Ассоциация
«Украинских Производителей
Светопрозрачных Конструкций»

Window Technologies ®
www.wt.com.ua

Оконные технологии

№ 50 (4) 2012

Юбилейный номер 50

ТЕХНИКО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

В номере: «Круглый стол на тему:
«Выбор программного обеспечения для оконного производства. Все за и против»
Реконструкция жилого 16-этажного дома с термомодернизацией ограждающих конструкций и модернизацией внутренних инженерных систем

VEKA
Якісний профіль
★ ★ ★ ★ ★ ★ ★
ЯКЩО ВІКНА, ТО VEKA
www.veka.ua

VORNE®

ОКОННЫЕ & ДВЕРНЫЕ СИСТЕМЫ

- Дверные замки управления от ручки
- Дверные замки управления от ключа
- Противовзломные - крюкообразные замки
- Замки реечного и короткого типа
- Замки с фалевой и роликовой защелкой
- Замки с возможностью удлинения

Новые Решения
Воплощенные В Движении!

БЦ «Караван»
ул. Луговая 12, г. Киев
Тел.: +38(044) 362-46-81
Факс: +38(044) 362-46-81
E-mail: support@vorne.ua
www.vorne.ua

jjeri Kalıpçılık
Makina Elektrik San. ve Tic. Ltd. Şti.
www.vorne.ua

REHAU®
Unlimited Polymer Solutions

REHAU. КРАЩЕ ПРО ВІКНО НЕ СКАЖЕШ

Якість та Екологічність	50 років досвіду REHAU
Енергоефективність	до 75% менше втрат енергії через вікно
Затишок та Комфорт	рівень звукоізоляції до 45-49 дБ
Безпека та Спокій	безпека класу WK3 для легкодоступних вікон
Дизайн та Стиль	великий вибір кольорів та форм

Дізнайтеся більше за телефоном інфолінії 0 800 30 8888*

*Дзвінки зі стаціонарних телефонів в межах України - безкоштовні.

www.rehau.ua/geneo

Будівництво
Автомобілебудування
Індустрія

КОМПЛЕКС ОКОННОГО ПРОГРАММНОГО ОЕСПЕЧЕНИЯ

WinCalc

ВОЗМОЖНОСТИ ВПЕЧАТЛЯЮТ

+ БЕСПЛАТНЫЕ ДИЛЕРСКИЕ ВЕРСИИ ПРОГРАММЫ
+ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ НА БАЗЕ 1С
+ НИЗКИЙ ОТХОД МАТЕРИАЛОВ
+ СОКРАЩЕНИЕ ОШИБОК МЕНЕДЖЕРОВ
+ РАБОТА С АВТОМАТИЧЕСКИМ ОБОРУДОВАНИЕМ
+ БЕЗБУМАЖНОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ЭТИКЕТКИ

СТАТЬ ЛИДЕРОМ РЫНКА СТАЛО ТАК ПРОСТО

+38(050)189-23-72 **www.vsgroup.ua**

VS GROUP

profine
INTERNATIONAL PROFILE GROUP

В новий сезон – з новими можливостями

Довіртесь професіоналам!

KBE®
віконні системи

greenline

profine в Україні
м. Київ, тел.: +38 (044) 234-11-84
факс: +38 (044) 235-64-37
e-mail: info.ua@profine-group.com
www.profine.ua

СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ, СОБЫТИЯ

ПВХ ПРОФИЛИ

12.... Не на словах, а на деле…

14.... Академия REHAU: Семинары для Партнеров

15.... Компания REHAU на научно-практической конференции «Неделя энергосбережения на Тернопольщине 2012»

16.... Немецкие стандарты, европейское сотрудничество энергоэффективности: WDS 8 SERIES

17.... Галичане стучали к соседям и выигрывали

18.... Реконструкція житлового 16-поверхового будинку з термомодернізацією огороджуючих конструкцій та модернізацією внутрішніх інженерних систем по вул. Теремківська, 14, м. Київ

24.... Новые профили для комплектации профильных систем WDS

ПРОИЗВОДИТЕЛИ

28.... Вікна, що змінюють світ

ФУРНИТУРА И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

30.... Я стены разведу руками

34.... Стремительное развитие и качественный рост – наша стратегия на ближайшее будущее

36.... Системы управления зданием

37.... Современные системы вентиляции

38.... ACCADO – всегда на шаг впереди!

40.... Підкріплення в команді з продажу компанії Dr. Hahn

41.... Дверна петля Rollenband NG для алюмінієвих дверей з високою частотою відкривання

Справжній ліс у Вашій оселі!

Rein Holz
вікна з натуральної деревини

Отримати додаткову інформацію та замовити дерев'яні вікна Ви можете за телефонами:
+38 057 754-62-42
+38 057 758-86-26

та на сайті
http://www.rein-holz.com/

Компанія Rein Holz,
дочірнє підприємство німецької
інвестиційної компанії GLAST GmbH

Учредитель и издатель ООО «ТАКК»
Директор . . . . . Сергей Кожевников
Коммерческий директор . . . . . Елена Кожевникова
Главный редактор . . . . . Александр Горбатовский
Заслуженный строитель Украины
Выпускающий редактор . . . . . Людмила Черных
Доктор технических наук, с.н.с.
Научное сопровождение . . . . . Научно-исследовательский
испытательный центр ЗНИИЭП, г.Киев
. . . . . УкрНИИ Стекла
. . . . . Института окна «Rosenheim» (Германия)
. . . . . Ассоциации «Производителей
энергоэффективных окон «АПРОК» (Россия)
. . . . . Межрегиональный институт окна (Россия)
Консультанты. . . . . Виктор Дробязко
кандидат технических наук
. . . . . Ярмоленко Николай Григорьевич
кандидат технических наук,
профессор, Лауреат Государственной
премии
Редакционный совет. . . . . Наталья Фиалко,
член-корреспондент НАН Украины,
доктор технических наук,
заслуженый деятель науки Украины
. . . . . Игорь Андросов,
кандидат технических наук
. . . . . Александр Левинский,
доктор технических наук, профессор
. . . . . Владимир Пермяков,
доктор технических наук, профессор
. . . . . Юлий Климов,
доктор технических наук
. . . . . Юрий Немчинов,
доктор технических наук, профессор
. . . . . Марк Гринберг,
кандидат технических наук
. . . . . Виктор Козенко,
директор экспертно-консультационного
центра VikVal
. . . . . Михаил Орленко,
кандидат экономических наук
Верстка и дизайн . . . . . Александр Леуськов
Литературный редактор . . . . . Елена Довгопят
Журналист . . . . . Ольга Шишова
Реклама . . . . . Вадим Козловский
Распространение. . . . . Вячеслав Ляхов
Подписные агентства
ГП «Пресса» (044) 249-50-45, 248-04-06 индекс 23731
«САММИТ» (044) 254-50-50 индекс 14406
«БЛИЦ-ИНФОРМ» (044) 205-51-10 индекс 20611
Периодичность: 1 раз в 3 месяца
Тираж 7 000 экземпляров
Почтовый адрес: ул. Артема 84, оф.2,
г. Киев, Украина, 04050
тел.: (044) 592-92-12, 223-90-86
e-mail: wt@i.com.ua, http://www.wt.com.ua
Издание зарегистрировано в Государственном комитете информационной политики Украины, свидетельство № КВ 3824
При перепечатке материалов ссылка на «Оконные технологии» обязательна
Ответственность за достоверность рекламных материалов несет рекламодатель

ПОДДЕРЖКА ЖУРНАЛА
ВІКНА ДВЕРІ®
КВІН СВІГ
www.kwinswig.com.ua

ДЕРЕВООБРАБОТКА

43.... Окна Rein Holz со стеклопакетом от Glas Trösch - швейцарское качество, максимальная гарантия

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

44.... От первого лица: Олег Степанович Остапчук, директор компании ООО «Алютех-К»

СТЕКЛО И ТЕХНОЛОГИИ

46 ....ЦВЕТ vs. СВЕТ? Точка зрения архитектора

МОНТАЖ

50.... Теплый монтаж окон – усилить свои позиции, увеличить заработок
56.... SOMA FIX – качество, которому доверяют профессионалы

ТЕХНОЛОГИИ

58.... Строим Украину красивой и безопасной. Декорируем защищая

ПЕРСОНАЛ

62.... Ученье свет… Интервью с Ириной Фенске, основателем компании «Бизнес-Креатив»

IT РЕШЕНИЯ

66.... «RasKon» – большее, чем инструмент

КРУГЛЫЙ СТОЛ

69.... «Выбор программного обеспечения для оконного производства. Все за и против»

НА ОБЛОЖКЕ:
ООО «ВЕКА Украина»:
Киевская обл., Броварской р-н,
с. Калиновка, ул. Игорева, 2/1
тел.: ..(044) 390-9500
факс: ..(044) 390-4343
e-mail: kiev@veka.com
web: www.veka.ua

SOUDAL

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

АО «СОЛДИ и Ко»
г. Киев, ул. Сырецкая, 28/2
тел.: (044) 591-53-02, 591-53-05
тел./факс: (044) 463-82-30

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

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

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

ООО «Солди-Донбасс»
г. Донецк, ул. Куйбышева, 172
тел.: (062) 385-21-55, 387-61-00

СФ «Солди-Крым»
г. Симферополь, ул. Батурина, 44/50
тел./факс: (0652) 54-90-49, 54-90-50

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

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

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

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

ООО «Метиз-Универсал»
г. Кривой Рог, ул. Кремлёвская, 9
тел.: (056) 462-09-24, 462-09-25
г. Никополь, ул. Электрометаллургов, 48
тел.: (05662) 3-01-11

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

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

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

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

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

Новая ЗИМНЯЯ формула

Для монтажных работ до -25°C

Уважаемые читатели!

Вопросы энергоэффективности, термомодернизации существующего жилого фонда, энергосбережения, в последнее время все чаще и чаще обсуждаются в средствах массовой информации и интернет-изданиях. Это и понятно – постоянный рост стоимости энергоресурсов заставляет серьезно задумываться над этими проблемами, искать наиболее рациональные и эффективные пути их решения. Эти проблемы и раньше были актуальными, но сегодня они приобретают особую остроту на фоне чрезмерных цен на российский газ, которые для Украины являются самыми высокими в Европе. В предыдущие годы практические работы по повышению энергоэффективности зданий проводились эпизодически на уровне отдельных демонстрационных проектов, на которые, как правило, направлялись средства международных организаций, оказывающих различные виды помощи Украине. За этот период реализованы сотни демонстрационных проектов. Пожалуй, нет ни одного эффективного инженерного решения, которое не было бы апробировано в Украине. Однако, несмотря на это системно, постоянной и целенаправленной работы по термомодернизации существующего жилого фонда в Украине не ведется. Причины такого положения кроются в значительной стоимости термомодернизационных работ, отсутствии действенных финансово-кредитных механизмов термомодернизационной деятельности и ряде других факторов. В этой связи, заслуживает особого внимания успешный опыт привлечения в эту сферу внебюджетных инвестиций. Примером может служить реализованный в 2011-2012 годах проект термомодернизации 144-квартирного жилого дома ОСМД «Бином» в г. Луцке. Инвестировался данный проект за счет частных средств энергосервисной компании «Луцкие коммунальные системы». Ему предшествовал детальный энергоаудит существующего здания, в результате которого были выявлены все наиболее слабые места, оказывающие основное влияние на теплопотери жилого дома. На основе полученных данных была разработана проектно-сметная документация по термомодернизации дома, предусматривающая утепление наружных стен, замену столярки в местах общего пользования на энергоэффективную (лестничные клетки, технический этаж, подвал), установку индивидуального теплового пункта с погодным регулированием, проведение балансировки системы отопления. В реализацию проекта вложено порядка 2 млн.гривен. Выполнение в полном объеме указанных работ позволило в 2 раза сократить энергопотребление здания, что было подтверждено реальными показателями во время последующего отопительного сезона. Казалось бы, зачем частной компании вкладывать довольно значительные средства в такой проект? Однако он имеет четкую коммерческую направленность. В соответствии с заключенным договором между ОСМД «Бином» и компанией «Луцкие коммунальные системы» последняя является посредником между жильцами и поставщиками энергии – платежи жильцов направляются в компанию, которая затем рассчитывается с поставщиками. При этом жильцы платят компании по общегородским тарифам со скидкой 10% – по сути получив без каких-либо затрат более комфортное и теплое жилье не ощущают дополнительной финансовой нагрузки, даже наоборот, платят меньше, чем остальные горожане. А компания платит поставщикам энергии меньшую сумму, так как модернизированный дом стал потреблять в два раза меньше энергии. По расчетам специалистов компании срок окупаемости вложенных ими средств в термомодернизацию жилого дома составит 7 лет, договор с жильцами заключен на 10 лет, т.е. последующие 3 года компания начнет работать на прибыльных для себя условиях. В ряде городов Украины уже заинтересовались луцким опытом и рассматривают возможность его использования. Думаю, он заслуживает внимания и широкого распространения. Более того органам государственного управления и, в первую очередь, профильному министерству следовало бы его тщательно изучить и принять действенные меры к его пропаганде и применению.

С уважением
Главный редактор
Александр Горбатовский

ACCADO®

оконная и дверная фурнитура

НОВОСТИ, СОБЫТИЯ

Компания МИРОПЛАСТ начала сотрудничество с австрийской компанией Greiner Extrusion

В сентябре 2012 года компания МИРОПЛАСТ начала сотрудничество с компанией Greiner Extrusion (Австрия) – ведущим европейским производителем экструзионного оборудования и инструмента.

Компания Greiner Extrusion уже более 30 лет успешно производит оборудование, инструмент, а также комплектные линии для экструзии профиля. Австрийская компания была «пионером» среди производителей комплектующих для ПВХ экструзии в Европе. Главным аргументом в пользу сотрудничества с Greiner Extrusion для компании МИРОПЛАСТ послужило высокое качество производимой продукции, которое обеспечивается крупнейшим научно-исследовательским центром в отрасли и огромным опытом австрийского производителя на рынке.

В начале осени один из ведущих украинских производителей профильных ПВХ-систем МИРОПЛАСТ и Greiner Extrusion заключили договор о сотрудничестве, согласно которому украинская компания будет закупать фильеры для экструзии ПВХ профилей у австрийского производителя.

Представитель отдела развития и разработок компании МИРОПЛАСТ, комментируя начало партнерства с компанией Greiner Extrusion, отметил: «Мы верим, что сотрудничество с Greiner Extrusion будет длительным и взаимовыгодным. В свою очередь, высокий профессионализм, высочайшее качество продукции и четко налаженные производственные процессы Greiner Extrusion будут в большей степени способствовать развитию МИРОПЛАСТ и станут дополнительным залогом качества нашего производства».

«Канталь» разыграл автомобиль!

Компания «Канталь», совместно со своими стратегическими партнерами - VEKA Украина и Siegenia-AUBI, провела среди дилеров традиционный розыгрыш призов. Главный приз – АВТОМОБИЛЬ!

Победителем стала компания «1001 Окно».

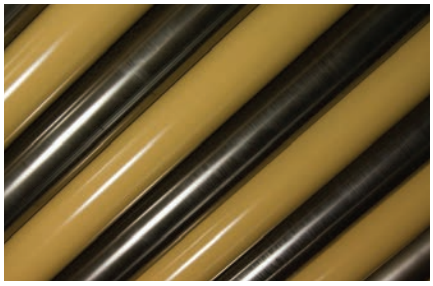
Редакция «Оконных технологий» от всей души поздравляет победителей и номинантов и желает компании «Канталь» и ее партнерам, также качественно развиваться в 2013 году!

Виконда – финалист конкурса «100 кращих товарів України!»

В этом году компания «Виконда приняла участие в национальном конкурсе «100 Кращих товарів України-2012». И вынесла на суд независимого жюри оригинальный выставочный образец, в основе которого профильная система «Віконда КОТЕДЖ».

Результаты конкурса не просто подтвердили заявленные высокие технические характеристики оконной конструкции, но и выделили компанию «Виконда» среди более тысячи участников. Образец «Віконда КОТЕДЖ» продемонстрировал судьям уникальные возможности продукции ТМ «Виконда».

Национальная компания в очередной раз оправдала доверие своих клиентов и подтвердила ожидания оконного рынка Украины на счет ее продукции. В будущем «Виконда» планирует продолжить посещать подобные независимые конкурсы, чтобы презентовать покупателям современную оконную продукцию высокого качества и укреплять культуру потребления качественных окон.



WINSHIELD® – Декорируем защищая

Декор и безопасность. Две важнейших составляющих для производства металлопластиковых конструкций. Чем декорировать, чтобы сделать изделие красивым и продлить срок его эксплуатации? Как защитить, чтобы обеспечить наивысшую безопасность конструкции? И главное, у кого приобретать первое и второе? Об этом мы расскажем в цикле статей «Строим Украину красивой и безопасной».

Компания SPV Company Ltd представила на оконный рынок широкий ассортимент ПВХ-пленок WINSHIELD®. Это специально разработанная пленка ПВХ/ПММА для ламинации ПВХ и алюминиевого профиля, сендвич-панелей и других изделий для внешнего использования.

Пленка WINSHIELD® является оптимальным по показателям «цена-качество-дизайн» решением для современного производства окон, дверей и фасадных конструкций.

Детально читайте в номере

WINBAU®
віконний конструктив

Компания Winbau оказала помощь Змиевскому детскому дому для детей школьного возраста, профинансировав изготовление и установку новых окон в старом здании.

Как рассказала Алла Сергеева – пресс-секретарь благотворительного фонда «Будущность и надежда», который опекает детский дом, - сегодня здесь живет и учится 74 ребенка. Это дети из неполных, неблагополучных семей, ребята, лишенные родительской опеки или сироты. Они остаются в детдоме до 9 класса. Здание детского дома – бывший детский садик советской постройки, не знавший ремонта. Его требуют комнаты, где живут и учатся ребята, нуждается в реконструкции площадка перед самим зданием детдома.

Окна детского дома находятся в аварийном состоянии. «Мы решили искать меценатов, которые, в первую очередь, могли помочь решить проблему с заменой окон, - говорит Алла Сергеева. – В компании Winbau не пришлось никого долго уговаривать – нам сразу пошли навстречу. Окна изготовили и установили очень быстро. В детском доме очень довольны, ребята рады обновлению здания, где они живут на протяжении школьных лет. Большое спасибо вашей компании!».

Благотворительный фонд также принял посильное участие в финансировании установки окон в детдоме. Надеемся, ребятам станет тепло и уютно с окошками от Winbau.

«VEKA Professional»: семь факторов успеха оконных компаний

Недавно центр «VEKA Professional» перешагнул свой первый маленький юбилей – шесть месяцев с начала работы. Анализируя общую эффективность программ, которые проводит учебный центр, можно сказать, что его работа продвигается уверенно и достаточно результативно, что конечно придает сил и уверенности партнерам компании «VEKA Ukraine».

В чем же, по мнению руководителя центра «VEKA Professional» и его ведущего бизнес тренера Оксаны Царалунга, заключается успех тренинговых программ? Какие хитрости или профессиональные фишки она применяет? Что способствует получению положительного эффекта после прохождения тематических мероприятий? Ответы вы сможете найти на официальном сайте компании «Века Украина» www.veka.ua

Компания «Квин–Свиг» отмечает 18–летие со дня основания!

Что такое компания? Компания — это люди, это сотрудники, это все мы...

А день рождения компании — это очередная годовщина вашей совместной работы, вашего самоотверженного труда в одном направлении!

За 18 лет существования на оконном рынке, компания «Квин-Свиг» смогла зарекомендовать себя с хорошей стороны, и достичь лидирующей позиции в производстве светопрозрачных конструкций на украинском рынке.

Все это стало возможным благодаря директору – Андросову Игорю Михайловичу, который организовал современное производство и сумел собрать такой великолепный коллектив!

Желаем вашей компании не останавливаться на достигнутом, и продолжать завоевывать новые рынки, радовать клиентов новой продукцией.

Успехов вам в достижении новых целей и высот!

До...

Не на словах, а на деле...

5 сентября 2012 года в квартире обычных украинских пенсионеров из города Вышгорода Киевской области собралась необычная компания. Станиславе Викторовне и Виталию Павловичу Прыстопюкам, которые 5 лет назад пострадали от недобросовестных установщиков окон, на этот раз устанавливали высококачественные окна под контролем ведущих фирм отрасли, с соблюдением всех требований к монтажу.

... И после

Компания «ВЕКА Украина», ее партнер «Сучасні вікна», а также компании SOUDAL и «Глас Треш Украина» еще в марте приняли решение об оказании помощи пенсионерам. Как выяснили специалисты компаний, уже спустя несколько месяцев после установки хозяева квартиры столкнулись с проблемами некачественного остекления: продувание, промерзание, плохое функционирование фурнитуры. А спустя год окна стали закрываться настолько неплотно, что в некоторых местах щели были видны невооруженным глазом.

Хозяева квартиры – обычные пенсионеры, но заплатили за окна немалую сумму, надеясь на качественное остекление, а в итоге получили непрофессиональную работу со стороны фирмы-производителя и годы судебных тяжб. Независимая экспертиза, проводившая анализ окон в квартире, подтвердила заводской брак и некачественный монтаж.

В марте 2012 года во время показательных испытаний окон в городе Киеве представители компаний узнали о проблеме семьи Прыстопюков. Было принято решение помочь пострадавшим и заменить конструк-

ции. Инициатором остекления стала компания «ВЕКА Украина» (немецкий производитель ПВХ-профилей для окон и дверей), которая предоставила для проекта свою энергоэффективную профильную систему Softline.

Компания SOUDAL обеспечила все необходимые материалы для монтажа. Следует отметить, что окна устанавливались с применением технологии Теплый монтаж®. Это широко применяемая в Европе, но достаточно новая для украинского рынка, технология монтажа светопрозрачных конструкций, соответствующая ДСТУ Б В.2.6-79:2009 «Шви з'єднувальні місць примикань віконних блоків до конструкцій стін». При правильном использовании Теплый монтаж® позволяет предупредить возникновение, устранить и забыть о проблеме «зацветающих» или отпадающих откосов. (Более подробно с технологией можно ознакомиться на сайте www.teplyimontazh.com.ua).

Компания «Глас Треш Украина» предоставила двухкамерные стеклопакеты с энергосберегающим покрытием Silverstar ENplus. Межстекольное пространство заполнено инертным газом (аргон), что обеспечивает дополнительную тепло- и звукоизоляцию. Также была установлена теплая дистанционная рамка, защищающая стеклопакет от конденсата в краевой зоне.

А партнер компании VEKA, компания «Сучасні вікна» – производитель светопрозрачных конструкций, взяла на себя работы по изготовлению самих окон и их монтажу в квартире.

В итоге в сентябре 2012 года, общими усилиями пенсионеры получили высококачественные окна и, наконец, обрели долгожданный уют и комфорт от правильно установленных окон.

Специалисты ООО «ВЕКА Украина»: «Проблема старых окон заключалась не столько в качестве самих окон, как в их монтаже. Были применены довольно качественная фурнитура и профиль, но непрофессиональный монтаж, который выполнялся без соблюдения самых элементарных правил и «на скорую руку», со временем привел к деформации конструкций и многочисленным проблемам с их работой. Стоит также отметить, что в самих окнах металлического усилителя не было вообще, а если и был, то толщиной менее 1 мм, что также способствовало быстрой деформации окон».

ООО «ВЕКА Украина»
Центральный офис и склад:
тел.: (044) 390 95 00,
факс: (044) 390 43 43
e-mail: kiev@veka.com,
www.veka.ua

REHAU®
Unlimited Polymer Solutions

Социальный проект REHAU и компании-партнёра ЧП «Черняк»

12 октября 2012 года компания REHAU совместно с компанией-партнером ЧП «Черняк» оказали помощь в остеклении учебно-реабилитационного центра для детей с особыми потребностями «Семена Надежды», г.Бердичев.

Учебно-реабилитационный центр «Семена Надежды» функционирует с 2009 года. Приоритетной целью центра является защита интересов семей, в которых воспитываются дети с особыми потребностями: развитие способностей, социальных навыков детей для полноценной интеграции в жизнь общества через обучение, физическую и психолого-социальную реабилитацию, просветительская работа в родительской среде, а также помощь в подготовке персонала, способного выполнять работу на высокопрофессиональном уровне.

В этом году был начат ремонт помещений учебно-реабилитационного центра. Компания REHAU осуществила замену двух оконных конструкций в помещении спортзала для тренировок детей с диагнозом ДЦП. Новые окна из профильной системы REHAU Euro-Design 60, которая обладает высоким уровнем тепло- и звукоизоляции, обеспечат оптимальный микроклимат и защиту от лишнего шума, необходимые для тренировок воспитанников центра.

Благодарим компанию-партнёра ЧП «Черняк» за участие в проекте.

Академия REHAU: Семинары для Партнеров

Важное место в системе сервисной поддержки партнеров REHAU занимает Академия REHAU как основной инструмент передачи знаний о компании, продуктах и технологиях. В рамках реализации такой поддержки Академия REHAU кроме запланированных в осеннем семестре семинаров, дополнительно проводит выездные семинары по отдельным темам для сотрудников и дилеров партнеров.

26 октября 2012 года был проведен семинар «Техническая аргументация» для компании-партнера «ЭлДом». 66 участников семинара имели возможность ознакомиться с особенностями профильных систем REHAU, эксплуатационными характеристиками окон из ПВХ. Актуальными темами для обсуждения также стали существующая нормативная база, возможности и ограничения ПВХ систем, проблема конденсата, риски продажи дешевых, некачественных окон. В завершение семинара для участников была проведена экскурсия на производство компании «ЭлДом». Каждый слушатель получил профессиональные консультации и ответы на актуальные вопросы, с которыми приходится сталкиваться в ежедневной работе.

Также в октябре в Академии REHAU был проведен семинар «Техническая аргументация» для сотрудников отдела продаж готовых окон строительного супермаркета «Эпицентр». Участников семинара ознакомили с ассортиментом оконных систем REHAU, их преимуществами, особенностями производства ПВХ-профилей. Особое внимание было уделено теме экологичности металлопластиковых окон.

Компания REHAU всегда рада поддержать Партнеров в профессиональном развитии, совершенствовании знаний и навыков, способствуя тем самым успешному развитию их бизнеса на рынке Украины. Добро пожаловать в Академию REHAU!

Компания REHAU провела семинар для студентов КНУСА

17 октября 2012 года компания REHAU провела семинар для студентов четвертого курса факультета архитектуры и дизайна Киевского национального университета строительства и архитектуры.

Инженер отдела прикладной техники направления Окна и Фасады компании REHAU, Александр Манченко, рассказал участникам семинара о ПВХ окнах, ознакомил с основными направлениями деятельности компании REHAU, ассортиментом профильных систем REHAU. Основные акценты были сделаны на возможностях профильных систем: изготовлении нестандартных конструкций (круглых, арочных, треугольных окон, раздвижных дверей и дверей-гармошек); декорировании профилей (ламинации, алюминиевых накладках, лакировании). Также во время семинара были затронуты темы энергоэффективного строительства, нормативных требований к монтажу и строительной физики. Студентам было представлено программное обеспечение компании, которое позволяет просчитать тепловые и механические характеристики оконных систем REHAU. Также были продемонстрированы показательные объекты с применением профильных систем REHAU, на примере которых участники смогли наглядно убедиться в безграничных возможностях декора и нестандартных форм ПВХ окон и дверей.

В конце семинара участникам были розданы анкеты-заявки для установки программного обеспечения REHAU, информационные диски и брошюры о продуктах REHAU.

Компания REHAU благодарит всех участников семинара за участие и желает успехов в дальнейшем развитии.

Компания REHAU на научно-практической конференции «Неделя энергосбережения на Тернопольщине 2012»

16-17 октября в помещении научно-технической библиотеки Тернопольского национального технического университета имени Ивана Пулюя состоялась научно-практическая конференция «Неделя энергосбережения на Тернопольщине 2012».

Главной целью конференции стало обсуждение перспектив развития г. Тернополя в сфере внедрения энергосберегающих технологий, подведение итогов работы и рассмотрение планов на будущее. Научные сотрудники Тернопольского национального технического университета продемонстрировали научные разработки в области энергосбережения, а представители местных предприятий презентовали собственные энергосберегающие решения в сфере строительства, машиностроения и освещения.

Представители компании REHAU приняли участие в конференции и поделились многолетним опытом в сфере энергоэффективного строительства. Андрей Рубцов, инженер отдела прикладной техники направления Окна и Фасады компании REHAU, обратил внимание участников на проблемы энергоэффективности, продемонстрировал графики уменьшения природных ресурсов, роста населения, загрязнения окружающей среды. Специалист ознакомил слушателей со структурой теплопотерь здания и динамикой развития энергоэффективной продукции на оконном рынке, продемонстрировал решения, за счёт которых возможно в значительной мере уменьшить теплопотери.

Также с кратким докладом об истории компании REHAU и её сотрудничества в г. Тернополе выступил Савчук Андрей, руководитель Львовского филиала компании REHAU.

После завершения конференции компания REHAU передала кафедре энергосбережения и энергетического менеджмента ТНТУ макеты энергосберегающих окон и программное обеспечение для расчёта энергетических характеристик оконных конструкций.

Подробную информацию о компании REHAU и предлагаемой продукции, консультации компетентных специалистов, а также информацию относительно условий сотрудничества все желающие могут получить, обратившись на инфолинию компании по телефону 0 800 30 8888 (звонки со стационарных телефонов на территории Украины бесплатные) или на сайте www.rehau.ua.

Совместный социальный проект компании REHAU и компании-партнера "Алнат"

5 октября 2012 года компания REHAU совместно с партнером, компанией «Алнат», осуществили проект по остеклению одной из палат Киевской детской клинической инфекционной больницы, которая функционирует с 1931 года.

В состав больницы входят четыре отделения: боксированное, нейроинфекции, гепатитное, а также отделение реанимации и интенсивной терапии, где оказывают помощь больным ВИЧ/СПИД и тяжелыми формами туберкулеза. Дети, которые проходят здесь курс лечения, требуют особого ухода и внимания. Важной задачей является обеспечить им комфортный микроклимат в помещениях, защитить от сквозняков и, как следствие, дальнейших простуд и усугубления болезни.

Новые окна из профильной системы REHAU Euro-Design 60 с однокамерным энергосберегающим стеклопакетом помогут справиться с этой задачей. Данная система обеспечивает высокий уровень тепло- и звукоизоляции, два контура уплотнения задерживают воздушный поток, а также доступ пыли и влаги снаружи.

Благодарим компанию-партнера «Алнат» за участие в проекте.

Информационная служба REHAU:

0 800 30 8888

Звонки со стационарных телефонов на территории Украины бесплатные

www.rehau.ua

Ректор Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина Виль Бакиров

Немецкие стандарты, европейское сотрудничество

Компания Winbau традиционно поддерживает развитие всесторонних отношений между Украиной и Германией, что соответствует духу компании, стандартам ее деятельности в Украине. В начале ноября в Харьковском национальном университете открылся Украино-немецкий академический центр (УНАЦ). Компания Winbau – партнер Центра – информационно поддерживает старт УНАЦ.

УНАЦ будет заниматься широким кругом вопросов, связанных с популяризацией украинско-немецких отношений. Первым шагом было создание Центра энергоэффективности в прошлом году. Это тема, актуальная для производителей Германии, а с недавнего времени – и самых современных украинских предприятий. Развитие также получат проекты, связанные с обучением молодежи, налаживанием контактов между немецкими предприятиями и университетом, а также организацией различных образовательных мероприятий с «немецким акцентом». Несмотря на то, что формально открытие Центра состоялось в ноябре, эта структура реально работает уже несколько месяцев, и многое уже сделано. Сегодня студенты могут повысить уровень немецкого языка, ознакомиться с базой грантовых стипендий, получить помощь в оформлении документов на учебу за рубежом.

По словам ректора Харьковского национального университета имени В.Н.Каразина Виля Бакирова, ожидания университета от работы Центра заключаются в налаживании более тесных отношений между кафедрами и факультетами и немецкими компаниями, которые имеют серьезную базу, современное оборудование, используют в производстве европейские технологии. Это бы способствовало взаимному обмену инновациями, передовыми разработками. В частности, ректор предполагает, что разработки ученых университета могут быть интересны научно-техническому рынку Германии.

Инициативу открытия Центра поддержала также Почетный консул ФРГ в Харькове Татьяна Гавриш. Она заявила, что рассматривает Центр как площадку для развития взаимоотношений науки и бизнеса. Научные разработки университета получат шанс коммерциализироваться, а студенты и молодые специалисты – возможность прикоснуться к лучшему европейскому опыту, обучаясь на лучших предприятиях и в вузах Германии.

- Работу по установлению и укреплению отношений учебного заведения с немецкими предприятиями, работающими в Украине, мы ведем постоянно. Приятно, что такие компании, как Winbau, Caparol и другие, поддержавшие нас с момента открытия Центра энергоэффективности, продолжают это делать и сегодня, - прокомментировал директор УНАЦ Дмитрий Кольчик.

По мнению руководителя Немецкого центра, академичность вуза – одновременно и плюс его, и минус. Не все темы, которыми занимаются факультеты университета, интересны предприятиям в плане сотрудничества. Тем не менее, таких точек соприкосновения немало. «Сейчас мы видим большой потенциал в сотрудничестве производства и науки по таким направлениям, как энергоэффективность, альтернативная энергетика, электротехническое производство, агропромышленный комплекс, туризм. Мы будем создавать центры, аналогичные Центру энергоэффективности, который поддержала компания Winbau, и предлагать сотрудничество представителям бизнеса, которых может заинтересовать деятельность по данным направлениям», - сказал Дмитрий Кольчик.

WINBAU®
віконний конструктив
Телефон горячей линии:
0 800 30 38 30

Галичане стучали к соседям и выигрывали

«Постучи в окно к соседу и скажи…» – акция с таким названием недавно завершилась на Галичине (Западная Украина). Совместный проект галичанам предложили компания WINBAU и популярное в Западной Украине радио «FM Галичина» (Львов 89,7 FM).

Акция стартовала в сентябре и почти сразу же нашла широкий отклик у радиослушателей «файного радіо». Для этого им нужно было лишь отправить смс-сообщение и продолжить фразу: «Постучи в окно к соседу и скажи ...». За это время галичане отправили на любимую радиостанцию более тысячи сообщений, чтобы выиграть ценные призы – установку окон у себя дома.

Нужно отдать должное креативности радиослушателей: они присылали не только различные фразы, но даже слоганы, стихи и анекдоты. Самые оригинальные и забавные смс ведущие ежедневно зачитывали в эфире радио. Что интересно: все сообщения имели галицкую юмористическую «окраску». Среди сообщений было немало «стыдных», со специфическим местным юмором, присущим радио «FM Галичина». Например, такое: ««Сусіде! Поставьте нові вікна, бо вашого малюка вже третій раз із ноцника зносить!», або «Сусіде, купіть штори чи вимикайте світло, бо якщо я не зможу, як ви, жінка на рибалку не відпустить!». Кстати, последнее смс пришло от Василя Дякивнича, слушателя из Львова. Он-то и получил главный приз – сертификат на приобретение окон WINBAU на сумму 3 000 гривен. Василь говорит, что победа далась ему легко. Выбрал беспроигрышный вариант – упомянул жену, соседа и рыбалку. Получилось здорово!

Второе место досталось Роману Винарчику. Его лирическое стихотворение оценили в 1500 гривен. Слушатели Виталий Балюев, Юрий Бондюк и Александр Галуга получили на приобретение окон WINBAU сертификаты по 750 гривен.

Награждение победителей состоялось в прямом эфире радио «FM Галичина». Руководитель департамента маркетинга и рекламы компании WINBAU Дмитрий Чучко и региональный директор ее львовского представительства Олег Эбингер вручили победителям сертификаты на приобретение окон WINBAU, сувениры от компании. А еще счастливчики могли пообщаться с ведущей радио «FM Галичина» Дианкой – это ее голос они слышат в эфире ежедневно, – выпить по чашке чая со сладостями, обменяться шутками, ведь в студии собрались люди с прекрасным галицким чувством юмора.

Выбрать победителей, говорят в WINBAU, было совсем не легко: большинство смс, на самом деле, заслуживало поощрения, так как было смешным, а это основное требование к участникам. «Мы хотели, чтобы смс были шуточными, со специфическим галицким оттенком – и получили просто огромное количество действительно смешных сообщений. Поэтому выбор лучших из них был очень сложной задачей, – рассказывает Дмитрий Чучко. – Надеюсь, что мы как жюри все же справились достойно, а победители остались довольны. Считаем, что акция компании WINBAU и «FM Галичина» прошла на «Ура!». Уверены, что это не последний совместный проект с галицкими радийщиками, ведь галичане устанавливают окна не только осенью».

Главный победитель Василь Дякивнич говорит: не единожды участвует в акциях от «файного радіо», но такой приз не выигрывал еще ни разу. И добавляет – подарок отдаст родителям. Что ж, в компании WINBAU только «за»: пусть у его родителей будут замечательные окна из высококачественного профиля, а дома – тепло и уютно.

WINBAU®
віконний конструктив
Телефон горячей линии:
0 800 30 38 30

profine
INTERNATIONAL PROFILE GROUP

Реконструкція житлового 16-поверхового будинку

з термомодернізацією огороджуючих конструкцій та модернізацією внутрішніх інженерних систем по вул. Теремківська, 14, м. Київ

Компанія «профайн Україна» одна з перших на віконному ринку України, яка почала вести активну участь в обговоренні, розробці й реалізації енергоефективних технологій в світлопрозорих конструкціях, застосовуваних зокрема в сфері енергозберігаючої санації житлових будинків. Однією з таких робіт був дворічний проект, спрямований на створення в Україні інформаційно-консультаційного бюро для вирішення житлово-господарських, фінансових, будівельних та соціальних питань, які виникають у власників квартир, об'єднань власників житла, житлових керуючих компаній і службовців муніципалітетів при проведенні енергозберігаючої санації будівель.

Дана робота була виконана у вигляді проекту державно-приватного співробітництва трьома партнерами:

- Німецьким Товариством Технічного Співробітництва (GTZ GmbH);
- Ініціативою «Житлове господарство у Східній Європі» (IWO e. V.);
- концерном profine (profine GmbH).

Програма реалізації цього проекту грунтувалась на багаторічному досвіді, накопиченому фахівцями фірм-партнерів при проведенні енергозберігаючої санації великопанельного житлового фонду Східного Берліна, Риги, Вільнюса, Талліна, Санкт-Петербурга.

Актуальність проведення такої роботи в Україні не викликає сумнівів. Наведемо кілька фактів:

- 46,4 млн. жителів України живуть в 19,2 млн. житлових одиниць (квартирах, будинках). Основна частина існуючого житлового фонду була побудована індустріальним методом в період з 1950 по 1990 роки. В даний час на опалення цих будинків, враховуючи їх технічний стан, потрібні невідповідно великі витрати енергії, що, у свою чергу, призводить при спалюванні палива до великих викидів вуглекислого газу.
- У країнах Західної Європи на опалення однієї середньої несанованої квартири потрібно щорічно, в залежності від типу одержання і розподілу тепла, від 1,0 до 1,5 тонни нафти (приблизно відповідає від 1,00 до 1,50 м^3 природного газу). Ефективність споживання тепла в будівлях в Україні в три-п'ять разів нижче, ніж у країнах Західної Європи. Відповідно для опалення однієї усередненої несанірованної квартири в Україні потрібно щорічно від 3,00 м^3 до 4,50 м^3 природного газу. Значна частина житлового фонду України на даний момент знаходиться в передаварійному стані, причому споживання енергії в цих будинках не відповідає сучасним стандартам. З моменту введення в експлуатацію в цих будинках проводився тільки найнеобхідніший ремонт, більшість будинків не піддавалися капітальному ремонту, не кажучи вже про заходи енергозберігаючої санації. З цього випливає, що велика частина житлового фонду України потребує термінової модернізації, спрямованої на підвищення енергозбереження. Енергозберігаюча санація значною мірою підвищить збереження будівель, призведе до суттєвого (більше 50%) скорочення енергоспоживання, підвищення ринкової вартості житла, поліпшення комфорту проживання.

Досвід, накопичений фахівцями фірм-партнерів, було використано при розробці проекту з енергозберігаючої санації одного з багатоповерхових будинків в м. Києві, що розташований по вул. Теремківський,14. Цей проект було розроблено фахівцями київського інституту НДІБВ.

Основні етапи реалізації проекту з енергоефективної санації

1. Збір інформації по об'єкту-представнику згідно з опитувальними листами. Детальне обстеження технічного стану огороджуючих конструкцій житлового будинку та інженерних мереж із застосуванням приладів неруйнівного контролю. Проведення попереднього аналізу технічних та експлуатаційних властивостей огороджувальних конструкцій житлового будинку.
2. Обстеження теплотехнічних властивостей огороджувальних конструкцій та інженерних мереж об'єкта із застосуванням приладів неруйнівного контролю, теплометричного та тепловізійного обладнання.
3. Розроблення заходів з комплексної термомодернізації.
4. Розрахунки теплотехнічних і енергетичних показників житлового будинку.
5. Економічна оцінка запропонованих заходів. Доопрацювання заходів з комплексної термомодернізації та підрахунки економічної ефективності реалізації проекта.
6. Розробка проектно-кошторисної документації (одностадійне проектування – РП) з детальною пробкою конструктивно-технологічних рішень.
7. Виконання будівельно-монтажних робіт.
8. Науково-технічний супровід на стадії проектування та виконання будівельно-монтажних робіт.

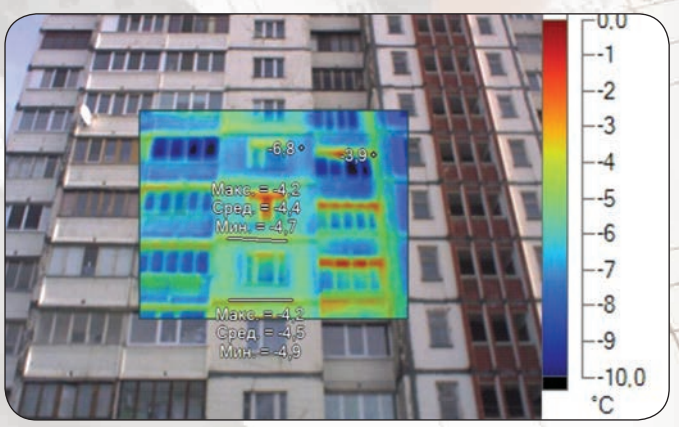
Вихідні дані для проектування:

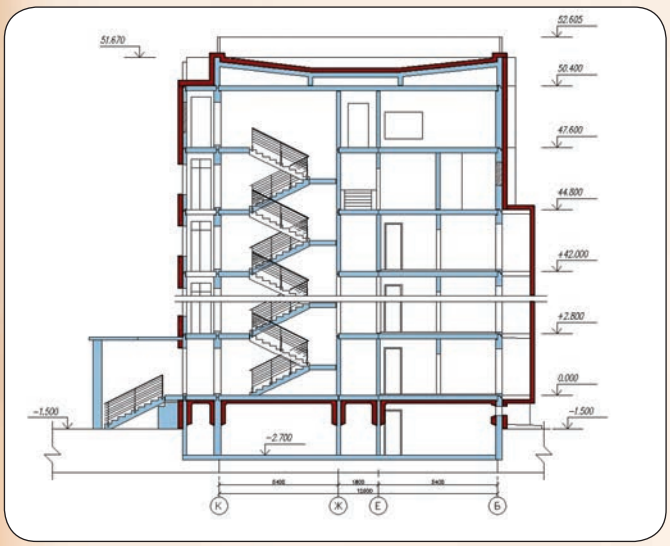
- Житловий будинок типової серії по вул. Теремківська, 14 в м. Києві;
- Підстава для проектування – Розпорядження Київської міської державної адміністрації від 20.10.10 № 860;
- Передбачити виконання розрахунків ефективності інвестицій;
- Передбачити ефективні системи утеплення фасадів, покрівлі, підвальних приміщень та привести у відповідність до діючих норм;
- Передбачити модернізацію інженерних мереж, загальні на будинок лічильники витрат тепла, гарячого, холодного водопостачання;
- Передбачити благоустрій прибудинкової території;
- Передбачити капремонт вхідних груп сходових клітин і площадок;
- Передбачити доведення класу енергетичної ефективності будівлі після санації до класу не нижче В (за класифікацією ДБН БВ.2.6.31-:2006).

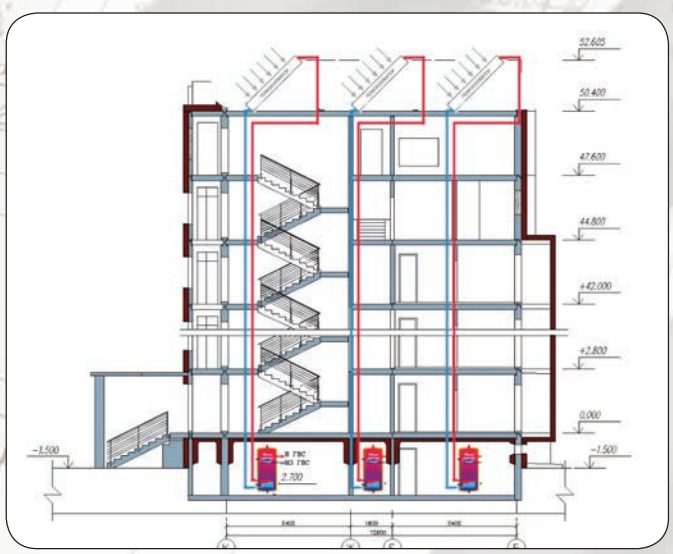
Результати обстеження технічного стану та теплотехнічних властивостей огороджувальних конструкцій і інженерних мереж об'єкта

Технічне обстеження

- Рік побудови – 1990, збудовано за типовим проектом (серія Т-6);







- Покрівля – збірні залізобетонні п-подібні панелі (стан не придатний до нормальної експлуатації у зв'язку з протіканням);
- Стіни – збірні із керамзитобетону 1300 кг/м^3 завтовшки 350 та 400 мм (стан задовільний);
- Технічний поверх – висота 2,5 м, теплий (стан задовільний);
- Підвал – висота 3,2 м (заглиблений на 2,4 м) (стан задовільний);
- Система опалення – однотрубна з верхньою розводкою (стан задовільний);
- Система вентиляції – природна витяжна (стан не придатний до нормальної експлуатації);
- Капітальні ремонти не виконувались;
- Загальна опалювальна площа – 9021 м^2;
- Кількість квартир у будинку – 112;
- Кількість мешканців – 284 чол.

Теплотехнічне та енергетичне обстеження

Розрахункові параметри

Згідно з ДБН В.2.6-31 для житлових будинків розрахункова температура внутрішнього повітря $t_в$ = 20 ^{0}С, розрахункова температура зовнішнього повітря для умов м. Києва $t_з$ = -22 ^{0}С.

Кількість градусодіб опалювального періоду для I температурної зони - Dd = 3750 ^{0}С·діб.

Згідно з СНиП 2.01.01 тривалість опалювального періоду для м. Києва складає $z_{оп}$ = 187 діб, середня температура зовнішнього повітря за опалювальний період $t_{оп.з.}$ = -1,1 ^{0}С.

Геометричні та теплотехнічні показники основних конструктивних елементів будинку

Проектом передбачено скорочення споживання теплової енергії на опалення та гаряче водопостачання до 65-70%. Для досягнення зазначених цілей проектом передбачено використання сучасних технологій та обладнання провідних світових виробників.

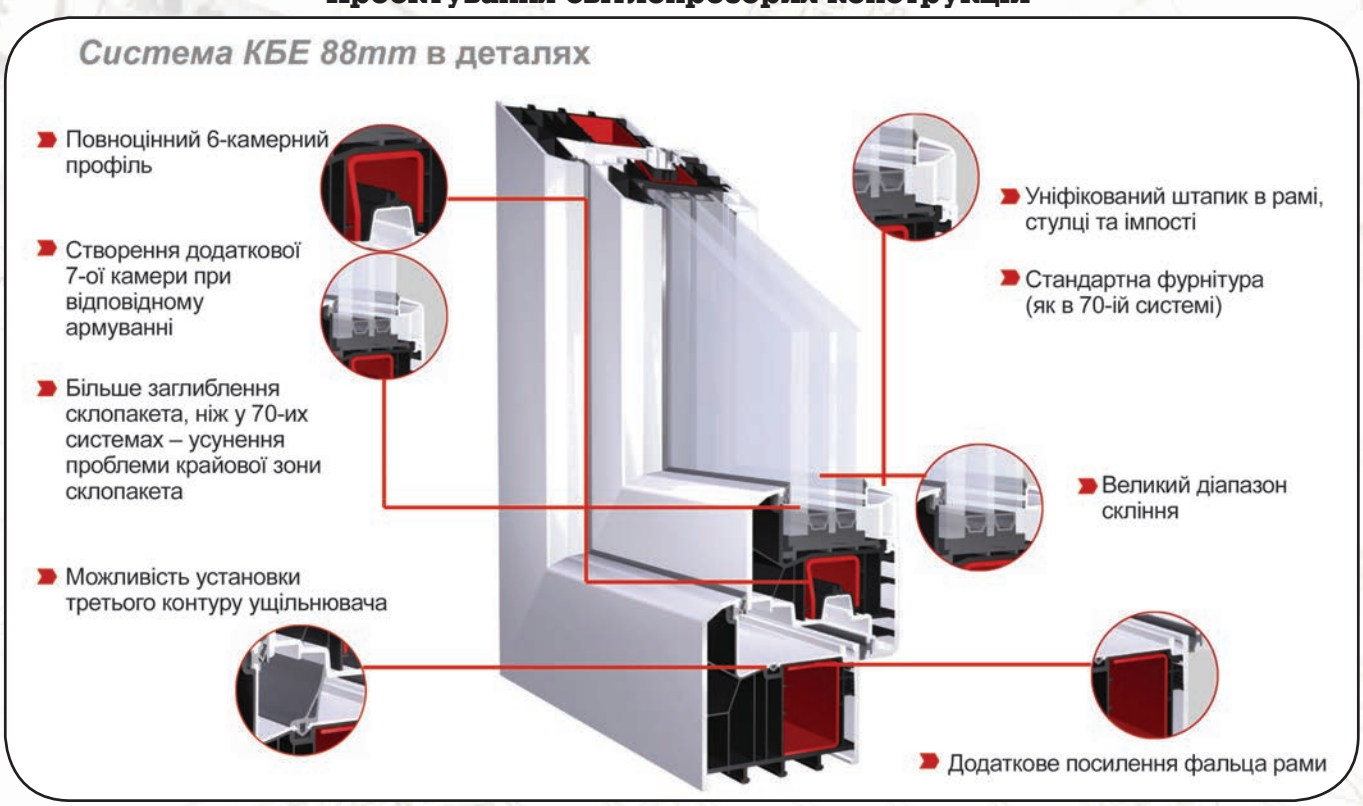
1. Для утеплення стін будинку використані фасадні системи скріпленої теплоізоляції на основі систем Capatect виробництва фірми Caparol (Німеччина), що самоочищаються від бруду та пилу завдяки використанню спеціальних покриттів. Це дозволяє підвищити строки експлуатації та зберегти естетичний вигляд будинку (особливо фасадів, що виходять на жваві магістралі та дороги).
2. Проведено заміну старого заповнення віконних та дверних прорізів сучасними металопластиковими конструкціями з використанням профільних систем компанії profine (Німеччина) та двокамерних склопакетів з енергозберігаючим покриттям (приведений опір теплопередачі вікна дорівнює 0,82 м^2·К/Вт).
3. Теплогідрозвукоізоляційне покриття «ІЗОФРАМ УТГІ» на основі пінополіуретанових композицій, що наноситься методом напилення (захищене патентом України). Використання зазначеної технології дозволить без демонтажу старого покриття, затрат на його утилізацію та порушення герметичної існуючої покрівлі (ремонт без відселення мешканців) виконати термомодернізацію покриття із доведенням його опору теплопередачі до 4,95 К·м^2/Вт, та подовжити строк її безремонтної експлуатації на 25 років та більше.

4. Технологія модернізації вентиляції передбачає улаштування витяжних вентиляторів на отвори вентиляційних каналів в кухнях і санвузлах будівлі та організацію припливної вентиляції за рахунок встановлення канальних клапанів виробництва фірми LUNOS (Німеччина) в зовнішніх стінах будинку.
5. Для ефективного управління теплоспоживанням будівлі передбачається улаштування індивідуального теплового пункту (ІТП) з автоматичним регулюванням споживання теплоносія в залежності від погодних умов, або за заданою програмою теплоспоживання з можливістю зменшення/збільшення температури в приміщеннях за погодинно/добовим графіком згідно з вибором споживача.
6. Проектом передбачається улаштування автоматизованої системи управління та моніторингу інженерних систем будівлі, яка забезпечить їх ефективне використання, знизить витрати на ремонт, створить економію енергоресурсів за рахунок їх раціонального споживання та достовірного обліку, що підтверджується досвідом технічно розвинутих країн.
7. Для зменшення витрат на підігрів води передбачається використання сонячної енергії для системи гарячого водопостачання (ГВП). В будівлі передбачається встановлення системи геліоконвекторів виробництва фірми VIESSMANN (Німеччина) на покрівлі будівлі з подачею тепла на циркуляційний контур, який оснащений циркуляційним насосом, щоб потім через пластинчатий теплообмінник тепло використовувалось для попереднього нагріву холодної води, з подальшою подачею в систему ГВП.
8. Застосування прочистки системи вентиляції дозволить до 95% відновити її роботоспроможність.
9. Проектом передбачено повну заміну системи теплопостачання із улаштуванням двотрубної системи із встановленням механічних регуляторів температури на кожний опалювальний прилад.

Назва елементу конструкції	Площа, м²	До санації $R_ф$,м²К/Вт	Після санації R_0=1,5 $R_н$,* м²К/Вт
Зовнішні стіни (не прозорі огороджувальні конструкції)	2699	0,81	4,2
Вікна	303	0,32	0,80
Лоджії в тому числі			
• зовнішня панель	1106	0,24	4,2
• скління лоджії	1567	0,18	0,32
• внутрішня стіна	1792	0,81	0,81
• внутрішнє скління	883	0,32	0,80
Технічний поверх:			
• зовнішні стіни	325,9	0,81	4,2
• дахове перекриття (покрівля)	648	0,26	4,95
• перекриття останнього поверху	648	0,44	0,44
Підвал:			
• зовнішні стіни	139,7	0,81	4,2
• цокольне перекриття	648	0,4	4,2
• огородж. констр. на грунті	784,7	4,2	5,0

10. Гідравлічне балансування системи опалення будівлі враховує багатофакторні зміни, які зазнала в процесі експлуатації система опалення будівлі (несанкціоновані врізки, заміна проектних радіаторів і т.п.). Гідравлічне і пофасадне регулювання теплоносія дозволяє досягти економії від 3 до 5% від річного теплоспоживання і покращити комфортні умови проживання, виключивши недоопалення та переопалення по поверхах і окремих квартирах будівлі. Таке регулювання здійснюється шляхом установки балансуючих вентилів по стояках будівлі.

Проектування світлопрозорих конструкцій



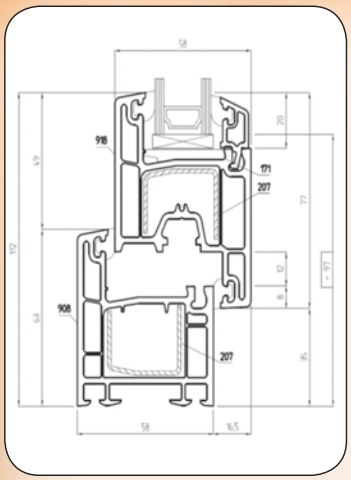


Рис.1

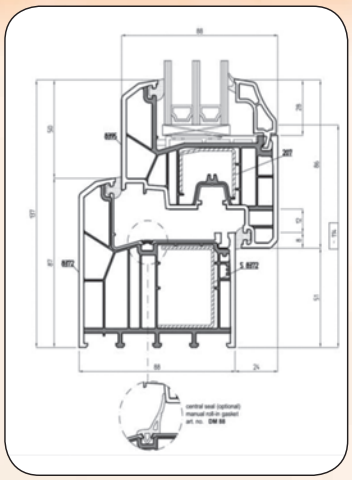


Рис.2

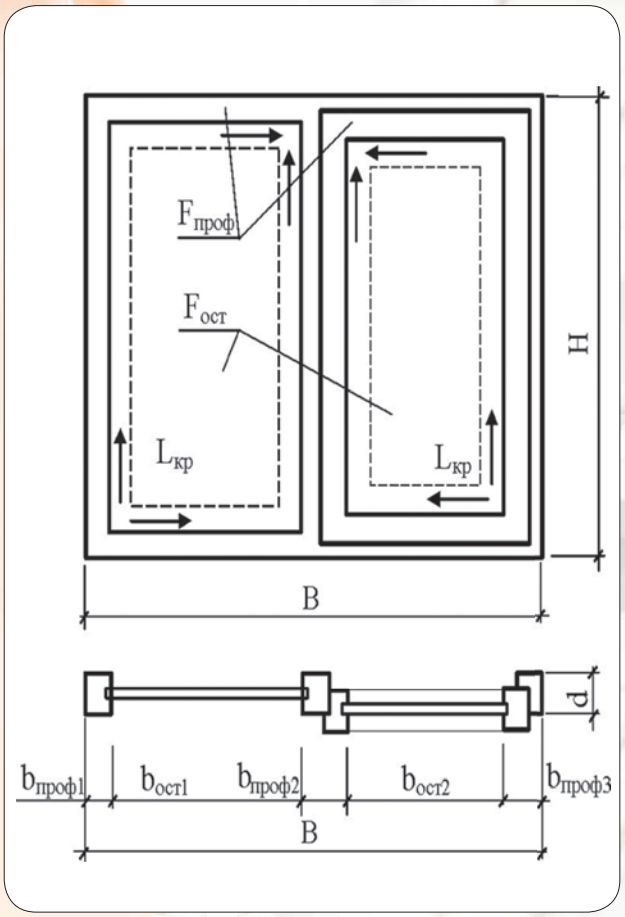


Рис.3

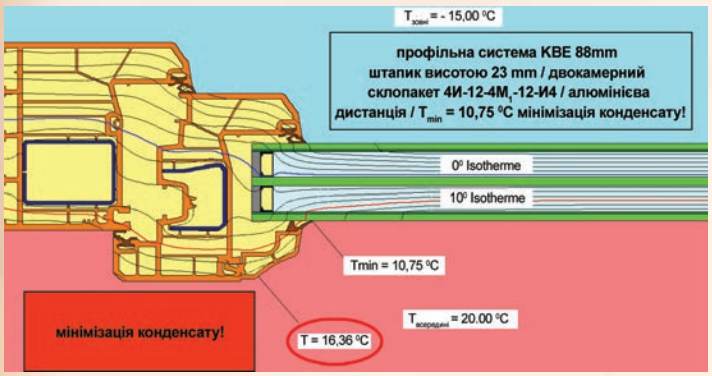


Рис.4

- На цьому об'єкті при проектуванні вікон застосовані профільні системи концерну profine.
- profine є провідним виробником пластикових профілів і ПВХ-плит в Європі.
- Завдяки першокласним торговим маркам KBE, Kömmerling і TROCAL концерн profine має велике різноманіття профільних систем, що дозволяє вирішувати будь-які задачі, надаючи високу якість продукції і сервісу.
- Маючи розвинену мережу заводів, що простягнулася, включаючи Україну, від Іспанії до Китаю, profine володіє можливістю оптимально обслуговувати своїх клієнтів на місцях.
- profine орієнтується на майбутнє і, займаючи лідируюче положення на ринку, забезпечує успіх своїх партнерів.
- Для скління лоджій застосована система KBE AD 58 mm з однокамерним склопакетом 4M1-16-4M1; (Рис.1)
- Для скління вікон і балконних дверей в зовнішніх стінах застосована система KBE 88 mm з двокамерним склопакетом 4И-12-4M1-12-И4. (Рис.2)

Визначення приведеного опору теплопередачі віконного блоку ($R_{о\ бл}$)

Розглянемо стандартний віконний блок розміром 1,46 м х 1,47 м з однією глухою і однією поворотно-відкидною стулками з двокамерним склопакетом 4И-12-4M1-12-И4. Дистанційні рамки склопакетів з алюмінію. $R_{о\ бл}$ визначається за формулою (1) обов'язкового додатка М ДБН В. 2.6-31:2006 «Теплова ізоляція будівель»:

$$R_{о\ бл} = (F_{проф.} + F_{ост.}) / (F_{проф.} / R_{проф.} + F_{ост.} / R_{ост.} + \Sigma K_i \cdot L_i)$$

Приведений опір теплопередачі профільної системи $R_{проф} = 0{,}98$ м² · °С/Вт.

Приведений опір теплопередачі центральної зони склопакетів приймається за даними табл. М1, ДБН В 2.6-31 в залежності від конструкції склопакета, і в нашому випадку складає

$R_{ост} = 0{,}93$ м² · °С/Вт. (Рис.3)

Відповідно до вихідних даних визначаємо:

$F_{бл.} = 2{,}146$ м²; $F_{ост.} = 1{,}353$ м²; $F_{проф.} = 0{,}793$ м²;

$L_j = 7{,}126$ м.

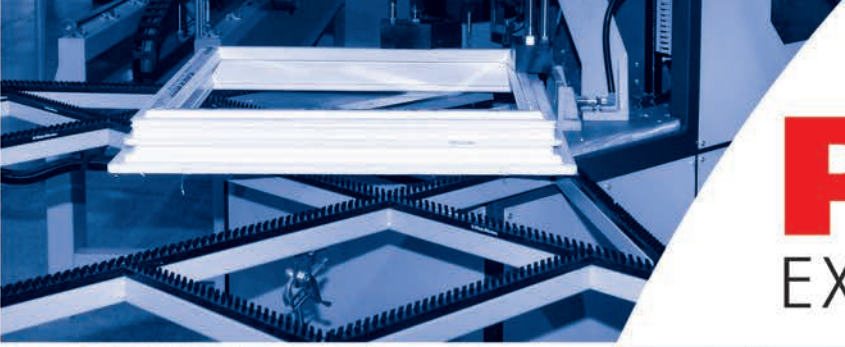
За даними Додатка К до ДСТУ-Н Б В.2.6-146: 2010 «Настанови щодо проектування и улаштування вікон та дверей» для двокамерного склопакета з дистанційними рамками з алюмінію при глибині посадки склопакета у рамі с = 10 мм визначаємо $K_j = 0{,}05$ Вт/м ·°С.

Розраховуємо величину приведеного опору теплопередачі віконного блоку в цілому:

$R_{о\ бл.} = 2{,}146/(1{,}353/0{,}93 + 0{,}793/0{,}98 + 0{,}05.7{,}126) = 0{,}82$ м² · °С/Вт. (Рис.4)

profine
INTERNATIONAL PROFILE GROUP

Представництво «профайн ГмбХ» в Україні
ТОВ «профайн Україна»
01034, м. Київ вул. Ярославів Вал, 5а
Тел.: +38 (044) 234 11 84, факс: +38 (044) 235 64 37
E-mail: info.ua@profine-group.com,
http://www.profine.ua



PRIMUS
EXHIBITIONS GROUP

ПРИМУС: ОКНА. ДВЕРИ. ПРОФИЛИ

DOORS WINDOWS UKRAINE PROFILES

XIV Международная специализированная выставка

23 - 24.01.2013
IX Международный Конгресс
ОКНА. ДВЕРИ. ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ. АРХИТЕКТУРНОЕ СТЕКЛО

Международный научный партнер: ROSENHEIM

22 - 25.01.2013

Украина, Киев, КИЕВ ЭКСПОПЛАЗА

тел./факс: (044) 537 6999
E-mail: info@theprimus.com
www.theprimus.com

Новые профили

для комплектации профильных систем WDS

WDS window door systems
Выбор профессионалов

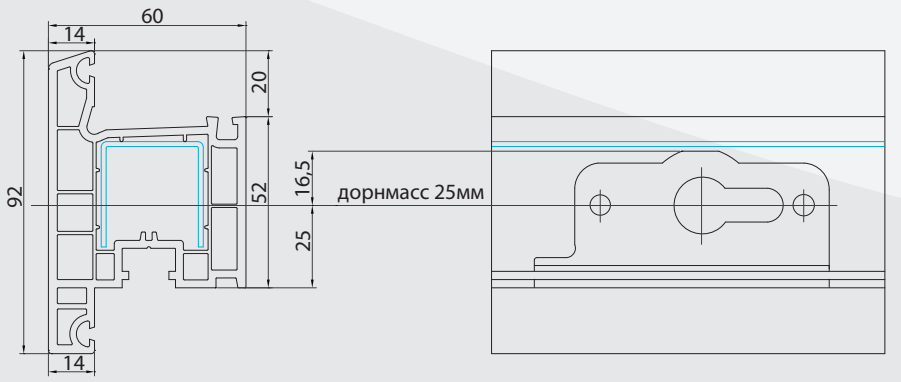
Совершенствование продуктовой линейки – это естественный и необходимый процесс для любой успешно развивающейся компании. На рынке светопрозрачных конструкций выпуск новых вспомогательных и расширяющих возможности продуктов особенно важен в условиях увеличивающегося спроса на профильные системы. Осенью 2012 года компания «МИРОПЛАСТ» выпустила на рынок новые ПВХ профили, призванные оптимизировать и улучшить функциональность готовых конструкций: дверную створку 92 мм, подоконный профиль с уплотнителем и новый штульп 70 мм.

ДВЕРНАЯ СТВОРКА 92/60 мм

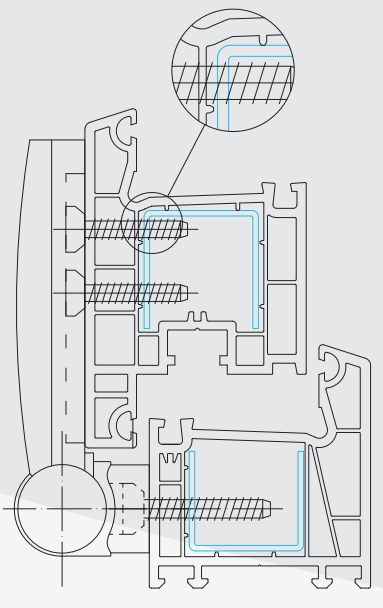
Ассортимент дверных створок компании «МИРОПЛАСТ» расширяется новой Т-образной створкой WDS 92/60 мм.

Новинка станет четвертой дверной створкой для систем WDS с монтажной шириной 60 мм. При проектировании профиля специалисты отдела развития и разработок компании «МИРОПЛАСТ» оптимизировали геометрию створки для обеспечения следующих технических характеристик:

- Возможна установка замков с дорнмассом 25 мм без повреждения армирующего профиля (32*31*32 мм) при глубине замка до 42 мм;
- При использовании дверных петель обязательно использование армирующего профиля с прямыми углами изгиба для простоты вкручивания монтажных шурупов в армирование;
- Возможно использование двусторонних ручек.



Возможность установки замков с дорнмассом 25 мм



Использование армирующего профиля без угловых фасок

Использование новой дверной створки позволит производителям окон и дверей, расширить ассортимент дверной продукции и предлагать потребителям конструкции, соответствующие различным функциональным потребностям:

- Двери с малой интенсивностью открывания при необходимости использования двусторонней ручки и замка.
- Двери для балконного блока.
- Межкомнатные двери.

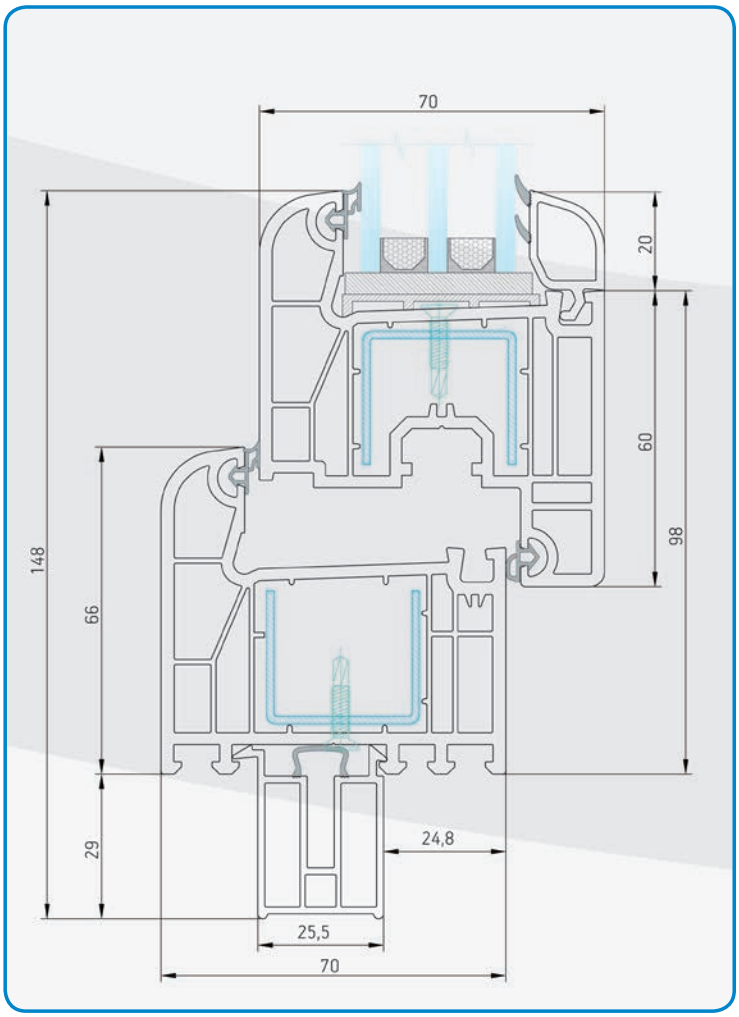
Данная створка будет доступна во внешней и двусторонней ламинации.

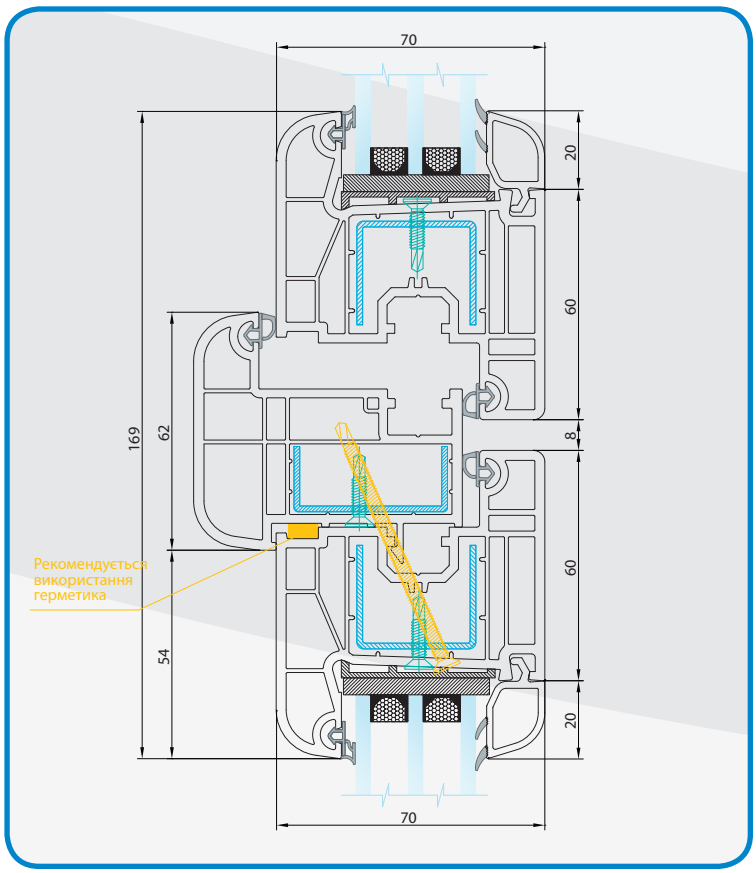
ПОДОКОННЫЙ ПРОФИЛЬ С УПЛОТНИТЕЛЕМ

Среди дополнительных профилей главной новинкой года стал подоконный профиль с/у (с уплотнителем), предназначенный для использования в профильных системах WDS с монтажной шириной 60 и 70 мм (WDS 505, WDS 404, WDS 400).

Известно, что герметичность примыкания подоконного профиля к тыльной стороне рамы значительно влияет на качество смонтированной оконной конструкции. Использование универсального подоконного профиля обеспечивает меньшую теплопроводность благодаря наличию коэкструдированного уплотнителя, предназначенного для герметизации места стыковки вспомогательного профиля с рамой, и большему количеству камер внутри самого подоконного профиля.

Новый подоконный профиль с/у более легкий в процессе обработки благодаря универсальной системе замыкания и обеспечивает надежную фиксацию профиля в раме. Кроме того, подоконный профиль с/у отличается большей прочностью и выносливостью в процессе хранения и транспортировки окна на объект. Таким образом, применение этого профиля обеспечит оконным изделиям идеальную герметизацию узла со сроком изоляции равным сроку эксплуатации изделия в целом, а также упростит процесс монтажа подоконного профиля во время производства.





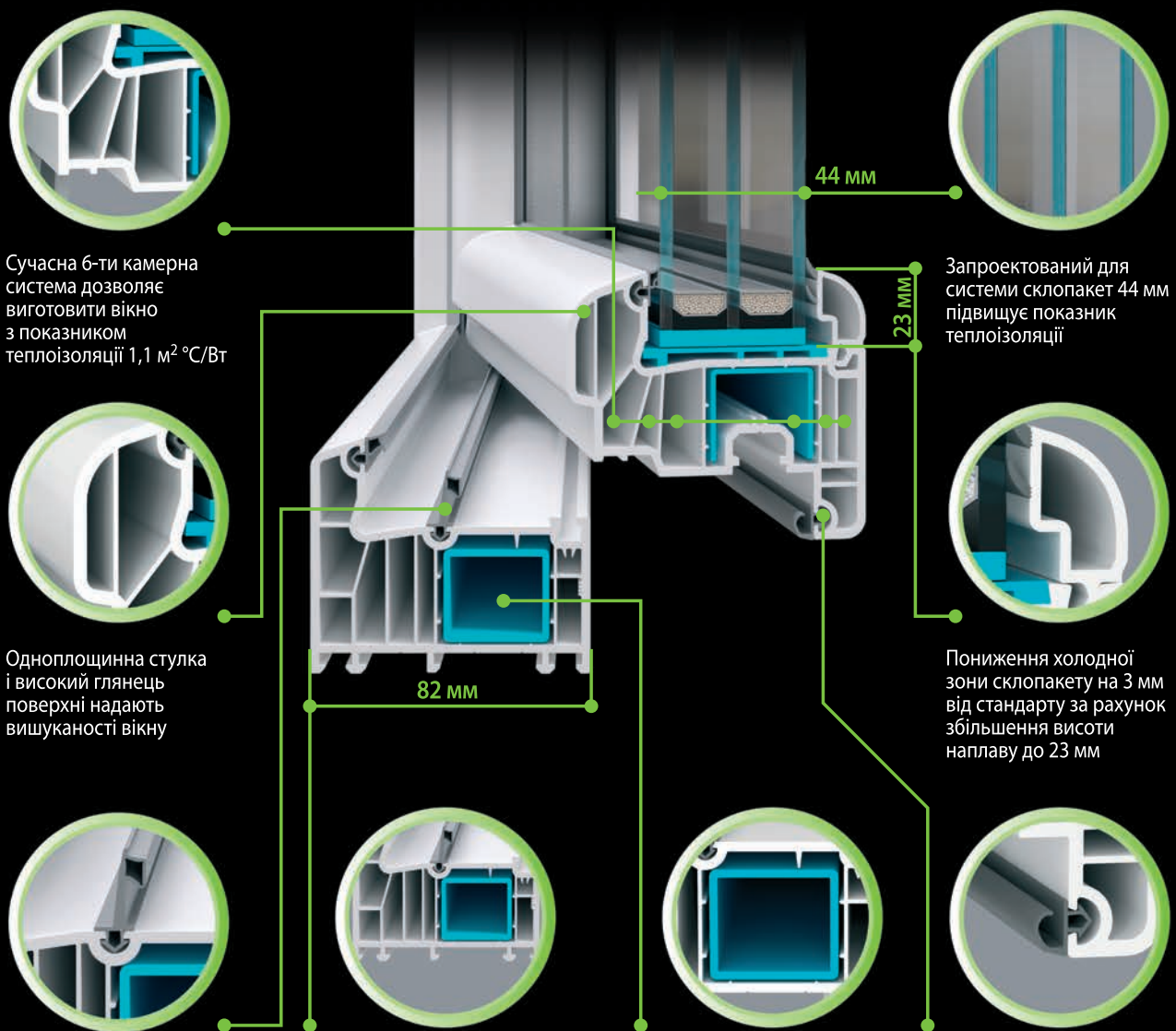
ШТУЛЬП 70 мм

Профильная система WDS 505, спрос на которую ежегодно повышается, отныне будет комплектоваться новым штульпом. В конфигурацию профиля штульпа внесено конструктивное изменение по функциональности крепления к дверной створке 116/70 мм и 5-тикамерной оконной створке WDS как в белом, так и в ламинированном варианте. Помимо этого новый штульп 70 мм будет комплектоваться новой заглушкой (также, в белом и коричневом вариантах).

В планах отдела развития и разработок компании «МИРОПЛАСТ» еще много текущих проектов по совершенствованию и оптимизации геометрии профильных систем WDS и комплектующих к ним.

Компания «МИРОПЛАСТ»
Украина, 49051, г. Днепропетровск,
ул. Курсантская, 10, тел.: +380 562 338 000;
факс: +380 562 338 038; info@miroplast.com,
www.miroplast.com, www.wds.ua

ВІКНА НОВОГО ПОКОЛІННЯ



Сучасна 6-ти камерна система дозволяє виготовити вікно з показником теплоізоляції 1,1 м^2 °С/Вт

Запроектований для системи склопакет 44 мм підвищує показник теплоізоляції

Одноплощинна стулка і високий глянець поверхні надають вишуканості вікну

Пониження холодної зони склопакету на 3 мм від стандарту за рахунок збільшення висоти наплаву до 23 мм

Середній контур ущільнення забезпечує додатковий захист від шуму, холоду, вологи та протягів

Монтажна ширина 82 мм оптимальна для вікон з високими показниками енергоефективності

Квадратне армування замкнутої форми в рамі та імпості надає вікну кращих статичних показників

Нова конфігурація ущільнювача зменшує зусилля при закриванні/відкриванні вікна

WDS window door systems 8 SERIES

НІЧОГО БІЛЬШЕ

www.wds.ua

2013

Вікна стиль

Вікна, що змінюють світ

м. Чернівці
вул. Стасюка, 20
маг. Рута.
тел. (0372) 55-69-10

www.viknastyle.com

Чернівецька обл.,
Сторожинецький р-н.,
с. В. Кучурів.
тел. (03725) 6-76-63

Вікна, що змінюють світ

WDS window door systems
Вибір професіоналів

Сьогодні ми хочемо розповісти про компанію «Вікна Стиль Трейдінг». Ця компанія є однією з лідерів у виробництві вікон в Західній Україні. Вони давно привернули нашу увагу асортиментом продукції, яку вони виготовляють – від металопластикових вікон до міжкімнатних та броньованих дверей. Потужністю свого виробництва – завод укомплектований найсучаснішим обладнанням, а виробничі потужності забезпечують виконання замовлень протягом декількох днів. Та найголовніше, компанія «Вікна Стиль Трейдінг» - це компанія, яка пильно слідкує за якістю виготовленої продукції, компанія, якій важливо робити не просто якісні вікна, а вікна, що змінюють світ.

Наша історія…

Історія компанії «Вікна Стиль Трейдінг» починається більше 7 років назад. Це історія успіху, а справжній успіх базується на цілеспрямованості, працьовитості та прагненні бути найкращими. Найкращими – це надійними та якісними. Це історія принципової позиції – не йти на компроміси коли мова йде про якість. Зараз «Вікна Стиль Трейдінг» асоціюється з якістю, надійністю та постійним самовдосконаленням. На сьогоднішній день наша компанія – це великий колектив професіоналів. Компанія «Вікна Стиль» була заснована людьми, які прагнули виготовляти не просто вікна, а продукт, який зможе дарувати затишок та комфорт в оселях. Продукт, який буде на 100% якісним, створеним для людей. Ми маємо потужне сучасне виробництво та комфортні салони для продажу. Нас знають в багатьох містах України та за її межами, де успішно працюють наші представники та стратегічні партнери.

Саме тому, компанія «Вікна Стиль» є такою успішною, тому що дбає про комфорт, до якого звикли клієнти. «Вікна Стиль» – це вікна, які зберігають тепло. І не тільки те, що можна виміряти градусником, а й ще те тепло, яке живе там, де серце.

Переваги нашої продукції

Шумоізоляція вікон

Комфорт і затишок мають бути невід'ємними якостями власної оселі для повноцінного життя, вчені довели, що тривалий вплив вуличних шумів збільшує ризик інсульту та ішемічних хвороб.

Звук і шум – це вібрація повітря, тобто будь-який шум, що ми чуємо в своїй квартирі – це проникнення вібрації скрізь щілини у вікнах. Не обов'язково, що ці щілини можуть бути помітні неозброєним оком. Тільки якісне металопластикове вікно ідеальної форми та геометрії від компанії **«Вікна Стиль Трейдінг»** не пропустить у Вашу оселю жодної зовнішньої вібрації. Так як вся продукція нашої компанії випускається на сучасному автоматизованому виробництві, це гарантує ідеальну якість металопластикових виробів. Ми рекомендуємо Вам поставити вікно з профільної системи WDS 404 зі 36 (мм) склопакетом.

Щоб в оселі не було спекотно влітку

Компанія **«Вікна Стиль Трейдінг»** пропонує перевірені рішення – енергозберігаюче скло та герметичне вікно.

На перший погляд, енергозберігаюче скло майже не відрізняється від звичайного скла, але насправді воно володіє наступними властивостями:

- шар срібла на поверхні, який забезпечує теплоізоляційні властивості;
- властивість відбивати велику частину теплової енергії сонця без втрати світла, для того щоб штори, килими, та інші предмети інтер'єру оселі не вицвітали та не псувались.

Герметичність вікна компанії **«Вікна Стиль Трейдінг»** забезпечують декілька факторів:

- фурнітура німецької компанії Siegenia-AUBI забезпечує рівномірний прижим по всьому периметру стулки;
- високоякісний ущільнювач, встановлюється на виробництві профілю;
- сучасне автоматизоване виробництво, забезпечує ідеальну геометрію конструкції;
- монтаж конструкцій виконується професійними монтажними бригадами, які проходять спеціальне навчання та атестацію.

Щоб в оселі було тепло

Якісне ПВХ вікно в холодну пору захищає будинок від холоду і тримає тепло в оселі. Це надають такі якості вікна, як герметичність та теплоізоляція. Вони є невід'ємними та постійними характеристиками металопластикових конструкцій від компанії «Вікна Стиль Трейдінг».

Профільні системи WDS роз-

роблені та адаптовані спеціально для кліматичних умов України. Ідеальне співвідношення ПВХ профілю та склопакету надає готовому вікну теплоізоляцію.

Енергозберігаючий склопакет на 20% покращує теплоізоляцію вікна, тому що не дозволяє теплу виходити з Вашого помешкання.

Відстань між склом обрана таким чином, щоб максимально зменшити негативний ефект теплопередачі повітря всередині склопакету.

Безпечність

Екологічність металопластикових конструкцій вже давно доведена. Компанія **«Вікна Стиль Трейдінг»** запевняє – наші металопластикові конструкції не впливають на здоров'я та побут людини.

Захистити Вас і Вашу оселю від непрошених гостей зможе протизламна фурнітура: фіксатори відкривання стулки та ручка з ключем.

З нашими металопластиковими конструкціями, Ви можете спокійно залишати Ваших дітей гратись біля вікна. Спеціальна фурнітура не дозволить малюкам відкрити вікно без допомоги дорослого.

Елегантність та індивідуальність конструкцій

Якщо Ви бажаєте, щоб Ваші вікна звертали увагу, та віддзеркалювали Вашу індивідуальність – ми готові Вам допомогти! Компанія **«Вікна Стиль Трейдінг»** пропонує широкі можливості по декоруванню вікна, що дозволить зробити його дійсно унікальним.

Ламінування – Ваше вікно стане невід'ємною частиною будь-якого інтер'єру. Ламінація робить металопластикову конструкцію, як дві краплі води схожою на виріб з цінних порід деревини. Ця візуальна схожість можлива тільки якщо ламінування профілю відбувається в заводських умовах. Компанія **«Вікна Стиль Трейдінг»** пропонує такі види ламінації як: зовнішня, внутрішня, двостороння, та ламінація в масі.

Нестандартні конструкції

Якщо Ваша фантазія прагне до різноманітних геометричних форм - компанія **«Вікна Стиль Трейдінг»** пропонує своїм клієнтам: арочні, трапецевидні, круглі та трикутні конструкції. Металопластикові двері з гнутими імпостами стануть візитною карткою Вашого помешкання.

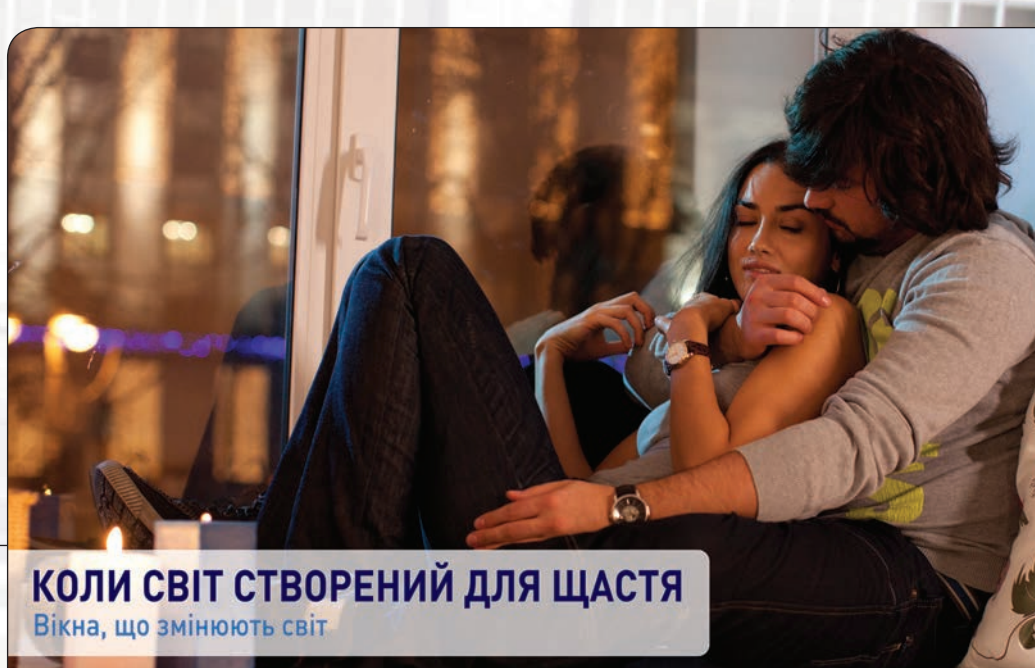
Художня обробка скла – це вишуканість, елегантність, та ексклюзивність. Компанія **«Вікна Стиль Трейдінг»** пропонує художню обробку скла: вітраж, піскоструй, інкрустація.

Інновації від компанії «Вікна Стиль Трейдінг»

Компанія **«Вікна Стиль Трейдінг»** розуміє наскільки важливо в наш час крокувати в ногу з часом, встигати за ринком ПВХ конструкцій та задовольняти будь-які потреби наших клієнтів. Саме тому, в сезон 2012 року ми активно розпочали виготовлення нових вікон з шестикамерного профілю WDS 8 SERIES. Ці вікна стоять на гребені інноваційних технологій та поєднують в собі найкращі якості теплопровідності та енергозбереження. Таке вдале поєднання забезпечили профіль, склопакет та фурнітура. Свій вибір фурнітури для виготовлення сучасних вікон ми спрямовували на функціональність. Саме тому ми обрали Sigenia Aubi. Ця фурнітура від німецького виробника характеризується якісним довговічним використанням та протизламними функціями. Велику увагу ми приділили розробці склопакетів для даної профільної системи, адже вони мають доповнювати властивості енергозберігаючих конструкцій. Досягнути таких показників нам вдалося завдяки рамі шириною 82 мм і можливості встановлення склопакету 44 мм. Для виготовлення цих склопакетів ми використали дистанційну рамку нового покоління Super Spacer, яка за своїми властивостями зберігає тепло в 2 рази більше, ніж звичайна дистанційна рамка. Отже, Super Spacer в поєднанні з WDS 8 SERIES вирішують найскладніші технологічні завдання, пристосовані до погодних умов України та гарантують максимальне збереження тепла взимку, прохолоди влітку, а також подовжують термін придатності та функціональності ПВХ конструкцій. Для нас важливо робити не просто якісні вікна, а вікна що змінюють світ.

Наступний 2013 рік стане роком активного впровадження цих новинок на ринок України!

Вікна стиль
ТРЕЙДІНГ
Чернівецька обл., Сторожинецький р-н.
с. Великий Кучурів, вул. Головна 24-Л
Тел.: +38(03735)676-63
e-mail: info@viknastyle.com.ua
www.viknastyle.com.ua



SIEGENIA AUBI
SOLUTIONS INSIDE

Я стены разведу руками

Портал – это не только интернет-ресурс или атрибут фантастических произведений про перемещение во времени. В архитектуре появилась новая модная тенденция – организация портального, или широкого, свободного оформления выходов и межкомнатных проходов, т.е. таких дверей и окон, которые можно раздвинуть как шкаф-купе или сложить как ширму.

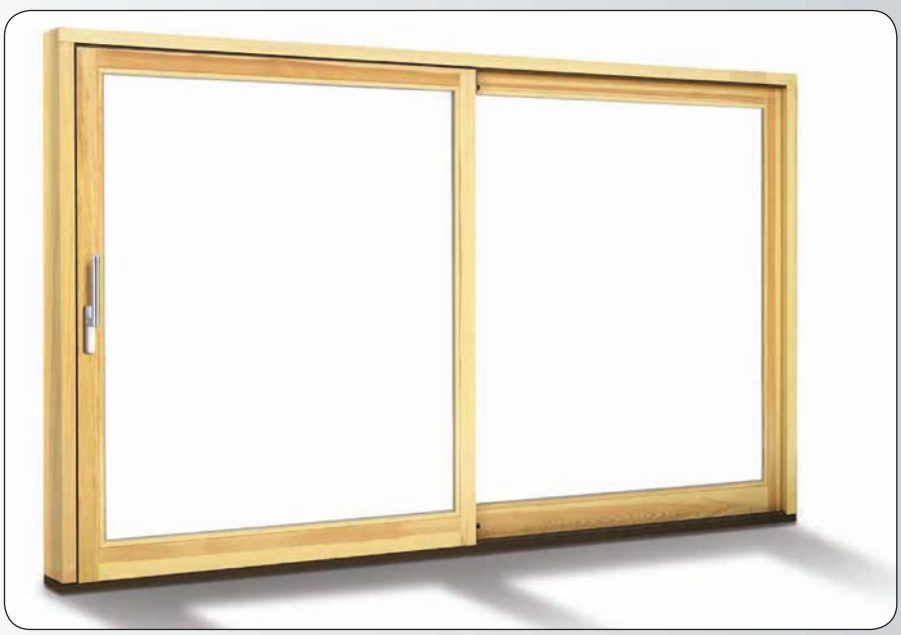
Сегодня, благодаря развитию технологий, такое оригинальное решение становится доступным и для частного, и для общественного строительства. Квартиры, оснащенные портальным входом в гостиную или на лоджию, оптически легким и выразительным, уже становятся предметом гордости жителей элитных многоэтажек. Респек-

табельные особняки могут поспорить с ними порталами, ведущими в зимний сад или на террасу. Потребители часто отдают предпочтение качеству портальной техники Группы компаний «**ЗИГЕНИА-АУБИ**» – счет установленных комплектов идет на тысячи. Будучи одним из лидеров рынка, немецкий производитель зарегистрировал торговую марку, которая дала название целой категории фурнитуры для дверной и оконной техники – **PORTAL**.

География прописки изящных и функциональных конструкций уже распространилась от севера до юга нашей страны, потому что по теплозащитным и изолирующим свойствам такая «стена» из стекла и профиля отвечает самым высоким требованиям. Она запирается по периметру створок, выполненных из любого профиля: ПВХ, алюминия, дерева и гарантирует уплотнение, соответствующее нормам евростандарта. Что касается безопасности, то стоит отметить, что система включает особые элементы (противовзломные цапфы) и соответствующие детали в раме, выполненные из высококачественной стали. В большинстве портальных систем, в зависимости от конкретных потребностей, класс защиты от взлома можно повышать до WK 2.

Самые популярные на украинском рынке – порталы параллельно-сдвижного типа. Серия **PSK PORTAL** представляет механику для дверей, которые разъезжаются в стороны от проема. Результат работы немецких инженеров впечатляет: максимальный размер одиночного полотна 2,36 м по высоте на 2 м в ширину. Это дает большой простор для жизни и воплощения архитектурных и дизайнерских идей.

Еще большее пространство освобождают конструкции с фурнитурой **HS-PORTAL,** предназначенной для особо тяжелых створок (массой до 400 кг). Без промежуточных проемов-импостов такие двери и окна могут раздвигаться до 12(!) метров. Никакого легкомыслия, все узлы и детали прошли строгие проверки качества, чтобы обеспечить простоту управления и гарантию на длительную безотказную работу.



Чтобы не только внешний вид, но и атмосфера помещений соответствовали самым требовательным запросам, производитель предусмотрел несколько вариантов проветривания, которое может осуществляться вручную, в режиме «открыто» или «откинуто», или с помощью электроники. Собственно говоря, такие конструкции могут полностью обслуживаться с помощью дистанционных пультов.

Множество функциональных дополнений делают процесс управления портальными дверьми удобным и не лишенным эстетического удовольствия. Например, доводчик мягко заканчивает закрывание, специальный фиксатор защищает от захлопывания при порыве ветра, а ручки дают возможность открыть дверь с обратной стороны. Стоит отметить многообразие внешнего исполнения благодаря спектру цветных накладок и ручек. Кроме того, имеется вариант покрытия «нержавеющая сталь» – это самая высокая степень антикоррозионной защиты в этом классе. Высота порога, технологически необходимого для скольжения створок, составляет всего 19 мм, т.е. практически незаметна для детских колясок или оборудования для лиц с ограниченными возможностями.

Современные материалы, передовые конструктивные решения и абсолютная свобода передвижения и самовыражения – вот основа инновационной линии техники для портальных конструкций от «ЗИГЕНИА-АУБИ». С ней двери и сами стены меняют привычные свойства, становятся мобильными, соединяя техническую безупречность и стремление к расширению личных границ, свойственное человеку нашего века.

SIEGENIA AUBI®
SOLUTIONS INSIDE

Представительство в Украине:
04080 г. Киев
ул. Черноморская, 1
Тел.: +38 (044) 463-79-79
Факс:+38 (044) 463-77-97
E-Mail: info-ua@siegenia-aubi.com
www.siegenia-aubi.ua

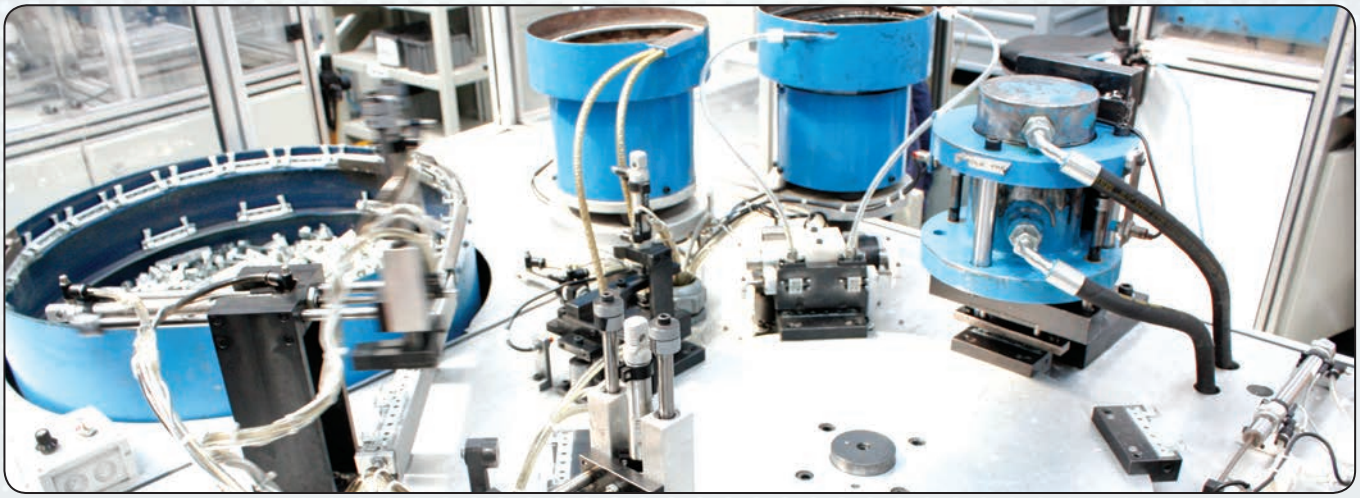
Сила инноваций.

ИННОВАЦИИ – это окно в будущее. Для современной архитектуры характерна тенденция к большим площадям остекления. Чтобы объединить оптическую легкость с легкостью управления, требуются мощные конструкции. Специально для современных параллельно-сдвижных откидных дверей SIEGENIA-AUBI разработала фурнитуру PSK. Даже створки с массой 200 кг открываются и закрываются, сдвигаются и откидываются всего одной рукой. Узнайте больше о надежности, конструктивных возможностях и вариантах цветового исполнения нашей PSK фурнитуры на сайте www.siegenia-aubi.ru.

SIEGENIA AUBI®
SOLUTIONS INSIDE

www.siegenia-aubi.ua

больше возможностей, больше комфорта...



Стремительное развитие и качественный рост – наша стратегия на ближайшее будущее

Успешная работа компании в 2012 году

В 2012 году компания «Vorne» расширила свое присутствие на рынке Украины. По сравнению с 2011 годом мы увеличили количество продаваемых продуктов. Наш завод-производитель увеличил не только количественный и качественный показатель, но и расширил ассортимент предоставляемой продукции. Мы запустили константный вид фурнитуры, который позволяет ускорить цикл производства, а также сделать минимальные допуски в производстве самого маленького окна.

Для нестандартных конструкций мы разработали систему приводов, с разными дорнассами от 7,5 мм до 35 мм. На узкую и на входную дверную Т-образную створку мы можем использовать поворотно-откидную фурнитуру Vorne. Также, в 2012 году компания анонсировала производство замков реечного типа с возможностью управления «от ключа». Данный замок может быть несколь-

ких вариантов: когда используется цилиндр или фалевая защелка, второй вариант – замена фалевой защелки на ролик. Ранее, у нас были только замки, управляемые от ручки.

Количество продаж в 2012 году увеличилось на 25% по сравнению с аналогичным периодом в 2011 году. Это говорит о том, что наша фурнитура зарекомендовала себя качественным продуктом, клиенты довольны сотрудничеством с нашей компанией.

Обновление производства компании «Vorne»

Мы добились автоматизации нескольких циклов производства: приводов угловых передач и нижних концевых запоров. На некоторых деталях идет маркировка (лазерная насечка), благодаря которой, мы может отследить свои гарантийные обязательства.

На данный момент у нас монтируется оборудование, которое позволит нам выпускать ножницы и дополнительные средние запоры. Это также будет автоматически собираться на производстве.

Для высокого качества выпускаемой продукции, на заводе VORNE установлены 4 автоматические линии гальваники с лазерным контролем, также на территории за-вода есть собственная лаборатория, в которой постоянно разрабатывается и контролируется сырье при гальванике. А также собственное тестовое бюро гальваники, в которой постоянно контролируется выпускаемая продукция. При производстве используется 3-х слойное антикоррозийное покрытие. До появления белого налета – 300 часов, до появления красного – 500 часов в солевой ванне.

Компания Vorne с немецкой компанией GTV Schliess Systeme GMBH на основе совместного предприятия запустила производство цилиндровых механизмов для дверных замков. 4 марта 2012 года на выставке «ТУЯП Стамбул 2012» были представлены первые образцы продукции. С 1 июля 2012 начато серийное производство цилиндров. Производство осуществляется на новом заводе в Стамбуле с внедрением новейших технологий автоматизации. Компания GTV Schliess Systeme GMBH является одним из известных производителей дверной фурнитуры не только в Германии, но и во всей Европы.

Уже через некоторое время, наши клиенты смогут испытать качество дверного цилиндра, который не будет уступать качеством немецким аналогам, а вот цена будет ниже.

Сырьевая база

В своем производстве компания использует 50% – европейского сырья, 50% – турецкого.

Мы используем марку стали наивысшей пробы, которая нам позволяет делать более качественную продукцию. Также важна гальва-

Новые Решения Воплощенные В Движении!

ника – насколько она подвержена воздействию кислот, которыми покрывают некоторые детали. Поэтому, когда мы получаем партию сырья от поставщика, мы всегда проверяем качество. И только после тщательного контроля качества мы запускаем сырье в производство. Если вдруг возникают какие-то сомнения на счет качества, мы возвращаем сырье поставщикам.

В 2011 году мы получили сертификат RAL, согласно которого, наша фурнитура выдерживает 25 тысяч поворотно-откидных открываний.

Противовзломная фурнитура

Если брать стандартное окно высотой 1400 мм и шириной 650 мм, мы можем предложить фурнитуру с одной или пятью точками противовзломности. На данный момент мы занимаемся сертификацией нашей противовзломной системы, чтобы мы не только говорили, что она у нас есть, а и имели подтверждение ее качеству.

При стандартной комплектации противовзлома на углу передачи, снизу ставится противовзломная ответная планка, которая работает в двух вариантах: имея цапфу грибообразного плана, когда в любом положении окна цапфа заходит в специальную противовзломную ветку и за счет «грибка» обхватывает ее по периметру, при этом ответная планка крепится четырьмя шурупами, два из которых идут в пластик, два – в металл. Ответные планки, которые мы производим, на 95% состоят из стали и выдерживают напряжение до 2-х тонн. Противовзломность мы предлагаем в трех стандартных положениях: на нижней угловой передаче, на верхней, и на дополнительном среднем прижиме. Благодаря этому клиент получает надежную конструкцию.

Ассортимент компании «Vorne». От ПВХ до алюминия…

У нас есть полноценно разработанный комплект фурнитуры, который устанавливается на деревянные окна. Также разработана система ответных планок под террасные системы. Разработана система петель под разные деревянные конструкции. Для алюминиевого профиля, который имеет «европаз», разработаны системы ответных планок и системы перьевой группы: 9,20, 9,18.

На данный момент у нас также идет адаптация нашей наклонно параллельно-раздвижной системы к алюминиевым конструкциям. Это даст возможность нашим клиентам работать с более доступной по цене наклонно паралельно-раздвижной системой.

Основные конкурентные преимущества

Наша компания имеет несколько крупных дистрибьюторов, которые работают в разных областях Украины, благодаря этому, торговая марка Vorne хорошо представлена на украинском рынке. В любой момент клиент может получить необходимую ему фурнитуру.

Мы постоянно усовершенствуем свои системы, основываясь на пожеланиях клиентов. Мы выпускаем фурнитуру под каждую профильную систему, учитывая все ее особенности.

Мы ведем активную рекламную поддержку – реклама в печатных изданиях, поддержка сайта, каталоги, брошюры.

Планы на 2013 год

В 2013 году планируется выход фурнитуры для нестандартных открываний (трапеции, арки и системы дистанционного открывания).

Также, в наступающем году мы планируем закончить автоматизацию нашего производства, это даст нам возможность повысить качество и увеличить количество выпускаемой продукции. Благодаря этому мы расширим наш ассортимент и сможем удовлетворить любые пожелания клиентов.

İleri Kalıpçılık
Makina Elektrik San. ve Tic. Ltd. Şti.

Представительство Илери Калипчилик Макина Электрик Санаи ве Тиджарет Лимитед Ширкети

г. Киев, ул. Героев Днепра, д. 35
E-mail: support@vorne.ua
Телефон: +38(044) 239-22-31
Факс: +38(044) 239-22-32
http://www.vorne.ua

Системы управления зданием

Безопасность под наблюдением — системное решение GU–BKS NET

Безопасность дверей предъявляет все более высокие требования к отдельным продуктам. Особенно важным при этом является безупречное взаимодействие всех компонентов, для обеспечения простоты установки и надежного функционирования дверей. Продукты, входящие в систему GU-BKS NET отличаются единым интерфейсом, который объединяет друг с другом различные технические решения группы предприятий GU. Например, двери с управлением аварийного выхода FTNT 10/20 в комбинации с замками EVP могут быть комфортно объединены в сеть. Из центрального пункта (например, пост охраны) можно проводить их конфигурацию, управление и визуализацию состояния. Сенсорное табло или программное обеспечение OV10 для визуального контроля на экране ПК с заложенным планом здания формируют удобный в обслуживании и эксплуатации интерфейс.

Разумно управлять доступом и индивидуально информировать – с GEMOS и GEMOS access

Чтобы сделать безопасность зданий прозрачной, можно контролировать, показывать и управлять состоянием дверей при помощи GEMOS и GEMOS access. В случае необходимости отдельные двери, целые этажи или части здания можно открыть или закрыть. Через модуль GEMOS GSM ответственные лица сразу автоматически информируются посредством СМС о важных событиях. Через языковой модуль АТС они автоматически вызываются и детально оповещаются о событии посредством динамично произносимого текста. Присоединение к GEMOS электрических динамиков (ELA) делает возможным звуковые объявления в помещениях, коридорах и на лестницах.

Наблюдение за зоной перед дверью: новые решения для эвакуационных выходов

Прибор для наблюдения за зоной перед створкой монтируется над дверью и требует наличия только источника питания. Встроенная сенсорная техника контролирует индивидуально установленную зону перед дверью. Как только человек приближается к двери, визуальные и акустические датчики подают сигнал. Таким образом, неправомерное использование двери, предупреждается заранее, а не только при открывании двери, как на эвакуационных дверях по стандарту EltVTR. Нет необходимости проводить переделку или реконструкцию двери. Эвакуационный выход доступен в любое время. Наблюдением за зонами особенно экономно можно оборудовать противопожарные двери, а так как на них не допустимы изменения, то этот прибор подходит идеально. Для их введения в эксплуатацию не требуется специальная квалификация. Через интегрированный интерфейс GU-BKS NET возможно присоединение к системе управления GEMOS.

Защита людей имеет наивысший приоритет – необходимую гибкость предлагает GEMOS и ArenaControl

Современные спортивные сооружения и многофункциональные арены ставят высокие требования к оснащению зданий. Насколько различны проводимые мероприятия, настолько гибкой должна быть и техника – будь то спортивное соревнование, конференция, концерт, телешоу или бокс. GEMOS с ArenaControl предлагает значительные преимущества через соединение в сеть всех медийных техник и техники безопасности. Заранее определенные сценарии в зависимости от вида мероприятия и индивидуальная комплектация рабочих мест делают возможными высокую точность планирования и значительную экономию расходов при приобретении и во время эксплуатации.

Современные системы вентиляции

Системы открывания делают возможным простое ежедневное проветривание с помощью откидных окон из алюминия, дерева, пластика или стали, которые находятся в недоступных для пользователя местах.

Больше комфорта – фрамуги могут быть открыты вручную рычагом или управляющей ручкой – или автоматически с помощью электропривода ELTRAL S.

Больше свободы – благодаря небольшой монтажной высоте и плоскому дизайну системы открывания фрамуг VENTUS занимают мало места на раме и идеально подходят для устанавливаемых вертикально прямоугольных, наклонных, а также арочных окон.

Больше экономии энергии – внутреннее запирание в ножницах обеспечивает максимально возможный прижим створки к раме, тем самым выполняя повышенные требования к герметичности и экономии энергии.

Больше надежности – находящееся сверху дополнительное запирание, а также возможности противовзломной фурнитуры повышают защиту от взлома.

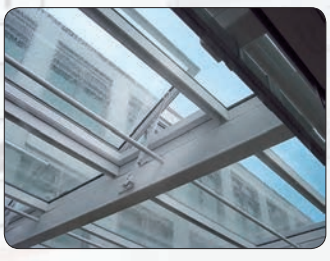
Современные штоковые приводы подходят для применения на тяжелых и больших люках и фасадных окнах. Они используются в торговых центрах, театральных форумах, зданиях аэропортов, а также в зимних садах. Благодаря автоматизированной подаче и отведению воздуха, винтовые приводы обеспечивают надежное дымоудаление в случае пожара, а также естественное проветривание и оптимальную температуру в помещении.

Электрические цепные приводы являются современным и эстетически привлекательным решением для комфортного автоматического проветривания помещения.

Больше гибкости – благодаря их компактности и плоским формам при наружном или скрытом монтаже, они очень хорошо вписываются в архитектуру окна.

Больше разнообразия – благодаря многообразным и простым возможностям монтажа, цепные приводы подходят для открывающихся вовнутрь или наружу откидных, верхнеподвесных, поворотных окон и люков.

Больше техники – умная техника делает возможной легкую интеграцию в уже существующую систему управления зданием.



«G-U Украина»
08132 г. Вишневое
ул. Киевская, 6-В
тел.: (044) 536-93-30...33
факс: (044) 536-93-34
www.g-u.ua

ACCADO Оконная и дверная фурнитура ВСЕГДА НА ШАГ ВПЕРЕДИ!

В 2009 году в Турции, рядом с г. Анталия, компания ACCADO организовывает производство фурнитуры для ПВХ окон и дверей, которое занимает площадь 8000 кв.метров.

В рамках инвестиционной программы расширения производства в третьем квартале 2010 г. были введены в строй новые производственные мощности на площади 15000 кв.метров. Инвестиции в технологию служат для удовлетворения спроса как отечественных, так и зарубежных заказчиков.

Современное автоматизированное производство, высококвалифицированный персонал общей численностью 300 человек, широкий ассортимент и стабильно высокое качество продукции, современная развитая логистическая инфраструктура и квалифицированная техническая поддержка – все это позволяет марке занимать прочные позиции в отрасли.

До момента выхода на рынок, фурнитура ACCADO прошла серьезные испытания внутри компании, затем получила сертификат соответствия турецким стандартам TSEK и только после этого, была представлена переработчикам как полноценный продукт для производства прямоугольных ПВХ-конструкций. Уже в третьем квартале 2011 года качество нашей фурнитуры было подтверждено украинским сертификатом соответствием УКСЕПРО, а также были получены сертификат менеджмента качества ISO 9001 и сертификат RAL.

Прошу обратить ваше внимание, что сертификат RAL был получен

компанией одной из первых, просуществовавши на рынке менее года!

ACCADO существенно отличается от своих конкурентов множеством технических особенностей, в частности, широким ассортиментом и диапазоном использования основных механизмов – приводов, ножниц, задних прижимов. Переработчикам доступны различные варианты комплектации штульповых створок – с использованием шпингалетов или с центральным приводом.

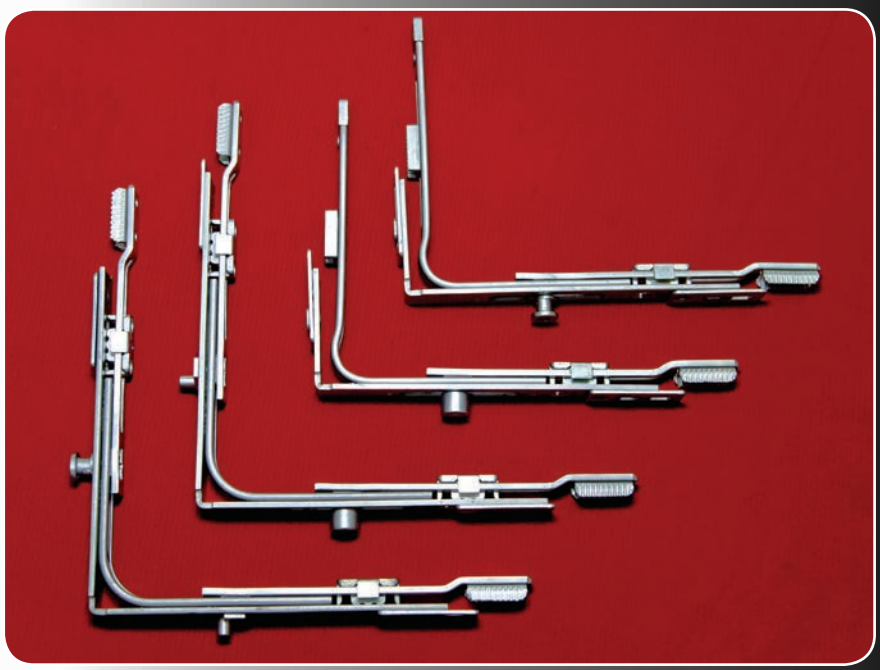
Фурнитура ACCADO изначально была представлена на оконном рынке в полной комплектации, для окон поворотного и поворотно-откидного открывания с константными и вариационными приводами. Она поставляется в стандартной комплектации, с блокираторами ошибочного открывания и микролифтом, а также в противовзломной комплектации с функцией микровентиляции или без нее.

Абсолютно все элементы фурнитуры ACCADO выполнены универсально – левая и правая части симметричны. Фурнитура ACCADO регулируется в трех плоскостях. Есть варианты оси ручки 7,5 мм и 15 мм, а также комплектации для оси запирания 9 мм и 13 мм.

С целью занять лидирующие позиции в производстве и реализации фурнитуры и аксессуаров, ACCADO продолжает развитие производственных мощностей по цинко-алюминиевому литью, порошковой покраске, штамповочным прессам мощностью от 20 до 300 тонн (вырубка с листового металла и гибка), гальванической оцинковке и литью пластмасс.

ACCADO – это первая фурнитура, имеющая абсолютно индивидуальный богатый сатиновый цвет. ACCADO – это первая фурнитура среднего класса, представленная турецким производителем, которая задает новые стандарты на рынке.

С уважением, Денис Кусяк



ACCADO
оконная и дверная фурнитура

ACCADO UKRAINE
Компания «Маядо»
Киевская область, Броварской район,
пгт. Большая Дымерка, ул. Совхозная, 38
тел./ф. 04594-4-70-93,
моб.тел. 050-441-67-69
www.accado.com.ua

Підкріплення в команді з продажу компанії Dr. Hahn

Новий регіональний менеджер з продажу компанії Dr. Hahn

(м.Мьонхенгладбах – 08/2012) Виробник дверних петель, компанія Dr. Hahn, посилив свою команду з продажу новим регіональним менеджером. В майбутньому пан Ігор Обрадович (нім. Igor Obradović), 37 років, візьме на себе керівництво з продажу в країнах Східної Європи, Азії та Північної Америки.

Ігор Обрадович, нар. у м. Фульда, федеральна земля Гессен, має грунтовні знання галузі та існуючої структури ринку в рамках своєї компетенції. Має вищу освіту за спеціалізацією: економіка виробництва. Після навчання пан Ігор Обрадович шість років працював у відомій міжнародній компанії в сфері продажу виробів з технічного текстилю. Його основне завдання полягало в обслуговуванні іноземних торгових представництв.

Після інтенсивного стажування, ознайомлення з усім асортиментом компанії Dr. Hahn та його технічними особливостями, передбачаються службові відрядження до країн його регіону та відвідання клієнтів. Ігор Обрадович володіє німецькою, англійською, сербохорватською на нідерландською мовами.

Ігор Обрадович, хобі якого теніс та моторолери «Веспа», вже зараз радий приступити до виконання нових завдань. «Хочу зробити свій внесок в майбутній успіх бренду Dr. Hahn на міжнародному ринку, збільшити ринкову частку компанії та поширити продаж дверних петель компанії Dr. Hahn в таких регіонах як, скажімо, Індія та Південно-Східна Азія», - каже новий регіональний менеджер з продажу компанії Dr. Hahn.

Для своїх колег — технічних представників компанії Dr. Hahn на місцях, які і надалі вирішуватимуть щоденні питання клієнтів, він хоче бути товариським та компетентним партнером. «Успішно і довго працювати можна тільки командою», — вважає Ігор Обрадович.

Особисті дані:

- Прізвище: Ігор Обрадович
- Вік: 37 років
- Місце народження: м. Фульда
- Біографія: школа, цивільна служба, вища освіта за фахом: економіка виробництва, досвід: працював шість років у відомій міжнародній компанії в сфері продажу виробів з технічного текстилю
- Майбутнє завдання: керівництво з продажу в країнах Східної Європи, Азії та Північної Америки
- Хобі: теніс, старі «Веспа», подорожування
- Мови: німецька, англійська, сербохорватська та нідерландська.

AEO
Dr. Hahn®
ДВЕРНІ ПЕТЛІ. MADE IN GERMANY.

Dr. Hahn GmbH & Co. KG
Представник в Україні:
Олександр Руденко
Tel.: +38 050 757 63 06,
e–mail: alexander.rudenko@dr–hahn.de

Дверна петля Rollenband NG для алюмінієвих дверей з високою частотою відкривання

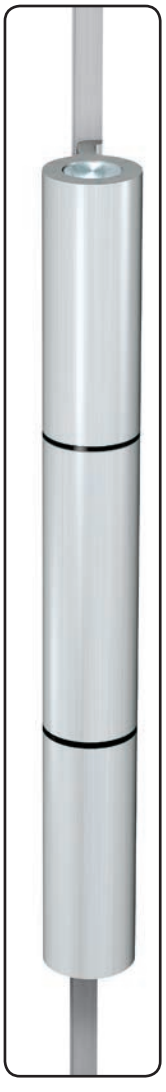
Dr. Hahn розробляє розумне рішення для виробників дверей

Струнка, елегантна, з інноваційною технологією регулювання — саме такою постає перед нами дверна петля «Роллєнбанд НГ» (нім. Rollenband NG). Маючи лише 20 мм в діаметрі, ця петля гармонійно поєднується з дверми вхідної групи будинків або об´єктних споруд.

Технічні переваги: регулювання по горизонталі +/- 1,5 мм завдяки запатентованій регулювальній пластині, розташованій в профілі створки. При цьому алюмінієві двері вагою до 120 кг можна регулювати по горизонталі, не підіймаючи і не знімаючи створки. Регулювання по вертикалі +/- 2,5 мм відбувається завдяки ексцентрику в рамній частині петлі. Тобто всі регулювання виконуються на встановленій створці однією особою. Утворення шпарин або порушення естетичного вигляду контуру петлі в ході регулювання не притаманні Hahn-Rollenband NG.

Як за звичай для петель Hahn, всі пелюстки петлі виготовлені з екструдованого алюмінію. Суцільний шарнірний стержень петлі діаметром лише 12 мм та двокомпонентна рамна частина петлі надійно несуть вагу створки. Роликова петля Rollenband NG може встановлюватися на багатьох алюмінієвих системах.

Проте, слід зауважити, що у випадку з роликовими петлями йдеться про петлі, адаптовані до геометрії профільних систем, а їх конструкція розроблена у тісній співпраці з виробниками таких систем. Тобто різні комбінації профільних систем вимагають спеціальних варіантів петлі. У разі запиту необхідно подавати точні дані щодо комбінації відповідної профільної системи, що використовується.



Пропонуючи роликову петлю Rollenband NG, експерти з виробництва дверних петель ще раз підкреслюють, що саме компанія Dr. Hahn розуміє під «відповідними рішеннями для кожної ситуації».

Dr. Hahn
ДВЕРНІ ПЕТЛІ. MADE IN GERMANY.

Dr. Hahn GmbH & Co. KG
Представник в Україні:
Олександр Руденко
Tel.: +38 050 757 63 06,
e–mail: alexander.rudenko@dr–hahn.de

Більше ніж зазвичай

Індивідуальна консультаційна підтримка, сервіс та ще більше якості …

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

Dr. Hahn – для кожної ситуації належне рішення!

Hinges from Germany • Türbänder aus Deutschland
Дверні петлі з Німеччини

Dr. Hahn®
ДВЕРНІ ПЕТЛІ. MADE IN GERMANY.

Окна Rein Holz со стеклопакетом от Glas Troesch – швейцарское качество, максимальная гарантия

Компания Rein Holz получила сертификат, подтверждающий гарантийные обязательства компании Glas Troesch (Швейцария) касательно стеклопакетов, изготовленных в 2012 году с использованием энергосберегающего стекла SILVERSTAR ENplus и мультифункционального стекла SILVERSTAR SELEKT. Для покупателей это означает, что они получают десятилетнюю гарантию на самый современный стеклопакет, установленный в их окнах.

Как сообщил директор производства компании Rein Holz Борис Бродский, далеко не все компании, производящие окна, имеют возможность получить такую гарантию. Представители компании Glas Troesch – ООО «Еврогласс-Суматра» многократно посещали предприятие Rein Holz и имеют представление о высоком уровне производства, использовании современных технологий, высокой квалификации персонала. Именно поэтому производитель окон из евробруса получил сертификат, свидетельствующий о значительных гарантийных обязательствах перед ним компании Glas Troesch.

Теплозащита окна, его функциональность в большой степени зависят от качества стекла и стеклопакета, их эксплуатационных свойств и долговечности. Швейцарская компания Glas Troesch, работающая на рынке производства и переработки стекла более ста лет, считается одной из лучших и передовых европейских компаний. При производстве стеклопакетов предприятие ООО «Еврогласс-Суматра» применяет высококачественное мультифункциональное, энергосберегающее и солнцезащитное стекло торговой марки SILVERSTAR, выпускаемое на заводах компании Glas Troesch в Европе. Стекло сертифицировано европейским институтом оконных технологий ift Rosenheim (Германия). Стеклопакеты, на которые компания Glas Troesch предоставляет десятилетнюю гарантию, представляют собой единство всего нового и передового, что есть на мировом оконном рынке. К примеру, энергосберегающий стеклопакет SILVERSTAR ENplus, будучи однокамерным, сохраняет на 25% больше тепла по сравнению с обычным двухкамерным стеклопакетом. В нем применяется высококачественное флоат-стекло EUROGLAS. Расчеты показывают, что, если заменить все стеклопакеты в помещении на SILVERSTAR ENplus, то экономия на отоплении может составить до 35%. А летом через энергосберегающий стеклопакет помещение будет нагреваться на 15% медленнее.

Стеклопакеты Glas Troesch могут быть установлены в любую оконную систему Rein Holz, ограничений не существует. При этом клиент получает отдельную гарантию на стеклопакеты сроком на 10 лет, какие бы окна с этими стеклопакетами он не приобрел.

Напомним, не так давно предприятие Rein Holz прошло сертификацию компанией Sikkens (Германия) и предоставляет продленную гарантию на лакокрасочное покрытие деревянных окон. Сегодня покупатель получает несколько гарантий от производителя окон: 10-летнюю – на стеклопакет от компании Glas Troesch, продленную гарантию (от 6 лет и выше) на лакокрасочное покрытие от Sikkens. Кроме того, сам производитель окон – компания Rein Holz – предоставляет общую гарантию на оконную конструкцию (компания полностью прошла отечественную сертификацию, что подтверждается всеми соответствующими документами).

Rein Holz
дерев'яний конструктив
г. Харьков
ул. Данилевского, 8
+38 057 754-62-42,
+38 057 758-86-26
sales@rein-holz.com

Уважаемые читатели!

После небольшой паузы мы продолжаем знакомить вас с интересными личностями на рынке светопрозрачных конструкций Украины. Трендовой, что подтверждают результаты 2012 года, является ООО «Алютех-К». Ее лидер Олег Степанович Остапчук поделился с нами свежей информацией о себе и корпоративных особенностях ведения бизнеса Группой компаний «АЛЮТЕХ».

От первого лица:

Олег Степанович Остапчук

директор компании ООО «Алютех-К»

АЛЮТЕХ

Здравствуйте, Олег Степанович. Мы рады снова встретиться, на этот раз детально побеседовать с Вами. Расскажите, как Вы попали в оконный бизнес?

Мое знакомство с оконным бизнесом началось в 1998 году, когда я стал директором литовской компании, специализировавшейся на металлопластиковых окнах. Впоследствии я поменял сферу деятельности и начал заниматься производством ворот. И уже в 2001 году работал в компании «Элан», вошедшей в состав Группы компаний «АЛЮТЕХ» на Украине.

Немного о холдинге «АЛЮТЕХ»

Группа компаний «АЛЮТЕХ» — это производственно-сбытовой холдинг, который специализируется на роллетных, воротных и алюминиевых профильных системах. Он был основан в 1996 году в Беларуси и сегодня состоит из 6 производственных и более чем 25 сбытовых компаний и локальных складов на территории Беларуси, России, Украины и Чехии.

Если говорить о географии поставок, то она постоянно расширяется и сегодня продукция Группы компаний представлена в 37 странах мира. Растет и ассортимент предлагаемых товаров, увеличиваются производственные мощности.

В рамках холдинга развивается компания «Алютех-К», которая представляет весь ассортимент продукции ГК «АЛЮТЕХ». Одно из важнейших направлений — алюминиевые профильные системы, которые «АЛЮТЕХ» начал выпускать в 2003 году, когда был открыт завод «АлюминТехно». Это предприятие стало пионером в Беларуси по производству алюминиевых экструдированных профилей, их порошковой окраске и анодированию.

С 2005 года алюминиевые профильные системы выведены на рынок Украины, в ассортименте «Алютех-К». Мы начали активно продвигать для нас новое направление. За последние годы ассортимент значительно расширился, и на сегодняшний день в портфеле «Алютех-К» более 15 системных продуктов. Это фасадные, интерьерные и оконно-дверные системы.

Расскажите о том, как развивается холдинг «АЛЮТЕХ» в целом и компания «Алютех-К» в частности.

В планах холдинга, как я уже говорил, — расширение ассортимента, совершенствование выпускаемого продукта, значительное увеличение производственных возможностей и бизнес процессов.

Последние годы показали, что развитие рынка АПС в России, Украине и Беларуси идет более высокими темпами, чем другие направления, поэтому мы активно работаем над увеличением соответствующего производства. Так, идет строительство второй очереди экструзионного завода «АлюминТехно». В 2013 году производственные мощности предприятия возрастут почти вдвое и составят 45-48 тыс. тонн экструдированного профиля в год. Благодаря этому ГК «АЛЮТЕХ» станет одним из лидеров СНГ по производству фасадных и архитектурно-строительных систем.

Кроме того, завершается строительство нового производственного предприятия по выпуску ворот и комплектующих для них. В течение трех-четырех лет планируется выйти на мощность 220-240 тыс. ворот в год, что выведет холдинг на одно из ведущих мест в Европе по выпуску ворот.

Что касается компании «Алютех-К», то партнеры уже смогли оценить наши новые возможности. Мы значительно увеличили объемы хранения продукции и расширили производство готовых изделий. Это стало возможным, в первую очередь, благодаря современным складским и производственным помещениям площадью около 10 тыс. кв. метров.

Современный логистический центр оборудован высотными консольными стеллажами, на которых товар хранится в специальных контейнерах. Высота стеллажей достигает 10-ти метров, благодаря чему количество мест хранения под складскую обработку увеличено более чем в два раза по сравнению с обычным складом такой же площади. При этом процессы погрузки и перемещения продукции максимально автоматизированы, благодаря специально приобретенным высотным штаблерам.

В чем успех «АЛЮТЕХ»? Как Вам удается быть востребованными, в то время как другие компании теряют клиентуру?

В первую очередь, это качество выпускаемой продукции. В этом плане ГК «АЛЮТЕХ» отличается системным подходом: основная часть комплектующих производится внутри холдинга. Все элементы тестируются на соответствие европейским стандартам качества, на сопрягаемость узлов и соответствие эталону цвета. Т.е. мы отслеживаем качество продукта на всей производственной цепочке от закупки сырья до упаковки готового товара. А это гарантирует высокий уровень исполнения.

Мы стараемся держать руку на пульсе событий, формируем ассортимент складских запасов исходя из результатов проводимых маркетинговых исследований. Кроме того, мы инвестируем в продвижение нашей продукции, в частности, алюминиевых профильных систем. Не менее важно и то, что ГК «АЛЮТЕХ» постоянно ведет диалог с дилерами и партнерами, идет навстречу их пожеланиям.

Преимуществами «Алютех-К» являются постоянное наличие товара на складе в базовых цветах и стандартных длинах, оперативный расчет конструкций, качественное обслуживание клиентов. Нестандартные цвета, профили в спецразмерах оперативно в течении 2-3 недель доставляются на ПСК г. Бровары.

Расскажите о взаимодействии с переработчиками.

Принципиальная позиция «АЛЮТЕХ» в том, что мы работаем только на рынке B2B, напрямую не выходя на конечного потребителя. Мы не конкурируем с нашими переработчиками, а, напротив, предоставляем им маркетинговую поддержку, проводим обучение персонала. Способствуя развитию дилеров и партнеров, мы сопровождаем их на тендерах, строительных площадках и др.

Еще одна особенность Группы компаний «АЛЮТЕХ» – наличие собственного конструкторского бюро на производственной площадке в Беларуси. Решая поставленные клиентами задачи, наши конструктора разрабатывают большое количество патентных узлов, находят уникальные решения.

Что собой представляет линейка продуктов, которые вы предлагаете на рынок Украины? Какое из направлений приоритетно?

Сегодня мы делаем упор на алюминиевые профильные системы. Предоставляем большой ассортимент фасадных систем, а это: стоечно-ригельный фасад, система элементного фасада, навесной вентилируемый фасад, витражная система для балконов и лоджий. Пользуются популярностью также интерьерные системы: офисные перегородки, интерьерные перегородки, цельностеклянные перегородки. Широко представлены и оконно-дверные системы: рамное остекление без терморазрыва, рамное остекление с терморазрывом.

Как вы видите компанию «АЛЮТЕХ» на рынке ALU-систем?

Уровень сервиса, подход к продвижению, качество продукта холдинга «АЛЮТЕХ» дают основание стремиться к лидирующей позиции на украинском рынке. Сегодня мы однозначно входим в тройку лидеров.

В чем уникальность компании «АЛЮТЕХ»?

Уникальность ГК «АЛЮТЕХ» – это симбиоз передовых технологий, высококачественной продукции, профессионалов высочайшего уровня верящих в компанию, продукт и себя. Мы уникальны тем, что ассортимент нашей продукции позволяет удовлетворить потребности строительного рынка – организации въезда на объект, остекления любой сложности, реализации интерьерных решений, обеспечения защитных функций высокотехнологичными продуктами, которые делают нашу жизнь более комфортной.

Качество нашей продукции подтверждено ведущими европейскими сертификатами. Так, алюминиевые профильные системы «АЛЮТЕХ» – одни из немногих в странах СНГ, чье качество покрытия одновременно подтверждено швейцарскими сертификатами Qualicoat/Seaside и Qualanod. Мы также являемся единственным производителем роллетных систем в странах СНГ, который приобрел и установил за собственные средства универсальный стенд KS PC для испытаний на ветровые нагрузки роллетных систем, фасадных конструкций, оконных и дверных блоков.

Как вы понимаете, качество зависит, в первую очередь, от уровня квалификации сотрудников. Поэтому наши работники проходят две стадии обучения с изучением продуктов на территории производственной площадки в Минске. Осуществлено региональное сегментирование, за каждым участком территории закреплен менеджер, который должен четко знать требования и пожелания своего клиента. На территории Киева мы проводим разноуровневое он-лайн тестирование наших сотрудников минимум два раза в год.

Повторюсь, большую роль играют отношения с партнерами, мы открыты для наших клиентов и готовы оказать им поддержку в любых вопросах. Что важно, «АЛЮТЕХ» имеет опыт работы в разных сегментах рынка, поэтому участвует в крупных объектах комплексно: мы можем предложить широкий спектр товаров от офисных перегородок до архитектурно-строительных систем и секционных ворот.

Ваши объекты?

Наши лучшие объекты еще впереди... Но вот несколько из тех, на которые стоит обратить внимание: Торгово-развлекательный центр «Район», Дворец спорта, спорткомплексы «Спортлайф» и сеть торговых центров «Новус» в Киеве, «Аэропорт Борисполь» терминал F, офис «Киевстар» в Ужгороде, отель «Шахтер Плаза» в Донецке и др.

В каких выставках вы участвовали и планируете участвовать в ближайшее время?

На 2013 год у холдинга «АЛЮТЕХ» запланирована достаточно широкая выставочная программа. Что касается украинской выставки «Примус: Окна. Двери. Профили», на ней продукция «АЛЮТЕХ» будет представлена через наших партнеров.

В уходящем году мы приняли участие во многих крупных мероприятиях мирового уровня, в том числе в выставке «R+T» в г. Штутгарт (Германия), «BUILDEX» в г.Москва, традиционно поучаствовали в белорусской строительной выставке.

Пожелания читателям журнала «Оконные технологии»...

Желаем всем быстрого и безболезненного выхода из кризисной ситуации, бодрости духа и энергии для реализации намеченных планов!

Беседовал Сергей Кожевников

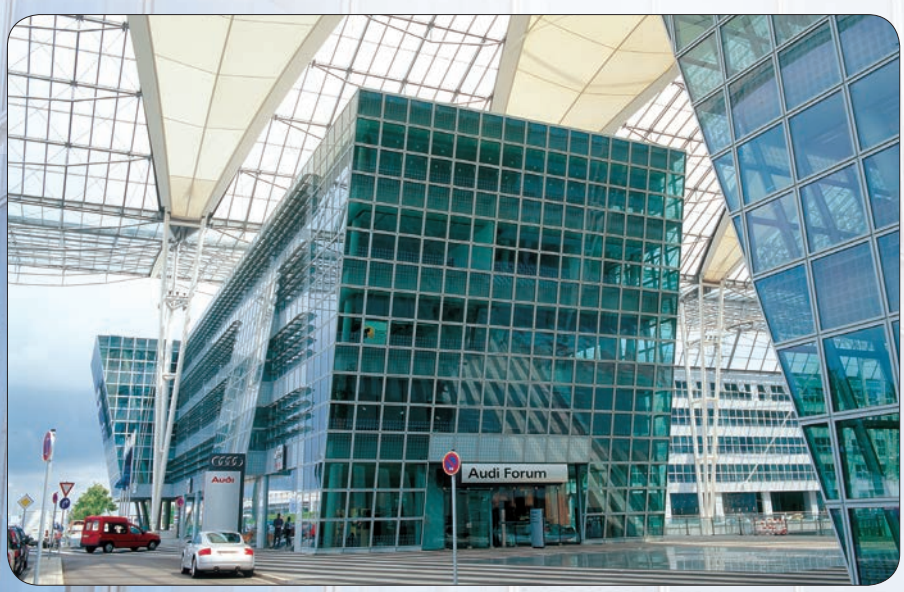
АЛЮТЕХ

Роллетные системы «АЛЮТЕХ» можно заказать у официальных партнеров компании ООО «Алютех-К» во всех регионах Украины, а также через «окно заказа» на сайте www.alutech.ua

ЦВЕТ vs. СВЕТ? Точка зрения архитектора

Двадцать один год как Украина обрела независимость, пал «железный занавес» и в страну хлынула европейская (и не очень) культура, архитектура, образ мыслей…

Четыре президента и революция, шенгенские визы и «ламборгини» на улицах, футбольное «евро» и победы Кличко. Мы давно уже не покупаем «часы «Монтана» с 16-ю мелодиями», не коллекционируем пивные банки и не гордимся на торжественных застольях водкой «Распутин». По крайней мере – прогресс налицо. Проявляются (хоть и крайне медленно, на мой взгляд) европейские тенденции и в архитектуре, дизайне... Слава Богу, практически канул в Лету дикий термин «евроремонт», постепенно исчезает профессия «режу арки»; в архитектурных журналах проскакивают интерьеры без коринфских колонн и даже (!) без многоуровневых розовых потолков. С развитием интернета, зарубежных поездок и командировок, все больше наших сограждан с изумлением обнаруживают, что далеко не каждая парижская квартира похожа на Лувр, а ноутбук встречается на столах директоров гораздо чаще, чем бронзовая чернильница. В малой, частной архитектуре, тоже заметны веяния большого мира. Башня уже не является неотъемлемым атрибутом загородного дома и билборд «Продам мини-замок!» уже с год безнадежно «украшает» одно из киевских шоссе.



Audi Forum

В больших городах как грибы растут новые «высотки», «плазы», того или иного объема «стекляшки». Но, чего греха таить, далеко не все они выглядят по-европейски, не успевает мир большой архитектуры за миром малой. С формообразованием дело как будто «налаживается», объекты понемногу становятся спокойнее, тяготеют к функционализму, избавляются от «псевдобаро́чных» карнизов и «неоренессансных» куполов. Иссеченные колоннами и балясинами кирпичные стены сдают позиции истинно современному материалу – стеклу.

Но, все же, сравнивая «стекляшки» Киева и Мюнхена, Одессы и Кельна, Донецка и Вены, меня не

покидало ощущение неправильности, недосказанности, нелогичности. Что-то «рвало» казалось бы одинаковые композиционные решения, перегружало восприятие, искажало реальность.

В своей последней поездке в Европу я специально приглядывался к стеклянным фасадам офисов, магазинов, присутственных мест. Догадка подтвердилась. Подавляющее большинство фасадов Германии, Австрии, Швейцарии – прозрачны, или, в крайнем случае, тонированы легким оттенком серебряно-серого, прозрачно-зеленоватого, едва голубого.

Отчего же у нас в Украине совсем другая картина? Вглядитесь в фасады 1990-х – 2000-х. Это уже не стекло. Это некий тяжелый и непрозрачный темно-синий, ярко-зеленый, фиолетовый, черный и даже золотой материал. Стекло лишилось своей сути – прозрачности. Попробуем найти истоки, проследить закономерности, найти «противоядие», и, возможно, тогда, Украина еще на шажок приблизится к веку двадцать первому, по меньшей мере, в смысле архитектуры...

Издревле цветное и прозрачное стекло шагали бок о бок... Более того – цветное стекло появилось раньше – ведь прозрачность – результат идеального соблюдения технологии, а малейшие примеси в стекольной массе дают оттенок. По свидетельству древнеримских историков, именно прозрачности добивались (и добились) стекольных дел мастера. Даже тогда было понятно, что незаменимое в ожерельях, кубках, серьгах цветное стекло все же куда как проигрывает бесцветному в... окнах. Смотреть на мир без искажений, видеть листву зеленой, небо – голубым – что может быть лучше и естественней?

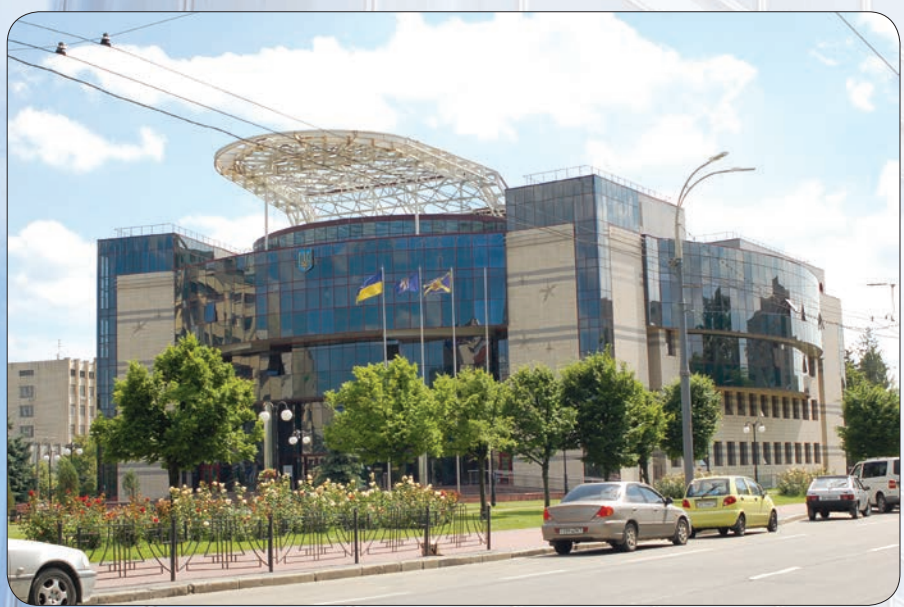
Казалось бы, все наши архитекторы изучали в институтах и академиях колористику. Все знают, что красный вызывает агрессию, синий – затормаживает, фиолетовый – ввергает в депрессию. Но как только дело доходит до проектирования, все эти знания чудесным образом испаряются. Агрессивность иных цветовых решений (напомню, речь идет о стекле!) соперничает с

Жилой дом. г. Берн

Здание БМВ. г. Мюнхен

Офисное здание. г. Баден

Обсерватория и смотровая площадка. г. Церматт



Райадминистрация. г. Киев

ТРЦ. г. Киев

бразильскими карнавалами и цыганскими ансамблями... Что это? Прихоти заказчиков, желание выделиться, попытки скрыть за буйством красок недостатки планировочных и композиционных решений? Думаю, всего понемногу.

Да, четкий, графически очерченный фасад не так «кричит» с бумаги предпроекта, как «золотой». Да, часто заказчики, которые уже научились видеть красоту в простоте и спокойствии мебели, аксессуаров и интерьеров, не могут устоять перед соблазном «отметиться» сине-зеленым небоскребом. Да, возможности современной 3D-визуализации куда шире, чем акварели и карандаша. Но, остановитесь на минуту, ведь это же архитектура, среда, город, а не выставка современного искусства. Ведь ближайшие 50-100 лет в этом будут жить и работать, растить детей, парковать машины, писать романы...

Засоренный, перегруженный цветом и мишурой город ничем не лучше города серого и мрачного. Пожалуй, серость и невыразительность даже честнее – от них знаешь чего ждать. Блестки и беспорядочное мелькание красок поначалу зажигают и бодрят, но вскоре приедаются, раздражают и отвлекают. Наступает состояние, хорошо известное завсегдатаям ночных клубов – эмоциональное истощение.

«Постойте! – слышны голоса архитекторов и заказчиков, – а солнцезащита? А Юг? Одесса, Крым, Херсон?» Недавно я с изумлением обнаружил, что большинство моих знакомых архитекторов (от студентов-старшекурсников до лауреатов госпремий) – не знает о стекле элементарных вещей, известных последнему менеджеру оконной фирмы. В своих «стеклянных» проектных решениях они руководствуются не нормами и стандартами, прорывами технологий и инновациями, а городскими легендами и мифами. «...Энергосберегающие пакеты работают только в офисах (?)... аргон взрывается – ведь это газ (!?)... чем стекло темнее – тем лучше солнцезащита...» Иногда я даже как-то отстраненно думаю – а не бросить ли это безнадежное

занятие – просвещение масс... У каждого в наши дни есть компьютер и интернет, и тем не менее «...темное солнцезащитное стекло...». Ведь перегрев помещений не имеет ничего общего с уровнем тонировки или цветом стекла. Перегрев обусловлен уровнем пропускания солнечной энергии. Например, линейка солнцезащитных стеклопакетов SILVERSTAR SUNSTOP от Glas Trösch (Глас Трёш) обеспечивает пропускание солнечной энергии на уровне всего лишь 17-37% (обычный стеклопакет – 73%) – при практически «нейтральном» внешнем виде, отсутствии искажений и идеальной цветопередаче. Доказательство их эффективности – огромные площади остекления в Альпах, на Юге Европы, Арабских Эмиратах. А что же тонированное стекло? Сравните сами: уровень пропускания энергии – от 30% и... выше! Миф разрушен (с).

Цветное стекло, допустимое и даже необходимое в интерьерах клубов и дискотек, может использоваться в экстерьере лишь как нюанс, как акцент или деталь фасада, для выделения по-настоящему значимых объектов – но не быть основным заполнением городской среды, обязательным элементом каждого офиса и жилья.

В Средневековье не было планшетов, билбордов, социальных сетей и телерекламы. Входя под пронизанные цветными сполохами витражей своды собора, видя золото куполов или королевских покоев, человек того времени получал энергетический заряд, которого был лишен в повседневной жизни. В середине двадцатого века не было нейтральных селективных солнцезащитных покрытий – и это как-то могло оправдать применение в фасадах и окнах тонированного стекла – пусть и в ущерб колористике. Но сейчас? В 21-м веке?! В наш век архитектура обязана нести иной посыл – спокойствие и единение с природой, одновременно и уют, и открытость пространству. Это сложная и противоречивая задача, но тем интересней ее решение.

Прелесть стекла – именно в его ненавязчивости и, во всех смыслах, прозрачности, а не возможности скрыть сомнительную начинку за красивой оберткой или (любимое выражение постсоветских риэлторов) «укрыться от посторонних глаз». Вот еще один атавизм «бурных 90-х», и очередное противопоставление прогрессу и цивилизации.

Пятиметровые заборы киевских предместий, наглухо затонированные стекла автомобилей и домов. Их хозяева с удовольствием отдыхают и работают в Европе, умиляясь при виде зеленых изгородей и игрушечных электромобильчиков, вздыхая о депрессивности наших улиц и площадей. Все они тоже задают себе вопрос – что же «не так, как надо»? Ответ лежит а вернее, стоит на поверхности. Только связав пространства и стерев границы, мы приблизимся и к желаемой открытости общества, сможем вздохнуть полной грудью, наполнить мысли и души светом и простором.

Сейчас (и это не секрет) ценность профессии архитектора в Украине девальвирована. Зачастую архитектора воспринимают как человека, который «знает компьютер» и способен перенести на бумагу «гениальные» идеи заказчика. И многие «архитекторы», чего греха таить, с затаенной радостью приняли такие правила игры.

«Не надо думать – с нами тот, кто все за нас решит...», – пел В. Высоцкий. Надо думать, надо говорить, надо убеждать. Нужно узнавать новое – и применять, своим примером показывая дорогу остальным. Это тяжело, гораздо тяжелее, чем, потакая заказчику, начертить что-то «абы было», получить гонорар и «преуспевать в строительстве светлого будущего в одной отдельно взятой квартире». Будущее – не особняк-крепость и не черный «стеклянный» фасад. Будущее – смех детей на улицах, улыбки прохожих, зелень парков, просторы полей и дорог. И наше дело – дело архитекторов, производителей, строителей – помочь ему стать хоть чуточку ближе.

Иван Пономаренко
Главный архитектор Группы компаний Glas Trösch (Глас Трёш) в Украине и Молдове.

ТЕПЛЫЙ МОНТАЖ®
SWS SOUDAL WINDOW SYSTEM
www.teplyimontazh.com.ua

ift ROSENHEIM SOUDAL

Теплый монтаж окон – усилить свои позиции, увеличить заработок

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

Ответ. Теплый монтаж® от SOUDAL или SOUDAL WINDOW SYSTEM (SWS) – достаточно новая для Украины технология. Установка металлопластиковых окон и дверей с уплотнителями выявили проблемы микроклимата жилых помещений. Западная Европа столкнулась с ними пару десятилетий назад, Украина – лет 8 назад, в момент массовой установки металлопластиковых окон. Анализ проблемы показал, что причина не в самих ПВХ-окнах, а в нарушении режима вентиляции помещений. Повышение стандартов жизни и соблюдение санитарных норм потребовали разработки эффективных решений возникшей проблемы. В поиск решения включился ift-Розенхайм – всемирно известный институт в области разработок современных технологий для производителей окон, фасадов, дверей, ворот и комплектующих к ним. Собственно, Теплый монтаж® – это одна из последних разработок ift-Розенхайм по заказу компании SOUDAL. Ответ на запрос рынка, который возник в связи с внедрением в строительство новой технологии (установка ПВХ-окон).

Если подробнее, то суть проблемы вот в чем. В помещении, в котором живут 3 человека, ежедневно в воздух выделяется более 8 литров влаги. Герметичность, которую создают уплотнители, и отсутствие приточно-вытяжной вентиляции в жилых помещениях приводят к тому, что водяной пар конденсируется, оседает на откосах, проникает в пену. Увлажнение пены значительно ухудшает ее термо- и звукоизолирующие свойства. Пример – свитер в холодную погоду. Сухой свитер греет. Влажный, не только не греет, но и активно отводит тепло от тела. Влажная пена – уже не термоизоляция. Влажная пена — мостик холода. Кроме того, зимой сконденсированная влага замерзает. Вода, превращаясь в лед, расширяется в объеме и разрушает пену. Результат — дальнейшая потеря тепло- и звукоизолирующих свойств. Пена, незащищенная снаружи от УФ-воздействия дополнительно разрушается. Таким образом, через несколько лет в монтажном шве находится уже не плотная пена, а разрушенные остатки, со сквозными каналами с улицы в жилое помещение. Еще одна неприятность, вызванная отсыревшей пеной — возникновение на откосах плесени и грибка. То есть, дополнительный фактор, провоцирующий легочные заболевания и обострение аллергии. Да и отсыревшие и осыпающиеся откосы также глаз не радуют. Потери тепла в холодное время года и излишние затраты на охлаждение помещения летом, умноженные на постоянное удорожание энергоносителей приводят, в итоге, к ощутимому увеличению счетов на оплату электричества. Технология установки окон Теплый монтаж® как раз и призвана предотвратить эти неприятности.

Вопрос. В чем суть Теплого монтажа®?

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

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

Вопрос. Вы подчеркнули момент опытности монтажника. Насколько это важно?

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

Вопрос. Все так просто?

Ответ. Да. Именно просто. Одно из направлений развития современных технологий – максимальная простота применения. В простую технологию применения заложены несколько составляющих. Конечно, в первую очередь, опыт признанных специалистов ift-Розенхайм – самого известного профильного научного института, занимающегося разработками в области оконных технологий. Во-вторых, многолетние исследования и эксперименты, проработка сложных технологий и сравнение их эффективности. Наконец, выработка требований к материалам и рекомендаций по монтажу. Результат – технология, простая для монтажника и на 100 % эффективная в применении. Технология, не требующая отслеживания толщины нанесения, определенной температуры, скорости применения и других параметров. Технология Теплого монтажа® – как езда на велосипеде. Один раз научившись, монтажник будет уверенно и правильно выполнять монтаж.

Вопрос. Значит, любой монтажник может купить эти ленты и сделать Теплый монтаж®?

Ответ. В принципе – да. При этом мы понимаем, что технология для нашего рынка достаточно новая. Мы организовываем семинары, на которых обучаем монтажников некоторым основам теории и, главное, практическим навыкам. Каждый объект, по-своему, уникальный. Понимая принципы Теплого монтажа®, монтажник может качественно его выполнить, в реальных условиях реального объекта.

Вопрос. В таком случае, монтажники постоянно делали бы Теплый монтаж®.

Ответ. Перед тем, как сделать Теплый монтаж® его нужно продать заказчику.

Опыт показал, что в Теплом монтаже® важны все участники: и менеджеры по продажам, и замерщики, и монтажники, и директора. На семинарах монтажники получают практический опыт. А менеджеры по продажам, например, заполняют шов монтажной пеной (зачастую впервые в жизни). И это придает уверенность в технологии, которую они продают. Директора видят, что технология проста в применении, позволяет предупредить рекламации и дополнительно заработать. Замерщики (первые, кто видит реальный объект) уже при осмотре могут, например, сказать, что лучше применить – ПСУЛ или наружную ленту. Поэтому на семинары приглашаем все категории сотрудников. Такие практические семинары дают хороший опыт и дополнительно объединяют коллективы дилеров.

Вопрос. Теплый монтаж® – дополнительный заработок?

Ответ. Конечно. Ведь в этом суть бизнеса – зарабатывать деньги. Современный оконный бизнес, с рентабельностью на грани разумного, зачастую дает возможность просто выжить. А где, позвольте узнать, брать средства на развитие, рекламационную работу, маркетинг? Теплый монтаж® как раз и дает эти средства.

Вопрос. А какие еще преимущества дает Теплый монтаж®?

Ответ. Для оконных компаний введение такой услуги как Теплый монтаж® дает то самое комплексное предложение, которое ждет современный рынок. Возможность выделиться из ряда других, обратить на себя внимание покупателя. Предупредить возможные рекламации. Да еще и дополнительно заработать. Вот что мы предлагаем оконным компаниям – фабрикам окон, дилерам и салонам.

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

Ответ. Анализ динамики оконного рынка соседней Польши показывает, что мы на верном пути. Несколько лет назад ситуация там напомина-

ла нашу нынешнюю. Демпинг, продажа окна «на 3 копейки дешевле, чем у конкурентов», экономия на фурнитуре и на всем, чем угодно... Сегодня на польском рынке лидерство захватили компании, которые дали рынку качество и комплексное решение. Не просто хорошие, качественные окна, а и качественный монтаж, предупреждающий возникновение проблем, связанных с микроклиматом помещений. Эти компании укрепились и процветают. Остальные выживают.

А насчет того, будет ли востребован Теплый монтаж® в Украине — так он уже востребован. Открою маркетинговый секрет – 3 месяца назад, еще до момента активного продвижения в интернете, сайт Теплый монтаж®, попадал, как минимум, на вторую страницу в поисковиках. То есть, количество обращений к нашему сайту посетителей было настолько велико, что сайт сам по себе попадал в разряд популярных. Серьезным фактором увеличения популярности Теплого монтажа® стало принятие и введение в действие государственного стандарта Украины ДСТУ Б В.2.6-79:2009 «Шви з'єднувальні місць примикань віконних блоків до конструкцій стін». Еще одно свидетельство – количество обращений к нам дилеров, за обучением своих монтажников и менеджеров по продажам. К этому их подталкивают заказчики, которые хотят Теплый монтаж®. А самый доказательный для нас факт — увеличение продаж компонентов Теплого монтажа® на порядок, по сравнению с прошлым годом.

Вопрос. Если все так хорошо, почему ваша компания сама не выполняет теплый монтаж®?

Ответ. Потому, что мы сторонники профессионального подхода. Мы не пытаемся «объять необъятное». У каждого свой сегмент и своя специализация. Фабрики окон делают окна, дилеры продают окна и Теплый монтаж®, монтажники их устанавливают, Soudal обеспечивает качество материалов, наличие их на складе и популяризацию Теплого монтажа® в Украине. Все зарабатывают в соответствии со своей ролью и специализацией.

Вопрос. Ну а если вам звонят и спрашивают Теплый монтаж® – как вы поступаете?

Ответ. У нас есть стандартная процедура. Вот, например, несколько дней назад у меня состоялась телефонная консультация по Теплому монтажу®. Клиентка нашла нас в интернете и позвонила по телефону, размещенному на сайте «Теплый монтаж®». Я, выполняя свои задачи по продвижению, подробно ответил на вопросы, дал ей общие рекомендации и направил к ближайшим дилеров компании, с которыми мы системно продвигаем Теплый монтаж®. Конкретные рекомендации – какой ПСУЛ, какой ширины ленту применить – может дать замерщик, который реально увидит ее 18 окон в Черниговской области. Поэтому нам важнее подготовить специалистов, чем создавать бригаду и хвататься за заработки, не характерные для нас. В скором времени на сайте начнем размещать координаты партнеров (у которых покупатели смогут заказать Теплый монтаж®), создавая, таким образом, дополнительную рекламу нашим партнерам-оконщикам.

Вопрос. Теплый монтаж®– единственная технология, способная предотвратить описанные выше неприятности?

Ответ. Есть несколько технологий, которые улучшают микроклимат помещения. Например, можно провести исследование помещения и установить соответствующее вентиляционное оборудование. Теплый монтаж®– простая, современная, технология с адекватными затратами и гарантированным результатом. При монтаже не придется замерять толщину слоя, засекать время, включить приборы в розетку, проводить сложные расчеты. Особенно это важно, если речь идет об уже эксплуатируемых жилых помещениях – частных квартирах и коттеджах.

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

Вопрос. С какими категориями клиентов Вы работаете?

Ответ. В сезоне 2012 года мы боль-

ше внимания уделили системным партнерам. Например, у нас накоплен большой совместный опыт работы с компанией «Виконда». Мы вместе проводили семинары и улучшали их, добиваясь максимальной эффективности. Проводили шеф-монтажи. Обменивались опытом. Мы ценим доверие специалистов компании «Виконда» к технологии Теплый монтаж® и материалам Soudal, которого добились за время нашей совместной работы. Со своей стороны, думаю, что и «Виконда» выиграла от нашего партнерства. Многие дилеры «Виконды» уже предлагают Теплый монтаж® и зарабатывают на его установке. Становятся специалистами по Теплому монтажу®, на который растет спрос на рынке. Получают дополнительные рекомендации от клиентов. И от нас – мы видим системность, качество подготовки специалистов и со спокойным сердцем рекомендуем клиентам обращаться к дилерам компании «Виконда».

Опыт показал, что мы выбрали верное направление продвижения. Частные консультации дают практический объектный опыт. Работа с региональными компаниями позволяет концентрировать внимание на региональных особенностях. Совместное продвижение с партнерами национального уровня дает максимальную отдачу, статистику потребления, возможность оптимизировать усилия по продвижению. Поэтому в следующем году наибольшие усилия мы направим на работу с системными партнерами. Тем более, что уже есть договоренности с оконными компаниями, заинтересованными в предоставлении комплексных услуг и усилении своих позиций на нашем высококонкурентном рынке.

Кроме того, намечаем на 2013 год мероприятия по работе с проектантами и дизайнерами. Проектантам и дизайнерам, на наш взгляд, стоит обратить внимание на Теплый монтаж®. Знание технологии Теплого монтажа® позволит создавать замечательные проекты и не беспокоиться об их удачной реализации. Зачем переживать, если можно предупредить возникновение проблемы. Особенно в уникальных или достаточно дорогих проектах, где у заказчиков повышенные требования и цена каждой рекламации очень высока.

Вопрос. А что еще интересного у вас есть?

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

И уже традиционный вопрос: Как можно принять участие в проекте Теплый монтаж®? Какие права и обязательства у ваших партнеров?

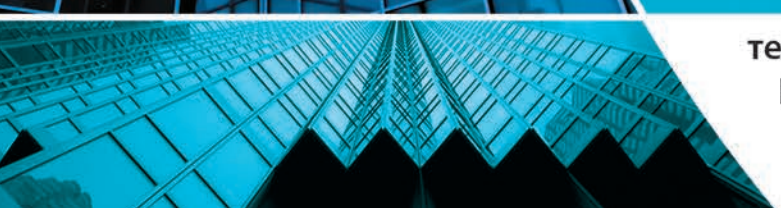
Ответ. Мы придерживаемся достаточно прозрачной политики. Заранее договариваемся с партнерами о том, каких результатов хотим достигнуть, разрабатываем план мероприятий и разделяем зоны ответственности. Проводим обучающие семинары, шеф-монтажи, обеспечиваем дилерские пункты необходимыми материалами, даем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

Рынок меняется, и мы меняемся вместе с ним. Выживать или процветать – личный выбор каждого бизнесмена. Мы предлагаем технологию, которая позволит выгодно выделиться, дать комплексное предложение, предупредить рекламации, заработать дополнительные средства, удовлетворить клиента, который становится все более требовательным и получить дополнительные рекомендации.

Обращаясь к коллегам по оконному рынку, приглашаю производителей окон и дилеров принять участие в программе Теплый монтаж® – воспользоваться нашим и европейским опытом, пройти подготовку на семинарах, получить нашу системную поддержку в рекламных материалах, инструментах продаж, сопровождении. Улучшение качества жизни клиентов, обеспеченное при помощи Теплого монтажа® от SOUDAL и дополнительная прибыль – отличное сочетание поднимающее бизнес еще на одну ступень.

SOUDAL

Герасименко Игорь
Руководитель проекта «Теплый монтаж® SWS» «СОЛДИ и Ко»
04073, г. Киев, ул. Сырецкая, 28/2
тел.: (044) 591-53-06, 463-81-51, 067-217-52-23
info.soudal@soldi.kiev.ua
www.soudal.ua, www.metalvis.ua, www.teplyimontazh.com.ua



PRIMUS
EXHIBITIONS GROUP

ПРИМУС: АРХИТЕКТУРНОЕ СТЕКЛО

ARCHITECTURAL GLASS

X Международная специализированная выставка

23 - 24.01.2013
X Международный Конгресс
ОКНА. ДВЕРИ. ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ. АРХИТЕКТУРНОЕ СТЕКЛО

Международный научный партнер: ift ROSENHEIM

22 - 25.01.2013

Украина, Киев, КИЕВЭКСПОПЛАЗА ufi

тел./факс: (044) 537 6999
E-mail: info@theprimus.com
www.theprimus.com

Там где нужно фикс – всегда есть SOMA FIX!

Отличная Fixация к любым поверхностям!

0-800-200-700, www.somafix.com.ua, www.kt.ua

SOMA FIX – качество, которому доверяют профессионалы!

Монтажная пена SOMA FIX на рынке Украины уже более 10 лет. Уходящий 2012 год для SOMA FIX стал юбилейным. За этот период времени SOMA FIX меняла дизайн, меняла формулу состава пены, уверено ставила окна и двери по всей нашей стране... А в Стамбуле дополнительно был открыт абсолютно новый, технически модернизированный завод по производству монтажной пены SOMA FIX.

Начиная много лет назад, завод-производитель SOMA FIX ставил перед собой задачу – качеством превосходить европейские монтажные пены, быть лидером среди первых! И сегодня, можно с уверенностью сказать, что SOMA FIX стала уникальным, качественным продуктом, который по своим техническим характеристикам не уступает европейским производителям монтажной пены, а в сравнении с некоторыми торговыми марками – даже превосходит.

На сегодняшний момент единственным официальным представителем SOMA FIX на террито-

рии Украины является компания «КТ Украина». В отделе продаж «КТ Украина» работает уже 1000 профессионалов. На внутренних корпоративных обучениях мы очень часто тестируем монтажные пены разных торговых марок. Но сотрудник компании «КТ Украина», который хотя бы раз видел SOMA FIX в действии и лично убедился в качестве этой монтажной пены – навсегда становится лояльным к нашей торговой марке. Отсюда и наша уверенность в продукте!

С 2007 года компания «КТ Украина» активно продвигает SOMA FIX. Так, по результатам последних лет, согласно маркетинговому исследованию, монтажной пеной SOMA FIX пользуются более 26% оконных предприятий, около 28% монтажных бригад по установке дверей, а также из внутренней статистики компании «КТ Украина» – SOMA FIX выбирают более 10 000 клиентов, из них около 5000 – это магазины.

Среди этих 5000, на сегодняшний момент уже 96 магазинов по всей территории Украины – это фирменные магазины SOMA FIX.

Развивая магазины по новой программе «Авторизированные Торговые Точки SOMA FIX» мы обеспечиваем потребителю гарантию оригинального качества продукта, постоянное наличие, широкий ассортимент и оптимальные цены, а также возможность получить квалифицированную консультацию по продукту SOMA FIX.

Завершая год, мы – компания «КТ Украина» и завод-производитель Okyanus Kimya, выражаем свою искреннюю благодарность за Ваш выбор – за выбор SOMA FIX!

Официальный представитель SOMAFIX в Украине:
Центр обслуживания клиентов:

КТ®

0 800 200 700

www.kt.ua, www.somafix.com.ua

PROFESSIONAL
SOMA FIX®
НАМ ДОВЕРЯЮТ ПРОФЕССИОНАЛЫ

выход 28-30 погонных метров с одного баллона пены SOMA FIX MEGA 65л.

Однокомпонентная монтажная пена SOMA MEGA 65 литров является многофункциональным уникальным продуктом. На сегодняшний день профессиональная пена SOMA MEGA 65 л. занимает одну из лидирующих позиций на рынке Украины, благодаря тому, что оптимально зарекомендовала себя в профессиональном сегменте строительного рынка – идеально подходит для монтажа светопрозрачных конструкций любого профиля, для монтажа деревянных дверных коробок и при тепло-, шумо- изоляции.

Объем	Выход пены, литры	Количество в упаковке	Количество в европаллете
850 мл.	65 л.	12 шт.	768 шт.

Технические особенности полиуретановой профессиональной пены SOMA MEGA 65:
- Производитель – Турция
- Оборудование и технологии – Германия
- Контроль качества
- Постоянное наличие
- Мелко пористая структура
- Одного баллона хватает на 1,5 - 2 окна
- Выход пены – 28-30 погонных метров
- Оптимальная стоимость одного погонного метра – 1, 50- 2,00 грн.
- Рекомендованная цена на рынке – 48,00-50,00 грн.
- 10 лет на строительном рынке Украины.

УСТАНОВКА ДВЕРЕЙ | МОНТАЖ ОКОН | УТЕПЛЕНИЕ ФАСАДОВ | МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ФОРМУЛА

SPV Company Ltd.
ПРОВІДНІ ЗАМКОВІ ТЕХНОЛОГІЇ

Строим Украину красивой и безопасной

Декор и безопасность. Две важнейших составляющих для производства металлопластиковых конструкций. Чем декорировать, чтобы сделать изделие красивым и продлить срок его эксплуатации? Как защитить, чтобы обеспечить наивысшую безопасность конструкции? Об этом мы расскажем в цикле статей «Строим Украину красивой и безопасной».

Декорируем защищая

Традиционно пластиковые окна белые, но современные тенденции и новые технологии позволили быстро, качественно и доступно производить цветные окна. Это способствовало все большей популярности цветных решений. Благодаря ПВХ пленке для декорирования профиля, сегодня можно изготавливать окна любого цвета и фактуры.

Ламинация надежно защищает пластиковый профиль от механических воздействий, перепадов температур и солнечных лучей. Поэтому ламинированные окна сохраняют свой безупречный внешний вид и цвет не менее 20 лет.

О WINSHIELD®

WINSHIELD® – специально разработанная пленка ПВХ/ПММА для ламинации ПВХ и алюминиевого профиля, сендвич-панелей и других изделий для внешнего использования.

Пленка WINSHIELD® является оптимальным по показателям «цена-качество-дизайн» решением для современного производства окон, дверей и фасадных конструкций.

Изделия, декорированные WINSHIELD®, гармонично и эстетично сочетаются с интерьерами и экстерьерами зданий, создавая свой оригинальный дизайн.

Производитель покрытия WINSHIELD® компания kibbutz Haogen (Израиль) – один из мировых лидеров по разработке высококачественных поливинилхлоридных (ПВХ) пленок для ламинации. В производстве предприятие применяет самое современное оборудование, которое позволяет изготавливать сложные многослойные ПВХ пленки.

В ассортименте продукции от израильского завода представлена пленка для ламинирования подоконников WINGUARD, пленка для ламинирования оконных профилей WINSHIELD® и пленка для ламинирования МДФ фасадов VINORIT®.

Продукция прошла сертификацию по многочисленным стандартам качества, включая ISO 9001(2000), Din, SKZ и др. Пленка WINSHIELD® безопасна для окружающей среды и здоровья человека, что подтверждено заключением государственной санитарно-эпидемиологической экспертизы МОЗ Украины 05.03.02-03/60577 от 28.09.2009.

Color Shield™ - защитит от солнечных лучей

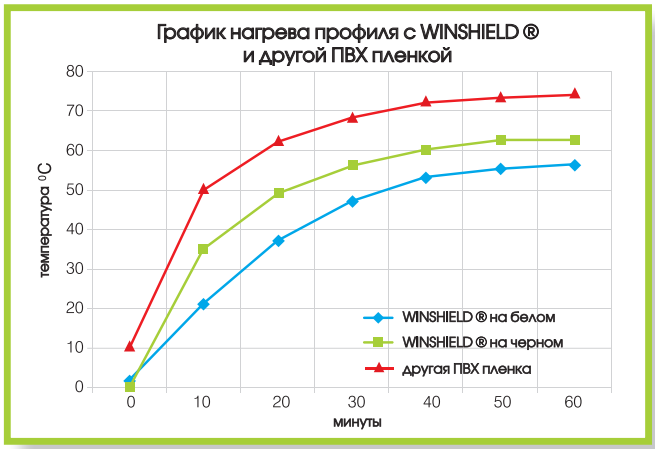
ПВХ профиль, ламинируемый пленками темных цветов, больше нагревается, в отличие от белого, который отражает тепло. Темные цвета поглощают больше инфракрасного излучения, нагревая внешнюю поверхность профиля. При этом температура внутри камер остается низкой. Дисбаланс температур может привести к деформации конструкций.

Во избежание таких ситуаций все пленки WINSHIELD® производятся по инновационной технологии Color Shield™.

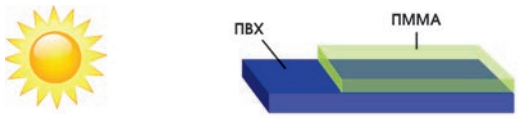
Суть технологии заключается в применении специальных пигментов, которые способны отбивать ин-

фракрасное излучение, существенно уменьшая нагревание поверхности профиля.

Уникальная технология Color Shield™ является особенностью всей продукции WINSHIELD®. Она предотвращает нагревание профиля, отражая до 80% NIR (инфракрасного излучения) в солнечном свете. Это уменьшает поверхностную температуру профиля окна больше чем на 20%. В результате этого процесс старения и разрушения профиля замедляется, увеличивается срок его эксплуатации, а также обеспечивается энергоэффективность конструкции благодаря сохранению герметичности. Эффективность технологии Color Shield™ доказана в сравнительных исследованиях с конкурирующими пленками.

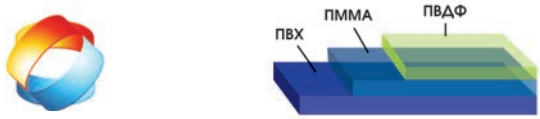


Технологии WINSHIELD®



WINSHIELD® UVX™ является двухслойным покрытием. В основе ее структуры поливинилхлорид (ПВХ), снаружи WINSHIELD® UVX ™ покрыта прозрачным полиметилакрилатом (ПММА).

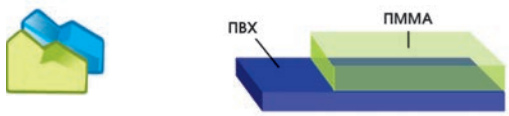
Наличие акрилового слоя гарантирует погодостойкость (стойкость к перепадам температур, холоду, жаре, влаге и т.д.), а также защиту от выгорания цвета под воздействием UV ультрафиолетового излучения. Благодаря полиметилакрилату (ПММА) WINSHIELD® UVX™ пригодна для внешнего использования, является долговечным материалом и отвечает строгим международным стандартам качества, включая RAL-GZ716/1. **Гарантийный срок WINSHIELD® UVX ™ - 5 лет.**



WINSHIELD® PVDF™ (Next Generation). Следующее поколение WINSHIELD® PVDF™ является трехслойным покрытием ПВХ+ПММА+ПВДФ.

Поливинилденфторид (ПВДФ) значительно повышает степень защиты пленки от ультрафиолетового излучения и внешних погодных условий. WINSHIELD® PVDF™ является более стойким к экстремальным погодным условиям, UV ультрафиолетового излучения и более долговечным в эксплуатации покрытием. **Гарантийный срок WINSHIELD® PVDF™ продлен до 12 лет.**

WINSHIELD® S™ - это покрытие из двух слоев полиметилакрилата (ПММА) без ПВХ, что делает его суперстойким к погодным условиям. **Гарантийный срок WINSHIELD® S™ продлен до 20 лет.**



WINSHIELD® 3D™ специально разработана для облицовки конструкций с объемными элементами. Это двухслойное покрытие, в основе поливинилхлорид (ПВХ), снаружи утолщенный слой полиметилакрилата (ПММА.)

ПВХ покрытие WINSHIELD® 3D™ легко принимает форму углов, вогнутых и выпуклых поверхностей но, благодаря увеличенной толщине акрилового слоя, в местах натяжения остается достаточно прочной, чтобы обеспечить сильную защиту по всей поверхности. **Гарантийный срок WINSHIELD® 3D™ - 5 лет.**

WINSHIELD® UVX™ - всегда в наличии на складе,
пленки нового поколения поставляем под заказ.

4 ЕКО-цвета от WINSHIELD®

Актуальные тенденции в строительстве являются зеркалом процессов, которые происходят в обществе. Современный человек устал от стекла и бетона крупных городов. Особенно это относится к архитектурным решениям фасадов и фасадных элементов. Мы стремимся к натуральности, единению с природой, экологичности. Пленка WINSHIELD® специально разработана для создания натурального вида оконных профилей, стенных панелей и других элементов фасадных конструкций.

При выборе цвета следует учитывать его гармонию с классическими строительными материалами, а также сочетание с популярными фактурами и видами древесины. В этом спектре WINSHIELD® предлагает широкую линейку разнообразных цветов. Производитель пошел на шаг дальше и предлагает 4 цвета, которые созданы с учетом восприятия человеком глобальных эко тенденций. Цвета, в которых естественная гармония органично сочетается с тематикой изменения времени года, не подвластны влиянию моды.

Откройте для себя эко-тренд как импульс к выбору цвета.

Составляющие успеха

Для достижения успеха большое значение имеет правильный выбор клея и соблюдения технологии ламинации. Понимая важность этих составляющих, SPV Company Ltd, как эксклюзивный импортер израильского ПВХ покрытия WINSHIELD®, тесно сотрудничает с производителями клея и изучает инновации в технологиях ламинации. Менеджеры SPV Company Ltd предложат качественное ПВХ покрытие и предоставят рекомендации по его применению. В 2012 году менеджмент SPV Company Ltd прошел обучение в Германии на заводе KLEBCHEMIE M.G.Becker GmbH & Co. KG – известнейшем в мире производителе высококачественных клеев марки KLEIBERIT. Все участники обучения сдали экзамены и получили именные сертификаты.

SPV Company Ltd сотрудничает с израильским производителем пленок уже более 15 лет, начав с поставок VINORIT® - декоративного ПВХ покрытия для ламинирования металлических дверей и МДФ фасадов. Высокое качество израильской пленки, стойкость к ультрафиолету, перепадам температур и механическим воздействиям уже доказана временем. Сегодня МДФ накладки, ламинированные VINORIT®, стали самым популярным видом декора для входных дверей благодаря разнообразию дизайнов, цветов и текстур. Важным отличием ПВХ покрытия VINORIT® от дешевых копий является его уникальная термопластичность.

ПВХ пленки не единственное направление деятельности SPV Company Ltd. С 1994 года компания специализируется на внедрении инновационных замочных технологий мировых лидирующих брендов. Ассортимент продукции включает наиболее современные продукты механических и электронных систем запирания: доводчики, замки, цилиндры, системы «антипаник», дверную автоматику и прочее, что позволяет укомплектовать объект с самыми высокими требованиями к безопасности. Квалифицированный персонал, насчитывающий более 120 сотрудников, региональные представительства в Днепропетровске, Львове, Одессе, Симферополе и сеть партнеров быстро, качественно, профессионально оборудуют Ваш объект в любой точке Украины.

Благодаря многолетнему опыту, глубокому знанию строительного рынка и безупречной репутации SPV Company Ltd стала лидером отрасли безопасности Украины.

О современных механических и электронных системах запирания мы расскажем в следующем материале из цикла статей «Строим Украину красивой и безопасной».

SPV Company Ltd.
ПРОВІДНІ ЗАМКОВІ ТЕХНОЛОГІЇ

Генеральный импортер в Украине SPV Company Ltd
Ул. Шамрыла, 7-А, Киев, 04112
Тел. 044 456 9444; факс: 044 244 9007
www.winshield.spv.ua; www.spv.ua
Менеджер направления пленки ПВХ **Наталья Андрусяк**
моб. 067 505 4316

4 ЕКО-кольори від WINSHIELD®

MORAN
кедр

NUSSBAUM
горіх

DARK OAK
дуб темний

BLACK CHERRY
черешня чорна

Людина прагне стати ближчою до природи. WINSHIELD® втілює Ваше прагнення у реальність. Відкрийте для себе еко-тренд як імпульс до вибору кольору вікна.

Декоруємо захищаючи

WINSHIELD® dressed to protect by kibbutz Haogen

- WINSHIELD® – спеціально розроблена плівка для ламінації профілю з ПВХ та алюмінію, сендвіч панелей та інших виробів зовнішнього використання.
- Виготовляється на заводі kibbutz Haogen (Ізраїль) на сучасному обладнанні за новітніми технологіями.
- Color Shield ™ – унікальні пігменти, що відбивають 80% інфрачервоного випромінювання.
- Висока якість продукції підтверджена міжнародними сертифікатами якості ISO 9001(2000), Din, SKZ та ін.
- Широкий асортимент кольорів завжди в наявності на складі.

СПВ Компані Лтд. запрошує відвідати стенд компанії С18.1 у павільйоні №1 на виставці
«ПРИМУС: ВІКНА. ДВЕРІ. ПРОФІЛІ. ФАСАДИ» 22.01.13 – 25.01.13

Генеральний імпортер в Україні «СПВ Компані Лтд.», вул. Шамрила, 7-А, Київ, 04112; тел.: 044 456 9444

www.winshield.spv.ua
www.spv.ua

SPV Company Ltd.
ПРОВІДНІ ЗАМКОВІ ТЕХНОЛОГІЇ

www.ulf.org.ua

Член Української Локсмайстер Федерації
УНЧФ: 002

Ученье свет...

Интервью с Ириной Фенске, основателем компании «Бизнес-Креатив»

Добрый день, Ирина! Рады приветствовать вас на страницах нашего издания. Сегодня можно с уверенностью сказать, что вы первые на украинском оконном рынке, которые пришли с этой миссией – сделать специалистов отрасли грамотными, компетентными. Расскажите подробнее, как Вы пришли в этот бизнес.

Свою карьеру я начинала в 2000 году в Москве в компании KBE. В тот момент, компания KBE была одной из первых, которая открыла свой учебный центр и приглашала ведущих тренеров из России. Тогда у меня была редкая возможность познакомиться и поучаствовать на тренингах таких известных российских тренеров как Марка Кукушкина, Радмило Лукича. Именно благодаря их тренингам произошел толчок в этом направлении. Чуть позже получив диплом бизнес-тренера я перешла работать в компанию «Thyssen Polymer». Именно там началась настоящая карьера бизнес-тренера. В этой компании был приобретен огромный опыт в сфере тренингов и обучения, я познакомилась со многими интересными людьми, которые стали моими друзьями и клиентами.

Через какое-то время познакомилась со своим будущим мужем и уехала в Германию. Благодаря поддержке мужа, я приняла решение об открытии тренинговой компании «Бизнес-Креатив» сначала в Германии, а потом в России и Украине.

Какие тренинги вы предлагаете участникам украинского оконного рынка?

Мы уже давно проводим классические тренинги B2B: «Продажи окон дилерам», «Продажи профиля оконным компаниям», «Продажи стекла и стеклопакетов оконным компаниям», а таже многие другие. Конечно же тема B2C «Продажи окон в розницу» остается самой востребованной, но мы замечаем, что культура продаж во многих компаниях прилично выросла. Сегодня значительно вырос спрос на управленческие темы, так мы разработали и успешно проводим тренинги «Мастерская эффективного управления», «Управление персоналом», «Собеседование: при подборе, годовое и при увольнении», «Роли руководителя», «Тайм-менеджмент». Среди программ у нас есть и уникальные запатентованные из Европы.

Для тех компаний, которые хотят с нами сотрудничать на постоянной основе, мы разработали программу «Тренер в лизинг». Она позволяет за относительно невысокую цену постоянно обучать собственный персонал. Скоро старует «Школа менеджеров» и, в некоторых компаниях мы запускаем «Школу руководителей». Конечно же проводим вебинары, пишем корпоративные книги продаж и занимаемся аттестацией персонала.

Какие мероприятия уже успели провести в Украине? Есть ли какие-то результаты у компании-участника тренингов?

В то время, когда компания «Виконда» начала развивать собственную франчайзинговую сеть, мы помогали им открыть учебный центр, подбирали персонал для учебного центра, разрабатывали программы и проводили обучение персонала. Конечно же большая заслуга и самого коллектива «Виконды» – очень талантливых и активных единомышленников, которых объединяют неординарные и сильные руководители.

Давно работаем мы и с командой «ЕвроОкна» из Винницы. Уже который год непрерывно проводим обучение персонала на совершенно разные темы. В этой компании радует то, что персонал остается стабильным. Видишь одни и те же лица, вот только должности у многих меняются, потому что компания способствует их росту.

Нашим клиентом является и компания «Газда». Сильная и обученная команда, у которой многим можно еще поучиться и, несмотря на это, после прохождения тренингов, «Газда» начала использовать в своей работе многие инструменты и знания, полученные в ходе обучения.

Я могу назвать еще несколько десятков компаний – наших клиентов в Украине. Каждая компания – это уникальность. Уникальны и люди, которые приходят к нам на обучение. Ты видишь их рост, получаешь обратную связь, благодарности и результаты – вот, что самое важное в нашей работе. Иногда нужен не тренинг, а просто какая-то произнесенная фраза, и она становится толчком для роста, иногда достаточно однодневного семинара, а некоторым важно постоянное обучение.

Проводите ли вы собеседования и оценку сотрудников перед тренингами и вовремя их проведения? Даете ли вы характеристики по каждому участнику?

Конечно. До проведения тренинга, с согласия руководства, мы обязательно прозваниваем офисы, посещаем торговые салоны, для того, что бы иметь представление о работе менеджеров. Благодаря

этой информации, мы можем сразу работать с теми слабыми местами, которые мы видим при аттестации. После окончания тренинга мы даем полную характеристику каждому участнику тренинга. Это наш классический метод работы и данная услуга всегда входит в общую стоимость обучения.

Директор крупной оконной компании задал мне вопрос: «Как построить правильную систему продаж? Что сейчас работает?». Что бы Вы ему ответили?

На этот вопрос практически невозможно ответить. Все зависит от людей, которые управляют этой компанией. Можно сказать, что отделы продаж в лице менеджеров, очень отличаются в разных компаниях, даже если финансовые показатели похожи. Поэтому давать одинаковые рекомендации будет неправильно и ошибочно. У каждой компании свои цели: будь-то розничная продажа или дилерская сеть. Есть компании, у которых моральные цели превосходят над бизнес-целями по получению прибыли: лучший работодатель, самая клиентоориентированная компания и так далее. Мы смотрим на них, восторгаемся, потому что у них много наград, они на слуху, но не всегда за данными действиями стоят серьезные финансовые успехи. Кто-то демпингует рынок, и имеет на это полное право, потому что преследует совершенно другие цели на данном этапе развития. Если мы не знаем целей и планов собственника компании, то очень сложно критиковать стратегию развития компании или давать рекомендации, все необходимо рассматривать индивидуально и в тоже время системно. Я знаю только одно, что долгосрочные продажи и высокую маржинальность возможно получить профессиональной командой управленцев, которые дополняют друг друга, а не похожи один на другого, поэтому в этом году так сильно стали востребованы тренинги для руководителей.

Как сделать так, чтобы менеджер, который прошел обучение, не ушел в другую компанию?

Это задача руководителей. Ведь основная функция руководителя – это управление людьми. Руководитель 80% своего времени должен заниматься общением с коллективом. Это очень важный момент. Остальные 20% - занимает разработка стратегии и контроль ее выполнение. Руководитель должен успевать уделять внимание каждому сотруднику, чтобы последний понимал свою важность, необходимость именно для этой компании. Когда человек, приходя на работу, чувствует себя частью коллектива, ощущает свою необходимость, такой сотрудник не уходит. Когда руководитель помнит и лично поздравляет с Днем рождения, проявляет интерес к сотруднику, вовлекает его в процессы принятия решений, мотивирует на собственные интеллектуальные инвестиции в развитие компании – тогда происходит личный контакт, устанавливается связь, это и является тем, что держит сотрудника на рабочем месте. Зарплата не является основной мотивацией, и соответственно не удержит сотрудника на рабочем месте, хотя это тоже очень важный момент и им нельзя пренебрегать.

Какими качествами изначально должен обладать будущий менеджер и будущий руководитель?

Что касается Украины, то ситуация с менеджерами сегодня очень сложная. Мы сами занимаемся постоянным подбором менеджеров в нашу компанию, и мой первый опыт меня просто удивил, когда на вакансию офис-менеджера к нам обратилось 150 человек, на вакансию бизнес-тренера 50 человек, а на вакансию менеджера было всего 7 обращений, из них на собеседование пришел только 1 человек. Недавно один из наших клиентов поделился информацией о том, что проводил конкурс среди соискателей на должность менеджера розничных продаж. Из 170 обращений выбрано было только 3 человека.

Поэтому можно очень много разглагольствовать о том, каким должен быть менеджер, но пока в Украине рынок будет все еще «рынком работника», а не «рынком работодателя», то многие рекомендации – это всего лишь написанная на бумаге теория, но я все же попробую ее систематизировать.

Мы выделяем 3 категории менеджеров: **менеджер розничных продаж, менеджер продаж окон дилерам и руководитель отдела продаж.**

Менеджеры розничных продаж ориентированы в основном на комфортные условия в работе и на естественную потребность зарабатывать деньги. Для них важно, чтобы клиент сам обратился, а они уже на месте приложат максимальные усилия для того, чтобы осчастливить клиента. Могу вам сказать, что многие менеджеры очень искренне пытаются продавать профессионально, только получается это не всегда грамотно, но не по причине неправильного подбора или «тупости» сотрудника, как это умеют повторять руководители. А «не продают» менеджеры профессионально, потому что ему никто не показал, как нужно. Что Вы хотите, в Германии продажам нужно обучаться три года, а в России достаточно закончить школу. Культура общества играет здесь очень важную роль. В принципе менеджером розничных продаж может работать каждый человек, без очень высоких амбиций, желающий зарабатывать и обучаться. Для амбициозных необходимо четко продумывать дополнительные системы мотивации, но и в первом и во втором случае важна грамотная постановка целей и грамотно отлаженный контроль.

Менеджеры дилерских продаж – это сотрудники «на колесиках». Такие полевые работники, стремящиеся к общению и к достижению своих главных целей: развить своего клиента и получить от этого максимум прибыли. Комфортная работа – это не их стихия, если менеджер просит большой оклад и озадачен комфортным рабочим местом, то это означает, что продавать он не будет. Активный менеджер знает, что добывает свой хлеб только действием. Насколько качественны эти действия – это другой вопрос. Мы учим на наших тренингах таких менеджеров не просто продавать, а становится консультантами для своего дилера, на это способна уже достаточно ин-

теллектуальная личность, активная и с высокими амбициями.

Руководитель отдела продаж – это не «продажник», а в первую очередь, руководитель. Единственное, что нужно для того, чтобы человек быстро и эффективно начал руководить своим коллективом/подразделением – это проверить его на наличие в его арсенале основ менеджмента, из которых самыми важными в моем понимании является управление персоналом и функция контроля.

Когда человек, приходя на работу, чувствует себя частью коллектива, ощущает свою необходимость, такой сотрудник не уходит. Когда руководитель помнит и лично поздравляет с Днем рождения, проявляет интерес к сотруднику, вовлекает его в процессы принятия решений, мотивирует на собственные интеллектуальные инвестиции в развитие компании – тогда происходит личный контакт, устанавливается связь, это и является тем, что держит сотрудника на рабочем месте. Зарплата не является основной мотивацией, и соответственно не удержит сотрудника на рабочем месте, хотя это тоже очень важный момент и им нельзя пренебрегать.

Существующая сегодня проблема продаж зарыта где-то глубоко в головном мозге людей, которые уже перестали верить в «светлое будущее» или же действительно сказывается экономический кризис? И как оценить продажи компании сегодня?

Диагностика продаж – это длительный процесс. Необходимо начинать с головы компании. Потому что провал каких-то проектов – происходит не из-за менеджеров, начальников отдела и т.д. Основная причина – это руководитель компании и как это не странно – это его личные цели.

Руководитель должен иметь кураж, как только кураж растворяется, сотрудники моментально также его теряют. Коллектив всегда хочет видеть в глазах руководителя огонь, тогда им также хочется работать, думать и творить. «Светлого будущего» сегодня практически нет, потому что посмотрите на оконный рынок. Здесь даже конкуренции уже нет, все друг друга знают, стаж у многих превышает 10 лет. Скукотища, а не кризис – вот в чем проблема. Как говорил Булгаков «разруха в головах». Рынок стал скучным, поэтому и кризис, и я об этом говорю очень много на конференциях. Просто на постсоветском пространстве не учили рассматривать кризис как возможности.

Слово «кризис», написанное по-китайски, состоит из двух иероглифов: один означает «опасность», другой – «благоприятная возможность». Джон Кеннеди.

На оконном рынке у многих собственников отсутствуют горящие глаза, новые идеи, потому что привыкли к шаблонному мышлению, не выходящему за рамки окон. Даже управленческий тренинг показал, что многие руководителя мыслят только квадратиками. Рынок можно сделать интересным, если искать идеи вне его, если начинать придумывать безумные проекты, ставить перед компанией самые неожиданные цели. Например, сегодня в автомобильной промышленности можно обучиться бережливому производству, у Стива Джобса можно обучаться креативности, у Евгения Чичваркина дерзости и необычности, у Олега Тинькова системному мышлению. Идеи для оконного рынка лежат за рамками самого рынка. То, что находится «под носом» уже не интересно ни самой оконной компании, ни клиенту оконной компании.

Что лучше – брать менеджера с чистого листа, или же менеджера с багажом знаний, своей клиентской базой и т.д.?

Я считаю, что легче научить, чем переучить. Поэтому я за то, чтобы принимать на работу менеджеров с чистого листа. Ломка привычек – это самая неблагодарная работа. Но есть ситуации, когда компании необходимо завоевать рынок быстро, тогда обычно берут активных, опытных продажников. Они стоят очень дорого, но их берут на короткий срок для того, чтобы «совершить наступление» и отпустить или найти другое место в коллективе.

Телефон или общение вживую, где успешнее продажи?

Если говорить об активных продажах B2B, то телефон необходим только для того, чтобы назначить встречу с клиентом. В рознице телефон нужен для того, что бы записать клиента на замер.

Продажи в розницу или через дилеров? Что эффективнее?

После кризиса, для того, чтобы удержаться на плаву, многие оконные компании выбрали стратегию дилерских продаж. Но к середине этого года компании задумываются о развивитии розничных сетей, которые дают больше прибыли и поддаются контролю. Считаю такой ход событий правильным. Уверенна, что в 2013 году произойдет значительный скачок в развитии розничных продаж. Эта ситуация радует, потому что заставит многих дилеров пересмотреть свои «королевские позиции» на оконном рынке.

Пожелания читателям журнала «Оконные технологии» и оконному рынку в целом…

Желаю выйти идейно за рамки оконного рынка и стать открытыми новому: в обучении, управлении, маркетинге, конкурировать серьезными идеями и высоким качеством. Для этого необходимо посещать не только тематические оконные выставки и семинары, но и больше общаться друг с другом, необходимо равняться не на конкурентов, а на лидеров в другой сфере... Мы сами творим и создаем свое окружение, свою жизнь. В одной компании для сотрудников создали йога-центр, где каждый сотрудник компании имеет возможность заниматься профессионально йогой в нерабочее время. Посетите офисы Google и Yahoo, и Вы увидите, как «низенько вы літаєте», и пусть это станет для Вас дополнительной мотивацией, толчком.

BUSINESS KREATIV
Эксперты по обучению оконных компаний
«Бизнес-Креатив» Украина
тел.: +38 (067) 551-62-97
e-mail: info@business-kreativ.de
www.business-kreativ.de

Побеждаем совместно

Первая независимая тренинговая компания для оконного рынка

Расписание тренингов на I квартал 2013 года:

Январь

26-27 января
Тренинг "Продажи корпоративным клиентам"

Февраль

8-9 февраля
Тренинг "Управление эмоциями в бизнесе"
11-13 февраля
Тренинг для Тренеров
15-16 февраля
Тренинг "Продажи окон в розницу"
18-23 февраля
Школа менеджеров

Март

1-2 марта
Тренинг "Управление персоналом на оконном предприятии"
4-6 марта
Тренинг для Тренеров
22-23 марта
Тренинг "Сложные переговоры и работа с конфликтным клиентом"

Контакты

Россия: +7 916 140 94 83

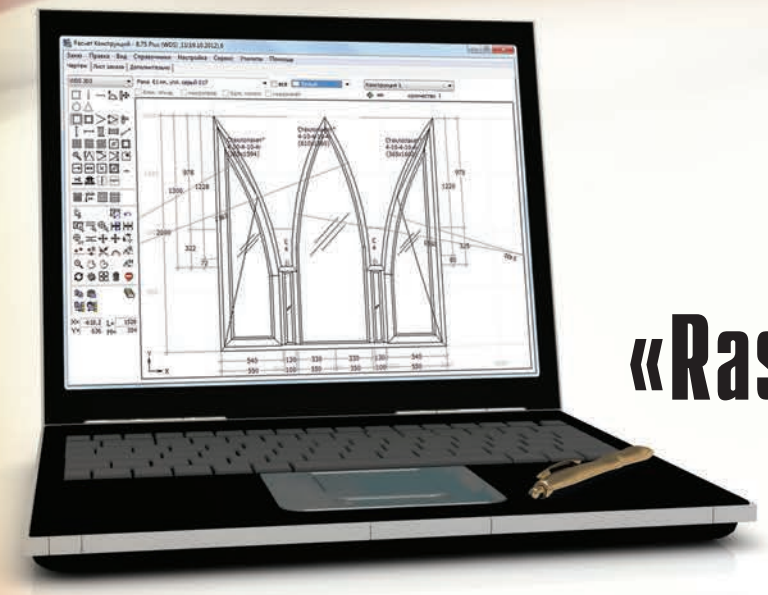
Украина: +38 067 561 75 29

Германия: +49 176 668 963 70

info@business-kreativ.de

www.business-kreativ.de

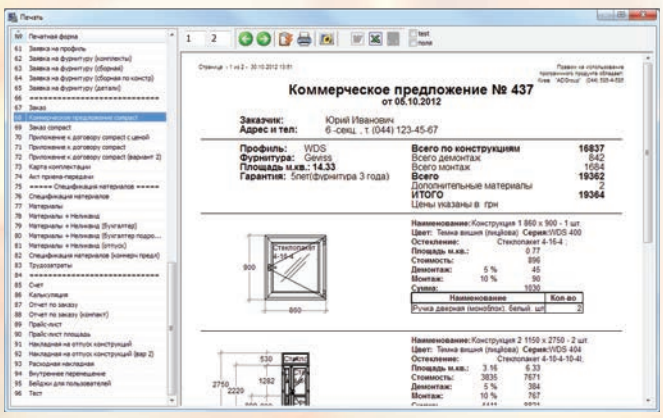
BUSINESS KREATIV
Эксперты по обучению оконных компаний



«RasKon» – большее, чем инструмент

Программный продукт «RasKon» («Расчет конструкций») предназначен для организации и контроля производства светопрозрачных конструкций. Программа позволяет сопровождать заказы, начиная с этапов предварительного просчета, предоставления коммерческого предложения, заказа материалов, выдачи заданий на изготовление и заканчивая этапами доставки, монтажа и сдачи объекта заказчику. С помощью программы Вы сможете быстро и удобно спроектировать, рассчитать комплектацию, стоимость конструкций из профилей ПВХ, алюминия, деревянного бруса. В программе присутствуют функции оптимизации порезки длинномерных и листовых материалов, автоматического подбора комплектации фурнитуры в зависимости от размеров конструкций, учет материальных ценностей. Система может работать в различных вариантах: локальном, сетевом, корпоративном (с возможностью организации территориально-удаленных пунктов приема заказов либо дилеров). Программа является гибкой и легко настраивается под любого производителя профиля. В настоящее время программа работает с 25 переработчиками алюминиевого профиля, 125 переработчиками металлопластикового профиля, 20 производителями фурнитуры, евробруса (деревянные окна).

Сегодня мы поговорим о ключевых возможностях этого продукта. Основой продукта является конструктор, позволяющий проектировать светопрозрачные конструкции высокой сложности. Наряду со стандартными конструкциями можно создавать арочные, круглые, треугольные, пятиугольные, трапециевидные, составные конструкции (например: балконный блок). Программа в процессе моделирования создает математическую модель реальной конструкции, что дает возможность не просто видеть ее в масштабе, но и позволяет максимально приблизить создаваемую модель к реальности и учесть множество нюансов производства. Для облегчения и ускорения процесса моделирования конструкций предусмотрена база «типовых конструкций». Эту базу пользователь может сформировать самостоятельно по своему желанию.


Коммерческое предложение № 437
от 06.10.2012

Заказчик: Юрий Иванович
Адрес и тел: 6 -секц. , т (044) 123-45-67

Профиль: WDS
Фурнитура: Geneo
Площадь м.кв.: 14.33
Гарантия: 5лет(фурнитура 3 года)

Всего по конструкциям	16837
Всего демонтаж	842
Всего монтаж	1684
Всего	19362
Дополнительные материалы	2
ИТОГО	19364

Цены указаны в грн

Модуль ценообразования является мультивалютным, позволяет вести хронологию курсов валют, задавать цены на материалы в разных валютах и результат получать в требуемой валюте. Модуль содержит в себе ряд настроек, позволяющих учитывать рентабельность, демонтаж, монтаж, скидку доставку и ряд аналогичных параметров, влияющих на процесс ценообразования. Реализован механизм фиксации поступления денежных средств по заказам и соответствующая отчетность. Некоторые компании при расчете заработной платы цеховому персоналу применяют методики «пооперационного расчета затрат». Для данных методик существует система настроек, где можно «привязать» операции к тем или иным элементам конструкции, установить зависимости от количества, от ширины, высоты, периметра, площади. Это дает возможность заложить операции как на уровне расчета каждого «реза профиля» и «вкручивания шурупа», так и на уровне более крупных узлов – изготовление рамы, створки, установка импоста, стеклопакета.

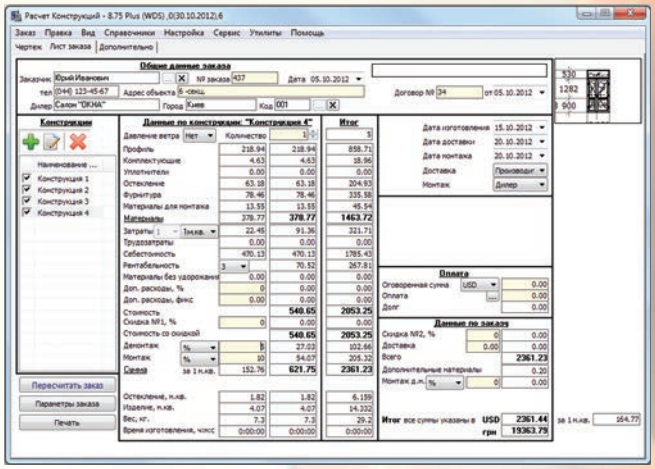
Программа может выполнять оптимизацию раскроя профиля и стекла, вести склад обрезков таких материалов, чтобы еще больше минимизировать бесполезный отход. Программа умеет «раскладывать» профиля, стеклопакеты, фурнитуру по ячейкам ячеечных накопителей, что часто применяется на крупных «потоковых» производствах. Впоследствии вся эта информация выводится на наклейки и клеится на соответствующие детали. Наклейки можно печатать на специализирован-

ном принтере или на обычном принтере, но на специальной просеченной самоклеющейся бумаге. Немаловажным является то, что размеры и компоновка наклейки поддается редактированию с помощью встроенного редактора и позволяет отображать много полезной информации вплоть до рисунка конструкции.

Одной из ключевых возможностей является формирование партий с произвольным числом конструкций для последующей оптимизации и изготовления. Данная возможность широко применяется на средних и крупных производствах. Партии можно формировать не только кратно заказам, но и произвольным образом. Например, очень часто заказ может содержать в себе как стандартные конструкции, так и несколько нестандартных конструкций в этом случае программа позволяет, не «разбивая» заказ на несколько частей собрать в партию выборочно нестандартные конструкции из разных заказов и «запустить» их по линии изготовления нестандартных конструкций. Или для крупного заказа, согласно которого нужно изготовить порядка 500 конструкций, формируется ряд партий по 30 конструкций в каждой и частями заказ запускается в работу. В совокупности с партиями работают функции оптимизации порезки материалов, печати наклеек, печати производственной документации, автоматизированные рабочие места на производстве и выгрузка данных на оборудование с компьютерным управлением. Если производство оснастить компьютерами со сканерами штрихкода то, сканируя наклейки в цеху, при этом в офисе в реальном времени можно отследить процесс изготовления конкретной конструкции в общем потоке, этапы постановки ее на склад готовой продукции, назначение места на складе и впоследствии при отгрузке заказа быстро ее найти и отпустить.

На сегодняшний день программа умеет взаимодействовать с оборудованием более 15 различных марок, это более 25 различных моделей: пилы, сварочные станки, автоматические упоры, оборудование для подрезки фурнитуры, столы раскроя стекла, обрабатывающие центры, специализированные принтеры наклеек.

Программа имеет свою систему складского учета, может вести несколько складов материалов и отдельно склады обрезков профиля и стекла. Для печати документации содержится более 100 различных печатных форм, также имеется редактор, чтобы можно было на свой вкус адаптировать существующие или разработать новые печатные формы. Любую печатную форму можно экспортировать в MS Excel для последующего редактирования или отправки по электронной почте. Для взаимодействия с другими программами предусмотрены операции экспорта-импорта данных, на основе которых можно выполнить интеграцию с другими программами бухгалтерского, складского учета или комплексными системами управления предприятием. Система разграничения прав пользователей в программе позволяет назначить тот или иной уровень доступа к информации в программе, ценообразованию, настройкам. На разных этапах прохождения заказа через производственный цикл, программа фиксирует пользователя, сделавшего те или иные операции, изменения или от-



метки в заказе. Благодаря системе настроек программа выполняет детальный подбор фурнитуры в зависимости от заданных размеров фальца, а также умеет вычислять величину подреза приводов и ножниц. Впоследствии эта информация применятся для соответствующего автоматического оборудования на производстве.

Весь функционал всегда входит в комплект поставки полной версии программы, небольшие компании по мере своего расширения могут просто задействовать те или иные функции, которые не использовались ими ранее из-за ненадобности. Для организации дилерской сети предусмотрены дилерские программы с ограниченным функционалом в отличие от полных версий. В дилерских версиях предусмотрены функции автоматического обмена заказами через интернет, идентификации каждого дилера, возможность регулировать ценовую политику (политику скидок) разным группам дилеров. Для крупных компаний предусмотрен пакет «безлимитных дилерских программ», в котором количество дилерских программ неограниченно.

Работа над программой ведется 15 лет и продолжается по сей день, регулярно появляются новые функции, рассматриваются и реализуются пожелания от пользователей по модернизации программного продукта. Пользователи могут бесплатно устанавливать обновления через интернет. Бесплатно работает служба технической поддержки, которая в телефонном режиме отвечает на вопросы, связанные с использованием программы. В разных городах есть специалисты, которых мы можем порекомендовать, чтобы на договорных условиях выехать на место к заказчику и помочь во внедрении продукта, обучении, настройке. На нашем сайте есть форум, где пользователи обмениваются опытом работы с программой, а также могут высказать свои пожелания. У нас низкие цены и достойное качество программного продукта.

Компания «ADGroup»
Курбацкий Алексей
+38 044 585-4-585, +38 067 440-53-40
+38 050 440-30-30
www.adgroup.com.ua
e-mail: raskon@adgroup.com.ua
skype: ADGroupKiev

ПРОСТЫЕ РАСЧЕТЫ БОЛЬШИХ РЕШЕНИЙ

«Расчет конструкций»

Программный продукт предназначен для организации и контроля производства светопрозрачных конструкций.

Конструирование (арки, трапеции, пятиугольники …), партии, оптимизация раскроя, наклейки, ячеечные накопители, сканеры штрих кода, элементы безбумажного производства, мультивалютность, редактор печатных форм. Выгрузка заданий на пилы, сварки, обрабатывающие центры. Склады материалов, обрезков, готовой продукции; экспорт данных во внешние программы (1С и прочие). В наличие базы более 150 марок профилей (пластик, алюминий, евробрус) и более 20 марок фурнитуры.

Разработка программы ведется 15 лет, регулярно выходят обновления. Бесплатная техподдержка в телефоном режиме. Низкие цены.

+38 044 585 4 585
www.adgroup.com.ua

Круглый стол на тему: «Выбор программного обеспечения для оконного производства. Все за и против»

Уважаемые читатели!

Ни для кого не секрет, что в век высоких технологий основным инструментом в решении многих вопросов и задач является элементарный компьютер и, что не маловажно, специальное программное обеспечение. Именно с помощью него бухгалтеры ведут отчетность, дизайнеры делают веб-сайты и пишут программный код, а оконщики рассчитывают оконные конструкции и, в некоторых случаях, ведут систему учетности.

Именно об оконном софте мы и хотели более детально поговорить и обсудить эту тему как среди специалистов-разработчиков, так и среди его пользователей.

Дмитрий Никулин
«Континент-Окна»

Алексей Курбацкий
«ADGroup»

Николай Невзоров
«VSGroup»

Александр Глотов
«Белый Ветер»

Сергей Дацив
«Миропласт»

Александр Мастаков
«Викна-Стиль»

Виктор Шабельник
«Виконда Аудит»

Роман Павленко
«Horst Klaes GmbH & Co. KG»

Игорь Бондаренко
«Online okna»

Олег Кесслер
AXOR

Михаил Всесветский
«Алтек»

Основной задачей данного материала было:

- понять и оценить рынок специализированного оконного ПО, что предлагают компаниям, популярные программные решения;
- определить на каком программном обеспечении (далее по тексту ПО) работают основные производители светопрозрачных конструкций, также его основные виды;
- какие основные функции предлагает разработчик ПО, и что используют в своей работе оконщики;
- что хотелось бы изменить, добавить, обновить в действующем ПО;
- система интеграции ПО в программы учета хозяйственной деятельности предприятия;
- другие вопросы и комментарии от специалистов и разработчиков ПО, а также от самих пользователей.

Вопросы для производителей окон:

1. Состояние рынка программного обеспечения для производителей и продавцов/дилеров окон в Украине.
2. Какое программное обеспечение использует ваша компания? (название, бренд). Какие функциональные особенности имеет это ПО? (ведет расчеты, ведет складской учет, есть ли интеграция в систему 1С или другое ПО, которое связано с учетом деятельности предприятия, другие функции)?
3. Что бы вы хотели максимально получить от программного обеспечения и какие функции оно должно выполнять? Какие задачи вы ставите перед программой?

Вопросы для поставщиков оконных систем и фурнитуры:

1. Состояние рынка программного обеспечения для производителей и продавцов/дилеров окон в Украине?
2. Какой вид ПО ваша компания предлагает производителям окон (вашим клиентам). Какие функциональные особенности имеет это ПО? (ведет расчеты, ведет складской учет, есть ли интеграция в систему 1С или др ПО, которое связано с учетом деятельности предприятия, другие функции)?

Вопросы для разработчиков ПО:

1. Состояние рынка программного обеспечения для производителей и продавцов/дилеров окон в Украине?
2. Какое ПО пользуется большим спросом: просчет окон и ведение склада или ПО, которое более глубоко интегрировано в систему учета деятельности предприятия?
3. Какой продукт предлагает рынку ваша компания, и какие у него особенности и конкурентные преимущества?

Традиционно мы выражаем огромную благодарность тем компаниям, которые приняли участие в этом материале и высказали свое мнение!

Курбацкий Алексей
Компания «ADGroup»
программист

Скоро заканчивается сезон, и ближайшие три месяца было бы хорошо уделить выбору программного обеспечения (ПО) или автоматизировать часть своих бизнес-процессов на предприятии. Сегодняшний рынок ПО для оконного бизнеса довольно насыщен. Порядка двух десятков наиболее крупных компаний и разработчиков представляют свои интересы и пытаются завоевать симпатию как производителей профилей, фурнитуры, оборудования, так и непосредственных пользователей – производителей светопрозрачных конструкций и их дилеров. Текущее настроение на рынке ПО сильно зависит от экономической ситуации и носит сейчас довольно прохладный характер. Последние несколько лет наблюдаются тенденции укрупнения производителей светопрозрачных конструкций и организации крупных дилерских сетей, что, в свою очередь, оказывает сильное влияние на развитие рынка программ и вносит ряд своих требований и корректив.

Основными функциями любой оконной программы является проектирование, расчет стоимости, выдача производственной и коммерческой документации. Далее уже в зависимости от класса, программы оснащаются оптимизацией порезки материалов, складским учетом, связью с оборудованием на производстве, системой безбумажного производства, возможностью интеграции с внешними бухгалтерскими и прочими программами.

Представленное ПО можно разделить на несколько категорий:

1. универсальное;
2. «заточенное» под конкретные бренды;

3. комплексные системы управления предприятием.

Представителям первой категории характерна возможность работы с различными брендами профиля и фурнитуры. Данное ПО изначально разрабатывается с расчетом удовлетворить большую часть требований пользователей и технические нюансы разных марок профилей и фурнитуры.

Представителям второй категории характерна привязанность программы к конкретным брендам профиля либо фурнитуры. Данное ПО в большей степени учитывает технические нюансы привязанных систем, но пользователь становится ограниченным в работе на программе только с ними. Функционально ПО этой категории часто не уступает представителям первой категории.

Третья категория, довольно специфическая сама по себе. Она, как правило, имеет в себе больший функционал, чем первая и вторая категории, но при этом часто отстает в базовых функциях, таких как конструирование, оптимизация раскроя материалов. Такие системы дорогостоящие и чаще всего разрабатываются непосредственно под конкретные предприятия. На практике не редко встречается интеграция между собой представителей первой (второй) и третьей категории, чтобы дополнить друг друга недостающим функционалом.

На что рекомендуется обратить внимание при выборе программного обеспечения.

- Рекомендуется изначально определить для себя основные критерии выбора. Частой ошибкой является критерий «мы изготавливаем 20 окон в смену». Спросите себя: какая гусеница не хотела бы стать бабочкой? Поэтому критерии лучше конкретизировать.
- Если Вам предоставляет ПО поставщик профиля либо фурнитуры на льготных условиях либо бесплатно, то поинтересуйтесь, может ли данное ПО работать с другими системами и на каких условиях. Имеет ли данное ПО ограниченный функционал или это полноценная версия, какова стоимость замены «неполноценной» на «полноценную» версию в случае необходимости и возможно ли это вообще.
- Уточните, работает ли приобретаемое ПО самостоятельно в операционной системе, или оно построено на базе сторонней платформы. Например, если ПО построено на базе 1С, то покупая данное ПО уточните, входит ли в его стоимость лицензия на саму 1С. И как при этом общая стоимость лицензий будет зависеть от количества рабочих мест, на которых Вы захотите его использовать.
- Рекомендуется изначально подробно изучить прайс-лист приобретаемого ПО. Вам нужно заранее планировать, какие дополнения Вы потенциально можете приобретать в будущем и за какую цену. Какой функционал ПО будет входить в комплект поставки и какой функционал приобретается за отдельную плату.
- Если Вы планируете работать на производстве с оборудованием с компьютерным управлением, то поинтересуйтесь, существует ли налаженная связь между ПО и таким оборудованием. Если нет, то возможно ли ее реализовать, и на каких условиях.
- Какова политика новых версий. Регулярность появления новых версий. Платные они или нет и если платные, то какие условия. В мире не существует программного обеспечения, которое не нуждается в модернизации и во внедрении новых функций. Многие такие функции диктуются просто временем. Нельзя же, например, запретить желать замерщикам бегать с планшетами или смартфонами в руках и в режиме online передавать информацию в офис, хотя лет 7 назад мало кто об этом думал.
- Какова политика технической поддержки, платная или нет, какие условия, если она платная.
- Существует ли связь с «внешними» программами, как она реализована, можно ли ее адаптировать под свои нужды.

Отдельное внимание хотелось бы уделить вопросу лицензионности ПО. Приобретая лицензионное ПО Вы получаете техническую поддержку, возможность модернизировать ПО под Ваши требования, возможность получать новые версии с новым функционалом и тем самым не отставать от потребностей рынка. Покупая лицензию, Вы даете возможность делать продукт интереснее, функциональнее, при этом все эти выгоды Вы впоследствии получаете с обновлениями программы. С нелицензионным ПО Вам никто никогда не поможет, чаще всего Вы всегда будете работать на старых версиях программ без возможности развития функционала. То, что ПО нельзя поставить на весы и взвесить, как цеховое оборудование или фуру профиля не означает, что туда не было вложено человеческого труда. Только благодаря компьютерной технике и работе программистов многие компании исчисляют свои объемы в сотнях производимых конструкций в сутки.

Со своей стороны хочу предложить к рассмотрению программный продукт «RasKon» (Расчет Конструкций). Это продукт пятнадцатилетнего труда, в котором сосредоточено множество нюансов различных производств как металлопластиковых, так и алюминиевых и деревянных конструкций. Реализованы сотни пожеланий пользователей. Наша команда продолжает трудиться над расширением функционала, постоянным усовершенствованием возможностей, чтобы приносить пользу и радость тысячам наших клиентов.

VS GROUP

Николай Невзоров
Руководитель компании «VSGroup»

1. Не секрет, что в последнее время в оконной промышленности, с увеличением конкуренции и некоторым снижением прибыли, на первый план выходит необходимость оптимизации работы предприятия. Возникает потребность в сокращении количества ошибок в работе менеджеров и дилеров, сокращении коли-

чества отходов, повышении рентабельности и прибыли, потребность в переходе на более производительное автоматическое оборудование и на «безбумажное» производство. При этом требуется точно вести учет материалов, оперативно получать отчеты и итоги, наладить планирование работы предприятия и логистики. Эти и многие другие вопросы можно решить только с хорошим ПО (программным обеспечением).

Хорошее ПО должно обладать гибкостью и функциональностью производственного модуля. Это и качество алгоритма оптимизации раскроя, и содержание комплекса эффективных решений для организации производства. Программа должна давать возможность создания полного пакета производственной документации, сортировки продукции по тележкам и ячейкам, организовать «безбумажное» производство, работать с автоматическим оборудованием.

Если говорить об экономической части делопроизводства, то оконное ПО должно обеспечивать возможность гибкого подхода к формированию цен на продукцию. В этом поможет мультивалютность, группы скидок и наценок, ценовые поправки и коэффициенты. Немаловажным фактором является наличие собственных решений для ведения управленческого учета. Это и система планирования производства, закупок, затрат, и ведение взаиморасчетов с контрагентами, и складской учет, и другие управленческие задачи предприятия.

Значимым фактором является доступность и простота работы программы с дилерами. Стоимость дилерской версии, простота обучения, удобство распространения обновлений, механизмы защиты от ошибок некомпетентных менеджеров, обмен заказами, экспорт предложений, все эти факторы очень важны при работе с дилерами.

Также хорошее ПО должно обеспечивать интеграцию с внешними учетными системами, формировать файлы экспорта, обеспечивать открытость данных для автоматического обмена с другими приложениями, открытость системы для самостоятельного обслуживания базы и должно содержать доступную систему создания и редактирования отчетов.

И конечно же, поставщик ПО должен обеспечить обслуживание программного комплекса. Помощь на этапе внедрения, техническая поддержка, периодичное обновление и обработка запросов пользователя значительно помогут интеграции ПО с задачами предприятия.

2. Важно понимать: программа – это не статья затрат. Это инвестиция в новый инструмент, которая позволит более эффективно работать всему предприятию. Любая оконная компания стремится увеличить количество продаж, увеличить процент заработка на заказах и уменьшить затраты. Современная программа должна не просто позволять это делать, а делать это эффективно.

Приобретая современную программу, предприятие получит уменьшение количества отходов на предприятии, оптимизацию производственного процесса, сокращение ошибок на производстве. Гибкое ценообразование позволит эффективно строить дилерскую сеть. Заказы, принятые от дилеров в электронном виде, исключат ошибки менеджеров, которые присущи ручному вводу заказов. Программный контроль на этапе расчета отменит необходимость проверять правильность создаваемых заказов. Добавим к выгодам эффективную систему планирования производства продукции, учитывающую текущую загрузку производства, сроки поставки, сложность изделий, и формирование актуальных оперативных отчетов о деятельности предприятия.

3. Во-первых, понимание зачем это нужно. Если на предприятии все нормально, проблемы не возникают, менять программу совсем не обязательно. Как говорится, лучшее - враг хорошего.

Во-вторых, нужно иметь специалиста, который будет обслуживать эту программу. Без обслуживания даже самая лучшая программа со временем станет бесполезной и неработоспособной.

В-третьих, нужно быть готовыми к перестройкам некоторых процессов и сопротивлению персонала. Люди привыкают к устоявшейся организации работы и очень немногие сразу могут объективно оценить преимущества нового программного комплекса. Некоторые процессы могли быть построены неправильно в виду отсутствия передового опыта или ограниченности существующего ПО. При переходе на новую программу, возможно понадобится менять организацию производственного процесса, прислушиваясь к рекомендациям представителей ПО, и учиться чему-то новому.

И самое главное, нужно помнить: любая программа – это инструмент, эффективно пользоваться которым необходимо будет научиться. Чтобы достичь успеха, нужно будет приложить собственные усилия. Если Вы готовы к этому, покупка современной программы будет выглядеть как выгодная, и главное, быстроокупаемая инвестиция.

4. Для эффективной деятельности современного оконного предприятия необходимы две программы: специализированное решение для расчета и обработки выпускаемых изделий – это оконная программа, и система управленческого учета.

Учетный модуль должен обеспечивать планирование загрузки производства, ведение затрат предприятия, финансовые взаиморасчеты с клиентами и поставщиками, складской учет, обеспечивать необходимыми отчетами деятельности предприятия и статистической информацией. По сути, оконная программа – это руки предприятия, а система управленческого учета – голова.

Сама оконная программа должна обеспечивать простой доступ к базе данных для «связывания» с любой управленческой системой. То есть должен быть экспорт заказов, импорт производственных заданий и т.д. Способ связи через файлы сегодня уже морально устарел.

К сожалению, готовых решений для управленческого учета оконного предприятия почти нет. Приобретая новое ПО, фирма сталкивается с проблемой налаживания управленческого учета. Как вариант, можно продолжать вести учет как было, но не факт, что это «было» позволит эффективно работать при приобретении новой оконной программы. Или можно разработать собственную систему, чаще

всего речь идет о платформе 1С. Наилучшим же вариантом является предложение поставщика оконной программы единого комплекса, конечно, если такое есть в наличии.

5. Разработать собственную систему управленческого учета достаточно тяжело. Необходимо: найти специалиста, который напишет четкое техническое задание, и будет контролировать его выполнение; подобрать программистов и добиться от них выполнения задач; протестировать решение; выполнить отладку системы в реальных условиях. На все это уйдет немало времени и денег. В конечном счете фирме необходимо будет постоянно развивать свою систему или, как минимум, поддерживать ее, иначе она превратится в бесполезный инструмент.

Идеальным вариантом является покупка готового решения от поставщика оконной программы. И желательно покупать программу, созданную именно на базе 1С. В случае наличия платформы 1С, есть возможность самостоятельно дорабатывать систему при необходимости, минуя этап создания, тестирования и отладки, что в большинстве случаев, выйдет дешевле стоимости разработки такого решения самостоятельно. Использование платформы 1С позволит использовать богатый опыт данной компании на рынке экономических программных технологий.

Подводя итоги, хотелось бы перефразировать известное выражение: «На сегодняшний день, хорошее ПО – не роскошь, а средство успешной работы предприятия».

Глотов Александр Владимирович
Директор компании «Белый Ветер»

1. По нашим наблюдениям в результате кризисных явлений в украинской экономике, значительно сократилось число мелких переработчиков, понизилась покупательская способность, и вместе с тем ужесточился уровень конкуренции.

Кроме того, заметно сокращение объема рынка: сегодня неостекленного жилья либо жилья, которое нуждается в реконструкции оконных проемов по данным оконщиков - менее 40%. Именно за эти 40% идет жесткая конкурентная борьба, как среди производителей, так и со стороны продавцов (дилеров) окон.

Главными инструментами борьбы являются, конечно же, конкурентные преимущества – уровень сервиса, качество обслуживания, ценовая политика, географическая приближенность к клиенту, производственные мощности, логистика, гарантийное обслуживание, каналы связи с конечным потребителем, правильная маркетинговая стратегия, и пр.

Для решения этих задач, оконные предприятия применяют различные программные решения, которые можно классифицировать исходя из их функциональности:

1. Расчетные программы – для оценки затрат и проектирования конструкций;
2. Офисные приложения – для административных задач, ведения управленческого учета;
3. Программы для ведения бухгалтерского учета;
4. Коммуникаторы, почтовые клиенты – для обеспечения вертикальной и горизонтальной коммуникации между отделами и подразделениями.

В результате использования целого спектра ПО, многие оконщики сталкиваются с рядом последствий, например с отсутствием точных данных о фактических затратах и себестоимости, оперативной управленческой информации и т.д.

С другой стороны, немногие разработчики ПО задумываются над созданием программы, которая смогла бы объединить в себе ключевые задачи управления предприятием, учитывала специфику оконного производства. Это могло бы решить сразу целый ряд управленческих задач. Вывести предприятие на совершенно иной уровень управляемости и производительности.

2. Спрос на ПО определяется как внешними (экономическими) так и внутренними (производственными) факторами.

Так, у производителя окон есть 2 варианта.

В первом случае, производитель пользуется тем программным обеспечением по расчету окон, которое ему предложил поставщик комплектующих материалов, что накладывает определенные ограничения и риски. Ведь экономическая ситуация может резко измениться, а «перепрошить» программное обеспечение поставщика для использования комплектующих и сырья других поставщиков, практически невозможно. Таким образом, возникает зависимость, которая может как позитивно, так и негативно отражаться на жизнедеятельности предприятия.

Параллельно используется дополнительное ПО для ведения хозяйственной деятельности. Например: для отдела продаж приобретается CRM-система, для бухгалтерии - программа для ведения бухгалтерского учета, и т.д

Во втором случае, владелец выбирает комплексный подход и использует комплексные ERP-решения. Если производственные мощности предприятия позволяют выпускать более 200 ед. конструкций в сутки, управление предприятием существенно затрудняется ввиду отсутствия оперативных управленческих данных. Только путем централизации данных, подключении производственного оборудования, организации сдельной заработной платы на производстве - возможен дальнейший рост производства и полный контроль над издержками. Данный подход используют форварды рынка, передовые предприятия отрасли.

3. Компания **«Белый Ветер»** предлагает совершенно уникальное программное решение – созданное на базе программного комплекса «1С:Предприятие 8. Управление производственным предприятием», а именно ПО «Быстрые окна».

В нем реализован полноценный функционал для управления биз-

несом: продажи, производство, логистика, пр.

Опыт внедрения «Быстрых Окон» на более чем пяти производственных площадках, говорит о том, что при окупаемости проекта в среднем за 2 года, каждое из предприятий получает:

1. Возможность краткосрочного и долгосрочного планирования загрузки рабочих центров и производства в целом. Это, например, позволяет дилеру в онлайн режиме получить дату отгрузки, исходя из текущей загруженности производства.
2. Оценку фактической себестоимости каждой конструкции, с учетом не только прямых, но и косвенных затрат на производство (маркетинг, продажи, транспорт, прочее).
3. Оптимизацию запасов и увеличение эффективности производства, что позволяет освободить складские площади и получить дополнительные оборотные средства.
4. Прозрачный производственный процесс с пониманием ответственности каждого сотрудника за каждый этап производственного цикла.

С 2012 года в конфигурацию интегрирован уникальный расчетный модуль, который выделяется из общего числа расчетных программ такими особенностями:

1. Легкая масштабируемость, работа в online и offline режимах.
2. Возможность расчета сложных конструкций (радиусы, нестандартные углы, элементы декорирования).
3. Возможность использования сырья и комплектующих любых брендов и марок.
4. «Бесшовная» интеграция в 1С:Предприятие 8.

Мы твердо уверены, что оконщики нуждаются в решениях, которые сделают бизнес более управляемым, принесут явные выгоды в ближайшей перспективе. Именно эту цель нужно преследовать поставщикам и разработчикам программного обеспечения, чтобы получить положительный отклик заказчика и обеспечить долгосрочное партнерство.

MIROPLAST
КОГДА КАЧЕСТВО СОЧЕТАЕТСЯ С ДИЗАЙНОМ

Сергій Даців,
Директор департаменту збуту компанії «Миропласт»

Я вважаю, що на сьогодні ринок програмного забезпечення для виробників і продавців/дилерів вікон в Україні достатньо зформований.

Не хочу вдаватись до рекламування тих чи інших продуктів, але як на мене, пропозиції від українських компаній на сьогоднішній момент задовольняють всі вимоги як лідерів серед виробників вікон, так і середніх виробників вікон. Окрім того, гнучкість цих програмних продуктів і здатність їх інтегруватись в стандартні модулі 1С дають широкі можливості до адаптації програмного продукту під побажання конкретної компанії.

В часи коли ринок інтенсивно розвивався, коли кожного року формувались нові виробники вікон – це питання було досить актуальним і саме для малих виробників.

На сьогодні я вважаю, що постачання ПО від постачальника комплектуючих – не актуальне. Виробники вікон вже сформовані, вони як правило, або вже мають програмний продукт, або бажають його змінити на професійніший, більш адаптований до потреб їх компанії.

Прийшов час, коли виробнику для оптимізації його бізнес-процесів, потрібна глибоко інтегрована програма, яка буде відповідати і синхронізувати всі його бізнес-процеси – а ці потреби не закриє варіант з шаблонним ПО.

Вікна стиль
ТРЕЙДІНГ

Мастаков Александр
Руководитель проекта «1С» компании «Викна–Стиль»

1. Сегодня сложно говорить о программном обеспечении оконного рынка Украины. Нет сформировавшегося рынка, нет ни одного целостного продукта, который бы учитывал все особенности бизнеса как для производителя, так и для продавца, и мог бы легко подстраиваться под изменяющиеся бизнес-процессы компании.

Определенные шаги в этом направлении уже делаются, но, на мой взгляд, говорить о каких-то успехах пока рано. Стоит отметить тот факт, что и сам потребитель, в большинстве своем, не готов к появлению такого продукта, в первую очередь, потому что он не готов его купить. В оправдание самого потребителя можно также сказать, что мало у кого из участников оконного рынка сейчас есть средства для покупки такого серьезного продукта, ведь речь здесь уже пошла бы о полноценной ERP системе.

Что касается IT технологий, то долгие годы все участники оконного рынка были предоставлены сами себе. И вынуждены решать свои проблемы самостоятельно. Такое положение вещей сделало современный рынок консервативным и закрытым к инновациям, здесь сильно боятся «обжечься». Успешными сейчас можно было бы назвать только продавцов программ GPS мониторинга транспорта и программ просчета конструкций. Что же касается продавцов учетных систем, то понимание их важности в развитии компании у потребителя в большинстве своем пока отсутствует. Следовательно, сама среда рынка пока остается не готовой для появления подобного продукта.

2. Сейчас наша компания использует программу расчета металлопластиковых конструкций «RasKon», разработчиком которой является Алексей Курбацкий, компания ADGroup.

Прикладное решение 1С, которое работает в нашей компании, может автоматически загружать расчеты в заказ покупателя. Использование этих программных продуктов позволяет нашей компании максимально оптимизировать работу с клиентами и партнерами. Что, в свою очередь, является достаточно комфортным и удобным, как при работе с нашей компанией, так и при оформлении заказов от конечного потре-

бителя. Мы не только сами пользуемся этими программными продуктами, но и устанавливаем программы своим партнерам, а также проводим бесплатное обучение персонала. И это очень важно, потому что это уже совершенно другой уровень работы менеджеров. И компания «Окна Стиль» заботится о комфорте своих клиентов, внедряя технические инновации и новые программные продукты.

3. Больше всего мне бы хотелось, чтобы разработчики, наконец-то, вышли из стадии «тушения пожаров» и перешли к стадии, когда бы они могли разрабатывать программные продукты, опережающие потребности рынка хотя бы на 3-6 месяцев. Иными словами, компании-продавцы ПО не должны, приходя к покупателю, пытаться воспроизвести их схему работы. Они должны начинать с аудита уже существующих бизнес-процессов, указывая на слабые места и только потом приступать к разработке прикладного решения, а в идеале уже иметь широкий инструментарий для решения типовых проблем предприятий этой отрасли.

Виктор Шабельник
эксперт по работе в программе «Виконда Аудит».

1. Компания «Виконда» ведет свою финансово-хозяйственную деятельность в программе 1С 8.2 Управление производственным предприятием. Расчет светопрозрачных конструкций происходит в программе «WinCalc», которая хорошо совмещается с 1С.

А для своих партнеров-франчайзи мы разработали эксклюзивный программный комплекс «Виконда Аудит» на платформе 1С УПП 8.2.

Для входа в программу необходим только Интернет и компьютер. Подключение происходит через «Удаленный рабочий стол». Все данные хранятся на сервере компании, что защищает их от утери или других непредвиденных обстоятельств.

В программе представлено свыше 240 отчетов, что позволяет как руководителю, так и менеджеру увидеть совершенно разноплановую информацию по работе торговой точки за определенный период времени:

- заказы (номер заказа, количество конструкций, стоимость, номенклатура, контакты заказчика);
- обращения клиентов (количество потенциальных клиентов, результат посещения, решающий фактор при выборе окон, график встреч);
- эффективность рекламы и т.д.

Программа позволяет вести управленческий учет и все необходимые данные можно вывести всего за 2 секунды (доходы, расходы, себестоимость, валовая прибыль и т.д.)

«Виконда Аудит» позволяет нашим партнерам иметь прямой контакт с руководством компании для решения текущих вопросов. В программе функционирует корпоративный чат.

Перед тем, как приступить к работе в программе, персонал франчайзи проходит дистанционное обучение, которое является абсолютно бесплатным. Обучение состоит из 3-х курсов в формате видеоуроков.

Если у пользователя возникают проблемы с работой в программе, он в любое время может получить квалифицированную поддержку специалистов по «Виконда Аудит».

2. Любое программное обеспечение должно выполнять следующие функции: доступность, информационность, безопасность, гибкость. Современный программный комплекс должен предоставлять возможность ведения учета организации, сбора и хранения информации о клиентах, а также многие другие функции, необходимые для работы в этом бизнесе.

Программа «Виконда Аудит» выполняет все эти функции. Цели, которые ставятся перед данным программным комплексом:

1. оперативное предоставление актуальной информации со стороны производителя своим партнерам;
2. повышение использования разработанных каналов коммуникаций;
3. непрерывное внедрение инноваций;
4. удовлетворение потребностей партнеров в плане учета;
5. контроль над всеми бизнес-процессами в организации.

3. Программа «Виконда Аудит» начала свою работу в 2009 году. Начиная с этого времени, развитие программы не стоит на месте. В данный программный комплекс вносятся как незначительные, так и глобальные изменения, которые расширяют ее функционал и упрощают работу наших партнеров. По нашей оценке «Виконда Аудит» является одним из лучших программных комплексов на оконном рынке.

Роман Павленко
Horst Klaes GmbH & Co. KG

Вы производите окна или получаете прибыль? На что вы ориентированы? Понятно, что важно и то и другое, но что важно для вас в первую очередь? Ответ на этот простой вопрос точно даст понять, как далеко вы способны смотреть и готовы ли вы платить сейчас за ваш успех в будущем. Ситуация на рынке, в экономике страны и.т.д. не в счет, что именно вы готовы делать для роста? Вашего личностного роста и роста вашего дела? Менее 10% представляют что, и менее 3% это делают. Чем же занимаются остальные? Они делают то, что делали вчера, также, как делали вчера. Они понятия не имеют, как выглядит их главная цель, и что нужно для ее достижения. Они сокращают расходы под прессингом слабых продаж, выбирая какое-нибудь оборудование подешевле, ну и все остальное тоже подешевле, и еще больше снижают цены на окна, убивая рынок некачественной продукцией. Они боятся хоть что-то изменить, чтобы не развалить то, что есть. Их первичная цель – прибыль.

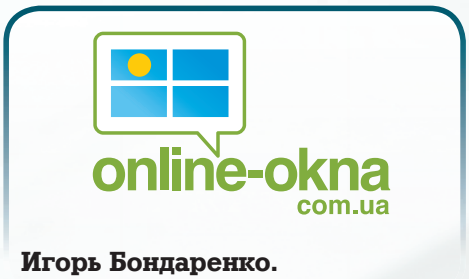
Мне, конечно, известны не все компании производящие окна в Украине, но я могу побиться об заклад, что не более 10% из них способны четко сформулировать то, чего они ожидают от программного обеспечения. Особенно руководство. Владельцам это простительно, их интересует результат, а вот Руководителям нет. Речь идет о программном обеспечении, которое будет обеспечивать и контролировать компанию. Довольно часто Контроль является причиной, по которой ПО отвергают. Поскольку при повышении контроля уменьшается возможность сделать лишнее окно. Как-то, помню, мне позвонил директор производства одной крупной киевской компании с просьбой найти продавцов для его окон, которые он обещал доставлять очень быстро, прямо на объект. Я уточнил, имеет ли он в виду компанию, в которой работает. Он ответил, что нет, предлагается выстраивать отношения персонально с ним.

Кто из оконщиков готов осмысленно приобретать профессиональные инструменты? Кто сегодня верит в свое будущее и видит там цель? Кто из руководителей может ответить, сколько времени в день его сотрудники ИТР тратят на поиск, переписывание и передачу информации из отдела в отдел путаясь в ошибках? Что каждый день часами отмечает в журнале кладовщица? Ее зарплата конечно не велика, но в сумме это все ваши потери.

Сколько сейчас изделий на складе готовой продукции? Сколько в потоке рекламаций? Никто из вас не ответит с достаточной точностью. Даже не пытайтесь сделать это хотя бы за день.

То чем вы пользуетесь, то что вы производите и то, по какой цене вы продаете, определяет вас и ваши текущие достижения. Начните мыслить за рамками этого положения и поставьте качественную цель.

Ничего не может быть успешнее успеха и для его достижения важна решительность и сила многое изменить. Заметьте, что Успех требует 100% предоплаты за поставленную цель.



Игорь Бондаренко.
Генеральный менеджер проекта Online okna

Общее состояние рынка ПО в Украине можно назвать удовлетворительным. Для пользователей есть выбор, есть достаточное количество альтернатив, отсутствует монополия, но, с другой стороны, ощущается неудовлетворенность пользователей, а именно, руководителей предприятий.

Я руководил предприятием по производству окон в период с 2003 по 2008 г.г. На тот момент компания использовала программы «Оптима», а затем «Ramasoft». В тот период наша управляющая команда сталкивалась с множеством проблем, связанных с недостатками ПО. Точнее, мы не могли найти ПО, которое соответствовало бы логике и темпам развития нашей компании. С одной стороны, нужное нам ПО должно было корректно управлять автоматизированным оборудованием, с другой стороны, оно должно быть достаточно гибким для подстройки под наши быстро изменяющиеся и совершенствующиеся бизнес-процессы.

Сегодня расстановка сил на рынке ПО несколько иная, но множество проблем пятилетней давности до сих пор остаются не разрешенными. Кратко поясню. С одной стороны, программы создаются под определенные сценарии бизнес-процессов, с определенной степенью свободы переналадки этого ПО. Чем больше степень свободы, тем ПО является более гибким. Программы с европейскими корнями, такие как, например, «Klaes», «Ramasoft» разработаны под бизнес-процессы, актуальные в Европе, соответствующие европейским стандартам ведения бизнеса. Поэтому европейские программы можно назвать детально проработанными, хорошо совместимыми с ЧПУ европейского оборудования, но с трудом вписывающимися в оконные реалии Украины. В целом их можно охарактеризовать как «заточенные» под европейские стандарты ведения бизнеса, обладающие малой гибкостью, имеющие высокую стоимость эксплуатации. Стоимость эксплуатации такого ПО значительно возрастает, когда предприятие активно изменяет бизнес-процессы. В этих условиях техническая поддержка таких программ становится, с финансовой точки зрения, «головной болью» и кошмаром, с точки зрения оперативности и гибкости.

Для компаний, начинающих производственный оконный бизнес или для компаний с неопытным и малоквалифицированным менеджментом подобные программы хороши тем, что вместе с их внедрением компания получает стандартизированные бизнес-процессы, которые составляют «скелет» организации. Но для начинающих компаний такие программы, как правило, слишком дороги, и, к тому же, нужно ответить на вопрос – как долго компания может прожить не изменяясь? Не изменяться в сегодняшнем быстроизменяющемся мире – это слишком опасная стратегия ведения бизнеса, и финансовый кризис преподал урок тем, кто ранее этого не понимал.

Оконный бизнес в Украине имеет свою специфику. Программы российских и украинских разработчиков более приспособлены к украинской специфике, но также обладают рядом недостатков. Понимание и осознание вышеуказанных проблем, а также наличие неудовлетворенных потребностей послужило активатором для начала разработки нашей программы, которой присвоено рабочее название «СВД».

Я не буду говорить о планируемых потребительских и технологических характеристиках разрабатываемой нами программы – это является коммерческой тайной. Скажу лишь одно – мы стараемся сделать ее такой, чтобы наши целевые потребители остались довольны. Над разработкой нашей программы работают талантливые программисты, имеющие успеш-

ный опыт разработки подобных программ. Технические задания программистам на разработку ставят люди, имеющие значительный практический опыт управления оконным бизнесом различного уровня и масштабов. Я уверен, что мы достойно выполним поставленную перед собой задачу.

Также хотелось бы отметить, что программа СВД является одним из элементов, который логически и гармонично вплетается в наш проект «Онлайн окна». С помощью интернет сайта online-okna.com.ua и специально разработанного программного обеспечения мы создали интернет-площадку – модель оконного рынка. На этот рынок привлекаются потенциальные покупатели светопрозрачных конструкций (окон, дверей и т.п.), которые формируют реальный платежеспособный спрос на окна. Сформированный спрос удовлетворяют поставщики окон – производители и дилеры. Сайт online-okna позволяет покупателям быстро и легко получить предложения от поставщиков на свой заказ и выбрать наилучшее предложение. Причем, проекты Online-okna и СВД взаимно дополняют друг друга и создают эффект синергизма. Официальный старт сайта намечен на 1 января 2013 года, но уже сегодня, на нем активно проводятся тендеры и совершаются сделки. Приглашаем производителей и дилеров со всех регионов Украины принять участие в нашем проекте в качестве поставщиков окон.

AXOR

Олег Кесслер
Коммерческий директор
«АКСОР Индастри»

Рынок программного обеспечения для производителей и продавцов светопрозрачных конструкций находится в стабилизированном состоянии. Основная часть компаний уже определилась с выбором ПО, и теперь выдвигает перед разработчиками требования по его усовершенствованию.

Компания «Аксор» предлагает своим клиентам программу расчета окон «WinCalc», разработчиком которой является компания **«VSGroup».**

Почему мы остановились на данной программе и предлагаем нашим партнерам? По мнению специалистов компании «Аксор», у программы «WinCalk» есть ряд решений, которые реализованы с учетом требований и рекомендаций производителей окон.

Программа «WinCalk» позволяет экономить около 5-6% профиля за счет функции оптимизации раскроя. При любом производстве, как большом, так и маленьком, это позволяет экономить финансовые ресурсы и вкладывать их в развитие компании.

Гибкость расчетного механизма позволяет запретить расчет тех конструкций, которые Ваша компания не изготавливает. В основном, здесь используются ограничения, рекомендуемые производителями профильных систем и ДСТУ.

Простота работы с программой позволит новому человеку в кратчайшие сроки научиться просчитывать заказы. Система построения конструкций максимально защищает начинающего пользователя от элементарных ошибок.

В программе реализованы автоматические функции обработки заказов, такие как изменение профильной системы, фурнитуры, стеклопакетов, что позволяет изменить нужные параметры и получить новое предложение, не создавая заказ заново.

Возможность обмена заказами по электронной почте позволит сократить документооборот между производителем и дилером, а также уменьшить время обработки заказов.

Любой печатный отчет (коммерческое предложение, чертеж и т.д.) можно сохранять в одном из распространенных форматов (например, **PDF**), что позволяет эффективно обмениваться информацией в электронном виде с клиентами и партнерами, у которых не установлена данная программа.

Программа позволяет делать выгрузки на станки с ЧПУ любых производителей. Например, пилы, сварочно-зачистные комплексы, обрабатывающие центры и т.д.

За счет открытой базы данных и технологии OLE программа **WinCalc** успешно интегрируется в любые системы учета. (1С и другие ПО, которые связаны с учетом деятельности предприятия).

В то же время мы считаем, что для успешного ведения бизнеса, следует больше внимания уделять разработкам ПО, направленным на конечного потребителя. Сегодня заказчик становится все более грамотным и в состоянии, хотя бы на первоначальном этапе, самостоятельно подобрать себе конфигурацию окна, определить необходимые функциональные свойства (энергосбережение, солнцезащиту, безопасность и т.д.). Пора разработчикам ПО «посмотреть» в сторону конечного потребителя. Такие программы тоже могут оказать существенную помощь в увеличении объема продаж, что не менее важно чем оптимизация затрат на производстве. Ведь можно выпустить много окон, а вот как будет с продажами...

КОНТИНЕНТ ОКНА

Никулин Дмитрий Сергеевич
Начальник производственно–технического отдела
ООО «Донпромсервис–97»
Завод «Континент–Окна»
континент.com.ua

На рынке оконных технологий много разнообразного ПО, но производителю оконных конструкций подобрать действительно стоящий продукт достаточно сложно, так как к специализированному ПО особенные требования. Основной программой расчета нашей компании является WinCalc, также мы используем FramExpert, Расчет Конструкций (Курбацкого).

Основными функциональными особенностями программы WinCalc является сопровождение заказа от этапа просчета коммерческого предложения заказчику до передачи задания в цех, программа

дает возможность расчета стандартных и нестандартных конструкций с введением ограничений для пользователя, что минимизирует вероятность появления ошибок. Также программа дает возможность вести учет проходящих заказов, формировать предварительные заявки на материал, формировать заявки на запускаемые конструкции в цех. Гибко настраиваемые технологические карты на профильные системы делают полный раскрой погонажного материала и формируют плановые задания в цехе. Программа позволяет передавать данные на автоматическое оборудование на производство для автоматизации работы, а также передавать информацию для обработки в других программных продуктах. Программа WinCalc позволяет анализировать финансовые результаты проходящих заказов, а интеграция в систему 1С позволяет передавать всю необходимую информацию по каждому конкретному заказу, что дает возможность вести учет в 1С. Основное требование к программному обеспечению – это скорость работы (просчет заказа, выполнение оптимизации, формирование заявок, формирование заданий), так как оперативное решение поставленных задач увеличивает результативность работы предприятия. Также важным плюсом программы, является минимизация человеческого фактора при выполнении заданий, поставленных перед программой.

Михаил Всесветский
PR–служба компании «Алтек»
Россия, Санкт–Петербург.

1. Спрос на программное обеспечение так же, как и на оборудование, и в меньшей степени, на комплектующие, существенно зависит от размера оконной компании, ее амбиций. Крупные, нацеленные на непрерывное развитие предприятия выбирают соответствующего партнера в области ПО, маленькие локальные фирмы не сильно вкладываются в автоматизацию. Это вовсе не означает, что маленькие компании поступают неверно, а большие верно. Просто это разные стратегии ведения бизнеса.

Украинский рынок в этом смысле тенденциозен, показателен. Маленькие компании испытывают потребность в «оконном калькуляторе» - программе, которая позволяет рассчитать окно. По той причине, что малые фирмы работают больше с частником, единичными заказами, важной для таких производителей и дилеров является, например, функция расчета нестандартных конструкций.

Что же касается крупных, регионального масштаба производителей, то у них наблюдаются совсем другие потребности. Мы ведем в Украине несколько мощных проектов, в числе которых крупнейшие производители пластиковых окон Киева и Днепропетровска. Эти компании разговаривают и мыслят на языке бизнес-процессов. Крупное предприятие нуждается в организации непрерывных процессов продаж, производства, сбыта огромных объемов продукции через различные каналы. Для удовлетворения таких потребностей необходимы программные продукты, способные создать единое информационное пространство предприятия, захватить все области оконного бизнеса. Таких компаний около 3% в количественном выражении, соответственно и серьезных программных продуктов с бюджетом внедрения «под ключ» от 500 000 гривен, на рынке примерно столько же. Остальной массив занимает легковесное ПО:

- оконные калькуляторы (самописные Excell-утилиты, расчетные программы без склада, CRM, реального производства, программы поставщиков комплектующих);
- коммерческие программы (ПО позволяющее рассчитать окно, передать его в производство, запустить станок, но не включающие в себя модули автоматического планирования, складирования, организации непрерывных БП).

В целом украинский рынок оконного ПО можно оценить как стагнирующий: во время кризиса крупные производители светопрозрачных конструкций сохранили свои позиции, в то время как растущие компании приостановили темпы развития. В ближайшее время ситуация обещает меняться в лучшую сторону, но резкого роста мы не ожидаем: скорее всего это будут единичные проекты.

3. Мы работаем с оконными компаниям по полной линейке продуктов, которые позволяют, как развиваться пошагово – наращивая мощности, так и обеспечивать быстрый агрессивный рост.

«Оконный дилер» – простая расчетная программа для дилера окон, продавца.

Optima WIN 8 – программа для малого и среднего оконного бизнеса, реализованная в трех конфигурация. Функционал Optima WIN позволяет автоматизировать сеть продаж, производство, организовать складской учет, структурировать клиентскую базу.

altAwin 2 – программный комплекс модульного типа, позволяющий осуществить комплексную автоматизацию бизнес-процессов предприятия. На сегодня политика «Алтек» такова, что мы поставляем altAwin 2 только в комплексе с проектом развития «Вектор». Такая политика обусловлена сложностью системы: полное внедрение продукта проектной группой, состоящей из сотрудников «Алтек» и компании-клиента, занимает около года и требует постоянного внимания.

Компания «Алтек» работает на оконном рынке СНГ 15 лет. Мы готовы делиться накопленным опытом. You are welcome!

Window Technologies
Оконные технологии
ТЕХНИКО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
www.wt.com.ua

ВІКОННИЙ БІЗНЕС-ПОРТАЛ

вікна ▪ двері ▪ фасади

За допомогою FASADINFO учасник зможе:

- Збільшити приток нових клієнтів.
- Підвищити популярність торгової марки.
- Збільшити продажі за рахунок залучення клієнтів з цільової інтернет-аудиторії.
- Отримати значну рекламно-інформаційну перевагу на фоні конкурентів.
- Ефективно використовувати рекламний бюджет, застосовуючи найбільш результативні методи просування.

FasadInfo
віконний бізнес-портал

Fasadinfo - один з лідерів інтернет-реклами віконного ринку України. У каталозі висвітлюються основні тенденції розвитку, новинки і останні розробки в сфері технологій виробництва віконно-дверних та фасадних конструкцій (статистика за місяць: понад 70 000 унікальних відвідувачів; більше ніж 190 000 сторінок, що переглядаються).

Fasadinfo відкриває унікальні можливості для віконних компаній. Завдяки слідуванню новітнім тенденціям, застосуванню методів ефективної реклами та PR, він дозволяє популяризувати Ваш бренд і залучити нових замовників. Активне просування компанії на порталі дасть можливість максимально охопити аудиторію потенційних клієнтів. Ваша компанія та її пропозиції не загубляться серед інших: вони завжди будуть в полі зору клієнта!

www.fasadinfo.com

Оконные технологии

ТЕХНИКО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

- ПВХ-ПРОФИЛИ
- АЛЮМИНИЕВЫЕ СИСТЕМЫ
- ДЕРЕВООБРАБОТКА
- СЕРТИФИКАЦИЯ И СТАНДАРТИЗАЦИЯ
- СТЕКЛО И ТЕХНОЛОГИИ
- ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ
- ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
- НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ
- ФУРНИТУРА И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ
- ОБОРУДОВАНИЕ

Уважаемые читатели!

Издание «Оконные технологии» предлагает Вам заполнить нашу анкету читателя. Информация о Вашей компании будет бесплатно размещена в интернет «Справочнике производителей светопрозрачных конструкций». Владея информацией о Вашей компании, мы сможем приглашать Вас к интерактивному участию в работе журнала, обсуждению проблем рынка светопрозрачных конструкций и проведению «круглых столов» на актуальные темы.

Название компании _____

_____

ФИО руководителя _____

_____

Адрес _____

_____

Телефон _____

e-mail _____

http://www _____

Род деятельности Вашей компании (производство окон и дверей, монтажная организация, строительная организация, дилеры): _____

_____

_____

С какими комплектующими (профиль, стекло, фурнитура) Вы работаете: _____

_____

_____

Предоставляет ли Ваша компания дополнительные услуги (жалюзи, роллеты и др.): _____

_____

_____

Марка установленного оборудования для производства окон: _____

_____

_____

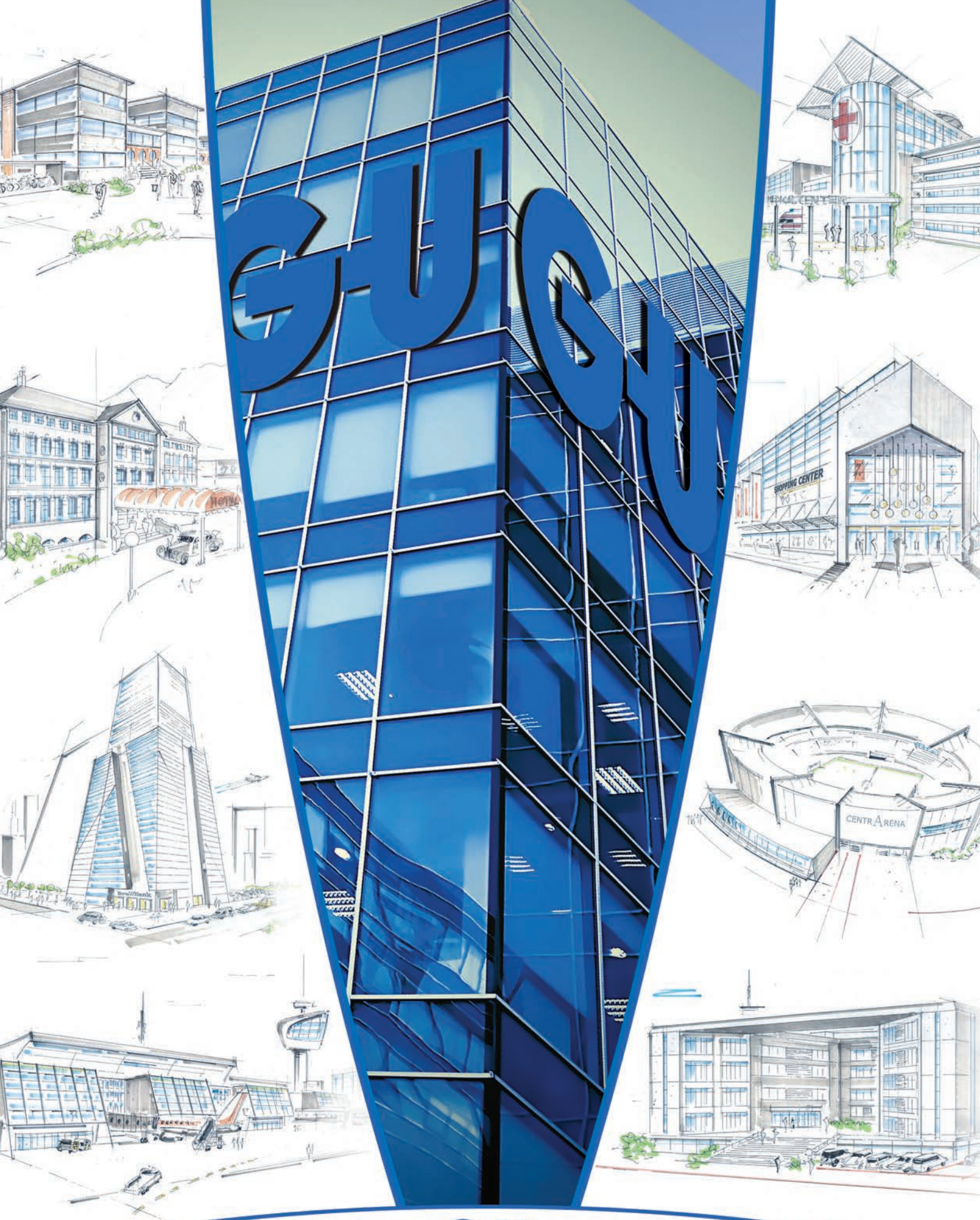
Реквизиты для подписки:

Постачальник: **ТОВ «Т.А.К.К»**
р/р 26007226307200 в АКІБ "УкрСиббанк" м.Харків МФО 351005
Код ЄДРПОУ 21591330
ІПН 215913326555 свідоцтво № 100003969
Є платник податку на прибуток на загальних підставах
тел. (044) 592-92-12, тел./факс. (044) 223-90-86

Платник: _____

Назва	Одиниця виміру	Кількість	Ціна	Сума
Передплата за видання «Віконні технології» № 51–54, 2013	**шт.**	**4**	**40**	**160.00**
Всього до сплати				**160.00**

Заполненный счет просьба прислать в редакцию: факс: +38(044) 223-90-86, 592-92-12 или e-mail: **info@wt.com.ua**



G-U

«G-U Украина» - фурнитура для окон и дверей
08132 г. Вишневое, ул. Киевская, 6-В, тел.: (044) 536-93-30/33, факс: (044) 536-93-34, www.g-u.ua

ОБЕРІТЬ ВДАЛУ ТРАЄКТОРІЮ БІЗНЕСУ З WINBAU

гаряча лінія:
0 800 30 38 30
www.winbau-profil.de

WINBAU®
ВІКОННИЙ КОНСТРУКТИВ