

## گفتگوی اختصاصی با محمد باقر مجدی مدیرعامل گروه صنعتی پنام آسا

# رمز پیشرفت ما در دست مشتری است

مهندس محمد باقر مجدی در مقام مدیرعامل گروه صنعتی پنام آسا از تولیدکنندگان به نام و شناخته شده صنعت در و پنجره ایران، پیش از ورود به این صنعت، یک دهه از عمر خویش را در صنعت در و پنجره U-PVC در شهر لس آنجلس آمریکا گذرانده و با کوله باری از یک تجربه جهانی تصمیم گرفت تا با تاسیس یک گروه صنعتی تحولی در صنعت در و پنجره U-PVC ایران به وجود آورد. او به جای اینکه زیاد از کم و کیف محصولات تولیدی گروه صنعتی پنام آسا سخن بگوید، علاقه دارد در مقام عمل و اجرا، توانمندی‌ها و ویژگی‌های در و پنجره با برند پنام آسا را به اثبات برساند. او عمیقا بر این باور است که رمز پیشرفت گروه صنعتی پنام آسا در دستان مشتریان است. برای آشنایی بیشتر با این گروه موفق گفتگو با مهندس مجدی فرصت خوبی است. بخوانید:



### ■ از نحوه آشنایی خود با صنعت در و پنجره U-PVC بفرمایید؟

بنده در سال ۱۹۸۷ میلادی برای تحصیل به آمریکا رفتم و در رشته مهندسی برق فارغ التحصیل شدم بعد از پایان تحصیلات در شهر لس آنجلس وارد صنعت در و پنجره U-PVC شدم و حدود ۱۲ سال در یک واحد تولیدی در و پنجره به فعالیت خود ادامه دادم تا اینکه به ایران برگشتم و در سال ۱۳۸۵ گروه صنعتی پنام آسا را بنا نهادم. البته قبل از تاسیس شرکت و آغاز تولید در و پنجره با کیفیت، بازدیدهای زیادی از نمایشگاه‌های داخلی و خارجی انجام دادم و به این جمع بندی رسیدم که خوشبختانه اکثر تولید کنندگان و مصرف کنندگان کاملا از کیفیت و محسنان پنجره U-PVC مطلع هستند. طبیعی است زمانی که مردم با این صنعت آشنا شوند، کار فروش هم راحت تر است. الان ۶ سال است که در ایران شروع به فعالیت کرده ایم و رضایت توام با استقبال خوبی را شاهد هستیم.

■ با توجه به تجربه جهانی شما در زمینه تولید در و پنجره U-PVC، به نظر تان علت استقبال از این نوع پنجره در دنیا چیست؟

پنجره‌های U-PVC ویژگی‌ها و امتیازهای مختلف و برجسته ای نسبت به پنجره‌های آهنی و آلومینیومی دارد، یک اینکه در صورت استفاده از پنجره‌های با کیفیت، دیگر هزینه نگه داری نمی‌خواهد. افزون بر آن با جلوگیری از هدررفت انرژی به عنوان یکی از امتیازهای انحصاری و غیرقابل انکار در و پنجره‌های U-PVC، استفاده از این نوع محصولات از ورود گردوخاک و صدا به داخل ساختمان جلوگیری می‌کند. به واقع استقبال جهانی از این نوع پنجره‌ها ریشه اقتصادی دارد و کاملا باعث کاهش هزینه‌ها در سبب مصرفی خانوارها شده است و امروزه در کشورهای جهان بر خورداری ساختمان از پنجره‌های دوجداره U-PVC یکی از مشخصه‌های تاثیرگذار در انتخاب و خرید ساختمان نزد مردم محسوب می‌شود.

■ شما با دانش و تجربه جهانی تان اگر بخواهید صنعت تولید در و پنجره ایران را آسیب شناسی کنید، فکر می‌کنید چه آسیب یا تهدید متوجه این صنعت است؟

ببینید! بعضی مصرف کنندگان فقط به دنبال قیمت هستند، وقتی به دنبال قیمت هستیم در نتیجه باید یک سری امتیازها و ویژگی‌ها را از دست بدهیم و از کیفیت کار صرف نظر کنیم. هر چند برخی تصور می‌کنند با خرید در و پنجره U-PVC ارزان تر اما با کیفیت پایین، کمتر هزینه و بیشتر پس انداز کرده اند، اما واقعیت این است اگر هزینه‌های ناشی از هدررفت انرژی و هزینه‌های ناشی از ورود گرد و غبار و آلودگی هوا بر محیط زندگی، کار و حتی سلامتی خود را محاسبه کنیم، به وضوح مشخص می‌شود که ما نه تنها پس انداز و صرفه جویی نکرده ایم، بلکه باعث افزایش هزینه‌ها در طولانی مدت شده ایم. آیا برخی فکر می‌کنند اگر یک کالایی در یک واحد تولیدی ۴۰ هزار دلاری تولید می‌شود دارای کیفیت یکسان با کالای مشابه ای است که در یک واحد تولیدی با ماشین آلات پیشرفته ۴۰۰ هزار دلاری تولید می‌شود؟ هرگز چنین خبری نیست.

■ در سال ۸۴ که استارت اولیه تاسیس گروه صنعتی پنام آسا را زدید، به چه اهدافی فکر می‌کردید؟

قبل از شروع کار یک سری تحقیقاتی وسیع در بازار ایران انجام دادیم و متوجه شدیم صنعت ساختمان در ایران از حیث استفاده از در و پنجره U-PVC تا اندازه زیادی فاصله دارد. همواره این باور را داشته و خواهیم داشت که هرگز به

خاطر رقابت بر سر قیمت، بازار در و پنجره U-PVC را خراب نکنیم و این یک استراتژی روشن و خدشه ناپذیر در گروه صنعتی پنام آسا است.

■ **در تولید در و پنجره U-PVC از چه ماشین آلات، پروفیل و یراق آلانی استفاده می کنید؟**

واقعیت این است که گروه صنعتی پنام آسا با بهره گیری از ماشین آلات اتوماتیک آلمانی (URBAN-ELUMATEC) با دو خط تولید، سعی در تولید در و پنجره با کیفیت برتر U-PVC دارد و پروفیل به کار رفته در در و پنجره با برند پنام آسا، پروفیل آلمانی (THYSSEN) و پروفیل با کیفیت ایرانی با برند (ایده آل) است. درباره یراق آلات هم از یراق آلات شناخته شده آلمان به نام تجاری (SIEGENIA) و یراق آلات برتر کشور ترکیه استفاده می کنیم. پروفیل های U-PVC آلمانی را خودمان برای مصرف گروه صنعتی پنام آسا وارد می کنیم و پروفیل ایرانی را مستقیم و بدون واسطه از شرکت ایده آل تهیه می کنیم.

■ **ظرفیت تولیدی در حال حاضر چگونه است و آیا در سراسر بازار ایران فعالیت دارید؟**

ظرفیت تولید در و پنجره U-PVC ما در حال حاضر در هر شیفت کاری ۸۰ یونیت پنجره به طور متوسط است که در صورت تقاضای مشتری امکان فعال کردن شیفت دوم و سوم را هم داریم. همچنین برای اینکه سرویس و خدمات بهتری به مشتریان خود ارائه دهیم، سعی کرده ایم بیشتر در تهران فعالیت کنیم.

■ **در مورد تحویل به موقع پنجره ها و نصب آنها چه برنامه ای دارید؟**

اصل خدشه ناپذیر گروه صنعتی پنام آسا ایفای تعهدات و تحویل به موقع است و با یک برنامه ریزی درست فرایند تولید را به گونه ای طراحی کرده ایم که زنجیره ساخت یک پروژه به دلیل انتخاب در و پنجره U-PVC پنام آسا متوقف نشود به همین دلیل مشتریان ما خوشبختانه به این باور رسیده اند که ما در تحویل کالا، همیشه وقت شناس هستیم.

■ **فروش شما با واسطه انجام می گیرد یا مستقیم؟**

سیستم فروش در داخل شرکت و بدون هیچ واسطه ای صورت می گیرد و پس از سفارش مشتری و تایید فاکتور فروش، تکنسین های اندازه گیری به محل ساختمان در دست احداث مراجعه می کنند و سفارش تولید به نیروهای داخل کارخانه داده می شود و بعد از آماده شدن سفارش مشتری، کار نصب دقیق و بی نقص در و پنجره توسط اکیپ های نصاب خود شرکت انجام می شود.

■ **چه الزامی دارید که نصب بوسیله تکنسین های نصاب خود شرکت انجام شود؟**

در کار پنجره U-PVC اگر شما بهترین در و پنجره را بسازید، اما درست نصب نشود، این پنجره هیچ ارزشی ندارد. برای همین ما نیروهای خاص خود شرکت را آموزش دادیم که مسئولیت نصب را بر عهده بگیریم و مشتری با رضایت و نظارت سفارش خود را تحویل بگیرد.

■ **چه خدمات پس از فروش و چه تضمین هایی برای در و پنجره ای خود در نظر گرفته اید؟**

اولا پروفیل های ایرانی که ما استفاده می کنیم، از شرکت ایده آل خریداری می شود و ۲۰ سال گارانتی دارد و پروفیل های آلمانی هم دارای گارانتی طولانی از شرکت تولید کننده است و کلیه یراق آلات نصب شده بر روی در و پنجره ها، با گارانتی معتبر شرکت تولید کننده تحویل مشتری خواهد شد و حتی شیشه های مورد استفاده گروه صنعتی پنام آسا کاملا به صورت صنعتی تولید می شود و ضمانت کارخانه تولید کننده را تحویل مشتری و مصرف کننده نهایی می دهیم و در مرحله تزریق گاز آرگون به شیشه ها هم نظارت دقیق صورت می گیرد تا ویژگی عایق بودن پنجره ها در برابر انتقال حرارت، ورود آلودگی ها و گرد و غبار جای هیچ گونه نگرانی نباشد.

■ **به عنوان یکی از شرکت های شناخته شده تولید در و پنجره U-PVC در ایران و دارا بودن تجربه جهانی در این صنعت فکر می کنید. تا چه**

**میزان ایجاد یک تشکل و نهاد صنعتی در این صنعت ضرورت دارد؟**

بر این باور هستیم که در و پنجره باید مثل هر کالایی شناسنامه داشته باشد تا مشخص شود پروفیل، یراق، شیشه، از کجا آمده و چه شرکتی آن را تولید و نصب کرده است. طبیعی است با وجود شناسنامه فنی کالا، در صورت ایجاد هرگونه مشکل، فرد می تواند به شرکت یادشده مراجعه کند و پیگیر رفع مشکل باشد و این الزامات حمایتی از تولید کننده و مصرف کننده در و پنجره U-PVC وقتی شکل می گیرد و که یک نهاد صنعتی قوی ایجاد شود و برای نظارت بر فعالیت همه برنامه ریزی و نهادسازی کند. حتما صنعت در و پنجره U-PVC نیازمند ایجاد یک تشکل صنعتی قوی است که برآیند عملکرد این نهاد صنعتی تضمین حقوق مصرف کننده نهایی و حامی تولید کننده برتر خواهد بود. ما در گروه صنعتی پنام آسا وقتی یک پنجره را نصب می کنیم یک شناسنامه فنی شامل کلیه مشخصات لوازم به کار رفته و تضمین های لازم را تقدیم مصرف کننده نهایی می کنیم.

■ **برخی می گویند بسیاری از پنجره های U-PVC سطح مقاومت شان در برابر حوادث احتمالی نسبت به پنجره ساخته شده از آلومینیوم پایین تر است. نظر شما چیست؟**

وقتی کیفیت فدای قیمت نشود، این مشکلات به وجود نمی آید. ما در گروه صنعتی پنام آسا اولاً از پروفیل خوب آلمانی و ایرانی استفاده می کنیم و به دلیل برخورداری از ماشین آلات تولید کشور آلمان کیفیت جوش و برش و دیگر ملزومات تولید و نصب بدون هیچ مشکلی انجام می شود، بنابراین پیشنهاد ما این است که مصرف کنندگان حتما چک لیستی از باید ها و نبایدهای فنی در خصوص در و پنجره های U-PVC در اختیار داشته باشند و بر اساس آن دست به انتخاب بزنند.

■ **خیلی ها انتقاد می کنند از رشد قارچ گونه تولید کنندگان در و پنجره و می گویند باید با آنها برخورد شود؟ شما هم این نظر را تایید می کنید؟**

من با برخورد صلبی مخالف هستم بالاخره تقاضا برای در و پنجره U-PVC بالاست و رقابت در بازار حرف اول را می زند، حالا مبنای این رقابت به جای قیمت، بر سر کیفیت هم شکل بگیرد. مهم این است که نظارت های لازم بر مراحل مختلف تولید و نصب در و پنجره تشدید شود چرا که هرچند ساخت پنجره کار ساده ای است، ولی کار دقیقی است و اگر درست ساخته نشود یا دقت لازم به هنگام نصب نشود، مشکلاتی بوجود می آید، در نتیجه باید استانداردها را رعایت کرد.

■ **آیا برنامه آینده تان این است که دامنه فعالیت خود را توسعه دهید؟ باید قدم ها را درست برداریم که باعث نشود کیفیت را فدای کارهای دیگر بکنیم، در نتیجه ما به آرامی حرکت می کنیم و مطمئن هستیم که این کار را توسعه می دهیم.**

■ **فکر می کنید با توجه به تجربه فعالیت در خارج کشور، تا چه میزان اعطای تسهیلات برای استفاده از در و پنجره U-PVC به ویژه برای تعویض پنجره های ساختمان های موجود در کشور ضرورت دارد؟**

در خارج از کشور بانک ها به کسانی که می خواهند در و پنجره شان را عوض کنند، وام ارزان قیمت می دهند چرا که دولت ها برای مصرف کمتر انرژی، کاهش آلودگی های صوتی و هوا اهمیت زیادی قابل می شوند و دولت ایران هم باید با الگوبرداری از این روش ها کمک کند تا پنجره های قدیمی با پنجره های U-PVC تعویض شود، مانند کاری که وزارت نیرو در خصوص لامپ های کم مصرف انجام داد.

■ **سوال آخر اینکه اگر در نصب در و پنجره مشکلی بوجود آید، تعهداتی را برای خود در قبال مصرف کننده در نظر گرفته اید؟**

ما ضمانت نامه و شناسنامه فنی که به مشتری خود می دهیم شامل تمام موارد از جمله پروفیل، شیشه، یراق آلات و نصب می شود و رمز پیشرفت ما در دست مشتری است.