

هدف شما از مشارکت جدی حامی مالی و قبول اسپانسر نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان ایران چیست؟

هدف شرکت دیبا از مشارکت و حمایت مالی بعنوان اسپانسر نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان ایران بطور کلی نوعی حمایت از بخش صنعت می‌باشد و در واقع از این بابت خود را طلبکار نمایشگاه صنعت ساختمان نمی‌دانم بلکه به سهم خود از متولیان مربوطه سپاسگزار نیز هستیم.

پیش از این هم شرکت نماگستر دیبا حامی مالی چه نمایشگاه‌ها و همایش‌هایی بوده‌است؟

شرکت دیبا در گذشته نیز در نمایشگاه‌های تخصصی بعنوان حامی نقش و سهم خود را ایفا نموده‌است. از جمله در نمایشگاه تخصصی و همایش خانه استاندارد.

به عنوان یکی از جدی‌ترین و پیشروترین شرکت‌های ایرانی فعال در صنعت ساختمان به ویژه در بخش نمای‌های پیشرفته ساختمان و نیز صنایع در و پنجره آلومینیومی و سایر خدمات وابسته در طراحی و اجرای نمای داخلی و بیرونی ساختمان، چه انتظاری از برگزارکنندگان نمایشگاه‌ها و همایش‌های تخصصی دارید؟

برگزارکنندگان نمایشگاه برابر رسالت و ماموریت و شرح وظایف خودبایستی تمام تلاش و کوشش خود را برای بهتر برگزارشدن و غنی کردن غرفه‌های نمایشگاهی از تولیدات خوب داخلی بکاربندند ولی نقش اسپانسرها و حامی‌ها می‌تواند ابراز نوعی قدردانی از زحمات دست‌اندرکاران و برگزارکنندگان نمایشگاه باشد. بعنوان یک مدیربخش صنعت که همواره در نمایشگاه‌ها مشارکت جدی داشته‌ام از برگزارکنندگان و متولیان مربوطه انتظار و تقاضا دارم باحسن مدیریت ترتیبی را اتخاذ نمایند که اینهمه هزینه‌های گزاف و طاقت‌فرسا به غرفه‌داران تحمیل نشود. سال‌هاست که شاهدیم هرساله هزینه‌های نمایشگاهی افزایش می‌یابد ولی خدمات نمایشگاهی تغییر مثبتی نمی‌کند.

پیشنهاد شما برای ارتقای سطح کیفی و کمی نمایشگاه صنعت ساختمان برای رسیدن به استاندارد نمایشگاه‌های کشورهای منطقه و حتی جهان چیست و چه شاخص‌ها و برنامه‌هایی باید در فهرست برنامه‌های نمایشگاه قرار گیرد تا به افزایش کیفیت ساختمان و رقابت بیانجامد؟



گفتگوی اختصاصی با مهندس آرش فرخ مدیر عامل شرکت نما گستر دیبا حامی دوازدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان تهران

در مورد ارتقای سطح کیفی و کمی نمایشگاه صنعت ساختمان با هر نمایشگاه دیگری بستگی دارد که ازواژه و مفهوم کیفی و کمی چه انتظاری داشته باشیم. تصویری کنیم دوستان برگزار کننده اینگونه نمایشگاه‌های داخلی در ایران در نمایشگاه‌های کشورهای منطقه و فرمانطقه ای نیز حضور می‌یابند، می‌توانند از مشاهدات خود فهرست برداری نموده و با شاخص‌های نمایشگاه‌های داخلی کشورمان مقایسه نمایند.

فکر می‌کنید مشارکت شرکت نماگستر دیبا و اهتمام در پذیرش اسپانسر نمایشگاه‌های تخصصی چه کمکی به برگزار کنندگان نمایشگاه خواهد کرد تا بتوانند اهداف مشارکت کنندگان در نمایشگاه‌ها و همایش‌ها را محقق کنند؟

برنامه‌ریزی، مدیریت خوب، صرفه‌جویی و تلاش برای رسیدن به شاخص‌های مطلوب‌تر می‌تواند نسخه‌ی کلی برای بسیاری از دردها و کاستی‌ها باشد. شاید توقعات من با داشته‌ها و امکانات برگزار کنندگان نمایشگاه می‌تواند متفاوت باشد.

آقای مهندس فرخ شما از گروه مدیران جوان و در عین حال باتجربه هستید، برای افراد جوانی که علاقه به صنعت دارند بویژه حضور در بخش صنایع در و پنجره چه توصیه‌هایی دارید؟

سؤال کلی است و پاسخ آن سخت می‌باشد، نگران هستم که اگر کمی بی‌پرده صحبت کنم نزد برخی از گروه‌های جوان که مایل به ورود به این حوزه هستند خوش نیاید! یا اینکه برداشته‌های درستی نداشته باشند ولی عرض می‌کنم که برای شروع هر کاری علاوه بر علم و آگاهی از مشکلات بایستی از تجربه‌های نسبی و استعداد و امکانات مالی مناسب برخوردار باشند. خیلی‌ها دوست دارند زود کارفرما شوند که تا اینجای قضیه ایرادی ندارد، ولی عملاً با مشکلات و تعهدات و کم‌وکیف کار که درگیر می‌شوند تاب و توان پایداری در مقابل مشکلات سخت و متعدد را ندارند و چه بسیارند که با از دست دادن سرمایه و توان مالی خود از میدان کار زار بدر می‌شوند. خلاصه اینکه در همه طیف‌های صنعت کارسخت است. همین درو پنجره و سازه‌های سبک ساختمانی صدها پیچیدگی دارد. بنابراین بایستی مطالعه نمایند، بدون تجربه مفید کاری، بدون امکانات مالی و فقط به خاطر علاقه و انگیزه در تولید وارد صنعت درو پنجره بویژه صنایع آلومینیوم و فلزی شدن پشیمانی در پی خواهد داشت. به آمارهای ده ساله گذشته از آمده‌ها و رفته‌ها که مراجعه شود جواب کامل این پرسش دریافت خواهد شد.

در سال تولید ملی و حمایت از کار و سرمایه ایرانی برنامه‌های آینده شرکت شما چیست؟

بطور کلی بایستی یادآوری کنم که بدون نقشه راه حرکت نمی‌کنم. برای شرکت دیبا برنامه‌های سالانه و دوسالانه مدونی داریم که با قید احتیاط و بازنگری فصلی به مسایل خاص صنعت و اقتصاد و مدیریت برنامه‌های مصوب شرکت دیبا را پی‌گیری و احتمالاً اصلاح می‌کنم.

شرکت نماگستر دیبا با حضور فعال خود در نمایشگاه امسال چه اهدافی را دنبال می‌کند و چه خدماتی را برای ارائه تدارک دیده است؟

در شرکت پنجره دیبا در درجه اول به تکنولوژی روز این بخش صنعت اهمیت بسیار می‌دهیم، مشتری مداری، انجام به موقع تعهدات، ارتقای سطح کیفیت، جلب رضایت مشتری، نظارت کافی و مستمر بر کارگروه‌های نصب و خدمات پس از فروش برنامه پیوسته شرکت پنجره دیبا می‌باشد. حضور گسترده در نمایشگاه‌های داخلی و بازدید از نمایشگاه‌های تخصصی در خارج از کشور بمنظور کسب دانش فنی جدید نیز ادامه خواهد داشت. انتظار دارم حمایت از تولید ملی و از کار و سرمایه ایرانی بطور جدی سرلوحه دستور کار متولیان بخش صنعت و اقتصاد باشد. نه در امسال بلکه این خط فکری باید بعنوان دستور کار و نقشه راه برای توسعه صنعت و اقتصاد کشور و اشتغال‌زایی تداوم یابد.

به نظر شما جایگاه شیشه دوجداره در کنار پروفیل پنجره چیست و سهم آن را در ذخیره انرژی تا چه اندازه مهم می‌دانید؟

به نظر من لفظ پنجره دوجداره کمی ایراد دارد، چرا که عملاً چیزی به نام پنجره دوجداره وجود ندارد و آنچه وجود دارد پنجره‌های استاندارد هستند که در پروفیل آنها امکان نصب شیشه‌های دوجداره وجود دارد بنابراین لفظ پنجره دوجداره می‌بایست به پنجره با امکان نصب شیشه دوجداره تغییر پیدا کند و این از اشتباه‌های مصطلح در این رشته می‌باشد. نکته جالب اینجاست که کار عمده در ذخیره انرژی و جلوگیری از هدررفت آن را نیز همین شیشه دوجداره استاندارد انجام می‌دهد. برای کمک به روشن شدن موضوع کافی است شما یک ساختمان ۵ طبقه را در نظر بگیرید. حدود ۱۵ تا ۲۰ درصد از مساحت نمای این ساختمان را سطح پنجره‌ها تشکیل می‌دهند. از این میزان سطح پنجره‌ها حدود ۸۵ تا ۹۰ درصد (بسته به ضخامت پروفیل‌های پنجره) شیشه و مابقی سطح پروفیل‌های پنجره است. بنابراین سهم شیشه در مقاومت در برابر هدررفت انرژی بالاتر و مهمتر است. در عین حال پروفیل استاندارد (با واشرهای آب‌بندی و

هوایندی) نقش تکمیل‌کننده و کمک‌کننده دارد و به اندازه همان ۱۰ یا ۱۵ درصد مساحت پروفیل در سطح پنجره‌ها در جلوگیری از هدررفت انرژی تأثیرگذار است. با وجود این اهمیت پنجره‌ها و شیشه‌های دوجداره استاندارد در جلوگیری از هدررفت انرژی هم اکنون نیز بسیاری از ساختمان‌ها از پنجره‌های آهنی، چوبی و یا آلومینیومی سنتی که در کارگاه‌ها یا شرایط غیر استاندارد تولید و شیشه‌های دوجداره دستی ساز روی آنها نصب می‌شوند استفاده می‌کنند که اینجا محل پرداختن به این مقوله نمی‌باشد. مسلماً پروفیل‌های استاندارد آلومینیومی (ترمال بریک یا نرمال) و پروفیل‌های UPVC در کنار شیشه‌های دوجداره استاندارد کارخانه‌ای به خوبی می‌توانند نقش یک مکمل قابل اطمینان در جلوگیری از هدررفت انرژی را ایفا نمایند.

دیدگاه شما در رابطه با پروفیل‌های ترکیبی چیست؟

پروفیل‌های ترکیبی که تا حال در ایران قابل ارایه هستند به دو گونه می‌باشند، پروفیل‌های ترکیبی آلومینیوم و UPVC و پروفیل‌های ترکیبی آلومینیوم و چوب (آلو وود). در مورد پروفیل‌های ترکیبی آلومینیوم و UPVC ذکر این مورد ضروری است که این فن‌آوری حدود ۱۰ تا ۱۵ سال پیش ابتدا در اروپا و سپس در ترکیه مورد آزمایش و تولید قرار گرفت و با شکست روبرو شد. علت این شکست را نیز می‌توان در عواملی مانند تفاوت در ضریب انبساط و انقباض پروفیل آلومینیوم و پروفیل UPVC، اتصال پروفیل‌های پنجره فقط از سمت بخش آلومینیومی و نصب پراک‌آلات مخصوص UPVC بر روی اینگونه از پنجره‌ها آنهم در قسمت آلومینیومی! و ... می‌توان جستجو کرد.

نظر شما درباره آلو وود یعنی ترکیب پروفیل آلومینیوم با چوب چگونه است؟

در مورد آلو وود قضیه تا حدی متفاوت است زیرا که از لحاظ فنی بر روی آن بیشتر کار شده و خیلی از نواقصی که در پروفیل‌های ترکیبی آلومینیوم و UPVC وجود دارد برطرف گردیده است. در حال حاضر تنها پروفیل ترکیبی‌ای که به صورت جدی در اروپا و حتی آمریکا تولید و عرضه می‌گردد این مدل از پروفیل‌های ترکیبی است. البته شاید یکی از تنها ایرادات وارد به این سیستم بهای بالای آن باشد که این نیز می‌تواند با توجه به استفاده از چوب‌های خاص (اشباع شده) در کنار فلز گرانبهای آلومینیوم توجه پذیر باشد که امیدوارم با بومی شدن تکنولوژی تولید این مدل از پروفیل‌ها در ایران با بهای بسیار مناسب‌تری عرضه گردد.