

profiwindow

www.aluplast.ua

Професійно про вікна #1

Випуск
№1

Різні версії
розсувних систем

Еволюція чи революція?
Energeto в питаннях і відповідях

Наталія Єремєєва:
«Коротка інструкція як почати
експортувати вікна? Почніть!»

Вікна Steko
Найбільша віконна мережа фірмових салонів України
(online сервіси та високі стандарти обслуговування)

Системность бизнеса
компанії ЕКІРАZH
Вікна по-французьки


aluplast[®]
Kunststoff-Fenstersysteme

Зроби своє життя яскравішим!



Обирай алюмінієві накладки aluskin

- свобода вибору відповідно до кольорової палітри RAL
- покращена міцність всієї конструкції
- захист профілю від зовнішніх впливів (ультрафіолетового випромінювання і високих температур)

www.aluplast.ua | 0 800 50 15 75


Kunststoff-Fenstersysteme

Шановні читачі!

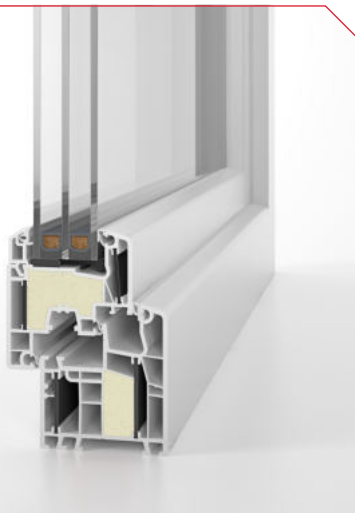
Компанія aluplast Україна вже багато років працює на вітчизняному ринку світлопрозорих конструкцій.

І сьогодні ми з радістю та гордістю пропонуємо до вашої уваги перший випуск спеціалізованого галузевого журналу від aluplast. У процесі впорядкування матеріалів цей журнал став виростати у щось більше, ніж просто добірка статей. Ми постаралися зробити цей номер максимально інформативним та цікавим для спеціалістів різних рівнів та сфер діяльності «віконного» ринку – від топ-менеджерів та працівників керівної ланки – до інженерів компаній, виробників, постачальників, а також представників будь-яких професій, діяльність яких так чи інакше пов'язана із віконними та дверними системами. Тобто, наш журнал – для всіх учасників «віконної» галузі.

У кожному номері ми плануємо детально розповідати про особливості віконних та дверних конструкцій від aluplast, надавати компетентні поради, просувати інноваційні рішення будівельної галузі та організацію бізнес-процесів, обговорювати різноманітні технології, публікувати експертні думки та оцінки спеціалістів, представляти компанії, які зробили вагомий внесок у розвиток ринку.

Ми створюємо цей журнал для людей, які не зупиняються на досягнутому, впроваджують та розвивають, шукають та знаходять ідеальні рішення. Для тих, хто реалізовує та вдосконалює віконні системи – для замовників, які прагнуть розвивати галузь, хто готовий ділитися накопиченим досвідом з колегами та партнерами. Цей журнал для вас, шановні читачі!

8



Інтерв'ю

Наталія Єремєєва: «Коротка інструкція як почати експортувати вікна? Почніть!».....4

Технології

Еволюція чи революція?.....8
Додаткові плюси. Недооціненні розширення.....11
Вікна по-французьки.....12
Положення вікна в стіні.....14
Різні версії розсувних систем.....16
Розсувні системи.....18

16



24



Інтерв'ю

Вікна Steko: Найбільша віконна мережа фірмових салонів України (online сервіси та високі стандарти обслуговування)....21

Тренди

Системність бізнеса компанії ЕКІРАЗН.....24
Планування і тендер.....26
«РікДом»: успіх компанії складається з деталей.....28

28



ТОВ aluplast Україна
07400 м.Бровари
б-р Незалежності, 53
Контакт-центр:
0 800 50-15-75
+380 (44) 353-08-10
+380 (50) 413-02-14
+380 (67) 506-99-01
info@aluplast.ua



Головний редактор
Марцін Шевчук
profiwindow@aluplast.com.pl

Випусковий редактор
Білоусова Анастасія
belousova@aluplast.ua

Верстка та додрукарська підготовка
Поліграфія «УкрСІЧ»
www.ukrsich.kiev.ua

Редакція не завжди поділяє точку зору авторів. Рукописи та фотоматеріали не рецензуються та не повертаються. Відповідальність за зміст статей та реклами несуть автори та рекламодавці. Передрук матеріалів – тільки з письмового дозволу редакції.

Загальний наклад – 1000 примірників.



Наталія Єремєєва

«Коротка інструкція як почати експортувати вікна? Почніть!»

Stekloplast – український завод з виробництва світлопрозорих конструкцій. У продуктовому портфелі – вікна, двері, розсувні системи. На українському ринку працює з 1997 року. Більшість часу використовує профільні системи aluplast. З 2013 – один із небагатьох вітчизняних переробників розвиває експорт власних продуктів. На сьогодні працює на американському й європейському ринках, експортує в 12 країн.

Про нюанси продажів світлопрозорих конструкцій за кордон розмовляємо з Наталією Єремєвою, співзасновником і генеральним директором компанії.

НАТАЛІЯ, ЯК ЗВАЖИЛИСЯ НА ЕКСПОРТ?

Викладач моєї бізнес-школи сказав: «Наталю, сукня під назвою Україна тобі помаліла». А я завжди була відмінницею, завдання зрозуміла. Та якщо серйозно, ідея експорту виникла через регулярну зимову стагнацію українського ринку. Близько трьох місяців на рік виробничі цехи потужністю до 1800 конструкцій на добу практично стояли. Експортні ринки знімають «кліматичні обмеження».

Крім того, внутрішній ринок «закриває очі» на порушення рекомендованої виробниками якісних профільних систем технології, українські переробники часто економлять на фурнітурі та підсилювачі, ціна на конструкцію знижується за рахунок якості. Такі перегони – небезпечні, і з точки зору перспектив бренду, і з точки зору маржинальності продукту і прибутковості бізнесу. На зовнішніх ринках така стратегія не працює і нам це імпонує.



ДО ЯКИХ КРАЇН ЕКСПОРТУЄТЕ ПРОДУКЦІЮ НА БАЗІ ПРОФІЛЮ aluplast І ЯК ОРГАНІЗОВАНА РОБОТА?

Регулярні процеси побудовані в США, Іспанії, Бельгії, Італії. Там працюють наші дилери, які, як і в Україні, продають вікна приватним покупцям, здійснюють монтаж і сервісне обслуговування. Наша зона відповідальності – виробництво і доставка.

Працюємо по 100% передплаті. Звісно, це дуже звужує можливості. Комерційні об'єкти не готові до такого формату. В Європі кредитні гроші дешеві і робота за договорами з відстрочкою оплати до 60 днів після поставки – норма.

ЧИ ДОПОМАГАЄ ПРОДАВАТИ БРЕНД МАТЕРІАЛІВ І КОМПЛЕКТУЮЧИХ?

Безумовно, aluplast – впізнаваний бренд в Європі й Америці. Наявність європейського сертифіката ift-Rosenheim – обов'язкова вимога європейського ринку.

ЯКІ ПРОДУКТИ КОРИСТУЮТЬСЯ ПОПИТОМ?

Для США робимо конструкції на базі Ideal 4000 + німецька протизламна фурнітура Winkhaus (RC1, RC2). Також поставляємо розсувні системи Smart-Slide і HST. Для дверей і будь-яких конструкцій, призначених для перших поверхів будівель, в склопакетах обов'язково використовуємо загартоване скло.

В Іспанії продаємо конструкції на базі Ideal 2000, Ideal 4000, штапельові вікна і двері, легкі розсувні системи Easy Slide. Популярна ламінація – горіх і дуб. У Бельгії – Ideal 4000, ламінація – антрацит. В Італії – Ideal 4000 із реноваційною рамою. Якщо говорити про перспективні продукти, то у «теплій» Європі – це легкі розсувні конструкції Easy Slide та Multi Slide.

ЛОГІСТИКА – ЦЕ ПРОБЛЕМА?

Ні. Якщо не заощаджуєш на упаковці та страхуєш вантажі – не проблема. Звісно більш ретельно плануємо завантаження машин. Якщо тонаж авто – дві тони, завантажуюмо дві тони, часто за рахунок збільшення загального терміну виконання замовлень. На зовнішніх ринках покупці готові чекати якісні продукти. В Дніпрі такими ж машинами возимо кілька конструкцій.

ЧИ БУВАЮТЬ РЕКЛАМАЦІЇ І ЯК ВИ ЇХ ОБСЛУГОВУЄТЕ?

З урахуванням плеча логістики рекламації в експортних замовленнях – дуже дороге задоволення. У нас був випадок, коли довелося відправити двері до Чикаго літаком. Транспортні витрати на доставку однієї конструкції перевищили всі інші логістичні витрати на цей об'єкт.

А проблема була зовсім дріб'язкова – узгоджуючи креслення, ми з замовником не зрозуміли один одного, на етапі монтажу з'ясувалося, що потрібно

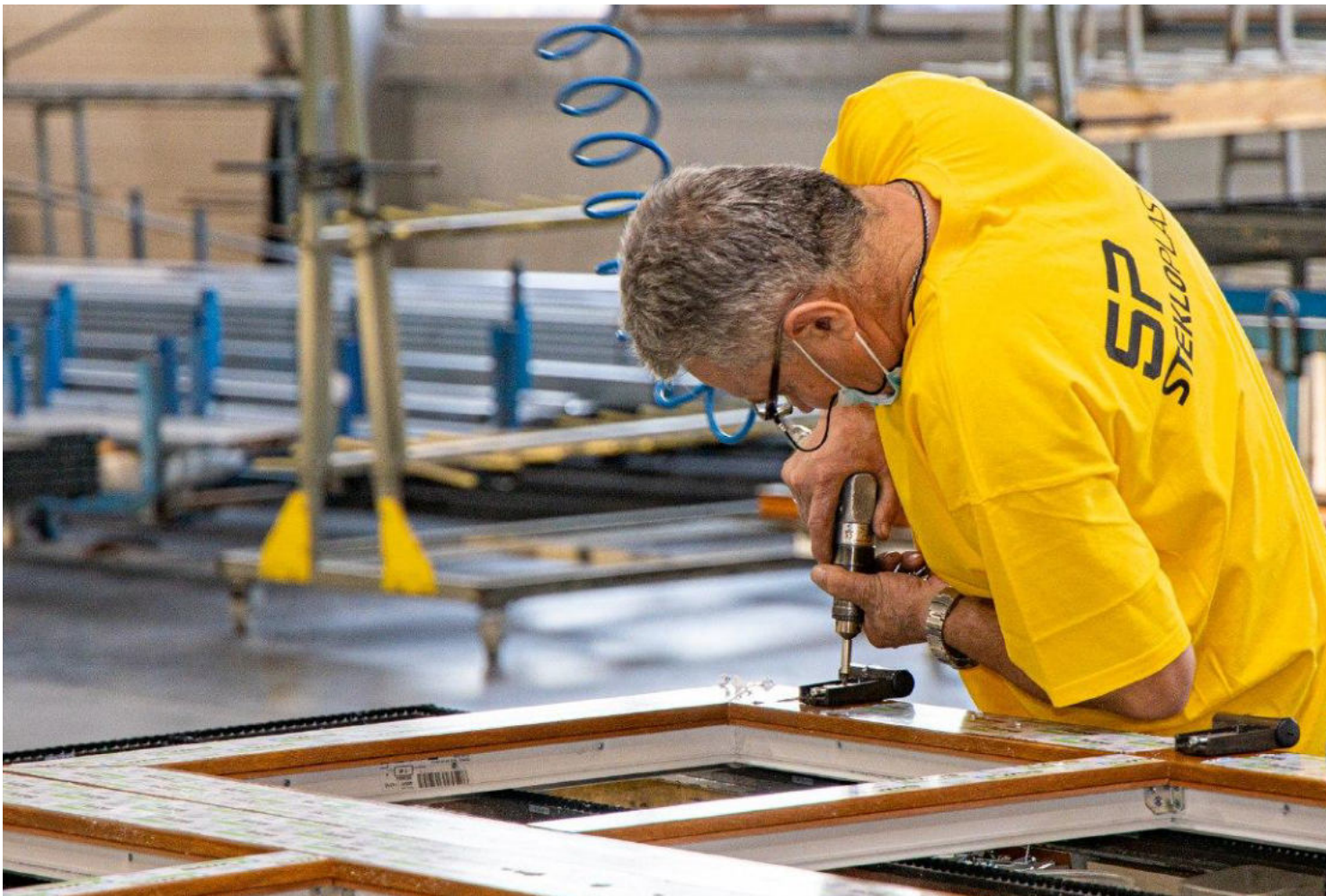
переробити внутрішнє відкривання на зовнішнє. Урок ми засвоїли. Завдання команди – не допускати таких ситуацій. Рекламації обумовлюють лише три причини – брак виробництва, пошкодження під час транспортування, непорозуміння менеджерів на етапі замовлення. Ми контролюємо всі три.

ЯКУ ЧАСТКУ ЕКСПОРТ СТАНОВИТЬ В ЗАГАЛЬНОМУ ОБСЯЗІ ВИРОБНИЦТВА?

Сьогодні це 10%. Але плануємо довести до 50%.

ЕКСПОРТНІ ЗАМОВЛЕННЯ ОБСЛУГОВУЮТЬ ОКРЕМІ ВИРОБНИЧІ ЛІНІЇ?

Конструкції для зовнішнього ринку виробляються на тих самих лініях, що і для внутрішнього. Тими самими людьми. Із використанням тих самих матеріалів і комплектуючих. Джеймс у Чикаго, Джузеппе у Мілані й Олександр в Дніпрі дивляться на світ у вікна однакової якості.



СВІТОВА ПАНДЕМІЯ ВПЛИНУЛА НА ЕКСПОРТ STEKLOPLAST?

У березні-квітні було складно. Хтось із клієнтів зупинив всі процеси, хтось нервував. Мій телефон «розривався» від дзвінків і повідомлень в усі меседжери. Stekloplast працював весь час – звичайно, із дотриманням умов вірусної безпеки. Я особисто контролювала виконання експортних замовлень, підтримувала щоденний контакт з клієнтами, в тому числі тими, хто відклав замовлення на невизначений термін. У той період найважливішим було зберегти людські відносини. Дуже вдячна своїй численній команді, яка швидко

адаптувалася і класно працювала. В літні місяці регулярна робота вже відновилася. Всі відкладені замовлення давно виконані. Річні підсумки поки підводити зарано, але 2020 – не найгірший рік для бізнесу завдяки саме розвиткові експортного напрямку.

ЧИ ВИКОРИСТОВУЄТЕ ЯКІСЬ «СЕКРЕТИ» В РОБОТІ З ІНОЗЕМЦЯМИ?

Звісно. Всіх гукаємо на наш завод в Дніпрі. Підводимо до працюючих верстатів, пакуємо і завантажуюмо разом із ними в машини експортні замовлення. Годуємо сирниками та борщем.

Колихаємо-закохуємо. Чекаємо скільки потрібно. Аби виконати замовлення вчасно, працюємо навіть 2 січня. На листи відповідаємо швидко, завжди на зв'язку (я в тому числі). Беремося за найскладніші замовлення. Працюємо в критично стислі терміни.

ДАСТЕ ПОРАДУ ТИМ, ХТО ЩЕ НЕ ЕКСПОРТУЄ, АЛЕ ДУЖЕ ХОЧЕ?

Коротка інструкція почати щось робити – почніть! Насправді, це головний секрет. Все інше – напрацьовується в процесі.

SP
STEKLOPLAST®



**EXPORTING WINDOWS,
MAKE THE WORLD
FALL IN LOVE
WITH UKRAINE**

Еволюція чи революція?

Часто інноваційні продукти викликають спочатку певну недовіру, іноді нерозуміння, особливо, якщо вони дорожчі від стандартних продуктів. З іншого боку, вже на етапі впровадження продукту з'являється нечисленна група людей, компаній, які бачать саме в інновації можливість виділитися і можливість отримати більший прибуток. Як це підтверджують дослідження, саме сильний і відповідним чином позиціонований бренд і продаж унікального продукту дає шанс на отримання ціни, що відповідає пропонованій вартості.

Часто інноваційні продукти викликають спочатку певну недовіру, іноді нерозуміння, особливо, якщо вони дорожчі від стандартних продуктів. З іншого боку, вже на етапі впровадження продукту з'являється нечисленна група людей, компаній, які бачать саме в інновації можливість виділитися і можливість отримати більший прибуток. Як це підтверджують дослідження, саме сильний і відповідним чином позиціонований бренд і продаж унікального продукту дає шанс на отримання ціни, що відповідає пропонованій вартості. Дуже часто щодо інноваційних продуктів переважає такий підхід: у нас ще є час, ми почекаємо, поки інші його реалізують, почекаємо, поки для цього продукту сформується достатньо великий ринок. Спостерігаючи все більш стрімкі зміни, що відбуваються на ринку, аналізуючи поведінку лідерів ринку та зміни у законодавстві, такий підхід може видатись дещо ризикованим.



рис.2 Технологія bonding inside

Якщо ми не хочемо, щоб нас застала зненацька раптова зміна вимог і очікувань ринку, варто вже сьогодні відповісти собі, що являється нашою сильною стороною в даний момент і які дії ми повинні зробити, щоб зберегти або зміцнити своє становище в майбутньому.

У цьому випуску Profiokno дуже багато місця ми присвячуємо двом тематичним блокам. По-перше, це маркетингова спрямованість, оскільки, у цій області є величезні ресурси. Від питань стратегічного характеру до поточних дій, що формують імідж компанії. По друге - сигналізувати про деякі зміни в правилах, які можуть змусити виробників і продавців змінити портфель пропонованих продуктів. Роботи у напрямку зниження в будівельно-технічних правилах значення коефіцієнта теплопередачі вікон, спроби введення класів енергоефективності для вікон, поява анонсів співфінансування кредитів для осіб, які інвестують в рішення, що підвищують енергоефективність будівель, чи, зрештою, перспектива відповідності вимогам, що висуваються для будинків з нульовим споживанням енергії, призводять до необхідності вже зараз шукати технічні рішення, які дозволять ефективно конкурувати на цьому полі найближчим часом.

Постійний технологічний прогрес, що відбувається на наших очах, відкриває нам безмежний простір можливих рішень. Однак, не завжди ці найочевидніші сьогодні і найпростіші рішення є оптимальними. Протягом декількох років ми послідовно просуваємо інноваційні конструктивні рішення, якими є системи energeto, намагаючись вказати на переваги, які вони несуть зі собою. Останнім часом ми бачимо зростаючий інтерес до цих систем, як з боку виробників, так і з боку продавців і інвесторів. Відзначимо при цьому, що часто виникає плутанина із певними поняття, і не всі достоїнства аргументовані належним чином. Отже, нижче ми хотіли би дати відповіді на питання про системи energeto, що виникають найбільш часто.



рис.1 Технологія foam inside

ЩО ОЗНАЧАЄ ENERGETO?

Віконні системи energeto - це новий напрямок в осмисленні енергоефективності вікон, спрямований на усунення сталевго армування, що до цього часу використовувалось в профілях і яке призводило до погіршення його терміки. Це концепція, основана на наступних припущеннях:

- Повна ліквідація потреби використання сталевих армуючих профілів і заміна їх композитними вставками з додаванням скловолокна, "powerdur inside"
- Використання склопакетів і технології "bonding inside" (вклеювання склопакету у виїмку стулки) для досягнення передбачуваних статичних і теплових параметрів віконних конструкцій.
- Можливість подальшого поліпшення теплопровідності профілів шляхом додаткового заповнення, після процесу зварювання конструкції, простору деяких внутрішніх камер поліуретановою піною за технологією "foam inside"

ЩО TAKE „BONDING INSIDE“?

Ідея технології "bonding inside" основана на зміні конструктивного принципу, що полягає в тому, щоб зробити скло конструкційним елементом вікна. Завдяки зв'язуванню клеєм скла з профілем, значна частина статичних навантажень переноситься на скло, більш стійким до вигину, ніж профіль стулки, і таким чином стабілізує вікно. Клей наноситься по всьому периметру стику скла з рамою, і це призводить до того, що в будь-який момент всі площини скла мають відповідну опору, що не тільки є позитивним явищем для вирівнювання напруги, яка виникає в листках пакета, але також стабілізує і утримує в допустимих межах вразливість профілю до деформації під дією сил, що виникають в результаті зовнішніх атмосферних явищ, а також експлуатаційних навантажень.

ЩО ДАЄ ВКЛЕЮВАННЯ СКЛА?

Без сумніву, найважливішою і основною властивістю віконних систем energeto® є їх низька теплопровідність, проте застосовувані в цих продуктах технології мають ще цілий ряд додаткових переваг, серед яких можна згадати, напр.:

- Менший ризик розтріскування скла. Завдяки рівномірному розподілу напруги по всьому периметру вікна виключається явище точкових напруг, які виникають в разі застосування підкладок для скління, а, отже, зменшує значно ризик появи тріщин скла в процесі транспортування, монтажу та подальшої експлуатації. При використанні цієї технології також зменшуються точкові напруги в кутах, що знижує їх вразливість до утворення тріщин.

- Підвищена стабільність вікон. Завдяки фіксованому склеюванню скла і стулки знижується ризик викривлення, вигину, а також осідання стулки, тим самим продовжується термін служби стулок без необхідності їх регулювання.

- Краща звукоізоляція завдяки прямому зв'язку по всьому периметру стулки зі склом, яке не поводить, як віброюча мембрана.
- Кращий захист від злому - неможливо виштовхнути скло зі стулки, завдяки периметру з клеєм.

- Поліпшені теплові властивості конструкції. Більше заглиблення скла в профілі призводить до зниження значення лінійного термічного містка, що утворюється на стику скла з профілем; це забезпечує кращий захист від утворення роси на краю скла і впливає на зниження значення коефіцієнта теплопередачі віконних конструкцій.

- Більші засклені ділянки. При однакових розмірах вікна, більша площа скла і, отже, краще освітлення приміщення природним сонячним світлом і можливі додаткові теплові вигоди.

- Менша вага цілих конструкцій, завдяки усуненню сталевій арматури. Це виражено впливає на комфорт роботи безпосередньо на виробничих майданчиках, а також на працівників, які беруть участь в процесах монтажу вікон на будівельному майданчику. Менша вага всього вікна також впливає на зниження вартості його транспортування.

ВІКНА БЕЗ СТАЛІ? ЩО ЗАМІСТЬ НЬОГО, І ЯК ЦЕ ВПЛИВАЄ НА СТАТИКУ?

Металева укріплення в профілях віконних рам створює термічний місток внаслідок високої теплопровідності. В профілях energeto, посилені скловолокном композитні прокладки Ultradrur® High Speed, розроблені у співпраці з компанією BASF, замінюють сталь, застосовувану в звичайних віконних рамах з ПВХ, і забезпечують набагато кращі теплоізоляційні параметри при однакових механічних властивостях вікна. Вікна з профілями з підсилювачем "powerdur inside" можуть бути виконані в таких же розмірах, що і з профілями зі сталевим підсилювачем.

ЧИ ПОВИННІ БУТИ ВАЖКИМИ "ТЕПЛІ ВІКНА"?

Тема ваги вікон досі замовчувалась, хоча поступово починає підніматися і це питання. Для вікон energeto характерна менша вага, порівняно зі звичайними віконними конструкціями, завдяки відсутності сталевій арматури. Однак на це потрібно дивитися і з іншого боку. Пріоритетом було і залишається прагнення до зниження коефіцієнту тепла. Найпростіший спосіб досягти щораз кращих теплових властивостей вікон - використовувати все більш теплі склопакети. Дуже часто в стандартних профілях встановлюються двокамерні склопакети з коефіцієнтом $U_g=0,6$ Вт/м²К або $U_g=0,5$ Вт/м²К. Це дозволяє поліпшити теплові властивості вікна, але, з іншого боку, призводить до значного збільшення їх ваги. Також в таких ситуаціях використовуються більш широкі і важкі профільні системи з монтажною глибиною більше 90 мм. Більша вага вікон - це, з одного боку, додаткове навантаження на людей, відповідальних за їх виробництво і монтаж, з іншого боку, часто також збільшуються витрати на транспортування вікон, і, нарешті, досить часто також з'являються експлуатаційні проблеми, пов'язані з використанням великогабаритних вікон. Системи energeto, на відміну від стандартних рішень з параметрами $U_f=1,1-1,4$ Вт/м²К, характеризуються теплопровідністю на рівні $U_f=0,94-1,0$ Вт/м²К. Тому дуже часто для отримання запрограмованого, наприклад, в проєкті або специфікації більш низького значення коефіцієнта теплопередачі всього вікна досить використовувати стандартне скло з коефіцієнтом $U_g=0,7-1,0$ Вт/м²К, яке має при цьому меншу вагу. Це також впливає на вагу конструкції, без будь-яких негативних наслідків для її теплових властивостей.



Рис. 3 Технологія „powerdur inside”

Віконні системи energeto - це новий напрямок в осмисленні енергоефективності вікон, спрямований на усунення сталевого армування, що до цього часу використовувалось в профілях і яке призводило до погіршення його терміки.

ЯКЩО У НАС ТЕПЛІ СТЕКЛА, ХІБА ПРОФІЛЬ МАЄ ЯКЕСЬ ЗНАЧЕННЯ?

Майстерність полягає у правильному збалансуванні параметрів як склопакетів, так і профілів для отримання оптимального ефекту. Поряд з вагою вікон в рекламних повідомленнях також поступово з'являється аргумент, пов'язаний з максимізацією площі скління. Поліпшення теплових властивостей вікон часто досягається за рахунок використання більш теплих, але і більш масивних і широких профілів. Особливо при заміні вікон це може привести до зменшення площі скла. З фактом усунення сталевого армування в системах energeto пов'язана можливість проектування більш компактних профілів, ніж раніше. Таким чином, при однакових розмірах вікна збільшується площа скла і, отже, покращується освітлення приміщення природним сонячним світлом, що призводить до отримання додаткових теплових вигод. У системах energeto ширина прилягання рами/стулки досягає 107 мм, в той час як технологія "bonding inside" навіть в рамках стандартних систем Ideal 4000 може використовувати прилягання шириною 102 мм. Крім значного збільшення засклені поверхні, це також дуже ефектно і дозволяє

допомогтися ефекту, досить близького до так званого стаціонарного скління. Таким чином, профіль, як ви можете бачити, грає не менш важливу роль, зводячи до мінімуму втрати енергії і в той же час дозволяє максимально використовувати властивості стеклових.

ЧИ СИСТЕМИ ENERGETO ГАРАНТУЮТЬ ВІДПОВІДНІСТЬ ВИМОГАМ RC2?

Дуже часто виникають питання, чи не впливає відсутність сталевій арматури на можливість конструювання вікон з підвищеною стійкістю до злому. Технологія вклеювання скла bonding inside® сприяє виконанню вимог до вікон в класі протизломності RC2 (WK2). У конструкції рам energeto є додаткова стінка для монтажу зчпінних пристроїв WK2. Підсилювачі зі скловолкна, що проходять по всьому периметру вікна, забезпечують одночасно закріплення всіх гвинтів з петель в ці підсилювачі, в той час як в звичайних вікнах частина гвинтів петлі розміщена тільки в пластмасі ПВХ через зміщення сталевій арматури від кутів вікна. Комбінації профілів з "powerdur inside" були успішно перевірені спільно з провідними виробниками фурнітури.



Рис. 4 Усунення сталевго армування дозволяє проєктувати більш компактні профілі, збільшуючи таким чином площу засклення

ЧИ СИСТЕМИ ENERGETO ГАРАНТУЮТЬ ВІДПОВІДНІСТЬ ВИМОГАМ RC2?

Дуже часто виникають питання, чи не впливає відсутність сталевго армування на можливість конструювання вікон з підвищеною стійкістю до злому. Технологія вклеювання скла bonding **inside®** сприяє виконанню вимог до вікон в класі протизломності RC2 (WK2). У конструкції рам energeto є додаткова стінка для монтажу зчпних пристроїв WK2. Підсилювачі зі скловолкна, що проходять по всьому периметру вікна, забезпечують одночасно закріплення всіх гвинтів з петель в ці підсилювачі, в той час як в звичайних вікнах частина гвинтів петлі розміщена тільки в пластмасі ПВХ через зміщення сталевго армування від кутів вікна. Комбінації профілів з **"powerdur inside"** були успішно перевірені спільно з провідними виробниками фурнітури.

ДЛЯ ЧОГО ENERGETO, ЯКЩО Я МОЖУ ОТРИМАТИ ХОРОШІ ПАРАМЕТРИ ДЛЯ ЕТАЛОННОГО ВІКНА?

У пошуках можливості об'єктивного порівняння вікон звичайною практикою стало використання поняття еталонного вікна 1230x1480 мм (тільки слід бути уважним, чи в кожному випадку має воно однакові розміри), для якого декларуються, наприклад, теплові властивості. Як і в наведеному вище висновку про вагу вікон, дуже часто поліпшення теплових властивостей досягалося виключно за рахунок використання більш теплих склопакетів. На практиці, однак, набагато частіше, ніж з еталонними вікнами, ми стикаємося з більш складними конструкціями. Таким чином, трохи інакше це може виглядати у випадку багатостулкових вікон з додатковими поділами або вікон невеликого розміру. У такій ситуації необхідно використовувати профілі з кращими теплоізоляційними властивостями. І тут я знову хочу підкреслити, що системи energeto вже в стандартній версії і при глибині установки 70 мм досягають коефіцієнта теплопередачі $U_f=1,0 \text{ Вт/м}^2\text{К}$.

ВИДІЛИТЬСЯ З НАТОВПУ!

Наприкінці варто згадати про ще один дуже бажаний козир - унікальний продукт. І що це дає? Варто зазначити, що довгі роки характеристика «віконної» продукції ґрунтувалася виключно на описанні кількості камер у профільній системі та її монтажній глибині, а отже, багато продавців втратило козир у вигляді "унікального продукту". Таким чином клієнти могли легко порівняти вікна трьох-, п'яти-, шестикамерні і, не отримавши ніякої додаткової інформації, вибрати найдешевші. Тим часом, роль продавця полягає перш за все в тому, щоб дізнатися про потреби клієнта, а потім на основі параметрів компонентів і властивостей вікон продемонструвати переваги, що стоять за конкретним рішенням. Стає дедалі важче сформувати перевагу та втримати клієнта вигідною пропозицією, основою на стандартизованому продукті, пропонованому більшістю компаній, що працюють на ринку. Звідси і зростаюча потреба в інноваційних технологіях. Без сумніву, energeto відкриває нові перспективи і можливості для ефективної диференціації і виділення своєї пропозиції.

З фактом усунення сталевго армування в системах energeto пов'язана можливість проєктування більш компактних профілів, ніж раніше. Таким чином, при однакових розмірах вікна збільшується площа скла і, отже, покращується освітлення приміщення природним сонячним світлом, що призводить до отримання додаткових теплових вигод.

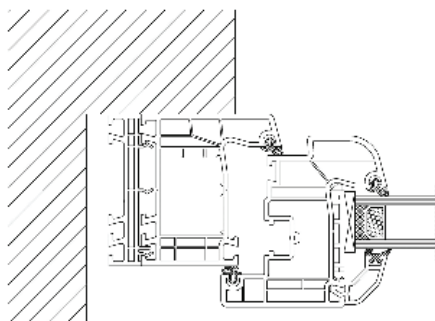
Додаткові ПЛЮСИ

Недооцінені розширення

Більшість віконних систем мають серед своїх пропозицій цілий ряд додаткових профілів, до складу яких входять, зокрема, розширювальні профілі. aluplast пропонує широкий асортимент цих профілів з різною висотою і монтажною глибиною, адаптований до індивідуальних віконних систем. На жаль, незважаючи на наявність такого широкого асортименту, розширювальні профілі (розширення) не користуються великим попитом у виробників вікон і монтажників, адже використання цих профілів дозволило б уникнути ряду монтажних і проєктних проблем. Ця ситуація може бути викликана незнанням або простою недбалістю, по принципу: головне - вікно, а решта заповниться чим-небудь. Далі в цій статті ми спробуємо навести кілька прикладів використання цих "корисних" профілів.

Монтаж вхідних або балконних дверей. (рис. 1)

Більшість віконних систем мають серед своїх пропозицій цілий ряд додаткових профілів, до складу яких входять, зокрема, розширювальні профілі. aluplast пропонує широкий асортимент цих профілів з різною висотою і монтажною глибиною, адаптований до індивідуальних віконних систем. На жаль, незважаючи на наявність такого широкого асортименту, розширювальні профілі (розширення) не користуються великим попитом у виробників вікон і монтажників, адже використання цих профілів дозволило б уникнути ряду монтажних і проєктних проблем. Ця ситуація може бути викликана незнанням або простою недбалістю, по принципу: головне - вікно, а решта заповниться чим-небудь. Далі в цій статті ми спробуємо навести кілька прикладів використання цих "корисних" профілів.



(рис. 3)



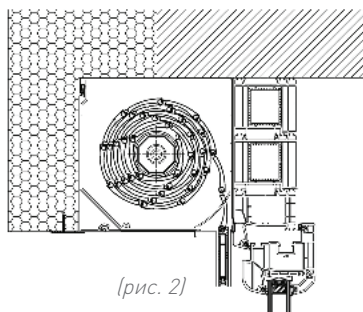
(рис. 1)

Установка зовнішніх ролет. (рис. 2)

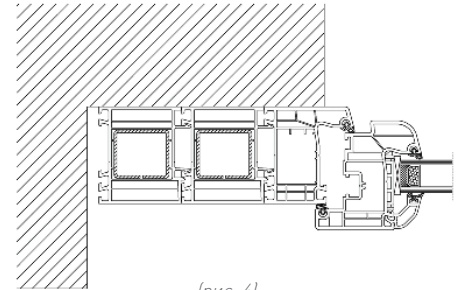
Використання зовнішніх адаптивних (накладних) ролет дозволяє уникнути прямого контакту механізму з внутрішньою частиною будівлі. Таке рішення покращує параметри теплоізоляції і звукоізоляції всієї конструкції. Проте, монтаж ролет безпосередньо на поверхні стіни часто перешкоджає їх повній забудові або вимагає застосування дуже товстого шару ізоляції. У цьому випадку рішення полягає у використанні розширювальних профілів над верхнім рівнем вікна, які утворюють поверхню для установки коробки ролет. Вся конструкція ховається всередині віконного отвору, що полегшує забудову коробки.

Монтаж втягувача ременя або кривошипно-шатунного механізму ролети. (рис. 3)

Помилка, яку часто роблять при проєктуванні вікон з накладними ролетами - це недостатня кількість місця, зі сторони вікна, для установки втягувача ременя або кривошипа. В результаті виходить, що після прикрічування цих механізмів безпосередньо до рами неможливо повністю відкрити стужку вікна. Вирішенням цієї проблеми може бути оснащення вікна розширенням, розташованим на одному з його стояків, і виготовлення ролети на ширину вікна з розширенням.



(рис. 2)



(рис. 4)

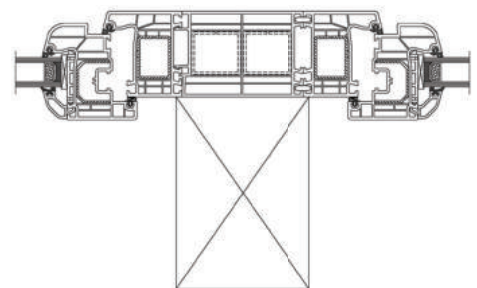
Заміна вікон. (рис. 4)

Після демонтажу коробчастих вікон з'являється дуже велика різниця в розмірах віконного отвору всередині і зовні. Зазвичай в таких випадках зазор між косяком нового вікна і стіною заповнюється піною і шматками пінополістиролу, що абсолютно не відповідає правилам правильного монтажу. Використання розширень дозволяє домогтися правильного розміру монтажного зазору і стабільного вбудовування вікна в віконний отвір

Забудова конструктивних елементів будинку. (рис. 5)

При забудові вікон в промислових будівлях часто доводиться обходити конструктивні елементи будівлі або перпендикулярні перегородки. Для таких цілей також прекрасно підходять розширювальні профілі, об'єднані в комплекти відповідної ширини.

Представлені приклади є лише частиною можливостей використання розширювальних профілів. Ці "недооцінені" профілі можуть виконувати безліч відповідальних функцій й істотно впливати на якість пропонованих продуктів і послуг. Розширення - це не інструмент для маскування помилок заміру, а важливий структурний елемент віконних і дверних систем з ПВХ.



(рис. 5)



рис1: Реноваційна система з так званим маскуючим профілем

Польські виробники вікон, як ми могли переконатися на підставі даних Центру галузевого аналізу, надзвичайно активні на європейських ринках, і завдяки цьому ми є одним з лідерів експорту віконних виробів. Безсумнівно, важливим козирем і фактором, що сприяє такій ситуації, є цінова конкурентоспроможність наших виробів. Експорт - це можливість для польських виробників вікон диверсифікувати структуру своїх продажів і, таким чином, знизити ризик сильної економічної залежності від кон'юнктури на внутрішньому ринку. Однак, для того, щоб бути в змозі ефективно конкурувати на зарубіжних ринках, в деяких випадках необхідна, перш за все, відповідна пропозиція продукту. Хоча все більш помітна уніфікація конструкції і типу віконних виробів, які застосовуються в різних європейських країнах, навіть в країнах з іншою дотепер специфікою наші "стандартні" вікна користуються щораз більшою популярністю, хоча все ще можна зустрітися з несподіваними очікуваннями клієнтів з інших регіонів Європи.

У наступних випусках Profiokno ми постараємося ознайомити вас з різними системними рішеннями, популярними в інших європейських країнах. Для початку ми представимо кілька конструктивних рішень, характерних для французького ринку.

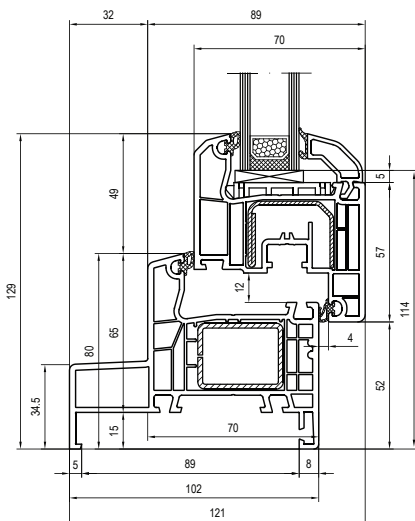


рис 2 : Система Monoblock дозволяє естетично замаскувати шари утеплення по вьому периметру віконої конструкції

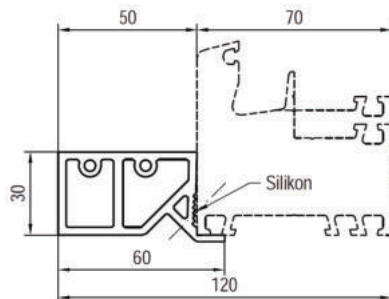
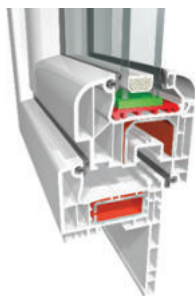
ВІКНА ПО-ФРАНЦУЗЬКИ

Виробники вікон все активніше працюють на європейському ринку і все більше компаній формують стратегію розвитку на основі зростання експортної діяльності.

РЕНОВАЦІЇ

У випадку французького ринку ми маємо справу з двома основними ситуаціями, що дуже часто обумовлюють застосування конкретних рішень: заміна вікон в існуючих будівлях і установка вікон в нових будівлях. Дуже часто використовуваним на французькому ринку рішенням є так звані реноваційні системи. Використання таких нестандартних рішень продиктовано не тільки історичним характером будівель, але часто й уподобаннями клієнтів. Специфіка цього типу вікон полягає у використанні спеціальних реноваційних рам з так званим маскуючим профілем, який охоплює дерев'яну раму, створюючи характерну обв'язку зсередини, а зовні ми можемо використовувати спеціальні маскуючі профілі. Маскуючі профілі в рамках мають різну ширину, але їх можна підрізати відповідно до конкретних потреб. При цьому немає необхідності демонтувати старі дерев'яні рами (чи з інших матеріалів), оскільки реноваційна рама монтується на стару раму. Реноваційні рами мають, крім того, знижену висоту, щоб через

установку на стару раму істотно не обмежувати площу скління. Такий монтаж дає змогу уникнути небезпеки пошкодження фасаду будівлі. Це дуже поширене рішення, в тому числі завдяки зручності і швидкості виконання послуги заміни вікон і зниженню витрат на робочу силу, а також завдяки відсутності необхідності інших оздоблювальних робіт, що їх тягне за собою заміна всього вікна разом з рамою. Це не вимагає штукатурних ремонтних робіт навколо вікон, як із зовнішньої, так і внутрішньої сторони, чи малярних робіт.



Моноблок

Для односімейного будівництва відносно часто використовуються віконні рішення, характерні для нашого ринку. Тим не менш, в цьому сегменті також з'являються певні очікування інвесторів. Наприклад, буває так, що будинки утепляють зсередини, а не так, як в Польщі, ззовні, і така система утеплення будівель вимагає спеціальних вікон типу-моноблок або вікон з додатковими профілями, що прикривають шар утеплення. Великий діапазон ширини рам Моноблок дозволяє правильно їх підбирати залежно від товщини утеплення. Спеціальний укіс, розташований із зовнішнього боку рами, естетично маскує утеплення по всьому периметру вікна, уникаючи при цьому утворення теплових містків. Внутрішній фальц моноблочної рами забезпечує естетичний монтаж зсередини приміщення без необхідності застосування гіпсокартону. Вікно монтується на стіну за допомогою сталевих профілів (кутиків) і дюбелів для швидкого монтажу або заглушок, залежно від структури стіни, потім навколо наклеюється ізоляція, тобто гіпсокартонна плита з пінопластом або затверділе скловолокно (чи мінеральна вата) на клей для монтажу плит. Альтернативою моноблочним профілям, доступними із різними видами монтажною глибини, залежно від товщини ізоляції, є профілі різної ширини, що обудовують вікно.



Вікна з так званою центральною ручкою

Спеціальний укіс, розташований із зовнішнього боку рами, естетично маскує утеплення по всьому периметру вікна, уникаючи при цьому утворення теплових містків. Внутрішній фальц моноблочної рами забезпечує естетичний монтаж зсередини приміщення без необхідності застосування гіпсокартону.

ВІКНА З ТАК ЗВАНОЮ ЦЕНТРАЛЬНОЮ РУЧКОЮ

Ще одним рішенням, характерним для французького ринку, є рухомий несиметричний імпост з ручкою, розташованою точно по осі симетрії в центрі імпосту, що зменшує ширину рухомого імпосту і надає вікнам естетичний вигляд. Одна стулка управляється ручкою, а інша - передачею, яка захована у фальці.

ВИЩЕ НАВЕДЕНО ПРИКЛАД ТРЬОХ ДОСТУПНИХ СИСТЕМНИХ РІШЕНЬ ДЛЯ РОЗСУВНИХ ВІКОН:

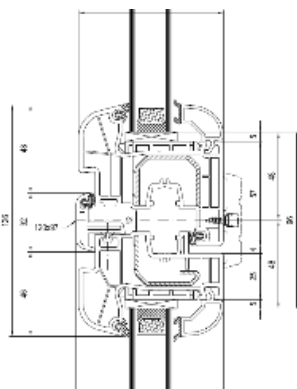
1. Easy-slide (Dual-rail) – (60 мм) - скління до 20 мм
2. Multi-sliding - скління до 32 мм, можливість додавання наступних паралельних доріжок. Кілька стулок, розташованих на окремих доріжках, при відкритті зсуваються одна на одну, відкриваючи великий віконний отвір. Придатні також для будівництва балконних дверей.

3. Mono-slide (mono-rail) - скління тільки одним склом, фіксована секція засклена безпосередньо в рамі, без необхідності застосування фіксованої стулки.

Для успішного здійснення і усвідомленого формування експортної стратегії необхідно враховувати ряд факторів. Нові ринки - це, звичайно, нові можливості, але також часто необхідність включення до пропозиції ряду абсолютно нових продуктів, а отже, витрати на вивчення специфіки ринку і продукту, побудова структури продажів, або, нарешті, врахування витрат на просування і післяпродажне обслуговування. Все це вимагає відповідних рішень, як в області стратегії продукту, ціноутворення, так і дистрибуції.

РОЗСУВНІ ВІКНА

Аналізуючи конструкції, характерні для французького ринку, не можна забувати і про системи розсувних вікон, які користуються великою популярністю, особливо в країнах Південної Європи. У цих вікнах стулки можуть переміщатись в паралельних одна одній площинах. Для ущільнення стулок використовуються щіткові прокладки. Це не тільки цікаве, але і дуже зручне рішення, особливо для тих, хто любить великі заклені поверхні. Крім того, додатковою перевагою є те, що ці вікна при відкритті не займають простір всередині кімнати.



Положення вікна в стіні

Положення вікна в стіні У даній статті ми спробуємо проаналізувати, яке значення має правильне положення монтажу вікна в стіні щодо її товщини. По-перше, ми хотіли б відзначити, що визначення точного місця установки вікна є обов'язком проєктанта будівлі. Мета цієї статті - продемонструвати, наскільки ця тема є важливою.

У даній статті ми спробуємо проаналізувати, яке значення має правильне положення монтажу вікна в стіні щодо її товщини.

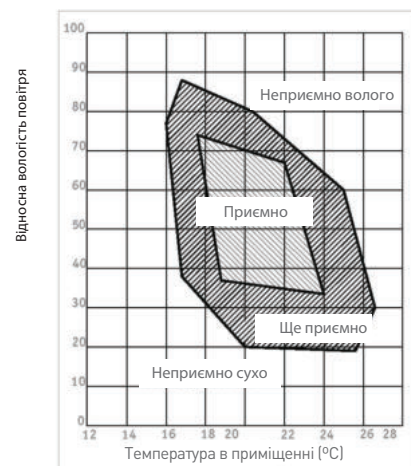
По-перше, ми хотіли б відзначити, що визначення точного місця установки вікна є обов'язком проєктанта будівлі. Мета цієї статті - продемонструвати, наскільки ця тема є важливою. В результаті застосування в новобудовах і будівлях, що модернізуються, сучасних вікон з високою герметичністю зросло значення властивостей будівельних з'єднань. Через неправильне виконання будівельного з'єднання можна повністю звести нанівець переваги використання вікон з дуже хорошими показниками теплоізоляції. Важливе значення має температура на поверхні внутрішньої перегородки. Щоб уникнути пошкоджень, викликаних вологою в місцях з'єднання, температура по всій площині, що відділяє внутрішню частину будівлі, повинна бути скрізь вище 13°C.

Точка роси - це температура, при якій повітря з певною вихідною температурою і відносною вологістю вже не може прийняти більшу кількість води. Як температура роси визначається температура, при якій відносна вологість повітря становить 100%, повітря насичене. Здатність повітря приймати воду обмежена і залежить від температури. Якщо перевищено максимально можливу кількість водяної пари, стан насичення, надмірна кількість водяної пари буде осідати у вигляді водяного конденсату.

Підвищення вологості повітря може бути результатом, наприклад:

- вологи, що залишилися після процесу будівництва,
- виділення водяної пари у вологих приміщеннях (кухня, ванна кімната),
- виділення вологи людського, тваринного походження і рослинного походження.

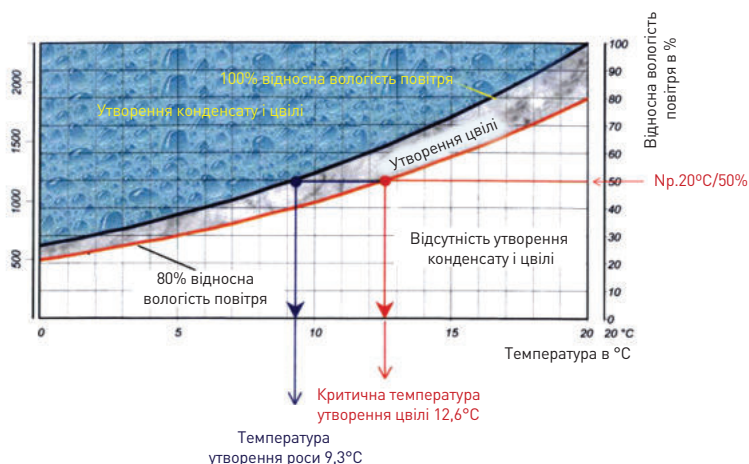
Кількість вологи, що виробляється щодня домогосподарствами різного розміру, показано в таблиці.



Вологість повітря в приміщенні істотно впливає на відчуття комфорту - рис. 2.

ТАБЛИЦЯ 1

	2 особи	3 особи	4 особи	більше 4 осіб
Щоденне навантаження вологістю в літрах в день	8	12	14	15



Ця умова обумовлена ходом так званої кривої точки роси (Рис. 1).

Рис. 2. Поле комфорту за Leusden і Freymark

Оптимальна відносна вологість повітря при кімнатній температурі 20°C повинна становити 50%. Тепер розглянемо кілька варіантів кріплення вікна. Для цього було проведено комп'ютерне моделювання на прикладі стіни з газобетону товщиною 24 см, утепленої зовні шаром ізоляції товщиною 15 см. Крім того, передбачається, що зовні приміщення переважає температура -5°C, а всередині 20°C.

На рисунках синьою лінією зображена ізотерма з температурою 10°C, а червоною - з температурою 13°C.

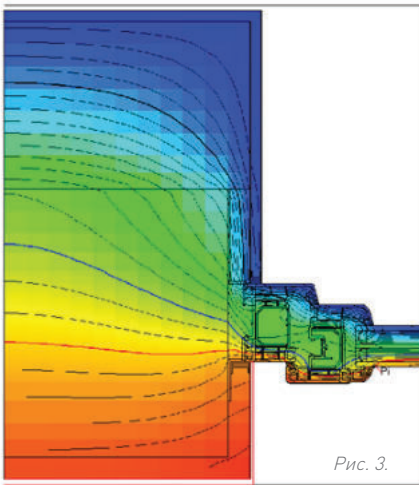


Рис. 3.

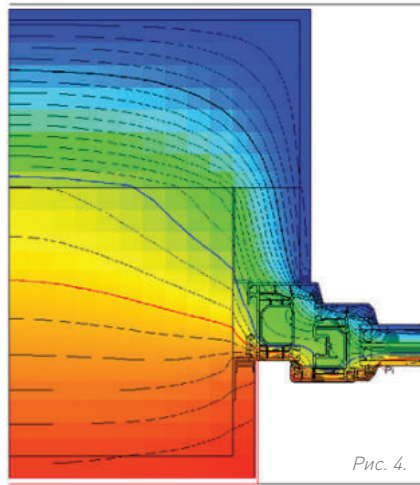


Рис. 4.

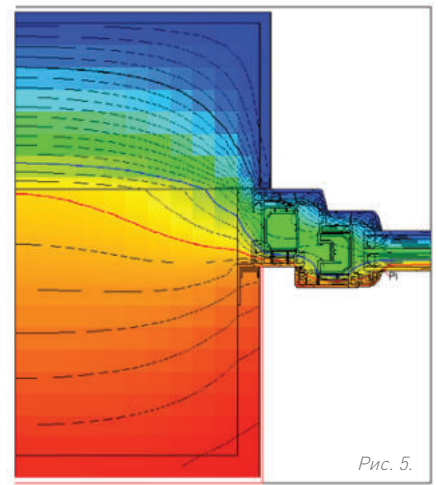


Рис. 5.

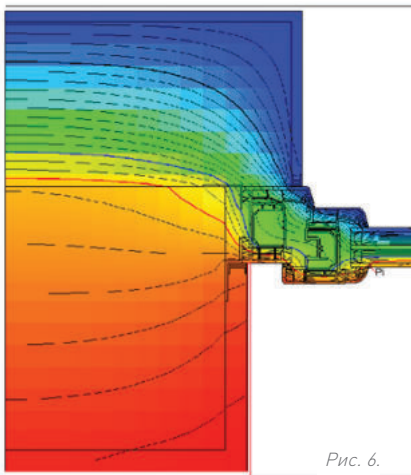


Рис. 6.

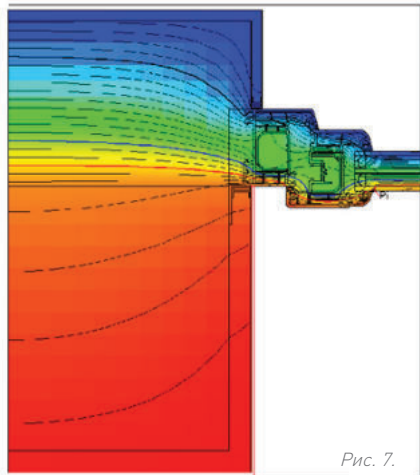


Рис. 7.

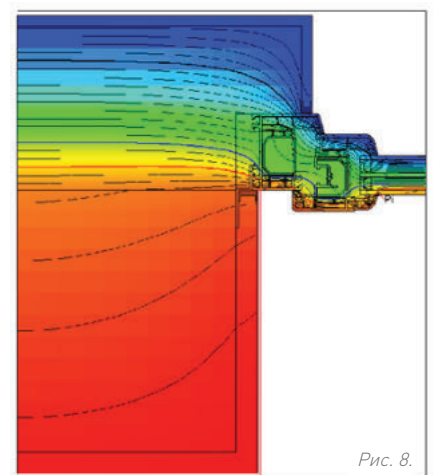


Рис. 8.

Варіант I - вікно, закріплене в середині товщини кладки, рама не прикрита утеплювачем (рис. 3)

Ізотерми 10 і 13°C проходять в середині товщини стіни і дуже близько до внутрішньої поверхні з'єднання вікна зі стіною. Дуже великі відстані між ізотермами на стороні температур нижче 13°C. Охолоджена велика частина стіни і монтажної щілини.

Варіант Ia - вікно, закріплене в середині товщини кладки, рама закрита утеплювачем (рис. 4)

Ізотерма 10°C в значній мірі відійшла назовні, а відстані між ізотермами з більш низькою температурою зменшилися. Ізотерма 13°C перемістилася ближче до зовнішньої площини стіни. Охолоджена велика частина стіни, зате піднялася температура в перерізі монтажної щілини.

Варіант II - вікно, закріплене врівень із зовнішньою площиною стіни, рама не закрита утепленням (рис. 5)

Ізотерми 10 і 13°C проходять майже за межею стіни. Дуже велике ущільнення ізотерм з боку низьких температур.

Варіант IIa - вікно, закріплене врівень із зовнішньою площиною стіни, рама прикрита утеплювачем (рис. 6)

Ізотерма 10°C проходить повністю поза площиною стіни. Майже весь поперечний переріз кладки і монтажної щілини має температуру вище 10°C. Ізотерма 13°C значно віддалена від внутрішньої поверхні монтажного зазору.

Варіант III - вікно, закріплене в зовнішньому шарі утеплення, рама не покрита утепленням (рис. 7)

Ізотерми 10 і 13°C проходять повністю за межею стіни. Дуже велике ущільнення ізотерм з боку низьких температур. Велике охолодження монтажної щілини. Дуже близький хід ізотерми 13°C щодо її внутрішньої поверхні.

Варіант IIIa - вікно, закріплене в зовнішньому шарі утеплення, рама закрита утепленням (рис. 8)

Ізотерми 10 і 13°C зміщені назовні, углиб шару ізоляції. Невелике охолодження монтажної щілини. Велике ущільнення ізотерм низьких температур.

З точки зору розподілу температур найменш сприятливий варіант монтажу - це кріплення вікна в середині товщини стіни без закриття коробки утеплювачем - варіант I. Додатковим недоліком рішення з монтажем вікна в середині товщини стіни є те, що через вікно, розташоване глибоко в стіні, в приміщення потрапляє менша кількість природного світла. Кращий ефект ми отримуємо, монтуємо вікно в шарі ізоляції і покриваємо раму утепленням - варіант IIIa. У всіх випадках закриття рами утепленням значно покращує теплові властивості монтажної щілини - з'єднання. При передбачуваних граничних умовах (температура зовні -5°C, внутр. 20°C, вологість 50%), в кожному варіанті температура на поверхні з'єднання вище 13°C. Однак у варіантах I, II і III ізотерма 13°C проходить небезпечно близько до внутрішньої поверхні з'єднання. У цій ситуації слід припустити, що при зниженні температури зовні умова мінімальної температури 13°C може бути не дотримана. Таким чином, монтаж відповідно до варіантів Ia, IIa і IIIa більшою мірою гарантує уникнення проблем з утворенням цвілі на поверхні з'єднання.

На закінчення, на практиці рекомендується застосовувати такі правила:

- У разі заміни вікна в старій будівлі, в кладці без теплоізоляції, воно повинно бути встановлено в середині її товщини.
- У недавно побудованих будівлях із зовнішнім шаром утеплення, рекомендоване положення монтажу - максимально близько до ізоляції. Ідеальна ситуація - монтаж в шарі утеплення. Крім того, раму потрібно покрити утепленням.



Різні версії

розсувних систем

Перш за все, розсувні стулки можуть досягати набагато більших розмірів, ніж поворотні стулки, а при відкриванні не займають простору всередині кімнати. Класичні балконні двері при відкриванні стулок дуже глибоко заходять у приміщення, обумовлюючи, тим самим, різні можливі рішення, пов'язані із зонуванням приміщень. У поданій нижче статті я спробую систематизувати можливі конструктивні рішення.

ВІДКИДНО-РОЗСУВНІ ДВЕРІ

Найпопулярніші наразі розсувні двері - це так звані PSK (Parallel-Schiebe-Kipp-Tür - двері паралельно-зсувні). Рис. 2

Ці типи конструкцій будують з використанням стандартних віконних профілів. Переміщення стулок можливе завдяки застосуванню спеціального механізму фурнітури. При повороті ручки із закритого положення стулка висувається вглиб приміщення, перпендикулярно до площини вікна, а потім зміщується в сторону. Двері також мають функцію відкидання стулки. Розсувні двері PSK випускаються в трьох основних варіантах відкривання:

1. 2-секційні - де стулка пересувається стабільно на ліву або праву секцію.
2. 3-секційні - де рухома середня стулка переміщується стабільно на ліву або праву секцію.
3. 4-секційні - де дві середні стулки

переміщуються відповідно стабільно на ліву і праву секцію. Також виготовляються двері PSK, в яких стулки пересуваються на внутрішню сторону стіни будинку. Таке рішення дозволяє відкрити весь віконний проріз. В цьому випадку напрямні рейки механізму фурнітури повинні бути прикріплені до віконної рами і внутрішньої поверхні стіни будинку. Дверна рама повинна бути встановлена в облицювальному положенні з внутрішньою поверхнею стіни будинку. Максимальні розміри дверних стулок PSK становлять приблизно 1600x2100 мм або 1400x2300 мм. Перевагами такого рішення є помірна ціна і висока герметичність. Недоліками є високий поріг у вигляді віконної рами, а також проблеми з відкриттям і закриттям стулок, що можуть виникнути при неправильному використанні.



Рис.1 Розсувні двері



Рис. 2

Ще один тип розсувних дверей - це так Schiebefenster або Sliding Windows]. Рис. 3

Цей тип розсувних вікон характеризується дуже простою конструкцією. Для їх конструювання використовується спеціальна система профілів. На жаль, з огляду на спосіб ущільнення, який виконаний за допомогою щіткових ущільнень, це рішення не особливо підходить для використання в нашій кліматичній зоні. Розсувні двері цього типу відрізняються значною простотою конструкції. Стулки ковзають одна відносно одної, рухаючись по незалежних рейках на спеціальних каретках. Розсувні вікна представлені в таких схемах відкриття:

4. 2-секційні - з однією або обома рухомими стулками.
5. 3-секційні - з однією середньою або двома рухомими стулками.
6. 4-секційні - з двома центральними або всіма рухомими стулками.
7. иMulti sliding - з декількома рейками, де всі стулки при відкритті заходять одна на одну.

Рис. 4

Максимальні розміри стулок розсувних вікон - 700x2300 мм або 1300x1950 мм з одинарним

Як ви можете бачити, при проектуванні або виконанні віконних конструкцій, що забезпечують свободу сполучення між внутрішньою частиною дому і навколишнім середовищем будинку, у нас є цілий ряд рішень. Підбір відповідних конструкцій профілів, систем фурнітури, а також скла з певними характеристиками дозволяє пропонувати системи з різними функціональними і технічними характеристиками.



Рис. 3

склом і 650x2100 мм або 1300x1750 мм зі склопакетом. Переваги цієї конструкції - простота і легкість в роботі. До недоліків відносяться середні параметри теплоізоляції і низька герметичність.

ПІДЙОМНО-РОЗСУВНІ ДВЕРІ HST

Найбільш технологічно передова конструкція - це так звані підйомно-розсувні двері HST (Hebe - Schiebe - Tür). Рис. 5

У цьому рішенні ущільнення здійснюється за допомогою прокладок EPDM, що гарантує високу герметичність. Безсумнівною перевагою такого типу терасних дверей є максимально допустимі розміри стулок, які досягають значень 3000x2500 мм. Такі параметри панорамного скління неможливо досягнути в описаних раніше системах. Повертаючи ручку вниз, з положення закриття, ви піднімаєте стулку на декілька міліметрів, це знімає притискну силу прокладок і дає можливість вільно переміщати стулки.

Найпопулярніші схеми дверей HST включають:

1. 2-секційні - з однією або обома рухомими стулками.
2. 4-секційні - з двома центральними або всіма

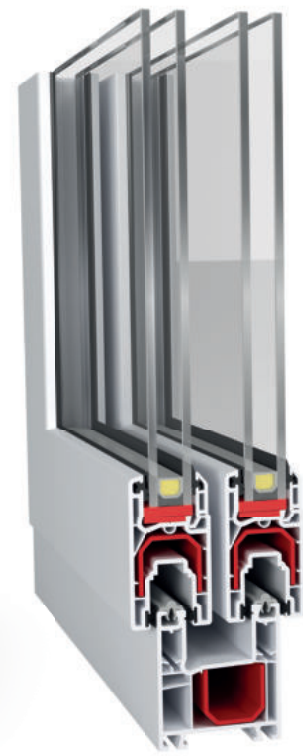


Рис. 4

рухомими стулками.

Переваги цієї конструкції:

- Можливість виконання панорамних скління
- Висока герметичність
- Хороші параметри теплоізоляції
- Низький поріг

Цей продукт не шукатимуть інвестори, для яких єдиним показником і головною метою є будівництво з найдешевших матеріалів. Двері HST - це продукт, призначений, в першу чергу, для вимогливих інвесторів. Які вимагають високу якість продукції для того, щоб в кінцевому результаті отримати будинок, що повністю відповідає їх споживачьким очікуванням.

З цього приводу варто згадати питання, пов'язані з правильним монтажем. Незалежно від системи розсувних дверей, це великогабаритні конструкції з відповідними розмірами і вагою. Саме тому важливо їх правильно встановити. В цьому випадку обов'язково вимагається використання розширювальних профілів, прикріплених до нижнього рівня дверної коробки або порога, які гарантують стабільне встановлення дверей по всій ширині і запобігання виникнення так званих теплових містків.

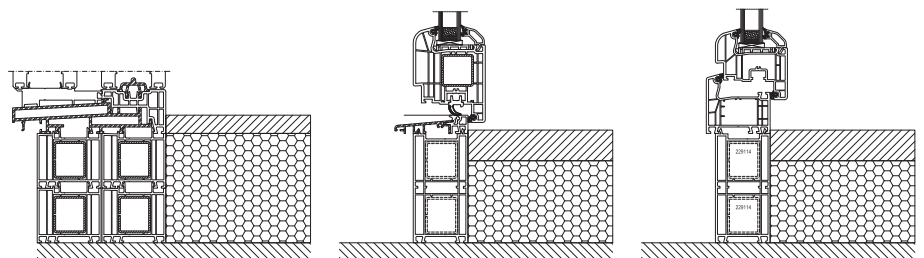


Рис. 5

Розсувні системи

Постійно зростаючий експорт викликає щораз більшу зацікавленість виробників конструкціями, які в нашому регіоні вважаються нетиповими, а для багатьох країн. Вони є стандартними. Ми звикли, що стулки наших вікон розкриваються і / або відхиляються до центру кімнати. Однак є регіони Європи і світу, де це виглядає зовсім по-іншому. Одним з прикладів так званих нетипових вікон є розсувні вікна.



У нашій частині Європи вікна з розсувними стулками використовуються переважно для будівництва терасних дверей. Найбільш популярними є двері типу PSK (паралельно-зсувні двері), виконані зі стандартних віконних профілів з використанням складного механізму фурнітури, що дозволяє пересувати і відхиляти стулки. Все частіше використовуються також системи підйомно-розсувних дверей типу HST, які дозволяють реалізувати великі, герметичні і прості в експлуатації скління. У регіонах з більш теплим, ніж у нас кліматом, популярно використання вікон з розсувними стулками. Ці типи конструкцій характеризуються: + простою функцією переміщення стулки, без можливості відкидання;

Таблиця 1.: Характеристики розсувних віконних систем aluplast

Параметр	Mono-slide (mono-rail)	Easy-slide (Duo-rail)	Multi-sliding	
			80 мм	96 мм
Монтажна глибина в мм	60 мм	60 мм	80 мм	96 мм
Товщина склопакетів	3 – 8 мм	4 – 19 мм	4 – 33 мм	4 – 33 мм
Максимальна вага стулки	60 кг	60 кг	150 кг	150 кг
Максимальні розміри стулок	1000x1500 мм	550x1700 мм або 1300x1350 мм	700x2300 мм або 1300x1350 мм	700x2300 мм або 1300x1950 мм
Кількість доріжок	1	2 або 3	2	2 або будь-яка кількість

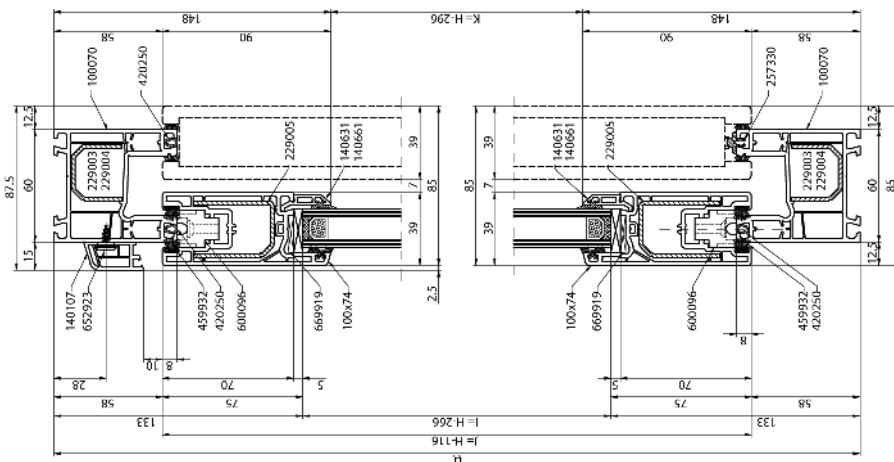


Рис. 5. Easy-slide (Duo-rail)

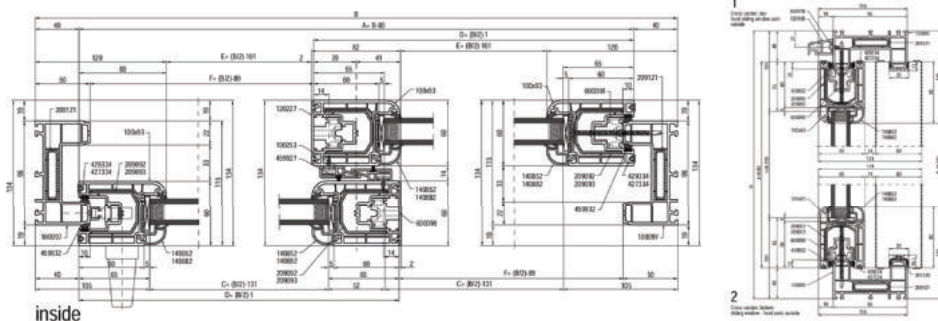


Рис. 6. Multi-sliding 80 мм

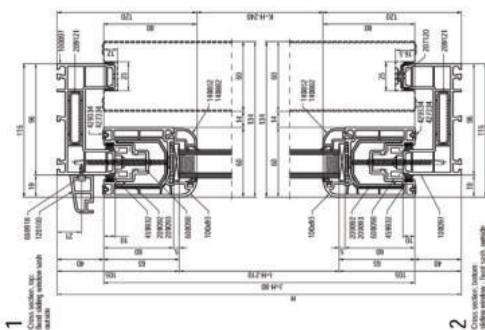
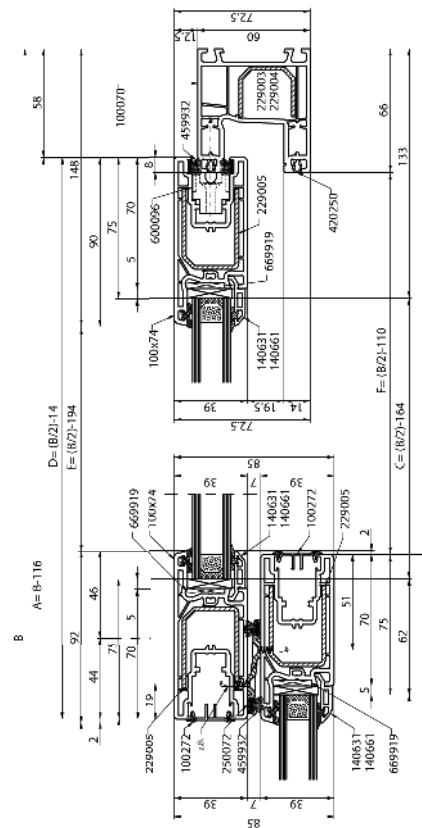
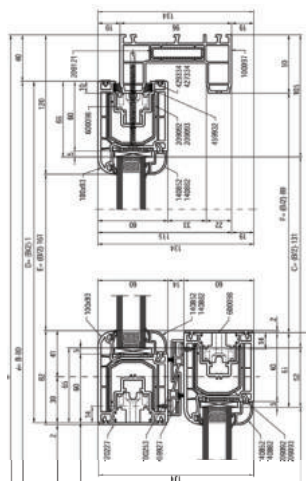


Рис. 7. Multi-sliding 96 мм



Рис. 8. Multi-sliding 96 мм з декількома доріжками



MONO-SLIDE (MONO-RAIL)

Система призначена для будівництва вікон, до яких не висувають високих вимог щодо теплоізоляції. Основна причина – застосування одинарного скління. Характерним рішенням цієї конструкції є установка скла в нерухомій секції безпосередньо в рамі, а не в стулці, як це робиться в інших системах. У цьому випадку розмір світла нерухомої секції більший, ніж рухомої секції, на ширину стулки. Система має одну доріжку і дозволяє будувати вікна за схемою А – Таблиця 2

EASY-SLIDE (DUO-RAIL)

В рамках цієї системи можна виконати розсувні вікна за схемами А, С, D, F і G, а при застосуванні рами з трьома доріжками, також і за схемами An і Dn – Таблиця 2. Завдяки більшій ширині стулки збільшилася до 20 мм максимальна ширина склопакетів, що дозволяє отримати кращі параметри теплоізоляції. Максимальна вага стулок в цій конструкції становить 60 кг.

MULTI-SLIDING

Це "найтепліша" з усіх трьох систем. Максимальна – ширина склопакету в даному випадку становить 32 мм. У цій системі є дві дверні –рами шириною 80 (Рис. 6.) і 96 мм (Рис. 7.). Є два типи кареток на вибір. Один тип з допустимою вагою стулки 120 кг, а інший – до 150 кг. В рамках цієї системи можна зробити схеми відкриття А, С, D і F – Таблиця 2. Використання спеціально-го профілю віконної рами, що виконує функцію додаткової ходової доріжки, дозволяє зробити багатодоріжкову конструкцію – Рис. 8. Таким чином, ви можете отримати ефект, схожий на двері-гармошки, де кілька стулок при відкритті насувається на одну з крайніх секцій, створюючи одне, нічим не розділене, світло проходу. Широкий спектр розсувних вікон aluplast дозволяє вибрати оптимальне рішення, яке відповідає очікуванням користувача, клімату на території, де вони будуть встановлені, і задовольняє специфічні вимоги експортних ринків.



Обрати своє ідеальне вікно — означає детально та свідомо підійти до його виду, форми, кольору та конфігурації. Щоб зустрітись з клієнтом та дати можливість йому зробити правильний вибір — компанія Steko створила та активно розвиває власну широку мережу фірмових салонів.

ФІРМОВІ САЛони ТА ОСТРІВЦІ

Сьогодні роздрібна мережа Steko — це 57 фірмових салонів у єдиному корпоративному стилі. Вишукані та органічні, оснащені всім необхідним для комфортної роботи та вибору.

Нові салони виконані у сучасних кольорах та показово видніються на фоні фасаду будинку. Витримка та суворість — ось, що характеризує дизайн кожного салону Steko. Відкриваючи нові точки, ми звертаємо увагу на географію міста та вигідно розташовуємо салони там, де кожному майбутньому клієнту буде зручно обрати для себе якісні енергоефективні вікна. Для комфорту та безпеки своїх клієнтів ми здійснюємо доставку додому, яка покриває 95% території України. Станом на 2020 рік мережа фірмових салонів Steko — найбільша в Україні серед виробників металопластикових вікон.

Враховавши темп життя великих міст, таких як Київ, Харків, Дніпро, Львів —

з часом з'явилась ідея стильних фірмових острівців. Такі собі міні-салони, які є у Вашому торговому центрі. Компактні та водночас детально продумані — вони повноцінно працюють вже 3 роки. Новий формат "магазину в магазині" — це зручно та професійно. Тому що на кожній точці працює кваліфікований менеджер, здатний проконсультувати за всіма видами продукції. Йдете додому — робите щоденні покупки — маєте можливість прорахувати вікно, яке ми виготовимо, швидко, вчасно та безкоштовно доставимо. До речі — ще й занесемо на поверх.

Зручно купувати вікна пропонують сьогодні 9 точок-острівців Steko у таких містах:
 м. Львів - ТЦ Південний, ТЦ Інтер Сіті
 м. Хмельницький - ТЦ Агора
 м. Дніпро - ТЦ Мельниця, ТЦ Караван, ТЦ Пастера,
 ТЦ Славутич, ТЦ Нагорний
 м. Кам'янське - ТЦ Терра
 м. Павлоград - ТЦ КУБ
 м. Запоріжжя - ТЦ Амстор

Тепер, щоб замовити вікно — достатньо відвідати торговий центр у своєму місті.

Острівці Steko брендovanі у фірмовому стилі, тому переплутати їх з іншими мережевими точками неможливо. Вони мають екостиль та виконані у вигляді дому з вбудованими вікнами, щоб кожен клієнт розумів — він вдома.

ШИРОКИЙ ВИБІР У ШОУРУМІ

Відкриваючи салони, ми насамперед турбуємося про те, щоб клієнт міг не просто обрати конструкцію, а й побачити її перед собою. Тому кожен фірмовий салон обладнаний власним шоу-румом. Це заслуговує особливої уваги, адже кожен клієнт має змогу побачити деталі, якими комплектуються вікна Steko.

Щоб обрати дійсно тепле вікно — у шоурумі є всі види віконних систем Steko. Кожен профіль, починаючи від бюджетного S400 та закінчуючи топовим німецьким вікном Steko EXTRA V90, ексклюзивним вікном Steko EXTRA V75. Кожен контур ущільнення, повітряну камеру профілю або склопакету клієнт може побачити, доторкнутися, зрозуміти принцип роботи.

Перед очима палітра ламінації. З нею легко підібрати стиль вікна під власний інтер'єр. Різноманіття зразків скла дозволяють замовити вікна Steko з декоративним склом, енергозберігаючим склом i-GLASS або всесезонним Мультифункціональним склом Double Silver Steko plus нового покоління. >

Стенд з фурнітурою продемонструє роботу фурнітури: класичної та протизламної — на вибір клієнта. У шоурумі Steko також можна обрати одну з антибактеріальних ручок. Всі вони мають характерну особливість — повністю знищують розповсюджені бактерії протягом 24 годин, частково — в перші 10 хвилин. Це підтвердили дослідження хіміко-біологічної лабораторії ТОВ "Інтердез". Ручки Steko мають гарний дизайн, приємні на дотик.

Навіть підвіконня — важливий елемент вибору при замовленні вікон, адже буде знаходитись в кімнаті та повинно вдало гармоніювати з вікном. Steko пропонує стильні, естетичні, гляансові, водостійкі та зручні у догляді підвіконня.

ЗРУЧНИЙ ПРОРАХУНОК І ВІЗУАЛІЗАЦІЯ

Більшість людей сприймають інформацію візуально. Уявити, а краще побачити своє майбутнє вікно можливо завдяки власній розробці Steko-калькулятор.

Це програмний продукт, який дозволяє разом з клієнтом побудувати вікно згідно з розмірами, наповнити його властивостями, які важливі для тієї чи іншої оселі. Тобто — зробити вікно теплим, добре захищеним від шуму, додати класний

дизайн, протизлам або дитячу безпеку, білосніжне підвіконня, відливу та ролету. Чітка та приємна візуалізація одразу на планшеті — це 80% успішного вибору.

Разом з менеджером клієнт буде не лише вікно, балкон чи терасу — він точно знає вартість всіх конструкцій, уявляє, як все це буде виглядати, позитивно сприймає зміни, що відбудуться у його домі, офісі чи в цілому на проекті.

У фірмових салонах Steko пріоритетні:

- багатокамерний профіль
- фурнітура з додатковими можливостями
- антибактеріальна або протизламна віконна ручка
- склопакет з Мультифункціональним склом нового покоління Double Silver Steko plus
- теплий монтаж на паро-гідроізоляційні стрічки
- підвіконня з новими плівками, ролети
- алюмінієві фасади
- кондиціонери, системи захисту, фільтри для води та інший необхідний кожному асортимент.

До кожного клієнта при спілкуванні практикується індивідуальний підхід. Наприклад, два вікна однакових за розміром та візуально начебто схожих для мешканця Одеси або Львова можуть бути абсолютно різними.

Покупцю зі Львова менеджер Steko запропонує вікно з теплого ламінованого профілю, щоб підкреслити натуральність стилю. Важливу роль для енергозбереження відіграватиме скло i-glass, що встановлюється зсередини приміщення. Умовно вікно для львів'янина монтується в будинок на першому поверсі, тобто потрібна протизламна фурнітура.

Покупцю з Одеси буде зроблена пропозиція обрати склопакет з Мультифункціональним склом Double Silver Steko plus, яке ефективно працює на захист від ультрафіолету, збереження прохолоди влітку та тепла взимку. Припустимо, що одесит має двійко дітей. Тому обов'язково йому порадять антибактеріальну ручку Steko BioTouch із замком. Це дасть можливість захистити малечу від випадіння та знищить мікроби на поверхні ручки.

Щоб захисти оселю від вологи — обом клієнтам запропонують "теплий монтаж" з фірмовою монтажною піною, паро-гідроізолюючими стрічками та анкерними пластинами. >





ВИГІДНІ УМОВИ ПОКУПКИ ТА СПЛАТИ

Для максимальної зручності у кожному фірмовому салоні Steko можна розрахуватися у такий спосіб:

- за допомогою POS-терміналу;
- переведення на рахунок через інтернет-банкінг або через термінал самообслуговування;
- кредитом від Укрсіббанку або ОТП банку;
- оплата частинами по картці "Універсальна" від ПриватБанку.

Крім цього, моя компанія — активний учасник програми "Теплий кредит".

За умовами чинної програми в 2020 році компенсувати витрати на енергозберігаючі вікна можуть жителі-власники приватних будинків – повернувши до 35% від вартості кредиту на вікна. А також ОСББ як юридична особа, яка керує багатоквартирним будинком – до 70% від суми кредиту. Сума відшкодування залежить від кількості квартир в будинку, власники яких отримують субсидії.

Програма «теплих кредитів» діє в Україні вже 6 років і компанія Steko бере участь у ній як найбільший виробник вікон в країні. Програма паралельно сприяє не тільки раціональному споживанню газу і обігріву будинків і квартир, а й популяризації хороших, якісних вікон. З початку 2020 року банк надав майже 11 тисяч кредитів на загальну суму 405 млн. грн. Це свідчить про масштабність потреби в загальній тепло модернізації в країні і про те, що люди усвідомили її економічну ефективність в економії з теплими вікнами.

ВІДСТЕЖУВАННЯ ONLINE

Сучасна швидка покупка будь-чого — це можливість навіть складну операцію провести в online-режимі. Вікна — не виключення. Ми маємо все необхідне для того, щоб сплатити та відстежити замовлення. Маючи номер замовлення, достатньо ввести його номер (6 цифр) у спеціальне поле на сайті та дізнатись статус Вашого вікна. Воно в процесі виготовлення, а можливо — вже в дорозі.

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

КУПУЙ ВИГІДНО ТА БЕЗПЕЧНО

Під час карантину дуже важливо дотримуватись карантинних правил. Зробити покупку сьогодні можна максимально безпечно, оформивши її online. Договір та рахунок для сплати клієнт отримає електронною поштою або через месенджер, розрахується через свій банк та буде чекати на вікна.

Ми піклуємося про здоров'я кожного клієнта, тому, якщо мова йде про офлайн-продаж - у фірмових салонах Steko діють всі правила безпеки:

- менеджери знаходяться у захисних масках, які змінюють кожні 2 години;
- дотримуються дистанції 1,5 метри;
- всі поверхні (дверні та віконні ручки, столи, стільці та робочі поверхні) регулярно обробляються антисептичними засобами;
- антисептики у вільному доступі для відвідувачів.

Тільки дотримуючись всіх правил, можна зберегти своє здоров'я та здоров'я оточуючих. До кожного замовлення ми даруємо антибактеріальний набір, в який входить антисептик для рук, засіб по догляду за фурнітурою та ущільнювачем — щоб кожен клієнт міг продезінфікувати свої руки або поверхні у будь-який момент.

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

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



СИСТЕМНОСТЬ БИЗНЕСА КОМПАНИИ ЕКІРАZH

Компания ЕКІРАZH была основана в 2005 году в г. Первомайский Харьковской области.

Вначале, как это свойственно нашему рынку, это было небольшое производство, которое обслуживало потребности города. Но системная работа и выполнение взятых на себя обязательств привели к росту небольшой фирмы до одного из лидеров украинского рынка.

До 2020 года в структуру компании ЕКІРАZH входили два завода: в г. Первомайский и построенный с «ноля» завод в г. Хмельницкий. В 2020 в состав компании вошли еще два крупных подразделения:

- завод по производству металлопластиковых и алюминиевых конструкций в г. Бровары, Киевской области

- завод по производству крупногабаритных и специализированных стеклопакетов в г. Первомайский, Харьковской области, который был по традиции построенный с «ноля».

На сегодня компания ЕКІРАZH имеет в своей структуре три завода по производству металлопластиковых и алюминиевых конструкций

и завод по производству специальных стеклопакетов.

География продаж компании ЕКІРАZH не ограничивается исключительно Украиной. Конструкции, изготовленные на заводах ЕКІРАZH украшают города в разных уголках мира: Объединённые Арабские Эмираты, Испания, США, Польша, Молдова, Беларусь. Даже в «финансовой столице мира», на Манхэттене есть здания с конструкциями ЕКІРАZH.

В ЧЕМ СЕКРЕТ УСПЕХА? ЗА СЧЕТ ЧЕГО КОМПАНИА ЕКІРАZH ДОСТИГАЕТ ТАКОГО ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ?

В первую очередь это связано с ключевыми принципами компании, на которых строится бизнес практически с момента своего основания:

ПЕРВЫЙ ПРИНЦИП: СТАБИЛЬНОСТЬ КАЧЕСТВА.

Мы не заявляем, что изготавливаем самые качественные конструкции на рынке Украины. Но мы можем Вас уверить, что Вы получите

конструкции с одним и тем же уровнем качества, как зимой, так и в пик сезона.

Производственные мощности заводов ЕКІРАZH достигают 4 000 конструкций в сутки. А максимальная автоматизация производственных процессов, которая обеспечивается 17-ю автоматическими линиями на трех производственных площадках, сводит пресловутый «человеческий фактор» к минимуму. Производство ЕКІРАZH сертифицировано международным институтом itf Rosenheim, что в первую очередь влияет на стабильность производственных процессов.

ВТОРОЙ ПРИНЦИП: СТАБИЛЬНОСТЬ СРОКОВ.

Практически все процессы в компании строятся от логистики. К примеру, непосредственно конструкции начинают производиться на производственных линиях в момент, когда уже сформирована «виртуальная» машина. И с «конвейера» конструкции сразу попадают на реальную машину доставки, не задерживаясь на складах и не тратя драгоценное время на поиск и сортировку уже ранее изготовленных изделий. >



А сеть региональных складов позволяет к стабильности сроков добавить еще и важные сервисные составляющие нашего бизнеса. Например, доставка заказа непосредственно на адрес конечного Клиента.

ТРЕТИЙ ПРИНЦИП: ПРОЗРАЧНОСТЬ БИЗНЕСА.

Компания ЕКІРАZH работает исключительно через Партнерскую сеть. Мы выстраиваем долгосрочные открытые взаимоотношения с проверенными Партнерами. Одним из ярких примеров этого принципа является единая ценовая политика, которая действует по всей территории Украины.

Компания ЕКІРАZH обеспечивает Партнеров качественным продуктом, удобным сервисом и выполняем все взятые на себя обязательства.

ЧЕТВЕРТЫЙ ПРИНЦИП: ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ.

Вне зависимости от сложности объекта и потребностей Заказчика, компания ЕКІРАZH всегда предложит оптимальное решение в рамках своего ассортимента: в металлопластиковых, алюминиевых или цельностеклянных конструкциях.

НО ДЛЯ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ МАЛО ПРОСТО ПРИНЯТЬ ПРИНЦИПЫ. НЕОБХОДИМО ОБЕСПЕЧИТЬ ИХ СОБЛЮДЕНИЕ. И ЗДЕСЬ ВЫХОДЯТ «НА СЦЕНУ» ДВЕ КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОМПАНИИ ЕКІРАZH:

1. Стремление стандартизировать то, что является стандартом для нашего рынка.
2. Неуклонное следование подходу масштабируемости всех процессов, внедряемых в компании.

Остановимся на них подробнее.

На определенном этапе развития компании ЕКІРАZH ключевым «драйвером» развития выступало оттачивание производственных,

логистических, управленческих процессов, связанных с «конвейерным» производством. Для оконного рынка того периода стандартным продуктом были исключительно «белые квадратики». То есть прямоугольные конструкции в белом цвете и стандартным наполнением. Когда потенциал этого пути развития был использован по максимуму, компания ЕКІРАZH поставила перед собой задачу стандартизировать, то, что является нестандартным в изготовлении и логистике. Результатом проработки этого вопроса стало кардинальное изменение в процессах поставки, изготовления и логистики ламинированных конструкций в компании ЕКІРАZH.

На сегодня доля ламинированных металлопластиковых конструкций составляет от 20 до 55% в зависимости от региона (на Западе Украины культура заказа ламинированных конструкций значительно выше, чем на Востоке).

КОМПАНИЯ ЕКІРАZH ПРОДОЛЖАЕТ ПОЛИТИКУ СТАНДАРТИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ.

Так, в 2020 году мы перевели производство входных дверей на те же линии, на которых изготавливаются окна (до этого двери изготавливались на линиях по изготовлению нестандартных конструкций). На что это повлияло для нашего Партнера и Конечного потребителя? Во-первых, сократились сроки поставки заказа, в котором есть кроме окон и входные двери. Ведь теперь нет временных затрат на производство входной группы в цеху нестандарта, в момент, когда окна уже готовы. Во-вторых, все конструкции имеют единый уровень качества, ведь выпущены они на одной линии.

ЕЩЕ ОДНИМ КЛЮЧЕВЫМ ЭЛЕМЕНТОМ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ, КОТОРЫЙ ПОЗВОЛИЛ ЗАПУСТИТЬ УЖЕ ТРЕТИЙ ЗАВОД ПО ИЗГОТОВЛЕНИЮ ОКОН НА ТЕРРИТОРИИ УКРАИНЫ, ЯВЛЯЕТСЯ ПРИНЦИП МАСШТАБИРУЕМОСТИ ВНЕДРЯЕМЫХ ПРОЦЕССОВ.

Прежде чем внедрить новых бизнес-процесс или скорректировать существующий мы всегда проверяем его на возможность одновременного внедрения этого на всех производственных площадках. Этот принцип позволяет эффективно управлять компанией, не держа в голове, что это работает только на одном заводе, а на других это работает по-другому.

Одним из примеров можно назвать переход на «польские» профильные системы aluplast. Так, при переходе на европейский продукт компания ЕКІРАZH автоматически запустила производство IDEAL 4000 как стандартный продукт на всех заводах одновременно. Это позволяет предоставить единые условия по заказу этого продукта для всех наших Партнеров!

В рамках указанных подходов компания ЕКІРАZH продолжает свое развитие. И открытие собственного производства крупногабаритных и специализированных стеклопакетов преследует своей целью сделать эту категорию продукта стандартной для всех Клиентов компании ЕКІРАZH. На сегодня использование закаленного, шлифованного или триплексированного стекла автоматически переводит заказ в «долгосрочный нестандарт». Сейчас мы активно работаем над тем, чтобы заказ конструкции с закаленным стеклом был таким же простым и понятным для участников оконного рынка, как заказ конструкций с энергосберегающим стеклом.

Для этого уже построен новый завод с 7 000 квадратных метров производственных площадей, на которых уже разместились три полностью автоматические линии по сборке стеклопакетов размером до 2 700 на 5 000 мм. Печь закалки способна закалить до 30 000 квадратных метров стекла в месяц. А одна из наибольших печей триплексации позволяет работать со стеклом размерами до 2 700 мм на 5 000 мм и изготавливать такого же размера триплексированные стекла. Изюминкой производства является оборудование для эмалирования и покраски стекла, которое невероятно востребовано при остеклении фасадов современных бизнес-центров и жилых небоскребов.

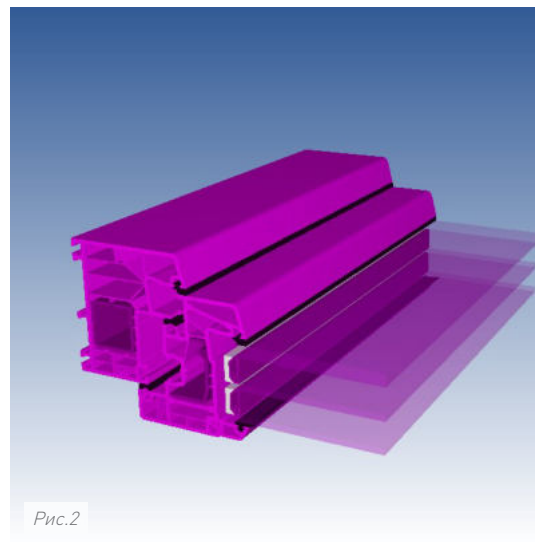
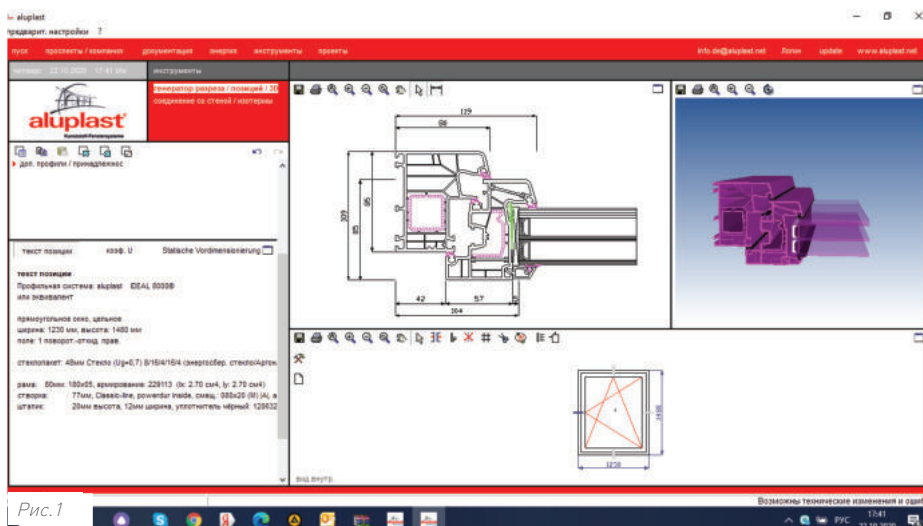
Как Вы понимаете, компания ЕКІРАZH выходит на новый виток своего динамичного развития в Украине.



Планування і тендер

- програма для проєктування і пропозиції віконних виробів

Все частіше виробники, продавці вікон, а також архітектори стикаються в бесідах, особливо з більш вимогливими клієнтами, з необхідністю представити детальну документацію для пропонованих систем, включаючи, наприклад, деталі, поперечні зрізи конструкції або способи з'єднання окремих елементів.



Не всі рішення можна представити на експозиції в точці продажу, чи фігурно і зрозуміло представити в розмові, і тому для забезпечення реалізації вимог замовників, aluplast надає безкоштовно просту у використанні програму „Planning and Tender”, яка не вимагає знання САПР. Це дуже цінна підтримка у повсякденній роботі, пов'язаній з проєктуванням віконних конструкцій та з їх професійною презентацією. Іноді саме така комплексна консультація дає можливість отримати замовлення.

Програма включає в себе ряд модулів, що дозволяють будувати вікна і двері, будувати цілі віконні комплекси, підбирати додаткові елементи (розширення, кріплення, ролети). Доповненням служить тривимірне представлення окремих поєднань, а також докладний звіт разом зі створеною пропозицією. Програма також має можливість обчислювати коефіцієнт U_w для проєктованих конструкцій, створювати моделювання з монтажу вікон і генерувати хід ізотерм для обраних рішень. Доповненням є також “Калькулятор енергозбереження”, що дозволяє розрахувати рентабельність заміни віконних

виробів за заданими параметрами. Це також актуальна база документації, сертифікатів і технічних каталогів, які, завдяки наявній в програмі функції оновлення через Інтернет, забезпечать вам постійний доступ до актуальної інформації. Програма доступна в декількох мовних версіях, які вибираються під час установки

СКЛАДАННЯ ПРОПОЗИЦІЙ, СТВОРЕННЯ ТЕНДЕРНИХ МАТЕРІАЛІВ ТА ЕКСПОРТ В ІНШІ ПРОГРАМИ (РИС. 1)

Програма дає можливість створювати професійні пропозиції для клієнтів, що є особливо цікавим варіантом для тих людей, у яких немає власної програми пропозиції. Після введення всіх елементів пропозиції створюється їх поєднання, в якому ви можете змінювати тексти і вписувати додаткові зауваження. Можна також вказати ціни за одиницю і можливі додаткові витрати, такі як утилізація старих вікон, демонтаж і т.д., і додати їх до загальних витрат. Завдяки можливості

експорту даних, наприклад, в текстовий редактор, ви можете адаптувати вміст відповідно до формату фірмових бланків. Таким чином, користувач може легко і швидко розробити професійну пропозицію.

За допомогою вбудованого калькулятора коефіцієнта U користувач може вирахувати одичне значення U вже при введенні елементів або згенерувати загальний коефіцієнт U . Завдяки цьому, вибравши іншу систему профілів або інші скла, можна змінювати коефіцієнт U аж до отримання заданого значення.

СТВОРЕННЯ ПЕРЕРІЗІВ І ЕЛЕМЕНТІВ ВІКОН

Останнім часом стає все більш важливою можливість надати архітекторам і дизайнерам рисунки з поперечними перерізами віконних конструкцій. Часто буває, що передання відповідних даних САПР для введення в програму САПР є бажаним або навіть вимагається.

На рисунку показаний приклад елемента, який можна згенерувати за кілька кроків. Після вибору типу, форми або поділу елемента вибирається профільна система, профілі і скло. Розміри елементів можуть змінюватися. Спосіб відкриття окремих секцій можна визначити, клацнувши мишкою. У разі необхідності можна вибрати подальші додаткові профілі. Функція "Повний переріз" дозволяє автоматично створити поєднання елемента з потрібними перерізами в змінних масштабах. Створений таким чином рисунок може бути експортований у вигляді графіки або малюнку САПР і, в разі необхідності, змінений в інших програмах.

ЛЕГКО СТВОРЮВАТИ 3D-ПРЕЗЕНТАЦІЇ (РИС. 2)

Дуже ефективним і простим у використанні інструментом також є "3D-генератор перерізів", що є частиною модуля, який створює переріз.

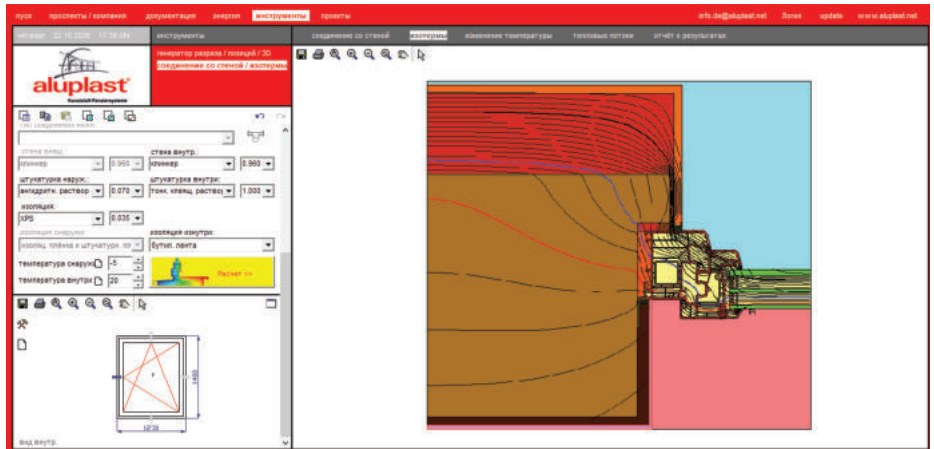


Рис 3

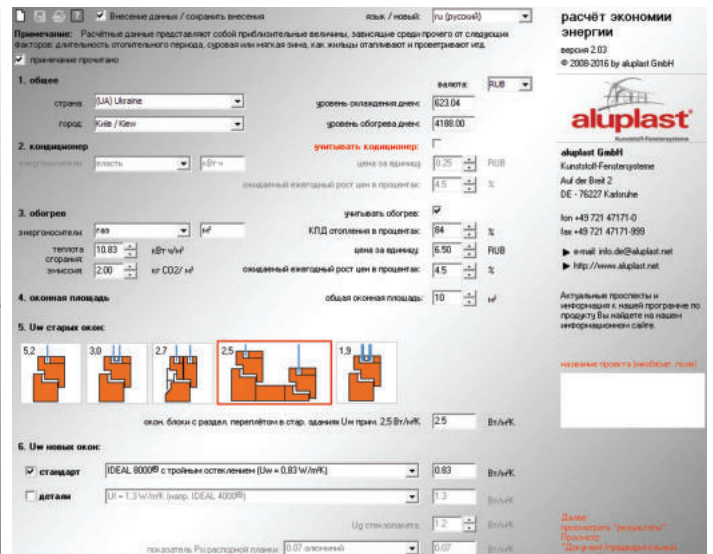
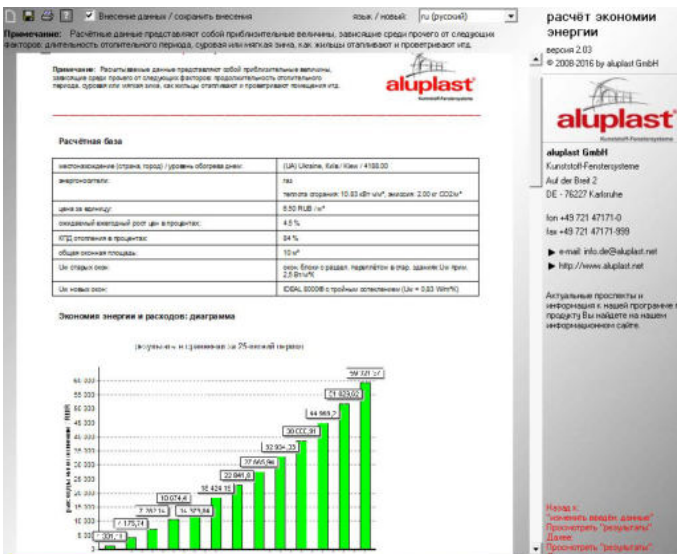


Рис 4

Завдяки вибору перерізу в бажаному місці (внизу, в центрі, збоку або зверху) користувач може в режимі реального часу оглядати з усіх боків презентацію профілів і повертати їх у всіх напрямках. Таким чином, ви можете детально представити проєктовані вікна і відмовитися від носіння багатьох конструкцій і зразків для інвесторів, проєктантів або кін-цевих клієнтів. Крім того, ці презентації можна експортувати у вигляді графіки й імпортувати в багато популярних програм (наприклад, Office), щоб зробити вашу пропозицію ще більш привабливою.

ОЦІНКА МОНТАЖНОЇ СИТУАЦІЇ НА ОСНОВІ ХОДУ ІЗОТЕРМ (РИС. 3)

Хід ізотерм та інші умови відносяться до сфери проєкту, і тому саме в проєкті повинні бути вказані місця вбудовування вікна і спосіб з'єднання вікна зі стіною. Це важливі питання, що дозволяють згодом запобігти або звести до мінімуму виникнення негативних явищ у формі надмірної конденсації водяної пари. Графічна презентація

ходу ізотерм на типовому з'єднанні вікна зі стіною дозволяє судити про те, чи не осідає роса на шибках в нормальних умовах. Графіки, що показують хід ізотерм, хід теплового потоку та інформацію про вибрані будівельні елементи, допоможуть при проєктуванні деталей. Завдяки цьому перед монтажем вікон можна швидко і легко перевірити, чи місце монтажу правильне, щоб проєктант і виконавець могли переконатися, що на поверхнях не буде конденсуватися водяна пара.

КАЛЬКУЛЯТОР ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ (РИС. 4)

Програма "Калькулятор енергозбереження" наочно представляє у вигляді діаграми і числових зведень потенційну економію коштів й енергії, яку приносить заміна старих вікон на нові, при цьому можна врахувати кондиціонування чи опалення, або обидві системи разом. Програма, разом із записаними стандартними значеннями і стандартними списками вибору (розкривні списки), також дає можливість змінювати всі значення і, таким чином, дозволяє виконувати докладні та індивідуальні обчислення

відповідно до побажань і спеціальних знань. На вкладці "Результати" представлені докладні дані і діаграми, що визначають потенційну економію коштів й енергії або викидів в різні періоди. Все разом формується у вигляді звіту і може бути збережене у вигляді документа RTF (наприклад, для Microsoft Word) та/або бути роздруковане. Такий звіт є хорошим аргументом при подачі пропозиції, що дозволяє переконати клієнта встановити нові вікна з кращими параметрами. Все більше і більше людей усвідомлюють, що наявні знання і компетенції можуть суттєво сприяти досягненню конкурентної переваги. Звичайно, програма "Planning and Tender"- це ще один інструмент, поряд з недавно випущеною книгою "Vademesum Windows PVC", що дозволяє виділити ваші пропозиції і створити оригінальні презентації.



«РІКДОМ»: УСПІХ КОМПАНІЇ СКЛАДАЄТЬСЯ З ДЕТАЛЕЙ

Різні сфери бізнесу мають різні особливості роботи, у кожній з них – свої алгоритми, специфіка, «фішки». Однак, на жаль, сьогодні більшість напрямків діяльності об'єднані спільною проблемою – кризою та падінням попиту. Однак, навіть у цих складних умовах, одним вдається зберегти високі позиції та прибутки, а інші ж зазнають збитків чи навіть припиняють своє існування. Що впливає на успішність компанії на ринку, а отже, і її життєздатність в період фінансового «провалля», розказують фахівці компанії «РікДом».

Стандарти обслуговування

Не секрет, що сьогоднішня криза суттєво вплинула і на сферу продажу віконних виробів та інших металопластикових конструкцій. Вже не так просто продати вікна, що змушує керівників віконних салонів звертатися до різних творчих прийомів.

Якщо, як стверджують деякі, все вирішує ціна, то в групі компаній, які пропонують «найнижчу ціну», також є величезна кількість фірм, тобто конкурентів.

Досвідчені продавці прекрасно знають, що низька ціна – це замало, щоб перемогти конкурентів. Дійсно, піклування тільки про основні області переваги, список яких обмежується продуктом, промоушн, дистрибуцією й ціною, не дає гарантії

успіху на ринку. Включення у цей список людей, фізичні докази (в т.ч. зовнішній вигляд, логотип, бренд) і процес, також не додає впевненості, однак таке розширення створює набагато більше можливостей, ніж перша четвірка.

Люди

Сфера клієнтського обслуговування – це область, яка дуже тісно пов'язана з якістю обслуговування та продажів (в т.ч. підтримання маржі, професіоналізм), неможливо переоцінити роль професійних продавців у досягненні результатів компанії. Люди – це насправді «коробка передач», від якої залежить оптимальне використання потужності, прихованої в супер-двигуні, яким є, в т.ч., якість продукції, поточні акції та ефективний монтаж. Саме люди реалізують встановлені стандарти, над якими варто час від часу задуматися і перевірити їх актуальність і ступінь дотримання. Про багато стандартів обслуговування більшість продавців чула і чує під час навчання продажам, і добре, що це відбувається. Однак, незалежно від тренінгу, ще краще, коли кожна організація, компанія, салон продажів зверне увагу на кілька питань, які не обов'язково являють собою «методи продажу». Останні, без сумніву, дозволяють довести до кінця продаж, але це часто, на жаль, стосуються тільки індивідуальних (особистих) навичок. Природно, що чим краще навчений і більш мотивований продавець, тим краще він буде підтримувати і

впроваджувати стандарти. Отже, про що варто пам'ятати? Звичайно, про те, що, в принципі, очевидні речі найчастіше забуваються або нехтуються, слід пам'ятати керівникам і продавцям. Рутину, зрештою, це найперший вбивця якості.

Пунктуальність

Пунктуальність – це один з таких очевидних, але по-різному зрозумілих стандартів. По-іншому сприймає її клієнт, по-іншому працівник салону. Клієнт бачить час відкриття салону і розраховує на те, що з його приходом він буде обслужений негайно. На жаль, це не завжди так. Є ще група продавців, що працюють у салонах вікон, які вважають годину відкриття салону годиною приходу на роботу. Отже, клієнт, який приходить в час відкриття, «змушений» почекати (перечекати) весь період підготовки персоналу до роботи і «запуску системи». Питання в тому, чи дійсно клієнт повинен чекати? Буває також, що саме співробітники повинні залишатися через (для) клієнтів після встановленої години закриття салону, але це ціна роботи в професії, де зарплату платить клієнт. Година відкриття – це час, якого клієнти дотримуються набагато ретельніше, ніж години закриття об'єкта, звичайно, якщо салон не закривають раніше, ніж вказано на дверях магазину. >

Крадії часу

В очікуванні обслуговування, але не обов'язково тільки тоді, а вже входячи в салон, клієнт починає відчувати жадливі докори сумління. Закиди в тому, що клієнт заважає своєю присутністю персоналу в той час, коли той веде явно приватну телефонну розмову, або розмову віч-на-віч з приватним "відвідувачем" когось із персоналу салону. Те ж саме стосується і різного роду "посиденьок", в т.ч. в колі співробітників салону, які "весело проводять час", поки клієнтів немає, і не перестають, коли з'являється клієнт. Важко справити гарне перше враження на клієнта, який "на вході" чує слова, спрямовані в трубку, що звучать приблизно так: «Ну, все, повинна закінчувати, бо прийшов клієнт...». В епоху мобільних телефонів, приватні розмови продавців під час роботи насправді є досить популярною поведінкою, але її універсальність не означає її правоти в будь-якому випадку - в даному, безумовно, ні. Приватний телефон є додатковим "крадієм" часу і "порушником" при виконанні службових обов'язків, що призводить до поспіху або понаднормової роботи. Звичайно, мова йде не про те, що в робочий час не можна провадити приватні телефонні розмови взагалі. Просто вони повинні бути дуже важливими і поодинокими. Багато клієнтів просто виходить з салону, коли бачить, що насправді персонал не знає, хто для кого існує. Щодо пунктуальності варто також пам'ятати, що це відноситься і до замірів та до годин початку монтажу. Тут важливий стандарт, пов'язаний з двома типами поведінки. По-перше, це необхідність інформувати про можливі перенесення, заздалегідь до запланованого часу, у разі його недотримання. По-друге, призначення заміру вікна в більш коротких, ніж в середньому одна година, інтервалах. Доцільніше, щоби інтервал приїзду техніка становив тридцять хвилин, а не годину, часто технік і так приїжджає

незадовго до закінчення цієї години. Година - це для клієнта надто тривале очікування. Це викликає напруження і відчуття втраченого часу і, отже, складається погане перше враження. Не зважаючи на вміння, підтверджене сертифікатами і дипломом вузу, що висять в кабінетах лікарів, все ж важко було б довіритися, наприклад, стоматологу, одягнутому в короткі шорти або комбінезон автомеханіка. Те ж саме відбувається при продажу вікон і дверей.

Декор

Безумовно, на враження від відносин з продавцями салону продажу впливає декор, музика, порядок і аромат. Аромат іноді залишається непоміченим, і буває так, що серед спожитих страв (в частині салону для клієнтів, тому що не завжди є приміщення для персоналу) є так звані "ароматичні" страви (наприклад, піца). Про декор і обладнання варто лише відзначити, що чим він сучасніший, прозоріший і акуратніший, тим краще. Також не варто перестаратися із зайвим багатством, тому що в пам'яті багатьох клієнтів ще зберігається неприємне враження, пов'язане з колишнім декором банків, в яких клієнт почував себе занадто маленьким або мав відчуття, що за все це (напр. мрамур та шкіряні дивани) він дорого платить. Інакше кажучи, салон, як і автомобіль торгових представників фірми, не може викликати почуття жалості, з одного боку, і заздросіть, з іншого.

Одяг продавців

Із враженням від салону нерозривно пов'язано і те, як виглядають продавці, а вірніше, як і наскільки по-діловому вони одягнені. Зважаючи на вартість продукції, яка існує в галузі, тип продукції та складність послуги, а також професійну відповідальність, яку повинні взяти на

себе продавці віконних виробів, одяг продавців не може бути підібраний випадково. В загальному, в цьому питанні є два рішення. Перше: Корпоративний костюм, який застосовується для всіх співробітників, що вже дає шанс, що уніформа відповідна і професійна. Друге рішення - це свого роду добровільний вибір співробітників, який, в свою чергу, при відсутності знань про перше враження від наряду, може викликати небажані враження у клієнтів. Одяг, в якому працює людина, безпосереднім чином впливає на якість роботи і ментальне ставлення до виконуваних завдань. Не може формений одяг на роботі бути вибраний випадково, як в першому, так і в другому рішенні. Не зважаючи на вміння, підтверджене сертифікатами і дипломом вузу, що висять в кабінетах лікарів, все ж важко було б довіритися, наприклад, стоматологу, одягнутому в короткі шорти або комбінезон автомеханіка. Те ж саме відбувається при продажу вікон і дверей. Авторитет продавця повинен будуватись, в першу чергу, на знанні та професійному вмінні, пов'язаному з віконними, монтажними та новітніми будівельними технологіями. Однак, перше враження, викликане, в т.ч., нарядом, вирішує, чи захоче клієнт дати можливість продавцеві проявити ці вміння. Професійні продавці знають, що гарне перше враження - це завоювання довіри. Тим не менш, вони не знають, що відсутність хорошого першого враження - це не тільки відсутність довіри з боку клієнтів, але, крім того, ряд упереджень до обслуговуючого персоналу і компанії. Немає більш складного типу співрозмовника і клієнта, ніж клієнт, що упереджено ставиться до продавця або його компанії. Таким чином, турбота як про враження, створене салоном, так і про враження, створене окремими людьми, дає шанс випередити конкурентів. >





Виставковий зразок віконної конструкції
Одним з найбільш важливих елементів обстави, звичайно ж, є виставкові зразки віконних та дверних конструкцій. Їх кількість, тип, вид – це похідна від стратегії продажу, і, безсумнівно, чим більше ви можете показати клієнту, дати помацати, відкрити, спробувати всіма можливими способами, тим краще. І тут виникає важливий критерій, пов'язаний з так званими „виставками”. Виставкові зразки віконних та дверних конструкцій повинні бути в першу чергу чистими і комплектними. Буває так, що виставковий зразок віконної конструкції - це “склад” запасних частин для поточних реалізацій. Запозичуються тільки “на хвилинку” ручка, планка або кожух для фурнітури. Хвилинка, як відомо, є відносною за своєю довжиною одиницею часу. Неповні виставкові зразки не полегшують продаж, а навпаки, позбавляють аргументів, що впливають

з якості продукції. Чистота зразків - це стандарт, який підтримується, але все-таки добре, якщо кадри пам'ятають про те, що розумній людині не нудно – завжди знайдеться пилюка.

Столик

Салон вікон - це місце, де продаж відбувається, в основному, стоячи біля виставкових зразків віконних конструкцій. Однак настає момент, коли потрібно щось записати, прорахувати, показати, і краще це робити за столиком. З точки зору психології клієнта, краще цей тип діяльності проводити дійсно за столиком, а не за “класичним” письмовим столом з клієнтом, що сидить навпроти. Останнє більше нагадує відносини чиновник-прохач, ніж відносини продавець-клієнт, які повинні бути партнерськими. Купуючи вікна, роздрібний клієнт-інвестор, як правило, планує інвестувати значні суми й очікує іншого комфорту, ніж в

державних закладах, що наводять негативні асоціації, хоча такі заклади зробили величезний прогрес і перестають бути негативним прикладом. Уникаючи стояння або сидіння навпроти свого співрозмовника і займаючи, тим самим, місце поруч з ним, ви можете нівелювати конфронтаційні ситуації, які завжди можуть виникнути.

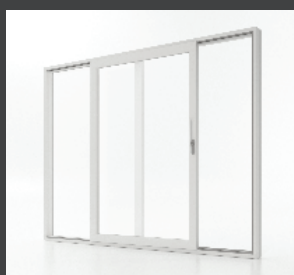
Як бачимо, на імідж та успіх компанії впливає безліч факторів – від суттєвих до, на перший погляд, дріб'язкових. Саме вміння грамотно запрограмувати роботу фірми, як єдиного цілого, та продуктивного взаємозв'язку між усіма її функціональними одиницями, визначає подальшу траєкторію руху компанії та її визнання на ринку. Розумне управління – успішне завтра вашого бізнесу!



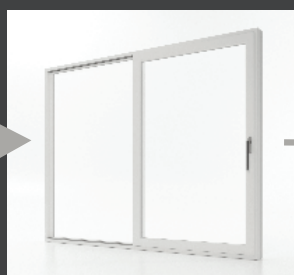
Впустіть
більше сонця
у вашу оселю!

SMART-SLIDE

Інноваційні розсувні двері



Легке ковзання



Просте блокування



Самозакриваюча стулка



Високоякісне ущільнення