

Мир МАПЕИ

РОССИЯ

ВЫПУСК 39



20 лет экспорта



39

WFH®

Гидроизоляция для дома

НОВИНКА!



МАПЕИ ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВУЮ ГОТОВУЮ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ПОЛИМЕРНУЮ ГИДРОИЗОЛЯЦИЮ

- Готовый к использованию материал
- Возможность укладки напольных покрытий от 12 часов
- Применяется снаружи и внутри помещения
- Высокая водонепроницаемость — W16
- Отличная способность к удлинению — относительное удлинение (до разрыва) 400%
- Отсутствует необходимость в армировании



aomapei.ru

ВСЁ ОК, КОГДА В ДОМЕ МАПЕИ



Денис Распутин

руководитель отдела экспортных продаж
АО «МАПЕИ»

МАПЕИ в странах СНГ: успех и перспективы

Компания МАПЕИ, являясь признанным лидером на рынке строительных материалов, демонстрирует выдающиеся достижения в области разработки и внедрения инновационных решений. Продукция МАПЕИ, характеризующаяся высоким качеством и передовыми технологическими стандартами, находит широкое применение в строительной отрасли. Особое внимание заслуживает стратегия компании, направленная на укрепление партнерских связей с предприятиями и организациями в странах СНГ.

Экспорт продукции МАПЕИ в государства СНГ представляет собой не только успешную бизнес-модель, но и значимый вклад в развитие строительной инфраструктуры региона. Ассортимент компании охватывает весь спектр материалов, необходимых для проведения строительных и отделочных работ, включая клеи, герметики, декоративные штукатурки, наливные полы и другие специализированные материалы. Высокое качество продукции МАПЕИ подтверждается соответствием международным стандартам и сертификатами, что обеспечивает доверие со стороны потребителей.

Ключевым фактором успеха МАПЕИ на рынке СНГ является индивидуальный подход к каждому партнеру. Компания стремится к глубокому пониманию потребностей клиентов и разработке персонализированных решений, соответствующих их специфическим требованиям. Это достигается посредством регулярных встреч, консультаций и стратегических сессий с представителями строительных компаний, дистрибьюторов и подрядчиков. Такой подход позволяет МАПЕИ эффективно адаптироваться к изменениям на рынке и предлагать клиентам наиболее оптимальные решения.

МАПЕИ активно участвует в международных и региональных форумах, выставках и конференциях, что позволяет компании быть в курсе новейших тенденций и технологических инноваций в строительной отрасли. Это также способствует укреплению деловых связей и расширению сети партнеров. Участие в профессиональных мероприятиях способствует обмену опытом и знаниями, что является важным аспектом стратегического развития компании.

Особое внимание МАПЕИ уделяет обучению и поддержке своих партнеров. Компания организует спе-

циализированные семинары, тренинги и вебинары для дистрибьюторов и дилеров, направленные на повышение их компетенций и улучшение качества представления продукции. Это способствует более эффективному продвижению продукции МАПЕИ на рынке и повышению уровня удовлетворенности клиентов.

Перспективы экспорта продукции МАПЕИ в страны СНГ выглядят весьма обнадеживающими. Развитие строительной отрасли в регионе, рост требований к качеству материалов и стремление компаний к внедрению инновационных решений создают благоприятные условия для дальнейшего расширения присутствия МАПЕИ. В условиях глобализации и интеграции рынков, компания продолжает инвестировать в развитие своих партнерских отношений

МАПЕИ стремится к глубокому пониманию потребностей клиентов и разработке персонализированных решений, соответствующих их специфическим требованиям.

и инновационные технологии, что позволяет ей сохранять лидирующие позиции и вносить значимый вклад в строительство будущего.

В заключение следует отметить, что экспорт продукции МАПЕИ в страны СНГ является ярким примером успешного международного сотрудничества и стратегического партнерства в строительной отрасли. Компания демонстрирует высокий уровень профессионализма, инновационный подход и способность адаптироваться к изменяющимся условиям рынка, что позволяет ей оставаться лидером и вносить значительный вклад в развитие строительной индустрии региона.

С уважением,
Денис Распутин,
руководитель отдела
экспортных продаж АО «МАПЕИ»

СОДЕРЖАНИЕ



4



10



32



46

4

НОВОСТИ КОМПАНИИ: АКАДЕМИЯ МАПЕИ

4 Мероприятия МАПЕИ

8

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ: МАТЕРИАЛЫ МАПЕИ

- 8 Дюбели для швов в стяжках
- 9 Планипатч
- 10 Мапегард 3
- 11 Admix R
- 12 Лампосилекс Р
- 13 Мапестоп Р
- 14 Мапеланд ИР
- 15 Маресlinker
- 16 Керапокси
- 17 ЕРОQ
- 18 XSI

20

ЭКСПОРТ

- 22 «Акватус», Ереван, Армения
- 24 Работа МАПЕИ в Армении
- 28 «МАПАГРУПП», Минск, Беларусь
- 30 «Элит Керамика», Молодечно, Беларусь
- 32 Фитнес-клуб сети World Class, Минск, Беларусь
- 34 Реконструкция очистных сооружений КПУП «ГомельВОДОКАНАЛ», Гомель, Беларусь
- 36 Фонтан Тысячелетия, Брест, Беларусь

- 38 СДЮШОР по современному пятиборью главного управления спорта и туризма Мингорисполкома, Минск, Беларусь
- 42 Специализированная детско-юношеская школа олимпийского резерва (СДЮШОР №2), Мозырь, Беларусь
- 44 СПА-зона с плавательным бассейном, д. Новосёлки, Гродненский район, Беларусь
- 46 Санаторий «Вяжути», Минская область, Молодечненский район, п/о Пруды

48 G-Plast Solution, Тбилиси, Грузия

50 BON.TON ceramica, Уральск, Казахстан

52 «Фасадный Мир», Алматы, Казахстан

54 Swissotel Wellness Resort Alatau Almaty, Алматы, Казахстан

56 Спортивный комплекс Champion, Алматы, Казахстан

58 Дворец школьников, Алматы, Казахстан

60 Комплекс пешеходных динамических фонтанов при университете КазГАСА, Алматы, Казахстан

62 «Мастер Краска», Бишкек, Киргизия

64 «Балтпрофторг», Калининград, Россия

66 Italmixes, Ташкент, Узбекистан



7



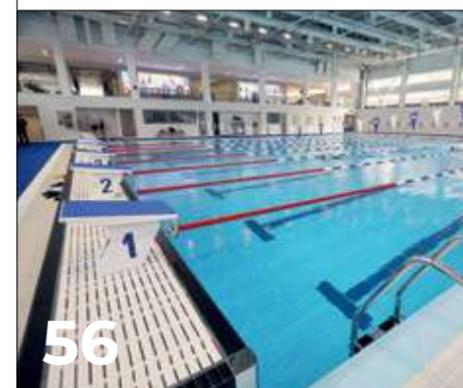
24



26



39



56



60

Мероприятия МАПЕИ

За первое полугодие 2025 года команда МАПЕИ приняла участие в нескольких профильных и отраслевых профессиональных выставках и конференциях, таких как выставка **Pool M Russia**, посвященная профессионалам бассейновой и СПА-индустрии, прошедшая в Москве с 22 по 24 января. Коллеги из техподдержки и продакт-менеджеры презентовали наши системные решения по устройству и ремонту бассейнов с железобетонной чашей, а также по созданию хаммамов и «мокрых» зон. За три дня выставку посетили более 10000 посетителей из разных уголков России от Владивостока до Пятигорска.

Коллеги из Новосибирска, Красноярска и Екатеринбурга принимали участие в **Сибирской строительной неделе** в Новосибирске с 11 по 14 февраля. Наши коллеги участвовали как в зоне мастер-классов «МастерФест», так и в выставочной зоне. В течение недели коллеги проводили мастер-классы и демонстрации наших материалов для подготовки основания, гидроизоляции, укладки керамической плитки и керамогранита. В частности, коллеги продемонстрировали устройство полусухой стяжки **Торсем Pronto**, заполнение швов в клинкерной плитке **Мапеклинкер**, клеи для работы с крупноформатным керамогранитом **Ultraflex S2**



и **Keraflex Extra S1** и др. За неделю на выставку пришло более 20000 посетителей.

Южный Федеральный округ не первый раз принимает участие в Выставке отделочных и строительных материалов, инженерного оборудования и архитектурных

проектов **Yugbuild**, которая состоялась в Краснодаре с 26 февраля по 1 марта. Коллеги совместно с мастерами из сообщества **«Мастера Краснодара»** в зоне мастер-классов «МастерФест» демонстрировали наши решения по подготовке, выравниванию основания, гидроизоляции «мокрых» зон и укладке керамической плитки, керамогранита и натурального камня. Также совместно с нашими партнёрами-производителями клинкерной плитки **Westerwaelder Klinker** презенто-

вали наши решения по системе утепления фасада с клинкерной плиткой, а также по укладке клинкерной плитки на ступени лестниц и крыльца. 26 февраля московский офис вновь принял участие в пятом юбилейном **Слете Плиточников**, который по традиции проходит в Москве. В этом году помимо работы на стенде компании, наш продакт-менеджер по укладке керамической плитки, керамогранита, натурального камня и стеклянной мозаики **Алексей**

Савонин подготовил презентацию для выступления на главной сцене о долгожданных новинках МАПЕИ. В частности, он презентовал наши эпоксидные затирки **Керапокси** и **ЕРОQ**, силиконовый герметик **XSI**, эластичную готовую к применению гидроизоляцию **WFH** с продуктами **Мапекбанд ИР** (манжеты и углы), а также **Дюбели для швов** в стяжке. Мастера, отделочники, строители со всей страны и близлежащих стран посетили данный слет, активно принимали участие в демонстрациях

1-6. За первое полугодие компания МАПЕИ приняла участие в крупных профильных строительных выставках в Москве, Краснодаре, Новосибирске и др. городах





7-16. Традиционные Слеты Мастеров МАПЕИ прошли в Минске и Уфе. Также на регулярной основе проходят обучающие семинары в Академии МАПЕИ и регионах.

с **Виктором Саенко** встретились впервые в Уфе, где собрались мастера из Уфы, Казани, Саратова, Саранска и других ближайших городов. Также на Слете принимали участие и приглашенные мастера из сообщества **Masters Klinker**, которые провели мастер-классы по устройству полусухой стяжки, душевого поддона и др.

Наши практические семинары на регулярной основе проходят как в тренинг-центре **Академия МАПЕИ** в Ступино, так и в регионах. К примеру, в Красноярске (10 апреля) и Саратове (17 апреля) к коллегам из региональных отделов присоединился и **Виктор Саенко @masterplitka**. Также наши практические семинары прошли в Ростове-на-Дону, в Челябинске, в Кемерово, Кикерино, Самаре, Пензе, Сыктывкаре, Гродно, Мозыре и Минске.

Помимо обучения профессионалов строительной отрасли, к нам в Академию приезжают и будущие специалисты — студенты колледжа **КАДР №26** и учащиеся **АНОО «Гимназия города Ступино»**.

Будем рады видеть Вас на наших обучающих мероприятиях! До новых встреч в Академии МАПЕИ! Следите за обновлениями на сайте!

на нашем стенде, общались с нашими коллегами из техподдержки и отдела продаж.

Коллеги из Беларуси приняли участие в **Слете плиточников и маляров**, который проходил в Минске в течение двух дней: 16-17 мая. Совместно с нашими партнерами коллеги демонстрировали наши новинки, силиконовый герметик XSI, эластичную готовую к применению гидроизоляцию WFH, а также наши зарекомендовавшие себя материалы: клеи для укладки керамогранита, керамической плитки Keraflex Maxi S1, Ultraflex S2, цементные затирки Ultracolor Plus

и Keracolor FF и многие другие. Мы продолжаем принимать участие во **Днях проектировщиков**, которые в этом году уже успешно прошли в Казани (21 марта), Новосибирске (10 апреля), Уфе (25 апреля), Санкт-Петербурге (23 мая) и Воронеже (5 июня). Коллеги из проектного отдела, отдела продаж, продакт-менеджеры и технические специалисты презентовали наши решения для проектировщиков, сметчиков, инженеров и архитекторов, а также выступили с презентацией в рамках конференции Архитектурные решения.

Помимо участия в профильных мероприятиях, мы продолжаем свою славную традицию и уже в двух городах провели **Слет Мастеров МАПЕИ**. Минск стал первым городом, кто принял эстафету. 20 марта более 120 мастеров посетили наше обучающее мероприятие. Наши коллеги совместно с приглашенным мастером **Виктором Саенко @masterplitka** рассказали о правильной подготовке основания, уделили внимание ремонту трещин, гидроизоляции «мокрых» зон и работе с крупноформатным керамогранитом. А 26 марта коллеги из ПФО вместе



АО «МАПЕИ» постоянно работает над расширением ассортимента материалов. И за первое полугодие 2025 года мы вывели на рынок ряд решений для ремонта и подготовки основания, гидроизоляции и отделочных работ.



РЕМОНТ И ПОДГОТОВКА ОСНОВАНИЯ

Дюбели для швов в стяжках

Армирующий дюбель для температурно-усадочных швов, предотвращающий вертикальные деформации и не влияющий на работу деформационных швов в горизонтальной плоскости.

Это специальный дюбель с прочным стальным стержнем, предотвращающий вертикальные деформации и не влияющий на работу температурно-усадочных швов в горизонтальной плоскости без потери функций естественного расширения (компенсации напряжений в горизонтальной плоскости в результате термических нагрузок или гигрометрической усадки).



Применение:

- предотвращение вертикальных деформаций между участками стяжки например: дверные проемы и т. д.;
- армирование шва между обогреваемыми стяжками и без обогрева или основаниями из различных материалов, чтобы избежать напряжений, приводящих к поднятию края стяжки;
- удаление или уменьшение количества деформационных швов на поверхности покрытия из керамической плитки, натурального камня или другой облицовки (в сочетании с разделительным нетканым материалом Mapetex Vlies и мембраной Mapegard 3).



Больше информации на сайте aomapei.ru



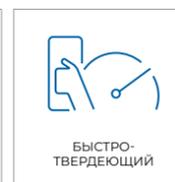
РЕМОНТ И ПОДГОТОВКА ОСНОВАНИЯ

Планипатч

Быстротвердеющий выравниваемый безусадочный ремонтный состав. В соответствии с ГОСТ 31358 «Смеси сухие строительные напольные» Планипатч — это смесь сухая напольная быстротвердеющая выравниваемая Btb5,2, B30.

Применение:

- Для выравнивания и ремонта участков пола, стен, ступеней и углов в зонах, где требуется быстрый набор прочности и высыхания с обеспечением гладкой финишной поверхности.
- Продукт подходит для использования внутри жилых, коммерческих и промышленных помещений.



Примеры использования:

- заполнение выбоин и впадин в основаниях;
- заполнение штроб и трещин в основаниях;
- для шпаклевания и выведения «в ноль»;
- быстрое выравнивание поверхности участка или проведение локального ремонта перед окончательным выравниванием с использованием подходящих самовыравнивающихся составов;
- ремонт или выравнивание ступеней, лестничных площадок и углов колонн.



Больше информации на сайте aomapei.ru



РЕМОНТ И ПОДГОТОВКА ОСНОВАНИЯ

Мапегард 3

Гидроизоляционная разделительная и трещиностойкая мембрана для потрескавшихся и влажных оснований, а также неполностью отвержденных оснований перед укладкой керамической плитки, керамогранита и камня.

Применение:

- новые и ремонтируемые жилые дома;
- коммерческие здания, больницы и гостиницы;
- балконы и террасы;
- ванные комнаты.

Используется поверх следующих оснований:

- бетон;
- цементные стяжки;
- цементные стяжки с системами подогрева;
- ангидридные стяжки;
- ангидридные стяжки с системами подогрева;
- существующие плиточные покрытия, полимерные и деревянные полы.



Преимущества:

- легкий монтаж — управляется без заворачивания краев; упрощенная резка по разметке;
- отделение плиточного покрытия от основания с трещинами и швами;
- выдерживает высокие нагрузки. Предназначена для помещений с повышенными эксплуатационными нагрузками;
- является гидроизоляционным покрытием при проклеивании стыков лентой Мапеганд ИР;
- контроль пара — распределяет остаточную влажность без влияния на плиточное покрытие;

Упаковка: рулоны 10x1 м и 30x1 м.



Больше информации на сайте aomapei.ru



ПОДГОТОВКА ОСНОВАНИЯ / ГРУНТОВКИ И ПРОПИТКИ

Admix R

Admix R — универсальная готовая к применению грунтовка на основе синтетических смол в водной дисперсии для внутренних и наружных работ. Admix R — это новое наименование Primer RTU с сохранением всех характеристик продукта. Изменение коснулось только упаковки.

Применение:

- Обработка цементных и гипсовых оснований перед укладкой покрытий (керамическое покрытие, керамогранит, агломерат, натуральный камень, мозаика);
- Для обработки цементных стяжек перед укладкой самовыравнивающихся смесей;
- Для нанесения между последовательными слоями шпаклевки после полного высыхания предыдущего слоя;
- Для обеспечения однородной впитывающей способности на цементных и гипсовых основаниях;
- Обработка основания перед окрашиванием и приклейкой обоев.



Преимущества:

- готовая к применению;
- экономичный расход, наносится валиком, кистью или распылителем;
- пригодна для отапливаемых полов;
- выравнивает впитывающую способность основания и обеспечивает необходимую удобоукладываемость выравнивающих смесей;
- сокращает расход клея и значительно облегчает удаление обоев при последующих ремонтах;
- не содержит растворителей;
- для внутренних и наружных работ.



Больше информации на сайте aomapei.ru



ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ / ГИДРОИЗОЛЯЦИОННАЯ ПЛОМБА

Лампосилекс Р

Гидравлическое вяжущее со сверхбыстрыми сроками схватывания и набора прочности для остановки активного водопотока.

Применение:

- Устранение протечек воды в подвалах, подземных переходах и других сооружениях ниже уровня условной отметки 0,000;
- Устранение протечек воды в наземных резервуарах;
- Герметизация рабочих швов между стенами и плитами перекрытия или фундамента;
- Водонепроницаемая герметизация трещин и отверстий.



Преимущества:

- отличная удобоукладываемость и пластичность растворной смеси;
- быстрое схватывание;
- высокая адгезионная прочность к бетонному основанию;
- высокая марка по водонепроницаемости W20;
- Лампосилекс Р имеет очень быстрое время схватывания (около полутора минут при +20 °С), а после отверждения:
 - приобретает высокую прочность на сжатие и изгиб уже через полчаса;
 - становится водонепроницаемым и водоотталкивающим.



Больше информации на сайте aomapei.ru



ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ / ЖЕСТКИЕ ГИДРОИЗОЛЯЦИОННЫЕ ПОКРЫТИЯ

Мапестоп Р

Бесцветный состав на основе водной дисперсии гидрофобных силикатных соединений для создания горизонтального барьера против капиллярного подъема воды.

Мапестоп Р – это водный раствор на основе гидрофобизирующих силикатов, действие которого заключается в том, что в результате химической реакции (продукт вступает в реакцию со свободными ионами кальция и углекислым газом) образуются нерастворимые соединения, которые сужают и заполняют капилляры.

Кроме того, Мапестоп Р обеспечивает внутреннюю гидрофобизацию обработанной поверхности стены. Таким образом внутри стены образуется двойной барьер против капиллярного подъема воды (вместе с растворенными солями).



Применение:

- горизонтальный химический барьер для старых и новых стен, включая здания культурного наследия, которые разрушаются от капиллярного подъема воды;
- система используется для предотвращения или значительного снижения капиллярного подъема воды, которая через капиллярные поры попадает из элементов ниже уровня земли во все строительные материалы.

В частности, она применяется для реставрации следующих конструкций:

- горизонтальный барьер против капиллярного подъема в кирпичной, каменной и смешанной кладке;
- горизонтальный барьер при проведении работ по реставрации, сушке кладки и нанесению штукатурки для реставрации.



Больше информации на сайте aomapei.ru



ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ / ЛЕНТА ДЛЯ ГЕРМЕТИЗАЦИИ ШВОВ И ПРИМЫКАНИЙ

Мапекбанд ИР

Эластичная полимерная лента для изоляции примыканий и швов в гидроизоляционных системах.

Мапекбанд ИР обеспечивает по всей ширине рабочую эластичную зону за счет равномерного покрытия нетканым полипропиленовым полотном.

Применение:

- Для гидроизоляции углов примыкания ванных комнат, душевых поддонов, бассейнов, балконов и террас и т.п.;
- Совместима с гидроизоляционными материалами на цементной и полимерной основах;
- Для гидроизоляции деформационных швов на горизонтальных и вертикальных основаниях;
- Для работ внутри и снаружи помещения.



Упаковка:

- Мапекбанд ИР для углового примыкания 270° — внешний угол для изоляции примыканий в гидроизоляционных системах;
- Мапекбанд ИР для углового примыкания 90° — внутренний угол для изоляции примыканий в гидроизоляционных системах;
- Мапекбанд ИР 390 x 390 мм — эластичная гидроизоляционная манжета для изоляции вводов коммуникаций и элементов водоотвода;
- Мапекбанд ИР 200 x 200 мм — эластичная гидроизоляционная манжета для изоляции вводов коммуникаций и элементов водоотвода;
- рулоны 50 м шириной 130 мм;
- рулоны 10 м шириной 130 мм.



Больше информации на сайте aomapei.ru



УКЛАДКА ПЛИТКИ / ШОВНЫЕ ЗАПОЛНИТЕЛИ И ГЕРМЕТИКИ

Мапеклинкер

У специального модифицированного цветного раствора для заполнения швов и кладки Мапеклинкер произошло расширение цветовой палитры: добавление 100 — белого цвета.



Применение:

- предназначен для возведения стен, затирки декоративных кладок и конструкций из клинкерного кирпича и камня;
- высокая морозостойкость (F150) обеспечивает сохранение прочности и декоративных свойств при межсезонном перепаде температур;
- сохранение глубины цвета благодаря низкому водопоглощению и водоотталкивающему эффекту;
- универсальность — наносится полусухим способом, мешком-дозатором и пистолетом, может использоваться для широкого спектра плитки;
- высокая прочность (>20 МПа) придает антивандалные свойства сформировавшемуся шву, позволяет заполнять швы на стенах и полах;
- для швов шириной от 5 до 40 мм;
- палитра — 7 цветов.



Больше информации на сайте aomapei.ru



УКЛАДКА ПЛИТКИ / ШОВНЫЕ ЗАПОЛНИТЕЛИ И ГЕРМЕТИКИ

Керапокси

Кислотостойкая эпоксидная затирка с отличной механической прочностью и высокой долговечностью.

Цветовая гамма 20 цветов:

100 БЕЛЫЙ	119 СЕРЫЙ ЛОНДОН	135 ЗОЛОТОЙ ПЕСОК
103 БЕЛАЯ ЛУНА	120 ЧЁРНЫЙ	136 ГОНЧАРНАЯ ГЛИНА
110 МАНХЭТТЕН 2000	123 АНТИЧНЫЙ БЕЛЫЙ	142 КОРИЧНЕВЫЙ
111 СВЕТЛО-СЕРЫЙ	130 ЖАСМИН	144 ШОКОЛАД
112 СЕРЫЙ	132 БЕЖЕВЫЙ 2000	149 ВУЛКАНИЧЕСКИЙ ПЕСОК
113 ТЁМНО-СЕРЫЙ	133 ПЕСОЧНЫЙ	169 ГОЛУБАЯ СТАЛЬ
114 АНТРАЦИТ	134 ШЁЛК	



Преимущества:

- простое нанесение и легкая очистка поверхности плитки от остатков затирки;
- содержит мелкий наполнитель: подходит для заполнения швов от 1 мм шириной до 15 мм;
- гладкая и плотная поверхность шва;
- устойчив к УФ-лучам;
- очень низкая эмиссия летучих органических соединений;
- высокая химическая стойкость к кислотам и щелочам;
- обладает широкой цветовой палитрой — 20 актуальных цветов.

Характеристики:

- Предел прочности на сжатие, в возрасте 28 суток: 55 Н/мм²;
- Предел прочности при изгибе, в возрасте 28 суток: 31 Н/мм²;
- Устойчивость к истиранию: 147 (потеря в мм³);
- Прочность сцепления при сдвиге: 25 Н/мм².

Упаковка:
компонент (А+В): 2 кг.

Производится на собственном заводе МАПЕИ (Ступино).



Больше информации на сайте aomapei.ru



УКЛАДКА ПЛИТКИ / ШОВНЫЕ ЗАПОЛНИТЕЛИ И ГЕРМЕТИКИ

ЕРООQ

Эпоксидная кислотостойкая затирка для швов шириной от 1 мм.

Применение:

- Заполнение внутри и снаружи помещений швов в напольных и настенных покрытиях из керамической плитки, керамогранита, стеклянной мозаики и натурального камня;
- Пригодна для быстрой кислотостойкой укладки керамических плиток, природного камня, мозаики и других строительных материалов поверх всех обычных оснований, используемых в строительстве;
- Заполнение швов в плавательных бассейнах, джакузи, фонтанах.

Цветовая гамма 12 цветов:

100 БЕЛЫЙ	112 СЕРЫЙ	130 ЖАСМИН
103 БЕЛАЯ ЛУНА	113 ТЁМНО-СЕРЫЙ	132 БЕЖЕВЫЙ 2000
110 МАНХЭТТЕН 2000	114 АНТРАЦИТ	133 ПЕСОЧНЫЙ
111 СВЕТЛО-СЕРЫЙ	120 ЧЁРНЫЙ	134 ШЁЛК



Преимущества:

- Отличная механическая прочность и химическая стойкость и следовательно высокая долговечность;
- Гладкая и плотная финишная поверхность, не поглощающая влагу и легкая в уборке; обеспечивает высокую гигиеничность;
- Легкость в нанесении и замывании;
- Высокая прочность, отличная стойкость к тяжелым механическим нагрузкам;
- Отсутствие усадки и, следовательно, трещин и растрескиваний;
- Равномерность окраски, стойкость к ультрафиолетовым лучам и атмосферным воздействиям;
- Отличные адгезивные свойства.

Упаковка:
компонент (А+В): 1 кг.

Производится на собственном заводе МАПЕИ (Ступино).



Больше информации на сайте aomapei.ru



УКЛАДКА ПЛИТКИ / ШОВНЫЕ ЗАПОЛНИТЕЛИ И ГЕРМЕТИКИ

XSI

Устойчивый к образованию плесени силиконовый герметик на основе уксусной полимеризации для санитарно-технических работ.

Цветовая гамма 9 цветов:

100 БЕЛЫЙ	113 ТЁМНО-СЕРЫЙ	130 ЖАСМИН
111 СВЕТЛО-СЕРЫЙ	114 АНТРАЦИТ	132 БЕЖЕВЫЙ 2000
112 СЕРЫЙ	120 ЧЁРНЫЙ	999 ПРОЗРАЧНЫЙ



Преимущества:

- Наивысший класс стойкости к плесневым грибам;
- Сниженная усадка при полимеризации;
- Соответствие цветовой палитре затирок МАПЕИ — доступен в 9 цветах;
- Высокая прочность и эластичность;
- Водостойкость (применяется в плавательных бассейнах);
- Атмосферостойкость и стойкость к УФ-лучам (применяется внутри и снаружи помещений).

Характеристики:

- Прочность при растяжении (ISO 37): >1,6 МПа;
- Относительное удлинение при разрыве (ISO 37): >400%;
- Максимально допустимая деформация в процессе эксплуатации: 20%;
- Твердость по Шору А (ISO 868): 25;
- Модуль при 100% растяжении (ISO 8339): >0,3 Н/мм²;
- Стойкость к температурам: от -40 °С до +180 °С.



Больше информации на сайте aomapei.ru



Встречайте Новый сайт МАПЕИ в России

С февраля мы обновили и запустили наш новый корпоративный сайт на новом домене aomapei.ru

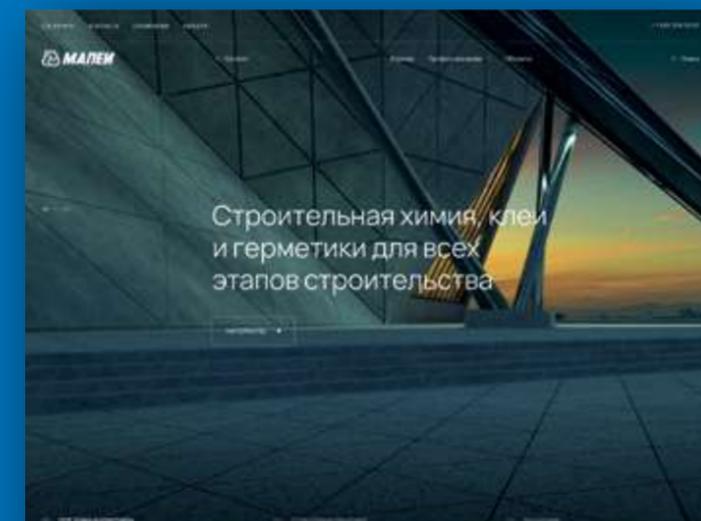
На сайте доступны все наши линейки материалов, техническая и сертификационная документация по продуктам, а также наши отраслевые каталоги и альбомы технических решений.

Также на сайте представлена актуальная карта с адресами продаж, раздел «Журнал», где мы размещаем наши последние новости, статьи и анонсы предстоящих мероприятий. В разделе «Для профессионалов» подготовлены «Отраслевые решения», где в зависимости от типа и задач проекта можно подобрать необходимое решение для своего объекта.

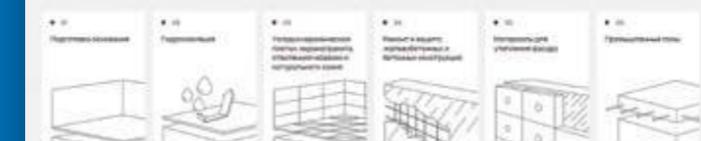
В разделе «Академия» выложены обучающие видеуроки по использованию наших материалов, а также возможность записи на наши мастер-классы, помимо этого доступны разделы «Карьера» — со списком актуальных вакансий и «О компании».



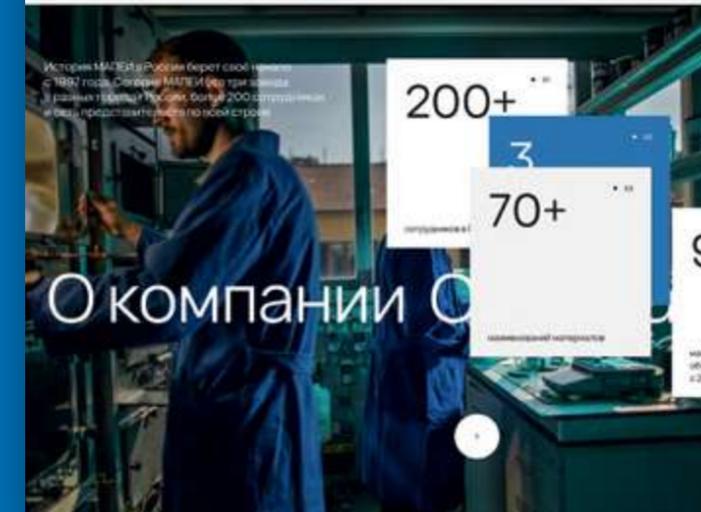
Ждем вас на aomapei.ru



Материалов Каталог материалов



Журнал



ЭКСПОРТ

Семья МАПЕИ — это люди, которые создают продукты и которые помогают нашим решениям становиться частью проектов. На особом счету партнеры, презентующие бренд на «последней миле» — в коммуникации с заказчиками.

В этом номере мы создали специальный раздел, посвященный компаниям из стран СНГ, импортирующим продукцию российского производства. И в силу расстояний мы реже встречаемся, но тем ценнее для нас эти связи. Их мы попросили стать экскурсоводами во время путешествия по экспортным направлениям МАПЕИ. Каждая их история уникальна, их опыт — отражение специфики локальных рынков, но всех объединяет работа с МАПЕИ.

Представительства в странах:



Представительства МАПЕИ в городах



Дистрибьюторы МАПЕИ



Ереван, Армения

«Акватус»

Андраник Ходжикян,
исполнительный директор.

Поделитесь секретами продвижения на рынке Армении.

Если брать наш опыт продвижения материалов МАПЕИ, то первый секрет — позиционирование на рынке. Мы понимали, что продукт не для всех, и не поддались соблазну массового продвижения бренда. Есть такое понятие, как ниши на рынке. Когда ты выставляешь премиальный продукт в нишу, где он должен бороться с продуктами более низкой ценовой категории, — это неверная стратегия. К слову, продажам «Бентли» не мешают местные производители нигде в мире. На армянском рынке мы этой ошибки не сделали. Наоборот, определили статус — мы предлагаем высокопрофессиональный результат. И сейчас у нас дела идут гораздо лучше, чем у конкурентов,

которые постоянно вынуждены прибегать к различным уловкам и играть с ценой на свою продукцию.

Второй секрет — правильные референсы. Новые решения важно демонстрировать на статусных общественных площадках. У МАПЕИ есть свои референсы — например, Лувр. Клиент должен захотеть свой кусочек Лувра, и мы это реализуем на различных площадках. Но заказчики могут увидеть и ощутить бренд МАПЕИ не только в музее. Мы, в частности, использовали много решений для реставрации, среди ярких примеров такие объекты, как:

- Первопрестольный Святой Эчмиадзин, монастырский комплекс, духовный и административный центр Армянской апостольской церкви;
- монастыри Святого Саргиса (Уши) и Татевский;
- гостиница «Армения Марриотт Ереван».

А для вывода на рынок линейки микроцементов мы сотрудничали с известными архитекторами, которые разрабатывали проекты ресторанов. Первыми были рестораны SANTAFE и SHEREP — знаковые и трендовые места в Ереване. Увидев такой пример применения, клиенты приходят с уважительным отношением к бренду, и заказы сами подтягиваются.

Третий секрет — это профессиональная консультация и технический сервис. Мы работаем с уникальными проектами, в частности с монтажом бассейнов, где сочетается комплекс сложных условий: водная среда, нагрузки, колебания температур и прочее. И нас в Армении знают как место, куда можно постучаться, оставить свою проблему и потом просто вернуться за решением. Клиент редко приходит за конкретным продуктом, порой он не понимает точно, какая у него проблема, и это задача профессионального продавца. Он должен перевести запрос в техническую плоскость, если надо, подключить коллег из Академии МАПЕИ. При этом часто недостаточно взять стандартное решение — требуется адаптировать его под реалии объекта, а только потом обсуждать сделку. Готовность к такому сервису доказывает профессионализм консультанта.

Насколько гостеприимен региональный рынок и какие ошибки он не прощает производителю?

У нас в «Акватусе» есть четкое понимание того, что такое качество

продукта. Это способность товара (или услуги) соответствовать ожиданиям, сложившимся у потребителя по отношению к нему. И главная ошибка — обмануть эти ожидания. Наши конкуренты иногда делают очень недальновидные шаги, поддаются соблазну сэкономить. Работая с премиальным брендом, они сначала предлагают рынку «родной» продукт, а потом начинают привозить товар (к примеру, из Турции), где характеристики продукции на порядок ниже. Один такой «хитрый» конкурент приносит нашему бизнесу больше, чем целый маркетинговый отдел!

Мы исходим из понимания, что строительные материалы — это сырье для производства продукта, который называется «комфорт — человек». И для его создания строителю важна предсказуемость. Ведь многолетняя практика показывает, что бренд отвечает за постоянство. Все характеристики, заявленные в технологической карте, на все 100 % совпадают с реальностью и остаются неизменными от партии к партии. И в этом весь бренд МАПЕИ.

Еще очень важно не создавать неправильные ожидания, которые не сможет удовлетворить продукт. Чтобы избежать этой ошибки, нужно формировать правильную стратегию у продавцов. К сожалению, у многих она звучит так: «Иди продавай!» И сотрудник начинает воспринимать себя как персонаж из фильма «Волк с Уолл-стрит».

Но если он думает только о зарплате сегодняшнего дня, то в конце его ждут репутационные проблемы.

Наш основной посыл во время тренингов и обучающих программ для сотрудников — «Иди помогай!». Нужно найти проблемы и грамотно представить человеку их решение. Поэтому, как бы консультанту не было сложно, он никогда не даст неправильную рекомендацию ради быстрой продажи.

С какими новыми веяниями на рынке можно связать завтрашний день в продажах?

У нас в Армении, как и везде, происходят очень интересные изменения. За последние 10 лет произошло активное развитие девелоперских проектов и отстроено множество различных объектов. Львиная доля владельцев новых квартир — это молодые семьи, которые сейчас подошли к этапу ремонта и обустройства своих домов. Это новый вид клиентов. У них совершенно другая система анализа рынка и алгоритма выбора. Они хорошо ориентируются онлайн и знают, какой продукт хотят, но не всегда это заменяет понимание строительных процессов. Часто они приходят с фантастическими запросами. Нам нужно адаптироваться под их алгоритм, встраивать в него наши профессиональные консультации. К примеру, мы сейчас в процессе реализации нового подхода —

виртуального консультанта, чат-бота на основе искусственного интеллекта. Его обучение будет построено на опыте сотрудников, знающих, как покупатель формулирует свои вопросы, и готовых предложить продукты, подходящие для решения конкретной проблемы.

Мы живем в эпоху, когда технологии стремительно развиваются, и мы понимаем, что нужно постоянно быть в тренде и в ногу со временем. Это наступившее будущее, и если где-то или в чем-то опоздать, то очень скоро будет невероятно сложно конкурировать.

«АКВАТУС»

Опыт: более 25 лет.

Позиции:

- салон-магазин товаров для саун и бассейнов, развивающий культуру водных видов спорта, водного отдыха и развлечений;
- ведущий поставщик профессиональной строительной химии и строительных материалов;
- дизайнерский магазин-бутик, платформа для профессиональных дизайнеров, архитекторов, продвинутых строителей.

Бизнес-опора:

- ориентация на профессиональную консультацию и технический сервис международного уровня;
- сотрудничество с мировыми лидерами отраслей в сфере материалов и оборудования;
- постоянный поиск новых, более современных способов решения задач.

Принципы: профессионализм и доверие, стабильность и развитие.

Слоган: «Первый и лидирующий».





Работа МАПЕИ в Армении

Наши партнеры из компании «Акватус» за более чем 25-летний опыт работы с решениями МАПЕИ накопили ряд интересных объектов по устройству цементных декоративных и эпоксидных полимерных промышленных полов. В частности, материал для создания бесшовных покрытий с эффектом цементной, бетонной или каменной поверхности

Ultratop Loft хорошо зарекомендовал себя на рынке, и многие дизайнеры используют данное решение при создании будущих проектов как в частном домостроении, так и в коммерческих помещениях. При создании пространства кофейни крупнейшей сети Coffee House на улице Абовяна в столице Армении для устройства бесшов-

ного декоративного напольного покрытия с эффектом следов нанесения материала кельмой был применен Ultratop Loft. Coffee House — эта первая крупнейшая сеть кофеен в формате «с собой» в Армении, основанная в 2015 году двумя студентами: Арутюном и его другом. Первый филиал был открыт возле Российско-Армянского университета, ко-



1



2

торый после нескольких месяцев работы был вынужден закрыться. Не отказываясь от своей мечты, Арутюн со своим другом Нареком, дают второе дыхание бизнесу. На данный момент сеть насчитывает 48 филиалов на территории Армении и за ее пределами, более 250 сотрудников и уже свыше 5 млн кружек кофе, приготовленных для своих посетителей. Также материал Ultratop Loft применялся и при создании обеденной зоны ресторана House of Margot. Расположенный в самом сердце Еревана, всего в нескольких шагах от Театра оперы и балета, ресторан гармонично вписывается в окружающий район, создавая место, где переплетаются культура и комфорт. Каждый уголок ресторана тщательно продуман так, чтобы окружить уютом и создать атмосферу, в которой гость почувствует себя как дома. Здесь рождаются незабываемые впечатления, вызывающие тепло и комфорт, которые заставляют возвращаться снова и снова.

Стоит отметить, что покрытие Ultratop Loft подойдет не только для создания уникального пространства в коммерческой недвижимости, но также и при оформлении жилых помещений.

1-2. Ресторан House of Margot
3. Coffee House на ул. Абовяна (Ереван)



3



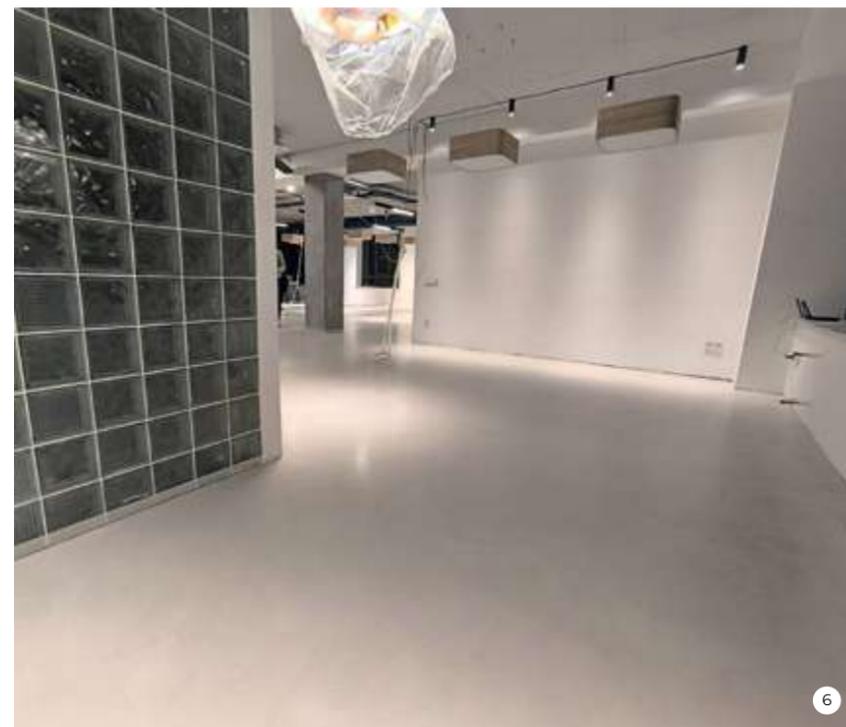
В частности, одним из недавних проектов реализации бесшовного декоративного покрытия в стиле лофт, уложенного как на вертикальные, так и на горизонтальные поверхности общей площадью 400 кв. м., стал частный дом в Ереване.

Среди удачных кейсов использования цементного декоративного покрытия **Ultratop Loft** можно отметить и оформление офисных пространств. Например, рабочие площади в бизнес-центре I LIKE IT на ул. Тбилисяна, а также обустройство офиса IT-компании на площа-

ди Республики. Решения МАПЕИ применялись при создании декоративного покрытия в переговорных комнатах, офисных пространствах формата «open space» и др. У коллег в портфеле интересных проектов есть и решения по созданию высокопрочных износостойчивых полов и в промышленных предприятиях. В частности, создание напольного покрытия для винного завода бренда Karas Wines.

Бренд Karas Wines был основан в 2012 году семьей Эрнекан, а виноградники были заложены в 2004 г. Завод расположен в Араратской долине, на высоте 1100 метров над уровнем моря, что обеспечивает благоприятные условия для выращивания винограда. Винный завод производит вина из более чем 32 сортов винограда,

4. Студия новостей телеканала Н1
5. Частный дом (Ереван)



включая Сира, Каберне Совиньон и Таннат, а также их уникальные купажи. Karas Wines славится своими экспериментами с разными сортами и методами производства с целью постоянного улучшения качества своих вин. Благодаря простоте в использовании, универсальности и стойкости к истиранию **Ultratop Loft** является идеальным решением для создания полов, подверженных интенсивному пешеходному трафику,

в таких пространствах, как бары, магазины, рестораны, гостиницы и шоурумы с целью оформления внутреннего пространства в стиле лофт, индустриал или гранж. Консистенция растворной смеси материала, малая толщина наносимого слоя, возможность использования на вертикальных поверхностях и реализации покрытий в широкой цветовой гамме — позволяют создавать множество неповторимых интерьеров.

6. Офис IT-компании
7. Винный завод Karas Wines (Араратская долина)
8-9. Бизнес-центр I LIKE IT на ул. Тбилисяна (Ереван)

Фотоматериалы предоставлены компанией «Акватус»





Минск, Беларусь

«МАПАГРУПП»

Андрей Заборонок,
директор компании

Опишите, пожалуйста, бизнес-климат: какая погода на рынке Беларуси?

Очень жарко сейчас! Строительный сезон в некоторых сферах стартовал в начале года: за последние пять месяцев мы построили восемь бассейнов с разными компаниями. Сейчас ждем запуска проектов у двух молочных производств, которые модернизируют старые колхозы: у нас для них есть специальная группа материалов. Запланированы поставки составов МАПЕИ для проектов по строительству и реконструкции производственных площадок для монтажа оборудования. Вот только из-за постоянных санкционных изменений рынок штормит.

останавливаются поставки то одного, то другого продукта. Мы внимательно следим за ситуацией на рынке и стараемся быстро предложить МАПЕИ в качестве замены. Чтобы пройти тендер и встроиться в проект, приходится оперативно дополнять пакет сертификатов по нормам Беларуси. Например, недавно проводили тестирование группы продуктов для ремонта бетонных полов по требованиям искробезопасности, а для молочных производств, которые в рабочем процессе используют множество агрессивных составов, — по устойчивости к кислотам.

В чем уникальность сегодняшних условий для бизнеса в стране?

На наш бизнес сильно влияют внешние факторы, в частности

европейское давление и государственное регулирование. Но пока и те, и другие отлично помогают продвигаться МАПЕИ.

Во-первых, у нас законодательно ограничили наценку, и поставки МАПЕИ теперь более привлекательны по цене для заказчика, благодаря чему продукты быстро согласовывают в качестве аналога для проектов. Кстати, согласование у нас сильно ужесточилось: обязательно через бумажный документ с подписью заказчика, никаких телефонных звонков.

Во-вторых, несколько лет назад приняли закон об обязательной 5-летней гарантии на строительные работы. Сейчас за его исполнением следят всё строже, есть даже примеры судебных разбирательств. А поскольку некоторые категории строителей, в частности

плиточников, обязали отказаться от самозанятости, то и они должны нести ответственность за выполненные работы в течение 5 лет. И конечно, они лучше возьмут надежный продукт МАПЕИ!

Да и проектировщики тоже предпочитают не рисковать и закладывать в проект наш бренд, у которого есть полная система. Поскольку никакой производитель не даст гарантии, что его, например, ремонтная группа стопроцентно сработает с клеем другого поставщика. Мы же готовы подобрать из ассортимента МАПЕИ комплексную систему почти под любой проект, будь то пищевое производство, мост или бассейн. Это ценят клиенты, потому что мы им даем решение и несем ответственность за все материалы.

Какие стратегии продвижения продукта работают на строительном рынке?

На нашем рынке с продуктом, который себя уже зарекомендовал, работать несложно — спрос стабильный, как у нас с МАПЕИ. На фоне конкурентов, которые начали играть с рецептурой, решения МАПЕИ идеально отрабатывают. Из какой бы партии строитель ни взял смесь, он точно

знает, сколько, к примеру, воды нужно добавить и какой результат получит.

Поэтому за продуктами, которые уже не первый год на рынке, остается только внимательно следить. Контролировать наличие сертификатов под новые требования и мониторить проекты, где они были применены. Это для нас важные объекты, куда мы регулярно водим заказчиков на экскурсии. Вот недавно ездили на одноколейный мост «Мингазу», по которому проходит транспортировка угля на предприятие. Мы туда поставляли составы для ремонта и вторичной защиты, в частности Mapelastic. Объекту 8 лет, и люди позвонили, говорят, что мост как новый!

А вот с новыми продуктами мы работаем очень плотно. Сразу после выхода сами пробуем, оцениваем сильные стороны, чтобы понимать, как правильно их позиционировать. С ключевыми клиентами — крупными строительными компаниями, проектными институтами, стройуправлениями — мы строим продвижение индивидуально. Приглашаем главных инженеров проектов, проектировщиков, мастеров, проводим семинары и тестирования. Мы обустроили

тренировочную площадку, где любой желающий после теоретического курса молодого бойца может протестировать продукцию и даже забрать с собой образец. Как и МАПЕИ, мы открыты для всех!

«МАПАГРУПП»

Опыт: 12 лет.

Позиции: первый и крупнейший поставщик решений МАПЕИ в стране.

Бизнес-опора:

- техническая поддержка и разработка комплексных предложений под индивидуальные запросы клиентов;
- тесная работа с проектными институтами;
- наработанные связи с подрядными организациями в строительстве и крупными производственными предприятиями;
- четкие и отработанные схемы в организации работы с клиентами.

Принципы: находим решения для любой задачи.





Молодечно, Беларусь

«Элит Керамика»

Сергей Федорович,
директор компании

Особенности работы с конечным покупателем в Беларуси

Обычный покупатель у нас небогатый, но ценит качество и надежность. Поэтому один из ходовых продуктов МАПЕИ — это затирки, или, как их чаще называют в Беларуси, фуги. Это материал, который

влияет на долговечность ремонта и визуальные характеристики, поэтому покупатели, выбирая из разных ценовых категорий, отдают предпочтение известной марке.

Правила развития бизнеса в регионах

В малых городах работать непросто. Чтобы находить своего покупателя, важно использовать комплекс инструментов. Во-первых,

точка продаж должна быть магнитом — привлекать человека. Наш салон находится в самом большом торговом центре в городе, где ежедневно проходит множество покупателей. Мы работаем с дизайнерским продуктом, поэтому важно, как мы его презентуем. Пространство салона, площадь которого 500 кв. м, интерьер внутри, освещение — не просто нужная атмосфера, это рабочие



«ЭЛИТ КЕРАМИКА»

Опыт: 20 лет.

Позиции: крупнейший салон плитки в регионе.

Бизнес-опора:

- широкий ассортимент отделочных и строительных материалов;
- комплексный подход к сервису для покупателей;
- тесное взаимодействие с производителями в вопросах обучения;
- сотрудничество с дизайнерами и архитекторами, строительными фирмами и частными мастерами.

Принципы: комплексный подход.



инструменты, благодаря которым клиенту удобно оценить материал и сделать выбор.

Второй важный момент — сервис. Наши клиенты — частные заказчики, поэтому им важны дополнительные услуги, в частности доставка. Большой плюс — собственный автопарк. Благодаря налаженной логистике мы можем охватить не только территорию города Молодечно, но и соседние города, даже в Минск порой возим заказы. Еще одно направление сервиса — это разработка дизайн-проектов. У нас своя команда архитекторов, которые помогают заказчикам быстро визуализировать их идеи, просчитать проект.

Ну и третий инструмент — это ассортимент. Важно предлагать не только широкий выбор стиля отделочных материалов, но возможность для каждого покупателя найти свое решение в его ценовом сегменте. Тот, кто берет итальянскую плитку, уже настроен на фугу МАПЕИ.

Самый эффективный способ продвижения

Если говорить о конечных покупателях, то тут, в первую очередь, работает сарафанное радио. В небольших городах, как наш, все друга знают. Гораздо проще зайти в гости и попросить совета, чем искать в интернете. Конечно, работа-

ют рекомендации мастеров-строителей. А вот с ними мы нашли контакт через обучение. У нас есть несколько партнеров-производителей, один из них — МАПЕИ. Специалисты компании приезжают к нам для проведения семинаров. Мы собираем профессиональную аудиторию, помогаем плиточникам повышать уровень компетенций — это создает образ надежного партнера. Поэтому с нами охотно работают по поставкам в дальнейшем. Для большинства мастеров важен еще один момент в сотрудничестве — комплексный подход: это удобно, когда можно заказать в одном месте и плитку, и строительные материалы.



Минск, Беларусь

Фитнес-клуб сети World Class

В 2020 году в Минске начались работы по возведению большого физкультурно-оздоровительного центра. Облик постройки отличается от традиционных белорусских построек: плавные линии, яркие цвета, панорамное остекление. Кто-то угадывает в очертаниях здания корабль, кто-то — наковальню. Внутри здания один из самых современных фитнес-центров в Минске.

В просторном холле клуба разместились отдел продаж, собственное кафе и магазин. Тренажерный зал находится на втором этаже и имеет площадь 711 квадратных метров. Там установлено самое новое и современное оборудование, некоторых тренажеров больше нигде не найти в городе.

Клубная карта World Class предусматривает в том числе посещение аквазоны. Сам бассейн — это чаша глубиной от 1,4 метра до 2,2 метра и длиной 25 метров. Водная гладь разделена на четыре дорожки.



1

ЗАДАЧА, ПОСТАВЛЕННАЯ ЗАКАЗЧИКОМ

Предложить систему материалов для выравнивания, гидроизоляции и облицовки 25-метрового и детского бассейнов, а также грязевых и переливных лотков, сливных трапов, душевых, хаммама и санузлов.



2

РЕШЕНИЕ МАПЕИ

Устройство бассейна

Со стороны АО «МАПЕИ» было предложено техническое решение и была разработана технологическая карта на производство работ. Корректировка технических решений и согласование узлов производились при взаимодействии с проектной организацией, инженерной службой заказчика и службой технического надзора. К тому же осуществлялся шеф-монтаж на объекте и оказывалась техническая поддержка в течение всего периода строительства.

Для ремонта чаши большого и детского бассейнов использовали безусадочный быстротвердеющий состав наливного типа Mapegrout Hi-Flow. В затвердевшем состоянии он представляет собой высокопрочный бетон, устойчивый к истиранию, обладает высокой адгезией, имеет высокие показатели по водонепроницаемости и морозостойкости. Для установки закладных деталей и форсунок применяли анкерочный состав Mapefill.

Выравнивание основания железобетонной чаши бассейнов, а также мест общего пользования осуществили при помощи следующих материалов: Topcem Pronto и Nivoplan Plus с добавлением Admix P для повышения адгезии цементных растворов.

Для обеспечения гидроизоляции во «влажных зонах» были предложены эластичные гидроизоляционные составы на цементной



3

основе Mapelastic и Mapelastic Smart — они остаются постоянно эластичными при любых условиях окружающей среды и стойкими к воздействию сульфатов и хлоридов. Для гидроизоляции углов и швов примыканий была использована лента Mapeband Easy R.

Укладку мозаики в бассейнах произвели при помощи улучшенного клея на цементной основе класса C2T Adesilex P7 белого цвета. Для затирки межплиточных швов в зонах общего пользования использовали цементно-полимерную затирку Ultracolor Plus.

1-7. Материалы МАПЕИ применялись при отделке «мокрых зон»

СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Фитнес-клуб сети «World Class», Минск, пр. Держинского, Беларусь

Строительство объекта: 2020 г.

Участие МАПЕИ в проекте: 2020 г.

Заказчик проекта: ООО «Итамари»

Подрядчик проекта:

ЧТУП «АртСтройРеставрация»,

ООО «УГП Сокол», ООО «Арксис»

Дистрибьютор МАПЕИ:

ООО «МАПАГРУПП»

Менеджер МАПЕИ: Вадим Чалый

Фотоматериалы: АО «МАПЕИ»,

ООО «МАПАГРУПП»

МАТЕРИАЛЫ МАПЕИ

Устройство бассейна: Topcem Pronto, Nivoplan Plus, Admix P, Mapegrout Hi-Flow, Mapelastic, Mapelastic Smart, Mapeband Easy R, Mapefill, Mapeflex PU45 FT, Mapefix VE SF, Adesilex P7, Kerapoxy Design, Керапокси, Ultracolor Plus



4



5



6



7



Гомель, Беларусь

Реконструкция очистных сооружений КПУП «ГомельВОДОКАНАЛ»

Коммунальное производственное унитарное предприятие «Гомельводоканал» — это предприятие более чем со 100-летней историей. Первое упоминание о водопроводе в Гомеле датировано 27 ноября 1894 годом, когда был составлен договор между управлением князя Паскевича и инженером Янушевского из Вильны. В рамках договора инженер принимал на себя обязанности устроить водопровод по своему проекту и чертежу от артезианского колодца, находящегося в парке князя, до городского спуска к реке. Уже на следующий год такой первый водопровод был реализован.

На сегодняшний день, это крупное производственное предприятие, которое обеспечивает комплекс работ по добыче, очистке, транспортировке питьевой воды из артезианских скважин, а также



осуществляет мероприятия по переработке и очистке сточных вод. В рамках реализации государственной программы «Комфортное жилье и благоприятная

среда» (2016-2020 гг.) была утверждена подпрограмма «Чистая вода». Приоритетной задачей программы является улучшение качества питьевого водоснабжения, а целевым показателем — обеспечение населения качественной питьевой водой. В целях реализации подпрограммы «Чистая вода» КПУП «Гомельводоканал» реализовал ряд мероприятий по реконструкции, модернизации и строительству объектов, а также было закуплено современное энерго-сберегающее оборудование.

ЗАДАЧА, ПОСТАВЛЕННАЯ ЗАКАЗЧИКОМ

Подобрать решение для ремонта, восстановления и вторичной защиты бетонной поверхности.



РЕШЕНИЕ МАПЕИ Ремонт и восстановление бетонных конструкций

Реставрационные и ремонтные работы проводились на аэротенках и вторичных отстойниках №4, которые входят во вторую ступень очистки воды. Этот этап называется биологической очисткой, который осуществляется за счет жизнедеятельности активного ила при постоянном контакте с кислородом. Специалисты компании МАПЕИ предложили систему материалов для ремонта и восстановления бетонных поверхностей. Первым этапом строительных работ была очистка поверхности арматуры от ржавчины с помощью металлических щеток с последующей обработкой поверхности арматуры однокомпонентным антикоррозионным цементным составом **Mapofer 1K**. Материал наносился в 2 слоя общей толщиной 2 мм. При смешивании с водой **Mapofer 1K** становится удобоукладываемым и лёгким в нанесении раствором. После отверждения материал приобретает устойчивость к воздействию соляных туманов, агрессивных атмосферных газов и становится водонепроницаемым. Благодаря наличию ингибиторов коррозии в составе и отличной адгезии к металлу, **Mapofer 1K** обеспечивает антикоррозионное действие на обработанную арматуру.

После обработки и защиты арматурных стержней требовалось восстановить защитный слой бетонной поверхности. Для этих целей специалисты компании предложили сульфатостойкий ремонтный состав **MapegROUT Thixotropic**. Это готовый к применению материал в виде сухой смеси, созданный на основе высокопрочного цемента, фракционированного песка и специальной добавки, содержащей полимерную фибру. При смешивании с водой образует нерасплаивающуюся смесь, обладающую тиксотропными свойствами, что позволяет её использовать на вертикальных и потолочных поверхностях без опалубки. В затвердевшем состоянии **MapegROUT Thixotropic** представляет собой высокопрочный бетон, устойчивый к истиранию, обладает высокой адгезией к стали и бетону, имеет высокие показатели по морозостойкости и водонепроницаемости. Для ремонта беговой дорожки применялась быстротвердеющая ремонтная смесь с компенсированной усадкой наливного типа, содержащая полимерную фибру, **MapegROUT Hi-Flow**. Материал обладает высокой устойчивостью на сжатие и изгиб, а также устойчивостью к истиранию вследствие трения или ударных нагрузок. Для укрепления отремонтированной поверхности был приме-

нен химический упрочнитель бетонных поверхностей **Mapecrete Li Hardener**. Это приготовленный в заводских условиях раствор неорганических солей, который проникает в пористую структуру цементных материалов и реагирует со свободной известью, выделяющейся в процессе гидратации цемента. В результате образуется высокоустойчивый нерастворимый силикат лития, повышается плотность и прочность цементной поверхности.

Также перед экспертами компании стояла задача в подборе материала для вторичной защиты. Был применен обмазочный однокомпонентный цементный состав **Planiseal 88**. Основное преимущество материала является то, что он пригоден для контакта с питьевой водой. **Planiseal 88** обладает высокой адгезией к бетону, формирует полноценную гидроизоляцию даже при наличии негативного воздействия воды. Материал наносился толщиной в 3,5 мм.

СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Реконструкция очистных сооружений КПУП «ГомельВОДОКАНАЛ»,

г. Гомель, Беларусь

Период строительства: 2016-2020 гг.

Участие МАПЕИ в проекте: 2019-2020 гг.

Заказчик: КПУП «ГомельВОДОКАНАЛ»

Генеральный подрядчик: ООО «ГЕФЛИС»

Дистрибьютор МАПЕИ: ООО «МАПАГРУПП», ООО «ХимХаус»

Проектная организация: УП «Бресткоммунпроект»

Менеджер МАПЕИ: Вадим Чалый

Фотоматериалы: АО «МАПЕИ», ООО «МАПАГРУПП»

МАТЕРИАЛЫ МАПЕИ

Антикоррозионная защита арматуры:

Mapofer 1K

Восстановление защитного слоя бетона:

MapegROUT Thixotropic, Stabilcem

Защита и гидроизоляция бетонной поверхности: **Planiseal 88**

Ремонт беговой дорожки:

MapegROUT Hi-Flow, Mapecrete Li Hardener

1-3. Ремонтные составы МАПЕИ использовались при работах на аэротенках и вторичных отстойниках №4.



Брест, Беларусь

Фонтан Тысячелетия

В честь 1000-летия со дня основания города Бреста местное правительство выступило с инициативой о реставрации фонтана. Он расположен на главной пешеходной улице города – Советская, но уже долгое время не функционировал. Над проектом трудились специалисты ООО «БрестКАДпроект», строительные работы были поручены ООО «Продом». Концепцию нового фонтана предложили архитекторы Максим Веремеюк и Евгений Щербач.

Более полугода строительная пло-

ЗАДАЧА, ПОСТАВЛЕННАЯ ЗАКАЗЧИКОМ

Подбор решений для укладки террасной доски и заполнения межплиточных швов в фонтане.

щадка была скрыта от глаз брестчан и гостей. На церемонии открытия, состоявшейся в конце июля 2019 года, гости и жители города смогли по достоинству оценить результаты выполненных работ. Фонтан видоизменился и стал современной мультимедийной инсталляцией. Водная конструкция представляет собой несколько разделенных между собой чаш, струи подсвечиваются разными цветами. Водное шоу дополняет музыкальное сопровождение. Обновленный фонтан сразу полюбился жителями города, став излюбленным местом прогулок и отдыха семей с детьми.

РЕШЕНИЕ МАПЕИ Устройство фонтана

Основной вид работ был связан с укладкой плитки и заполнению межплиточных швов в чашах фонтана.

Для этих целей была предложена двухкомпонентная эпоксидная затирка Керапокси. При грамотном нанесении состава, материал заполняет швы и обеспечивает отличную механическую прочность и химическую стойкость. Состав удобен в работе, что позволяет заполнять швы на больших площадях. Керапокси обладает стойкостью к ультрафиолетовым лучам и атмосферным агентам. После затверде-

1. Фонтан Тысячелетия сразу же стал новой доминантой и местом притяжения горожан и гостей.

вания образует гладкую и плотную поверхность шва, которая не поглощает воду и, следовательно, обеспечивает высокую гигиеничность облицованной поверхности. Укладка террасной доски на прогулочной зоне между чашами фонтана осуществлялась с помощью двухкомпонентного полиуретанового универсального клея Keralastic T. Материал представляет собой эластичный и гидроизолирующий состав, не содержащий

воду и растворитель. При смешивании между собой двух компонентов получается паста, обладающая высокой долговечностью и стойкостью к старению, отличным сцеплением ко всем материалам, обычно используемым в строительстве. Клей удобен в работе, он затвердевает химическим способом без усадки, приобретая значительную прочность. Keralastic T обладает повышенной эластичностью и тиксотропной консистенцией: он может наноситься на вертикальные поверхности и способен удерживать тяжелую плитку большого формата.

СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Фонтан Тысячелетия,
г. Брест, Беларусь

Период строительства: 2018-2019 гг.

Участие МАПЕИ в проекте: 2019 г.

Заказчик: УП «УКС города Бреста»

Архитекторы проекта:
Максим Веремеюк и Евгений Щербач

Генеральный подрядчик:
ООО «Продом»

Дистрибьютор МАПЕИ:
ООО «МАПАГРУПП»

Менеджер МАПЕИ: Вадим Чалый

Фотоматериалы: Shutterstock.com

МАТЕРИАЛЫ МАПЕИ

Заполнение швов керамической плитки в чаше фонтана: Керапокси

Укладка террасной доски: Keralastic T





Минск, Беларусь

СДЮШОР по современному пятиборью главного управления спорта и туризма Мингорисполкома

В СДЮШОР на Столетова культивируются такие виды спорта как: современное пятиборье, стрельба из лука, плавание, спортивное и прикладное у-шу. На территории комплекса доступны специализированный спортивный зал, тир, тренажерный зал и зал для занятий аэробикой.

Также для спортсменов доступны 2 крытых теннисных корта, зал ОФП и 3 открытых теннисных корта. В здании расположен большой бассейн, который можно посещать на платной основе. Его длина — 25 метров, глубина — 1,5 метра, а ширина — 6 дорожек. В нем занимаются взрослые и дети с 9 лет, которые уже умеют плавать. Для посетителей с 4 до 8 лет есть малый детский бассейн, где проходит обучение плаванию.

ЗАДАЧА, ПОСТАВЛЕННАЯ ЗАКАЗЧИКОМ

В 2022 году проводились работы по реконструкции большого бассейна на территории спорткомплекса. Коллегами была предложена комплексная система материалов для выравнивания стен и дна чаши бассейна до проектной отметки, гидроизоляции и облицовки.

1-2. Коллеги принимали участие в реконструкции большой чаши бассейна



1



2



РЕШЕНИЕ МАПЕИ

Реконструкция бассейна

Для ремонта и выравнивания чаши бассейна применялись следующие материалы: Торсет, Admix P, Nivoplan Plus и Mapegrout Hi-Flow. Для создания адгезивного слоя на дно чаши использовалось вяжущее Торсет с добавлением Admix P. Для устранения локальных дефектов и выравнивания стен

чаши использовался штукатурный состав Nivoplan Plus с добавлением Admix P. Быстротвердеющая ремонтная смесь с компенсированной усадкой наливного типа, содержащая полимерную фибру, Mapegrout Hi-Flow применялась для восстановления бетонной поверхности. Для гидроизоляции использовалось защитное покрытие на цементной основе Mapelastic. После сме-

шивания двух компонентов между собой, образуется однородная растворная смесь, которая легко наносится на вертикальные поверхности толщиной до 2 мм за один слой. Благодаря высокому содержанию качественных синтетических смол, раствор Mapelastic остается постоянно эластичным при любых условиях окружающей среды и устойчивым к химическому воздействию анти-

обледенительных солей, сульфатов, хлоридов и углекислого газа. Улучшенный клей на цементной основе класса C2TE Adesilex P9 применялся для укладки плитки. При смешивании с водой материал становится легким и пластичным в укладке, благодаря высокой тиксотропности может наноситься на вертикальные поверхности, не стекая и не приводя к сползанию

плитки, в том числе и тяжелой и обладает более продолжительным временем затвердевания в открытом состоянии, что облегчает работы по облицовке поверхностей. Заполнение межплиточных швов производилось цементной затиркой Ultracolor Plus. Образует гладкую поверхность шва с равномерным и стойким цветом, а благодаря технологии Bioblock® защи-

щает обработанные швы от роста и распространения бактерий. Несмотря на крайне сжатые сроки строительства и высокую конкуренцию — каждый этап строительства проводился через внутренний тендер на закупку материалов, система материалов МАПЕИ продемонстрировала высокие показатели качества, исполнители работ отметили удобство в работе.



3-8. Материалы МАПЕИ использовались для ремонта и гидроизоляции чаши бассейна, а также для облицовки

СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

СДЮШОР по современному пятиборью главного управления спорта и туризма Мингорисполкома, Минск, Беларусь

Сроки реконструкции проекта: 2022 г.

Участие МАПЕИ в проекте: 2022 г.

Заказчик проекта: Главное управление спорта и туризма Мингорисполкома

Подрядчик проекта: ООО «Сбер Строй»

Дистрибьютор МАПЕИ:

ООО «МАПАГРУПП»

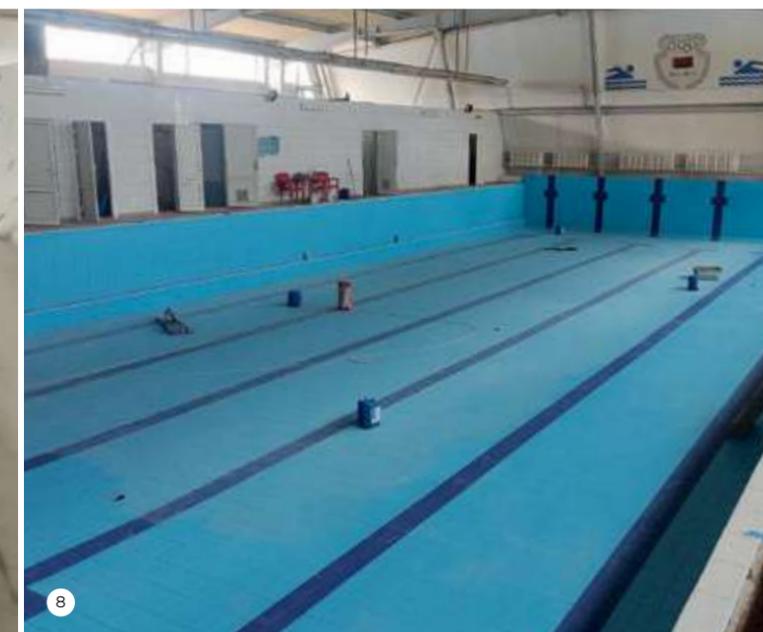
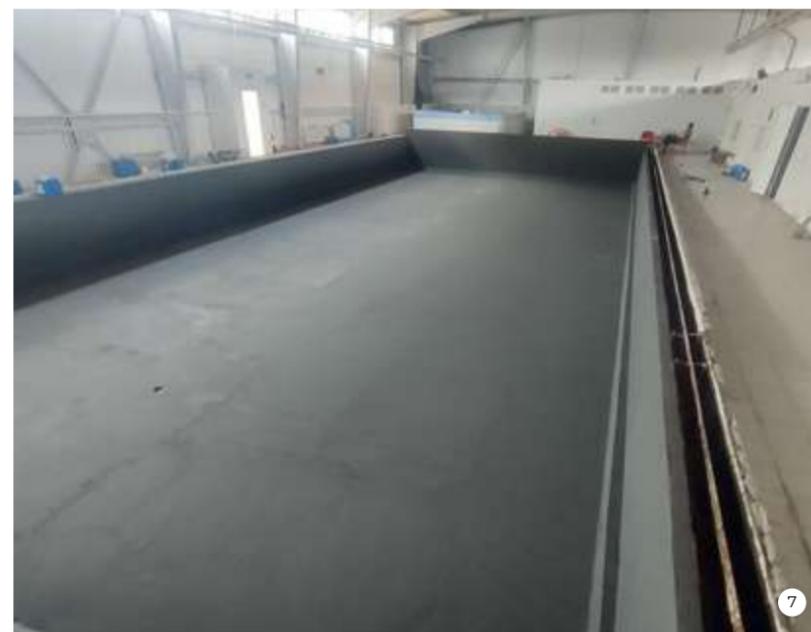
Менеджер МАПЕИ: Вадим Чалый

Фотоматериалы: АО «МАПЕИ»,

ООО «МАПАГРУПП»

МАТЕРИАЛЫ МАПЕИ

Реконструкция бассейна: Торсет, Nivoplan Plus, Admix P, Mapegrout Hi-Flow, Mapelastic, Adesilex P9, Ultracolor Plus





Мозырь, Беларусь

Специализированная детско-юношеская школа олимпийского резерва (СДЮШОР №2)

Специализированная детско-юношеская школа олимпийского резерва №2 Мозырского района была открыта в 1972 году как спортивная школа молодежи с четырьмя отделениями: легкая атлетика, тяжелая атлетика, лыжный спорт

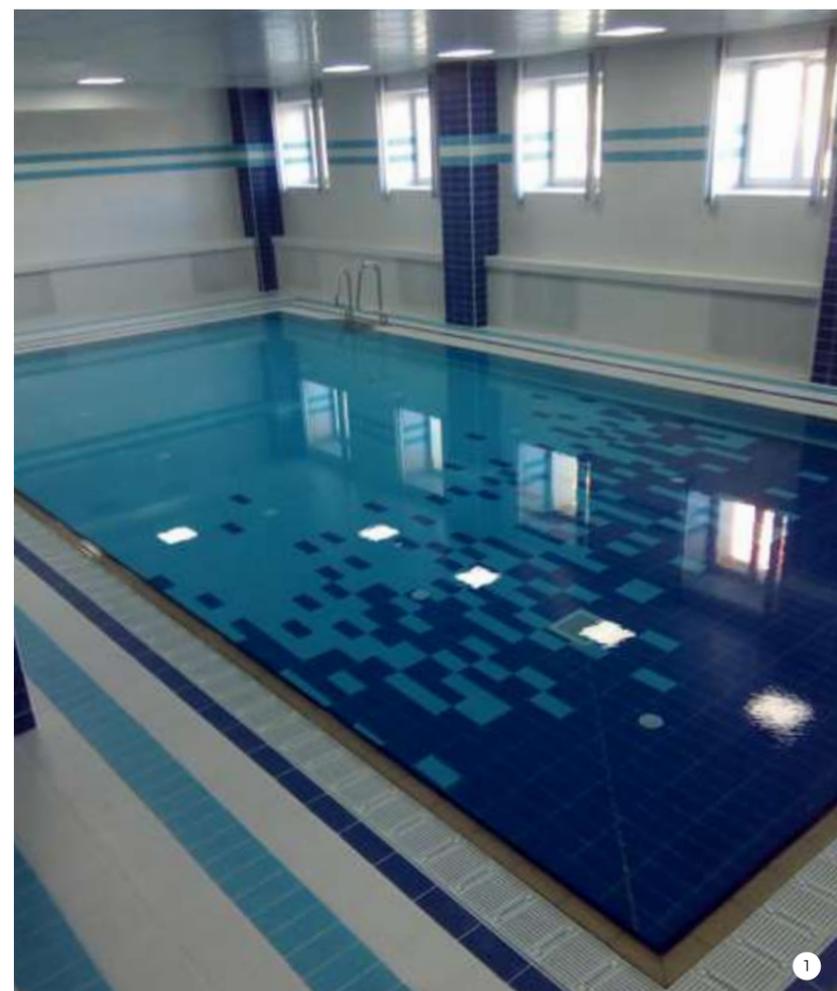
и гребля на байдарках и каноэ. В 1975 году учреждение было преобразовано в Детско-юношескую спортивную школу, а с 25 декабря 2001 года аккредитована с предоставлением статуса Специализированной Детско-юношеской

школы олимпийского резерва — открылось отделение тяжелой атлетики.

Основными видами деятельности являются: подготовка спортивного резерва и спортсменов высокого класса по акробатике, боксу, борьбе вольной, дзюдо, легкой и тяжелой атлетике, плаванию, шахматам.

Учреждение «СДЮШОР №2» располагает высококвалифицированным тренерско-преподавательским составом, специалистами и рабочими общей численностью 93 человека.

1-4. В рамках реконструкции проводились работы по ремонту и восстановлению чаши бассейна



ЗАДАЧА, ПОСТАВЛЕННАЯ ЗАКАЗЧИКОМ

В рамках капитальной реконструкции с элементами модернизации здания спорткомплекса в 2019 году проводились работы по ремонту, восстановлению бетона, гидроизоляции и укладке облицовочного покрытия в двух бассейнах (большая и малая чаши). Для этой цели было разработано оригинальное техническое решение МАПЕИ.



РЕШЕНИЕ МАПЕИ Ремонт плавательных бассейнов №1 и №2

На протяжении всего периода ремонтных работ со стороны представительства АО «МАПЕИ» в Беларуси оказывалась техническая поддержка, от разработки комплексного технического решения до сопровождения на объекте. Выравнивание чаши бассейна производилось штукатурной смесью Nivoplan Plus с добавлением Admix P. Материал устраняет локальные дефекты, показатели

предела прочности на сжатие, сохранение прочностных характеристик при замораживании и оттаивании и прочности сцепления позволяют создать надежную основу на долгие годы. Гидроизоляцию чаши бассейна производили при помощи двухкомпонентного полимерцементного покрытия Mapelastic с использованием прорезиненной ленты с щелочестойкой тканью Mapeband для герметизации швов и углов примыканий. Укладка керамической плитки

и мозаики осуществлялась на клеевую смесь Kerabond T-R с добавлением Admix I. Заполнение межплиточных швов произвели цементно-полимерной затиркой Ultracolor Plus класса CG2WAF.

Со стороны подрядчика работ был получен положительный отзыв. Исполнители работ отметили, что материалы, примененные в системе, отличаются высокой удобоукладываемостью и прочностью, отвечают заявленным характеристикам и отлично сочетаются друг с другом. Оба бассейна были сданы с первого предъявления техническому надзору.

СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Специализированная детско-юношеская школа олимпийского резерва (СДЮШОР №2), Мозырь, Беларусь

Сроки ремонта проекта: 2019 г.

Участие МАПЕИ в проекте: 2019 г.

Заказчик проекта: Отдел Образования, Sports and Tourism Mозырского Райисполкома

Архитектор проекта: Институт Полесьепроект

Подрядчик проекта: ООО «Мозырьстрой»

Дистрибьютор МАПЕИ: ООО «МАПАГРУПП»

Менеджер МАПЕИ: Вадим Чалый

Фотоматериалы: АО «МАПЕИ», ООО «МАПАГРУПП»

МАТЕРИАЛЫ МАПЕИ

Admix MF, Nivoplan Plus, Admix P, Kerabond T-R, Admix I, Mapelastic, Planiseal 88, Mapeband, Ultracolor Plus



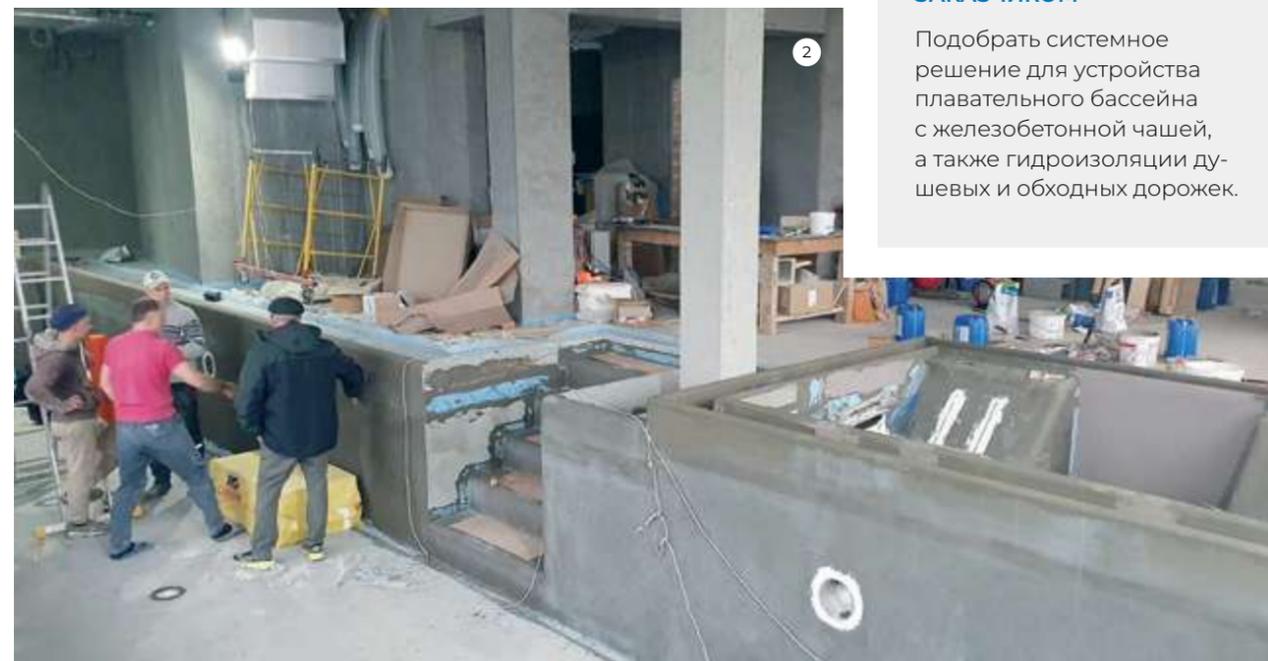


д. Новосёлки, Гродненский район, Беларусь

СПА-зона с плавательным бассейном



В 2024–2025 гг. команда представительства в Беларуси принимала участие в новом строительстве СПА-зоны с плавательным бассейном в Гродненском районе республики. Коллегами было предложено комплексное решение по подготовке и выравниванию основания, гидроизоляции чаши бассейна и мест ввода в коммуникацию, обходных дорожек и лотков, душевых, а также укладки плиточного покрытия. Сложностью проекта стало наличие большого количества мест ввода коммуникаций, которые требовалось учитывать при проведении ремонтных работ.



ЗАДАЧА, ПОСТАВЛЕННАЯ ЗАКАЗЧИКОМ

Подобрать системное решение для устройства плавательного бассейна с железобетонной чашей, а также гидроизоляции душевых и обходных дорожек.

РЕШЕНИЕ МАПЕИ

Устройство СПА-зоны

Материалы МАПЕИ применялись на всех этапах строительства от выравнивания основания под проектную отметку до устройства облицовочного слоя. Для выравнивания дна чаши бассейна использовалась полусухая стяжка Topcem Pronto, для стен — штукатурный состав Nivoplan Plus, а также Admix P, которая добавлялась при приготовлении растворов для повышения их адгезии. Монтаж закладных элементов произвели анкерочным и подливочным составом Mapefill. При смешивании с водой образует высокотекучую, нерасплаивающуюся растворную смесь. Благодаря наличию в составе расширяющихся добавок, Mapefill является безусадочным материалом, в котором отсутствует процесс усадки как в пластичной, так и в последующей фазе твердения. Выравнивание основания душевых, обходных дорожек и мест ввода в коммуникацию осуществили при помощи: Admix MF, Ultraplan

Eco 20, Intomap 340 и Mapegrout Hi-Flow.

Быстротвердеющая ремонтная смесь с компенсированной усадкой наливного типа, содержащая полимерную фибру, Mapegrout Hi-Flow применялась для ремонта и восстановления конструкций, где глубина и характер повреждений требуют использования высокотекучих составов. Быстротвердеющая самовыравнивающаяся смесь Ultraplan Eco 20 и цементная штукатурка для внутренних и наружных работ Intomap 340 использовались для выравнивания горизонтальных и вертикальных поверхностей «мокрых» зон под последующую укладку финишного облицовочного покрытия.

Гидроизоляцию чаши бассейна, обходных дорожек и лотков, а также душевых произвели при помощи цементно-полимерного защитного покрытия Mapelastic Smart с армирующей сеткой Mapenet 150 R. Mapelastic Smart применяется для защиты бетонных конструкций, конструкций,

имеющих волосяные трещины, а также конструкций, испытывающих динамические нагрузки, склонные к образованию трещин.

СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

МСПА-зона с плавательным бассейном, д. Новосёлки, Гродненский район, Беларусь
Сроки строительства проекта: 2024–2025 гг.

Участие МАПЕИ в проекте: 2024–2025 гг.

Заказчик проекта: Частный инвестор

Архитектор проекта: Дмитрий Шевель, проектный отдел «Вода 2000»

Подрядчик проекта: «Вода 2000»

Дистрибьютор МАПЕИ: ООО «МАПАГРУПП»

Менеджер МАПЕИ: Вадим Чалый

Фотоматериалы: АО «МАПЕИ», ООО «МАПАГРУПП»

МАТЕРИАЛЫ МАПЕИ

Устройство СПА-зоны: Topcem Pronto, Nivoplan Plus, Admix P, Mapegrout Hi-Flow, Mapefill, Mapelastic Smart, Intomap 340, Ultraplan Eco 20, Admix MF, Mapenet 150 R

1-3. Для устройства СПА-зоны в частном комплексе применялась система материалов МАПЕИ от подготовки основания до финишной отделки





Минская область, Молодечненский район, п/о Пруды Санаторий «Вяжути»

Государственное учреждение «Республиканский санаторий «Вяжути» для инвалидов с нарушениями опорно-двигательного аппарата» — это современная здравница, предлагающая услуги санаторно-курортного лечения и оздоровления для населения Республики, а также для граждан ближнего и дальнего зарубежья. Санаторий расположен в живо-

писном месте, в сосновом бору, на берегу реки Виля и естественного водоема, питаемого родниками. Жилые и лечебные корпуса оснащены лифтами и пандусами. Отдыхающих ожидают одноместные и двухместные номера. В учреждении создана безбарьерная среда. Имеются номера, оборудованные вспомогательными при-

способлениями для маломобильных гостей.

В распоряжении гостей — сауна, настольный теннис, бильярд, библиотека. Имеется площадка для барбекю с беседками, летняя танцевальная площадка. Для любителей активного отдыха предусмотрена спортивная зона. В киноконцертном зале санатория регулярно проходят различные мероприятия.

Санаторий специализируется преимущественно на лечении заболеваний опорно-двигательного аппарата и сердечно-сосудистой системы. Гостям предлагаются такие традиционные методы лечения, как фитотерапия, ЛФК, электролечение, водные процедуры, сухие углекислые ванны, грязелечение, тракционная терапия и многое другое.

ЗАДАЧА, ПОСТАВЛЕННАЯ ЗАКАЗЧИКОМ

Подобрать материалы для ремонта и выравнивания чаши бассейна, гидроизоляции «мокрых зон», а также укладки стеклянной мозаики.



1



2



3

РЕШЕНИЕ МАПЕИ Устройство бассейна

Для ремонта существующего основания, а также для выравнивания под проектную отметку использовались следующие материалы: Mapefer 1K, Mapegrout T40, Mapefill, Admix MF, Topcem, Nivoplan Plus, Admix P. Однокомпонентный антикоррозионный цементный раствор Mapefer 1K применялся для защиты арматурных стержней. Быстротвердеющая растворная смесь с компенсированной усадкой наливного типа Mapefill использовалась для омоноличивания закладных деталей и форсунок в чаше бассейна. Быстротвердеющая ремонтная смесь с компенсированной усадкой средней прочности тиксотропного типа, содержащая полимерную фибру, Mapegrout T40 использовалась для ремонта защитного слоя бетонной поверхности, поврежденных участков железобетонных конструкций.

Гидроизоляция чаши бассейна и мест ввода коммуникаций, обходных дорожек и лотков, а также душевых производилась при помощи высокоэластичного полимерно-цементного защитного покрытия Mapelastic Smart.

Улучшенный тиксотропный клей на цементной основе Adesilex P10 с добавлением Admix I применяли для укладки стеклянной мозаики. Благодаря идеально белому цвету позволяет выделить собственную окраску цветной стеклянной мозаики, обладает высокой тиксотропностью, может наноситься на вертикальные поверхности, не стекая и не приводя к сползанию плитки, в том числе и тяжелой, повышенным временем затвердения в открытом состоянии и кремноподобной консистенцией, что облегчает облицовочные работы. Финишным штрихом стало заполнение межплиточных швов эпоксидной затиркой Керапокси.

1-3. Решения МАПЕИ применялись для ремонта, гидроизоляции и укладки мозаики в бассейне санатория

СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Санаторий «Вяжути», Минская область, Молодечненский район, п/о Пруды
Сроки ремонта проекта: 2022–2025 гг.
Участие МАПЕИ в проекте: 2024–2025 гг.
Заказчик проекта: КУП «Управление капитального строительства Миноблсполкома», ГУ «Республиканский санаторий «Вяжути» для инвалидов с нарушениями опорно-двигательного аппарата»
Архитектор проекта: Проектная организация ЧП «Эктиз»
Подрядчик проекта: ООО «Арнада»
Дистрибьютор МАПЕИ: ООО «МАПАГРУПП»
Менеджер МАПЕИ: Вадим Чалый
Фотоматериалы: АО «МАПЕИ», ООО «МАПАГРУПП»
МАТЕРИАЛЫ МАПЕИ
Устройство бассейна: Mapefer 1K, Mapegrout T40, Topcem, Nivoplan Plus, Admix P, Mapefill, Adesilex P10, Admix I, Admix MF, Mapelastic Smart, Керапокси



Тбилиси, Грузия

G-Plast Solution

Михаил Микаэлян,
директор и совладелец компании

В чем особенности конкуренции на рынке Грузии?

Рынок строительных материалов в Грузии насыщен, особенно активны турецкие импортеры. Конкуренция не ограничивается ценовой борьбой — значительное влияние оказывают логистика, курсы валют и давление в digital-среде. Крупные игроки контролируют основные ниши, но мы нашли перспективный сегмент, который оставался недооцененным, — профессиональные затирки (фуги).

G-PLAST SOLUTION

Опыт: 9 лет в строительстве, год в дистрибьюторской деятельности.

Позиции: Единственный в Грузии дилер затирок МАПЕИ.

Бизнес-опора:

- профессиональная экспертиза в строительных материалах;
- гибкие стратегии продвижения;
- сеть региональных представителей;
- оптимизированная логистика.

Принципы: внимание к клиентам.

Какую стратегию продвижения реализует компания?

За год работы, несмотря на ограничения в соцсетях, нам удалось добиться роста.

- Старт в Тбилиси с последующим выходом в регионы (Картли, Кахети);
- Расширение на юг (Самцхе-Джавахети) и запад (Имерети) с июня;
- Реализация планов по открытию представительства в Батуми осенью.

Каких результатов эта стратегия помогла добиться?

Ключевые достижения я бы описал так:

- ежемесячная выручка по основному продукту (Keracolor FF) — 25 тыс. долларов.

- более 150 клиентов (95%) — крупный ретейл.
- успешное партнерство с сетью «Домино» (крупнейший DIY-маркет Грузии).
- тестирование онлайн-продаж через маркетплейс Extra.ge.

Какой сейчас бизнес-климат в Грузии?

После строительного бума (30–35% роста годовых 10–12 лет назад) рынок стабилизировался ($\pm 3\%$). Мы фокусируемся на устойчивом развитии и расширении ассортимента: запуске эпоксидных затирок (Керапокси) и герметиков.

В чем особенности грузинского рынка?

Лояльность клиентов здесь эмоциональна и долгосрочна. Например, возобновление поставок МАПЕИ

вызвало волну позитивных откликов, включая отзывы от мастеров с международным опытом (например, реставратора фресок в Ватикане). Наша задача — поддерживать эту связь через персонализированный подход: гибкие условия, тестовые партии, брендированное оформление.

Какие деловые мероприятия в последнее время стали самыми полезными?

Участие в ключевых отраслевых событиях, таких как Caucasus Build (крупнейшая строительная выставка) и форум People Behind Business (площадка для нетворкинга с лидерами девелопмента, ИТ и финансов).





Уральск, Казахстан

BON.TON ceramica

Елена Леонтьева,
оптовый менеджер

Назовите принципы, которые помогли компании продвигаться в прошлом году.

1. Люди. Мы развивали команду, чтобы повысить мотивацию и сервис. Также мы усилили фокус на потребностях клиентов — гибкость и персонализация стали ключевыми преимуществами.
2. Технологии. Обновляя шоурум, мы добавили цифровые инструменты визуализации и 3D-планы интерьеров. Теперь, «увидев» результат заранее, клиент уверенно принимает решения. А инвестиции в автоматизацию складских и логистических операций повысили точность, ускорили обработку заказов и снизили издержки.

3. Доверие. Стабильные и прозрачные отношения помогли нам сохранить позиции и даже вырасти. Чтобы поддержать репутацию надежного партнера, мы тщательно отбирали продукцию — только проверенные бренды, такие как МАПЕИ, актуальный дизайн и стабильные поставки.

На чем будет сконцентрирована стратегия в 2025 году?

Во-первых, мы усилим онлайн-присутствие, чтобы расширить географию продаж и повысить удобство для клиентов. Запустим интернет-магазин с актуальным каталогом, онлайн-консультации дизайнеров и услуги по визуализации интерьера.

Во-вторых, мы планируем внедрять в ассортимент новинки и предла-

гать не просто продукцию, а стильные и современные решения. В-третьих, будем делать ставку на контент: запустим серию мастер-классов, видеообзоров и обучающих материалов по подбору отделки, сочетанию стилей и уходу за материалами.

Как проявляется казахское гостеприимство: в чем отличие национального сервиса и обслуживания клиентов?

Привычка относиться к каждому клиенту как к дорогому гостю глубоко укоренена в менталитете. Но особенно это важно в интерьерной отрасли, где выбор может быть эмоционально сложным и долгим. В Казахстане сервис часто более теплый:

- подбор альтернативных вариантов под бюджет;
- помощь с рассрочкой, логистикой, временным хранением;
- и, в отличие от более формализованного «западного» подхода, часто решение вопросов быстро и по-человечески.

В Казахстане ценятся постоянный клиент и сарафанное радио. Поэтому мы предоставляем сразу комплекс услуг: консультации дизайнеров, подборку комплектующих под ключ и терпеливое сопровождение «от входа до доставки». А поскольку большую роль играют личные отношения и репутация, нежелезные детали:

- послепродажное сопровождение;
- личный номер телефона для связи;
- индивидуальные условия и привилегии.

Что ценят в поставщиках казахские компании?

Надежность. Поставщики должны выполнять свои обязательства, начиная со своевременной доставки и заканчивая соблюдением условий контрактов.

Качество продукции — это основа успешного бизнеса. Крайне важно его соответствие установленным стандартам.

Гибкость. Нужно адаптироваться к изменяющимся требованиям и условиям рынка — например, предоставлять возможность изменения объемов поставок или сроков.

Эффективная и открытая коммуникация. Готовность к диалогу и обратной связи помогает избежать недоразумений и решать проблемы до того, как они станут серьезными.

Инновации. Поставщики, которые стремятся к улучшению своих продуктов и услуг, позволяет партнерам оставаться конкурентоспособными.

Честность и прозрачность. Важно открыто делиться информацией о процессах, ценах и возможных проблемах, это вызывает больше доверия. Чтобы создать взаимовыгодные отношения в Казахстане, поставщикам нужно строить долгосрочные отношения на основе уважения. Для этого следует доверять дилерам, видеть в них партнеров, а не исполнителей, не забывать выражать признательность за хорошую работу.

Какое национальное блюдо можно назвать «визиткой» казахского бизнеса?

Бизнес в Казахстане можно сравнить с приготовлением бешбармака. Оно требует терпения, уважения к традициям и внимания к деталям. Важно все делать с душой: выбрать хорошее мясо, сварить правильный бульон, затем — приготовить домашнюю лапшу и соус. В основе блюда лежат щедрость и командная работа. Бешбармак объединяет, ведь готовится не на одного, а для всей семьи или гостей. Так же и наш бизнес, успех которого строится на умении «сидеть за один стол».



Ну и главное — баланс простоты и глубины. Как и в хорошем проекте: ничего лишнего, но при этом насыщенный «вкус».

В чем особенности корпоративной культуры в коллективе компании?

Наша команда — как хорошо поставленная юрта: у каждого свое место, своя опора, и только вместе она становится домом. «Без единства нет движения вперед», — говорят у нас в народе. Мы не просто работаем вместе, а помогаем друг другу расти, переживаем за общее дело и радуемся каждому успеху как своему.

Человечность в основе всего. У нас принято заботиться друг о друге. Мы всегда поможем, подскажем, подстрахуем. Это неформальное тепло делает коллектив по-настоящему сплоченным. Общая цель и взаимопонимание. Мы — одна цепочка: каждый знает, зачем он здесь и какую ценность создает.

Открытость и честность. Мы говорим прямо, слушаем друг друга и стараемся решать вопросы быстро и по существу. Традиции и общение. Коллектив — это семья. Мы отмечаем праздники и дни рождения, просто пьем чай и делимся новостями. Особенное место занимает празднование успеха, это помогает «перезагрузиться» и укрепить командный дух после завершения удачной сделки.

Тут мы стараемся сочетать деловой стиль с настоящим восточным гостеприимством. И корпоративный банкет, и выездной тимбилдинг всегда проходят с душой и с угощением. Даже небольшую,

но значимую сделку мы стараемся отметить совместным обедом или обменом символическими подарками. В центре — личное общение: поздравления «живую», слова благодарности — обязательны. Мы стараемся отметить участие каждого в проекте и, конечно, символично призвать удачу. Часто звучат пожелания в духе: «Пусть дальше будет еще больше!», «Чтобы каждая сделка была успешной, как эта!» Мы верим: если в коллективе доверие и тепло, то это обязательно отразится и на клиентах, и на результатах.

BON. TON CERAMICA

Опыт: 9 лет в сегменте розничных продаж.

Позиции: Крупнейший в городе салон дизайнерских решений мировых брендов керамогранита, сантехники и строительных материалов.

Бизнес-опора:

- Синтез профессиональных знаний и человеческого подхода к потребностям клиентов;
- Стратегическое планирование и анализ эффективности маркетинговых каналов коммуникации;
- Широкая база лояльных мастеров и дизайнеров;
- Уникальный сервис, техническая и дизайн-поддержка.

Принципы: Реализовать идеи клиентов, заботиться о них и о мире.





Алматы, Казахстан

«Фасадный Мир»

Алекс Золотухин,
основатель и директор компании

Есть ли универсальная стратегия для продвижения на рынке Казахстана?

Конечно, рецептов, которые подошли бы всем, не существует. Строительный рынок в нашей стране во многих областях насыщен разными материалами и локальных производителей, и иностранных поставщиков. Например, мы, начиная работать с МАПЕИ год назад, сразу приняли решение не претендовать на те сферы, где есть сильные игроки-дилеры (бассейны, фонтаны). Чтобы найти свою нишу, важно хорошо знать отрасль, и нам сильно помогало то, что один из бизнесов нашей группы компаний — это строительство. Не так давно даже получили награду People Awards как лидеры

рынка фасадов. Мы специализируемся на сложных, порой уникальных объектах, поэтому легко нашли пробелы, которые нужно заполнить. Много работая с архитекторами, мы понимали, что на нашем рынке есть спрос на облицовочные материалы с эксклюзивным дизайном, подчеркивающим статус проекта. Стимулом к развитию сегмента продаж стал запуск собственного производства кирпича ручной формовки, продуктом-компаньоном для которого служит затирка. Поэтому для нас продуктом-флагманом из ассортимента МАПЕИ стал Mapeclinker.

Какие инструменты стоит применять для быстрого старта на рынке страны?

Многое зависит от сферы и изначальных ресурсов: внутренних и внешних. Мы видели потенциал

у рынка, поэтому сделали ставку сразу на поиск партнеров и развитие дилерской сети. Начали с трех самых крупных городов: Астаны, Шымкента, Алматы, но уже сейчас прорабатываем выход на рынок западного региона: Караганды и Темиртау. Результаты первого года сотрудничества с МАПЕИ показали, что мы выбрали правильную стратегию: план удалось перевыполнить на 20%. Нынешний год начался еще активнее. Хотя некоторые коллеги со мной и не со-

«ФАСАДНЫЙ МИР»

Опыт: более 8 лет, 500 реализованных объектов.

Позиции: группа компаний занимается проектированием, строительством и поставкой стройматериалов в Казахстане.

Бизнес-опора:

- полный цикл работ под ключ, включая дизайн, проектирование, поставку материалов и строительство;
- индивидуальный подход к нестандартным заказам;
- собственное производство фасадного кирпича;
- дилерская сеть и складские мощности;
- наработанные связи с подрядчиками по разным видам работ.

Принципы: идти, действовать и не сдаваться.



глашаются, но у нас в компании уже в марте было столько заказов, сколько в другие годы в самый пик сезона.

Но чтобы после момента быстрого старта не наступил откат, важно следить за всеми составляющими бизнеса, от которых зависит рост. Так, мы в течение этого года планируем запускать еще одно производство фасадного кирпича. На этот раз будем делать больший упор на дизайн и эксклюзив. Производство уникальное, не имеющее аналогов у нас в стране и в России. Состав продукта отличается от привычной клинкерной плитки. Не уступая по физико-

механическим свойствам, наш новый фасадный кирпич сможет выгодно отличаться цветовыми решениями.

Чтобы поддержать его продажи, нам как раз будет нужна палитра Mapeclinker, которая расширяется у МАПЕИ. Поскольку наши клиенты привыкли к высокому сервису, то параллельно прорабатываем вопрос развития складских мощностей, чтобы обеспечить объемы и быструю доставку.

Отдельным пунктом у нас работа с партнерами: их надо и обучать, и мотивировать, но тут каждый вопрос приходится прорабатывать индивидуально.

Поделитесь, пожалуйста, секретами работы с заказчиками.

В любой отрасли, чтобы правильно продвигаться, надо понимать, кто ваша целевая аудитория, и уметь разговаривать с ней на одном языке. Когда я общаюсь с дилером, который не готов пока продавать какой-то мой продукт, я понимаю, что ему нужно подчеркнуть бонус, который он получит. При этом важно, чтобы он был долгосрочным. И тут, конечно, строится индивидуальная работа. В сегменте премиальной недвижимости важно показывать конечным покупателям эксклюзивность их будущего объекта. Тут не обойтись без красивой картинки, поэтому мы активно используем соцсети: показываем реализованные объекты. Однако не менее важно общаться лицом к лицу. Ведь взыскательный клиент любит почувствовать себя особенным. Очень большое значение имеют офис и шоурум. Во-первых, он должен подчеркивать статус (локация, парковка, дизайн). Во-вторых, быть удобным для демонстрации продукта (пространство, освещение). В-третьих, иллюстрировать профессионализм (специалисты, которые могут предложить решение любой трудной задачи).

А какие преграды могут помешать продвижению?

Самой большой помехой являются рекламации. К сожалению, культура работы с технологичными продуктами у нас пока недостаточно развита, и приходится сталкиваться с неумелым применением некоторых новых решений. А в строительстве за вылетевшим у одного прораба словом не уследишь, а там, глядишь, по цепочке можно и крупного застройщика потерять. Поэтому необходимо постоянно собирать обратную связь и при малейшем недовольстве разбираться с причинами. Параллельно мы ведем обучение, записываем видеотренинги и продвигаем их в интернете. Чтобы мастера не совершали ошибок в применении и технологии укладки.



Алматы, Казахстан

Swissotel Wellness Resort Alatau Almaty

Отель Swissotel Wellness Resort Alatau Almaty, расположенный в живописном лесном уголке, на окраине города Алматы предлагает своим постояльцам размеренный отдых, оздоровительные программы, СПА-процедуры и занятия спортом. Ключевая особенность отеля — это инновационный лечебно-оздоровительный центр, включающий в себя семейный СПА-центр Pürovel Spa & Sport, расположенный среди ландшафт-

ных садов на площади более 5000 квадратных метров. Комплекс предлагает полный спектр расслабляющих процедур, 11 процедурных кабинетов, которые включают 2 люкса для пар. Также отдыхающим доступен турецкий хаммам, парная, сауна, крытый и открытый бассейны с термальной водой. Помимо этого, для любителей активного отдыха на территории комплекса доступны баскетболь-

ная площадка, теннисный корт и тренажерный многофункциональный зал, а также студии йоги, групповые занятия фитнесом и персональные тренировки. Удачное расположение отеля, всего в 22 км от аэропорта, и близость достопримечательностей, таких как: живописное Большое Алматинское озеро и уникальный спортивный комплекс «Медеу» не оставят равнодушными ни одного гостя.



РЕШЕНИЕ МАПЕИ

Гидроизоляция и укладка плитки в фонтане

Наши материалы Mapesfill, Mapelastic Smart и Keraflex Maxi S1 применялись при ремонтных работах фонтана.

Монтаж закладных деталей был осуществлен при помощи анкеро-вочного состава Mapesfill. При смешивании с водой образует высокотекучую, нерасплаивающуюся растворную смесь. Благодаря наличию в составе расширяющихся добавок, Mapesfill является безусадочным материалом, в котором отсутствует процесс усадки как в пластичной, так и в последующей фазе твердения. В затвердевшем состоянии представляет

собой высокопрочный раствор, обладающий высокой адгезией к стали и бетону, высокими показателями морозостойкости и водонепроницаемости. Гидроизоляцию чаши фонтана произвели с помощью высокоэластичного двухкомпонентного цементно-полимерного состава Mapelastic Smart.

Укладка гранитных плит была осуществлена на эластичный цементный клей класса C2TE S1 Keraflex Maxi S1. Физико-механические показатели (прочность сцепления — >2,6 МПа) превосходят минимально требуемые в присвоенном классе, помогая выдерживать нагрузки и обеспечивать долговечность покрытия.

1-3. Для гидроизоляции и укладки плитки в чаше фонтана применялись материалы МАПЕИ

СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Swissotel Wellness Resort Alatau Almaty, Алматы, Казахстан

Сроки ремонта проекта: 2020-2021 гг.

Заказчик проекта: Swissotel Wellness Resort Alatau Almaty

Подрядчик проекта: TOO Aqua Engineering

Дистрибьютор МАПЕИ: TOO Aqua Engineering

Фотоматериалы: TOO Aqua Engineering

Менеджер МАПЕИ: Смагулов Ринат, Столбченко Александр

МАТЕРИАЛЫ МАПЕИ

Гидроизоляция и укладка плитки в фонтане: Mapesfill, Mapelastic Smart, Keraflex Maxi S1

ЗАДАЧА, ПОСТАВЛЕННАЯ ЗАКАЗЧИКОМ

Во время ремонта близлежащей территории отеля проводились работы по реставрации фонтана, для этой цели необходимо было подобрать решение по гидроизоляции и укладке гранитных плит в чаше фонтана.





Алматы, Казахстан

Спортивный комплекс Champion

Champion — это современный спортивный комплекс, расположенный в городе Алматы, предлагающий широкий спектр услуг и активностей для всех возрастных групп и уровней подготовки. Посетителям доступен современный баскетбольный зал с серти-

фикацией FIBA, бассейн мирового уровня с сертификацией World Aquatics, просторные спортивные залы для групповых занятий с оборудованием Les Mills, сайкл-студия с велостанками Stages. После насыщенной тренировки посетители смогут отдохнуть

и восстановить силы в хаммаме, а заодно подкрепиться в уютном кафе комплекса. Для комфортного пребывания людей с особыми потребностями предусмотрены адаптированные зоны с широкими проходами, подъемники, поручни и удобные

душевые, лифт для погружения в воду и многое другое.

РЕШЕНИЕ МАПЕИ

Устройство плавательного бассейна

Материалы МАПЕИ применялись при гидроизоляции, укладке плитки и последующем заполнении межплиточных швов в чаше бассейна.

ЗАДАЧА, ПОСТАВЛЕННАЯ ЗАКАЗЧИКОМ

По проекту требовалось подобрать решение по устройству плавательных бассейнов на территории спортивного комплекса.

Высокоэластичный полимерно-цементный состав Mapelastic Smart применялся для гидроизоляции чаши бассейна и обходных дорожек. После смешивания двух компонентов образуется раствор текучей консистенции. Может наноситься кистью, валиком или набрызгом с помощью штукатурной машины, как на горизонтальные, так и на вертикальные поверхности. Благодаря содержанию высококачественных синтетических смол, затвердевший Mapelastic Smart остается эластичным при любых условиях окружающей среды. Материал имеет отличную адгезию ко всем цементным, керамическим и мраморным поверхностям. Эти свойства, а также устойчивость к разрушающему воздействию УФ-лучей, означают, что конструкции, защищенные

и гидроизолированные с помощью Mapelastic Smart, будут иметь долгий срок службы.

Далее укладка плитки производилась на улучшенный эластичный клей на цементной основе Keraflex Maxi S1.

Также на объект был поставлен анкерочный состав Mapefill для омоноличивания закладных деталей и установки форсунок в бассейне.

СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Спортивный комплекс Champion, Алматы, Казахстан

Сроки строительства проекта: 2023 год

Заказчик проекта: Спортивный комплекс Champion

Подрядчик проекта: TOO Aqua Engineering

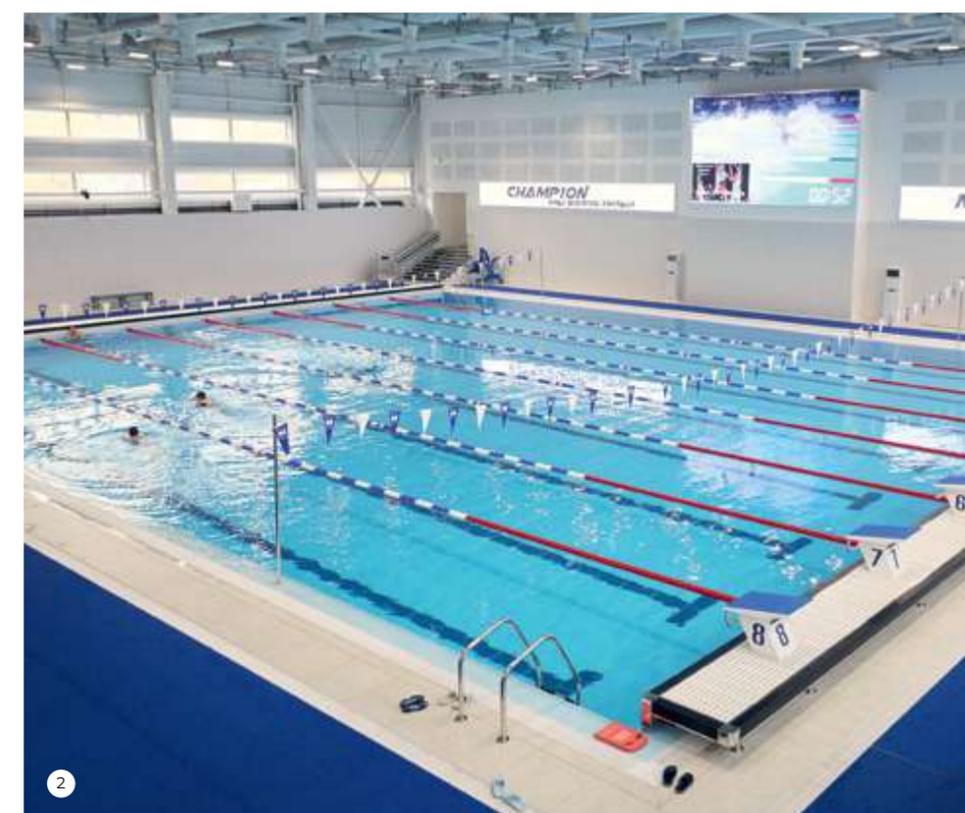
Дистрибьютор МАПЕИ: TOO Aqua Engineering

Менеджер МАПЕИ: Смагулов Ринат, Столбченко Александр

Фотоматериалы: TOO Aqua Engineering

МАТЕРИАЛЫ МАПЕИ

Устройство плавательного бассейна: Mapefill, Mapelastic Smart, Keraflex Maxi S1



1-2. Решения МАПЕИ использовались при отделке «мокрых зон» спортивного комплекса



Алматы, Казахстан

Дворец школьников

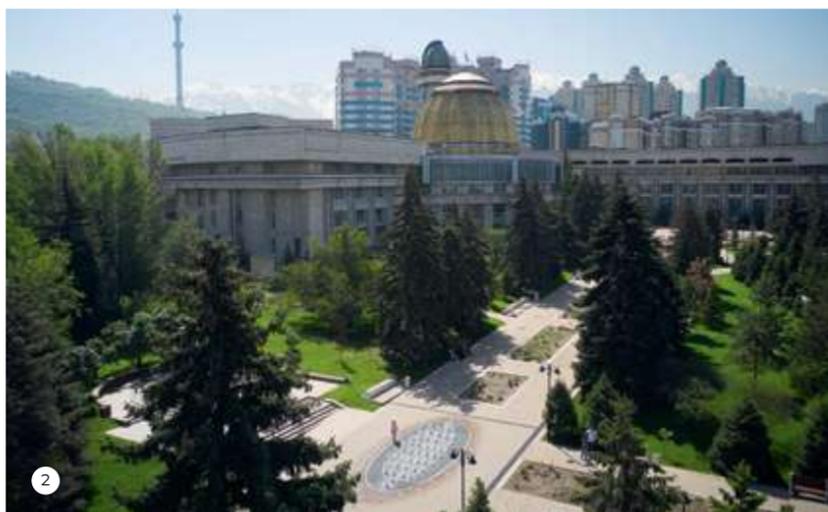
Дворец школьников построен по заказу Правительства Республики Казахстан по индивидуальному проекту специально для внешкольного образования детей. Здание Дворца школьников — исторически значимый памятник архитектуры, внесенный в реестр Республиканского значения с 1984 года, авторами которого являются В.Н. Ким, А.П. Зуев и Т.С. Абильдаев. Здание Дворца школьников состоит из 12 павильонов, полезная площадь которых свыше 35 тыс. кв. метров. Дворец имеет необычную форму, состоящую из нескольких спиралей, концентрически сходящихся к одной точке. Центром композиции является купол, перекрывающий зал торжеств. Главный вход акцентирован парадной лестницей и ребрами солнцезащиты, ведущими в круглый вестибюль. Окна-люкарны освещают подкупольное пространство, создавая эффект парения. Здание состоит из 12 павильонов и занимает более 35 тыс. кв. метров, отличаясь необычной

ЗАДАЧА, ПОСТАВЛЕННАЯ ЗАКАЗЧИКОМ

Во время модернизации объекта проводились работы и по устройству сухого пешеходного светодиодного фонтана на прилегающей территории. Требовалось подобрать решение по гидроизоляции и укладке брусчатки.

спиралевидной формой. Здание построено из казахстанских материалов: граниты Кордай и Балхаш, мангистауский ракушечник, дерево и металл. Центральным элементом является купол диаметром 21 метр и высотой 19 метров, символизирующий спиральную галактику.

С 2022 года во Дворце школьников проведены несколько этапов модернизации. Презентованы инновационные лаборатории научно-технического направления (3D-прототипирование, робототехника, гидропоника, IT/VR/AR, нейротехнологии, медиацентр, планетарий), открыта обсерватория, где установлены новые современные телескопы. Проведен ремонт помещений Спортивного комплекса, обновлены учебные кабинеты Детской музыкальной школы, проведена реставрация главного холла Дворца школьников, выставочного павильона и др.



РЕШЕНИЕ МАПЕИ

Устройство пешеходного сухого фонтана

Водную картину фонтана создают моноструйные форсунки диаметром 16 мм, разбитые на 4 контура общим количеством 40 шт. и высотой до 2,5 метров. Фонтанные струи подсвечиваются светодиодными светильниками. Габаритные размеры композитного решетчатого

того настила составляют 10,5 x 4,6 метров, который, в свою очередь, обрамлен ландшафтными тротуарными светильниками. Для монтажа форсунок из нержавеющей стали применялась быстротвердеющая растворная смесь с компенсированной усадкой наливного типа Mapesfill. Высокая подвижность материала позволяет провести заполнение

без пустот, что позволяет создать максимальную площадь контакта с основанием. Благодаря быстрому твердению Mapesfill обеспечивает быстрый ввод в эксплуатацию оборудования. Для вторичной защиты и гидроизоляции применялось высокоэластичное покрытие на цементной основе Mapelastich Smart. Обладает высокими эксплуатационными

характеристиками — перекрывает трещины шириной более 2 мм. Благодаря текучей консистенции Mapelastich Smart удобен в нанесении и работе. Также на проекте укладку брусчатки производили на эластичный клей на цементной основе Keraflex Maxi S1.

1-3. Во время модернизации системы сухих фонтанов использовались решения для гидроизоляции и укладки гранитных плит



СПРАВочная информация

Дворец школьников, Алматы, Казахстан
Сроки ремонта проекта: 2023 год
Заказчик проекта: Акимат Алматы
Подрядчик проекта: ТОО Aqua Engineering
Дистрибьютор МАПЕИ: ТОО Aqua Engineering
Фотоматериалы: ТОО Aqua Engineering
Менеджер МАПЕИ: Смагулов Ринат, Столбченко Александр

МАТЕРИАЛЫ МАПЕИ

Устройство пешеходного сухого фонтана: Keraflex Maxi S1, Mapelastich Smart, Mapesfill



Алматы, Казахстан

Комплекс пешеходных динамических фонтанов при университете КазГАСА

КазГАСА — это ведущий вуз Казахстана, специализирующийся на подготовке специалистов в области архитектуры, строительства, дизайна и смежных направлений. Учреждение входит в Международную образовательную корпорацию наряду с Казахско-Американским университетом. Международная образовательная корпорация — единый учебно-научно-производственный комплекс, объединяющий учебные, научные, производственные

и другие подразделения, с богатой историей, традициями и развитой инфраструктурой. Основное направление деятельности — подготовка высококвалифицированных специалистов в области архитектуры, строительства, дизайна и смежных дисциплин. В МОК представлено 39 образовательных программ бакалавриата, 16 программ магистратуры и 6 программ докторантуры.

ЗАДАЧА, ПОСТАВЛЕННАЯ ЗАКАЗЧИКОМ

В рамках благоустройства территории возле университетского корпуса велась работа по строительству комплекса сухого фонтана. Материалы МАПЕИ применялись при укладке плитки, гидроизоляции и фиксации оборудования.

РЕШЕНИЕ МАПЕИ Устройство комплекса пешеходных динамических фонтанов

Прямоугольный фонтан размером 12x4 метра был запущен в сентябре 2023 года. Фонтан состоит из 13 динамических струй высотой до 2,0 метров. Водная картина дополнена системой «мягкого» тумана, который превосходно смотрится в ночное время благодаря работе кольцевых светодиодных светильников. Анкерочный и подливочный состав Mapefill применялся для фиксации и установки оборудования. Эластичное цементно-полимерное защитное покрытие Mapelastic Smart использовался для гидрои-

1-4. При реставрации комплекса пешеходных фонтанов использовались решения МАПЕИ



золяции и вторичной защиты чаши фонтана.

Гранитную плиту укладывали на эластичный улучшенный клей на цементной основе класса C2TE S1 Keraflex Maxi S1. Клей обеспечивает надежную фиксацию без оползания, благодаря высокой тиксотропности, к тому же может наноситься толщиной слоя до 15 мм, что позволяет увеличить толщину нанесения при необходимости выравнивания неровностей основания. Увеличенное открытое время и время корректировки упрощают работу по укладке плиточного покрытия.

СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Комплекс пешеходных динамических фонтанов при университете КазГАСА, Алматы, Казахстан

Сроки ремонта проекта: 2023 год

Заказчик проекта: Университет КазГАСА

Подрядчик проекта:

TOO Aqua Engineering

Дистрибьютор МАПЕИ:

TOO Aqua Engineering

Фотоматериалы: TOO Aqua Engineering

Менеджер МАПЕИ: Смагулов Ринат,

Столбченко Александр

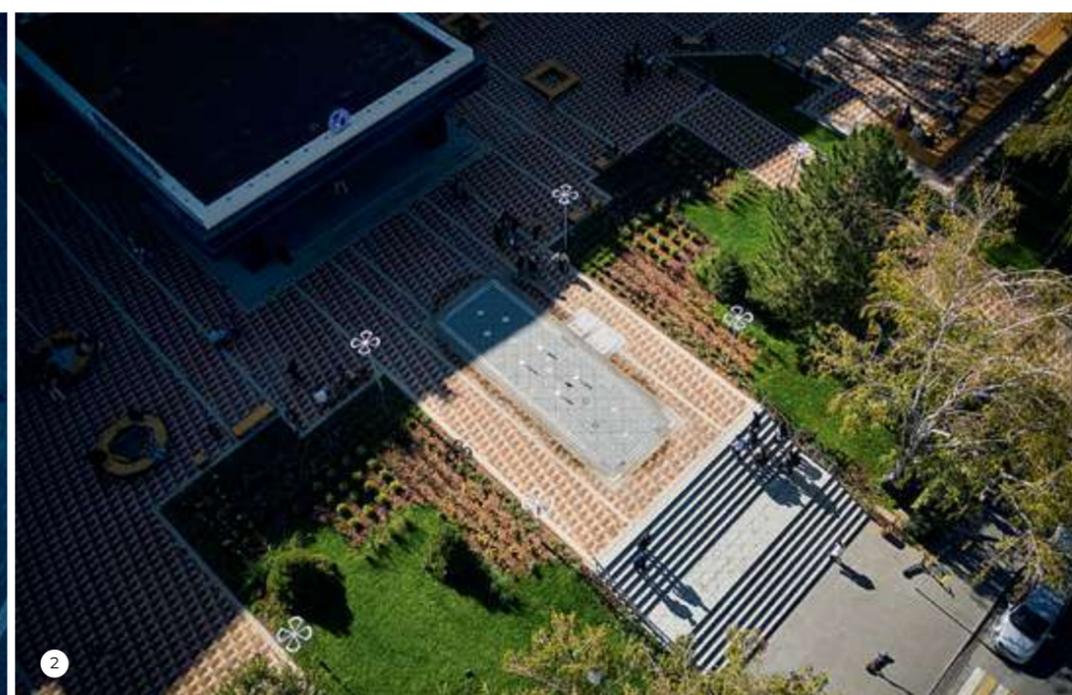
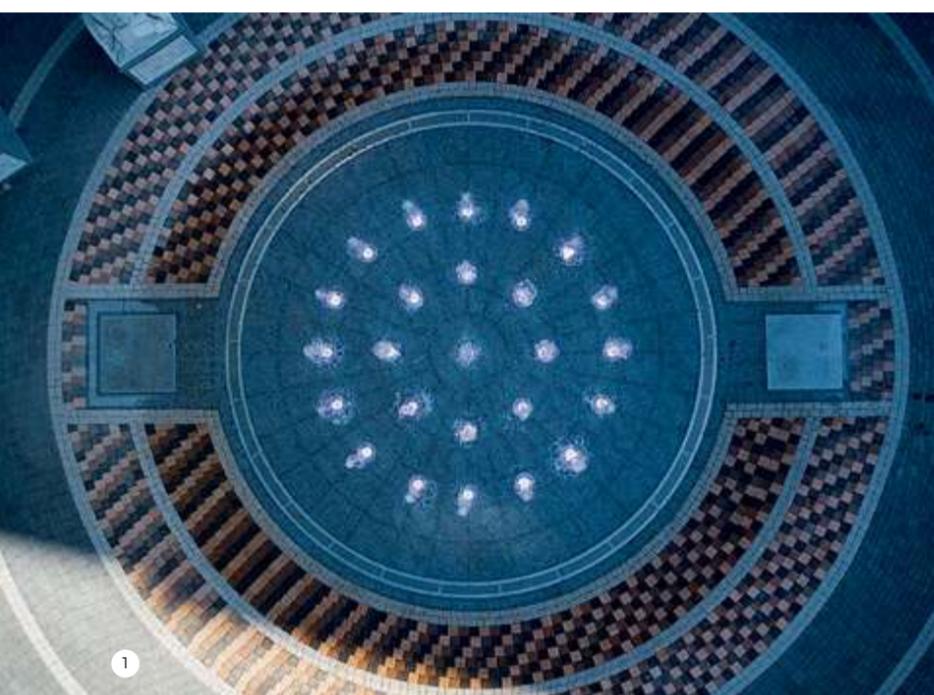
МАТЕРИАЛЫ МАПЕИ

Устройство комплекса

пешеходных динамических

фонтанов: Keraflex Maxi S1, Mapelastic

Smart, Mapefill





Бишкек, Кыргызстан

«Мастер Краска»

Сергей Лейпи,
руководитель отдела
оптовых продаж.

Как в последние годы трансформируется рынок Кыргызстана?

За последние три года к нам пришло очень много поставщиков строительных материалов: иностранные компании, для которых

закрылся российский рынок, а также российские производители. Поэтому сейчас у нас высокая конкуренция и по многим позициям идет сильное соперничество по цене. Но при этом премиальные продукты, такие как МАПЕИ, тоже находят своего покупателя благодаря качеству и надежности. Несмотря на высокую цену, многие заказчики отдают предпочтение именно этому решению — например, в сегменте затирок и герметиков.

«МАСТЕР КРАСКА»

Опыт: более 22 лет.

Позиции: мультибрендовая сеть специализированных магазинов по продаже лакокрасочных материалов, декоративных покрытий, сопутствующих товаров и услуг по подбору цвета.

Бизнес-опора:

- сотрудничество с производителями современных материалов и прямые поставки;
- сеть магазинов и торговых представительств;
- собственное производство красок;
- опытный коллектив и репутация надежного поставщика.

Принципы: высокое качество, инновационные решения, забота о клиенте и окружающей среде.

Как встречает региональный бизнес новых поставщиков?

Вообще, мы очень гостеприимны. Приезжайте к нам в гости — и быстро наберете пару килограммов. Ведь у нас очень вкусная кухня, а встречать принято так, чтобы гость почувствовал себя как дома. И в бизнесе мы тоже очень лояльны и готовы пробовать новые решения. Например, когда три года назад наша компания начала сотрудничать с МАПЕИ, на рынке бренд мало кто знал. Поэтому вместе с российскими коллегами мы пригласили плиточников и организовали мастер-класс, где рассказали о преимуществах и способах работы с материалом. Это очень помогло. Мастера заинтересовались, а дальше пошли рекомендации, а вместе с ними и продажи в наших точках. У нас действительно открытый народ, но мы очень ценим ответственное доверие. В том числе и со стороны поставщика: в вопросах сотрудни-

чества мы надеемся на постоянство. Ведь, работая совместно, ты вкладываешь много сил, времени и даже души.

Какие инструменты для развития продаж наиболее эффективны?

Самый важный инструмент — это коллектив. Наша команда вместе уже больше 10 лет, причем почти в одном составе: текучки практически нет. Все продавцы проходят обучение и глубоко изучают продукты. Их опыт в работе со смесями и затирками, их нарабатанная

клиентура и репутация помогли нам вывести на рынок в свое время продукты МАПЕИ. Буквально за ночь тогда мы провели ребрендинг всех точек и стартовали так быстро, что конкуренты были в шоке. Мы понимали, что очень важно замотивировать людей на первом этапе попробовать новый продукт, поэтому организовывали акции, ввели бонусную систему.

С точки зрения маркетинга у нас достаточно традиционные подходы: большинство покупателей предпочитают закупаться в не-

больших точках на строительных рынках. Но мы параллельно начали применять рассылки для информирования наших постоянных клиентов. Еще один наш инструмент — колл-центр, который параллельно с информацией о новинках и акциях помогает со входящими звонками и консультациями. Поддерживает в продажах и сайт, и хотя пока интернет сильно уступает по результатам офлайн-магазинам, мы уверены, что вовремя сделали ставку на этот инструмент: онлайн скоро станет трендом.





Калининград, Россия

«Балтпрофторг»

Сергей Пылакин,
директор и совладелец
компании

В чем особенности ведения бизнеса в Калининградском регионе?

Регион компактный, что позволяет поддерживать активное взаимодействие с коллегами. Достаточно проехать 10–15 минут, чтобы оказаться практически в любой его точке. Поэтому мы тесно общаемся лично и, возможно, в меньшей степени, чем в других регионах, используем интернет.

А вот с логистикой из России до последнего времени было трудновато. Но буквально за последние 4 месяца ситуация резко поменялась в лучшую сторону. Сроки доставки сократились: если раньше партию приходилось ждать 3–5 недель, то сейчас товар у нас уже спустя 7–10 дней.

Еще всем, кто хочет прийти на наш рынок, полезно знать, что уникальное расположение наложило отпечаток. Заказчики привыкли работать преимущественно с иностранными партнерами и ориентируются на высокие европейские стандарты качества.

Есть ли местные правила, которых стоит придерживаться в конкурентном поведении?

Мне кажется, нужно создать такой

образ, чтобы заказчики мечтали о покупке. Мы работаем с премиальным брендом, поэтому необходимо продемонстрировать экспертность и открытость, но не передавливать с агрессивной рекламой или уговорами. Это как готовить стейк с кровью: важно прочувствовать, когда снять его с огня. Чуть пережаришь — и вкус уже не тот.

По «стратегии эксклюзивности» помогает работать и компактность региона. Если материал хорошо сработал на одном объекте, будьте уверены: рекомендации не заставят себя ждать. В профессиональной среде информация о качественных решениях распространяется быстро.

Какие качества поставщика ценит клиент на региональном рынке?

Покупатель, который выбирает премиальный продукт, ждет сервиса, поэтому мы фокусируемся на комплексном обслуживании клиентов: организуем доставку материалов, предоставляем услуги грузчиков. Многим очень важна техническая поддержка: около 30% обращений связаны со сложными консультациями. Часто это сложные объекты, как, например, морской променад в поселке Лесном. Это знаменитая Куршская коса, где дуют соленые ветры Балтийского моря. Сейчас прора-

батываем проект по его ремонту: просчитываем «пирог» из материалов, который позволит забыть о ремонте набережной на много лет. Порой заказчик подкидывает сложные задачи, к примеру, когда необходимо провести усиление потолка специальными материалами. А бывают сложные требова-

ния, как в частном доме площадью 1800 м² с олимпийским бассейном. Но если компания качественно срабатывает, то узнаваемость бренда растет, а репутация работает на увеличение продаж и расширение клиентской базы, как у нас.

Чего не прощает региональный строительный рынок?

Наш заказчик не прощает безответственности. Из-за «узости» рынка быстро распространяется информация и теряется репутация. Важно, чтобы поставщик нес полную ответственность за качество. Поэтому правильный подход требует сначала изучить материал. Мы часто проводим тестирование новых материалов на мелких объектах, перед тем как с ними заходить к крупным девелоперам, в работе с которыми важно показать свое лицо. Ну, конечно, если уж возникают проблемы, поставщик должен быть готов быстро решать их, не прятаться и не отказываться от ответственности.

По какому пути идет сейчас развитие региона?

Растет туристический поток, и это стимулирует строительство новых объектов, особенно в гостиничном секторе. Инвестиционная активность высокая, регион получает поддержку федерального центра. Надеемся, этот тренд сохранится надолго.

Сейчас запущено немало новых строек — например, развивается масштабный проект «Балтийская миля». В его рамках планируется строительство крупного бассейна на побережье Балтийского моря с целым комплексом жилых домов. Вместе с инвестициями приходят и федеральные поставщики. Для регионального бизнеса этот тренд, с одной стороны, уменьшает возможность встроиться в знакомые объекты, обеспечив хорошие объемы поставок. Но есть и другая сторона — крупные застройщики приходят не только с бюджетами, но и с поставщиками, которых локальным компаниям порой не просто переиграть. Преодолеть

своеобразный «взгляд свысока» помогают только опыт и наработанное портфолио, в том числе с объектами, построенными в наших уникальных (а с точки зрения эксплуатации строительных конструкций еще и экстремальных) условиях морского климата.

«БАЛТПРОФТОРГ»

Опыт: 7 лет.

Позиции: Ключевой поставщик решений МАПЕИ в регионе.

Бизнес-опора:

- широкий ассортимент решений МАПЕИ;
- техническая подготовка и вовлеченность команды;
- выстроенная репутация бренда и налаженные контакты.

Принципы: экспертиза и качественный сервис всегда близко.





Ташкент, Узбекистан

Italmixes

Данияр Мустафин,
директор и совладелец
компании

В чем отличия бизнес-климата Узбекистана?

У нас жарко, потому что конкуренты не дают расслабиться. Появляются и локальные производители, очень много турецких компаний. Игроки пристально следят за рынком и выходом новых продуктов и быстро начинают выпуск аналогов. Но клиенты ценят каче-

ство, поэтому конкурентам далеко до наших объемов. Наши заказчики голосуют за качество, и на особом счету зарубежные бренды. В проектах премиум-сегмента часто участвуют иностранные дизайнеры, а те, в свою очередь, предпочитают знакомые, зарекомендовавшие себя продукты, среди которых МАПЕИ на почетном месте. В целом рынок сейчас активен и продолжает развиваться по заложенной несколько лет назад стратегии развития, но до насыщенности еще далеко, поэтому мы видим хороший потенциал для роста продаж.

Есть ли секрет, который помогает продвигаться и увеличивать продажи?

Мы делаем ставку не на маркетинг, а на индивидуальную работу с ключевыми клиентами. Наши каналы продаж включают крупных оптовиков и ведущие строительные компании, среди них компания MIMAR Development, строившая комплекс Tashkent INDEX, и компании Hyper Partners и Discover Invest, возводившие торговый центр Tashkent City. Мы также сотрудничаем со специализированными строительными организациями (например, с компаниями, строящими олимпийские бассейны), такими как AV Group. Благодаря налаженным контактам и репутации мы смогли заложить продукцию МАПЕИ в крупные знаковые объекты.

Как описать гостеприимство по-узбекски, каков ключевой подход к работе с заказчиками?

Клиент для компании — это дорогой гость. Гостей принято угощать самым вкусным, а в Узбекистане — это плов. Так вот, мы среди конкурентов как плов среди других блюд. Клиенты ценят пунктуальность, наличие товара и выполнение обязательств в сроки. Такой уровень сервиса создает преимущество. Наша продукция всегда свежая, наши объемы — тонны, в наличии все позиции. Это

особенно важно, когда у клиентов срочные заказы или сжатые сроки. Быстрая доставка и постоянное наличие помогают нам быть востребованными.

Так, мы участвовали с решениями МАПЕИ в строительстве гостиницы Hilton в Ташкенте, где в проекте был изначально заложен конкурент. Другие компании не всегда могли обеспечить нужные объемы поставок. Мы же обладаем большими складскими мощностями (более двух тысяч квадратных метров), и когда застройщик пришел к нам,

то смогли предоставить широкий ассортимент решений МАПЕИ в больших объемах. Отгрузили за 4 дня без предоплаты. Такое отношение, конечно, оценили, и мы закрепились как ключевые поставщики.

Что особенно важно партнерам на рынке Узбекистана?

Ценятся качество и стабильность. И с МАПЕИ тут мало кто может соперничать — известная компания с богатой историей, а качество продукции всегда

на высоком уровне. Но в работе с крупными застройщиками важна экспертиза, ведь их объекты зачастую уникальны. Поэтому необходимо большое внимание уделять техническим консультациям. Мы гордимся своей командой специалистов, которые за долгие годы сотрудничества с МАПЕИ глубоко изучили характеристики продукции. Но ассортимент постоянно расширяется, и мы рады, что команда техподдержки всегда на связи и готова в любой момент ответить на вопросы и посоветовать лучшее решение!



НОВИНКА

Мапегард 3

Гидроизоляционная разделяющая и трещиностойкая мембрана для потрескавшихся влажных и/или недостаточно выдержанных оснований под облицовку керамической плиткой или камнем



- Легкий монтаж — расправляется без заворачивания краев; упрощенная резка по разметке
- Отделение плиточного покрытия от основания с трещинами и швами
- Выдерживает высокие нагрузки. Предназначена для помещений с повышенными эксплуатационными нагрузками
- Является гидроизоляционным покрытием при проклеивании стыков лентой Малебанд ИР
- Контроль пара — распределяет остаточную влажность без влияния на плиточное покрытие

ВСЁ ОК, КОГДА В ДОМЕ МАПЕИ



aomapei.ru

НОВИНКА

XS1

Силиконовый герметик на страже вашей ванной



Цветовая гамма XS1 совпадает с цветовой гаммой шовных заполнителей МАПЕИ



XS1 – устойчивый к образованию плесени силиконовый герметик на основе уксусной полимеризации для санитарно-технических работ. Обладает:

- наивысшим классом стойкости к плесневым грибам;
- сниженной усадкой при полимеризации;
- высокой прочностью и эластичностью;
- водостойкостью – применяется в плавательных бассейнах;
- атмосферостойкостью и стойкостью к УФ-лучам – применяется внутри и снаружи помещений.



aomapei.ru

Керапокси

ЭПОКСИДНАЯ ЗАТИРКА

НОВИНКА



ЛЕГКАЯ ОЧИСТКА
ПЛИТКИ



ГЛАДКАЯ
ПОВЕРХНОСТЬ ШВОВ



ДЛЯ ШВОВ
ОТ 1 ДО 15 ММ



ХИМИЧЕСКАЯ
СТОЙКОСТЬ



ИДЕАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ВАШЕГО ДОМА!

Заполнение внутри и снаружи помещений швов в напольных и настенных покрытиях из керамической плитки, керамогранита, стеклянной мозаики и натурального камня. Пригоден для быстрой кислотостойкой укладки керамических плиток, природного камня и других строительных материалов поверх всех обычных оснований, используемых в строительстве.

100 БЕЛЫЙ	111 СВЕТЛО-СЕРЫЙ	110 МАНХЭТТЕН 2000	112 СЕРЫЙ
103 БЕЛАЯ ЛУНА	113 ТЕМНО-СЕРЫЙ	114 АНТРАЦИТ	119 СЕРЫЙ ЛОНДОН
123 АНТИЧНЫЙ БЕЛЫЙ	130 ЖАСМИН	132 БЕЖЕВЫЙ 2000	133 ПЕСОЧНЫЙ
134 ШЕЛК	135 ЗОЛОТОЙ ПЕСОК	136 ГОНЧАРНАЯ ГЛИНА	169 ГОЛУБАЯ СТАЛЬ
142 КОРИЧНЕВЫЙ	144 ШОКОЛАД	149 ВУЛКАНИЧЕСКИЙ ПЕСОК	120 ЧЕРНЫЙ



aomapei.ru