

مدیرعامل گروه صنعتی ایده آل به پرسش‌های خبرنگار پنجره‌برانیان پاسخ می‌دهد

آینده ایده آل را از امروز، ایده آل ببینید!



وقتی در سال ۱۳۸۶ تصمیم گرفتند تا سنگ بنای گروه صنعتی اکسیر آسا را بنا نهند و هدف شان توسعه و نوآوری در صنایع U-PVC اعم از پروفیل‌های دوجداره و شیت‌های پلی وود بود و در جستجوی ایجاد تنوع در صنایع در و پنجره U-PVC و صنایع چوب پلاست آنهم با استفاده از تکنولوژی روز دنیا برآمدند، شاید کمتر فعال صنعت ساختمان به ویژه تولیدکنندگان صنعت درب و پنجره U-PVC تصورشان بر این مبنا استوار بود که در کمترین زمان ممکن، نام و نشان تجاری ایده آل به صورت فراگیر شناخته شود. وقتی با سید مرتضی معصومی مدیرعامل گروه صنعتی اکسیر آسا (ایده آل) قرار گفتگوی اختصاصی هماهنگ شد، اصلی ترین پرسش این بود که چگونه پس از یک سال فعالیت می‌توان به خوشنامی رسید تا آنجا که خواسته یا ناخواسته رضایت از کیفیت پروفیل‌های U-PVC و البته چوب پلاست‌های تولیدی این گروه صنعتی زبانزد همگان شود. مدیرعامل خوش صحبت و اما متعهد به رعایت اخلاق حرفه‌ای در کسب و کار بیش از آنکه از محصولات و خدمات مجموعه تحت مدیریت اش سخن بگوید، دغدغه این داشت که مبادا انجمن نوپای تولیدکنندگان پروفیل U-PVC از همگرایی به واگرایی و از اتحاد به تفرقه و جدایی سوق پیدا کنند. او کم ادعاست اما دلسوز تا آنجا که بسیاری از پرسش‌های خبرنگار ما را درباره کیفیت و خدمات کالاها و محصولات ایده آل را کمتر پاسخ داد و اجازه خواست تا از دغدغه‌ها و انتظارات صنفی سخن بگوید و پاسخ به این پرسش‌ها را به مهندس... جعفری مدیر برنامه ریزی شرکت وانهد.

■ شما مطالعات اولیه برای راه‌اندازی خطوط تولید پروفیل U-PVC و ورق‌های پلی وود را از سال ۱۳۸۶ شروع و نخستین محصول تولیدی با نشان تجاری ایده آل در سال ۱۳۸۹ را وارد بازار کردید. علت اینکه در کمتر از یکسال توانستید سهم مناسبی از بازار را در اختیار بگیرید، چه بود؟

معصومی: وقتی از سال ۱۳۸۶ خواستیم گروه صنعتی اکسیر آسا را با نشان تجاری ایده آل راه‌اندازی کنیم، به دنبال این بودیم تا با استفاده از تکنولوژی برتر دنیا و بهره جستن از متخصصان و مشاوران داخلی و خارجی از یک سو و نیز به کارگیری نیروی انسانی ماهر و دارای تخصص و دانش لازم، پروفیل U-PVC و ورق‌های پلی وود را به بازار عرضه کنیم تا رقیبی جدی و سخت برای نمونه‌های خارجی باشیم. به همین دلیل هم در تهیه مواد اولیه و هم استفاده از نیروی انسانی مجرب و تحصیل کرده و به کار گرفتن سایر عوامل تاثیر گذار بر روی کیفیت کالاها تولید خود دقت نظر داشتیم با این توضیح که تولید تجاری را در سال ۱۳۹۰ شروع کردیم.

■ تا کنون چه استانداردهایی را توانسته‌اید برای پروفیل‌های U-PVC خود اخذ کنید و اینکه هدفتان از راه‌اندازی آزمایشگاه تخصصی چه بوده‌است؟

معصومی: با توجه به اینکه تولید تجاری را از سال ۱۳۹۰ کلید زده‌ایم، موفق شدیم تا گواهینامه برلور آلمان و استانداردهای ملی ایران را بگیریم. اما یکی از نقاط قوت و برجستگی‌های گروه صنعتی ما در بخش خطوط تولید این است که آزمایشگاه ما مجهز به مدرن ترین تجهیزات آزمایشگاهی است که با انجام تست‌های کیفی مختلف بر روند تولید نظارت فنی دارد.

■ این تست‌ها و نظارت‌های فنی شامل چه مواردی می‌شود؟

معصومی: بخش آزمایشگاهی ما، نسبت به سنجش درصد رطوبت، مش بندی و دانسیته موجود در مواد اولیه، کنترل ابعاد، ضخامت و وزن پروفیل‌ها، تست کیفی پروفیل‌ها در درجه حرارت‌های مختلف، کنترل شفافیت سطوح پروفیل - تست UV، تست ضربه پذیری پروفیل در شرایط آب و هوایی گوناگون و تست استحکام جوش اقدام می‌کند تا استفاده کنندگان پروفیل‌های U-PVC ایده آل هیچ گونه نگرانی از حیث مقاومت، ضد حریق بودن، تغییر احتمالی رنگ و... نداشته باشند.

■ به گسترش خطوط تولید هم می‌اندیشید؟

سخنی با انجمن تولید کنندگان پروفیل های u-pvc با همگرایی و همدلی، مطالبات تولید را دنبال کنید

سید مرتضی معصومی

مدیر عامل گروه صنعتی ایده آل اگر ما قواعد انتقاد را رعایت کنیم همه انسان‌های منصف از انتقاد کردن خوششان می‌آید، منتها چون قواعد را رعایت نمی‌کنیم انتقاد شکل عیب‌جویی به خود می‌گیرد که پسندیده نیست اعتقاد بر اینست که نباید محسنات انجمن را نادیده گرفت واقعاً زحمت کشیدند و کارهای بزرگی انجام دادند دوستانی که انجمن را بنا نهادند و در حال حاضر مسئولیت دارند، افراد محترمی هستند. اما انتظار ما این است که به جای ورود به برخی مسائل حاشیه‌ای یا رسانه‌ای کردن تفاوت سلیقه‌ها دور هم بنشینیم و درباره اصلی‌ترین انتظارات و چالش‌های پیش روی تولید کنندگان پروفیل UPVC چاره اندیشی کنیم.

وقتی شاهد فروش پروفیل خارجی هستیم یکی از دلایل آن می‌تواند تقاضای بیش از عرضه باشد و یا اینکه تولید کنندگان داخلی به دلایلی نمی‌توانند از ظرفیت‌های تولید خود برای عرضه محصول به بازار داخلی استفاده کنند ما در عین رقابت می‌توانیم بر سر منافع و مطالبات گروهی خویش به اشتراک نظرهای زیادی برسیم در حال حاضر به نظر می‌رسد تولید کنندگان داخلی با مشکلاتی از قبیل: تهیه مواد اولیه با کیفیت خوب، مرادوات بانکی، ثابت نبودن نرخ ارز، کمبود نقدینگی (سرمايه در گردش) توان استفاده از ظرفیت‌های تولیدی خود را نداشته باشند و شرکت‌های خارجی با استفاده از این نقطه ضعف‌های تولید کنندگان داخلی، اقدام به فروش محصولات خود در بازارهای ایران می‌نمایند که برخی از آنها فاقد کیفیت لازم بوده و باعث مخدوش شدن ذهن مشتری در مورد کیفیت محصولات پروفیل UPVC می‌گردد.

انتظار صنفی دیگر از دوستان انجمن این است که راهکاری برای رتبه بندی پروفیل‌ها در نظر بگیرند تا بتوان بر نظام قیمت گذاری هم اثر گذاشت به نحوی که وقتی استعلام قیمت در خصوص پروفیل‌ها و پنجره‌ها خواسته شد بتوان این قیمت را بر اساس استانداردهای مورد تأیید نهادهای نظارتی (استاندارد و ...) و انجمن اعلام کرد.

این ساز و کار قیمتی باید به گونه‌ای تعیین گردد که مشخصات فنی آن هم مشخص باشد در حال حاضر معضل استفاده از پروفیل UPVC بی کیفیت به دلیل برگزاری مناقصات دولتی و انبوه سازی بدون در اختیار داشتن حداقل استانداردهای لازم بیداد می‌کند.

انتظار دیگر صنفی از انجمن اینست که راهکاری برای وضعیت نابسامان فعلی رابطه کیفیت و قیمت برای مصرف کننده نهایی پیدا کنند تا مصرف کننده با آگاهی بتواند انتخاب نماید. این هشدار را باید جدی گرفت که تداوم جولان پروفیل‌های بی کیفیت در صنعت در و پنجره UPVC که به عنوان پروفیل با کیفیت به فروش می‌رسد، باعث مخدوش شدن ذهنیت مردم و به خطر افتادن منافع همه تولید کنندگان خواهد شد.

سخن آخر اینکه انجمن محلی است برای اندیشیدن درباره منافع همه با حفظ اصول رقابت در بازار به منظور رسیدن به اشتراک نظر، همگرایی و همدلی. به امید آن روز

پاسخ شایسته‌ای بدهیم.

■ وقتی با برخی از مشتریان شما گفتگو می‌کردیم، می‌گفتند یکی از علل انتخاب پروفیل‌های U-PVC ایده‌آل کیفیت آن است به گونه‌ای که ضمانت نامه ۲۰ ساله دارد، توضیح می‌دهید این ضمانت را چگونه و بر چه اساسی ارائه می‌کنید؟

جعفری: واقعیت این است که ما مواد اولیه وارداتی را از شرکت‌های معتبر آلمانی و کره جنوبی تهیه می‌کنیم و به همین دلیل پروفیل‌های U-PVC این شرکت در تمامی شرایط آب و هوایی ایران کیفیت خود را حفظ می‌کند و ما باورمان این است که سیاست تولید با کیفیت یکسان را همواره حفظ کنیم.

■ واقعیت این است که تولید کنندگان معتبر داخلی نظیر ایده‌آل پروفیل با کیفیت را تولید و عرضه می‌کنند اما در تولید درب و پنجره U-PVC گاه اشکالاتی دیده می‌شود که باعث ایجاد ذهنیت منفی شده‌است. شما برای رفع این مشکل چه پیشنهادی دارید؟

جعفری: باید دقت کنیم که این اشکالات متوجه تولید کنندگان پروفیل U-PVC است، یا تقصیر و کوتاهی ناشی از عملکرد مونتاژکاران و سازندگان درب و پنجره است. بنابراین مردم باید این تفکیک را قایل شوند.

ما در خصوص پروفیل‌های تولیدی خود به مصرف کننده نهایی ضمانت می‌کنیم که اگر پروفیل آسیب دید، مسئولیت آن با ما است. اما حتما باید مونتاژ کاران و سازندگان درب و پنجره U-PVC هم ضمانت نامه‌های لازم را که مسوولیت و خدمات آنها را پوشش دهد، به مصرف کنندگان خود ارائه کنند.

البته ما در شرکت ایده‌آل علاوه بر ضمانت نامه کیفی پروفیل‌های U-PVC، در حال برنامه ریزی برای نظارت مستقیم روی خطوط مونتاژ و ساخت درب و پنجره هستیم تا به طور غیر مستقیم و تلفنی و یا با مراجعه به محل تولید درب و پنجره U-PVC، از نزدیک بر روند تولید آنها نظارت داشته باشیم و در صورت نیاز توصیه‌های فنی و ظرافت‌های کار با پروفیل را به مشتریان خود آموزش بدهیم.

معصومی: ما الان بیشتر به فکر تثبیت وضعیت خود در بازار و حفظ تولید تمام ظرفیت خود هستیم، علت آن هم کاملاً مشخص است چرا که حاضر نیستیم برای پابرجا ماندن کیفیت خود را دستکاری کنیم و هر چند حاشیه سود پروفیل‌های فاقد کیفیت بالاست اما استراتژی ما ماندگاری برند ایده‌آل با کیفیت برتر در دراز مدت است.

■ نحوه فروش پروفیل‌های U-PVC و ورق‌های پلی وود ایده‌آل به چه نحوی است آیا سیستم فروش شما مستقیم است یا از طریق نمایندگی‌ها فروش اقدام می‌کنید؟

جعفری: خیلی شفاف و صریح اعلام می‌کنم که ما اصلاً در هیچ کجای ایران نمایندگی فروش نداریم و مستقیم



سفارش می‌گیریم و احساس می‌کنیم خودمان باید با مشتری ارتباط مستقیم داشته باشیم. تا بتوانیم نیازهای آنان را به طور آن لاین دریافت کنیم و از آنجا که هدف، فروش با کیفیت است برای همین وارد واسطه‌گری نشده‌ایم.

■ تحویل کالا به موقع صورت می‌گیرد؟

جعفری: تحویل کالا از ۴۸ ساعت تا یک هفته است و با توجه به بعد مسافت تلاش می‌کنیم تا در کمترین زمان ممکن به درخواست‌های مشتریان خود