

ВІСНИК

ЩОМІСЯЧНЕ
ІНФОРМАЦІЙНО-
АНАЛІТИЧНЕ ІНТЕРНЕТ
ВИДАННЯ. УКРАЇНА. КИЇВ
ТРАВЕНЬ 2017

ЛІДЕРІВ ДВЕРНОГО РИНКУ

ВИПУСК №1

Лідери  дверного ринку



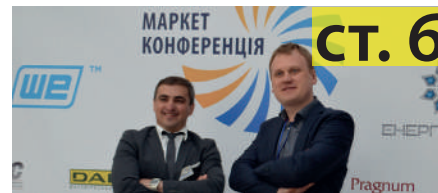
**INTERBUILDEXPO 2017 – ПОДІЯ №1
У БУДІВЕЛЬНОМУ ЖИТТІ УКРАЇНИ!**



**НОВИЙ ЕТАП ПОПУЛЯРИЗАЦІЇ
ПРОДУКЦІЇ ТМ KALE KILIT В УКРАЇНІ**



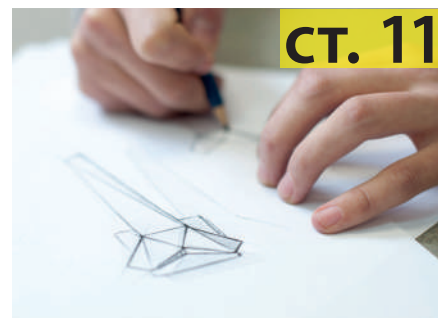
**ДРУГА ПРОМИСЛОВА
МАРКЕТ-КОНФЕРЕНЦІЯ**



УКРАЇНСЬКА ТОРГОВА ГРУПА ЛІОМ

ГОРОД ДВЕРЕЙ: НОВИЙ ФОРМАТ

КОНКУРС MANIGLIA NUOVA





Євген Потьомкін — власник компанії Модус, ініціатор створення клубу Лідери дверного ринку



Ірина Большук — керівник проекту Лідери дверного ринку.
Тел. (093) 517-09-68, bolshukirina@gmail.com



Тетяна Поліщук — менеджер проекту Лідери дверного ринку.
Тел. (093) 501-65-46, liderdr@ukr.net

ПРОЕКТ ЛІДЕРИ ДВЕРНОГО РИНКУ

МЕТА ПРОЕКТУ

Лідери дверного ринку — це клуб спеціалістів дверного ринку, мета якого створити майданчик для спілкування всіх учасників галузі: виробників і продавців дверей, постачальників комплектуючих, матеріалів та обладнання для виробництва.

ЗАДУМ

Створити ресурс, який даватиме можливість учасникам дверного ринку:

- просувати свій товар та знаходити нових партнерів;
- доносити свої ідеї іншим учасникам ринку;
- брати участь у спеціалізованих заходах;
- користуватися базою контактів, які збирає журнал;
- бути в курсі новин дверного ринку України та світу;
- користуватися перевіреною аналітичною інформацією, яка друкується в журналі.

Вісник Лідерів дверного ринку – це щомісячна електронна газета про актуальні новини дверної галузі. Будьте завжди в курсі!

Ми орієнтуємося на тих, хто не стоїть на місці!

З питань розміщення реклами та участі в спеціалізованих заходах звертайтеся за тел. (093) 501-65-46 – Тетяна.



якому зібралися передові виробники та продавці дверей і комплектуючих, був повністю заповнений виставковими стендами. Така тенденція простежується останні кілька років, і це свідчить про відродження виставкової діяльності в Україні.

Традиційно можна було зустріти такі передові компанії, як: Папа Карло, AGT Plus, Verto, SPV, MODUS, Полімерсервіс, Straj, SteelGuard, Новий світ, Двері Портала, Юна двері, Domberg, Vlast, Альтеза, Прайд, Всі двері, Еко-комплект, Clavis, Very Dveri, Hafele, Леодрев, Альянс БЦ, Вінзор, Neman, VPorte.

У ході виставки проходили також спеціалізовані конференції та майстер-класи.

Зведені аналітичні дані від організаторів показали, що близько 30% відвідувачів виставки відзначили зацікавленість до продукції групи – двері/фурнітура. А це 8000 потенційних партнерів і клієнтів.

INTERBUILDEXPO 2017 – ПОДІЯ №1 У БУДІВЕЛЬНОМУ ЖИТТІ УКРАЇНИ!

З 29 березня по 1 квітня у ВЦ КиївЕкспоПлаза проходила щорічна будівельна виставка InterBuildExpo, яка зібрала близько 27 тис. відвідувачів із різних куточків України та світу.

Слід зазначити, що цього року павільйон, в

ЗАМКИ ТА ДВЕРНА ФУРНІТУРА

* При замовленні отримайте 30% знижку




ПРО-САМ

т.(057) 760-15-15
т.(050) 303-29-64



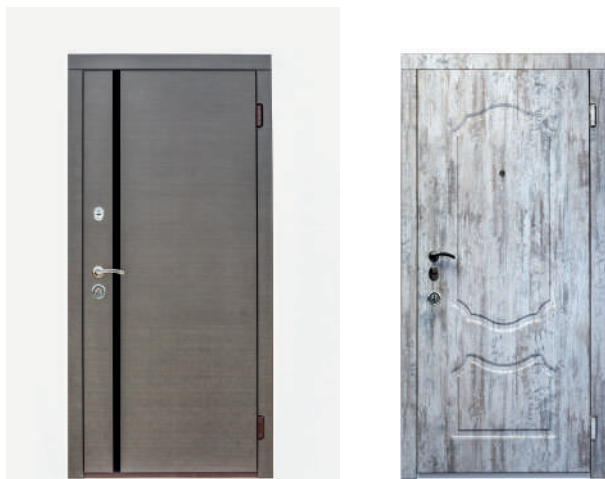
УКРИНВЕСТ




Шерлок

www.ukrinvest3000.ua

ТОВ «ФАБРИКА СТАТУС»



Новинка! Житомирський завод вхідних дверей ТОВ «ФАБРИКА СТАТУС» розробив нову серію дверей з 3-ма контурами ущільнення в середньоціновому сегменті.

Двері – не лише візитівка вашого приміщення, а й захист і декоративний елемент оздоблення. Одні обирають якість та естетику, інші – ціну, а хтось прагне об'єднати все. Саме тому фабрика розробила нову серію дверей з 3-ма контурами ущільнення в середньому ціновому сегменті. Для цієї серії створили нову дизайнерську лінію МДФ накладок, що задовольнить найвибагливішого клієнта. У цій серії поєднали все: європейську якість, надійність та цінову політику, наближену до українських реалій.

КОМПАНІЯ HAFELE

Компанія HAFELE постійно розвиває напрямок по створенню комплексних рішень для організації простору у будь-якому приміщенні, розробляє інноваційну та функціональну фурнітуру. Їй належить ноу-хау у сфері проектування і виробництва розсувних систем.

Прикладом є система для одно- та двостулкових розсувних дверей HAFELE SLIDO CLASSIC 80-I, які при відкритті зникають у порожнині всередині стіни. Це дає можливість розмежувати простір між вітальнею і кухнею, коридором і залом та у разі необхідності, перетворити два приміщення в одне.



КОМПАНІЯ МОДУС



Автоматичні пороги SCE - ефективне рішення для перекриття щілин під дверима. Пороги використовуються для шумоізоляції, світлоізоляції, димоізоляції, пожежостійкості і захисту від протягів та комах. Механізм автоматичних порогів працює за допомогою кнопки, розташованої на торці. Кнопка при натисканні (закриття дверей) опускає поріг, який щільно закриває щілину під дверима. Це створює ефективний бар'єр, який буде оберігати вас від поривів холодного вітру, поширення диму, неприємних запахів, пилу і зовнішніх кліматичних впливів.

Автоматичні висувні пороги встановлюються на всі види дверей, включаючи одно- і двостулкові дерев'яні металеві, алюмінієві, протипожежні та ПВХ, а так само на ворота.

СПЕЦІАЛІЗОВАНА КОНФЕРЕНЦІЯ «KALE KILIT. НОВИЙ ЕТАП РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ» ЗІБРАЛА ПЕРЕДОВИХ ГРАВЦІВ ДВЕРНОГО РИНКУ.

27 квітня в Києві відбулася спеціалізована конференція, присвячена темі: «Kale Kilit. Новий етап розвитку в Україні». Ініціатором та організатором зустрічі була компанія «Блумі», яка з 2017 р. стала офіційним дистриб'ютором продукції ТМ Kale Kilit в Україні.

Відтепер розпочинається новий етап популяризації продукції та розвитку про-

фурнітури, зокрема, Омис, ТМ STEELGUARD, Сталь-М, Катеринославська Дверна Артіль, Metr-Door, Патріот, Брама, Феран, Bastion та багато інших.

Програму конференції було побудовано таким чином, щоб максимально дати відповіді на всі можливі запитання, що стосуються асортименту та подальшого розвитку ТМ «KALE KILIT» в Україні.

Учасники заходу мали мож-



у вигляді високотехнологічної фабрики та новинками продукції для дверного ринку України. Представники ТОВ «Блумі» також презентували нову програму мотивації для постійних клієнтів, яка має стати додатковим імпульсом розвитку продажів.

У ході конференції відбулося знайомство з представниками компанії Kale Kilit. Кожен учасник заходу мав можливість особисто познайомитися з ними та отримати відповіді на запитання.

На завершення офіційної частини було організовано святковий гала-вечір, фуршет та фотозйомку.

Даний захід став місцем пошуку відповідей на запитання, нових корисних знайомств і можливостей розвитку власного бізнесу.

ЖИТТЯ В БЕЗПЕЦІ РОЗПОЧИНАЄТЬСЯ З KALE KILIT ТА ПРОДОВЖУЄТЬСЯ З KALE KILIT...



дажів на території України.

У конференц-залі готелю Братислава зібралося близько 140 учасників. Там були представники фабрик із виробництва металевих та міжкімнатних дверей, продавці дверей й

ливість ознайомитися з асортиментом ТМ «KALE KILIT» – механічними замками, циліндрами, біометричними системами доступу, електронними системами та замками; виробничими потужностями



Організатор конференції:
ТОВ «Блумі»



ПРОМИСЛОВА МАРКЕТ-КОНФЕРЕНЦІЯ. ЧОМУ ВАРТО ВІДВІДУВАТИ ТАКІ ЗАХОДИ ДВЕРНИМ КОМПАНІЯМ!

21 квітня в Києві на території Торгово-промислової палати України відбулася ПРОМИСЛОВА МАРКЕТ-КОНФЕРЕНЦІЯ. Цього року вона набула загальногалузевого характеру та була присвячена питанням інвестування в розвиток промисловості.

Програма зустрічі включала виступи авторитетних і компетентних спікерів. Тут були присутні представники таких установ, як Торгово-промислова палата України, ДП «Укрпромзовнішекспертиза», ДУ «Адміністрація вільної економічної зони» Брест, Державна інноваційна фінансово-кредитна установа, Inter Media

Group. Та це далеко не повний перелік. Були і власники успішних українських компаній, які ділилися досвідом ведення бізнесу, виходу на міжнародний рівень, формуванням пізнаваного бренду. Офіційний блок конференції містив корисну інформацію для власників і керівників компаній незалежно від сфери діяльності, адже піднімалися такі теми, як інвестиції, державний вплив на ведення бізнесу, можливості розвитку та стан економіки України.

Конференція також стала виставковим майданчиком для презентації продукції різних галузей промисловості. Не обійшлося і без участі представ-

ників дверного ринку. Зі своїм виставковим стендом була представлена компанія Very Dveri. Її власник, Денис Мельников, зазначив, що участь його компанії в подібних заходах – це насамперед контакт із потенційними клієнтами та кроки на шляху розвитку власного бізнесу. Very Dveri – відносно молода, але дуже амбіційна та активна компанія. Вона вже сьогодні має власне пізнаване ім'я, корпоративний стиль, чітко сформовані цілі, далекоглядні плани та нестандартний підхід у веденні бізнесу. І це їхня запорука успіху.

Організатором конференції стала компанія «Енергія Води». Захід проходив за підтримки Конфедерації будівельників України та Торгово-промислової палати України.



УКРАЇНЬСЬКА ТОРГОВА ГРУПА ЛІОМ СПІЛЬНО З ПАТРУЛЬНОЮ СЛУЖБОЮ МВС УКРАЇНИ ПРОВЕЛА СЕРІЮ НАВЧАЛЬНИХ СЕМІНАРІВ.

20 та 27 квітня Українська Торгова Група ЛІОМ спільно з патрульною службою МВС України провела серію навчальних семінарів для основного складу спецпідрозділу патрульної служби. Формат семінарів був побудований за принципом круглого столу – пряме обговорення наявних питань і проблем.

Оскільки патрульна служба не тільки фіксує випадки крадіжок, а й проводить роз'яснювальні роботи з потерпілими, основна мета семінарів полягала у необхідності з'ясувати основні причини високої статистики квартирних крадіжок та отримати реальні поради щодо захисту квартир та осель.

Невтішна статистика квар-

тирних крадіжок свідчить, що в більшості випадків грабіжники потрапляють в оселю через вхідні двері.

В основному потрапляння через вхідні двері відбувається шляхом:

1. Фізичного зламу замків, циліндрів;
2. Підбору коду секрету (робота відмичками);
3. Фізичний злам, нівечення дверей.



Також слід зазначити, що майже 50% пограбувань відбуваються за наявної системи охорони житла.

У ролі спікера на семінари було запрошено **Олександра Рубаху (власника компанії «Медведь»)**. Олександр Рубаха – спеціаліст високого класу в сегменті аварійного відкриття замків, циліндрів та сейфів.

За його більш ніж 20-річний досвід роботи назбиралося досить багато цікавої та практичної інформації. Окрім особистої практики та корисних порад, Олександр Рубаха наочно продемонстрував співробітникам патрульної служби основні способи, за допомогою яких відбувається потрапляння в приміщення. Це:

- злам циліндра;
- вибиття циліндра;
- відкриття замка / циліндра за допомогою відмичок та за допомогою самоімпресії.

Основною причиною такої високої статистики квартирних пограбувань є те, що:

1. Понад 85% входних дверей, які купуються на ринку України, є дуже низького класу безпеки;

2. Сама конструкція таких дверей є досить простою, що в свою чергу дозволяє досить легко відігнути/пошкодити/зламати двері;

3. Захисна фурнітура в таких дверях як правило або відсутня, або не несе взагалі будь-якої безпеки, тобто дозволяє досить легко та у короткий проміжок часу пошкодити/зламати замки та циліндри;

4. У більшості випадків у таких дверях встановлюються замки та циліндри китайського виробництва, які не мають жодної функції безпеки;

5. Підбір коду секрету в таких зам-

ках та циліндрах не становить великих труднощів (навіть для некваліфікованого грабіжника).

Усе це зумовлене насамперед мінімальною обізнаністю та низькою культурою громадян у питаннях безпеки особистого житла. Також не менш важливою причиною великої кількості квартирних пограбувань є малий відсоток наявності на ринку справді кваліфікованих і підготовлених фахівців продажу замків та циліндрів.

На що ж передусім слід звертати увагу, займаючись питан-

ням безпеки власної оселі?

1. Найголовніше раз і назавжди розвінчати для себе два основних міфи.

«Усі замки відкриваються, тому для чого переплачувати», – цей міф нав'язали продавці неякісних, дешевих дверей, замків і фурнітури. Є досить серйозні речі для захисту власної оселі.

«Є такий замок, який не можна відкрити, він дає 100% гарантії», – це помилкове судження. Ніщо у цьому світі не може давати 100% впевненості (найбезпечніший автомобіль не

ронна система – це єдина панацея, яка врятує від крадіжок. Ні, ні та ще раз ні. Як показує статистика, майже 50% пограбувань відбуваються за наявної активної сигналізації. Отже, захист – це хороші двері, це якісні замки/циліндри з високим класом безпеки, це якісна захисна фурнітура, це наявність охоронної сигналізації і, не менш важливо, – це хороші стосунки з сусідами.

3. Використовувати замки та циліндри тільки європейського виробництва, якість і клас безпеки яких підтверджують-

ся відповідними сертифікатами. За змогою, купувати замки та циліндри із запатентованим профілем ключа. Це дозволить уникнути несанкціонованого копіювання ключа.

4. Обов'язкове використання правильної захисної фурнітури, якість якої підтверджується

відповідними сертифікатами.

5. Правильне зберігання та використання ключів до власної оселі. Необхідно завжди пам'ятати, що у сучасному світі є достатня кількість пристроїв, за допомогою яких можна в короткий спосіб виготовити копії ключів, профілі яких є незапатентованими.

6. Навчання дітей щодо поведінки з ключами.

З повагою,

*Андрій Омельченко
Директор Української
Торгової Групи ЛІОМ*



може гарантувати 100% безпеки). Так само і замки та циліндри. Основне завдання замків і циліндрів – подарувати час і безпеку.

Для того щоб відкрити будь-який замок чи циліндр, необхідні 3 основні умови: час, інструмент і навичка оператора, який працює цим інструментом. Якщо відсутня одна з умов, тоді замок чи циліндр можна вважати таким, який відкрити неможливо.

2. Захист – це комплексне питання. Не варто вірити в помилкове твердження, що охо-



ГІПЕРМАРКЕТ ГОРОД ДВЕРЕЙ ПЕРЕЇХАВ ДО ТЦ «METRO CASH & CARRY». І ЦЕ ТІЛЬКИ ПОЧАТОК НА ШЛЯХУ СТВОРЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ РОЗДРІБНОЇ МЕРЕЖІ.

З початку 2017 року розпочався масштабний проект перетворення гіпермаркету «Город дверей» в національну роздрібну мережу.

Цей проект став можливим завдяки співпраці з національною мережею ТЦ «Metro Cash & Carry», яка сьогодні переживає «друге народження» - маркетингова політика «Метро» змінилася в бік створення Торгових Центрів з окремими майданчиками товарів для будинку: меблів, дверей, техніки і т.д.

Сьогодні «Город дверей» бере участь в реконструкції для даних цілей 2-х ТЦ «Ме-

тро»: в Києві (Петрівка) і в Полтаві. При цьому повністю змінено попередній формат відповідно з новим баченням сьогоденної кон'юнктури ринку, принципів обслуговування клієнтів і роботи з поставальниками.

Що з цього вийшло, готові поділитись.

Незабаром в Полтаві також відкриється «Город дверей», але вже по франшизі. Всього в планах, розширення бренду – відкриття гіпермаркетів у всіх 23-х ТЦ «Метро», що знаходяться у великих містах України. В рік компанія планує від-



кривати 5-7 нових шоурумів.

Гіпермаркет «Город дверей» має далекоглядні плани на шляху створення національної роздрібної мережі з продажу дверей.

Гіпермаркет «Город дверей»



ГИПЕРМАРКЕТ

ГОРОД ДВЕРЕЙ



VI ВСЕУКРАЇНСЬКИЙ КОНКУРС ПО СТВОРЕННЮ ДИЗАЙНУ ДВЕРНОЇ РУЧКИ

 2017
Maniglia Nuova

КОНКУРС MANIGLIA NUOVA - НЕСТАНДАРТНА МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ЧИ СПРЯМОВАНА РОБОТА ІЗ ЦІЛЬОВОЮ АУДИТОРІЄЮ?

Компанія **Modus** один з найбільших постачальників дверної фурнітури в Україні. Вже котрий рік поспіль діяльність компанії зводиться не тільки до продажів ручок, замків, петель, а й до активного соціального життя.

З 2012 року стартував конкурс **Maniglia Nuova**. Ідея якого полягає в просуванні українського дизайну і вихід його на європейський рівень. Завдяки активній участі та великій кількості робіт цей конкурс набрав статус щорічного та все більше імен молодих українських ди-

зайнерів за допомогою проекту виходять на новий рівень у своїй майстерності.

В рамках конкурсу у нас відбуваються зустрічі, лекції, майстер-класи. Ми збираємо в своєму салоні дизайнерів та архітекторів. Це дає можливість дізнатися про новинки в світі сучасного предметного дизайну, ділитися досвідом та ідеями, заводити нові знайомства і просто провести час в приємній атмосфері.

Головним партнером конкурсу виступає італійська фабрика **Linea Cali**. На сьогоднішній день вже 13 ручок від українських дизайнерів запус-

нені у масове виробництво. Дизайни наших ручок задовольняють потреби кожного споживача.

Для нас, як для організаторів, стало приємним моментом те, що і інші виробники, такі як **Convex**, **Fama**, викупують наші дизайни і ми бачимо, що вони користуються популярністю у всьому світі, а деякі з них стають такими, що найбільше продаються.

Незмінно, компанія **Modus** бере участь і організовує ті проекти, які допомагають молодим фахівцям реалізувати себе, ставати відомими далеко за межами України і розвиватися українському дизайну.

Компанія Modus



**ВИГРАЙ
5 ДНІВ
В ГРЕЦІЇ**

ПРОДАВАЙ ЄВРОПЕЙСЬКЕ – ЇДЬ ДО ЄВРОПИ

 **CONVEX**



 **LINEACALI[®]**

**ХОЧЕМО БАЧИТИ 10 НАЙКРАЩИХ
ПРОДАВЦІВ ДВЕРЕЙ ТА ФУРНІТУРИ
В ГРЕЦІЇ В ГОСТЯХ У НАШОГО ПОСТАЧАЛЬНИКА**

**ПЕРЕМОЖЦІ ПОЇДУТЬ ДО ГРЕЦІЇ
НА ПОЧАТКУ ЖОВТНЯ 2017 РОКУ**

УЧАСТЬ ПРИЙМАЮТЬ :

- менеджери з продажу дверей;
- менеджери з продажу дверної фурнітури.

ПЕРЕМОЖЦІ ОТРИМУЮТЬ:

- 5 насичених днів в столиці Греції – Афінах;
- переліт, прожиття, 3-х разове харчування;
- екскурсія на завод Convex;
- екскурсія по історичним місцям міста.

ЧИТАТИ УМОВИ ГРИ:

<http://modus.ua/news>

КИЇВСЬКА МІСЬКА РАДА ВИДАЛА РІШЕННЯ ПРО ОБМЕЖЕННЯ ПРОДАЖУ В КИЄВІ ПРОДУКЦІЇ РОСІЙСЬКОГО ПОХОДЖЕННЯ

КИЇВСЬКА МІСЬКА РАДА
IV СЕСІЯ VIII СКЛИКАННЯ
РІШЕННЯ 16.03.2017

Про суб'єктів господарювання Російської Федерації та таких, що знаходяться під прямим чи опосередкованим контролем чи юридичних осіб Російської Федерації, що прямо чи опосередковано здійснюють господарську діяльність в місті Києві.

Відповідно до Конституції України, Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Закону України «Про Міжнародне Приватне право» та Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», Статуту територіальної громади міста Києва, затвердженого рішенням Київської міської ради від 28.03.2002 МЗП/1805, Регламенту Київської міської ради, враховуючи військову агресію Російської Федерації проти України та численні звернення членів громади м. Києва, Київська міська рада

ВИРІШИЛА:

1. До відновлення територіальної цілісності та суверенітету України над всією її територією рекомендувати всім підприємствам, установам та організаціям усіх форм власності, фізичним особам-підприємцям, що здійснюють господарську діяльність на території міста Києва, повністю припинити будь-яку господарську діяльність і господарські взаємовідносини з юридичними особами Російської Федерації та з будь-якими юридичними, які знаходяться під прямим чи опосередкованим контролем фізичних чи юридичних осіб Російської Федерації, що прямо чи опосередковано здійснюють господарську діяльність в місті Києві (далі - підприємства і особи РФ).

2. Департаменту промисловості та розвитку виконавчою органу Київської міської адміністрації) рекомендувати звернутися України з проханням у тримісячний до Антимонопольного комітету України з проханням у тримісячний строк сформувавши перелік підприємств і осіб РФ.

3. Рекомендувати підприємствам, установам та організаціям усіх форм власності, фізичним особам-підприємцям, що здійснюють господарську діяльність на території міста Києва, у місячний термін після ухвалення рішення закрити всі рахунки, припинити угоди та контракти з банківськими установами, фінансовими, страховими і лізинговими компаніями, що прямо чи опосередковано пов'язані з підприємствами і особами РФ.

3.1. Рекомендувати Київському міському голові звернутися до Ради національної безпеки і оборони задля застосування/або розширення санкцій до підприємств і осіб РФ відповідно до спеціального законодавства України про санкції.

4. Оприлюднити і щомісяця оновлювати зазначений у пункті 3 рішення перелік підприємств і осіб РФ на сайті Київської міської державної адміністрації.

5. Контроль за виконанням цього рішення покласти на постійну комісію Київської Міської ради з питань торгівлі, підприємництва та регуляторної політики, постійну комісію Київської міської ради з питань місцевого самоврядування, регіональних та міжнародних зв'язків.

Київський міський голова В. Кличко

Лідери **дверного** ринку

Наступна зустріч
Лідерів дверного ринку
відбудеться **21 вересня 2017 р.**

Реєструйтесь!

www.ldr.com.ua

Обов'язкова попередня реєстрація. Участь платна.
З питань оплати або бронювання місця для участі звертайтеся за тел. 8 (093) 501 65 46 - Тетяна.