

Читайте в этом номере:



**Концепция „Upgrade your business“ на выставке BAU:**

Больше возможностей для производителей окон и архитекторов (стр.3)



**Годовое собрание SIEGENIA-AUBI KG в подмосковном отеле «Царьград»**

В период с 28 января по 01 февраля 2013 года состоялось очередное годовое собрание руководителей «Siegenia-Aubi KG» (стр.4)



**Давайте продавать окна честно!**

Андрей Попов — руководитель компании «Динал»: «Хочу обратиться к компаниям, которые продают пластиковые окна...» (стр.10)

Корпоративная пресса «Siegenia - Aubi KG»

№3 Февраль 2013

# SIEGENIA AUBI NEWS

**SIEGENIA-AUBI приглашает всех вас** посетить свой стенд 14-300(пав.3, зал 14) на выставке BUILDEX 2013, которая пройдет в КРОКУС ЭКСПО со 2 по 5 апреля 2013г.

**Kraft  
in Bewegung**



интервью номера

## Как увеличить прибыль и лояльность: предложите своим клиентам разные окна

Снижение темпов роста рынка, приближение его к стадии насыщения – все это ведет к тому, что маржинальность бизнеса оконщиков снижается, работать в условиях жесткой конкуренции становится все сложнее. Расширение ассортимента за счет так называемых «диверсифицированных окон» (к ним относятся, например, окна для детской или взломостойкие конструкции) позволяет больше зарабатывать, увеличивая при этом лояльность своих клиентов. В интервью с Руководителем сбыта Северо-Восточного региона SIEGENIA-AUBI GRUPPE Хансом Дилем, SIEGENIA-AUBI NEWS узнает больше об этом способе увеличения прибыльности оконных компаний.

(Читать продолжение статьи на странице 2)

## SIEGENIA-AUBI на выставке BUILDEX 2013: Какие новинки ожидают посетителей стенда?



**Международная строительная выставка BUILDEX 2013 – самое значительное событие отрасли, которое с нетерпением ждут все участники рынка.**

Именно поэтому SIEGENIA-AUBI выбрала эту площадку для демонстрации уже испытанных решений компании и совершенно новых продуктов.

Просторный стенд SIEGENIA-AUBI под номером 14-300 (площадь стенда – более 300 кв.м.), расположенный в 14-м зале 3-го павильона «Крокус Экспо», даст возможность представить объемную экспозицию всех продуктовых линеек компании. Особое внимание будет уделено новейшим разработкам этого года – уникальной системе удаленного контроля за состоянием окон iWindow, а также ...

(Читать продолжение статьи на странице 6)



## Новая концепция производства: SIEGENIA-AUBI инвестирует в высокие технологии.

SIEGENIA-AUBI GRUPPE инвестирует более 60 млн. Евро в собственное производство, расположенное в г. Нидердильфен. Инвестиции будут способствовать росту инновационного потенциала компании – в планах SIEGENIA-AUBI строительство экологичной линии гальванизации, оборудованной по последнему слову техники, а также собственного инструментального производства и выставочного центра. Начиная с 1995 года гальванизация была передана сторонним организациям. Теперь же этот важный этап производства возвращается в SIEGENIA-AUBI, что означает экономию времени и средств, а также создание новых рабочих мест.

Кроме того, с помощью инвестиций планируется увеличение производственных мощностей штамповочного и прессовочного цехов, а также монтажной автоматики. Подобное масштабное расширение производства логично вписывается в бизнес-концепцию SIEGENIA-AUBI, предлагающую полный продуктовый ассортимент в сегменте функционала светопрозрачных конструкций. Если говорить о дальнейшем развитии продуктовых групп SIEGENIA-AUBI, то центральным звеном станет предоставление инновационных решений в области энергосбережения. Принимая во внимание растущие цены на энергоносители, а также экологическое самосознание общества, интерес к таким решениям на мировом рынке будет только расти.



### Интервью номера

## Как увеличить прибыль и лояльность: предложите своим клиентам разные окна

(продолжение статьи, начало на странице 1)

**ИО: Здравствуйте, Ханс. На рынке существует множество решений для диверсифицированных окон, соответственно, у оконных компаний всегда есть выбор – продавать лишь стандартные окна или расширить ассортимент. Насколько выгодно предлагать частным клиентам окна с дополнительными возможностями?**

– Продавать «простые окна» и получать от этого достойную прибыль, расти и развиваться стало почти невозможно. Предлагать продукцию, аналогичную другим, на близком к насыщению рынке – заведомо тупиковый путь. Однако для тех, кто готов смотреть вперед, существуют все возможности для роста. Успех ждет те компании, которые смогут первыми выйти на новый уровень и предложить потребителю диверсифицированные решения. Не стоит забывать, что к оконным дилерам люди приходят не за окнами – они приходят за решениями своих проблем, при этом задача продавца – помочь осознать истинные потребности клиента, и предложить опции, отвечающие этим параметрам. Покупатель, у которого есть дети, заинтересован в покупке окна с опцией детской безопасности, продвинутых обладателей iPad и подобных устройств может заинтересовать система iWindow. В 2013 году, представляя слоган „Upgrade your business - Больше опций для Вашего успеха», SIEGENIA-AUBI делает особой акцент на диверсифицированных продуктах.

Таким образом, вы демонстрируете своему покупателю внимание и заботу - клиент обязательно отметит это и ответит вам встречной благодарностью. Пусть он вряд ли станет вашим покупателем – в течение как минимум лет 30, зато он с удовольствием поделится своим положительным опытом с друзьями, родственниками, коллегами. Эффект «сарафанного радио» – мощнейший двигатель торговли, в компаниях с высоким уровнем сервиса 50-60% продаж происходят по рекомендации, без каких либо затрат на рекламу.

**ИО: Какие дополнительные функции окон наиболее привлекательны для конечного потребителя?**

– Прежде всего, это окна с функцией безопасности. Я бы однозначно поставил опции для защиты детей на первое место. Задумайтесь, сколько трагедий можно было бы предотвратить большим вниманием к этой проблеме на этапе заказа окон. SIEGENIA-AUBI предлагает целый ряд решений – это ручки с ключом и специальный детский замок на створку, а также ограничители открывания окна, которые не позволят ребенку отворить створку полностью.

Безусловно, интересной для частного заказчика является и опция защиты от взлома – потребность в безопасности по принципу «мой дом – моя крепость» заложена в нас на генном уровне.

В комплектах противовзломной фурнитуры SIEGENIA-AUBI используются специальные противовзломные цапфы в сочетании с взломостойкими запорными пластинами, позволяющие оснастить окно до высокого уровня безопасности класса WK3.

**ИО: Действительно, безопасность всегда была и будет интересна частному заказчику. Однако предположим, что квартира клиента расположена на верхних этажах здания, детей у него нет. Что можно предложить такому клиенту?**

– К востребованным можно смело отнести решения по проветриванию - дополнительные элементы фурнитуры и специальные приборы проветривания. И то, и другое призвано обеспечить необходимый приток свежего воздуха. Преимущество первых – в экономии средств и простоте установки, вторые более функциональны – например, настенные проветриватели SIEGENIA-AUBI в состоянии также фильтровать воздух и обеспечивать надежную защиту от шума. В условиях современной экологии спрос на эти решения SIEGENIA-AUBI постоянно увеличивается. Здесь важно донести до клиента суть выбора – дышать пылью и слышать шум магистрали, открыв окно, или поставить проветриватель и навсегда забыть об этих проблемах. «Побочным эффектом», кстати, станет исчезновение конденсата – его вызывает застоявшийся в помещении воздух. Другое, не менее интересное для «частников» направление – окна со скрытолежащей фурнитурой. Такие окна с первого взгляда обращают на себя внимание:



окна со скрытолежащей фурнитурой TITAN AF уже отмечены рядом авторитетных премий, в том числе наградой Red Dot Awards за инновационный дизайн. Такие окна заинтересуют требовательных клиентов, которые ценят креативные решения в интерьере, а также тех, кого можно отнести к категории потребителей - «новаторов». Согласитесь, это тоже немалая доля заказчиков.

**ИО: Как SIEGENIA-AUBI может поддерживать своих клиентов в организации процесса продаж окон с дополнительными опциями?**

– У нас есть все ресурсы, чтобы поддерживать своих клиентов на каждом этапе производства и продажи диверсифицированных окон. В первую очередь, это обучение – для своих клиентов SIEGENIA-AUBI проводит специализированные семинары, как для производителей и монтажников, так и для менеджеров по продажам. В последнем случае продавцы учатся выявлять истинные потребности клиента и грамотно продавать окна, используя преимущества дополнительных возможностей, фурнитуры. Плюс, конечно же, маркетинговая поддержка мощного бренда SIEGENIA-AUBI – продвижение в Интернет, помощь в разработке маркетинговых концепций, предоставление печатных рекламных материалов и PR-текстов. Получается достаточно обширный список непростых задач, и SIEGENIA-AUBI способна эффективно их выполнять. Для этого у нас есть все необходимое: многолетняя практика поддержки клиентов на российском рынке в сочетании с современным производством, качественным сервисом и командой профессионалов, любящих и знающих своё дело.

**ИО: Ханс, благодарим Вас за интервью!**

*Интервью провела Ольга Иванова,  
редактор газеты SIEGENIA-AUBI NEWS*



## Выставка

**Концепция „Upgrade your business“ на выставке BAU:**

больше возможностей для производителей окон и архитекторов

**BAU 2013 – это событие мирового масштаба, одна из крупнейших международных строительных выставок. Именно поэтому группа компаний SIEGENIA-AUBI выбрала эту площадку для представления новой концепции „Upgrade your business“ – этот слоган объединяет высокоэффективные решения, которые предлагают производителям конструкций оптимальные конкурентные преимущества, а архитекторам и планировщикам – абсолютную свободу для реализации творческих планов.**



Представленные на стенде SIEGENIA-AUBI конструкции с логотипом «Upgrade» - это продукты с высокой дополнительной ценностью. Такие решения особенно востребованы на сложных, высококонкурентных рынках, где необходимы четкие и ясные конкурентные преимущества. С самого начала работы выставки стало ясно, что новая концепция смогла заинтересовать публику – экспонаты были окружены плотным кольцом посетителей, которые оживленно обсуждали продукты «Upgrade». Заключенные договоры и соглашения, успешные переговоры с новыми клиентами, в том числе из-за границы – SIEGENIA-AUBI GRUPPE подводит более чем результативные итоги шести выставочных дней.

**Скрытолежащая фурнитура – значит аххент**

Существует ли скрытолежащая фурнитура с высокими технологическими характеристиками? Узнать ответ на этот вопрос можно было на специально выделенной зоне стенда для скрытолежащей фурнитуры аххент. Гай Муллер (Guy Muller), руководитель департамента сбыта группы компаний SIEGENIA-AUBI GRUPPE, поясняет: „Не имеет значения, о какой конструкции идет речь – окно, дверь или цепной привод – современный дизайн все чаще ассоциируется с использованием скрытолежащих технологий, и потому спрос на эти решения продолжает расти, особенно в секторе элитного строительства. Наша продуктовая линейка аххент отвечает этим тенденциям, более того, все решения линейки разработаны специально с учетом потребностей наших клиентов. Она идеально совмещает в себе дизайнерский внешний вид и важные для производителей параметры - высокую несущую способность, энергоэффективность, и, кроме того, эту фурнитуру легко и экономично монтировать“. Особый интерес посетителей BAU вызвала петлевая группа аххент 34 для поворотно-откидных створок весом до 160 кг. Эта петлевая группа обеспечивает особую надежность для работы тяжелых – весом до 160 кг – створок, а также легкий монтаж и отличную функциональность.

**„Upgrade your business“**

Оконный рынок – это высококонкурентная среда, причем уровень конкуренции возрастает с каждым годом. Представленная на выставке новая концепция „Upgrade your business“ предлагает клиентам SIEGENIA-AUBI максимум преимуществ в конкурентной борьбе. Продукты «Upgrade» сочетают в себе экономическую выгоду для производителей и привлекательные для конечного потребителя преимущества. Цель новой концепции SIEGENIA-AUBI GRUPPE - поддержка клиентов в двух ключевых направлениях: во-первых, это снижение финансовых и временных затрат при производстве окон и дверей, а также продуманная маркетинговая стратегия, позволяющая акцентировать внимание конечных потребителей на дополнительных опциях продуктов «Upgrade». Собранные воедино, эти преимущества обладают синергетическим эффектом, позволяющим клиентам SIEGENIA-AUBI расти и развиваться, в том числе на «сложных», высококонкурентных рынках.

**Новая концепция Comfort Unit: эффективный all-inklusive для HS PORTAL**

Одним из наиболее значимых новинок выставки стала концепция Comfort Unit для раздвижных конструкций HS PORTAL – совершенно новая система поставок, разработанная специально для повышения экономической эффективности на производстве. Концепция Comfort Unit позволит производителям конструкций получать полнокомплектные гарнитуры для HS PORTAL сообразно сделанным заказам. От тележек и направляющих до порогов - теперь клиенты SIEGENIA-AUBI смогут получать все необходимое для производства конструкции в комплексе, причем каждый элемент доставляется в индивидуальном исполнении – отрезанный с миллиметровой точностью, с необходимыми для монтажа отверстиями и высокой степенью предварительной сборки.

Заслуженный интерес к Comfort Unit объясняет Андреас Фолькмер (Andreas Volkmer), менеджер по продуктам PORTAL: «До настоящего времени сборка подъемно-сдвижных конструкций была сложной и трудоемкой задачей, поэтому многие клиенты искали альтернативу стандартным поставкам отдельных элементов конструкции. SIEGENIA-AUBI - первая компания на рынке - предложила решение, идеально отвечающее запросам производителей: новый порог ECO PASS с высокой степенью предварительной сборки. Это решение позволяет нашим клиентам значительно экономить время и затраты на производстве, и все это в сочетании с отличными показателями энергоэффективности готовой конструкции - последнее очень важно для привлечения частных заказчиков, ведь продукт нужно не только быстро собрать, но и легко продать».

Эти слова подтверждает Маурис Бекерс (Maurice Beckers), начальник производства голландского переработчика «Транскарбо» - одного из первых, «пилотных» клиентов Comfort Unit: «Преимущества концепции Comfort Unit убедительны в первую очередь потому, что они реальные и ощутимы, причем, уже начиная с первого заказа. Впечатляет высокая степень предварительной сборки – даже замки уже подобраны по необходимым размерам, что позволяет снизить нагрузку на производство, и, что особенно ценно - исключить вероятность ошибки».

Благодаря комплексности поставок нам не требуются дополнительные затраты на складское хранение, и в целом процесс производства отличается более высокой ликвидностью. Детали доставляются в комплексных паллетах, что тоже очень удобно. На данный момент мы уже ясно видим, что далее хотим работать только в системе Comfort Unit». Насколько актуальны представленные на стенде SIEGENIA-AUBI новинки для российских клиентов?



По мнению Дмитрия Полякова, руководителя департамента сбыта SIEGENIA-AUBI в России, инновационные продукты найдут своих клиентов на российском рынке: «При любом состоянии рынка и экономики всегда присутствует пусть не массовый, но устойчивый спрос на высококачественные, эргономичные и по-настоящему надежные конструкции. Высокие технологии востребованы у определенной части клиентов, у этих решений есть своя целевая ниша. Новейшие разработки SIEGENIA-AUBI, такие, как совершенно новый тип порталных конструкций Eco Slide, энергоэффективный порог для HS PORTAL Eco Pass, системы удаленного контроля за состоянием окон и дверей KFV Keyless и iWindow, выводят отрасль на новый уровень, расширяя возможности каждого из участников цепочки: производителя, дилера и конечного потребителя. Мы делаем все возможное, чтобы обеспечить вывод этих решений на российский рынок в самом ближайшем будущем».

## Слово редактора

**Дорогой друг!**

**Этот номер SIEGENIA-AUBI NEWS посвящен событиям прошедшей зимы и планам на ближайшее будущее – весну 2013 года. Зима – период традиционного «низкого сезона» у оконщиков, это время подведения итогов уходящего года, составления амбициозных планов на год грядущий, и, одновременно, пора дружеских встреч и веселых праздников.**

SIEGENIA-AUBI NEWS расскажет тебе обо всем – в номере есть и серьезные интервью уважаемых экспертов рынка, и репортажи с наших «светских» мероприятий.

Вечер друзей компании SIEGENIA-AUBI, состоявшийся в начале февраля в Новосибирске, был одним из самых ярких событий периода выставки СтройСиб 2013. Мероприятие удалось на все 100% – об этом красноречиво свидетельствуют довольные и веселые лица гостей на фотографиях и видео с мероприятия.

Хотите узнать секрет идеального вечера клиентов? Делюсь проверенным рецептом: краткая и содержательная официальная часть, максимально разнообразная интерактивная шоу-программа, креативное тематическое оформление и, самое главное, та неуловимая атмосфера праздника, которая появляется только тогда, когда пришедшим клиентам и партнерам искренне рады, когда мероприятие проводится не «для галочки», а для того, чтобы впечатлить и удивить желанных гостей. Подробности читайте на 8-ой странице газеты.

Говоря о времени будущем, было бы нелепо обойти вниманием самое значимое событие весны – международную строительную выставку BUILDEX' 2013. Это та самая выставочная площадка, где будут участвовать все авторитетные компании отрасли, своего рода must-have оконной индустрии.

Предлагаю тебе, уважаемый Читатель SIEGENIA-AUBI NEWS, опередить время и уже сегодня узнать об абсолютно новых продуктах SIEGENIA-AUBI, которые компания представит на выставке BUILDEX' 2013. Обзор новинок ищи в центральной вкладке газеты.

До скорой встречи на выставке BUILDEX!

Редактор SIEGENIA-AUBI NEWS  
Иванова Ольга



**События компании**

## Годовое собрание «Siegenia-Aubi KG» в подмосковном курорт-отеле «Царьград»

В период с 28 января по 01 февраля 2013 года состоялось очередное годовое собрание руководителей «Siegenia-Aubi KG», ответственных за развитие компании в восточном регионе. В этот раз встреча проходила в живописнейшем уголке Подмосковья, в небольшом, но необычайно красивом месте, расположенном на берегу реки Оки в непосредственной близости от Приокско-Террасного заповедника. На собрании обсуждались вопросы, связанные со стратегией развития «Siegenia-Aubi KG» в России в 2013 году.



В небольших перерывах между докладами участники собрания смогли в полной мере ощутить на себе всю радость коллективного отдыха на природе. Командные соревнования на открытом воздухе, конкурсы, игры на смекалку и сообразительность, танцы и масса других мероприятий объединяли всех участников собрания в свободное от работы время.

Руководство «Siegenia-Aubi KG» твердо уверено: подобные встречи являются основой для успешной деятельности своих сотрудников, чьи усилия направлены, в первую очередь, на обеспечение взаимовыгодного сотрудничества компании со своими партнерами.



Отдельные слова благодарности руководство компании «Siegenia-Aubi KG» выражает сотрудникам отеля «Царьград», ведь благодаря их удивительному радушию и гостеприимству собрание прошло на высочайшем уровне, как в деловом, так и в развлекательном плане.

Редакция газеты SIEGENIA-AUBI NEWS

## Вечер друзей компании SIEGENIA-AUBI в Новосибирске

6 февраля 2013 года в Новосибирске состоялся Вечер друзей компании SIEGENIA-AUBI. Мероприятие в Новосибирске уже давно стало доброй традицией, которую компания старается соблюдать ежегодно. Дружеский вечер, организованный в формате встречи «без галстуков», собирает всех клиентов и партнеров компании SIEGENIA-AUBI.



Встреча друзей SIEGENIA-AUBI – это уникальная возможность пообщаться в неформальной обстановке: обсудить год прошедший и планы на ближайшее будущее, лучше узнать своих партнеров по бизнесу и завязать новые интересные знакомства.

Те, кому уже удалось попасть на Вечер друзей SIEGENIA-AUBI, точно знают: это мероприятие – всегда то самое событие, которое пройдет весело, небанально и запомнится надолго. Именно поэтому важность таких встреч никак не меньше, а, возможно, даже больше, чем значение официальных мероприятий – здесь становится очевидно, что компанию SIEGENIA-AUBI и ее клиентов связывают не только крепкие деловые отношения, но и самая настоящая дружба.

Для SIEGENIA-AUBI главная цель вечера – впечатлить, удивить и порадовать положительными эмоциями гостей и создать атмосферу комфортного и непринужденного общения. В этом году стилистикой события стали незабываемые 90-е и знаковый фильм эпохи «Жмурки». В начале вечера гостей поприветствовал г-н Ханс Диль, руководитель сбыта Северо-Восточного региона SIEGENIA-AUBI GRUPPE. Развлекательная часть вечера идеально дополняла стилистику конца прошлого века - смешной ролик о SIEGENIA-AUBI в стиле «Жмурок», популярные хиты 90-х, тематические танцевальные номера, конкурсы и выступления иллюзионистов. Насыщенная шоу-программа никого не оставила равнодушным: гости с удовольствием следили за происходящим на сцене, танцевали в такт знакомым ритмам, активно принимали участие в конкурсах. Атмосфера мероприятия была настолько радостной и праздничной, что сомнений не оставалось – вечер удался на 100%.



SIEGENIA-AUBI выражает благодарность всем клиентам и партнерам, посетившим Вечер друзей компании.



## Корпоративная пресса «Siegenia - Aubi KG»

№3 Февраль 2013

## От первого лица

Руководитель компании Окна Проф:  
«У добротных окон из хороших комплектующих есть свой клиент!»

Оконный рынок – среда сложная и нестабильная, имеет свойство меняться резко и весьма неожиданно для всех его участников. Именно поэтому искреннее уважение вызывают те компании, которые смогли выстоять, продержаться несмотря ни на что, и не просто существовать, а успешно расти, развиваться, одним словом – процветать. 10 лет для российской компании – учитывая, что бизнес как таковой насчитывает всего-то два с небольшим десятка лет – срок более чем значительный, и уже тем более для фирмы на оконном рынке, где один год можно смело засчитывать за два или даже за три.

Одним из таких «титанов» оконного рынка стала компания «Окна Проф», отметившая в прошедшем 2012 году свой 10-й, юбилейный день рождения. Давний клиент SIEGENIA-AUBI, фирма «Окна Проф» известна на рынке Северо-Запада как производитель элитных конструкций с инновационной фурнитурой TITAN AF. Несложно догадаться, что тем для беседы с руководителем, Евтушенко Виктором Дмитриевичем, нашлось немало – мы успели обсудить и проблему развития бизнеса в российских условиях, и вопросы продажи элитных окон на «падающем» рынке, и переход компании на TITAN AF и еще немало других, не менее интересных вопросов.

**SI-AU NEWS: 2012 год для Вас стал особенным – позади 10-летний юбилей Вашей компании. Подводя итог 10 лет работы на оконном рынке Северо-Запада, какие персоны, события, объекты в истории компании Вы можете назвать наиболее значимыми?**



Бесспорно, эти десятилетие было насыщено яркими событиями, за эти годы компания «Окна Проф» прошла долгий путь от идеи, плана до вполне реальной, эффективно функционирующей и развивающейся компании. За эти годы мы застеклили сотни объектов, и каждый из них для меня особенный. Один из последних крупных заказов – здание Кингсепской школы № 1. Изначально заказчик хотел сэкономить, установив наиболее бюджетные окна. В процессе переговоров я убедил

его, что в школе, где учатся дети, нужны качественные и надежные энергосберегающие окна. В итоге клиент полностью пересмотрел свой заказ, и в здании были установлены конструкции с многокамерным профилем и надежной высококлассной фурнитурой TITAN AF от SIEGENIA-AUBI. Несмотря на объем и сложность работ, мы сдали объект вовремя и без единой рекламации.

**SI-AU NEWS: В 2010 году Вы приняли решение сменить поставщика фурнитуры, однако уже в 2011 году Вы снова стали нашим клиентом. Виктор Дмитриевич, расскажите, как проходил процесс перехода на TITAN AF? Что можете сказать о работе с фурнитурой сейчас, спустя почти 2 года после перехода?**

Переход на TITAN AF осуществили удивительно быстро, всего за один день – помог огромный опыт работы с продуктами SIEGENIA-AUBI – фурнитурными системами FAVORIT и A300. Итоги почти двухлетней работы на TITAN AF откровенно радуют, значительно уменьшилось число рекламаций – их стало настолько мало, что мы сократили должность специалиста по рекламациям.

**SI-AU NEWS: Описывая современное состояние оконного рынка, большинство участников сходятся во мнении о том, что нижний сегмент рынка постоянно увеличивается, в то время как премиум-класс, наоборот, теряет свою долю. Продавать дорогие конструкции в этих условиях очень непросто – расскажите, как это удается Вам?**

У добротных конструкций из хороших комплектующих есть свой клиент, это люди, которые готовы платить за качество, осознавая, что экономия при выборе окон – это ложная экономия, ведь окна должны служить несколько десятилетий. При изготовлении конструкций мы используем профиль KBE и высокотехнологичную фурнитуру TITAN AF, неукоснительно соблюдаем необходимый технологический процесс при сборке конструкций и их монтаже. В итоге на выходе получается продукт высокого качества, надежные и удобные в использовании окна, которые будут радовать клиента долгие годы.

**SI-AU NEWS: Если говорить о планах на будущее – какие цели ставите перед собой и своей компанией на ближайший – 2013 год и более отдаленную перспективу?**

Мы нацелены на постепенное и планомерное развитие. Сейчас у «Окна Проф» есть все возможности для того, чтобы достичь значительного роста. Компания обладает современной



производственной базой, квалифицированным персоналом и отлаженными бизнес-процессами. Но самым ценным активом является наша репутация, заработанная годами напряженного труда. У нас очень высокий процент новых заказов по рекомендации существующих клиентов компании – лучший показатель того, что мы движемся в правильном направлении. Я уверенно смотрю в будущее: сохраняя гарантированно высокое качество продукции и сервиса, мы сможем достичь еще большего числа повторных заказов и соответствующего роста объемов, не прибегая к ценовым рычагам.

**SI-AU: Виктор Дмитриевич, расскажите, чем любите заниматься в «свободное от окон» время?**

Люблю активный отдых, лучше всего чувствую себя в контакте с природой. Я с удовольствием работаю на своем дачном участке, занимаюсь обустройством ландшафта, садоводством, развожу рыбок в пруду. Заряд энергии от общения с природой дает необходимые силы для предпринимательской работы; с ее ненормированным рабочим графиком, ежедневными стрессами и авралами.

**SI-AU NEWS: Вы занимаете пост «рулевого» компании уже 11-ый год подряд. Не возникает ли желания бросить все, нанять наемного руководителя и насладиться заслуженным отдыхом?**

Иногда действительно бывает непросто, но пока я не представляю жизни без своей работы. Да и честно говоря, не представляю на своем месте наемного руководителя. На данном этапе компании мало отдавать 8 рабочих часов в день, нужно вкладываться целиком и полностью. Поэтому ближайшее десятилетие как минимум – время еще более активной и, надеюсь, результативной работы.

**SI-AU NEWS: Виктор Дмитриевич, желаем Вам успеха в достижении запланированных задач. Благодарим Вас за интервью.**

Интервью провела Ольга Иванова,  
редактор SIEGENIA-AUBI NEWS

## Мнение эксперта

## Что ждет оконный рынок?

## Обзор актуальных тенденций

Предлагаем нашим читателям анализ рынка фурнитуры в свете вступления России в ВТО и влияния кризисных тенденций на оконном рынке. В этом номере мы беседуем с Руководителем отдела стратегического развития регионов России SIEGENIA-AUBI Яковом Ивановичем Левиным.

**– Как вы оцениваете тенденции на рынке оконной фурнитуры в посткризисный период? Изменились ли доли у основных поставщиков фурнитуры на российский рынок, в каких сегментах произошли изменения? Если есть информация – распределение долей основных производителей фурнитуры?**

Равно как в докризисный и кризисный периоды, основную долю рынка занимают европейские производители фурнитуры. При этом доля продаж так называемой «бюджетной фурнитуры» продолжает расти. Как правило, этот сегмент занимают турецкие и китайские производители. Не желая оставаться в стороне от этой тенденции, «европейцы» разрабатывают и продвигают облегченные варианты своих систем, естественно, по более низкой, чем основные продукты, цене, в связи с чем уровень конкуренции, итак достаточно жесткой, еще больше увеличивается. В целом же доли основных сегментов и участников рынка изменились незначительно по отношению к показателям прошлого года.

**– В свете кризисной тенденции максимального удешевления продукции появились ли возможности для производства конкурентоспособной отечественной фурнитуры?**

Эти две тенденции – движение рынка по нисходящей, и перспективы российских производителей фурнитуры, я бы рассматривал как два отдельных, самостоятельных явления. Определенная взаимосвязь между ними есть, но она не так велика. Мы наблюдаем продолжающееся длительное падение рынка, разрастание его «нижнего» сегмента, однако какой-либо значительный рост доли рынка отечественных игроков при этом отсутствует. На данный момент эту нишу успешно занимают производители турецкой и китайской фурнитуры. Если говорить о будущем – сейчас инвесторам выгоднее зарабатывать на поставках из-за границы, и пока эта ситуация будет сохраняться, ожидать ощутимого роста объемов российских производителей фурнитуры, будь то дешевой или элитной, не стоит.

**– По Вашему мнению, как повлияет вступление РФ в таможенный союз и ВТО на развитие фурнитурного рынка и динамику цен на фурнитуру?**

Исходя из самой концепции ВТО, мы предполагаем, что в течение нескольких лет ввозные пошлины на фурнитуру будут меняться, но точные сроки и порядок изменения пошлин пока предсказать сложно, а озвучивать домыслы и слухи – занятие неблагодарное. Кроме изменения пошлин, вступление в ВТО должно привести к появлению единых, достаточно высоких стандартов продукции оконной отрасли, в том числе фурнитуры. Я всецело поддерживаю эту перспективу – ввод новых нормативных требований позволит повысить качество комплектующих и продукции в целом, вывести всю отрасль на новый уровень. Главное, чтобы эти процессы происходили не только на бумаге. Важно, чтобы был разработан и введен в действие комплекс мер, позволяющий добиться реальных результатов.

**– Какие мировые технические новинки в области оконных технологий, на ваш взгляд, могут быть наиболее востребованы в России в ближайшие годы?**

Начнем с того, что специфика нашего рынка такова, что внимание конечного клиента часто акцентировано на цене, а не на свойстве продукта, и потому продавать инновационные продукты сложнее, чем, скажем, на рынке Западной Европы. Однако есть направления, реализуемые и в условиях российского рынка. Я уверен, что наиболее востребованными станут решения, связанные с использованием мобильных приложений. Во всем мире, и в России в том числе, продажи смартфонов, планшетов и тому подобных устройств растут с огромной скоростью.

Вне всякого сомнения, этой растущей аудитории будут интересны программы, обеспечивающие удаленное управление оконными и дверными конструкциями. SIEGENIA-AUBI предлагает целый ряд таких новинок – это электронная система слежения за состоянием окон iWindow, а также KFVkeyless, эта программа позволяет бесконтактно – через Bluetooth – открывать и закрывать дверь, а также удаленно управлять правами доступа в помещение. Кроме того, последние несколько лет мы наблюдаем интенсивный рост продаж фурнитуры для раздвижных конструкций на российском рынке, и у нас есть все основания полагать, что эта тенденция будет сохраняться. SIEGENIA-AUBI предлагает целый ряд инновационных решений в этом направлении, включая абсолютно новый продукт – портал Eco Slide, а также интересные дополнительные опции – энергоэффективный порог Eco Pass, комфортная тележка для PSK 160 Plus и другие новинки. По моему мнению, перспективными для определенной аудитории заказчиков являются также



окна с необычным дизайном, такие, как конструкции со скрытолежащей фурнитурой. Кроме необычного дизайна, востребованного у конечного потребителя, безусловно, привлекательным для переработчика является отсутствие накладок и легкость в монтаже. У SIEGENIA-AUBI разработан целый ряд инновационных решений для скрытолежащих конструкций. Одной из последних разработок стала петлевая группа TITAN aхent 34, сочетающая элегантный дизайн, долговечность и дополнительные преимущества в монтаже и регулировке. Важно отметить, что все инновации, внедряемые нами на российском рынке, являются логичным ответом на реальные нужды и потребности наших клиентов. Используя такой подход, мы можем быть уверены, что эти решения найдут своих покупателей.

По материалам журнала  
Окна. Двери. Фасады № 1(2013)



## SIEGENIA-AUBI на выставке BUILDEX 2013: новые продукты „Upgrade your business“



Получение дополнительной прибыли для Вашего предприятия с помощью интеллектуальных продуктов — это ключевая концепция группы компаний SIEGENIA-AUBI в 2013 году. „Upgrade your business“ - этот слоган объединяет высокоэффективные решения, которые предлагают производителям конструкций ощутимые конкурентные преимущества, а архитекторам и планировщикам — абсолютную свободу для реализации творческих планов. В преддверии международной выставки BUILDEX 2013 мы представим читателям SIEGENIA-AUBI NEWS обзор самых новых продуктов Зигения-Ауби. Представленные технологические новинки с логотипом «Upgrade» — это продукты с высокой дополнительной ценностью, решения, особенно востребованные на сложных, высококонкурентных рынках, где необходимы четкие и ясные конкурентные преимущества.



## Аххент drive: скрытолежащий привод для большей гибкости

**axxent drive** - идеальное решение для современных дизайнерских проектов, ориентированных на комфорт и эстетику. Элегантное и оптически незаметное исполнение расширяют возможности архитекторов и планировщиков.

**axxent drive** подходит для створок из дерева и алюминия, предлагая оптически незаметное решение для откидных окон, а также для световых люков. Особенно привлекает гибкость приводной системы - параметры привода (сила и высота подъема) могут быть выбраны в соответствии с требованиями конструкции.

Любое действие — открытие или закрытие, запирание или отпирание — может быть выполнено одним нажатием кнопки, вне зависимости от типа оконной конструкции.

Ключевые характеристики **axxent drive**:

- подходит для большинства оконных конструкций: от поворотных до поворотно-откидных и мансардных окон
- изящная оптика и малые габаритные размеры гарантируют универсальность в использовании и позволяют занимать небольшое пространство профиля
- компактная конструкция, подходящая для любого архитектурного жанра
- возможность удаленного ступенчатого управления приводом
- несложно интегрировать системы техники для зданий, например, климат-сенсорику и другие системы
- простой монтаж с использованием крепежных кронштейнов



## Скрытолежащая петлевая группа TITAN axxent 34

**Элегантный дизайн + дополнительные преимущества**

Тяжелые — до 160 кг — створки со скрытолежащей фурнитурой могут выглядеть и работать безупречно, несмотря на интенсивную ежедневную эксплуатацию, главное — правильно выбрать комплектующие. Скрытолежащая петлевая группа TITAN axxent 34 от SIEGENIA-AUBI обеспечивает дизайнерским конструкциям долгосрочную и надежную службу. Благодаря тому, что механизм поворота створки расположен в межфальцевом пространстве, а также уменьшенному свободному пространству рамы, новая петлевая группа полностью отвечает современному архитектурному тренду к большим световым просветам окон и более узкой видимой ширине рамных частей конструкций. Изящный внешний вид, высокая несущая способность и угол открывания до 95° — вот неполный список достоинств TITAN axxent 34. Кроме преимуществ для конечного потребителя, новая петлевая группа имеет массу выгод для переработчиков. TITAN axxent 34 для дерева и ПВХ имеет уникальный несущий рычаг из высококачественной стали, обладающий усовершенствованным принципом функционирования. Этот элемент опирается на рамную поверхность, обеспечивая оптимальную грузоподъемность и долгосрочную функциональность всей конструкции. Аналогично уникальным является безкоризненное оптическое исполнение — изящная декоративная крышка защищает угловую опору, что обеспечивает гарантированную защиту от грязи и механических повреждений.

### В тренде современной архитектуры

В свете современных архитектурных тенденций скрытолежащие решения становятся все более популярны во всем мире, и в том числе в России. У этих окон есть своя целевая аудитория - требовательные клиенты, которые ценят креативные решения в интерьере, а также тех, кого можно отнести к категории потребителей - «новаторов», и вместе эти группы могут сформировать немалую долю заказчиков.

### Преимущества в монтаже

TITAN axxent 34 особенно привлекателен с точки зрения монтажа — новая петлевая группа экономит Ваши деньги и время. TITAN axxent 34 — это уникальный единственный на рынке продукт с несущей способностью до 160 кг, не требующий использования каких-либо дополнительных элементов. Не менее «умным» решениями являются удобная 3-D регулировка и легкий монтаж с использованием деталей, оснащенных фиксационными клеммами. Таким образом, один человек может самостоятельно устанавливать ножницы и навешивать створку.

Выгодной является и малая высота петлевой группы — она позволяет легко регулировать створку при необходимости, что обеспечивает надежное и долгосрочное функционирование окна, что обеспечивает простой монтаж и дальнейшую корректную работу окна..



## Приложение iWindow для мобильных устройств – новый уровень безопасности Ваших окон

Даже самые высококлассные противозломные окна не помогут защитить дом от грабителей, если окна случайно оставлены открытыми. Для того, чтобы механическая противозломная защита выполняла свою функцию, СИГЕНИА-АУБИ предлагает электронную систему слежения за состоянием окон iWindow. Принцип действия прибора прост и эффективен: на фурнитуре окна устанавливается магнит, а на раме окна – специальный сенсор. Если окно переводится в положение «открыто», «закрыто» или «откинута», то магнит движется определенным образом. Это движение фиксируется сенсором и информация передается системе.

**Контролировать окна и не только с любого расстояния – просто, безопасно, современно.**

Этим простым и удобным в использовании приложением может быть оснащено почти любой вид фурнитуры СИГЕНИА-АУБИ. С помощью мобильного устройства и сервисом от СИГЕНИА-АУБИ можно быстро, четко и удобно определять состояние окон и дверей в удаленном доступе, позволяя выйти на новый уровень безопасности и комфорта. Возможности iWindow выходят за рамки обеспечения безопасности, они практически безграничны – к системе можно подключать бытовую технику и домашнюю электронику вне зависимости от производителя. Система также может работать с приборами проветривания SIEGENIA-AUBI, например, с настенным проветривателем AEROPAC WAVE. Таким образом, iWindow может стать центром управления всех домашних устройств. Вся система управляется сигналами по беспроводной сети или через интернет прямо через мобильное устройство, к примеру, планшет.

На настоящий момент поддерживаются Apple- и Android – устройства.



## Энергоэффективность без преград с новым Eco Pass

**Eco Pass – это новый этап развития порталов системы HS. Новый порог соединяет в себе исключительную энергоэффективность и безбарьерное исполнение. Уже сегодня Eco Pass отвечает требованиям обновленного европейского стандарта EN1256, который еще только будет введен.**

Отличительной особенностью нового порога является 10-ти камерная ПВХ конструкция и массивный алюминиевый элемент, расположенный под направляющим рельсом Eco Pass. Благодаря последнему элементу конструкция, помимо повышенной энергоэффективности, отличается еще большей надежностью и устойчивостью.

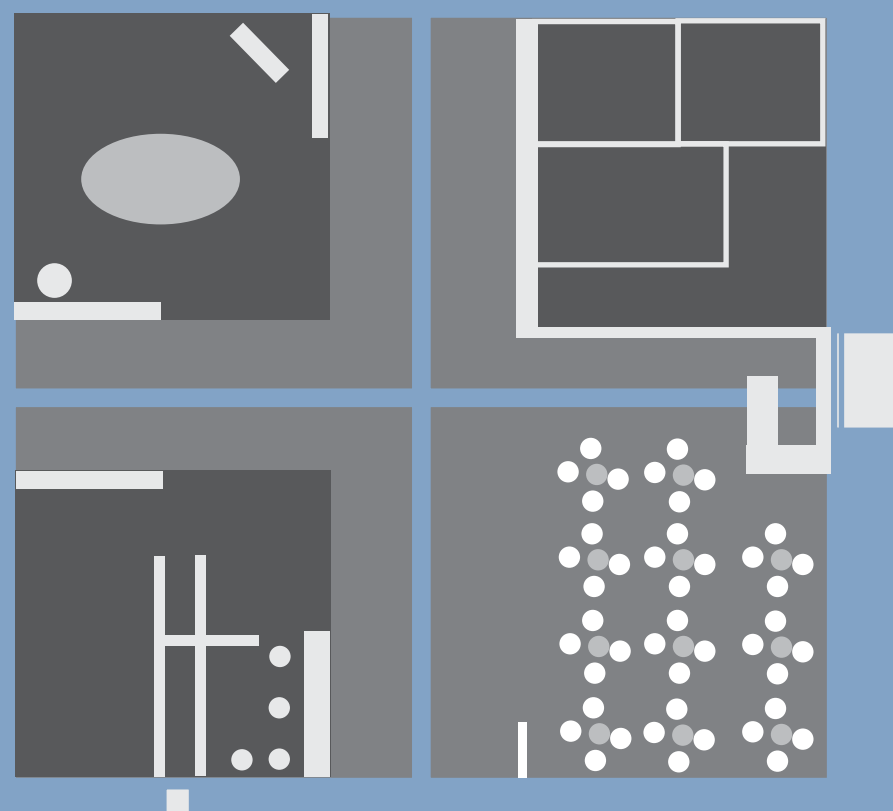
Отдельно стоит отметить простой монтаж изделия – установка Eco Pass стала еще проще, что особенно ценно для тех клиентов, кто сомневался продавать HS-PORTAL, опасаясь сложностей в монтаже. Еще одним преимуществом для производителя станет цельное исполнение барьера конструкции, что еще больше облегчает монтаж изделия. Барьер соединяется с рамным профилем заподлицо внутри и снаружи.

**Comfort Unit: индивидуальная система «все включено» для HS PORTAL**

Comfort Unit - это уникальное предложение от SIEGENIA-AUBI специально для производителей подъемно-сдвижных конструкций. Совершенно новая система поставок разработана специально для повышения экономической эффективности на производстве. Эта система заказа позволит производителям конструкций получать полнокомплектные гарнитуры для HS PORTAL точно в соответствии с сделанным заказом. От тележек и направляющих до подготовленных порогов – теперь клиенты SIEGENIA-AUBI смогут получить все необходимое для производства конструкции в комплексе, причем каждый элемент доставляется в индивидуальном исполнении – отрезанный с миллиметровой точностью, с необходимыми для монтажа отверстиями и высокой степенью предварительной сборки. Результат – экономия времени и расходов на производстве, складском хранении и логистике. Кроме того, практически исключается возможность человеческой ошибки, а весь процесс производства занимает меньше времени.



### Стенд №14-300 на выставке BUILDDEX'2013





## Интервью

## Широкие перспективы PORTAL

интервью с Игорем Дубровым

**Когда возник вопрос «У кого брать интервью на тему конструкций PORTAL?», сомнений у редакции практически не было. Побеседовать на тему раздвижных конструкций мы пригласили владельца компании ИП Дубров Игоря Дуброва. Компания работает на рынке с 2002 года, и ее развитие – это 100% история успеха.**



**Игорь, Вы уже давно работаете на оконном рынке и ранее занимались окнами. Почему Вы решили сменить направление деятельности, выбрав из всего ассортимента «раздвижек» именно HS-PORTAL?**

Я начал работать на оконном рынке более десяти лет назад. Моя специализация – деревянные окна, но традиционные конструкции стали мне менее интересны, как в творческом плане, так и с точки зрения бизнеса. Я начал заниматься раздвижными конструкциями, и решение специализироваться на подъемно-сдвижных HS-PORTAL пришло само собой. Этот тип порталов – совершенно особый продукт. Он разительно отличается от остальных типов раздвижных конструкций функционально. Согласитесь, один факт, что ширина портала в общей сложности может достигать 19 м, из которых 12 м – это проем без каких-либо перемычек и импостов – уже поражает воображение. Добавим к этому максимально возможную массу створки – 400 кг, совсем низкий порог, потрясающую надежность конструкции.

В ряде случаев другие виды раздвижных конструкций просто не в состоянии выполнить требования заказчика. Продукт с такими свойствами легко продавать, потому что он на самом деле отвечает потребностям клиента – мне достаточно просто грамотно рассказать о возможностях HS-PORTAL, презентовать уже освоенные объекты.

**Что Вы весьма успешно делаете... Одним из способов диалога с потенциальными партнерами является Ваш сайт www.hs-portal.ru – информация подана так презентабельно, красиво, «вкусно», что желание заказать HS-PORTAL почти неизбежно. Говоря о клиентах – с недавнего времени Вы работаете не только с объектами Краснодарского края – у Вас появились заказчики и в Центральном округе.**

Не могу сказать, что мы специально планировали расширить географию работы. На самом деле, заказов достаточно много и в Краснодарском крае – сказывается интерес к региону со стороны заказчиков со всей России. Новые клиенты (объект находится в Москве) фактически сами вышли на нас через «сарафанное радио» с предложением о сотрудничестве относительно нескольких конструкций HS-PORTAL. Это как раз тот случай, когда годами зарабатываемая репутация начинает работать на тебя.

На самом деле, определенная нестабильность экономики никак не отражается на продажах порталов. HS-PORTAL – это особый продукт, как вы правильно сказали, элитный. Подъемно-сдвижная конструкция не дешева, но называть цену космической я бы не стал. У нас в стране живут немало обеспеченных людей, которые хотят – и имеют возможность – обустраивать свое жилье со вкусом и комфортом.

Конструкции HS-PORTAL соединяют в себе эстетику открытого пространства и комфорт в использовании, повышают качество жизни: открытое пространство, много света (что особенно актуально для средней полосы) и свежий воздух – вот преимущества, которые дают подъемно-сдвижные конструкции. Поэтому спрос на такие решения не уменьшается – он растет год от года, и определенно будет продолжать расти.

Кроме того, конструкции HS-PORTAL идеально созвучны современным архитектурным тенденциям с увеличенной площадью остекления, поэтому они популярны также у клиентов, которые хотят быть «в тренде».

Только HS-PORTAL позволяют воплотить почти полностью стеклянный фасад здания без ущерба для комфорта проживающих в нем людей.

**Часто ли Вам приходится работать с такими объектами? Сложно ли выполнять заказы с увеличенной площадью остекления?**

## Менеджеры по продажам «ЭСТРЫ»: сладкий вкус победы

**Менеджер по продажам – последнее и одновременно ключевое звено сбытовой цепочки. «Продажники» в оконном бизнесе – это те люди, от которых в итоге зависят результаты работы компании в целом, итоги труда всех остальных этапов: производства комплектующих и готовых изделий, логистических и складских процессов. Работая непосредственно с потребителем, именно менеджер по продажам является также и лицом компании.**

Проведенное в прошлом году в Германии исследование показало, что личное общение с представителем компании значительно сильнее влияет на восприятие бренда компании и ее продуктов конечным потребителем, чем любые рекламные коммуникации. Поэтому профессиональные кадры в этой сфере – величайшая ценность для любой компании, работающей на рынке частного клиента.

Для таких специалистов основополагающее значение имеет мотивация, причем ее границы могут и даже должны выходить за ее стандартное, зарплатное исполнение. Акции для менеджеров по продажам – это отличный стимул для специалистов, которые умеют ставить себе цель и добиваться ее. Кроме ощутимых материальных выгод,

такие проекты предполагают соревнование, что тоже является немаловажным стимулирующим фактором.

Понимая особую ценность таких мероприятий, SIEGENIA-AUBI регулярно устраивает акции для менеджеров по продажам совместно со своими клиентами. Цель таких мероприятий – развитие и укрепление взаимовыгодного сотрудничества с клиентом, поддержка системы мотивации персонала компании, а также построение направленных коммуникаций с конечным потребителем, цель которых – акцентировать внимание потребителей на важность выбора качественной фурнитуры производителя мирового уровня SIEGENIA-AUBI. Одной из самых результативных акций прошедшего года стал конкурс «Лучшие продавцы окон фирмы ЭСТРА 2012 г».

В акции приняли участие дилеры и сотрудники производственной фирмы ЭСТРА из города Симферополь АР Крым. Оконный завод «ЭСТРА» – это предприятие с многолетней историей. Основным приоритетом в работе компании является ориентация на клиента и эталонное качество конструкций, поэтому компания ЭСТРА остановила свой выбор на фурнитуре FAVORIT от SIEGENIA-AUBI. Победители конкурса, продавшие наибольшее количество окон с фурнитурой SIEGENIA-AUBI, были награждены поездкой в Германию с посещением производства в городе Зиген.



Поначалу определенные опасения были, но наработанный опыт, накопленные собственные знания и, безусловно, поддержка со стороны SIEGENIA-AUBI позволяет нам смелее браться за реализацию непростых заказов, разумеется, в строгом соответствии с рекомендациями производителя фурнитуры. Хотя, без ложной скромности, могу сказать что и мы в свою очередь предлагаем SIEGENIA-AUBI решения, позволяющие улучшить конструктив.

**Наверняка за годы работы у Вас накопилось несколько заказов, которые запомнились как не вполне обычные. Можете рассказать о них нашим читателям?**

Сложно сказать, каждый заказ примечателен по-своему... Расскажу об одном из последних заказов. Объект находится в Сочи, в частном домовладении. Конструкция портала уникальна тем, что в ней совмещаются две разные схемы HS-PORTAL без потерь в отношении функционала и внешнего вида. С самого начала мы с клиентами отнеслись к проекту творчески. Пришлось хорошо «работать мозгами», мыслить нестандартно и даже делать пробные варианты конструкций. Но самое главное то, что нам удалось превзойти ожидания клиента – в итоге заказчик получил не только то, что хотел, но даже лучше.

Отлично сказано, Игорь! Пусть и впредь все Ваши клиенты будут так же рады работе с Вами. Благодарю Вас за интервью и желаю Вам и Вашему делу дальнейшего успеха и процветания!

Интервью провела Иванова Ольга,  
редактор газеты SIEGENIA-AUBI NEWS



О своем видении результатов поездки SIEGENIA-AUBI NEWS рассказал региональный представитель Зигения-Ауби в Украине Александр Поцелуев:

«Визиты такого рода имеют неоценимую пользу в развитии оконного бизнеса, потому что формируют среди большого числа наших клиентов прочный костяк лояльных и преданных партнеров, которые, в свою очередь, обязательно будут положительно влиять на рынок, активно продвигая наши продукты. Эта категория клиентов – их можно назвать фанатами SIEGENIA-AUBI – охватывает большое количество конечных потребителей окон, передает им свои позитивные впечатления, полученные во время визита».

Высокая эффективность акций по стимулированию сбыта наглядно доказывает необходимость подобных проектов. Для российских клиентов и партнеров компании организована акция для менеджеров по продажам «Upgrade your sales! Больше продаж для Вашего успеха». Объявление итогов акции и церемония награждения победителей состоится во время выставки BUILDEX-2013, 03 апреля, на стенде компании SIEGENIA-AUBI (стенд номер 14-300 в Павильоне 3, Зале 14).



## Помогаем вместе

## SIEGENIA-AUBI обращается ко всем неравнодушным: поможем детям вместе

**Благотворительность – означает «творить благо», делать добро, ничего не требуя взамен. Быть рядом с теми, кому действительно нужна помощь — на самом деле, это так важно и так просто! Если наша собственная жизнь стабильна, удачна и успешна, это означает, что мы имеем возможность помогать другим: делиться частицей своего достатка и душевного тепла, поддерживать материально и духовно.**

Вот почему SIEGENIA-AUBI считает благотворительность своей важной задачей: рядом с нами всё еще так много тех, кому нужна поддержка и забота. Самые беззащитные — это дети, оставшиеся без заботы родителей, живущие в детских домах. Именно поэтому сотрудники компании СИГЕНИА-АУБИ решили помочь Православному детскому социально-реабилитационному центру «ПОКРОВ», который собрал под своей крышей несчастных детей из разных уголков России. Визиты в приют уже стали регулярной традицией, в каждый из которых сотрудники SIEGENIA-AUBI радуют своих маленьких друзей вниманием и подарками.

Православный приют «ПОКРОВ» — это большой светлый ДОМ, где живут дети разных возрастов, оставшиеся без родителей. У каждого из этих малышей своя, совсем недетская беда. У одних мать-одиночка не может выбраться из нищеты; в многодетной семье других случилось горе, и родители пока не в состоянии дать детям кров и воспитание; многие ребята совсем не нужны своим запутавшимся родственникам, — да разве перечтешь все болезни современного общества? В своей беде многие стучатся в двери православного храма и часто находят здесь кров, пищу и людей, которым безразлична их судьба... Так живет православный детский социально-реабилитационный центр «ПОКРОВ». Основная его цель — помочь ребенку и, по возможности, его семье выйти из той ситуации, в которой он оказался, преодолеть жестокость и страх, жить и развиваться в нормальных условиях. Здесь стараются дать детям ощущение дома, большой дружной семьи, привить привычку помогать друг другу и взрослым, воспитать ответственность за свои дела и поступки, возродить чувство общности и нужности и, с помощью Божией, дать духовно-нравственные христианские ориентиры для будущей самостоятельной жизни. И приют и церковь в основном существуют на пожертвования прихожан, подавляющее большинство которых — люди пожилого возраста. Каждый месяц необходимы средства на питание, одежду и обувь, лечение и образование детей. Помимо этого нужны средства на текущий ремонт и обустройство здания, проведение детских праздников и отдыха детей.



Много трудностей испытывает приют «ПОКРОВ» сегодня, но они становятся малозначительными, когда вспоминаешь, какая нелегкая судьба была у каждого из детей до прихода сюда. Брошенные, оставленные, дети спившихся родителей — они не знали ни материнской ласки, ни отцовской любви.

— Они были брошены и никому не нужны, — рассказывает директор приюта священник Виталий, настоятель церкви Покрова Пресвятой Богородицы в подмосковном селе Яковлево — Бог привел их к нашему порогу и мы стараемся им помочь. Маленькому человечку особенно нужна любовь. Ведь Господь сказал: «Истинно говорю вам: так, как вы сделали это одному из братьев сих меньших, то сделали Мне» (Евангелие от Матфея, гл. 25, ст. 40). И эти слова придадут нам сил...

Дети называют приют своим домом и живут как в обычной большой семье. Играть, посещают школу и каждую неделю бывают в храме за богослужением, естественно и непринужденно приобщаются к церковным таинствам, познают Бога. Стоя перед образами детишки учатся разговаривать с Богом, повторяя за взрослыми слова коротких молитв. Малыши молятся за своих благодетелей и просят Небесного Отца вразумить и помиловать их близких. В остальном течение жизни в РЦ «ПОКРОВ» ничем не отличается от уклада в других подобных учреждениях: занятия по возрасту, игры, прогулки на свежем воздухе, праздники с подарками, пятиразовое питание, дневной сон и водные процедуры.

СИГЕНИА-АУБИ призывает всех участников оконного рынка присоединиться в этом благом деле и оказать посильную помощь детскому приюту. Здесь с нетерпением ждут всех, кто имеет желание помочь детям, попавшим в тяжелую жизненную ситуацию. Ждут тех, кто любит детей и способен к милосердию, тех, кто сможет помочь дать им основы образования и профессиональные навыки, поможет научиться вести домашнее хозяйство, привьет любовь к творчеству. Здесь ждут тех, кто знает, как отогреть детские сердца, скрасить тяготы недугов и болезней, подарить любовь, "...ибо нет больше той любви, если кто положит душу свою за друзей своих" (Ин. 15, 13). Отдать частичку своей любви, передать все то хорошее и доброе, чем наделил нас Господь, доставить истинно нуждающимся радость и утешение, сказать ласковое слово, согревающее сердце, внести посильную лепту можно обратившись по адресу:

**142793 Московская область, Ленинский район, дер. Яковлево, ул. Садовая, д.9,**

**или позвонив по телефону: 8 (495) 544-88-03**

**или написав по электронной почте: POKROVDETI@RAMBLER.RU**

**<http://www.detipokrov.ru/>**

## Метеорит, TITAN AF и лояльные клиенты

Интервью с директором компании «Наша Планета» г. Челябинск

Компания «Наша Планета» — крупнейший производитель ПВХ — конструкций Урала. Предприятие имеет собственные производственные комплексы в городах Пермь и Челябинск, обеспечивает светопрозрачными конструкциями обширную дилерскую сеть в Пермском крае, Свердловской, Челябинской областях и Удмуртской республике. «Наша Планета» ориентирована на производство окон высокого качества, поэтому компания отдает предпочтение комплектующим мировых производителей, в числе которых профиль REHAU и фурнитура нового поколения TITAN AF от SIEGENIA-AUBI. Лилия Галимьяновна Бекетова, директор компании «Наша Планета», рассказала SIEGENIA-AUBI NEWS о причинах выбора TITAN AF, особенностях производства качественных конструкций и, конечно же, о недавнем «громком» событии Челябинска — падении метеорита.

**SI-AU NEWS: Новость активно обсуждается на отраслевых форумах, люди пишут, что падение метеорита оказало положительное влияние на оконную отрасль Вашего города — кроме огромного количества заказов, существенно повысился имидж современных ПВХ-окон: помещения, где были установлены пластиковые евроокна, понесли значительно меньший урон, чем те, где стояли обычные деревянные. Справляетесь ли с наплывом заказов?**

ЛБ: Действительно, заказов очень много. Но мы берем их все и стараемся выполнить как можно быстрее, причем, что очень важно для нас, без потери качества готового продукта. У нас мощные производственные возможности — оконные конструкции "Наша планета" производятся на современной автоматической линии нового поколения, от таких всемирно известных производителей как EUMATEK и Stürtz (производство Германия). Но прежде всего это заслуга нашего коллектива, команды профессиональных сотрудников, которые умеют делать свою работу качественно и быстро в любых условиях. Производство в режиме аврала — это своего рода тест на профпригодность, и наша компания его успешно прошла. Это не первое наше испытание — за почти 5 лет работы на оконном рынке компания успешно справилась со множеством препятствий на пути к успеху.

**SI-AU NEWS: Что было достигнуто за эти 4 года? Чего хотели бы достичь в будущем?**

ЛБ: Наши клиенты — это главное достижение. Мы имеем обширную базу лояльных заказчиков. За годы работы мы завоевали множество положительных отзывов и мнений. Имеются благодарности, сертификаты, свидетельства и дипломы от различных инстанций и просто от обычных жителей нашего региона. К чему я это говорю? По большому счету это не мои слова, это сло-

ва людей для кого мы собственно и осуществляем свою деятельность. Это все говорит о том, что мы в первую очередь следим за качеством нашей продукции. Главное в нашей деятельности — это чтобы клиент остался доволен изделием, которое он получил. Доволен клиент, довольны и мы.

**SI-AU NEWS: Расскажите нашим читателям, как происходит «рождение» Ваших окон — окон, которые так высоко оценивают клиенты компании «Наша планета»?**

ЛБ: Естественно, все начинается с заказа. В отдел продаж приходит клиент с желанием установить себе наше изделие. С ним работают высококвалифицированные специалисты, которые могут ответить на все вопросы заказчика. Они помогают решить, какое это будет изделие, из каких компонентов оно будет состоять, и какие функции должно реализовывать выбранное изделие.

Далее составляется схема конструкции, выезжает специалист, который делает замеры с помощью специальных новейших и сертифицированных инструментов. Производится расчет конструкции при помощи специальной программы. Далее вся информация передается в цех, где происходит обработка заказа, и где вся схема разделяется на поэтапное производство, куда входят следующие этапы: изготовление конструкции из выбранного профиля; изготовление стеклопакета по заданным параметрам; подбор выбранной фурнитуры. После изготовления рамы и створки на высокоточном немецком оборудовании, происходит монтаж фурнитуры, специалистом, имеющим высокую квалификацию, и последним этапом является установка стеклопакета. На данном этапе мы имеем готовую конструкцию, но перед тем как отправить данное изделие конечному потребителю необходимо проверить все параметры которым должно соответствовать данное изделие.



Включается в работу специалист ОТК, который дает заключение о готовности конструкции к установке. И вот теперь мы можем с уверенностью для себя и для заказчика отправить данное изделие по назначению, тем самым подтверждая нашу главную цель — высокое качество нашей продукции.

**SI-AU NEWS: Говоря о качестве изделий — как влияет выбор комплектующих, в частности фурнитуры, на потребительскую привлекательность и эксплуатационные свойства готового продукта?**

ЛБ: На данный момент мы очень заинтересованы в фурнитуре TITAN AF, которую производит фирма SIEGENIA-AUBI. Данный продукт инновационный, свежий, и, что не маловажно, отвечает всем пожеланиям даже очень требовательных заказчиков. На самом деле законы рынка очень суровы, но именно тот добивается успеха, кто реализует что-то новое, свежее, отвечающее последнему слову, как техники, так и ритму жизни, учитывает и реализует все потребности и пожелания клиента. По моему мнению, фурнитура TITAN AF целиком и полностью отвечает всем этим запросам.

**SI-AU NEWS: Лилия, благодарим Вас за содержательное интервью и желаем Вам и Вашей компании успехов и процветания!**

Интервью провел Денис Набокин, сотрудник компании SIEGENIA-AUBI



## Корпоративная пресса «Siegenia - Aubi KG»

№3 Февраль 2013

## От первого лица

## Давайте продавать окна честно!



**Добрый день! Меня зовут Андрей Попов. Я – руководитель компании Динал. На фото я справа. Stephan Stoll слева – руководитель департамента сбыта вентиляционной техники компании SIEGENIA-AUBI.**

Динал в теме светопрозрачных конструкций без малого 15 лет. Весь цикл: от проектирования до сервисных услуг. Мы умеем работать на этом рынке.

Хочу обратиться к компаниям, которые продают пластиковые окна...

Расскажу о своей точке зрения на то, какую пользу мы с вами приносим человеку, продавая окна... Я уверен, что не скажу вам ничего нового и невероятного, но возможно вы ещё раз посмотрите на ЭТО и для вас ЭТО станет более важным, чем было ранее.

От окна человек ожидает сохранение тепла, уменьшение уличного шума, отсутствие сквозняков, красоту, удобство, много света, соответствие моде. И мы человека-клиента честно в этом удовлетворяем. Но, хочу заостриться на том, что человек-клиент получил плохого, когда заменил окна старые деревянные на окна новые герметичные. Фактом является то, что окно ПВХ остановило движение воздуха! Т.е с этим согласны все! Окно, "понимая" это, пытается запустить воздух снова: «оконные клапаны» и многие другие штучки в составе окна. Бесполезно! Не работает! Промерзает! Не справилось окно с этой задачей!

Окно – элемент стеновой или кровельной конструкции, предназначенный для сообщения внутренних помещений с окружающим пространством, естественного освещения помещений, их вентиляции, защиты от атмосферных, шумовых воздействий ...ГОСТ 23166-99.

Строительная отрасль дала Окну задачу вентиляции! Больше некому, ведь! Окно как может, пытается решить.

**А, что значит вентиляция?**

*Вентиляция (от лат. ventilatio — проветривание) — процесс удаления отработанного воздуха из помещения и замена его наружным. Википедия.*

Воздух должен заменяться на новый уличный 1 раз в час (СНиП 31-01-2003) или 3м.куб/час на 1 кв. метр площади (СП 54.13330.2011). Т.е там, где мы спим 1 раз в час воздух должен полностью заменяться на новый уличный. Как это сделать с помощью окна, когда на улице 20 гр. минуса или за окном московская кольцевая? Навряд ли человек-клиент, справится с этой задачей с помощью окна! Холодно, хлопотно, шумно, опасно! Он скорее не будет открывать окна вообще! Что происходит при этом?

Протокол № С/4734-4754/172 – это результаты исследования воздуха в закрытой, в течении суток, квартире города Новосибирска. Это к примеру... Обнаруженная концентрация Аммиака 0,12 мг/куб.метр (ПДК 0,04), т.е выше в 3 раза. Обнаруженная концентрация Формальдегида 0,02 мг/куб.метр (ПДК 0,003) . т.е выше в 6,7 раза. Формальдегид – один из самых опасных и распространённых канцерогенов! Это газовая камера, в которой находиться не желательно! И жителям этой квартиры важно было узнать об этом. Им важно было осознать, зачем надо проветривать. Кислород важен для жизни каждой клетки человека. Углекислый газ человек выдыхает, и он опасен в больших концентрациях. Содержание в воздухе 5% CO2 опасно для жизни человека. При 0,1% ухудшается внимание на 30%, наступает усталость, увеличивается сердцебиение и повышается давление. Очень важно, что бы у нас дома было много кислорода и мало углекислого газа.

**Надо проветривать! Регулярно! 1 раз в час!**

**Задача 1:**  
рассчитать количество кислорода и углекислого газа в спальне.

*Исходные данные:*

1. Помещение 17 кв. метров. Потолки 2,7 метра.
2. Находятся два взрослых человека, спят.
3. Время 8 часов
4. Окна закрыты, воздухопроницаемость 2 куб.м в час/кв.метр

*Результаты расчётов:*

Количество кислорода уменьшилось с 20% до 19,5%.  
Количество углекислого газа увеличилось с 0,04% до 0,45%.

Вряд ли в этой комнате можно выспаться и восстановить силы. Вряд ли возможно сохранить здоровье!

**Задача 2:**  
рассчитать количество кислорода и углекислого газа в школьном классе.

*Исходные данные*

1. Помещение 66 кв. метров, потолки 3 метра
2. Находятся 25 детей 10-и лет
3. Время 2 часа
4. Окна закрыты, воздухопроницаемость 2 куб.м в час/кв.метр

*Результаты расчётов:*

Количество кислорода уменьшилось с 20% до 19,8%.  
Количество углекислого газа увеличилось с 0,04% до 0,2%.

Вряд ли в этом классе можно рассчитывать на успеваемость. Вряд ли это правильно держать детей в газовой камере и заставлять учиться. Почему здоровье наших детей зависит от памяти и настроения учителя? Откроет он окно или нет?

По данным Минздрава заболеваемость детей в возрасте от 0-14 лет болезнями дыхательных органов в 2010 году составила 25 млн. 507 тыс.700 случаев, что составляет 62,4% от общего количества случаев заболеваний в этом году. Т.е самая распространённая болезнь детей у нас в России – это болезнь дыхательных органов. «Рак, в отличие от других заболеваний, имеет бесчисленное множество вторичных причин возникновения. Но даже для рака, есть всего одна основная причина. Грубо говоря, основная причина рака — это замена дыхания с использованием кислорода в теле нормальной клетки на другой тип энергетики — ферментацию глюкозы» Отто Генрих Варбург 883-1970 немецкий биохимик, доктор и физиолог, лауреат Нобелевской премии, член Лондонского королевского общества.



**А зачем продавцы окон говорят это заезженное слово "ПРОВЕТРИВАЙТЕ"?**

Вы знаете ответ на этот вопрос – мы боремся с конденсатом. Мы не хотим, что бы окно считали плохим, поэтому мы говорим – проветривайте! И всё! И наплевать всем на то, что попадает нам в рот! Мы ведь этого не видим! В воздухе нет этикеток с надписями! Мы дышим неосознанно! Мы не думаем о том, что сейчас нам надо дышать, а сейчас не надо дышать!

Конденсат – это вовсе не проблема окна!

Надо сказать спасибо конденсату, что он напомнил нам о проветривании! Раз уж Окно и мы вместе с ним, остались крайними в вопросе проветривания, то надо решать этот вопрос должным образом! Если не решать, то, по крайней мере, уведомлять человека-клиента не только о хороших качествах окна, но и о плохих! И делать это не абы как, а как следует. Может быть лучше оставить старые окна!? Уж точно человек будет здоровее со старыми деревянными окнами! И уж точно человек-клиент должен знать об этом не только с точки зрения неприятных капель конденсата на стекле! И должен знать об этом именно от нас "оконщиков"! Мы установили окон в России не меньше 300 млн. штук и имеем отношение к этой проблеме. Мы её создали! Я не сгущаю краски, я говорю как есть! Надо решать проблему там, где уже стоят окна, специальным устройством проветривания не связанным с окном! А также не увеличивать размер этой проблемы! И в этом, я считаю, заключается наша с вами ответственность! **SIEGENIA-AUBI предлагает замечательное решение этой проблемы – проветриватели AEROPAC SN и AEROVITAL с функцией очистки воздуха!** Это не единственное решение, но я считаю его самым лучшим по экономическим, техническим и эстетическим соображениям! Я призываю оконщиков присоединиться к идее изображённой на фото.



Дополнительные мотивы для покупки:

1. Избавьтесь от городской пыли дома.
2. Избавьтесь от городского шума дома.



Когда мы проветриваем через окно, то весь городской воздух попадает к нам в квартиру и в наши лёгкие. По данным Росстата в атмосферу нашей страны выбрасывается ежегодно 20 000 000 000 кг загрязняющих веществ только от стационарных источников. И еще два раза по столько выбрасывают в воздух 35 млн. автомобилей.

Итого не менее 60 млн. Тонн. И мы этим дышим. А это по 400 кг на душу населения. (Справка: г.Норильск - 11000 кг на душу населения, продолжительность жизни на 10 лет меньше, чем в среднем по России).

На улице мы вряд ли сможем, что-то кардинально поменять. Но дома уж можем точно! Зачем брать в рот то, что можно не брать! Такие дела!

Я занимаюсь продвижением этой идеи чуть более года, и клиенты и многие из вас уже понимают, о чём идёт речь. В 2012 году я продал 1000 приборов. В этом году продаж 10 000 приборов. В 2014 году 25 000 приборов. В 2015 году 50 000 приборов. Это огромный благородный рынок, на котором приятно зарабатывать деньги. И не удивляйтесь, если у вас в офисах продаж будут спрашивать проветриватели AEROPAC SN! Я всё буду делать для этого!

**Я готов научить вас всему, что знаю сам! Я за честную продажу окна в России! Будьте здоровы и живите долго и беззаботно!**



## Интервью

## В преддверии выставки BUILDEX'2013

**Приближается долгожданная весна! Не ошибусь, если скажу, что это любимое время года не только поэтов, но и представителей оконной индустрии! Это и старт долгожданного – после зимнего затишья – сезона, да и кроме того близится важное событие – Международная строительно-интерьерная выставка BUILDEX'2013!**

Это масштабное мероприятие проводится на самой лучшей выставочной площадке России и собирает огромное количество специалистов, которые за 4 дня обмениваются всеми наработками, достижениями в области строительства и интерьерной отделки.

Накануне этого грандиозного события мы встретились с двумя нашими давними друзьями. С SIEGENIA-AUBI их связывает многолетние и плодотворные отношения, проверенные временем.

Эти люди знакомы, наверное, каждому, кто работает на оконном рынке Поволжья: руководитель ТК «Комплект Навигатор» – Ишмаков Игорь Леонидович и ведущий технический специалист компании «Окна-Титан» – Лаунин Олег Валерьевич. Профессионалы оконной отрасли, они уже долгие годы проявляют преданность продуктам SIEGENIA-AUBI. Именно у них, у наших верных друзей, хочется узнать, чего они ожидают от наступившего года и, в частности, от приближающейся выставки.

**– Игорь Леонидович, Олег Валерьевич, здравствуйте! Скажите, пожалуйста, что вы ожидаете от года наступившего? И чем был примечателен ушедший год?**

И.И.: Наступивший 2013 год «Комплект Навигатор» встретил с оптимизмом и новыми планами по развитию существующих и освоению новых направлений. Основанием для этого служат достижения года прошедшего. Все что планировалось на 2012 год мы достигли. Мы получили не только количественное но и качественное развитие.

Вышла на качественно новый уровень служба технической поддержки клиентов. Обновлен Интернет-сайт компании, на страницах которого легко и просто можно увидеть всю предлагаемую гамму комплектующих. В этом вы можете убедиться зайдя на сайт [www.fkkn.ru](http://www.fkkn.ru) или по ссылке <http://www.siegenia-aubi.ru/ru/00003/0003/index.html>

О. Л.: В прошлом году ярко наметилась тенденция, что люди стали больше думать о качестве продукта, который потребляют. Стали меньше экономить на том, что непосредственно связано с их здоровьем. Хорошее не может быть дешёвым – это аксиома, которая имеет право жить. Я в этом убедился, начал в прошлом году движение в этом направлении. Понял, что делаю правильно! В наступившем году планирую развивать новые направления, связанные с оконным бизнесом. Главное – не стоять на месте! Необходимо применять все те новые методики, которые работают уже в Европе. Мы и так слишком долго отставали в России, я говорю об оконном бизнесе, теперь же мы просто не имеем право это делать.



Ведущий технический специалист компании «Окна-Титан» – Лаунин Олег Валерьевич

Руководитель ТК «Комплект Навигатор» – Ишмаков Игорь Леонидович

Считаю, что все условия для развития у нас есть! Как в прошедшем году, так и в наступившем мы ищем новые знакомства, встречаемся, доносим все новинки до потребителя, выявляем потребности. Проводим семинары не зависимо от времени года. Семинар у нас – это, прежде всего, диалог. Наша задача - услышать, выявить потребность, дать решение.

**– Коллеги, как, на ваш взгляд, можно привлечь и удержать Клиента? Что является основой крепких партнёрских отношений?**

О.Л.: А это наш большой секрет! (смеётся) Если серьёзно, стабильностью отношений, чтобы в нас были уверены! Мы всегда на связи, готовы помочь и соответствовать всем требованиям клиента. Мы всегда стараемся быть готовы решить любой вопрос. Если наш клиент что-то где-то увидел и захотел сделать так же, он может быть уверен, будет именно так сделано, как он хочет, но с учётом всех требований и нормативов оконных стандартов!

И.И.: Близость к партнерам, открытость при построении отношений и хороший сервис. Это те составные и неотъемлемые части нашей работы, которые и являются основой доверительных отношений! Сплоченный коллектив с многолетним опытом работы позволяет нашим партнерам быть уверенными в своем будущем!

**– Интересно получилось, коллеги, ваши ответы очень сильно пересеклись в предыдущем вопросе! В общем, можно вывести некую беспроблемную формулу: стабильность, честность, открытость, профессионализм! Слушая вас, я ещё раз убеждаюсь, насколько вы увлечённые и, в самом хорошем смысле, упрямые люди! Поделитесь секретом, откуда вы черпаете столько сил и вдохновения для своего успешного дела?**

И. И.: Нет никакого секрета! Просто когда большую часть жизни заполняет работа и то, что вы делаете, вы любите, это приводит к успеху. Семья также имеет огромное значение, особенно когда мы вместе работаем.

В прошлом году у нас родился маленький и новый член семьи, это первая моя внучка. Те, кто пережил столь радостное событие меня поймут.

О.Л.: Основной двигатель – это материальный достаток, который я достигаю, делая любимую работу, получая при этом моральное удовлетворение. Хобби, приносящее доход – цель многих людей!

**– Впереди самое ожидаемое событие в оконном бизнесе – выставка BUILDEX'2013! Огромное количество специалистов высокого класса соберутся в одном месте всего на 4 дня. Что бы вы хотели получить от этой выставки?**

О. Л.: На самом деле, всё то, что и каждый посетитель выставки – увидеть новые направления для себя, которые вызовут интерес, установить новые полезные знакомства... Ну конечно, не только наладить новые контакты, но и познакомиться со старыми товарищами, с которыми мы уже не первый год на оконном рынке и уже многое нас объединяет! Хотел бы пожелать коллегам успехов, сил, здоровья для того дела, которое мы все выбрали для себя! Но и не забывать про своих дорогих и близких людей. В первую очередь, про семью!

И. И.: Выставка - это платформа для общения между специалистами, возможность встретиться с партнерами, получить новые контакты, идеи и взглянуть на происходящее со стороны.

**- Спасибо огромное, Игорь Леонидович, Олег Валерьевич, что нашли время для этого интервью! Игорь Леонидович, позвольте поздравить Вас с таким важным событием, как рождение внучки! Пусть растёт здоровой и счастливой! Дорогие коллеги, желаем вам достижения всех поставленных целей! И, конечно же – весеннего настроения!**

Интервью провела Елена Филилеева  
редактор SIEGENIA-AUBI NEWS.

## TITAN AF: высокая мода на Дальнем Востоке

**Дальний Восток – это самый далекий от столиц регион России. Уникальные географическое положение и природно-климатические условия делают этот край совершенно особым, непохожим на остальные территории страны. Есть свои отличия и у оконного рынка региона – это и более сложная и длительная логистическая цепочка, небольшое число дилеров и значительное конкурентное влияние со стороны азиатских производителей фурнитуры. Представлять интересы SIEGENIA-AUBI и эффективно продвигать продукцию компании в этих условиях более чем непросто, но сотрудники Дальневосточного филиала – настоящие профессионалы своего дела – не привыкли бояться сложных задач.**

На Дальнем Востоке у SIEGENIA-AUBI есть давние партнеры и клиенты, которые со временем стали просто хорошими друзьями. Одним из самых давних и надежных партнеров SIEGENIA-AUBI является компания «Мастер Билл», лидер среди производителей светопрозрачных конструкций в Дальневосточном Федеральном Округе. Предприятие было основано в 1997 году, начав свою деятельность с продажи строительных материалов в Южно-Сахалинске. В 1998 году было открыто предприятие по производству пластиковых окон «Мастер Билл» в том же городе. В 1999 году начались поставки готовых пластиковых окон из Южно-Сахалинска в Хабаровск.

В 2000 году «Мастер Билл» открывает завод по производству пластиковых окон в Хабаровске. Тогда это был маленький цех площадью всего 250 квадратных метров. Примерно через пять лет предприятие выросло в полноценный завод с замкнутым циклом производства с цехами общей площадью более 7000 квадратных метров и стало самым крупным производителем светопрозрачных конструкций на Дальнем Востоке. Автоматические линии, оснащенные оборудованием известных мировых производителей, в комплексе с управляющим программным обеспечением, плюс жесткая система контроля качества на всех участках производства и 100-процентный контроль изделий на заключительном этапе сборки гарантируют высокое качество выпускаемой продукции.

С самого начала работы по производству окон «Мастер Билл» отдал предпочтение высокому качеству и надежности настоящей немецкой фурнитуры Favorit, делая ставку на долговременные партнерские отношения с SIEGENIA-AUBI. Когда в 2010 году на рынке была

представлена инновационная фурнитура TITAN AF, компания «Мастер Билл» – одна из первых в России - заявила о своем намерении перерабатывать фурнитуру нового поколения от компании SIEGENIA-AUBI. Данный переход был успешно осуществлен, и компания стала одним из самых крупных переработчиков TITAN AF в восточной части России.

Региональная структура сбыта «Мастер Билл» охватывает все территории Дальнего Востока. Сбыт осуществляется через сеть региональных представителей, дистрибьюторов и дилеров. Практически в каждом крупном городе Дальнего Востока есть розничный дилер, работающий по франчайзи «Мастер Билл». Компания осваивает и территориально отдаленные рынки сбыта, осуществляя контейнерные поставки продукции в Магадан, Анадырь, Петропавловск-Камчатский, Якутск. Эти регионы славятся своим суровым климатом. Все эти испытания фурнитура TITAN AF с честью выдержала и компания «Мастер Билл» уверена, что их окна не подведут.

«Мастер Билл» сегодня – это узнаваемый потребительский бренд, означающий качество, стабильность, надёжность. Можно смело утверждать, что «Мастер Билл» сегодня – законодатель мод оконного рынка на Дальнем Востоке. На протяжении 2012 года, к представителям компании SIEGENIA-AUBI неоднократно обращались оконные компании, которые хотели «производить у себя окна с фурнитурой как у «Мастер Билла». А это означает лишь одно – «Мастер Билл» ввел моду на Titan AF!

Редактор SIEGENIA-AUBI NEWS Константин Миськевич.





**Кроссворд**

**Разгадайте кроссворд и составьте ключевое слово, характеризующее компанию СИГЕНИА-АУБИ и её продукцию.**

Впишите ключевое слово:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

По горизонтали:

1. Универсальный проветриватель с защитой от пыли, рекуперацией тепла и полным комфортом.
2. Название детского приюта в Подмоскowie, которому помогают сотрудники Представительства фирмы «СИГЕНИА-АУБИ КГ».
3. Элемент фурнитуры, ответ к детской загадке: «Два конца, два кольца, а посередине – гвоздик».
4. Раздвижная светопрозрачная конструкция.
5. Населенный пункт в Германии, где находится главный офис «СИГЕНИА-АУБИ».
6. Город в Германии, где производят замки KFV.
7. Электромеханический многозапорный замок.
8. Инновационная комплексная программа замков и многозапорных замков, позволяющая заботиться о безопасности при пожаре и возникновении чрезвычайных ситуаций.
9. Фурнитурная система Si-Au для ПВХ и деревянных конструкций.
10. Оконный проветриватель.

По вертикали:

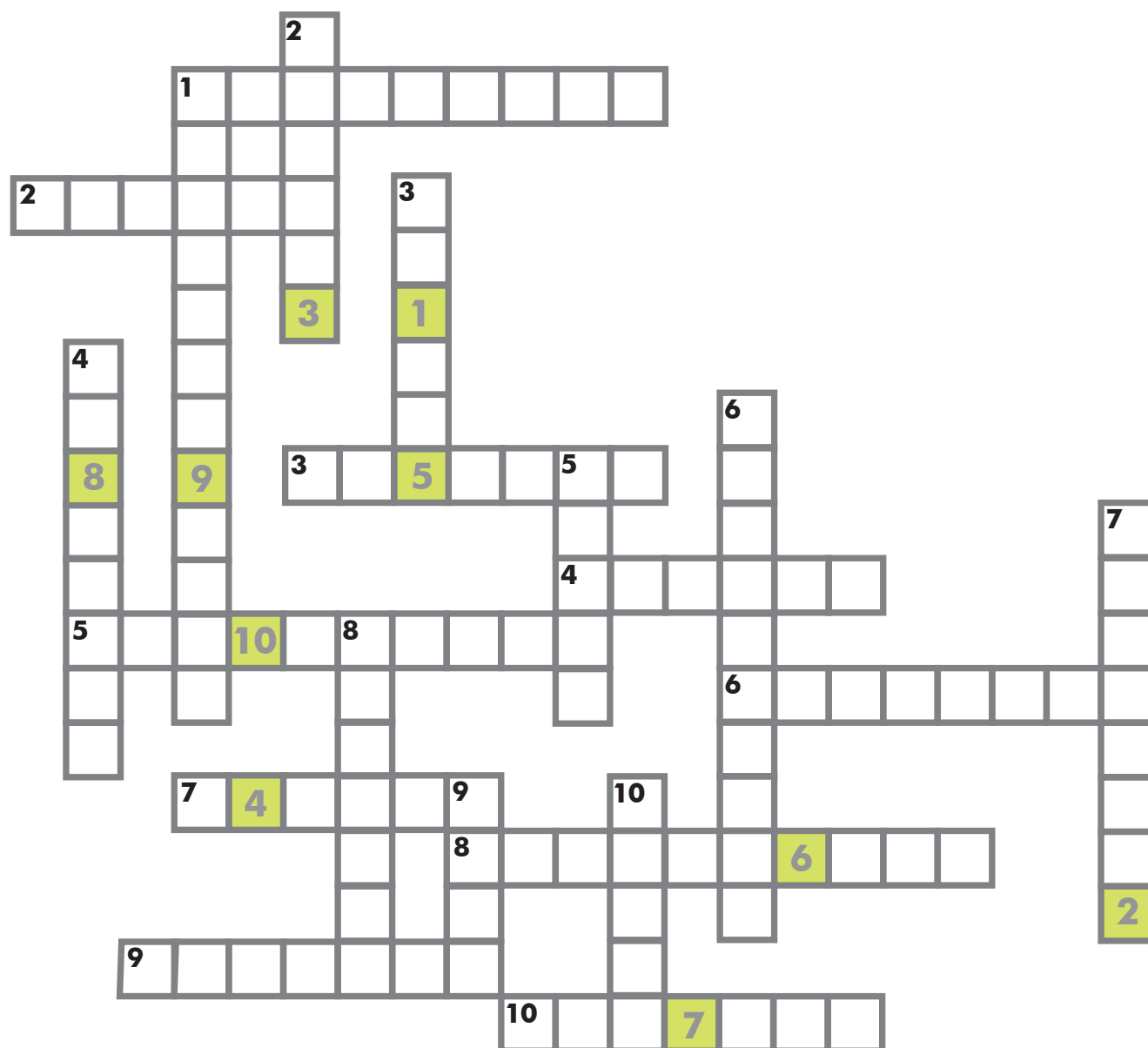
1. Интегрированная система наблюдения за состоянием окон для большей безопасности экономии энергии.
2. Одна из основных частей запорной стороны фурнитурной обвязки.
3. Установка фурнитуры на профильные системы.
4. Совокупность действий, направленных на быстрое и своевременное получение контрагентами продукции Si-Au.
5. Полуфабрикат, отвечающий за прижим.
6. Документ о соответствии продукции Si-Au стандартам качества.
7. Крупномасштабное мероприятие, в котором принимает участие СИГЕНИА-АУБИ для демонстрации своей продукции.
8. Вид учебного занятия для клиентов и партнеров, проводимого отделом обучения и технического сервиса, с целью повышения квалификации и получения новых знаний о продуктах Si-Au (Контактное лицо – Пискарев Роман: roman.piskarev@siegenia-aubi.com).
9. Сюда обычно рекомендуют обратиться для получения необходимой информации.
10. Продавец фурнитуры Si-Au.

Для успешного решения кроссворда воспользуйтесь информацией на нашем сайте [www.siegenia-aubi.ru](http://www.siegenia-aubi.ru)

Желаем удачи!

**Первые 10 самых сообразительных читателей, приславших правильный ответ на электронную почту [olga.ivanova@siegenia-aubi.com](mailto:olga.ivanova@siegenia-aubi.com), получат специальные призы от редакции SIEGENIA-AUBI NEWS.**

Кроссворд составили:  
Белянчикова Татьяна  
и Шемберггер Алексей



**КОМПАНИЯ SIEGENIA-AUBI**

**ПРИГЛАШАЕТ ВАС НА СВОЙ СТЕНД!**  
НА МЕЖДУНАРОДНОЙ СТРОИТЕЛЬНО-ИНТЕРЬЕРНОЙ ВЫСТАВКЕ

ПАВИЛЬОН: 3  
ЗАЛ: 14  
СТЕНД: 14-300

**2 - 5 АПРЕЛЯ 2013**  
МОСКВА. МВЦ "КРОКУС ЭКСПО"

Электронный билет на сайте: [www.builDEX-expo.ru](http://www.builDEX-expo.ru)

Вырежьте по контуру и воспользуйтесь приглашением на выставку BUILDEX'2013. Регистрация посетителей обязательна. Для регистрации получите электронный билет на сайте [www.builDEX-expo.ru](http://www.builDEX-expo.ru) или заполните анкету при входе на выставку.

**Дорогие читатели! Для повышения качества работы по выпуску корпоративного издания департамент PR просит вас ответить на следующие вопросы:**

Есть ли у вас информация, которая могла бы быть интересной нашим сотрудникам и опубликована в нашем издании? Если да, то расскажите об этом как можно подробнее.

Есть ли у вас какие-либо идеи по улучшению нашего корпоративного издания? Если да, то составьте, пожалуйста, список ваших рекомендаций.

Если вы были связаны со значимым для компании событием, не могли бы вы дать интервью?

Хотите ли вы поучаствовать в создании корпоративного издания в качестве журналиста и написать о жизни нашей компании? Если да, то свяжитесь, пожалуйста, с департаментом PR.

Ваши письма присылайте на [info-ru@siegenia-aubi.com](mailto:info-ru@siegenia-aubi.com)

Главный редактор «SIEGENIA-AUBI NEWS»  
Дмитрий Крафт