



АСОЦІАЦІЯ
УЧАСНИКІВ РИНКУ
ВІКОН ТА ФАСАДІВ



Єдина країна
Єдина країна



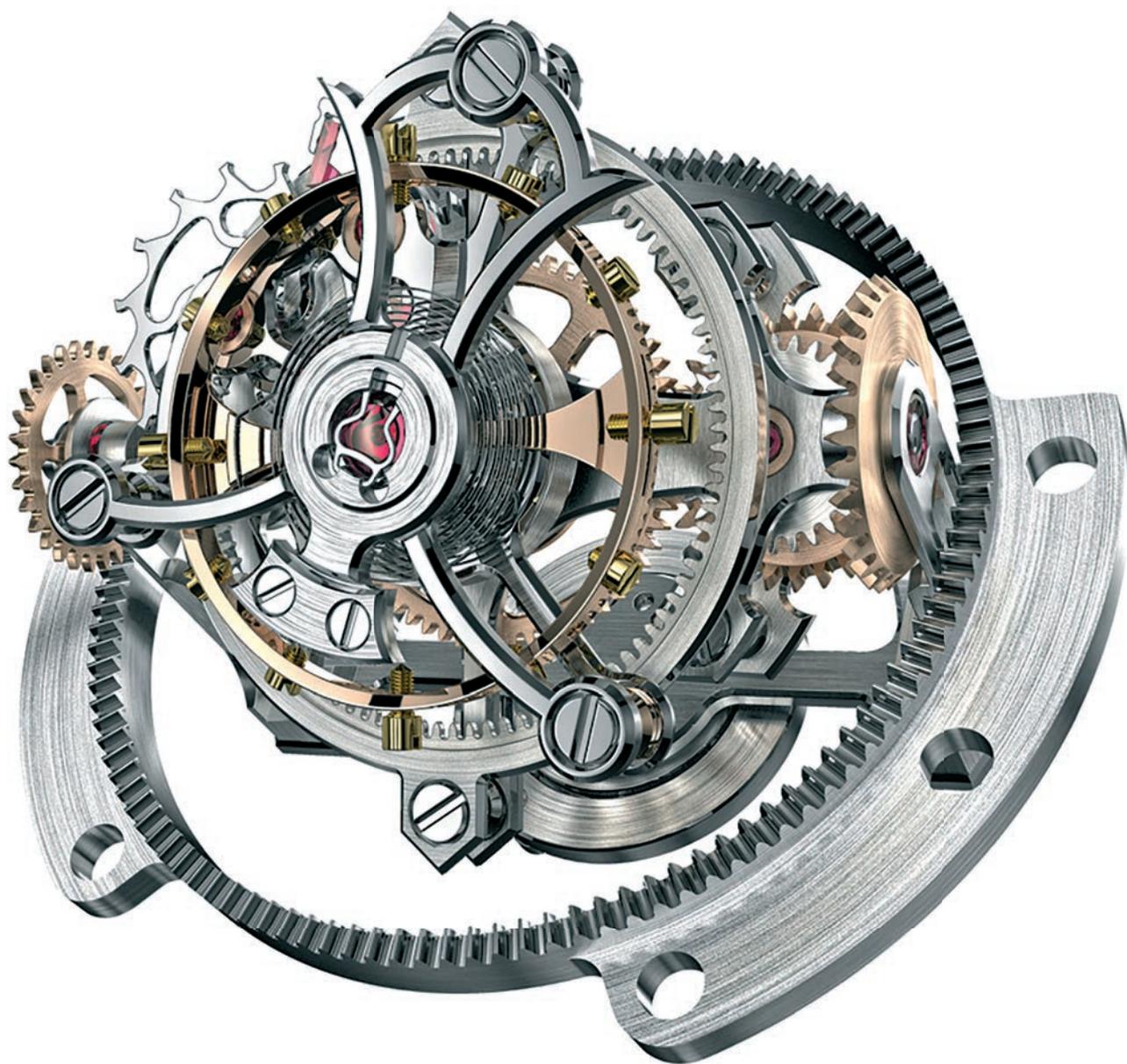
www.wt.com.ua

Оконные технологии

№ 62 (4) 2015

ТЕХНИКО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

Идеальные механизмы существуют



В номере:

Тестирование зимних монтажных пен 6.0
Обзор рынка монтажных пен Украины
Сложные стеклопакеты: мнение эксперта

ACCADO®

Оконная и дверная фурнитура

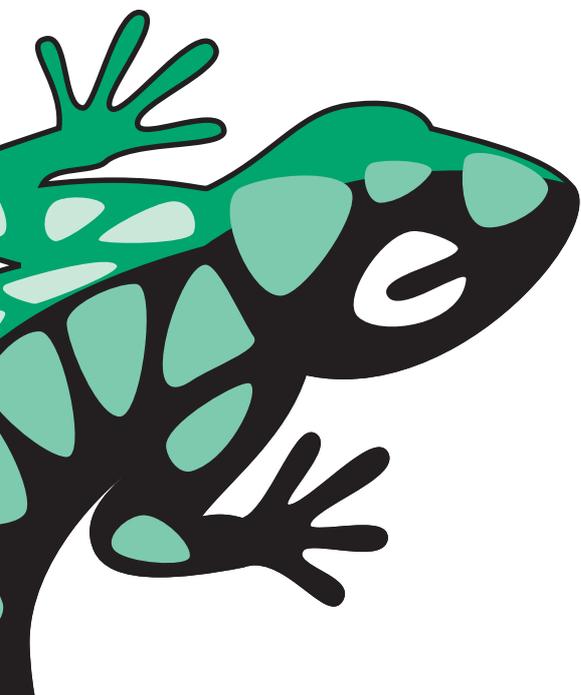
ВІКНА SALAMANDER



справді файні /// справді теплі



Мій перший крок
до енергетичної незалежності



*«А в мене і зимою
удомо справжнє літо,
Бо файні вікна мої
у змозі всіх зігріти!
В кімнатах й на балконі
за Цельсієм плюс двадцять,
Бо файні вікна мої
морозу не бояться!»*

SALAMANDER
ВІКНА /// ТЕРАСИ /// ФАСАДИ

www.sip-windows.com





ОКОННЫЕ И ДВЕРНЫЕ СИСТЕМЫ



VORNE - система открывания "Тармошка"

- позволяет открывать большую площадь светового проема
- реализует любое дизайнерское решение
- проста в использовании, придает больше комфорта помещению
- может использоваться в комбинации с поворотно-откидными системами
- максимальный размер конструкции 6000 мм
- максимальный вес одной створки до 80 кг
- количество створок от трех до восьми
- разные варианты комбинации открывания
- различная цветовая гамма, декор накладок и колпачков
- отличается простотой монтажа и сборки конструкции
- совместима с разными системами профилей ПВХ
- проста в регулировке и обслуживании

www.vorne.ua




- 01** експерти поворотно-відкидної фурнітури
- 02** передові підйомно-зсувні елементи
- 03** житло без бар'єрів
- 04** сучасні автоматичні розсувні двері
- 05** проекти безпеки





НОВА **УКРАЇНСЬКА**
ПРОФІЛЬНА СИСТЕМА



WINDOM 
ВІКНА ТВОГО ДОМУ



windom.kiev.ua



KLEIBERIT®

KLEBSTOFFE • ADHESIVES

Облицовывание профиля

КЛЕЙБЕРИТ 704 серия
сертифицирована согласно стандарта RAL-GZ 716

... для наружного применения

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

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

... для внутреннего применения

Клеевые системы для различных профилей и декоративных материалов

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



COMPETENCE PUR

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

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

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

PROFESSIONAL
**SOMA
FIX**

PROFESSIONAL
**SOMA
FIX**

S997

MEGA
GUN FOAM

65 PLUS



сохранность
озонового слоя
планеты



высокий
уровень
тепло- и
звукоизоляции



выгодная цена
погонного метра



большая
производительность

WINTER FOAM
ЗИМНЯЯ МОНТАЖНАЯ ПЕНА

HIGH QUALITY

**№1
В УКРАИНЕ***

**Профессиональное качество
по доступной цене**

* по данным опроса потребителей

www.somafix.com.ua

ЯКІСТЬ ШВИДКІСТЬ ЗРУЧНІСТЬ
Лише переваги

Asmaco

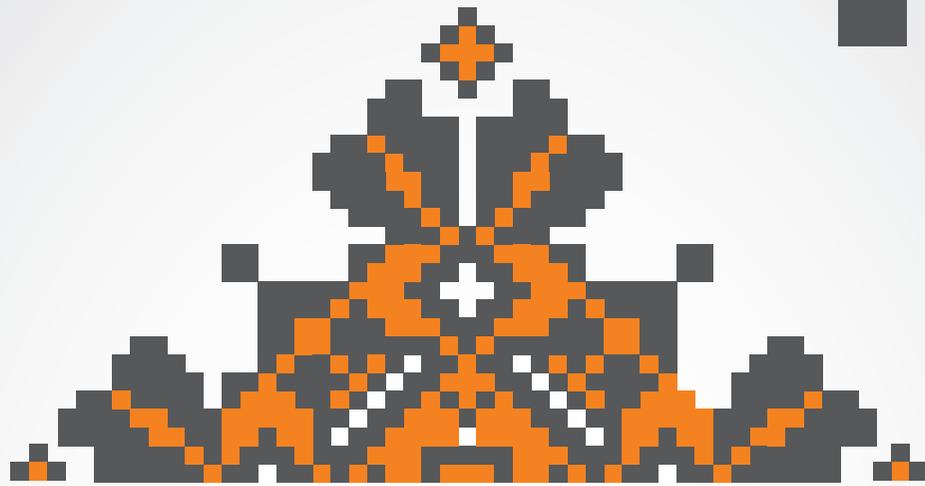


ТОВ «ОПТИМА-С»
м. Київ, вул. Радищева, 12/16, оф. 7
Тел.: +38 (044) 500-17-31
Факс: +38 (044) 408-01-54
E-mail: office@optima-s.kiev.ua



ОПТИМА-С

www.optima-s.kiev.ua



VIKNAR'OFF[®]
10 POKIB PA3OM



ТСВ СЕРВИС



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



ООО «ТСВ Сервис»

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ, СОБЫТИЯ

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ

16 Качество, проверенное временем

ОБЗОР ПРОФИЛЬНЫХ СИСТЕМ

20 Системная платформа GEALAN S 9000 – лучшие технические решения

24 Шоу-рум TM WINDOM на Московском проспекте! Да здравствует новый шоу-рум!

26 Дні розширення світогляду – презентація новинок від SALAMANDER

28 Новітня історія лицаря в обладунках

ТЕСТИРОВАНИЕ

30 Тестирование зимних монтажных пен 6.0

ФУРНИТУРА И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

44 Новый завод WINKHAUS – точность в деталях!

48 Фирменное качество от ХОППЕ

50 Системы аварийного и эвакуационного выхода группы GU

52 Оконные блоки с функцией параллельного смещения

56 VORNE завоевывает новые рынки

СТЕКЛО И ТЕХНОЛОГИИ

58 Фахверк по-украински



УЖЕ БЕЗ ПЯТИ ДВЕНАДЦАТЬ. НЕ ПРОСПИТЕ ПЕРЕМЕМЫ!

Новая система профилей
GEALAN S 9000 – это полностью доработанная системная платформа.



Системная инновация: система профилей S 9000

Вам нужны профили, которые можно использовать для современных окон и современных подъемно-раздвижных дверей, для балконных и входных дверей в новых зданиях и объектах реконструкции? Мы предлагаем вам выбрать новую профильную систему GEALAN S 9000 и ее комбинированную систему GEALAN-FUTURA®, которая подходит для цветных оконных и дверных конструкций энергосберегающих домов и соответствует новейшей норме RAL-GZ 716 и требованиям безопасности по RC 2.



s9000.gealan.de



acrycolor.gealan.de



Системы ПВХ-профилей для окон и дверей

GEALAN BALTIC · www.gealan.ua

Учредитель и издатель ООО «ТА.К.К.»

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

Подписные агентства

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

Периодичность: 1 раз в 3 месяца

Тираж 7 000 экземпляров

Почтовый адрес: ул. Новозабарская 2/6, корп.2,
г. Киев, Украина, 04074

тел.: +38 (044) 592-92-12

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

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

При перепечатке материалов ссылка на «Оконные технологии» обязательна
Ответственность за достоверность рекламных материалов несет рекламодатель

АЛЮМИНИЕВЫЕ СИСТЕМЫ

64 Дверные доводчики DORMA TS PROFIL.
Комфорт незаметного управления

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

66 «VIKNA'OFF BEST 2015». Свято лідера!

МОНТАЖ

68 SOMA FIX. Подводя итоги 2015 года

70 Пена-клей – монтажная пена с широкими
возможностями

72 Правильное применение зимней монтажной
пены

74 CERESIT WHITETEQ: Нова технологія – нові
властивості

АНАЛИЗ РЫНКА

76 Обзор рынка монтажных пен Украины 2015 года

80 Исследование процесса закупки монтажных пен

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

82 Мнение эксперта: Николай Казимиров о
сложных стеклопакетах, инертных газах и
низкоэмиссионном стекле

МАРКЕТИНГ

84 Продвижение по принципу 360 градусов

86 Фатальные ошибки и гениальные решения
«оконщиков» или истории оконного
путешественника!

ПОДДЕРЖКА ЖУРНАЛА

В І К Н А Д В Е Р І ®
КВІН СВІГ
ДЕРЕВО – ПВХ – АЛЮМІНІЙ

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



МАКСИМАЛЬНИЙ ВИХІД



СУПЕР- ГЕРМЕТИЧНИЙ КЛАПАН



Максимальний вихід протягом
2 років - упродовж усього
терміну придатності.



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



Підходить для будь-яких
стандартних пістолетів для
монтажної піни.



SOUDAL

Soudafoam

MAXI 70

Пістолетна пена преміум класу
Пістолетна піна преміум класу
Пістолет контроль

-10°C



2
році

МАКСИМАЛЬНИЙ
ВЫХОД
ИЗ БАЛЛОНА



ГАРАНТИЯ
ДЕЙСТВИЯ
КЛАПАНА

PROFESSIONAL GUN

SOUDAL

www.soudal.ua



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

«Чтобы оставаться успешным в текущих условиях, нужно бежать в правильном направлении. Какие же векторы развития есть смысл брать во внимание, и на что ориентироваться если идет жесткая борьба за клиентов и их лояльность как на уровне B2B так и B2C. Поговорим о sale-тенденциях и перспективных инициативах на предстоящий 2016 год» (цитата из данного номера WT).

Собственно «Оконные технологии», несут в себе примерно такой Посыл: «Как добиться лояльности клиентов, в частности тех, которые являются постоянными? Какие элементарные ошибки делают руководители отдела продаж оконных компаний? И что дальше делать, какую стратегию выбрать в 2016 году?» Совместно с нашими постоянными авторами и бизнес тренерами мы поищем ответы на эти перманентные для оконной отрасли Украины вопросы. Но...

Главной же темой «Оконных технологий» последнего номера этого года, стало конечно же «Тестирование зимних монтажных пена 6.0». Этот тест абсолютно логично мы провели именно в начале зимнего сезона применения данных монтажных материалов.

Этот тест, не только по нашему мнению, а и по оценкам всех участников тестирования прошел, как говорится «без сучка и задоринки». Строго придерживаясь протокола мы арендовали специальную морозильную камеру, со стабильной минусовой температурой -5°C , и провели там фактически 2 полных дня, и могу сказать, это было непросто, но все мужественно терпели и справились на отлично! Мы проверяли пену на целый перечень физико-технических показателей (выход, адгезия, гигроскопия, усадка, стабильность структуры, пористость и т.д.), которые являются основополагающими при монтаже оконных конструкций.

Казалось бы этого будет достаточно, но нет.

Также мы совместно с нашими партнерами представим вам, уважаемые читатели, маркетинговый анализ рынка профессиональных и бытовых монтажных пен Украины, и покажем его состояние и динамику развития. А напоследок расскажем где и при каких обстоятельствах монтажники покупают эту самую монтажную пену.

Эти статьи будут служить для оконных компаний серьезным фундаментом для правильного выбора поставщиков монтажной пены, а также планирования и развития направления ремонтно-монтажных работ.

Как всегда масса интересных интервью, совместных проектов, отчеты о поездках вы также сможете найти в этом номере.

Мы публикуем интересный технический ликбез по сложным стеклопакетам от серьезных специалистов отрасли, который всегда можно использовать в качестве «шпаргалки» начиная от менеджера по продажам или технических консультантов, заканчивая инженерами и конструкторами оконных компаний, 90% из которых этой информации могут и не знать.

Оконные блоки с функцией целевого проветривания – очень грамотное и интересное исследование, которое проводилось в лаборатории Испытательного центра «Блок», Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета, будет представлено вашему вниманию также в последнем WT.

Удачи вам и с наступающим Новым Годом!

Все будет хорошо!

*С уважением,
главный редактор
Сергей Кожевников*

ACCADO®

Оконная и дверная фурнитура

NEWS

Новий завод Winkhaus



На початку жовтня в Німеччині компанія Winkhaus провела чергову прес-конференцію з представниками галузевих ЗМІ з України, Білорусі та Росії, присвячену відкриттю нового підприємства Winkhaus в Мюнстері (із загальною площею 30 000 кв. м). Новий завод Winkhaus, будівництво якого завершилося навесні цього року, спеціалізуватиметься на виготовленні механічних та електронних систем замикання та систем контролю доступу. Завдяки інвестиції в нове підприємство компанія планує підвищити продуктивність, оптимізувати виробничі процеси та підвищити свою конкурентоспроможність.

Чергова захоплива новинка від SALAMANDER



У прагненні до максимальної відповідності смакам та задоволення нагальних і майбутніх потреб своїх наявних та потенційних клієнтів, концерн SALAMANDER запроваджує виробництво інноваційної системи розсувних (слайдингових) вікон SALAMANDER Schiebefenster, головною конкурентною перевагою якої є можливість використання царги (рамі) як з двома (76 мм), так і з трьома направляючими (137 мм), а також стулків різної висоти (72 мм та 88 мм).

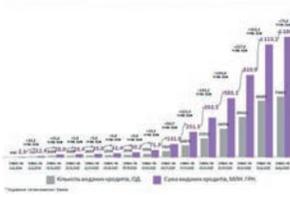
Іншими словами, відтепер слайдингові вікна

SALAMANDER доступні в нестандартному технологічному рішенні – з трьома розсувними стулками, що надасть змогу реалізувати архітектурні проекти найвибагливіших замовників!

Презентація вищезазначеної та багатьох інших наших новинок очікувано відбудеться в рамках березневої галузевої виставки fensterbau/frontale в Нюрнберзі, куди ми сердечно раді Вас запросити для відвідання експозиційного стенду SALAMANDER, обміну враженнями, захватом та позитивними емоціями під акомпанемент горнятка запашної віденської кави та келиха медового баварського пива!

Українці продовжують утеплювати оселі

Після чотирьох днів поспіль на державну підтримку і банків фінансові осілі та ОСББ*



Завдяки державній програмі з енергоефективності майже 74 тисячі українських родин проведуть новорічні свята в утеплених оселях. Сума отриманих «теплих» кредитів складає 1,186 млрд грн. З них 37,9

млн грн. лише за минулий тиждень.

За результатами моніторингу програми, щоб відмовитися від газових котлів українці взяли більше 13 тисяч кредитів на суму 217,4 млн грн.

На придбання енергозберігаючого обладнання і матеріалів видано більше 60 тисяч кредитів, загальною сумою 953,8 млн грн. Найбільш популярним заходом у цьому сегменті є заміна вікон та проведення термоізоляції.

Активно «утеплюються» і отримувачі субсидій. Наразі понад 14 тисяч субсидіантів скористалися державною підтримкою на суму 174 млн грн.

Також, 168 кредитів видано ОСББ на суму 15,3 млн грн.

Найбільш активними споживачами «теплих» кредитів є мешканці Львівської та Київської областей, в яких станом на 14 грудня 2015 року, банками видано 127,9 млн грн. кредитів та 110,6 млн грн. відповідно.

Варто зауважити, що згадані регіони є флагманами додаткового відшкодування частини відсотків за «теплыми» кредитами. Так, з Львівського обласного бюджету відшкодовано 37,1 млн грн. З бюджету м.Києва та області – 24,9 млн грн.

В Україні прийнято 76 місних програм по енергоефективности, еще 100 — в разработке



Програми державної підтримки населення, ОСББ та ЖБК до впровадження енергоефективних заходів

В течение 2015 года в Украине было принято 76 місних програм, которые удешевляют меры по энергоэффективности для населения. Еще 100 таких программ находятся в разработке, сообщает

пресс-служба Госэнергоэффективности.

Однако пока регионы участвуют в государственной программе по энергосбережению равномерно. Лидером по предоставлению «теплыми» кредитов является Львовская область — здесь граждане и представители ОСМД утепляют жилье в 4 раза больше (по объему взятых кредитов), чем, например, в Николаевской области. Причина такой разницы — действующая областная программа, по которой можно дополнительно к компенсации от государства получить возмещение части процентов по «теплыми» кредитам.



Ми робимо світ сучасним 160 років безпеки

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

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

По сообщению Агентства, практику привлечения местных бюджетов к программе энергоэффективности нужно распространять на все регионы Украины.

За год программой воспользовалось более 84 тыс. украинских семей, которые взяли «теплых» кредитов на сумму 1,2 млрд грн.

Агентство обратилось к представителям областных государственных администраций с просьбой заложить в проектах местных бюджетов на следующий год не менее 1 млн грн на возмещение расходов на утепление для населения, ОСМД и ЖСК.

В течение последних двух недель оформлено «теплых» кредитов на сумму 73 млн грн. Программа по утеплению продлена на следующий год, на это в проекте бюджета заложено 800 млн грн.

В Украине начал работу первый Центр энергоэффективности



27 августа в Киеве открылся первый в Украине Центр энергоэффективности, инициатором создания которого стал «Укргазбанк». Этот банк один из немногих, кто участвует в госпрограмме по энергоэффективности.

Как отметил Сергей Савчук, председатель агентства Госэнергоэффективность, который присутствовал на открытии Центра, данное событие очень важно для Украины. Теперь в Центре, который, кстати, был открыт на собственные средства банка, все желающие граждане могут получить бесплатную консультацию не только относительно кредита, но и просто получить профессиональную информацию о различных продуктах утепления.

В свою очередь Кирилл Шевченко, председатель правления АБ «Укргазбанк» отметил, что данный Центр был организован банком как консультационный центр для украинских граждан и представителей ОСМД и ЖСК для получения профессиональной информации о различных мерах энергосбережения и для знакомства их с энергосберегающими технологиями и оборудованием отечественных производителей. Также в компетенцию нового Центра будет входить оформление заявок украинских граждан на оформление получения кредитов на энергоэффективность.

Стоит отметить, что новый Центр энергоэффективности разместился по адресу : г. Киев, ул. Ереванская, 1.

Новинка SOUDAL: клапан DURAVALVE – максимум пользы



Монтажники окон и дверей, а также профессиональные ремонтные бригады уделяют все больше внимания качеству применяемой продукции. Если речь идет о монтажной пене, то они предпочитают формулу с

низким расширением и коротким временем полимеризации, отличными акустическими и теплоизоляционными свойствами, а также обращают внимание на регулярную структуру ячеек пены. Очень важным аргументом при выборе монтажной пены является уровень ее производительности.

Новый клапан Duravalve — это очередное изобретение компании SOUDAL в области профессиональных пен, которое дает несколько преимуществ: повышает уровень надежности продукции, увеличивает выход пены и продлевает срок ее годности. Новый клапан изготовлен из специального материала, который не разрушается под воздействием температуры и химикатов, как это может произойти в случае неправильного хранения баллона со стандартным резиновым клапаном. Благодаря новой технологии минимизирован риск склеивания или блокировки клапана, что было причиной ограничения выхода пены из баллона. Герметичный клапан также предотвращает утечку выталкивающего газа и изменение состава пены. При этом хранение или перевозка баллона с пеной в горизонтальном положении не влияют на надежность клапана. Благодаря всем этим параметрам компании SOUDAL удалось продлить срок хранения пистолетной пены с клапаном Duravalve до двух лет.

SOUDAL является мировым лидером в производстве монтажной пены. Выпускает баллоны пены с технологическим новшеством — клапаном Duravalve — компания в очередной раз повышает стандарты на строительном рынке. Напомним, что SOUDAL стал изобретателем пены с пониженным расширением в 1994 году и зимней формулы монтажной пены, которую выпустил на рынок в 1997 году, изменив представление о строительстве и монтаже в зимний период. С внедрением супергерметичного клапана транспортировка, хранение и работа с пеной SOUDAL станут гораздо проще и удобнее.

«Viknar'off Best 2015». Свято лідера!



5 грудня у ПК «Березіль» в місті Тернопіль відбулася грандіозна імпреза від компанії Viknar'off. Метою свята було підведення підсумків роботи компанії у поточному році та визначення переможців акції, що проводилася серед дилерів продукції даного бренду.

Рік 2015 був непростим для України. Водночас для Viknar'off він став ювілейним і по-справжньому успішним. Рівно десять років тому компанія почала свою діяльність, і її досягнення вражають! Viknar'off став всеукраїнським лідером у сегменті виробництва ПВХ вікон та дверей. Зараз Viknar'off є одним із найбільш відомих та найбільш впізнаваних брендів України.

Вразили усіх присутніх виступи переможця всеукраїнського конкурсу «Голос. Діти» Романа Сасанчина, учасника шоу «Україна має талант» цимбаліста Петра Сказківа, дуету бандуристок «Елегія струн» та «Вар'яти Шоу». Проте справжньою королевою свята стала Верка Сердючка. Її поява на сцені викликала справжній захват учасників свята. Окрім виконання своїх музичних хітів, у зірки українського шоу-бізу була ще одна почесна місія. Саме Верка Сердючка визначила головного «щасливчика» свята, а відтепер і власника новенького авто. Фортуна виявилася прихильною до Олександра Іващенко.

Здалося, це і є кульмінація дійства, адже що може бути вагомішим за виграний новенький автомобіль? Ще один новий автомобіль! Справжнім шоком для присутніх стала інформація про те, що серед учасників акції просто за мить абсолютно несподівано буде розіграно ще одне авто! І його таки розіграли! Можна лише уявити собі емоції другого головного переможця акції – Віталія Прокопенка.



Підходить!

Оконная ручка с вариативным по длине четырехгранным штифтом

Только одна ручка для различных оконных профилей. Запатентованная оконная ручка с вариативным по длине четырехгранным штифтом подстраивает свою длину под любую глубину оконного профиля. Он перекрывает различия в строительной глубине профиля в пределах 10 мм и, поэтому, может применяться на окнах с различной геометрией профиля. Ручка, конечно же, сертифицирована по RAL. Интегрированная в неё технология Secustik® затрудняет проворачивание штифта и, тем самым, предотвращает сдвиг оконного привода снаружи.

Хотите больше информации? Все о захватывающих своим качеством ручках Вы можете узнать, позвонив по-телефону: **+380 44 3607649**.



На все ручки ХОППЕ распространяется 10 – летняя гарантия на функционирование!



КАЧЕСТВО, ПРОВЕРЕННОЕ ВРЕМЕНЕМ

Уходит еще один непростой год, и нам не терпится поделиться итогами уходящего 2015 года. Мы все ощутили, что 2015 год был непростым испытанием для любого бизнеса в нашей стране. Но несмотря ни на что, нам удалось сохранить результат достигнутый за прошлые годы и обеспечить наших партнеров необходимым количеством продукции. Последнее время мы активно занимались процессом формирования базы новых партнеров, и можем сказать, что нам это удалось. Уже пять лет ACCADO успешно продается и устанавливается в дома украинцев, в помещениях различной сложности остекления. За этот период, фурнитура ACCADO заняла свою нишу и укрепила позиции на рынке Украины, а постоянный рост продаж, несмотря на стагнацию рынка говорит о стабильном качестве и конкурентной цене. Мы хотели бы поделиться мыслями наших партнеров, и узнать, что они думают о продукции ТМ ACCADO.



Компания «ЕлДом»

Василий Кийовчик, главный инженер

«Підводячи підсумки року, можна сказати, що ми маємо достатній досвід, щоб переконатись у надійності співпраці із такими партнерами як ТМ ACCADO.

Чітка, злагоджена співпраця, коли бачиш розуміння твоїх потреб і вимог до продукту в умовах жорсткої конкуренції. Швидку реакцію на запити, постійний діалог на технічному рівні, швидке впровадження змін та новинок.

Хотілось відмітити наступні переваги, на нашу думку, саме даної фурнітури:

- Незмінно якісне трьохшарове антикорозійне покриття, яке

пройшло випробування в умовах впливу агресивного середовища по RAL – самому жорсткому у галузі нормативу випробувань. Захисна воскова композиція.

- Схема обробки фурнітури в один рівень дозволяє скоротити виробничий час на лінії складання.
- Усі середні запори мають додаткову цапфу для покращення прижиму в районі верхньої петлі.
- Відсутні пластикові елементи, котрі виконують силову функцію. Це значно підвищує ресурс функціонування елементів фурнітури і, відповідно, вікна в цілому.

- Розширений діапазонний ряд поворотно-відкидних засовів (діапазон 500 мм) і ножиць (діапазон 250 мм).

Нам подобається системний підхід до керування якістю, коли усуваються можливі причини виготовлення неякісної продукції, а не усуваються проблеми по факту виявлення. Це свідчить про професіоналізм технічного персоналу і переймання кращого досвіду у галузі.

Мабуть, кожен виробник зможе для себе підібрати певну варіацію системи відповідно до вимог ринку: різні кліматичні умови та рівень вологи, наявність додаткових функцій, як то блокування хибних дій чи протизламу, підвищена надійність конструкції з можливістю прижиму в 10 точках і більше».



TM «Империя окон»

Михаил Петравичус, владелица

«С компанией TM «ACCADO» мы работаем практически со времени ее презентации на рынке Украины. За эти 5 лет никаких нареканий по поводу фурнитуры у нас не было. Хотя фурнитура на рынке относительно новая, но за эти годы мы смогли убедиться в ее качестве.

Для нас основными положительными качествами фурнитуры является мягкий ход, качественный металл, и соответственно сырье, из которого она сделана. У нас есть опыт работы с австрийским брендом, поэтому мы можем смело сказать, что по уровню сборки и по качеству фурнитура ACCADO на высоком уровне. Как пожелания мы бы хотели видеть расширение ассортимента, сложных систем, несмотря на то, что большую часть окон мы делаем стандартными с использованием поворотного-откидной серии, да и рынок не всегда готов к дорогостоящим системам.

Сотрудники компании оперативно реагируют на все наши вопросы, работают индивидуально с каждым

клиентом, именно такой подход нам и нравится.

Хотим пожелать ТМ «ACCADO» активного процветания и хорошего прогресса в 2016 году и дальнейшей успешной совместной работы!»



Компания «Геоком Рест»

Сергей Межов, владелица

«Нашей компании 15 лет, мы отвечаем за продукцию своим именем и брендом, поэтому с полной ответственностью мы подходим и к подбору наших партнеров.

С первых дней сотрудничества у нас началась слаженная работа с компанией «Маядо» и ТМ ACCADO. Мы убедились, что наш партнер – это международная компания с высокими стандартами, отличным уровнем качества и доступной стоимостью.

Фурнитура торговой марки ACCADO характеризуется высокими техническими характеристиками, долговечностью службы и выгодной стоимостью, что позволяет нам делать надежные окна по выгодной цене. Мы рекомендуем фурнитуру компании «Маядо» всем, кто хочет получить качественные практичные окна, которые будут служить долгие годы.

Одно из самых важных преимуществ фурнитуры ТМ ACCADO – сочетание цены и качества. Окна с фурнитурой ACCADO обеспечивают комфорт, надежность и удобство в ежедневном использовании за доступную стоимость.

Мы рекомендуем системы фурнитуры компании «Маядо» всем, кто хочет получить хороший и надежный продукт по выгодной цене. Это фурнитура, которая отлично справляется со всеми бытовыми задачами пластикового окна. Она обеспечивает легкий и плавный ход створки, хороший прижим и отлично показала себя с точки зрения практичности и надежности.

Торговой марке ACCADO мы желаем стабильного развития и завоевания новых рынков. Вас любят, ценят и уважают на украинском рынке, так что растите, продвигайтесь, достигайте новых высот и целей и продолжайте обеспечивать украинский и международный рынок качественным, надежным и доступным продуктом».



Группа компаний «АМТТ»

Василий Лакей, Глава правления

«3 торговой маркой ACCADO мы уже успешно работаем больше 2-х років. За час взаємовідносин з нашими партнерами, які забезпечують ГК АМТТ якісним профілем та фурнітурою, відзначаємо високий професіоналізм та гнучку політику постачання. Завжди радують приємними дрібницями в обслуговуванні та необхідною кількістю товару на складі.

Про переваги у роботі із ACCADO можна говорити багато, але конкретно хочеться зазначити наступні речі:

- Критерій «Ціна-Якість» заслуговує вищої оцінки;
- Великий асортимент;
- Універсальність та якісний сервіс.

Нам подобається, що ACCADO знайшли можливість реалізувати сумісність фурнітури з багатьма видами профілю. Для виробника вікон це дуже зручно, особливо, коли асортимент продукції досить великий. Поверхня всіх елементів фурнітури ACCADO стійка до корозії. Фурнітура легко монтується на профільні елементи.

Наша компанія намагається використовувати фурнітуру ACCADO досить часто, але все залежить від проектів будівництва та безпосередніх замовників.

Хочемо побажати нашим партнерам натхнення, розвитку та утримання позицій на ринку. Хочу побажати компанії ACCADO й надалі тримати високу якість продукту та не зупинитись на досягнутому!»



Компании «Визаж»

Елена Веретельник, логистик-менеджер

«Стаж компании «Визаж» на оконном рынке Украины более 15 лет. За это время сложились многолетние партнерские отношения с большинством наших поставщиков. Компания «Маядо», в этом смысле, наш молодой партнер, работаем на протяжении последних двух лет. Начинали наше партнерство с фурнитуры Accado. В этом году расширили сотрудничество за счет профильной системы. Этот период показал, что «Маядо» имеет мощный производственный потенциал, стабильное качество, широкую логистическую сеть. Эти составляющие позволяют нам, как производителю, бесперебойно получать качественные комплектующие для своей продукции.

Что касается ТМ Accado, то она зарекомендовала себя как надежная фурнитура, востребованная нашими клиентами благодаря своей конкурентоспособной цене и качеству. Фурнитура Accado характеризуется высокой технологичностью сборки, плавностью хода, перекрывает широкий диапазон размеров створок при сравнительно небольшом количестве комплектующих в линейке. Технические специалисты «Маядо» всегда оперативно реагируют на наши вопросы и пожелания.

В связи с вышесказанным и в преддверии нового года, хотим пожелать компании «Маядо» и ТМ Accado стабильности и процветания на рынке Украины, интересных технических решений и рассчитываем на дальнейшее плодотворное сотрудничество».



Компания «ГрадСтрой»

Юрий Гоннов, владелец

«С фурнитурой ACCADO знакомы уже достаточно давно. Приятно удивляет постоянное наличие на складах продукции, индивидуальный подход к каждому клиенту, квалифицированные консультации, высокий уровень сервиса.

Среди преимуществ использования фурнитуры ACCADO хотелось бы отметить легкое скольжение конструкции, высокая герметичность и возможность использования стандартных типов профилей, так же надежность,

которая делает использование окна комфортным на долгие годы.

На оконном рынке мы уже 11 лет. Последние 3 года сотрудничаем с компанией «Маядо». Покупаем в основном раздвижные системы. В них сочетается простота монтажа и обслуживания фурнитуры, а также простота в использовании самими потребителями, ну и конечно же привлекательная стоимость. Вся продукция имеет сертификацию по европейским стандартам, простой, но стильный дизайн, хорошо вписывающийся практически в любой архитектурный замысел. В последнее время вырос спрос именно на раздвижные системы, клиенты стали более «разборчивы» в выборе окон для своих домов. По сравнению с поворотноткидными окнами раздвижные окна обеспечивают больший проем, при этом, им нужно меньше места для открывания.

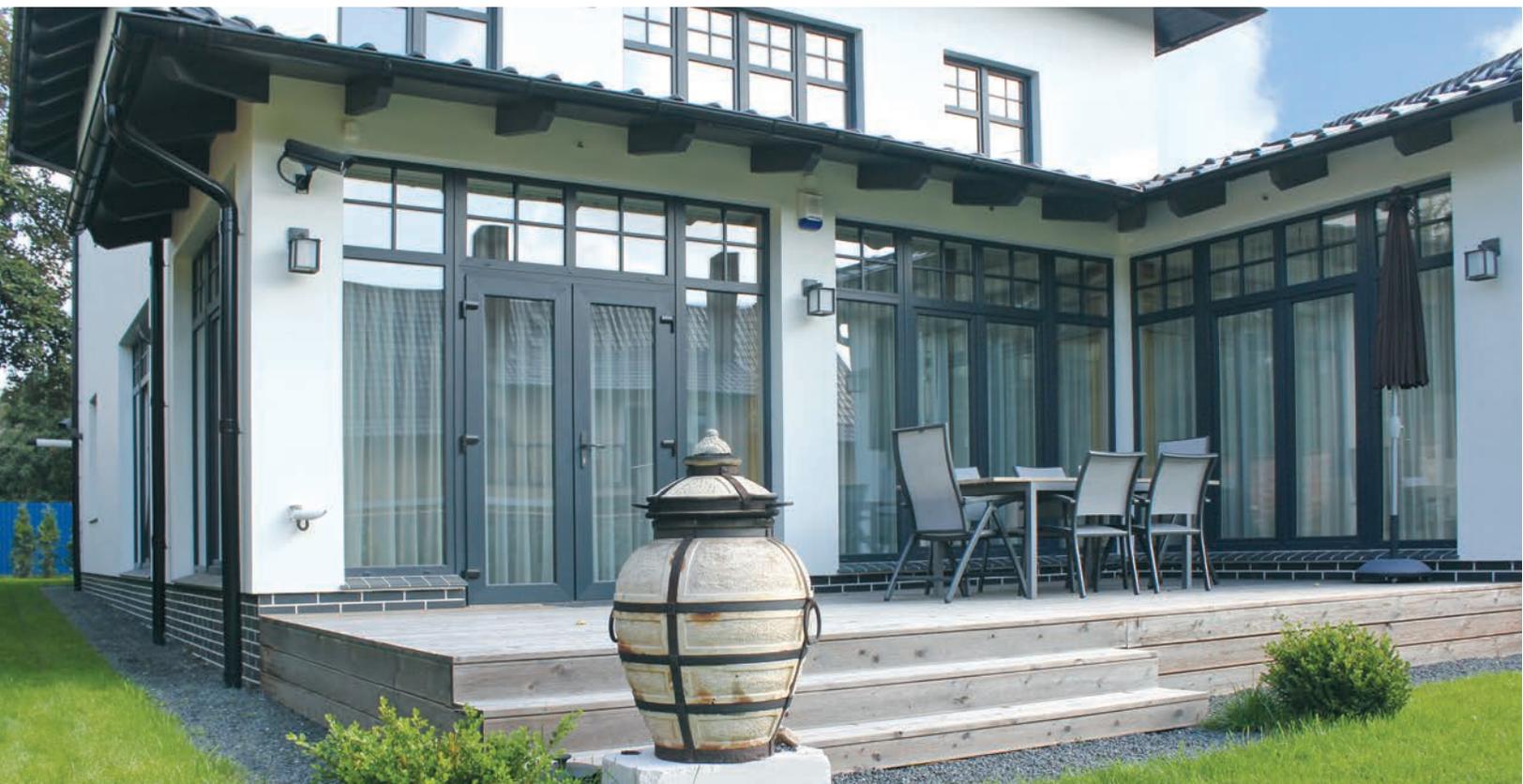
Хотелось бы пожелать ТМ ACCADO успешной работы, достижения поставленных целей и удовлетворения от достигнутых результатов. Желаю поменьше думать о кризисе как о таковом, а воспринимать его как новые возможности. Пусть в следующем году всем нам сопутствует удача, а не-

ACCADO®
Оконная и дверная фурнитура

Компания «Маядо»

Киевская область, Броварской район,
пгт. Большая Дымерка, ул. Совхозная, 38
тел. (044) 39-37-883, моб.тел. (067) 441-09-55
тел./ф. (044) 393-78-86
www.accado.com.ua





СИСТЕМНАЯ ПЛАТФОРМА GEALAN S 9000 – ЛУЧШИЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ

Новая комбинированная система S 9000 с монтажной шириной 82,5 мм вызвала чрезвычайно высокий интерес среди деловых партнеров и клиентов GEALAN. Это очень наглядно продемонстрировал оборот продаж 2015 года. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года, оборот новой системы увеличился в три раза. Таким образом, оборот новейшего члена семьи GEALAN за первый квартал 2015 года составил около трети от общего оборота – и эта тенденция продолжает расти. Прогнозы продаж GEALAN благоприятны – ожидается, что оборот системы S 9000 возрастет в два раза.

Системная платформа S 9000

Система профилей GEALAN S 9000 сконцентрировала в себе лучшие технические решения, существующие на рынке ПВХ, и уникальные характеристики, достижимые лишь производителями инновационного продукта – немецкой компанией GEALAN. С помощью новинки

премиум-класса теперь на практике можно реализовать самую изощренную архитектурную фантазию, соответствующую всем нормам теплоизоляции, комфорта и безопасности.

Благодаря комплексности решений, состоящих из технических ноу-хау и эксклюзивных собственных разработок компании, платформу S 9000 можно назвать лучшей в Европе про-

двинутой оконной системой, с помощью которой можно достичь идеальных решений в плане архитектурной выразительности и максимального энергосбережения.

Подъемно-сдвижные двери GEALAN S 9000

Линейка GEALAN S 9000 проработана полностью и позволяет делать не просто стандартные окна и двери, а и самые сложные конструкции, включая подъемно-сдвижные двери размером до 6 метров, вес которых может приближаться к 400 кг.

Помимо наличия инновационных технических решений в системе S 9000 отображены и последние модные тренды отрасли: монтажная ширина профиля 82,5 мм, три контура уплотнения, 6 внутренних камер профиля рамы и створки окна, возможность

Главные преимущества профилей системы GEALAN S 9000:

- Шесть внутренних камер профиля и три уплотнителя
- Современный дизайн – больше света, комфорта и уюта
- Эффективная, соответствующая самым высоким требованиям теплоизоляция
- Можно достичь непревзойденное значение R_g вплоть до $1,12 \text{ м}^2 \cdot \text{°C}/\text{Вт}^*$
- Соответствует требованиям «пассивного дома» согласно немецкому стандарту IFT
- Эффектная ламинация под дерево или универсальные однотонные пленки
- Уникальная технология GEALAN acrylcolor® для производства цветных профилей
- Интеграция новаторских технологий GEALAN STV® и IKD®
- Возможность переработки – ответственность за охрану окружающей среды

комбинация профилей GEALAN FUTURA

реализации толстого стеклопакета до 54 мм, достижение теплоизоляции $1,12 \text{ м}^2 \cdot \text{°C}/\text{Вт}$ и прочее. Однако настоящим новаторством являются уникальные возможности, предоставляемые новым продуктом.

Раздвижные двери HST, отличаются легкостью функционирования. Дверная створка при повороте ручки приподымается, становится на ролик и легко передвигается. При таком большом весе, створку механически может открыть и сдвинуть даже ребенок, поскольку роликовый механизм на рельсах отлично сбалансирован. Одна из створок в системе может быть «глухой» (неподвижной), что позволяет помимо прочего существенно сэкономить на механизме второй створки двери.

Благодаря технологии статического клеивания стекла в профиль створки ПВХ с помощью клейкой ленты (STV) жесткость стеклопакета переносится на створку, тем самым делая всю конструкцию более стабильной и не требуя стального армирования, и створка при этом не проседает. Это позволяет делать конструкции со сверхбольшими створками без использования импоста.

Способность GEALAN производить самые большие конструкции с наилучшими показателями по воздухопроницаемости (класс 4A) благодаря различным клапанам для инфильтрации воздуха в помещении и сопротивляемости дождю (класс 7A) подтверждены документально. Дверные порталы, реализованные компанией, способны выдержать даже силу шквалистого ветра на северном побережье Норвегии.

Уникальное дизайнерское решение компании – уменьшение видимой ширины профиля в «глухой» части окна или двери на 50%, благодаря чему вся конструкция выглядит в интерьере совершенно по-новому. Возможность создания плоского внешнего вида дверной створки с нахлестом, когда



плотно прилегает к раме, позволяет создать иллюзию цельности конструкции и полностью повторить по цвету дизайн помещения.

Визитная карточка Вашего дома

Новая входная дверь системы GEALAN S 9000 убеждает не только своими теплоизоляционными свойствами, ее прочность в данном случае сравнима с игрой в своей собственной лиге. Большой крепежный отсек, соответствующей формы стальные и точно подогнанные угловые крепления служат достижению высокой стабильности, также как и прочное соединение в области нижнего порога, достигнутое по средством фиксации алюминиевых и ПВХ-элементов в двух плоскостях.

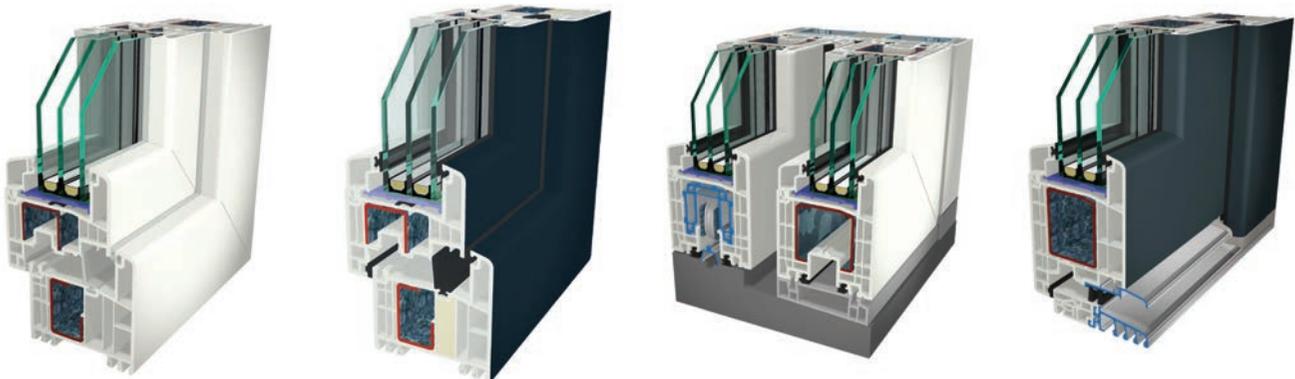
Последней точкой становится системное решение в отношении погодного фартука, которое улучшает свойства дверных элементов не только оптически. Оно заботится, прежде всего, о максимальной защите от ливня и оптимальной герметичности, которая достигается благодаря применению щеточных уплотнителей на разных уровнях в области нижнего порога.

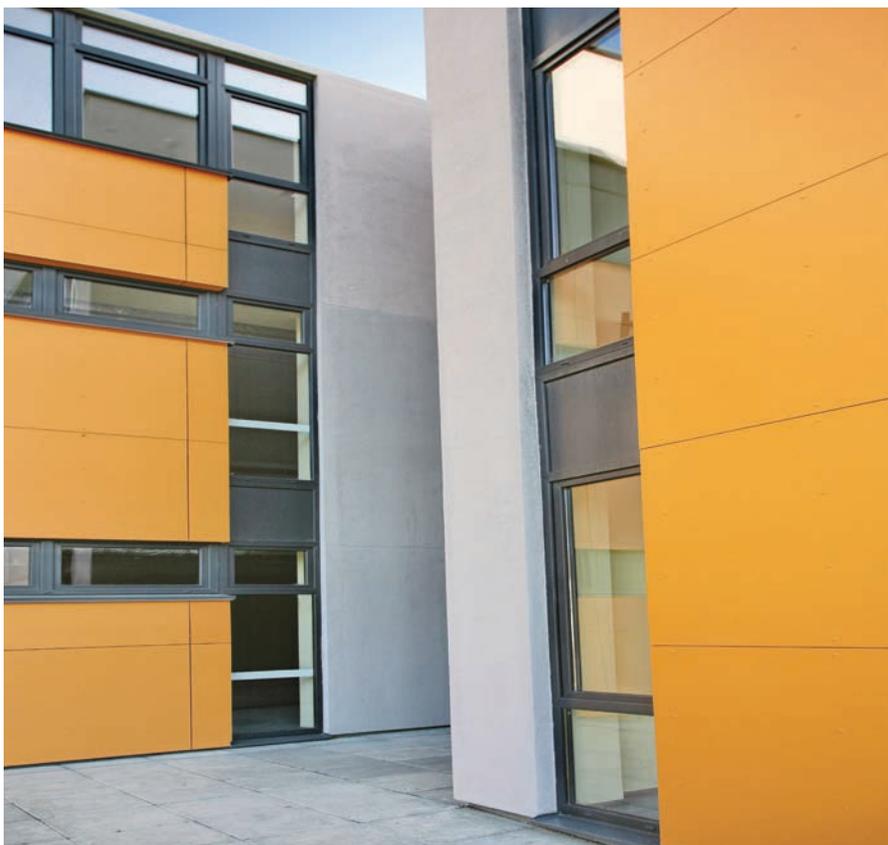
Существует множество убедительных аргументов в пользу входных

дверей системы S 9000: монтажная глубина дверей – 82,5 мм, 5 внутренних камер профиля, возможность остекления стеклопакетами и сэндвич панелями толщиной до 52 мм (с системой STV® до 54 мм), безбарьерная система порогов с термическим разделением значительно улучшают показатели тепло- и звукоизоляции. Большие усиленные камеры, точная форма стального армирования и угловых креплений гарантируют отличную статику дверей. Системное решение для отлива улучшает внешний вид элементов двери и обеспечивает оптимальную герметичность за счет щеточных уплотнений на разных уровнях. Гибкое цветовое оформление за счет большого выбора декоративных пленок или алюминиевых накладок открывает большие возможности архитекторам и проектировщикам зданий.

Технология покрытия поверхностей ACRYLCOLOR

При разработке системы S 9000 компания GEALAN уделила большое внимание использованию технологии покрытия поверхностей ACRYLCOLOR. С начала года новая усовершенствованная система теперь доступна и в различных при-





влекательных цветах ACRYLCOLOR. Правильность этого решения подтверждают объемы продаж в первом квартале 2015 года. 50 процентов системы S 9000 к переработчикам GEALAN отгружено с покрытием по технологии ACRYLCOLOR.

Высокий спрос на профили ACRYLCOLOR DB 703

Фаворитом среди цветных окон стал ACRYLCOLOR DB 703, темно-серый оттенок с металлическими пигментами считается одним из самых модных цветов в современной архитектуре. Прекрасное доказательство этого – показатели продаж GEALAN. Цвет DB 703 производится только в системе S 9000 с покрытием по технологии ACRYLCOLOR или декоративной пленкой.

Повышенная защита от взлома

Большинство взломщиков проникают в помещение не через дверь, а через окно. Справиться с некачественным или не имеющим специальной защиты окном для преступника является секундным делом.

Поэтому, чтобы обезопасить себя от злоумышленников, не следует пренебрегать решениями, которые производители профилей предлагают для защиты от взлома. Одно из решений для защиты от непрошенных гостей – выбрать окна, изготовленные с применением новой профильной системы GEALAN S 9000. В чем особенность этих окон?

Безопасность окна зависит не только от профиля. Безопасность окна – это целостная система, которая включает и качественный профиль, и фурнитуру, и другие комплектующие детали. Но профиль, несомненно, имеет решающее значение – от него зависит, надежно ли закреплена фурнитура, какой ширины стеклопакет можно установить и прочее. С обычными пластиковыми оконными профилями взломщики легко справляются, просунув отвертку или монтировку между створкой и рамой. Профиль отклоняется, и створка выскальзывает из уловителей. В системе GEALAN S 9000 использована система среднего уплотнения. Это своего рода барьер, не позволяющий приподнять раму и быстро вскрыть окно.

Монтажная глубина профиля системы GEALAN S 9000 – 83 мм. Такая монтажная глубина повышает прочность шва сварки, что в свою очередь повышает механическую надежность и стабильность всего оконного изделия в целом. Само собой – и безопасность. Анкерные болты фурнитуры вкручиваются в двойной слой специальной внутренней камеры, что существенно повышает плотность закрепления фурнитуры. Кроме того, в широкие профили системы GEALAN S 9000 можно вставить мощное стальное армирование. Фурнитура закрепляется не только к камере профиля, но и к арматуре, окно становится еще безопаснее, ведь шансы взломать закреплённую таким способом фурнитуру становятся еще меньше. Конечно, если целью является взлом, злоумышленники постараются сделать это любыми средствами. Тем не менее, стабильная система защитит от мгновенного взлома, потребует больше времени, что особенно важно.

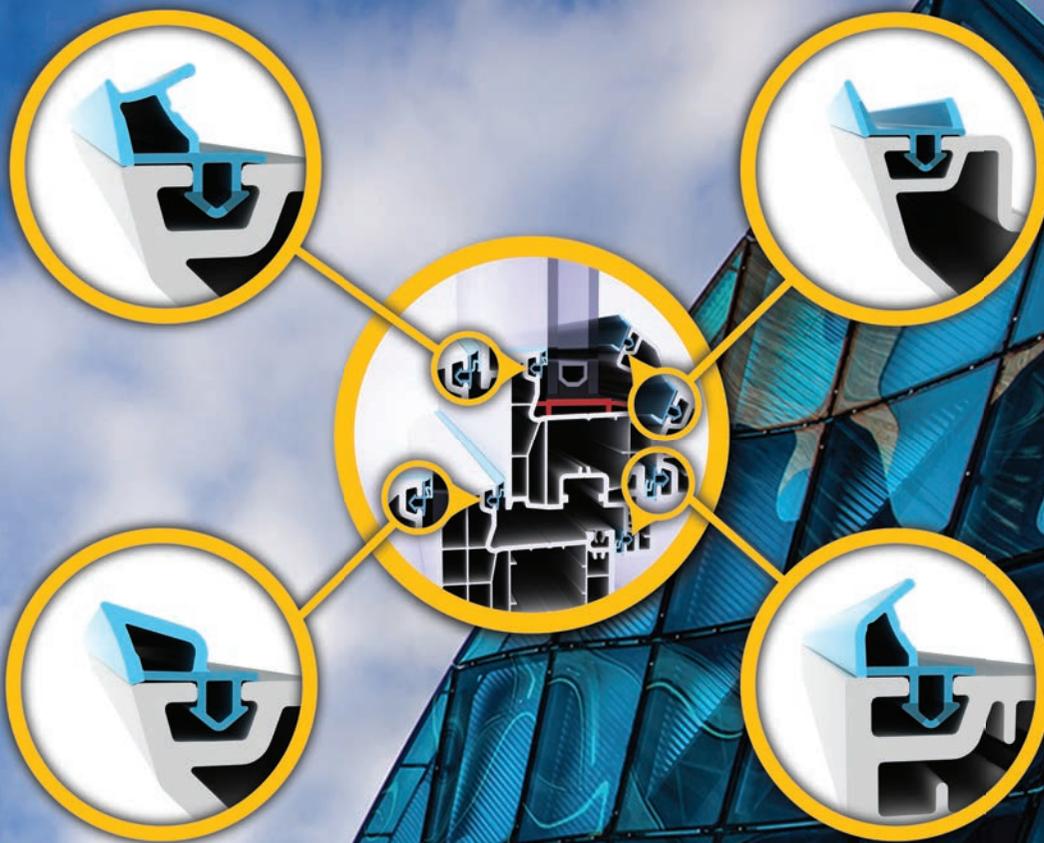
Усиленная жесткость и долговечность оконной конструкции

Новейшая технология вклейки стеклопакетов GEALAN STV[®] также служит для улучшения безопасности окна. Благодаря использованию технологии вклейки стекла GEALAN STV[®] оконный профиль приобретает стабильность и не выгибается, когда воры просовывают какой-нибудь инструмент, с помощью которого можно отклонить створку.

По этой технологии стеклопакет приклеивается к профилю, в результате чего улучшаются геометрические и статические свойства створки – створка меньше садится, не нуждается в регулировке через некоторое время. Технологию GEALAN STV[®] можно назвать революционной, хотя применяется, казалось бы, самое простое решение – не меняя обычной конструкции, створка покрывается двусторонней пленкой соответствующего размера и толщины. Стеклопакет приклеивается по всему периметру к профилю створки и становится элементом укрепления оконной конструкции. Такая конструкция выдерживает увеличенную статическую нагрузку по сравнению со стандартными окнами.



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



Специалист ТПВ уплотнителей

Мы приглашаем Вас ощутить комфорт "КОНТА"



Глобальные решения в сфере ТЭП экструзии

www.conta.com.tr

Conta
Flexible
Products



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

www.conta.com.tr



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

www.contausa.com



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

Региональное Представительство Conta Flexible Products в Украине:
г. Киев, Кирилловская улица, 69Б, тел.: +38 044 498 27 05, моб.: +38 098 445 34 57, факс: +38 044 498 27 04,
e-mail: kurinni@conta.com.tr, www.conta.com.tr



Шоу-рум ТМ WINDOM на Московском проспекте! Да здравствует новый шоу-рум!

Полтора года назад в Киеве открылся первый шоу-рум ТМ WINDOM – металлопластиковые профильные системы украинского производства. Тогда руководство компании пообещало не останавливаться на достигнутом и каждый год открывать по новому салону, ведь развитие розничной сети – это основная стратегия предприятия. Сегодня компания спешит сообщить, что выполнила свои обещания: в декабре 2015 года открылся новый шоу-рум ТМ WINDOM по адресу пр. Московский, 26.

В современном рынке оконных конструкций стало все тяжелее открывать новые торговые точки. А если это полноценные салоны или шоу-румы, то речи о них уже почти не идет. Многие компании наоборот стремительно закрывают нерентабельные торговые места. Но серьезному оконному бренду без открытой демонстрации своей продукции не

обойтись. Поэтому, когда произошел такой беспрецедентный случай, как открытие фирменного салона, ТМ WINDOM поспешила привлечь к нему особое внимание. Заметьте, второго шоу-рума компании WINDOM!

По словам руководителя развития розничной сети ТМ WINDOM Краснорыжого А.: «Компания всегда делала упор на клиентоориентированность.

Это залог нашего успеха. И если заказчику удобно покупать в интернете – пожалуйста: все on-line сервисы к его услугам. Если по телефону – пожалуйста: звонки со всех стационарных телефонов бесплатные. Но окна это специфичный и высокотехнологичный товар, поэтому клиенты зачастую хотят сначала посмотреть на него, а потом принимать решение о покупке. Наша компания и здесь идет навстречу потребителю, расширяя сеть своих шоу-румов».

В новом салоне компании WINDOM наряду со стандартными окнами и балконными блоками представлено множество нестандартных, интересных и новомодных оконных конструкций, различных конфигураций, выполненных из линейки трех профильных систем – WINDOM Eco, WINDOM, WINDOM DeLuxe. Давайте познакомимся с некоторыми из них поближе!

Параллельно-сдвижная дверь

Профиль: WINDOM DeLuxe

Ламинация внутренняя: дуб ирландский, ламинация наружная – синий стальной

Фурнитура: ROTO Z NT





Параллельно-сдвижная дверь WINDOM



Фрамужное окно WINDOM



Эркерное окно WINDOM

Особенности конструкции. Ламинация на внутренней и наружной стороне имеет разный цвет, ручка и накладка на порог – в цвете «серебро». Такое сочетание смотрится интересно и по-настоящему современно.

Преимущества конструкции. Экономия места в помещении, наличие механизма доводки, системы проветривания, и при этом – простота эксплуатации.

Одностворчатое фрамужное окно

Профиль: WINDOM DeLuxe

Фурнитура: ROTO NT

Особенности конструкции. Верхняя фрамуга: тип открывания – среднеподвесное или «английская створка» со скрытыми петлями, нижняя створка с понижением ручки. Установлены разноцветные витражные стекла.

Преимущества конструкции. Для новомодных домов с высоким парапетом, когда роста человека не хватает для открытия или проветривания окна, устанавливают фурнитуру с понижением ручки. Витражное стекло все чаще применяют для украшения интерьера и особых архитектурных решений.

Эркерное окно

Профиль: WINDOM DeLuxe

Фурнитура: MACO, ROTO

Ламинация: двухсторонняя в масле, цвет «орех»

Особенности конструкции. Все три створки имеют различное функ-

циональное назначение. Первая створка: фурнитура ROTO NT со скрытыми петлями, стеклопакет Solar. Вторая створка: энергосберегающий стеклопакет с аргоновым наполнением, дополнена ручкой «антидетка». Третья створка: верхнеподвесная фрамуга, фиксация открывания – поворотом ручки.

Преимущества конструкции. Верхнеподвесные окна обладают существенными функциональными и эстетическими преимуществами. Внешний вид фасада с панорамным остеклением при использовании таких окон выглядит цельным. Такие окна могут быть установлены в ванных комнатах выше уровня глаз, в труднодоступных ман-

сардах, в детских комнатах на высоте выше роста ребенка.

В планах компании WINDOM ни в коем случае не останавливаться на достигнутом. Поэтому в следующем году ожидаем открытия следующего салона.

Второй шоу-рум открыт! Да здравствует третий шоу-рум!

WINDOM 
Вікна ТВОГО ДОМУ
тел.: (044) 225 21 21





ДНІ РОЗШИРЕННЯ СВІТОГЛЯДУ – ПРЕЗЕНТАЦІЯ НОВИНОК ВІД SALAMANDER

Близький до завершення черговий сезон в галузі світлопрозорих конструкцій, попереду час для підведення підсумків та складання нових планів, перезавантаження та самовдосконалення, пошуку нових напрямків розвитку й розширення з метою подальших звершень.

Із цією ціллю та у прагненні до розширення асортименту першокласної продукції **SALAMANDER**, що представлена в Україні, ми охоче продовжуємо знайомити наших партнерів із новими для вітчизняного ринку, але вже успішно апробованими в сусідніх європейських країнах продуктами. Так, на черговому дводенному маркетингово-технічному семінарі, що зібрав у столиці України більше п'ятдесяти клієнтів **SALAMANDER** із усіх куточків нашої Батьківщини – від Ужгороду до Харкова – були презентовані системи, цікаві як із суто комерційної, так і з іміджево-репутаційної точки зору:

1. Система підйомно-розсувних дверей **SALAMANDER Hebeschiebetür**.
2. Система алюмінієвих накладок **SALAMANDER Alu-Vorsatzschalen**.
3. Система відкидних віконниць (ставень) **SALAMANDER Klappladen Secura Function +**.

Подія насправді непересічна, бо з метою демонстрації кваліфікованого виготовлення зразкових конструкцій вищезазначених систем із Німеч-

чини спеціально прибув технічний спеціаліст концерну **SALAMANDER** пан Ернст Глатц – професіонал, що за останні вісім років власноруч зібрав більше тисячі конструкцій Hebeschiebetür. Теоретичну частину семінару презентували директор компанії «Саламандер Індустрі Продукте Україна» Сергій Гончарук та провідний спеціаліст компанії «GU Україна» Олексій Істратенков.

Варто відзначити безпосередній живий інтерес наших партнерів до новітніх для України продуктів **SALAMANDER**, а також те, як цей інтерес змінився на захоплення у ході виготовлення конструкцій та переріс у справжній захват наприкінці семінару, за що хочемо висловити окрему подяку всім учасникам презентації зі сторінок цього журналу.

Можливо, своїми габаритами, а може, неперевершеною функціональністю й бездоганним дизайном, найбільше підкорила серця українських гравців ринку світлопрозорих конструкцій система підйомно-розсувних дверей **SALAMANDER Hebeschiebetür**. Що й казати, якщо лише протягом першого тижня після

презентації було реалізовано вісім замовлень на дані конструкції.

Окрім однозначно позитивних емоцій, суттєвими конкурентними перевагами системи **SALAMANDER Hebeschiebetür** учасники семінару визначили наступні.

- Традиції і досвід компанії **SALAMANDER**, що дозволяють реалізовувати дану й усі інші наші системи під всевітньо відомим брендом, відчувуючи при цьому і свій власний статус, а також належність до великої й дружньої сім'ї **SALAMANDER**.

- Багата пропозиція із врахуванням запитів найширшої клієнтської аудиторії.

- Бездоганна якість і повна відсутність суттєвих рекламацій за 10 років реалізації даної системи.

- Стабільність, довговічність і жодних післяпродажних регулювань. Все, чого варто дотримуватись, – це збирання системи за перевіреною технологією та єдиновірний монтаж (ідеально рівна підлога).

- Грандіозна енергоефективність, підтверджена протоколом випробування інституту Розенхайма: $U_f = 1,5 \text{ W/m}^2\text{K}$.

- Легкість управління – гігантськими й мегатяжкими (вагою до 300 кг) стулками може вдало керувати навіть тендітна дівчина.

- Функціональність на будь-який смак – доступність в різних схемах (А, С, G, D).

- Вражаючі габарити – загальні розміри конструкції за шириною реально обмежені довжиною штанги царги – 6,5 м, а за висотою – позначкою у 2,75 м.

- Естетика та бездоганний зовнішній вигляд – утоплений на рівень підлоги поріг, що надає системі збалансованості та гармонійності, забезпечуючи Ваш гарний настрій та комфорт.

- Широка кольорова гама – автентичний сніжно-білий колір та будь-які варіанти ламінації під алюміній та різні породи дерева.

- Гармонія з Вашою терасою – чудове доповнення до системи терас **SALAMANDER**.

- Екологічність – відсутність шкідливих речовин при збиранні та експлуатації конструкцій.

- Простота розрахунку конструкції. Все, що Вам потрібно надати, – це висота й ширина дверного отвору. Решту оперативно прорахує спеціаліст **SALAMANDER**.

- Жодних інвестицій для початку роботи із системою. При зварюванні стулок використовуються рамні цулаги **SALAMANDER Streamline**. Свердлильні шаблони для царги (рами), порогу й вирівнюючого профілю надаються компанією **SALAMANDER** при Вашому першому замовленні профілю.



- Більш ніж конкурентна собівартість і, як наслідок, вартість конструкції.

- Ваш гарантований високий заробіток. Продукти **SALAMANDER** дають Вам змогу працювати з високою рентабельністю, тому що у цієї марки з кожним днем з'являється все більше прихильників середнього й високого рівня достатку, які готові вкладати додаткові кошти за гарантований рівень якості.

Отже, Ви, наш дорогий читач, вже продаєте **Hebeschietetür** від **SALAMANDER** – відмінний, ви-

сокоякісний продукт, який практично продає себе сам. Його легко продавати ще й тому, що після придбання **Hebeschietetür** із профілю **SALAMANDER**, до Вас не придуть із скаргами та погрозами клієнти, двері яких зламались або провисли. До Вас придуть задоволені, щасливі клієнти, у яких вдома тепло й сонячно, які з гордістю показують свої сніжно-білі, теплі підйомно-розсувні двері рідним і друзям, для яких віднині **Hebeschietetür** існують лише під одним єдиним брендом: **SALAMANDER!**

SALAMANDER
INDUSTRIE//PRODUKTE

Саламандер Індустрі Продукте Україна
м. Кривий Ріг, вул. Окружна, 4, 50045, Україна
Тел./Факс: +38 056 404 04 01
E-mail: sgoncharuk@sip-windows.com
www.sip-windows.com





Alu-накладки Streamline

Системи алюмінієвих накладок застосовні для безлічі схем віконних та дверних конструкцій, включаючи навіть арочні, та різноманітних типів відкривань. Проста та водночас вдала система кріплення на кліпси забезпечує швидке та ідеально точне з'єднання ПВХ-профілю та алюмінієвої накладки на якісно новому рівні.

Спеціально розроблені широкі ущільнювачі унеможливають утворення містків холоду, не допускаючи торкання алюмінієвих накладок до склопакету та одна одної в районі примикання стулок зовні. А зсередини Ви матимете все той же теплий, прийнятний на дотик, дзеркально глянцева профіль **SALAMANDER** – вашого вірного друга, що вже не раз рятував в найлютіші морози та найнеймовірнішу спеку.



Alu-накладки bluEvolution 82

Преміальний зовнішній шар алюмінієвої накладки гарантує найвищу якість продукту та його стійкість проти зовнішніх факторів. Водночас відкривається можливість використання безкінечного розмаїття кольорів для реалізації Вашого суто персонального проекту: будь-які відтінки RAL, анодованого алюмінію, тонкоструктурованого порошкового фарбування тощо.

І головне – це новий, однозначно перспективний і ще геть незайнятий сегмент вітчизняного ринку світ-



Alu-накладки bluEvolution 73 (Brüggmann)

лопрозорих конструкцій. А, як відомо, лише першопрохідці будь-якої справи – чи то відкриття Америки, чи розробка комп'ютерної операційної системи – досягають справжнього успіху та визнання. Тож не баряться, щоб бути першими!

І ще раз пригадайте романтичні образи тих мужніх лицарів в обладунках, що не боялись труднощів та наполегливо йшли до своєї мети. Можливо, саме тому і досі відомі нам їхні імена...

SALAMANDER
INDUSTRIE//PRODUKTE

Саламандер Індустрі Продукте Україна
м. Кривий Ріг, вул. Окружна, 4, 50045, Україна
Тел./Факс: +38 056 404 04 01
E-mail: sgoncharuk@sip-windows.com
www.sip-windows.com





ТЕСТИРОВАНИЕ ЗИМНИХ МОНТАЖНЫХ ПЕН 6.0

Пришла календарная зима 2015, и наступил черёд традиционных, уже шестых по счёту, испытаний зимних монтажных пен. Со времени прошлых испытаний зимних пен прошло два года. За это время многое изменилось и нам стало интересно, изменилось ли что-либо в мире зимних монтажных пен. Поскольку зима только календарная и температура воздуха не опускается ниже нуля, пришлось опять, для придания испытаниям «зимних» температурных условий, использовать холодильную установку. В связи с тем, что подавляющее большинство оконных компаний не рекомендуют монтаж при температуре воздуха ниже пяти градусов мороза, была выбрана температура для испытаний именно -5°C .

В качестве объектов исследований, в этот раз, были использованы продукты таких торговых марок как:

– **Soma Fix** был представлен двумя пенами **Prof Mega** и **Mega 65 Plus**, изготовленными в Турции производителем **Soma Kimya**. Обе пены были

предоставлены для исследований компанией «КТ Украина».

– **Soudal** показал пену **Maxi 70**, произведённую фирмой **Soudal N.V.** в Бельгии. Представителем этой торговой марки в Украине является АО «Солди и Ко».

– **Penosil** представил пену **Gold Gun 65+** производства **Krimelte** в Эстонии. В Украине эту торговую марку представляет компания ООО «Кримелте Украина».

– **Ceresit** и **Makroflex**, произведённые в Эстонии компанией **Henkel Makroflex Ltd** предоставили пены **Ceresit WhiteTeq** и **Premium 70**. Их представителями в Украине являются ООО с ИИ «Хенкель Баутехник Украина».

– **Hofmann** был представлен пеной **Hofmann Select**, произведённой той же эстонской компанией **Krimelte**, в Украине представителем этой торговой марки является «Селектрон Украина».

– **ТКК** показал пену **Mega XXL Winter** производства Словении. Представитель – ТД «Буран».

– **Tytan** представляла Пена профессиональная зимняя **TYTAN**, производимая в Польше фирмой **Selena (Orion)**.

В ходе исследований сравнивались такие показатели пен как:

- достаточность информации на баллоне;
- цена баллона пены и цена условного погонного метра шва;
- срок годности пены;
- прочность крепления венчика к баллону;
- количество (вес) выхода продукта из баллона во время выпуска пены;
- общий объём пены выпущенной из баллона;
- консистенция пены – ее плотность, стойкость к стеканию, оплыванию;
- время образования не прилипающей пленки на поверхности свежевыдутой пены и время первичного затвердевания;
- усадка образцов;
- наличие и величина пустот в образцах застывшей пены;
- прочность адгезии пены к деревянной поверхности;
- гигроскопичность образцов пены;
- теплоизоляционные свойства пены и т. п.

Расскажем детальнее о ходе проверки пен и о критериях оценки сравниваемых пен.

Все, без исключения, пены, принимавшие участие в сравнительных исследованиях, имели вполне исчерпывающую информацию на баллоне. Этой информации, в целом, достаточно для правильного хранения и использования пены. Информация, нанесённая на баллоны, содержала названия пены, производителя, срок изготовления и пригодности пены, правила хранения, использования и меры безопасности при пользовании продуктом.

Ни один из проверяемых баллонов не оказался просроченным. У всех пен был действующий срок годности.

Надёжность крепления венчика к баллону проверялась способом навинчивания пистолета на баллон. Если удавалось навинтить, держа только за баллон, – это «твёрдая пятёрка»; если венчик в конце навинчивания начинал прокручиваться относительно баллона и приходилось дожимать соединение непосредственно за сам венчик, то это оценка «четыре» и так далее по убывающей, в зависимости от лёгкости проворачивания венчика относительно баллона.

В ходе сравнительных исследований все баллоны взвешивались до и после выдувания пены. Таким образом определялся вес выхода продукта из баллона в процессе выдувания.

При температуре пять градусов мороза, автоматически поддерживаемой внутри холодильной камеры, производилось «выдувание» пены в специально изготовленные стенды, представляющие собой ряды вертикальных желобов, шириной 60 мм. Подобные желоба уже традиционно используются нами в испытаниях пен. Они имитируют широкий вертикальный монтажный шов. Таким образом, можно наглядно оценить количество выхода различных пен, сравнив длины заполненных той или иной пеной швов. Подобный метод не позволяет достаточно точно измерить объём выхода пены в литрах, однако, он вполне наглядно показывает его и можно легко сравнить объёмы выхода различных пен между собой. Для этого достаточно сравнить суммарную длину заполненных швов. Кроме того, абстрактные литры объёма не всегда удобны для расчетов при покупке пены и планировании расхода пены на том или ином объекте монтажа, другое дело – количество погонных метров заполненного пеной шва.

Все баллоны исследуемых пен, перед использованием в морозильной камере, находились в отапливаемом помещении при комнатной температуре воздуха – плюс двадцать градусов Цельсия. Все исследуемые пены удалось успешно уложить в швы, ни одна из пен не опала ни во время выдувания ни позже. Пена в швы укладывалась не просто «змейкой», а сначала была нанесена на противоположные вертикальные стенки, а потом промежуток между вертикальными нанесёнными на стенки «колбасками» заполнялся пеной «змейкой» или «колбаской» в зависимости от ширины этого промежутка. Времени на затвердевание предварительных «колбасок» не выделялось, они оставались жидкими. Результаты этого исследования, а именно объём выхода пен в погонных метрах заполненного шва и стоимость одного погонного метра шва можно посмотреть и сравнить на диаграммах. Справедливости ради, следует заметить, что не выдающиеся результаты пены **Ceresit**, на фоне остальных участников исследования, отнюдь не говорят о якобы «недостаточном» качестве этой пены. Дело в том, что все пены-участники декларировали выход продукта из баллона в пределах 65-70 литров, а у **Ceresit** а на баллоне было указано 45 литров, и ждать выхода «погонажа» шва «сорокопятики» на уровне «шести-семи-десятичников» не приходилось. Кроме того, если у остальных пен нижним пределом температуры воздуха указаны минус десять – минус пятнадцать градусов, то у **Ceresit** а – минус пять. То есть если у остальных участников был какой-то «запас прочности» по

температуре, то **Ceresit** находился в условиях «на грани возможного».

Для определения времени образования не прилипающей плёнки на поверхности пены и времени первичного отвердевания засекалось время от момента выдувания пены на подложку до момента, пока пена прекратит прилипать к деревянной палочке и момента невозможности размазать пену по подложке.

Для оценки усадки пены, пеной наполнялись конусные пластиковые стаканчики. В стаканчиках были предварительно прорезаны отверстия для свободного оттока газов, выделяющихся во время полимеризации пены. Если образец в стаканчике склонен к значительной усадке и его объём заметно уменьшается после полного затвердевания пены, то такой образец должен свободно выпасть из стаканчика. К чести всех испытуемых пен, ни один образец из стаканчика не выпал, следовательно, все пены обладают минимальной усадкой и стабильным объёмом.

Устойчивость пены к стеканию определялась путём нанесения полоски пены на деревянную дощечку, затем нижняя точка расположения пены маркировалась и дощечку размещали вертикально до полного застывания пены. После застывания измерялось расстояние, на которое пена сползла (стекла) относительно метки. Оценивалась устойчивость к стеканию по 10-балльной шкале. Чем «текучее» оказывалась пена, тем больше баллов с нее снималось. Позже образцы для определения устойчивости к текучести были разрезаны и по этим разрезам оценивалась





консистенция пены, средний размер пор, наличие пустот, раковин и иных дефектов. Значительных дефектов, раковин ни одна пена в ходе исследований не показала.

С целью определения плотности и гигроскопичности пен, были изготовлены образцы путём заполнения пеной пакетов Tetra Pak. Полученные образцы, после извлечения из пакетов, были взвешены с точностью до одной десятой грамма. Затем был определён их объём методом вытеснения воды. Образец полностью погружался в ёмкость с водой, вытесняя воду из неё. Затем образец вынимался, и ёмкость с остатком воды взвешивалась с точностью до 0,1 г. Таким образом, приняв плотность воды равной единице и вычитая из заранее известного веса ёмкости, полностью заполненной водой вес, полученный после погружения образца пены, мы определяли вес вытесненной образцом воды, а сле-

довательно – получали численно его объём в миллилитрах с точностью до одной десятой миллилитра. Имея вес и объём образца определяли его плотность. После этого образцы были подвержены опрессовке водой в течение двух часов, по истечении этого времени образцы были вновь взвешены. Разница в весе образцов до и после «водных процедур» показала вес (объём) воды, которую образцы впитали вследствие опрессовки. Имея объём образца и вес (объём) впитанной им воды определяли их процентное соотношение. Вода для опрессовки подкрашивалась чернилами, в результате чего, после разрезания образца, была возможность визуально оценить глубину проникновения воды внутрь образца. Результаты исследования пен на гигроскопичность, в процентах от объёма, можно посмотреть на соответствующей диаграмме. Глубина проникновения под-

крашенной воды внутрь образцов не превышала трёх-пяти миллиметров во всех пенах.

Кроме основных стенов с желобами, был дополнительно заполнен специальный небольшой стенд (каждую пену – в отдельную ячейку стенда) для сравнения теплоизоляционных характеристик пен. Этот стенд был использован в качестве одной из стенок «термокуба» с электронагревателем внутри. Съёмка этой стенки куба тепловизором позволила наглядно оценить температуру поверхности каждой пены и соответственно - теплоизоляционные свойства исследуемых пен. Причём, съёмка производилась дважды, - после первого «фотографирования» наружный слой пены был срезан, выровнен заподлицо с планками стенда и затем термограмма была снята ещё раз. *Неоценимую помощь в проведении съёмок тепловизором, уже традиционно, оказал Игорь Овод. На диаграммах показаны значения и наглядные соотношения максимальных, минимальных и средних температур поверхностей исследуемых пен как до, так и после обрезания и выравнивания пенных швов.*

Одним из основных показателей качества пены является величина адгезии пены к различным поверхностям. Для проверки адгезии были подготовлены деревянные дощечки, между которыми была нанесена пена. По истечении суток, после полной полимеризации пены, эти образцы с дощечками были подвергнуты усилию на разрыв пенного шва с помощью динамометра растяжения. Показания динамометра в момент разрыва шва были зафиксированы в протоколе сравнительных испытаний. Динамометр, для исследования адгезионных свойств пены, был любезно и уже в который раз, предоставлен фирмой «Солди и Ко». Помощь в исследованиях адгезии пен была оказана лично представителем компании «Солди и Ко» Сергеем Сидько. Характер отрыва пен от подложек бал когезионным или комбинированным. Этот показатель свидетельствует о том, что адгезия пены к деревянной поверхности соизмерима с прочностью самой пены на разрыв. Результаты исследований адгезии пен, а именно усилие для отрыва пены от подложки в килоньютонах, можно посмотреть и сравнить на диаграмме.

Теперь несколько слов о каждой пене в отдельности и результатах их исследований.





СИЛА

МАКРОФЛЕКС®

ПОВЕРТАЄТЬСЯ

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

Henkel

Quality for Professionals



выпал из конусного стаканчика через сутки после выдувания. Консистенция полностью затвердевшей пены равномерно-среднепористая, значительных дефектов, раковин в объёме пены не замечено. Максимальная пора «пузырик» имел в размере не более 5 миллиметров. По устойчивости к стеканию пена набрала девять баллов из максимальных десяти. Довольно текучая пена. При изготовлении образца пены для исследования на гигроскопичность получилась отливка объёмом 1148,2 миллилитра и весом 16,4 грамма. Соответственно, плотность образца составила 14,28 грамма на литр. После двухчасового погружения в воду вес образца оказался 28,9 грамма, следовательно, гигроскопичность пены составила 1,27 процента от объёма, то есть один литр пены впитает 12,7 миллилитров воды. Это третий результат по гигроскопичности после **Soma Fix Mega 65 Plus** и **Penosil**. Усилие для отрыва пены от деревянной поверхности составило рекордные для этих испытаний 1,65 килоньютона. Заслуженное первое место по адгезии. По результатам исследований на теплоизоляцию пена показала следующие цифры. Минимальная температура поверхности до обрезки составила +2,7°C, максимальная температура была +7,7°C, средняя – +4,4 градуса Цельсия. После обрезки соответственно +4,2°C; +10,5°C и +6,7°C. По максимальной температуре поверхности после обрезки пена заняла первое место среди всех испытанных пен в этом исследовании.

Soma Fix Mega 65 LT турецкого производителя **Soma Kimya**, предоставленная представителем «КТ Украина» имеет достаточную информацию на баллоне, изготовлена 03.12.2014 г. и годна до 3.03.2016 г. Продаётся в рознице по 96 гривен. Венчик держится на баллоне на твёрдую пятерку. Обозначенный на баллоне объём исходной жидкости 850 миллилитров, декларируемый объём выхода пены 65 литров. Вес полного баллона составил

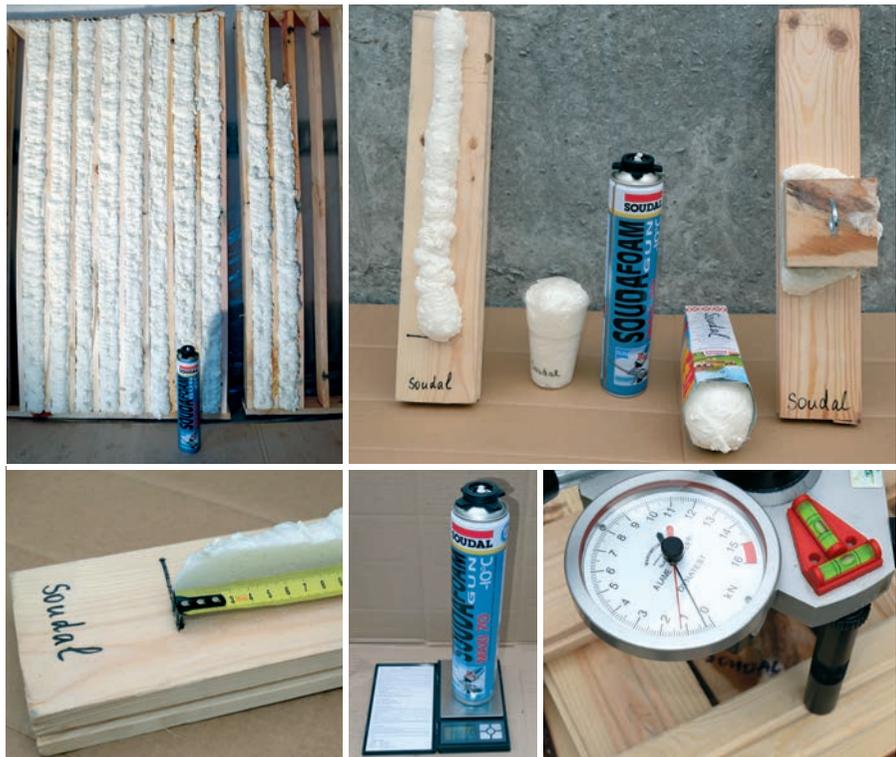
998 грамм, пустого 186 грамм, следовательно, выход продукта в процессе выдувания пены составил 812 грамм. Из одного баллона пены получилось заполнить 13,7 погонных метров шва. Стоимость одного метра шва составила 7,01 грн. Время образования не прилипающей плёнки на поверхности свежесвыдутой пены составило 6,05 минуты, первичное затвердевание пены наступает через 36 минут после нанесения. Значительной усадки пена не продемонстрировала, образец не



Soma Fix Mega 65 Plus того же производителя **Soma Kimya**, из дружественной нам Турции, предоставленная представителем «КТ Украина», также имеет вполне достаточную информацию, нанесённую на баллон. Изготовлена пена двадцатого октября 2015 года, срок годности пены самый отдалённый во времени из всех присутствовавших на сравнительных исследованиях пен, - до двадцатого октября две тысячи семнадцатого года. Стоимость одного баллона этой пены в рознице – 92 грн. Крепление венчика на головке баллона – на пять. Исходное количество жидкости в баллоне, судя по информации на том же баллоне равно восьмистам пятидесяти миллилитрам. Объём выхода пены показан как 65 литров. Декларированный объём выхода пены 65 литров. Вес баллона при взвешивании перед выпуском пены был 999,1

грамма, вес пустого баллона составил 175 грамм, следовательно, выход продукта в процессе выдувания пены получился 824,1 грамма. Длина шва полученного из одного баллона получилась ровно пятнадцать метров. По длине заполненного шва эта пена заняла третье место после **Penosil** и **Makroflex**. Цена одного условного погонного метра шва составила 6,30 грн., это второе место, т.к. дешевле получилось только у **Hofmann**, на целых три копейки. Поверхность свежей пены прекращает прилипать к сухой деревянной палочке через 8,4 минуты, это самое большое время образования не прилипающей плёнки на поверхности пены. Время первичного отвердевания пены было зафиксировано на показателе 38 минут ровно. После затвердевания видимой усадки не зафиксировано, образец из конусного стаканчика не выпал. Консистенция затвердевшей пены среднепористая, равномерная. Зафиксированный максимальный размер поры составил 5 миллиметров. Устойчивость к стеканию с вертикальной поверхности получила оценку 7,5 балла. Образец, изготовленный для проверки на гигроскопичность, весил 16,1 грамма, имел объём 1003 миллилитра и плотность 16,05 грамма на литр. После опрессовки водой вес образца составил 23,7 грамма. Гигроскопичность пены оказалась наименьшей, а следовательно и лучшей среди всех остальных исследованных пен – 0,76% объёма. Для того чтобы оторвать пену от деревянной поверхности пришлось приложить усилие в 1,2 килоньютона. По термограмме, при исследованиях теплоизоляционных свойств пены, были определены следующие показатели. До обрезки пены минимальное значение температуры на поверхности было +2,5°C, максимальное значение +12,5°C и средняя температура была +8,4°C. После обрезки температура была такая: минимальная +5,2°C; максимальная +12,0°C и, наконец, средняя температура +8,4°C.

Maxi 70, произведённая фирмой **Soudal N.V.** в Бельгии. Представителем этой торговой марки в Украине является АО «Солди и Ко». На баллоне этой пены размещена вполне исчерпывающая информация. Изготовлена пена 01.06.2015 г. и имеет срок годности до 01.06.2016 г. Цена одного баллона этой пены равна 111 грн. Венчик достаточно прочно



прикреплён к баллону, оценка пять. Количество жидкости в баллоне обозначено объёмом 870 миллилитров, объём выхода пены задекларирован в размере семидесяти литров. Вес полного баллона был один килограмм и шесть грамм. Пустой баллон, после выпуска пены, весил 160 гр. Выход продукта вследствие выдувания пены составил 846 гр. Шов получился длиной 13,45 метра. Стоимость одного погонного метра шва составила 8,25 гривен. Не прилипающая плёнка на поверхности свежей пены образуется через 6,4 минуты, первичное отвердевание наступает спустя 41 мин. после вы-

пуска пены. Из всех пен, которые проходили сравнительные исследования эта пена оказалась наиболее медленноотвердеющей. По устойчивости к стеканию, пена получила отличный результат – десять из десяти баллов. Объём пены после полной полимеризации стабилен, образец не выпал из конусного стаканчика через сутки после наполнения. Консистенция пены, при осмотре разрезанного образца, была равномерной, без крупных дефектов и раковин. Максимальный размер пузырька составил 10 миллиметров. Образец пены, изготовленный для проверки гигроскопичности, первоначально





весил 17,8 грамма. Объём этого образца составил 1169,3 миллилитра, плотность была определена в размере 15,22 грамма на литр. После проведения опрессовки водой в течение двух часов, вес образца стал 36,3 грамма. Гигроскопичность пены составила 1,80% объёма. Другими словами один литр пены впитал 18 миллилитров воды. Усилие отрыва пены от деревянной поверхности было зафиксировано на уровне 1,25 килоньютон. Во время сравнения теплоизоляционных характеристик, были получены следующие результаты: минимальное значение температуры поверхности пены до обрезки было

зафиксировано на уровне +2,5°C; максимальная температура до обрезки – +6,0°C; среднее значение температуры составило +4,0°C. Среднее значение температуры поверхности необрезанной пены заняло второе место среди исследуемых пен, уступив первенство только пене ТКК. После обрезки пены максимальное значение температуры поверхности пены составило +13,0°C, минимальное +4,1°C и среднее +7,2°C.

Gold Gun 65+ торговой марки **Penosil** производства **Krimelte** в Эстонии. Для исследований эту пену

предоставила компания ООО «Кримелте Украина». Информация на баллоне полная и исчерпывающая. Дата изготовления пены 24.03.2015 г. Срок годности один год – до 24.03.2016 г. Цена одного баллона такой пены в рознице составляет 112 гривен. Венчик прикреплен к баллону на четвёрку, в конце навинчивания пистолета на баллон нужно придерживать венчик, ибо тот начинает прокручиваться на баллоне. Декларированный объём выхода пены 65 литров. Количество жидкости в баллоне обозначено объёмом 850 миллилитров. Вес полного баллона, до выпуска пены был 1022 грамма (самый тяжёлый полный баллон), пустого – 164 грамма, следовательно, выход продукта составил 858 грамм (наибольший вес выхода продукта). Пеной из одного баллона удалось заполнить почти шестнадцать погонных метров шва, а точнее 15,96 метра. Это наибольший показатель выхода пены среди всех участников исследований. Стоимость условного погонного метра шва из этой пены составила 7,02 грн. Свежая пена прекращает прилипать через 6,3 минуты и твердеет через 39 минут. При испытаниях на устойчивость к стеканию с вертикальной поверхности пена показала себя весьма уверенно и заработала девять с половиной баллов из десяти возможных. Видимой усадки пена не показала, образец не выпал из конусного стаканчика через сутки после выдувания. Консистенция пены среднепористая, без дефектов. Максимальный размер поры составил 5 миллиметров. Для проверки на гигроскопичность был изготовлен образец весом 14,7 грамм и объёмом 964,2 миллилитра. Плотность пены в образце равнялась 15,25 грамм на литр. После выдержки в воде, в течение двух часов, образец стал весить 25,5 грамм, то есть впитал 10,8 грамма воды. Показатель гигроскопичности получился на уровне 1,06% объёма. Для отрыва пены от деревянной поверхности понадобилось приложить усилие равное 0,85 килоньютон. Это минимальное усилие для отрыва среди всех исследуемых пен. При сравнении теплоизоляционных свойств пен получились следующие результаты. До обрезки пены максимальной температурой поверхности была +12,2°C; минимальное значение температуры было на уровне +3,0°C и средняя температура +4,9°C. После обрезки максимальная увеличилась до +15,2°C, минимальная +4,4°C и средняя +7,4°C.



PENOSIL

Brand of  Wolf Group

ТОЛЬКО ЛУЧШЕЕ ДЛЯ ЛУЧШИХ!

А вы знаете, что затраты на тепло зависят от качества монтажа?
Для тепло-звукоизоляции качество монтажной пены – главный критерий!



НОВОСТЬ!

40-летний опыт Wolf Group в сфере промышленной герметизации теперь и в Украине – новые высококачественные продукты **структурного остекления и фасадных решений** доступны с января 2016.



Ceresit WhiteTeq от торговой марки **Ceresit**, произведённая в Эстонии компанией **Henkel Makroflex Ltd** была представлена представителями в Украине ООО с ИИ «Хенкель Баутехник Украина». Этой пене пришлось труднее всего. Температура в пять градусов мороза, при которой производились испытания, является предельно допустимой для этой пены. Информация, нанесённая на баллон, является вполне достаточной и полной. Дата изготовления пены 12.05.2015 года, срок годности до 12.05.2016 года. Цена баллона – 128 гривен, дороже её только **ТУТАН**. Венчик прикреплен к баллону весьма прочно – на пятёрку.

Декларируемый объём выхода пены составляет сорок пять литров. Следует заметить, что объём выхода в сорок пять – пятьдесят литров является общепринятым в Европе. Встретить на европейских теренах пену, с объёмом выхода 60-70 и больше литров, – практически невозможно. Как мне объяснили, это связано с ограничением внутреннего давления в баллонах. Количество жидкости в баллоне самое маленькое – 750 миллилитров, вес полного баллона также минимальный – всего 863 грамма. Пустой баллон имел вес 166 грамм. Выход продукта составил наименьшие в исследованиях 697 грамм. Одного баллона хватило чтобы заполнить семь с половиной

погонных метра шва, однако, ожидать того, что «сорокопятка» составит конкуренцию по погонажу «семидесяткам» и не приходилось. Тем более что этой пене было «холоднее всего», как уже говорилось выше, она работала на пределе допустимого. Стоимость условного погонного метра шва из этой пены получилась наибольшей среди всех остальных пен 17,07 грн. Не прилипающая плёнка на поверхности образуется через 5,09 минуты, это второй показатель после **Hofmann**. Время первичного отвердевания составило тридцать семь минут. Устойчивость к стеканию с вертикальной поверхности весьма высокая. Пена получила 5,5 балла из десяти, – это тоже второе место после **Hofmann**. Консистенция пены плотная, максимальный размер поры 20 мм. Устойчивость к усадке пены высокая, из стаканчика образец не выпал. Образец для проверки гигроскопичности получился самым плотным, его плотность оказалась 19,37 грамм на литр. Этот образец имел объём 1084 миллилитра и весил до опрессовки водой 21 грамм. В процессе опрессовки образец впитал 31,3 грамма воды и стал весить 52,3 грамма. Показатель гигроскопичности – 3,04% объёма. Усилие, необходимое для отрыва пены от деревянной подложки, составило 1,25 килоньютона. Во время сравнения термоизоляционных свойств различных пен, пена показала следующие результаты: до обрезки минимальная температура поверхности пены составила +2,1°C; максимальная температура была +18,1°C; средняя температура поверхности +5,0°C. После обрезки – соответственно +4,5°C; +16,6°C и +6,8°C. Стоит также отметить, что цвет выдутой пены был абсолютно белым.



Premium 70 торговой марки **Makroflex** это ещё одна пена, произведённая в Эстонии компанией **Henkel Makroflex Ltd** и предоставленная представителями в Украине ООО с ИИ «Хенкель Баутехник Украина». На баллоне размещена достаточно полная информация о продукте. Пена изготовлена 06.10.2015 г. и срок годности составляет пятнадцать месяцев. Стоит один баллон этой пены в рознице 105 гривен. Оценка за прочность крепления венчика к баллону – твёрдая пятёрка. Объём выхода пены, задекларированный производителем, равен 70 литрам. Объём жидкости в баллоне обозначен цифрой 870 миллилитров. Вес полного баллона, до выпуска пены,

составлял 995,7 грамма. После выпуска пены баллон имел вес 160,2 грамма, следовательно, выход продукта в процессе выдувания пены равен 835,5 грамма. Вышедшим продуктом удалось заполнить 15,2 погонных метра вертикального шва шириной 60 мм. Удельная стоимость условного шва составила 6,9 грн. Не прилипающая плёнка на поверхности пены образуется через шесть с половиной минут. Первичное затвердевание наступает через тридцать одну минуту после нанесения пены. Пена весьма стабильная, из десяти баллонов, за устойчивость к стеканию с вертикальной поверхности, получила девять. Максимальная пора в разрезанном полностью отвердевшем образце имела размер двадцать миллиметров. Пена устойчива к усадке, из конусного пластикового стаканчика образец, залитый туда сутками ранее, не выпал. Образец пены, изготовленный для проверки гигроскопичности, весил в сухом виде 15,2 грамма, занимал объём 1143,6 миллилитра и имел плотность 13,29 грамма на литр. После двухчасовых водных процедур, образец потяжелел на 21,3 грамма, стал весить 35,2 грамма и показал уровень гигроскопичности 1,2% объёма. Для того, чтобы оторвать пену от деревянной подложки, при испытаниях на адгезию, пришлось приложить усилие равное 1,2 килоньютону. Во время проверки теплоизоляционных свойств пены термограмма поверхности пены до обрезки имела максимальную температуру на показателе +8,3°C; минимальное значение температуры поверхности пены было +2,4°C; среднее значение +4,4°C. После того как пену обрезали и выровняли наружный слой, показатели максимальной температуры выросли до +17,5°C. Минимальный показатель температуры после обрезки получился на уровне +4,4°C и средняя температура поверхности составила +7,5°C.

Hofmann Select от **Hofmann**, произведённую эстонской компанией Krimelte, предоставила компания «Селектрон Украина». Информация, нанесённая на баллон, является вполне достаточной и исчерпывающей. Пена изготовлена 11.11.2015 года и годна до 11.11.2016 года. Самая недорогая пена из всех представленных для исследования. Её стоимость 89 гривен за один баллон в рознице. Венчик прикреплён к баллону достаточно прочно – на пять баллов. Заявленный производителем объём выхода пены равен 65 литрам. Объём жидкости в баллоне, -



максимальный для этих исследований: 880 миллилитров. Вес полного баллона 1003 грамма. После выпуска пены вес баллона составил 152,9 грамма, соответственно, выход продукта, вследствие выпуска пены из баллона, равен 850,1 грамма. В ходе испытаний, пеной из одного баллона удалось заполнить 14,6 погонных метра шва. Стоимость одного условного метра шва получилась 6.10 грн. Это самый лучший показатель стоимости погонного метра шва в этих сравнительных исследова-

ниях пен. Не прилипающая плёнка на поверхности свежей пены образуется уже через 5,05 минуты, а размазываться по подложке пена перестаёт через 29 минут после нанесения. Время образования не прилипающей плёнки и время первичного отвердевания пены **Hofmann Select** являются наименьшими среди всех пен участников исследований. По устойчивости к стеканию эта пена заработала минимальные в исследованиях четыре балла. Размер максимальной поры в разрезанном образце





составил 10 мм. Устойчивость пены к усадке на высоком уровне. Образец не выпал из конусного стаканчика. Для проверки на гигроскопичность был изготовлен образец объёмом 1105,5 миллилитра и весом 14,8 грамма. Плотность образца составляла 13,39 грамма на литр. В процессе двухчасовой опрессовки образец пены впитал 21,3 грамма воды и стал весить 36,1 грамма. Гигроскопичность пены была определена на уровне 2,05% объёма. Во время проверки адгезии пены к деревянной поверхности пришлось приложить уси-

лие равное 1,45 килоньютона. Данные, полученные с помощью термокуба, таковы: до обрезки минимальная температура поверхности пены составила +2,1°C, максимальная +13,0°C, средняя +5,5°C. После обрезки – соответственно +2,9°C; +19,1°C и +6,4°C.

Mega XXL Winter торговой марки ТКК производства Словении. Показал пену представитель в Украине ТД «Буран». На баллон нанесена вполне достаточная и исчерпывающая ин-

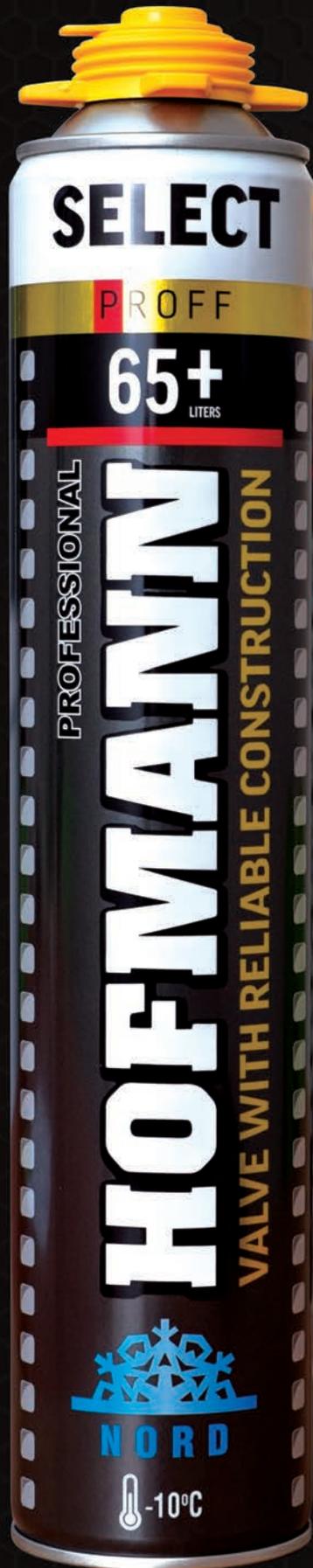
формация. Дата производства пены не указана, однако, присутствует срок пригодности пены – до десятого мая 2017 года. Стоимость пены в розницу 91 гривна за баллон. Крепление венчика к баллону достаточно прочное, - на пятёрку. Выход пены, обозначен в объёме шестидесяти пяти литров. Задекларированный объём жидкости в баллоне 850 миллилитров. Вес баллона до выпуска пены составил 944 грамма, после выпуска баллон имел вес 163 грамма. Выход продукта получился 781 грамм. Этим семисот восьмидесяти одного грамма хватило, чтобы заполнить 11,7 погонных метров шва. Стоимость одного условного погонного метра шва получилась 7,78 грн. Не липнущая плёнка на поверхности свежеевдутой пены образуется через 5,56 минуты, первичное отвердевание наступает через тридцать две минуты после нанесения. Пена показала высокую стойкость к стеканию с вертикальной поверхности, и получила десять баллов из десяти. В разрезанном образце полностью затвердевшей пены обнаружены самые крупные из всех образцов поры – 25 миллиметров. Стойкость к усадке – на хорошем уровне, образец не выпал из конусного стаканчика через сутки после заполнения. Образец, изготовленный для проверки гигроскопичности, весил 14,8 грамма и имел объём 1150,6 миллилитров. Плотность образца была равна 12,86 грамм на литр. После двухчасовой опрессовки в воде образец потяжелел на 22,8 грамма и стал весить 37,6 грамма. Гигроскопичность пены получилась в размере 2,15% объёма. В процессе проверки величины адгезии, для отрыва пены от деревянной подложки была приложена сила 1,4 килоньютона. При сравнении теплоизоляционных свойств пены в термокубе, тепловизор зафиксировал следующие результаты. Минимальная температура поверхности пены до обрезки составляла +1,5°C, максимальная температура до обрезки пены была на уровне +5,4°C и средняя температура до обрезки +2,8°C. По всем показателям температуры поверхности пены до обрезки эта пена показала наилучшие результаты. После обрезки и выравнивания поверхности пены максимальная температура увеличилась до +14,4°C, уровень минимальной температуры вырос только до +2,3°C и средней – до +5,5°C. По минимальной и средней температуре поверхности пена **Mega XXL Winter** также на первом месте.



PROFESSIONAL

HOFFMANN

БУДЬТЕ ПРОФЕССИОНАЛАМИ ВМЕСТЕ С НАМИ.



**Высококачественная профессиональная
строительная химия из Германии**

**Монтажная пена HOFFMANN SELECT NORD -
наилучшее соотношение цены за 1 м.п.***



*По данным результатов независимого тестирования профессиональных зимних монтажных пен 6.0 журнала "Оконные Технологии"



www.selectron.com.ua



Пена профессиональная зимняя Tytan, производимая в Польше фирмой **Selena (Orion)**. Представители в Украине этой торговой марки участия в исследованиях не принимали и пена была приобретена в розничной торговой сети по цене 130 гривен за баллон. Информация, размещённая на баллоне, полная и исчерпывающая. Дата изготовления пены, указанная на баллоне 04.09.2015. Срок пригодности равен одному году. Венчик к баллону прикреплён прочно – на пять. Задекларированный выход пены составляет 65 литров. Исходное количество жидкости в баллоне, судя по информации на том же баллоне равно восьмистам пятидесяти миллилитрам. Полный баллон, до выдувания пены весил 1018 грамм, после того как пена была выпущена, вес баллона оказался 164,5 грамма, следо-

вательно, выход продукта, в процессе выдувания пены, составил 853,5 грамма. Пены из одного баллона хватило на заполнение 13,05 погонных метров шва. Удельная стоимость шва шириной 60 мм получилась 9,96 гривен за метр погонный. Поверхность свежей пены покрывается не прилипающей плёнкой через шесть с половиной минут после нанесения. Время первичного затвердевания пены зафиксировано в размере 38 минут. Пена показала хорошую устойчивость к стеканию с вертикальной поверхности, заработав десять из десяти возможных баллов. Разрезанный образец полностью застывшей пены показал структуру с неравномерными ячейками. Максимальные поры имели размер до 20 миллиметров. Стойкость к усадке пены достаточно высокая, образец держался в конусном стаканчике и не

выпал из него через сутки после заполнения. Образец пены, изготовленный для исследования на гигроскопичность, в сухом виде весил ровно восемнадцать грамм, его объём был определён в размере 1184,2 миллилитра, а его плотность составляла 15,2 грамма на литр. В результате двухчасового погружения в воду, вес образца увеличился на 15,1 г и он стал весить 33,1 грамма. Показатель гигроскопичности пены составил 1,51% объёма. Для того, чтобы оторвать пену от деревянной подложки было приложено усилие ровно в один килоньютон. Во время сравнительных исследований теплоизоляционных свойств, эта пена показала следующие результаты. До обрезки пены максимальная температура поверхности была зафиксирована на уровне +14,1°C, минимальная температура поверхности до обрезки составила +2,1°C. По уровню минимальной температуры поверхности пены до обрезки, **Tytan занял второе место после ТКК**, наряду с такими пенами как **Ceresit** и **Hofmann**. Средняя температура до обрезки была +4,3°C, по этому показателю **Tytan занял третье место после ТКК** (на первом) и **Soudal** (на втором). После обрезки пены значение максимальной температуры поверхности несколько увеличилось, до уровня +15,4°C. Минимальная температура выросла до +3,1°C, и по этому показателю пена **Tytan оказалась на третьем месте после ТКК и Hofmann**. Средняя температура после обрезки получилась +5,7°C, и это второе место после **ТКК**.

Выводы

После проведения данных тестов можно смело утверждать, что на рынке монтажных пен есть ряд ключевых игроков (практически все они представлены в нашем тесте), которые производят качественный продукт, проверенный нашими специалистами. У каждой пены есть свои плюсы и несущественные минусы. И если вы, уважаемые оконщики, будете делать свой выбор монтажной пены, мы надеемся, что этот материал поможет вам сделать этот выбор правильно и объективно!

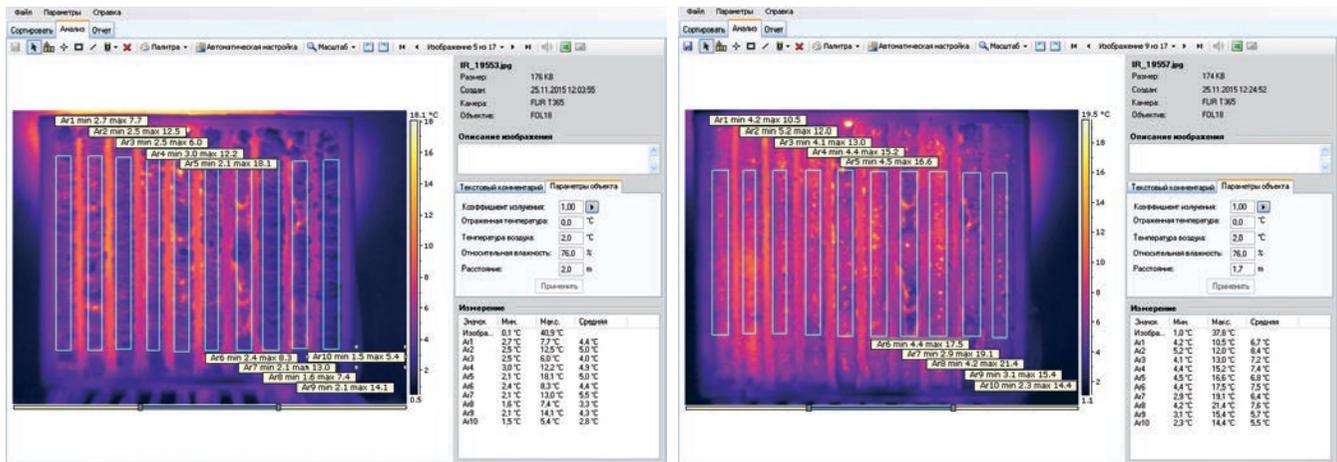
Полный протокол тестирования можно загрузить на сайте журнала www.wt.com.ua.

Желаем всем продуктивной оконной зимы!

Авторы:
Виктор Козенко
Сергей Кожевников

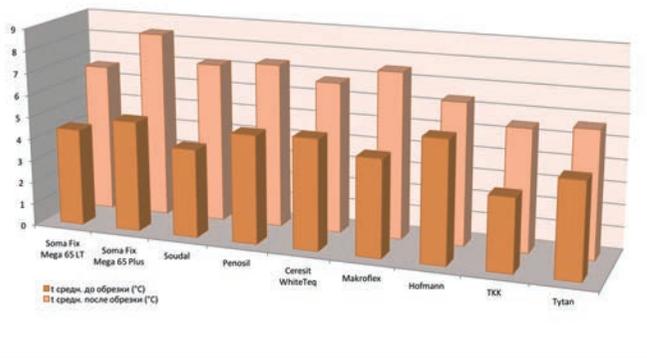


Визуализация температурных зон энергокуба

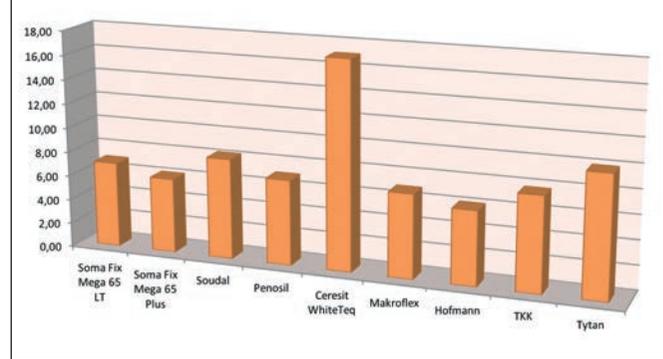


Слева направо: Soma Fix Mega 65 LT, Soma Fix Mega 65 Plus, Soudal, Penosil, Ceresit WhiteTeq, Makroflex, Hofmann, TKK, Tytan, (образец)

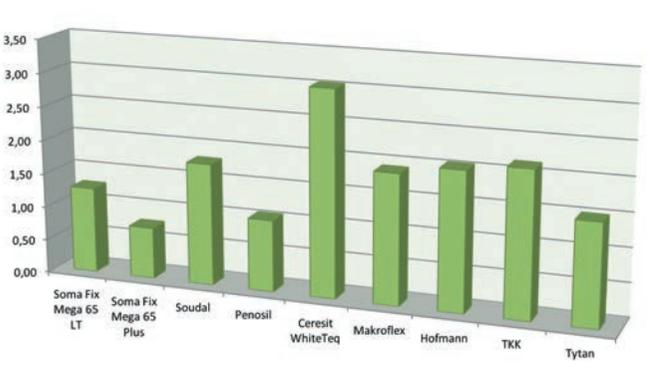
Данные тепловизора



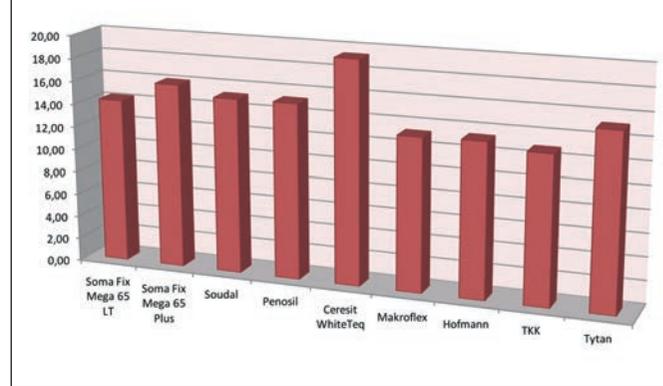
Стоимость погонного метра, грн.



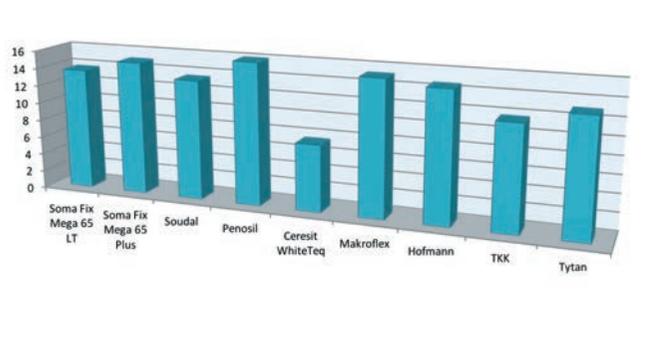
Гигроскопичность образца, % объема



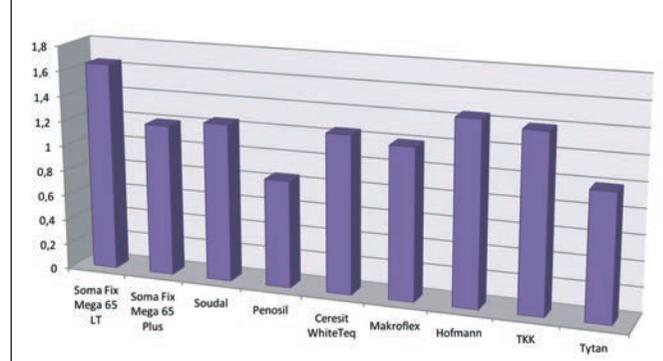
Плотность образца г/л (кг/м³)



Выход пены, погонный метр шва



Усилие для отрыва пены от поверхности (кН)





НОВЫЙ ЗАВОД WINKHAUS – ТОЧНОСТЬ В ДЕТАЛЯХ!

Ровно два года назад, когда компания Winkhaus любезно пригласила нашу редакцию посетить свой Главный офис и завод по производству фурнитуры, по дороге в Мюнстер, мы увидели огромную строительную площадку с только заложенным фундаментом. Увиденное тут же прокомментировал Бартош Ярецьки, начальник отдела экспорта Winkhaus Polska Beteiligungs: «На этом большом участке мы строим супер производство!» Следует отметить, что господин Ярецьки оказался абсолютно прав. Тогда мы стали свидетелями старта строительства нового высокотехнологичного завода Winkhaus по производству механических и электронных систем запирания и современных систем контроля доступа. Именно его открытию была посвящена очередная Международная пресс-конференция Winkhaus, участниками которой стали и журналисты нашего издания. С удовольствием делимся своими впечатлениями с вами.

Цифры и факты

- Новый завод расположен на улице Гессенбуш в г. Мюнстер, Германия.
- Территория комплекса составляет 30 000 кв. метров.
- Общая площадь производства нового завода – 9 800 кв. метров, что на 50% больше, чем на площадях старого завода в Мюнстере.
- Офисные площади – 3 500 кв. метров, что на 30% больше, чем было раньше.
- Штат – около 250 сотрудников. Завод работает в 3 смены.

Невероятный Дюссельдорф

Принимали гостей как всегда со вкусом: по приезду их разместили в отеле с авторским дизайном Inside Düsseldorf в красивом и гостеприимном немецком городе Дюссельдорф. Про последний можно говорить очень долго, но одно можно утверждать абсолютно точно – это один из красивейших и наиболее стильных городов Европы, современной архитектурой которого можно наслаждаться круглосуточно.



Представители компании под руководством Софии Винкхаус встречают участников конференции



Конференция собрала журналистов отраслевых СМИ из Украины, Беларуси и России

В день приезда всех участников встречи пригласили на вечернюю прогулку по набережной Хафен, которая знаменита своей оригинальной и футуристической архитектурой зданий. Вечером в одном из уютных ресторанов состоялся праздничный ужин с участием руководства компании из Германии, Польши и России.

Пресс-конференция и круглый стол

Основная программа пресс-конференции началась на следующий день, 6 октября, на территории нового завода Winkhaus в Мюнстере (район Гессенвер), к которому гостей привезли на комфортабельном автобусе из Дюссельдорфа. Строительство нового предприятия Winkhaus в Мюнстере завершилось весной 2015 года. В последний день мая состоялось его торжественное открытие.

Сразу по приезде участников встретила и поздравила София Винкхаус, совладелица компании Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG. Она рассказала о новом предприятии и выразила искреннюю благодарность всем за участие в мероприятии.

Мачей Мателла, директор по развитию Winkhaus Polska Beteiligungs, представил новые возможности программы WN Okna от Winkhaus.

Отдельная тема конференции касалась комфортного и безопасного проветривания помещений с установленной в окнах фурнитурой activPilot PADK. О ней рассказал Олег Петров, руководитель технического отдела представительства Winkhaus в России. Его выступление дополнила и подытожила результатами тестирования директор Санкт-Петербургского Межрегионального института окна – Александра Юрьевна Куренкова, которая также была гостем встречи.

В заключительной части конференции журналистам были представлены обновленные версии сайтов компании Winkhaus в Украине и России, а также продемонстрированы новые рекламные видеоролики на тему детской безопасности и инновационной фурнитурной системы activPilot Select.

В завершении пресс-конференции состоялся круглый стол, где все желающие могли задать вопросы докладчикам и представителям руководства фирмы Winkhaus.

Экскурсия по новому заводу

Первое, что увидели участники – это общий панорамный вид всех производственных циклов. Сразу бросается в глаза – сложнейший механизм поэтапной реализации всех необходимых процессов (а их более 30-ти), которые один за другим образуют четкую и последовательную линию и, в конце концов, получение готового продукта.

Все процессы, начиная с самого первого – оформления заказа и до выхода готового продукта, полностью компьютеризованы, и вмешательство человеческого фактора в секретные модули устройств фактически исключено.

Расположенная рядом с производственными участками лаборатория контроля качества и тестирования продукции имеет сверхчувствительное и высокоточное оборудование, с помощью которого проверяется как готовая продукция, так и образцы, которые находятся еще в стадии разработки и активного тестирования.

Литейное и токарное оборудование выполняет подготовку личинок и нарезку отверстий с точностью до микро-





на. Это в очередной раз подтверждает факт немецкой принципиальности в точности произведенных деталей.

И, наконец, жемчужиной всей экскурсии стала лаборатория электронных замков blueSmart. Как в американских фильмах – все работники исключительно в белых халатах очень кропотливо выполняют работу с мелкими деталями и электроникой. «Идеальная чистота и исключительная внимательность – это главное требование на этом рабочем участке», – в ходе экскурсии отметил Бартош Ярецки, начальник отдела экспорта Winkhaus Polska Beteiligungs.

После всех официальных мероприятий, участников встречи пригласили в уютный ресторан на набережной Рейна, где в теплой дружеской атмосфере угощали блюдами вестфальской кухни. Мы делились впечатлениями дня, обсуждали вопросы и темы состоявшейся пресс-конференции.

И в заключение

Девиз компании Winkhaus гласит: «Always precise», что в переводе означает «Точность в деталях». Благодаря этой поездке мы в этом еще раз убедились. Немцы всегда держали высокую планку уровня качества своей продукции, а в этот раз они ее еще немного приподняли. Мы уверены, что покупатель, который по-настоящему ценит безопасность, комфорт и надежность, и за ценой не постоит. А продукты Winkhaus того стоят.

От лица редакции издания «Оконные технологии» мы хотели бы поблагодарить всю команду компании Winkhaus, и в частности представителя компании «Винкхаус Украина» Ольгу Хворостецкую за теплый прием и проведенное с нами время.

До скорых встреч в Германии!



Фото: okna.ua



Фото: okna.ua

FENSTERBAU FRONTALE

НЮРНБЕРГ,
16.–19.3.2016

ВИСТАВКА.
ВІКНА.
ДВЕРІ.
ФАСАДИ.

ПО
ДІЯ

НОВИНКА:

СКОРИСТУЙТЕСЯ БЕЗКОШТОВНО ПОСЛУГАМИ
ГРОМАДСЬКОГО ТРАНСПОРТУ І ВІДКРИЙТЕ ДЛЯ
СЕБЕ ПРИВАБЛИВІ ПРОПОЗИЦІЇ ДЛЯ ПОЇЗДОК:
FRONTALE.DE/EASYTRAVEL

Паралельно з

 **HOLZ-HANDWERK**

Інформація

SDC LT UAB

Контактное лицо в Украине

Тел +3 70 5.2 33 45 36

info@sdc.lt

NÜRNBERG  **MESSE**



Совершенное решение: Гарнитур серии Льеж

ФИРМЕННОЕ КАЧЕСТВО ОТ ХОППЕ

Фурнитура ХОППЕ – это брендовые продукты, разработанные, изготовленные и сертифицированные в Европе. Производственные мощности, на которых ХОППЕ производит свои фурнитурные системы на основе новейших технологий, сертифицированы по международным стандартам качества (DIN EN ISO 9001:2008) и защиты окружающей среды (DIN EN ISO 14001:2009). С середины 70-х годов предприятие считается европейским лидером в своем сегменте рынка и признано в мире ведущим авторитетом. Об этом свидетельствуют помимо занимаемой доли рынка и широчайший ассортимент, и инновационность, и оптимальное соотношение цена/качество, а также технологическое лидерство в области обработки алюминия. Лидерство на рынке означает для ХОППЕ – последовательное развитие своих фурнитурных систем. Secu100® + Secustik®, SecuSan® или SchnellstiftPlus – это только несколько примеров инновационных технических решений, которые обеспечивают повышение безопасности или делают проще монтаж.

Серия Льеж – дизайн вне времени

Фирменная фурнитура от ХОППЕ несет в себе не только технические инновации. Подходящий к любому стилю жизни и интерьеру дизайн так-

же является частью истории успеха дверных и оконных ручек. От классически элегантных до по-современному лаконичных форм – что-то подходящее найдется для каждого. Например, четкие формы гарниту-

ров для окон и дверей серии Льеж из продукционной линейки duraplus® излучают урбанистическую современность и вневременной дизайн и, при этом, соответствуют всем требованиям по функциональности и качеству. Как и вся фирменная фурнитура ХОППЕ, серия Льеж обладает 10-летней гарантией на функциональность.



Дизайн и качество: оконная ручка серии Льеж не только выглядит вне времени, но и её техническое воплощение сертифицировано по немецкому стандарту качества RAL

10-летняя гарантия функциональности от ХОППЕ

Чтобы выразить качество фирменной фурнитуры ХОППЕ в исчисляемых величинах, все дверные и оконные ручки от ХОППЕ получают 10 лет гарантии на функциональность. В процессе многочисленных испытаний они проверяются на длительное безупречное функционирование. Испытания, в зависимости от типа продукции, проводятся на длительность эксплуатации и на статические на-

грузки, которые отображают «будни» дверной или оконной ручки очень близко к непростым реальным условиям и, при этом, частично выходят за рамки требований немецких промышленных норм DIN EN 1906 и норм Немецкого Института Контроля Качества и Обозначений RAL-GZ 607/9.

Требования немецких промышленных норм

Эти нормы точно определяют, какие нагрузки должна выдерживать дверная фурнитура или оконная ручка для того, чтобы соответствовать, кроме всего прочего, требованиям к прочности и функциональности. Производители, желающие опираться на нормы, должны испытывать в сертифицированной лаборатории, соответствует ли фурнитура этим требованиям. Если тест пройден успешно, то институт, проводивший испытания, выдает соответствующий сертификат. Сертифицированные таким образом продукты подтверждают свое соответствие самым высоким стандартам качества.

Тот производитель, который хочет быть абсолютно уверенным в том, что предназначенная для испытаний фурнитура действительно выполняет требования норм, конечно же заранее проверяет, какие нагрузки она в действительности выдерживает. Например, на заводе ХОППЕ в Штадталлендорфе это происходит в собственной испытательной лаборатории. Разработанные и изготовленные своими силами установки проверяют фурнитуру на «гибкость и ломкость» перед тем, как она будет подвергнута официальному контролю.

В процессе испытательных циклов теста на долговременную функциональность в соответствии с нормами DIN EN 1906 и RAL-GZ607/9 фурнитура должна испытываться отдельно. ХОППЕ же тестирует на практике задействование дверной или оконной (в соответствующих циклах задействования) ручки на носителе соответствующего продукта (двери или окна). Это означает, что вместе с чисто манипуляционной функцией тестируется и долговечность соединения фурнитуры и носителя продукта.

Испытательная лаборатория ХОППЕ

В испытательной лаборатории ХОППЕ дверные и оконные ручки подвергаются тестам на высокие нагрузки, поскольку качество фурниту-



В испытательной лаборатории ХОППЕ прочность оконной ручки в закрытом положении проверяется под экстремальной нагрузкой при помощи крюка

ры должно, по возможности, превосходить сформулированные в нормах требования. В соответствии с этим, удлиняются и испытательные циклы. Так, дверные ручки для жилых домов должны выдерживать на ХОППЕ 182 500 циклов задействования, а в общественных зданиях даже 255 000. Один цикл задействования – это открытие и закрытие двери. В пересчете на 10 лет этот тест соответствует 50 - 70 циклам в день. По окончании испытаний не должна разболтаться ни сама фурнитура, ни одна из её деталей. И, при этом, все детали должны еще и безупречно функционировать. Также и для оконных ручек требования до 15 000 поворотно-откидных циклов задействования являются повышенными. Симуляция соответствует четырехкратному открытию и закрытию окна, а также четырехкратному откидыванию и закрытию окна в день в течение десяти лет.

В лаборатории проводятся всего около 30 различных испытаний. Все испытательные стенды изготавливаются на заводе ХОППЕ в строгом соответствии с нормами на участке специального машиностроения. При этом учитываются не только различия между применяемыми материалами, такими как пластмасса, алюминий, нержавеющая сталь и латунь, но и различия в классах защищенности фурнитуры, на основе которых достигается, например, повышенная противозломность.

Ручки должны выдерживать и влияние окружающей среды так как необходимо, чтобы поверхности не только выдерживали большие нагрузки, но и

оставались оптически безупречными. Для этого существуют тесты по ультрафиолетовому облучению. В течение 995 часов симулируется среднегодовое солнечное излучение в Центральной Европе. Тест с диоксидом серы симулирует «кислотные дожди». В лаборатории ХОППЕ проводится тест в воздушно-капельной взвеси с соленой водой. Некоторые испытательные циклы длятся до 1000 часов. Такое испытание продолжается, соответственно, вплоть до 42 дней.

Уже произведенные серийные детали также проверяются: со склада анонимно берутся готовые гарнитуры, из изготавливаемых в настоящий момент серий, и подвергаются в лаборатории различным тестам «на прочность». Тем самым обеспечивается неизменность качества фирменной фурнитуры ХОППЕ.

Фирменное качество ХОППЕ

Фирменная фурнитура ХОППЕ соответствует самым высоким стандартам качества. Она подвергается самым различным нагрузкам как в собственной лаборатории ХОППЕ, так и в независимых сертификационных учреждениях.



HOPPE AG

Представительство в Украине:
+380 44 3607649, +380 50 3269832
victor.goncharov@hoppe.com



СИСТЕМЫ АВАРИЙНОГО И ЭВАКУАЦИОННОГО ВЫХОДА ГРУППЫ GU

От качества системы аварийного и эвакуационного выхода зависят человеческие жизни. Спасению жизней людей в любом здании придается высочайшее значение. То, что это правильно и важно, показывают примеры из далекого и недавнего прошлого. Системы аварийного и эвакуационного выхода группы компаний Gretsch-Unitas не допускают изолированных решений. Максимальная безопасность возможна только тогда, когда все компоненты индивидуально подобраны к ситуации в здании и идеально функционируют друг с другом. Поэтому группа GU предлагает комплексные решения из одних рук: от отдельных компонентов до единых совокупных систем.



Крупногабаритные карусельные двери GGR и GRA-F

В больших общественных зданиях карусельные двери являются представительным и эстетичным входом. Группа GU объединяет элегантный внешний вид и максимальную ширину пути эвакуации: Карусельные двери GGR и GRA-F допущены к использованию на путях эвакуации и аварийного выхода.



Раздвижная дверь аварийного выхода HM-F FT

Филигранные, элегантные и без барьеров: Раздвижные двери являются эстетичным решением для представительного входа в здание. С соответствующим техническим оснащением они могут в дневном режиме использоваться на путях эвакуации. В запорном ночном режиме раздвижные двери до сих пор не были допущены

как эвакуационные двери. Раздвижная дверь аварийного выхода HM-F FT разрешает эту проблему своей двойной функцией. В ночном режиме раздвижная дверь становится поворотной дверью с модулем управления эвакуационными дверями.



Электрически запираемая телескопическая ручка EVT

Оптимально для всех антипанико-

вых дверей: Электрически запираемая телескопическая ручка EVT – это система запирания нового типа, которая идеально подходит для всех современных антипаниковых дверей. EVT объединяет в одну систему антипаниковую фурнитуру и запирание эвакуационных дверей, тем самым уменьшая число отдельных компонентов. Встроенный в телескопическую ручку светодиодный индикатор делает возможным интуитивное управление, сигнализируя о функциональном положении двери.



Электрически запираемый антипаниковый замок EVP

Специально для одностворчатых дверей аварийного выхода и антипаники группа GU разработала электрически запираемый антипаниковый замок EVP. Комбинация самозапирающегося антипаникового замка и электрического запирания для эвакуационной двери является экономичным компактным решением, значительно экономящим время и усилия на проектирование. Благодаря сниженному числу компонентов системы и скрытой установке не нарушается архитектура и экономится полезное пространство.



Наблюдение за контролируемым участком

Одно устройство – многочисленные возможности: Наблюдение за контролируемым участком подходит для всех материалов двери и не требует специально обученного персонала для монтажа и ввода в эксплуатацию в соответствии с EltVTR. Чтобы оп-

тимально адаптироваться к ситуации в здании, контролируемый участок и сигнал тревоги регулируются индивидуально. Помимо этого, наблюдение за контролируемым участком может подключаться к сети через BKS- NET-Türbus и контролироваться из центрального пункта.



PRIME OFFICE

Офисная эстетика и безопасность аварийного выхода. Визуально привлекательные замки антипаники для стеклянных дверей – это идеальная комбинация дизайна и безопасности. В опциональном исполнении в качестве радиозамка EK на батарейках доступ в помещение происходит через контроль доступа – посредством радиосигнала, без прокладки проводов к двери.



Запирание двери аварийного выхода по EN 179

Проверенная безопасность: В зданиях или частях зданий без общественного использования зачастую достаточно

стандартных решений для эвакуационных дверей по EN 179. Но стандарт имеет высокие требования к безопасности. Так, замок, фурнитура и принадлежности для монтажа могут использоваться только как проверенная система. Идеально согласованной, допущенной комбинацией антипаникового замка и фурнитуры группа GU выполняет эти требования и создает в вопросе безопасности больше, чем просто стандарт.



Естественное дымоудаление

Важная составляющая концепции превентивной противопожарной защиты: Устройства естественного дымо- и теплоудаления выводят из здания ядовитые газы, опасные оксиды и тепловую энергию. Будучи проверенными системными решениями NRWG, они подбираются в зависимости от индивидуальной ситуации в здании и обеспечивают свободу от дыма на путях эвакуации и аварийного выхода.



ООО «Gretsch-Unitas Украина»
08132 г. Вишневоє, ул. Киевская, 6-В
тел.: (044) 536-93-30...33,
факс: (044) 536-93-34
www.g-u.ua, gukiiev@g-u.ua



ОКОННЫЕ БЛОКИ С ФУНКЦИЕЙ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО СМЕЩЕНИЯ

Результаты исследований Испытательного центра «Блок» при Санкт-Петербургском государственном архитектурно-строительном университете.

Нормативная кратность воздухообмена

Энергоэффективные решения в строительной практике направлены в основном на сокращение теплопотерь и повышение теплозащитных свойств ограждающих конструкций. Известно, что основной источник трансмиссионных и инфильтрационных теплопотерь зданий – светопрозрачные конструкции, площадь которых в современных жилых зданиях составляет 20-25%. В современных светопрозрачных конструкциях используют энергосберегающие стекла и многокамерные профили, которые позволяют существенно сократить как трансмиссионные теплопотери за счет увеличения сопротивления теплопередаче, так и инфильтрационные теплопотери – за счет герметичности притворов.

Однако решая одну проблему – сокращения теплопотерь через светопрозрачные конструкции, особенно инфильтрационной составляющей, – в жилых зданиях с естественной вентиляцией возникает другая проблема: обеспечение нормативной кратности воздухообмена. Повышенная герметичность светопрозрачных конструкций имеет ряд негативных последствий, таких как снижение кратности воздухообмена, нарушение нормативных требований к качеству воздуха в жилых помещениях, появление плесени и грибковых поражений наружных конструкций, развитие аллергических заболеваний, особенно, среди детей. Известно несколько смертельных случаев при эксплуатации газовых колонок в старом жилом фонде, где были установлены оконные блоки, что в свою очередь, привело к нарушению работы естественной вентиляции.

Согласно норм воздухообмен квартир должен быть не менее одной из двух величин:

- суммарной нормы вытяжки, которая в зависимости от типа кухонной плиты составляет 110-140 м³/ч;

- нормы притока, равной 3 м³/ч на каждый м² жилой площади.

В типовых зданиях воздухообмен рассчитывается на компенсацию вытяжки и не превышает однократной величины. Однако обеспечить нормативную кратность вытяжки на последних этажах достаточно сложно вследствие малого перепада гравитационного давления.

При отсутствии специальных приточных устройств естественная вентиляция помещений в зимний период осуществляется в основном за счет воздухопроницаемости ограждающих конструкций, не считая кратковременного проветривания. К сожалению, обеспечить нормативную кратность воздухообмена только за счет воздухопроницаемости современных ограждающих конструкций не представляется возможным.

Обобщение результатов испытаний оконных блоков на воздухопроницаемость, выполненных в Испытательном центре «Блок» при Санкт-Петербургском государственном архитектурно-строительном университете (СПбГАСУ) за последние 10 лет, показало, что через оконные блоки, которые наиболее часто используются при строительстве типовых зданий, в помещение при 10 Па поступает менее 5 кг/ч м² наружного воздуха, что соответствует нормативным требованиям по воздухопроницаемости оконных конструкций из ПВХ профиля. При установке оконных блоков более высокого класса количество инфильтрационного воздуха ниже и определяется по результатам испытаний. В качестве примера, на рис. 1 приведен массовый расход воздуха для оконного блока, воздухопроницаемость которого соответствует классу Б.

Следовательно, для обеспечения нормативной кратности воздухообмена в жилых зданиях необходимо использовать приточные устройства, оконные или стеновые вентиля-

ционные клапаны. В настоящее время известно большое разнообразие оконных и стеновых приточных устройств. Однако выбор приточных устройств, которые обладают необходимыми качествами, должен проводиться по результатам комплексных сертификационных испытаний.

Вентиляционные устройства (стеновые и оконные клапаны, специальная оконная фурнитура с функцией параллельного смещения створки) должны удовлетворять следующим требованиям:

- количество поступающего воздуха должно обеспечивать требуемый воздухообмен;
- звукоизоляция светопрозрачной конструкции с клапаном должна обеспечивать допустимые значения уровня звукового давления в жилых помещениях, особенно в ночное время;
- температура на поверхностях клапана должна быть выше точки росы, чтобы избежать образования конденсата;
- распределение холодного воздуха в помещении при открытом приточном устройстве должно обеспечивать достаточную степень перемешивания, исключая резкое изменение градиента температуры.

Применение стеновых клапанов решается, как правило, для здания в целом при проектировании или реконструкции. Установка вентиляционных клапанов в оконные конструкции снижает их звукоизоляционные и теплофизические свойства и не всегда обеспечивает нормативное поступление приточного воздуха. В тоже время, применение в современных зданиях оконных блоков с фурнитурными системами с функцией параллельного смещения створки, гарантировано обеспечит регулируемое поступление приточного воздуха в помещение, не снижая звукоизоляционных и теплофизических свойств оконного блока.

Результаты испытаний фурнитуры activPilot Comfort PADK, PAD, PADM от Winkhaus

В конце апреля текущего года успешно завершились испытания по эффективности проветривания оконных блоков с фурнитурой Winkhaus activPilot Comfort, которые проводились в течение 6-ти месяцев в Испытательном центре «Блок» при Санкт-Петербургском государственном архитектурно-строительном университете (СПбГАСУ).

Первый блок лабораторных испытаний проводился на оконной конструкции с двумя створками, на одной (правой) из которых была установлена обычная поворотно-откидная фурнитура, на другой (левой) – система activPilot Comfort PADK с возможностью параллельного смещения створки от Winkhaus. В ходе эксперимента измерялся общий объем воздуха, который в течение одного часа поступает в помещение в режиме обычной вентиляции и в режиме периметрального проветривания с помощью фурнитурной системы activPilot PADK при перепаде давления в 10 паскаль.

Полученные результаты показали, что на стандартной обвязке в режиме микропроветривания воздухопоток составил всего 7 м³ в час, в то время как при проветривании с параллельным смещением на створке с фурнитурой activPilot PADK общий объем циркуляции воздуха за один час составил 100 м³/ч. Согласно санитарным нормам (СНиП 2.08.02-89*) минимальный необходимый объем свежего воздуха на одного человека в помещении составляет не менее 30 м³ в час. Если в помещении находится не один человек, то указанная цифра умножается на количество человек. Изоляция воздушного шума транспортного потока испытанного оконного блока в закрытом состоянии составила 33 дБА, при открытой щели (одна створка 6 мм) – 20 дБА.

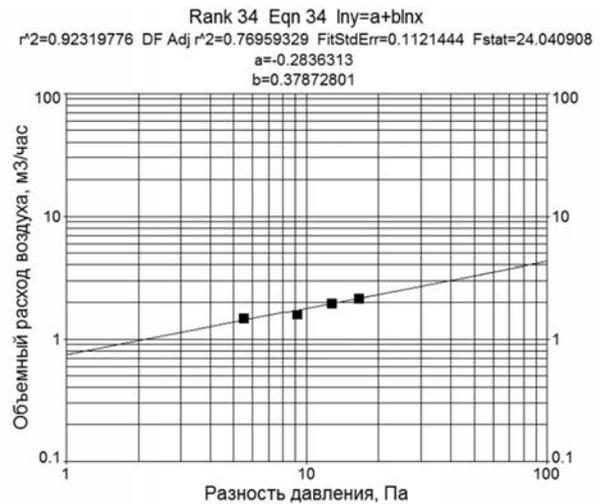


Рис. 1. Воздухопроницаемость оконного блока (класс Б) по результатам испытаний, $G_0 = 2 \text{ кг/м}^2 \text{ч}$ при $P_0 = 10 \text{ Па}$; сопротивление воздухопроницанию $R_{10} = 5 \text{ Па м}^2 \text{ч/кг}$

В рамках второго блока испытаний в лабораторных условиях были смоделированы 1 и 2-х комнатные квартиры, в каждой из которых располагалось окно с фурнитурой PADK, переведенное в положение параллельного смещения створки на 6 мм. Моделирование тепло-влажностного режима проводилось с использованием гидродинамического пакета «STAR-CCM+». Решалась нестационарная задача, температурное поле в наружных стенах формировалось в результате расчета. При расчетах учитывалось ветровое давление, температура наружного воздуха, теплотехнические характеристики ограждающих конструкций согласно стандартам. Сопротивление теплопередаче наружной стены $R_1 = 3.1 \text{ м}^2 \text{оК/Вт}$ и оконного блока $R_2 = 0,56 \text{ м}^2 \text{оК/Вт}$ принималось в соответствии с нормативными требованиями.

Моделирование проводилось для зимнего режима. Температура наружного воздуха – минус 26 °С, температура внутреннего воздуха – плюс 20 °С. Отопительный прибор, конвектор, моделировался в виде прямоугольного блока, на верхней грани которого задавался расчетный тепловой поток для компенсации теплопотерь и нагрева приточного воздуха. Количество удаляемого из квартиры воздуха 110 м³/час: 50 м³/час из санблока и 60 м³/час из кухни. Сечения приточных устройств были выбраны таким образом, чтобы в помещении обеспечивался однократный

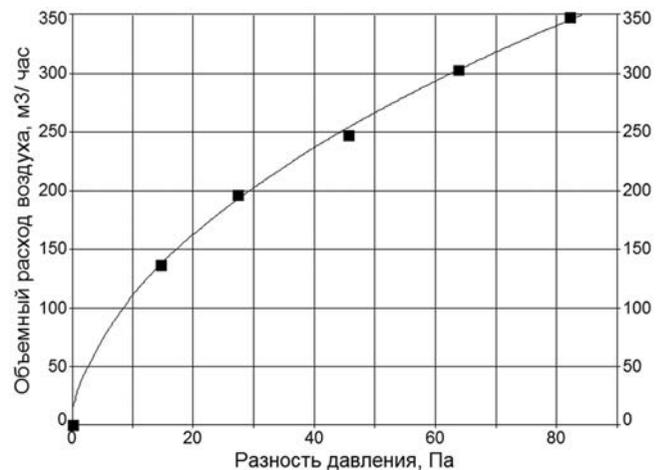
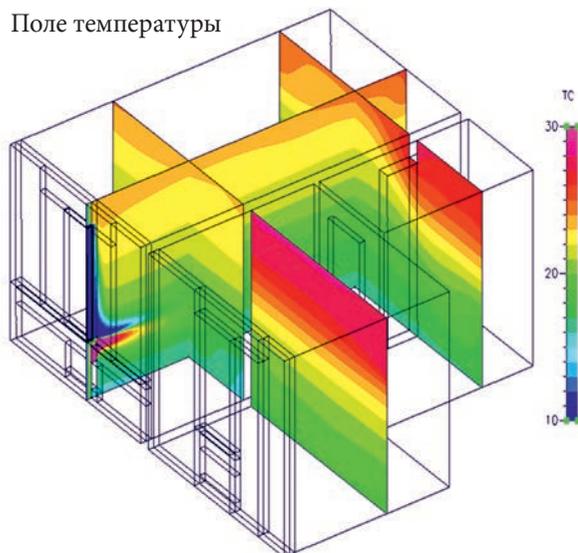


Рис. 2. Количество воздуха, проходящее через оконный блок при проветривании с фурнитурной системой Winkhaus activPilot PADK с функцией параллельного смещения створки на 6 мм по периметру

Поле температуры



Поле модуля скорости

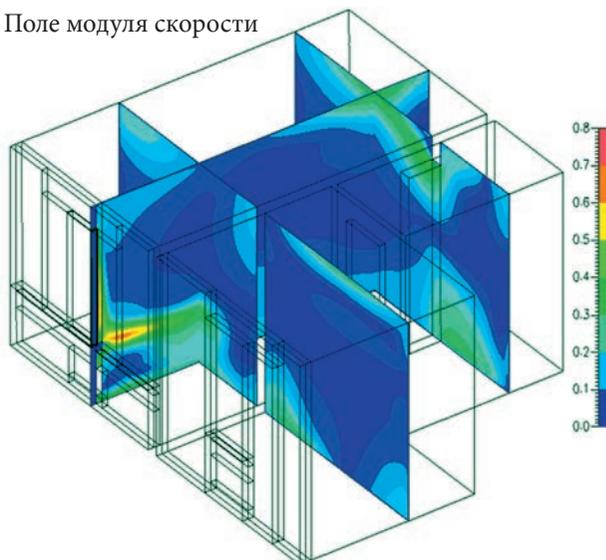


Рис. 3. Поля температуры и модуля скорости в объеме однокомнатной квартиры при проветривании с фурнитурной системой Winkhaus activPilot PADK с функцией параллельного смещения створки

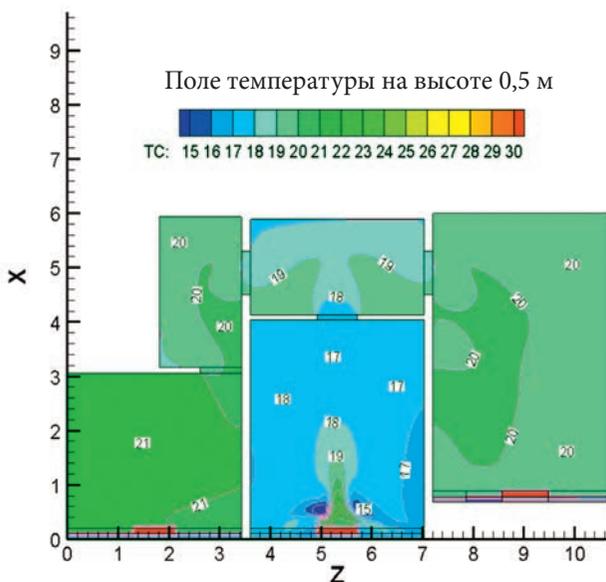
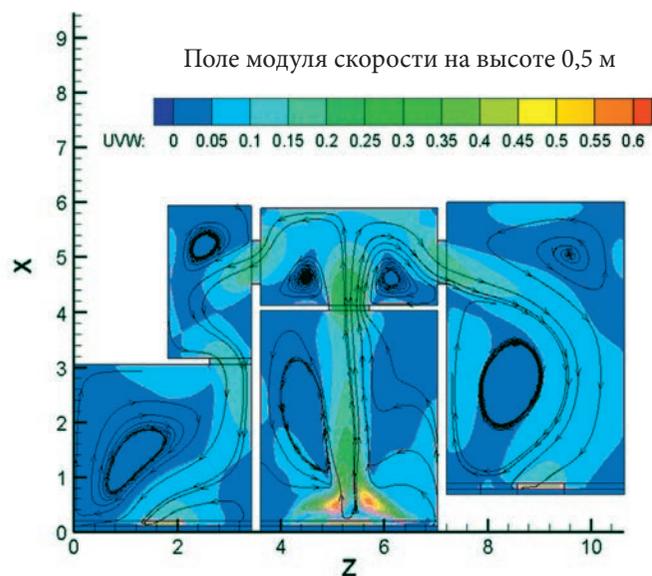


Рис. 4. Поля температуры и модуля скорости в объеме двухкомнатной квартиры на высоте 0,5 м от пола при проветривании с фурнитурной системой Winkhaus activPilot PADK с функцией параллельного смещения створки

воздухообмен при перепаде давления между внутренним и наружным воздухом 10 Па.

В ходе эксперимента анализировалось распределение воздушных масс при периметральном проветривании помещения в течении одного часа. Индикаторами анализа были поле скоростей движения воздушных потоков и поле температуры воздуха в горизонтальной и вертикальной плоскостях.

Согласно полученным данным, скорость движения воздуха при проветривании с параллельным смещением в горизонтальном и вертикальном сечениях была зафиксирована на низком уровне от 0 до 0,5 м/с, что не превышает предельно допустимых нормативных стандартов и указывает на максимально комфортное проветривание помещения, а также отсутствие сквозняка и ветра.

Согласно полученным данным, температура в помещении во время периметрального проветривания с помощью фурнитуры PADK в течении часа была оптимальной – на уровне от +18 до +20 градусов, что соответствует нормативным стандартам, которые определяют допустимую температуру в помещении в диапазоне от +16 до +24 градусов. При расположении даже одного оконного блока с функцией проветривания и параллельного смещения створки в двухкомнатной квартире обеспечивается нормативный воздухообмен.

Согласно результатам испытаний, установка в жилых и общественных зданиях оконных блоков с фурнитурной системой Winkhaus activPilot PAD, PADK, PADM с функцией параллельного смещения створки позволяет обеспечить нормативную кратность воздухообмена в помещениях. Поэтому она может использоваться в качестве эффективной альтернативы воздушным клапанам и рекомендуется для установки как в квартирах и частных жилых домах, так и в административных зданиях и детских учреждениях – школах и детских садах, где для поддержания здорового микроклимата необходим постоянный воздухообмен.

Тамара Александровна Дацюк,
доктор технических наук, профессор, заведующей
кафедрой, директор Испытательного центра «Блок»,
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет



Ми робимо світ сучасним 160 років комфорту

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

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



ЗАВОЕВЫВАЕТ НОВЫЕ РЫНКИ

Компания VORNE долгое время удерживает достойные позиции как на украинском рынке, так и в других странах мира. Благодаря высокотехнологическому производству и крупным мощностям, фурнитура Vorne экспортируется в более чем 35 стран мира. После успешных продаж в Европе, Vorne продолжает завоевывать и азиатский рынок.

Компания Vorne приняла участие в Международной выставке архитектуры, строительства, строительного инжиниринга, строительных материалов, Exhibition on Architecture, Construction, Engineering and Building Materials, которая прошла с 29 октября по 1 ноября 2015 года в Мумбаи, Индия. Там был представлен весь широкий спектр продуктов и технологий для архитектуры и строитель-

ства нового поколения. Vorne наряду с другими экспонентами со всего мира продемонстрировала весь свой потенциал, предоставляя подробные демонстрации новейших продуктов и услуг оконной и дверной тематики.

Строительная отрасль является одним из наиболее быстро растущих с многообещающим будущим сектором в Индии. С ростом национальной экономики растет социальный и финан-

совый спрос на инфраструктурное обновление. Спрос и потребности этого рынка были интересны для компании Vorne. Основным вниманием посетителей пользовалась параллельно-раздвижная и складывающаяся фурнитура (гармошка). Эту систему возможно устанавливать в металлопластиковые и алюминиевые конструкции. Также эту параллельно-раздвижную систему отметили дизайнеры и архитекторы, так как ее можно использовать в остеклении балконов и лоджий, выходов на веранду и террасу, при панорамном остеклении.

Не меньший интерес вызвали двери-гармошка. Их возможно использовать для больших проемов с максимальной шириной конструкции до 6000 мм, что также подходит для самых смелых дизайнерских решений.

Стоит отметить, что эта продукция за недолгое время завоевала своего потребителя и уже успешно продается в европейских странах и Турции. Учитывая удачный опыт наших партнеров, а также постоянно увеличивающийся спрос, компания VORNE готова в скором времени представить новинку и на украинском рынке.



«Ворне Оконные и Дверные Системы»

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



СТАМБУЛ 2016 ОКНО

17-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ОКОН И
ОКОННЫХ СИСТЕМ, ПРОФИЛЕЙ, ТЕХНОЛОГИЙ
ПРОИЗВОДСТВА И ОБОРУДОВАНИЯ, СЫРЬЯ И
ВСПОМОГАТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

www.istanbulwindowfair.com

СПЕЦИАЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

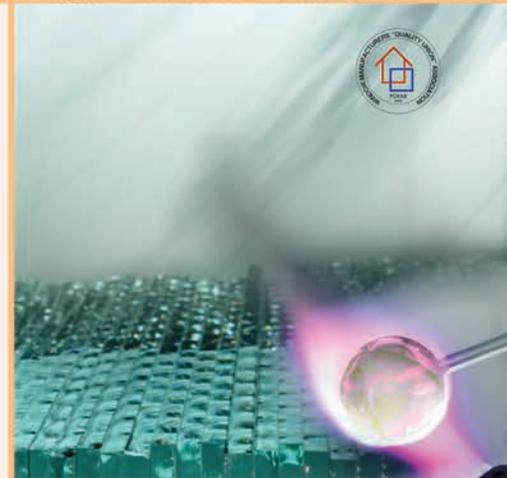
Алюминиевые и композитные
материалы, оборудование
и технологии для их
обработки, готовые продукты,
вспомогательные материалы
и сырье



СТАМБУЛ 2016 СТЕКЛО

6-я ВЫСТАВКА ИЗДЕЛИЙ ИЗ СТЕКЛА,
ТЕХНОЛОГИЙ ПРОИЗВОДСТВА И ОБРАБОТКИ,
СТАНКОВ И МЕХАНИЗМОВ, ВСПОМОГАТЕЛЬНОЙ
ПРОДУКЦИИ И ХИМИКАТОВ

www.glassexpoistanbul.com



СТАМБУЛ 2016 ДВЕРИ

8-я ВЫСТАВКА ДВЕРЕЙ, ДВЕРНЫХ
ПАНЕЛЕЙ И ПЛИТ, РАЗДЕЛИТЕЛЬНЫХ
ПЕРЕГОРОДОК И АКСЕССУАРОВ

www.doorexpoistanbul.com



9 - 12 марта 2016



ФАХВЕРК ПО – УКРАИНСКИ

Классическое альпийское шале из... стекла. Так называемый «современный фахверк». Мощные балки и стойки деревянного каркаса, большие свесы крыши с выраженными выходами прогонов и, такие милые глазу, сплошные стеклянные плоскости стен. Особенно привлекательно это выглядит в огнях рождественской иллюминации, с метровыми сугробами, шварцвальдскими соснами вокруг — словом, на рекламном плакате некоего усредненного Шамони или Церматта. Картинка настолько желанная, насколько и малореальная.

Как правило, те, немногие, смелые украинские заказчики (согласитесь, в нашей стране с ее засильем заборов, решеток, ролет и запрещающих знаков, для постройки стеклянного дома нужна определенная смелость) резко охладевают к проекту, узнав его стоимость. И неудивительно. Быстрый мониторинг интернета открывает неутешительную истину — фахверковые дома либо европейские (космические Австрия-Германия, или просто заоблачные Словения-Эстония) либо, скажем так, не очень качественные. Ведь все эти ласкающие глаз идеальные углы и примыкания, отсутствие любимых нашими строителями «калевочек» и «шалевочек» — результат высочайшей культуры материаловедения, проектирования и строительства. «Настоящий» европейский

фахверковый дом изготавливается и монтируется в условиях заводского цеха, как, например, самолет или корабль, и, при доставке на место, просто собирается «на щелчок».

А вот можно ли добиться такого качества «своими руками»? Именно с таким вопросом к нам в архитектурно-строительную компанию arxitektor.net обратился наш старый знакомый... Он, как и вообще люди с широким кругозором, часто бывая по делам в Европе, проникся европейской открытостью и минимализмом, и заказал фахверковый дом в Эстонии. Вернее, заказал только каркас — из елового клееного бруса — считая, что это и есть главная деталь будущего дома. Так эта «главная деталь» и лежала на складе несколько лет, пока не нашлись желающие

«доработать напильником» — мы. Сейчас, после года с небольшим, проведенного в непрерывной напряженной работе, мы можем смело сказать — да, это возможно. Возможно построить современный энергоэффективный фахверковый дом, практически полностью полагаясь на наших, отечественных инженеров, рабочих, поставщиков и производителей, сэконобив заказчику более половины средств по сравнению с «Европой». Собственно импортного в доме — каркас (который, к слову, вполне можно было заменить на отечественный, и который оказался далеко не «главным»), американская битумная черепица... И — стекло — которое, при всей своей невесомости и иллюзорности оказалось действительно «главной деталью».

В проекте использованы стеклопакеты 6Combi 61/32-12Ar-6-10Ar-6 Silverstar EN2Plus от группы компаний Glas Trösch

Судите сами: каркас фахверкового дома практически полностью скрыт от взоров декоративной обшивкой (эстонцы, продавая каркас, как-то забывают предупредить покупателя о такой «мелочи», как необходимость «маскировки» монтажных швов окон, дверей, примыканий стен и т.п.) – деревянной, само собой, ведь высокая экологичность стояла на первом месте среди пожеланий заказчика. «Играет» он лишь в интерьере и в основании балконов. Стекло же полностью на виду, и от качества стеклопакетов, которые, по сути, являются основными ограждающими конструкциями здания, зависит очень многое. Выбор был нелегким. Ведь только для несведущего человека все стекло «одинаково прозрачное». Автор этих строк как-то своими глазами видел рекомендации одного из ведущих архитекторов столицы к столичному же, знаковому объекту. Они были по-спартански лаконичными: сноска на чертеже фасада со словами «стекло зеленоватое».

К счастью, наша мастерская давно сотрудничает с группой компаний «Glas Trösch», мы бывали на многих объектах, и, главное, заводах, и знаем – пресловутое швейцарское качество здесь не маркетинговый ход, и не повод для пафосной красной наклейки с белым крестом. К тому же, если быть честным, у нас так мало качественных национальных производителей, что поддержка их – дело чести. Стекло в пакетах «Glas Trösch» – высокотехнологичный европейский продукт, система контроля качества – швейцарская, но собирают пакеты в Украине – и собирают на «отлично». Выбор был нелегким как раз потому, что номенклатура энергосберегающих, солнцезащитных, комбинированных стекол в «Глас Трёш Украина» поражает – доступны любые комбинации этих функций, а также их совмещение с функциями повышенной звукоизоляции, защиты от взлома, защиты от излучения мобильных сот, или даже стекла, которое «видят» птицы. Да и размеры окон, заданные имеющимся каркасом, были немалыми. Колонны делят фасад на трехметровые отрезки, и, даже, если вычесть толщины дерева и металлопластикового профиля, площадь многих пакетов составляла 4 м², а высота – более чем 2200 мм. Мало того – самый большой стеклянный фасад – юго-восточный.

Заказчик стремился к максимальной прозрачности, поэтому было принято решение не уходить в «глухую»



Над реализацией проекта работали:
Архитекторы: Иван Пономаренко, Максим Атаманов



солнцезащиту, а ограничиться комбинированным стеклом, с функциями и солнцезащиты и энергосбережения, с покрытием Glas Trösch Combi Neutral. Оно, на наш взгляд, максимально близко к нейтральному – лишь в тени можно наблюдать некую «благородную синеву», а на солнце и со стороны интерьера стекло выглядит абсолютно прозрачным. Опровергая

расхожее мнение о посредственности «универсальных вещей», Combi прекрасно справилось с возложенной задачей. Даже в жаркий июльский полдень за ним, как за маркизой или пляжным зонтом, прохладно, будто на лицо падает не яркий солнечный свет, а лесной полумрак. Конечно, мы не забыли и об экономии тепла зимой — внутреннее стекло двухкамерного стеклопакета, с проверенным временем энергосберегающим покрытием Silverstar EN2Plus, надежно удерживает тепло внутри. Окна монтировали до отопления, а работы не прекращались и зимой. Даже в суровые (до -20°C) морозы для комфортной работы нашим строителям хватало... всего одного тепловентилятора мощностью 4 кВт, а ведь площадь дома 170 м², потолки трехметровые, не говоря о втором свете в столовой и высоком коньке в спальнях! Быва-

лые рабочие, пророчившие нам декорации к фильму «Послезавтра», не могли поверить собственным глазам, а поверив — стали осаждать архитекторов бесконечными расспросами, на тему «что, где, почему?». Конечно, позже отопление появилось, причем дублированное — и газовое, и электрическое. В качестве основного источника тепла мы использовали весь пол первого этажа — под плиткой смонтированы трубы водяного отопления, а на случай наступления нового ледникового периода — встроенные в пол под окнами радиаторы.

Романтики и тепла в минималистский интерьер добавляет свободно стоящий камин, тоже, кстати, изготовленный по авторским эскизам украинскими мастерами — ведь цена подобного «импортного» сравнима с ценой автомобиля среднего класса. Такие камины обычно располагают в композиционном центре помещения, в нашем доме он нарочито сдвинут в угол. Почему? Да все потому же, ведь за камином не глухая кирпичная стена, а долина речушки, живописные сельские домики и холмистые просторы Киевщины. Ощущение пребывания «у костра», за которым так охотятся дизайнеры и заказчики, было бы недостижимо без прочной, и при этом, невидимой глазу «стены» стекла — даже если бы камин стоял не в углу 65-метровой кухни-столовой-гостиной, а посреди баскетбольного зала. «Безграничный интерьер» так понравился заказчику, что «стеклянная стена» перекочевала даже в комнату отдыха отдельно стоящей сауны...

В общем, задание заказчика выполнено – первому украинскому полноценному фахверковому дому быть. Теперь, по окончании, оценив результат, многие спрашивают, не хотим ли мы поставить подобное строителю «на поток»? Наверное, все-таки, нет. Ведь, несмотря на внешнюю схожесть с западными «братьями», этот дом — штучное изделие, почти скульптура — столько в него вложено умения, заботы и кропотливого ручного труда. Мы просто рады были показать украинским архитекторам, дизайнерам, будущим домовладельцам, что чудеса возможны — есть еще в Украине порох в пороховницах, достойные материалы и даже (это и правда чудо) — Мастера с большой буквы. Хотя... Несмотря на сложность — нам понравилось. Никогда не говори никогда!

Автор статьи:
Иван Пономаренко
arxitektor.net



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



Деревянные и
Дерево-Алю окна
с шириной профиля 92 мм



Запатентованное
СВИГ-соединение



Деревянный
термо брус -
THERMO-PROFILE



ЛУЧШАЯ ПРОГРАММА ПАРТНЕРСТВА ПО ПРОДАЖЕ ДЕРЕВЯННЫХ И ДЕРЕВО-АЛЮМИНИЕВЫХ ОКОН

**Высокая
маржинальность**

**Конкурентная
розничная цена**

**Семинары для продавцов
партнера**

**Обучение монтажных
бригад партнера**

**Оперативные
консультации конструктора**

**Оперативный расчет
стоимости заказа**

Рекламная поддержка

Образцы продукции



Експерт в маркетингових и отраслевых знаниях

Агентство Индустриального Маркетинга проводит регулярные исследования рынка:

- светопрозрачных конструкций
- стеклопакетов
- всех видов стекла
- монтажных пен
- герметиков
- монтажных клеев

УСЛУГИ:

- Исследования промышленных рынков Украины и стран СНГ
- Исследование степени узнаваемости бренда.
- Оценка индекса лояльности по методике NPS (Net Promoter Score)
- Рейтинг индекса лояльности в рамках индустрии (общепромышленной NPS)
- Экспортный маркетинг
- Поиск потенциальных клиентов



больше 10 лет опыта



соответствие международным стандартам проведения маркетинговых исследований



точность и глубина анализа



комплекс решений для бизнес задач любой сложности



конфиденциальность вашей информации

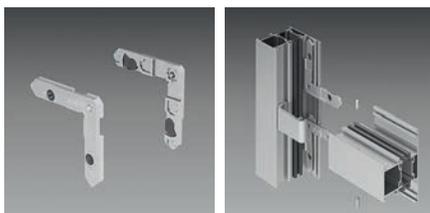


Экономичная теплая система

ALT W50

Новая система с терморазрывом позволяет изготовить оконные и дверные конструкции с требованием к сопротивлению теплопередаче до $0,6 \text{ м}^2\text{К/Вт}$.

Из системы **ALT W50** изготавливаются окна, двери компланарные и некомпланарные (на раме с европазом), комбинированные конструкции



ALT W50 — это:

- возможность крепления саморезами;
- применение готовых литых сборочных уголков и Т-соединителей для ускоренной сборки угловых, Т и L-образных соединений (импост, рама, цокольный профиль);
- возможность установки стекла, стеклопакетов либо сэндвич-панелей толщиной от 12 до 38 мм;
- отсутствие операций по фрезеровке профилей нижнего примыкания двери;
- защита конструкции двери от продувания и косого дождя (все профили примыкания двери имеют рез под углом 90° , торцы профилей закрываются заглушками);
- использование нового типа оконной створки, позволяющего устанавливать профили штапиков заподлицо с внутренней плоскостью профиля.

Новая облегченная система позволяет использовать как алюминиевую, так и ПВХ-фурнитуру за счет решения с ПВХ и евро-пазом.
В системе также предусмотрена балконная дверь с низким порогом



Комфорт — одно из ключевых требований современного человека. Мы привыкли не только к отсутствию сквозняков в доме, но и к тому, что «двери закрываются сами». Организовать плавное закрытие, не перегружая дверь дополнительными элементами, позволяет компактный доводчик Dorma TS Profil, поставляемый компанией «Алютех-К».

Производитель данных доводчиков — немецкая компания Dorma, которая является мировым лидером по выпуску комплектации для алюминиевых профильных систем. За много лет работы (компания была основана в начале XX века) специалисты Dorma подробно изучили пожелания не только пользователей, но и монтажных компаний. Поэтому доводчик TS Profil — воплощение эргономичности и минимализма.

ДВЕРНЫЕ ДОВОДЧИКИ DORMA TS PROFIL

Комфорт незаметного управления

Ничего лишнего

Один из главных плюсов данных дверных доводчиков — плавная регулировка. Добиться соответствующего усилия закрывания в диапазоне EN2-5 позволяет изменение расположения монтажного шаблона с учетом размера дверных полотен. Скорость закрывания и дохлоп регулируются в двух диапазонах.

Доводчик Dorma TS Profil такой компактный, что даже при его установке на узкопрофильные двери монтажная пластина не требуется. Специалисты монтажных организаций также наверняка оценят скорость и простоту установки данного доводчика, который подходит как для правой, так и для левой створок двери.

И в мороз — плавный

При всей лаконичности дизайна и плавности работы TS Profil удивительно прочен: степень его надежности соответствует жесткому европейскому стандарту EN 1154. Данный дверной доводчик четко работает при морозе до -30°C, а также при резких перепадах температур. От вандалов механизм доводчика надежно защищен ударопрочным корпусом.

Оптимальную скорость закрывания и надежное захлопывание двери



Дверная конструкция из профилей системы ALT W62

обеспечивают два клапана. В сердцах хлопнуть дверь с Dorma TS Profil также не получится — от ударов створкой стены и двери защищены встроенным гидравлическим ветровым тормозом.

Легко заказать — удобно эксплуатировать

Универсальные доводчики Dorma TS Profil подходят для дверей из профилей с терморазрывом и без, а также являются удачным решением для противопожарных конструкций.

Хорошая новость! TS Profil легко и быстро устанавливается на двери, изготовленные из профилей систем ALT C43, ALT C48, ALT W62, ALT W72. Для максимально точного позиционирования доводчика на дверях из алюминиевых профильных систем ALUTECH специалисты Группы компаний совместно с конструкторами Dorma разработали собственные инструкции по монтажу. Такой подход позволяет учесть все особенности систем ALUTECH и обеспечить отлаженную работу доводчика и петлевой группы, а также сделать их более долговечными.

Скачать инструкции в формате DWG можно на сайте компании в разделе Продукция/фурнитура для ACC.

В комплект входят непосредственно сам доводчик Dorma TS Profil, а также стандартный рычаг. Механизм доступен в четырех цветах — белом, черном, коричневом и серебристом.

С доводчиком от Dorma вы почувствуете всю прелесть легкого монтажа, а ваши клиенты будут наслаждаться комфортом эксплуатации.

Заказать компактные дверные доводчики Dorma TS Profil можно у официального дилера Группы компаний «АЛЮТЕХ» в Украине — «Алютех-К», а также в окне заказа на сайте alutech-group.com.

На фото — дверные конструкции из профилей систем ALT C43, ALT W62, в которых могут устанавливаться доводчики Dorma TS Profil.



Дверная конструкция из профилей системы ALT W62



Дверная конструкция из профилей системы ALT C43



Дверная конструкция из профилей системы ALT C43

АЛЮТЕХ



Продукцию «АЛЮТЕХ» можно заказать у официальных партнеров Группы компаний «АЛЮТЕХ» во всех регионах Украины, а также через «окно заказа» на сайте www.alutech.ua



VIKNAR'OFF[®]
МАЙСТЕР ВІКОННОЇ СПРАВИ

«VIKNAR'OFF BEST 2015» СВЯТО ЛІДЕРА!

5 грудня у ПК «Березіль» в місті Тернопіль відбулася грандіозна імпреза від компанії VIKNAR'OFF. Метою свята було підведення підсумків роботи компанії у поточному році та визначення переможців акції, що проводилася серед дилерів продукції даного бренду.



Рік 2015 був непростим для України. Водночас для VIKNAR'OFF він став ювілейним і по-справжньому успішним. Рівно десять років тому компанія почала свою діяльність, і її досягнення вражають! VIKNAR'OFF став всеукраїнським лідером у сегменті виробництва ПВХ вікон та дверей. Зараз VIKNAR'OFF є одним із найбільш відомих та найбільш впізнаваних брендів України. Вже за традицією продукція компанії отримала цілий ряд престижних нагород на численних конкурсах. Для тисяч замовників бренд VIKNAR'OFF став символом високої якості та новацій. Звичайно, успіх компанії сміливо можуть розділити і її давні партнери. На святі було зазначено про тісну співпрацю тернопільського виробника із

всесвітньовідомими компаніями («Алюпласт», «Зігенія», «Аккадо»). Представники цих брендів оголосили своїх переможців.

Звичайно, було відзначено ефективну роботу усіх (потужних, середніх та дрібних) дилерів компанії, без яких бренд VIKNAR'OFF не зробив б такого неймовірного стрибка вперед. Було визначено найкращих дилерів у десяти престижних номінаціях («Прорив року», «Надійний партнер», «Кращий новачок» тощо) та відзначено їх нагородами.

Далі усіх присутніх дилерів заінтригував розіграш акційних призів від компанії. Кілька десятків щасливчиків отримали свої лайтбокси, біжучі стрічки, рекламні штендери, планшети тощо. Вразили усіх присутніх виступи переможця всеукраїнського конкурсу «Голос. Діти» Романа Сасанчина, учасника шоу «Україна має талант» цимбаліста Петра Сказківа, дуету бандуристок «Елегія струн» та «Вар'яти Шоу».

Проте справжньою королевою свята стала Верка Сердючка. Її поява на сцені викликала справжній захват учасників свята. Окрім виконання своїх музичних хітів, у зірки українського шоу-бізу була ще одна почесна місія. Саме Верка Сердючка визначила головного «щасливчика» свята, а відтепер і власника новенького авто. Фортуна виявилася прихильною до Олександра Іващенко.

Здавалося, це і є кульмінація дійства, адже що може бути вагомішим за виграний новенький автомобіль? Ще один новий автомобіль! Справжнім шоком для присутніх стала інформація про те, що серед учасників акції просто за мить абсолютно несподівано буде розіграно ще одне авто! І його таки розіграли! Можна лише уявити собі емоції другого головного переможця акції – Віталія Прокопенка. Наші щирі вітання всім переможцям.

Компанія VIKNAR'OFF вкотре довела, що вміє не лише ефективно працювати, підтверджуючи своє лідерство, але й приємно відпочивати та цінувати тих, хто щодня, щомиті забезпечує процвітання компанії.

Надіємось, задоволеними від свята «Viknar'off Best 2015» залишилися усі присутні.

Залишається лише дочекатися такого ж дійства рівно через рік, аби отримати чергову порцію задоволення, призів та відчуття того, що завдяки таким компаніям, як VIKNAR'OFF, українська держава врешті стане країною мрій, які здійснюються!



VIKNAR'OFF®
МАЙСТЕР ВІКОННОЇ СПРАВИ

Компанія «Вікнар'off»

46001, м. Тернопіль,
вул. Поліська, 13

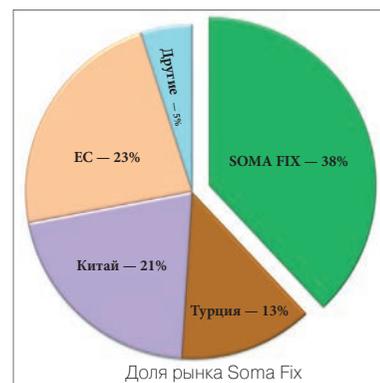
Горяча лінія: 0 800 50 53 52



SOMA FIX

Подводя итоги 2015 года

Хочется отметить, что ТМ Soma Fix по-прежнему сохраняет свои лидирующие позиции на строительном рынке Украины, что есть несомненным достижением, в условиях нестабильной экономики и падающего рынка в целом. Все это является возможным, прежде всего, благодаря быстрому реагированию на тенденции рынка и изменения покупательского спроса.



Новинки 2015 года

Весной 2015 года ТМ Soma Fix расширила свой ассортимент и внедрила позицию PROFIT. За короткое время пена PROFIT заняла лидирующую позицию в среднем ценовом сегменте среди других монтажных пен представленных на рынке Украины.

Для возможности предоставления высокого качества максимальному количеству потребителей, ТМ Soma Fix ввела новую позицию силикона универсального объёмом в 280 мл по наиболее доступной цене.



Силикон универсальный фасовкой 280 мл

О стратегии ТМ Soma Fix

Одной из ключевой стратегии ТМ Soma Fix является предоставление продукта только самого высокого качества, именно поэтому уделяется особое внимание тестированию монтажных пен в современной лаборатории на заводе SOMA KIMYA.

Также, силами лучших специалистов компании, в данном направлении, постоянно проводятся сравнительные тестирования пены ТМ Soma Fix и других марок представленных на строительном рынке Украины, используя при этом метод Feisa. Только за текущий год было проведено более 500 подобных мероприятий для ключевых партнеров компании по всей территории Украины.

Официальный представитель
SOMA FIX в Украине:



ТОВАРЫ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА И ДОМА

Центр обслуживания клиентов:

0 800 200 700

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

Преимущества ТМ Soma Fix

Одним из ключевых показателей качества и преимуществ монтажной пены ТМ Soma Fix для профессионального потребителя являются:

1. Цена погонного метра монтажного шва
2. Коэффициент теплоизоляции монтажного шва
3. Высокая адгезия
4. Рациональное соотношение количества газа и сырья в баллоне, что безусловно влияет на выход и качество выполненного монтажа

Для производителя Soma Fix – завода Soma Kimya, работа над этими ключевыми аспектами не прекращается никогда – процесс самосовершенствования формулы химического состава полиуретановой пены Soma Fix идет регулярно. Именно поэтому Soma Fix сегодня готова к новым нормам по теплоизоляции.

Первое правило производителя Soma Fix – быть честным для своего потребителя.

Именно поэтому качество пены Soma Fix соответствует заявленным физическим величинам на баллоне.

TM SOMA FIX – более 10 лет на рынке Украины

PROFESSIONAL
**SOMA
FIX**



SOMA FIX MEGA PLUS 65 л

Надежная фиксация в условиях низких температур

выход пены – 65 л
плотность – 15-18 кг/м³
сезонность – зимняя

- безвредна для озонового слоя
- оптимальное соотношение цены за один погонный метр
- сохраняет выход и структуру при отрицательных температурах



SOMA FIX MEGA 65 л

Качество проверенное годами

выход пены – 65 л
плотность – 17-20 кг/м³
сезонность – зимняя

- мелкопористая структура
- высокий уровень тепло и звукоизоляции
- отличная адгезия к большинству строительных материалов



SOMA FIX PROFIT 65 л

Профессиональное качество по доступной цене

выход пены – 65 л
плотность – 17-20 кг/м³
сезонность – зимняя

- идеальна для установки окон и дверей
- отсутствие усадки
- не разрушается с течением времени при защите от УФ-лучей

НОВИНКА!



ПЕНА-КЛЕЙ – МОНТАЖНАЯ ПЕНА С ШИРОКИМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Сегодня с экранов телевизоров, по радио, в печатных и интернет изданиях, с билбордов к нам доносится информация о необходимости экономии теплоресурсов. Как следствие, все чаще звучит призыв утеплять свои жилища, используя при этом энергоэффективные материалы. На уровне страны действуют программы энергосбережения зданий и сооружений.

Утепление стен и кровли с использованием качественных современных материалов позволяет снизить энергопотери дома в среднем на 50%.

Данную статью мы хотели бы посвятить применению клей-пены в разрезе вышеупомянутого вопроса энергосбережения. Свойства клей-пены позволяют применять ее в более широком диапазоне монтажных работ, чем просто монтажную пену.



Плюсы и минусы

Клей-пена обладает большим количеством преимуществ. Все плюсы или минусы необходимо рассматривать в сравнении с чем-то, а именно с теми материалами, которые могут заменить клей-пену: монтажная пена, раствор для приклеивания теплоизоляции и т.д.

Нижеприведенные свойства и технические параметры полиуретанового клея принадлежат клей-пене **ASMACO PU ADHESIVE FOAM** ТМ ASMACO производства ОАЭ, импортируемого в Украину ООО «ОПТИМА-С».

Экономна в использовании

Выход с баллона клей-пены ASMACO составляет до 100 пог.м. При расходе клей-пены 3,5 пог.м на лист пенопласта 1,0x0,5 м, одним баллоном пены можем установить до 14 кв. м пенопласта. Естественно этот расчет подходит для идеального случая – наличие ровной стены (неровности до 5 мм). При кривой волнистой поверхности стены необходимо

класть валик клей-пены большего диаметра. Это может привести к существенному перерасходу. Для наглядного расчета выгоды от монтажа на клей-пену принимаем расход на уровне 10 кв.м/баллон.

Экономия на технологии производства работ

В сравнении с сухими смесями – высокая продуктивность выполнения работ. Подготовительные работы сокращены, не требуется: наличие ручного инструмента (кельма, шпатели, перфоратор, насадка-миксер, ведро), подвод электрокабеля, поднос воды, мешков с сухими смесями, приготовление раствора для приклеивания. С клей-пенной достаточно накрутить баллон на пистолет. Наносить клей-пену быстрее, чем раствор. Работы выполняются чище. По окончании рабочего дня пистолет с неизрасходованным баллоном можно оставить на пистолете. Необходимо очистить только носик пистолета растворителем или механическим путем. С сухими смесями дело обстоит сложнее: весь вышеперечисленный инструмент необходимо очистить от остатков раствора, свернуть подвод электрокабеля.

► Теплее

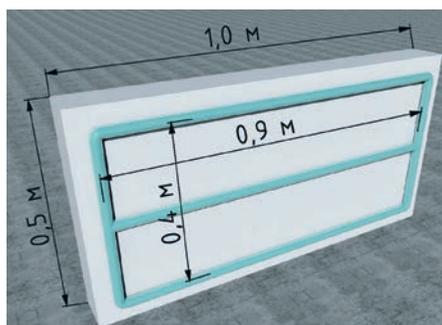
Стены с приклеенной теплоизоляцией на клей-пену теплее. Открытые швы на теплоизоляции могут быть заделаны клей-пенной вместо штукатурного раствора. Это повысит герметичность изоляции и исключит наличие мостиков холода.

► Безопасна

Работы с клей-пенной необходимо выполнять в помещениях с хорошей вентиляцией либо на открытом воздухе. Монтаж теплоизоляции на улице, а также монтаж окон и дверей внутри помещений не вызывает превышения предельно допустимой концентрации вредных веществ в рабочей зоне. После полимеризации материал является абсолютно безопасным. Работы в стесненных условиях с плохой вентиляцией необходимо проводить строго в соответствии с рекомендациями производителя. Запрещается курить, возможен риск воспламенения.

► Легко дозируется и наносится

Использование инструмента (пистолета) безусловно облегчает работу с пеной, делает возможным сделать перерыв в работе на любом этапе. Раствор же надо в течение определенного времени (около 2 часов) израсходовать.



Расчет экономии на приклеивание теплоизоляции

| | Сухая смесь клей ТМ №1, 25 кг | Клей-пена Asmaco Adhesive Foam 750 мл | Сухая смесь клей ТМ №2, 25 кг |
|-------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------|
| Розничная цена, грн. с НДС | 84 | 110 | 69 |
| Расход | 6 кг / кв. м | 10 кв. м / баллон | 6 кг / кв. м |
| Кол-во кв.м с 1 упаковки | 4,2 кв.м / упаковка | 10 кв. м / баллон | 4,2 кв. м / упаковка |
| Цена приклеивания 1 кв.м утеплителя | 84 / 4,2 = 20,0 грн. / кв. м | 110 / 10 = 11,0 грн. / кв. м | 69 / 4,2 = 16,4 грн. / кв. м |

► Прекрасная адгезия к различным строительным материалам

У клей-пены адгезия ко всем строительным материалам. Позволяет клеить различные типы теплоизоляции (пенополистирол, экструдированный пенополистирол, минеральная вата) на такие основы, как: кирпич, бетон, газобетон, ракушечник, дерево, крашеный металл. Адгезия с ПВХ, полиуретаном, и древоподобными материалами позволяет проводить установку окон, подоконников, отливов, безанкерный крепеж коробок легких межкомнатных дверей, приклеивание элементов декора из пенополиуретана.

► Практически не расширяется

Главная особенность клей-пены – низкое расширение либо его полное отсутствие (в отличие от монтажной пены). Приклеенные листы теплоизоляции не должны выгибать и деформировать пеной. Использование клей-пены решает проблему точной установки подоконников из ПВХ.

► Через 2 часа над теплоизоляцией уже можно работать (резать, сверлить)

Пена быстро полимеризуется, уже через 2 часа после приклеивания теплоизоляции можно приступать к установке дюбелей и армировании фасада. В некоторых случаях это может быть через 1 час (сырая влажная погода ускорит набор прочности клей-пены). С раствором механический крепеж изоляции и армирование рекомендуется проводить на следующий день, с некоторыми смесями на 2-3 день.

Как видно, все перечисленные пункты указывают на наш выбор в пользу клей-пены.

Качественный товар стоит дороже, но прежде всего из-за известности, и как результат повышенного спроса на него. При покупке клей-пены следует ориентироваться на цену и отзывы о торговой марке. О качестве товара вы можете узнать только испытав товар на строительной площадке. ТМ ASMACO молодой бренд на строительном рынке Украины стремящийся покорить своим качеством специалистов-фасадчиков. Применив один раз на своих работах клей-пену ТМ ASMACO вы сможете убедиться в качестве материала, а используя её постоянно убедитесь и в стабильности свойств.



03680, г. Киев, ул. Радищева, 12/16
 тел. (044) 500-17-31, факс (044) 408-01-54
 E-mail sales@optima-s.kiev.ua
 www.optima-s.kiev.ua





ТЕПЛЫЙ МОНТАЖ®

S O U D A L W I N D O W S Y S T E M



Паронепроницаемая лента SWS защищает шов от пара и влаги изнутри здания



Полиуретановая пена Soudafoam обеспечивает надёжную тепло- и звукоизоляцию помещения



Паропроницающая лента SWS защищает шов от влаги снаружи здания

ПРАВИЛЬНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ЗИМНЕЙ МОНТАЖНОЙ ПЕНЫ

Внезапное падение температуры и ухудшения погодных условий поздней осенью или зимой, может замедлить ремонт, и даже полностью остановить установку окон или наружных дверей. Современные европейские технологии, сконцентрированные в системе Теплый монтаж® от SOUDAL, позволяют производить монтажные работы невзирая на сезонность и температуру воздуха. Напомним, что SOUDAL стал изобретателем пены с пониженным расширением в 1994 году и зимней формулы монтажной пены, которую выпустил на рынок в 1997 году, изменив представление о строительстве и монтаже в зимний период.



Даже в условиях ожидаемой мягкой зимы остро чувствуется проблематика выбора качественной пены для монтажа окон (температура ниже +5°C). В зимний период основополагающие факторы правильной полимеризации пены, которыми являются температура и влажность воздуха, достигают своих минимальных значений. Ведущие мировые производители создают «зимние» монтажные пены, в рецептуру которых вводятся дополнительные компоненты, позволяющие пенам «вытягивать» даже минимальную влагу из воздуха и правильно полимеризоваться.

Некачественная формула (отсутствие специальных компонентов или их недостаточное количество) приводит к тому, что пена является «зимней» только на этикетке, а фактически:

- не расширяется;
- не обладает стабильной структурой (вытекает из шва);
- имеет большие раковины и поры;
- характеризуется длительным периодом образования поверхностной пленки, не говоря уже о времени полной полимеризации;
- просто замерзает и разрушается вместо полимеризации;
- стекает с вертикальных поверхностей.

Увеличение температуры может привести к повторному расширению пены и деформации оконных и дверных профилей, что вызывает необратимые повреждения конструкций в целом. Этот риск устраняет специально разработанная пена Soudafoam Gun Maxi Арктика -25°C

с высокой производительностью и быстрой полимеризацией зимой.

Пена нечувствительна к хранению и транспортировке в сложных погодных условиях. Специальная формула хорошо справляется с низким уровнем влажности, пена не дает усадки и не теряет свои теплоизоляционные свойства. Пена механически устойчива к сжимающим и растягивающим напряжениям. При низких температурах, имеет высокую адгезию к основным строительным материалам – алюминий, дерево, ПВХ, бетон. Благодаря использованию Soudafoam Gun Maxi Арктика обеспечивается правильное уплотнение во всем рекомендуемом диапазоне температур. Несомненным плюсом для монтажников является тот факт, что дальнейшие работы по обработке откосов можно начать после 30 минут.

Кроме этих характеристик, которые видны невооруженным глазом, есть менее очевидные, и при этом, такие же важные. Сравнительные эксперименты дают картину, которую заказчики обычно не видят.

Повторное расширение и усадка монтажных пен (то, что происходит с пенами в течение 24 часов). Некоторые пены растут 3-4 часа и более, оказывая дополнительное давление на конструкции. Практические тесты четко показали, как изгибались условные монтажные швы под воздействием пены с длительным периодом полимеризации и расширения.

Кроме того, большое повторное расширение ведет к перерасходу пены: лишнюю пену прихо-



дится обрезать. Делать это нежелательно, так как в этом случае обрезанная сторона пены становится открытым входом для влаги. Простой пример: два туриста в холодную погоду: один в сухом, другой во влажном свитере. Почему во влажном свитере холодно? Сухой свитер сдерживает тепло, а влажный способствует уходу тепла.

В зимнем сезоне 2015-2016 на рынке Украины будет представлена уже знакомая уникальная пена **Soudafoam Gun Maxi Арктика**, специально разработанная для работ при температуре до -25°C . Однокомпонентная, мало расширяющаяся, готовая к применению полиуретановая пена является технологическим прорывом не только для отечественного рынка пен, но и для европейского. Дебют уникальной новинки состоялся на европейском рынке в 2011 году. Европейский рынок оценил высокое качество **Soudafoam Gun Maxi Арктика**. Новинка сразу стала пользоваться большим устойчивым спросом у профессионалов.

Области применения Soudafoam Gun Maxi Арктика:

- монтаж и герметизация дверных и оконных блоков;
- заполнение пустот и швов в кровельных конструкциях;
- создание звукоизоляционного экрана;
- приклеивание изоляционных материалов и кровельных конструкций;
- улучшение теплоизоляции охлаждающих систем.

Многообразие строительных задач с использованием различных светопрозрачных конструкций (технические, архитектурные...) требует применения соответствующих монтажных пен. **Soudal**, как эксперт в технике герметизации окон, предлагает широкий выбор монтажных пен для решения практически любых задач, возникающих при монтаже окон в зимний период:

► **Soudafoam Gun MAXI 70** с большим выходом (летняя и зимняя формулы до -10°C), низким расширением (пена низко модульного типа – уникальная технология выхода пены из баллона; пространство заполняется на 2/3 объема и пена растет в дальнейшем только на 1/3, не оказывая пагубного давления на конструкцию; применяется для монтажа ответственных и легкодеформируемых конструкций, дорогостоящих деревянных окон и дверей, подоконников (в этом случае подоконник нет необходимости прижимать, например, банками с водой) и быстрой полимеризацией;

► **Soudafoam Gun Maxi Арктика** с увеличенным выходом, зимняя формула до -25°C ;

► **Soudafoam Gun Professional 60** зимняя -10°C – широко известная универсальная монтажная пена с увеличенным выходом пены.

Пена **Soudafoam Gun Maxi Арктика**, как и все выпускаемые в настоящее время пистолетные пены марки **Soudal**, оснащены инновационным, супер-плотным клапаном Duravalve. Это обеспечивает максимальную производительность баллона пены на протяжении всего срока использования, т.е. 24 месяцев. Клапан устойчив к широкому диапазону температур, не блокируется и не дает утечки, а баллоны пены можно хранить и транспортировать к месту установки в положении лежа.

Монтажные пены **Soudal** изготавливаются в соответствии с самыми высокими европейскими стандартами и не содержат веществ, вредных для озонового слоя. Они безопасны для монтажников, не выделяют вредных газов во время нанесения, и не дают выбросов MDI, что было подтверждено независимой лабораторией **SP Proving Forskinning Swedish Institute**.

Качество пен подтверждено европейскими и украинскими сертификатами качества, включая сертификаты ведущего профильного европейского института оконных технологий **ift ROSENHEIM**.



Soudal

АО «СОЛДИ и Ко»
04073, г. Киев, ул. Сырецкая, 28/2
тел.: (044) 591-53-06, 463-81-51,
info.soudal@soldi.kiev.ua
www.soudal.ua

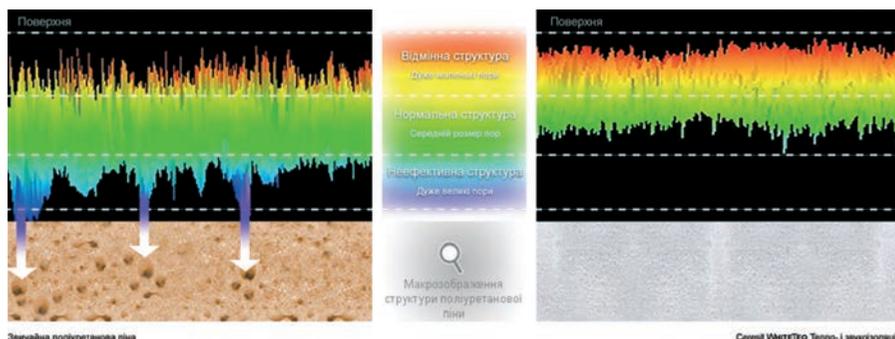


CERESIT WHITETEQ:

Нова технологія – нові властивості

«Ceresit WHITETEQ тепло- і звукоізоляція» істотно відрізняється від інших поліуретанових пін, які до цього часу були представлені на ринку. Зміна технології виробництва вирішила низку недоліків і сприяла досягненню унікальних властивостей продукту.

НОВА ДРІБНОПОРИСТА СТРУКТУРА



Структура звичайної поліуретанової піни являє собою випадкову комбінацію великих порожнин і пор, залежно від якості продукту та умов навколишнього середовища. Великі пори, позначені синім і фіолетовим кольором, дуже швидко вивільняють тепло.

ТМ Ceresit встановлює нові стандарти виробництва поліуретанової піни з однорідною структурою. Піни, створені на основі унікальної технології

WHITETEQ, відрізняються від своїх аналогів на молекулярному рівні. Це забезпечує у чотири рази щільнішу структуру пор полімеру на 1 см³. Червоний колір на зображенні доводить, що велика кількість дрібних пор утворює однорідну структуру матеріалу.

Завдяки рівномірній структурі поліуретанової піни підвищується теплова ефективність і внутрішня структурна міцність.

МОЛОЧНО-БІЛИЙ КОЛІР — НОВИЙ КРИТЕРІЙ ЯКОСТІ



Звичайні поліуретанові піни виготовляються на основі компонентів, які надають їм типового жовтуватого кольору.

Молочно-білий колір продукту «Ceresit Whiteteq тепло- і звукоізоля-

ція» досягається іншим способом — ретельним очищенням, завдяки якому вилучаються будь-які зайві домішки. Тому для отримання білого кольору піни барвники не потрібні.



Слід підігріти



Готовий до використання

ВИСОКА СТІЙКІСТЬ ДО УЛЬТРАФІОЛЕТУ



Відомо, що тривалий вплив сонячного проміння призводить до потемніння поліуретанової піни. Потемнілі шари у свою чергу стають крихкими і втрачають свої функціональні властивості.

Нова технологія WHITETEQ забезпечує у 10 разів вищу стійкість до ультрафіолетових променів. Це знижує крихкість і запобігає потемнінню поліуретанової піни, гарантуючи довговічні теплоізоляційні властивості.

ІННОВАЦІЙНА УПАКОВКА



Якість поліуретанової піни залежить від багатьох факторів, зокрема умов навколишнього середовища чи способу використання продукту. Одним із ключових завдань компанії Henkel було знайти спосіб визначати температуру піни в балоні. Цей фактор впливає на збереження якості продукту та його ефективність. «Ceresit WHITETEQ тепло- і звукоізоляція» —

перша піна з можливістю регулювання температури всередині балона.

Сьогодні ТМ Ceresit готова представити нову інноваційну упаковку з індикатором температури WHITETEQ. Він показує, що вміст балона досягнув оптимальної температури для використання, і попереджає появою блакитної сніжинки, коли температура досягла свого мінімуму.

СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ



«Ceresit WHITETEQ тепло- і звукоізоляція» використовується для ізоляції віконних і дверних рам, стінових панелей, черепиці тощо.

ВИКОНАННЯ РОБІТ

КРОК 1. ПІДГОТОВКА ОСНОВ.

Основи повинні бути міцними, чистими, не забрудненими речовинами, які знижують адгезію. Поверхня може бути вологою, але не обмерзлою чи вкритою льодом. Суміжні з місцем нанесення піни ділянки слід вкрити плівкою або фольгою.

КРОК 2. ПЕРЕВІРКА ТЕМПЕРАТУРИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.

Температура навколишнього середовища при нанесенні продукту повинна бути від -5 °C до +35 °C.

КРОК 3. ПЕРЕВІРКА ТЕМПЕРАТУРИ БАЛОНА ЗА ДОПОМОГОЮ ІНДИКАТОРА WHITETEQ.

При зберіганні балонів із продуктом обов'язково слід забезпечити температуру від +5 °C до +30 °C. Перевірити температуру продукту можна за допомогою індикатора температури WHITETEQ, що знаходиться на передньому боці упаковки.

Якщо індикатор має синій колір, це свідчить про те, що балон та його вміст мають температуру, яка не відповідає мінімально допустимому показнику, тому слід забезпечити прогрівання балона в теплому приміщенні або у теплій воді. Після того, як температура матеріалу знаходиться в допустимих межах, слід ретельно струснути балон протягом 15 секунд та повторно перевірити стан індикатора через 2 хвилини. Якщо індикатор залишається синім, слід продовжити прогрівання продукту.

Якщо ж індикатор зникає, це свідчить про те, що продукт «Ceresit WHITETEQ тепло- і звукоізоляція» готовий до використання.

КРОК 4. СТРУСНУТИ БАЛОН ПРОТЯГОМ КІЛЬКОХ СЕКУНД.

Ретельно струсніть балон, зробивши близько 20 рухів догори та вниз.

КРОК 5. НАГВИНТИТИ БАЛОН НА ПІСТОЛЕТ І НАНЕСТИ ПІНУ.

Зніміть із балона пластикову кришку та щільно накрутіть балон на пістолет. Під час нанесення слід завжди тримати балон дном догори.

Гаряча лінія
0-800-308-405
www.ceresit.ua



ОБЗОР РЫНКА МОНТАЖНЫХ ПЕН УКРАИНЫ 2015 г.

Монтажная пена является неотъемлемой частью и основным материалом при выполнении монтажа оконных конструкций. На рынке Украины насчитывается более 60 наименований разнообразных «пенных» брендов, и можно легко запутаться в выборе правильного баллона. Следующая информация даст возможность участникам оконного рынка понять как развивается рынок монтажных пен, какие позиции имеют основные игроки и дает возможность узнать более подробно о географии импорта этого продукта, так как на 95% вся пена, продаваемая в Украине – импортная.

В этом нам поможет Агентство Индустриального Маркетинга (АИМ), основная специализация которого – узкопрофильные исследования промышленных B2B рынков стран СНГ, Восточной Европы и Балтии. Компания предоставляет услуги с 2005 года, проводит регулярные комплексные исследования промышленных рынков.

Наша компания проводит регулярный анализ рынков строительных материалов и исследование рынка строительной химии стало следующим логическим шагом комплексной аналитики рынков светопрозрачных конструкций и фасадных систем. Вслед за анализом рынков листового стекла, стеклопакетов, оконных профилей мы приступили к анализу рынка продукции, которая соединяет /герметизирует светопрозрачные конструкции к несущему основанию – монтажная пена. Хотим отметить, что кроме самой пены в рамках исследования

рынка строительной химии мы провели анализ и таких его сегментов как герметики; монтажный клей «жидкие гвозди»; контактный и цианоакрилатный клея.

Методология исследования

При анализе рынка строительной химии мы использовали весь свой накопленный опыт в аналитике промышленных рынков. Для количественной оценки рынка мы использовали как анализ статистических данных (производственная, внешнеэкономическая статистика) так и ре-

зультаты экспертных интервью с операторами рынка (производственные и торговые организаций). Для выявления структурных и качественных характеристик рынка мы провели диагностику монтажных организаций и провели анализ системы принятия решения по выбору того или иного материала, а также выявили основные драйверы лояльности и приверженности профессиональной аудитории к брендам монтажной пены. Полученные результаты кабинетного и полевого этапов мы сопоставили с объемами и трендами на других смежных анализируемых нами рынках (светопрозрачные конструкции, фасадные системы, двери, стеклопакеты, металлопластиковый профиль). Кроме непосредственно рыночных показателей в анализе рынка мы учитывали макроэкономические показатели страны в целом, так и ситуацию и тенденции на строительном рынке и анализ внешних и внутренних нерыночных факторов, которые непосредственно влияют на рынок строительной химии.

Все экспертные интервью мы проводили на базе собственного контакт центра Loyalty Factory, что в комплексе с плотным и оперативным взаимодействием с аналитиками позволяет нам получать максимально релевантные рыночные данные.



Рынок монтажных пен Украины в 2013 – 2015 (1-3 квартал) г.г., млн шт.

Рынок монтажных пен Украины уже второй год подряд демонстрирует негативную динамику. Это видно как по итогам 2014 года (-9,5%), так и по итогам трех кварталов 2015 года (-20,2%). Наблюдается снижение объема рынка монтажных пен аналогично снижению темпов и объемов строительной отрасли. Похожая ситуация сохраняется и на рынках герметиков и монтажного клея (жидкие гвозди). По итогам 2015 года ожидается падение от 20% до 30% по сравнению с 2014 годом. В нашем обзоре не представлены пока данные четвертого квартала, который по статистике является самым активным. Эта информация будет уже в начале 2016 года.

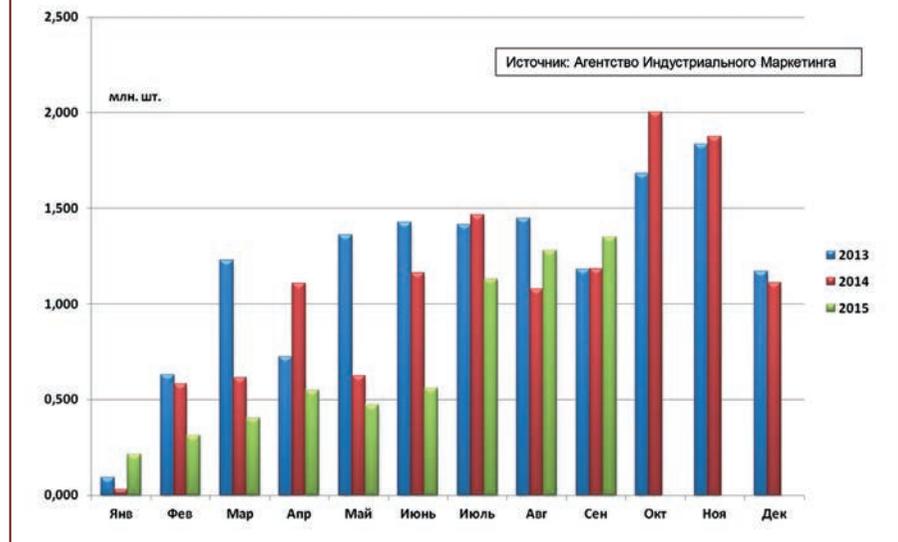
Причинами такого значительного падения рынка послужили несколько факторов. Прежде всего это нестабильная экономическая ситуация в стране, аннексия Крыма и военные действия на территории Донбасса. Также одним из факторов является постоянное колебание курса гривны по отношению к доллару и евро. Импортная продукция подорожала почти на 50%. В связи с этим и снизилась покупательская способность населения, а некоторые торговые марки потеряли свои позиции на рынке.

Помесячная динамика рынка монтажной пены Украины в 2013 – 2015 г.г., млн шт.

Рынок пен отличается сезонностью, традиционно пик приходится на октябрь-ноябрь. Также это связано как с пиком в строительной отрасли (монтаж окон) так и с формированием складских запасов. В то же время в 2015 году рынок пен входил со значительным опозданием (см. график), можем это объяснить высоким уровнем остатка складских запасов с 2014 года. Как раз в то время были значительные колебания курса гривны и компании старались удерживать уровень закупочных цен и делали активные закупки, которых оказалось достаточно и на будущий год. А также это можно объяснить и негативной тенденцией на строительном рынке в целом, в первом полугодии множество объектов были заморожены или приостановлены. Начиная с апреля месяца мы уже видим стабильный рост.

Для 2015 года 4 квартал будет определяющим уровнем падения рынка. Хотя в августе-сентябре 2015 года и

Помесячная динамика рынка монтажной пены Украины в 2013-2015 гг., млн шт.



была замечена положительная динамика, то есть рынок начал расти в сравнении с аналогичными месяцами 2014 года, однако на общей ситуации это не отразилось.

Рейтинг ТОП-30 ТМ монтажных пен на рынке Украины по объему продаж в 1-3 квартале 2015 года

Лидирующие позиции на рынке монтажных пен Украины традиционно занимают турецкие торговые марки: Soma Fix, BudFix, Akfix.

Четвертое место занимает китайская торговая марка – Budmonster. В целом, на рынке Украины присутствует очень большая доля различных торговых марок, которые произво-

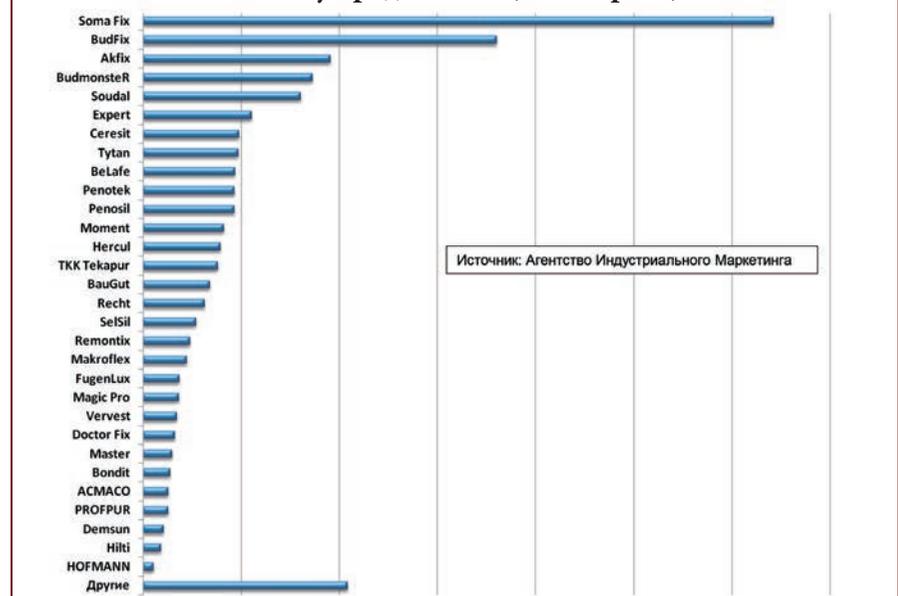
дятся под заказ украинских компаний, так называемые «privat label», в основном на китайских заводах.

Пятерку лидеров замыкает бельгийский бренд Soudal, который один из не многих удержал свои позиции в 2015 году по сравнению с 2014 годом.

Дальше весь оставшийся рынок делят между собой европейские и китайские торговые марки: Expert (Словакия), Ceresit (Эстония), Tytan (Польша), Penosil (Эстония), Moment (Эстония), ТТК (Словакия), BauGut (Эстония), Remontix (Эстония), Makroflex (Эстония) и другие.

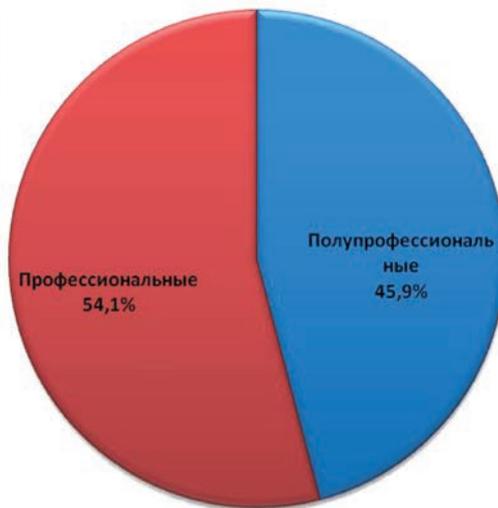
Группа «Другие» объединяет около 30-ти торговых марок, которые вместе занимают на рынке меньше 7%. Среди них находятся и отечественные ТМ.

Рейтинг ТОП-30 ТМ монтажных пен на рынке Украины по объему продаж 2015 (1-3 квартал) г.г.



Структура по методу использования монтажных пен (профессиональные/полупрофессиональные) %.

| Структура по типу | Всего |
|----------------------|-------|
| Полупрофессиональные | 45,9% |
| Профессиональные | 54,1% |
| Всего | 100% |



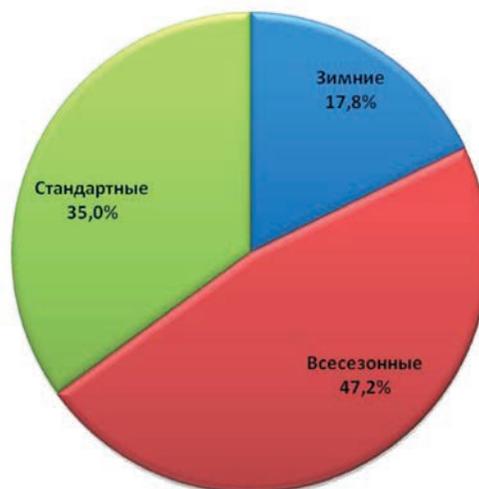
Структура по методу использования монтажных пен (профессиональные/полупрофессиональные) %.

Профессиональный сегмент монтажных пен занимает на рынке Украины около 54%. Это, в целом, соответствует объему установленных металлопластиковых окон и дверей – основных сфер применения профессиональных монтажных пен в Украине.

Остальная линейка монтажных пен применяется на бытовом уровне и приобретается, в основном, конечными потребителями. Также, эта пена используется для реализации различных задач, в том числе и достаточно нетипичных, таких как: герметизация вагонов, заделка щелей в стенах, запенивание ванн в качестве звукоизоляции и другие.

Структура по типу условий применений монтажных пен (зимние/всесезонные/стандартные) %.

| Структура по типу | Всего |
|-------------------|-------|
| Зимние | 17,8% |
| Всесезонные | 47,2% |
| Стандартные | 35,0% |
| Всего | 100% |



Структура по типу условий применения монтажных пен (зимние/всесезонные/стандартные) %.

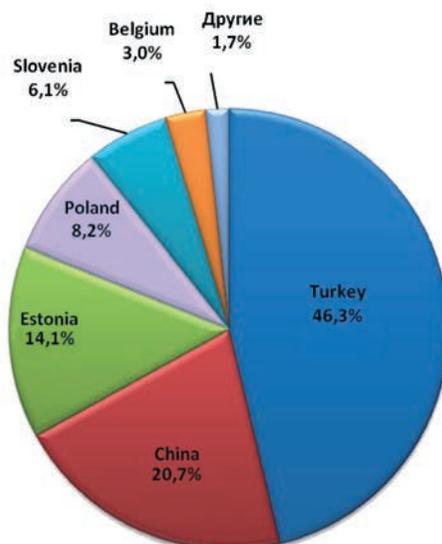
По типу условий применения наибольшую долю на рынке монтажных пен занимают всесезонные пены (47,2%). Они соединяют в себе преимущества как зимних, так и летних пен. У них выше скорость затвердевания, а также больше выход из баллона. Рабочая температура от -10°C до +30°C.

Летние пены занимают 35% рынка. Их рекомендуется применять при температуре обрабатываемой поверхности от +5°C до +35°C.

Зимние пены занимают всего лишь 17,8% рынка, это очень сезонный продукт, и в отличие от остальных его сложно, даже практически невозможно реализовать в период с апреля по октябрь. Хотя некоторые зимние пены позволяют производить монтаж при достаточно широких температурных диапазонах: от -25°C и до +30°C. Зимняя монтажная пена способна застывать в условиях низкой влажности воздуха, имеет более слабое расширение и меньший выход.

Структура рынка по стране происхождения монтажной пены

| Структура по странам | Доля, % |
|----------------------|---------|
| Turkey | 46,3% |
| China | 20,7% |
| Estonia | 14,1% |
| Poland | 8,2% |
| Slovenia | 6,1% |
| Belgium | 3,0% |
| Другие | 1,7% |
| Всего | 100,0% |



Структура рынка по стране происхождения монтажной пены

В соответствии с распределением торговых марок на рынке, основную долю занимают турецкие производители монтажных пен – 46,3%. Второе место занимают китайские производители, их доля составляет 20,7%. В тройку лидеров входит также Эстония – 14,1%. Оставшиеся 19% делят между собой европейские страны, такие как: Польша, Словения, Бельгия и другие.

Ceresit

На 20% вищі*
теплоізоляційні
характеристики

На 50% вища*
ефективність
звукоізоляції

На 25% покращена*
еластичність
при деформації

Двократне зменшення*
тиску при
полімеризації

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



henkel Quality for Professionals
Ceresit

ТЕХНОЛОГІЯ ОЧИЩЕНОЇ ПОЛІУРЕТАНОВОЇ ПІНИ



**ТЕПЛО-
ІЗУВУКОІЗОЛЯЦІЯ**

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



Для трубки-аплікатора



WHITETEQ
ТЕХНОЛОГІЯ ОЧИЩЕННЯ ПОЛІМЕРІВ

Нова ера в технології поліуретанової піни

Технологія очищеної поліуретанової піни:



Дрібнопориста структура



Молочно-білий колір



Висока стійкість до ультрафіолету

Quality for professionals

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССА ЗАКУПКИ МОНТАЖНЫХ ПЕН

После того, как мы понимаем, что происходит сегодня на рынке монтажной пены, было бы логично посмотреть на ситуацию, как именно монтажная пена попадает в руки монтажников. Другими словами немного разобраться в каналах сбыта компаний, торгующих пеной.

В этом нам поможет краткий анализ процесса закупки монтажных пен.

Цель и методология исследования: Исследование процесса выбора и использования монтажной пены монтажными организациями оконных конструкций.

Требования к респондентам: Сотрудники монтажных организаций, которые отвечают за снабжение/закупку монтажной пены.

Метод выполнения проекта: CATI, телефонный опрос ресурсами контакт-центра Loyalty Factory Агентства Индустриального Маркетинга.

Период проведения:

13.07.2015 - 20.07.2015. В рамках основного проекта было опрошено 200 респондентов.

География проекта: Украина.

Как получают/приобретают монтажную пену?

Вопрос респондентам: Скажите, пожалуйста, где вы берете монтажную пену для установки металлопластиковых окон?

95% монтажных организаций закупают пену для монтажа оконных конструкций самостоятельно. Всего лишь 5% получают или частично получают пену в комплекте с окнами от организаций - поставщиков.

Эти данные говорят о том, что фактически оконные компании никак не влияют или не хотят влиять на выбор и качество монтажных материалов, закупаемых подрядными монтажными компаниями или частными монтажниками.

Места, где покупают пену монтажные организации

Вопрос респондентам: Где Вы, в основном, покупаете монтажную пену для установки окон?

Практически 58% монтажных организаций покупают монтажную пену на оптовых базах или у оптовых торговых организаций. На втором месте находятся строительные рынки/базары, а на третьем месте – магазины стройматериалов. Меньше всего пену покупают напрямую у производителя.

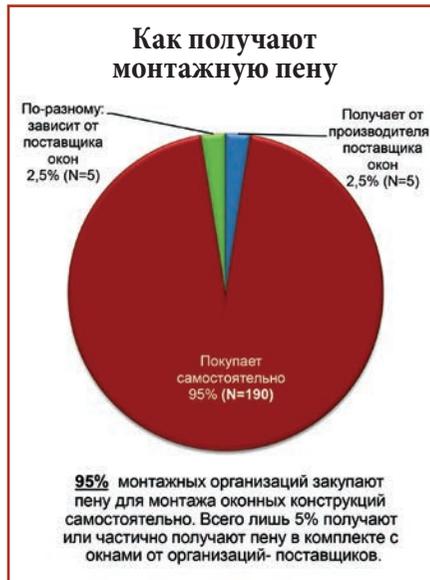
Использование баллона с повышенным выходом пены

Вопрос респондентам: Используете ли Вы монтажную пену в баллонах с повышенным выходом в своей работе?

80% монтажных организаций используют в своей работе пену в баллонах с повышенным выходом. Причем используют они ее довольно часто: в 87% случаев установки окон. При этом больше половины монтажников используют только такую пену.

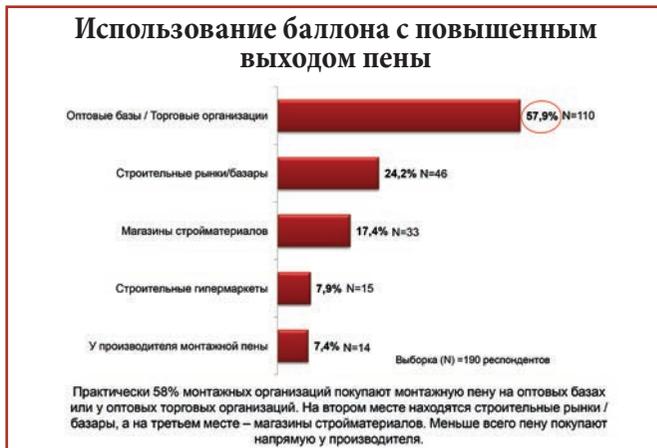
Выводы

Для того, чтобы детально разобраться в том, какой продукт использовать для монтажа оконных конструкций, причем сделать это правильно и качественно, необходимо знать три вещи о монтажной пене: какую пену лучше купить, где купить, и почему купить именно эту пену. В этом номере «Оконных технологий» мы раскрыли все эти вопросы по максимуму, насколько это возможно в



рамках редакции. Мы провели тестирование и показали, какая из пен лучше в каких показателях, представили обзор рынка пены для того, чтобы понимать, какие марки сегодня более популярны, и как развивается этот рынок, и наконец, рассказали как и где зачастую специалисты покупают монтажную пену.

Выбор, уважаемые читатели, за вами!





PRIMUS
EXHIBITIONS GROUP



НОВЫЙ ФОРМАТ
ВЫСТАВКА - КОНФЕРЕНЦИЯ



WINDOWS & UKRAINE
DOORS & PROFILES

**ПРИМУС: ОКНА.
ДВЕРИ. ПРОФИЛИ**



ARCHITECTURAL
GLASS

**ПРИМУС:
АРХИТЕКТУРНОЕ
СТЕКЛО**



19 - 21.01.2016

Киев, Украина,  КИЕВЭКСПОПЛАЗА 

СПОНСОРЫ:



аркада ПЛАСТ



GREEN TREND
INDUSTRIE // PRODUKTE



ALMplast



www.theprimus.com



Мнение эксперта: Николай Казимиров о сложных стеклопакетах, инертных газах и низкоэмиссионном стекле

Значимость стеклопакета в оконной конструкции является доминирующей и то, какое вы используете стекло, рамку и внутренний газ достаточно сильно влияет на физико-технические и энергосберегающие свойства окна в целом. Написано и сказано про это уже достаточно много, но все же есть те важные тонкости, в которых многие оконщики, что называются, «плавают». Мы составили список наиболее часто задаваемых вопросов относительно работы с низкоэмиссионным стеклом и обратились к специалисту высокого уровня, с большим опытом работы в этом направлении Николаю Казимирову, директору и основателю компании «ТехноЛуч».

► **Долговечность низкоэмиссионных покрытий при условии качественно и правильного загерметизированного стеклопакета.**

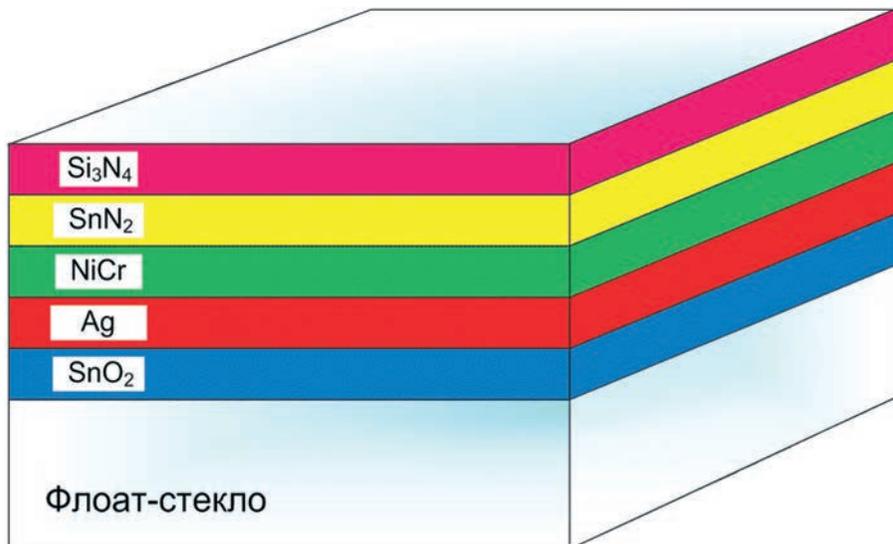
Технология изготовления низкоэмиссионного стекла не стоит на месте.

Первые промышленные поставки низкоэмиссионного стекла требовали упаковки в полиэтиленовый мешок с пакетиками силикагеля (влагопоглотителя). Производитель заботился о сохранении качества покрытия при

транспортировке. В настоящее время качество покрытий значительно возросло и низкоэмиссионное стекло упаковывается также как и обычное стекло. Сегодня можно с уверенностью утверждать, что низкоэмиссионное стекло, установленное в герметичный стеклопакет, постоянно сохраняет свои качественные показатели – прозрачность и способность отражать тепловое излучение.

► **Насколько наличие или отсутствие инертных газов в межстекольном пространстве стеклопакета влияет на долговечность низкоэмиссионного покрытия?**

Инертные газы не могут разрушить низкоэмиссионное покрытие на стекле, но улучшают тепловые характеристики стеклопакета за счет уменьшения тепловых потерь, связанных с конвекцией воздуха внутри стеклопакета. Сухой воздух в межстекольном пространстве



стеклопакета также не может разрушить низкоэмиссионное покрытие. Поэтому можно утверждать, что долговечность низкоэмиссионного покрытия на стекле не зависит от наличия или отсутствия инертных газов в стеклопакете.

► **Какая вероятность возникновения термошока в двухкамерных стеклопакетах с двумя низкоэмиссионными стеклами? Следует ли среднее стекло закаливать, чтобы избежать данного явления?**

В «хорошем» стеклопакете должны быть установлены два низкоэмиссионных стекла. Это обычная практика для хорошего хозяина, который сокращает свои расходы. Многолетняя практика использования двухкамерных стеклопакетов с двумя низкоэмиссионными стеклами показала, что разрушение внутреннего стекла не имеет места. Обычно стекло разрушается при перепаде температуры на его поверхности более 60...80 °С. В стеклопакете, такая ситуация может возникнуть только при установке в непосредственной близости от стекла непрозрачного препятствия. Таким образом, при правильной установке стеклопакета нет необходимости закаливать стекла, используемые в стеклопакете.

► **Какую оптимальную дистанционную рамку следует применять в двухкамерных стеклопакетах при заполнении межстекольного пространства инертными газами (аргон, криптон) для достижения наиболее высоких показателей по энергосбережению?**

Расчеты показывают, что оптимальная дистанция при заполнении межстекольного пространства стеклопакета аргоном – 12 мм, при заполнении криптоном – 10 мм.

► **Насколько инертные газы в стеклопакете испаряются? Какой процент потерь газа является нормой?**

Производители герметиков, применяемых для изготовления стеклопакетов утверждают, что «уход» инертного газа из стеклопакета находится в пределах 1% в год. Но если представить, что уход инертного газа за 10 лет эксплуатации стеклопакета составил 70%, то и эта величина не является критичной. Инертный газ тяжелее воздуха, и в межстекольном пространстве располагается в нижней части стеклопакета. То есть именно там, где он больше всего ну-



жен, так как именно в нижней части стеклопакета температура минимальна. Именно в этой зоне стеклопакета инертный газ должен снижать конвекционные теплопотери.

► **Какой стеклопакет Вы рекомендуете использовать, чтобы достичь нормативного требования по сопротивлению теплопередаче светопрозрачных конструкций – 0,75 м²К/Вт, при применении 5-камерного профиля с показателя R – 0,78 м²К/Вт.**

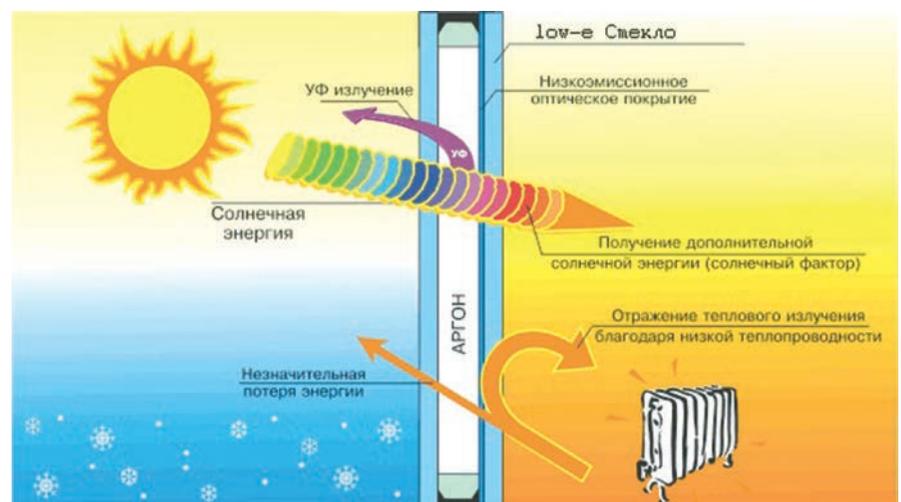
Исходя из желания максимально снизить тепловые потери через стеклопакет, необходимо применять стеклопакет с двумя низкоэмиссионными стеклами. Лучше, если межстекольное пространство стеклопакета заполняется инертным газом.

► **ДСТУ Б В.2.7-107:2008 «СКЛОПАКЕТИ КЛЕЄНІ БУДІВЕЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ», который утратил свою силу в январе этого года, имел такую формулировку п. 10.8 «Температура у приміщеннях, зашкленіх склопакетами, у зимовий період будівництва повинна бути не нижче ніж 5 °С». В новом ДСТУ Б EN 1279-1-6:2013, который пришел на смену**

107 ДСТУ, данная формулировка отсутствует. Насколько большая вероятность разрушения стеклопакетов в неотапливаемых помещениях, допустим на холодных балконах?

Стеклопакет – это законченная конструкция и может эксплуатироваться и при температурах до минус 20 градусов Цельсия. Но изготавливаться стеклопакет должен при температуре выше 5°C, так как этого требуют технические условия герметиков. Производитель не гарантирует качественных характеристик герметика при более низких температурах производства. Разрушение стеклопакета в неотапливаемых помещениях или балконах может происходить только при неправильном режиме эксплуатации стеклопакета. Нельзя устанавливать отопительные приборы ближе, чем 300 мм от стекла. Нельзя располагать любые непрозрачные предметы в непосредственной близости со стеклом, например, закрывать стекло утеплителем, чтобы согреться в неотапливаемом помещении и т.д.

*Автор: Николай Казимиров
директор и основатель
компании «ТехноЛуч»*





ПРОДВИЖЕНИЕ ПО ПРИНЦИПУ 360 ГРАДУСОВ

Чтобы оставаться успешным в текущих условиях, нужно бежать в правильном направлении. Какие же векторы развития есть смысл брать во внимание и на что ориентироваться, если идет жесткая борьба за клиентов и их лояльность как на уровне B2B, так и B2C.



Казакова Елена

руководитель PR-отдела «Виконда»

Нельзя сказать, что предложение на оконном рынке растет, однако вариантов великое множество. Давно не секрет, что экономика влияет на покупательскую способность, отчетливо поведение клиента, неважно из какой он аудитории B2B или B2C, стремительно меняется. Именно это поведение должно быть поставлено в фокус обозрения хорошего производителя и торговца.

Зона эффективной работы начинается со способности к расширению по принципу 360 градусов.

Я предлагаю взглянуть на сюжеты, ежедневно происходящие вокруг нас, способные дать ответы или, точнее, некие ориентиры, на которые сегодня обратили внимания мировые бренды, так называемого, премиум сегмента. Как ни странно, наши, во всех смыслах «дорогие», окна продолжают надежно входить в этот сегмент, – сегмент, в котором тяжелее всего бороться за клиентов и их лояльность. Оставаясь при этом товаром не массового потребления.

Итак, какие же серебряные пули, способны защитить ваш бренд в жесткой битве?

Клиента нужно знать в лицо...

Совершенно очевидно, что все бренды максимально усиливают отношения с существующими клиентами – об этом свидетельствует количество целевого рекламного контента на вашем планшете, а также персонализация при обращениях в электронных рассылках, смс сообщениях и даже автоответчиках (вспомните тот же «Киевстар» или «Приват»). Наша задача усиливать отношения с клиен-

тами. Как? Делать основной акцент на работе с CRM базой. Среди клиентов с высоким доходом неоспоримым критерием выбора является лояльность к бренду и высокое качество продукта. Такой потребитель скорее сохранит должный уровень доверия к бренду, нежели станет рисковать в поисках более дешевого и не проверенного продавца. Возможно, количество сделок уменьшается, но лояльность аудитории остается – человек, который купил окна у вас и остался доволен, в 90% случаев обратится к вам снова. И хотя мы видим тенденцию ответственного потребления (клиент относится к покупкам аккуратно), он зачастую остается лояльным к бренду, несмотря на новое ценообразование. В такой ситуации важно очень внимательно выстраивать отношения с существующими клиентами, чтобы удержать их, а не оттолкнуть.

Кастомизация во всем

Еще недавно одним из конкурентных преимуществ, о котором все в один голос заявляли, был клиенто-ориентированный подход, сегодня этот подход носит имя кастомизированный (от англ. custom – клиентура). Слово новое – а принцип тот же, с той лишь разницей, что изменились клиенты, а, следовательно, и отношение к ним должно быть в корне изменено. Что это значит?

Жизненно необходимо помнить про комфорт, доступность и качество информации, осведомленность потребителя о новых продуктах, про удобство доставки, осуществление расчетов и платежей, кредитные возможности, гарантии и маленькие подарки! Как никогда клиент стал сегодня ценить свое время и комфорт. Все сложнее осуществить задачу: «заманить клиента в салон». Подозреваю, многие клиенты были бы не прочь заказывать окна в интернете и получать их курьером «Новой почтой» в любой регион. При разработке планов ставьте себя на место клиента. Чего вы еще можете ему предложить для большего доверия





ФАТАЛЬНЫЕ ОШИБКИ И ГЕНИАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ «ОКОНЩИКОВ» или истории оконного путешественника!



Антон Немцов
Дипломированный бизнес-тренер

Приветствую тебя дорогой читатель! Сегодня никаких заумностей, а исключительно кейсы из реальной жизни. Взявшись «за перо» в этот раз я вдохновился давешней встречей с друзьями, каждый из которых, так или иначе, имеет прямое отношение к оконному рынку. На протяжении всего вечера мы вспоминали курьезные случаи из своих боевых будней. И потому, я решил поделиться с тобой

решениями, которые я наблюдал лично, в некоторых принимал участие, и последствия которых меня приглашали «разгребать»... Как любят писать в кинематографе – основано на реальных событиях. Все имена и названия изменены в целях глубокой конспирации и в рамках сохранения конфиденциальности. Во время написания статьи ни один енот не пострадал!

Ну, приступим.

Текущая экономическая ситуация помогает взглянуть правде в глаза и, как любит говорить мой хороший друг из стекольной компании: «Отлив всегда покажет тех, кто забыл плавки дома». Ну, так вот, для многих «оконщиков» кризис на рынке существует независимо от текущей рыночной ситуации. Он живет глубоко в них. Такой маленький, трусливый, заскорузлый, погрязший в банальностях он зашоренным взором поглядывает исподлобья и нашептывает «правильные» решения. Так как времена, когда заводы по производству окон ПВХ окупались за два месяца давно уже стали притчей во языцех – при-

ходится не просто работать, а быть изобретательным, умным, смелым и расчетливым экспериментатором.

Солнечная и еще снежная весна 2013-го в Татарстане открывает хит парад гениальных и смелых решений. После первого дня тренинга, как водится, гостеприимные хозяева пригласили меня отведать национальную кухню в местный ресторан. За столом присутствовали (как выяснилось позже) кроме хозяина компании два его брата. За пустопорожними разговорами мы вдруг резко приступили к мозговому штурму, целью которого было найти решение, которое повысит узнаваемость и запоминаемость бренда компании до 100% и подтянет за собой продажи. Начали мы с изучения ресурсов. Старший брат управлял небольшой строительной компанией, средний – оконной компанией, а младший, «для души» имел огромную цветочную оранжерею. Слово за слово мы зацепились за ромашки, которые скромно украшали холл ресторана, и младший брат с гордостью заявил: «Это карлики, а не цветы! У

меня в оранжерее ромашки размером с подсолнухи, а красотой не уступают орхидеям!» Сразу видно, что бизнес действительно велся с душой! Я уточнил себестоимость одной ромашки, набросал на блокноте три предложения и дал почитать братьям. Сомнения, отвращение, страх, удивление и гомерический хохот – все слилось воедино, а через два дня в одну из дверей города постучался одетый в белую рубашку, стильные джинсы, гладко выбритый и причесанный красавец с букетом ромашек и, на удивленный молчаливый вопрос открывшей ему женщины ответил: «Вероника, меня зовут Ислам, я мастер по замерам компании «АВС»! Этот букет Вам и вашей семье в подарок от компании! Давайте приступим к замеру окон и вылечим Ваши проблемы!»

С тех пор оконную компанию «Ромашка» знает весь город... и совсем не важно, что на раскрутку бренда «АВС» было потрачено два года и более 16 тысяч долларов. Смелое решение собственника, зажигающая харизма и грамотная постановка задачи вкупе с дополнительной мотивацией справились за два месяца с бюджетом в 500 долларов.

Для многих читателей компания «Ромашка» может быть совсем неизвестной, а вот следующий кейс про кита оконного рынка, которого без сомнения знают все крупные игроки.

На пике финансового, казалось, краха 2008-го года он бесстрашно открывает новую компанию со звучным географическим названием. Во главу угла ставит доселе многим темную науку бережливого производства, реальный индивидуальный подход к рекламе, продажам, к оказанию услуг и агрессивную политику массового информирования. Будучи человеком амбициозным и публичным, он создает абсолютно новые для рынка ивенты и активно их развивает, тем самым не только продвигая компанию, а также изменяя и делая оконный рынок более экологичным. Меня искренне удивил молодой парень в его команде (к слову сказать, мой тезка), задача которого была заниматься поиском и внедрением инновационных проектов по совершенствованию абсолютно всех процессов в компании. И это на фоне тотальной чистки штата «ненужных для бизнеса клоунов-креативщиков» и сокращения многими оконщиками маркетинговых бюджетов. Вот так нестандартное мышление, уход от привычных схем и грамотный пиар вывели за 5 лет ком-

панию в лидеры, не побоюсь этого эпитета, оконного рынка. Одним из ключевых элементов в работе является – максимальная сплоченность в связке «Консультант – Мастер по замерам – Монтажная бригада», которая выстраивается не только на корпоративных ценностях, а еще и на ориентированности на общий результат и привязана к итоговому выполнению плана.

Год 2013-й был богатым на «Удивительное рядом». Коммерческий директор одного из заводов оконного гиганта меня познакомил с Вячеславом – молодым собственником оконной компании и по совместительству своим успешным дилером. Ранее тот имел пару автомастерских и решил попробовать себя в новой сфере. Будучи человеком, абсолютно далеким от оконного рынка, но мастером от Бога с золотыми руками, Вячеслав сделал ставку на монтажные бригады. И она сыграла! А в чем секрет, спросите вы? Он прост.

- Во-первых, после изучения зарплатной политики по области он выставил мотивацию монтажникам на 45% выше рыночной. Тем самым сколотив команду из самых опытных и умелых мастеров.
- Во-вторых, жестко регламентировал как техническую, так и сервисную составляющую работы всей команды.
- В третьих нашел способ рачительно выделиться из общей «серой» массы оконщиков. После установки окон монтажники с помощью мобильных стеклоочистителей известной компании заставляли их ярко блестеть. А после сбора и выноса крупного мусора, собирали укрывные пакеты и автомобильными пылесосами «проходились» по углам комнаты и труднодоступным местам, где могла остаться пыль и мусор после монтажа.

Неописуемый восторг хозяек от качественной работы, выполненной аккуратными профессионалами, которые, вдобавок, еще и уборку затеяли, превратились в нескончаемый поток повторных обращений и рекомендаций. И совсем не важно, что стоимость окон была далеко выше среднерыночной.

Ну что это я все «о грустном»? Давайте посмотрим на полярно иной опыт.

Многим из вас известно, что кризис это время оптимизаций процессов и

расходов. В качестве примера «эффективной» оптимизации в одной из компаний я наблюдал сокращение ФОТа на 20% и более при том, что отладка производственных процессов и сокращение потерь, совершенствование системы логистики и кайдзен внутренних процессов в большей степени оставались за бортом. К чему Вы думаете, это привело? Естественно к оттоку персонала и ухудшению не только сервисной составляющей, а также к значительному снижению качества изготавливаемой продукции. Как результат – увеличение рекламаций и катастрофический спад рекомендаций и повторных обращений. Все это вкупе дало далеко не тот экономический результат, который ожидал собственник.

Мораль сих кейсов такова – успешный бизнес делают далеко не всегда мощные производственные площади и современные технологии, а люди. Сплоченная команда, нацеленная на результат, актуальная мотивация и... капелька озорного безумия.

Друзья, желаю всем и каждому – экспериментируйте, ищите, ошибайтесь, получайте свой опыт. Умейте признавать свои промахи, и вы научитесь извлекать выгоду из самых неожиданных ситуаций.



Міжнародна
будівельна виставка

KyivBuild

ufi
Approved
Event

Спеціалізована експозиція
Вікна і фасади

2-4 березня 2016

Київ, м. Лівобережна, МВЦ

www.kyivbuild.com.ua