

ХОРОШИЙ СВЕТ-УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС

ЭЛОТЕК NEWS

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ЭЛОТЕК»

СТР. 8

**ДЕПАРТАМЕНТ РАЗВИТИЯ —
ДЛЯ УСПЕШНОГО БУДУЩЕГО**

СТР. 12

**ЗАВОД "ЛЮМЕН":
ДА БУДЕТ СВЕТ!**

СТР. 14

**УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС
ВМЕСТЕ С "ЭЛОТЕК"**



9773456 789003

www.elotek.com.ua

1

Издается с 2004 г.

ШАНОВНІ ДРУЗІ, КОЛЕГИ, ОДНОДУМЦІ!



Наважився звернутися до Вас саме так, бо Ви тримаєте в руках перший номер нашого журналу "ЕлотекNews". І це перша новина від "Елотек". Ми справді намірені зробити інформаційне періодичне видання про наші внутрішні новини, новини світлотехніки з усього світу та цікаві вирішення "світлових" проблем. І ми дуже сподіваємося на те, що цей журнал стане Вашим, що Ви будете знаходити в ньому щось цікаве і корисне для себе. Заради цього варто працювати. Давайте разом нести людям світло, зробимо світлішою нашу домівку, нашу вулицю, наше місто і від цього стане світліше багатьом.

Я від щирого серця бажаю Вам світла в душі та світлої долі.

З повагою,
Зеновій Монастирський
Голова ради директорів ГК "Елотек"

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА:

ГРУППА КОМПАНИЙ «ЭЛОТЕК» СЕГОДНЯ



- Зиновий Монастырский: Со светом по жизни4
- ◀ Петр Шкурат: Департамент развития —
для успешного будущего.....8
- Элотек on-line10

ПРОИЗВОДСТВО

- Завод “Люмен”: Да будет свет!12

ТОРГОВЛЯ



- ◀ Евгений Романкевич:
Успешный бизнес вместе с “Элотек”14
- Тренинги — один из способов
создания конкурентных преимуществ16
- Успех наших партнеров17

ПРОЕКТЫ



- Что такое “умный дом”?18
- ◀ Галерея проектов21

ДАЙДЖЕСТ



- OSRAM: 4 года без замены ламп?... Это возможно!30
- Vossloh-Schwabe: Новый световой опыт32
- ◀ PRODAX: Хорошая электрофурнитура —
залог безопасности Вашего дома36
- Wessen: Новое имя на украинском рынке
электроустановочных изделий38

ЭЛОТЕК В УКРАИНЕ

- Дилерская сеть Элотек40



НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

Ольга Шурпач, Ирина Боровенская,
Оксана Новосельцева, Татьяна
Дренжик

Интервью:

Ольга Камоликова, Александра
Петрова, Глеб Светлов,
Олег Крайнев-Николаев

Ответственный за выпуск:

Станислав Ладик

Дизайн и верстка:

Макс Паладий

“ЭлотекNews” — корпоративное издание группы компаний “Элотек”.

Выпуск осуществляется в рамках программы информационной поддержки дистрибьюторской сети и партнеров группы компаний “Элотек”.

Не для продажи.

Запрещается полное или частичное воспроизведение или использование на любом языке опубликованных в издании статей, фотографий, а также иллюстрационных материалов без согласования с департаментом маркетинга ГК “Элотек” тел.: (044) 461-7976, e-mail: postmaster@elotek.com.ua

Для подписки на “ЭЛОТЕКNEWS”
ЗАПОЛНИТЕ ТАЛОН НА СТР. 42
ЭЛЕКТРОННУЮ ВЕРСИЮ ЖУРНАЛА ВЫ
НАЙДЕТЕ НА САЙТЕ ГК “ЭЛОТЕК” —
WWW.ELOTEK.COM.UA

ЗИНОВИЙ МОНАСТЫРСКИЙ: СО СВЕТОМ ПО ЖИЗНИ

Свет есть источник всего живого, он определяет ритм жизни, вызывает положительные эмоции, влияет на расположение духа, улучшает работоспособность. И каждый, кто однажды осознал великую мощь света, кто начал работать в этой отрасли, тот всегда будет ощущать притягательную светлую силу. Так считает Зиновий Ярославович Монастырский, вот уже 12 лет отдающий свои силы служению делу света. А началось все в 1992 году, когда Зиновий Ярославович и два его соратника (как и он — кандидаты технических наук), создали фирму по светотехнике, которая со временем выросла в группу компаний "Элотек"...

"МЫ ТОГДА ЧЕСТНО СКАЗАЛИ: ДЕЛО ЗНАЕМ, НО ДЕНЕГ У НАС НЕТ"

— Зиновий Ярославович, скажите, почему в то время Вы с коллегами выбрали именно это направление — "светотехника"?

— 1992 год — время сложное для Украины. Чтобы выжить, многие пробовали себя в бизнесе. Большинство искали "легких" денег. Мы же хотели не просто зарабатывать, а найти дело интересное, нужное, понятное и близкое нашей специализации. Наши раздумья сводились к электротехнике — в ней мы разбирались хорошо. И как только мы пришли к единому мнению, один наш немецкий коллега, директор фирмы, производящей светотехническую продукцию, да еще к тому же являющийся председателем Дрезденской торговой палаты, предложил нам заняться светотехникой.

Рассмотрели мы предложение нашего коллеги с практической стороны, и пришли к выводу: без освещения уже немислим ни один город, ни один населенный пункт, ни одна улица, ни один дом. Это направление — нужное и перспективное. Предложение заняться светотехникой мы приняли. Но при этом честно сказали: "Мы — кандидаты технических наук, дело знаем, специфику продукции понимаем, в особенностях рынка разберемся, работать готовы, но денег у нас нет". Но это нашего коллегу не остановило, он поверил в нас, дал нам под реализацию товар — светильники, и деньги — 6 тысяч марок — для открытия фирмы. По тем временам это была очень большая сумма. Для сравнения: моя месячная зарплата в институте, в пересчете на немецкие деньги, не превышала 10 марок.

Так мы зарегистрировали фирму. Я числился в ней председателем совета учредителей, второй компаньон — директором, а третий — главным бухгалтером.

— Когда речь заходит о первых шагах в бизнесе, многие вспоминают, как "втроем сидели на двух стульях и писали одной ручкой...". А как было у вас?

— Мы не делили стулья и ручку. И не сидели в кабинете, поскольку офиса то у нас поначалу не было. Мы ходили по фирмам, банкам, магазинам, показывали каталоги, предлагали товар, убеждали. Это было трудно. Сравнимы наши первые шаги в бизнесе с тем, как нынешние представители сетевого маркетинга и всяческих канадских компаний ищут клиентов. Хорошо, что их тогда еще не было, иначе нам бы пришлось не сладко. Искать клиентов "своими ногами" мы перестали, когда появился офис и секретарь.

— Кстати, о секретаре. Нынешние предприниматели, открывающие фирму, первым делом его нанимают...

— У нас секретарь появился не сразу. Сначала мы не могли взять на эту должность человека, потому что не было рабочего места, где бы он мог сидеть. Сегодня наш первый секретарь — руководитель департамента маркетинга нашей компании.

"МЫ ЗАРАБАТЫВАЛИ РЕПУТАЦИЮ"

— Зиновий Ярославович, а как вам удавалось убедить клиента купить товар?

— Для потенциальных клиентов весьма убедительно звучало то, что мы — кандидаты наук и разбираемся в осветительном оборудовании. Это выигрышно отличало нас от других продавцов подобной продукции, которые либо были выпускниками гуманитарного вуза, либо — института легкой промышленности, либо — только 10 классов "за спиной". Мы же хорошо разбирались в электротехнике, поэтому могли при помощи калькулятора рассчитать необходимую

мощность освещения, сказать, сколько и каких светильников надо, и даже все смонтировать. Причем, однажды "злоупотребили" нашими знаниями. У нас было четыре люстры, и все четыре нужно было обязательно продать. Мы пришли к директору авиакомпании и с умным видом заявили, что у нас есть очень модные светильники, которые придадут его кабинету самый стильный вид. Но когда мы рассчитали необходимую для его кабинета мощность, то оказалось, что две люстры — мало, а три — много. Однако мы предложили ему все четыре. И обосновали свое предложение, прежде всего, тем, что они удачно "впишутся" в интерьер. И он все четыре люстры купил. А мы установили их так, чтобы мощность освещения не превышала необходимых параметров. Клиент остался доволен. Собственно, изначально мы зарабатывали репутацию. И смысл нашей работы тогда был не в том, чтобы просто продать товар. Мы стремились найти в лице заказчика заинтересованного и перспективного клиента. Много лет мы завоевывали его доверие своими знаниями, опытом, ответственным отношением к делу. И я горжусь тем, что сегодня нас знают, и порой достаточно слова "Элотек", чтобы нам дали беспрепятственно кредит, или солидная компания с нами начала работать.

— Что больше всего запомнилось из того времени?

— Невероятная физическая усталость. Нас ведь было всего трое, но при этом каждый был и менеджером, и продавцом, и монтажником, и проектировщиком... Спали по 2-3 часа в сутки. И каждый вечер казалось, что утром не сможешь встать — так болели ноги.

— Что поддерживало в трудную минуту?

— Во-первых, взаимное доверие. Во-вторых,

каждый знал, что в любой момент может рассчитывать на "плечо товарища". И в третьих, никогда и никто из нас не говорил об односторонней выгоде. Выигрыш был всегда взаимным. Это касалось и нас, и наших клиентов. Причем, девиз "Взаимовыгодное сотрудничество" актуален для нас и сейчас. И понимаем его мы так. Если выгода — то взаимная. Если сотрудничество — то двухстороннее.

"БИЗНЕС НЕ ДОЛЖЕН ДЕЛАТЬСЯ ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ"

— *Зиновий Ярославович, хотелось бы услышать о том, какие направления деятельности развивает сегодня группа компаний "Элотек".*

— Группа компаний объединяет четыре предприятия: производственное, два торговых и

проектное. Развиваем мы три основных направления: производство, торговлю и услуги, то есть то, что связано с проектированием и монтажом.

Производим на базе Броварского светотехнического завода современные промышленные, уличные, парковые, офисные, аварийные светильники. Ведется постоянная работа над совершенствованием осветительного оборудования в плане дизайна и энергосбережения. Ежегодно запускаем новинки. В этом году предложили рынку светильники "Selen" и "Гамма".

Торговые подразделения реализуют как нашу продукцию, так и товары ведущих мировых производителей: General Electric, Philips, Osram, Vossloh Schwabe, Fagerhult, Elkamet, Rosa, Lena Lighting, Produx, Radium и многих других.

Наше проектное подразделение занимается

проектированием электросетей, светодизайном. Замечу: уже не на калькуляторе, а на компьютере с использованием специализированного программного обеспечения. Причем, будущему клиенту подберут такое оборудование, чтобы не только освещение было хорошим, но и реально экономилась электроэнергия. Ну и конечно, сотрудники нашей компании, по желанию клиента, произведут монтаж оборудования.

Сегодня наше осветительное оборудование рассчитано преимущественно на крупных конечных потребителей: заводы, предприятия, сети магазинов и т.п. В ближайшее время будем вести работу, направленную на реализацию оборудования массовому потребителю. Возможно, откроем даже несколько собственных салонов-магазинов. Правда, когда мы только начинали развиваться, у нас были свои



... ВЫИГРЫШ БЫЛ ВСЕГДА ВЗАИМНЫМ. ЭТО КАСАЛОСЬ И НАС, И НАШИХ КЛИЕНТОВ. ПРИЧЕМ, ДЕВИЗ "ВЗАИМОВЫГОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО" АКТУАЛЕН ДЛЯ НАС И СЕЙЧАС ...



МОНАСТЫРСКИЙ ЗИНОВИЙ ЯРОСЛАВОВИЧ

— председатель совета директоров группы компаний "Элотек".

ГОД РОЖДЕНИЯ: 1952

ОБРАЗОВАНИЕ: высшее (Львовский политехнический институт, специальность "информационно-измерительная техника").

В 1981 году защитил кандидатскую диссертацию по теме "Приборы и методы измерения электрических и магнитных величин". Готовится к защите докторской диссертации.

Женат.

ДЕТИ: два сына — студенты авиационного университета, кафедры "Светотехника и история света".

В свободное от работы время увлекается туризмом. Любит активный отдых, зимой — горные лыжи.

Любит водить автомобиль

ЛЮБИМЫЕ ФИЛЬМЫ: "Приключения Шурика", "Бриллиантовая рука", "Служебный роман".

фото ЭЛОТЕК

магазины, но тогда мы не умели торговать "в розницу", и закрыли их. А сегодня для такой торговли у нас есть и силы, и ресурсы.

Также мы будем продолжать работать и над таким направлением, как "умный дом", совершенствовать "работу под ключ" и развивать дополнительный сервис.

— А что делается для того, чтобы каждый сотрудник компании получал удовлетворение от работы и, как следствие, была высокой производительность труда всего предприятия?

— Бизнес не должен делаться любой ценой. Чтобы предприятие работало хорошо, руководитель должен заботиться о хорошем моральном климате всего коллектива. Если говорить непосредственно о нашем коллективе, то для меня он — одна большая семья. И чтобы в этой семье каждому было комфортно, первоочередное внимание уделяется социальной заботе и профессиональному развитию каждого сотрудника.

Замечу, что в нашей компании каждый сотрудник имеет все возможности для профессионального роста. Так, за счет фирмы проводим тренинги и стажировки, в том числе и за границей. Ездят наши менеджеры за счет компании на отраслевые выставки в Китай, Гонконг, Германию, Россию, Польшу. А если работник нашей компании хочет получить второе или третье высшее образование, предприятие оплачивает минимум 50% стоимости обучения.

Что касается социальных льгот, то обязательно каждому сотруднику раз в году предоставляется оплачиваемый отпуск, а при необходимости — отпуск вне графика. Не обделены вниманием и наши дети — для них берем путевки в оздоровительные лагеря, подарки к Новому году, школьные наборы к 1-му сентября и т.д.

— При таком отношении к подчиненным перед вашим кабинетом должна стоять очередь из желающих работать в компании...

— А люди и в самом деле приходят, просятся к нам на работу. Правда, всех взять не можем: компания может "расти" не более чем на 10% в год. Текучести кадров нет: за 12 лет я могу по пальцам пересчитать тех, кто ушел. При приеме на работу мы учитываем не только профессиональные умения и навыки. Для нас главное, — чтобы претендент подходил по духу, убеждениям, менталитету, мышлению, ответственно относился к своим обязанностям, хотел рабо-

тать. А уж обучить человека, если у него нет достаточных навыков, но есть желание работать, несложно.

"Я БОЛЬШЕ — СОВЕТЧИК, КОНСУЛЬТАНТ, НЕЖЕЛИ РУКОВОДИТЕЛЬ"

— Многие руководители переживают "звездную болезнь"... Испытывали ли Вы нечто подобное?

— У меня никогда не было, и поныне нет ощущения, что я — "большой начальник". Всегда говорю, что на начальника не учился. Никого "на ковер" не вызываю и никогда никого не ругаю. Но в приемной — всегда очередь. Приходят за советом. Так что, я больше советчик, консультант, нежели руководитель. Причем, мнение свое никогда не навязываю. Но, вероятно, есть что-то дельное в моих советах, если им следуют и приходят снова.

— Сложно ли быть руководителем группы компаний "Элотек"?

— И сложно, и легко. Сложно, потому что большой коллектив, велика ответственность, за все переживаешь. А легко потому, что команда хорошая. Непосредственно я руковожу директорами бизнес-подразделений, а также финансовым и коммерческим директорами. А уж они руководят остальными.

"НАША МИССИЯ — НЕСТИ СВЕТ ЛЮДЯМ"

— Зиновий Ярославович, группа компаний "Элотек" занимает одно из лидирующих положений на рынке светотехнического оборудования. Поделитесь секретом успеха.

— Он прост и зиждется на трех китах. Первый — наша команда профессионалов и научный подход, который мы используем при разработке конкретных идей освещения в сотрудничестве с известными учеными Украины в области световых технологий. Второй — хорошие отношения с надежными поставщиками оборудования. Третий — наши клиенты, с которыми у нас — доверительные взаимоотношения.

— В чем видите миссию компании?

— Нести свет людям. Это наш девиз. И если вдуматься в эти слова, то в них заключен глубокий философский смысл. Свет, это, прежде всего, источник жизни. А значит, мы несем не только свет, но и жизнь.

— Что бы Вы хотели пожелать своим сотрудникам, партнерам и клиентам?

— Расти, развиваться и вести успешный бизнес вместе с нами. И пусть хороший свет освещает путь каждого. ☺

Беседовала Ольга Камоликова.



... У МЕНЯ НИКОГДА НЕ БЫЛО, И ПОНЫНЕ НЕТ ОЩУЩЕНИЯ, ЧТО Я — БОЛЬШОЙ НАЧАЛЬНИК ...

ДЕПАРТАМЕНТ РАЗВИТИЯ — ДЛЯ УСПЕШНОГО БУДУЩЕГО

Залогом успешного развития компании является не "топтанье" на месте и собирание лавров за прошлые победы, а умение заглянуть в будущее, построить реальные планы и реализовывать их. Но, чтобы эти планы приносили компании благо, одной интуиции уже мало. Именно поэтому в группе компаний "ЭлотеК" было создано новое подразделение — Департамент стратегического развития. Возглавил его Петр Шкурат. Примечательно, что начальник нового направления работает в компании уже более 8 лет, начал здесь свой трудовой путь с "телефонных продаж", возглавлял Департамент продаж, а в последнее время занимал должность коммерческого директора. О том, чего удалось достичь Департаменту продаж за последние 5 лет, и какие планы связывает Петр с новым Департаментом, пойдет речь в нашей беседе.

— Петр, с Вашей помощью было развито одно из важнейших направлений компании — продажи. Как бы Вы оценили то, что было сделано Департаментом продаж за последние годы?

— Полагаю, было сделано немало. Вот лишь некоторые цифры. На протяжении последних 5 лет объемы продаж и, соответственно, прибыль компании, увеличились в 6,5 раз. По всей Украине была налажена дилерская сеть, состоящая из 45 региональных компаний. Мы сумели вывести на рынок много новых товаров от ведущих зарубежных производителей, а также наладить и с каждым годом увеличивать объемы продаж продукции собственного производства — Броварского светотехнического завода "Люмен". Правда, сначала было очень трудно: ведь все начинали "с нуля". И работало у истоков развития Департамента продаж в моем подчинении всего 2 человека. Большая часть времени отдавалась поиску новых рынков сбыта, партнеров, формированию спроса. По мере возможности и в соответствии с необходимостью мы расширяли штат сотрудников. Сейчас в отделе — 23 человека. Хотел бы заметить, что Департамент продаж у нас не простой, а интеллектуальный.

— А что это значит?

— Это значит, что работают профессионалы — преимущественно люди с высшим техническим образованием, прошедшие серьезные тренинги, неоднократно посещавшие за границей семинары и выставки. И они не просто продают товар, а оказывают техническое сопровождение, предоставляют высококвалифицированную консультацию. С гордостью скажу: это

команда настоящих профессионалов. Причем, имена некоторых высококлассных специалистов, таких как Сергей Заславский, Андрей Тарасенко, Сергей Помаранский, хорошо известны не только в нашей стране, но и за рубежом.

— Сейчас Вам предстоит начать новый виток в развитии компании. Не жалко ли бросать такую команду?

— С коллективом, конечно, расставаться тяжело. Но, переходя на новую должность, я не ухожу из компании. Я остаюсь в группе компаний "ЭлотеК", чтобы разрабатывать новые проекты и делать все возможное для того, чтобы мы двигались не на шаг, а на два шага впереди рынка. Департамент развития — это интересное и перспективное направление. Правда, опять придется начинать "с нуля". Но со мной будет работать несколько хороших специалистов из старой команды. Со временем, полагаю, мы сформируем новую команду высококлассных специалистов уже этого направления.

— Почему возникла необходимость в создании Департамента развития?

— Потребность в таком Департаменте обоснована, прежде всего, тем, что мы растем, развиваемся, рынок становится более жестким, повышаются требования к нашему товару и сервису. И чтобы наша компания была конкурентоспособной, а ее развитие не происходило хаотично и ему задавался определенный темп, было принято решение создать Департамент стратегического развития. К тому же, сегодня ни один собственник компании не будет вкладывать деньги в дело, основываясь только на интуиции. Ему нужны четкие, продуманные

планы и обоснованные выводы для их реализации. А значит, нужны люди, которые будут за это отвечать. Эту функцию берет на себя Департамент развития. Наша компания стремилась и стремится к тому, чтобы быть успешной и получать прибыль. Причем, не только сиюминутно, а в долгосрочной перспективе. Открытие нашего департамента — это качественное зерно, положенное в землю развития нашей компании. И если мы будем за ним хорошо ухаживать (то есть — хорошо работать), то успех нам обеспечен.

— Каковы основные задачи, стоящие перед Департаментом стратегического развития?

— В задачу Департамента стратегического развития будет входить разработка новых направлений и анализ их перспективности. Ведь идеи — это только один из элементов развития компании. Чтобы их внедрять, сначала нужно оценить риски, разработать бизнес-план, стратегию. Наша задача при формировании стратегии — четко задать вектор развития, постоянно его анализировать и, сделав выводы, двигаться дальше.

Сегодня у нас работает несколько Департаментов. Работа Департамента стратегического развития — проектный менеджмент. В нашу задачу будет входить формирование рабочей группы при разработке конкретного проекта. Мы будем доводить его до уровня безубыточности или самоокупаемости и переподчинять для реализации конкретному департаменту. К слову: не так давно в одном из журналов я прочитал статью, где говорится буквально следующее: "Если в компании есть стандартный набор департаментов, то ее будущее будет зависеть только от Де-

партамента стратегического развития".

Уже разработано несколько проектов с которыми будет работать наш Департамент. К ним относятся и развитие нашего корпоративного бренда "Элотек", и совершенствование существующего бизнеса, и работа над новыми технологиями и новыми направлениями бизнеса, например такими, как "умный дом". Работа нового Департамента также будет направлена на совершенствование существующих направлений деятельности компании: начиная от продаж, логистики и заканчивая внутренними коммуникациями.

Кроме того, мы хотим, чтобы наши работники связывали свое будущее именно с нашей компанией. И это тоже в немалой степени зависит от эффективности работы нашего Департамента. Говорят, что компания настолько успешна, насколько правильно развиваются работающие в ней люди. Поэтому для нас главное — сохранить то, что наработано, и развиваться дальше. Правильно заданный нами вектор развития компании и каждого из ее сотрудников, совершенствование существующих и будущих технологий также позволят в будущем увеличить стоимость компании.

— Что лично для Вас значит новое направление деятельности?

— Хорош тот топ-менеджер, который меняет направление своей деятельности раз в пять лет. Потому что, если он долгое время находится на определенной ступени, у него начинается "синдром самоуспокоения". Поясню: внешне все выглядит отлично. Работа идет спокойно, без всплесков, эмоций, но нет ничего нового. Становится скучно. Как результат — снижается продуктивность труда. Что касается лично меня: поскольку мне нравится все инновационное, то новое направление несет для меня возможность развивать компанию и развиваться самому. Правда, открытие нового департамента таит в себе некоторые риски. Один из них в том, что я "переместился" из департамента, приносящего реальную прибыль, в "департамент затрат", так как отдача от его работы — только в перспективе. И зависит она от того, насколько я и команда будем правильно и качественно работать. Но, зная, что рядом есть грамотное руководство и профессиональные топ-менеджеры, уверен, с их помощью мы снизим все риски. Конечно, придется трудиться, учиться и учить персонал. Но зато впереди нас



фото ЭЛОТЕК

... ГОВОРЯТ, ЧТО КОМПАНИЯ НАСТОЛЬКО УСПЕШНА, НАСКОЛЬКО ПРАВИЛЬНО РАЗВИВАЮТСЯ РАБОТАЮЩИЕ В НЕЙ ЛЮДИ. ПОЭТОМУ ДЛЯ НАС ГЛАВНОЕ — СОХРАНИТЬ ТО, ЧТО НАРАБОТАНО, И РАЗВИВАТЬСЯ ДАЛЬШЕ ...

ждет много интересного, важного и перспективного.

— Что бы Вы хотели пожелать своим партнерам и клиентам?

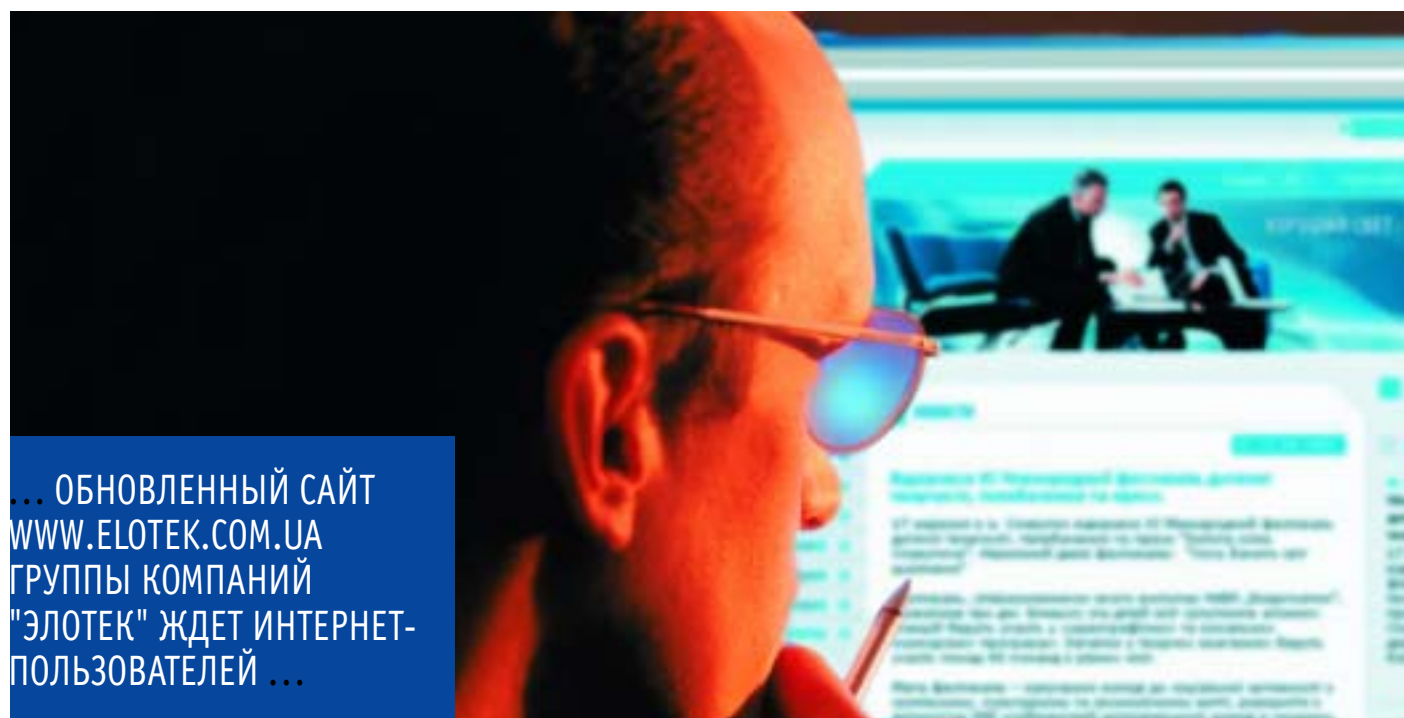
— Миссия нашей компании "Нести свет людям". Но это не только миссия, но и одна из

корпоративных ценностей. Поэтому хотелось бы пожелать, чтобы наши партнеры, заказчики, клиенты несли бы эту ценность всю жизнь в своих душах.

Тогда все у них будет отлично. ☺

Беседу вела Александра Петрова

ЭЛОТЕК ON-LINE



... ОБНОВЛЕННЫЙ САЙТ
WWW.ELOTEK.COM.UA
ГРУППЫ КОМПАНИЙ
"ЭЛОТЕК" ЖДЕТ ИНТЕРНЕТ-
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ...

Говорят: кто владеет информацией — тот владеет миром. Сегодня самый оперативный "поставщик" информации — интернет-пространство. Поэтому ни одна компания уже не ставит под сомнение важность удобного в пользовании, быстродействующего, доступного и понятного всем веб-сайта. Те, у кого нет веб-странички, занимаются ее изготовлением. Те же, кто в числе первых осознал важность и перспективность этого информационного инструмента, его совершенствуют. Среди них — группа компаний "Элотек", обновленный и усовершенствованный веб-сайт которой (www.elotek.com.ua) уже ждет своих посетителей.

Главное достоинство обновленного сайта — размещение информации таким образом, чтобы время, потраченное на поиск необходимых сведений, было проведено с максимальной пользой. Материалы сайта охватывают все сферы деятельности группы компаний "Элотек", предоставляя сведения об услугах, решениях, оборудовании, изобретениях и достижениях, новинках и реализованных проектах, истории и этапах развития группы компаний. Новый сайт отличается сдержанным дизайном, выполненным в соответствии с корпоративным стилем группы компаний "Элотек", и удобной

системой навигации.

Информация, размещенная на страницах веб-сайта, рассчитана на различные категории клиентов. Конечным потребителям, например, заказчикам, приобретающим непосредственно продукцию для себя, проектным, дизайнерским, архитектурным мастерским, строительным и электромонтажным фирмам, предлагаемыми ознакомиться с объектами, освещенными при помощи оборудования группы компаний "Элотек", посмотреть каталоги продукции, узнать о комплексе услуг, задать тематические вопросы и в оперативном режиме получить на них ответы.

Дилерам и партнерам компании будет предложено узнать о преимуществах и выгодах работы с группой компаний "Элотек", ознакомиться с последними новостями, касающимися как в целом деятельности группы компаний "Элотек", так и новинок производства, торговли; а также узнать о последних реализованных проектах. Кроме того, на страницах веб-сайта, посетителя ждут сведения о новинках светотехнического рынка, зарубежных поставщиках, акциях, условиях сотрудничества для новых клиентов, а также информация по рекламной и маркетинговой поддержке существующих.

Страницы регулярно обновляются и пополняются свежими данными, давая пользователям возможность всегда находиться в курсе происходящих в группе компаний "Элотек" событий.

Обновленная структура сайта разрабатывалась на протяжении нескольких месяцев. Особый вклад в его усовершенствование внесли Биденко Вадим, Новосельцева Оксана, Боровенская Ирина.

Структурные изменения сайта делают его более доступным, понятным и оперативным информационным помощником для дилеров и клиентов компании. Как отмечает Ольга Шурпач, руководитель департамента маркетинга группы компаний "Элотек", сайт будет живым инструментом, способным помочь в бизнесе партнеров. По мнению, Евгения Романкевича, коммерческого директора группы компаний "Элотек", обновленный сайт станет эффективным средством коммуникации между компанией и ее партнерами. Кроме того, сайт позволит прочим пользователям, например, журналистам, оперативно получать необходимую для их работы информацию. ☺

Глеб Светлов

Добре світло – вдалий бізнес

Реалізація комплексних проектів
освітлення (044) 206-7441, 206-7442
електропостачання (044) 461-9396, 461-9397

Оптовий продаж освітлювального та
електроустановчого обладнання ведучих
вітчизняних і закордонних виробників (044) 461-9394



ЗАВОД "ЛЮМЕН": ДА БУДЕТ СВЕТ!



... СЕГОДНЯ БРОВАРСКОЙ
СВЕТОТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАВОД
"ЛЮМЕН" — СОВРЕМЕННОЕ,
ДИНАМИЧНО
РАЗВИВАЮЩЕЕСЯ
ПРЕДПРИЯТИЕ, РЕАЛЬНЫЙ
ЛИДЕР УКРАИНСКОГО
ПРОИЗВОДСТВА
ЛЮМИНЕСЦЕНТНЫХ
СВЕТИЛЬНИКОВ
ПРОМЫШЛЕННОГО И
ОФИСНОГО НАЗНАЧЕНИЯ ...

фото ЭЛОТЕК

ВЧЕРА

Броварской завод люминесцентных светильников "ЛЮМЕН" не нуждается в особом представлении ни в Украине, ни в странах СНГ, ни даже на просторах дальнего зарубежья. Предприятие было построено еще в середине минувшего столетия и оснащено самым передовым, по тем временам, оборудованием. На протяжении многих лет росли объемы его производства. Примечательно, что к 70-м годам XX века Броварские светильники занимали львиную долю рынка всего Союза. Однако со временем стала давать о себе знать изношенность производственной базы, от которой зависели и ассортимент выпускаемой продукции, и ее качество. Была предпринята не одна попытка переподчинить завод, дабы изыскать средства на его реконструкцию. После распада Союза, когда для сотен когда-то крепких предприятий начались "вольные хлеба", для Броварского завода люминесцентных светильников тоже наступили нелегкие времена. Однако этот ветер перемен дал предприятию позитивный виток развития: в лице группы компаний "ЭЛОТЕК" был найден надежный отечественный партнер, при поддержке которого было модернизировано и частично обновлено заводское оборудование, сохранен профессиональный коллектив. Говоря современным языком, топ-менеджерам Броварского завода удалось не допустить утраты капитала бренда "БСЗ", возродить его и наполнить новым, современным и динамичным смыслом под именем "ЛЮМЕН".

СЕГОДНЯ

"Завтра начинается сегодня" — этот девиз можно услышать повсюду на заводских площадках. Сегодня Броварской светотехнический завод "ЛЮМЕН" — современное, динамично развивающееся предприятие, реальный лидер украинского производства люминесцентных светильников промышленного и офисного назначения. "Мы преодолели риски и трудности, и сейчас удерживаем сектор в 41% национального рынка. Это трудно и почетно — быть лидером, но мы готовы к интенсивной дальнейшей работе", сказал в одном из интервью генеральный директор



завода "ЛЮМЕН" Владимир Николаевич Зволь. Хорошо отлаженная инфраструктура сбора и анализа маркетинговой информации помогает управленцам завода прогнозировать и планировать производственные и сбытовые процессы, осваивать новые технологии, постоянно обновлять ассортиментный ряд. Потребителями высоко оценено качество ведущих товарных позиций "ЛЮМЕНА". Постоянно растет спрос на товары со стороны отечественного потребителя, в последний год наблюдается прогрессирующий интерес к продукции и со стороны зарубежных потребителей. Речь идет, прежде всего, о наиболее востребованных рынком светильниках ЛПО 09У-2х36-016, ЛПО 11У-18-212, ЛПО 11У-36 -212. Первый из них более известен под именем "ОРЕОЛ-16". Эти модели имеют весьма широкий спектр применения для внутреннего освещения и выпускаются последние несколько лет. Кроме того, БСЗ "ЛЮМЕН" впервые в Украине выпустил влагозащищенный светильник ЛПП 01У-236 Сигма со степенью защиты IP 65. "Но, несмотря на прочные позиции этих моделей и еще 23-х наименований нашей продукции, мы не можем себе позволить почитать на лаврах, — говорит главный инженер "ЛЮМЕНА" Игорь Бущик, — этой осенью мы предложили рынку две новые перспективные модели светильников".

НОВИНКИ

Серия новых люминесцентных светильников получила имя "Гамма". Две инновационные модели представляют собой двухламповые установки с направленным световым потоком и су-

щественно измененной конструкцией плафона. Улучшение конструкции моделей связано, прежде всего, с необходимостью устранения такого недостатка всех люминесцентных светильников со степенью защиты IP 20, как пыль и насекомые, которые неизбежно попадали внутрь светильников (под рассеиватель) в процессе эксплуатации. А со временем загрязненный плафон не только терял презентабельный вид, но и на 30% снижал световой поток ламп. Эту серьезную проблему полностью исключает конструкция светильников "ГАММА-1" и "ГАММА-2". Благодаря повышению степени защиты с IP 20 до IP 40 — никакой пыли под плафоном, никаких мух и комаров. Но это еще не все. Всем известно, какой высокой сноровки порой требовала банальная операция по замене люминесцентных ламп в установленном на потолке светильнике. При попытке снять плафон он, как правило, просто выпал сверху из крепления. Да и удержать длинный плафон непросто — есть опасность разбить его. Технологи "ЛЮМЕНА" решили эту проблему. В новой серии "ГАММА" плафон после освобождения основных фиксаторов упруго держится на специальных продольных защелках. Чтобы снять плафон, достаточно просто немного поджать его рукой, после чего защелки выходят из зацепления с корпусом светильника сразу по всей длине. Достоинство конструкции "Гаммы" еще и в том, что плафон в момент отсоединения гарантированно удерживается рукой: другой способ снятия просто исключен. Обратная установка плафона еще проще: достаточно ориентировать плафон по длине и легко защелкнуть его.

После этого закрываются основные фиксаторы на краях светильника.

Световой поток светильника "ГАММА" направлен вниз, на рабочую зону. Таким образом, итоговая комфортная освещенность увеличивается без лишних затрат потребляемой энергии, возрастает КПД светильника.

Среди новинок стоит упомянуть также серию антивандалных энергосберегающих и аварийных светильников с компактной люминесцентной лампой. Серийное обозначение — ЛПП 01У-11-06, потребителям серия уже известна как "СИГМА". Класс влагозащиты — IP 65, ресурс — до 10 тыс. часов. Эти светильники, кроме обычных электромагнитных балластов, могут комплектоваться электронными пускорегулирующими аппаратами (ЭПРА) и имеют ресурс работы от встроенного аккумулятора до 3-х часов. Чтобы запустить в производство новые серии продукции производственные линии предприятия были дополнительно дооснащены новейшим эффективным оборудованием. В связи с увеличившимися объемами выпуска потребовала модернизации линия экструзии, установлены более производительные термопластавтоматы. Особого внимания технологов потребовали линия профилирования металлов и участок контактной сварки. Повышенные нормы шумоизоляции административных помещений диктуют необходимость ужесточить требования к качеству электромагнитных балластов — и соответствующая доработка участка по их производству также была произведена на "ЛЮМЕНЕ".

Василий Чегринец

УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС ВМЕСТЕ С "ЭЛОТЕК"

Сегодня вопрос: как сделать свой бизнес успешным? волнует директора любой компании.

Что есть успешный бизнес? Предприниматель ответит просто: рост производительности труда и уровня доходов предприятия, зависящий от многих факторов, в том числе — от организации рабочего пространства, при оборудовании которого, на одном из первых мест, стоит его освещение. И он будет прав. Но в группе компаний "Элотек", предлагающей осветительное оборудование, когда говорят об успешном бизнесе, подразумевают не только это. О том, что такое успешный бизнес вместе с "Элотек" рассказывает коммерческий директор группы компаний "Элотек" Евгений Романкевич.

— Группа компаний "Элотек" предлагает осветительное оборудование для двух основных групп клиентов. Первая группа — это крупные конечные потребители: владельцы офисов, магазинов, заводов. Для их успешного бизнеса комфортная освещенность рабочего места сотрудника имеет первостепенно значение. И мы предлагаем им не только осветительное оборудование, но также осуществляем проектирование и монтаж. Таким образом, результатом нашего успешного бизнеса с ними будет повышение производительности труда их сотрудников. Есть и другая группа клиентов — это наши дилеры. Их успешный бизнес зависит, прежде всего, от реализации продукции, которую мы им предоставляем. И для них мы предлагаем нашу программу развития их бизнеса.

— Евгений, расскажите подробнее об этой программе.

— Организациям, торгующим нашим оборудованием, мы оказываем помощь в системном развитии их бизнеса. Прежде всего, предоставляем информацию о характеристиках нашей продукции. Также оказываем рекламную и маркетинговую поддержку, предлагаем техническую поддержку. Например, когда клиентам наших партнеров нужно выполнить проект, а объект достаточно сложный. Ну и самое главное то,



... УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС
НАШЕЙ КОМПАНИИ
ЗАВИСИТ ОТ УСПЕШНОЙ
РАБОТЫ НАШЕГО
ДИЛЕРА ...

ФОТО ЭЛОТЕК

что для наших дилеров мы проводим семинары и тренинги по актуальным вопросам: маркетинг, технология продаж, проектирование. Причем, тренинги мы начали проводить не так давно, но, как показал опыт, они весьма востребованы.

— Можно по пальцам пересчитать компании, которые уделяют такое внимание своим дилерам. И то, в основном это — представительства зарубежных предприятий. Зачем это нужно вам?

— Во-первых, в Украине наблюдается серьезный экономический подъем. Это требует новых, передовых технологий ведения бизнеса.

Во-вторых, бизнес-среда, в которой мы живем и работаем, — это система коммуникаций. Новый уровень развития экономики требует высокой культуры деловых отношений.

В третьих, подобная практика давно существует за рубежом. А поскольку наши зарубежные партнеры — мировые лидеры в своем бизнесе, то мы вовремя ощутили потребность нашего рынка в таких взаимоотношениях.

И, в четвертых, мы пришли на этот рынок все-таки и надолго. Группа компаний "Элотек" ра-

ботает уже 12 лет, занимает одно из лидирующих положений на рынке, и настроена так же работать дальше. И мы работаем с теми, кто настроен на долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество. А без внедрения и применения передовых технологий и постоянного самосовершенствования сегодня не обойтись.

— Но ведь тренинги, семинары, рекламная поддержка — все это требует вложения определенных средств. На мой взгляд, лишняя трата денег. Не выгодно...

— Не согласен. Успешный бизнес нашей компании зависит от успешной работы нашего дилера. А успех нашего дилера зависит от того, насколько правильно он построит свой бизнес. В этом мы ему помогаем. Так что получается взаимная выгода. Что касается тренингов, то на них происходит взаимное обогащение знаниями и опытом.

— Значит, суть в том, чтобы выгоду получала группа компаний "Элотек" и ее дилеры?

— Выгода от этой программы не двойная, а тройная: нас, наших дилеров и наших клиен-

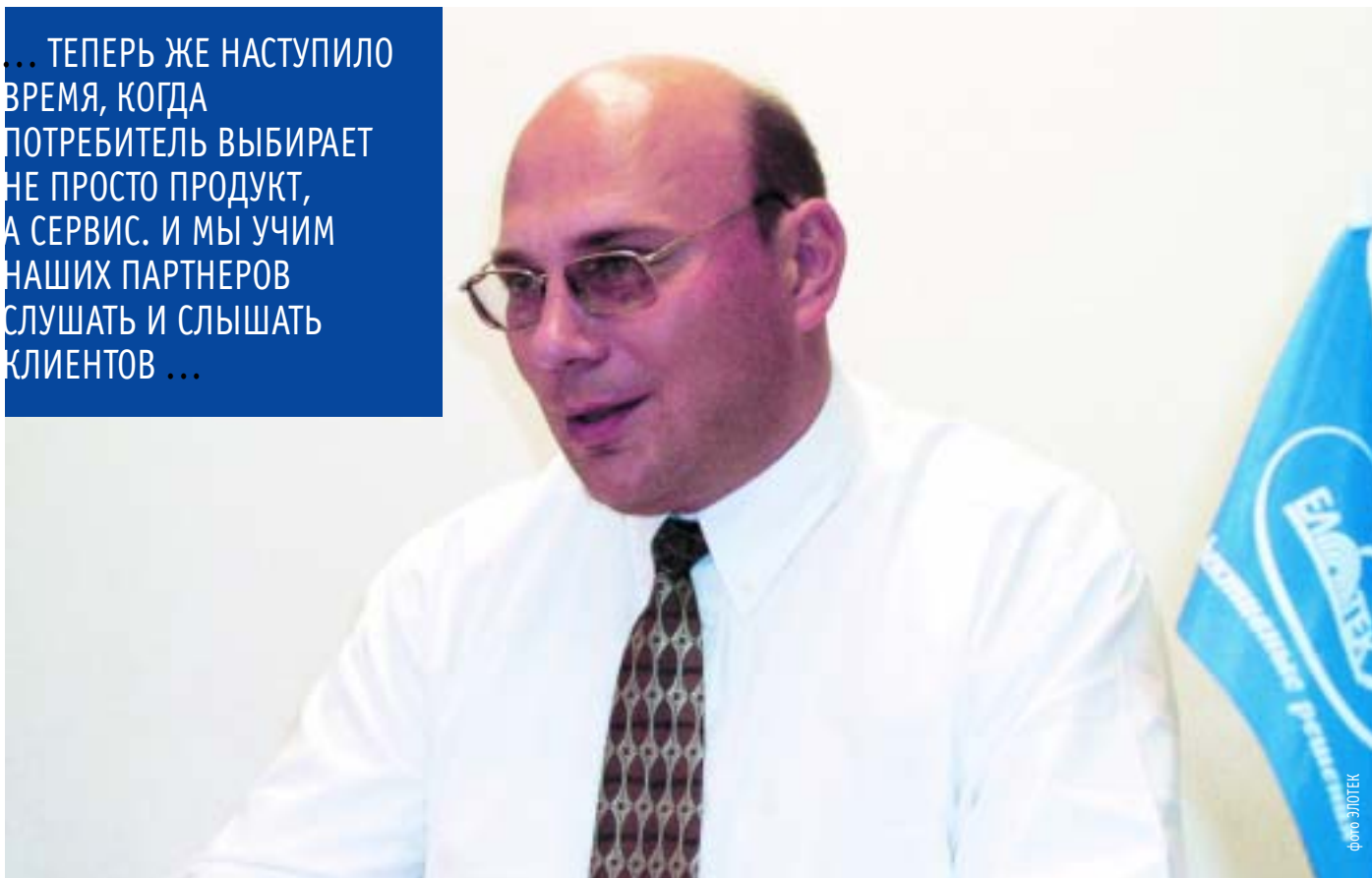
тов. О нас и наших дилерах я уже говорил. Что же касается конечных потребителей, то ведь именно им мы предлагаем решение их проблемы: хорошее освещение и, как следствие, повышение эффективности работы их компании. И развивая бизнес наших дилеров, мы косвенно содействуем улучшению бизнеса наших конечных потребителей. А нашим конечным потребителям сегодня важно получить хороший товар по приемлемой цене и высокий сервис обслуживания. Когда-то, во времена тотального дефицита, потребителя интересовал только товар. По мере насыщения рынка приобретали значения такие факторы, как цена, условия оплаты, затем сервис. Теперь к этому мы добавляем развитие бизнеса наших партнеров. Мы слушаем наших клиентов и слышим их. И мы нацелены на дальнейшее взаимное развитие.

— Спасибо за содержательную беседу. И напоследок: что бы Вы хотели пожелать вашим партнерам?

— Добиваться успехов вместе с нами! 🤝

Беседовал Олег Крайнев-Николаев

... ТЕПЕРЬ ЖЕ НАСТУПИЛО
ВРЕМЯ, КОГДА
ПОТРЕБИТЕЛЬ ВЫБИРАЕТ
НЕ ПРОСТО ПРОДУКТ,
А СЕРВИС. И МЫ УЧИМ
НАШИХ ПАРТНЕРОВ
СЛУШАТЬ И СЛЫШАТЬ
КЛИЕНТОВ ...



ТРЕНИНГИ — ОДИН ИЗ СПОСОБОВ СОЗДАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ



... ТРЕНИНГИ ПОЗВОЛЯЮТ НАШИМ ДИЛЕРАМ ЛУЧШЕ УЗНАТЬ НАС, А МЫ ГЛУБЖЕ ВНИКАЕМ В ИХ ПРОБЛЕМЫ И ПОМОГАЕМ ИХ РЕШАТЬ. МЫ ПОВЫШАЕМ КАЧЕСТВО ИХ РАБОТЫ И, БЛАГОДАРЯ СОВМЕСТНЫМ УСИЛИЯМ, ДЕЛАЕМ ИХ БИЗНЕС УСПЕШНЫМ ...

Для тех, кто хоть раз принимал участие в тренингах, ответ на вопрос "Зачем они нужны?" уже очевиден: тренинги помогают внедрить принципы клиент-ориентации, отработать навыки работы с клиентами, создать конкурентные преимущества в работе. Это весьма важно в нынешних условиях жесткой рыночной конкуренции, когда для достижения успеха нужно быть не на шаг, а на два впереди других, уметь помочь клиентам разобраться в многообразии предложений, осуществлять консультативную продажу и находить оптимальное решение для каждого заказчика. Стартовавшая в начале 2004 года программа маркетинговой поддержки дилеров группы компаний "Элотек" включила в себя, наряду с рекламно-информационным обеспечением, се-

рию тренингов. Причем, поначалу даже не было уверенности, что они кого-то заинтересуют. Но результаты уже первого тренинга, который был проведен Центром научно-прикладных обучающих технологий "Малес" в Харькове, показали: это нужное мероприятие. В ходе тренинга участники обмениваются опытом, осваивают новые приемы взаимодействия с клиентом, прорабатывают правила проведения переговоров, отработывают навыки использования возражений для осуществления успешной продажи, проходят тестирование для проведения презентаций и многое другое. Участники тренингов отмечают высокую практическую и полезность проведенных занятий для повседневной работы, общения с клиента-

ми и своего профессионального развития. В ходе тренинга повышается эффективность работы продавцов, уверенность их в собственных силах. Участники учатся лучше понимать потребности клиента, оптимизировать силы, управлять своим профессиональным развитием и развитием своих подчиненных, предотвращать стресс и многое другое. Кроме того, по словам Ольги Шурпач, руководителя департамента маркетинга группы компаний "Элотек", "тренинги позволяют нашим дилерам лучше узнать нас, а мы глубже вникаем в их проблемы и помогаем их решать. Мы повышаем качество их работы и, благодаря совместным усилиям, делаем их бизнес успешным".

Глеб Светлов

УСПЕХ НАШИХ ПАРТНЕРОВ

■ OSRAM ПРИОБРЕЛ РОССИЙСКИЙ ЛАМПОВЫЙ ЗАВОД

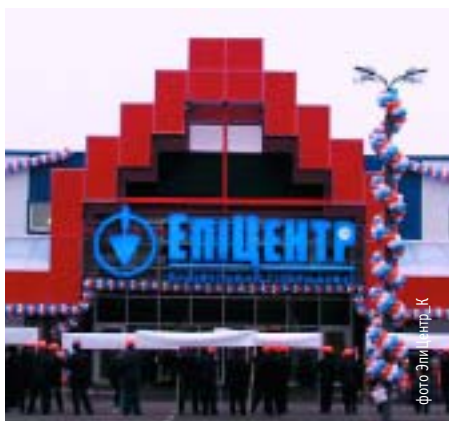


Один из крупнейших в мире производителей источников света компания OSRAM GmbH, Мюнхен приобрела в январе 2004 года контрольный пакет акций российского производителя люминесцентных ламп и стартеров — смоленского завода "Свет". Новое место производства открывает OSRAM новые перспективы развития бизнеса в России и в целом в восточноевропейском регионе.

Годовой оборот ОАО "Свет", где трудится около 2000 человек, составляет более 12 млн. Евро. OSRAM планирует инвестировать в смоленский завод в течение 5 лет до 10 млн. Евро, в том числе более 2 млн. в мероприятия по защите окружающей среды.

■ "ЭПИЦЕНТРУ" СКОРО ГОД

Вот уже скоро год, как строительный гипермаркет "ЭпиЦентр_К" обеспечивает материалами для строительства и декорирования жителей



Киева и прилегающих регионов.

По мнению руководства гипермаркета "ЭпиЦентр_К", успех этого крупного по своей масштабности проекта основывается на европейском стиле работы с клиентом, широком ассортименте, оптимальном размещении товара в торговом зале. На территории общей площадью более 17 тысяч м² покупатели с комфортом могут выбрать любой товар для строительства и ремонта из более чем 40 000 разновидностей. Удобная парковка и дополнительный сервис выгодно отличают гипермаркет на рынке строительства.

В ближайших планах компании открытие второго гипермаркета "ЭпиЦентр_К".

■ "СИГМА-КАБЕЛЬ" -10 ЛЕТ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ

В этом году фирма "Сигма-кабель" отпразднует



свое десятилетие. За десять лет работы на электротехническом рынке Полтавского региона и Украины, компанией "Сигма-кабель" успешно реализованы проекты освещения и электроснабжения многих крупных объектов города Полтавы, на основе низковольтного электрооборудования. Последние два года "Сигма-кабель" обеспечивает поставку шкафов управления и контроля осветительными установками на объекты Харьковской и Киевской областей.

■ В СЕВАСТОПОЛЕ СОСТОЯЛСЯ ПЕРВЫЙ В ИСТОРИИ УКРАИНЫ "ПРАЗДНИК СВЕТА"

21 октября 2003 года в городе Севастополь компания "Максимум" организовала "Праздник света". Площадь Нахимова, где происходи-


ло мероприятие, была празднично украшена 1000 горящими свечами. Памятник П.С. Нахимову и мемориальная стена сияли в софитах современной подсветки.

21 октября 1879 года американский изобретатель Томас Э. Эдисон продемонстрировал работу первой электрической лампочки и запатентовал свое изобретение. С тех пор День рождения электрической лампочки в США стали называть Днем Эдисона.

Появился этот осветительный прибор в результате многолетней работы. На вопрос, не надоели ли ему множественные эксперименты, терпеливый изобретатель отвечал, что чем больше неудавшихся опытов он проводил, тем больше он приближался к успеху. Чудо свершилось, благодаря настойчивости.

Благодаря неординарной настойчивости Эдисона человечество получило в пользование



электродвигатель, электрогенератор и фонограф. Именно Томас Эдисон в свое время основал General Electric Company, одним из направлений которой сегодня является GE Lighting — крупнейший производитель источников света в мире, чью продукцию в городе Севастополе представляет компания "Максимум". И вот сегодня, когда такой уже родной лампочке исполнилось 124 года, компания "Максимум" устроила праздник и зажгла тысячу свечей на главной площади Севастополя в честь величайшего изобретателя Томаса Эдисона и его изобретения — лампочки, которая стала частью жизни каждого из нас. 

ЧТО ТАКОЕ "УМНЫЙ ДОМ"?

Несмотря на более, чем двадцатилетнюю историю развития "умного дома" в мире, на сегодня, по крайней мере в Украине, это еще не устоявшийся термин. Существует много мнений, что же собственно называть "умным домом". Одни считают, что это современный домашний кинотеатр, другие — что это грамотно спроектированная структурированная кабельная система, третьи — что это современные телекоммуникационные системы и т.д. Не существует единого понимания, что же это такое. Но, все же, по негласному соглашению большинства: "умный дом" — это современная система автоматизации, которая позволяет интегрировать все имеющиеся в доме инженерные сети, такие как: электроснабжения, газо/водоснабжения, освещения, системы отопления, микро-климата и т.д. Причем, если речь идет о жилье — система автоматики называется "умный дом" (Smart House или Hi-Tech House), а в противном случае — "интеллектуальное здание" (Intelligent Building). Рассмотрим особенности каждой из систем последовательно.

"УМНЫЙ ДОМ"

Для того чтобы понять, что это такое и зачем это нужно, рассмотрим возможности "умного дома". Начнем с самого простого, понятного и наиболее доступного — контроля над освещением.

С помощью системы управления домом, становится возможным контролировать каждый источник света во всех помещениях, независимо от того, где располагаются светильники и какого они типа. Появляется возможность включать/выключать свет и регулировать его яркость дистанционно, практически из любого места, даже находясь далеко от дома. Из спальни можно выключить свет в детской или во всем доме, или же оставить ночное освещение в коридорах, которое можно сделать либо приглушенным, либо с плавным включением. Использование датчиков движения позволяет включать свет там, где это необходимо, например, на лестничной площадке. Свет может также выключаться или включаться в определенное, заранее заданное, время. Помимо дистанционного управления, есть возможность запрограммировать световую автоматику в зависимости от присутствия в помещении человека, в зависимости от времени суток, времени года, погодных условий, освещенности. Возможно создание световых сценариев — разнообразное сочетание яркости, различные световые гаммы, переход от теней к свету. Сценарии могут включаться по всему дому или в отдельном помещении одним прикосновением к сенсорной панели. Таким образом, "умный дом", помимо своей престижности, является еще и экономичным, так как позволяет избежать избыточного перерасхода электроэнергии.

Имеется возможность имитации присутствия хозяев в доме. Программа каждый вечер будет включать свет в разных помещениях с определенной яркостью, с наступлением ночи она будет выключать свет, оставляя дежурное освещение, а утром, пока темно, программа снова включит свет. Таким образом, в отсутствие хозяев, у стороннего наблюдателя возникает полная иллюзия того, что в доме живут люди. Существенным отличием "умного дома" является также особая система безопасности, которая реагирует не только на вторжение "чужого", но и на такие аварийные ситуации, как утечка воды или газа, проблемы с электропроводкой и электропотребляющими приборами. При поступлении тревожных сигналов от различных датчиков, система сама может принимать различные решения. К примеру, перекрыть нужные трубопроводы, либо позвонить в обслуживающую организацию, при обнаружении утечки воды или газа, может отключить аварийные участки цепей электроснабжения, предотвращая тем самым возможное возгорание. Кроме того, сообщения о любых неисправностях и действиях системы могут быть немедленно переданы хозяевам. Таким образом, состояние всей электросиловой структуры дома, потребляемая приборами мощность, состояние рабочих элементов — все под контролем, что, естественно, значительно повышает уровень безопасности в сравнении с принятыми сегодня классическими системами. Немаловажной особенностью "умного дома" является возможность управления температурой, климатом. "Умный дом" может поддерживать индивидуальные параметры в каждом помещении — температура, влажность, приток

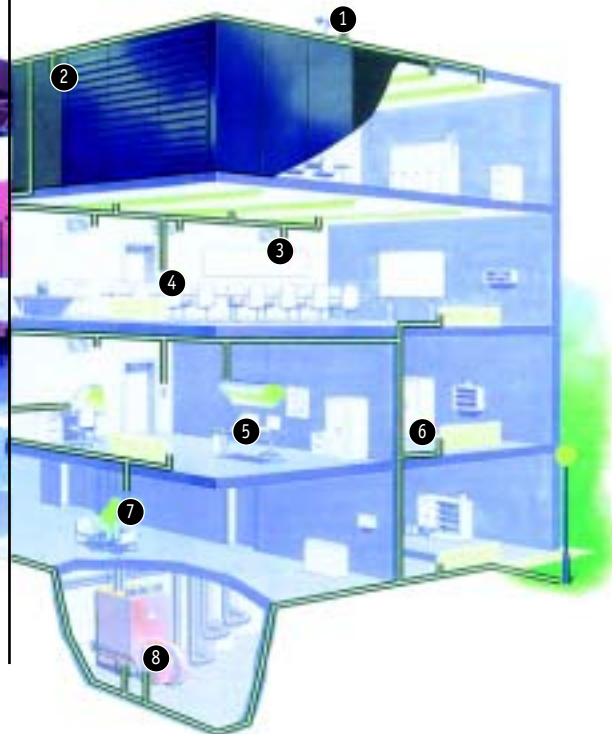
свежего воздуха и т.д. Причем, в зависимости от уличной температуры и необходимой скорости прогрева будут выбраны и включены на необходимую мощность один или несколько тепловых приборов — радиаторы отопления, теплые полы, тепловентиляторы, кондиционеры и т.д. Дом самостоятельно создаст комфортные условия для сна — к ночи температура понизится, а утром — повысится. "Умный дом" предоставляет возможность изменять температуру в любом помещении из любой точки дома, а также вне его стен. Например, настройка системы позволяет дому подготовиться к приезду хозяев заранее или по команде, скажем с мобильного телефона: в доме создастся необходимый микроклимат, проведется нагрев и осушивание крыш, транспортных въездов, пешеходных дорожек ото льда и снега (естественно, в зависимости от погоды). Разумно также упомянуть о таких возможностях, как "правильный" полив домашних растений или газонной травы, контроль и управление "зимним садом". Одним словом, комфорт, можно сказать, является неотъемлемой составляющей понятия "умный дом".

Помимо вопроса о возможностях "умного дома", важным является также вопрос о способах управления им. Самым простым способом управления являются кнопочные панели, где каждая кнопка соответствует какому-либо прибору, группе приборов, или означает последовательность действий, которые нужно выполнить. На кнопках может быть световая индикация состояния соответствующего прибора. Эти кнопочные панели выглядят как многоклавишные выключатели и прекрасно вписываются в любой интерьер. Для наглядности на них мо-

РЕШЕНИЯ ДЛЯ ДОМА

РЕШЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

1. СИГНАЛИЗАЦИЯ
2. КОНТРОЛЬ ЗА ОКНАМИ
3. МЕТЕОСТАНЦИЯ
4. УПРАВЛЕНИЕ БЫТОВОЙ ТЕХНИКОЙ
5. ИМИТАЦИЯ ПРИСУТСТВИЯ
6. УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ ВОДОБЕСПЕЧЕНИЯ
7. УПРАВЛЕНИЕ ОТОПЛЕНИЕМ
8. ДЕТЕКТОР ДВИЖЕНИЯ



1. МЕТЕОСТАНЦИЯ
2. УПРАВЛЕНИЕ ЖАЛЮЗИЯМИ И ШТОРАМИ
3. УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ ВЕНТИЛЯЦИИ
4. ДИСТАНЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОСВЕЩЕНИЕМ
5. УПРАВЛЕНИЕ ОТОПЛЕНИЕМ
6. ЦЕНТРАЛИЗОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ
7. УПРАВЛЕНИЕ ОСВЕЩЕНИЕМ
8. УПРАВЛЕНИЕ ОТОПЛЕНИЕМ

жет присутствовать небольшой дисплей, на котором отображается минимальная информация о состоянии системы.

Помимо кнопочных панелей существуют также двухстрочные жидко-кристаллические символные индикаторы, соответствующие по размеру стандартному выключателю в комнате. Они снабжены кнопками для ручного просмотра информации и позволяют, как правило, кодировать до восьми сообщений и управлять форматом вывода информации. Более широкими возможностями управления обладают семи-строчные жидко-кристаллические дисплеи, по бокам которых располагаются кнопки управления навигацией по системе меню и свободно программируемые кнопки для выполнения других функций. Типичный размер для таких дисплеев составляет 213x125 мм.

Самым престижным и удобным способом управления "умным домом" являются сенсорные панели, которые представляют собой графические дисплеи с изображением кнопок, названиями команд, поясняющими картинками. Размеры таких панелей колеблются от 4 до 42 дюймов по диагонали. Сенсорные панели очень наглядны, могут показывать любую информацию в диалоговом режиме, принимать команды при касании соответственной картинке. Также они могут демонстрировать изобра-

жение с видеокамер, от телеприемников и других источников.

Наконец, существует еще одно мощное средство общения с "умным домом" — компьютер. С его помощью можно узнать о состоянии дома, присутствии людей, погоде, посмотреть изображение с камер видео наблюдения и многое другое. Конечно, эта информация доступна только хозяевам дома.

"ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ ЗДАНИЕ"

В отличие от систем класса "умный дом", основным функциональным назначением которых является создание комфортной и безопасной среды обитания человека, системы автоматизации класса "интеллектуальное здание" предназначены, в первую очередь, для обеспечения экономичности и эффективности управления зданием.

Любое здание, будь-то спортивное сооружение, торгово-развлекательный центр или гостиница, представляет собой сложный комплекс инженерных сетей, каждая из которых функционирует, как правило, независимо от других. В связи с такой независимостью, случаются ситуации несогласованности в работе нескольких систем. Например, включен теплый пол и работает на охлаждение кондиционер. Конечно, это достаточно редкая ситуация, но существуют и

такие примеры несогласованной работы, которые можно наблюдать каждый день. К примеру: открыто окно и работает кондиционер; никого нет в помещении, а система отопления работает на полную мощность; есть необходимость в незначительном дополнении естественного освещения искусственным, но включаются все светильники. Таких ситуаций множество. Если к вышеперечисленным примерам некорректности работы инженерных сетей добавить еще и человеческую забывчивость, например, выключать свет уходя из комнаты, то становится понятным тот объем энергоресурсов, который возможно сэкономить благодаря применению систем автоматизации.

Показательным примером экономии энергоресурсов является 28-этажное здание Министерства путей сообщения РФ, где благодаря применению системы автоматизации класса "интеллектуальное здание", удалось уменьшить электропотребление на 1 МВт. Не трудно подсчитать, что такая экономия ведет в среднем к уменьшению потребления электроэнергии на 10 МВт*час в сутки, что в денежном эквиваленте, по украинским ценам, составляет 10 000 x 0,18 грн = 1800 грн. Таким образом, только благодаря экономии электроэнергии, в месяц удается сберечь в среднем до 50 000 грн, а в год — 600 000 грн.

По мнению экспертов, благодаря системе автоматики удастся сэкономить до 30% всех энергоресурсов, что обеспечивает окупаемость системы, применительно к большим зданиям за 3-4 года. В "интеллектуальном здании" экономичность достигается также благодаря увеличению срока службы инженерного оборудования. Например, уменьшение напряжения на лампе накаливания на 5-10% приводит к увеличению ее срока службы в два раза. То есть применение автоматики, опять же, способствует уменьшению эксплуатационных расходов.

Хотелось бы особо подчеркнуть, что возможности "интеллектуального здания" не ограничиваются только способами достижения экономичности. Все то, что возможно в "умном доме" вполне приемлемо и в "интеллектуальном здании".

Примеры "интеллектуальных зданий" в мире: аэропорт "Шереметьево-2", Россия; библиотека "Черный бриллиант", Дания; офис компании Ericsson, Швеция; стадион "Манчестер", Великобритания; Сиднейский оперный театр, Австралия; Commerzbank, Германия; и т.д. Конечно, это все большие и всем известные сооружения, где "интеллект" закладывается еще на стадии архитектурного проекта, но, в тоже время, существует достаточно много реализаций концепции "интеллектуального здания" в некотором ограниченном пространстве — офисе, выставочном зале, конференц-зале и т.п. Таких примеров, конечно, намного больше.

Таким образом, говоря об "умном доме" и "интеллектуальном здании", необходимо еще раз подчеркнуть, что функциональное назначение таких систем автоматики состоит в обеспечении комфорта, экономичности и надежности при эксплуатации различного рода сооружений и, чем выше требования, предъявляемые к таким зданиям, тем более рентабельным и необходимым будет использование такого рода систем.

"УМНЫЙ ДОМ": ВЫБОР ТЕХНОЛОГИИ

Рассматривая "умный дом" как систему домашней автоматики, становится понятно, что это не "коробочный" вариант изделия, а проектное решение, которое может быть реализовано с использованием различных технологий. Однозначно сделать выбор в пользу какой-то технологии достаточно тяжело, все они специализированы под определенные цели и объекты, поэтому выбор технологии (системы) автоматизации для каждой задачи — процесс индивидуальный.



ВАДИМ БИДНЕНКО — РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ "УМНЫЙ ДОМ"


ГК "Элотек" работает с несколькими системами и производителями продукции автоматизации домов и зданий, что позволяет подобрать необходимое техническое решение, оптимально отвечающее запросам и возможностям заказчика. Таковых три:

IHC (Intelligent House Control). Данная система, производства Lexel (Швеция), предназначена в первую очередь для квартир и коттеджей, общая площадь которых не превышает 500 м². Это централизованная система на базе одного центрального свободно — программируемого контроллера, уже к которому присоединяются различного рода входные и выходные модули, а связь между ними осуществляется по специальной шине (24 В). Данная система "умного дома" обеспечивает сокращение эксплуатационных расходов, а также повышает надежность и безопасность сооружений. Особенностью ИНС, с одной стороны, есть ее относительно не большая стоимость, но при этом отсутствует возможность использования жидко-кристаллических и сенсорных дисплеев. Хотя эта система и предназначена, в основном, для жилья, но, тем не менее, успешно используется и для промышленных (административных, торгово-развлекательных и т.д.) объектов.

EIB (European Installation Bus). Данная система является общепризнанным европейским универсальным стандартом. Изделия данного стандарта производит большое количество европейских компаний: Siemens, ABB, Lexel, Gira, ... При использовании EIB, благодаря хорошей масштабируемости, практически не существует ограничений на площадь объекта и (или) количество "интеллектуализированных" узлов. С помощью EIB можно оборудовать как жилье, так и промышленные объекты, причем, чем больше

площадь таких сооружений и чем выше требования, предъявляемые к ним, тем применение EIB более оправдано. Особенностью этой системы является то, что связь между устройствами может происходить с помощью четырех альтернативных систем передачи данных: шинная система, 24В; система "Powerline", 220В; радиоуправление; управление с помощью ИК-лучей. EIB — децентрализованная система и не имеет главного управляющего центра.

LONworks (Local Operational Networks). Данная система, как и предыдущая, также является общепризнанным стандартом, но, в большей мере, на американском континенте. Среди же европейских производителей, что поддерживают данный стандарт, можно выделить Lexel (Швеция) и TAC (Швеция). Оборудование данных производителей представляет собой свободно-программируемые контроллеры, с помощью которых строится децентрализованная система. LONworks предназначена в большей мере для промышленных объектов, хотя это не исключает ее применения в жилищном строительстве. Особенностью этой системы являются ее большие возможности в области диспетчеризации и визуализации систем управления зданием.

Помимо вышеперечисленных технологий "интеллектуализации" зданий в комплексе, ГК "Элотек" предлагает также оборудование и услуги по проектированию систем управления освещением, как одной из инженерных сетей здания. При этом в зависимости от пожеланий заказчика, возможна альтернатива между различными производителями: Philips, Schneider Electric, Fagerhult, Legrand. 

Вадим Бидненко





фото ЭЛОТЕК

ФАСАД АЭРОПОРТА
"БОРИСПОЛЬ", Г. КИЕВ
ОСВЕЩЕНИЕ:
ГРУППА КОМПАНИЙ «ЭЛОТЕК»
ОТДЕЛ ПРОЕКТОВ:
(044) 461-9396, 461-9397



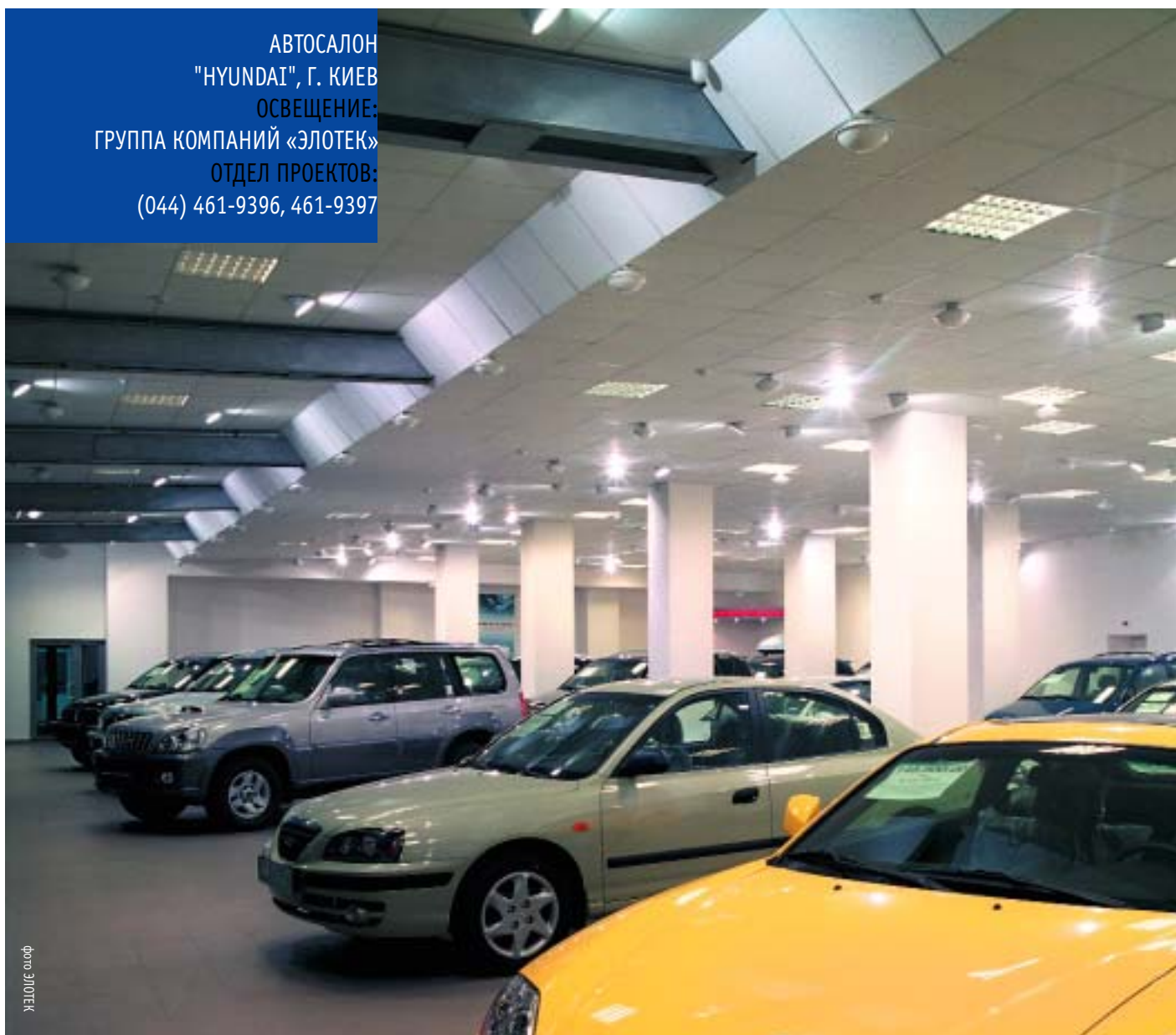
фото ЭЛОТЕК







АВТОСАЛОН
"HYUNDAI", Г. КИЕВ
ОСВЕЩЕНИЕ:
ГРУППА КОМПАНИЙ «ЭЛОТЕК»
ОТДЕЛ ПРОЕКТОВ:
(044) 461-9396, 461-9397



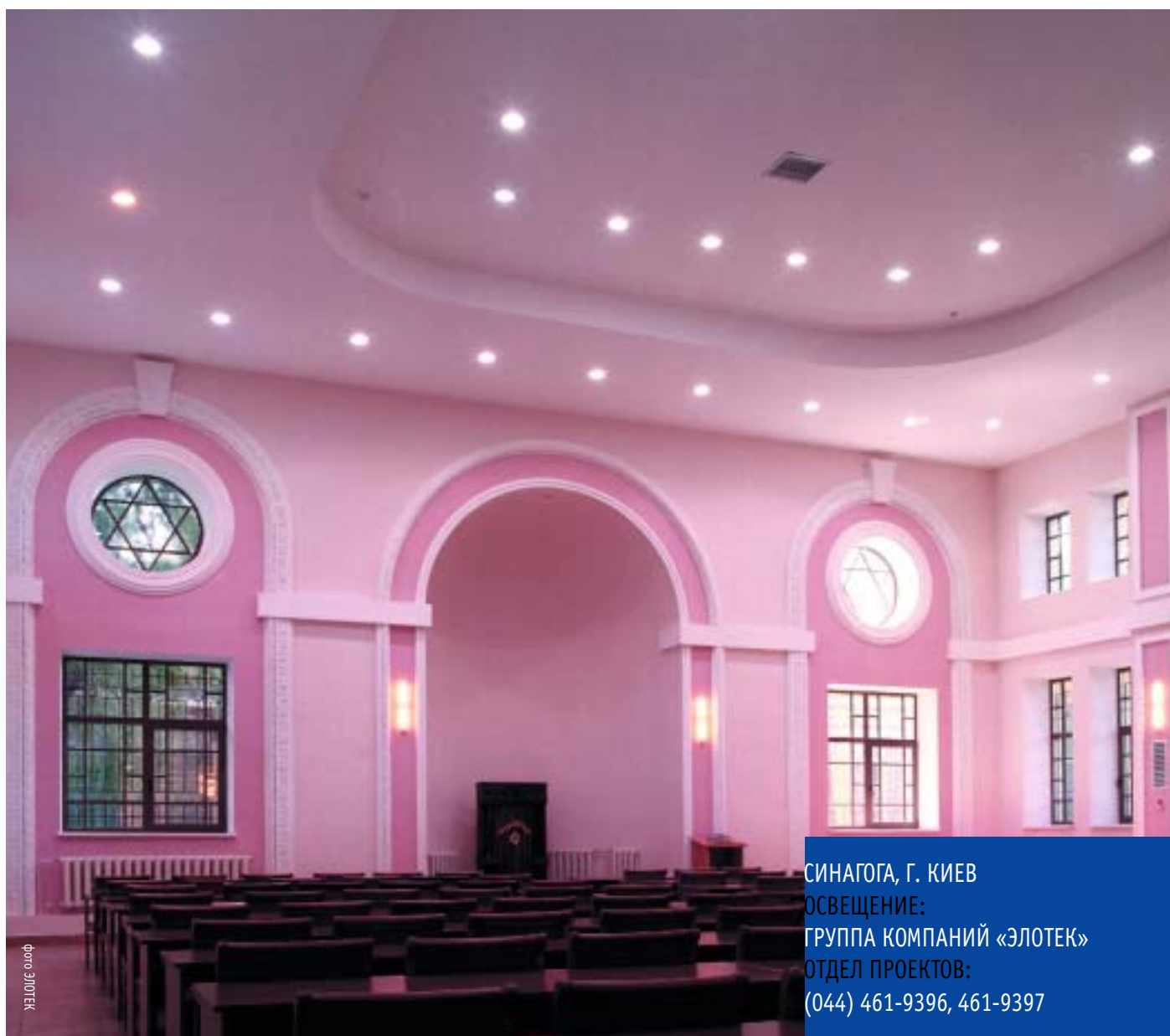


фото ЭЛОТЕК

СИНАГОГА, Г. КИЕВ
ОСВЕЩЕНИЕ:
ГРУППА КОМПАНИЙ «ЭЛОТЕК»
ОТДЕЛ ПРОЕКТОВ:
(044) 461-9396, 461-9397



фото ЭЛОТЕК



фото ЭЛОТЕК

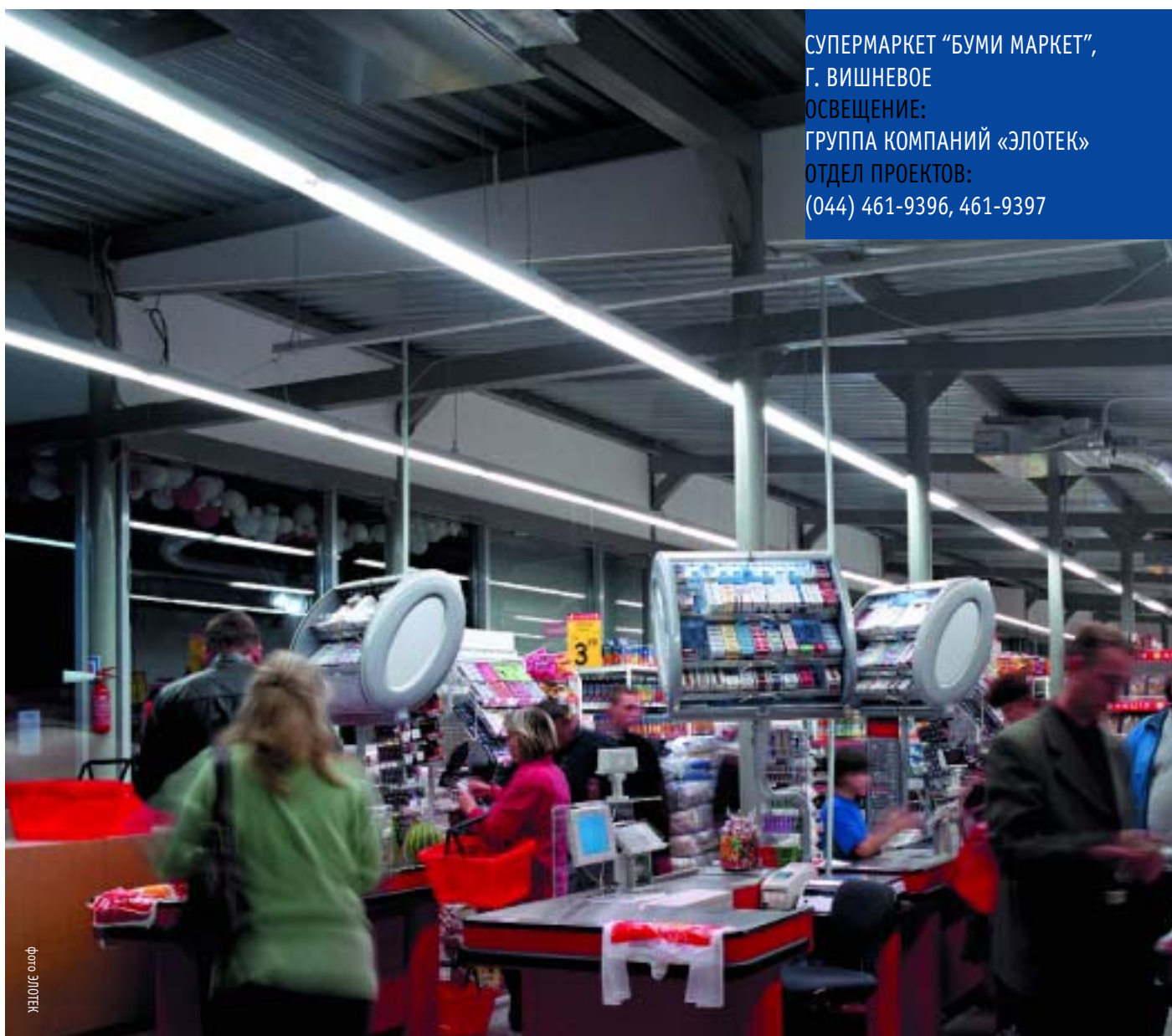
ПРОМЫШЛЕННОЕ ПОМЕЩЕНИЕ
ЗАО "ОЦЕЛОТ", Г. ВАСИЛЬКОВ
ОСВЕЩЕНИЕ:
ГРУППА КОМПАНИЙ «ЭЛОТЕК»
ОТДЕЛ ПРОЕКТОВ:
(044) 461-9396, 461-9397



фото ЭЛОТЕК



фото ЭЛОТЕК



СУПЕРМАРКЕТ "БУМИ МАРКЕТ",
Г. ВИШНЕВОЕ
ОСВЕЩЕНИЕ:
ГРУППА КОМПАНИЙ «ЭЛОТЕК»
ОТДЕЛ ПРОЕКТОВ:
(044) 461-9396, 461-9397

фото ЭЛОТЕК

Нове на ринку України:

theben®

Системи керування освітленням
реле часу, астрономічні реле...



Сегодня фирма **THEBEN AG** является ведущим производителем в отрасли.

Приборы и системы **THEBEN AG** являются воплощением современных технологий и прогресса. Качество Theben начинается уже при разработке и конструировании изделия и неукоснительно соблюдается до его выпуска. В 2000 г. предприятие получило международный сертификат качества **ISO 9001**.

Фирма **THEBEN AG** имеет представительства в более чем 53 странах мира. Высокое качество продукции является основой для успешных продаж, как в своей стране, так и за рубежом, в том числе и в Украине.

КВК -Електро

Киев: тел. 495-20-10, 495-20-11

4 ГОДА БЕЗ ЗАМЕНЫ ЛАМП?... ЭТО ВОЗМОЖНО!



фото: О.С.М.

Многие важные события происходят только один раз в четыре года: Олимпийские игры, Чемпионаты мира, выборы...

С появлением инновационных ламп OSRAM серии 4Y® (4 Years = 4 года) и замена ламп в наружном освещении перестала быть повседневным занятием: с помощью натриевых ламп высокого давления VIALOX® NAV® 4Y® и VIALOX® NAV® SUPER® 4Y®, а также люминесцентных ламп с диаметром трубки 26 мм F 4Y® цикл замены ламп может быть увеличен до четырех лет.

Интервал между заменами увеличен. Случаи преждевременного выхода ламп из строя минимизированы. Затраты значительно снижены.

Каждый раз замена лампы в системе уличного освещения влечет за собой большие трудовые и финансовые затраты. Поэтому увеличение срока службы и сокращение случаев преждевременного выхода ламп из строя сильно влияет на общую стоимость освещения.

В лампах 4Y® ставка сделана на оба показателя: во-первых — срок их надежной работы возрос до 16 000 часов — что составляет в наружном освещении около 4 лет; во-вторых — количество ламп, вышедших из строя после 16 000 часов работы, снижено до 5%, это значит, что 95% ламп OSRAM 4Y® продолжают оставаться работоспособными.

Таким образом, лампы OSRAM VIALOX® NAV® 4Y®, VIALOX® NAV® SUPER® 4Y® и F 4Y® открывают новые возможности для создания систем экономичного освещения: если ранее замена ламп производилась в 3-годичном цикле, то теперь увеличение цикла до 4 лет дает до 35% экономии расходов на ежегодную замену ламп.

OSRAM предлагает широкий ассортимент ламп серии 4Y® для систем наружного освещения, в которых основными требованиями являются высококачественный свет и минимизация расходов.

■ ЛЮМИНЕСЦЕНТНЫЕ ЛАМПЫ OSRAM F 4Y®

Оптимальное дополнение к испытанным натриевым лампам высокого давления VIALOX® NAV® 4Y® и VIALOX® NAV® SUPER® 4Y®:

- новый тип люминесцентных ламп с диаметром трубки 26 мм (T8) для систем уличного освещения с электромагнитными ПРА;
- высокая надежность и длительный срок



фото OSRAM

- службы лампы 4Y® позволяют увеличить интервал между заменами ламп до 4 лет;
- показатель выхода ламп из строя после 16 000 часов работы составляет всего 5% при средней продолжительности срока службы до 24 000 часов;
- могут быть установлены вместо других ламп T8.

Другие преимущества ламп F 4Y®:

- большой световой поток
- высокая светоотдача
- индекс цветопередачи Ra 80-89
- исполнения в цветовых температурах Cool White (холодный белый) — 4.000 К и Warm White (теплый белый) — 3.000 К.

Лампы F 4Y® были специально разработаны для наружного освещения где необходим яркий и надежный свет, а также для систем освещения, в которых замена ламп представляет собой сложный и трудоемкий процесс, например, в промышленных цехах.

■ OSRAM VIALOX® NAV® 4Y®

Натриевые лампы высокого давления VIALOX® NAV® 4Y® установили новые стандарты в вопросах надежности и экономичности. Высокая светоотдача, большой срок службы и увеличенные интервалы между заменами делают их очень экономичными источниками света.

Благодаря оптимизированной конструкции ножки лампы, в которой используется запатентованная защита от вибраций, значительно снижено количество преждевременных выходов из строя лампы, обусловленных колебаниями и сотрясениями.

Лампы VIALOX® NAV® 4Y® рекомендуются для



фото OSRAM

использования в системах освещения мостов, железных дорог, улиц с интенсивным движением, туннелей и предприятий тяжелой промышленности.

■ OSRAM VIALOX® NAV® SUPER® 4Y®

VIALOX® NAV® SUPER® 4Y® — это самые яркие и экономичные натриевые лампы высокого давления:

- до 20% увеличенная светоотдача (до 150 лм/Вт)
- такие же цветовые характеристики и возможности применения, что и у обычных ламп NAV® 4Y®
- длительное сохранение светового потока.

Преимущества перед лампами NAV® 4Y®

В уже существующих системах лампы VIALOX® NAV® SUPER® 4Y® позволят обеспечить более высокий уровень освещения при одинаковых затратах на электроэнергию.

Использование ламп VIALOX® NAV® SUPER® 4Y® в новых проектах — это необходимость меньшего количества ламп и светильников и, как следствие, сокращение инвестиционных и эксплуатационных затрат.

OSRAM GMBH, ГЕРМАНИЯ — входит в состав концерна SIEMENS. Штаб-квартира расположена в г. Мюнхен. Общее количество сотрудников насчитывает более 35 000 человек по всему миру. Суммарный оборот в 2002/2003 финансовом году — 4,2 млрд. Евро. Производит продукцию на 54 предприятиях в 18 странах и осуществляет поставки партнерам в более чем 140 странах мира. Расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы составляют около 5% от оборота компании.

SEE THE WORLD IN A NEW LIGHT





VOSSLOH-SCHWABE: НОВЫЙ СВЕТОВОЙ ОПЫТ

■ КОМПАНИЯ VOSSLOH-SCHWABE

Компания Vossloh-Schwabe является одним из крупнейших в мире производителем компонентов для светотехники. С 2002 года входит в состав японского концерна Matsushita. На предприятиях компании работают свыше 1450 сотрудников. Vossloh-Schwabe в течение многих десятилетий удовлетворяет запросы своих клиентов, предоставляя им свою высококачественную, отвечающую новейшим требованиям продукцию для различных областей применения. На предприятиях городов Люденшайд, Урбах, Камп-Линтфорт, Ошатц, Зарсина, Кольмар, Тунис, Бангкок, разрабатываются и изготавливаются электронные и электромагнитные пуско-регулирующие аппараты, трансформаторы, конвертеры, зажигающие устройства, конденсаторы, патроны для ламп, аксессуары для светильников, светодиодные модули, роботы для присоединения проводников и модули для тестирования.

Все заводы-изготовители сертифицированы согласно международному стандарту ISO 9001, на них производится постоянная проверка качества и контроль производственных процессов.

Vossloh-Schwabe поставяет своим клиентам во всем мире высококачественную продукцию и этим завоевало прекрасную репутацию, как компетентный и надежный партнер.

■ КОМПОНЕНТЫ ДЛЯ ЛАМП НАКАЛИВАНИЯ

Эта область производства включает в себя



трансформаторы, конвертеры и патроны для галогенных ламп накаливания, а также патроны для ламп накаливания общего назначения. Патроны изготавливаются из обычных или термостойких пластмасс, металла или керамики.

■ СИСТЕМЫ ДЛЯ АВТОМАТИЧЕСКОГО ПРИСОЕДИНЕНИЯ ПРОВОДНИКОВ



Компания является первым изготовителем, разработавшим систему автоматического присоединения проводников для светильников, включая системы проведения испытаний. Это новшество успешно заняло свое место на рынке в течение последних 10 лет. Положительные отзывы от клиентов, использующих до девяти систем, а также многочисленные изготовители компонентов, расширившие портфель своих продуктов за счет IDC-совместимых компонентов, служат практическим доказательством тому, что системы "ALF-Автоматизированное изготовление светильников" Vossloh-Schwabe являются неотъемлемой составной частью современного производства светильников. Для удовлетворения требований клиентов и оптимизации изготовления светильников были разработаны системы ALF-Compact и ALF-Smart.

■ КОМПОНЕНТЫ ДЛЯ ЛЮМИНЕСЦЕНТНЫХ ЛАМП

В ассортимент VS по компонентам для компактных и трубчатых люминесцентных ламп входят



фото VS

электронные и электромагнитные пускорегулирующие аппараты, патроны, конденсаторы и патроны для starters. Электромагнитные пускорегулирующие аппараты компании Vossloh-Schwabe отличаются необычайно низкими отклонениями значения импеданса, которое в процессе производства в каждом пускорегулирующем аппарате настраивается индивидуально. Это ведет к увеличению светоотдачи и срока службы ламп.

Электронные пускорегулирующие аппараты находят все более широкое применение благодаря экономии электроэнергии и повышению срока службы ламп. В этой области VS предлагает множество высококачественных изделий. При помощи многоламповых электронных пускорегулирующих аппаратов фирмы Vossloh-Schwabe можно использовать до 22 различных типов ламп.

VS предлагает большой ассортимент патронов для люминесцентных ламп. Применение высококачественных и эффективных материалов, большой выбор способов крепления и новые технологии лидера рынка открывают бесспорные преимущества клиентам во всем мире.

LED-СВЕТОДИОДНЫЕ КОМПОНЕНТЫ

VS Optoelectronic, предприятие группы Vossloh-Schwabe Matsushita Electric Works, является профессиональным центром в High-Tech-LED-технологии.

Наряду с многочисленными стандартными продуктами в области SMD- и COB-технологии, в номенклатуре изделий VS Optoelectronic имеется большой выбор компонентов для светотехники со светодиодами. Кроме этого VS Optoelectronic содействует в поиске индивидуальных решений для создания светодиодных



фото VS

конструкций и осуществляет оптимальный подбор компонентов по каждой поставленной задаче.

VS Optoelectronic присущи такие качества как высокий профессионализм, применение новейших технологий и обширные деловые связи во всем мире.

Эти прогрессивные изделия обладают многочисленными преимуществами, такими как, низкое потребление электроэнергии, малый нагрев и большой срок службы. Они находят применения в различных областях светотехники.

КОМПОНЕНТЫ ДЛЯ ГАЗОРАЗРЯДНЫХ ЛАМП (HS, HI, HM)



фото VS

Для этих типов ламп VS предлагает электронные и электромагнитные пускорегулирующие аппараты, патроны из керамики и высокотемпературной термoplastмассы, электронные импульсные зажигающие устройства (ИЗУ), блоки зажигающего устройства (БЗУ), электронные переключатели мощности, а также конденсаторы.

Новейшей разработкой VS является зажигающее устройство с цифровой ИПП-технологией. Эти продукты обладают интеллектуальной импульс-пауза-функцией и расширенной функцией отключения. Они обеспечивают более эффективный поджиг и перезажигание лампы, в связи с чем снижаются эксплуатационные расходы на газоразрядные лампы высокого давления.

WWW.VOSSLÖH-SCHWABE.COM

В интернете на сайте Vossloh-Schwabe представлена подробно информация на темы истории предприятия, места производства, сбыта, менеджмент качества, каталог продукции и технические указания.

Под рубрикой News Вы найдете интересные новинки. В on-line каталоге продукции посетитель может найти товары на основании выбранного им критерия поиска, который необходим для конкретной области применения. Подробные технические указания позволяют потребителю ежедневно получать необходимую информацию по работе с продукцией VS. На многочисленных разделах областей применения продукции VS имеется возможность оперативного поиска информации по заданной теме, при помощи ключевого слова.



A New Lighting Experience

VOSSLÖH-SCHWABE Deutschland GmbH

Postfach 28 69 D-58478 Luedenscheid
Тел.: +49/(0) 23 51/10 12 11
Факс: +49/(0) 23 51/10 13 84

Официальные дистрибьюторы продукции VOSSLÖH-SCHWABE в Украине:

ООО "ЭЛОПРО" ГРУППЫ КОМПАНИЙ "ЭЛОТЕК"
Украина, 03680, г. Киев, пр-т Победы, 56
Отдел продаж: (044) 461-9394, 456-2821
e-mail: postmaster@elotek.com.ua
www.elotek.com.ua

ЧП ЭЛЕКТРОСИЛА
Украина, 65014, г. Одесса, ул. Успенская 22.
Тел./факс: +380(482)37-51-22
Тел.: +380(48)738-53-76
e-mail: el-power@te.net.ua



ССВ

Новое предложение

- системы управления на DIN рейку
- таймеры
- сумеречные реле,
- датчики движения,
- термостаты...

Компания *Schneider Electric* представляет широкий ассортимент своей гаммы электроприборов на DIN рейку для управления освещением.

Эта гамма торговой марки *MERLIN GERIN* включает различные таймеры, цифровые или электромеханические, суточные, недельные или годовичные, управляющие 1 или 2 отдельными каналами.

Программируемое годовичное реле времени *ITM Ikeos* управляет 4 каналами (230В), в зависимости от состояния 6 входов (230В) и 9 фундаментальных функций: годовичный, недельный или суточный таймер, выдержка отключения/включения, импульс, мигающий сигнал, счетчик импульсов или времени.

Мощные диммеры с дистанционным управлением могут регулировать уровень освещения, управляя источниками света разного типа, мощностью до 1000Вт. За счет применения оптической (беспроводной) связи между диммерами, есть возможность управлять источниками разного типа в широких пределах по мощности без потери управляющего сигнала.

Широкий выбор сумеречных реле позволяет определить оптимальный порог освещенности для включения ламп в темное время суток.

Выдержки времени позволяют экономить электроэнергию и обеспечивать комфорт.



ООО «Шнейдер Электрик Украина»
Киев, 04070, ул. Набережно-Крещатицкая, 10 б
тел.: (044) 490 62 10
факс: (044) 490 62 11
www.schneider-electric.com.ua

марка
**Schneider
Electric**

Merlin Gerin

FAGERHULT

СВЕТ ИЗ ШВЕЦИИ

- дизайн
- функциональность
- эргономичность
- надежность



Концерн FAGERHULT (Швеция) является крупнейшим в Скандинавии производителем осветительного оборудования.

Основные принципы при создании продукции — сочетание последних достижений современной светотехники, функциональности, надежности, дизайна.

Наше производство — высокотехнологичное, гибкое, оснащенное современным оборудованием. Собственный технический центр и светотехническая лаборатория.

Логистика — наличие на складе компании серийно производимой продукции и эффективный механизм обработки заказов.

FAGERHULT

Россия В.О. Средний пр., 48, оф. 104 199178 Санкт-Петербург тел. (+7 812) 380-0148 / факс (+7 812) 335-1138

ДИСТРИБЬЮТОР ПРОДУКЦИИ FAGERHULT В УКРАИНЕ — ГРУППА КОМПАНИЙ "ЭЛОТЕК"(ООО "ЭЛОПРО")

Украина пр-т Победы, 56, 4-й этаж 03680 Киев тел. (044) 461-9394 / факс (044) 456-2821

ХОРОШАЯ ЭЛЕКТРОФУРНИТУРА - ЗАЛОГ БЕЗОПАСНОСТИ ВАШЕГО ДОМА

Сможете ли Вы с полной уверенностью сказать, что электрофурнитура Вашего жилья полностью соответствует Вашим требованиям и пожеланиям? Наверное, немногие ответят на этот вопрос положительно. Для того, чтобы правильно и без лишних затрат выбрать, казалось бы, столь незамысловатые по своей сути детали Вашего интерьера, стоит обратить внимание на продукцию компании Proдах, которая удивит Вас сочетанием высокого качества и изысканной цветовой гаммой.



Вот уже шесть лет группа компаний "Элотек" занимается венгерским брендом Proдах и является эксклюзивным поставщиком данного бренда на Украину.

Компания Proдах была основана в 1991 году. Основу производства составил зарегистрированный патент на изобретение инженера и владельца компании Тоо Продакс — розетки с катапультой. Секрет в том, что у розетки есть специальная кнопка или, так называемая, катапульта, при нажатии которой вилка выпрыгивает сама. Таким образом, проблема расшатывающихся и вываливающихся из стен розеток осталась в прошлом. Изобретение Тоо Продакс

стало успешным предприятием, и розетка с катапультой получила множество наград.

Основной целью компании является изготовление набора установочных изделий, которые удовлетворяют самые высокие требования клиента к качеству и дизайну.

На сегодняшний день производственные мощности Proдах достигли уровня нескольких миллионов изделий в год, среди которых: розетки, выключатели, регуляторы яркости освещения, телефонные и компьютерные разъемы, а также аудио разъемы, что особенно актуально для использования в домашних студиях и кинотеатрах. Новинки Proдах — пассивные инфракрасные (PIR)

датчики движения и влагозащищенная серия электроустановочных изделий, выполненные в дизайне "Arcus" и "Classic". Детекторы перемещения PЕМ являются идеальным средством для экономии электроэнергии. Детектор работает до тех пор, пока, излучающий тепло объект, перемещается в зоне наблюдения. По окончании движения запускается выдержка времени, выключающая освещение через заданный промежуток времени, который может быть установлен в пределах от 2 секунд до 21 минуты при помощи потенциометра под центральной пластиной. Специально разработанные инженерами Proдах влагозащищенные изделия предназначены для установки в бытовых помещениях, где есть вероятность проникновения влаги в саму конструкцию изделия. Степень защиты данных изделий — IP 44.

Что касается эксклюзивных цветовых решений, то Proдах может выделить продукцию серии "Origo" и "Arcus". Серия "Origo" идеально подходит для молодежных кафе, детских комнат и





Что касается розеток, то кроме розетки с кнопкой Proдах выпускает обычные розетки с заземлением и без заземления, а также двойные розетки с заземлением, позволяющие пользоваться двумя розетками, имея лишь одно монтажное гнездо в стене. Все они способны выдерживать нагрузку 16А.

Плоская форма механизмов PRODAX позволяет осуществить монтаж даже в самых "неудобных" и труднодоступных местах, оставляя значительное пространство для ввода проводов. В последнее время большую популярность приобрели регуляторы яркости освещения, позволяющие плавно менять яркость источника света. Proдах предлагает регуляторы яркости с мощностью до 800Вт, а также диммеры для регулировки низковольтных галогенных ламп с мощностью до 500Вт.

Следует отметить, что для производства изделий компания Proдах использует высококачественные материалы фирмы BAYER и GEC, которые не поддерживают горение при температуре +850 °С. Это означает, что изделия PRODAX никогда не станут причиной пожара.



кухонь. Основная панель выполнена в двух цветах: черном и белом, тогда как обрамление может быть десяти цветов: белого, черного, желтого, светло-желтого, синего, светло-синего, зеленого, светло-зеленого, бордового или красного. Серия "Arcus", выполненная в современном гармоничном дизайне (круг в квадрате), содержит пять основных цветов: белый, кремовый, алюминий, бронза, антрацит. А также четыре дополнительных пастельных оттенка: темно-синий, бледно-зеленый, серый и желтый. Более того, добавленный в пластмассу UV-стабилизатор обеспечивает сохранение первоначального цвета изделий в течение многих лет.

Основной принцип работы компании — сочетание высокого качества и доступности для любого потребителя. Proдах достиг успеха на международном рынке благодаря кадрам высочайшей квалификации, использованию лучших материалов и деталей, собственной лаборатории для тестирования и совершенствования продукции, современному компьютерному управлению производством и многим другим преимуществам. Так что, выбор за Вами!

PRODAX

WESSEN — НОВОЕ ИМЯ НА УКРАИНСКОМ РЫНКЕ ЭЛЕКТРОУСТАНОВОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Разнообразие электрических приборов, окружающих нас в повседневной жизни, растет с каждым годом. Кухонное оборудование, бытовая видео и вычислительная техника требует наличие в доме надежных и безопасных розеток. Современные световые решения нуждаются в качественных и красивых выключателях способных органично вписаться в дизайн современного дома. На сегодняшний день признанным лидером среди Российских производителей электроустановочных изделий является международная электротехническая корпорация "Вессен Электро", создающая свою продукцию на базе входящего в корпорацию завода "Потенциал".



Надежное и безопасное функционирование является основным свойством электрического прибора. Для выключателя это количество циклов включения/выключения при номинальном токе нагрузки. По существующим стандартам выключатель бытового назначения должен обеспечивать не менее 25000 таких циклов. Выключатели и переключатели корпорации WESSEN сохраняют свои характеристики и после более чем 50000 циклов при токе нагрузки на 50% превышающей номинальный, что говорит о совершенстве, как конструктивного решения, так и технологического процесса их изготовления. Для повышения надежности и долговечности все выключатели серии "Рондо"

и 10 амперные выключатели серии "Прима" снабжены серебряными контактами. Розетки, производимые корпорацией WESSEN, обеспечивают долговременный надежный электрический контакт как с евровилками, так и с бытовыми вилками, имеющими меньший диаметр контактных штырей. Такие качественные показатели продукции WESSEN обеспечены оригинальной конструкцией механизмов. В контактных группах используется фосфористая бронза, обладающая повышенными пружинными свойствами. В механизмах и корпусах изделий применяются только высококачественные импортные пластмассы. Привлекательный дизайн, исключительное качество поверхностей



изделий WESSEN стало возможным благодаря применению свето-износостойкого ABS-пластика Вауер цветов "Белый", и "Слоновая кость". Изделия имеют индивидуальную упаковку со штрих-кодом.

Для строительных и электромонтажных организаций, ведущих массовое жилищное строительство важна технологичность операций, проводимых при монтаже электроустановочных приборов в строящихся квартирах. Винтовые клеммы для присоединения подводящих проводов, узлы крепления создавались в тесном сотрудничестве со специалистами ведущих домостроительных комбинатов, проектных организаций. Розетки и выключатели для скрытой установки удобно и надежно монтируются как в установочные коробки диаметром 80 мм, так и в импортные установочные коробки. Для ускорения и повышения качества монтажа, изделия, предназначенные для открытой установки, комплектуются металлическими монтажными пластинами. И, конечно, вся продукция WESSEN проходит положенные испытания, обладает необходимыми сертификатами и соответствуют в полном объеме действующим отраслевым нормам и требованиям.



СГОДНЯ ПРОДУКЦИЯ WESSEN ПРЕДСТАВЛЕНА ИЗДЕЛИЯМИ СЛЕДУЮЩИХ СЕРИЙ:

Серия "Прима" скрытой и открытой установки прекрасно зарекомендовала себя у строителей и электромонтажников. Серия обладает сдержанным внешним видом и, как всегда прекрасным — надежным и неприхотливым механизмом. В серию входят одно- и двухклавишные выключатели, в том числе и с индикацией выключенного состояния, розетки с заземляющими контактами и без, розетки для радиоретрансляционной сети.

Особо следует отметить производимый корпорацией WESSEN суппорт и механизм розетки с боковыми заземляющими контактами и защитными шторками, для монтажа в короба, аналогичные парпетным коробам фирмы "Legrand". Готовится производство выключателя-переключателя, розеток компьютерных, телефонных для монтажа в кабель-каналы.

Серия "Рондо" скрытой установки, со степенью защиты IP20 примечательна мягкими линиями современного дизайна. Изделия этой серии органично сочетаются с элементами любого интерьера. В серию входят одно- и двухклавишные выключатели-переключатели, в том числе и с индикацией выключенного состояния, розетки с заземляющими контактами и без таковых. Нельзя не отметить розетки с защитными шторками, обладающие повышенной безопасностью для детей. В серию входят телевизионные и телефонные розетки. Подготовлено производство бесшумного регулятора освещения, уникального по своим техническим характеристикам. Его внешний вид не оставит равнодушным даже самого взыскательного по-

требителя. При необходимости специальная коробка позволяет монтировать изделия РОНДО открытым способом, а, в сочетании с переходником, составлять блоки из нескольких изделий.

Серия "Рондо IP44" пылевлагозащищенная со степенью защиты IP44. В состав серии входят розетки открытой и скрытой установки с боковыми заземляющими контактами, защитными шторками и крышкой и выключатель-переключатель открытой установки одноклавишный. Выключатель-переключатель может быть использован для управления освещением с двух мест, например, в коридорах или подвалах. Начато производство переключателя одноклавишного с индикатором для поиска в темноте. Готовится производство переключателя двухклавишного.

Серия "Хит" разработана с применением новейших программных продуктов, серия "ХИТ" воплотила в себе лучшие черты своих старших сестер — "Примы" и "Рондо". Выполненные из белоснежного ABS-пластика, обводы корпуса созданы по новой технологии, позволяющей соединить, казалось бы, противоречивые требования:

- прочность поверхности и стабильность формы;
- минимальный расход пластика и высокая экономичность;
- современный, привлекательный дизайн.

Лаконичные, классические формы придадут стильность любому интерьеру. Однако в этой сдержанности кроется нечто, с первого взгляда воспринимаемое лишь на уровне подсознания. Соприятие поверхностей корпуса является так называемой кривой третьего порядка. Подобные формы отличаются неуловимой элегантностью отбрасываемых бликов, и, в сочетании с безупречным качеством поверхности, придают особую приятность каждому соприкосновению с ними. Красота кроется не в при-

хотливых изгибах и золотистых рамочках, а в простоте, сдержанности, естественности.

Просто красиво... и очень доступно.

Конструкция механизмов выверена и точна. Мы смогли снизить их стоимость без ущерба качеству функционирования, надежности и пожаробезопасности изделия в целом. Вам не придется платить за дополнительные граммы пластика, из которого отлито основание. И дополнительные граммы металла Вам тоже ни к чему. Это настоящий ХИТ: рациональный сплав дизайна и технологий. Избавление от дополнительного веса сказывается ТОЛЬКО на цене изделия. Во всем мире только WESSEN выпускает розетки и выключатели по такой цене, действительно проходящие сертификацию.

Безопасная и эстетичная коробка клеммная позволяет подключать электроплиты к однофазной или трехфазной сети и имеет степень защиты IP44.

Розетка четырехместная открытой установки дает прекрасное решение для надежного подключения мощных электроприборов на кухне или рабочем месте.

Изделия WESSEN за последние годы стали столь популярны, что в розничной продаже на рынках появились грубые и пожароопасные подделки.

Отличия оригинала от подделки представлены на интернет-сайте www.wessen.ru.

Информацию о полном ассортименте изделий WESSEN можно получить у официального представителя WESSEN на Украине — ООО "Элопро" группы компаний "Элотек".





В УКРАИНЕ

ГРУППА КОМПАНИЙ "ЭЛОТЕК"

12 лет на рынке осветительного оборудования.
Количество сотрудников: 350 человек.
Дилерская сеть по всей Украине. Торговая марка — "Элотек".

ГРУППА КОМПАНИЙ "ЭЛОТЕК" — ЭТО:

- Эффективные светотехнические решения
- Сильная команда профессионалов
- Качественная продукция
- Гарантия, сервис

НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

1. ПРОИЗВОДСТВО

Броварской светотехнический завод "Люмен" — лидер по производству люминесцентных светильников в Украине.

Производственные мощности:

- линия экструзии;
- термопластавтоматы;
- линия по производству балластов;
- линия автоматической покраски;
- линии профилирования металла;

- конструкторское бюро и испытательная лаборатория.

В производстве используются современные передовые технологии.

2. ПРОЕКТЫ

- реализация проектов освещения и электропитания объектов любой сложности;
- выполнение монтажных и пусконаладочных работ (лицензия АА № 744364);
- гарантийное и сервисное обслуживание объектов и оборудования;
- проектирование интеллектуальных систем управления "Умный дом";
- разработка эксклюзивного светотехнического оборудования.

3. ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ

Прямые поставки широкого ассортимента офисных, аварийных, промышленных, уличных, парковых светильников, источников света, электроустановочных изделий, комплектующих для производства светильников ведущих мировых производителей:

- светильники — БСЗ "Люмен", Philips, OMS, Rosa,

Elkamet, Fagerhult, ТД "Светотехника" (Россия) и др.;

- лампы — General Electric, Osram, Radium;
- комплектующие — Vossloh-Schwabe;
- электроустановочное оборудование — Produx, Wessen, Schneider Electric, Legrand.

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС

• Украина, 03680, г. Киев, пр-т Победы, 56
Отдел продаж: (044) 461-9394, 456-2821
Отдел проектов: (044) 461-9396, 461-9397
E-mail: postmaster@elotek.com.ua
<http://www.elotek.com.ua>

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ:

- Украина, г. Севастополь,
ул. Вакуленчука 29, оф. 230, 224
Тел/факс: (+38-0692) 24-94-16, 24-94-89
E-mail: elopro@sonet.net.ua
- Украина, г. Черкассы,
ул. Сумгайтская 10, оф. 400
Тел/факс: (+38-0472) 54-62-09, 54-62-14
E-mail: cherkassy.elo@utel.net.ua

ДИЛЕРСКАЯ СЕТЬ ЭЛОТЕК

ВИННИЦА

ООО "ТОРГОВЫЙ ДОМ "СВІТЛО"

ул. Грибоедова, 3,
тел/факс: (0432) 53-70-27,
53-92-40, 26-88-90
E-mail: tdsvitlo@svitonline.com
<http://www.tdsvitlo.com.ua>



ООО "ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ"

ул. В. Стуса, 3/1,
тел.: (0432) 35-27-44, 35-27-56
факс: (0432) 53-13-08
E-mail: ekovin@svitonline.com
<http://www.elektrokabel.com.ua>



ДНЕПРОПЕТРОВСК

ООО "КИН ЛАЙТ"

ул. Чичерина, 32-Б2,
тел.: (0562) 31-81-11, 32-10-20, 36-23-36
факс: (0562) 36-59-10, 36-57-27

МАГАЗИН "ЯСНЫЙ"

ул. Короленко, 21
E-mail: kin@kinlight.dp.ua
<http://www.kinlight.dp.ua>

ФИРМА "АРКОН"

ул. Чичерина, 31,
тел.: (0562) 36-01-18, 32-28-98

МАГАЗИН "СОФИТ"

ул. Д. Бедного, 1,
тел.: (056) 370-98-68, 370-94-90
E-mail: arkon@mail.dnpr.net

ДНЕПРОПЕТРОВСКИЙ ФИЛИАЛ ЧП "ЭЛЕКТРОКОМПЛЕКТ"

ул. Краснозаводская, 68, оф. 310, 304,
тел./факс: (0562) 36-77-61, (056) 778-35-48
E-mail: elcom@mail.dnpr.net

ДНЕЦК

ЧП "КОНСТАНТА"

ул. Жмуры, 1, оф. 402,
тел./факс: (062) 340-15-62
E-mail: konstanta.don@mail.ru

ТД "ЛАНДОРРА"

пр-т Ильича, 13, тел.: (062) 334-04-40,
пр-т Дзержинского, 55, тел.: (0622) 97-13-55
E-mail: landorra2000@mail.ru



ООО "УКРПРОМСВЕТ"

ул. 50 лет СССР, д. 112/39,
тел.: (062) 345-33-23, 345-43-52;
факс: (062) 345-56-74
E-mail: donkredo@skif.net

ДОНЕЦКИЙ ФИЛИАЛ ЧП "ЭЛЕКТРОКОМПЛЕКТ"

ул. Экономическая, 13,
тел./факс: (062) 305-72-67; 385-69-18,
тел./факс: (062) 385-64-62; 385-63-27
E-mail: elkcom@mail.dnbass.com



ДРОГОВЫЧ

ПК ООО "ГАЗДА"

ул. Бориславская, 8,
тел.: (0322) 5-04-40, 3-87-14
E-mail: gazda@isp-lviv.net

ЖИТОМИР

ООО "ВИРМА-ЭЛЕКТРО"

ул. Ольжича, 9-а,
тел.: (0412) 418-343, 418-392

МАГАЗИН "ЭЛЕКТРОЛЮКС"

ул. Победы, 31,
тел.: (0412) 413-116, 413-117
E-mail: virma@com.zt.ua
http://www.virma.com.ua

ООО "ТЕХНОСВИТ"

ул. Щорса, 5-а,
тел.: (0412) 37-43-30, 41-33-98
факс: (0412) 37-78-10
E-mail: iskra@zt.ukrack.net

ООО ПКП "УКРЭКОЭНЕРГО"

ул. Шелушкова, 68,
тел.: (0412) 37-23-15, 37-48-20
E-mail: electro@com.zt.ua

ЗАПОРОЖЬЕ

ООО "МАРШАЛ БЕСТ КОМПАНИ"

ул. 40 Лет Советской Украины, 49,
тел.: (061) 220-38-83
факс: (0612) 33-71-71
E-mail: mbk@hotmail.zp.ua



МАГАЗИН "СОФИТ"

ул. Победы, 121
тел.: (0612) 12-36-50, 12-00-50



ЗАПОРОЖСКИЙ ФИЛИАЛ ЧП "ЭЛЕКТРОКОМПЛЕКТ"

ул. Электрозаводская, 3 оф. 304,
тел/факс: (0612) 59-13-17
тел.: (0612) 59-15-07
E-mail: el-komplekt@alpha.zp.ua



ИВАНО-ФРАНКОВСК

ЧП "ВИНГ"

ул. Д. Дудаева, 1,
тел.: (0342) 50-21-22,
факс: (0342) 55-96-00
E-mail: etp@wing.if.ua
http://www.wing.if.ua



ПКЧФ "ЭЛЕКТРОБУДКОМПЛЕКТ"

Южный Бульвар, 35А,
тел.: (0342) 559-414
факс: (0342) 559-416
E-mail: elbud@utel.net



КИЕВ

ООО "КАБАНЧИК"

пр-т Науки, 17/15,
тел./факс: 531-97-61, 250-99-11, 264-90-50

E-mail: sales@kabanchik.agcsoft.com

ООО "КИЛЕВ"

пер. Косогорный д.4 оф 32,
тел./факс: 417-32-80,
462-54-03, 417-40-52
E-mail: kilev@kiev-page.com.ua

ООО "КОМПАНИЯ "ПРОСВИТ"

ул. Машиностроительная, 46,
тел./факс: 457-68-75, 457-68-76, 457-98-87
E-mail: sales@prosvit.com.ua
http://prosvit.com.ua

ООО "КРИСТИНА"

ул. Хоревая, 2, тел.: 416-52-59, 467-62-26

ООО "ТОРГОВЫЙ ДОМ "КАТЕХ"

Московский пр-т, 15-а,
тел.: 537-25-90, 537-25-83; факс: 537-25-83
E-mail: katextd@i.kiev.ua

ЧП "ЭЛЕКТРОКОМПЛЕКТ"

ул. Сырецкая, 28/2,
тел./факс: (044) 463-82-64
(многоканальный)
E-mail: kiev@el-komplekt.com.ua



ООО "ЭПИЦЕНТР К"

(СУПЕРМАРКЕТ "ЭПИЦЕНТР")
ул.Братиславская, 11,
тел: 561-27-50 (51), факс: 561-27-91
E-mail: epicentrk@epicentrk.com.ua



КОНОТОП

ООО "ТП ПРОМСНАБ"

ул. Успенско-Троицкая, 37а,
тел./факс: (054-47) 7-17-30
E-mail: promsnab@konotop.net
http://www.promsnab.sumy.ua

КРИВОЙ РОГ

МАГАЗИН "СОФИТ"

пр-т Металлургов, 15,
тел.: (0564) 23-33-10, 23-70-27



ЛУГАНСК

ЧП "КОНСТАНТА"

Ул. Советская, 60, оф. 45,
тел.: (0642) 58-14-90, 55-37-13

МЧП "ОЧАГ"

Квартал Димитрова, 23
тел.: (0642) 59-68-24, 42-06-30
E-mail: ochag@is.com.ua

ЛУЦК

ЧП "ДЕРЖАВА"

ул. Л. Украинки, 17,
тел.: (0332) 77-43-16,
факс: (0332) 77-43-29
E-mail: office@technolight.com.ua
http://www.technolight.com.ua



ООО ПКФ "ЭЛЕКТРОПРОФ"

ул. К. Савура, 23,
тел.: (03322) 4-60-96,
факс: (03322) 3-43-25
E-mail: elprof@lt.ukrtel.net



ЛЬВОВ

ООО "ЛЮКС-ПОСТАЧ"

Ул. Микавичука, 7, кв 211,
тел.: (0322)70-50-88

ООО "СВИТЛОТЕХ"

ул. Замарштыновская, 8, тел.: (0322) 96-54-63

ООО "ТОРГОВЫЙ ДОМ "ЕВРОСВЕТ"

ул. Дорошенка, 68,
тел.: (0322) 40-36-46

ООО НПФ "УНИТЕХ"

ул. Маринецкая, 7, тел./факс: (032) 233-63-43
E-mail: unitech@mail.lviv.ua

МАРИУПОЛЬ

ЧП "КОНСТАНТА"

Ул. Апатова, 136-а, оф. 55,
тел.: (0629) 41-28-30

НИКОЛАЕВ

ФИРМА "ПАРИТЕТ"

ул. Чигрина,167,
тел./факс: (0512) 24-31-81, 24-23-32
E-mail: paritet@tlc.kherson.ua



ОДЕССА

ООО ИП "ЛИНК"

пр. Шевченко, 1, корп. 4, оф. 104,
тел.: (0482) 34-66-74, 777-62-42, 777-62-41;
факс: (0482) 210-198; E-mail: link@eurocom.od.ua



КАРТОЧКА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

ЭЛОТЕКNEWS № 1, 2004 Г.

ПОЛТАВА

ЧП "СИГМА-КАБЕЛЬ"
ул. Фрунзе, 128/1,
тел.: (0532) 59-44-95, 59-74-08;
факс: (0532) 59-44-93,
E-mail: sigmacabl@pi.net.ua



ПРИЛУКИ

ООО "ТП ПРОМСНАБ"
ул. Константиновская, 62,
тел.: (046-37) 4-21-8; факс: (046-37) 4-23-79
E-mail: promsnab@tim.kiev.ua
http://www.promsnab.sumy.ua

РОВНО

ЧП "ФОТОН"
пр-т Мира, 11, тел.: (0362) 26-37-72
E-mail: foton2002@inbox.ru

"ДИАБЕКО"

ул. Боярка, 40-а/25, тел.: (0362) 25-83-98

СЕВАСТОПОЛЬ

ООО "МАКСИМУМ"
ул. Соловьева, 10, офис №9,
тел.: (0692) 45-02-42
факс: (0692) 45-02-42
E-mail: office@maximum.crimea.ua
http://www.maximum.crimea.ua



СИМФЕРОПОЛЬ

ЧП "СЕЗАМ", МАГАЗИН "МАГИЯ СВЕТА"
ул. Карла Либкнехта, 21, тел.: (0652) 27-37-61
E-mail: vitya@yalta.us

НПФ "ЭКСТРУМ"
ул. Гагарина, 14-а,
тел./факс: (0652) 51-27-55,
51-27-56, 51-27-57
E-mail: extrum@home.cris.net

СУМЫ

ООО "КОНТАКТ-ТЕХНО"
пр-т Курский, 18-а,
тел./факс: (0542) 21-04-71, 21-26-50
E-mail: kontakt@utel.net.ua



ООО "ТП ПРОМСНАБ"
ул. Белопольское шоссе, 11,
тел.: (0542) 21-59-52, 21-29-29; факс: (0542) 21-58-98
E-mail: promsnab@vcity.sumy.ua
http://www.promsnab.sumy.ua

ТЕРНОПОЛЬ

МАГАЗИН "ЭЛЕКТРИК"
ул. Л. Украинки, 39,
тел./факс: (0352) 24-11-68
E-mail: office@elektryk.te.ua

УЖГОРОД

ПКФ "ЭЛЕКТРА"
ул. Гагарина, 101,
тел.: (0312) 66-11-22, факс: (0312) 61-66-38
e-mail: petros@mail.uzhgorod.ua
http://www.elektra.uzhgorod.ua

ХАРЬКОВ

ООО "ЭДИСОН-ТРЕЙД"
ул. Космическая, 8,
тел./факс: (057) 717-60-77,
717-60-78, 717-51-65, 719-45-04
E-mail: edison@edison.com.ua
http://www.edison.com.ua



ЧП "КОНСТАНТА"
Пр-т. 50 лет ВЛКСМ, 54-а, оф. 315а,
тел.: (057) 757-89-38, 759-90-83

**ХАРЬКОВСКИЙ ФИЛИАЛ
ЧП "ЭЛЕКТРОКОМПЛЕКТ"**
пер. Пискуновский, 4,
тел.: (057) 712-19-46;
факс: (057) 712-31-04
E-mail: el_k@step.ukrtel.net



ХЕРСОН

АОЗТ "ЮЖСПЕЦИДРОКОМПЛЕКТ"
ул. Черноморская, 16, тел.: (0552) 51-97-70,
51-81-11, 32-06-49; факс: (0552) 51-97-70
E-mail: usgk@em.ks.ua

ФИРМА "ПАРИТЕТ"
ул. Нефтянников, 1,
тел./факс: (0552) 38-04-38, 29-07-61
E-mail: paritet@tlc.kherson.ua



ЧЕРКАССЫ

ООО "ДИСИ-ЛАЙТ", МАГАЗИН "ВИДЕНЬ"
ул. Смелянская, 2,
тел.: (0472) 35-71-11, факс: (0472) 35-71-21
E-mail: viden@routec.net
http://www.city.ck.ua/other/viden

ООО "ПОЛИКОР"
ул. Смелянская, 96,
тел./факс: (0472) 63-14-16,
63-05-95, 54-01-48
E-mail: polykor@ukr.net



ЧП "СТРУМ"
ул. Ак. Королева, 13,
тел.: (0472) 65-97-40; факс: (0472) 65-97-40

ЧЕРНИГОВ

ООО "ВЕНА", МАГАЗИН "БУДМАТЕРИАЛЫ"
пр-т Победы, 65,
тел.: (0462) 101-737, 177-337, (04622) 4-30-29
E-mail: budmat@cg.ukrtel.net

ООО ПКФ "СЕВЕР"
ул. Одинцова, 12,
тел.: (0462) 234123, 942629
факс: (0462) 942611
E-mail: sever@cg.ukrtel.net



ЧЕРНОВЦЫ

ЧП МПК "УНИКОМ"
Ул. Гайдара, 18, оф. 108,
тел.: (03722) 7-64-00, 7-39-41

ШОШКА

ООО "ТП ПРОМСНАБ"
ул. Ленина, 47, тел./факс: (054-49) 4-64-09,4-63-28
E-mail: promsnab@promsnab.com.ua
http://www.promsnab.sumy.ua

ЯЛТА

**ЧП "СЕЗАМ",
ТОРГОВЫЙ КОМПЛЕКС "СВЕТ И ДВЕРИ"**
ул. Киевская, 18, тел./факс: (0654) 32-79-00
E-mail: vitya@yalta.us

✂

ЕСЛИ ВАМ ПОНРАВИЛСЯ ЖУРНАЛ, И ВЫ ХОТИТЕ ПОЛУЧАТЬ ЕГО В ДАЛЬНЕЙШЕМ, ПОЖАЛУЙСТА ЗАПОЛНИТЕ НЕБОЛЬШУЮ АНКЕТУ:

МЕНЯ ЗОВУТ:

ОРГАНИЗАЦИЯ, КОТОРУЮ Я ПРЕДСТАВЛЯЮ, НАЗЫВАЕТСЯ:

НАША СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

ДОЛЖНОСТЬ:

ПОЧТОВЫЙ АДРЕС (ИНДЕКС, ГОРОД, УЛИЦА, ДОМ, ОФИС/КВАРТИРА)

ТЕЛ.: ФАКС: E-MAIL



PRODA
Classic

PRODA
Arcus



PRODA
Origo

PRODA
Hydra



ГРУППА КОМПАНИЙ "ЭЛОТЕК"

ГРУППА КОМПАНИЙ "ЭЛОТЕК" (ООО "ЭЛОПРО" — ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР PRODA В УКРАИНЕ)

03680, Киев, пр-т Победы, 56; **Отдел продаж:** (044) 461-9394, 456-2821;

E-mail: postmaster@elotek.com.ua, www.elotek.com.ua

ДИСТРИБЬЮТОРСКАЯ СЕТЬ:

Киев: Торнадо-А (044) 235-7303; Кабанчик (044) 264-9050; Катех (044) 251-9518; Электрокомплект (044) 463-8262; Кристина (044) 416-5259; Контакт+Электро (044) 467-5160; Промкабель 93 (044) 206-7799; Супермаркет Эпицентр (044) 561-2776; Стимекс (044) 239-1326; Дублер-Люкс (044) 451-4884; Просвист (044) 457-68-75; Электрум+ (044) 241-9497; Техносвіт (044) 531-9070; ЧП Коваль (044) 543-0064; **Днепропетровск:** Кин-Лайт (0562) 318-111; Союз Аркон (0562) 360-118; **Донецк:** Ландорра (062) 334-0440; Константа (062) 345-0501; **Житомир:** Техносвіт (0412) 377-810; Укрэкоэнерго (0412) 37-4820; **Запорожье:** Фьюче (0612) 132-705; СВД-компани (061) 220-9582; Светосила (061) 289-2453; **Ивано-Франковск:** Электробудкомплект (0342) 55-6320; Винг (0342) 55-9600; **Кировоград:** Видень (0522) 565-210; **Луганск:** Очаг (0642) 617-952; **Луцк:** Электропроф (03322) 34-325; **Львов:** Свитлотех (0322) 965-463; Новація (0322) 335-296; Унитех (0322) 336-343; **Одесса:** Линк (0482) 210-198; **Полтава:** Сигма-кабель (0532) 59-44-95; **Ровно:** Фотон (0362) 263-772; **Севастополь:** Максимум (0692) 450-111; **Сумы:** Контакт-Техно (0542) 210-471; Промнаб (0542) 215-898; **Тернополь:** ЧП Полиха (0352) 241-168; **Ужгород:** Електра (0312) 616-638; **Харьков:** Эдисон (057) 717-60-77; Теплол (0572) 191-939; Калина (0572) 170-130; **Херсон:** Южспецгидрокомплект (0552) 519-770; Паритет (0552) 290-761; **Черкасы:** Видень (0472) 357-121; Лено (0472) 455-204; Поликор (0472) 630-595; **Чернигов:** Вена (0462) 101-737; **Черновцы:** ЧП Сорока (0372) 547-555; Уником (0372) 276-400; **Ялта:** Сезам (0654) 32-7900.



A New Lighting Experience



A New Lighting Experience

Компоненты для светотехники

Компания Vossloh-Schwabe является одним из крупнейших в мире производителей электротехнических и электронных компонентов для светотехники и предлагает обширную и высококачественную производственную программу.

Компоненты для ламп накаливания

Электронные и электромагнитные трансформаторы
Патроны для низковольтных галогенных ламп накаливания и для высоковольтных галогенных ламп накаливания
Патроны для ламп накаливания общего назначения
Аксессуары

Компоненты для люминесцентных ламп

Электронные и электромагнитные пускорегулирующие аппараты
Патроны для люминесцентных ламп
Патроны для starters
Клеммные колодки для подключения светильников
Конденсаторы
Аксессуары

Компоненты для газоразрядных ламп

Моноблочная пускорегулирующая аппаратура
Электронные и электромагнитные пускорегулирующие аппараты
Зажигающие устройства
Конденсаторы
Электронные переключатели мощности
Патроны для газоразрядных ламп
Аксессуары