

techno gramm

Издание 01/2021

**ВПЕРВЫЕ В МИРЕ
ТЕХНОЛОГИЙ
ОБРАБОТКИ
ПОВЕРХНОСТИ ПОЯВЛЯЕТСЯ
ФУРНИТУРА, КОТОРАЯ
СМАЗЫВАЕТСЯ
САМОСТОЯТЕЛЬНО**

**СТРОИМ ДЛЯ
БУДУЩЕГО**
ЭКОНОМИЯ
РЕСУРСОВ,
УСТОЙЧИВОСТЬ

**Стабильный
успех**

Продажи меняются.
Они становятся более эмоциональными.

Постоянный успех

Уважаемые читатели,
дорогие друзья MASO!

Когда мы говорим, что 2020 год был переполнен самыми разными эмоциями из-за эпидемии коронавируса, мы говорим искренне. Этот год стал настоящим вызовом для всех, в том числе и для нашей сферы промышленности. После трёх успешных месяцев в начале года практически на всех наших рынках MASO и HAUTAU произошло первое закрытие и связанное с ним значительное сокращение продаж. Однако в середине года ситуация изменилась благодаря строительному буму в Европе.

Благодаря девизу „Мой дом - моя крепость“ значительно увеличился спрос владельцев домов на ремонт и благоустройство. Это обеспечило огромный объём заказов, но в то же время мы столкнулись с прерванными цепочками поставок. Несмотря на наш высокий уровень услуг по доставке, отличные отношения с поставщиками и выход производства на полную мощность, мы не всегда могли удовлетворить большое количество запросов. Такая ситуация сохраняется и по сей день, учитывая нехватку сырья и рост цен в этом году. Мы продолжаем производство и набираем обороты.

Вместе с Михаэлем Вайгандом, отвечающим за продажи и маркетинг в качестве управляющего директора с ноября 2020 года, мы продолжаем совершенствовать наши услуги и обслуживание клиентов. Этот процесс включает увеличение производственных мощностей, расширение нашего торгового склада в Зелхеме

Содержание

РАЗВИТИЕ РЫНКА

04 Продажи меняются.

Они становятся более эмоциональными.

06 Самосмазывающаяся фурнитура

Впервые в мире технологий обработки поверхности

РАЗВИТИЕ РЫНКА

14 Здание в здании

Ресурсосберегающее и экологичное здание для будущего

20 Автоматическое вклеивание окон

Как растут качество и возможности

(Нидерланды), инновационные процессы продаж и заказа, например, через новый партнёрский портал MASCO, а также продукты, с которыми вы как клиент MASCO-HAUTAU будете стабильно успешны в будущем. Мы также предложим вам обширную маркетинговую поддержку, чтобы познакомить вас не только с нашими продуктами, но и с „тематическими мирами“. Потому что только с целостным мышлением и вниманием к потребностям конечных клиентов мы можем создавать системные решения для жизни в будущем. В июне мы начали с темы „Умный дом“. Прочтите статью на страницах 26-29.



Гuido Феликс, генеральный директор MASCO Group (справа), и Михаэль Вайганд, управляющий директор по продажам и маркетингу (слева)

Как мы можем улучшить жизненный опыт и построить гармоничные отношения с окружающей средой, показано в двух отчётах об устойчивом строительстве на страницах 10-19. Поскольку в связи пандемией осведомлённость о климате также постоянно росла, нам всем потребовалось сокращение выбросов углекислого газа. Больше всего мы с нетерпением ждём новой встречи. В нашем выставочном зале в Зальцбургском центре исследований и инноваций мы ждём вас с разнообразными решениями для современного, ориентированного на клиента образа жизни.

Спасибо за доверие. И надеемся, что вам понравится читать этот выпуск. Руководство MASCO Group.

НОВОСТИ MASCO

08
**MASCO HAUTAU,
Германия**

Две компании развиваются вместе

РАЗВИТИЕ РЫНКА

10
**Окна как накопители
энергии**

Пассивный дом со статусом дизайнерского

26
**Умная
жизнь**

Что это значит в контексте производства окон и дверей?

30
**Социальные
сети**

Насколько это применимо в оконной индустрии?

Об авторов

Владелец издания:
Mayer & Co Beschläge GmbH

Адрес:
Альпенштрассе, 173

A-5020 Зальцбург, masco.eu

Контактные данные:
Тел.: + 43 662 6196-0
Email: technogramm@masco.eu

Главный редактор:
Петра Янсен

Редакторы:

Ханспетер Платцер, Кристоф Ланштайнер, Герхард Кайзер, Томас Зайфрид, Пьер Зигмунд, Гюнтер Айхингер, Франк Шнорренбергер, Томас Урманн, Флоран Шуринк, Марк Эндерби, Марина Михайлова, Алекс Швейцер, Марко Молинари

Арт-директор:
Мануэль Макала

Фото:
MASCO, Тим Янсен, Adobe Stock, Ecohus, Лёве Фенстер.

Июнь 2021
Все права и изменения защищены

ПРИНЦИПЫ ПРОДАЖ МЕНЯЮТСЯ

ОНИ СТАНОВЯТСЯ БОЛЕЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫМИ


Пандемия вызвала настоящий взрыв в использовании цифровых коммуникаций. Но не стоит думать, что из-за этого весь мир становится анонимным и безличным. Напротив, цифровизация создаёт прозрачность и делает продажи аутентичными: они становятся более персонализированными и более эмоциональными. Давайте воспользуемся этой возможностью, чтобы вывести маркетинг продукта на новый уровень.

С развитием цифровых технологий наше общество становится более прозрачным и „диджитализированным“. С помощью отслеживания наших действий в Интернете, с помощью файлов cookie, которые мы принимаем на веб-сайтах, создаются данные, которые персонализируют каждого потребителя. Сегодня этот факт все ещё вызывает недоумение, однако лояльность потребителей к сбору таких данных постепенно растёт — при условии, что они используются в соответствии с требованиями DSGVO (Общего регламента по защите персональных данных), — это является неотъемлемой частью технологического развития. Здесь, несомненно, есть и определённые преимущества. Например, более качественное обслуживание благодаря индивидуальному подходу к потребителям.

Ближе к клиентам

Благодаря маркетингу на основе CRM, веб-отслеживанию действий пользователей и платным кампаниям в социальных сетях определение потенциальных клиентов становится гораздо более точным. Благодаря этому выявляются определённые качества потенциального покупателя, он становится ближе и понятнее. Следовательно, подход к клиенту становится более индивидуальным, а предложение — более персонализированным. Кроме того, при оценке этих данных вы сможете усовершенствовать всю цепочку создания ценности - от разработки продукта до послепродажного обслуживания.




МЫ ДОЛЖНЫ ВЫЙТИ ЗА РАМКИ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ТОМ, ЧТО ОКНА И ДВЕРИ — ЭТО ВСЕГО ЛИШЬ СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ, ЗАКРЫВАЮЩИЕ ПРОЁМЫ В СТЕНАХ ЗДАНИЯ 

Такое предложение понравится вашим клиентам

Сейчас, когда социальные сети являются серьёзными платформами для продаж и меняют мир маркетинга, технические характеристики продуктов должны быть преобразованы в преимущества для клиентов и представлены потребителям максимально эмоционально. Сегодня больше, чем когда-либо, обслуживание требует комфорта и удобства для клиентов, а также осмысленности действий на протяжении всего процесса

продажи. „Рассматривая общую картину, мы можем упустить изменение мышления в отрасли и гарантировать, что предложение понравится вашим клиентам“, - говорит Михаэль Вайганд (Michael Weigand), управляющий директор по продажам и маркетингу (слева на снимке) и Даниэль Грюндлер (Daniel Gründer), управляющий директор по инновациям (справа на снимке).



ТО, ЧТО СТАНЕТ РЕАЛЬНОСТЬЮ
ИЛИ ИННОВАЦИЯМИ В ОТРАСЛИ
В БУДУЩЕМ, ЗАВИСИТ ОТ
НАШЕЙ ОСВЕДОМЛЁННОСТИ И
ГОТОВНОСТИ К ИЗМЕНЕНИЯМ
В НАСТОЯЩЕМ. 



Одно решение, множество вариантов. Раздвижная дверь, показанная на рисунке справа, собрана с применением фурнитуры Move. Это решение позволяет производителям легко монтировать окна самых разных форм.

Эксплуатационные характеристики вместо функции

Окна являются частью единой конструкции здания и подразумевают гораздо больший набор характеристик, чем просто формы, материалы и цвета. А входная дверь — это не просто „визитная карточка дома“ и средство обеспечения безопасности. Насколько мала их цена относительно срока службы по сравнению, например, с кухней или сантехникой? Не лучше ли преобразовать их высокотехнологичные функции в преимущественно для клиентов и рассказать о них в более доступной форме? В конце концов, окна и двери эксплуатируются 30 и более лет, и это, говоря откровенно, при самом минимальном и нерегулярном обслуживании.

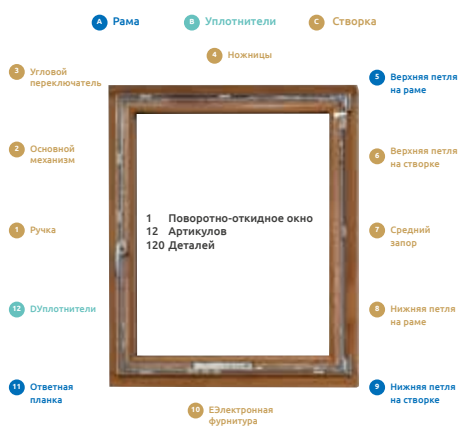
Кто задаёт вопросы, тот ведёт разговор

Диалог имеет большое значение, поскольку позволяет понять точку зрения конечного потребителя. Всё начинается с анализа объекта и точной постановки вопроса, а не с доставки стандартного варианта продукции. Только тот, кто выяснил все условия, характеристики объекта и потребности жильцов, может предложить конечным потребителям различные варианты и побудить их совершить покупку.

Создавайте перспективы

Можем ли мы сделать это с помощью продажи дополнительного привода или, что ещё лучше, с помощью пакета „Комфорт“ для распашных и подъёмно-раздвижных дверей? Открытие дверей одним нажатием кнопки обеспечивает максимальный комфорт в использовании и увеличивает срок службы элементов. Тот, кто хочет „набрать баллы“ с помощью качественных уплотнителей, порогов или многоточечных замков, расскажет об экономии затрат на отопление и сокращении выбросов углекислого газа.

Система фурнитурной обвязки окна



Окно никогда не станет таким привлекательным продуктом, как, например, автомобиль, но весь его огромный функционал всё ещё остается в скрытых знаниях нашей отрасли. Давайте расскажем об этом.

Продукты, к которым можно прикоснуться

Реальный, тактильный опыт по-прежнему важен. Поскольку виртуальные выставочные залы не могут передать то, насколько мягко поворачивается ручка, насколько быстро и тихо закрывается дверь и насколько узка рама раздвижного элемента InfinityView. В демонстрационном зале инновационного центра в Зальцбурге MACO представляет свои системные решения, чтобы показать добавленную стоимость для производителей и конечных потребителей, особенно в отношении устойчивости, доступности и уровня развития в сфере систем для технологий „Умный дом“. Все операции выполняются по принципу B2C, то есть „бизнес-клиент“ (Business-to-Consumer). Только те, кто понимает потребности конечного потребителя, могут поддерживать производителей, разрабатывать инновационные продукты и увеличивать объёмы продаж. Широкий ассортимент продукции и ноу-хау позволяет производителям предоставлять исчерпывающие консультации и реализовывать принцип индивидуального подхода к потребителям. MACO поддерживает своих заказчиков, интегрируя социальные и социально-политические проекты во все процессы создания продуктов. Мышление с точки зрения отдельных элементов больше не является гарантией успеха в отрасли. ●

МИРОВАЯ НОВИНКА В ТЕХНОЛОГИИ ОБРАБОТКИ ПОВЕРХНОСТИ

САМОСМАЗЫВАЮЩАЯСЯ ФУРНИТУРА

Хотя фурнитура сохраняет свои качества почти вечно, специальное покрытие позволяет ей не ржаветь, оставаться долгое время пластичной и поддерживать плавность хода. Это ощущает переработчик при установке, а также конечный клиент в ежедневном использовании. Секрет - в новой защите поверхности, которая имеет эффект самовосстановления: MACO Silverlook-Evo.

В зависимости от интенсивности использования одно окно или дверь имеет большую нагрузку, чем другие. Как стекло или уплотнители, фурнитура тоже когда-то изнашивается и может скрипеть и заклинивать. Особенно уязвимы подвижные детали фурнитуры, которые в повседневном применении больше всего страдают от трения. В MACO такое трение снижают с помощью сложной комбинации слоев и повышают качество поверхности трибологическим покрытием, при котором пустоты заполняются нанокapsулами.

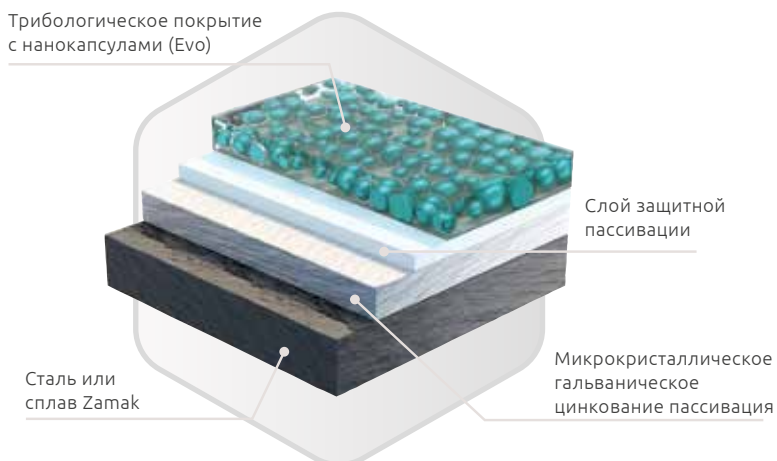
Silverlook-Evo: Уникальная защита поверхности фурнитуры

Элементы фурнитуры из стали, а точнее - из сплава Zamak подвергаются цинкованию, пассивации и окончательной обработке с нанесением покрытия Silverlook-Evo – это шаг вперед в области технологий обработки поверхности. Оно содержит нанокapsулы, которые выступают при механической нагрузке и заполняют собой повреждения. Поверхность таким образом смазывается, и антикоррозийная защита восстанавливается. Эта технология является мировой новинкой и уникальна во всей отрасли.

Поверхность с эффектом самовосстановления

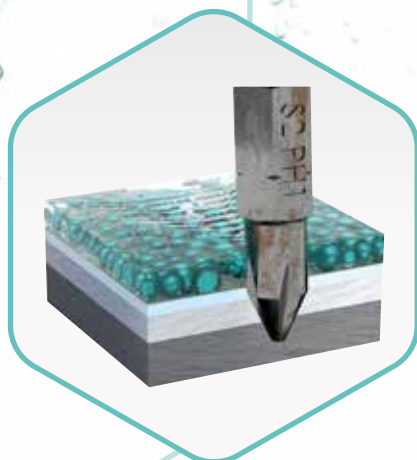
Самосмазывающаяся поверхность подобна коже человека, которая при небольших травмах сама себя заживает. Нанокapsулы в верхнем слое поверхности действуют как накопители смазки и антикоррозийных защитных веществ, снижают трение и предотвращают образование коррозии. „Это покрытие является уникальным в отрасли и позволяет значительно увеличить срок службы, а также сделать фурнитуру более удобной в использовании“, – говорит Флориан Эбнер, руководитель процесса Продукт Менеджмент сегмента „Окна“. Оно обеспечивает защиту и одновременно придает благородный вид. Оптимально сбалансированная многослойная структура повышает срок службы и коррозионную стойкость.

Трибологическое покрытие с нанокapsулами (Evo)



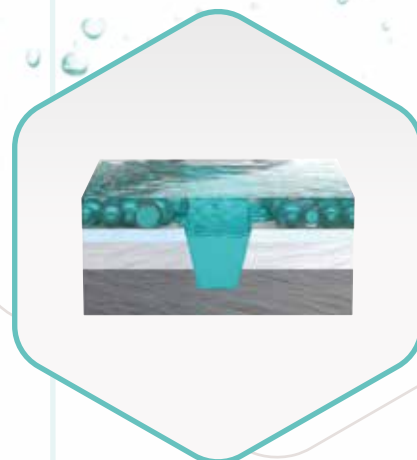
Silverlook-Evo

Улучшенные свойства скольжения: больше никакого износа и истирания! Сталь или Zamak покрываются слоем цинка. Толстослойная пассивация и герметизация делают элемент устойчивым к коррозии.



Silverlook-Evo

При повреждении поверхности во время монтажа фурнитуры (слева) вещества, содержащиеся в нанокапсулах, заполняют собой царапины. Новая технология обработки поверхности блестяще справляется с функцией самовосстановления: эффект Evo.



Трибологическое покрытие

Решение основано на комбинации твердых частиц и жидкостей и называется „трибологическое покрытие“. Это результат многолетнего опыта сочетания различных покрытий, взаимодействующих друг с другом, с учетом влияния трения, износа и смазки деталей. „Нанотехнология в нашем гальванике уже значительно отличается от той, которая применяется в автомобилестроении. Это больше похоже на капсулы, содержащиеся в таблетках для посудомоечной машины, или в геле для душа, которые при различных нагрузках лопаются, и их содержимое густой, как гель, массой распределяется по поверхности“, – поясняет Пьер Зигмунд, руководитель процесса обработки поверхностей в MASO.

Преимущества для переработчиков

При сборке окон могут возникнуть повреждения, после которых остаются царапины. Это может произойти при погрузке/разгрузке или при сборке в производстве. Для переработчика теперь это не драматично, так как эти царапины заполняются веществом, содержащимся в капсулах. Свойства поверхностей имеют также позитивное влияние на качество фиксации саморезами, чтобы монтажное соединение не ослаблялось. Переработчики быстро распознают значительные отличия в применении и оценят меньшее количество точек смазки, что делает работу чище и аккуратнее.

Стабильность в качестве и цвете

Высокий объем собственного производства обеспечивает клиентам постоянство в качестве и цвете продукции. В отличие от иных производителей, которые передают детали для оцинкования в сторонние компании и получают от различных заводов разные уровни качества, MASO производит все в собственных цехах, что позволяет сохранить особенности внешнего вида и обеспечивает неизменное качество и цвет. „У нас на заводе существует строгий контроль, и мы можем оперативно реагировать, это делает нас гибким и надежным партнером. Потому что, если от внешнего поставщика будет не доставать хотя бы одной детали, окно собрать уже невозможно“, - добавил Пьер Зигмунд.

Старт производства в июле 2020 года

С июля 2020 года все комплектующие будут постепенно переведены на покрытие Silverlook-Evo. Внешний вид деталей с Silverlook-Evo не отличается от прежнего Silverlook. Таким образом, для переработчика переход будет без видимых изменений в дизайне.

Под знаком экологичности и долговечности

Новая технология покрытия не только улучшает качество продукции, но и соответствует новым законодательным требованиям по защите окружающей среды и принципам продолжительного использования. Экономия ресурсов, экологичное производство, долговечность фурнитуры и возможность вторичного использования создают выгодный союз.

Обработка поверхности на собственном производстве

На протяжении всей своей истории MASO располагала на своем производстве полным циклом обработки поверхности и сегодня предлагает самый широкий спектр MASO покрытий в отрасли, имея в собственном производстве семь различных технологий. Среди них - покрытие TRICOAT-PLUS, порошковое покрытие, анодная обработка, финишная покраска, вакуумное напыление и полимерное покрытие. В 2017 году на рынок было выведено покрытие 4safecoating - антикоррозийная оболочка с летучими коррозионными ингибиторами VCI - для замков, применяемых в дверях из кислотосодержащих пород дерева. В качестве логического завершения в июле 2020 года на старт выведена технология Silverlook. „Silverlook-Evo является соединением нашего собственного многолетнего опыта в области гальванического цинкования и технологии трибологического покрытия“, – говорит Гуидо Феликс, председатель совета директоров. „Старт был дан внутренним процессом, который полностью пересматривает технологию покрытия Silverlook и открывает еще больший потенциал для производства и для переработки“, – добавляет господин Феликс. ●

MACO HAUTAU DEUTSCHLAND GMBH



С лета 2018 года компания HAUTAU является частью MACO Group, а с января 2021 года они работают в Германии как MACO HAUTAU Deutschland GmbH. Редакционной группе Technogramm удалось пообщаться с управляющими директорами — Фекке ван Дейком (Fekke van Dijk) и Франком Йедамски (Frank Jedamski) — и выяснить, что произошло с тех пор и какую продукцию они планируют выпускать на немецкий рынок.

Technogramm: - Г-н Йедамски, вы были управляющим директором HAUTAU в течение шести лет, г-н ван Дейк, вы были управляющим директором MACO в Германии с 2016 года. С начала 2021 года MACO Beschläge GmbH работает под названием MACO HAUTAU Deutschland GmbH. Как это событие повлияло на деятельность компании?

Фекке ван Дейк: - MACO HAUTAU Deutschland GmbH является подразделением по сбыту, HAUTAU GmbH в Хельпсене занимается разработкой, производством, экспортом продукции и системными продажами заказчикам. (HAUTAU производит в Хельпсене продукцию, предназначенную для экспорта в 60 стран мира, MACO работает на 40 рынках и имеет 15 филиалов и 5 производственных площадок. - Примечание редакции). После слияния в 2018 году мы с Франком руководим предприятием и сформировали его в том виде, в котором оно есть сейчас, вместе с двумя командами специалистов.

Technogramm: - Насколько успешным оказалось это слияние?

Франк Йедамски: - До начала пандемии мы, к счастью, были знакомы лично и регулярно встречались на учебных курсах и т.п. Но Covid-19 внёс свои коррективы, и живое общение между людьми стало ограничено. Поэтому мы делаем всё возможное, чтобы вести дела с использованием цифровых технологий. Что касается нашей работы как руководителей: суть в том, что наши задачи чётко определены. И мы — отличная команда, поскольку давно знаем и ценим друг друга. Мы используем максимально простые, не бюрократические способы общения. Этот принцип создаёт открытость и прозрачность, и, конечно, он распространяется на всех сотрудников компании и используется на всех уровнях и во всех отделах.

Technogramm: - То есть „вместе сильнее“?

Фекке ван Дейк: - Да, вместе мы сильнее. Нам легко работать в команде, потому что, как говорит Франк, мы хорошо ладим и имеем общие цели и взгляды. Такая гармония создаёт доверие в обеих командах. Мы находимся в равных условиях, и у нас

такие отношения, как у брата и сестры, а не как у матери и дочери (если говорить о компаниях).

Technogramm: - Как вы создаёте эффект синергии?

Фекке ван Дейк: - Синергия — это драйвер, и мы также придаём этому большое значение в общении. Как специалисты в сфере производства оконно-дверной фурнитуры мы непрерывно развиваемся в области раздвижных технологий и автоматизации благодаря разработкам HAUTAU. Вместе мы увеличиваем возможности продаж и повышаем качество обслуживания клиентов за счёт перекрёстных продаж. При этом каждый сотрудник получает выгоду от другого: благодаря ноу-хау и доступу к ассортиментам обоих подразделений он может совершать сделки там, где раньше не имел возможности предложить продукт. Благодаря расширенному портфолио мы создаём больше преимуществ для наших клиентов: предлагаем качественную продукцию и высокий уровень консультационных услуг „из одних рук“.

Франк Йедамски: - Мы с нетерпением ждём следующих учебных курсов по автоматизации производства окон, технологий крепления, экспертных консультаций с компаниями-партнёрами и других мероприятий, которые мы обязательно продолжим после пандемии. Мы сделаем комплексные консультационные услуги доступными для ещё большего числа клиентов.

Technogramm: - Каковы ваши конкретные цели?

Франк Йедамски: - Основными целями являются повышение продаж и высокий уровень консультационных услуг. Обе цели являются следствием создания единой системы продаж для региональных центров MASO и HAUTAU. Благодаря этому мы становимся ближе к нашим заказчикам и можем прислушиваться к рынку. В широком смысле мы не только быстрее и эффективнее предоставляем консультационные услуги, но и можем реагировать на пожелания и потребности заказчиков. Весь сервис в целом существенно выигрывает от этого.

Technogramm: - Как можно описать новую команду по продажам?

Фекке ван Дейк: - HAUTAU ранее находилась на севере Германии, MASO — на юге. Вместе мы сможем не только расширить нашу сеть региональных представительств, но и увеличить объёмы продаж, потому что специалисты HAUTAU по автоматизации и раздвижным системам дополняют специалистов MASO по оконным, дверным и раздвижным конструкциям, и наоборот. Наши специалисты отделов продаж и обслуживания — настоящие эксперты в области распашных и раздвижных дверей, вместе это слаженная команда компетентных консультантов. Кроме того, у нас в штате есть менеджер по продажам продуктов и решений для автоматизации оконно-дверных конструкций, и умных домов, который сможет ответить на любой вопрос.

Technogramm: - Раздвижные конструкции на севере и поворотные откидные на юге?

Франк Йедамски: - Да, это так. Но эта разница отражает не „культуру открытия окон и дверей“ в Германии, а, скорее, наш радиус сбыта (смеётся): Очевидно, экватор белых сосисок

оказался сильнее, чем хотелось бы. Но ситуация неизбежно изменится, когда наши команды отправятся покорять федеральные территории и налаживать взаимодействие между нашими компаниями.

Technogramm: - Две локации и две команды: как вы организовали сервис?

Фекке ван Дейк: - Мы создали совместный центр обслуживания клиентов. Сервис предоставляется командой в обеих локациях - в Шёльнахе (Бавария) и Хельпсене (Нижняя Саксония). С нами можно связаться по новому адресу электронной почты verkauf@maso-hautau.de и телефону +49 9903 9323-5040. Мы создали единую инфраструктуру, которая управляет всем централизованно (улыбается). Таким образом мы решаем вопрос с дополнительными праздничными днями в Баварии. В эти дни вы можете связаться с коллегами из Хельпсена.

Technogramm: - Что изменилось в производстве и условиях оплаты заказов?

Франк Йедамски: - Производственные площадки не изменились. Продукция HAUTAU по-прежнему производится компанией HAUTAU, продукция MASO — компанией MASO. Заказы размещаются, как и раньше: заказы EDI автоматически передаются в систему MASO-HAUTAU, что позволяет добавлять в один заказ товары двух компаний.

Technogramm: - Всё это звучит слишком идеально. Существуют ли какие-нибудь трудности?

Франк Йедамски: - Технологии, работающие в фоновом режиме, — вот настоящий вызов. И на этом пути нам ещё предстоит преодолеть некоторые препятствия. Например, не все системы SAP одинаковы. Даже если обе компании используют одну систему, мы не сможем просто перенести данные в неизменном виде. Это касается прежде всего номеров артикулов, которые необходимо скорректировать, чтобы не создавать дубликатов в новой системе. Это ручная работа, без которой не обойтись. Необходимо адаптировать этикетки. Артикулы HAUTAU для оконных конструкций должны быть адаптированы к MASO.

Фекке ван Дейк: - „За кулисами“ выполняется большой объём

домашней работы. Это требует самоотдачи со стороны наших коллег и терпения со стороны заказчика, поскольку многое нужно полностью переработать. Несмотря на сложную ИТ-инфраструктуру, не всё работает одним нажатием кнопки. Требуется время, чтобы внести в систему все данные. Отделы продаж и маркетинга пока сталкиваются с трудностями при общении с заказчиками. Мы снимаем перед ними шляпу и безмерно благодарны нашему коллективу за терпение и понимание.

Technogramm: - „Вместе сильнее“ - это девиз?

Фекке ван Дейк: - Абсолютно верно. Я очень горжусь тем, что могу вручать свои новые визитки, на которых написано „MASO HAUTAU Deutschland GmbH“. Если знать, какая большая работа выполняется „за кулисами“, если видеть, что делает вся команда, то можно говорить только о том, что „вместе мы сильнее“. (Подмигивает.) Сейчас мы уже не такие иностранцы. Раньше немецкие конкуренты именно так относились к нам — как к австрийской компании. Теперь же мы занимаем новую, сильную позицию.

Technogramm: - Повлияет ли сильная позиция компании в Германии на всю группу MASO, то есть на её положение во всем мире?

Фекке ван Дейк: - То, что мы делаем в Германии, неизбежно влияет на всю группу компаний MASO. Это слияние команд и структур является образцом для подражания для всех компаний, входящих в состав MASO Group. В этом аспекте мы пионеры. Позже такой подход будет развёрнут по всем направлениям в группе.

Франк Йедамски: - Наша совместная продукция и новый опыт послужат примером для рынков по всему миру. Прежде всего - мы увеличим продажи в Германии. В долгосрочной перспективе наши совместные ноу-хау и высокое качество продукции будут влиять на потребности заказчиков, что создаст возможности для продвижения наших решений во всех странах.

Technogramm: - Спасибо за интервью, желаем MASO и HAUTAU дальнейшего технического развития. Совместными усилиями у вас всё получится! ●

¹ **Экватор белых сосисок** - это шутовское название условной культурной границы между Баварией и остальной Германией. Его расположение примерно соответствует территории распространения „мюнхенских белых сосисок“, которые считаются отличительным признаком „баварской кулинарной культуры“.

² **EDI** (электронный документооборот) позволяет обмениваться документами между отправителем и получателем в электронном виде в стандартном формате, доступном для чтения всем.

ОКНА — НАКОПИТЕЛИ СОЛНЕЧНОЙ ЭНЕРГИИ

Концепция пассивного дома подразумевает полностью герметичный корпус здания. Он должен быть очень компактным, что обычно означает простые, прямолинейные формы, а не архитектурное разнообразие. Однако всё это не относится к этому дому в Англии, который по праву заслуживает статус дизайнерского и демонстрирует, как именно окна становятся накопителями энергии.



ПАССИВНЫЙ ДОМ СО СТАТУСОМ ДИЗАЙНЕРСКОГО

Дом и прилегающее к нему офисное здание находятся у подножия небольшой лесистой долины в Мендип-Хиллз к югу от Бристоля, Англия. Архитектор-дизайнер Лука Бизелли (Luca Biselli) представил дизайн с элементами в виде цветов, листьев, водных потоков и дерева, чтобы органично вписать дом в окружающую среду. Древесина стала главным дизайнерским материалом в доме: он был построен с использованием деревянного каркаса на утеплённом фундаменте и деревянной облицовки из канадского красного кедра. Этот сертифицированный пассивный дом напоминает два среза ствола дерева, поставленные друг на друга.



Накопитель тепловой энергии

Как можно понять из названия, пассивный дом получает энергию из пассивных источников, таких как солнечное излучение, тепло от жильцов и электроприборов, а также за счёт рекуперации тепла из системы вентиляции. Таким образом, он функционирует практически без отопления и снижает потребность в энергии до 90% по сравнению с обычным домом. Всё это делает пассивный дом даже более энергоэффективным, чем дом с низким энергопотреблением.

Стабильный микроклимат в помещении

Благодаря такой конструкции в помещении круглый год поддерживается оптимальная температура, которую контролирует воздухонепроницаемая внешняя обшивка. Зимой она противостоит холоду, а летом — жаре. Кроме того, благодаря системе вентиляции влажность постоянно остаётся в зоне комфорта. Это предотвращает пересыхание слизистых оболочек и помогает сохранить деревянные полы зимой. Ещё одно преимущество — контролируемая вентиляция жилого помещения, благодаря которой страдающие аллергией люди могут вздохнуть с облегчением в сезон цветения и не проветривать помещение.

Как избежать тепловых мостов?

Термин „герметичная оболочка пассивного дома“ подразумевает, что необходимо избегать тепловых мостов в каждом проёме и отверстии в стене. Это касается кабельных направляющих, трубопроводов и, конечно же, оконных проёмов. Поэтому подключение инженерных линий к зданию должно быть выполнено максимально точно, а окна должны соответствовать следующим критериям: они должны быть герметичными и не превышать значение U_w 0,80 Вт/(м²К). Такие критерии были реализованы на этом объекте с тройным остеклением и уплотнением в виде „тёплой кромки“.

Окна как накопители энергии

Окна и двери, в том числе раздвижные, играют важнейшую роль в дизайне пассивного дома. Они накапливают тепловую энергию из вентиляционных каналов и улавливают солнечное излучение, которое сохраняется в доме в виде естественного тепла. Поэтому площадь окон на солнечной стороне больше, чем на теневой, а комнаты отлично освещены.

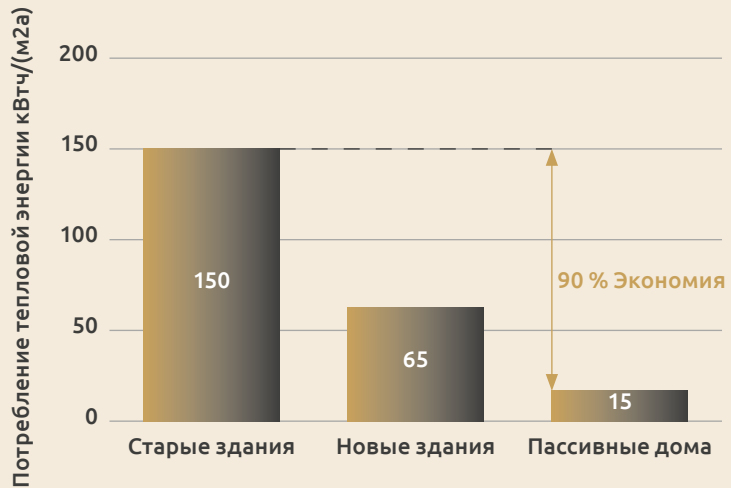
Фурнитура для положительного энергетического баланса

Общее потребление энергии за счёт отопления, горячей воды и электричества не должно превышать определённых показателей. В связи с этим необходимо минимизировать потребность в электроэнергии и потери тепла через крышу, стены, щели в стенах и вентиляцию. Как правило, через стены и окна теряется больше тепловой энергии, чем через крышу. Хороший домовладелец знает, что „наиболее важными компонентами в строительстве пассивного дома являются окна, которые закрывают зазоры в здании“. Чтобы соответствовать этим требованиям, необходима правильная фурнитура — только в этом случае окна и двери будут препятствовать потере тепла. В этом строительном проекте окна и двери должны были соответствовать индивидуальным пожеланиям заказчика в отношении внешнего вида; основная дизайнерская особенность дома — деревянные подъёмно-раздвижные двери, обшитые алюминием. Была использована фурнитура серии MACO PANORAMA.

Подъёмно-раздвижная дверь как электростанция

Раздвижные двери в пассивном доме работают наподобие электростанции: они способны накапливать энергию от попадающего на них солнечного света. Фурнитура обладает свойствами, совместимыми с пассивным домом и необходимыми для этих широкоформатных элементов с тройным остеклением; например, она способна поднимать створки весом до 400 кг. Основной механизм с запирающим через крюки обеспечивает тихую работу, комфорт в эксплуатации и максимальную безопасность. Каретки со встроенными щётками, которые удаляют пыль и грязь с направляющих шин при каждом движении, увеличивают плавность хода. Профессионалы MACO рекомендуют использовать их на таких объектах, где внутренняя и внешняя обстановка органично дополняют друг друга. При отсутствии защиты от грязи и ветра в виде террасы или навесов с деревьев будет попадать много листьев.

Экономия тепловой энергии в пассивном доме



Среднерасчётные показатели дома для 1 семьи, со сроком постройки для старых домов -1980-х годов, для новых домов с 2003 - 2006 годы.

Снижение потребления тепловой энергии до 90% по сравнению с обычными зданиями до минимума сокращает выбросы CO2 и другие вредные для окружающей среды и климата выбросы. Таким образом экономятся ископаемые ресурсы, такие как природный газ, нефть и уголь.



Пассивные дома энергоэффективны, но это не означает автоматическую экологичность. Для полностью экологичного строительства вы также должны использовать „зелёные“ строительные материалы. Они ещё больше улучшают микроклимат в помещении, являются возобновляемыми, производятся из небольшого количества сырья и с низким уровнем выбросов в окружающую среду, а также могут быть переработаны. В Германии информацию об этом предоставляет база данных строительных материалов.



Высокое давление при закрытии для герметичности дверей

В этом пассивном доме - три входные двери, которые соответствуют высшему стандарту с точки зрения удобства закрывания. Только в таком случае они плотно прилегают и предотвращают потерю тепла и влаги, а также сквозняки. Неудивительно, что для дверей был выбран автоматический замок MACO A-TS. Благодаря проверенной технологии с 3 защёлками он создает автоматическую фиксацию закрытия по всей высоте двери и таким образом обеспечивает высочайший уровень герметичности. Если дверь вошла в проём, дверной замок A-TS автоматически запирается без проворачивания ключа, что очень удобно. А поскольку срабатывают не только запорные крюки в верхнем и нижнем корпусах, но и центральный ригель, A-TS является единственным дверным замком в отрасли, который даёт вам уверенность в том, что дверь не только герметична и закрыта, но и заблокирована — уникальная дверь запирается уникальным замком.



Дизайнерская фурнитура в дизайнерском доме

На окнах была использована поворотно-откидная фурнитура из обширного ассортимента серии Multi-Matic; фурнитура Multi Mammut использовалась для тяжёлых окон, фурнитура Multi Power была выбрана для дизайнерского оформления окон, установленных заподлицо. Скрытая сторона петель соответствует эстетическим требованиям к многостекольным элементам и плоским поверхностям, что делает окна очень простыми в уходе и привлекательными внешне. ●



КОНЦЕПЦИЯ БЕЗОТХОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Как работать рационально, экономя ресурсы и думая о будущем?

Все балконы зелёные, зелёные, зелёные. Однако сами по себе растения не создают здоровой среды обитания.

Из-за пандемии выражение „Мой дом — моя крепость“ приобрело новое значение. Несмотря на кризис, строительная индустрия стабилизировалась и даже переживает бум. Пора дать миру что-то новое: от экологически чистых материалов для здорового образа жизни до экономики замкнутого цикла и цифровых технологий в строительстве.

Те, кто не проникся экологическим сознанием после движения „Школьная забастовка за климат“, обратил внимание на проблему экологии из-за пандемии Covid-19, так как внешний мир внезапно остановился. В центре внимания оказался „идеальный мир“ в собственном доме, который должен быть отремонтирован, отреставрирован или быть недавно построен. Для благополучия жильцов важны экологичные, „зелёные“ материалы; застройщик, со своей стороны, должен думать намного наперед. Здания, в свою очередь, должны быть устойчивы к изменению климата, сокращать потребление CO², а их материалы должны подлежать вторичной переработке (концепция безотходного производства), чтобы соответствовать национальным и международным целям защиты климата и системам оценки. „Зелёные здания“ станут стандартом в сфере недвижимости, а их востребованность на рынке повысится. Было бы здорово, если бы вы начали рационально планировать и строить уже сегодня!

Как экономика замкнутого цикла стимулирует производство

Планирование — это лишь половина дела. И компания Ecohûs во Фрислане (Нидерланды) осознала это полностью. Молодая строительная компания работает в области экологического строительства. Для голландцев это означает больше, чем просто использование „зелёных“ материалов. Процесс строительства оптимизирован по всей цепочке создания ценности таким образом, чтобы экономить ресурсы. Результат — красивые, приятные на ощупь деревянные каркасы. Чтобы добиться такого результата, компания внимательно изучает опыт своих партнёров, чтобы вместе достичь цели и реализовать свою миссию. Основой является трёхмерное моделирование. Это помогает сотрудникам Ecohûs, архитекторам, плотникам и другим профессионалам объединить свои данные в одном программном обеспечении и таким образом учесть всё в одной модели. Возможности, а также ошибки распознаются или решаются в самом начале. Это не только обеспечивает высокий уровень творчества; это своеобразный двигатель для плавной и быстрой реализации целей команды.



Экологическое строительство: намерение — это заявленная цель

С тех пор как Сиббе Бейнтс (Siebe Baints), один из двух владельцев Ecohûs, построил свой собственный дом и каждый день наслаждался в нём комфортом и здоровым климатом, он вместе с Джуке-Абэ Тильтстра (Jouke-AbbeTiltstra) начал следовать самым высоким стандартам для своих клиентов. Меньшее количество сырья и более интеллектуальные материалы — это одно, а планирование и ресурсосберегающий процесс строительства — другое. Поэтому они создают трёхмерную модель каждого здания до начала строительства и обеспечивают оптимальное планирование на протяжении всего процесса. Только после этого начинается сборка на заводе. Ведь количество сырья ограничено, а строительные процессы при этом весьма ресурсоёмки. И совсем не случайно строительная отрасль, одна из крупнейших отраслей обрабатывающей промышленности, производит около 40% парниковых газов. „Это нужно делать по-другому“, — решили Сиббе и Джуке-Абэ со своими 25 сотрудниками. Два основателя компании полагаются на всестороннее сбалансированное строительство, чтобы предоставить своим клиентам здоровую и экологически чистую недвижимость. Владельцы компании показали редакции Technogramm, как они применяют свою экологическую осведомлённость в работе компании.



¹ Концепция безотходного производства — это экономика замкнутого цикла, которая предусматривает повторное использование материалов после проведения ремонта и технического обслуживания или возврата в биологические циклы. Таким образом, ресурсы сохраняются, а отходы и выбросы сокращаются до минимума. Утилизация — последний применимый вариант.

² [BNB](#), [BREEAM](#), [CASBEE](#), [DGNB](#), [Green Star](#), [HQE](#), [LEED](#), [LENOZ](#), [NaWoh](#), [Nordic Ecolabel](#)

Здоровые здания „дышат“

Хорошо изолированные дома зачастую герметичны, поэтому из-за недостаточно качественной и нерегулярной вентиляции страдает климат в помещении. В связи с этим Ecoshús очень тщательно подходит к выбору строительных материалов и использует термически модифицированную древесину, не содержащую растворителей и паров, для изготовления каркасов и облицовки стен. С учётом того что в качестве изоляционных панелей используется целлюлоза, стены становятся воздухопроницаемыми, то есть впитывают влагу и отводят её наружу. Это предотвращает рост плесени и способствует естественному контролю температуры: избыточное тепло остаётся снаружи. Размещение подъёмно-раздвижных дверей или поворотно-откидных окон также тщательно продумано для циркуляции воздуха, чтобы дом эффективно вентилировался и охлаждался. Благодаря этим мерам ограждающая оболочка здания достигает очень высоких значений теплоизоляции и создаёт здоровый микроклимат в помещении, который делает дома комфортными и обеспечивающими высокий уровень жизни.

Здесь, на 3D-модели, видна конструкция деревянного каркаса струбами



Предварительное изготовление и быстрая реализация

Трёхмерное моделирование делает эффективным не только процесс планирования, но и само строительство. Столярный цех изготавливает каркас из дерева и устанавливает на строительной площадке предварительно собранный дом со стенами, крышей и отделкой. Поскольку каждый элемент пронумерован и доставляется последовательно, вы можете координировать каждый шаг и избежать лишних поездок и действий. Таким образом, сборный дом можно построить примерно за два дня, а большую виллу — за четыре.

Древесина — возобновляемое и перерабатываемое сырьё

Модифицированная древесина не только пригодна для вторичной переработки, но и прочна и долговечна. Поэтому неудивительно, что её производство тесно связано с ответственным управлением лесным хозяйством. Ecoshús работает со столярной мастерской, которая придерживается тех же принципов и внедрила принципы экономики замкнутого цикла с учётом климатических целей: взаимовыгодное и успешное сотрудничество. Компания Timmerfabrik Houtmolen производит рамы и окна для домов исключительно из древесины, сертифицированной STIP. По сравнению с бетоном такая древесина накапливает CO² и, как возобновляемое сырьё, является надёжным источником стабильного качества для будущего. Кроме того, качество не снижается при переработке такого материала, как, например, при энергетической утилизации остатков на мусоросжигательном заводе.

Почему цифровое строительство так важно для будущего?

Эта междисциплинарная работа между компанией Ecohûs как проектировщиком, возможным архитектором, её собственным столярным цехом и вовлечёнными компаниями, занимающимися монтажом и строительством, которая позволяет возводить объекты быстрее и эффективнее благодаря видимым рабочим участкам. За 8-14 недель Ecohûs проектирует и строит готовые к заселению здания. Все встроенные элементы для монтажа инженерных систем, электрики, вентиляции и канализации уже предустановлены на заводе. Это способствует рентабельному и ресурсосберегающему строительству и сокращению количества отходов. Для голландской компании такой плавный и ресурсосберегающий способ работы является единственно правильным методом проектирования, строительства, сборки и сотрудничества между всеми отделами.



Трёхмерное моделирование для устойчивых строительных процессов

Будущее здание создаётся в виде трёхмерной модели. Жильцы могут изобразить дом своей мечты, включая системы отопления, отделку и электричество. Потолки, стены, полы, окна и строительные конструкции — указан каждый мельчайший элемент, вплоть до винтов и розеток. Если есть хотя бы незначительные отклонения, на стройплощадке что-то может пойти не так, и процесс строительства зайдёт в тупик. „Однажды это случается, вы извлекаете уроки из этого и делаете трёхмерную модель, а это значит, что вы сможете заранее определить слабые места“, — говорит Сиббе Бейнтс. Основное требование — все компании, участвующие в строительстве, должны импортировать свои данные в программу трёхмерного моделирования. ►

„Зелёный“ и совсем не скучный дом

Клиенты могут на своё усмотрение выбирать размер и стиль дома. Кто-то предпочитает большую площадь остекления, другие хотели бы откидные балконы (как на этом фото) или подъёмник. От крошечных домов до проектов социального жилья и вилл площадью 1000 квадратных метров — возможно построить любой объект независимо от его сложности. „Такое разнообразие, от одной крайности до другой, обогащает нашу работу и позволяет создавать прекрасные жилые объекты с минимальным воздействием на окружающую среду и максимальным удобством для пользователя“, — говорит Сибс Бейнтс. Как и раньше, для отделки стен и пола используются высококачественные материалы. Вместо цельного дерева стены с внутренней стороны можно покрыть штукатуркой или глиной. Natural material компенсирует избыточную влажность, особенно в ванных комнатах, и поддерживает её уровень в диапазоне от 40 до 60%.



Натуральный материал на стенах для здорового микроклимата в помещении



Парящий балкон

Работать рука об руку

Большое разнообразие архитектурных возможностей Ecohûs требует от субподрядчиков максимальной отдачи. Это же относится и к компании Timmerfabriek de Houtmolen, производящей деревянные рамы, окна и двери. Когда в элемент вложено столько усилий и мастерства, вы не можете пойти на компромисс и выбрать некачественную фурнитуру. По этой причине столярная мастерская Houtmolen остановила свой выбор на фурнитуре MACO Multi Power, которая подходит для окон и дверей весом до 130/150 кг включительно. Встроенная функция микропроветривания позволяет наклонять окно на два разных угла, обеспечивающих различные режимы вентиляции: летний и экономичный. Для подъёмно-раздвижных дверей Houtmolen используют подъёмно-раздвижную фурнитуру MACO Rail, которая гарантирует высокий уровень простоты эксплуатации для жильцов.



Остеклённая дверь с фурнитурой MACO Multi Power и вентиляционной стойкой в проёме с большим зазором (положение для летней вентиляции)



Верхнее окно или остроконечное окно с вентиляционными ножницами. Доступен любой дизайн. Мастерство, любовь к дереву и ответственное строительство объединяют компании.

Экологическое сознание по всей цепочке поставок

Экологическое сознание получает всё более широкое распространение. Оно ещё не проникло в каждый город мира, однако каждый из нас может внести свой вклад. Лучшее место, где можно это сделать, — наши дома. Именно здесь происходит синергия между компанией Ecoshūs, столярной мастерской Timmerfabriek de Houtmolen и компанией MACO, поставяющей фурнитуру. Высококачественные материалы и технический прогресс при реализации экологичных и разнообразных оконных конструкций являются основой для выбора партнёра. Потому что устойчивость относится ко всем сферам в этой цепочке поставок, а также вносит свой вклад в развитие экологического сознания жильцов.



Уникальные дома — уникальное сотрудничество

Дома особой формы вписываются в массовое производство Houtmolen. Компания Ecoshūs в сотрудничестве с заказчиками решила много задач по созданию красивых и уникальных домов благодаря гибкости, мастерству и консультациям специалистов с обеих сторон.

Что могут сделать компании, производящие фурнитуру

Благодаря долговечности своей продукции (мы говорим о сроке до 30 лет) MACO сама по себе является устойчивой компанией, и это также закреплено в её стратегии. Чтобы уменьшить углеродный след до как можно более низкого значения, производитель фурнитуры принимает во внимание возможные воздействия на окружающую среду на протяжении всего жизненного цикла продукта — от покупки, разработки и производства до доставки и утилизации. Эту вовлечённость можно увидеть, например, в экологических декларациях на фурнитуру. Или, например, в награде Klimaaktiv от федерального правительства Австрии в рамках инициативы #mission2030 [1], которую компания MACO получила за двойное использование воды для промывки и охлаждения (например, в литейном производстве). MACO оптимизирует экологический баланс в многочисленных проектах по улучшению материалов, упаковки и повышению энергоэффективности: там, где это возможно, Zamac заменяется новым прочным „зелёным“ пластиком. А за счёт оптимизации упаковки MACO не только уменьшает количество грузовых автомобилей на дороге, но и сокращает количество отходов. Производитель фурнитуры суммировал все другие меры в своём текущем отчете о будущем-2021, с которым можно ознакомиться на веб-сайте. Эта экологическая осведомлённость также требуется и от партнёров. ●

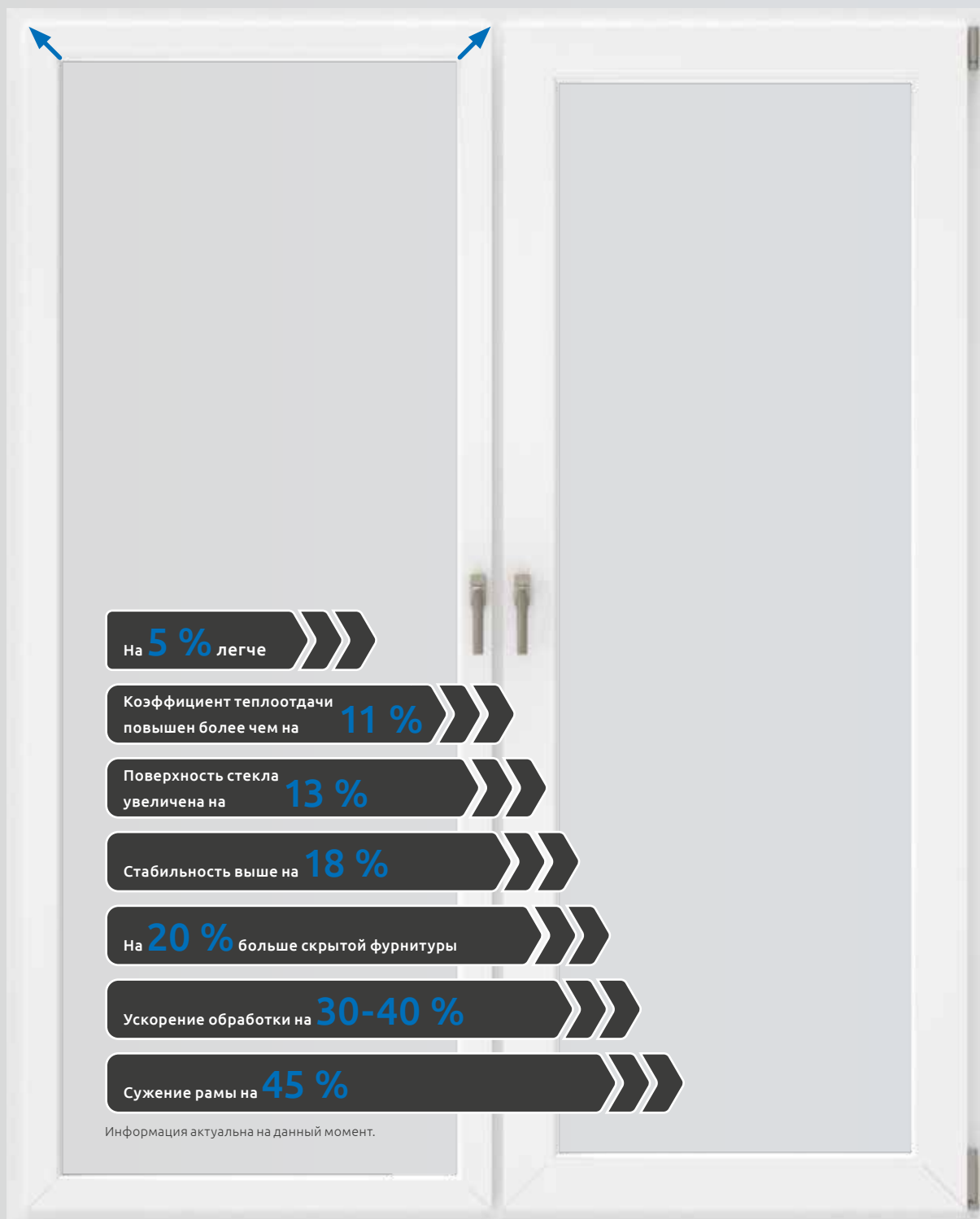


Отчет о будущем MACO можно найти на сайте и по адресу - <https://www.maco.eu/assets/759226>

¹ Mission2030 — это австрийская стратегия в области климата и энергетики. Она предусматривает многократное использование энергии, что значительно снижает энергопотребление и обеспечивает энергетическую автономность. [Анализ окружающей среды и энергоресурсов 2018.pdf \(global2000.at\)](https://www.global2000.at/)

Автоматическое вклеивание стекла

ЛУЧШИЙ ВЫБОР! КАК ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО И РАСШИРИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ



Изящные формы, прекрасный дизайн, широкая цветовая гамма, безопасность и комфорт в любую погоду. Вы подумали об автомобиле, не так ли? Окна в доме также обладают такими качествами. Сейчас они намного привлекательнее для потребителей, чем раньше. Как с этим связано автоматическое клеивание оконного стекла?

Технология клеивания придаёт оконной створке большую устойчивость. В результате появляются новые форматы, множество вариантов дизайна и преимуществ для конечного потребителя, а также большая добавленная стоимость работы профессионалов, как описано ниже. Давайте вначале рассмотрим основное преимущество.



Максимальная защита от взлома

Технология клеивания разработана с учётом высоких требований безопасности, предъявляемых к окнам, поэтому в последние годы она была подвержена некоторым изменениям. Это знает любой, кто производит окна с классом устойчивости к взлому RC 2N¹. Стандарт определяет требования к элементам, которые делают окно защищённым от взлома. Специальные стекла, такие как многослойное безопасное стекло, сами по себе мало влияют на уровень безопасности, в отличие от качественной взломостойкой фурнитуры. Все компоненты должны быть соединены в соответствующую стандарту конструкцию, включая надёжное крепление стекла в створке по всему периметру.

Защита RC на основе клеевого соединения

На испытательном стенде MACO ежегодно проверяются элементы с разными профилями, с рамой различных размеров, от различных производителей стекла и клея. В ходе этих испытаний MACO получает эмпирические значения, которые производитель фурнитуры передаёт своим клиентам. То, как обрабатываются и сочетаются друг с другом стекло, уплотнение, герметик, резьбовое соединение и фурнитура, влияет на качество и в конечном итоге на то, соответствуют ли окна/двери директивам и выдерживают ли они попытки взлома согласно стандартам RC 2 или RC 3 (PB2 или PB3). Располагая этими знаниями, MACO разработала самую обширную системную матрицу в отрасли. Она помогает производителю окон при сборке компонентов, чтобы они могли сделать всё в соответствии со стандартами и окно могло пройти испытания на безопасность. Гюнтер Айхингер (Günther Aichinger), эксперт по защите от взлома в MACO, подтверждает, что клиенты, использующие эту системную матрицу, без труда проходят тесты до уровня RC 3. Они знают, как устроены защитные элементы, и могут изготавливать каждое окно быстрее и с меньшими затратами в рамках этой матрицы. При этом отпадает необходимость повторно тестировать каждое окно и платить за это.

¹ RC 2N в Германии — это RC 2 со стандартным стеклом, которое обозначается буквой „N“.

Высокая стабильность

Вместо того чтобы вставлять стальные уголки в оконный фальц или привинчивать к раме стеклянную удерживающую планку, производители всё чаще используют клеивание — это проще, эффективнее и быстрее. Склейка увеличивает стабильность стекла и створки за счёт равномерно прочного соединения по всему периметру, что позволяет использовать окна большего формата. Для армирования створки используются более узкие профили и меньше стали, благодаря чему створка отличается меньшим весом. Это позволяет компенсировать дополнительный вес двойного или тройного остекления, которое является обычным для новостроек, поэтому все больше профессионалов полагаются на надёжную клеевую технологию. Это повышает базовую безопасность окна и позволяет изготавливать окна уровня RC 2 без усилий.



Значительное преимущество для дизайна

Вес створки уменьшается за счёт клеевого соединения, что создает ещё больше новых возможностей. Производители могут воплощать в жизнь масштабные и элегантные окна с большей площадью стекла для лучшего обзора, с узкими рамами для доступа большего количества света. Это в особенности актуально для высоких окон, которые пропускают больше света в помещение. Саму ширину створки можно значительно уменьшить при выборе различных элементов с подходящей геометрией. Это даёт преимущества как при участии в тендерах, так и с точки зрения архитектора. Когда обе рамы расположены рядом, можно наглядно увидеть, насколько узкой может быть створка. Для этой цели лучше всего проводить непосредственное сравнение створок в демонстрационной комнате. ПВХ-окна с фольгированием могут иметь любой внешний вид и дизайн, а также могут быть адаптированы к фасаду.

Преимущества, связанные с теплоизоляцией и энергоэффективностью

Значительные преимущества для клиента: стекла с большими поверхностями увеличивают выработку солнечной энергии и улучшают энергетический баланс за счёт узких профилей рамы. Кроме того, многокамерные профильные системы улучшают коэффициент теплопередачи. Их вес снижает риск деформации, которой обычно подвергаются узкие рамы под воздействием ветра. Кроме того, важно, чтобы места стыков, на которые отрицательно воздействуют погодные условия и ветер, были как можно меньшей площади. Это в особенности актуально для экстремальных погодных условий со штормами и проливными дождями. Большие стеклянные поверхности открывают новые возможности для звуко- и теплоизоляции и являются сильным аргументом, когда речь идёт о получении государственных субсидий и оценке энергоэффективности здания. Эффективность указана в энергетическом сертификате и позволяет понять, насколько герметичным является здание. Такая идентификация обязательна при аренде или продаже недвижимости.

Автоматическое клеивание вместо клеевого пистолета

В какой момент профессионалу стоит переходить на автоматическое клеивание? „При производстве около 10000 оконных элементов в год инвестиции окупаются прежде всего потому, что автоматическое клеивание выполняется на 30-40% быстрее, чем ручное“, — говорит Лео Лёффлер (LeoLöffler). Мы посетили компанию LÖWE Fenster в Кляйнвальштадте неподалёку от Ашаффенбурга. Компания специализируется на производстве окон из ПВХ и устойчивых к взлому окон и является одной из десяти немецких компаний, производящих окна с использованием системы автоматического клеивания. Таким образом, владелец компании господин Лёффлер значительно повышает не только эффективность работы, но и качество своих окон. Именно это отличает его от конкурентов.

В каком случае автоматическое клеивание оправдано?

„Если у вашего производства будет постоянно высокая загрузка, вы не будете бояться переоборудования и инвестиций. Кроме того, в этом случае можно внедрять и автоматизацию“, — объясняет Лёффлер и восхищается преимуществами для сотрудников и клиентов. - Мы используем новаторский подход и ориентацию на технологии в сфере контроля и сортировки стекла. Поэтому для нас следующим логичным шагом стало приобретение автомата для клеивания. Мы быстро интегрировали его в наши производственные процессы и полностью использовали его возможности с самого начала“. Автоматическое клеивание применяется в производстве главных и боковых дверей, всех окон и застеклённых дверей. Таким образом, компания LÖWE использует клеивание для 98% окон со створками шириной в 79 мм.

Минимальное использование рихтовочных пластин

Ещё один положительный эффект клеивания: классические рихтовочные пластины больше не требуются или используются только в тех местах, где расположена фурнитура. Поэтому в раму створки вставляются только две пластины для передачи нагрузки. Они предотвращают последующее опускание стекла. После того как стекло было вставлено, по бокам и на ножничной опоре устанавливаются дополнительные фиксирующие приспособления или рихтовочные пластины. Они сводят к минимуму люфт, создаваемый фурнитурой или ножничным подшипником. Количество используемых крепёжных приспособлений зависит от размера окна и используемого профиля. Конечно, есть также профили, которые не требуют использования пластин и оснащены встроенными средствами центрирования. ►



От склада до контроля стекла



Когда стекло и створка соединяются с рамой, начинается процесс клеивания. Окна и остеклённые двери на пути к клеильной машине



Как работает автоматическое вклеивание?

В то время как обычные клеевые машины используют точные данные, машина LÖWE Fenster управляется лазером и автоматически измеряет каждый элемент независимо от того, окно это или остеклённая дверь, с одной или двумя створками. Автомат SVEN®, используемый LÖWE (безопасный, эффективный и устойчивый), независимо измеряет толщину стекла, ищет нулевую точку и начинает заполнять клеем зазор между стеклом и створкой по всему периметру с помощью двухкомпонентного клея. Лазерная технология даёт дополнительные преимущества и обеспечивает гибкость благодаря подстройке под профили разной ширины. И, конечно же, плюсом является точное количество клея и равномерное нанесение. Больше нет излишков клея, как это было при использовании ручных пистолетов. Именно так изготавливаются стабильные, энергоэффективные, экологичные и красивые окна.



Крепкое, но красивое:

Безопасное окно Solid RC 2 с тройным остеклением, скрытыми петлями Multi Power и кабельным переходом для встроенного контроля запирания.

Сниженное воздействие на фурнитуру

Разгрузка фурнитуры за счёт значительного уменьшения перекашивания створчатой рамы. Створка устанавливается стабильно и устойчиво. В отличие от окон с рихтовочными пластинами, которые со временем могут осесть и деформироваться, клееные окна сохраняют свою форму: зазор фальца остаётся постоянным. Это даёт возможность работать с профилями, собранными заподлицо, требующими использования скрытой фурнитуры. Тонкие профили, множество вариантов декора с помощью плёночного покрытия, скрытая фурнитура — все это повышает привлекательность окон. Löffler использует петли Multi Power для многих остеклённых дверей. Полностью скрытая поворотноткидная фурнитура соответствует не только растущим требованиям к дизайну, но также обеспечивает теплоизоляцию и доступность. С тех пор как компания LÖWE-Fenster перешла на полное вклеивание в 2020 году, она увеличила количество скрытой фурнитуры с 4 до 20%. LÖWE также устанавливает фурнитуру MACO Multi-Matic.



Клеильный автомат Sven. Он определяет размер и толщину профиля элемента с помощью лазера и настраивается соответствующим образом.

Устойчивый успех

Автоматическое клеивание позволило значительно оптимизировать процессы: оно повышает их эффективность, а также качество каждого элемента, и в то же время сокращает затраты и помогает экономить ресурсы: „Об этом свидетельствуют улучшенный цикл производства и точное, равномерное дозирование клея. Также мы смогли снизить складские запасы металлических деталей и практически не использовать армирование вручную“, — с энтузиазмом сообщает Лёффлер.



С заботой о здоровье сотрудников

Как работодатель производитель окон также получает преимущества с точки зрения заботы о здоровье сотрудников. Во-первых, при склейке белой балконной двери вес створки снижается на 3,5 кг. Это позволяет уменьшить вес элемента, который сотрудники поднимают, транспортируют и устанавливают ежедневно. Во-вторых, запах клея менее ощутим, чем при работе с клеевым пистолетом. „В целом отдельные технологические этапы и автоматизация делают производство окон более лёгким и щадящим. И наши сотрудники также испытывают гордость за наш новаторский дух!“ — радостно сообщает владелец ЛЁВЕ ФЕНСТЕР.

Повышение качества обслуживания клиентов

Что полезно для компании, полезно и для её клиентов. Они получают преимущества в виде более коротких сроков поставки, повышенного качества и значительно более длительных интервалов между техническим обслуживанием. Это особенно заметно при проведении обслуживания, которое предоставляется бесплатно в качестве дополнительной услуги. Компания получает значительно меньше рекламаций и запросов на выезд к клиентам. Кроме того, снижаются последующие расходы, потому что больше нет необходимости в повторной регулировке. „Клеевое окно не оседает после сборки, и отпадает необходимость в проведении последующих работ по настройке на объекте клиента“, — поясняет Лео Лёффлер. ●



БЛАГОДАря АВТОМАТИЧЕСКОМУ ВКЛЕИВАНИЮ ОТПАДАЕТ НЕОБХОДИМОСТЬ В ПОВТОРНОЙ РЕГУЛИРОВКЕ. СКРЫТАЯ ФУРНИТУРА ТРЕБУЕТ МЕНЬШЕ ДОПУСКА В НОЖНИЦАХ, И ЭТО ОЧЕНЬ УДОБНО ДЛЯ НАС. ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ДИЗАЙН ФУРНИТУРЫ СОЗДАЮТ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ЦЕННОСТЬ ДЛЯ КЛИЕНТОВ; КОНЕЧНО, НЕМНОГО УВЕЛИЧИВАЕТСЯ КОЛИЧЕСТВО РАБОТ ПРИ НАВЕШИВАНИИ СТВОРКИ, ОДНАКО СНИЖАЕТСЯ НЕОБХОДИМОСТЬ В ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГАХ. ‹‹

ЛЕО ЛОФФЛЕР,
ВЛАДЕЛЕЦ ЛЁВЕ ФЕНСТЕР



УМНЫЙ ДОМ:


ИННОВАЦИИ ДЛЯ ОКОН И ДВЕРЕЙ




Вход в дом без ключа, автоматическое управление освещением и жалюзи - уже не такое редкое явление. Тем не менее умные окна и двери могут делать гораздо больше, и они ещё не вошли в повседневную жизнь в качестве обязательных компонентов системы умного дома. Как сейчас профессионалы могут предлагать своим клиентам то, что нужно для безотлагательной или, возможно, более поздней интеграции в их систему умного дома?

Анализ объекта

Прежде всего проводится анализ объекта: является ли место использования новым зданием, которое можно спланировать и подключить все системы с нуля, или заказчик хочет модернизировать уже существующий объект? Первый вариант даёт большую свободу в разработке концепции, в то время как при дооснащении здания опции должны быть адаптированы к существующим условиям с использованием в основном средств радиуправления. Если вы задумываетесь о долгосрочных перспективах и хотите автоматизировать вентиляцию для создания и поддержания здорового микроклимата в помещении, вам необходимо спланировать целую концепцию датчиков и элементов автоматизации приводов.

 Возможность установки датчика **mTronic**

 Возможность установки датчика **eTronic**



mTronic

eTronic

Гибкость в модернизации (изображения mTronic и eTronic)

Тот, кто хочет модернизировать существующие окна, или тот, кто часто переезжает, будет полагаться на беспроводные решения. Здесь, однако, речь идёт в основном о мониторинге и управлении состоянием, а не об автоматизированном управлении. Второй вариант невозможно эффективно реализовать с использованием радиосистемы, не внося изменений в конструкцию. Однако беспроводные решения с их широким радиусом действия, высокой стабильностью соединения и высокими стандартами безопасности теперь не уступают по качеству кабельным решениям. Кроме того, они не требуют никаких конструктивных изменений. Одним из примеров таких решений является MASCO mTronic. Этот многофункциональный датчик, который также подходит для дверей и элементов с большой площадью, может быть легко установлен в оконном фальце. Монтажник, электрик или сам пользователь может просто интегрировать интеллектуальные компоненты с радиосвязью, такие как датчики MASCO mTronic и eTronic, в центр управления (шлюз) системой умного дома. Важно знать, какая система умного дома уже используется и какая необходима.

Свобода при строительстве нового здания

Когда речь идёт о новом здании, мы можем запланировать моторизацию окон и раздвижных дверей, при этом необходимые кабели можно протянуть под штукатуркой. Если вам нужна система охранной сигнализации с сертификатом VdS, она также должна быть запланирована на этапе строительства. Приводы, которые используются для перемещения жалюзи или для вентиляции, такие как электрическая фурнитура для наклона окна или фрамужные открыватели HAUTAU PrimaT, также подключаются к постоянному источнику питания, потому что они должны преобразовывать энергию. Поэтому все дополнительные кабели питания необходимо учитывать заранее. Это также относится к использованию кнопочных датчиков и подключению проводной системы контроля запираения, если вы не хотите впоследствии ломать и снова штукатурить стены. Для обеспечения максимального набора функций используются системы KNX от известных поставщиков, таких как Eltako, Gira, Jung, Busch-Jäger, Legrand. В то же время интеграция различных систем умного дома становится всё более популярной. Вывод: в новом здании управление системами автоматизации и мониторинг состояния технических элементов могут использоваться вместе.

Сдвижная дверь с электроприводом

При установке раздвижных дверей также следует учесть мотор, так как с увеличением количества стеклянных поверхностей увеличивается и общий вес дверей. Несмотря на то что аппаратные решения MACO обеспечивают плавное открывание, раздвижные двери без привода чаще подвергаются износу из-за того, что ими пользуются разные люди, прикладывая различное усилие для открытия створки, нежели когда они открываются одним нажатием кнопки и с одинаковым усилием. Решения MACO можно комбинировать и управлять ими с помощью настенных переключателей, пульта дистанционного управления или приложения для смартфона. А снаружи раздвижную дверь можно открыть с помощью отпечатка пальца или кодовой клавиатуры, если соответствующее оборудование было установлено при монтаже двери.



Скрытолежащий
двигатель



Доустанавливаемый
двигатель



Более подробную информацию вы можете найти в брошюре <https://www.maco.eu/assets/759249>
Умный дом: цифровая оболочка здания и на сайте [maco.eu/smarthome](https://www.maco.eu/smarthome).



Для контроля доступа необходим замок с приводом.

Такие замки входят в стандартную комплектацию, если потребители хотят открывать дверь без ключа. Замки с приводом необходимы для использования отпечатка пальца, кодовой клавиатуры и смартфона. Они вошли в нашу повседневную жизнь как новые механизмы открывания дверей, обеспечивающие безопасность и комфорт использования для разных поколений. В качестве базового решения для знакомства со всем многообразием моторизованных дверей MACO предлагает автоматический замок A-TS, который прост в изготовлении благодаря продуманной конструкции и может быть легко дополнен электроприводом. В этом случае нет необходимости в дополнительных складских площадях или предварительных заказах, что позволяет производителям уже сегодня предлагать своим клиентам то, что понадобится им завтра.

Радиостандарт? Положитесь на зарекомендовавшие себя системы!

Хорошая новость: системы умного дома используются не только фанатами техники. Многие домовладельцы разбираются в этом вопросе и уже имеют определённую систему, в которую они хотят интегрировать умные окна и двери. Любой, кто работает с Somfy, homee или mediola, доверяет надёжным поставщикам систем, которые поддерживают признанные стандарты беспроводной связи, такие как EnOcean. Беспроводные датчики MACO для мониторинга состояния окон работают с этим стандартом беспроводной связи и поэтому совместимы с распространёнными системами умного дома. Вы можете легко использовать их с другими функциями и датчиками, такими как управление рольставнями или обогревом. В качестве стандарта беспроводной связи EnOcean отличается не только распространённостью и совместимостью с широким спектром систем, но и особенно - низким энергопотреблением по сравнению с WLAN: например, беспроводной датчик MACO eTronic прослужит вам до 8 лет без замены батареи.



Специалисты по электрике могут ответить на любые вопросы

Системы умного дома могут работать параллельно. Поэтому хорошие системы умного дома отличаются особой гибкостью и совместимы с несколькими стандартами беспроводной связи: широкий спектр интеллектуальных продуктов, решений, датчиков и функций можно легко интегрировать в доме. Электрик или продавец электроники знает об особенностях взаимодействия между Google Home, Amazon Alexa, Philips Hue, Somfy Tahoma и другими системами и может предоставить подробную консультацию в случае сомнений у покупателя. Производители окон, работающие в тандеме со специалистами по электронике, быстро определяют рыночные преимущества и создают дополнительные возможности для своих клиентов.

Безопасность

Поскольку „умный дом“ ещё не означает автоматически „безопасный“, MACO, как эксперт в области защиты от взлома и цифровой безопасности, доверяет только лучшим представителям отрасли. MACO проверяет своих поставщиков, поскольку главным приоритетом является цифровая безопасность с использованием шифрования данных между компонентами системы. Дополнительную информацию о результатах тестирования и проверки поставщиков компонентов умного дома можно найти здесь: <https://www.bitkom.org/Themen/Technologien-Software/Smart-Home/index.jsp>; <https://www.enocean-alliance.org/de/vorteile-und-loesungen/loesungen/smart-homes/> ●

¹ В Германии знак качества VdS является сертификатом высочайшего стандарта безопасности и признаётся страховыми компаниями. <https://vds.de/>

² Подробную информацию о радиостандартах можно найти на странице 5 в Technogramm 3/2016, № 81. <https://www.maco.eu/de-AT/Technogramm>

Когда и в какой степени можно использовать социальные сети? Сколько усилий они требуют и как можно успешно их применять? Редакционная группа Technogram побеседовала с экспертами, в том числе с Франческой Негри (Francesca Negri), учёной из Университета Сакро Куоре в Пьяченце, Италия. Узнайте о подходах, целях и измеримости социальных сетей, адаптированных к применению в оконной и дверной индустрии.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В КОРПОРАТИВНОМ ОБЩЕНИИ

Насколько это применимо в оконной индустрии?

#СоздайтеБлизость

Социальные сети — это место, где люди встречаются в формате онлайн, чтобы обменяться мнениями и приятно провести время. Тенденция общаться в Сети значительно усилилась в прошлом году, когда личные контакты были ограничены, а Интернет и социальные сети получили дополнительное развитие. Они служат „приманкой“, создают бренд и эмоциональные связи между потребителями и компаниями, привлекают внимание к продуктам до того, как они будут куплены. Социальные сети — это инструмент, используемый при поиске нужных вещей, который поощряет импульсивные покупки. Это достигается за счёт регулярного присутствия в виде сообщений, которые укрепляют доверие и формируют имидж. Именно это и является самым большим преимуществом: прямой обмен и возможность компаний быстро реагировать на сообщения подписчиков.

#СоздайтеРеакцию

Компании, у которых большое количество подписчиков, — это те компании, которые доступны людям в социальных сетях и которые вступают в диалог: например, для улучшения продуктов или услуг путём сбора комментариев, предоставления ответов на них, голосования по новым продуктам или описания повседневной работы, которая обычно не видна общественности. Главное слово здесь — „взаимодействие“.

#ЭтоЛичное

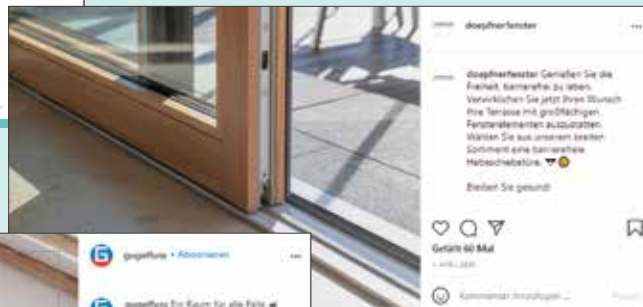
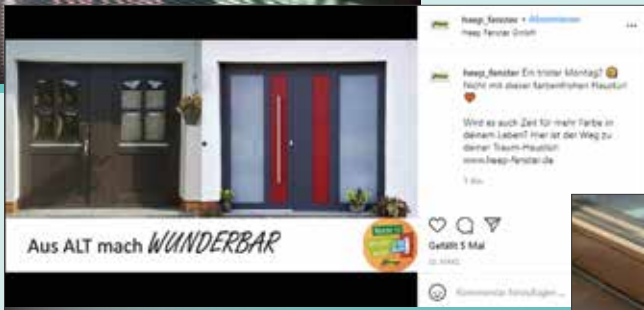
Социальные сети изменили рекламу и классический маркетинговый ландшафт. Их креативный подход и аутентичный стиль вдохновляют традиционные СМИ, такие как печать и телевидение. Это развитие продолжается и в компаниях: они обновляют способ общения с клиентом, изменяют презентации и становятся более открытыми. Компании демонстрируют своё лицо независимо от отрасли, к которой они принадлежат. Это сокращает расстояние между компаниями и клиентами и стирает границу между B2B и B2C. Таким образом, социальные сети проникают в окружение людей с применением личного подхода, и мы больше не можем делать такую же рекламу, как в газетах или листовках.

¹ Главное — написать в комментарии более трёх слов, иначе алгоритм посчитает, что имеет дело с виртуальной машиной.




Передовые методы

Это видео, которое сотрудники Glaswelt сняли в испытательном центре MACO, действительно создало социальное взаимодействие: 406 упоминаний в социальных сетях, 126 комментариев и 651 000 просмотров. „Нашим бесспорным хитом на Facebook в 2019 году стало быстро созданное видео, которое мы сняли в Дни безопасности #Maco и #Sika в Зальцбурге в ноябре“, — пишет главный редактор Glaswelt Даниэль Мунд (Daniel Mund). Тематика: в испытательном центре MACO в Зальцбурге была продемонстрирована попытка взлома окна RC2 с клеенным остеклением. Мы удивились тому, сколько комментариев было получено на этот пост“, — восхищённо говорит Мунд. Сегодня мы знаем, что многие люди посмотрели это видео. Аудитория смогла ознакомиться с невидимой для неё работой, и видео оставило у людей воспоминания об этом событии.





ВЫСОК РИСК ТОГО, ЧТО ВАС СОЧТУТ НАВЯЗЧИВЫМ ИЛИ ДЕМОНИСТРИРУЮЩИМ СЛИШКОМ МНОГО РЕКЛАМЫ. НЕУМЕСТНЫМИ ЯВЛЯЮТСЯ ИЗЛИШНИЙ ОПТИМИЗМ, ПОВТОРЯЮЩИЕСЯ ИЛИ СЛИШКОМ НАСЫЩЕННЫЕ РЕКЛАМОЙ СООБЩЕНИЯ. 

ПРОФЕССОР НЕГРИ

#ВсёИлиНичего

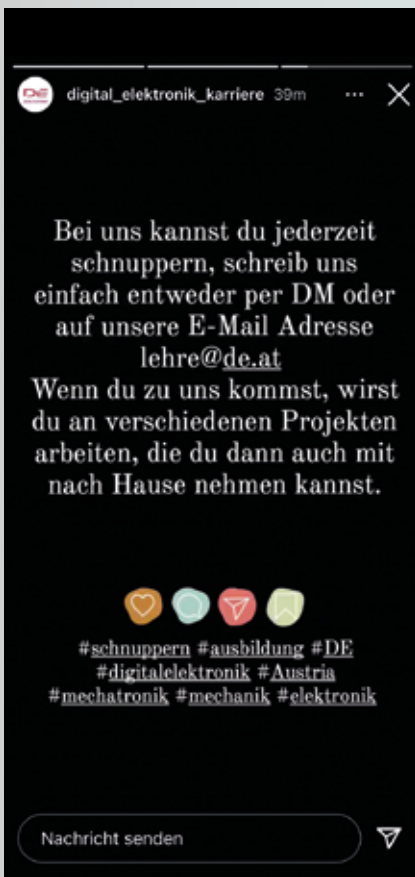
Всем тем, кто погряз в повседневных делах и не заинтересован в такой работе, не нанял ни менеджеров по маркетингу, ни агентства, следует отойти от этого вопроса. Потому что в зависимости от количества каналов и тематик поддержка социальных сетей может быстро превратиться в работу с частичной занятостью. Если вы решили заняться этим вопросом, вам следует придерживаться такого режима и делать регулярные публикации как минимум 2-3 раза в неделю: только постоянство публикаций имеет смысл и помогает дополнить алгоритм каждого портала (который постоянно меняется). Чтобы обеспечить и необходимые количество и качество постов в социальных сетях, вам

следует (особенно при ограниченных ресурсах) инвестировать только в одну платформу и описывать на ней ваши услуги подробно, часто и чётко. Качество важнее количества. Таким образом, платформа сможет расти самостоятельно (без вложений в рекламу).

#НеОтступить

Социальные сети изменчивы. То, на что есть спрос сегодня, завтра может остаться незамеченным, особенно в Интернете. „Однако не быть активным — это плохой вариант, как и большое количество публикаций без последовательности“, — говорит Франческа Негри. Поэтому постоянный обзор кампаний в социальных сетях абсолютно необходим, чтобы

разумно использовать ограниченные возможности. Даже социальные сети не бесплатны, если посчитать время, которое вы тратите на них. Органический охват (публикации без вложений в рекламу) редко бывает настолько эффективным, чтобы доход покрывал расходы, особенно это касается профилей компаний. В связи с растущим потоком статей и увеличением количества новостных лент становится все труднее увеличить охват органическим путем. Тем не менее можно добиться прямого доступа к потребителям даже при небольшом бюджете на рекламу.



Каждую минуту в Instagram публикуется 347 222 историй, а на YouTube загружается 500 часов видеоматериалов. Успешны только те пользователи, которые смогли выделиться из толпы. Это помогает преследовать конкретную цель и быть оригинальным. #lehubymaso

² Сообщения выстраиваются, как программный код, в соответствии с определёнными критериями, применяемыми по возрастающей. Например, в соответствии с частотой и продолжительностью использования, количеством подписчиков, актуальностью, интересом и взаимодействием.

³ Текущие записи на портале.

⁴ Business Insider. Пять стратегий саморекламы.

#ДругиеСтраныДругиеОбычаи

Для международных производителей важно адаптировать свой контент к стране и культуре, потому что то, что хорошо для одной страны, может стать большой ошибкой для другой. Например, доступность определённого продукта и основные темы не всегда одинаковы. По этой причине у глобальных компаний есть основной канал и отдельные каналы в разных странах. В то время как в Европе MACO использует Facebook и LinkedIn, MACO UK использует Twitter и LinkedIn, а MACO Russia имеет сильные позиции в Instagram и работает с известным инфлюенсером, число подписчиков которого постоянно растёт. В англоязычной среде наиболее распространённым средством коммуникации является Twitter, в то время как в немецкоязычном регионе им чаще пользуются политики и люди, связанные со СМИ.

#Тренды

Будущее - за видеомаркетингом. В связи с повышением качества камер смартфонов и увеличением объёма данных, которые можно передавать в мобильных сетях, смартфон всё чаще заменяет ПК в качестве средства для просмотра фильмов. В результате формат отображения видео меняется с широкоэкранный формата 16:9 на портретный формат 9:16. Это же относится и к подкастам. Такие перемены — признак времени; кроме того, согласно Talkwalker и Hubspot, голосовые сообщения заменяют текстовые. Например, Twitter недавно отреагировал на эти изменения вводом голосовых твитов.

#ЦелеваяГруппа

Подходящая платформа — это та, на которой можно встретить целевую группу. Только после определения целевой группы и маркетинговой цели можно начать выбор средств массовой информации. Таким образом, клиентов ищут там, где их действительно можно найти. В Европе Facebook и Instagram имеют наибольший охват для установления контакта с потенциальными клиентами. Instagram хорошо проявляет себя в брендинге, Facebook — во взаимодействии с обеспеченной возрастной группой: количество участников в возрасте старше 30 лет быстро растёт, и более 50% людей в возрасте от 30 до 70 лет регулярно используют эту платформу. Многие производители окон, дверей и профилей осознали это и завели аккаунты на Facebook, чтобы представить свою продукцию в локальных группах по интересам, связанным с производством стекла, окон, дверей и строительных элементов. Пояснительные видеоролики, советы по обслуживанию и установке лучше всего размещать на YouTube и вставлять в статьи ссылки на них. Любители DIY и декора интерьера собираются на Pinterest. Поколение Z („цифровые аборигены“) и школьники выбирают Instagram и TikTok. Компании, у которых есть магазин и выставочный зал, должны внести сведения о себе в Google My Business или GoLocal: эти платформы помогают в локальном поиске, когда предоставляемые услуги и время работы компаний различаются, например, во время пандемии. ▶



Spotify: царство тех, кто любит звук.

Итальянский производитель макаронных изделий Barilla сделал успешный маркетинговый ход, использовав портал потокового аудио Spotify: пenne, спагетти, фузилли... Для каждого типа макарон на Spotify есть плейлисты с итальянскими песнями, которые точно соответствуют времени приготовления макарон. Таймер плейлиста вместо кухонного таймера!

⁵ Инфлюенсеры - это „интернет-идолы“, которые используют свою известность и репутацию для рекламы продуктов или образа жизни. В то время как раньше классические СМИ решали, кто станет таким идолом (роль „проводника“), сегодня аудитория решает сама, кому достанется такая репутация. Новая валюта называется „подписчик“: чем больше, тем успешнее.

⁶ Сделай сам.

⁷ Молодые люди, родившиеся между 1997 и 2012 годами. Они как „цифровые аборигены“ — с самого начала знакомы с „новыми медиа“.

⁸ Talkwalker.com

⁹ Hubspot.de

#ПравильныеПосты?

- › Быть аутентичным: чтобы вызвать доверие, присутствие в социальных сетях должно выглядеть естественным. Вот почему все больше руководителей компаний формируют свой корпоративный имидж с помощью собственных каналов в социальных сетях, как это сделали Герберт Дисс (Herbert Diess), генеральный директор VW, и Ханнес Аматсрайтер (Hannes Ametsreiter), генеральный директор Vodafone в Германии.
- › Изображения должны „говорить“ и использоваться совместно с видео и слайд-шоу. Такой формат обеспечит внимание и продолжительность пребывания пользователей. Лучше всего задействовать реальные фотографии реальных объектов, потому что сторонние фото никогда не вызовут такой же убедительности,

как ваши собственные, реальные изображения со строительной или производственной площадки. Они должны вызывать эмоции и показывать увлечённых делом сотрудников, клиентов или партнёров.

- › Качественный информативный текст — идеальное дополнение к хорошей фотографии. Чем дороже товар и чем выше необходимость в пояснении, тем длиннее текст, а прежний принцип „кратко и лаконично“ действует лишь в ограниченной степени. Если целевая группа уже определена и проявляет интерес к теме, текст может быть длиннее, особенно при отсутствии ссылки на другой источник или веб-сайт, — доказательства этому можно найти на любом портале. Длина текста была значительно увеличена.

Например, Instagram превратился из сервиса для публикации фотографий в канал с изображениями и текстом, и теперь он поощряет более длинные повествовательные подписи к фото, рассказывающие короткие истории.

- › Тайминг: хороша та публикация, которая сделана в правильное время, а именно — когда целевая группа находится в Сети. Инструменты анализа отдельных платформ и ваш собственный опыт регулярных оценок предоставляют информацию об оптимальном времени размещения публикации.
- › Обучение: привлечение внимания к сообщению за считанные секунды требует практики, интуиции и постоянной проверки: обучение в процессе работы (англ. Learning by doing).

#Контент

Важно разнообразить содержание. Текущие события, социально значимые темы, от необычного до банального, вопросы найма на работу — подойдут любые тематики, если правильно подобрать сочетание. Хорошую поддержку поможет обеспечить #хэштег.



¹⁰ Хэштеги всегда пишутся без пробелов.



#СозданиеИноваций Иновации MASCO для вашего конкурентного преимущества

#Хэштег

Хэштеги (#) направляют нас по социальным сетям наподобие указателя, встроенного в текст или в конец текста. Хэштег используется для обозначения тематики или названия компании. Вы продаете окна и двери, совместимые с умным домом? Пометьте эти сообщения хэштегом #УмныйДом и обратитесь к заинтересованной целевой группе. Как вариант, вы можете использовать хэштеги, известные целевой группе. Или, например, вы ведёте поиск по хэштегу #СозданиеПреимущества. Ниже вы можете увидеть продукты и услуги, с помощью которых MASCO Group создаёт для вас преимущества в вашей повседневной работе. Ссылка на веб-сайт компании поможет привлечь новых посетителей, которые в противном случае не стали бы активно его искать и не зашли бы случайно. В Instagram разрешено использовать до 30 хэштегов; следует использовать как общие хэштеги, например #окна и #двери, так и специальные, такие как #ЗащитаОтВзлома или #УчёбаВМасо.

#Вовлечённость

Вовлечённость повышает осведомлённость. Если вы хотите увеличить количество потенциальных клиентов, отзывов о продукции и число взаимодействий, вам следует включать в свои сообщения головоломки, опросы или элементы призыва к действию. Алгоритмы вознаграждают использование таких элементов, потому что они не только делают публикацию активной, но и повышают её интерактивность и „вовлечённость“. Создатели социальных сетей хотят, чтобы пользователи проводили на платформе как можно больше времени. Начать обсуждение, обратиться к другим подписчикам и расширить круг заинтересованных лиц помогают комментарии, поэтому стоит комментировать как свои, так и чужие сообщения. Инфлюенсеры (такие, как известные спортивные журналисты Лаура и Йорг Вонторра, работавшие на немецкого производителя окон Wauegwald в 2019 году), привлекают большое внимание к продукту своим уровнем осведомлённости.

#ПривлечениеПартнёров

Вы можете, например, включить в перечень своих партнёров поставщиков продукции для умного дома, с которой совместимы ваши компоненты: #somy #homee #lohone и т.д. После этого ваши сообщения будут отображаться при поиске этих компаний. Делитесь сообщениями других людей, если они вам интересны. Также очень полезными могут стать различные мероприятия, ярмарки и учебные курсы, на которых вы можете отметить участников, например, с помощью хэштегов #fensterbaufrontale, @Profilmacherxy, @Kundexy, @verbandxy.

#КогдаПубликацияУспешна?



Не существует ТОЧНОЙ единицы измерения успешности записи, если вы не провели специальные опросы или не достигли своих целей. Тем не менее следует помнить: чем больше людей поставит лайк и поделится вашей публикацией, тем лучше. Потому что эти социальные сигналы или упоминания в социальных сетях (лайки, пины, ретвиты, комментарии, снимки или смайлы) вносят вклад в коэффициент вовлечённости, и сообщения будут показываться чаще, так как социальные сети обрабатывают их с более высоким приоритетом. Это важно для того, чтобы ваши записи поднялись выше остальной информации, опубликованной на портале, и помогли вам достичь вашей целевой группы. Каждый портал при этом проводит измерения по-разному, поэтому к записям на каждом портале стоит подходить индивидуально. Как уже было описано выше, важно использовать инструменты статистики каждого портала и регулярно их корректировать. Для этого вам следует создать бизнес-аккаунты, которые предлагают больше возможностей и инструментов, чем базовые профили.

Заклучение

Социальные сети предлагают возможность размещать целевую рекламу с минимальными затратами и включением веб-отслеживания в Google Analytics через SEO и SEA. В конце концов, целью любой кампании является положительный обмен информацией между социальными сетями и веб-сайтом или интернет-магазином.

Следите за нами в



Дополнительные источники:
heise.regioconcept.de, futurebiz.de, bitkom.de ●

¹¹ Сообщения отображаются чаще и имеют более высокий приоритет.

¹² Реклама в поисковых системах.



ТЕХНИКА
В ДВИЖЕНИИ



Просто и убедительно

HAUTAU Move

СДВИЖНАЯ ФУРНИТУРА
ДЛЯ ПОВЫШЕННОЙ ГЕРМЕТИЧНОСТИ

Полностью скрытое фурнитурное решение для узких профильных систем. HAUTAU Move лёгкость движения и интуитивное управление с помощью инновационной приводной техники.

Примеры особых форматов

Фрамужное окно



Дверь, ведущая на террасу

