

# Kendőzetlenül

a műanyag ablakokról

BAA

**KÉRDÉSEK,**

amiket Ön is feltenne

„Az ajtó ötpontos biztonsági zárral van szerelve?

- Ez úgy baromság, ahogy van!”

Kendőzetlen  
válaszok az **IGAZSÁGRÓL**

„Ugye nincs újrahasznosított műanyag az ablakban?

- Ha az igazat szeretné hallani, abban az esetben azt mondom, hogy van! Miért ne lenne?”

**CSEKE ZSOLT**

„Olyan ez, mint a

**KRUMPLILEVES**

...szükséges a jó alapanyag!”



# Meglepő őszinteséggel

**MŰANYAG ABLAK** Kendőzetlen válaszok az Önt is foglalkoztató kérdésekről



## TUDÁST ÉS KUPONT NYEREK |

Talán nem járok messze az igazságtól, ha azt mondom: Ön hamarosan egy műanyag nyílászárót szeretne vásárolni. Viszont, ha veszi a fáradságot és elolvassa ezt az anyagot, akkor már nem egy, hanem a legmegfelelőbb terméket fogja hazavinni, és ezzel nyerte a legtöbbet. Ezzel szemben szinte eltörpül az, hogy Ön nyert egy kedvezménykupont is, amit – ha bennünket tisztel meg vásárlási bizalmával – szaküzleteinkben le tud vásárolni!

(Kupon az anyag végén található.)

Cseke Zsolt szakértő írása

Szívesen kezet fognék és gratulálnék most Önnek, mert vette a fáradságot és tájékozódik vásárlás előtt! Ezzel nyerte a legtöbbet, és nem az áralkuval! Azért mondom mindezt, mert már most Ön sokkal többet tett azért, hogy megfelelő tudással rendelkezzen, melynek használatával olyan nyílászárót vásárol majd, amire szüksége van, és nem olyat, amit a kereskedő el akar adni Önnek!

**Köszönöm, én már sokat tudok az ablakokról**



**TESZTELTÜNK |** A végeredményt szívesen megosztom Önnel is.

## ISZONYATOS KÖZHELYEK |

Ha Ön tényleg értője a műanyag nyílászáróknak, akkor természetesen nem szükséges tovább lapozgatni a sorok között. Ha viszont úgy gondolja, hogy tudása még az alapot sem éri el, akkor Önnek tényleg érdemes áttekinteni ezt az érdekes összeállítást.

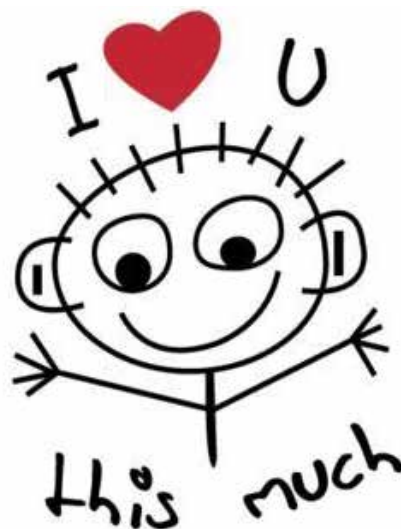
Nem ért az ablakokhoz? Nem baj, csupán ne a szomszédától és a kőművestől tanuljon! (Hacsak nem szakértői a témának.) Én sem értek a gázkazánokhoz, viszont ilyen esetben megkérek egy, általam hitelesnek vélt szakembert, hogy nyújtson segítséget a témában. Mindezt azért, hogy a lehető legjobb döntést hozzam meg a vásárlás pillanatában. Ön érdeklődött már szakembernél az ablakokkal kapcsolatban?

Persze mondhatja: a kőművesem ezt meg azt mondta, sőt, a szomszéd néni már tájékoztattott az árral és a kereskedő

címével kapcsolatban, ahol ő vásárolt. Ja, és még azt is hallottam valakitől, hogy 1.0-ás legyen az üveg! Majdnem elfelejtettem, de fontos: Németországból érkezzen az ablak!

Elnézést az őszinteségemért, de a tudás általában itt kezdődik és gyorsan be is fejeződik a vá-

**Szeretsz édes? .....**  
**....Szeretlek..**



sárlók 98%-ánál! Ami sajnálatra méltóbb, hogy mindez közhely, általános hallomásból építkező durrogatás. Néhány bátortalan alapkérdést követően jöhet az árkérdés a szaküzletben, és ez fog dönten! Ijesztő, ami házámba folyik.

Sok esetben van olyan érzésem, hogy a vásárló (Ön) és a kereskedő közti kommunikáció nem megfelelő. Mivel igaz embernek tartom magam, mondhatom azt is, hogy nincs kommunikáció, nincs interjú, nincs kliensoldali helyzet- vagy állapotfelmérés. Ezért sok esetben nem személyre szabott az ajánlat és a termék. Ez nemcsak az Ön hibája, hanem a mienk is. Ön is rohan, a szaküzletben többen vannak, és ők is rohannak. Mi azért rohánunk, mert Önök rohannak, szóval van néha probléma. A rohanásban Ön elfelejt tájékozódni és csupán közhelyeket fog megfogalmazni, amire olyan válaszokat kap, amit hallani szeretne. Mint a házasságban, itt is előfordul(hat):

– Szeretsz drágám?

– Hmm, .....igen!

De sajnós az sem ritka, hogy a kereskedő sem tud többet a témáról. Sebaj, most ők is elolvas-hatják ezt az anyagot!

Egy általános közhelyes kér-dezz-felelek a kereskedő és vásárló között, némi kereskedői groteszkkel:

– Az ablak üvegezése 1.0?

– Csak nálunk, csak most és csak Önnek!

– Ötpontos biztonsági zárral van az ajtó szerelve?

– Igen, mert ez egy jó ajtó!

– Német az ablak?

– Ja, natürlich!

– Ugye nincs újrahasznosított műanyag az ablakban?

– Hogy gondolja? Hallatlan fel-tételezés!

Ez mind úgy baromság, ahogy van! Gondolt-e rá, hogy esetleg a dolgok mögé kellene nézni?

A kereskedő azt válaszolja majd, amit hallani szeretne! Jó reggelt kívánok!

– *Oh, Ön nagyon csinos ebben a ruhában, érdemes megven-nie! Jé, ez az ötödik ruci is olyan, mintha Önre szabták volna!*

Tudja, hogy mennyi INGER ér engem ilyenkor? Na, HÁNY...?

### Az igazi műanyag abla-kos kérdések

Ha Ön most engedi, akkor olyan kérdésekre adok választ, amelyekre biztosan kíváncsi! Azért is mondom mindezt, mert végeztünk egy közvélemény-ku-tatást. Felmérést készítettünk a műanyag nyílászárót vásárlók körében, és arra voltunk kíváncsiak, hogy milyen kérdések fo-galmazódnak meg bennük vá-sárlás előtt.

Tehát nem az én kútfőmből

veszek elő egy-két kérdést és azt válaszolom meg, hanem az élő, hús-vér embereket már-már szorongva foglalkoztató kérdésekre szeretnék őszintén válaszolni. Miért teszem meg mindezt? Nos, nincs takargatni valóm. Sok vásárlót beszéltem én már le termékekről – amit bár forgalmazok, ha nagyon kell –, hiszen jobb a békesség! Jobb őszintének lenni, mint hetente találkozgatni, persze nem kávé-házban! Helyette minden eset-ben azt adom, amit az ÉDES-ANYÁMNAK is adnék, sőt adtam is már!

### Miért nem fontos az, ami tényleg fontos?

Visszatérve a tesztre: A kérdő-ívben ezek a vásárlók leírták mindazt, amit vásárlás előtt ér-deemes tudniuk a döntésük és a tisztánlátásuk végett. Egyszóval, mi a fontos számukra a döntés előkészítő fázisában. Azért jó hír, hogy mindenkitől három kérdést kértünk, de voltak szép számmal, akik ezt még lazán túl is teljesítették.

A felmérés, ahogy mondani szokták nem reprezentatív, de nagyon érdekes és hasznos



**NEM MINDEGY | ...hogy melyik „ruhát” vásárolja meg a végén!**





ezt én szeretném kibővíteni és olyan tudáselemekkel gazdagítani, ami pénzben nem mérhető, de a helyes döntésben nagyon fog segíteni.

### A TESZT ÉRTÉKELÉSE |

Fontos az ár és az, hogy jól szigeteljen az ablak. Ezzel egyet is értek. De a kutyát sem érdekli, hogy a kapott árért milyen minőségű ablakot, ajtót visz majd haza. Nem fontos, hogy gyenge a műanyag minősége, nem fontos, hogy ólmot tartalmaz az ablak, és nem nagyon fontos a biztonság, kényelem és komfort sem!

A legfontosabb az ár. Sajnos, ez öli meg a minőséget hazánkban.

eredményeket hozott számomra is. Valójában azért nagy meglepetésben nem volt részem, mert a közhelyek kerültek előtérbe (fontos dolgok, csupán általános kérdések) és a nagyon fontos témák a vert mezőnyben kaptak helyet.

Olyan ez, mint amikor a barátom kinézett magának egy lányt, majd szóltam neki, hogy van férje! Tudják, mit mondott erre? Sebaj, innen szép nyerni!

Tehát én is úgy állok hozzá, hogy nem baj, ha megvan az Ön fontossági sorrendje,

Persze a tévhitek, félelmek tekintetében mutat kozik némi fény az alag út végén. Igaz, hogy az olcsót keresik sokan, de azért kérdésként fogalmazzák meg, hogy vajon miért olcsó egy termék?

Sok a penészedés körüli félelem és tévhit is. Ami nagyon érdekes, hogy alig fogalmaztak meg érdeklődő kérdést a biztonság-gal kapcsolatban vásárlás előtt, de annál több rémhír kering a fejekben a műanyag ablakok biztonsági hiányosságairól. Tehát van rémhírem, de vásárláskor nem áldoznak rá időt, hogy

az a szerencsétlen eladó elmagyarázza, mivel is tehető biztonságosabbá a nyílászáró. Ja, pénzt meg aztán végképp nem költök ilyen butaságokra! (De ez egy következő anyagom alaptémája lesz majd.)

### Miért én írok ezekről a témákról?

Azért, mert eszembe jutott. Ezzel a felmérési tapasztalattal és válaszaikkal olyan dolgot teszek, amit még senki a szakmában. Nyíltan beszélek olyan témákról, amiről ilyen gyűjteményben még talán senki nem tette meg. Ha olyan kérdésekről és problémákról olvas, ami az Ön fejében is megfordult, nos, az talán nem a véletlen műve.

**KI VAGYOK ÉN |** Magamról csupán annyit, hogy picit másként állok a homlokzati vagy beltéri nyílászárókhoz és parkettákhoz, mint oly' sokan! Én nem végeztem építőipari iskolát, nem jártam nyílászáró-iskolába (nincs is), és még csak kőműves mellett sem dolgoztam. Tudom, aki nem csinálja, az oktatja! Jó hír, hogy azért csak több nyílászáró-gyártón keresztül sikerült némi tudást a fejembe égetni. Továbbá sok év nyílászáró-, parketta-, valamint médiaértékesítői (Kisokos Média, Ringier, Axel Springer) vénának köszönhetően olyan termékismeretre és az eladást segítő érvrendszerre tettem szert, amit szeretnék legjobb tudásom szerint Önnek is továbbadni.

**SOK A „MÁRKETINGES” |** Említeni fogom, hogy sok a „marketinges” a szakmában. Valós marketinges és értékesítő – two in one – talán nincs is. Ezzel nem azt mondom, hogy én vagyok az, akit meg kell hallgatni, csu-

pán másként élem meg az értékesítést, mint a többiek! „Akkor én nem hibázok?” – kérdezhetik joggal. Válaszom erre egyszerű:

„De hibázhatok!



ni tudok, annak nagyon fogok örülni. Tudja, amikor a multinacionális cégek marketingképzésein részt vettem, akkor az előadó minden kezdés előtt fel-tett egy kérdést:

**- Mit vár ettől a kurzustól, Zsolt?** (Mert volt kis névtábla a mellkasomra tűzve.)

**- Ha kapok egy okos gondolatot vagy mondatot, azt már szeret-ném megköszönni.**

Lehet, hogy Önnek is elegendő lesz egy-egy gondolat vagy kulcsmondat, és már nem is fogja megvenni a 70 mm mély és 7 légkamrával rendelkező műanyag ablakot.

Kérem, fogadja érdeklődéssel ezt a vásárlói kérdésekből és vá-laszaimból álló gyűjteményt.

Még a Barcelona is hibázott Pep Guardiola elengedésével.”

Sajnos, hazánkban sok területen nem a helyes folyamat zajlik, miszerint van egy probléma, és gyártunk hozzá cuccot, ha-nem van egy cucc, és kezdeni kellene vele valami okosat, hogy eladjuk.

Ilyenkor IDEOLÓGIÁT GYÁR-TUNK. Ilyen az a 70 mm-es műanyag ablak, amiben van 7 darab légkamra.

- Figyelem, figyelem! Nálam hétlégkamrás ablak kapható 70 mm mélységnél! Ezt senki sem tudja! Tessék, csak tessék!

Az a „csudálatos márketing” csodákra képes! Tudják, mit

mondott Hofi a túl réteges öltözködésről? Ráfázunk!

Egyszóval, ha valamiben segíte-

Cseke Zsolt  
BAA csapata  
[www.budapest-ajto-ablak.hu](http://www.budapest-ajto-ablak.hu)  
[www.budapest-parketta.hu](http://www.budapest-parketta.hu)



[kommerlingnyilaszar.hu](http://kommerlingnyilaszar.hu)

Ólommentes termék





## A teszt végeredmény számokban!

Nem akarom sokáig húzni az időt, ezért rögtön le is írom, hogy milyen kérdések foglalkoztatják a vásárlókat és ebből kifolyólag talán Önt is ablakvásárlás előtt.

Jól látható, hogy az ár és a hőszigetelés kérdése került a legelőkelőbb helyre. Ez nem meglepetés számomra. Az már igen, hogy a termék minősége nem nagyon fontos a vásárlónak. Pedig, ha a szívére teszi a kezét, akkor elmondhatja, hogy a sok „minőségtelen” kínai termék világában biztosan megütötte már bokáját azzal a sok-sok „olco pici cuccal”! Majd elfelejtettem: olcsó, amíg hazaviszem!

Abban viszont biztos vagyok, hogy végiggondolva most azt mondja: „Ne vicceljen már, Cseke úr! Nekem fontos a minőség!” (Halkan jegyzem meg: tes-

sék nyugodtan tegezni!)

## Senki nem akar hazavinni jó és biztonságos ablakot?

A kutya mindenit! Hol a biztonság és a minőség felőli érdeklődés? Tehát jó és biztonságos terméket senki nem akar venni? Lényeg, hogy olcsó legyen és kész... Mármint legyen kész időre, mert holnap költözöm, és hamarosan itt a karácsony is!

Nagyon szeretném azt hinni, hogy ez nem így van, de a tény, az most tény marad! Az ár kérdése olyan minőségben nyomja el racionális énünket, hogy az már félelmetes léptéket kezd ölteni. Picit kezdünk felébredni, mert nem 2-3 000 forinttal játszunk, mint a kínaiban!

A következő szakmai anyagomban négy témát emelek ki, melyekről részletesen fogok írni.



**KÖMMERLING®**

Ezek a következők:

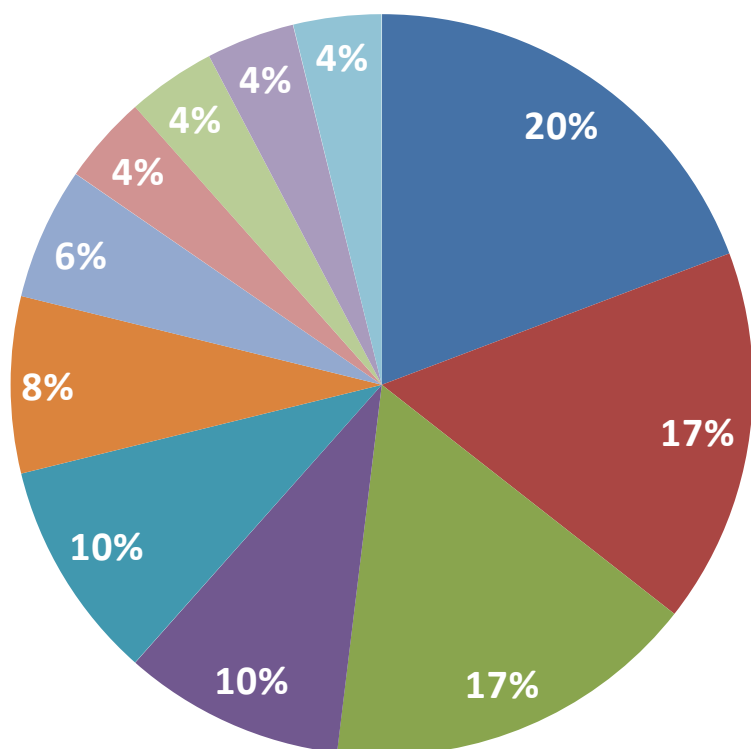
1. Termék ára
2. Termék hőszigetelése
3. Kamaraszámok
4. Újrahasznosítás

A négy témát egybeolvasztva érdemes kezelni. Kérem fogadják érdeklődéssel írásomat.

## KEZDJÜK EL!

Bármit is vásárolunk manapság, az ár az első, amit jobban megnezünk magunknak, és nem a minőség. Ha jó a feltüntetett ár, akkor már magunkra is kapjuk a „ruhát”. Ha lefagy a rendszerünk az ár láttán, abban az esetben olyan ideológiákat fogalmazunk meg gyorsan, ami miatt vissza kell akasszuk a helyére a rucit: „ááá, most látom csak, hogy nem is jó a szabása!” És még körbe is nézünk, hogy nem lát-e az eladó.

Vásárlások alkalmával a termék ára lett a legfontosabb szem-



- A termék ára
- Az ablak hőszigetelése
- Az ablak kamraszám
- Nyílászáró élettartama
- Beépítés minősége
- Termék biztonsága
- Újrahasznosítás
- Garanciakezelés
- Az ablak hanggátlása
- Megbízható kereskedő
- A termék minősége

**NE ÁRAT VEGYEN | ...hanem ablakot. Az ár után való rohanásban akár el is vérezhet a vásárló!**



pont manapság. Ezen nem lehet csodálkozni, mert kevés fizetésből élnek az emberek és nincs pénzük nyílászáróra.

Befejezem gyorsan ezt az átlátzó demagógiát, mert azt gondolom, hogy ahol nyílászárót szeretnének vásárolni, ott már a pénz valamilyen szinten rendelkezésre áll. Nem szeretnék ellenszenves lenni, de ez a tapasztalat.

Az már egy következő fejezet és nagy társadalmi probléma, hogy minden esetben a lehető legolcsóbban szeretnék megúszni a beszerzéseket. Ez egy hazai, sajnálatos szociális sajátosságunk. Gyökeres változásokat elérni nem egyszerű, mert többtényezős a játék, de kiigazításokat elvégezni bizony megéri.

**NEKEM IS FONTOS AZ ÁR** | Az ár számomra is nagyon fontos, de nem az első. Pontosabban nem lehet az első, mert ha döntésünket csak az ár irányítja, abban az esetben nagyot hibázhatunk. Ez pedig nem lottó, hogy vagy bejön, vagy nem. Irányításuk döntésünket, amikor csak lehet!

**10 000 Ft megspórolásért is képesek vagyunk rossz döntést hozni!**

Gondolja végig! Egy 200 000 fo-

rintos nyílászáró vásárlása és egy 230 000 forintos vásárlása között például nem nagy a különbség, ha azt vesszük alapul, hogy nem egy évre vesszünk ablakot és ajtót, hanem 10-15 évre. De ahhoz talán már lehet némi távolság a két ár között, hogy felelőtlen döntést hozunk meg. Képzeli el, hogy az olcsóbb áron megvásárolható termék egy, ólmot tartalmazó „C” kategóriás ablak, gyenge műanyaggal, kevés töréspontot és vékony acélmerevítést tartalmazó vasalattal stb.

Megéri 30 000 forintért kockáztatni? Tudom, most azt mondja, hogy honnan a csudából lehet ezeket a gyengébb ablakokat kiszűrni? A döntéshez tájékozottnak kell lenni, és még ebben az esetben is marad hibafaktor. Nem elég, ha csupán az árakat veszi figyelembe nyílászáró-vásárlás során, és a legkedvezőbb áron elérhető terméket vásárolja majd meg. Egy kis képzavar azért van a rendszerbe, mert néha a kedvezőbb áron elérhető műanyag ablak akár jobb minőségben is pompázhat.

**Készítsünk közösen egy finom kruplilevest!**

Mielőtt a gasztronómiába elmerülnénk, négy esetet érdemes megvilágítanom, ahhoz, hogy

teljesen összekuszáljam a szálat az ablakok összehasonlítását illetően.

1. Két teljesen egyforma márkával rendelkező műanyag ablak esetében az egyik kereskedő azért adja jobb áron a terméket, mert kedvezőbb feltételekkel jut az áruhoz. Mindez azért történik, mert ő sokkal többet értékesít belőle, és nagyobb kedvezményt kap a gyártótól.

2. Viszont az is előfordul, hogy a rosszabb minőségű ablak drágább, mint a jó minőségű! A fenti folyamat erre is igaz lehet. A gyenge profil olcsóbb, de nem annyival, hogy azt az árelőnyt megtartsa a sokat és jó minőségben értékesítő kereskedővel szemben. Lehet, hogy 3%-kal kedvezőbb a gyenge ablakprofil, de a volumenben történő vásárlás ezt kompenzálni fogja, sőt, meg is fordíthatja ezt a tendenciát, és árelőnnyé kovácsolódik.

3. A harmadik eset, amiről nyíltan senki nem beszél, az a számvitelileg nem korrekt könyvelés. Az EU határnyitásnak köszönhetően sok lengyel, román stb. ablak érkezett és érkezik hazánkba. A számlák mozgása néha nem nyomon követhető, de erről nem az én tisztem beszélni. Jó hír, hogy az állami fu-





varkövetés talán némi rendet fog tenni a fejekben.

4. Az utolsó eset a szaküzletek nélküli, szabad kereskedői és beépítői csapatok köre. Ők nem költenek boltfenntartásra, alkalmazottakra. Saját maguk házalnak és építgetnek ablakokat. Sok esetben találkozunk megtévesztőkkel, és sok a garanciavállalás nélküli munka. Ki tudja, hogy 4-5 hónap után elérhető-e a stáb? Egy szaküzlet esetében nagy a valószínűsége, hogy fizikailag is ugyanott lesz, mint most van, vagy éppen már 10 évvel ezelőtt is volt. Tehát járjunk el nagyon körültekintően vásárlás előtt!

Na, de akkor készítsünk el közösen egy finom krumplilevest, amit már megígértem! Tehát érdekesség, hogy néhány esetben a jobb minőségű műanyag ablakot kedvezőbb áron lehet

megvásárolni, mint a gyengébb minőségű nyílászárót. Nézzük szemléltetve: mind a ketten be fogjuk szerezni a hozzávalókat, csak más-más helyről. A különbség még annyi lesz, hogy Ön a családjára fog főzni, én pedig egy lakodalmi népre.

Elnézését kérem, de Ön lesz az olcsó alapanyagból főző (gyártó) séf, míg én a jó minőségű alapanyagokat fogom felhasználni. Még egyszer ezer bocsánatot kérek Öntől.

### **Magyaros krumplileves hozzávalók:**

- 60 dkg krumpli
- 1 kis fej vöröshagyma
- 1 gerezd fokhagyma
- 2 evőkanál olaj
- 2 evőkanál liszt
- őrölt paprika
- őrölt bors

- majoránna
- 1 babérlevél
- 1 szál zeller zöld
- 1,5 dl tejföl
- pici ecet

Mivel ilyen kis tételben nincs hozzávaló, így Ön minden alapanyagból kénytelen megvásárolni a legkisebb kiszerelést. Továbbá nem fog azzal foglalkozni, hogy minőségi alapanyag legyen, csupán az árra fog koncentrálni.

Nem friss és egészséges krumplit vásárol, az őröltpaprikában több a téglapor, mint a paprika, a zeller zöldje régi lefagyasztott termék, a tejföl csak 12%-os, de még az is lehet, hogy frissföl és így tovább!

Minden hozzávalóból a nyakán fog majd maradni némi mennyiség, és lesz, amit a következő főzésnél már nem tud majd fel-



**MINŐSÉGI ALAPANYAG** | Ha a konyhánkra igaz ez az állítás, miért ne lenne igaz az ablakainkra?



használni, mert megromlik vagy pont nem elég az, ami megmaradt belőle. Ekkor megint elmegy kis tételben vásárolni, és így tovább. A kis tételben való vásárlás pedig minden esetben magasabb költséget jelent, le-

gyelek a minőségi alapanyagokra. Viszont igaz, hogy némileg magasabb áron kapnám meg a minőséget, ha nem tonnaszámba vásárolnék belőle. Azért tonnaszámba, mert minden hétvégén főzök a násznépnek, és a

mondani, ha nálunk fogyasztja el a krumplilevest.

Tehát az egy főre jutó krumplileves ára nálunk jobb lesz. Azért nem olcsóbbat mondok, mert az olcsóval leminősíteném a terméket. Pedig az ár nálam olcsóbb, de az íz minőségibb, az alapanyagoknak köszönhetően.

Ugyanez a képlet érvényes az azonos alapanyagokból főző szakácsoknál is, csupán az egyik sokkal többet főz, mint a másik, így kedvezőbb az egy főre jutó adag itt is. A doppingoló szakácsokkal nem lehet mit kezdeni. A legrosszabb eset, amikor gyenge minőségűből főz, de arról sem kér számlát a piacon vagy a boltban. Ezt nehéz megelőzni, és ezért nagyon ingoványos ez a piac.

### Árajánlatkérési ceremónia és az árak.

A szituáció, amikor várom a 16 szaküzletnek megküldött ajánlatkérésemre a válaszokat:

- Woww! Már jönnek is. Na, lássuk csak, a Kiss Kft. mit adott! Hol is az ár, hol találom? Na, gyereünk! Ááá, megvan: 152 250 forint! Ok, felírtam, ki a következő?

Sokan, sőt nem túlzok, ha azt mondom, hogy szinte mindenki az árajánlatok végére kapar az egérrel, mikor azt a levelező programjában megnyitja, majd jön a statisztikai munka.

Kiss Kft. - 152 250 Ft

Nagy Kft. - 159 250 Ft

Közepes Kft. - 215 652 Ft

Picurka Bt. - 148 586 Ft

gyen az alapanyag vagy logisztika. Így fordulhat elő, hogy az Ön családja magasabb áron eszi meg ugyan azt a krumplilevest, mint az én lakodalmi násznépem.

A lakodalmi beszerzésemnél fi-

hétköznapiak pedig az éttermekben várom a vendégeket. Így a beszállítónál kiszámítható vagyok, és még extra kedvezményt is kapok tőle. Na, ezt a kedvezményt adjuk tovább Önnek, ha bennünket tisztel meg vásárlási bizalmával! Akarom





Pedig milyen szépen nézne ki ez a statisztikai adatlap:

### KISS KFT.:

**Profil:** Kömmerling Futur 70

**Profil származási helye:** Németország - Pirmasens

**Igazolás róla:** Van

**Légkamra:** 5

**Beépítési mélység:** 70 mm

**Falvastagság/Osztály:**

2,7-3 mm / "A-B"

**Uf érték:** 1,3 W/m<sup>2</sup>K

**Ug érték:** 1.0 (2 rétegben) -0.6 (3 rétegben) W/m<sup>2</sup>K

**Uw érték:** 1.2 W/m<sup>2</sup>K

**Vasalat:** GU Unijet

**Alap biztonság:** Biztonsági acél zárfogadó, Cleverle gombafejes csap

**Extra:** Résszellőzés, erkélyajtónál huzatzár és fogantyú, hibás működést-gátló alapon

**Garancia:** 5 év szerkezeti garancia, 7 év a faerezetes nyílászárókra, 10 év a fehér nyílászárókra

**Lovas kocsit vagy versenyautót tetszik kérni?**

### KEVÉS AZ ILYEN RÉSZLETEZÉS |

Kevés ilyen részletes elemzéssel találkozok, hogy őszinte legyek. Helyette az első táblázat az általánosan követendő magatartás.

Ár alapján megszületett a győztes és már szól is a megboldogult Freddy Mercury – We are the champion című, klasszikus nótája. Babérkoszorú a győztes nyakába, és irány a szaküzlet, ahol biztosan kiköhögnek még pár százalék kedvezményt is, mert én vagyok a vásárló és nagy tételben vásárolok. Tehát a Picurka Bt. üzletébe besietünk, és meg is vesszük a jó olcsó ablakot. De szakmai szemmel átnézte az ajánlatot vásárlás előtt? Ja, hogy nem érti

a benne lévő rövidítéseket és kifejezéseket? Az nem baj, segíték majd én, ha megengedi.

**Go Trabi, go, go...**

### FOGADÓÓRA TABUK NÉLKÜL |

Amikor beérkeznek hozzám tájékoztatókérés céljából az ügyfelek (fogadóórát tartok, mint a lányom iskolájában Katika tanító néni), akkor beszélgetünk is egy jót. Furcsa, de egy ilyen interjú alatt olyan sok minden kiderül, és olyan hálásak érte Önök és én is. Soha nem mondom azt, hogy a legolcsóbb akarok lenni, és soha nem mondom azt, hogy nálam van a legjobb termék és hogy „csak most és csak Önnek”!

Legyen olcsó a turkáló, és legyen legjobb a lányom majd kézilabda jobb átlövőben 10 év múlva! Egy ablak ne legyen olcsó, mert az Önnek és nekem se lesz semmire jó! Legyen jó áron egy termék! Az olcsóval leminősítem a terméket, és elárulja a minőségtelenségét is. Na, ezt gyorsan megbeszéltük, ugye? Van még kérdés? Tudom, hogy van, ezért folytatatom. Nem ritka a következő párbe-

széd köztem és az ügyfél között:

– Biztosan nem csak tőlünk kér ajánlatot, mert ezt a területet jól körbe kell járni!

– Igen, már voltam több helyen. De ha már kérdezi: tud ennél jobb árat adni? (...) 215 000 forint.

– Biztosan tudok, ha megmondja, hogy milyen profilra, vasalatra, üvegre stb. kapta az ajánlatot!

– Hát azt én nem tudom, de hiszem, hogy jóra! De ez miért fontos?

– Csak, hogy tudjam, lovas kocsival vagy versenyautóval kell kiálljak a garázból!

Az árajánlatok összehasonlítása nem történhet meg csak úgy, spontán az ár alapján! Egy Trabanttal is el lehet jutni „A” pontból „B” pontba és egy Skoda Superb-vel, sőt egy Maserati Ghiblivel is. A Trabi a legolcsóbb a három közül, így biztosan Ön is ezt vásárolja meg, ugye? Vagy mégsem? Miért is? Mert vannak biztonsági, komfort és kényelmi igényei? (...) Ne vicceljen már velem! A Trabi a legolcsóbb, ezt



Van lovas kocsink, ha kéri! ...kéri? De ne földúton menjen dolgozni!



kell megvennie, punktum, nem nyitok vitát!

Tehát ilyen elven vegye meg rögtön a legolcsóbb ablakot! Nem lehet más a szempont! Ez a magyarországi átlag, és Ön miért képzei magát átlag feletlinek?! Na, jó, képzelje!

Érzékelhető volt a hasonlat? Ki tudok én Trabival vagy – ahogy mondani szoktam – lovas kocsival is állni a garázsból, ha egy árat kell megverni, de a Ghibilivel is, ha minőséget kell produkálni! A kettő között pedig ott a jó öreg Superb, amit a legtöbben vásárolnak! (Apropó marketing: támogatást kell kérnem az autógyártóktól ezért az ingyen reklámmért!)

**FONTOS** | Ha csak a két tányám közti földúton akarom használni az autót, akkor nem kell a drágább autót megvásárolnom. Oda elég a Trabi vagy a lovas kocs. Ha a városban és a települések közt akarok rendszeresen vezetni, ott már jobb, strapabíróbb autót kell használnjak. Ha pedig céges megjelenéseim vannak elit cégvezetőkkel, ott már egyenesen kötelező egy márkásabb és elegánsabb autóval előállni, mert ez nívó!

**ÉRTI A LÉNYEGET** | Ha a **szerelőműhelyembe kell ablak** vagy egy nyúlólba, akkor nem a legjobb ablakra lesz szükségem, csupán egy ablakra. (Azért nem lenne baj, ha ólmot nem tartalmazna az olcsó PVC sem.)

**Ha a lakásába vagy családi házba**, üzletbe, irodába, szállodába kell az ablak, abban az esetben ne vegyen Trabantot, kérem! Itt a legoptimálisabb ár-értékarányt kell majd választani! Ezt az ablakot is lehet extrákkal még ellátni a komfort fokozása érdekében.

Ha pedig már **fokozott energiaszintű házat épít** vagy újít fel, akkor jöhet a prémium, mert ennek az ablaknak minden értékében többet kell tudnia, mint a többi nyílászárónak.

**Melyik ablakra kapott ajánlat a nyerő?**

Apacuka, fundaluka,  
Fundakáv, kamanduka,  
Abcug, fundaluk,  
Funda kávé kamanduk.

**ALMÁT AZ ALMÁVAL** | Ez sem rossz lehetőség, de próbálok

másként is hozzáállni ehhez a kérdéshez. Ötkamrás ablakot csak ötkamrással szabad összehasonlítani Ön szerint egy árajánlatban? Valamint igaz ez arra is, hogy hatkamrást a hatkamrással állítsunk szembe? Vagy esetleg bizonyos szintig teljesen mindegy, hogy hány légkamra van az ablak profiljában, mert nem ez számít? Mi több: mire kell figyelni, két hatkamrás ablak árversenyztetésénél? Még egy csavar: miért tud esetenként az ötkamrás ablak jobb lenni, mint egy hatkamrás?



Kömmerling MD 88 Plusz - a valódi hatkamrás műanyag ablak



Kérdés van bőven, láthatja, és a válaszokban is igyekszem egyszerű és érthető lenni, mint a krumpliceles.

## Kamraszám: Íme az ökölszabály!

### 80 MM ALATT NINCS HATKAMRÁS ABLAK |

Érdemes egy dolgot rögtön tisztázni, ami után Ön már sokkal képzetesebb lesz. Ha valaki kap két hasonló vagy akár egyforma árajánlatot, két különböző cégtől, akkor sok esetben hajlamosak vagyunk azt megnézni az ár után, hogy ki hány kamrás ablakra adott nekünk árat. Mert még a szomszéd Piri néni is megmondta, hogy a kamraszámából minél több van, az annál jobb! „Piri néni, krumpliceles, plíz!”

Pontosabban jó, hogy megnézzük a kamraszámot, de ez alapján ne döntsünk el még most semmit!

Van egy ökölszabály, amit érdemes követni: 80 mm alatt ötkamrás ablakok vannak, míg

80 mm-től kezdődnek a valódi hatkamrás ablakok. No, ugye megmondtam, hogy képzetesebb lesz?

Viszont már „lelki füleimmel” hallom a sok-sok kérdést, hogy ezt miért mondom, mikor számtalan hatkamrás ablak található 80 mm alatt is kis hazánkban?

**A BAJ ITT KEZDŐDIK |** ..., hogy 80 mm alatt jó néhány hatkamrás ablak található itthon. Éljen a „márketing”! Mi, magyarok egy lakatlan szigetre egy valamit vinnénk magunkkal: egy lakatot!

**MÉG VALAMI |** Oh, a „márketingre” egy példa: van olyan ablakprofil, amibe 70 mm mélységbe már a hetedik kamrát is belespájzolták, hogy a kamrában maradjak. Mondja nekem ez után valaki, hogy csodák nincsenek! Kis hazánkba? (...) Ugye csak viccelni tetszik!

Kérdésem már csak egy maradt: nyugtassanak meg, hogy minőségi acélmerevítőnek is maradt hely azért a kamrában! Ja, hogy arra mi szükség van?

## 5 légkamrás műanyag ablakok

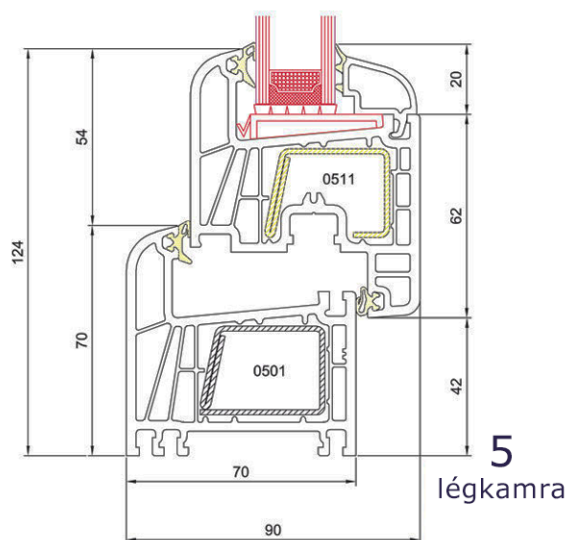
Általánosan elmondható, hogy Magyarországon ötkamrás ablakok 70-76 mm között kaphatók. Több gyártónak van ötkamrás ablakprofilja, sőt, van olyan gyártó, ahol két ötkamrás ablakprofil is kapható már (Kömmerling Futur 70 és AD76).

A leginkább általános persze a 70, 71 és 73 mm vastag ötkamrás műanyag ablak. Szigetelésben ugyanazt az Uf (profil hőszigetelési képesség, vagy más néven hőátbocsátási tényező) értéket képviselik, lényegtelen, hogy hány mm mély az adott termék.

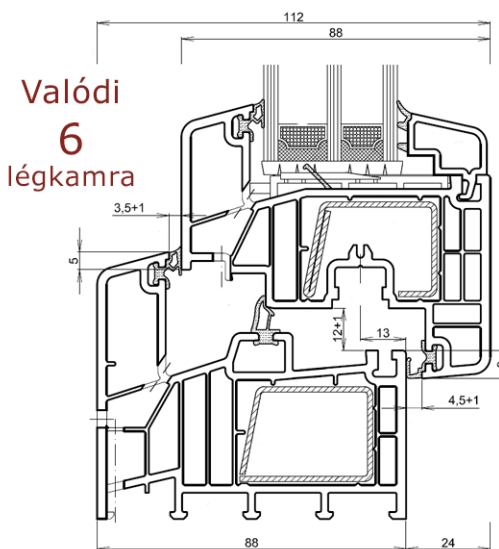
• Uf: 1.2-1.3 W/m<sup>2</sup>K

Tehát mindegy, hogy hány mm mély a profil, szigetelésben egyik sem jobb, mint a másik.

A Kömmerling AD76 egy picivel jobb szigetelést biztosít (1.1 W/m<sup>2</sup>K), mint a többi ötkamrás



**FUTUR 70**



**PLUS + 88**

Kömmerling Futur 70 (5 légkamra) és Kömmerling MD 88 Plusz (6 légkamra) műanyag ablakok

**WWW.BUDAPEST-AJTO-ABLAK.HU**



ablak, de ez sem képes még a valódi hatkamrás ablak értékét teljesíteni, habár ötkamrás ablakok tekintetében az egyik, ha nem a legjobb szigetelési értékkel rendelkezik. Árban viszont az egyik legmagasabb áron kapható ötkamrás ablak, mert középtömítéses rendszerben kapható. Német piacra gyártja a Kömmerling, ezért az árkülönbség, illetve a beletett alapanyag mennyisége is több, mint egy 70-73 mm vastag ablak esetében. Magyarországon csupán kis számban értékesítik ezt az ötkamrás ablakot.

### Ál és valódi 6 légkamrás műanyag ablakok

**VALÓDI ÉS ÁL KAMRÁK?** | Most ugrik az a bizonyos majom a vízbe! **Miért nem minden hatkamrás ablak jobb, mint egy ötkamrás nyílászáró?** A válasz nagyon egyszerű! Mint írtam, 80 mm alatt nincs valódi hatkamrás műanyag ablak.

Nincs jobb szigetelő képesség, és nincs jobb statika. Minden kamraszám-növelés velejárója a beépítési mélység növekedése is. Ha ez a két tényező nem

mozog együtt, akkor csak üres durroztatás az egész, és csilivili „márketing”!

**LEGYEN ELÉG LEVEGŐ A KAMRÁKBAN** | A kamrákban lévő levegő mennyisége is meghatározza a szigetelési értéket. Pontosabb, hogy mennyi idő alatt hűl át az ablakunk profilja kívülről befelé haladva. A másik ilyen együtttható az ablakunk külső és belső látható héjszerkezetének vastagsága. A belső kamrafal vastagság is fontos, de ez a statikában kap fontosabb szerepet. Minél vastagabb egy ablak falazata, annál erősebb, de annál jobb a szigetelési értéke is.

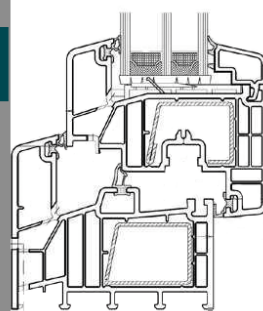
Magyarországon nagyon elterjedt a 70, de még inkább a 74, 76 mm mély hatkamrás ablakok forgalmazása. Hőszigetelésben viszont egyik sem ad jobb értéket, mint egy valódi és szabályos ötkamrás ablak.

• Uf: 1.2-1.3 W/m<sup>2</sup>K

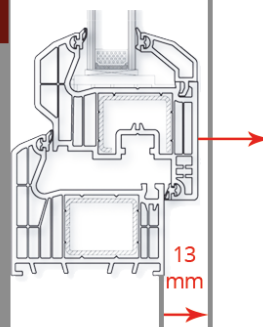
Viszont nagyon jól hangzik a „márketing”, miszerint „hatkamrás ablakot adunk ötkamrás áron”! Ja, kicsi csillag, adjál 80 mm feletti hatkamrás ablakot ötkamrás áron! Akkor én is

### KÖMMERLING DD 88 Plusz

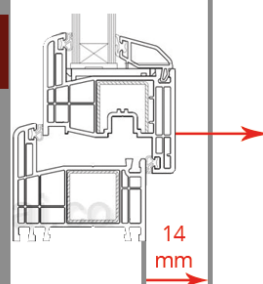
88 mm  
6 kamra



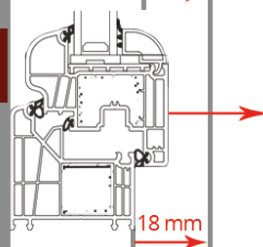
75 mm  
7 kamra



74 mm  
6 kamra



70 mm  
6 kamra



### KÜLÖNBBSÉGEK | Ez a valóság!

tőled fogom megvásárolni és nem a gyártótól! Csak halkan jegyezném meg, hogy ne csak a tok legyen hatkamrás, hanem a szárny is, ha lehet!

**6 KAMRA CSAK 80 MM FELETT LEHET** | Mint mondtam ökölszabály, hogy valódi hatkamrás ablakhoz legalább 80 mm mélységnek kell párosulnia és legalább 3 mm vastag látszó profilvastagságnak! Azért itt is vannak trükkök, nehogy valaki most hátra tudjon dőlni! Nem megbántva egy lengyel gyártót, de például a terméke igaz, hogy



Középtömítés segít a hőszigetelésben és a légzárásban.

80 mm mély és hatkamrásnak mondják, miközben csupán a tok hatkamrás, a szárny maradt öt kamrában. Nem azt mondom, hogy nem jó vagy jó az ablak, csupán elmondom, hogy vannak még minden szinten „játékos” lehetőségek.

Azt is fontos elmondani, hogy egy valamirevaló hatkamrás ablakot, ami 80 mm feletti mélységgel bír, már nem lehet kétrétegű üveggel megvásárolni, mert az picit ciki! „Figyelem, figyelem! Minőségi hatkamrás ablak, kétrétegű 24 mm-es üvegezéssel!” Kunc-kunc.

Egy Kömmerling MD 88 (88 mm mély tokszerkezet) hatkamrás műanyag ablakot nem lehet összehasonlítani például egy Gealan (74 mm) vagy egy Deceuninck (76 mm) hatkamrás vagy egy Horizont 75 mm mély, de már 7 kamrát tartalmazó műanyag szerkezettel. Érdekes nem? Pedig mind a három ablak hat, sőt hétkamrás! Na, itt kezdődik a szakma és a tanulási folyamat is. Itt sem török pálcát, csupán a példák miatt ragadok ki a piacról termékeket. Nálunk ezek közül több termék megvásárolható, viszont a kategóriákon belül szabad versenyeztetni őket.

- MD88 Uf: 1.0 W/m<sup>2</sup>K
- Többi termék 1.2-1.3 W/m<sup>2</sup>K

Látható, hogy hatkamrás és hatkamrás ablak közti tok-, illetve szárnyszigetelésében van különbség, nem beszélve az adott ablakhoz tartozó üveg hőszigetelési értékéről. Itt még fokozódni fog a különbség, ezt később bemutatom.

**IGÉNY AZ LENNE RÁ** | A Kömmerling Pirmasens-i gyárában beszélgettem egy mérnökkel.



Felvettem az ál hatkamrás ablak gyártási lehetőségét, de ...

Azt kérdeztem tőle, hogy a Kömmerling miért nem gyárt 80 mm alatti hatkamrás ablakot? Pontosabban, nem tervezik-e a hatkamrás MD88 mellett egy kevésbé erős „ál” hatkamrás termék gyártását? Ahogy a jó magyar mondaná: igény az lenne rá!

**JÜRGEN MEGMONDTA** | Ha látta volna azt a tekintetet, amit én láttam, még ma is rémálmai lennének! Az úr – nevezzük – Jürgennek, elmondta, hogy ő tisztában van a mi „hatalmas” piacunkkal és látja azt a sok csodaablakot is, ami a piacunkat jellemzi. Egyet kért: értsem meg, hogy 80 mm alatt nincs valódi hatkamrás ablak! Minden hatkamrás ablak, ami 80 mm mélység alatt van, az ötkamrás értékű termék. A Kömmerling gyárt 76 mm-es profilt, de még az is öt kamrát épít bele. Ezt többnyire nyugati piacon érté-

kesíti, habár Magyarországon is megjelent már kis számban.

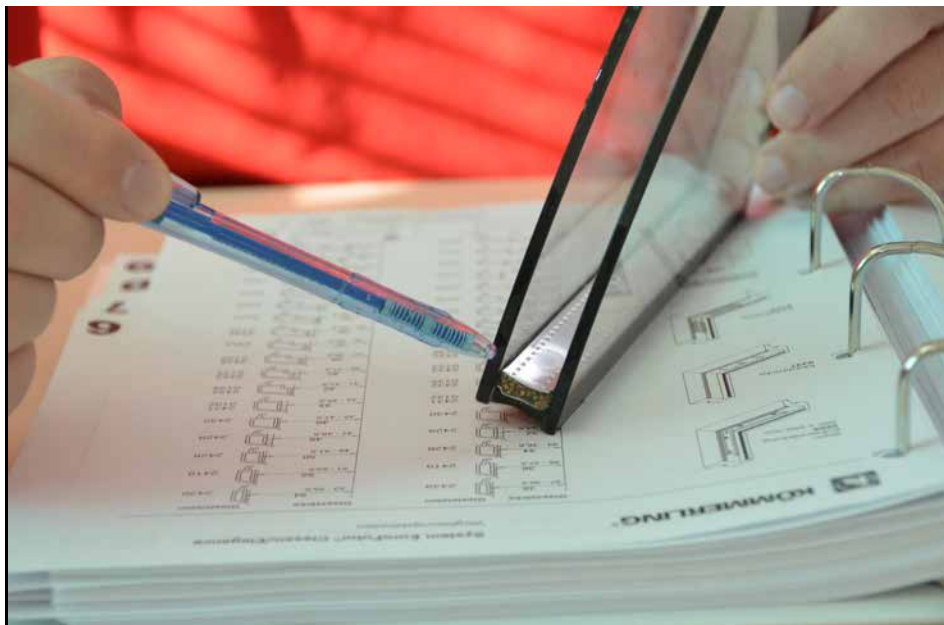
Folytatva a beszélgetést, azt mondta, hogy még a nagyon „erős” magyar piac kedvéért sem fognak időt és energiát fektetni ebbe a nagy kihívásokat jelentő projektbe! Persze csak mosolygott, mint a piros alma!

**Műanyag ablakok üvegezése**

**ÖTKAMRÁS ABLAK 24 MM VASTAG ÜVEGGEL** | Nézzük picit meg az ablakok üvegezését és hőszigetelő képességét (Ug - glass), ami nagyon meghatározza lakásunk hőháztartását!

Az ötkamrás ablakok szinte minden esetben kétrétegű, 24 mm vastag üveggel kerülnek alapáron forgalomba (4lowe/16/4 float + Argon).





Kömmerring FUTUR 70 műanyag ablak 24 mm vastag üveggel

- 24 mmes üveg: **Ug: 1.0 W/m<sup>2</sup>K**

Természetesen lehet fokozni az ablakok teljes szerkezetére vonatkozó hőszigetelő értékét (Uw). Az Uw (window – ablak) értéke minden esetben jobb, mint a tok (Uf) értéke és minden esetben gyengébb, mint az üveg (Ug) értéke.

Van egy bonyolult számítás, amivel az ablak összes hőszigetelési értékét meg lehet határozni, de ezzel most nem untatom Önt. A lényeg, hogy van egy szabványméret (123\*148 cm bukó-nyíló egyszárnyú ablak), aminél meghatározzák az ablak teljes hőszigetelő képességét.

Ötkamrás ablakoknál ez valahol 1.2 W/m<sup>2</sup>K értéknél található.

A tokot nem tudjuk szigeteltebbé tenni ezen a szinten, így marad az üvegnél a mozgásterünk. Tudjuk azt is, hogy minél nagyobb egy ablak, annál jobb a hőszigetelése. Azaz, minél nagyobb az üveg felülete, annál jobb a szigetelő képesség.

**Ötkamrás ablaknál alapesetben így néz ki a három szám:**

- Uf: 1,3 W/m<sup>2</sup>K
- Ug: 1.0 W/m<sup>2</sup>K
- Uw: 1.2 W/m<sup>2</sup>K (123\*148 cm)

UG: 1.0 érték nincs, de a köznyelvben ez maradt meg. erről a videóanyagot érdemes megnézni: <https://www.youtube.com/user/budapestajtoablak>

Az üveget lehet három rétegben is rendelni felár ellenében, ekkor még jobb szigetelési értékeket kapunk. Általánosan

elmondható, hogy 36 mm (4lowe/12/4float/12/4lowe + Ag) vastag, háromrétegű üveggel szerelik az ötkamrás ablakokat alumínium távtartóval.

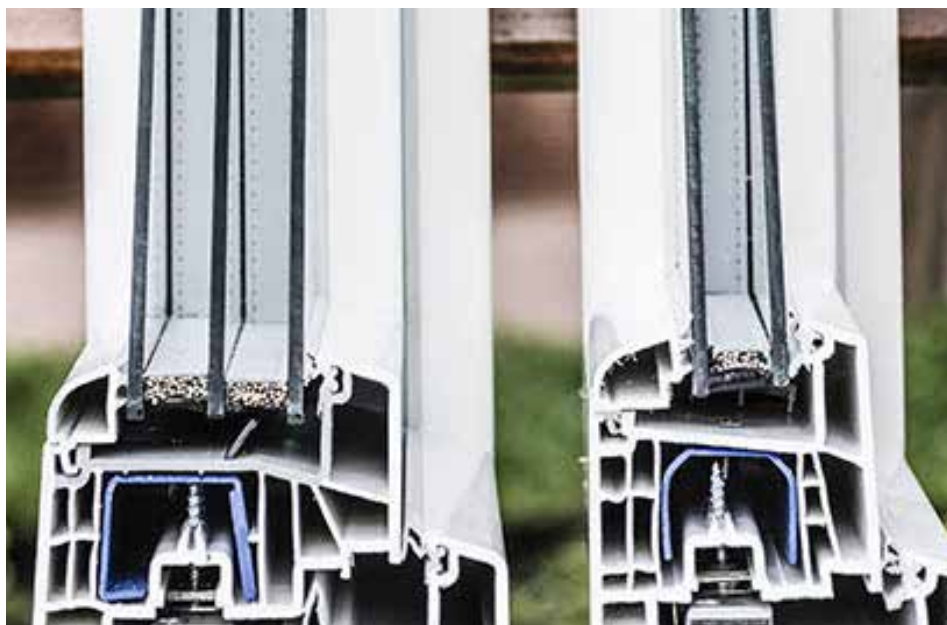
- 36 mm üvegnél: **Ug: 0.7 W/m<sup>2</sup>K**

Ötkamrás ablakok esetében a háromrétegű üvegezést lehet növelni akár 40 mm vastagságig is (4lowe/14/4float/14/4lowe + Ag). Ebben az esetben érdemes már meleg peremet alkalmazni az üvegek között, és nem a klasszikus alumínium távtartókat.

Meleg perem alatt azt értjük, hogy az alumínium távtartót műanyaggal vonják be annak érdekében, hogy a hideget a távtartó ne adja át egyik üvegről a másikra. Amíg az alumínium (fém) hővezető, addig a műanyag nem vagy csupán nagyon kis mértékben.

Ezáltal természetes, hogy a hőszigetelő képesség tekintetében a legjobb megoldások egyike ötkamrás ablak esetében a 40 mm vastag üveg, melegperemes megoldással.

- 40 mm üvegnél **Ug: 0,6 W/m<sup>2</sup>K**



Öt és a hatkamrás ablak alap üvegezése közötti különbség



KÖMMERLING®



**MELEGPEREMES ÜVEG** | A melegperem abban segít, hogy a páralecsapódás lehetősége csökkenjen az üvegfelületen.

A pára sajátossága, hogy a ház leghidegebb pontját keresi meg, ami általában a vékony üvegfelület. A tokon és a falazaton is lecsapódik a pára, de ezt kevésbé látjuk. Látványos csak az üvegfelületen lesz. A melegperem által és a háromrétegű üvegezésnek köszönhetően kevésbé hűl át az üveg felülete, így a pára sem olyan intenzíven találja meg a lecsapódásra alkalmas helyet. (A háromrétegű üveg minőségi szigetelésében nem a melegperem játssza a főszerepet, hanem az argongázzal töltött felület és a lowe lágyfém-bevonat megduplázása.)



Melegperemes üvegezés

**HATKAMRÁS ABLAK ÜVEGEZÉSE** | A hatkamrás ablakokat illik alapból háromrétegű üveggel és meleg peremmel forgalom-

ba hozni, mert a tok jobb szigetelő minősége mellé azért jár a minőségi üvegezés. A fentieket alapul véve egy 80 mm alatti hatkamrás ablakot alapáron biztosan senki nem háromrétegű üveggel fog forgalomba hozni, ezt most leszögezhetjük! Melegperemről pedig egyenesen senki ne álmodjon alapáron!

**Tudják, hatkamrás ablak öt-kamrás áron! Mi ez? Már Ön is tudja, hogy „márke...”!**

Valódi hatkamrás ablakhoz minimum 40 mm (4lowe/14/4float/14/4lowe + Ag) vastag üveg jár, és ha lehet, meleg peremmel.

• 40 mm üvegnél **Ug: 0,6 W/m²K**

Viszont sokan még itt is 36 mm vastag háromrétegű üveget adnak a termékhez, alu távtartóval. Ez az árháború miatt van. Igaz, hogy valódi a hat darab kamra, de az üveggel azért még lehet a terméket olcsóbbá tenni.

**44 MM VASTAG ÜVEGGEL MÁR PASSZÍV ÉRTÉK** | Kereskedelmi forgalomban kapható a 44 mm vastag, háromrétegű üveg (4lowe/16/4float/16/4lowe + Ag) meleg peremmel. A Kömmerling az MD88 hatkamrás ablakhoz ezt az üvegezést biztosítja alapáron.

• 44 mm üvegnél **Ug: 0,5 W/m²K**

**Ebben az esetben így néz ki a három hőszigetelési tényező:**

- $U_f: 1.0 \text{ W/m}^2\text{K}$
- $U_g: 0.5 \text{ W/m}^2\text{K}$
- $U_w: 0.76 \text{ W/m}^2\text{K}$

**Ez már Passzív érték!**



**KÖMMERLING®**



44 mm-es háromrétegű üveg

**Profil külső és belső falvastagsága**

**PICIT OKOSABBAK LETTÜNK!**

Picit már előrébb léptünk a témába annak ellenére, hogy a teljesség igénye nélkül részleteztem volna az összes egyéb területet, ahol még érdekességek figyelhetők meg.

Ilyen lehet a profilban található acélmerevítés vastagsága, nagysága, a kamra falára történő felfekvése, a hatkamrás ablakok középtömítése, ami csak a valódi hatkamrás ablakokban található meg és itt nem a lengőgumis „ál” középtömítésről beszélünk.

Folytathatnám a profilok olcsósításával (kréporos műanyag alkalmazása) is, de ez már egy másik történet lesz.





### Fontos a profil merevítése is

**KAMRASZÁM** | Láttuk, hogy bizonyos beépítési mélység alatt teljesen mindegy, hogy öt- vagy hatkamrás ablakot vásárol, mert szigetelésben az „ál” hatkamrás termék nem tud szebbet és jobbat nyújtani, mint az ötkamrás társa. Viszont az megfogalmazható, hogy egységnyi területen lévő kamrák száma ne legyen több, mert hőhatásra nagyobb tud mozogni a szerkezet.

Olyan ez, mint a bejáratú ajtónál az a kereskedő, aki elfelejtette, hogy az ajtókat elsősorban ciklusszámmra kell tervezni és nem hőszigetelésre. Ezek a kereskedők még itt is kamraszámmal kereskednek. Nálam hatkamrás az ajtó is. Persze mi meg jól bedőlünk neki. Pedig, ha tudná, hogy egy minőségi bejáratú ajtót nem hőszigetelésre kell elsősorban tervezni, hanem ciklusszámmra és statikára. Ezért a kevesebb itt többet jelent, mert

a minőségi ötkamrás ablakhoz tartozó bejáratú ajtó szárnyában lévő kamraszám nem haladja meg a hármat. Ez van!

**ÜVEGEZÉS** | Az üvegezés esetében pedig érdemes picit odafigyelnünk, ha már a szigetelés vált a fő prioritássá felújítás során. Az ötkamrás ablakról nem kell mindenáron a magasabb áron kapható, valódi hatkamrás ablakra váltani rögtön, amennyiben a hőszigetelést szeretnénk javítani. Ilyenkor érdemes először egy minőségi háromrétegű üvegre is ajánlatot kérni. Olyan lépést fog ezzel tenni, amire nem is gondolt volna.

**PASSZÍV ÉRTÉK** | Természetesen, ha teheti, akár passzív értéket biztosító valódi hatkamrás ablakot is vásárolhat, ahol az ablak teljes felületére eső szigetelési értéknek  $U_w: 0.8 \text{ W/m}^2\text{K}$  érték alatt kell lennie. Ilyen értéket tud a Kömmerling MD88, mely  $U_w$  értéke:  $0.76 \text{ W/m}^2\text{K}$ . Ez már passzív érték, amit a Damsdatti Passzívház Bizottság határozott meg.

**FONTOS AZ ERŐS SZERKEZZET** | Általánosan elmondható, hogy a kamraszámok, így a hőszigetelési értékén túl nagyon fontos, hogy egy ablak szerkezete statikailag rendben legyen.

A stabilitást az ablak külső és belső falvastagsága mellett a profilban található acélmerevítés adja. Minden profilhoz más és más acélmerevítőt használnak. Általában 1,15 mm vastag acéltól indul a gyártás, és akár 2,5 mm vastagságot is elérheti a vas, bizonyos szerkezeti nagyságnál és színes ablakoknál, ajtóknál.

Nem az a jobb ablak, amelyikben vastagabb acélmerevítő

található, mert sok esetben a gyenge profilt túl kell biztosítani az acéllal, nehogy nagy baj legyen. Ilyen esetben pedig a hőszigetelési értéke romlik az ablaknak, mert a fém vezeti a hőt. De az olcsó ablakprofilt biztosan nem fogják túlmerevíteni, mert amit a profilon nyert a gyártó, nos, azt nem akarja a vassal elbukni.

Elmondható, hogy egy 1.2 mm vastag profilmerevítő vassal szerelt ablak akár jobb lehet, mint egy túlvasazott nyílászáró. Lényeg, hogy a belső merevítő vasat fogadó kamra falára felfeküdjön a merevítő vas, mert annál kevesebb mozgást biztosít a kamráknak, így a szerkezetnek. Még egy fontos kitétel a vassal szemben: több ponton legyen az alakzatában törés. Ezek mentén válik statikailag megtámasztottá a nyílászáró.

### Profilok osztályba sorolása

De térjünk vissza az ablakprofil falazatának vastagságához. Minden esetben a látható részek vastagságát vizsgáljuk, nem beleértve az üvegező léceket.

Tehát, amit bent a lakásban és kint az utcán látunk az ablakból, nos, az a mérvadó. Általánosan elmondható, hogy három minőségi szintet különböztetünk meg ablakprofilok esetében.

1. „A” osztályos profil
2. „B” osztályos profil
3. „C” osztályos profil

Mindez azt jelenti, hogy az egyes minőségi osztályokhoz más és más falvastagság társul, milliméterben meghatározva.



**KÖMMERLING®**



### „A” osztályos profil

2.8 mm és feletti falvastagság

### „B” osztályos profil

2.6-2.8 mm közötti falvastagság

### „C” osztályos profil

2.3-2.6 mm közötti falvastagság

Van a minősítésen „elbukott” kategória, ami 2.3 mm alatti vastagsággal gyártott profilt jelent. Hála az égnek, ebből már nem nagyon gyártanak Magyarországon ablakokat.

A „C” osztály vásárlását nem javaslom, de a „B” és „A” osztály teljesen rendben van! Igaz „B” osztályban is van kihívásokkal küszködő szerkezet, de erről az újrahasznosított alapanyagoknál szólok.

**KEVÉS A VALÓDI NÉMET ALAPANYAG** | A valódi német profilból gyártott ablakok, amiből kevés van hazánkban, általában „B” és „A” kategóriás termékek.

Sok esetben az ötkamrás ablakokat szándékosan „B” kategóriában gyártják, ilyen a Kömmerling Euro Futur 70 fehér ablakszerkezete. Fehér erkélyajtó, bejárati ajtó és minden színes terméke, már „A” osztályos! A valódi hatkamrás ablakokat gyártják „A” osztályban. Ilyen a Kömmerling MD 88, a maga 3 mm-es falvastagságával.

### **Ugye nincs újrahasznosított alapanyag az ablakban?**

Ezt a témakört mint általános érdekességet említettem meg. Az árajánlatban ezt nem nagyon tüntetik fel a kereskedők, mert sokszor maguk sincsenek tisztában mindezzel. Pedig egy ablakprofil esetében ez az egyik legfontosabb minőségi mutató.



### **Minden műanyag ablak tartalmaz újrahasznosított PVC-t!**

Foglalkoznunk azért kell ezzel a témával, mert Ön is foglalkozik vele! A kereskedő sok esetben nem tesz említést az újrahasznosításról, mert hibafaktornak érzi az eladásánál. Illetve sok esetben ő sem tájékozott a témával kapcsolatban. Két ismerethiányos ember pedig elmókázhathat egymással.

**- Ugye nincs újrahasznosított műanyag az ablakban?**  
**- Őőőőő... nálunk nincs!**

Akkor mi az a szürke az ablak oldalán, talán Matyó hímzés? A műanyag ablak gyártása Németországból ered. Itt kezdtek el először ablakokat gyártani PVC-ből, így szinte minden szabvány innen indul és indult ki. Ilyen az újrahasznosítás is, ami a környezetvédelem pilléreire áll. Régen nem volt jellemző ez a technológia, de az EU zöld gondolkodása ezt megváltoztatta.

**ÚJRAHASZNOSÍTOTT MŰANYAG CSAK A NEM LÁTSZÓ RÉSZEK-BEN** | A gyártókat kötelezték, hogy bizonyos százalékban újrahasznosított alapanyagból extrudálják ablakaikat. Eleinte a műszaki ellenőröknek gon-

dot okozott az újrahasznosított anyagok megállapítása, mert az is fehér színű volt. Ezt követően létrehoztak egy szabványt, amiben lefektették, hogy hány %-ban kell egy ablaknak újrahasznosított műanyagot tartalmazniuk, és azt más színben is kell megjelölni. Így láthatunk általában szürke színt az ablakokban. Van, ahol világos a szürke és van, ahol sötétebb. Mindez nem jelenti azt, hogy az egyik kevésbé újrahasznosított alapanyagból van, mint a másik. Csupán kevesebb a szürke adalék benne az esztétika miatt – bár az esztétika itt nem számít, mert az is előírás, hogy az ablak nem látszó részeiben lehet csak ilyen reciklát alapanyagot használni!

Mindez azt jelenti, hogy a gyártók az ablak tokjának körbefutó részeit szokták általában újrahasznosított PVC-ből készíteni, mert az a falazattal fog találkozni. Továbbá a belső kamrákban található még meg ez a szürke PVC.

Tehát ne úgy tegye fel a kérdést, hogy „ugye nincs újrahasznosított műanyag az ablakban?”,



hanem azt kérdezze meg: „hány százalékban, és miért van újrahasznosított alapanyag az ablakban?” „Ööö, izé, bigyó...” – kaphat választ erre sok helyen.

Persze tisztelet a rendes kereskedőnek, aki egyből szakmai válasszal fogja Önt ellátni.

**A SÖVÉNYEN TÚL** | A szabványos újrahasznosított műanyag megjelenése a profilba néha káprázatos megoldásokat mutat. Mmint mondtam – azt mondja ki a szabvány, hogy az ablak látszódo részeiben (külső és belső falazat, nem számítva az üvegezőlécet) nem lehet re-ciklált mag.

Ha az olcsó magyar piacra kell valami, akkor a határ az a bizonyos csillagos ég. Olyan profil is megtalálható nagy számban, ahol már a külső falazatban is megjelenik az újrahasznosítás. Ez pedig szakmailag, statikailag és hőszigetelésileg sem jó.

Gyártásnál pedig képzeljék el, hogy két profil összehegesztésének letisztítását követően jelentkezik a szürke csík! Amikor Ön megkapja az ablakot, persze nem látja ezt a vonalat, mert „Picasso a gyárban dolgozik”.

### **Greenline, környezettudatos gyártás - ólom nélkül**

A műanyag ablak gyártása Németországból indult ki és számtalan szabályozás ezért itt születik meg! Az EU környezet-tudatos nyílászárógyártásának rendelkezéseinek nagy részét is Németországból vette át.

**PVC EXTRUDÁLÁS KIHÍVÁSAI** | A PVC ipar, mintegy évi 6 millió tonna műanyagot használ fel. Ebből a tortából a műanyag ab-



**Megértem, hogy olcsót szeretne vásárolni, de ilyen áron?**

lakok és bejárati ajtó profilok egy tetemes részt harapnak ki! Folyamatos fejlesztést igényel, hogy a PVC a hőnek és ütésnek egyre magasabb szinten tudjon ellenállni!

A PVC a legsokoldalúbb műanyagok egyike. Az összetételtől függően állaga a teljesen ridegtől a nagyon hajlékonyig változhat. Kedvező időjárás-állósága, az UV sugárzással és vegyszerekkel szembeni kitűnő ellenálló képessége, hosszú élettartama és még egy sor kedvező tulajdonsága és viszonylagos olcsósága tették lehetővé, hogy az építőipari alkalmazzák.

A hő- és ütésállóság fokozása nem egyszerű művelet. A hőállóság és ütésállóságot módosító anyagokkal oldják meg. Ilyen az ólomstabilizátor!

### **PVC STABILIZÁLÁSÁNAK IRÁNYZATAI**

Ismeretes, hogy a PVC-t csak hőstabilizátorokkal együtt lehet feldolgozni, de a megfelelő stabilizátorrendszerek kiválasztása a végtermék tulajdonságai és élettartama szempontjából

is fontos. A PVC több évtizedre visszatekintő alkalmazása során számos stabilizátorrendszert fejlesztettek ki.

**A PVC feldolgozását segítő adalékok a következő három csoportba sorolhatók:**

**Primer stabilizátorok**  
**Ólomstabilizátorok**  
**Kevert fémstabilizátorok**

**KALCIUM-CINK STABILIZÁTOR** | Kalcium/cinkszappanok elegyei – mindkét komponens gyakorlatilag **ártalmatlan az egészségre**, ezért jelentőségük egyre nő.

A Kömmerling kutatómérnökei élen jártak a Greenline technológia kifejlesztésében. Mindez azt jelenti, hogy a Kömmerling ablakok és ajtóprofilok nem tartalmaznak az egészségre káros ólom stabilizáló anyagokat.

Helyette a kevert stabilizáló elemek közül a Ca/Zn satbilizáló anyagokat részesítik előnyben.

A hő és ütésállóságot e két anyag kombinációjával érik el, ami nem ki szakmai tudást igényel.



Ugyanis a különböző fémszap-panok hatása egymással el-lentétes. A Ca-sztearát növeli a stabilitást, de rontja a színt, míg a Zn-tartalom növelésével az elszíneződés gyengébb, de a stabilitás csökken. Ezekhez a rendszerekhez általában kosta-bilizátorokat adagolnak, ame-lyek kiválasztását ma már szá-mítógé- pes programok segítik.

Sajnos nem minden gyártó állt át még a környezettudatos gyártásra, mert az ólom, mint alapanyag kedvezőbb áron ér-hető el, mint a bonyolultabb ké-miai folyamatokkal rendelkező Ca/Zn technológia.

## Zárszó

Ebben az anyagban olyan té-mákkal foglalkoztam, ami általá-nosan Önt is foglalkoztatja vagy foglalkoztathatja a műanyag ab-lak vásárlása során. Bízom benne, hogy néhány érdekességgel, ténnyel és választási lehetőség-gel hozzá tudtam járulni ahhoz, hogy Ön már egy felkészültebb vásárlóként térjen be egy sza-küzletbe. Ez a tudás természe-tesen nem elég az értékesítés-hez vagy gyártáshoz, de arra megfelel, hogy picit szakmaiabb alapon tudja meghozni a helyes döntését.

Ha mindez még kevés lenne az Ön számára, abban az esetben szívesen állok rendelkezésére. Kérem, hívjon vagy küldjön e-mailt számomra, és megtalál-juk a módját annak, hogy átbe-szélhessük a kérdéseit és ezen keresztül megtaláljuk a legjobb ár-érték arányú megoldást az Ön vásárlásához!

Cseke Zsolt  
BAA csapata

# Ajándék KUPON

## Homlokzati nyílászáró / beltéri ajtó

**JÓ ÁRAINK MELLÉ MÉG 3%  
EXTRA KEDVEZMÉNY |**

Ön letöltötte ezt a szakmai anyaggyűjteményt, ezért a **BAA** oldalon található szaküzletek-ben kedvezményes vásárlásra jogosultá vált.

Mindez azt jelenti, hogy a tőlünk kapott árajánlatunkból továb-bi 3% kedvezményre jogosult! Miért nem a kereskedelem-ben hangzatos 40-50% kedvez-ményt adok most Önnek? Nos, nagyon jól tudja már, hogy az csak „márke....”!

Kérem, nyomtassa ki a követke-ző oldalon található kupont és várjuk szeretettel szaküzleteink-ben, vagy várom időpontegyez-tetését is szívesen!

Cseke Zsolt  
BAA csapata  
budapest-ajto-ablak.hu  
budapest-parketta.hu



# KÖMMERLING®

## IGAZOLTAN NÉMET ALAPANYAG!

### Bestätigung

Hiermit bestätigen wir, dass die KÖMMERLING uPVC Fensterprofile der  
Systeme 70 mm und 88 Plus

in der Bundesrepublik Deutschland produziert und nach der europäischen Norm (EN 12608:2003-09) und der deutschen RAL-Güterichtlinie überwacht werden.

Mit freundlichen Grüßen

profine GmbH  
Standort Pirmasens

U.V. Magnus Müller-Winzen  
Leiter Kundenqualität



K.A. Gerd Stegner  
Kundenqualität





# 3% MŰANYAG / FA ablak/ajtó és BELTÉRI AJTÓ KEDVEZMÉNY KUPON



Értékesítő pont neve\*:

Értékesítő pont címe\*:

Kedvezmény %-ban\*:

Kedvezmény Ft-ban\*:

Vásárló neve:

Vásárló telefonszáma:

Termék neve\*:

Vásárlás dátuma\*: 20 ..... év ..... hó ..... nap

\* Szaküzlet tölti ki!

Üzletvezető

Vásárló

Kedvezményre jogosító kupon! Amennyiben ezt a kupont Ön kinyomtatja és kivágja, majd a kiválasztott értékesítő ponton bemutatja, abban az esetben jogosult lesz a kedvezmény igénybevételére. A kupon bemutatása minden esetben pénzmegtakarítást jelent! **Teendő:** Kérjen ajánlatot szaküzleteinktől Emailben vagy személyesen. A kapott árajánlat után végezzék el a pontosításokat, ha szükséges (pl.: felmérés - pontosított árajánlat), majd adja át a kupont az üzlet vezetőjének. A kupon átadását követően Önnek már csak a 3%-os kedvezménnyel csökkentett árat kell megfizetnie a termékért. A kedvezmény csak a termékre érvényes! A kedvezmény mértéke minden esetben a végső pontosított árajánlatban szereplő összegből kerül levonásra. Kedvezmény a szaküzlet által meghirdetett akciós termékekre nem vehető igénybe!

Kupon a [budapest-ajto-ablak.hu](http://budapest-ajto-ablak.hu) oldalon található értékesítő pontokon váltható be! A kupont kérjük hozza magával, hogy pénzt takaríthasson meg!

BAA

Vége?

„Nem baj, van másik!”

Két színes ablak között  
van **KÜLÖNBSÉG?**

Ne tessen velem viccelni!  
Magyar földön járunk!





„B” osztályos minőségi Kömmerling Futur 70-es PVC ablak. Csak a fehér ablak „B” osztályos.

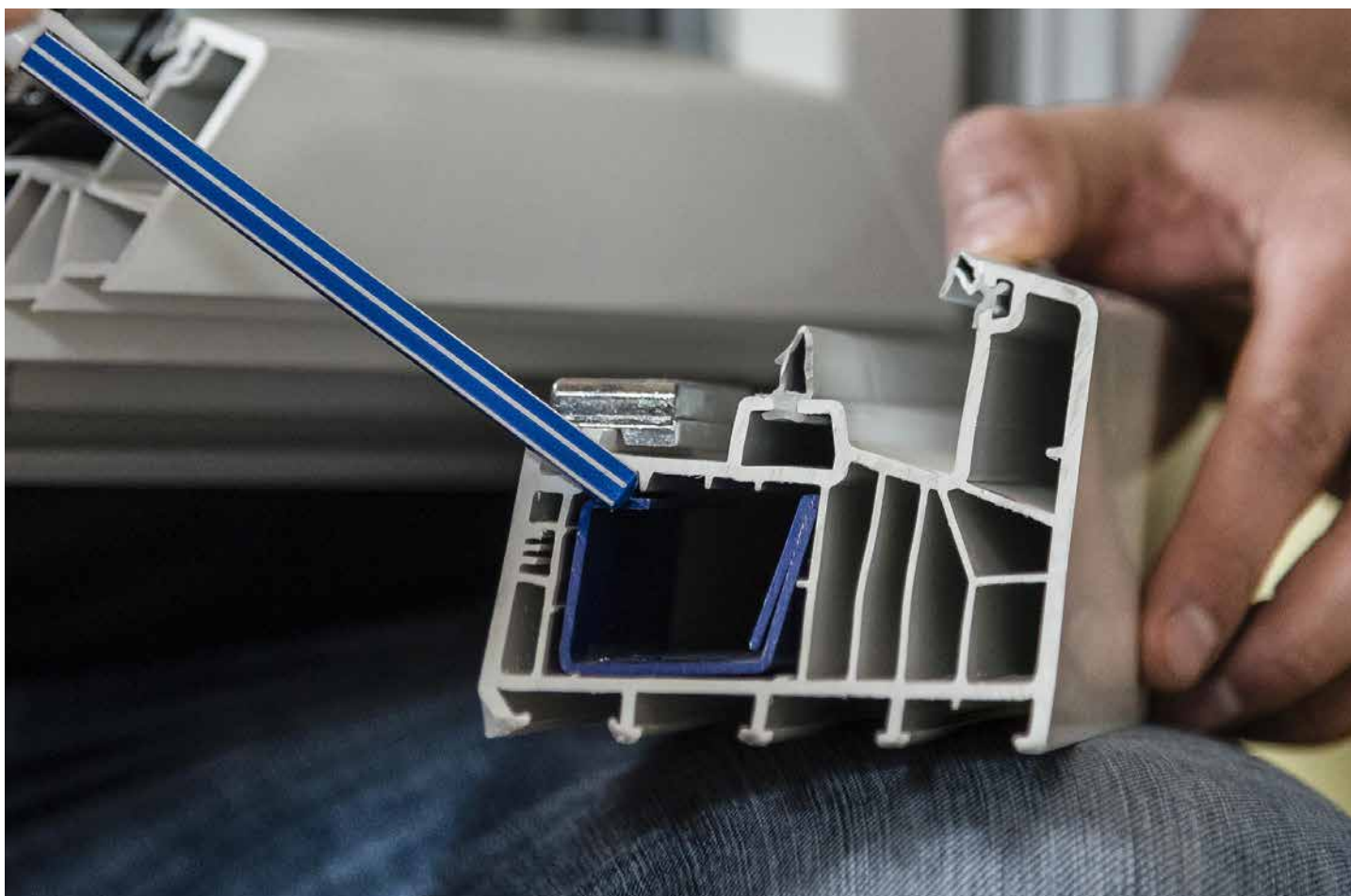


„A” osztályos prémium Kömmerling MD 88 Plusz PVC ablak.  $U_w$ : 0,76 W/m<sup>2</sup>K passzív érték.





Hoppá, egy „C” osztályos profil, tele újrahasznosított PVC-vel! Ön megvásárolná?



Fontos a megfelelő vastagságú és szépen felfekvő acélmerevítés a PVC ablak kamrájában.



A modern dining room featuring a light-colored wooden table with a black metal cross-joint base. Two black chairs with wire mesh backs are visible. On the table sits a black teapot, a wire mesh bowl, and some plates. The floor is made of wide-plank wood. The background is a bright white wall with a window covered by sheer white curtains.

**BAA**

## **PARKETTA KÍNÁLATUNK**

LAMINÁLT padlók

SZALAGPARKETTÁK

BAMBUSZ parketták

PARAFA padlók

CSAPHORNYOS parketták

LAMELLA parketták

HAJÓPADLÓK

SVÉDPADLÓK

VINYIL padlók