

Качество проверяется временем. Подтверждается — сертификатами

Текст: Дмитрий Журавлев,
генеральный директор ООО «Дверной Доводчик»

Очень часто покупатели дверных доводчиков выбирают не продукцию, соответствующую конкретной области применения и/или техническим требованиям, прописанным в проектной спецификации, а цену. Не смотря при этом ни на качество, ни на функционал. Кажется, какая разница между доводчиком за 700 рублей и за 1200? Конструкция одинакова, те же две скорости закрывания, часто и монтажные размеры совпадают. Зачем платить больше? Разница в том, что один доводчик сертифицирован согласно *европейскому стандарту EN1154* и после 500 000 циклов открывания-закрывания двери гарантированно сохранит свои характеристики, включая возможность регулировки скоростей закрывания, номинальное усилие и целостность уплотнений, а долговечность другого, «обычного» доводчика — потеря. Сколько он проработает, неделю или месяц, и будет ли он через полгода вообще закрывать дверь — неизвестно.



**Мы предлагаем
качественную
продукцию потому,
что отвечаем за свои
слова, и нам не стыдно
смотреть в глаза нашим
покупателям**

И, поверьте, это не самое худшее, что может случиться. Примеров, когда такая экономия приводит к плачевному результату, масса. Знаю случай в Санкт-Петербурге, когда во вновь открывшемся магазине, с качественным ремонтом и шикарными стеклянными витринами, из доводчика, установленного на входной двери, вылетела торцевая заглушка. Прямо в витринное стекло. Трещина от пола до потолка. Стеклопакет размером 2×3 метра — под замену. На тот момент стоимость замены стеклопакета составила 40 тысяч рублей.

Еще пример. Респектабельная гостиница. Запрос на врезные дверные доводчики. Выбирали не по качеству, надежности или пользовательским характеристикам, а по цене. В итоге были установлены доводчики с неправильно подобранным, гораздо более слабым, чем нужно, усилием, двери еле закрывались. А с началом лета, когда гости начали приоткрывать окна в номерах, двери перестали закрываться вообще.

Персонал гостиницы отрегулировал скорость дохлопа на максимум — временно помогло. Пока в номере было открыто окно и гулял сквозняк, дверь более-менее закрывалась. Стоило горничной закрыть окно, дверь начинала дубасить со всей силой по дверной коробке. Осыпалась штукатурка, поздние постояльцы будили весь этаж. По просьбе инженера гостиницы подобрали нужную модель доводчика, заново установили, отрегулировали. Результат отличный. Итог — гостиница заново купила и оплатила замену доводчиков на более чем 80 дверях. От старых остались крепежные отверстия, в некоторых номерах пришлось сделать косметический ремонт.

Вспоминается и совсем недавний случай — поставка доводчиков в медицинский центр. По техническим условиям доводчики должны были обеспечивать задержку закрывания на время более 30 секунд (СП 59.13330.2012 *Доступность зданий и сооружений для маломобильных групп населения. Актуализированная редакция СНиП 35-01-2001 (с Изменением № 1)*). Мы подготовили заказчику коммерческое предложение, с полным описанием характеристик продукта, предоставлением сертификата производителя и протоколов испытаний, подтверждающих применимость предложенного решения, и сделали максимальную скидку. В итоге заказчик приобрел несертифицированную продукцию, с якобы точно такими же характеристиками, но дешевле на 50%. Через месяц звонок. Приемная комиссия вынесла предписание доводчики заменить как несоответствующие заявленным в проектной документации параметрам. Стали выяснять. Да, задержка закрывания есть, но максимум 10 секунд. Что комиссию и не устроило. Вся партия под замену.

Очень часто спрашивают: «Наверное, вы предлагаете более качественную продукцию именно потому, что она дороже и с нее больше зарабатываете?»

Нет. Мы предлагаем качественную продукцию потому, что отвечаем за свои слова, и нам не стыдно смотреть в глаза нашим покупателям.

А насчет заработка... Качественный, сертифицированный согласно *европейскому стандарту EN1154* доводчик на стандартную дверь стоит от 1500 рублей, несертифицированная подделка из стран третьего мира — 700. Однако, установив первый доводчик, покупатель забудет про него на долгие годы, а во втором случае станет регулярно приходить к нам за новыми дешевыми доводчиками.

Если в сфере одежды и бытовой электроники время PONOSSONICov, и ABIBASov прошло, то в сегменте дверной техники и фурнитуры изменения к лучшему еще впереди. Да, есть доводчики дешевле. Да, внешнее сходство налицо и рабочие характеристики, напечатанные в инструкции кривым шрифтом с ошибками, порой превосходят все ожидания (например, морозостойкость до -40°C!). Но если доводчик не сертифицирован по стандарту EN1154, вы покупаетекота в мешке. А значит, в руках у вас очередной ABIBAS и пора начинать копить деньги на новый.

01 июля 2016 года компании DORMA и KABA
объединились в компанию dormakaba.
Мы разрабатываем, производим и поставляем
комплексные дверные решения, интеллектуальные
системы контроля доступа и эвакуации. Проектируем,
обеспечиваем монтаж и сервис.

dormakaba — сохраняем жизни.

dormakaba

ООО «Дорма Рус.»
Россия, Москва, ул. Дмитрия Ульянова, 7а
www.dorma.ru

Горячая линия:
8-800-250-15-76, +7(495) 966-20-50