

مدیر عامل مانی‌وین:

کیفیت تنها اولویت ماست

اشاره

پنجره ایرانیان؛ جایی چسبیده به پایتخت، مجموعه‌ای خانوادگی ایجاد شده که خودشان می‌گفتند: «ما پروفیل‌ها را نقاشی می‌کنیم». نامش مانی‌وین است و اگر قرار باشد آن را تقسیم‌بندی کنیم باید این مجموعه را جزو مجموعه‌های صنعتی به حساب بیاوریم اما از روی صحبت‌های «مرجان خسروی (پندآموز)» مدیرعامل این مجموعه می‌شود فهمید هنری به شمار آمدن شاید مهم‌تر از صنعتی بودن باشد. هرچند او بارها تاکید می‌کند «ما همه در صنعت دروپنجره، یک خانواده هستیم». گروه صنعتی مانی‌وین زمینه کاری‌اش لمینت و رنگ‌کاری پروفیل یوپی‌وی‌سی است. مدیرعامل این مجموعه آن را کلینیک زیبایی پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی توصیف می‌کند و اهمیت آن را به این دلیل می‌داند که بخش مهمی از زیبایی فضای درون منزل و ساختمان‌ها، به پنجره‌هایش بستگی دارد.

«مانی‌وین با لمینت و رنگ پروفیل با تنوع طرح و رنگ بالا، انتخاب‌های زیادی را پیش روی مشتریان قرار می‌دهد تا مطابق با آخرین متدهای روز دنیا، ظاهر پنجره با معماری و طراحی داخلی مناسب به کمک ساختمان بیاید» این‌ها را مدیرعامل مانی‌وین با شوق و ذوق می‌گفت و از اینکه توانسته مجموعه‌ای را سامان دهد تا به حال خوب آدم‌ها در داخل ساختمان کمک کند، لبخندی به نشانه رضایت می‌زد. او می‌گفت: «فعالیت اصلی مانی‌وین در دو بخش لمینت و رنگ‌کاری دروپنجره، فرایندی است که علاوه بر تامین زیبایی ظاهری در بهبود شرایط حفظ و نگهداری پروفیل نیز مفید واقع می‌شود». یک روز بعد از ظهر در هفته اول بهمن، مهمان مدیران و کارکنان «مانی‌وین» بودیم. مشروح گفت‌وگو با مرجان خسروی (پندآموز) مدیرعامل این مجموعه در ادامه آمده است:



احتمالاً بخشی از کیفیت کارها به مواد اولیه مناسب برمی‌گردد؟

بله. همین‌طور است. ما پروفیل‌ها را وارد می‌کنیم. این پروفیل‌های آلمانی هستند و علاوه بر آن، تنها نماینده شرکت آل‌جی در ایران هستیم و به‌طور انحصاری این برند با ما کار می‌کند. در کار لمینت غیر از پروفیل، چسب هم در کیفیت مهم است. که ما از دو نوع چسب استفاده می‌کنیم. برند اصلی کالایریت آلمان و برند دوم که به لحاظ قیمتی بسیار بالاست (و من هم علاقه خاصی به آن دارم) اچ‌پی‌فولر آمریکا است. این مواد بسیار سخت وارد می‌شود و از نظر هزینه هم، فراتر از آن است که یک تولیدکننده بتواند آن را به راحتی تهیه کند. این‌ها در اصل مواد اولیه کار ما در بخش لمینت است.

غیر از لمینت، ظاهراً بخش رنگ‌کاری هم دارید. درست است؟

همین‌طور است. ما یک بخش رنگ‌کاری داریم که بخش خاص و زیبایی است. آن بخش تحت مدیریت خواهرم است. چون او نقاش و طراح است و علاقه شدیدی به این موضوعات دارد. مدیریت این بخش را بر عهده دارد. ما پروفیل دروپنجره را در این بخش نقاشی می‌کنیم درواقع آن‌ها را آرایش می‌کنیم. پروفیل‌های ما در این بخش ضد خش می‌شوند و بنا به درخواست مشتری، به هر رنگی که دوست داشته باشند، در می‌آیند و با پخت بسیار مطلوب به آن‌ها تحویل می‌شود. ما حتی رنگ‌هایی داریم که مشابه پروفیل‌های آلومینیوم آنادایز شده هستند. علاوه بر آن یک سری لمینت‌های وارد کرده‌ایم که مشابه آلومینیوم‌های آنادایز است و زیبایی‌های خاص خودش را دارد.

یکی از رسم‌های مطبوعاتی این است که چون ما این پیش‌فرض را نداریم که همه گذشته را می‌دانند بنابراین معمولاً بحث را از «آغاز» شروع می‌کنیم. شما در مجموعه «مانی‌وین» چه می‌کنید؟ چطور شد کار در این زمینه را آغاز کردید؟ ماجرا از کجا شروع شد؟

ما مجموعه‌ای صنعتی بازرگانی در صنف در و پنجره‌سازها هستیم که تقریباً از سال ۱۳۹۲ آماده کار در زمینه رنگ‌کاری و لمینت بوده‌ایم. ما کار را با برندهای بسیار حرفه‌ای شروع کردیم. برندهایی که جزو برندهای منتخب دنیا بودند مثل رنولیت، بونشوخ آلمان (که استقبال بسیار زیاد از آن شد). در واقع پایه و اساس برنامه‌ریزی استفاده از پروفیل‌های رنولیت را شرکت مانی‌وین گذاشت. در آن سال‌ها که ما کار را آغاز کردیم، لمینت خیلی شناخته شده نبود. وضع طوری بود که بسیاری از شرکت‌ها حتی نمی‌دانستند فلان برند متعلق به کدام کشور است. کجا تولید می‌شود و چه ویژگی‌هایی دارد؟ و چطور وارد ایران می‌شود. ما کار را با نمایندگان این برندهای خوش‌نام آغاز کردیم. در آغاز، برآورد خود ما این بود که شاید خیلی از این خدمات استقبال نشود اما وقتی شروع کردیم و مدتی در بازار حاضر شدیم، گمان نمی‌کردیم این میزان استقبال از لمینت را شاهد باشیم و خوشبختانه امروز وضع خوبی را شاهد هستیم. دلیل این میزان از استقبال هم این است که از همان ابتدا سعی کردیم کیفیت را در اولویت امور شرکت قرار دهیم و این موضوع را در منشور شرکت مانی‌وین قرار دادیم.



از آنادایز صحبت کردید که در پروفیل‌های آلومینیومی به کار می‌رود. تفاوت آنادایز در پروفیل‌های آلومینیومی و رنگ‌کاری در پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی چیست؟

بسیار متفاوت است. یکی‌اش این است که شما نمی‌توانید پروفیل یوپی‌وی‌سی را در آن درجه حرارت که در پروسه آنادایزینگ مورد استفاده قرار می‌گیرد، قرار دهید. یوپی‌وی‌سی را نمی‌توانید در کوره قرار دهید اما آلومینیوم در کوره قرار می‌گیرد و در جایی مانند استخر غوطه می‌خورد و کامل با برق الکتروستاتیک می‌شود. ولی ما در یوپی‌وی‌سی امکان این کار را نداریم به این دلیل که پروفیل یوپی‌وی‌سی از مواد پلاستیکی تشکیل شده است و حرارت باعث خوردگی و ذوب شدن آن می‌شود و انعطاف به حدی زیاد می‌شود که حتی در یک سری از پروفیل‌ها (که در رده سه بازار محسوب می‌شوند)، وقتی زیر سشوورها و غلتک‌های ما قرار می‌گیرند، با اینکه دمای سشوورها ۳۶ درجه بیشتر نیست، تاب برمی‌دارند و استقامت خود را از دست می‌دهند و این به دلیل تیتان‌ها و استابلایزرهای نامرغوب است که در تولید استفاده می‌شود. البته کار ما در اصل این است که پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی را زیبا می‌کنیم اما اینکه این‌ها تبدیل به پنجره و سرکار نصب می‌شوند و شکل خود را از دست می‌دهند، همه برمی‌گردد به کیفیت و مواد اولیه یوپی‌وی‌سی.

در روند کارتان از دستگاه‌هایی استفاده می‌کنید که طبیعتاً بخشی از کیفیت محصول نهایی را تضمین می‌کند. درباره آن‌ها چه توضیحی می‌توان داد؟

ما در حال حاضر در ایران شرکت‌هایی داریم که در اصفهان ماشین‌های رینگ تولید می‌کنند. قیمت کار آن‌ها نیز خیلی مناسب است اما ما به‌رغم اینکه می‌توانستیم از همین ماشین‌ها استفاده کنیم، از ماشین‌های سفارشی استفاده کردیم. ماشین‌آلات خط گرم ما در ایران، باقیمت ارزی حدود ۵۴ هزار یورو قیمت دارند. خط «ورماک» که وارد کرده‌ایم، در اختیار هیچ‌کدام از شرکت‌های دارای این کسب‌وکار نیست به این دلیل که تمام سشوورها را خودمان تغییر داده‌ایم و بر اساس سفارش ما ساخته شده است و در تمام جزئیات و روند طراحی آن‌ها، مشارکت داشته‌ایم. بخش حساسی در این ماشین‌آلات وجود دارد که به چشمی معروف هستند این‌ها از سوئیچ خریداری شده و چنان دقیق است که ناترازی در حد چند میکرون را هم برطرف می‌کند.

در بخش تولید صرف‌نظر از اینکه در کدام صنعت بائسیم، به‌طور معمول کالاها، کیفیت‌های مختلفی دارند. من به عنوان مشتری وقتی قرار است از کالای تولید شده توسط شرکتی خاص استفاده کنم، باید پارامترهای کیفیت را بدانم تا کالای مناسب انتخاب کنم. حالا من به عنوان مشتری‌ای که ممکن است اطلاع چندانی هم از جزئیات تولیدات شما نداشته باشد، چطور باید این کیفیت را در کار شما تشخیص بدهم؟

ما در مانی‌وین کیفیت را به عنوان اولویت خدشه‌ناپذیر خود، تعریف کرده‌ایم و استقبال مشتریان صاحب نام هم این روند را تایید می‌کند. کیفیت مانی‌وین به این دلیل است که از

نقطه صفر تولید تا محصول نهایی روندها بر اساس تعاریف دقیق کیفی و کنترل‌های منظم، در حال انجام است، ما علاوه بر پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی، آلومینیوم را هم لمینت می‌کنیم. شکل پوشش‌های ما، شکل بسته‌بندی‌ها ما و حتی کیفیت «رینگ» ما با تمام آنچه که در بازار وجود دارد، متفاوت است. یک بخش کیفیت مربوط به مواد اولیه است؛ فویل‌های ما از برند «ال.جی» تهیه می‌شود که به‌صورت انحصاری آن‌ها را در اختیار داریم. اگر هم جای دیگری آن‌ها را دیدید؛ به این دلیل است که فقط به دو یا سه شرکت پروفیل‌ساز خیلی معتبر می‌فروشیم و باید تاکید کنم تا حالا، به هیچ شرکت خدماتی، این‌ها را نفروخته‌ایم اما در این فکر هستیم که بخشی از این محصولات را به صورت عمومی هم در بازار عرضه کنیم. در این بخش سعی‌مان این بوده تنوعی مناسب به رنگ‌ها بدهیم و به همین دلیل رنگ‌های خاصی را وارد کرده‌ایم که در مباحث زیباشناسی پس از قرار گرفتن روی پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی، از کار آلومینیوم هم زیباتر هستند.

دلیل دیگر کیفیت مانی‌وین این است که ما چسب مناسبی استفاده می‌کنیم و عملکرد آن تجربه شده است. از منظر کنترل کیفی واحدهای «کیو.سی.» در هر دستگاه مستقر هستند و برچسب‌های مورد نظر پس از کنترل کیفیت هر واحد راه‌الصاق می‌کنند. اندازه‌گیری‌های حرارتی ما در مانی‌وین، اندازه‌گیری‌های عادی نیست. دماسنج‌های دقیق ما به‌طور مستمر دمای فویل، دستگاه، چسب و ... را کنترل می‌کنند. شما هرگز نمی‌توانید مجموعه مانی‌وین را با مجموعه‌هایی که زبرپله‌ای، با حداقل امکانات و با دستگاه‌های بسیار معمولی کار را شروع کرده‌اند، مقایسه کنید. این موضوع را حتی با کنار هم قرار دادن کار نهایی و با مقایسه ظاهری هم می‌توانید تشخیص دهید. به عنوان ویژگی مهم، شما حباب در کار ما هرگز نخواهید دید. به هیچ عنوان گرد و غبار یا شئی اضافه، حتی در حد میکرو متر هم نمی‌بینید چون تمام سطوح، قبل از ورود به چرخه لمینت، با فشار باد بسیار قوی تمیز می‌شوند. همه گمان می‌کنند رینگ پروفیل با یک مرحله عبور انجام می‌شود. ما به‌هیچ‌عنوان با این شیوه کار انجام نمی‌دهیم و شیوه‌ها و ترفندهایی در کار داریم که تجربه به ما آموخته و از آن به خوبی استفاده می‌کنیم. اینکه مانی‌وین در حال حاضر به عنوان یک شرکت قابل‌اعتنا و پیشرو در این حوزه شناخته می‌شود، فقط و فقط به دلیل کیفیت و خدمات پس از فروش آن است.

همین سطح کیفی محصولات بود که چند سال پیش با مجموعه بزرگ وین‌تک قرارداد همکاری بستیم. آن‌ها ابتدا از مجموعه ما بازدید کردند و گواهی انحصاری به مانی‌وین دادند که بر اساس این قرارداد، لمینت پروفیل‌های آن‌ها را در سراسر ایران انجام دهیم. کار که شروع شد نیز از این موضوع استقبال بسیار خوبی شد. هم وین‌تک و هم مونتاژ کارها و هم مشتری از این موضوع استقبال کردند. هم ما و هم وین‌تک روی این کارها ضمانت قرار داده‌ایم. خود شرکت وین‌تک این کار را سه سال ضمانت کرد و ما هم ۱۵ سال علاوه بر وین‌تک، تمام لمینت‌ها را گارانتی می‌کنیم. پوشش‌هایی را که شبیه آنادایز هستند نیز، ۳۰ سال گارانتی دارند.





در کار شما قاعدتا استانداردهایی باید وجود داشته باشد که به طور عام، منطقه‌ای یا جهانی تعریف شده باشد. درباره این استانداردها چه اطلاعاتی می‌توان در اختیار مخاطب قرار داد؟

متاسفانه در ایران چنین استانداردی نداریم. در آلمان استاندارد رال وجود دارد که پارامترهایی دارند و کیفیت لمینت روی پروفیل‌ها را با معیارهای تعریف‌شده خود، مطابقت می‌دهند اما در ایران ما حتی مجموعه‌ای نداریم که بخواهیم درباره لمینت حرف بزنیم؛ حتی دوستانی که همکاران و الا مقام ما هستند و سال‌های سال در این حوزه تجربه دارند، به اهمیت این موضوع واقف نیستند، در صورتی که لمینت موضوعی بسیار با اهمیت است. شما با کالایی مواجه هستید که گران قیمت است و حتی اگر آن را روی پروفیل درجه شش کار کنید، کیفیتش بسیار مهم است. همین الان در اثر بی‌توجهی به موضوع، برای برخی از پروفیل‌ها، لمینت‌های «این‌در» استفاده می‌کنند که متاسفانه بعد از کار خودش را نشان می‌دهد و بعد چیدمان دکوراتیو پنجره را با اشکال مواجه می‌کند. این موضوع چنان مهم است که هر چند به نظر فقط یک پوشش روی پروفیل، می‌آید اما در نهایت این موضوع صنعت در و پنجره را با سوال مواجه می‌کند. اینکه ما در مانی‌وین استاندارد را چطور کشف کردیم، در اصل حاصل دوازده سال تجربه است. تجربه‌ای که به صورت مشترک بین مدیران، تیم فنی و خانواده ما به اشتراک گذاشته شده است. ما بابت این تجربه هزینه‌های زیادی هم انجام داده‌ایم و سفرهای آموزشی به کشور ترکیه توسط بخش‌های مختلف مانی‌وین نیز انجام شده است تا در نهایت به پارامترهای کیفیت دست پیدا کنیم.

کار شما به این دلیل که کار هنری است، به طور طبیعی با سلیقه مردم سرو کار دارد. یک بخش کار هنری معرفی آن است. این معرفی می‌تواند به بازاری‌شناسی (علاوه بر بازاریابی) به شما کمک کند. در این بخش‌ها چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

بگذارید پاسخ به این سوال را از این جا شروع کنم که من سال ۸۸ وارد بازار پی‌وی‌سی شدم. تا آن زمان به عنوان آدمی که تازه درسش تمام و وارد بازار کار شده بود، وقتی به بسیاری از مشتریان، از پنجره یوپی‌وی‌سی حرف می‌زدیم، واکنش منفی داشتند و می‌گفتند: یعنی ما پنجره پلاستیکی در خانه‌مان استفاده کنیم؟ آن زمان پنجره با پروفیل‌های آهنی و آلومینیومی نرمال، در بازار جا افتاده بود و هنوز هم کسی از یوپی‌وی‌سی چندان استفاده نمی‌کرد اما خوشبختانه تا سال ۹۱، مصرف این محصول جای خود را در بازار با ضریب بسیار مناسب، باز کرد طوری که مردم در شهرهای مختلف، حتی شهرهای بسیار کوچک هم این محصول را می‌شناختند.

در لمینت هم همین‌طور است و مردم کم‌کم دارند با این نوع کار آشنا می‌شوند. اما درباره بازاری‌شناسی که موضوعی متفاوت با بازاریابی است، صادقانه عرض می‌کنم رتبه خوبی نداریم به این دلیل که هر چند تیم ما به‌عنوان تیم تحصیل کرده و بسیار زحمتکش و کارآزموده، توانستیم کاری تجاری را پایه‌گذاری کنیم که بتوانیم در رنگ و لعاب دادن به ساختمان، نقشی داشته باشیم اما در این مرحله تمام سعی و تلاش ما شناساندن محصول به تولیدکنندگان بزرگ بوده است. موضوع بازاری‌شناسی هم چیزی نیست که به تنهایی از ما بریاید چون موضوعی است که به پارامترهای مختلف وابسته است. یکی از این موارد توسعه خطوط تولید است. باید محصول به اندازه بازارهای جدیدی که کشف می‌شود، تولید شده باشد. این کار نیاز به توسعه و توسعه‌نیاز به سرمایه‌گذاری دارد. همین الان ۴ خط لمینت

ما، سرمایه‌گذاری بسیار هنگفتی را به خود اختصاص داده است. اگر بخواهیم کار را توسعه بدهیم نیاز به سرمایه فراوان وجود دارد. به عنوان یک نمونه عرض می‌کنم همین حالا وقتی می‌گویند در فلان شهر نمایندگی بدهید با مخالفت ما مواجه می‌شود به این دلیل که روحیه من این است که باید در تمام امور و جزئیات کار حضور داشته باشم و هنوز کسی را پیدا نکردم که بتوانم به او اعتماد کنم چون کار لمینت کار دقیقی است و جزئیات بسیار دارد و نمی‌شود به بهانه توسعه کیفیت را از دست داد به همین دلیل معتقدم من باید در تمام جزئیات حضور داشته باشم. این کار به قدری دقیق است که حتی با بالا و پایین کردن یک میلی‌متر فویل، ممکن است صد شاخه پروفیل تبدیل به ضایعات شود. صد شاخه‌ای که اگر این‌طور شود، عملاً کارش تمام است چون امکان جدا کردن روکش از آن نیست.

نکته دیگری که در سوالاتان بود درباره هنری بودن این کار است. کار هنری از جنس حس است، من به عنوان بخش کوچکی از این صنعت احساس تعلق فراوانی به آن دارم، در این حد که مثلاً شخصاً تمام نام‌ها را برای طرح‌ها، انتخاب کرده‌ام، تمام این نام‌ها، با عشق انتخاب شده است و هر کدام از این رنگ‌ها و کدها مانند خانواده من هستند و جالب است که در صنعت در و پنجره پروفیل هم این رنگ‌ها و طرح‌ها را با همان نام‌هایی که ما نام‌گذاری کردیم، می‌شناسند. کدهای ما این‌طور در بازار جا افتاده و این حس خوبی به ما داده است.

شنیده‌ایم که در مانی‌وین رنگ و لمینت را هم باهم به صورت تلفیقی کار می‌کنید. کمی درباره این موضوع توضیح می‌دهید؟

بله! ما علاوه بر اینکه کارهای یک‌طرف لمینت را داریم، پنجره‌هایی هستند که دو رو لمینت می‌شوند. در این نوع کار به این دلیل که پوشش‌ها در دو طرف و روی سطح خارجی است، مغز کار، سفید و به رنگ پروفیل اصلی باقی می‌ماند. ما می‌توانیم میان یا همان مغز کار را هم به صورت شاخه رنگ کنیم با هر رنگی که تمایل داشته باشید. این کار برای شرکت‌های پروفیل‌ساز مقدور نیست. صرفه اقتصادی هم ندارد که بخواهند در رنگ‌بندی‌های مختلف، پروفیل تولید کنند. شرکت مانی‌وین همین حالا ۳۲ رنگ لمینت دارد یعنی کالیته ما کامل‌ترین کالیته رنگی در این صنعت است. غیر از این گاهی خواسته می‌شود ما پنجره را طراحی کنیم. این کار در یکی از موزه‌های کشور انجام شده. که محصول نهایی کار بسیار زیبایی شد و استقبال زیادی از آن کردند. در این کار از رنگ‌های مختلفی استفاده شد این‌طور که «سش» کار یک رنگ است، فریم کار یک رنگ و مولین کار یک رنگ دیگر که در نهایت، ترکیب این‌ها کار بسیار زیبایی را ایجاد کرده است.

بین کار آلومینیوم و یوپی‌وی‌سی با لمینت، حتما تفاوت قیمت وجود دارد. چرا من به عنوان مشتری باید لمینت را انتخاب کنم؟

ببینید ما انسان‌ها به ظاهر و زیبایی توجه زیادی داریم طوری که به طور معمول زیبایی ظاهر برای بسیاری از آدم‌ها اولویت است. حتی برای خرید یک بسته شکلات هم در حالت کلی انتخاب شما آن بسته‌ای است که رنگ‌های مناسب‌تر و تنوع رنگی داشته باشد. در پنجره هم همین‌طور است. در کاری که ما انجام می‌دهیم وقتی پروفیل‌ها روکش می‌شوند، به نظر با آلومینیوم قابل مقایسه نیست به این دلیل که آلومینیوم آن گرمای بصری و حس مناسب را به شما القا نمی‌کند. حتی اگر آن‌دایز هم باشند. در دنیا هم شرکت‌های بزرگی وجود دارند که به این سمت متمایل شده‌اند و خطوط رینگ را راه‌اندازی کرده‌اند و با پایه پروفیل‌های قوی، دنبال استفاده از لمینت هستند چون ساختار ذهنی شما این‌طور است که با زیبایی حال شما خوب می‌شود. به‌عنوان نمونه ما لمینت سبز داریم، آبی، قرمز و رنگ‌بندی‌های مختلف و



شرکت‌ها می‌آیند و می‌روند. ما از سال ۸۸ در بازار هستیم در این مدت، یک سری شرکت آمده‌اند و مثلاً ۴ سال کار کرده‌اند و بعد هم جمع کرده‌اند یک تعدادی از شرکت‌ها هم با چیدمان مناسب و کار کرده‌اند و مانده‌اند.

با این حال اینکه شما به عنوان مشتری هنوز می‌گویید چرا باید لمینت را انتخاب کنم به این دلیل است در بخش رنگ و لمینت کسی کار نکرده است. حتی شرکت‌های بزرگ ما که در کار تولید یوپی‌وی‌سی هستند رنگ‌های خیلی محدودی دارند. از نظر من در زمینه رینگ پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی چون تخصص‌شان هم این نیست، نمی‌تواند خوب کار کند. این حوزه به کار تخصصی نیاز دارد. در نهایت می‌خواهم این را هم بگویم که شما به عنوان مشتری باید به این نکته توجه داشته باشید که کار ما روکش کشیدن روی پروفیل است. ما یک پوشش رنگی روی پروفیل ایجاد می‌کنیم و کیفیت پروفیل در اختیار ما نیست. مثلاً خیلی‌ها با ما تماس می‌گیرند و از کیفیت پروفیل‌ها می‌پرسند. ما به عنوان کسی که در حال انجام کار رینگ هستیم، برای‌مان کاملاً کیفیت مشخص است و میزان مقاومت، شکنندگی ... و هر پروفیل را تشخیص می‌دهیم اما مرجع بیان این موضوعات نیستیم و نمی‌توانیم درباره موضوع اعلام نظر کنیم. به عنوان نمونه یک بار به صورت لایو برنامه‌ای داشتیم و درباره یکی از پروفیل‌ها صحبت کردیم که مثلاً در بسته‌بندی دچار ایراد است چون باعث تابندگی شده بود، مدیرعامل آن شرکت تماس گرفت و تاکیدش این بود که شما دارید برند ما را خراب می‌کنید. ما چنین قصدی نداریم همه ما در این صنعت همکار و عضو یک خانواده هستیم و معتمد باید به هم کمک کنیم تا صنعت‌مان رشد بیشتری داشته باشد. اگر کیفیت برایمان مهم است، باید اقداماتی انجام بدهیم تا بتوانیم این کیفیت را تا حد زیادی رشد بدهیم.

در پایان اگر موضوع مغفولی در سوالات ما بوده یا نکته‌ای مدنظرتان است، بفرمایید...

همینجا از همه اهالی صنعت که قدمی در مسیر ارتقای صنعت دروینچره برمی‌دارند تشکر می‌کنم. دوباره تاکید دارم همه ما عضو خانواده صنعت در و پنجره هستیم و باید در کنار هم به ارتقای این صنعت کمک کنیم. از فرصت استفاده و همکاران را دعوت می‌کنم برای بازدید از مانی‌وین به این مجموعه تشریف بیاورند و از نزدیک شاهد کارهای ما باشند. این موضوع هم آن‌ها را با مجموعه ما آشنا می‌کند هم سطح اطلاعات تخصصی آن‌ها را افزایش می‌دهد.

این‌ها انتخاب‌های مناسبی را در اختیار مشتری قرار می‌دهد. به‌زودی هم یک لمینت طلایی وارد بازار می‌کنیم که خودم از رنگ آن لذت می‌برم. به نظر من این رنگ صنعت دروینچره را متحول می‌کند. همان‌طور که رنگ شامپاینی و برنزپلاتین ما این کار را کرد. خیلی‌ها وقتی این رنگ‌ها را می‌بینند از انتخاب قالب آلومینیوم خارج می‌شوند. چون آلومینیوم این حس را به آدم نمی‌دهد.

ما به‌عنوان اینکه سبک و سیاق‌مان از جنس کار هنری است دست روی باکیفیت‌ترین و گران‌ترین طرح‌ها و رنگ‌های دنیا گذاشته‌ایم و آن‌ها را وارد این صنعت کرده‌ایم. تا از نزدیک آن زیبایی برای هم‌وطنانمان لمس شود.

با این حال معتمد ما به هر دو کار نیاز داریم هم آلومینیوم هم یوپی‌وی‌سی. باید انتخاب کار را به خود مخاطب واگذاریم. مخاطب هم باتوجه به ماده اولیه و برندهایی که در بازار مشخص است با توجه به کیفیت آن را انتخاب می‌کنند. مساله این است که ما به‌عنوان تولیدکننده باید اطلاعات کاملی به مردم بدهیم. اینکه این کار از چه تولیدشده و چطور. با چه مواد اولیه‌ای تولید شده و با چه ترکیباتی؛ بقیه‌اش باید در اختیار مردم باشد اما به نظر من گویی هیچ کدام از دوستان عزیز من به عنوان تولیدکننده، خیلی دلشان نمی‌خواهد درباره کیفیت محصول‌شان صحبت کنند و جزئیات دقیقی از مواد اولیه‌ای که استفاده می‌کنند به مردم بدهند. این موارد در این صنعت باعث می‌شود کالای جایگزین آن رشد کند. در صنعت آلومینیوم برای ساخت پروفیل‌های آلومینیومی هم از مواد اولیه با کیفیت‌های مختلف استفاده می‌شود. اما این آگاهی نزد مشتریان بعضاً وجود ندارد. مشتری آنجا فقط یک سطح فلزی که براق است را می‌بیند. اما آنجا هم ما برندهایی مثل آکپا یا لورنزوی ایتالیا داریم که سطح کیفی‌شان با دیگر کارها متفاوت است. اما در یوپی‌وی‌سی بحث‌ها کلی است مثلاً می‌گوییم این پروفیل وین تک است آن یکی ویستا است! فرق‌شان در چیست؟ هیچ کدام از این شرکت‌های عزیز درباره جزئیات تولیداتشان چیزی نگفته‌اند.

در کار خود ما هم گاهی چنینی است. همه آمده‌اند و گفته‌اند ما اولین هستیم یا بهترین! من خودم را مثال می‌زنم همیشه می‌گویم اولین و بهترین هستم. سوال این است این‌ها را چه کسی تشخیص می‌دهد؟ تبلیغات یا کیفیت و اینکه چه مواد اولیه‌ای استفاده می‌کنم؟ به نظر من هنوز شناخت واقعی از بازار یوپی‌وی‌سی وجود ندارد به همین دلیل است که برخی

