



ганный лобовой ветер не сможет создать сквозняк. Чем сильнее ветер, тем сильнее сопротивление лабиринта. Зимой, проходя этот трехметровый воздухопровод, морозный уличный воздух успевает прогреться до плюсовой температуры.

Окна с приточными вентиляционными клапанами кое-кто тоже называет «дышащими». Однако есть принципиальная разница. В отличие от EXPROF Aero, где «дышит» само окно, оконный клапан – это дополнительное устройство к обычному окну. При установке клапана нарушается целостность ограждающего контура окна. То есть либо удаляется часть герметизирующего уплотнения, либо проделывается сквозное отверстие в профиле или монтажном шве. Окно фактически повреж-

дается, и его тепло- и шумоизоляция неизбежно ухудшаются. Приточный клапан пропускает воздух быстрее и в большем объеме, чем «дышащее» окно. То есть, при сильном ветре из клапана может дуть. Кроме того зимой морозный воздух через клапан попадает в комнату практически сразу, не затормаживаясь и не подогреваясь, как в трехметровом воздухопроводе-лабиринте «дышащего» окна. На переохлажденных деталях клапана закономерно намерзает иней. Поэтому в морозы открывать клапан не рекомендуется. В «дышащем» окне, напротив, нет подвижных частей, а приточный воздух встречается с комнатным, будучи уже теплым. Намерзать в таком окне нечему и нигде, и температурных ограничений на эксплуатацию тоже нет.

Новая, «дышащая» функция окна востребована на рынке. Это подтверждают многочисленные запросы со всех уголков страны от телезрителей канала «Пятница», на котором героям проекта «Генеральная уборка» устанавливались окна EXPROF Aero. Благодаря телепередаче десятки компаний начали делать такие окна в сезоне 2017. Выпуск «дышащих» окон может легко и быстро освоить любое предприятие, будь то автоматизированный оконный завод или совсем небольшой оконный цех с самым простым оборудованием. Компания «ЭксПроф» предоставляет для этого все необходимое. На тесном рынке одинаковых окон уникальный продукт и его производитель не останутся без внимания потребителей.

РАСШИРЯЯ ГОРИЗОНТЫ: КАК ПАРТНЕРЫ «ЭКСПРОФ» ОБЪЕДИНЯЮТСЯ В БЕЛАРУСИ

В последние выходные июля, один из крупнейших дилеров «ЭксПроф» в Беларуси, компания «Лайкюжн» провела двухдневное неформальное мероприятие для своих клиентов. На весь уикенд живописный берег реки Исloch превратился в оазис дружеских улыбок, приятного общения и отличного настроения.

В непринужденной обстановке встретились руководители и сотрудники оконных компаний, перерабатывающих ПВХ-профили EXPROF в Беларуси. Компанию «ЭксПроф» представлял коммерческий директор ТД «ЭксПроф» Михаил Сербин. Помимо делового общения участников ждала насыщенная развлекательная про-

грамма: захватывающий дух сплав на байдарках по реке Исloch, проверка на выносливость и силу в командных соревнованиях, лучный тир, троллей, уроки выживания и душевные песни у костра. Благодаря организаторам, компании Лайкюжн, встреча получилась яркой, интересной, насыщенной общением и позитивными эмоциями. «Успех компании «ЭксПроф» – в успехе наших партнеров. Мы стремимся к укреплению сотрудничества и развитию долгосрочных отношений. Совместный досуг и деловое общение, обмен информацией об итогах работы, трендах на оконном рынке Беларуси, обсуждение планов на будущее способствует укреплению взаимоотношений, которые непременно скажутся на результатах сотрудничества в будущем. Благодарим «Лайкюжн» за продуктивную работу и отличную организацию праздника для партнеров», – прокомментировал Михаил Сербин.

Фотоальбом с мероприятия можно посмотреть в наших социальных сетях: «В контакте» и Facebook

