

Области на приложение с глобален пазарен потенциал.

От болницата до тръбопровода: ISORYX адресира глобален пазар от около 830 млрд. € – с реалистичен дял от 39–105 млрд. € годишно.

~830 млрд. €	Глобален пазарен обем	Сума на 16-те анализирани области на приложение в света (2026).
39-105 млрд. €	Адресируем дял	Консервативен до оптимистичен дял на ISORYX годишно.
16	Анализирани сектора	Здравеопазване, образование, жилищно строителство, индустрия, морски, авиационен и др.
4	Продуктови линии	Inside, Outside, Dry Cool и Primario / Primario Plus.

ПРОДУКТОВО ПОРТФОЛИО

Една система за четири области на приложение.

Всяка линия ISORYX е оптимизирана за ясен случай на употреба – върху същия принцип на действие: отражение, дифузия, защита.

Интериор • ISORYX Inside Coating

Специално разработено за вътрешна употреба – осигурява здравословен микроклимат, намалява енергийните загуби и създава дълготрайна, устойчива на мухъл повърхност.

- Антимикробно, подходящо за чувствителни зони (клиники, училища).
- VOC Label A, сертифицирано за жилищна медицина.

Екстериор • ISORYX Outside Coating

Атмосфероустойчивото външно покритие защитава от топлина, студ и влага и гарантира устойчива и дълготрайна фасада.

- UV/IR отражение >90 %, защита от водорасли и мухъл.
- Минерално, паропропускливо, хидрофобно.

Хладилно съхранение • Dry Cool Coating

Специално разработено за хладилни складове – позволява хигиенично и по-дълго съхранение на храни и други нетрайни стоки.

- Доказано: храните се запазват около две седмици по-дълго.
- Вода, лед и мухъл се предотвратяват на 100 %.

Грунд • Primario / Primario Plus

Оптимизирани грундове за минерални и трудни основи – основата за всяко дълготрайно покритие ISORYX.

- Primario: попиващи минерални основи, вътре и вън.
- Primario Plus: метал, GRP, композити – също за авиация и яхтостроене.

Десетте най-големи пазарни потенциала.

Топ-10 сектори по адресируем пазарен обем годишно (средна стойност на диапазона на ISORYX).

1. Жилищно строителство и саниране
2. Търговия и хотелиерство
3. Контейнери и мобилни сгради
4. Здравеопазване и хигиена
5. Индустрия и производство
6. Морски / корабостроене
7. Образование и публични институции
8. Тръбопроводи и тръби
9. Хранителна преработка
10. Авиация

СТРАТЕГИЧЕСКА ПРИОРИТИЗАЦИЯ

Къде ISORYX трябва да спечели първо.

Матрица за приоритизация: пазарен потенциал × достъп до пазара – пет области, в които ISORYX има най-бърз ефект днес.

Здравеопазване и хигиена

Антимикробният ефект е уникално търговско предимство; икономическата щета от болничните инфекции (HAI) е около 35 млрд. € годишно в света.

Контейнери и мобилни сгради

Решен проблемът с „контейнерния дъжд“, до 30 °C по-ниска вътрешна температура, бързо нанасяне с airless – почти без конкуренция в тази ниша.

Хладилни складове и храни

Dry Cool е един от малкото продукти с доказан ефект върху срока на годност и енергопотреблението в хладилните складове.

Жилищно строителство и саниране

ЕС Зелена сделка и Renovation Wave инвестират ~275 млрд. €/год. до 2030 в енергийно саниране.

Морски и авиация

Премиум сегмент с висока платежоспособност и строги изисквания за сертификация – ISORYX предлага VOC Label A и пожарни тестове.

Осем региона, едно последователно ценностно предложение.

Прогнозно разпределение на адресируемия пазар по икономическа зона (2026, средни стойности).

Европейски съюз	Renovation Wave, здравеопазване, паметници на културата, морски сектор.
САЩ и Канада	Болници, хладилни складове, контейнерна логистика, жилищно строителство.
Китай	Жилищно строителство, индустрия, контейнери, тръбопроводи.
Япония	Здравеопазване, високо строителство, авиация, чувствителна хигиена.
Индия	Жилищно строителство, търговия, студена верига за храни и фарма.
GCC и Близък изток	Топлозащита на фасади, контейнери, нефтопроводи и газопроводи.
Африка и MENA	Жилищно строителство, здравеопазване, контейнери, водни системи.
Латинска Америка	Студена верига, здравеопазване, жилищно строителство, морски сектор.

ТРИГОДИШНА ПЕРСПЕКТИВА

Три сценария, един пазар в развитие.

Реалистичен потенциал за приходи на ISORYX за 3-5 години при системно изграждане на пазара чрез продажби, сертификации и партньорска мрежа.

Консервативен	~120 млн. €/год.	Пилотни проекти в здравеопазване, ЕС жилищно строителство и контейнерна логистика носят основната част от приходите.
Реалистичен	~300 млн. €/год.	Масштабиране в здравеопазване, хладилни складове, жилищно строителство и морски сектор със сертифицирани партньори в ЕС, САЩ и GCC.
Оптимистичен	~750 млн. €/год.	Пробив в авиацията, тръбопроводите и големи проекти в Китай и Индия в допълнение към основния бизнес.

СЛЕДВАЩА СЪПКА

Готови ли сте да изчислим вашия проект с ISORYX?

Поръчайте директно онлайн или се върнете към началната страница, за да видите цялата история.