

ОКОННАЯ

И Н Д У С Т Р И Я

1/2009



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ АССОЦИАЦИИ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ
ОКОН (АПРОК)

**УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ
ОТДЕЛА ПРОДАЖ**

**ХАРАКТЕРНЫЕ ОШИБКИ МОНТАЖА
МЕТАЛЛОПЛАСТИКОВЫХ ОКОН**

**ПЕРВОЕ НЕЗАВИСИМОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МОНТАЖНЫХ ПЕН**



НОВОСТИ

4

АКТУАЛЬНО

Управление эффективностью отдела продаж или как оконным компаниям выжить в условиях кризиса	8
Характерные ошибки монтажа металлопластиковых окон	12
Первое независимое тестирование профессиональных монтажных пен	25

СТЕКЛО

ОАО «Салаватстекло» – качество, проверенное временем	38
--	----

ПВХ - СИСТЕМЫ

Проплекс–2009. Наш юбилейный год!	42
ВЕКА – Оконные системы	46

АЛЮ - СИСТЕМЫ

Использование системы Reynaers CW86-EF в строительстве	50
--	----



КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

Любое пожелание для любых помещений – у Roto есть решение! 54

СОФТ

Консалтинг в оконной отрасли 58

ОБОРУДОВАНИЕ

Навстречу к успеху вместе с DENVER 62

ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ 64

ПОСТАВЩИКИ И ПРОИЗВОДИТЕЛИ 68

Электронный журнал-каталог «Оконная Индустрия»

Издатель: Медиа-группа «А-Медиа»

Редакция: (495) 445-4203

Мнение авторов может не совпадать с мнением редакции.

За достоверность представленной информации несет ответственность рекламодатель.

a МЕДИА
group

АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ОКОН (АССОЦИАЦИЯ АПРОК) ИЗВЕЩАЕТ, ЧТО 12–13 НОЯБРЯ 2009 ГОДА В МОСКВЕ В ПОМЕЩЕНИИ КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛА «ДОМА НА БРЕСТСКОЙ» (2-Я БРЕСТСКАЯ УЛ., Д. 8) СОСТОИТСЯ 3-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ОГНЕСТОЙКИЕ СВЕТОПРОЗРАЧНЫЕ И ФАСАДНЫЕ КОНСТРУКЦИИ».

НОВОСТИ • НОВОСТИ • НОВ

Ассоциация производителей энергоэффективных окон (Ассоциация АПРОК) извещает, что 12–13 ноября 2009 года в Москве в помещении конференц-зала «Дома на Брестской» (2-я Брестская ул., д. 8) состоится 3-я Международная конференция «Огнестойкие светопрозрачные и фасадные конструкции».

Конференция проводится при поддержке Министерства по чрезвычайным ситуациям РФ, Союза Архитекторов России, Российской Академии архитектуры и строительных наук (РААСН), Московского комитета по архитектуре (Москомархитектура) – Россия.

Организаторы конференции:
АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ОКОН (АПРОК) – Россия.

Научно-исследовательский институт строительной физики РААСН – Россия.

ВНИИПО МЧС РФ – Россия.

Центр сертификации и испытаний «Огнестойкость ЦНИИСК» – Россия.

Основные темы для обсуждения на конференции:

- Мировой опыт защиты зданий от пожара при использовании современных материалов и технологий.
- Современные материалы и технологии для огнестойких светопрозрачных и фасадных конструкций.
- Опыт строительства зданий различного назначения с использованием огнестойких светопрозрачных и фасадных конструкций.
- Методы испытаний и сертификация ог-

нестойких светопрозрачных и фасадных конструкций.

- Экспертиза проектов строительства зданий различного назначения с огнестойкими конструкциями.
- Обсуждение проектов документов по методам испытаний на огнестойкость и нормативным показателям для светопрозрачных и фасадных конструкций.

Конференция предназначена для архитекторов и проектировщиков зданий различного назначения, практикующих экспертов в области строительства, специалистов фирм, проектирующих, производящих и монтирующих светопрозрачные и фасадные конструкции, специалистов испытательных лабораторий и исследовательских организаций, сотрудников государственных и муниципальных органов управления и контроля.

Благотворительная акция компании Roto Frank



НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ ТРЕХ ЛЕТ КОМПАНИЯ ROTO FRANK ПОМОГАЕТ В РАБОТАХ ПО ВОССТАНОВЛЕНИЮ ХРАМА СЯТИТЕЛЯ НИКОЛАЯ ЧУДОТВОРЦА В ГОРОДЕ ПАВЛОВСКИЙ ПОСАД (МОСКОВСКАЯ ОБЛ.)

ОСТИ • НОВОСТИ • НОВОСТИ •

5

На протяжении последних трех лет компания Roto Frank помогает в работах по восстановлению Храма Святителя Николая Чудотворца в городе Павловский Посад (Московская обл.)

Компания Roto в лице специалиста технического сервиса Михаила Гофмана оказала помощь при восстановлении Храма Святителя Николая Чудотворца и ремонте Воскресной школы при храме и предоставила бесплатно комплекты фурнитуры Roto NT для изготовления окон.

Импорт ПВХ в России приближается к докризисным объемам

Импорт ПВХ-С в Россию в августе вырос более чем в 2 раза (до 19,8 тыс. тонн) в сравнении с июлем, сообщают аналитики Маркет Репорт. На внутреннем рынке растет дефицит смолы. В сентябре ситуация еще больше обострилась в связи с остановкой на плановые ремонты крупнейших российских производителей.

Переработчики компенсировали нехватку российской смолы наращиванием поставок ПВХ-С из Китая, США, Венгрии и Германии.

Острый дефицит смолы в Европе и высокие цены привели к тому, что некоторые российские переработчики переориентировались на закупку азиатской смолы. Импортные поставки ПВХ-С компаний Xinjiang Zhongtai и Xinjiang Tianye приблизились к докризисному уровню – суммарный объем импорта составил 8,7 тыс. тонн.

Возобновились поставки смолы производства компании Formosa – 3,3 тыс. тонн и почти 90% от общего объема пришлось на марку Formolon 622.

Вследствие роста цен на алюминий себестоимость производства СПК выросла на 15%

После падения с \$2480 за тонну в сентябре 2008 года до \$1283 в конце февраля 2009 года, цены на алюминий начали расти. Только в июле этого года цена на алюминий на торгах LME выросла более чем на 20%. В настоящее время стоимость тонны алюминия колеблется на отметке \$1855–1845 за тонну.

Доля алюминия в себестоимости производства СПК в зависимости от применяемой профильной системы составляет от 30 до 50%. Вследствие стремительного роста цен на алюминий, который эксперты отмечают с начала второго полугодия 2009 года, выросла и стоимость профильных систем. Сейчас рыночная цена на профиль поднялась на 10–15%.

Однако пока нельзя дать однозначного ответа на вопрос, что выгоднее на фоне снижения объемов строительства, – повышать стоимость продукции и услуг пропорционально росту цен на материалы или идти на снижение доходности ради сохранения и пополнения пакета заказов. Компании зачастую применяют дифференцированный подход.



GUARDIAN ЗАПУСТИЛА В РЯЗАНИ СТЕКОЛЬНЫЙ ЗАВОД И НАМЕРЕНА ПРОДОЛЖАТЬ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

НОВОСТИ • НОВОСТИ • НОВ

«На части объектов можно идти на снижение рентабельности, – отмечает генеральный директор ООО «Гласс Дизайн Фасад» Вячеслав Южаков. – Это в первую очередь относится к объектам массового жилищного строительства, где применяются простые конструктивные решения по остеклению и фасадным работам. На объектах, сложных по конструктиву, стоимость остается высокой, равной докризисному уровню, поскольку при проведении подобных работ увеличиваются и ответственность, и риски подрядных организаций. Сложные фасадные системы, как правило, используются на объектах коммерческой, торговой, рекреационной недвижимости, при строительстве элитного жилья и частной коттеджной застройки».

Guardian запустила в Рязани стекольный завод и намерена продолжать инвестиции в российскую экономику

18 сентября в Рязани открылось новое крупное предприятие по производству флоат-стекла – ООО «Гардиан Стекло Рязань». В церемонии открытия приняли участие члены регионального правительства, архиепископ Рязанский и Касимовский Павел, председатель Совета директоров компании «Гардиан» Расс Эбайд, вице-президент «Гардиан» по Центральной и Восточной Европе Лайош Сапи, генеральный директор ООО «Гардиан Стекло Рязань» Янос Эгуд, посол Люксембурга в России Гастон Стронк, пред-

ставитель посольства США в РФ Джонатан Маркс, члены регионального правительства, руководители зарубежных и отечественных банков, представители бизнес-сообщества.

Строительство ООО «Гардиан Стекло Рязань» осуществлялось в рамках инвестиционного Соглашения между Правительством Рязанской области и Guardian Industries Corporation. Общий объем инвестиций составил 6,2 млрд руб. Мощности завода позволяют производить 25 млн кв. м флоат-стекла в год, а также 7 млн кв. м стекла с покрытием широкого спектра применения.

В настоящее время рязанский стекольный завод является единственным предприятием по производству флоат-стекла, которое компания «Гардиан» построила и запустила в России.

Завод, который компания «Гардиан» при поддержке Правительства Рязанской области построила и запустила в кратчайшие сроки – современное, высокотехнологичное предприятие, совершенно новый уровень производства.

Ввод в эксплуатацию такого крупного промышленного предприятия в Рязани обеспечит не только дополнительные налоговые поступления в бюджет региона (в 2009 г. их сумма составит свыше 40 млн руб.), но и более 300 новых, высокооплачиваемых рабочих мест.

Председатель Совета директоров «Гардиан» Расс Эбайд поблагодарил всех, кто участвовал в осуществлении проекта, за совместное и плодотворное сотрудничест-

во, отметив, что и в дальнейшем корпорация намерена активно взаимодействовать с местными органами власти, в том числе в реализации социальных программ.

Rehau Академия Открывает Новый Учебный Сезон

На следующей неделе в московском учебном центре REHAU Академии состоится сразу несколько семинаров по направлению «Свето-прозрачные конструкции». Среди них – базовый семинар «СК-обзор» и два наиболее популярных среди партнеров компании семинара «Техника продаж/технико-экономическая аргументация для продавцов» и «Монтаж оконных и дверных конструкций».

Слушатели обзорного семинара смогут познакомиться со всеми системами профилей REHAU, получить представление об их технических и эксплуатационных особенностях, а также узнать о пакете сервисной поддержки, которым сопровождается продажа данной продукции. Этот семинар является базовым в программе REHAU Академии – с него начинается обучение представителей оконной отрасли, независимо от их профессиональной специализации и построения дальнейшего курса занятий.

Семинар «Техника продаж», занимавший лидерские позиции в прошлом учебном году, продолжает сохранять свою актуальность и в этом сезоне. Полученные на нем навыки позволяют чувствовать себя более уверенно в условиях нестабильной экономической ситуации и жесткой конкуренции. Данный семинар помогает овладеть методологией продаж современных

светопрозрачных конструкций и получить необходимые технические знания для правильной аргументации в пользу материала ПВХ и конкретных профильных систем.

«Монтаж оконных и дверных конструкций» – также один из самых востребованных семинаров REHAU Академии, ведь монтажная бригада – это лицо фирмы. Во многом именно по монтажникам конечный потребитель судит о предприятии – производителе окон. В связи с этим важное значение имеет подготовка квалифицированных кадров, умеющих применять полученные знания на практике. Участники семинара REHAU Академии познакомятся с технологией проведения монтажных работ, материалах и приспособлениях, узнают об основных ошибках, совершаемых при монтаже, и способах их предотвращения.



Управление эффективностью отдела или как оконным компаниям выжить

В последнее время на оконном рынке на вопрос «Как у Вас дела?» принято иронично отвечать «Нормально. Как у всех». И это связано с тем, что существующий экономический кризис стал настоящим испытанием для оконных компаний. Резко снизилось количество обращений, а, следовательно, и резко упали объемы продаж. И если бы точно знать когда «это все закончится» можно было бы просто подтянуть пояса и просто переждать неприятное время. Но основная проблема заключается в том, что никто не знает даже приблизительное время завершения экономического кризиса. А значит и никто не знает, хватит ли у них вообще запаса прочности пережить это время. Как следствие, тревога на оконном рынке нарастает



Долгих Валерия,
Независимый тренер,
бизнес-консультант,
Специалист в области
продаж

Тел.: 8(916) 917-9894
www.valeria-dolgikh.ru
e-mail: v_dolgih@mail.ru

Но я считаю, что настоящее время должно позитивно сказаться на большинстве оконных компаний. Не смотря на то, что это очень болезненное время, оно как и любой кризис для многих является стимулом к качественному развитию. И в частности стимулом к совершенно новому отношению к управлению продажами компании. Компаниям уже не достаточно просто открывать новые офисы для увеличения объемов продаж, а важно сконцентрироваться на повышении эффективности работы продавцов.

И для того, чтобы показать, почему это важно я остановлюсь немного на процессах, которые происходят сейчас на рынке.

Настоящий экономический кризис привел к повсеместному сокращению персонала, либо сокращение заработных плат в ряде компаний. Это привело к тому, что часть людей осталась (пусть даже и временно) без денежных средств, а часть была вынуждена резко сократить свои расходы. Во-вторых, среди людей стало распространяться паническое настроение и многие, чье положение продолжало оставаться неизменным, предпочли попридержать денежные средства и сократить расходы на случай неожиданных изменений настоящей ситуации не в лучшую сторону. Расходы людей резко уменьшились, а, следовательно, снизился потребительский спрос.

Кроме снижения потребительского спроса изменилось и поведение покупателей. Они стали более требовательными. Стали больше ориентироваться на цену продукта. Но не правильно считать, что потребители стали предпочитать более дешевые продукты более дорогим. Скорее люди стали более требовательными к обоснованности цены продукта. Т.е. они уже не готовы покупать, потому что «не помешает» или потому что «просто понравилось». Они хотят уже точно знать, что они получают за те деньги, которые платят и насколько эти затраты обоснованы. И такое потребительское поведение характерно не только для конечного покупателя (продажи B2C), но и для покупателей-компаний (продажи B2B).

Продаж в условиях кризиса

Интересный факт, доказывающий то, что даже в условиях кризиса для клиента продолжает быть актуальным вопрос качества. Одним из наиболее ярких проявлений кризиса стало резкое снижение эффективности рекламы. Т.е., при сохранении ее качества и количества, в период кризиса количество откликов по ней уменьшилось в 5-6 раз. Но при этом компании (не только оконные), которые уделяли особое внимание качеству своей работы и репутации нисколько не потеряли в новых клиентах. Более того, в условиях, когда большинство компаний вынуждены были снижать цены, такие компании могли позволить себе их повышение.

Это было связано с тем, что основную часть вновь приходящих клиентов таких компаний составляют пришедшие по рекомендациям. А это люди уже заранее уверенные в качестве продукта (услуги) предлагаемого компанией, поэтому готовы платить ту цену, которую запрашивает продавец, даже если она выше, чем у конкурентов.

Описывая ситуацию на рынке в целом можно сказать так: рынок сузился, в результате чего ужесточилась конкуренция между компаниями продавцами, и изменилось потребительское поведение, в частности изменились приоритеты при принятии решения о покупке.

Исходя из этого, можно сделать следующие выводы:

1) Потребительский рынок существует! Он только сузился. Т.е. покупать продолжают, только в меньшем количестве.

2) Т.к. ужесточилась конкуренция, то компаниям нужно прикладывать больше усилий для удерживания своих позиций на рынке.

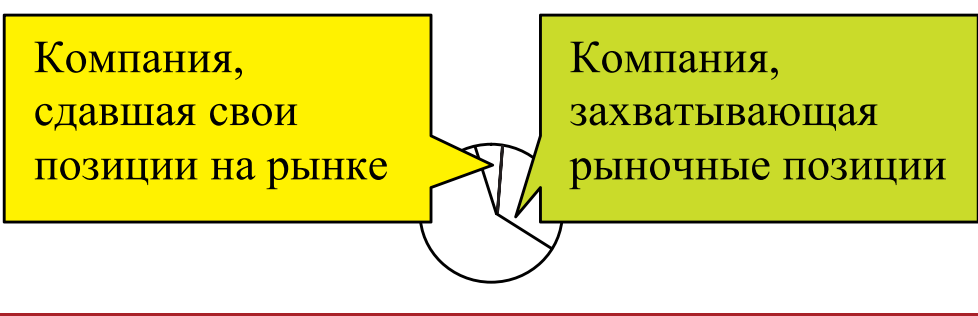
При этом намного легче тем, компаниям, которые заработали себе хорошую репутацию еще до кризиса

И в связи с этим единственный способ выживания для компаний в условиях кризиса – это стать на голову выше своих конкурентов. А так как демпингом и до кризиса компании мало чего добивались, а сейчас и вообще компаниям уже практически некуда снижать цены, то наиболее целесообразный и даже единственный способ выживания для компаний – это повышение эффективности работы отдела продаж.

А именно, основная задача компаний в ситуации экономического кризиса – достигать как можно большего результата имеющимися ресурсами (сотрудниками, рекламой и т.д.). Только компании, которые активизируются в этом направлении, смогут не только выжить в условиях кризиса, но и занять лидирующие позиции на рынке после того, как он пройдет. Потому что на данный момент идет борьба не столько за прибыль сколько за долю рынка. Схематично выгоду компаний ориентированных на активную деятельность в период кризиса можно отобразить так. (Рис. 1 и рис. 2)

Как видно из рисунка, компании, увеличившие свою долю на рынке, получают значительный объем продаж после кризиса. И прирост будет прямо пропорционален тому, во сколько раз расширится рынок, т.е. увеличится потребительский спрос. И как я уже говорила, практически единственный способ занять свою прочную нишу – это повышать эффективность работы отдела продаж своей компании.

Наверняка, читатели этой статьи в этот момент захотят воскликнуть: «Ну, хорошо. По-



Компания,
сдавшая свои
позиции на рынке

Компания,
захватывающая
рыночные позиции

вышать эффективность отдела продаж. В принципе мы не против. Но как это сделать?». И в качестве ответа я освещу основные составляющие повышения эффективности отдела продаж.

Когда мы говорим о повышении эффективности отдела продаж, имеет смысл говорить не об однократном повышении, а об управлении эффективностью.

Любой процесс управления (лошадью, автомобилем, коммуникацией, бизнесом) должен содержать три основных составляющие: цель, действия по направлению к цели и система обратной связи. Без цели мы получаем не управление, а хаотичную езду, разговор ни о чем или «бизнес ради бизнеса». Без действий – стояние на месте и ли молчание. А без обратной связи мы не сможем понять, насколько мы приблизились или удалились от цели, а значит скорректировать в зависимости от этого свои действия. Например, попробуйте положить какой-либо предмет и отойти от него на расстояние 10 метров. После чего честно закройте глаза и с закрытыми глазами дойдите до этого предмета. Скорее всего, Вам это не удастся. Вы либо пройдете мимо, либо не дойдете до предмета, либо вообще уйдете куда-нибудь в сторону. И все это потому, что у вас не было (т.к. глаза были закрыты) возможности на протяжении всего пути получать обратную связь о своем местонахождении относительно предмета. Естественно получив доступ к обратной связи (открыв глаза) Вы сможете найти и подойти к предмету без особого труда.

Следовательно, для того, чтобы управлять эффективностью отдела продаж важно в первую очередь наладить систему обратной связи, т.к.

только так компания может понять насколько далеко та эффективность отдела продаж, которая существует, далека от той, которую хочется видеть. И только так компания может понять, насколько принимаемые меры приводят к повышению эффективности, а значит принимать решение о продолжении этих мер или об их прекращении.

Основу системы обратной связи составляют критерии оценки достижения результата. В нашем случае это критерии оценки эффективности работы отдела продаж. Выбор критерия будет определять качество получаемой нами обратной связи.

В большинстве компаний таким критерием является объемы продаж. Но объемы продаж не являются результатом работы только продавцов. На них также влияет масса других факторов: реклама, маркетинговая политика компании, состояние рынка. И ориентируясь только на показатели объемов продаж, мы рискуем либо приписать продавцам не заслуженные ими достижения, либо наоборот приписать заслуги продавцов на счет рекламы, новых маркетинговых ходов, особенностей рынка и т.д. И в том и в другом случае мы получаем не очень хороший для компании результат, т.к. «расслабляемся» в ситуации, когда наоборот следовало бы «напрячься» и уже предпринимать какие-либо меры, либо не поддерживаем позитивные изменения в компании, тем самым сводя их практически к нулю.

Поэтому для того, чтобы действительно управлять эффективностью отдела продаж, нам нужен инструмент, который бы оценивал только работу отдела продаж, без примеси влия-



ний рекламы, маркетинга и остальных составляющих. Для того, чтобы такой критерий определить нужно четко разделить функции отдела продаж и функции рекламы, маркетинга и т.д. Что я и предлагаю сейчас и сделать. Давайте рассмотрим процесс продаж и роль отдела продаж в нем на примере двух распространенных типов продаж: розница и активные продажи.

ПРОЦЕСС ПРОДАЖИ В РОЗНИЦЕ

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ



Как мы видим из схемы у отдела продаж строго определенный участок в общем процессе продаж. Его задача «зацепить» как можно больше потенциальных клиентов, привлеченных рекламой, и подвести их к заключению договора. Следовательно, наиболее целесообразно оценивать их эффективность по тому, какой процент первичных обращений завершились заключением договора.

Т.е. критерием оценки эффективности работы отдела продаж в этом случае лучше выби-

рать КПД (Кoeffициент полезного действия). Рассчитываться он будет по следующей формуле:

$$КПД = \left(\frac{\text{Количество заключенных договоров}}{\text{Количество первичных обращений}} \right) * 100\%$$

В большинстве оконных компаний (если не во всех) а данный момент такой КПД отдела продаж не превышает и 15%. Уже увеличение КПД на 5% приводит к заметному повышению объемов продаж компании. Что же говорить, если повысить КПД до 40-50%.

Владея инструментом оценки наших действий направленных на повышение эффективности работы отдела продаж, мы уже можем переходить и к самим действиям. И действия эти вполне логичны, хотя и требуют для своего применения специальных знаний:

1. Повышать мастерство продавцов.
2. Выработать яркое, выделяющееся среди конкурентов позиционирование своей компании.
3. Выработать более выигрышную стратегию работы продавцов по сравнению со стратегией продавцов конкурентов.
4. Оптимизировать работу отдела продаж с точки зрения ведения клиента и минимизации «зон потери клиентов»

Ну что ж, время подводить итоги. Время экономического кризиса будет переломным для большинства оконных компаний. И для кого-то это будет не «перелом», а «скачок вверх». Но естественно, только для тех компаний, которые готовы делать такой скачок, а значит серьезно менять свое отношение работе компании и в частности к работе отдела продаж.

Характерные ошибки монтажа металлопластиковых окон

Установленные в проем здания окна работают в весьма неблагоприятных условиях, подвергаются постоянным климатическим нагрузкам, таким как: дождь, снег, солнечный перегрев летом и переохлаждением зимой, а также механическим воздействиям — движениям окна под напором ветра, эксплуатационным нагрузкам, изменениям формы вследствие нагревания и т. п.

При монтаже окон часто забывают о том, что оно должно составлять единую и прочную систему со стеной здания. Если только соединение окно – стена выполнено неправильно – а в реальной жизни это происходит часто – то его разрушение в лучшем случае начнется через год–два после начала эксплуатации, а в худшем – сразу после установки окна. Поэтому квалифицированный монтаж металлопластиковых окон, выполнение требований по теплоизоляции,

пароизоляции и водозащите – предпосылка длительного срока службы окна.

В данной статье обобщены характерные ошибки, которые часто возникают по халатности или по незнанию в процессе монтажа металлопластиковых окон и являются распространенной причиной жалоб жильцов, преждевременного выхода окон из строя. Данные собраны из отечественной и зарубежной печати, а также из бесед с опытными монтажниками металлопластиковых окон.

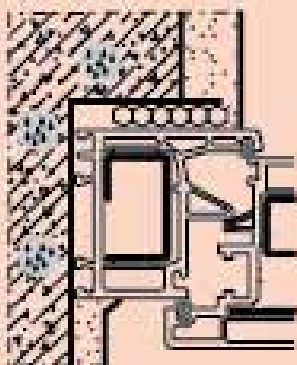
Характер ошибки

Последствие ошибки

Как правильно

1. ОШИБКИ В ОПРЕДЕЛЕНИИ РАЗМЕРОВ ОКНА

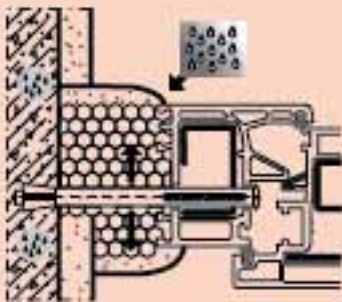
Окно слишком велико для проема.



Если окно велико по ширине – невозможно уплотнить откосы. Если окно велико по высоте – нет места для подоконного профиля, подоконника и отлива. Нет зазоров для теплового расширения. Происходит увлажнение откосов в зимний период за счет конденсации влаги. В летний период – деформация рам из-за зажатия в результате нагревания на солнце, лопание стеклопакетов.

При замерах оконных проемов производить замеры на трех уровнях (верх, середина высоты, низ), а также по трем вертикалям (по сторонам и на середине ширины), производить также измерение диагоналей. При замене окон произвести вскрытие откосов оконного проема для проверки размеров старой рамы. При определении размеров окон принять во внимание минимальные зазоры на тепловое расширение (табл. 1).

Окно слишком мало для проема.



Крепежные элементы испытывают большие нагрузки за счет большого изгибающего момента (движение окна показано стрелками). При увеличенном напоре ветра – разуплотнение стыка и разрушение штукатурки. Если зазоры велики – перерасход монтажной пены.

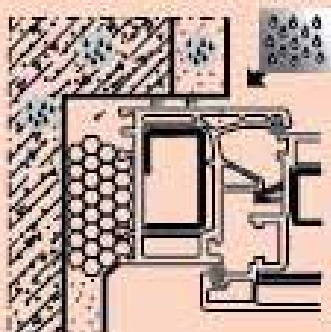


Табл. 1. Минимальный размер щели (А) между окном и откосами.

	Уплотнение полиуретановой пеной			Уплотнение расширительной лентой		
	до 1,5	до 2,5	до 3,5	до 1,5	до 2,5	до 3,5
Длина элемента, м	10	15	20	8	8	10
Белый профиль, мм	15	20	25	8	10	10
Цветной профиль, мм						

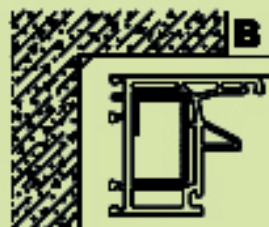
2. ОШИБКИ В УСТАНОВКЕ ОКНА В ЧЕТВЕРТЬ

Установка окна вплотную к четверти без оставленного зазора на тепловое расширение для уплотнительных прокладок.



Установка окна в стык с четвертью исключает возможность уплотнения стыка. Остается охлаждающая щель, в которую снаружи проникает атмосферная влага и холодный наружный воздух. Низкая теплоизоляционная способность недостаточно изолированного стыка (шва) обуславливает охлаждение стены, конденсацию влаги и возникновение термомостов. После встраивания окон, вначале влага появляется на откосах оконных проемов и в перемычке, а затем на стенах, образуя пятна (см. на рисунке), которые со временем значительно увеличиваются.

Основной принцип правильного исполнения: окна монтировать с соблюдением необходимых зазоров А и В для теплового расширения, рассчитанных на уплотнительные прокладки и удлинение оконных рам (таблицы 1 и 2).



Характер ошибки

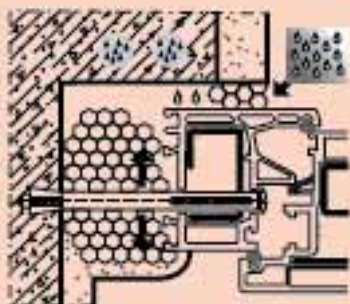
Последствие ошибки

Как правильно

Установка окна с рамой, спрятанной за четверть.



Установка окна с рамой, правильно установленной в широкой четверти, но со слишком большим зазором для теплового расширения со стороны откоса.



Ощутимая при прикосновении влажность штукатурки, заметные пятна подтеков, появляющиеся со временем плесневые грибки. В зимний период—конденсация влаги на откосах оконных проемов, у оконных рам.

Установка окна с рамой, полностью спрятанной за четверть, обуславливает то, что вода получает возможность затекать непосредственно в фальцы створок. Избыток воды перетекает в помещение. Мокрые фальцы представляют собой термомосты. Уплотнительные прокладки подвергаются непосредственно намоканию и примерзанию к рамам в зимний период. Этот дефект встречается в случае очень широких четвертей. На поверхности створок появляется конденсат. Крепежный штырь нагружается за счет большого изгибающего момента, поскольку он слишком «провисает» в воздухе, упрочнение положения окна в откосе является недостаточным, при напоре ветра окно перемещается в поперечном направлении (стрелки на рисунке), уплотнение разрыхляется, и в него затекает ливневая вода. Конденсация влаги на разуплотненных стыках, продувание воздуха сквозь разъединенные стыки.

Таблица 2. Минимальный размер щели (В) между окном и четвертью.

	Уплотнение полиуретановой пеной		Уплотнение расширительной пеной	
	до 2,5	до 3,5	до 2,5	до 3,5
Длина элемента, м	до 2,5	до 3,5	до 2,5	до 3,5
Белый профиль, мм	10	10	8	8
Цветной профиль, мм	10	15	8	8

Основной принцип правильного исполнения: при очень широких четвертях следует использовать широкие рамы коробок или элементов, которые расширяют их до стандартных рам.

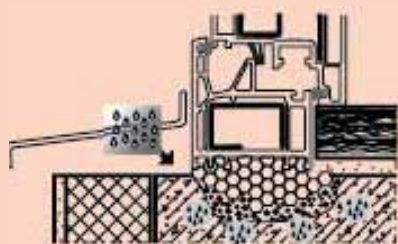
Характер ошибки

Последствие ошибки

Как правильно

3. ОШИБКИ ПРИ ДЕМОНТАЖЕ КОНСТРУКЦИИ

Установка окна в проем без очистки основания проема (при демонтаже старого окна оставлены штукатурка, Строительный мусор, обломки древесины).



В стыках окон со стеной образуются тепловые мосты. Оставшиеся загрязнения поглощают влагу из окружающего воздуха и воду из атмосферных осадков. Не происходит сцепления нанесенной на не очищенное основание полиуретановой пены со стеной. Стык разуплотняется. Сквозь оставленный рыхлый строительный мусор (обломки материала) проходит воздух.

Основной принцип правильного исполнения: окна устанавливать исключительно в отверстия с очищенными поверхностями. В случае неровных поверхностей заполнить пустоты. Чтобы не было дефекта, при монтаже окон следует избегать возникновения тепловых мостов.

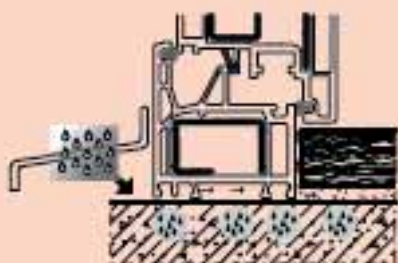
Следует устранять старый уплотнительный материал, выветренные или пораженные коррозией материалы, такие как штукатурка, обломочные материалы и пыль. Особенно тщательно следует вымести обломочный материал (строительный мусор), а также пыль с нижней части проема.

В случае возникновения больших изъянов стены заполнить их соответствующими материалами.

Для эффективного прилегания полиуретановой пены следует, по мере возможности, выровнять откосы.

4. УСТАНОВКА БЕЗ ШПОНОК, КЛИНЬЕВ ИЛИ С НЕПРАВИЛЬНЫМ ИХ РАСПОЛОЖЕНИЕМ

Окно ставится без опорных шпонок (клиньев) непосредственно на откос.

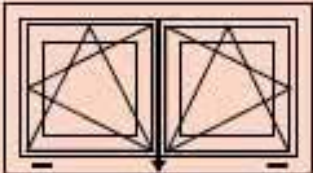
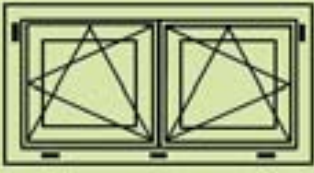


Невозможно уплотнить окно снизу, нет возможности выровнять его по горизонтали. Возможно проникновение воды и продувание воздуха снаружи под рамой в помещение.

Шпонки (опорные клинья) должны устанавливаться очень прочно, способом, не допускающим их перемещения.

Они должны быть выполнены из материалов, не подверженных разрушению и имеющих высокие теплозащитные свойства (пропитанной древесины, пластика). Иногда используют специальные монтажные опоры (см. рисунок).



Характер ошибки	Последствие ошибки	Как правильно
<p>Окно ставится без достаточного количества опорных шпонок (клиньев) или без боковых распорных колодок. Иногда в качестве опорных колодок используются куски кирпича. Боковые шпонки не снимаются после монтажа, окна заклиниваются сверху.</p> 	<p>Возможно провисание окон в зоне импоста. При отсутствии боковых шпонок невозможно выровнять окно по вертикали и правильно его установить. Верхние клинья и боковые шпонки, оставленные после монтажа, препятствуют температурным деформациям. При использовании кирпичных опорных шпонок возможно промерзание в зоне их установки.</p>	<p>Размещение и размеры шпонок должны обеспечивать возможность выполнения теплоизоляции. Шпонки должны располагаться в самых «горячих точках» рамы: у наружных углов, под импостом, под соединением окон, при чем способом, не ограничивающим тепловое расширение профилей и в тоже время обеспечивающим стабильную посадку окна. Боковые шпонки являются защитными приспособлениями на время монтажа окон, после закрепления окон их следует убирать. Заклинивание окна с каждой стороны делает невозможной температурную деформацию, т.е. лишает ее пространства. Шпонки не должны выступать из-под рамы. Шпонки должны укладываться на плоской поверхности.</p> 

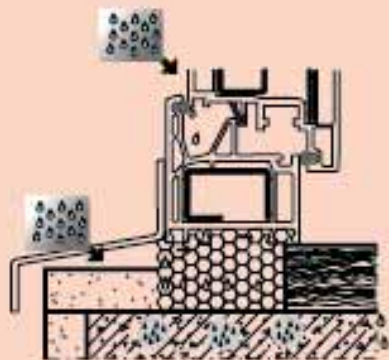
5. УСТАНОВКА ОКНА БЕЗ ПОДОКОННОГО ПРОФИЛЯ

<p>Установка окна без подоконного профиля, наружный отлив прикреплен к раме. Водоотвод осуществляется под отлив. Установка окна без подоконного профиля дает возможность затекания воды под отлив.</p>	<p>Отсутствие возможности смонтировать отлив под рамой окна обуславливает перетекание ливневой воды под раму окна, а затем из-под нее в помещение, увлажнение стены под окном, разуплотнение соединения, промерзание стены в зимний период, продувание воздуха сквозь разуплотненные соединения, коррозию штырей, дюбелей, анкерных болтов и другие значительные дефекты. Выполненная таким образом установка подоконника никогда не будет полностью непроницаемой в стыке с рамой окна.</p>	<p>Подоконный профиль должен использоваться в любом случае: как при замене старых окон, так и при установке новых. Надо помнить, что при определении размера окна следует отнять 3 см высоты от размера проема для подоконного профиля. Подоконные профили должны привинчиваться к рамам окон. Они предоставляют возможность монтировать отливы под рамами окон. Применение подоконных профилей обеспечивает выполнение полного уплотнения под окном. Подоконные профили должны быть более узкими, чем рамы, для возможности установки отлива и подоконника.</p>
--	--	--

Характер ошибки

Последствие ошибки

Как правильно

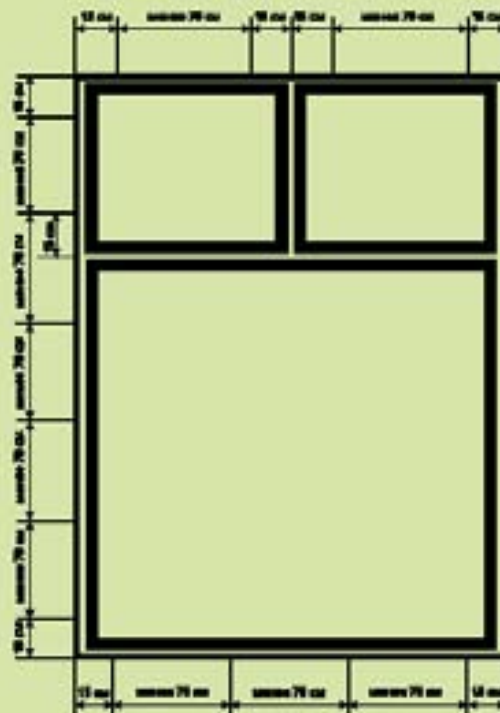
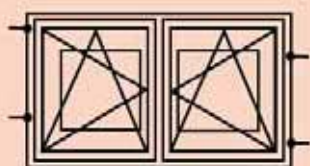


6. УСТАНОВКА С НЕДОСТАТОЧНЫМ КОЛИЧЕСТВОМ АНКЕРНЫХ БОЛТОВ ИЛИ ПЛАСТИН

Монтаж осуществляется без соблюдения основных правил расположения точек крепления, например, только в четырех точках по бокам окна.

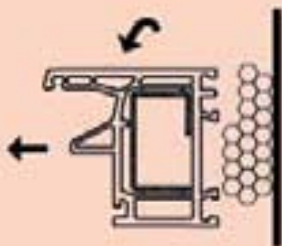
Недостаточность крепления вызывает под действием нагрузок деформацию рам и всего окна, разуплотнение уплотнительных прокладок, растрескивание штукатурки, проникновение влаги в разуплотненный стык, продувание воздуха.

Шаг между крепежными элементами должен соответствовать требованиям, определенным в монтажной документации. Рекомендуется придерживаться правил, изображаемых на рисунке.



Характер ошибки

Происходит разуплотнение стыков под действием нагрузок (ветер, эксплуатационные и тепловые нагрузки).



Последствие ошибки

Недостаточность крепления вызывает под действием нагрузок деформацию рам и всего окна, разуплотнение уплотнительных прокладок, растрескивание штукатурки, проникновение влаги в разуплотненный стык, продувание воздуха.

Как правильно

Шаг между крепежными элементами должен соответствовать требованиям, определенным в монтажной документации. Рекомендуется придерживаться правил, изображаемых на рисунке.

Обязательное крепление окна к нижнему и верхнему откосам.

Штыри (винты) анкерных связей необходимо сажать в монолитный материал (см. рисунок).

Использовать только крепежные элементы, подходящие к системе.

Подбирать соединительные элементы по виду стены.

Отверстия под винты анкерных связей, под штыри или специальные винты должны просверливаться без удара. Винты подтягивать равномерно, плавно, не вызывая напряжений в рамах коробок.

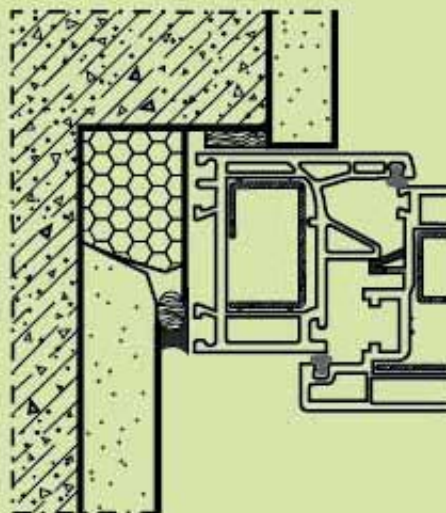
7. НЕПРАВИЛЬНОЕ УПЛОТНЕНИЕ ОКНА В СТЕНАХ С ЧЕТВЕРТЬЮ

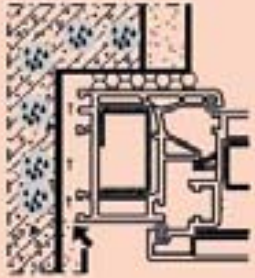
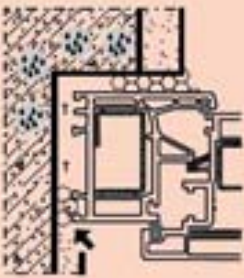
Отсутствие уплотнения окна со стороны четверти.



При отсутствии изоляции со стороны четверти встык проникает влага и дождевая вода, вызывающие увлажнение стены и снижение теплоизолирующих свойств. Появление увлажнения стены, продувание воздуха сквозь разуплотняющийся свес, затекание воды в стену.

Один из вариантов правильного уплотнения.



Характер ошибки	Последствие ошибки	Как правильно
<p>Отсутствие уплотнения рамы со стороны откоса.</p> 	<p>При отсутствии изоляции со стороны четверти встык проникает влага и дождевая вода, вызывающие увлажнение стены и снижение теплоизолирующих свойств. Появление увлажнения стены, продувание воздуха сквозь разуплотняющийся свес, затекание воды в стену.</p>	<p>Основной принцип: уплотнение изнутри должно быть плотнее, чем снаружи. Со стороны внутренней поверхности монтажного шва должны располагаться более плотные, влаго-и паронепроницаемые материалы, а с наружной—влагонепроницаемые, но более паропроницаемые. Тщательно уплотнить стык рамы окна с откосом и с четвертью. При уплотнении окон следует избегать возникновения тепловых мостов.</p>
<p>Установка окна без уплотнения внутренней части стыка (от откоса до четверти).</p> 	<p>При отсутствии изоляции со стороны откоса, несмотря на уплотнение со стороны четверти, появляется увлажнение откосов, развитие плесени на них, увлажнение рам. Причиной является попадание внутрь стыка влаги из воздуха и ее конденсация в толще стыка со снижением теплоизоляционных свойств и образованием плесени.</p> <p>Несмотря на с виду достаточное уплотнение, при отсутствии уплотнения стыка от откоса до четверти постепенно из-за его недостаточности появляется увлажнение стен, а через более длительный период — описанные выше повреждения.</p>	<p>Снаружи, например, использовать саморасширяющиеся ленты из пористого полиуретана, проницаемой для пара и непроницаемой для проникновения атмосферных осадков, что необходимо для высыхания зоны стыка и обеспечения его непроницаемости для протекания воды и продувания воздуха.</p> <p>Сжатая лента обеспечивает непроницаемость соединения на длительный период эксплуатации окна.</p> <p>Возможно применение слоя паропроницаемых герметиков.</p> <p>Избегать наружного прилегания штукатурки к раме.</p> <p>Изнутри использовать паронепроницаемую пленку или полиуретановые шнуры с круговым сечением и герметик, накладываемый в щель на шнур. Такое соединение является паронепроницаемым и вместе с тем эластичным, что обеспечивает непроницаемость при температурных деформациях окна.</p> <p>Полиуретановые шнуры и наносимый силикон опирать со стороны откоса на ровную штукатурку, а со стороны рамы—на плоскую подложку.</p> <p>Для соединения использовать полиуретановую пену, впрыскиваемую на ровное, очищенное и обеспыленное основание. Заполнить пеной все соединение.</p>

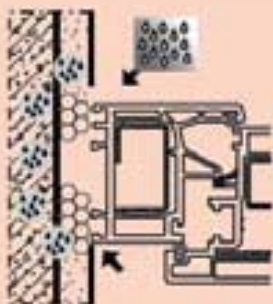
Характер ошибки

Последствие ошибки

Как правильно

8. НЕПРАВИЛЬНОЕ УПЛОТНЕНИЕ ОКОН В СТЕНАХ БЕЗ ЧЕТВЕРТИ

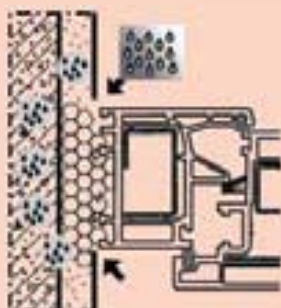
**Отсутствие уплотнения
внутри стыка.**



**Неполное уплотнение,
заштукатуривание**



**Уплотнение только
полиуретановой пеной.**

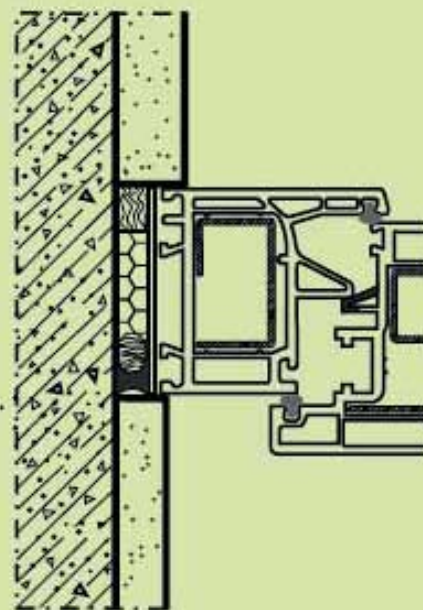


Недостаточное уплотнение соединения, подвергающегося медленному разуплотнению. Проникновение изнутри в стык влаги из воздуха и ее конденсация, а снаружи—дождевой воды вызывает увлажнение стены и снижает ее теплоизолирующую способность. Спустя некоторое время эксплуатации—увлажнение стены, развитие плесени, снижение температуры, конденсация влаги на рамах, стеклах окна и откосах.

Введение штукатурки в соединение исключает возможность компенсации тепловых и механических напряжений окна, т.к. нет зазора. Уплотнение соединения, повышающего жесткость конструкции, подвергается ускоренному разуплотнению. Проникновение изнутри в стык влаги из воздуха и ее конденсация в соединении, а снаружи—ливневой воды вызывает явления, описанные выше.

Несмотря на с виду правильное уплотнение стыка, оно недостаточно. Постепенно, с порадически появляется увлажнение.

Один из вариантов правильного уплотнения.



Подбирать соединительные элементы (штыри, анкерные связи) в соответствии с видом стены.

Наружный подоконник прикрепить под окно.

Использовать под подоконником уплотнительные ленты.

Остальные рекомендации аналогично п.7.

9. НЕПРАВИЛЬНОЕ УПЛОТНЕНИЕ ОКНА В СТЕНАХ С ВНУТРЕННИМ УТЕПЛЕНИЕМ

Установка окна за пределами средней плоскости изолирующего слоя трехслойной стены



Установка окна за пределами плоскости тепловой изоляции в конструкции с четвертью.



При установке окна за пределами плоскости тепловой изоляции в конструкциях без четверти возникают температурные мосты на стыке окна со стеной. Ливневая вода может проникать в систему изоляции.

После встраивания окон на откосах и в верхней обвязке наблюдается появление увлажнений стены, которые с течением времени значительно увеличиваются. Ощутимая при прикосновении влажная, «холодная» штукатурка, заметные пятна подтеков, со временем появление плесневых грибов.

В конструкциях с четвертями. Установка окна за пределами средней плоскости изолирующего слоя трехслойной стены приводит к тому, что после установки окон на откосах и в верхней обвязке появляются увлажнения стены. Проникновение влажного воздуха в слой изоляции, конденсация влаги.

Влажная, «холодная» штукатурка, заметные пятна подтеков, со временем появление плесневых грибов.

Основной принцип правильного исполнения—избегать разрывов тепловой изоляции. Система «окно—стена» должна образовывать «монолит».

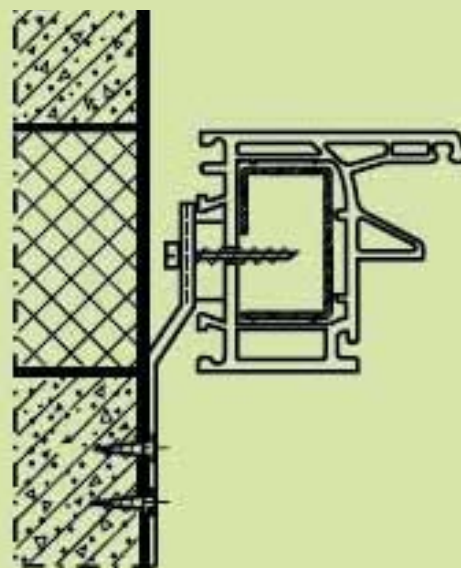
Окна устанавливать в плоскости тепловой изоляции таким образом, чтобы не происходил ее разрыв.

При очень широких щелях использовать защитные (покрывающие) элементы, как, например, направляющие ролеты, прочно прикрепленные к рамам окон.

Снаружи использовать, например, эластичные ленты из паропроницаемого пористого полиуретана, что необходимо для высыхания стыков, либо специальные паропроницаемые герметики.

Изнутри использовать ленты из паронепроницаемой пленки либо паронепроницаемые герметики.

Окна крепить исключительно на анкерные связи из листового металла



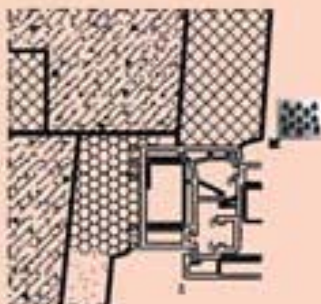
Характер ошибки

Последствие ошибки

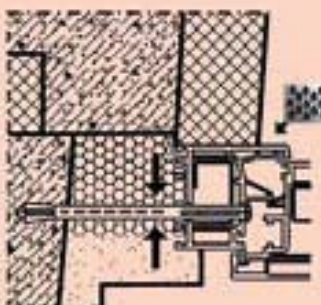
Как правильно

10. ОШИБКИ МОНТАЖА В ЗДАНИЯХ С НАРУЖНЫМ УТЕПЛЕНИЕМ

Рама окна, прикрытая снаружи слоем изоляции.



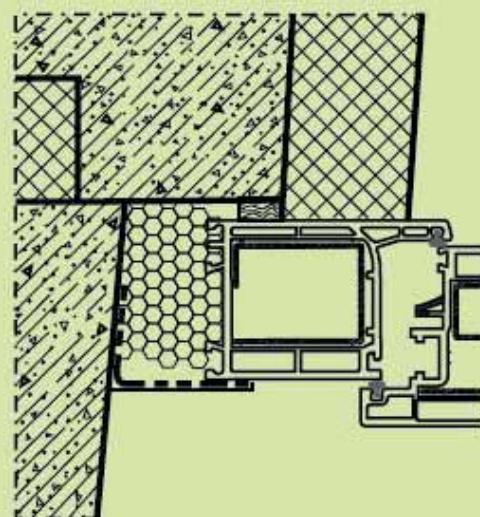
Установка окна со слишком большим зазором от откоса.



Установка окна с рамой, полностью упрятанной за четверть, обуславливает то, что вода получает возможность беспрепятственно затекать в фальцы створок.

Установка окна с рамой, установленной правильно в утепленную четверть, но со слишком большим зазором для теплового расширения со стороны откоса, приводит к тому, что спустя некоторое время эксплуатации происходит затекание ливневой воды в стык четверти и рамы окна. Затекание ливневой воды под изоляцию. Крепежный штырь испытывает значительные нагрузки за счет большого изгибающего момента (движение окна указано на рисунке стрелками), поскольку слишком «провисает» в воздухе. При увеличенном напоре ветра поперечные движения окна вызывают разуплотнение стыка и растрескивание штукатурки.

Основной принцип правильного исполнения: в случае термореновации использовать широкие рамы четвертей или расширительные элементы. Чтобы не было дефекта, при термореновации избегать перекрывания рам окон наружным утепляющим слоем четвертей.



Снаружи использовать эластичные саморасширяющиеся ленты из пористого паропроницаемого полиуретана для осушения соединения либо паропроницаемые герметики. Изнутри использовать ленты из паронепроницаемой пленки либо паронепроницаемые герметики.

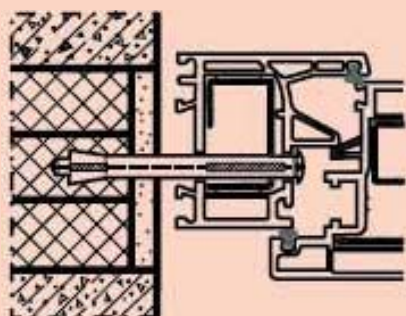
Характер ошибки

Последствие ошибки

Как правильно

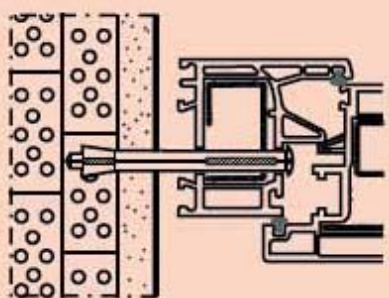
11. НЕНАДЛЕЖАЩАЯ ПОСАДКА КРЕПЕЖНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ, НЕНАДЛЕЖАЩЕЕ КРЕПЛЕНИЕ

Штырь в слое тепловой изоляции.



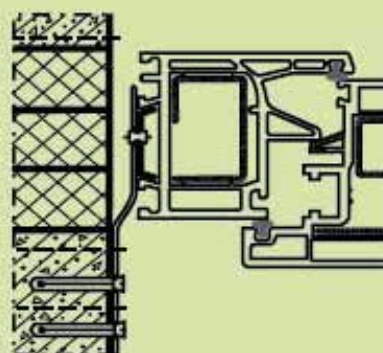
Закрепление окна на штырь, проходящий сквозь слой тепловой изоляции, приводит к тому, что при увеличенном напоре ветра поперечные движения окна вызывают разуплотнение стыка. Конденсация влаги, продувание ветра сквозь разуплотненные стыки. При тепловом нагревании происходит деформация рам. Крепежный штырь (пребывающий под значительной нагрузкой за счет большого изгибающего момента) не имеет жесткой посадки в монолитном материале, заделка окна в откосе оказывается недостаточной—при напоре ветра окно перемещается в поперечном направлении.

Штырь (дюбель) в многодырчатом кирпиче.

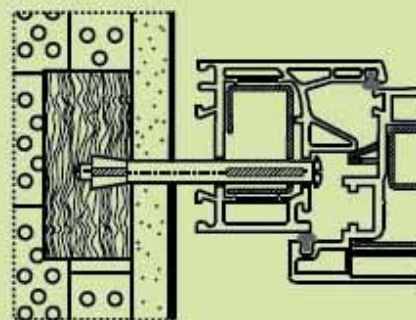


При креплении окна на штырь, проходящий в многодырчатом кирпиче, при увеличенном напоре ветра поперечные движения окна вызывают разуплотнение стыка. Остальные дефекты описаны выше. Крепежный штырь не имеет жесткой посадки в монолитном материале—стенки кирпича разрываются штырем.

В случае многослойных стен с внутренней тепловой изоляцией для крепления окон следует использовать только анкерные связи, прикрепляемые винтами к внутренней части стены.



В случае стен из многодырчатого кирпича посадить в откос вставки из монолитного кирпича или деревянные шпонки, предназначенные для крепления соединительных элементов.



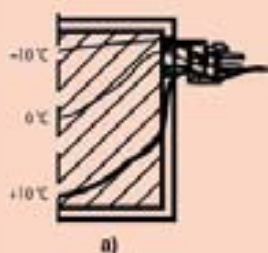
Характер ошибки

Последствие ошибки

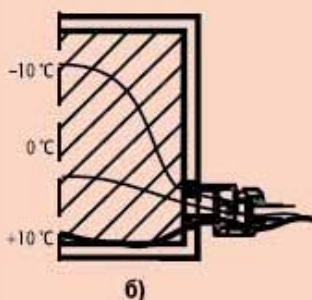
Как правильно

12. НЕПРАВИЛЬНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ ОКНА В ПРОЕМЕ

Окно слишком выступает наружу.



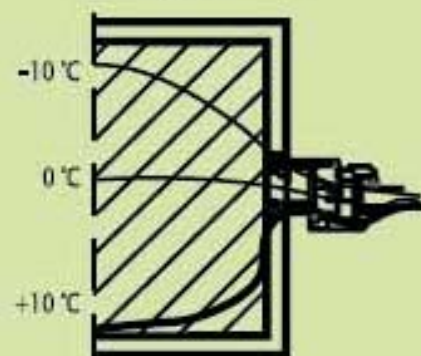
Окно слишком выступает вовнутрь.



а) низкая температура на откосе возле рамы (возможно выпадание конденсата на откосе);

б) повышенные теплопотери через стену.

Окно следует устанавливать по середине проема



В данной статье мы остановились только на основных дефектах монтажа, которые могут привести к существенным проблемам при эксплуатации окон. Довольно часто встречаются также более мелкие ошибки, связанные с незнанием или нерадивостью монтажников либо строителей, проводящих отделочные работы, которые приводят к проблемам эстетического характера. К ним относится неснятые защитной ленты и остатки пены с наружной стороны окон после монтажа, что заставляет через некоторое время с трудом соскребать их с поверхности окон. Во избежание выгибов рамы нельзя туго затягивать крепежные и анкерные болты. При выравнивании окна по вертикали во время монтажа следует использовать не планки уровня, а отвесы с острыми кончиками, иначе возможна не вертикальная установка окна. При монтаже длинного ряда одинаковых окон (например, целого этажа) надо следить, чтобы горизонтальные импосты были на одном уровне. Когда при установке окна необходимо вынуть штапик, то его следует намечать, чтобы он потом точно сел на свое место, иначе возможны зазоры в стыках между штапиками. В любом случае, при монтаже окон мелочей не бывает. Чем внимательнее предприятие подходит к решению этого вопроса, тем меньше проблем оно будет иметь в будущем со своими заказчиками.

Материалы подготовил к.т.н. Марк Айзен

Первое независимое тестирование профессиональных монтажных пен



Уважаемые читатели!

Предлагаем Вашему вниманию результаты исследований: «Первое независимое тестирование профессиональных монтажных пен», специально предоставленные журналу «Оконная Индустрия», украинским партнером журналом «Оконные технологии».

Стало быть, уже не так должны мы заботиться о том, что скажет о нас большинство, а должны заботиться о том, что скажет о нас тот, кто понимает, что справедливо и что несправедливо, — он один да еще сама истина

Сократ (470 до н.э. —399 до н.э.)

Производство окон представляет собой довольно точный процесс, который не заканчивается в тот момент, когда уже готовая конструкция покидает помещение цеха. Для того, чтобы окно на протяжении долгих лет служило заказчику, недостаточно ограничиться лишь выбором качественных материалов и поиском фирмы-производителя с исключительными отзывами. Практически 50% качества работы окна и его эксплуатационных характеристик зависит от правильно проведенного монтажа и грамотно подобранных материалов в зависимости от каждого случая установки.

Понимание важности процесса проведения монтажа оконной конструкции и проблемы выбора качественных материалов легло в основу цикла маркетинговых и физико-технических исследований «В помощь оконщику». Данное мероприятие ставит своей задачей охват широкого спектра материалов и комплектующих для производства и монтажа окон. Организаторами независимых исследований выступили Интернет-каталог www.fasadinfo.com и технико-аналитическое издание «Оконные технологии».





Еще одним фактором, который подтолкнул организаторов к проведению данного мероприятия, стал тот неизмеримый поток низкокачественной продукции, хлынувший на отечественный рынок СПК, дабы удовлетворить спрос в дешевых материалах и комплектующих. Ведь, после изменения динамики роста, на оконном рынке началась ожесточенная борьба за выживание. А стремление снизить себестоимость изделия вновь толкнули производителей искать варианты удешевления окна порой даже в ущерб качеству. Задачей было также выявить те марки, которые причисляют себя к тому или иному классу качества необоснованно, вводя потребителя в заблуждение явно завышенными показателями на упаковке, либо характеристиками, которые не могут быть легко проверены без специальных испытаний.

Первым из общего цикла исследования, по обозначенным причинам, стало тестирование профессиональных полиуретановых монтажных пен, которые представлены на отечественном рынке. В ходе этого мероприятия было запланировано следующее:

- проверить соответствие материалов существующим стандартам и нормативам;
- вывести рейтинг производителей пены по ключевым параметрам и характеристикам;
- проверить соответствие информации, предоставляемой покупателю, реальному качеству продукции;
- провести общий конкурентный анализ продукции.

Несмотря на то, что это первый опыт проведения таких масштабных проектов для

Интернет- каталога www.fasadinfo.com и технико-аналитического издания «Оконные технологии», идея его проведения была с большой инициативой поддержана ведущими производителями профессиональных монтажных пен. В ряд участников вошли лидирующие в Украине производители данной продукции, которые представлены в большинстве своем европейскими и ближневосточными торговыми марками.

К исследованию проявили интерес и представители официальных учреждений, среди которых присутствовали: Мещеряков В.А. (исполнительный директор ассоциации «Украинские производители светопрозрачных конструкций»), а также ведущий специалист отдела испытаний светопрозрачных конструкций института Киев ЗНИИЭП Максим Лозан.

Для того, чтобы провести сравнительный анализ и дать более полную оценку продукции в ходе исследования дополнительно было приобретено несколько образцов профессиональной пены, которая представлена в розничной сети. Организаторы столкнулись с отсутствием официальных представителей данной пены в Украине и, соответственно, невозможностью привлечения их в качестве участников. А, учитывая довольно обширный спектр торговых марок, которые реализуются через рынки и небольшие строительные магазины, единственным правильным решением по выбору образца было определить дополнительные торговые марки для испытания по своему усмотрению. Для этого была приобретена продукция, которая реализовывалась по самым высоким розничным ценам и предлагалась



продавцами, как товар наилучшего качества. Еще одним критерием было широкое присутствие этой пены в розничной сети. Кроме того, одним из участников тестирования был отечественный производитель монтажных пен.

Для того, чтобы не публиковать результаты исследования продукции без согласования с его производителями и исключения обвинений в необъективности, ввиду отсутствия последних в ходе тестирования и фиксации результатов, торговые марки, выбранные в качестве дополнительных образцов полиуретановых пен производства Турции и Украины, приводятся под условными названиями. Возвращаясь к общему регламенту исследования монтажных пен, отметим, что он включал комплекс тестов и замеров, которые проходили в четыре этапа на протяжении 9 дней.

Этапы проведения исследования

День 1

- Фиксирование показателей, указанных производителем на баллоне;
- выдув пены в коробки, определение первичного расширения пены;
- фиксирование показателей по времени образования нелипнувшей пленки и времени первичного затвердения;
- выдув пены в П-образные формы для определения стойкости к стеканию;
- выдув пены в формы для получения образцов для исследования на гигроскопичность.

День 2

- Фиксирование показателей вторичного расширения пены, оценка стойкости к стеканию (адгезия к поверхности).

День 8

- проверка усадки пены;
- оценка размеров и равномерности пор;
- испытание на сжатие образцов монтажной пены.

День 9

- определение гигроскопичности пены.

Далее приводится подробное описание процесса тестирования и фиксируемых результатов по итогам каждого испытания. Обращаем Ваше внимание на то, что целью проведенных исследований было сравнение потребительских свойств пен различных производителей, представленных на рынке Украины. Мы стремились, применяя доступные средства, выявить наиболее сильные стороны монтажных пен и показать их потребителю в сравнении с показателями других аналогичных пен.

Результаты проведенных испытаний не могут быть использованы в качестве материалов для научных работ.





Подробное описание проводимых испытаний

Первым этапом сравнительного исследования был выпуск пены из баллонов в картонные коробки. У подготовленных к заполнению пеной картонных коробок измерили длину и ширину днища, показатели длины и ширины занесли в протокол. Изготовили П-образные желоба из гофрокартона и подготовили емкости с поверхностью, к которой не прилипает монтажная пена (упаковки со слоем полиэтилена на стенках).

Подсоединяя пистолет к баллону, проверяли прочность крепления венчика (крестовины). Наиболее прочно венчики держались на баллонах с пеной «Tytan 65 O2» и «Magic Pro», а на баллонах TUR1 и TUR2 – проворачивались практически без сопротивления. В зависимости от прочности крепления венчика каждому производителю пен, которые участвовали в сравнительных испытаниях, было присвоено определенное количество баллов по показателю «Надежность крепления венчика». Баллы распределились следующим образом: «Tytan 65 O2» и «Magic Pro» получили по восемь баллов и были признаны лучшими по этому показателю; «Penosil» и UK1 получили по семь баллов; «Den Braven» и «Hercul» заработали по шесть баллов, и по пять баллов досталось пенам TUR2 и TUR1.

Каждый баллон с пеной энергично встряхивался в течение 1 минуты. Пенной заполнялись картонные коробки, желоба и специальные упаковки. Желоб располагался вертикально, поверхность желоба смачивалась водой из распылителя. Пену наносили на вертикаль-

ную поверхность желоба в направлении сверху вниз.

Фиксировалось время заполнения желоба, непрерывно контролировалось состояние поверхности пены. Фиксировали время появления нелипнувшей пленки на поверхности пены, полученное время образования пленки заносилось в протокол сравнительных исследований. Быстрее всего покрылась пленкой пена «Magic Pro» – за четыре минуты. Следующей, по времени образования нелипнувшей пленки, оказалась пена «Tytan 65 O2», ей понадобилось четыре с половиной минуты. Далее, по времени образования пленки, пены расположились так: «Penosil» – восемь с половиной минут, «Den Braven», UK1 и TUR2 – по девять минут каждая, «Hercul» – десять с половиной минут и TUR1 – двенадцать минут.

Для наиболее точного оценивания в баллах показателей, выражаемых в цифровом исчислении, использовалась следующая методика оценки: разница между максимальным и минимальным показателями (диапазон оценивания) делилась на количество торговых марок (участников испытаний), в результате чего получался «шаг балла». Затем каждому участнику начислялись баллы в зависимости от его реальных показателей, полученных в каждом конкретном испытании. Таким образом, максимальной оценкой была «9», минимальной – «1», а промежуточные оценки определялись, исходя из отношения показателя к шагу балла.

По показателю времени образования нелипнувшей пленки на поверхности пены оценоч-



ные баллы распределились следующим образом: максимальную оценку получила пена «Magic Pro» – девять баллов, следующей, по времени образования нелипнувшей пленки, оказалась пена «Tytan 65 O2» – восемь с половиной баллов. Далее пены расположились так: «Penosil» – четыре с половиной балла, «Den Braven», UK1 и TUR2 – по четыре балла каждая, «Hercul» – два с половиной балла и TUR1 – один балл. Этот показатель важен для заполнения больших объемов послойно. Чем быстрее покрывается пленкой пена, тем меньше времени нужно ждать, чтобы нанести следующий слой, соответственно, тем быстрее можно выполнить работу.

Консистенцию пены, залитую в желоба, непрерывно контролировали с целью зафиксировать время первичного затвердения пены. Полученное значение времени первичного затвердения занесли в протокол сравнительных исследований. Быстрее всех затвердела пена UK1 – за девятнадцать с половиной минут – и заработала максимальные девять баллов. Следующей, за двадцать три с половиной минуты, затвердела пена TUR2, ее оценка – 7,44 балла. Остальные пены показали следующие результаты: «Tytan 65 O2» – двадцать четыре минуты и 7,24 балла, по двадцать пять минут – «Penosil» и «Den Braven», которым было присвоено по 6,85 балла, TUR1 – двадцать восемь минут и 5,68 балла, «Hercul» – тридцать семь минут, за которые было присвоено 2,17 балла, и «Magic Pro» – сорок минут и один балл. Быстрое затвердевание пены позволяет быстрее начать обрезать излишки, обработать ее.

Предварительно планировалось сравнить пены на устойчивость к стеканию, для этого и были изготовлены и заполнены пеной вертикальные желоба. Но все исследуемые пены показали очень хороший результат в этом отношении. Смещение пены за нижнюю отметку желоба было весьма незначительным, и, затруднившись интерпретировать это смещение, как стекание пены или просто ее расширение, мы присвоили всем пенам высший балл оценивания устойчивости к стеканию – 9 баллов, отметив равную высокую устойчивость к стеканию у всех испытываемых пен.

Внутренние поверхности картонных коробок смачивали водой из распылителя. Коробки заполняли пеной послойно до полного выхода пены из баллонов.

Каждый слой пены смачивали водой из распылителя, наносили следующий слой не раньше, чем через минуту после нанесения предыдущего слоя. Измерили высоту столба свежей пены в коробке, занесли значение высоты столба в протокол сравнительных исследований. Умножив высоту столбца пены на площадь основания коробки и прибавив один литр (объем пены, которая была использована для заполнения упаковок с полиэтиленовыми стенками и желобов), получили объем первичного расширения пены. Максимальный объем первичного расширения показал «Tytan 65 O2» – 51,1 литра, за ним «Magic Pro» – 39,2 литра, «Penosil» – 38,1 литра, «Den Braven» – 29,6 литра, «Hercul» – 25,5 литра, UK1 и TUR1 – по 23,6 литра каждый, TUR2 – 22,1 литра. В зависимости от пока-



зателей первичного расширения каждой испытанной пене было присвоено определенное количество баллов. Баллы распределены следующим образом: максимальное количество баллов было отдано пене «Tytan 65 02» – 9 баллов, за ней следует «Magic Pro» – с 5,82 баллов, «Penosil» – 5,41 балла, «Den Braven» – 3,05 балла, «Hercul» – 1,92 балла, UK1 и TUR1 – по 1,41 балла каждый, TUR2 – 1 балл.

Несколько слов о впечатлениях от особенностей выдувания различных пен «Tytan 65 02»

Пены из баллона выходит много. Однако она не терпит спешки при использовании. Выдувать ее нужно медленно и заполнять большие объемы послойно, позволяя застыть предыдущему слою перед нанесением следующего. Иначе возможно образование пустот и каверн либо нитей полиуретана в массе пены, что может привести к снижению качества заполнения шва. Вынужденная медленность работы с этой пеной компенсируется отсутствием неприятного запаха и отсутствием выделения токсичных паров изоцианатов из свежей пены. После полного выхода пены из баллона в нем еще находится остаточное давление вытесняющего газа, что следует учитывать при смене баллона на пистолете.

«Magic Pro»

Пена очень устойчивая к стеканию и оплыванию. Создается ощущение «сухой» пены, то есть как Вы ее уложили, так она и затвердевает. Эту особенность пены следует учитывать при заполнении пустот сложной формы и тщательно следить за тем, чтобы сразу заполнять

все «закоулки» шва, поскольку сама пена туда вряд ли заползет. Пена идеально подходит для заполнения как вертикальных швов, так и для горизонтальных швов с достаточно большой высотой заполнения. Можно быть уверенным в том, что пена не сползет, не оплывет, не растечется, а максимально сохранит форму, приданную ей во время выдувания из баллона, и обеспечит качественное и равномерное заполнение шва.

«Penosil»

Наиболее удачно сбалансированная пена из тех, что были представлены в испытаниях. Удобная для нанесения плотная консистенция пены позволяет работать наиболее комфортно. Равномерность консистенции пены, как в начале выхода пены при почти полном баллоне, так и в конце выхода пены из почти пустого баллона, позволяет уделять меньше внимания настройкам пистолета. Умеренная мягкость свежей пены позволяет ей заполнить все неровности шва, и в то же время достаточно высокая устойчивость к оплыванию позволяет пене сохранять форму в шве.

«Den Braven» и «Hercul»

Эти марки хорошо сбалансированы по консистенции и выходу пены. Некоторая неравномерность выхода вынуждает к более частому встряхиванию баллона во время выдува пены и дополнительного подстраивания пистолета. В ходе работы с пеной чувствуется определенный запах. Хотелось бы отметить отличное качество пистолета для пены торговой мар-



ки «Den Braven». Он обладает «растянутым» диапазоном движения пусковой скобы по отношению к степени открывания выходного отверстия. Это свойство в комплексе с исключительной мягкостью и плавностью хода пусковой скобы позволяет очень тонко регулировать выход пены и наносить ее с почти хирургической точностью.

UK1, TUR1 и TUR2

Показали непредсказуемость поведения пены при выходе. Резкие смены скорости выхода пены из баллона и изменения консистенции требуют постоянного повышенного контроля процесса нанесения пены и гораздо более частого встряхивания баллона с пеной. Для улучшения перемешивания ингредиентов пены в баллоне UK1 находится специальный шарик.

Каждый баллон взвешивали до и после использования, таким образом получили массу выхода продукта в граммах. Испытываемые пены показали следующие результаты по массе выхода продукта: «Tytan 65 O2» – 899 граммов, «Magic Pro» – 880 граммов, «Penosil» – 874,5 грамма, «Den Braven» – 866,5 грамма, «Hercul» и TUR2 – по 809 граммов, TUR1 – 775,5 грамма и UK1 – 738,5 грамма.

После выхода пены из баллона, она, под действием выделяющихся в процессе полимеризации газов, продолжает расширяться еще не некоторое время.

Для полного расширения отливок пены они были выдержаны в течение суток. По истечении суток отливки были взвешены, и был измерен их объем. Таким образом, были получе-

ны показатели плотности пен, а также объем полного и вторичного расширения.

Наиболее плотной оказалась пена TUR2 – 17,4 грамма на литр, за этот показатель ей было присвоено максимальные девять баллов. Следующей за ней пеной была «Den Braven» – 16,73 грамма на литр и 8,47 балла. Далее пены расположились следующим образом: TUR1 – 16,41 грамма на литр и 7,91 балла, «Hercul» – 16,05 грамма на литр и 7,27 балла, «Penosil» – 15,5 грамма на литр и 6,33 балла, «Magic Pro» – 15,41 грамма на литр и 6,17 балла, UK1 – 14,02 грамма на литр и 3,76 балла и «Tytan 65 O2» – 12,43 грамма на литр и один балл.

Максимальный объем полного расширения показал «Tytan 65 O2» – 66,61 литра и заслуженные девять баллов за этот показатель. За ним идет «Penosil» – 51,72 литра и 3,9 балла. Далее «Magic Pro» – 51,26 литра и 3,8 балла, UK1 – 47,48 литра и 2,5 балла, «Den Braven» – 47,02 литра и 2,4 балла, «Hercul» – 45,45 литра и 1,8 балла, TUR1 – 45,25 литра и 1,7 балла и, наконец, TUR2 – 43,04 литра и один балл.

Как известно, одним из главных показателей качества профессиональной пены является минимальное вторичное расширение, при котором можно быть уверенным в том, что шов не «разопрет» пеной и не деформирует сопрягаемые конструкции.

Минимальное вторичное расширение среди испытываемых торговых марок показали пены «Magic Pro» и «Tytan 65 O2», показавшие значения 26,55 и 26,59 процентов вторичного расширения по отношению к объему первичного выхода пены. Эти пены разделили



первое место и получили по девять баллов каждая. Далее, по результатам вторичного расширения, пены распределились так: на втором месте «Penosil» – 30,5% и 8,52 балла, «Den Braven» – 52,36% и 5,88 балла, «Hercul» – 70,29% и 3,7 балла, TUR1 – 83,84% и 2,06 балла, TUR2 – 85,62% и 1,85 балла, UK1 – 92,64% и один балл.

Имея значения объема полного расширения и стоимость пены, мы определили удельную стоимость каждого литра готовой затвердевшей пены. Для этого разделили стоимость баллона пены на значение максимального объема полного расширения. Показатель стоимости готовой пены имеет намного большее значение, чем цена баллона, т.к. определяет реальную стоимость, которую платит покупатель за готовый продукт, а не за его упаковку.

Наилучшее соотношение цена/выход получилось у «Tytan 65 O2» – 0,68грн./л, за что ему было начислено девять баллов. Следующей оказалась пена «Magic Pro» – 0,74грн./л и 7,01 балла. За ними TUR2 – 0,81грн./л и 4,77 балла, UK1 – 0,82грн./л и 4,63 балла, «Hercul» – 0,86грн./л и 3,39 балла, Penosil» – 0,87грн./л и 3,02 балла, TUR1 – 0,88грн./л и 2,59 балла, «Den Braven» – 0,94грн./л и один балл. Я бы это не писал, чтобы не делать антирекламу «ден бравену», достаточно определить лидера.

Одним из свойств, присущих монтажным пенам, является усадка пены. Она обусловлена тем, что вторичное расширение происходит под действием избыточного давления выделяющихся газов, растягивающих поры пены.

После затвердевания пены газ диффундирует через стенки пор, избыточное давление внутри пор снижается, стенки пор под действием собственной упругости сокращаются, и поры уменьшаются в объеме. Вместе с уменьшением объема пор уменьшается и общий объем пены. Чем меньше показатель усадки пены, тем выше качество самой пены.

Для определения степени усадки испытываемых пен полученные отливки-образцы были выдержаны в течение недели, после этого они были вновь измерены. Полученные результаты измерений сравнили с показаниями объема полного расширения и определили показатели усадки.

Две пены из общего числа тестируемых не показали усадки вообще – это «Magic Pro» с показателем усадки 0,8% (0,8% расширения), заработавшая девять баллов, и «Tytan 65 O2» с усадкой 0,7% (0,7% расширения), которому было начислено 8,93 балла. У остальных пен – участниц испытаний усадка и оценки за нее были такие: «Den Braven» – усадка 2,7% и 7,47 балла, UK1 – усадка 4,1% и 6,88 балла, TUR2 – усадка 4,3% и 6,77 балла, «Hercul» – 5,4% и 6,27 балла, «Penosil» – усадка 5,7% и 6,18 балла и TUR1 с усадкой 17,6% и одним баллом за этот показатель.

Для осмотра и оценки равномерности распределения размеров пор, отсутствия пустот в пене, отливки были разрезаны. Результаты осмотра смотрите на таблице 1.

Монтажные пены, зачастую, применяются для заполнения швов и пустот, подверженных температурным деформациям. Поэтому пены должны обладать упругими свойствами для

Таблица 1

Наименование	Консистенция	Размер пор	Наличие пустот, нитей	V пустот в общем объеме	V пустот, см ³	Оценка, баллы
«Magic Pro»	пена упругая, достаточно твердая	мелкие и средние	пустоты с нитями	5-10 %	5-15	8
«Hercul»	пена упругая, мягкая	мелкие, очень мелкие	маленькие	5%	3-5	8
«Penosil»	пена плотная, упругая	мелкие, очень мелкие	средние	5%	до 150	7
«Den Braven»	пена упругая	мелкие, очень мелкие	маленькие	10%	до 50	7
TUR1	пена мягкая, упругая	мелкие и средние	маленькие	5-10 %	до 10	6
TUR2	пена мягкая, упругая	мелкие и средние	средние	5-10 %	до 50-80	6
«Tytan 65 O2»	пена упругая	средние, крупные и очень крупные	крупные, наличие нитей	20 %	до 1000	5
UK1	пена упругая	крупный, очень крупный	пустоты и раковины с нитями	15-20 %	до 1000	5

Таблица 2

№	Наименование	Деформация под действием нагрузки, %/КПа	Деформация сразу после снятия нагрузки, %/КПа	Остаточная деформация, %/КПа	Оценка, баллы
1	«Penosil»	1,12	0,63	0,00	9,00
2	«Den Braven»	1,52	0,92	0,00	9,00
3	UK1	2,25	1,30	0,16	8,47
4	«Hercul»	1,31	0,80	0,37	7,79
5	«Magic Pro»	2,61	1,66	0,54	7,21
6	TUR2	2,76	1,75	1,01	5,67
7	«Tytan 65 O2»	4,88	3,58	1,14	5,23
8	TUR1	3,44	2,77	2,42	1,00



того, чтобы при сжатии и последующем расширении обеспечить герметичность шва. Для сравнения упругих свойств испытываемых пен была проведена проверка на сжатие. Из каждой отливки ножом был вырезан образец в виде параллелепипеда с размерами основания, примерно, 10 см на 10 см и высотой, примерно, 8 см, из участка с наиболее равномерно расположенными порами без пустот и уплотнений. Размеры образца занесли в протокол сравнительных испытаний. Взвесили грузы для испытаний, их вес занесли в протокол сравнительных испытаний. В связи с тем, что весьма трудно вырезать из пены абсолютно одинаковые образцы для испытаний, было принято решение учитывать не вес груза, а давление, оказываемое на образец. Исходя из веса груза и площади основания образца, вычислили величину давления в килопаскалях, действию которого будет подвержен образец в ходе проверки.

Образец разместили на ровной горизонтальной поверхности. Положили на образец груз, выдержали образец под грузом в течение одного часа. По истечению часа измерили высоту образца под действием груза, занесли ее значение в протокол сравнительных испытаний. Зная давление, которому был подвержен образец, его исходную высоту и высоту под действием давления, определили величину упругой деформации, выразив ее в единице %/КПа, то есть изменение высоты образца под действием давления в один килопаскаль, выраженное в процентах по отношению к начальной высоте образца. Сняли груз с образца и измерили высоту образца сразу после

снятия груза. Занесли ее значение в протокол сравнительных испытаний. Определили значение остаточной деформации сразу после снятия груза, занесли в протокол сравнительных испытаний. Для того, чтобы позволить образцам максимально восстановить свою форму и размеры, после снятия нагрузки и определения значения остаточной деформации образцы были выдержаны в течение суток. Через сутки после снятия груза измерили высоту образца. Значение высоты занесли в протокол сравнительных испытаний. Определили значение остаточной деформации, занесли в протокол сравнительных испытаний.

Минимальный (нулевой) показатель остаточной деформации оказался у двух пен – «Penosil» и «Den Braven».

В этом испытании пены показали результаты отображенные в таблице 2.

Одним из важных показателей качества пены является ее низкая гигроскопичность. Пена, обладающая низкой гигроскопичностью, впитывает меньше воды, следовательно, меньше теряет в показателе теплоизоляции и меньше разрушается в результате заморозки.

Для сравнения показателей гигроскопичности исследуемых пен была проведена проверка гигроскопичности образцов пен погружением в воду и выдержкой в погруженном состоянии в течение суток. Кроме того, часть образцов выдерживали в воде с обрезанной гранью для определения разницы глубины проникновения воды внутрь образца через обрезанную и необрезанную поверхность. Для того, чтобы лучше увидеть границу проникновения воды

№	Торговая марка	Итоговый балл с учетом коэффициента значимости
1	«Tytan Professional 65 O2»	2,86
2	«MagicPro ELITE»	2,83
3	«Penosil Goldgun 65»	2,48
4	«Den Braven Gunfoam 6006»	2,21
5	«HERCUL M70»	2,06

Таблица 4

№	Торговая марка	Номинация
1	«Tytan Professional 65 O2»	«Максимальный объём», «Стабильность объёма», «Выгодная цена»
2	«MagicPro ELITE»	«Стабильность объёма», «Выгодная цена», «Равномерность заполнения», «Максимальная водостойкость»
3	«Penosil Goldgun 65»	«Максимальный объём», «Максимальная упругость»
4	«Den Braven Gunfoam 6006»	«Максимальная плотность пены», «Максимальная упругость»
5	«HERCUL M70»	«Максимальная плотность пены», «Равномерность заполнения»

внутри образца, воду подкрасили чернилами. Измерили высоту, длину и ширину образцов, которые были получены в результате заливки пены в специальные упаковки с покрытием, препятствующим налипанию пены. Значения размеров образцов занесли в протокол сравнительных испытаний. Взвесили образцы. Значение веса образцов занесли в протокол сравнительных испытаний. Погрузили образцы в емкость с водой, подкрашенной чернилами. Для недопущения всплывания образцов их зафиксировали в затопленном состоянии с помощью решетки и груза. Провели опрессовку образцов водой в течение 1 суток.

По истечению суток сняли фиксирующую

решетку, извлекли образцы из воды. Взвесили образцы после опрессовки водой. Эти значения занесли в протокол сравнительных испытаний. Определили гигроскопичность, как процентное отношение количества воды, проникшей внутрь образца, к общему объему образца. Ножом разрезали образцы вдоль по вертикали, измерили и сфотографировали глубину проникновения подкрашенной чернилами воды внутрь образцов. Разница между значениями глубин проникновения воды внутрь образцов через обрезанную и необрезанную поверхности оказалась весьма незначительной. Если через необрезанную поверхность вода проникала на 2-3 миллиметра



внутри образца пены, то через обрезанную поверхность образца вода проникла на 3-4 миллиметра.

Испытываемые пены в результате проверки показали следующие значения гигроскопичности.

TUR1 – 0,93% и девять баллов, «Magic Pro» – 1,09% и 8,61 балла, TUR2 – 1,14% и 8,48 балла, «Hercul» – 1,19% и 8,34 балла, «Pinosil» – 2,28% и 5,59 балла, «Den Braven» – 2,33% и 5,46 балла, UK1 – 2,85% и 4,15 балла, «Tytan 65 O2» – 4,09% и один балл.

Подведение итоговых результатов позволило сформировать рейтинг, в котором производители пен расположились по количеству набранных баллов. Обращаем внимание на то, что для определения лидирующей марки

в расчет брался не общий балл, а средний по всем тестам с учетом коэффициента важности (таблица 3).

Кроме этого, участникам были присвоены номинации согласно тем «эксклюзивным» характеристикам, которые выделяют именно их продукцию из ряда других монтажных пен и одновременно гарантируют потребителю получение наивысшего результата при использовании пены конкретного производителя (таблица 4).

Очень хотелось бы также представить к Вашему вниманию краткие блиц - интервью, которые были получены сразу же, после окончания всего цикла исследования. По мнению редакции лучшая оценка исследования – это оценка самих его участников.

Компания «УБТ 2000»

ТМ «Hercul»,

Алексей Гончаренко

– Хотелось бы услышать от Вас, как представителя компании «Hercul», как Вы оцениваете то, что было сделано за эти четыре дня?

– Вначале были сомнения по поводу того, что конкурс будет проходить объективно. Но когда мы собрались, увидели, что все настроены доброжелательно, что все хотят показать себя и на других посмотреть. Поэтому все единогласно решили, что все что здесь – полностью объектив-

но и абсолютно не заангажировано. А Виктор Валериевич – действительно единственный нейтральный и независимый представитель – будет осуществлять выдув всей пены, которую потом мы все вместе будем замерять. Так оно и получилось. Я остался очень доволен процессом. Спасибо большое.

– Насколько Вы довольны или недовольны результатами, которые показала ваша компания?

– Результатами мы довольны, даже можно сказать, они превзошли наши ожидания!

Компания «Ноябрь 95»

ТМ «Pinosil»,

Андрей Федько

– Андрей, каково Ваше мнение об исследовании и о том, как все прошло?

– Исследование прошло очень открыто, и что самое главное, вопросов ни у кого не возникало. Все было настолько прозрачно и наглядно, что, я думаю, все участники этого эксперимента остались довольными. Что касается результатов испытания – мы довольны. У нас есть достаточно сильные конкурентные качества на-



шого продукта – и вы это еще раз подчеркнули. Спасибо.

Компания «Селена» ТМ «Tytan»,

Алексей Федорчук

– Насколько Вы довольны этим исследованием? Ваши замечания и пожелания?

– Во-первых, идея провести такое исследование назревала очень давно. У участников цивилизованного рынка появилась возможность познакомиться друг с другом, узнать новости друг о друге. Очень полезным было то, что были приглашены смежные структуры – Институт Киев ЗНИИЭП и Ассоциация украинских производителей с/п конструкций, а также представители независимых оконных компаний. Во-вторых, впервые в Украине была разработана методика исследования пены. На рынке творится хаос: ни покупатели, ни продавцы в пенах пока не разбираются. Если на рынке продуктов такое происходит регулярно, то на рынке строительной химии впервые проводится такое исследование – это большой скачек в развитии рынка. Исследование прошло очень прекрасно

– сделан первый шаг, следующие шаги будут еще более профессиональными и более эффективными. Отмечу высокую организацию проведения исследования: все происходило объективно, и у нас нет никаких претензий, и у остальных участников их тоже нет. Вы молодцы.

– Довольны ли Вы результатом своей пены?

– Честно говоря, перед тем, как везти баллоны на тестирование, мы их выдували у себя, и там был немного другой результат. Но в целом мы очень довольны.

Компания «Бравогласс»

ТМ «MagicPro»,

Давид Мартиросян

– Как Вы оцениваете исследование, которое проходит уже четыре дня?

– Давно уже пора было его провести, потому что сейчас на рынке столько недобросовестной конкуренции. Я скажу, что это исследование было абсолютно объективным, и я надеюсь, что такие исследования будут повторяться если не раз в год, то хотя бы раз в два года. В целом очень хорошо, что Вы начали это делать.

Я думаю, это пойдет на пользу украинскому рынку пены. А результат нашего продукта – просто отличный. Мы довольны. Спасибо.

Со своей стороны, от имени редакции «Оконных технологий»® и партнеров каталога www.Fasadinfo.com, мы от всей души благодарим всех участников тестирования, а также членов наблюдательного совета, которые отозвались и поддержали нашу инициативу по проведению первого независимого исследования профессиональных монтажных пен, представленных на отечественном рынке.

Отдельную благодарность выражаем президенту производственного предприятия «КВИН СВИГ» Андросову Игорю Михайловичу (изготовление элитных светопрозрачных конструкций) за предоставление производственного цеха для проведения всего цикла исследования.

*Материал был подготовлен
Техническим руководителем
проекта –
Виктором Валерьевичем
Козенко*

ОАО «Салаватстекло» – качество, проверенное временем

Фонтан у заводоуправления

Основой для изготовления большинства современных стеклоизделий, используемых в строительстве, является листовое стекло. Сегодня на территории Российской Федерации работают 11 заводов, выпускающих эту продукцию. Семь предприятий отрасли используют современную флоат-технологию, владельцами пяти заводов из семи являются иностранные фирмы и международные корпорации. Доля рынка двух российских изготовителей флоат-стекла во втором квартале этого года составила 37% от общего объема производства в стране. Доля ОАО «Салаватстекло» – 21% от общего рынка.

ОАО «Салаватстекло» – одно из самых известных предприятий-производителей листового стекла в России. Предприятие существует уже 46 лет. Его история уходит своими корнями во времена бурного роста промышленности СССР. Производственный комплекс предприятия всегда был одним из лучших в стране. Постоянный спрос на продукцию завода позволил предприятию успешно пережить времена перестройки и вновь подняться на гребне новой экономической волны. Сегодня ОАО «Салаватстекло» входит в тройку лидеров производства листового стекла в России. Несмотря на ужесточившуюся внутриотраслевую



С 2007 года в ОАО «Салаватстекло» действуют две современные линии по производству флоат-стекла. Общая производительность двух печей – 1100 тонн сваренной стекломассы в сутки. На обеих линиях установлено оборудование ведущих мировых производителей, доработанное с учетом изменяющихся требований рынка. Сегодня ОАО «Салаватстекло» может производить высокомарочное стекло М0, М1 толщиной от 1,8 до 12 миллиметров в зависимости от требований заказчиков. Имеются возможности дооснащения линий технологическим оборудованием для производства более толстого стекла



директор ОАО «Салаватстекло» С. А.Агуреев. – Именно оно в первую очередь ценится нашими клиентами. На предприятии внедрена система менеджмента качества, соответствующая требованиям DIN EN ISO 9001:2000 и подтвержденная аудиторами немецкого органа сертификации TUV CERT. Мы внимательно следим за исследованиями в области стеклоделия и используем лучшие разработки, чтобы наша продукция соответствовала высоким мировым стандартам.

На предприятии идет постоянное совершенствование технологий производства. С 2007 года в ОАО «Салаватстекло» действуют две современные линии по производству флоат-стекла. Общая производительность двух печей – 1100 тонн сваренной стекломассы в сутки. На обеих линиях установлено оборудование ведущих мировых производителей,

конкуренцию и появление на отечественном рынке многочисленных зарубежных компаний, предприятие успешно сохраняет свои позиции в сегменте высококачественного листового стекла. Завод обслуживает потребителей этого продукта в пятидесяти регионах Российской Федерации, а также в странах ближнего зарубежья.

– Самое важное для нас – это качество продукции, – говорит исполнительный



ОАО «Салаватстекло» – качество, проверенное временем

Линия по производству листового
стекла



ОАО «Салаватстекло»

453253 РФ,
Республика Башкортостан,
г. Салават,
ул. Индустриальная, 18

Приемная коммерческого директора

Тел.: 8 (3476) 33-49-50
Тел./факс: 8 (3476) 33-06-63

Справочно-информационная группа отдела продаж

Тел. : 8 (3476) 34-33-04
Тел./факс: 8 (3476) 34-33-05
www.salstek.ru

доработанное с учетом изменяющихся требований рынка. Сегодня ОАО «Салаватстекло» может производить высокомарочное стекло М0, М1 толщиной от 1,8 до 12 миллиметров в зависимости от требований заказчиков. Имеются возможности дооснащения линий технологическим оборудованием для производства более толстого стекла. Резка стекла джамбо-

формата и его упаковка происходят прямо на линии. Имеется возможность снимать джамбо-форматом до 90% стекла. Максимальный размер полотен PLF 6000 x 3210 миллиметров. По оценкам экспертов, флоат-линии предприятия на сегодняшний день являются одними из лучших в Европе.

САЛАВАТСТЕКЛО

ОАО «Салаватстекло»

крупнейший российский производитель высокомарочного стекла.

Производитель автомобильного, строительного закаленного и многослойного стекла, стеклопакетов, стеклотары, зеркал, силиката натрия растворимого, стекла натриевого жидкого, теплозвукоизоляции

Наше стекло
рядом с Вами!

453253, Российская Федерация,
Республика Башкортостан
г. Салават, ул. Индустриальная, 18

Приемная коммерческого директора:
тел.: (3476) 33-49-50; тел./факс: (3476) 33-06-63

Справочно-информационная группа отдела продаж:
тел.: (3476) 34-33-04; тел./факс: (3476) 34-33-05

Отдел маркетинга: тел.: (3476) 32-06-42

www.salstek.ru



Проплекс–2009. Наш юбилейный

В 2009-м ГОДУ ГРУППЕ КОМПАНИЙ ПРОПЛЕКС ТАК СЛОЖИЛОСЬ, ЧТО ИМЕННО ЭТО ПОМОГЛО НАМ УДЕРЖИВАТЬСЯ НА ПРОЧНОСТИ ДЛЯ ВСЕХ НАС В ОБЩЕМ И ДЛЯ «ОКОНЩИКОВ» В ЧАСТНОСТИ.



Какие меры были предприняты для укрепления позиций компании на оконном рынке и как они повлияли на работу ПРОПЛЕКС, – об этом мы хотим рассказать в этой статье.



Путь выживания в кризисное время, который выбрала компания ПРОПЛЕКС, это эффективность затрат, помноженная на активное поведение на рынке. Наша компания начала разработку антикризисных мероприятий в сентябре 2008 года, когда многие еще даже и не верили в приход кризиса. Мы проводили многочисленные мозговые штурмы, создавали рабочие группы. В результате к середине октября программа была полностью готова, и к концу года мы ее успешно воплотили в жизнь. Раньше эффективности затрат многие компании не уделяли должного внимания. Был рост рынка, и задача была обеспечить этот рост продукцией. Типичная ловушка для многих российских компаний. В результате глубокого анализа затрат нам действительно удалось их значительно сократить.

Именно эта программа позволила нам удерживать и даже снизить рублевые цены, что в свою очередь привлекло к нам более 200 но-

ИЙ ПРОПЛЕКС ИСПОЛНЯЕТСЯ 10-лет.
ЭТОТ ГОД СТАЛ СЕРЬЕЗНОЙ ПРОВЕР-
КОМПАНИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА
» В ЧАСТНОСТИ.

вых клиентов только за 1 квартал 2009 года.

Особо отметим, что, несмотря на всеобщую тенденцию к удешевлению входных материалов, мы не изменили состав смеси для производства профилей PROPLEX, потому что мы понимаем, что на таких вещах не экономят. Для приготовления смеси мы используем аддитивы Chemson (Австрия), Капека (Бельгия), Отуа (Франция), DuPont (США).



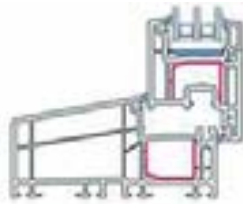


ПВХ-профили

Номенклатурный ряд экструдированных профилей PROPLEXTM в 2009-м году не только не сократился, но и пополнился новыми артикулами. Каждая система профилей PROPLEX

имеет спрос на рынке и своего покупателя.

- 1) Трехкамерные профили PROPLEX-Optima (белый и коричневый в массе)
- 2) Четырехкамерные PROPLEX-Comfort
- 3) Пятикамерные PROPLEX-Premium
- 4) Двухкамерные системы PROPLEX-БАЛКОН
- 5) Дверная система PROPLEX
- 6) PROPLEX-Tender
- 7) Подоконные доски PROPLEXTM

Новинкой в этом году стала группа товаров, позволяющих нашим Партнёрам производить окна с серыми уплотнителями. Такие окна, по мнению многих покупателей, имеют более эстетичный вид, визуально «расширяя» пространство и делая окно более «легким» и свет-

	БАЛКОН	Optima	Lux	Comfort	Premium
Схема (рама-створка)					
Кол-во камер в профиле	2	3	3	4	5
Ширина системы, мм	46	58	127	70	70
Привед. сопротивление теплопередаче, м ² °С/Вт	0,5	0,72	0,72	0,79	0,84
Стеклопакет, мм	4-22	4-32	4-32	12-40	12-40

ГРУППА КОМПАНИЙ ПРОПЛЕКС
 Тел. (495) 933-1925, Факс. (495) 933-1910
 e-mail: connect@proplex.ru
www.proplex.ru

лым. В складской программе ПРОПЛЕКС данный товар отражается в виде двух артикулов (2 и 4 мм) серых уплотнителей марки SAVA (Словения) и двух штапиков PROPLEXTM с коэкструдированным серым уплотнением — PR 4.008 и PR 4.014.

Фурнитура

Группа компаний ПРОПЛЕКС пролонгировала договор с турецкой компанией Kale Kilit, производителем оконной фурнитуры KALE-Сапфир, планируя дальнейшее продвижение этой продукции в качестве эксклюзивного дистрибьютора. Совместно с Kale Kilit разработано антикризисное предложение по поставке фурнитуры KALE-Сапфир. На фоне общего повышения цен типовые обвязки KALE обходятся до 30% дешевле аналогичных систем, цены на которые «привязаны» к курсу евро.

Информационный фронт

В результате модернизации сайта



www.proplex.ru клиентам ПРОПЛЕКС предоставляется доступ в партнерскую зону. Здесь можно получить самую актуальную информацию по ассортименту, ценам, ознакомиться с конкурсными акциями и распродажами, узнать о тендерах на застройку, скачать техническую документацию, ГОСТы, обучающие фильмы, графики проведения семинаров и т.д. Среди прочих новинок нашего сайта — on-line каталог рекламных материалов с предложением по оформлению офиса продаж окон PROPLEX.

Из новостей нашего сайта можно узнать о достижениях наших Партнёров. Недавно у нас появился повод добавить на карту «География окон ПРОПЛЕКС» новую северную



точку — Шпицберген! Именно там, при остеклении здания местной гостиницы компания «СУ 3377» использовала окна из пятикамерных профилей PROPLEX.

Наш Партнер в Ставропольском крае, компания «Первый оконный завод» приняла участие в проекте по восстановлению объектов социальной сферы г. Цхинвал в Южной Осетии.

В Уфе компания «Аспект» в рекордно сжатые сроки произвела остекление здания сервисно-учебного центра «БИАТЛОН», построенного специально к Открытому Чемпионату Европы по биатлону.

В Сыктывкаре компания «Тайбала» на выставке «Экономический потенциал Республики Коми» получила награду в номинации «Торговая марка», а также стала победителем международного конкурса «Transparency Award».

Результаты прежних лет и первого полугодия 2009-го позволяют нам с оптимизмом смотреть в будущее. ПРОПЛЕКС не сдает позиций, входит в пятёрку лидеров рынка ПВХ-профилей, в полной мере выполняя партнёрские обязательства по своевременному обеспечению оконных заводов качественными комплектующими и профилем. За 10 лет работы создана прочная база, накоплен бесценный опыт и знания, которые в будущем послужат основой для новых проектов

Группы компаний ПРОПЛЕКС.

К НОВЫМ УСПЕХАМ
ВМЕСТЕ С **PROPLEX!**





VEKA

Оконные системы



При разработке профильных программ конструкторы и инженеры VEKA исходили из нескольких взаимосвязанных между собой задач, которые должны решать современные оконные системы высокого качества. В результате профильные системы VEKA воплощают в себе именно те качества, которые особенно важны для успешного бизнеса партнеров компании.

1 Высочайшее качество профильной экструзии. Все профили VEKA производятся на точном современном оборудовании с использованием высококлассного экструзионного инструмента, гарантирующего ста-

бильность основных характеристик профиля. Цвет, глянец, конфигурация камер и технологических пазов – все параметры основных профильных артикулов остаются неизменными от партии к партии. Качество VEKA подтверждается не только национальными сертификатами, но и свидетельствами авторитетных международных институтов, таких, как DIN ISO и RAL.

2. Разнообразие профильных артикулов VEKA имеет своей целью обеспечение переработчику ощутимых конкурентных преимуществ на рынке светопрозрачных конструкций. Широкий ассортимент основных и дополнительных



Завод VEKA в Подмоскowie

VEKA предлагает производителям пластиковых окон несколько профильных программ, при помощи которых переработчик может успешно решить все задачи, связанные с проектированием и изготовлением светопрозрачных конструкций любой сложности и сферы применения. В отличие от многих других производителей, VEKA обладает уникальным опытом использования ПВХ-профилей в самых разных климатических условиях – от пустынь Аравии до российского и канадского Заполярья. Таким образом, мы можем судить о том, как работает оконная конструкция не только на основании лабораторных тестов, но также основываясь на богатейшем опыте натуральных испытаний готовых элементов в течение продолжительного времени

профилей позволяет каждой оконной компании сформировать индивидуальную линейку предложения оконных конструкций – от стандартных изделий до окон премиум-класса. Разнообразие геометрических форм и цветовых решений помогает переработчику эффективно отстроиться от конкурентного окружения, последовательно выстраивая свой имидж и утверждая себя на рынке.

3. Мало выпускать профиль высочайшего качества и широкого ассортимента. Необходимо обеспечить его наличие и ритмичность поставок, то есть иметь безупречную логистику. Одна из самых сильных сторон VEKA – это способ практически в неограниченных объемах, невзирая на колебания рыночной конъюнктуры. Все профильные системы VEKA поставляются партнерам компании быстро, точно и в срок, гарантируя им устойчивый и стабильный бизнес.

Оконные системы VEKA – оптимальные решения для любого заказчика

Классика жанра

Система VEKA Euroline – это профильная классика в самом лучшем исполнении. Трехкамерные профили Euroline имеют монтажную ширину 58 мм, широкий фальц позволяет устанавливать стеклопакеты шириной до 32 мм. В программу Euroline входит также специальная рама, имеющая ширину 127 мм, активно используемая домостроительными комбина-

тами, которые устанавливают окна в панели строящихся зданий непосредственно на производстве. В рамах и импостах Euroline используются армирующие усилители замкнутого сечения, обеспечивающие оптимальные статические показатели готовых изделий. Стабильная внутренняя и внешняя геометрия профилей этой системы позволяет легко обрабатывать Euroline на высокопроизводительных линиях.

С системой VEKA Euroline совместима другая разработка немецкого концерна – VEKA Sunline, предназначенная для остекления балконов и лоджий. Как и Euroline, VEKA Sunline имеет три воздушные камеры, монтажная ширина также 58 мм. Система не предназначена для «теплого» остекления, сфера ее применения – это неотапливаемые лоджии и балконы, поэтому максимально возможная ширина стеклопакета здесь ограничена 20 мм. Интересной особенностью VEKA Sunline является полная совместимость этих профилей с программой Euroline, что позволяет использовать все дополнительные профили и артикулы базовой серии.

Тепло, красиво, разнообразно

Ужесточение требований к энергосбережению в Европе в 90 годы привело к появлению на рынке профильных систем с монтажной шириной 70 мм. В ассортименте VEKA представлены три программы пятикамерных профилей с указанной монтажной шириной – Softline, Topline и Swingline.



Euroline



Sunline



Topline

Системы пятикамерных оконных профилей появились на рынке в ответ на ужесточение энергетического законодательства ЕЭС. Конструктивно эти профили более широкие, в них можно устанавливать стеклопакеты шириной до 42 мм. Важной особенностью этих профилей является увеличение высоты фальца (глубины посадки стеклопакета), есть расстояния от наружного края уплотнения до фальцевой поверхности. Чем больше этот показатель, тем дальше дистанционная рамка стеклопакета отдалена от наружного воздуха, тем меньше риск образования конденсата в краевых зонах стеклопакета. Если в 58-мм системах высота фальца составляет 18 мм, то в 70-мм системах VEKA этот показатель увеличен до 21 мм.

Особенно необходимо отметить такую интересную особенность 70-мм систем VEKA, как их полную взаимную совместимость. Все профили программ Softline, Topline и Swingline отличаются друг от друга только дизайном внешнего контура, но при этом могут перерабатываться параллельно. Так, переработчик может использовать рамные профили Softline, геометрия которых повторяет линейный контур 58-мм систем, свободно сочетая их с округлыми створками Swingline или



импостами Topline, имеющими характерную линейную оптику.

Возможность свободно комбинировать артикулы открывает перед переработчиком фактически неограниченные возможности в формировании уникального оптического рисунка своих оконных конструкций, сделав свое рыночное предложение еще более свежим и оригинальным.

Для тех, кто любит рекорды

Системой, предлагающей потребителю рекордные показатели в области энергосбережения, является специальная программа VEKA Topline Plus, разработанная специально для зданий с минимальным энергопотреблением (такие здания еще называют пассивными).



Swingline



Softline



Topline plus

Ширина рамы у профилей этой системы составляет 104 мм, высота фальца – 33 мм, а часть камер в основных профилях заполнены эффективным теплоизолирующим материалом – неопором. Окна из Topline Plus позволяют добиться впечатляющих показателей в сфере энергоэффективности, что в условиях умеренного климата вообще делает возможным практически полный отказ от отопления зданий.

Самой актуальной разработкой концерна стала система шестикамерных профилей, имеющих монтажную ширину 90 мм – **Alphaline 90**. Увеличенный фальц профилей этой программы позволяет устанавливать в них стеклопакеты шириной до 50 мм. Три контура уплотнения в сочетании с неопоровыми вставками в рамной камере существенно повышает теплотехнические свойства готовых изделий. Геометрический рисунок **Alphaline** повторяет облик своих исторических прототипов **Euroline** и **Softline**, а специальная геометрия соединительных элементов в нижней части рамы позволяет эффективно использовать весь спектр дополнительных профилей из 70-мм программ.

Оконные системы VEKA – это не только эффективный оконный бизнес сегодня, но и уверенность переработчика в дне завтрашнем. Технологическая компетентность, знание рынка и конструктивное сотрудничество с переработчиком – залог нашего общего успеха.

VEKA Rus.
Центральный завод
и головной офис

Тел.: +7 (495) 518-9850
Факс: +7 (495) 777-3613
moscow@veka.com

VEKA Rus.
Завод в Новосибирске

Тел.: (383) 211-9530
Факс: (383) 211-9533
novosibirsk@veka.com

VEKA Rus.
Филиал и склад в Хабаровске

Тел.: (4212) 411-114
Факс: (4212) 411-117
khabarovsk@veka.com

VEKA Rus.
Представительство
в Республике Казахстан

Тел.: (327) 250-6145
Факс: (327) 295-2795
www.veka.com



Использование системы Reynaers CW86-EF в строительстве



Успешная реализация объектов такого рода возможна только при условии самого тесного взаимодействия и сотрудничества между переработчиком, производящей и монтирующей фасадные конструкции, и компанией-поставщиком фасадной системы, необходимой для реализации проекта. Причем данное взаимодействие желательно начинать с самых ранних этапов работы над объектом, еще на стадии проектирования, совместно консультируя архитектора и заказчика. Основная цель предварительного консультирования – правильный выбор и дальнейшее применение наиболее оптимальных технических решений, способных обеспечить требуемую функциональность и архитектурную выразительность здания и не выйти при этом за рамки планируемых сроков и стоимости проведения работ.

В последнее время усилилась тенденция к усложнению новых проектов – мы уверены, что большинство из вас это уже отметило. Все мы видим, что архитекторы и заказчики становятся все требовательнее к технической проработке, качеству и срокам выполнения работ по фасадам. Более того, им уже недостаточно просто использовать стандартные качественные и проверенные временем материалы и системы. Каждый серьезный объект теперь требует индивидуального подхода в проработке всех деталей и, как правило, имеет одну или несколько особенностей или изысков, выделяющих его из длинной череды подобных проектов

Компания Reynaers имеет практический опыт и необходимую гибкость в работе со сложными нестандартными объектами, в том числе и выполняемыми в России. В рамках Технического департамента (в штаб-квартире компании в Бельгии) существует специальный Проектный отдел, отвечающий за быструю проработку новых нестандартных решений по специальным требованиям, предъявляемым к фасадным конструкциям клиентами (переработчиком – архитектором – заказчиком).

Используя информацию, тщательно собранную и предварительно обработанную сотрудниками московского представительства, опытные инженеры-проектировщики заняты поиском наиболее оптимальных конструктивных решений. Принимаемые решения (как правило, это несколько вариантов, один из которых будет потом утвержден в качестве окончательного) предварительно неоднократно просчитывают, при необходимости дополнительно тестируют в нашем собственном испытательном центре и/или в специализи-



Использование системы Reynaers CW86-EF в строительстве



рованных независимых организациях. И наконец, после завершения процесса многоэтапного проектирования их воплощают в металле на самых разнообразных проектах по всему миру.

В настоящий момент Reynaers принимает активное участие в реализации ряда уникальных объектов на территории России. Мне хотелось бы остановиться чуть подробнее на

двух интересных проектах, расположенных на территории Москвы. Это новые многофункциональные комплексы: «Авилон-Плаза» на Волгоградском проспекте и «Газойл-Плаза» на улице Наметкина. Фасады обоих проектов сейчас уже закончены.

В соответствии с выбранными архитектурными решениями было предложено реализовать фасады данных зданий с





применением системы элементного фасада Reynaers CW86-EF.

На сегодняшний день элементный фасад является наиболее современным и широко используется для реализации объектов такого рода во всем мире. Он обладает сразу несколькими преимуществами перед традиционными стоечно-ригельными фасадами: яркой архитектурной выразительностью, повышенными качествами тепло- и звукоизоляции, а также воздухо- и водонепроницаемости, технологичностью изготовления фасадных элементов, скоростью и простотой их монтажа, отсутствием необходимости в устройстве наружных лесов, более высоким и стабильным конечным качеством смонтированных конструкций и так далее...

Поэтому данный вид фасадных систем позволяет реализовать замысел архитектора и заказчика наиболее оптимально – именно так, как это предусмотрено проектом. Однако зачастую при этом может потребоваться дополнительная адаптация системы для реализации нестандартных узлов и соединений, не предусмотренных стандартными решениями в рамках профильной системы. Чаще всего это бывает вызвано наличием конструкций специаль-

ной формы: наружных и внутренних углов (в том числе и не равных 90 градусам), сегментов, изогнутых участков фасада с гнутыми элементами и так далее...

Конечно, можно попытаться решить эту задачу, выбрав наиболее простой путь (например, как в традиционном фасаде – с помощью установки сдвоенных стоек, нащельников и тому подобных вариантов закрывания конструктивных дыр «по месту»), причем довольно часто именно так и поступают.

Reynaers Aluminium Rus

125319 г. Москва, Б. Коптевский пр.,
д. 10, стр. 2.

Тел.: (495) 542-4015

Факс : (495) 542-4016

info.russia@reynaers.com

www.reynaers.com



Любое пожелание для любых помещений – у Roto есть решение!



никновении выламывается створка. Безопасность вашему помещению обеспечат окна с фурнитурой повышенной противовзломности. Существуют три класса противовзломности: WK1 – базовая защита против физического усилия (например удар ногой); WK 2 – защита против использования для взлома таких инструментов, как отвертка, плоскогубцы, клин; WK3 – дополнительная защита против инструмента типа лома.

Стандартный комплект фурнитуры Roto NT уже является противовзломным. Повысить

Фурнитура отвечает не только за жизнеобеспечение окна (открывание, закрывание, откидывание), но и благодаря современной технике обеспечивает каждому помещению, будь то детская, гостиная, ванная или низкий этаж, индивидуальный подход.

Приглашаем вас на экскурсию в большой дом и поговорим отдельно о каждом помещении.

Низкий этаж

Взломщики предпочитают окна и балконные двери в легкодоступных местах, на-

пример первый этаж. В большинстве случаев при про-



Тенденции развития оконной индустрии диктуют на рынке светопрозрачных конструкций новые правила. Теперь окна не только связывают внутреннее пространство с внешним миром и должны безупречно работать (открываться и закрываться), к оконным технологиям предъявляются все новые и новые требования. Мы покупаем окна на десятилетия, поэтому стоит уделить внимание не только качеству их исполнения, но и функциональности. Сегодня у компании Roto есть решение! Мы предлагаем высокотехнологичные оконные конструкции, отвечающие любым потребностям клиента и обеспечивающие вашему дому комфорт и безопасность

класс безопасности поможет дооснащение окна дополнительными модульными элементами со стальными запорами в виде крюков, средним запором с противоходом, стальными ответными планками с усиленным прижимом, специальной ручкой с ключом и с защитой от высверливания.

Теперь ваш дом должен стать местом, где можно расслабиться и чувствовать себя защищенным от несанкционированного проникновения.

Детская

Окна открывают нам мир, но для маленьких первооткрывателей это может быть опасным. Друзья зовут вашего ребенка с улицы, он открывает створку... и несчастье уже близко. На помощь приходит окно для детской со специальной ручкой с ключом, которая блокирует механизм и не позволяет перевести положение створки из откидного в поворотное. Это может сделать только взрослый при помощи ключа. Самостоятельно перевести створку из

закрытого положения в откидное, например для проветривания, доступно и ребенку, но открыть окно у него не получится. Это является гарантией безопасности вашего малыша.

Гостиная

Красивый дом – это повышенные требования к дизайну. Бросающиеся в глаза элементы фурнитуры сильно нарушают эстетику окна. Roto предлагает окно класса дизайн. Видимые части фурнитуры: петли и декоративные накладки благодаря

скрытой в фальце окна фурнитуре Roto NT Designo больше не заметны, ничто не нарушает внешний вид. К тому же компактная петлевая группа обеспечивает широкий угол открывания створки до ста градусов. Элегантное, эстетически привлекательное и надежное окно для вашей гостиной.

Труднодоступные окна

В помещениях, где затруднен подход к окну, а также в домах, где живут люди с ограниченными физическими возможностями, компания Roto предлагает окно Komfort. Специальная ручка окна с фурнитурой RotoKomfort расположена внизу в горизонтальной части створки, это значительно облегчает управление створкой, даже из положения сидя. Интегрированное управление автоматически приводит окно в откидное положение, что существенно экономит силы и значительно облегчает ваши будни.



Кухня

Поворотно-откидные окна при открывании занима-



Любое пожелание для любых помещений – у Roto есть решение!

Фурнитура отвечает не только за жизнеобеспечение окна (открывание, закрывание, откидывание), но и благодаря современной технике обеспечивает каждому помещению, будь то детская, гостиная, ванная или низкий этаж, индивидуальный подход

ют много места. Компания Roto предлагает использование параллельно-сдвижной системы Roto Patio 150S. Данное окно отличается от стандартного. Одна створка легко сдвигается в сторону, значительно экономя место

в помещении и позволяя хозяйке использовать полезное пространство на подоконнике. Световой проем в таких окнах становится шире, и еще один плюс этой системы – прекрасная звуко- и теплоизоляция.

Таким образом, мы предлагаем различные способы решений для каждого помещения в отдельности! Оконные технологии Roto – сочетание качества, надежности и комфорта для вашего дома.



РОТО Россия

Москва,
Космодамианская наб.,
д. 52, стр.1
Тел.: (495)961-2427
(495)961-2428
(495)961-2429
(495)961-2430
Факс: (495)961-2431
www.roto.ru



Невидимые ценности

Фурнитура Roto NT – преимущество Ваших окон

57



Roto NT

Оконные и дверные технологии
www.roto.ru



Консалтинг в оконной отрасли

ПОНЯТИЕ «КОНСАЛТИНГ» НЕДАВНО, МЕЖДУ ТЕМ В ЧАСТНОСТИ, ЮРИДИЧЕСКАЯ СТРАНЕ УЖЕ В 50-е ГОДИ



Прообразами консалтинговых компаний с узкой специализацией были юридические консультации. И были они, естественно, государственными. Можно сказать, что институт консалтинга в России имеет очень долгую историю. Страна развивалась, увеличивался спрос на услуги, давая старт для многих компаний.



В настоящий момент существует несколько основных направлений консалтинговой деятельности:

- правовой
- финансовый
- управленческий
- операционный
- налоговый
- производственный
- IT-консалтинг и др.

Отдельным особняком стоит технологический консалтинг, тесно связанный с производственной и операционной деятельностью компании. Основная цель этого типа консалтинга — создание оптимальной структуры предприятия, включающее оптимизацию производственных, финансовых и информационных потоков. Правильно выстроенная струк-

НГ» ПРИШЛО К НАМ СРАВНИТЕЛЬНО
И КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ УСЛУГИ,
ИЧЕСКИЕ, СУЩЕСТВОВАЛИ В НАШЕЙ
ДЫ

тура подобна организму человека, в котором при правильном развитии всей системы взаимодействуют между собой и обеспечивают полноценную жизнь всему организму. Также и предприятие, пораженное неэффективным производством, перенасыщенное неквалифицированными кадрами, где подразделения не имеют возможности обмена информацией, обречено на жалкое существование. И если управленцы компании понимают, что есть пробелы в работе компании, которые нужно устранить, они встают перед выбором: пригласить внешнего консультанта или взять в штат человека, который будет решать возникающие вопросы.

Рассмотрим основные моменты, связанные с привлечением внешних консультантов.

Во-первых, любые улучшения в компании, носят проектный характер, требующий затрат времени, денег и сил. Привлекать к работе над проектом действующих сотрудников не всегда возможно, так как они заняты текущими делами, и объединить их в одну проектную группу не всегда представляется возможным. Не всегда штатные специалисты имеют требуемые навыки и квалификацию, а главное опыт в решении ставящихся задач проекта.

Во-вторых, внешний консультант тем и ценен, что может дать адекватную оценку деятельности предприятия с позиции своего опыта и независимости от предприятия заказчика. Консультант может задать вопросы, над которыми заказчик даже и не задумывался.

В-третьих, положительные отзывы клиентов, достижение целей проекта и общая удовлетворенность заказчика — лучший инструмент продвижения консалтинговых услуг. Поэтому профессиональный консультант дорожит своей репутацией и работает на совесть.

В-четвертых, обнаружение и решение проблемы требует определенного времени. И в зависимости от временных ресурсов можно принимать решение о привлечении внешнего консультанта или решении проблем собственными силами.



В-пятых, тем ценнее консультант, чем уже его специализация. Сложно себе представить чтобы один консультант одновременно хорошо разбирался в IT-вопросах, мог подготовить отчетность по международным стандартам и провести сделку слияния или поглощения. Другое дело, консалтинговая компания, которая в своем штате имеет кадры, подготовленные по

UNIWAVE CONSULTING GMBH в России и СНГ.

+7-910-400-39-49

+7-919-997-03-56

e-mail: info@uniwave.ru

www.uniwave.ru



разным специальностям. Это позволяет создавать проектную группу консультантов из специалистов в разных областях для работы над проектом заказчика.

Считается, что наступает время узких специалистов, поэтому особенно востребованы консалтинговые компании, оказывающие услуги в конкретной сфере бизнеса, например, нефтегазовой, телекоммуникационной, банковской, оконной.

Одной из узкоспециализированных консалтинговых компаний, работающих на рынке светопрозрачных конструкций, является германская компания **Uniwave Technology Consulting**. Более чем десятилетний опыт был накоплен в ходе работы с ведущими предприятиями Европы, России и СНГ. Компания представляет услуги по технологическому консалтингу компаний-производителей светопрозрачных конструкций, которые затрагивают самые уязвимые участки работы производственного предприятия. Эта работа направлена на повышение эффективности, как отдельных процессов, так и компании в целом.

В настоящий момент компанией **Uniwave Technology Consulting** подготовлено три консалтинговых пакета, которые подойдут как для начинающего предприятия, так и крупного с разветвленной дилерской системой и опытным персоналом. В настоящий момент консалтинговые проекты компании носят характер «финансового оздоровления» компании, основной целью которых является помощь в избавлении компании

от малоэффективных активов, оптимизации с возможностью увеличения производительности, сокращения времени изготовления продукции. ■

СПЕКТР УСЛУГ

UNIWAVE TECHNOLOGY CONSULTING:

<p>• Создание (оптимизация) организационной структуры компании.</p> <p><i>Цель — создать механизм для эффективного взаимодействия подразделений и отделов компании.</i></p>
<p>• Организация отдельных производственных участков.</p> <p><i>Цель — получить максимальную отдачу от средств, вложенных в производство. Увеличение производительности.</i></p>
<p>• Организация документооборота.</p> <p><i>Цель — своевременный и качественный обмен информацией и данными между подразделениями.</i></p>
<p>• Внутреннее взаимодействие служб и отделов компании.</p> <p><i>Цель — регламентирование задач подразделений, операционных сроков.</i></p>
<p>• Организация дилерской сети.</p> <p><i>Цель — создание единой информационной среды для обмена информацией по принципу ПРОИЗВОДИТЕЛЬ — ДИЛЕР — СУБДИЛЕР.</i></p>
<p>• Создание IT-инфраструктуры и выбор ПО.</p> <p><i>Цель — создание единой IT-платформы для работы всех подразделений компании.</i></p>
<p>• Расширение производственных мощностей и парка оборудования.</p> <p><i>Цель — оптимальная конфигурация оборудования для увеличения производительности.</i></p>
<p>• Кадровый консалтинг.</p> <p><i>Цель — высвобождение неэффективного персонала компании.</i></p>
<p>• Услуги периодического аудита.</p> <p><i>Цель — определение правильного пути реализации рекомендаций, полученных в ходе консалтингового проекта.</i></p>

www.uniwave.ru

// Специализированный
технологический консалтинг
для производителей окон

- Рациональное построение работы оконного завода
- Профессиональный инжиниринг и технологический аудит
- Опыт ведущих специалистов оконной отрасли
- Консалтинг по построению структуры оконной компании
- Консалтинг по организации отдельных производственных участков
- Консалтинг по организации отдельных служб предприятия и их взаимодействию между собой
- Оптимизация документооборота
- Консалтинг по созданию IT-инфраструктуры
- Консалтинг по расширению производственных мощностей и парка оборудования
- Кадровый консалтинг

@uniwave
technology consulting

Опыт профессионалов

Энтузиазм разработчиков

// Полноценное отраслевое программное решение ERP для автоматизации всех бизнес-процессов крупной оконной компании

- Современный и удобный пользовательский интерфейс
- Автоматическая проверка ввода данных на правильность и полноценность
- Наличие расширенной статистики для руководства компании
- Возможность полноценной интеграции управленческого ПО
- Совместимость с любым оборудованием
- Полноценная поддержка всех видов материала
- Конструирование светопрозрачных конструкций любой сложности



PrefSuite
the window maker's preference



www.prefsuite.com

Контакт в Германии

Uniwave Consulting GmbH
Тел.: +49/2242/9337722
Факс: +49/2242/9337720
Email: info@uniwave.eu

Контакт в России и СНГ

Uniwave Consulting GmbH
Телефон: +7/910/4003949
Тел.: +7/919/9970356
Email: info@uniwave.ru

Контакт в странах Балтии

Uniwave Consulting GmbH
Телефон: +370/686/98845
Факс: +370/5/2784755
Email: baltics@uniwave.eu

НАВСТРЕЧУ К УСПЕХУ ВМЕСТЕ С DENVER

DENVER работает на российском рынке с 1995 года. Отличительные особенности нашей работы:

Мы не стоим на месте, компания DENVER развивается с ростом потребностей своих клиентов и развитием рынка, мы вводим новые марки оборудования в ассортимент, вводим новые услуги.

Лучшим показателем нашей работы является успешный бизнес наших клиентов.

- мультибрендовость — для удовлетворения всех потребностей наших клиентов.

На сегодняшний день более 20 производителей доверяют нам право представлять оборудование на территории России.

Это такие производители как: Urban, Pertici, Federhenn, Emmegigroup, Macotec, Stefiglass, Reinhardt — Technik, Comal, MLA и многие другие.

- поставка только качественного и надежного оборудования. Это подтверждает тот факт, что за 12 лет работы нашими клиентами стали более 2500 компаний — переработчиков из России и стран СНГ.

Среди наших клиентов такие компании как: Окна Чесмы, БФК, Новолит, Окна Роста, Стекляндия, Пласт Сервис, Консиб, Стеклов, Евродом, Хамелеон, Липецк-Книппинг, Техноком, Окна Мастер, Олимп, Окнатехник, СПК, Росма, Каскад ВИА, Сателс, Мастер Билл, Деметра, Ваши Окна и др.

- главное не только продать, но и поддерживать поставленное оборудование в работоспособном состоянии.

Поэтому мы создали свою сервисную службу. Количество технических специалистов, базирующихся на нашей территории, а не приглашенных из-за рубежа, лучше всего характеризует скорость реагирования на просьбы и нужды наших клиентов.

Основными направлениями деятельности компании DENVER являются:

- **Поставка оборудования.**

14 лет назад мы начинали с поставки самых простых станков для алюминиевых окон. На сегодняшний день перечень продукции, предлагаемой компанией, огромен. В нашем ассортименте присутствуют станки любой производительности, способные удовлетворить потребности, как небольших компаний, так и лидеров оконного рынка. Денвер поставляет оборудование для производства окон ПВХ, алюминиевых конструкций, автоматическое оборудование, станки и линии для производства стеклопакетов. На собственном складе компании площадью 4500 м² постоянно в наличии 300 позиций станков. Каждый клиент, планирующий закупку комплекта оборудования для производства до 100 окон в смену, может в день оплаты забрать оборудование со склада.

- **Поставка инструментов, запчастей и расходных материалов.**



DENVER

142703, Московская область,
Ленинский район,
деревня Калиновка, д. 1-А,
Каширское шоссе, 9 км от МКАД
Тел.: 8(495) 780-6516
факс: 8 (495) 780-6517
e-mail: info@d-e-n-v-e-r.ru
www.d-e-n-v-e-r.ru

63

Компания DENVER осуществляет поставку инструмента и запчастей как с со склада в Москве так и на заказ. На постоянно пополняемом складе компании в наличии более 1500 позиций запчастей инструмента и расходных материалов, что составляет 90% всех запчастей к оборудованию, которое когда-либо поставлялось компанией.

• Сервисное обслуживание.

Сегодня трудно представить компанию, продающую высокотехнологическое оборудование, без профессиональной поддержки сервисных инженеров, осуществляющих технические консультации клиентов до выбора окончательного комплекта оборудования и послепродажный сервис. DENVER оказывает полный спектр сервисных услуг:

- шеф-монтаж,
- гарантийное обслуживание,
- постгарантийное обслуживание,
- восстановление и ремонт,
- телефонная линия технической поддержки.

Сервисная служба самая динамично развивающаяся служба в нашей компании, ее численность постоянно увеличивается. Все технические специалисты

ежегодно проходят плановое обучение за рубежом на опытно-производственных базах наших поставщиков.

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ОКОН И ДВЕРЕЙ ИЗ
ПВХ ПРОФИЛЯ, АЛЮМИНИЕВЫХ КОНСТРУКЦИЙ И
СТЕКЛОПАКЕТОВ

ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ И РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

DENVER

СТАТЬИ

Оценка ситуации на рынке сегодня на перспективу.

Автор статьи- директор по развитию бизнеса и управлению проектами компании «профайн РУС», Александр Китаев-Смык.

http://tybet.ru/community/index.php?page=post&blog=u635-blog&post_id=56

Реклама строительных материалов «ушла» в Интернет.

Комментарии специалистов рынка светопрозрачных конструкций.

http://tybet.ru/content/comments/index.php?PAGE_NAME=read&FID=1&TID=253

ФОРУМ

Предлагаем Вашему вниманию наиболее активные темы с крупнейшего делового Интернет-портала для специалистов рынка оконных конструкций tybet.ru:

Какие прогнозы на стекло. Что будет с ценами?

<http://www.forum-okna.ru/index.php?showtopic=14367>

Как проверить качество изготовления и монтажа.

<http://www.forum-okna.ru/index.php?showtopic=19370>

Помогите выбрать профиль, сохраняющий световой проем.

<http://www.forum-okna.ru/index.php?showtopic=19748>

Отмена ГОСТа 30971-2002**“Швы монтажные узлов...”**

<http://www.forum-okna.ru/index.php?showtopic=4952>

АУДИО

Аудио-доклады с Конференции «Светопрозрачные и фасадные конструкции. Что происходит со строительным и оконным рынком». Организатор – Ассоциация «АПРОК». Февраль 2009 г.

<http://odf.ru/media.php>

ВИДЕО/ФОТО

Рынок пластиковых окон.

О.К.Н.А. Маркетинг и Kaleva обсудили в прямом эфире на канале РБК рынок пластиковых окон.

Обсуждение темы прошло 17 сентября 2009 года в прямом эфире программы «Сфера интересов» на канал РБК.

Также по этой ссылке представлены различные видеоматериалы о рынке светопрозрачных конструкций.

<http://www.oknamedia.ru/tc-161.html>

Фоторепортажи со специализированных оконных выставок

http://tybet.ru/content/photo/index.php?PAGE_NAME=section&SECTION_ID=386

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ИНТЕРНЕТ-ПОРТАЛЫ

tybet.ru

Первый и крупнейший деловой Интернет-портал на рынке светопрозрачных конструкций. Поисковая система. Ежедневная новостная лента; отраслевые публикации; каталог фирм, марок, брендов, продукции; комментарии специалистов, коммерческие объявления, вакансии и пр.

www.tybet.ru

www.ssk-inform.ru

Информационный портал рассчитанный на профессионалов. На страницах портала Вы можете найти объективную, систематизированную, технически грамотную и главное, достоверную информацию по направлениям:

- современные строительные материалы, изделия и конструкции, новые технологии и оборудование; организация производства;
- мониторинг рынка строительных материалов в России и зарубежных стран;
- проекты законов в области строительства, нормативные правовые документы

www.ssk-inform.ru/

oknaidveri.ru

Специализированный оконный портал: отраслевые новости; библиотека отраслевых печатных и электронных журналов; архив ГОСТов и СНИПов; обзоры рынка и аналитика; отраслевой софт; тематические разделы по профильным системам, фурнитуре, оборудованию для производства окон, стеклопакетов, дверей и др.; ликбез для потребителей и начинающих

предпринимателей; отраслевые выставки и семинары; каталог фирм, биржа труда и еще много интересного и полезного.

www.oknaidveri.ru

www.odf.ru

Каталог создан и развивается с целью наиболее полного освещения ситуации на рынке оконных конструкций (окон, дверей, фасадных систем и пр.). При составлении каталога учтены особенности производства, продвижения и продажи окон, придающие индивидуальность проекту.

Кроме подробной информации о фирмах изготавливающих окна и оказывающих сопутствующие услуги, каталог также содержит информацию о поставщиках комплектующих необходимых для производства окон: профилей, фурнитуры и стекла, а также информацию о производителях оборудования.

На сайте реализован удобный поиск необходимой информации по различным критериям: названию фирмы, региону, виду окон и пр.

www.odf.ru

kuban-okno.ru

Самый крупный каталог производителей пластиковых окон на Юге России, более 800 компаний и дилеров, всегда свежая информация о состоянии рынка пластиковых окон, обзоры, статьи и полезные материалы о покупке, установке и обслуживанию пластиковых окон и дверей.

www.kuban-okno.ru

интернет ресурсы интернет

www.oknainfo.ru

Проект основан группой строителей Санкт-Петербурга, которые на своем опыте испытали именно проблему взаимного непонимания между заказчиком и производителем. Именно на освещении этих вопросов будет делаться акцент данного проекта.

www.oknainfo.ru

profile-rus.ru

Интернет - портал профильных систем, представленных в России и СНГ. Специализированный портал Profile-Rus ориентирован на быстрый поиск и занесение информации по различным профильным системам и предназначен, в первую очередь, для компаний-переработчиков.

Представлены базы данных/разделы:

- Каталог профильных систем с возможностью поиска по количеству камер, толщине профиля, марке и т.д. Каталог содержит иллюстрации геометрии всех профилей системы.
- Сводная таблица основных тех. характеристик профильных систем и функцией сравнения по различным критериям.
- Каталог системных марок с подробным описанием каждой марки.
- Каталоги дилеров по каждой марке с поиском по городам и переработчиков.
- Традиционные: форум, доска объявления, новости, подписка на новости и т.д.

www.profile-rus.ru

oborudovanieok.ru

На портале представлено самое большое ко-

личество станков, поставщиков и производителей оборудования

Портал www.oborudovanieOk.ru это:

- 80 марок оборудования для производства окон и стеклопакетов из 15 стран мира;
- описания более 2000 моделей станков;
- описания более 200 поставщиков оборудования;
- а также: актуальные статьи, новости, биржа оборудования и многое другое.

На сегодняшний день портал представляет собой самое полное, удобное и ежедневно обновляемое электронное издание по оборудованию.

www.oborudovanieok.ru

Okna.bz

На сайт Okna.bz имеется новостная лента с ежедневным обновлением, а также есть доска объявлений и каталог, в котором зарегистрировано более 1200 компаний, работающих на оконном рынке России и ближнего зарубежья. Сайт рассчитан на специалистов оконной отрасли, заинтересованных в получении оперативной и достоверной информации.

www.okna.bz

www.universal-center.ru

Интернет-проект предоставляет комплекс услуг (рекомендаций, решений, процедур) по повышению эффективности существующего или вновь создаваемого производства и предназначен для руководителей и сотрудников компаний, работающих в сфере оконных технологий и производства.

Основной вид деятельности ЦСТ "Универсал"

Т ресурсы интернет ресурсы

- технический консалтинг и информационная поддержка производителей оконных конструкций.

www.universal-center.ru

О.К.Н.А. Marketing

О.К.Н.А. Маркетинг» - единственный в России независимый отраслевой маркетинговый центр, который проводит отраслевые иссле-

дования, разрабатывает бизнес-планы и занимается консалтинговой деятельностью, которая помогает клиентам получать своевременную и достоверную информацию по различным сегментам рынка светопрозрачных конструкций, и увеличивать рентабельность бизнеса.

www.oknamar.ru



РЕЕСТР ФИРМ ОКОННОГО РЫНКА РОССИИ

- ПВХ-ПРОФИЛЬ
- АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ
- ПРОФИЛЬ ДЛЯ ОСТЕКЛЕНИЯ БАЛКОНОВ И ЛОДЖИЙ
- СТЕКЛОПАКЕТЫ
- СТЕКЛО
- ФУРНИТУРА И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ
- АРМИРУЮЩИЙ ПРОФИЛЬ, Россия
- КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА СТЕКЛОПАКЕТОВ
- МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ МОНТАЖА
- ПЛЕНКИ ДЛЯ ЛАМИНАЦИИ
- ПЛЕНКИ ДЛЯ ТОНИРОВАНИЯ И УПРОЧНЕНИЯ СТЕКЛА
- ПОДОКОННИКИ, ОТЛИВЫ, ОТКОСЫ
- УПЛОТНИТЕЛИ
- СЫРЬЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ПВХ-ПРОФИЛЕЙ
- ХИМИЯ, ГЕРМЕТИКИ, КРАСКИ
- ЭКСТРУЗИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
- ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ОБРАБОТКИ ПВХ И АЛЮМИНИЯ
- ИНСТРУМЕНТ, ОСНАСТКА, РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
- ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ГИБКИ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ ПРОФИЛЕЙ И ТРУБ
- ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ АРОЧНЫХ КОНСТРУКЦИЙ ИЗ ПВХ
- ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ
- ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЛАМИНАЦИИ
- ИЗМЕРИТЕЛЬНЫЕ ПРИБОРЫ
- ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, КОНСАЛТИНГ

ПВХ-ПРОФИЛЬ

DIPLAST Торговый Дом

Марки профиля – Novotex, Montblanc.
Тел.: (495) 646-3973, 462-3179
e-mail: sale@diplast.ru
www.diplast.ru

Funke Kunststoffe

Марки профиля – KS Helios, KS Phoenix.
Тел.: (495) 231-4166, 574-7341
e-mail: info@funkegruppe.ru
www.funkegruppe.ru

LG Hausys

Марка профиля – LG Hausys.
Тел.: (495) 258-2335, доб. 9, 258-2340
e-mail: russia@lgchem.com
www.lgokno.ru

NORTHWEST INTERNATIONAL LLC

Марка профиля – LAOUMANN.
Тел.: (495) 221-4631, 221-4632
e-mail: laoumann@mail.ru
www.laoumann.ru

ORTEX — Новосибирск

Марка профиля – ORTEX.
Тел.: (383) 355-9987, 212-9426
e-mail: ortex-nsk@mail.ru
www.ortex.org

R&K PLAST

Марка профиля – R&K PLAST.
Тел.: (495) 730-4485, 730-4486
www.rkplast.ru

Rehau

Марка профиля – Rehau.
Тел.: (495) 663-2110
www.rehau.ru

VEKA Rus

Марка профиля – Veka.
Тел.: (495) 518-9850, 777-3611
e-mail: moscow@veka.com
www.veka.ru

Winbau

Марка профиля – Winbau.
Тел.: (4722) 322-253
e-mail: belgorod@winbau.com.ua
www.winbau.ru

Winsa

Марка профиля – WINSА.
Тел.: (495) 222-8755
e-mail: winsa@winsa.ru
www.winsa.ru

ZHONGCAI

Марка профиля – ZHONGCAI.
Тел.: (86132) 230-03, 370-04, 370-02
e-mail: DM-Classica@rambler.ru

АдеГрупп

Марка профиля – ADEPLAST.
Тел.: (343) 261-4000, 262-5708
e-mail: office@adegroup.ru
www.adeplast.ru

Алупласт РУС

Марка профиля – Aluplast.
Тел.: (495) 974-5976, 974-5977
e-mail: sales@aluplast.ru
www.aluplast.ru

АРтек-Россия

Марка профиля – ARtec.
Тел.: (495) 775-0036, 775-0046
e-mail: artecru@arteconline.com
www.arteconline.com

Астэк-МТ

Марка профиля – KRAUSS.
Тел.: (495) 921-3680
e-mail: info@astek-mt.ru
www.astek-mt.ru
www.kraussprofil.ru

Астэк-Урал

Марка профиля – KRAUSS.
Тел.: (343) 264-0977, 264-0995
e-mail: info@astek-ural.ru
www.astek-ural.ru

БРУСБОКС, Торговый Дом

Марка профиля – BRUSBOX.
Тел.: (495) 937-2152
e-mail: all@brusbox.ru
www.brusbox.ru

ВИНТЕК ПЛАСТИК

Марка профиля – WINTECH.
Тел.: (495) 644-3245, 644-3246
e-mail: info@wintech.ru
www.wintech.ru

Волга Строй Профиль, FIRAT TRADE

Марка профиля – WinHouse.
Тел.: (8482) 390-646, 390-747
e-mail: volgaprof@yandex.ru

ГЕАЛАН

Фенстер-Зюстеме ГмБХ,
представительство
Марка профиля – GEALAN.
Тел.: (495) 740-3938
e-mail: info@gealan.ru
www.gealan.ru

Декенинк Рус

Марки профиля – Deceuninck, Thyssen Polymer.
Тел.: (495) 642-8795, 642-8796
e-mail: deceuninck.moscow@deceuninck.com
www.deceuninck.com
www.oknaFAVORIT.ru
www.deceuninck.ru

Де Люкс, ООО

Марка профиля – De Luxe.
Тел.: (342) 226-1681, 226-0909
e-mail: sales-delux@mail.ru
www.profil-deluxe.ru

ДиЕв

Марка профиля – Расстал-СТН.
Тел.: (8552) 778-515, 778-068
e-mail: diev@stn.com.ru

ДИМЕКС РУС

Марка профиля – DIMEX.
Тел.: (495) 933-5028, 933-5029
e-mail: info@dimexus.ru
www.dimexus.ru

Завод Систем

Профильных Конструкций
Марка профиля – СПК.
Тел.: (343) 365-0257
e-mail: Komarova@spk.ru
www.ps-spk.ru

ИВАПЕР, ООО

Марка профиля – GEALAN.
Тел.: (812) 336-4747
e-mail: ivaper@gealan.ru
www.gealan.ru

Интер-Полимер

Марка профиля – Thyssen Polymer.
Тел.: (495) 926-2211, 926-2285
e-mail: sales@interpolymer.ru

www.interpolymer.ru

Интерпласт (Кострома)

Марка профиля – INTERNOVA (Словакия).
Тел.: (4942) 357-112,
357-321, 314-574
e-mail: brigada@kmtn.ru
www.brigada-k.ru

КА-ФУР

Марка профиля – Rehau.
Тел.: (495) 223-0390, 221-7970
e-mail: info@kafur.ru
e-mail: maxim@kafur.ru
www.kafur.ru

Компания Вельтпласт

Марка профиля – Weltplast.
Тел.: (495) 661-5494
e-mail: info@weltplast.ru
www.weltplast.ru

Комплектсервис

Марка профиля – KBE.
Тел.: (495) 755-9111, 995-8898
e-mail: ks@unisale.ru
www.ks-online.ru

ЛБ-Систем, ЗАО

Марка профиля – LB.
Тел.: (4722) 585-458
e-mail: lbsystem@csn.ru
www.LB-Profile.de

ЛИГА

Марка профиля – LG Chem.
Тел.: (495) 725-5597, 725-5596
e-mail: lg@liga-lg.ru
www.liga-lg.ru
www.okna-lg.ru

Логан, ООО

Марка профиля – LG Chem.
Тел.: (495) 229-4453, 734-2304
e-mail: logan-lg@yandex.ru

www.profile-lg.ru

Меганом, ООО

Марки профиля – BRUSBOX, Барс.
Тел.: (843) 533-3302, 533-3306
e-mail: meganom@meganom-rt.ru
www.meganom-rt.ru

МОСПЛАСТ

Марки профиля – Deceuninck, Thyssen Polymer.
Тел.: (495) 740-0007, 497-4700
e-mail: info@mosplast.ru
www.mosplast.ru

МПК, ООО

Марка профиля – Deceuninck (системы «Фаворит», «Баутек», «Престиж».)
Тел.: (383) 274-1257
e-mail: olesya-mpk@mail.ru
www.mpk-nsk.ru

НАРОДНЫЙ ПЛАСТИК

Марка профиля – Novotex.
Тел.: (495) 411-7661, 310-7133
e-mail: info@n-plastic.ru
www.n-plastic.ru

НОВАТЭК-ПОЛИМЕР, ОАО

Марка профиля – NOVEX.
Тел.: (84635) 392-90, 395-13, 395-04

ОкнаПрофи

(ООО «ПРОФИЛЬ»)
Марка профиля – Novotex.
Тел.: (347) 291-2420, 291-2421
e-mail: profil@oknaprofi.com
www.oknaprofi.com

Оконный Элемент

Марки профиля – KRAUSS, VITRAGE.
Тел.: (495) 644-3125
e-mail: element-okna@mail.ru

www.element-okna.ru

ОРАС, ООО

Марка профиля – ОРАС.

Тел.: (861) 231-3134, 231-3140

e-mail: oras@mail.kuban.ru

www.orasplast.ru

Пласт-Сервис

Марка профиля – КВЕ, региональный склад в Ростове-на-Дону.

Тел.: (863) 266-6454

e-mail: plaser@aaanet.ru

www.plast-servis.ru

Плафен

Марка профиля – PLAFEN.

Тел.: (495) 995-0971, 995-0972

e-mail: factory@plafen.com

www.plafen.com

ПРОПЛЕКС, ГК

Марка профиля – PROPLEX.

Тел.: (495) 933-1925, 933-1910

e-mail: connect@proplex.ru

www.proplex.ru

профайн РУС

Марки профиля – КВЕ, Trocal, Koeffmerling.

Тел.: (495) 232-9330, 232-9331

www.trocal.ru

www.kbe.ru

www.profine-group.ru

Профиль-У

Марка профиля – Профиль Урала.

Тел.: (351) 232-6602, 232-6610

e-mail: concord_chel@list.ru

www.profil-u.ru

Проф-Сити, ТД

Марка профиля – ELEX.

Тел.: (861) 210-0258, 210-0808

e-mail: info@elexprof.ru

www.elexprof.ru

РоссПласт

Марка профиля – RIGAP.

Тел.: (861) 228-6683, 228-6684

e-mail: office@rigap.com

www.rigap.com

Саламандер

Марка профиля – SALAMANDER, BRUGMANN.

Тел.: (495) 719-9622, 719-9633

e-mail: sip@com2com.ru

www.salamander-profil.ru

СВЯТОК ПРОФИ

Марки профиля – Aluplast, KRAUSS.

Тел.: (495) 542-5979

e-mail: sales@svyatok-profi.ru

www.svyatok-profi.ru

СЕДОК, Группа компаний

Марка профиля – Montblanc.

Тел.: (8312) 789-701, 789-702

e-mail: profilplast@mail.ru

СибПромПласт

Марка профиля – Теплокон.

Тел.: (3843) 711-785, 712-683

e-mail: info@sibpromplast.ru

sibpromplast.ru

Система Б.А.Р.С.

Марка профиля – SYSTEM B.A.R.S.

Тел.: (8552) 463-219, 349-983

e-mail: profilbars@mail.ru

systembars.ru

СОК

Марка профиля – SOK.

Тел.: (846) 270-5501, 270-5502

e-mail: info@oknasok.ru

www.oknasok.ru

СОФОС

Марка профиля – LG.

Тел.: (495) 941-9940, 941-9944

e-mail: lgchem@sofos.ru

www.lg-sofos.ru

www.sofos.ru

Софтпласт

Марка профиля – Di-fence.

Тел.: (343) 373-8300, 373-8301

e-mail: sales@di-fence.ru

www.di-fence.ru

СТЛ Экструзия

Марка профиля – Montblanc.

Тел.: (495) 781-8120, 781-8121

e-mail: support@stl-extrusion.ru

www.stl-extrusion.ru

СТРОЙ АРТ

Марки профиля – Exprof, Montblanc.

Тел.: (347) 291-2900

e-mail: mail@profil-furniture.ru

www.profil-furniture.ru

Тантроникс ТД

Марка профиля – Тантроникс.

Тел.: (495) 641-2381, 642-6406

e-mail: moscow@tantronix.ru

www.tantronix.ru

Технология, ЗАО

Марка профиля – LG.

Тел.: (495) 787-7375

e-mail: techno@technolg.ru

www.technolg.ru

Унипром

Марка профиля – CITYLUX.

Тел.: (863) 220-9911, 220-9979

e-mail: cityluxru@mail.ru

www.citylux.net

Шуко Интернационал

Марка профиля – Schuco.
Тел.: (495) 937-5237, 937-6519
e-mail: office@schueco.ru
www.schueco.ru

ЭксПроф

Марка профиля – EXPROF.
Тел.: (3452) 327-282, 325-222
Тел.: (499) 792-8405, 792-8406
e-mail: exprof@exprof.ru
www.exprof.ru

ЭНВИН РУС

Марки профиля – ENWIN, PIMAPEN.
Тел.: (495) 956-5003, 956-8011
e-mail: pimapenrus@yahoo.com
www.pimapen.com.ru
Тел.: (86349) 240-11, 240-12, 240-13
e-mail: enwin@inbox.ru

Электрохимический завод

Марка профиля – ECP PLASTICS.
Тел.: (39169) 931-52, 931-56
e-mail: market@esp.kts.ru
www.ecp.ru

KALEVA

Марка профиля – Kaleva.
Тел.: (495) 780-5074
e-mail: l.minigulova@kaleva.ru
www.kaleva.ru

ООО СП «ВИТРАЖ»

Марка профиля – VITRAGE.
Тел.: (495) 926-96-20
e-mail: vitraz@vitraz.ru
www.vitrage-plast.ru

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ**Alcoa**

представительство в России
Марка профиля – Kawneer.
Тел.: (495) 777-0404
e-mail: Sergey.Batanov@alcoa.com
www.kawneer.ru

ELVIAL Россия

Марка профиля – ELVIAL.
Тел.: (495) 781-6343
e-mail: elvial@inbox.ru
www.elvial.ru

Hueck Russia GmbH

Марка профиля – Hueck/Hartmann.
Тел.: (495) 627-5234, 627-5235
e-mail: info@eduard-hueck.ru

METALPLAST-BIELSKO S.A.

Марка профиля – Metalplast.
Тел.: (812) 644-4441, 644-4442
e-mail: 3320210@mail.ru
www.metalplast.spb.ru

Reynaers Aluminium Rus

Марка профиля – Reynaers.
Тел.: (495) 542-4015, 542-4016
e-mail: info@reynaers.com
www.reynaers.com

SAPA RC System

Марка профиля – RC System.
Тел.: (495) 958-9109, 743-4340
e-mail: rcsrussia@mtu-net.ru
www.sapagroup.com/ru/rcsystem

АГАТ

Марка профиля – Provedal.
Тел.: (495) 484-6729, 484-6676
Тел.: (495) 485-6366, 988-7425
e-mail: agat-okno@mail.ru
www.agat-okno.ru

Агрисовгаз

Марка профиля – AGS.
Тел.: (48431) 536-37, 536-35
e-mail: systemprf@agrisovgaz.ru
www.agrisovgaz.ru

АдеГрупп

Марка профиля – ADELUM.
Тел.: (343) 261-4000, 262-5708
e-mail: office@adegroup.ru
www.adeplast.ru

Алстоксервис

Марка профиля – NEWTEC.
Тел.: (495) 426-1811, 426-1190
www.new-tec.ru

Астэк-МТ

Марка профиля – KRAUSS системы
Provedal.
Тел.: (495) 921-3680
e-mail: info@astek-mt.ru
www.astek-mt.ru

Астэк-Урал

Марка профиля – KRAUSS системы
Provedal.
Тел.: (343) 264-0977, 264-0995
e-mail: info@astek-ural.ru
www.astek-ural.ru

БЕСТВИНД

Марка профиля – Provedal.
Тел.: (495) 787-0787, 689-5152
e-mail: bestwind@bestwind.ru
www.bestwind.ru

БК-АЛПРОФ

Марка профиля – Provedal, профили по чертежам заказчика, профили для подконструкций навесных фасадов.
Тел.: (86313) 260-04, 271-63
e-mail: bk-alprof@bk.ru
www.bkalprof.ru

ВКС

Марка профиля – Виднал-Прогресс.
Тел.: (495) 772-9827, 548-9754
e-mail: vks@vks.ru
e-mail: vks@dol.ru
www.tdvks.ru

Внешмет

Марка профиля – Etem.
Тел.: (495) 617-3620, 616-3145
e-mail: etem@vmt.ru
www.vmt.ru

ВСМПО

(Алюминиевый профиль, ООО)
Марка профиля – ВСМПО.
Тел.: (34345) 543-14, 566-88
e-mail: ed.solovyov@vsmpro.ru
www.vsmpro.ru

Завод «АлСиб»

Марка профиля – «АлСиб».
Тел.: (383) 341-9086, 341-4538
e-mail: info@alsib.ru
www.alsib.ru

Иплана

Марки профиля – ВК, AGS.
Тел.: (495) 513-8824, 513-4850
e-mail: info@iplana.ru
www.iplana.ru

Интерьер мастер

«Интал-33», «Бестек», «Спринт», VPF-50 Воронежского алюминиевого завода.
Тел.: (495) 225-4172
e-mail: info@i-master.ru
www.i-master.ru

Комплектсервис

Марки профиля – аналоги системы Provedal (Россия, Турция).
Тел.: (495) 755-9111, 995-8898
e-mail: ks@unisale.ru
www.ks-online.ru

Конструкция, ЗАО

Марки профиля – Виднал-Прогресс, VERITUM, Татпроф (Россия), Alumil (Греция)
Тел.: (495) 500-3400, 101-1917
e-mail: info@constr.ru
e-mail: info@alumil.ru
www.constr.ru
www.alumil.ru

Металлпласт Рус

Марка профиля – Metalplast.
Тел.: (4822) 480-151, 480-188
e-mail: metalplast@rambler.ru

МПК, ООО

Марки профиля – ТАТПРОФ.
Тел.: (383) 274-1257
e-mail: tatprof_mpk@mail.ru
www.mpk-nsk.ru

НАСА Профиль

Марка профиля – NASA.
Тел.: (495) 679-4759, 742-9861
e-mail: info@nasaprofile.ru
www.nasaprofile.ru

Профил. Кор

Марка профиля – Profilco.
Тел.: (495) 618-1260, 619-3601
e-mail: info@profilco.ru
www.profilco.ru

Профильдизайн

Марки профиля – all.co, Реалит.
Тел.: (495) 926-5436, 202-6110
e-mail: profildesign@co.ru
www.profildesign.info

Раико Ист

Марка профиля – RAICO.
Тел.: (495) 995-1159
e-mail: info@raico.ru
www.raico.info

РЕАЛИТ

Марка профиля – Реалит.
Тел.: (495) 797-9720, 797-4704
e-mail: info@realit.ru
www.realit.ru

РусАлюмСтрой

Марки профиля – Виднал-Прогресс, VERITUM.
Тел.: (495) 745-7218, 745-7036
e-mail: profiles@rusal.ru
www.rusal.ru

СВЯТОК ПРОФИ

Марки профиля – система Provedal (KRAUSS).
Тел.: (495) 542-5979
e-mail: sales@svyatok-profi.ru
www.svyatok-profi.ru

СЕДОК, Группа компаний

Марка профиля – ТАТПРОФ.
Тел.: (8312) 789-701, 789-702
e-mail: profilplast@mail.ru

СибПрофиль, НПО

Алюминиевый профиль различного назначения.

Тел.: (383) 344-5533, 347-4450

e-mail: info@sibprofile.ru

e-mail: sale@sibprofile.ru

www.sibprofile.ru

Софос

Системный профиль для внутренних перегородок SOFOS.

Тел.: (495) 933-1265, 941-9946

e-mail: mop@replan.ru

www.replan.ru

СТРОЙ АРТ

Марка профиля – ROST Systems.

Тел.: (347) 291-2900

e-mail: mail@profil-furniture.ru

www.profil-furniture.ru

Татпроф

Марка профиля – ТАТПРОФ.

Тел.: (8552) 778-204, 778-205

e-mail: reklama@tatprof.ru

e-mail: market@tatprof.ru

www.tatprof.ru

ТБМ

Марка профиля – HEROAL.

Тел.: (495) 380-1828, 380-1827

e-mail: tbm@tbm.ru

www.tbm.ru

УСПК

Марка профиля – ROST`AL.

Тел.: (343) 345-2221

e-mail: info@rostal.com

www.rostal.com

Хабаровский ЗСАК

Марки профиля – Амур-50,

Амур-46, Амур-60.

Тел.: (4212) 511-707, 511-417

e-mail: moskzak@email.kbt.ru

Шуко Интернационал

Марка профиля – Schuco.

Тел.: (495) 937-5237, 937-6519

e-mail: office@schueco.ru

www.schueco.ru

Энерготехмаш

Марка профиля – ALtec.o

Тел.: (84862) 613-74

Тел.: (8482) 954-188, 951-096

e-mail: office@etmvolga.ru

www.etm.volga.ru

ПРОФИЛЬ ДЛЯ ОСТЕКЛЕНИЯ БАЛКОНОВ И ЛОДЖИЙ

Алютех

Алюминиевые экструдированные профили для рам балконного остекления торговой марки ALT100.

Тел.: (495) 221-6200, 234-6628

e-mail: marketing@alutechmsk.ru

www.alutech.ru

ВКС

Марка профиля – Provedal.

Тел.: (495) 772-9827, 548-9754

e-mail: vks@vks.ru

e-mail: vks@dol.ru

www.tdvks.ru

Завод «АлСиб»

Марка профиля – «АлСиб».

Тел.: (383) 341-9086, 341-4538

e-mail: info@alsib.ru

www.alsib.ru

Интерьер мастер

Алюминиевый профиль эконом-класса «Синица».

Тел.: (495) 225-4172

e-mail: info@i-master.ru

www.i-master.ru

ПРОПЛЕКС, ГК

Система ПВХ-профилей – PROPLEX-Балкон

Тел.: (495) 933-1929, 933-1910

e-mail: connect@proplex.ru

www.proplex.ru

САМ

Система-купе остекления лоджий и балконов «САМ-ЛЮКС» – простая, надежная, универсальная, долговечная система, состоящая из оцинкованных профилей с полиомерным покрытием.

Тел.: (8312) 225-742, 412-616, 223-315

e-mail: sam-nn@mail.ru

www.camnn.ru

СВЯТОК ПРОФИ

Марки профиля – система Provedal (KRAUSS).

Тел.: (495) 542-5979

e-mail: sales@svyatok-profi.ru

www.svyatok-profi.ru

СибПрофиль, НПО

Алюминиевый профиль различного назначения.

Тел.: (383) 344-5533, 347-4450

e-mail: info@sibprofile.ru

e-mail: sale@sibprofile.ru

www.sibprofile.ru

СТЕКЛОПАКЕТЫ

Modern Glass

Производство стеклопакетов (в том числе структурных).

Тел.: (351) 266-7432, 266-7532

e-mail: sales@modernglass.ru

www.modernglass.ru

TECHNOGLASS ENGINEERING

Стеклопакеты с электрохромным стеклом.
Тел.: (495) 232-0201, 232-0203
e-mail: info@tge.ru
www.okna-tge.ru

Айдо-С

Стеклопакеты, молированное стекло.
Тел.: (495) 785-3134, 353-6160
e-mail: aidos@aido-s.ru
www.aido-s.ru

АКМА

Стекло, закалка, обработка, гравировка, стеклопакеты.
Тел.: (812) 710-2591, 274-6060
e-mail: steklo@akma.spb.ru
www.akma.spb.ru

АЛЮМЭКС-СТЕКЛО

Производство стеклопакетов.
Тел.: (495) 461-1748, 461-2705
e-mail: info@alumex-steklo.ru
www.alumex-steklo.ru

АЛПЛАСТ

Одно- и двухкамерные стеклопакеты.
Тел.: (495) 676-7103, 632-6949
e-mail: al-plast@mail.ru
www.moscow-plastic.ru

Интергласс-НН

Стеклопакеты изготавливаются на немецкой линии фирмы «Lenhardt». Производство сложных стеклопакетов различных форм.
Тел.: (831) 272-9860, 272-9862
e-mail: iglass-nn@mail.ru
www.interglass-nn.ru

Изолюкс

Производство стеклопакетов.
Тел.: (495) 133-0331
Тел.: (499) 138-3116, 138-2830
e-mail: zakaz@izolux.ru
www.izolux.ru

Интерьер Холдинг

Однокамерные и двухкамерные стеклопакеты.
Тел.: (495) 921-3455, 782-4845
e-mail: zakaz@okna-tut.ru
www.okna.oml.ru

Компания ССК

Стеклопакеты.
Тел.: (495) 995-0971, 995-0972
e-mail: factory@plafen.com
www.plafen.com

Криотерм Ситалл

Изготовление стеклопакетов, тонирование стекол любых размеров и форм. Изготовление рамных конструкций.
Тел.: (495) 497-4950
www.kriotermstital.ru

Метробор

Производство стеклопакетов общего назначения, гнутых, для структурного остекления, триплекс, моллированное, противопожарное, светоизлучающее стекло, механическая обработка стекла.
Тел.: (812) 316-5894, 316-7919
e-mail: metrobor_office@mail.ru
www.metrobor.ru

МОДУЛЬ НПП

Производство пулестойких стекол, триплекса, стеклопакетов.
Тел.: (495) 225-3190, 521-0943
e-mail: steklo-modul@mail.ru
www.npp-modul.ru

Мосавтостекло

Стеклопакеты любые, в том числе HEATSHIELD™ с электронагревом.
Тел.: (495) 235-9312, 235-6924
e-mail: masteklo@mosavtosteklo.ru
www.mosavtosteklo.ru

Окна Магнит

Производство стеклопакетов одно- и двухкамерных. Стекло марки М1
Тел.: (495) 790-7679
e-mail: zakaz@okna-magnit.ru
www.okna-magnit.ru

ПЛАСТ

Производство стеклопакетов нестандартных размеров. Стеклопакеты с тонированной и бронированной пленкой по классам защиты K4, A1-A3.
Тел.: (495) 648-4706
Тел.: Факс: (495) 360-7659
e-mail: plastguard@inbox.ru
www.plastguard.ru

Пласт, ООО

Производство стеклопакетов с пленкой, услуги по программе «Безопасное остекление».
Тел.: (495) 648-4706
e-mail: plastguard@inbox.ru
www.plastguard.ru

Проф Стекло

Производство стеклопакетов. Триплекс, энергосберегающее стекло, с закаленным стеклом.
Тел.: (495) 786-3686, 786-3687
e-mail: info@profsteklo.ru
www.profsteklo.ru

РегионСтекло

Производство любых видов стеклопакетов. Стекло, зеркала, все виды обработки
Тел.: (4822) 445-245, 743-774
e-mail: regionsteklo@mail.ru
www.regionsteklo.ru

Романин

Производство стеклопакетов одно- и двухкамерных, теплосберегающих
Тел.: (495) 171-6672, 171-5238
e-mail: romanin2007@rambler.ru

Российская Стекольная Компания

Стеклопакеты любой сложности и конфигурации, закалка, резка, обработка
Тел.: (495) 504-2837, 992-5700

Салаватстекло

Производство стеклопакетов строительного назначения, для наземного транспорта из сталинита, триплекса, низкоэмиссионного стекла, с пленкой
Тел.: (3476) 330-658, 320-644
e-mail: tokarev@salstek.ru
www.salstek.ru

Солар Гард

Пожаростойкие стеклопакеты
Тел.: (495) 245-5578, 245-7713
e-mail: development@solargard.ru
www.solargard.ru

Соларекс-стайл

Стеклопакеты одно- и двухкамерные, для структурного остекления, энергосберегающие, взрывоустойчивые, пулестойкие, ударопрочные и др.
Тел.: (495) 777-5755, 996-6377
e-mail: info@solarex-style.ru
www.solarex-style.ru

Стис

Стеклопакеты
Тел.: (495) 727-4189, 727-4190
e-mail: info@stis.ru
www.stis.ru

Стеклозащита

Производство стеклопакетов и многослойных стекол различного назначения, в том числе для безопасного остекления, соответствующих разным классам защиты.
Тел.: (495) 518-7679, (916) 123-3570
e-mail: info@glassguard.ru
www.glassguard.ru

СОУ

Изготовление светопропускающих конструкций, стеклопакеты любых размеров, витражи из алюминия, ПВХ и нержавеющей стали.
Тел.: (495) 150-9321, 450-0085
e-mail: sou@cou.ru
www.cou.ru

Столичная Фабрика Стекла

Стеклопакеты любых видов. Пленка, тонировка, раскладка.
Тел.: (495) 225-4883
e-mail: cfc@list.ru

Стекло и Стеклоизделия

Производство стеклопакетов. Триплекс, армированное стекло
Тел.: (495) 941-4041, 941-4042
e-mail: info@npc-steklo.ru
www.npc-steklo.ru

Симплекс

Производство стеклопакетов. Стеклопакет ThermoSilence
Тел.: (495) 771-7770, 775-3665
e-mail: apollonova@simplexgroup.ru
www.simplexgroup.ru

СТЕКЛОКОМ

Производство стеклопакетов на оборудовании австрийской фирмы «Lisec». Однокамерные и двухкамерные стеклопакеты. Триплекс.
Тел.: (3422) 196-752, 196-736, 196-756
e-mail: steklokom@saturn-r.ru
www.steklokom.ru

СИТИ ГЛАСС

Производство стеклопакетов различных видов
Тел.: (812) 347-78-07, 347-78-09
e-mail: abol@cityglass.ru
www.cityglass.ru

ТехноЭко

Производство стеклопакетов на итальянской линии «Masotec», резка стекла, изготовление триплекса, бронестекла, наклейка ударопрочной и солнцезащитной пленки.
Тел.: (495) 408-1372, 408-0751
e-mail: 4081372@mail.ru

УРАЛЬСКАЯ СТЕКОЛЬНАЯ МАНУФАКТУРА

Стеклопакеты.
Тел.: (3519) 280-111, 278-006
e-mail: info@usmglass.ru

Фасад-Окна

Производство стеклопакетов из стекла Pilkington, Салаватстекло.
Тел.: (351) 741-0201, 740-3737
e-mail: fasad-p@mail.ru
www.fasad.ru

Фирма Стеклоконструкция

Стеклопакеты, триплекс.
Тел.: (495) 548-9700, 548-8966
e-mail: cteklo@t50.ru
www.cteklo.ru

СТЕКЛО

AGC Flat Glass Rus

Архитектурное стекло, стекла для индустриального применения и внутреннего декора.

Тел.: (495) 411-6565, 411-6564

www.yourglass.ru

www.agc-flatglass.com

DEMAXO

Поставки полированного стекла и зеркального полотна, продажа химических составов для обработки стекла.

Тел.: (495) 925-6600, 925-6604

e-mail: demaxo@demaxo.ru

www.demaxo.ru

FGlass, торговая компания

Прямые поставки флоат стекла из Китая, марки M1, 4 мм.

Тел.: (383) 355-9987, 212-9426

e-mail: fglass@bk.ru

Glass Trade

Продажа стекла (листовое флоат, цветное, рифленое, зеркала).

Тел.: (351) 771-7184

e-mail: Glass_74@mail.ru

Modern Glass

Закалка стекла, производство многослойного стекла, переработка жаростойкого стекла, эмалирование стекла, нанесение шелкографии, производство стеклопакетов (в том числе структурных).

Тел.: (351) 266-7432, 266-7532

e-mail: modernglass@chel.surnet.ru

www.modernglass.ru

БЕСТВИНД

Продажа стекла

Тел.: (495) 787-0787, 689-5152

e-mail: bestwind@bestwind.ru

www.bestwind.ru

DM-Классика

Стекло листовое, тонированное в массе, рефлекторное. Фирменное название:

«Бриллиантовое синее» от компании

Sinochem Qingdao Co., Ltd.

Тел.: (86132) 230-03, 370-04, 370-02

e-mail: DM-Classica@rambler.ru

Еврогласс

Поставки триплекса, пожаробезопасного и просветленного стекла.

Тел.: (495) 229-8176, 150-1116

e-mail: euroglas@mail.ru

Инпрус

Архитектурное стекло.

Тел.: (495) 124-5255, 719-0929

www.inprus.ru

Компания ССК

Закаленное, ламинированное, стекло, триплекс.

Тел.: (495) 995-0971, 995-0972

e-mail: factory@plafen.com

www.plafen.com

Кста

Производство строительного и автомобильного стекла

Тел.: (8312) 788-780, (83145) 774-29

e-mail: triplex@ksta.ru

www.ksta.ru

Мосавтостекло

Производство плоского и гнутого закаленного стекла, многослойного стекла, изделий со специальными свойствами (электрохромное стекло, электрообогревное стекло);

стеклопакеты плоские и моллированные, структурные, электрообогревные; художественное стекло и витражи.

Тел.: (495) 235-9312, 235-6924

e-mail: masteklo@mosavtosteklo.ru

www.mosavtosteklo.ru

Пилкингтон Гласс

Оптовые поставки строительного стекла Pilkington.

Тел.: (495) 980-5027, 980-5028

e-mail: info@pilkington.ru

www.pilkington.ru

Пласт, ООО

Производство стекла тонированного бронированного, стеклопакетов с пленкой, услуги по программе «Безопасное остекление».

Тел.: (495) 648-4706

e-mail: plastguard@inbox.ru

www.plastguard.ru

РегионСтекло

Стекло, стеклопакеты, все виды обработки.

Тел.: (4822) 743-774, 444-463

e-mail: regionsteklo@mail.ru

Салаватстекло

Листовое стекло, стеклопакеты, закаленное, многослойное, пулестойкое стекло, бутылки, силикат натрия растворимый, жидкое стекло, теплозвукоизоляционные материалы.

Тел.: (3476) 320-677, 330-658, 320-644

e-mail: uin800@salstek.ru

www.salstek.ru

Саратовский институт стекла

Производство теплозащитного окрашенного в массу стекла, рефлектного низкоэмиссионного стекла с напылением, стеклопакетов.

Тел.: (8452) 632-825, 675-913

e-mail: glass@narat.ru

www.narat.ru

Сен-Гобен

Гласс Экспровер

Стекло концерна Saint Gobain.

Тел.: (495) 937-3214, 937-3215

e-mail: evgueny.yeliseev@saint-gobain.com

www.saint-gobain-glass.com

Символ

Стекло оконное, бронированное, стеклопакеты.

Тел.: (49241) 555-62, 553-64

e-mail: kurlovo@simvol.gus.elcom.ru

Соларекс-стайл

Стекло, ламинированный триплекс, стекло с пленкой.

Тел.: (495) 777-5755, 996-6377

e-mail: info@solarex-style.ru

www.solarex-style.ru

Стеклотон

Тонированное стекло, стеклопакеты.

Тел.: (495) 681-7570

e-mail: stekloton@stekloton-center.ru

www.stekloton-center.ru

СТК

Продажа стекла FLOAT, концерн PPG.

Тел.: (926) 262-6266

e-mail: alexhar@mail.ru

www.PPG.com

ТехноГласс Инжиниринг

Проектирование, производство и реализация электрохромного стекла и электрохромных стеклопакетов торговой марки «TGE-Electrochrome» с регулируемым тонированием.

Тел.: (495) 232-0201, 232-0203

e-mail: info@tge.ru

www.okna-tge.ru

Шотт Гласс Экспорт ГмБХ

Стекольная продукция концерна Schott.

Тел.: (495) 933-5153, 933-5157

e-mail: sales@modernglass.ru

www.schott.com

ФУРНИТУРА И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

Air-Box

Производство устройств приточной вентиляции.

Тел.: (495) 514-3109

e-mail: sales@air-box.ru

www.air-box.ru

DORMA GmbH

Комплектующие для структурного остекления DORMA.

Тел.: (495) 981-1433, 981-1434

www.dorma.com

Door komplet

Продажа фурнитуры для светопрозрачных конструкций «ФУРАЛ», г. Екатеринбург (представительство), STUBLINA, Сербия (дилеры).

Тел.: (495) 508-7690, (499) 502-1745

e-mail: info@doko.ru

www.doko.ru

Dr. Hahn GmbH & Co. KG

Производство и экспорт дверных петель для дверей из алюминия, стали, пластика.

Тел.: (921) 965-1464, (812) 364-8414

e-mail: Vertrieb@Dr-Hahn.de

www.dr-hahn.eu

ESCO RUS

Фурнитура для алюминиевых конструкций. Полная комплектация. Автоматика.

Вентиляция и солнцезащита.

Ручки из нержавеющей стали.

Тел.: (495) 225-3034, (903)247-3387

e-mail: klochkov@esco-online.ru

www.esco-online.ru

FAPIM s.p.a., представительство

Фурнитура для дверей и окон из алюминиевого профиля, петли для дверей из пластикового профиля, системы антипанники, системы автоматических порогов для дверей с беспорожной конструкцией.

Тел.: (48439) 647-39, (916) 311-6480

e-mail: Alexander.zazdravny@fapim.it

www.fapim.it

GEZE GmbH, производство

Дверные доводчики, фрамужные открыватели, автоматические двери

Тел.: (495) 589-9052, 589-9051

e-mail: office-russia@geze.com

www.geze.ru

GIESSE International Group

Фурнитура и комплектующие GIESSE, Италия.

Тел.: (495) 937-3146, 933-4987

e-mail: giesse@rinet.ru

www.giesse.ru

HAUTAU GmbH

Оконные приборы для фрамужного открывания. Оконные параллельно-раздвижные и подъемно-раздвижные системы. Оконные приборы для среднеподвесных створок. Автоматизированные системы вентиляции и дымоудаления.

Малая оконная фурнитура (универсальные петли для круглых и прямоугольных окон, фальцевые страховочные ножницы и т.д.)

Тел.: (495) 589-1511, (495) 589-1512,
(916) 900-0075

e-mail: ludmila@hautau.ru

www.hautau.ru

MACO

Фурнитура MACO, Австрия.

Тел.: (495) 647-9066, 647-9067

e-mail: maco@maco.ru

www.maco.ru

MeGla

Фурнитура для стекла: ручки, замки, доводчики, петли, спайдер-системы, аксессуары.

Тел.: (495) 780-6516, 780-6517

e-mail: info@megla.ru

www.megla.ru

SAVIO

Фурнитура, петли, антипаниковые ручки, фрамужные открыватели SAVIO, Италия.

Тел.: (495) 710-7785, 796-5410

e-mail: export@savio.it

www.savio.it

SIEGENIA-AUBI KG

Фурнитура SIEGENIA-AUBI.

Системы проветривания, радиоконтроля помещений.

Тел.: (495) 721-1762, 721-1763

e-mail: info-ru@siegenia-aubi.com

www.siegenia-aubi.ru

SKS-STAKUSIT

Системы безрамного остекления.

Тел.: (495) 790-7676

e-mail: stakusit@rambler.ru

www.sks-stakusit.ru

VBH-Сибирь

Широкий ассортимент комплектующих материалов для производства окон, дверей, стеклопакетов.

Тел.: (3812) 248-953, 248-923

e-mail: info@vbh.omsk.ru

www.vbh-sib.ru

VBH, производство в Санкт-Петербурге

Продажа всего спектра фурнитуры и комплектующих для производства и монтажа окон.

Тел.: (812) 325-3692, 325-3693

e-mail: info@spb.vbh.ru

www.vbh.ru

Ааллу, ООО

Продажа фурнитуры и комплектующих для окон и дверей (Европаз, Provedal).

Тел.: (499) 722-3682

e-mail: Aally.rus@mail.ru

www.aally.net

А.Б.Е.-XXI

Производство монтажных пластины соединителей импоста.

Тел.: (495) 937-6212, 937-6213

e-mail: info@abe21.ru

www.abe21.ru

АГАТ

Ручки оконные, сэндвич-панели.

Тел.: (495) 484-6729, 484-6676,

(495) 485-6366, 988-7425

e-mail: agat-okno@mail.ru

www.agat-okno.ru

Акрум Рос

Комплекующие для сборки окон ПВХ: фальцевые вкладыши, соединители импоста, уплотнители оконные, анкерные пластины, клин фальцевый, подкладки.

Тел.: (495) 543-6080, 548-5030

e-mail: baza@akrum.biz

www.akrum.biz

АЛМО

Фурнитура ALUTEC, Италия.

Тел.: (48431) 241-81, 315-69,

(495) 737-9181, 323-1933

e-mail: mail@almo-ags.ru

www.almo-ags.ru

Альфа-Профиль

Фурнитура CERVELLINI.

Тел.: (495) 679-3481

e-mail: mst-alfa@mail.ru

www.alfaprofil.ru

АРтек-Россия

Фурнитура ARtec, MACO. Комплектующие для производства окон и дверей.

Тел.: (495) 775-0036, 775-0046

e-mail: artecru@arteconline.com

www.arteconline.com

Астэк-МТ

Продажа фурнитуры «Siegenia-Aubi», серия Basic-Line, а также общей фурнитуры (ручки, петли, замки и т.д.) для окон и дверей.

Тел.: (495) 921-3680

e-mail: info@astek-mt.ru

www.astek-mt.ru

АЭРЭКО

Приточные вентиляционные устройства.

Тел.: (495) 788-7734, 363-4088

www.aereco.ru

БЕСТВИНД

Комплекующие PROVEDAL, SIEGENIA.
Тел.: (495) 787-0787, 689-5152
e-mail: bestwind@bestwind.ru
www.bestwind.ru

ВКС

Фурнитура для алюминиевых конструкций, композитные панели, полиамидные термомосты.
Тел.: (495) 772-9827, 548-9754
e-mail: vks@vks.ru, vks@dol.ru
www.tdvks.ru

ВинФур

Фурнитура Winkhaus, Fapim, KFV, Dr. HAHN; крепеж HEICKO; доводчики DORMA; аксессуары и комплекующие для оконного и дверного производства и монтажа.
Тел.: (495) 221-6401, 921-2270
e-mail: info@winkhaus.ru
www.winkhaus.ru

Гарант-комплект

Фурнитура и комплекующие для изготовления и монтажа окон и дверей.
Тел.: (495) 367-1190, 913-8195
e-mail: info@garantkom.ru

Гарант-Пласт

Комплекующие для производства светопрозрачных конструкций.
Тел.: (495) 676-0231, 671-7384
e-mail: info@garantplast.ru
www.garantplast.ru

ГБ-Меезенбург

Продажа фурнитуры и комплекующих для изготовления окон и дверей.
Тел.: (495) 171-6919, 171-6628
e-mail: moscow@gb-meesenburg.ru
www.gb-meesenburg.ru

герметикстрой

Продажа фурнитуры для окон и дверей.
Тел.: (3452) 500-215 (многоканальный)
e-mail: germetik@inbox.ru
www.germetikstroy.ru

ГУ Фурнитура

Фурнитура G-U, Германия.
Тел.: (495) 786-2690, 786-4815
e-mail: mail@g-u.ru
www.g-u.ru

ДиЕв

Производство профилей из ПВХ и стеклонаполненного полиамида, пластиковых комплекующих для алюминиевых и металлопластиковых конструкций.
Тел.: (8552) 778-515, 778-068
e-mail: diev@stn.com.ru

ДомоСтрой-XXI век

Комплекующие для производства деревянных окон, нагель, петли, замки, ручки, крепеж, уплотнитель, клей и т. д.
Тел.: (831) 225-4004, 229-9991
e-mail: domostroi@bk.ru

Дорлок

Оконная фурнитура и замки марки ABUS, оконная автоматика и оконные приводы марки GEZE.
Тел.: (495) 931-9631
e-mail: komplekt@doorlock.ru
www.doorlock.ru

ДПИ Комплект

Дверная механика, системы крепления стекла, фурнитура для изделий из алюминиевого профиля с европазом (DORMA, SOBINCO, DLCO, CRL).
Тел.: (495) 662-7995
e-mail: info@dpi-c.ru
www.dpi-c.ru

ИКГ, ЗАО

Комплекующие и фурнитура AUBI.
Тел.: (495) 232-3326, 678-9432
e-mail: info@ikg.ru
www.ikg.ru

ИТАР

Фурнитура для окон GEVIS, ROTO NT, FUHR.
Тел.: (495) 347-9971, 347-9703
e-mail: info@pnevmarus.ru
www.pnevmarus.ru

КА-ФУР

Фурнитура SIEGENIA-AUBI.
Тел.: (495) 223-0390, 221-7970
e-mail: info@kafur.ru, maxim@kafur.ru
www.kafur.ru

Крит, ООО

Производство деталей оконной фурнитуры: соединителей импоста, ответных планок, боковых прижимов, оконных ручек и петель, получаемых литьем цинкового сплава под давлением. Изготовление пластмассовых деталей на термопластавтоматах.
Тел.: (495) 676-2159
e-mail: crit-frn@mail.ru
www.crit-m.ru

Комплектсервис

Продажа фурнитуры Roto, Aubi, HAUTAU, HOPPE, доводчики GEZE, GROOM, петли Dr. Hahn, Simonswerk, замки дверные Aubi, Roto, KFV.
Тел.: (495) 755-9111, 995-8897
e-mail: ks@unisale.ru
www.ks-online.ru

Лига

Фурнитура Schuering.
Тел.: (495) 545-0574, 725-5596
e-mail: furniture@liga-lg.ru
www.liga-lg.ru

Макрос

Фурнитура Sobinco.
Тел.: (812) 328-0669, 449-0428
e-mail: makros@mail.rcom.ru
www.makrosspb.ru

Мастер Профиль

Замки и дверная фурнитура ASSA.
Тел.: (812) 716-7911
www.mp-loks.ru
www.assa.ee

Меганом, ООО

Комплекующие для производства окон и дверей. Фальцевые вкладыши, соединители импоста, уплотнители оконные, подкладки под стеклопакет. Оконная, дверная фурнитура.
Тел.: (843) 533-3302, 533-3306
e-mail: meganom@meganom-rt.ru
www.meganom-rt.ru

Монтичелли Рус

Угловые соединители для алюминиевых профилей.
Тел.: (495) 937-1613, 926-9788
e-mail: info@monticelli.ru
www.monticelli.it

Моспласт

Фурнитура Roto, Winkhaus, оконные и дверные ручки HOPPE.
Тел.: (495) 740-0007
e-mail: info@mosplast.ru
www.mosplast.ru

Новый Пласт

SHUERING (Германия).
Тел.: (495) 741-3839

Оконный Элемент

Комплекующие для окон ПВХ: соединители импоста, анкерные пластины, рамные дюбели, шурупы по бетону, фальцевые вкладыши, уголки и пр.
Тел.: (495) 644-3125
e-mail: element-okna@mail.ru
www.element-okna.ru

Пласт-Сервис

Поставка фурнитуры «Siegenia-Aubi» со склада в Ростове-на-Дону.
Тел.: (863) 266-6454
e-mail: plaser@aaanet.ru

Полевской металлофурнитурный завод

Комплекующие для окон ПВХ: соединители импоста, анкерные пластины, профилезависимые детали.
Тел.: (34350) 212-64, 219-03
e-mail: pmfz@yandex.ru
www.pmfz.ru

ПОЛИВИС

Производство ручек из ПВХ и нержавеющей стали для входных дверей из пластика, алюминия и стекла.
Тел.: (383) 334-6337, 334-6338
e-mail: polivis@irs.ru
www.polivis.ru

Прага, Торговая компания

Приточные вентиляционные клапаны Sinax.
Тел.: (343) 216-4252, 216-0184
e-mail: tk-pragma@mail.ru
www.tk-pragma.ru

Промлитдеталь

Комплекующие для ПВХ-окон: соединители импоста, анкерные пластины, зацепы.
Тел.: (4872) 477-775
e-mail: ols1985@mail.ru, krn17@mail.ru
www.promld.ru

ПРОПЛЕКС, ГК

Фурнитура «Kale Сапфир».
Тел.: (495) 933-1925, 933-1910
e-mail: connect@proplex.ru
www.proplex.ru

ПРОФИЛЬ

Реализация фурнитуры Siegenia и WinkHaus, а также других комплекующих.
Тел.: (347) 291-2420, 291-2421
e-mail: okna-profil@mail.ru
www.oknaprofi.com

Профильдизайн

Петли, ручки MASTER (Италия), замки ОМЕС (Италия), автоматика Aprimatic (Италия).
Тел.: (495) 926-5436, 202-6110
e-mail: profildesign@co.ru
www.profildesign.info

Росфурнитура

Вся необходимая фурнитура для изготовления окон и дверей.
Тел.: (343) 212-8525, 217-8283
e-mail: rf@r66.ru
www.rosfurnitura.ru

Ротекс-РУС

Производство и продажа комплекующих для окон.
Тел.: (495) 580-9201, 580-9202

Рото Франк

Фурнитура Roto
Тел.: (495) 961-2430, 961-2427
www.rotoru

Сатурн

Строительная фурнитура (дверные ручки, петли, оконные комплекты для наружного и внутреннего открывания, фурнитура для раздвижных балконных рам) торговой марки «СТН» производства ООО «Сатурн» (г. Набережные Челны).
Тел.: (8552) 778-044, 466-625
e-mail: sales@stn.com.ru
www.stn.com.ru

СВЯТОК ПРОФИ

Продажа фурнитуры ROTO, HOPPE, GEZE, KFV и комплектующих для окон и дверей.
Тел.: (495) 542-5979
e-mail: sales@svyatok-profi.ru
www.svyatok-profi.ru

Север ПО, ФГУП

Фурнитура поворотно-откидная, поворотная и наклонно-поворотная откидная.
Тел.: (383) 272-7956, 272-7954
e-mail: sevmark@rambler.ru
www.posever.ru

СЕДОК, Группа компаний

Фурнитура SIEGENIA, SCHURING.
Тел.: (8312) 789-701, 789-702
e-mail: profilplast@mail.ru

Семол

Поворотно-откидная фурнитура GQ&Co Semol.
Тел.: (495) 995-5005
e-mail: semol@semol.ru
www.semol.ru

Системы Алютех

Производство и поставки профилей и комплектующих для роллет всех типов.
Тел.: (495) 221-6200, 234-6628
e-mail: marketing@alutechmsk.ru

СТРОЙ АРТ

Фурнитура Winkhaus для ПВХ и дерева, фурнитура для алюминиевых конструкций.
Тел.: (347) 291-2900
e-mail: mail@profil-furnitura.ru
www.profil-furnitura.ru

ТБМ

Комплекующие для производства окон и дверей.
Тел.: (495) 380-1828, 380-1827
e-mail: tbm@tbm.ru
www.tbm.ru

ТЕХСТРОЙ

Производство и продажа пластиковых комплектующих, фальцевых вкладышей, механических соединителей для импоста, комплектующих для москитных сеток STAKUSIT, NOVELLINI.
Тел.: (4812) 628-053, 628-054
e-mail: info@textstroy.ru
www.textstroy.ru

ТИСА-Л

Комплекующие для ПВХ-окон: соединители импоста, фальцевые вкладыши, заглушки на торцы подоконников, подкладки под стеклопакет.
Тел.: (8552) 443-758, 443-747
e-mail: tisa-l@mail.ru
www.tisa-l.ru

ТРЕЙД ЛОК

Продажа замочно-скобяных изделий, оконной и дверной фурнитуры KALE KILIT, M.B.C., DOGANLAR, ARMADILLO, MOTTURA, CISA, AGB и др.
Тел.: (495) 787-5414, 787-5415
e-mail: info@tlock.ru
www.tlock.ru

ФИСКАРС АО,

Представительство в России
Петли для окон и дверей из дерева (Финляндия).
Тел.: (812) 716-7900,
(812) 334-4034, доб. 111
e-mail: fiskars@rambler.ru
www.fiskars.spb.ru

Фунда

Фурнитура Vorne, Турция.
Тел.: (495) 382-5901, 382-9401
e-mail: fundax@orc.ru

Фурниторг

Фурнитура SAVIO (Италия), замки OMEC (Италия), доводчики DORMA.
Тел.: (498) 720-3416, 720-3418
e-mail: info@furnitorg.com
www.furnitorg.com

Центр крепежа Партнер

Финский крепеж Sormat, Certex.
Тел.: (495) 737-7334
e-mail: mpartner@nm.ru

Центр строительной комплектации

Комплекующие для производства и монтажа окон из ПВХ, алюминия, дерева. Уплотнители, соединители импоста, петли, пены и т.д.
Тел.: (383) 272-7886, 210-5747
e-mail: Niit1@mail.ru
www.csk-sib.ru

Шуко Интернационал

Фурнитура для ПВХ окон Schuco VarioTec.
Тел.: (495) 937-5237, 937-6519
e-mail: office@schueco.ru
www.schueco.ru

Шюринг ОТ, ООО

SHUERING (Германия).
Тел.: (495) 510-151

АРМИРУЮЩИЙ ПРОФИЛЬ, Россия

Voestalpine Аркада Профиль

Производство армирующих профилей.
Тел.: (4812) 329-929, 382-787
e-mail: office@arkada.ru
www.arkada.ru

А.Б.Е.-ХХІ

Производство армирующих профилей.
Тел.: (495) 937-6212, 937-6213
e-mail: info@abe21.ru
www.abe21.ru

Амари-Дельта

Производство армирующих профилей.
Тел.: (383) 218-3188, 217-7231
e-mail: amary@ngs.ru
www.amary-delta.ru

АРС-ПРОМ

Производство армирующих профилей для конструкций из ПВХ.
Тел.: (3452) 688-108, 688-003
e-mail: marketing@arsprom.ru
www.arsprom.ru

Артекр-Россия

Армирующий профиль для оконных конструкций из ПВХ.
Тел.: (495) 775-0036, 775-0046
e-mail: artecru@arteconline.com
www.arteconline.com

Волга Строй Профиль

Поставщик армирующего профиля для всех ПВХ-систем.
Тел.: (8482) 390-646, 390-747
e-mail: volgasp@rambler.ru

Дельта,

Производственно-техническая компания Армирующий профиль для пластиковых систем GEALAN, REHAU, KBE, THYSSEN, LG, LOGIC, PLAFEN, MONTBLANC, ARTEC. Штрипс из оцинкованного металлопроката.
Тел.: (8202) 597-221, 597-223, 597-224
e-mail: delta09@inbox.ru
www.ptkdelta.ru

Завод легких конструкций

Производство армирующего профиля для оконных систем ПВХ.
Тел.: (351) 727-1134, 727-1135
e-mail: info@tdzlk.ru
www.tdzlk.ru

ЛАСАР

Армирующий профиль, холодногнутый строительный профиль из оцинкованной стали, дверной профиль, продольная резка рулонного металлопроката на ленту, штрипс, производство стального про-сечно-вытяжного листа (ПВЛ), перильные ограждения для лестничных маршей.
Тел.: (4742) 708-810, 708-918
e-mail: lasar@lipetsk.ru
www.lasar.ru

Машпрофиль

Армирующий профиль для оконных систем ПВХ, продольная порезка металлопроката в ленту.
Тел.: (8202) 210-445, 212-792
e-mail: mashprof@chp.ru
www.mashprofil.ru

Миасский завод профилированных металлоизделий

Армирующий профиль, профиль для монтажа навесных вентилируемых фасадов.
Тел.: (3513) 561-800, 564-690
e-mail: sale@mizapromet.ru
www.mizapromet.ru

Новый Профиль, ЗАО

Армирующий профиль для различных систем, в том числе: Weltplast, Thyssen, Deceuninck, Kommerling, Trocal, Plustek, Veka, Zendow, Panorama, KBE, Brugman, Becker, Artec, Rehau, Gealan, Aluplast, Schuco, LG, Montblanc, Roplasto, Pimapen и др.
Тел.: 495) 371-2001, (910) 455-0060
e-mail: info@newprof.ru
www.newprof.ru

РОСЦВЕТ, Группа компаний

Армирующий профиль.
Тел.: (831) 463-9582, 463-9583
e-mail: market@roscvet.nnov.ru
www.roscvet.ru

СВЯТОК ПРОФИ

Продажа армирующих профилей.
Тел.: (495) 542-5979
e-mail: sales@svyatok-profi.ru
www.svyatok-profi.ru

Союзмаш-С

Профили армирующие.
Тел.: (8442) 270-542
e-mail: souzmash-s@mail.ru
www.souzmash-s.ru

СПЛАВ

Производство армирующего профиля для оконных систем ПВХ Gealan, Becker, Rehau, Veka, KBE, Pimapen, Roplasto, Artec, Monblanc, Trocal, Aluplast, Thyssen, Plustec, LG Chem.
Тел.: (495) 755-6060
e-mail: sale@splav.msk.ru
www.7556060.ru

Стилмастер

Профили армирующие.
Тел.: (343) 217-2487

СтройПрокат

Производство армирующих профилей.
Тел.: (496) 535-3535, 535-0436
e-mail: profstroy2006@list.ru
www.Stroy-Prokat.ru

ТЕХСТРОЙ

Продажа стальногоусиления для ПВХ-систем КВЕ, Рехау, Геалан, Века и др.
Тел.: (4812) 628-053, 628-054
e-mail: info@textstroy.ru
www.textstroy.ru

Центр кровли Ламиера

Профили армирующие для ПВХ-систем.
Тел.: (495) 926-8888
e-mail: admin@krovlia.ru
www.krovlia.ru

КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА СТЕКЛОПАКЕТОВ

ДЕМАХО

Комплекующие для производства стеклопакетов и заливного триплекса.
Тел.: (495) 925-6600
e-mail: demaxo@demaxo.ru
www.demaxo.ru

GlasTools

Пробковые прокладки для хранения и транспортировки стекла и стеклопакетов.
Тел.: (495) 737-5642, 737-5643
e-mail: sales@glasstools.ru
www.glasstools.ru

GRACE DAVISON

Производство и поставка силикагеля и адсорбентов.
Тел.: (495) 937-4919, 937-4918
www.gracedavison.com

otefalgroup

Дистанционные рамки ALUPRO для стеклопакетов.
Тел.: (495) 156-6442, 159-8945
www.otefalgroup.com

TECHNOFORM GLASSINSULATION

Представительство в России
Теплая дистанционная рамка TGI (нержавеющая сталь + пластик).
Тел.: (495) 787-9802
www.glassinsulation.ru

Tremco illbruck

Лента SWIGGLE STRIP для изготовления стеклопакетов.
Тел.: (495) 781-7910, (812) 324-4094
e-mail: illbruck@list.ru
www.tremco-illbruck.ru

VBH-Сибирь,

представительство
Комплекующие для производства стеклопакетов.
Тел.: (3812) 248-953, 248-923
e-mail: info@vbh.omsk.ru
www.vbh-sib.ru

АГАТ

Комплекующие для производства стеклопакетов, герметики на основе полисульфида и бутила.
Тел.: (495) 484-6729, 484-6676
(495) 485-6366, 988-7425
e-mail: agat-okno@mail.ru
www.agat-okno.ru

Адгейзер

Двухсторонние клеящие ленты ADHESER для крепления дистанционной рамки, бутиловые ленты.
Тел.: (495) 788-1682
e-mail: adheser@mail.ru

Анкор

Дистанционные рамки из алюминиевого сплава.
Тел.: (846) 226-5298
e-mail: A_LUM@vbm.samara.ru
www.tdankor.ru

ARтек-Россия

Герметики для пр-ва стеклопакетов на основе бутила, полисульфида полиуретана. Силиконовые герметики. Молекулярные сита, дистанционные рамки и монтажные пены.
Тел.: (495) 775-0036, 775-0046
e-mail: artecru@arteconline.com
www.arteconline.com

Астэк-МТ

Дистанционная рамка, уголок, молекулярное сито Phonosorb, Тиокол TEROSTAT.
Тел.: (495) 921-3680
e-mail: info@astek-mt.ru
www.astek-mt.ru

БФК-Экструзия

Дистанционная терморамка Warmex из ПВХ.
Тел.: (383) 350-1770, 341-7913
e-mail: market@ext.bfk.ru
www.bfk.ru

ВКС

Дистанционные рамки (в т. ч. эконом и гибочная), все виды герметиков, молекулярное сито европейского и китайского производства, бутиловые и клеящие ленты, уголки, соединительные пластины.
Тел.: (495) 772-9827, 548-9754
e-mail: vks@vks.ru, vks@dol.ru
www.tdvks.ru

Гермика НПФ

Герметики и мастики для изготовления стеклопакетов.

Тел.: (495) 125-7913, 124-3074

e-mail: germika@germika.ru

www.germika.ru

ДомоСтрой-XXI век

Комплекующие для производства стеклопакетов.

Тел.: (831) 225-4004, 229-9991

e-mail: domostroi@bk.ru

ЕВРОГРУПП

Двусторонние клеящие ленты для первичной герметизации.

Тел.: (495) 788-4872

e-mail: elena@eurogroupp.ru

www.eurogroupp.ru

Комплектсервис

Герметики для стеклопакетов Henkel Teroson.

Тел.: (495) 755-9111, 995-8898

e-mail: ks@unisale.ru

www.ks-online.ru

КРОВ

Дистанционные рамки, молекулярные сита PHONOSORB, SILIPORIT.

Тел.: (495) 739-6675, 713-8745

e-mail: krov@stroyca.ru

www.krov.stroyca.ru

ЛАНА

Герметики для производства стеклопакетов – бутил, полисульфид, полиуретан. Молекулярное сито.

Дистанционная и декоративная рамка.

Тел.: (812) 331-0087, 331-0088

e-mail: spblana@mail.ru

Меганом, ООО

Дистанционная рамка, герметик для стеклопакетов, бутиловые ленты, молекулярное сито.

Тел.: (843) 533-3302, 533-3306

e-mail: meganom@meganom-rt.ru

www.meganom-rt.ru

Моспласт

Москитные сетки SKS, комплекующие для стеклопакетов Profilglass.

Тел.: (495) 740-0007

e-mail: mosplast@aha.ru

www.mosplast.ru

НОРДПРОФ

Комплекующие для стеклопакетов, производство дистанционной ПВХ-рамки для стеклопакетов 24 и 34 мм.

Тел.: (34542) 600-10, 604-20

e-mail: info@nordprof.ru

www.nordprof.ru

Нортекс

Молекулярные сита SEKA (Франция).

Тел.: (495) 225-4440, 550-6626

e-mail: sales@nortex.com.ru

www.nortex.com.ru

ПОЛИГРАН

Производство дистанционной рамки для стеклопакетов.

Тел.: (343) 214-8840, 214-8885

РуСайл

Гибкий герметик DuraSeal для производства стеклопакетов по технологии «Swiggle», аксессуары, оборудование, расходные материалы.

Тел.: (495) 710-7188, 955-1383

e-mail: russeal@citylan.ru

www.duraseal.ru

САЗИ

Производство полисульфидных герметиков СТИЗ-20, СТИЗ-30, ТИОФЕСТ для стеклопакетов.

Тел.: (495) 221-8765, 740-4727

e-mail: sazi@sazi.ru

www.sazi.ru

СВЯТОК ПРОФИ

Комплекующие для производства стеклопакетов.

Тел.: (495) 542-5979

e-mail: sales@svyatok-profi.ru

www.svyatok-profi.ru

Спецоснастка МК

Распорно-герметизирующая лента «Black Horse» для производства стеклопакетов по технологии «Swiggle».

Тел.: (347) 291-2097, 291-2000

www.odps.ru

СП Комплект

Производство уголков пластиковых, подкладок под стеклопакеты, заглушек торцевых.

Тел.: (495) 788-7252 доб. 1225

Тел.: (960) 508-8648

e-mail: spkss2007@yandex.ru

СТРОЙ АРТ

Комплекующие для производства стеклопакетов.

Тел.: (347) 291-2900

e-mail: mail@profil-furnitura.ru

www.profil-furnitura.ru

ТБМ

Комплекующие для производства стеклопакетов.

Тел.: (495) 380-1828, 380-1827

e-mail: tbm@tbm.ru

www.tbm.ru

Техноресурс

Продажа герметиков DOW CORNING.

Тел.: (495) 785-4656

e-mail: techgerm@aha.ru

ТСК

Продажа комплектующих для изготовления стеклопакетов производства

TREMCO, Alu Pro, герметиков для структурного остекления TREMCO.

Тел.: (812) 380-6622, 496-2273

e-mail: tsk@tsk.spb.ru

www.tsk-spb.ru

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ МОНТАЖА

Den Braven Russia

Герметики, пены, клеи Den Braven, Голландия, Германия.

Тел.: (495) 221-6325

e-mail: dbrussia@mail.ru

www.denbraven.ru

HANNO Werk GmbH & Co.KG,

представительство

ПСУЛ, паро-, гидроизоляционные ленты, герметики, пены HANNO.

Тел.: (495) 730-4043, 730-4044

e-mail: info@hanno.ru

www.hanno.ru

Tremco illbruck

Материалы для монтажа оконных и фасадных стыков Illmod, Illtype Vlies Duo, Illdif A.

Тел.: (495) 781-7910, (812) 324-4094

e-mail: illbruck@list.ru

www.tremco-illbruck.ru

VBH-Сибирь, представительство

Широкий ассортимент: монтажные пены, герметики, ПСУЛ.

Тел.: (3812) 248-953, 248-923

e-mail: info@vbh.omsk.ru

www.vbh-sib.ru

АДГЕЙЗЕР

Монтажные материалы, ПСУЛ.

Тел.: (495) 788-1682

www.adheser.ru

АнкерПласт

Анкерные пластины.

Тел.: (831) 465-6180, 463-9974

e-mail: ankerplast@front.ru

www.ankerplast.r52.ru

АРтек-Россия

Строительная химия. Монтажная пена, лента, клинья. Анкерные пластины, пластиковые колпачки и заглушки. Шурупы, дюбели и нагели.

Тел.: (495) 775-0036, 775-0046

e-mail: artecru@arteconline.com

www.arteconline.com

Болт.Ру

Крепежные материалы, метизы, пена монтажная, ПСУЛ Soudal.

Тел.: (495) 775-4205, 739-0686

e-mail: post@bolt.ru

www.bolt.ru

Бутил и Ко

ПСУЛ, бутиловые ленты, ленты диффузионные, ленты паропроницаемые, монтажные пены, герметики и др.

Тел.: (495) 223-2606

e-mail: main@butyl.ru

www.butyl.ru

Ветер

Метизы, дюбели, анкерные пластины, отделочные ПВХ-профили.

Тел.: (812) 349-9663

e-mail: Beter@users.mns.ru

www.Vecher2005.narod.ru

ВинФур

Сэндвич-панели ПВХ, панели для отделки оконных откосов; ПСУЛ, гидроизоляционные ленты.

Тел.: (495) 221-6401, 921-2270

e-mail: info@winkhaus.ru

www.winkhaus.ru

ВКС

Герметики, монтажная пена, строительная химия.

Тел.: (495) 772-9827, 500-3440

e-mail: vks@vks.ru, vks@dol.ru

www.tdvks.ru

ВС-КОМ

Монтажные материалы MATEQUUS.

Тел.: (495) 933-3897, 933-3896

e-mail: info@vs-stroy.ru

www.vskom.ru

Гермаст

Неотверждаемые самоклеящиеся герметизирующие материалы.

Тел.: (8313) 265-109, 261-312

e-mail: germast@sinn.ru

www.germast.ru

Герметик Снаб Сервис

Все для профессионального монтажа окон: анкера, монтажные пены, мастики, сэндвич-панели, герметики, ленты, нащельники, москитные сетки.

Тел.: (812) 224-1332, 224-0662

e-mail: siak@lek.ru

www.gss-spb.ru

ГЕРМЕТИКСТРОЙ

Продажа материалов для профессионального монтажа окон.

Тел.: (3452) 500-215

e-mail: germetik@inbox.ru

www.germetikstroy.ru

ГерметикСтройДизайн

Герметики, мастики «Викар» производства завода Гермаст, Россия, герметики, монтажная пена, ПСУЛ Soudal, Бельгия.

Тел.: (495) 504-7910, 341-0564

e-mail: vikar51@mail.ru

www.germetiki.narod.ru

Герметик-центр

Герметики Shemlux.

Тел.: (495) 911-7939, 911-7993

e-mail: sales@hcentre.ru

www.hcentre.ru

Дилл

Герметики из Германии, США.

Монтажная пена BAU MAX.

Тел.: (495) 784-6655, 784-6600

e-mail: inbox@dil.ru

www.dil.ru

Квадро

Пена монтажная KVADROFOAM.

Тел.: (495) 315-8322, 315-3265

e-mail: kvadrorus@kvadrorus.ru

www.kvadrorus.ru

КлинПласт

Производство монтажных клиньев для окон.

Тел.: (495) 797-4537, 940-9208

e-mail: info@klinplast.ru

www.klinplast.ru

Клебхеми М.Г. Беккер ГмБХ

Система марки КЛЕЙБЕРИТ для монтажа конструкционных элементов.

Тел.: (495) 981-5346

e-mail: info@kleiberit.net

www.kleiberit.net

Комплектсервис

Силиконовые герметики и монтажная пена Soudal.

Тел.: (495) 755-9111, 995-8898

e-mail: ks@unisale.ru

www.ks-online.ru

КРОВ

Материалы для монтажа, крепеж.

Тел.: (495) 739-6675, 713-8745

e-mail: krov@stroyca.ru

www.krov.stroyca.ru

Меганом, ООО

ПСУЛ, паро-, гидроизоляционные ленты, герметики, монтажные пены, крепеж, подоконники ПВХ, отливы, откосы, противомоскитная сетка.

Тел.: (843) 533-3302, 533-3306

e-mail: meganom@meganom-rt.ru

www.meganom-rt.ru

Нева Трейд

Герметики, монтажная пена.

Тел.: (812) 326-3825

e-mail: germetik@mastertecs.ru

www.tecs.ru

Оконный Элемент

Монтажная пена, герметики, нащельники, ПСУЛ, паро-гидроизоляционные ленты «Робибанд».

Тел.: (495) 644-3125

e-mail: element-okna@mail.ru

www.element-okna.ru

Прагма, Торговая компания

Материалы для профессионального монтажа окон, согласно ГОСТ 30971-2002.

Тел.: (343) 216-4252, 216-0184

e-mail: tk-pragma@mail.ru

www.tk-pragma.ru

Робитекс

Уплотнительные ленты для монтажа окон, согласно ГОСТ 30971-2002.

Тел.: (495) 780-5275, 780-5274

e-mail: info@robiteks.ru

www.robiteks.ru

www.robiband.ru

РОСЦВЕТ, Группа компаний

Материалы для монтажа и комплектации окна. Монтажная пена, герметики, силикон.

Тел.: (831) 463-9582, 463-9583

e-mail: market@roscvet.nnov.ru

www.roscvet.ru

САЗИ

Производство герметиков СТИЗ-А и СТИЗ-В для монтажа оконных блоков

Тел.: (495) 221-8765, 740-4727

e-mail: sazi@sazi.ru

www.sazi.ru

Сатурн

Производство винтов по ГОСТ 17475, ГОСТ 1491, ГОСТ 11074, ГОСТ 8878.

Тел.: (8552) 778-044, 466-625

e-mail: sales@stn.com.ru

www.stn.com.ru

СВЯТОК ПРОФИ

Монтажная пена, герметики, силикон, ПСУЛ, пароизоляция.

Тел.: (495) 542-5979

e-mail: sales@svyatok-profi.ru

www.svyatok-profi.ru

Селена Восток, ООО

Трубочные пены TYTAN LEXY.
Тел.: (495) 786-4855, 786-4856
e-mail: office@selenavostok.ru
www.selena.pl

Селена Север, ООО

Трубочные пены TYTAN LEXY.
Тел.: (812) 370-3353
e-mail: office@selenasever.ru
www.selena.pl

СМ-Комплект

Монтажные пены и герметики, ленты гидропароизоляции и ПСУЛ. Пластиковые панели для отделки лоджий и балконов и пластиковые профили для удобства монтажа.
Тел.: (495) 223-6510
e-mail: info@sm-komplekt.ru
www.sm-komplekt.ru

Соудал

Производство герметиков, клеев, материалов для изоляции.
Тел.: (495) 781-2058, 540-6453
e-mail: info@soudal.ru
www.soudal.ru
www.soudal.com

Стройполимер

Бутилкаучуковые самоклеящиеся герметизирующие ленты «ЛИПЛЕНТ» для монтажа оконных блоков согласно ГОСТ 30971-2002, поставка ПСУЛ.
Тел.: (49136) 3-74-53, (910) 902-3473
(495) 504-5398
e-mail: strojpolimer@list.ru
www.strojpolimer.ru
www.liplent.ru

Стройсистема

Комплекс материалов для монтажа СПК: монтажные пены и герметики Penosil Ultima, ПСУЛ, пароизоляционные ленты, метизы, пистолеты, очистители.
Тел.: (495) 777-6111
e-mail: krimelte@krimelte.ru
www.stroyst.ru

ТБМ

Koemmerling, ILLBRUCK, ILLFOAM, ILLMOD 2D.
Тел.: (495) 380-1828, 380-1827
e-mail: tbm@tbm.ru
www.tbm.ru

ТЕХСТРОЙ

Монтажные пены, ПСУЛ, герметизирующие ленты.
Тел.: (4812) 628-053, 628-054
e-mail: info@textstroy.ru
www.textstroy.ru

ТСК

Продажа материалов для монтажа окон по ГОСТ 330971-2002 производителей: SOUDAL, TREMCO, ЗГМ (г. Дзержинск), Стройдеталь.
Тел.: (812) 380-6622, 496-2273
www.tsk-spb.ru

Центр монтажной пены

Продажа монтажной пены, силиконовых и акриловых герметиков Soudal (Бельгия), «Krimelte» (Эстония), клеев, уплотнителей для окон и дверей, профессиональных уплотнений для ПВХ профилей, ПСУЛ, парогидроизоляционных материалов.
Тел.: (812) 449-7488
e-mail: info@cmp-spb.ru
www.cmp-spb.ru

ПЛЕНКИ ДЛЯ ЛАМИНАЦИИ

AKRILAN

Ламинационные пленки Akrikan (Испания).
Тел.: (495) 232-5351, 232-5352
e-mail: plenki@akrikan.ru
www.plenki.ru

Extru-Tech

Пленки для ламинации, защитные пленки.
Тел.: (495) 358-6347, (916) 641-0723
e-mail: njus@rambler.ru

Декла, представитель Imawell GmbH

Полимерные пленки ПВХ и ПП для мебели, дверей и оконного профиля.
Тел.: (495) 771-7257
e-mail: info@dekla.ru
www.dekla.ru

Мелам, представитель Imawell GmbH

Полимерные пленки ПВХ и ПП для мебели, дверей и оконного профиля.
Тел.: (383) 360-0160

РЕНОЛИТ

Ламинационные пленки RENOLIT.
Тел.: (495) 446-3722, 446-3185
e-mail: info@renolit.ru
www.renolit.ru

Скай Хорншух РУС

Ламинационные пленки Hornschuch (Хорншух).
Тел.: (495) 785-2015, 785-2016
e-mail: info@skai-hornschuch.ru
www.skai-hornschuch.ru

ХАОГЕНПЛАСТ

Поставка пленок Haogenplast Ltd (Израиль) для ламинации оконного профиля и подоконной доски.

Тел.: (495) 358-7460, 359-2125

e-mail: haogenplast@mail.ru

www.haogenplast.ru

ПЛЕНКИ ДЛЯ ТОНИРОВАНИЯ И УПРОЧНЕНИЯ СТЕКЛА

ВСТ-Спецтехника

Специальные защитные ударостойкие взрывобезопасные пленки торговой марки «ARM» производства компании «Hanita Coatings» (Израиль).

Тел.: (495) 153-2601, 450-1030

e-mail: vst@ultranet.ru

www.vst-st.ru

Оконные пленки Джонсон

Защитные и тонирующие пленки Johnson, SUN TEK, American Standart (США).

Тел.: (495) 725-6170, 725-6175

e-mail: msk@jwf.ru

www.jwf.ru

Профессиональные пленки

Профессиональные солнцезащитные, ударопрочные, декоративные пленки для стекол.

Тел.: (495) 783-9372, 543-9433

e-mail: proffilm@yandex.ru

Солар Гард

Защитные пленки для стекол Solar Gard.

Тел.: (495) 245-5578, 245-7713

e-mail: development@solargard.ru

www.solargard.ru

Соларекс

Защитные пленки для стекол Lumar производства CPFilms Inc. (США), бронеконструкции, стеклопакеты.

Тел.: (495) 777-5755

e-mail: info@solarex.ru

www.solarex.ru

Центр Тонирования Стекла

Тонирующие и укрепляющие оконные и автомобильные пленки GLOBAL, SUN TEK (США).

Тел.: (495) 790-7730, 790-7731

www.tonirovanie.ru

ПОДОКОННИКИ, ОТЛИВЫ, ОТКОСЫ

ЕХТЕ

Производство профилей для облицовки и отделки откосов ПВХ-окон и дверей из любой оконной системы.

В программе представлены плоские рейки, наличники, уголки, несамоклеящиеся и самоклеящиеся, а также система откоса под любой угол.

Тел.: (812) 336-4747, 449-8838

e-mail: polyayev@exte.ru

www.exte.ru

FIRESI

Немецкий производитель ПВХ-профилей предлагает со склада в Москве нащельники самоклеящиеся и уголки в рулонах и в хлыстах, различные профили для откосов, доборные и подставочные профили для профильных систем KBE, Exprof, Proplex, Krauss, VEKA, REHAU и т. д. (58 и 70 мм).

Тел.: (495) 510-2745

e-mail: info@firesi.ru

www.firesi.ru

VBH-Сибирь, представительство

Широкий ассортимент подоконников, откосных систем, отливов.

Тел.: (3812) 248-953, 248-923

e-mail: info@vbh.omsk.ru

www.vbh-sib.ru

АГАТ

Подоконники.

Тел.: (495) 484-6729, 484-6676

(495) 485-6366, 988-7425

e-mail: agat-okno@mail.ru

www.agat-okno.ru

АРтек-Россия

Пластиковые подоконники, алюминиевые отливы, откосы, сэндвич-плиты.

Тел.: (495) 775-0036, 775-0046

e-mail: artecru@arteconline.com

www.arteconline.com

Астэк-МТ

Продажа подоконников ПВХ.

Тел.: (495) 921-3680

e-mail: info@astek-mt.ru

www.astek-mt.ru

БФК-Экструзия

Подоконники и профильно-погонажные изделия для монтажа и отделки оконных проемов.

Тел.: (383) 350-1770, 341-7913

e-mail: market@ext.bfk.ru

www.bfk.ru

Верцалит АГ + Ко КГ

Подоконники из материала Werzalit (100-600 мм).

Тел.: (495) 933-8560, 933-8561

e-mail: info@werzalit.ru

www.werzalit.ru

ПОСТАВЩИКИ И ПРОИЗВО

ВинФур

Сэндвич-панели ПВХ, панели для отделки оконных откосов.

Тел.: (495) 221-6401, 921-2270

e-mail: info@winkhaus.ru

www.winkhaus.ru

Витраж

Производство подоконников из ПВХ марки Vitrage Plast®.

Тел.: (495) 926-9619, 926-9620

e-mail: info@vitraz.ru

www.vitrage-plast.com

Декенинк РУС

ПВХ-подоконники Deceuninck.

Тел.: (495) 642-8795, 642-8796

e-mail: deceuninck.moscow@deceuninck.com

www.deceuninck.com

Дюна АБ

Внутренние и наружные подоконники VOX (Польша) из твердого ПВХ, декоративные накладки из ПВХ для реставрации старых подоконников.

Тел.: (812) 335-0553

e-mail: plastic@duna-ab.ru

www.duna-ab.ru

Изотек-М

Откосы из ПВХ, декоративные сэндвич-панели.

Тел.: (495) 725-5674, 171-3911

e-mail: isotek-m@rambler.ru

www.isotek-m.ru

Интер-Полимер

Подоконники марки Vitrage Plast®.

Тел.: (495) 926-2211, 926-2285

e-mail: sales@interpolymer.ru

www.interpolymer.ru

Мёллер

Производство подоконников и соединительных профилей из ПВХ.

Тел.: (495) 380-3159, 380-3153

e-mail: info@moeller.ru

www.moeller.ru

Мироград, ООО

Откосная система «Deceuninck» и ее российские аналоги, ПВХ-подоконники и уголки в ассортименте.

Тел.: (383) 335-8617

e-mail: sale@mirograd.ru

www.mirograd.ru

Моспласт

Подоконники Deceuninck, Werzalit, Finetek, отливы ALUTECH.

Тел.: (495) 740-0007

e-mail: mosplast@aha.ru

www.mosplast.ru

НИКО Лтд

Отливы оцинкованные с полимерным покрытием.

Тел.: (495) 993-3750, 993-4690

e-mail: niko@niko-ltd.ru

www.niko-ltd.ru

НьюТон

Подоконники из искусственного камня с подогревом.

Тел.: (4842) 564-426

e-mail: bobr@kaluga.ru

НОРДПРОФ

Производство ПВХ-подоконников шириной до 800 мм, полотна для изготовления дверей и перегородок до 800 мм, нащельников, уголков, расширителей, приемных профилей, панелей для изготовления откосов шириной 500 мм.

Тел.: (34542) 600-10, 614-20

e-mail: info@nordprof.ru

www.nordprof.ru

Оконный Элемент

Подоконники Vitrage Plast, сэндвич-панели, пластиковые панели, нащельники.

Тел.: (495) 644-3125

e-mail: element-okna@mail.ru

www.element-okna.ru

Пост-Форминг

Производство и продажа подоконников. Покрытие – ламинат HPL толщиной 0,7-1,0 мм фирм Wisonart, Liri, Arpa, Resopal (более 300 декоров) и искусственный камень марок Gibraltar, Earthstone (Wilsonart), Staron (Samsung), Corian, Montelli (Du Pont), Hi-Macs (LG Chem), Avonite (более 100 декоров) на основе MDF, ДСП, ДСП-П5 (влагостойкие), ФСФ.

Тел.: (495) 229-3695, 229-3696

e-mail: post-forming@mtu-net.ru

www.post-forming.com

Прагма, Торговая компания

Подоконники, откосы пластиковые Venta (Бельгия), отливы оцинкованные с полимерным покрытием.

Тел.: (343) 216-4252, 216-0184

e-mail: tk-pragma@mail.ru

www.tk-pragma.ru

РЕАС ГРУППА

Производство подоконников из ПВХ, в том числе с меламиновым покрытием, а также пластиковых откосов 400 мм.

Тел.: (495) 925-5166, 365-5166

e-mail: info@reas.ru

www.reas.ru

РОСЦВЕТ, Группа компаний

Материалы для монтажа и комплектации окна. Подоконники ПВХ, отливы оцинкованные и окрашенные, откосы и сэндвичпанели.

Тел.: (831) 463-9582, 463-9583

e-mail: market@roscvet.nnov.ru

www.roscvet.ru

Русьновострой-М

Подоконники ПВХ VENTA (Бельгия).
Тел.: (495) 787-0297, 787-0298
www.rusnovostroy.ru

Руснордвест

Система откосов PANELIT.
Тел.: (495) 706-9936, 706-9927
e-mail: info@rnw.ru
www.rnw.ru

СВЯТОК ПРОФИ

Пластиковые подоконники, алюминиевые отливы, откосы, сэндвич-плиты.
Тел.: (495) 542-5979
e-mail: sales@svyatok-profi.ru
www.svyatok-profi.ru

Системы Алютех

Производство и поставки алюминиевых отливов, боковых заглушек и кронштейнов.
Тел.: (495) 221-6200, 234-6628
e-mail: marketing@alutechmsk.ru

СМ-Комплект

Система отделки оконных откосов SM-SYSTEM в цветах белый, лед и ламинированные пленками RENOLIT, подоконники ПВХ и пластиковые отливы, нащельник самоклеящийся в рулонах.
Тел.: (495) 223-6510
e-mail: info@sm-komplekt.ru
www.sm-komplekt.ru

Софтпласт

Производство подоконников из твердого ударопрочного ПВХ.
Тел.: (343) 373-8300, 373-8301
e-mail: sales@di-fence.ru
www.di-fence.ru

Стальная группа

Отливы для ПВХ-конструкций L= 6 м из оцинкованной стали (0,7 мм) с трехслойным полимерным покрытием белого цвета с защитной пленкой.
Тел.: (3452) 591-222, 968-101
e-mail: stgroup@mail.ru

Стройпласт

Профильно-погонажные изделия из ПВХ для монтажа и отделки оконных откосов, панели ПВХ, вагонка ПВХ.
Тел.: (383) 201-5560
e-mail: stroyplast@ngs.ru
www.pvh.su

Финестра

Откосы и подоконники: «Альта-Профиль», «РБК», «Народный пластик», «Витраж», «Winstyle», а также широкий выбор сэндвич-панелей, фурнитуры и другой продукции.
Тел.: (3952) 799-230, 799-231
e-mail: info@finestra.biz
www.finestra.biz

Фритц Эггер ГмБХ & Ко

Подоконники, бумажно-слоистые пластики.
Тел.: (495) 231-2828, 739-8787
e-mail: info@eggermsk.ru
www.egger.com

Центр кровли Ламиера

Отливы с полимерным покрытием и оцинкованные.
Тел.: (495) 740-0011, 306-9168
e-mail: admin@krovli.ru
www.krovli.ru

УПЛОТНИТЕЛИ

АЛМО

Уплотнители Обнинскгазполимер.
Тел.: (48431) 241-81, 315-69
Тел.: (495) 737-9181, 323-1933
e-mail: mail@almo-ags.ru
www.almo-ags.ru

АРТИ, ОАО

Уплотнители EPDM марки ENSATEC.
Тел.: (495) 797-8567, 797-8568
e-mail: market@arti.com.ru
www.arti.com.ru

Бик-проф, ООО

Производство уплотнителей для алюминиевых, металлопластиковых и деревянных конструкций. Отделочные профили.
Тел.: (863) 247-6019, 219-2389
e-mail: evv@bikprof.ru
www.bikprof.ru

ВКС

Резиновые уплотнители EPDM, фетровые уплотнители Schlegel.
Тел.: (495) 772-9827, 548-9754
e-mail: vks@vks.ru
e-mail: vks@dol.ru
www.tdvks.ru

Девентер-Рус, ООО

Уплотнители для окон и дверей, вспенивающиеся противопожарные материалы.
Тел.: (495) 933-8226, 923-9757
e-mail: deventer@mail.ru
www.deventer-profile.ru

Декла

Уплотнители для окон и дверей
Тел.: (495) 771-7257
e-mail: info@dekla.ru
www.dekla.ru

Максипласт

TPE (SEBS) уплотнители для окон и дверей. Возможно изготовление под заказ любых TPE-уплотнителей.

Тел.: (495) 598-2233, 598-2096

e-mail: maksiplast@yandex.ru

www.maksiplast.ru

Мелам

Уплотнители для окон и дверей.

Тел.: (383) 360-0160

Обнинскгазполимер

Профильные изделия из EPDM.

Тел.: (48439) 758-90, 769-01

e-mail: ogp@obninsk.com

www.ogp.obninsk.com

Обнинскполипласт

Уплотнители для светопрозрачных конструкций из термопластичных эластомеров TPE (SEBS), TPV и пластифицированного ПВХ. Шнур для противомоскитных сеток.

Проектирование и изготовление уплотнителей практически любой формы сечения и цвета по заказу.

Тел.: (48439) 495-72, 438-99, 762-34

e-mail: poliplastik@mail.ru

Росфурнитура

Уплотнители для всех алюминиевых и пластиковых систем. Изготовление любых уплотнителей по заказу.

Тел.: (343) 212-8525, 217-8283

e-mail: rf@r66.ru

www.rosfurnitura.ru

СВЯТОК ПРОФИ

Уплотнители для ПВХ- и алюминиевых окон и дверей.

Тел.: (495) 542-5979

e-mail: sales@svyatok-profi.ru

www.svyatok-profi.ru

Сечиль Каучук

Уплотнители EPDM.

Тел.: (495) 269-7715, 269-7813

e-mail: antonovam@secil.ru

Стройсистема

Профессиональные уплотнители Stomil Sanok (Польша).

Тел.: (495) 777-6111

e-mail: krimelte@krimelte.ru

www.stroyst.ru

Регион-Альфа

Уплотнители из резины (EPDM) и термоэластопласта (TPE) ведущих европейских производителей со склада в Уфе, Екатеринбурге, Новосибирске.

Тел.: (3472) 779-190, 779-198

e-mail: profili@region-alpha.ru

www.region-alpha.ru

ТЕХСТРОЙ

Профессиональные EPDM-уплотнители.

Тел.: (4812) 628-053, 628-054

e-mail: info@textstroy.ru

www.textstroy.ru

ТимберАЛ

Торговая компания

Противопожарный уплотнитель Palusol.

Тел.: (495) 787-9802

e-mail: pismo@timberal.ru

www.timberal.ru

Треллеборг Индустри

Высококачественные уплотнительные профили EPDM, TPE, PVC, Silicone для различных областей применения, любых профильных систем производства Германии, Швеции.

Технологические разработки уплотнительных решений. Свои резиновые смеси.

Тел.: (495) 232-5579, 232-2264

e-mail: moscow@trelleborg.com

www.trelleborg.ru

ЗАО «Уралэластотехника»

Производство уплотнителей по ГОСТ 30778-2001 из резины (EPDM) и термопластичных эластомеров (ТЭП). Шнур для противомоскитных сеток. Изготовление любых уплотнителей по заказу.

Тел.: (343) 256-2929, 372-7583

(343) 256-2966 (69)

e-mail: market@elastika.ru

www.elastika.ru

СЫРЬЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ПВХ-ПРОФИЛЕЙ

DuPont

Диоксид титана для производства ПВХ-профилей, сайдинга, панелей.

Тел.: (495) 797-2200, 797-2249

e-mail: elena.zhuravleva@rus.dupont.com

www.titanium.dupont.com

OMYA RUS

Карбонат кальция для производства оконного профиля и подоконников.

Тел.: (495) 786-6330, 786-6331

e-mail: Sergey.Mambish@omya.com

http://www.omya.ru

REVADA

Стабилизаторы для экструзии строительных ПВХ-профилей.

Тел.: (495) 937-4361, 933-8586

e-mail: plastik@revadainter.com

www.revadainter.com

Элнова

Аддитивы и смолы к ПВХ.

Тел.: (495) 775-8797, 775-8799

e-mail: elnova@sovintel.ru

www.elnova.ru

ХИМИЯ, ГЕРМЕТИКИ, КРАСКИ

Extru-Tech

Клей для ламинации, Испания,
краски для профильно-погонажных
изделий из ПВХ и алюминия, мебельных
профилей.

Тел.: (495) 358-6347, (916) 641-0723

e-mail: njus@rambler.ru

АЛФ Интернэшнл

Клеевые системы марки КЛЕЙБЕРИТ.

Тел.: (495) 502-9382, 447-1806

e-mail: info@alfint.ru

www.alfinternational.ru

АРтек-Россия

Герметики для производства стеклопа-
кетов на основе бутила, полисульфида
полиуретана. Силиконовые герметики.

Строительная химия.

Тел.: (495) 775-0036, 775-0046

e-mail: artecru@arteconline.com

www.arteconline.com

ВКС

Порошковые краски ST, Италия.

Тел.: (495) 772-9827, 548-9754

e-mail: vks@vks.ru

e-mail: vks@dol.ru

www.tdvks.ru

Герметик Центр,

ООО «Базис-инжиниринг»

Профессиональные герметики Dow Corning,
жидкие гвозди Liquid Nails, монтажная пена.

Герметики для структурного остекления.

Герметики для сборки и монтажа оконного

профиля и реставрации фасадов.

Тел.: (812) 591-7900 (812)591-7901

e-mail: prof@mastersil.ru

www.mastersil.ru

Декла, представитель Imawell GmbH

Лакокрасочные материалы, клеи.

Тел.: (495) 771-7257

e-mail: info@dekla.ru

www.dekla.ru

ДЕКО-ЭМ

Защитно-декоративные лакокрасочные

материалы Sikkens для промышленной

окраски изделий из древесины, МДФ,

ПВХ, алюминия. Оборудование для ок-

раски фирмы Graco.

Тел.: (495) 775-0500, 144-4549

e-mail: painthause@painthause.ru

www.domkraski.ru

Изотек-М

Клей, очистители для ПВХ и алюминия.

Тел.: (495) 725-5674, 171-3911

e-mail: isotek-m@rambler.ru

www.isotek-m.ru

ЙОВАТ

Клеи для древесины JOWAT.

Тел.: (495) 941-9092, 941-9093

e-mail: info@jowat.ru

www.jowat.ru

Клебхеми М.Г. Беккер ГмбХ

Клеевые системы марки КЛЕЙБЕРИТ.

Тел.: (495) 981-5346

e-mail: info@kleiberit.net

www.kleiberit.net

Корсил Групп, ООО

Силиконовые герметики для стеклопа-
кетов, деревянных окон, структурного
остекления.

Тел.: (495) 231-3490, (926) 424-8840

e-mail: sil@korsil.ru

www.korsil.ru

МАНС

Клеи для ПВХ и алюминия, для склеива-
ния торцов уплотнительных профилей,
для дерева, средства по уходу за пласти-
ковыми окнами.

Тел.: (831) 273-0208, 229-6652

e-mail: komerc@mansnn.ru

www.mansnn.ru

Мелам, представитель Imawell GmbH

Лакокрасочные материалы, клеи.

Тел.: (383) 360-0160

Милези

Лаки, грунты, эмали, красители Milesi
Spa, Италия.

Тел.: (495) 745-0549

www.milesi.ru

Оконный Элемент

Клей, очистители, наборы по уходу за
окнами, монтажная пена, герметики.

Тел.: (495) 644-3125

e-mail: element-okna@mail.ru

www.element-okna.ru

Прагма, Торговая компания

Клеи, очистители и средства по уходу за
окнами, монтажная пена

Тел.: (343) 216-4252, 216-0184

e-mail: tk-pragma@mail.ru

www.tk-pragma.ru

Реммерс Бауштофтехник

Краски Remmers, Reesa, Caparol.

Тел.: (495) 739-3733, 739-3774

e-mail: remmers@remmers.ru

www.remmers.ru

РОСЦВЕТ, Группа компаний

Порошковые краски, спецэффекты, металлики, лаки, шагрени, полиэфирные, эпоксиднополиэфирные, эпоксидные.

Оборудование для порошкового окрашивания, электростатические распылители, электростатические установки.

Тел.: (831) 463-9582, 463-9583
e-mail: market@roscvet.nnov.ru
www.roscvet.ru

САБА

Оптовая торговля ЛКМ концерна «Акзо Нобель».

Тел.: (812) 325-2899, 325-4172

Техпласт

Герметики, клей, краски.
Тел.: (495) 633-1336, 952-5362
e-mail: techplast@itacom.ru

Финкраска ФК

Лаки, краски для дерева, ПВХ, мебельных фасадов.

Тел.: (495) 230-0388, 230-0243
e-mail: sale@finkraska.ru
www.finkraska.ru

ФПК

Порошковые краски Teknos.
Тел.: (495) 785-0519, 785-0305

ЭКСТРУЗИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

a+g

Экструзионное оборудование a+g (Австрия).
Тел.: (495) 502-1246
e-mail: moscow@gruberextrusion.com
www.gruberextrusion.com

Extru-Tech

Экструзионные линии, смесители, запчасти к экструзионным станкам.

Тел.: (495) 358-6347, (916) 641-0723
e-mail: njus@rambler.ru

Technoplast

Kunststofftechnik GmbH

Оборудование для экструзии ПВХ-профилей TECHNOPLAST (Австрия).

Тел.: (495) 775-1048
e-mail: info@technoplast.ru
www.technoplast.ru

ЛИДЕР

Станции смешения, экструзионное оборудование, экструзионный инструмент.

Тел.: (495) 330-9929
e-mail: info@lider-xt.ru
www.lider-xt.ru

Омурзак РОС

Lider Makina (Турция).
Тел.: (495) 545-1258
e-mail: info@omurzakros.ru
www.omurzakros.ru

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ОБРАБОТКИ ПВХ И АЛЮМИНИЯ

ALU-M machinery

Итальянское и немецкое оборудование для обработки ПВХ и алюминиевых профилей, качественный итальянский (Flai s.r.l.) и немецкий (Dress Werkzeuge GmbH) режущий инструмент, оборудование фирмы GMS для раскроя листовых композитных материалов.

Тел.: (495) 921-1179, 772-9955
e-mail: alu-m@mail.ru
www.alu-m.ru

DIPLAST

Fimtec (Германия), Yilmaz, MWT (Турция).

Тел.: (495) 646-3973, 462-3179
e-mail: sale@diplast.ru
www.diplast.ru

DENVER

Широкий ассортимент оборудования от ведущих европейских фирм URBAN (Германия), Federhenn (Германия), Pertici (Италия) и др. для производства окон и дверей из ПВХ и алюминия от ручного инструмента до высокотехнологичных линий. Осуществление полной технической поддержки производителей: консультации, планирование производств, обучение, шеф-монтаж и ремонтные работы любой сложности. В наличии на складе и на заказ: запчасти, расходные материалы.

Тел.: (495) 780-6516, 780-6517
e-mail: info@d-e-n-v-e-r.ru
www.d-e-n-v-e-r.ru

Extru-Tech

Поставки запчастей к линиям для сборки окон и дверей.

Тел.: (495) 358-6347, (916) 641-0723
e-mail: njus@rambler.ru

Fimtec GmbH

Fimtec (Германия)

Москва

Тел.: (495) 940-5489, 601-9489

e-mail: fimtec@fimtec.ru

Санкт-Петербург

Тел.: (812) 718-4727

e-mail: spb@fimtec.com

Новосибирск

Тел.: (383) 274-1543, 274-1986

e-mail: novosibirsk@fimtec.ru

Омск

Тел.: (3812) 253-504, 248-953

e-mail: omsk@fimtec.ru

Хабаровск («ДВ Спецсервис»)

Тел.: (4212) 506-932, (914) 210-4414

Ростов-на-Дону

Тел.: (918) 537-9059

e-mail: morozov@fimtec.ru

www.fimtec.ru

MGM Manfred Greiner GmbH,

представительство

Новые и б/у станки для производства окон из ПВХ MGM Manfred Greiner (Германия).

Тел.: (812) 702-0420

e-mail: mgm.maschinen@mail.ru

Nex Lab

Yilmaz (Турция).

Тел.: (812) 438-1038, 438-1110

e-mail: info@yilmaz.ru

ROTOX

Оборудование Rotox, Hollinger, автоматические линии AFS Schirmer, AFS Federhenn, (Германия).

Тел.: (495) 737-5457

e-mail: info@rotox.ru

www.rotox.ru

Silver Dale

GTI Kombimatec (Великобритания).

Тел.: (812) 324-8022

e-mail: silverdale@peterlink.ru

www.silverdale.com.ru

T&D, производство в России

T&D TIANCHEN DECA (Китай).

Тел.: (86132) 230-03, 370-04, 588-88

e-mail: Eisk-stanki@mail.ru

DM-Classica@rambler.ru

www.wisetechn.ru

Urban-Moskau

URBAN (Германия).

Тел.: (495) 785-1912, 721-1705

e-mail: info@u-r-b-a-n.ru

www.u-r-b-a-n.ru

АВИС

Оборудование торговых марок Rapid (Германия), Brogen, Erik & Krauss для обработки ПВХ и алюминия и изготовления стеклопакетов.

Тел.: (495) 740-1373

e-mail: avis@avis.ru

www.avis.ru

www.rapid-m.ru

Аз-Ком Евротех

OZCELIK (Турция).

Тел.: (495) 788-3812, 788-3813

e-mail: director@azkom.ru

www.azkom.ru

АЛЬТА-ТЕХНИКА

OZCELIK (Турция) и оборудование итальянских производителей.

Тел.: (495) 589-0509, 462-0743

e-mail: admin@dobrak.ru

АНТЕК, ООО

ANTEC (Турция).

Тел.: (4966) 136-302

e-mail: antec@bk.ru

АРтек-Россия

ARtec, Fimtec, Murat, Wegoma.

Тел.: (495) 775-0036, 775-0046

e-mail: artecru@arteconline.com

www.arteconline.com

Астэк-МТ

YILMAZ (Турция).

Тел.: (495) 921-3680

e-mail: info@astek-mt.ru

www.astek-mt.ru

БЕСТВИНД

Продажа оборудования.

TRONZADORAS MG

Тел.: (495) 787-0787, 689-5152

e-mail: bestwind@bestwind.ru

www.bestwind.ru

БФМ+

Murat (Турция).

Тел.: (495) 648-6778, 474-2265

e-mail: info@bfmplus.ru

www.bfmplus.ru

ВКС

Прессы и матрицы для Provedal.

Тел.: (495) 772-9827, 548-9754

e-mail: vks@vks.ru, vks@dol.ru

www.tdvks.ru

ВЕБЕР КОМЕХАНИКС

Станки для резки фрезой алюминиевых профилей (Тайвань).

Тел.: (495) 925-8887, 229-2896

e-mail: weber@weber.ru

www.weber.ru

Вегома-ТЕК

MTS - Fentec GmbH (Германия).
Тел.: (495) 334-1380, 334-1581
e-mail: wegoma@orc.ru
www.orc.ru/~wegoma/index.html

ВИНМЕЙКЕР-РУС

Европейское и российское оборудование различной сложности для обработки алюминиевых и ПВХ-профилей; гарантийное и сервисное обслуживание; обучение.
Тел.: (8162) 644-420, 642-481
e-mail: info@winmaker.ru
www.wmaker.ru

ИТАР

Оборудование марок MWT, YILMAZ, KABAN со склада в Москве для производства окон из ПВХ и алюминия.
Тел.: (495) 347-9971, 347-9703
e-mail: info@pnevmarus.ru
www.pnevmarus.ru

КОМПЛЕКТСЕРВИС

Оборудование и инструмент ведущих европейских фирм для производства конструкций из ПВХ и алюминия.
Тел.: (495) 755-9111, 995-8897
e-mail: ks@unisale.ru
www.ks-online.ru

КУПЕР, НПФ

Электромеханическое оборудование собственного производства для изготовления ПВХ-окон и дверей.
Тел.: (3472) 744-184, 575-275
e-mail: okno-ufa@mail.ru
www.okno.ufacom.ru

МЕТАЛЛОПЛАСТ

Производство оборудования для обработки ПВХ (Россия).
Тел.: (83143) 431-90, 428-42
www.metalloplast.com

МК-ТТ

Оборудование марок MWT, YILMAZ, HEGSAN, KABAN для производства окон из ПВХ и алюминия.
Тел.: (495) 347-9703, 347-9971
e-mail: mk-komplekt@istel.ru
www.mk-komplekt.ru

Новый Пласт

SHUERING (Германия).
Тел.: (495) 741-3839

ОзгенчРус

Ozgenic (Турция).
Тел.: (495) 778-3671, 508-6642
e-mail: info@ozgenic.ru
www.ozgenic.ru

Окна + Сервис

YILMAZ (Турция).
Тел.: (495) 347-8760, 347-8761
e-mail: info@okna-s.msk.ru
www.yilmazrus.ru

Омурзак РОС

OMURZAK Makina, склад в Москве.
Тел.: (495) 545-1258, 648-9868
e-mail: info@omurzakros.ru
www.omurzakros.ru

ОПТИКОМ, завод

Собственное изготовление станков для производства окон из ПВХ.
Тел.: (3822) 633-750, 633-752
e-mail: optikom2001@mail.ru
www.optikom.tomsk.ru

Промтехцентр — «Вера»

Разработка и изготовление станков из комплектующих немецких фирм.
Тел.: (4012) 570-131, (909) 797-2326
e-mail: sales@stanki-vera.ru

Торговое представительство

Компания «Вера»

Тел.: (495) 514-0642, 790-3250
www.stanki-vera.ru

Проплекс

LISI, MECAL (Италия).
Тел.: (495) 933-1929, 933-1910
e-mail: main@proplex.ru
www.proplex.ru

Профил. Кор

AXION, TEKNA, LISI.
Тел.: (495) 618-1260, 619-3601
e-mail: info@profilco.ru
www.profilco.ru

Профильдизайн

P.V. Tecnic, LGF, Ital Plastick, TEKNA, COMALL, TRE C, MLA, OMC, ATLA COOP (Италия), режущий инструмент DEFO, SAEG (Италия), OMURZAK MAKINA (Турция).
Тел.: (495) 926-5436, 202-6110
e-mail: profildesign@co.ru
www.profildesign.info

Профиль-Сервис

Оборудование elumatec, YILMAZ, а также COMALL, PERTICI, MARVAL, FORELL, MALNATI, STEFIGLASS, MLA, URBAN, RAPID, REINHARDT TECHNIK.
Тел.: (3952) 631-871, 678-160
e-mail: profil@irk.ru
www.profil.irk.ru

Рабочие Системы

Оборудование Striebig, Tekna, Festool, Kuttruff для обработки алюминиевых композитных материалов.
Тел.: (495) 228-1619, (499) 133-2389
e-mail: info@vertpila.ru
www.vertpila.ru

РАМСТЕЛЛ

Станки для резки фрезой алюминиевых профилей SOCO (Тайвань).
Тел.: (8332) 675-025, 373-537
e-mail: tpp@ramstell.kirov.ru
www.ramstell.ru

Ройзен Крафт

Оборудование Yilmaz (Турция), а также оборудование итальянских производителей.
Тел.: (495) 762-9773, 720-6633
e-mail: info@roisen.ru
www.roisen.ru

СВЯТОК ПРОФИ

Широкий ассортимент оборудования от ведущих европейских фирм для производства окон и дверей из ПВХ и алюминия от ручного инструмента до высокотехнологичных линий. Осуществление полной технической поддержки производителей. В наличии на складе и на заказ: запчасти, расходные материалы.
Тел.: (495) 542-5979
e-mail: sales@svyatok-profi.ru
www.svyatok-profi.ru

СЕДОК, Группа компаний

Е.Т.М. (Турция), YILMAZ (Турция), KABAN (Турция), T&D (Китай), ITAL PLASTICK (Италия), LGF (Италия).
Тел.: (8312) 789-701, 789-702
e-mail: profilplast@mail.ru
www.plast-ok.ru

СОФОС

KABAN (Турция).
Тел.: (495) 745-0602
Тел.: (495) 994-3905, доб. 2004
e-mail: kaban@sofos.ru
www.kaban-sofos.ru
www.sofos.ru

Союзмаш-С

Оборудование собственного производства для обработки ПВХ и алюминия.
Тел.: (8442) 270-542
e-mail: souzmash-s@mail.ru
www.souzmash-s.ru

СПМ-Мастер

Оборудование собственного производства для обработки ПВХ.
Тел.: (3472) 575-275, 744-184
http://okno.ufacom.ru

Станпласт Поволжье

Оборудование Yilmaz, STC, Ozelik, Kaban, Murat для производства окон из ПВХ и алюминия.
Тел.: (83171) 536-21
e-mail: window52@yandex.ru
www.stanplast.ru

СТАНОК, ООО

Оборудование для производства окон из ПВХ и алюминия DAIZER, Yilmaz, Ozelik, Kaban.
Тел.: (495) 221-9162, 589-6882
e-mail: info@stan-ok.ru
www.stan-ok.ru
www.daizer.ru

СТАНКИН

СИЕММЕ, EMMEGI, RINALDI, LISI (Италия).
Тел.: (495) 748-0589
e-mail: info@emme.ru
www.emme.ru

СТАРТ

Производство оборудования под маркой «Старт», а также продажа оборудования «Wegoma», «Yilmaz», «Kaban», «PENMAK». 97
Тел.: (863) 246-5241, 227-8191
e-mail: info@okna-start.ru
www.okna-start.ru

СТК Сервис

FOM INDUSTRIE, COMALL, P.V.TECNIC (Италия).
Тел.: (495) 646-0694
e-mail: stk@1system.ru
www.stkinfo.ru

Техимпорт

ОМС, TECNOPRIMA (Италия), GRAULE (Германия).
Тел.: (985) 774-1425
www.tehimport.ru

Торговый Дом Тантал

Машины сварочные одно- и двухголовочные ССР-1, ССР-2, двухдисковые пилы ДП-2, станки для зачистки пластиковых рам ФПР-1, станки для фрезерования водоотводящих каналов ФСК-1, пилы двухдисковые ДП-2, станки для нарезки штапиков ПШ-1.
Тел.: (495) 641-2381
e-mail: holding3@ip.sitek.net
www.tantronix.ru

ФЕНСТЕРБАУСЕРВИС

Schuering (Германия), Yilmaz (Турция)
Тел.: (495) 959-9347, 649-0933
www.fensterbau.ru

ФЕСТ-98

KABAN (Турция), FIMTEC-STB (Италия, Германия), GEVO (Германия), RYKO (Германия).
Тел.: (495) 517-9396, 542-4012
e-mail: fest-98@fest-98.ru
www.fest-98.ru

Фом Групп Русь

FOM INDUSTRIE, COMALL,
P.V.TECNIC (Италия).

Тел.: (495) 646-0694, 661-9056

e-mail: info@fomgroup.ru

www.fomgroup.ru

ХАФФНЕР-РУ

Haffner (Германия).

Тел.: (495) 225-4249

e-mail: info@haffner.ru

www.haffner.ru

Штурц

Sturtz (Германия).

Тел.: (495) 730-2175, 448-7203

e-mail: info@stuertz.ru

www.stuertz.ru

Шюринг ОТ, ООО

SHUERING (Германия).

Тел.: (495) 510-1511

Элюматек

Пилы, фрезы, сварочные, зачистные
машины Elumatec (Германия).

Тел.: (495) 454-9593, 454-9635

e-mail: elumatec@mtu-net.ru

www.elumatec.ru

ЭММЕДЖИ-Русь

Emmegi (Италия).

Тел.: (8312) 956-383

e-mail: info@emmegigroup.ru

www.emmegigroup.ru

ИНСТРУМЕНТ, ОСНАСТКА, РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ВИНМЕЙКЕР-РУС

Немецкий и итальянский режущий ин-
струмент (диски, фрезы), оригинальные
запасные части.

Тел.: (8162) 644-420, 642-481

e-mail: info@winmaker.ru

www.wmaker.ru

ЛИДЕР

Фрезы и цулаги для обработки ПВХ-про-
филей.

Тел.: (495) 330-9929

e-mail: info@lider-xt.ru

www.lider-xt.ru

Прагма, Торговая компания

ПТФЕ - Тефлоновые пленки Voehme
(Германия).

Тел.: (343) 216-4252, 216-0184

e-mail: tk-pragma@mail.ru

www.tk-pragma.ru

Ревик

ПТФЕ - Тефлоновые пленки Voehme
(Германия).

Тел.: (383) 335-6868, 330-0161

e-mail: sale@rewik.ru

www.rewik.ru

Сатурн

Производство многопозиционных
штампов, прессформ литья под давле-
нием, матричной оснастки и фильер для
горячего экструдирования алюминия и
пластика.

Тел.: (8552) 778-044, 466-625

e-mail: sales@stn.com.ru

www.stn.com.ru

Стилмарк

ПТФЕ — Тефлоновые пленки Voehme
(Германия).

Тел.: (812) 945-9012, 440-9791

e-mail: chembay@inbox.ru

www.steelmark.ru

Технокон ПКФ

Сварочные цулаги, цулаги к штапикорезам.

Тел.: (4822) 342-110

e-mail: sftver@yandex.ru

ФЕСТ-98

Фрезы, цулаги, пленка тефлоновая.

Тел.: (495) 517-9396, 542-4012

e-mail: fest-98@fest-98.ru

www.fest-98.ru

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ГИБКИ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ ПРОФИЛЕЙ И ТРУБ

ALU-M machinery

Оборудование для гибки металлических
профилей Sergi.

Тел.: (495) 921-1179, 772-9955

e-mail: alu-m@mail.ru

www.alu-m.ru

T&D, представительство в России
T&D TIANCHEN DECA (Китай).

Тел.: (86132) 230-03, 370-04, 588-88

e-mail: Eisk-stanki@mail.ru

DM-Classica@rambler.ru

www.wisetech.ru

ВЕБЕР КОМЕХАНИКС

Станки для гибки алюминиевых
профилей TAURINGROUP (Италия)

Тел.: (495) 925-8887, 518-9018

e-mail: weber@weber.ru

www.weber.ru

Профильдизайн

Оборудование для гибки металлических профилей TRE C (Италия).

Тел.: (495) 926-5436, 202-61110

e-mail: profildesign@co.ru

www.profildesign.info

РАМСТЕЛЛ

Станки для гибки стальных профилей TAURINGROUP (Италия).

Тел.: (8332) 675-025, 373-537

e-mail: tpp@ramstell.kirov.ru

www.ramstell.ru

СТК Сервис

Оборудование для гибки труб и профилей из металла TRE C, PEDRAZZOLI (Италия).

Тел.: (495) 646-0694, 661-9056

e-mail: stk@1system.ru

www.stkinfo.ru

ФЕСТ-98

Оборудование для гибки профиля из алюминия TRE C (Италия).

Тел.: (495) 517-9396, 542-4012

e-mail: fest-98@fest-98.ru

www.fest-98.ru

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ АРОЧНЫХ КОНСТРУКЦИЙ ИЗ ПВХ

T&D, производство в России

T&D TIANCHEN DECA (Китай).

Тел.: (86132) 230-03, 370-04, 588-88

e-mail: Eisk-stanki@mail.ru

DM-Classica@rambler.ru

www.wisetech.ru

БФМ+

Оборудование для производства арочных конструкций из ПВХ (Турция).

Тел.: (495) 648-6778, 474-2265

e-mail: info@bfmplus.ru

www.bfmplus.ru

ИНТЕРПЛАСТ

Оборудование для изготовления арок из ПВХ-профиля.

Тел.: (383) 294-6772, 294-6926

e-mail: vi@interplast.ru

www.interplast.ru

КВ-ПЛАСТ

Разработка и изготовление оборудования для гибки ПВХ-профилей.

Тел.: (4732) 758-559, 768-178

e-mail: kv-plast@mail.ru

www.kv-plast.narod.ru

СВЯТОК ПРОФИ

Оборудование для изготовления арочных конструкций из ПВХ.

Тел.: (495) 542-5979

e-mail: sales@svyatok-profi.ru

www.svyatok-profi.ru

ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ

ALLIGNO

Комплектные линии для производства деревянных окон и оконного клееного бруса. Угловые центры и автоматические линии Gubisch (Германия). Линии сращивания Sicko, S&K (Германия). Окрасочное оборудование Schuko, Polzer (Германия).

Тел.: (495) 974-1927, (499) 762-6321

e-mail: alligno@aha.ru

www.alligno.ru

Homag GUS

Оборудование для производства окон HOMAG (Германия).

Тел.: (495) 661-0861, 661-0761

www.homaggus.ru

КОИМРЕХ Srl.

Обрабатывающие центры Biesse, Masterwood, SAC Sueri group. Оборудование для производства клееного бруса Italpresse. Проходные линии отделки для дверей Superfici.

Тел.: (495) 956-5181, 956-5180

e-mail: info@koimrex.ru

www.koimrex.it

KUPER-CHГ

Технологии и оборудование для изготовления деревянных окон. Восстановленное оборудование для изготовления окон и дверей из Германии.

Тел.: (495) 626-7016, 626-7017

e-mail: kupermoscow@mail.ru

www.kuper.de

SCM GROUP S.P.A.

Угловые оконные центры Windor, обрабатывающие фрезерные центры Record, автоматические четырехсторонние фрезерные станки Superset, шипорезные станки Concept (Италия).

Тел.: (495) 785-5272, 785-5334

e-mail: scmgroup@scmgroup.ru

www.scmgroup.com

Астро

Угловые центры EURO 1, EURO 2, SINTESI (Италия).

Тел.: (495) 967-1567

e-mail: info@astro-wood.ru

www.astro-wood.ru

Вайниг — Центр

4-х сторонние станки-автоматы, пристаночная механизация, обрабатывающие центры для окон и дверей.

Тел.: (495) 784-7355, 784-7324

e-mail: info@weinig.ru

www.weinig.ru

«Глобал Эдж», Группа компаний

Ведущий поставщик оборудования и технологий для деревообработки и производства мебели.

Тел.: (495) 933-4220

e-mail: info@globaledge.ru

www.globaledge.ru

Гриджио Сервис

Станки GRIGGIO (Италия).

Тел.: (495) 544-5420, 544-5421

e-mail: info@griggio.ru

www.griggio.ru

ДЕЗИН-М

Оборудование HOFFMANN для производства окон по технологии соединения «ласточкин хвост».

Тел.: (499) 264-7122, 264-5943

e-mail: desin@desin.ru

www.desin.ru

ДУНА

Угловые обрабатывающие центры STETON TF-270E, STETON PENTA-VIDEO, станки продольно-фрезерный профилирующий STETON PF PROFIL E3, продольно-строгальный STETON XYLA 6S, MARTIIN T-90.

Тел.: (495) 933-3934

e-mail: duna@duna.ru

www.duna.ru

Иберус-Муром

Фрезы для изготовления оконных блоков.

Тел.: (49234) 479-34, 423-00

e-mail: iberus@mail.ru

www.mirfrez.ru

Имавэлл

Калевочные станки, пристаночная механизация, станки для торцовки погонажа, шлифовальные станки, инструмент для обработки древесины, оборудование для производства клееного бруса, упаковочные станки и т.д. Поставка оборудования, материалов, консультации немецких экспертов.

Тел.: (495) 771-7257

КАМИ-СТАНКОАГРЕГАТ

Фрезы IBERUS (Киев), оконный центр GAM-22 (Италия).

Тел.: (495) 925-0523, 220-7359

e-mail: info@kami-complekt.ru

www.stanki.ru

Лейтц Инструменты

Инструмент для обработки древесины и пластмассы Leitz (Германия).

Тел.: (495) 510-1027, 510-2426

e-mail: info@leitz.ru

www.leitz.ru

Славянский двор

Оконные центры МДЦ21, МДЦ15 (Россия), фрезерные, копировально-фрезерные, сверлильно-пазовальные, сверлильно-присадочные станки Россия, Griggio (Италия), 4-сторонние станки (Россия, Италия, Германия), калибровально-шлифовальные, шипорезные станки (Италия).

Тел.: (495) 258-2571

e-mail: office@slav-dvor.ru

www.slav-dvor.ru

Торгово-промышленная группа «СТФ ДВТ»

Технология производства окон вместе с SAOMOD, COLOMBO, FREUD, ИБЕРУС

Тел.: (495) 105-3569, 105-3568,

(495) 222-0947 — выст. зал

e-mail: comdirector@stf-dvt.ru

www.stf-dvt.ru

ХАФФНЕР-РУ

Haffner (Германия)

Тел.: (495) 225-4249

e-mail: info@haffner.ru

www.haffner.ru

ЭКНИКА-ТЕХНО

Деревообрабатывающие станки, рейсмусовые, фрезерные (Россия, Болгария, Италия), станки токарные, шлифовальные, сверлильные (Россия, Италия, Турция).

Тел.: (495) 250-6840

e-mail: info@et.ru

www.et.ru

ЭЛСИ

Насадные сборные деревообрабатывающие фрезы

Тел.: (49234) 348-63, 346-47, 348-01

e-mail: elsi@elsifr.ru

www.elsifr.ru

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЛАМИНАЦИИ

Extru-Tech

Ламинационные установки, станки для резки пленки, гибочные станки компании Intergrup (Plasmec).

Тел.: (495) 358-6347, (916) 641-0723

e-mail: njus@rambler.ru

Homag GUS

FRIZ (Германия).

Тел.: (495) 661-0861, 661-0761

www.homagrus.ru

MHF GmbH, производство

Оборудование для ламинации и автоматизации производственных процессов.

Тел.: (495) 983-1171

e-mail: torkhoff@mail.ru

www.mhf-gmbh.de

PrimeTec Windows Engineering

FRIZ (Германия).

Тел.: (495) 737-5457

e-mail: info@primetec.ru

www.primetec.ru

Астро

Оборудование марки PLASMEK (Турция) для ламинации профиля и резки пленки.

Тел.: (495) 967-1567

e-mail: info@astro-wood.ru

www.astro-wood.ru

БФМ+

Ламинационное оборудование (Турция).

Тел.: (495) 648-6778, 474-2265

e-mail: info@bfmplus.ru

www.bfmplus.ru

Имавэлл

Профилеоблицовочные установки, клеенаносящие системы, станки для нарезки рулонов и т. д. Концептуальный спектр услуг по облицовыванию погонажнопрофильных изделий. Поставка оборудования, материалов, консультации немецких экспертов.

Тел.: (495) 771-7257

КВ-ПЛАСТ

Разработка и изготовление оборудования ламинации.

Тел.: (4732) 758-559, 768-178

e-mail: kv-plast@mail.ru

www.kv-plast.narod.ru

ЛИДЕР

Ламинационное оборудование и станки для резки пленки.

Тел.: (495) 330-9929

e-mail: info@lider-xt.ru

www.lider-xt.ru

Негоциант-Инжиниринг

BARBERAN (Испания).

Тел.: (495) 797-8860, 450-6737

e-mail: info@negotiant.ru

www.negotiant.ru

Торговый Дом Тантал

Станки для ламинирования оконного профиля и подоконников шириной до 800 мм

Тел.: (495) 641-2381

e-mail: moscow@tantronix.ru

www.tantronix.ru

ФЕСТ-98

FRIZ (Германия).

Тел.: (495) 517-9396, 542-4012

e-mail: fest-98@fest-98.ru

www.fest-98.ru

ИЗМЕРИТЕЛЬНЫЕ ПРИБОРЫ

Интерприбор, НПП

Малогобаритный прибор «ТЕМП-3.21» для оперативного определения температурно-влажностного режима в помещениях с деревянными и пластиковыми окнами.

Тел.: (351) 262-9169, 262-9170

e-mail: info@interpribor.ru

www.interpribor.ru

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, КОНСАЛТИНГ

АTechnology

Программное обеспечение для производственных компаний.

Автоматизация производителей стеклопакетов, конструкций из ПВХ и алюминия.

Программные продукты winDraw и glassCAM.

Тел.: (861) 259-6746, 274-6347

e-mail: info@atechnology.ru

www.atechnology.ru

BAND MASTER

Программный комплекс для автоматизации всех аспектов деятельности современного производства светопрозрачных конструкций.

Тел.: (812) 943-1087, 225-2706

e-mail: info@bandmaster.ru

www.bandmaster.ru

CAD-PLAN

Программный комплекс для проектирования фасадов ATHENA, SJ Mepla, Flixo.
Тел.: (499) 190-3278, (925) 517-6582
e-mail: karyatid@cad-plan.com
www.cad-plan.ru
www.karyatid.ru

Evrolin

Wintechnology — программная система для предприятий, производящих светопрозрачные конструкции и сопутствующие изделия.
Тел.: (47241) 447-07
e-mail: normandy@narod.ru
www.normandy.narod.ru

Fast-M

Комплексная программа FastWIN для оконного производства. Конструкции любой сложности из ПВХ, алюминия, дерева. Полная версия включает модули: реализация, снабжение, технолог, производство, склады. Управление взаимоотношениями с клиентами, поставщиками, цепочками поставок, планирование производства, оптимизация раскроя профиля и контроль материальных потоков.
Тел.: (812) 380-8471
e-mail: nt@fast-m.ru
www.fast-m.ru

Алтек, ООО

Программное обеспечение для автоматизации оконного предприятия: Optima WIN и altAwin.
Тел.: (812) 320-0888, 140-1448
e-mail: info@altec.ru
www.altec.ru

АРтек-Россия

ADULO-программный комплекс для расчета светопрозрачных конструкций. Beschlage 21 - программный комплекс для расчета фурнитуры в светопрозрачных конструкциях.
Тел.: (495) 775-0036, 775-0046
e-mail: artecru@arteconline.com
www.arteconline.com

КЛАЕС РУС

Программное обеспечение для производства окон, фасадов и зимних садов.
Тел.: (495) 937-5498, 655-6148
e-mail: russia@klaes.com
www.klaes.ru

Лабрадор АйТи

Программа для расчета светопрозрачных конструкций из ПВХ, алюминия, дерева на базе 1С. Предприятие 8.0.
• позволяет вести весь процесс производства в рамках одной программы;
• от предварительного расчета стоимости оконных конструкций и оформления заказа, до автоматического списания материалов со склада;
• осуществляет полный анализ производственной и финансовой деятельности фирмы без дополнительных доработок под определенное предприятие.
Тел.: (812) 320-3393
www.labrador-it.ru

Ми-софт

Программа подбора фурнитуры, расчет окон, дверей, фасадов, выгрузка в станки с ЧПУ.
Тел.: (3812) 240-740
e-mail: inbox@mi-soft.ru
www.mi-soft.ru

Систем-Софт

Проектирование стандартных, балконных, арочных и фасадных конструкции любой сложности; расчет себестоимости, конечной стоимости конструкции; расчет технической карты изделий; Оптимизация раскроя заполнений; база данных клиентов; склад. Наиболее прогрессивный и полный программный продукт.
Тел.: (3532) 592-229, 754-135
e-mail: info@systemsoft.ru
www.systemsoft.ru

ТБМ

Программные продукты:
• Навигатор — для подбора фурнитуры (распространяется бесплатно);
• СуперОкна — программный комплекс для расчета светопрозрачных конструкций.
Тел.: (495) 380-1828, 380-1827
e-mail: tbm@tbm.ru
www.tbm.ru

Uniwave Technology Consulting

Компания представляет услуги по технологическому консалтингу компаний-производителей светопрозрачных конструкций, которые затрагивают самые уязвимые участки работы производственного предприятия.
Тел.: (910) 400-39-49, (919) 997-03-56
e-mail: info@uniwave.ru
www.uniwave.ru

MosBuild
www.mosbuild.com

6 - 9 апреля 2010
Москва • Крокус Экспо

WindowBuild
специализированная выставка
ОКНА. СТЕКЛО. АВТОМАТИКА

window & profile systems

Оконные и профильные системы

architectural glass & facades

Архитектурное стекло и фасады

aluminium & steel constructions

Алюминиевые и стальные конструкции

fireproof systems

Противопожарная защита

roller shutters & awnings

Рольставни и навесы

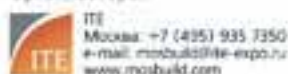
gates & automation

Ворота и автоматика

7 апреля 2010 г. пройдет международная конференция «Древесно-полимерные композиты», МВЦ «Крокус Экспо», пав. 1. Организаторы: ФГУП «ГНЦ ЛПК» и компания ITE.

Получить дополнительную информацию Вы можете на официальном сайте выставки www.mosbuild.com

Организаторы:



Генеральный
информационный спонсор:



Официальный
Интернет-партнер:



При содействии:

