



## گزارش ویژه از هم اندیشی خانواده بزرگ سیندژ

۱۵ آبان ماه ۱۳۹۱، مرکز بین المللی همایش‌های برج میلاد تهران، سالن سعدی و همایشی مهم و تاثیرگذار در خانواده بزرگ سیندژ. مدیران شرکت زرین بنا پارسیان یا همان «سیندژ، نماد آرامش» در یک اقدام خلاقانه و البته جسارت آمیز که نشان از اعتماد به نفس بالای مدیران داشته و دارد، نشست‌های برگزار کردند با عنوان هم اندیشی خانواده بزرگ سیندژ. نشست‌ها نه از جنس تعارفات و تمجید از همدیگر که همایشی کارشناسانه و نقادانه برای عبور از دشواری‌ها و موانع. چه اینکه به گفته مهندس خطیبی، مرد اول و استراتژیک سیندژی‌ها، عبور از دشواری‌ها و شرایط سخت باعث خواهد شد تا در شرایط عادی بهتر رقابت کرد و بیان مشکلات و تشریح دست اندازها با هدف یافتن راه است و تبدیل تهدیدها به فرصت‌ها. نشست‌ها که صادقانه و صمیمانه برگزار شد و انتقادات و کلاپه‌ها با لبخند و پاسخ کارشناسانه مدیران مواجه شد و اگر هم انتقادی وارد دانسته می‌شد، هیات مدیره شرکت سیندژ شفاف اعلام کردند که با جان دل انتقادات را می‌پذیرند و هرگز ادعایی بر بی نقص بودن تولیدات این شرکت و میرا بودن مدیران و کارشناسان سیندژ ندارند. ۱۵ آبان را باید آغاز دانست برای برداشتن گام‌های استوارتر و مطمئن‌تر سیندژی‌ها در جاده موفقیت چرا که به گفته مهندس تاجیک مدیرعامل شرکت زرین بنا پارسیان (سیندژ) پیشنهاد تشکیل کارگروه‌های تخصصی با هدف مشارکت دادن همه اعضای خانواده سیندژ به این دلیل مطرح می‌شود که مشاوره گرفتن و استفاده از توان و ظرفیت و تجربه همدیگر را نصب العین خویش قرار داده ایم باور داریم همه عضو یک خانواده ایم؛ خانواده بزرگ سیندژ. گزارش ویژه پنجره ایرانیان از نشست هم اندیشی خانواده بزرگ سیندژ را بخوانید:

بیاورند و به فعالیت ادامه دهند، با عادی شدن شرایط و رفع موانع و تهدیدها و چالش‌های به راحتی می‌توانند در جاده موفقیت گام بردارند و نباید از مشکلات ترسید و ناامید شد.

### ■ چالش‌های تولید را جدی بگیریم

او که صادقانه مشکلات ایجادشده بر سر راه تأمین مواد اولیه و نوسان نرخ ارز و البته تنگناهای موجود بر سر گشایش اعتبار اسنادی برای واردات را با نمایندگان شرکت سیندژ مطرح می‌کرد، با تشریح برخی تنگناهای موجود

### ■ سیندژی‌ها به خانواده خودتان خوش آمدید

مهندس خطیبی رییس هیات مدیره شرکت زرین بنا پارسیان (سیندژ) در ابتدای این مراسم صمیمی که با استقبال خوب نمایندگان این شرکت در سراسر کشور همراه بود، ضمن خوش آمدگویی به حاضران در این هم‌اندیشی اظهار داشت: شرایط کشور از حیث اقتصادی با تهدیدها و چالش‌های جدی مواجه است که باید تلاش کنیم این تهدیدها را به فرصت تبدیل کنیم هرچند فضای کسب و کار برای تولید طاقت فرسا شده است. او تأکید کرد: طبیعی است که شرکت‌ها و واحدهای تولیدی که بتوانند در این شرایط سخت دوام

## ■ خبری خوش برای سیندژی‌ها

عضو انجمن صنایع تولید پروفیل یو پی وی سی ایران با برشمردن ویژگی‌ها و ظرفیت‌های بالقوه و بالفعل در صنعت ساختمان تأکید کرد: با این همه در صنعت تولید پروفیل یو پی وی سی متناسب با رشد صنعت ساختمان سرمایه‌گذاری نشده است و ظرفیت تولید هم متناسب با نیاز بازار افزایش نیافته است. به گفته او، هر چند تأمین نقدینگی دشوارتر شده، تأمین مواد اولیه پرهزینه و با موانع زیادی مواجه شده، نوسان نرخ ارز بی‌ثباتی را تشدید کرده است اما نباید از فرصت‌ها و ظرفیت‌های ناشی از رونق بازار ساختمان چشم‌پوشی کرد. او با اشاره به اینکه حدود ۱/۲ میلیون واحد مسکن مهر مراحل نهایی ساخت را طی می‌کند که همه نیاز به پنجره دارند، به خبری مهم اشاره و تأکید کرد: پیام و حرف اصلی من به اعضای محترم خانواده بزرگ سیندژ این است که با همه سختی‌ها و تنگناها تا این لحظه توانسته‌ایم دوام بیاوریم و سه شیفت خط تولید را روشن نگه داریم و این روند را در ماه‌های آینده هم ادامه خواهیم داد و تصمیم داریم تا خطوط تولید را گسترش دهیم،

افزود: دشواری‌های تأمین مواد اولیه و گشایش اعتبار اسنادی در بانک‌ها از آذرماه سال قبل تشدید شد و به واقع سیستم خرید اعتباری بانک‌ها برای گشایش اعتبارات اسنادی حذف و به جای پرداخت ۳۰ درصد از اعتبارات گشایش شده به صورت نقد مقرر کردند که باید ۱۰۰ درصد وجه را به صورت نقد بپردازیم و ۳۰ درصد هم نزد بانک‌ها عامل سپرده‌گذاری شود تا برای واردات مواد اولیه بتوان برگ سبز گمرکی گرفت که بدیهی است همگی اذعان دارند تبدیل ۳۰ درصد به ۱۳۰ درصد حجم زیادی از نقدینگی را طلب می‌کرد و بسیاری از واحدهای اقتصادی را با دشواری‌های زیادی به واسطه کمبود نقدینگی مواجه ساخت. مهندس خطیب نتیجه این سیاست پولی و بانکی را افت میزان تولید، تعطیل شدن برخی واحدهای تولیدی و اخراج کارگران اعلام و تصریح کرد: از سوی دیگر تشدید تلاطم‌های ارزی از خرداد و تیرماه سال جاری باعث شد تا بانک مرکزی بخشنامه‌های گوناگون و حتی متناقضی را ابلاغ کند به گونه‌ای که از ۲۰ دی ماه سال گذشته تا ۵ مرداد امسال ۱۱ بخشنامه ارزی صادر شد، نرخ ارز مرجع اعلام شد، اختصاص ارز هم اولویت‌بندی شد و راه‌اندازی مرکز مبادلات ارزی هم تاکنون نتوانسته است ابهام‌های به زمین مانده را پاسخ دهد که تخصیص ارز و انتقال آن چگونه خواهد بود و این وضعیت باعث شد تا زنجیره تأمین کالا با دست‌انداختن‌های زیادی مواجه شود.

## ■ تولید با آخرین توان؛ تدبیر با نهایت دقت

عضو انجمن صنایع تولید پروفیل یو پی وی سی کشور در ادامه تشریح مشکلات پیش روی این صنعت مهم و تعیین کننده در کاهش مصرف انرژی در صنعت ساختمان به تنگناها و موانع پیش رو برای خرید مواد اولیه از مجتمع‌های پتروشیمی و افزایش قیمت اشاره و اظهار کرد: مواد اولیه حکم آرد را برای یک نانواپی ایفا می‌کند و وقتی آرد نباشد دیگر امکانات نانواپی کاربردی نخواهد داشت و تولیدکنندگان پروفیل یو پی وی سی حکم نانوا را دارند و مواد اولیه برای تولید هم حکم آرد را دارد و واقعیت این است که مجتمع‌های پتروشیمی به مثابه کارخانه‌های تولید آردی هستند که به راحتی مواد اولیه را در اختیار ما قرار نمی‌دهند. مهندس خطیب تأمین مواد اولیه از بورس کالاها را بسیار دشوار و پرهزینه دانست و با تأیید بالابودن قیمت مواد اولیه عرضه شده در بورس کالا نسبت به بازار تأکید کرد: با همه این دشواری‌ها و دست‌انداختن‌ها و موانع، شرکت سیندژ حتی یک ساعت هم تولید خود را تعطیل نکرده است و سه شیفت خط تولید کار می‌کند و به همه تعهدات خود عمل کرده‌ایم. این فعال اقتصادی موفق کشور خطاب به نمایندگان شرکت سیندژ گفت: با سال‌ها سابقه فعالیت سخت در شرایط مختلف اقتصادی به شما می‌گویم هر واحد تولیدی که بتواند با تدبیر، عقلانیت این شرایط را تحمل کند و از دشواری‌ها عبور کند، قطعا در آینده موفق خواهد بود اما آن دسته از واحدهای تولیدی که احساسی و بدون تدبیر عمل کنند قطعا ناچار به ترک بازار خواهند بود.

## ■ فرصت‌سازی کنید نه فرصت‌سوزی

رییس هیأت مدیره شرکت زرین بنا پارسیان (سیندژ)، در بخش دیگری از سخنان خود این بار به تشریح فرصت‌های پیش روی فعالان صنعت در و پنجره یو پی وی سی و نمایندگان این شرکت در سراسر کشور پرداخت و با اشاره به اینکه باید فرصت‌سازی کرد نه فرصت‌سوزی گفت: با توجه به شرایط ارزی و نوسان نرخ ارز عملا واردات پروفیل خارجی با کیفیت توجیه اقتصادی ندارد و از سوی دیگر در دولت نهم و دهم ساخت حدود ۱/۸ میلیون مسکن مهر در کشور شروع شده و افزون بر این روند ساخت و سازهای دیگر هم ادامه دارد، بنابراین بازار بالقوه‌ای در ایران برای فعالان صنایع مرتبط با ساختمان شکل گرفته است که باید در این زمینه تلاش‌های زیادی برای در اختیار گرفتن سهم بیشتری از بازار به خرج داد، هر چند نمی‌توان و نباید موانع و دشواری‌ها را دست‌کم گرفت.





طراحی قالبها را متنوع سازیم و ظرفیت تولید پروفیل با نام و نشان سیندژ را به حداکثر ظرفیت اسمی برسانیم. مهندس خطیبی افزایش دوبرابری ظرفیت تولید را تلاش سیندژ برای پاسخ دادن به نیاز مشتریان اعلام و اظهار کرد: همه تلاش خود را به کار بسته ایم تا با افزایش عرضه، تأخیر در تحویل کالا را به حداقل ممکن برسانیم.

### ■ تعهدات سنگین را با هماهنگی انجام دهید

رئیس هیات مدیره شرکت زرین بنا پارسیان (سیندژ) با اعلام اینکه هزینه تمام شده پروفیل یو پی وی سی در چهار سال اخیر، چهار برابر شده است، افزود: این میزان نوسان در قیمت برای ما هم تأسّفبار است اما با در نظر گرفتن شرایط اقتصادی کشور و افزایش هزینه تولید، افزایش قیمت کالاها و خدمات اجتناب ناپذیر است. او در ادامه این هم‌اندیشی صمیمانه اما جدی و کارشناسی به یک مسأله کلیدی اشاره و خطاب به نمایندگان سیندژ در کشور اظهار کرد: در این شرایط دشوار و پرنوسان که قیمت‌ها به واسطه افزایش هزینه تولید با نوسان مواجه است، از ایجاد تعهدات سنگین و بزرگ بدون هماهنگی با

دفتر مرکزی سیندژ خودداری کنید چرا که پذیرش تعهدات بزرگ بدون کار کارشناسی و هماهنگی لازم برای روشن ساخت شرایط همکاری یک تهدید مطلق محسوب می‌شود. مهندس خطیبی به حضار توصیه کرد: قبل از پذیرش تعهدات بزرگ و امضای قرارداد، حتماً امکان سنجی دقیق داشته باشید، میزان نقدینگی خود را برآورد کنید، نوسان‌های احتمالی قیمت‌ها را در قراردادها لحاظ کنید و حتماً با کارشناسان و مدیران سیندژ هماهنگی‌های لازم را انجام دهید. او افزود: تصمیم‌های احساسی اعتبار شما و سیندژ را با تهدید مواجه می‌سازد و به صرف کسب سود بیشتر و امضای قراردادی با گردش نقدینگی بزرگتر، به قراردادها یا مناقصه‌های وسوسه‌انگیز تن ندهید و تلاش کنید با هماهنگی لازم مطمئن‌تر و کارشناسی‌شده‌تر گام بردارید.

### ■ سیندژ همیشه پشتیبان سیندژی‌ها

او که در عین حال عضو انجمن فناوران صنعت ساختمان ایران و از انبوه‌سازان شناخته شده کشور است، تصریح کرد: تلاش سیندژ در شرایط کنونی پوشش هزینه‌هاست نه سودآوری و مصمم هستیم تا تلاطم را مدیریت کنیم تا نشان و اعتبار سیندژ چون همیشه سربلند باقی بماند. مهندس خطیبی در پایان باردیگر تأکید کرد: همکاران و سیندژی‌ها صادقانه اعلام می‌کنم با آخرین توان به افزایش دوبرابری ظرفیت تولید متعهد خواهیم بود و یقین بدانیم حتی اگر شرایط تولید در کشور بحرانی تر شود، سیندژ آخرین واحد تولیدی کشور در صنعت تولید پروفیل یو پی وی سی خواهد بود که با مشکل در تولید مواجه خواهد شد.

او افزود: از شما هم می‌خواهم به عنوان عضوی از خانواده بزرگ سیندژ هرگز شتاب‌زده و ناسنجیده تصمیم نگیرید و با درایت و عقلانیت تهدیدها را تدبیر کنید و بر منافع آنی خود سرپوش بگذارید و بدون هماهنگی با واحدهای پشتیبان سیندژ از امضای قراردادها بزرگ خودداری کنید تا بتوانیم برای همیشه با ثبات در شرایط اقتصادی کشور و بازگرداندن تعادل در تولید ملی بتوانیم به رقابت روی آوریم و در جاده موفقیت گام برداریم.

### ■ تشکیل کارگروه‌های تخصصی؛ نمادی از مشارکت

به گزارش خبرنگار پنجره ایرانیان از این مراسم، مهندس تاجیک مدیرعامل شرکت زرین بنا پارسیان (سیندژ) با خیر مقدم به اعضای بزرگ خانواده سیندژ پیشنهاد داد تا برای رسیدن به اجماع نظر درباره مشکلات و رفع آنها کارگروه‌های تخصصی با حضور و مشارکت اعضای دیگر تشکیل شود. او با تبیین اهداف و برنامه‌های آینده سیندژ با اشاره به اظهارات دکتر خطیبی مبنی بر فرصت‌ها و دشواری‌های پیش رو تأکید کرد: واقعیت مسأله این است که هدف از این نشست، نهادینه کردن فرهنگ مشارکت‌پذیری، انتقادپذیری در راستای رفع موانع و چالش‌ها براساس خرد جمعی است. مدیرعامل شرکت زرین بنا پارسیان (سیندژ) با اشاره به نوسان شدید نرخ ارز و دیگر مشکلات موجود بر سر راه فضای کسب و کار در کشور افزود: بدیهی است سیندژ تمام تلاش خود را به کار گرفته است تا نه تنها افت تولید و کیفیت در محصولات رخ ندهد، بلکه با افزایش ظرفیت تولید و بالابردن استانداردهای کیفی مصمم است تا همواره در کنار نمایندگان خویش و مصرف‌کنندگان نهایی باقی بماند. مهندس تاجیک تصریح کرد در شرایط فعلی هدف کسب سود حداکثری در بازار نیست بلکه بسیاری از شرکت‌ها و واحدهای تولیدی برای بقا تلاش می‌کنند و ما در شرکت سیندژ به بقای با کیفیت برتر و خدمات بیشتر می‌اندیشیم. او تشکیل کارگروه‌های تخصصی را با هدف مشارکت دادن نظرات و پیشنهادهای همه در تصمیم‌سازی‌ها و تصمیم‌گیری‌ها دانست و تأکید کرد: یکی از کارگروه‌ها به موضوع تأمین و لجستیک مواد اولیه اختصاص دارد تا بتوانیم بهترین و کم هزینه‌ترین راه ممکن برای دسترسی آسان به مواد اولیه را با مشارکت همه پیدا کنیم و از توانمندی‌های همدیگر بهره‌مند شویم. مدیرعامل شرکت سیندژ کارگروه دیگر را کارگروه آموزش فنی و مهندسی عنوان کرد و گفت: واقعیت این است که بسیاری از همکاران و





مدیران شرکت سیندژ هم در ادامه با ارزیابی کارشناسی و هم اندیشی دشواری‌ها و دست اندازها با دیگر اعضای خانواده بزرگ سیندژ تأکید کردند: سیندژ نمایندگان خود در سراسر کشور را سرمایه اصلی خود می‌داند و هرگز حاضر نخواهد شد که کیفیت و محصولات خود را تضعیف کند و تلاش خواهد شد با برنامه‌ریزی دقیق و رصد مسایل گفته شده در کارگروه‌های تخصصی به مطالبات و پیشنهادهای مطرح شده پاسخی شایسته دهد.

به گفته مدیران شرکت سیندژ، انتقادپذیری راز اصلی پیشرفت و موفقیت سیندژ بوده و خواهد بود و نشست‌های کارشناسی و هم اندیشی‌ها ادامه خواهد یافت چرا که ما همواره خود را در کنار نمایندگان می‌دانیم و دغدغه و مشکلات فنی و اجرایی آنها را مشکلات خود قلمداد می‌کنیم اما تأکید داریم که سیندژ، نماد آرامش باقی بماند و همه سختی‌ها را به جان می‌خریم تا اعضای خانواده با کمترین چالش به فعالیت خویش ادامه دهند.

### ■ نمایندگان سیندژ به خبرنگار پنجره ایرانیان چه گفتند؟

سیندژ را به دلیل کیفیت و خدمات برتر انتخاب کرده ایم خبرنگار ما در حاشیه نشست هم اندیشی خانواده بزرگ سیندژ، به سراغ برخی از نمایندگان این شرکت موفق و آینده‌دار رفت و از آنها پرسید برگزاری این هم‌اندیشی‌ها و نشست‌های کارشناسی تا چه میزان ضرورت داشته است و توانسته است فرصت نقد کارشناسی و طرح مشکلات را به صورت مستقیم و رودر فراهم سازد. مهندس انوش عبیدی مدیرعامل واحد تولیدی عبیدی از نمایندگان با سابقه و شناخته شده و صنعتگر در تولید در و پنجره به خبرنگار ما گفت: واقعیت این است که تولید در و پنجره یوپی‌وی‌سی، یک صنعت جدید و نوپا در ایران محسوب می‌شود، بنابراین فکر می‌کنم برگزاری این هم‌اندیشی دست کم به ما کمک خواهد کرد تا در نتیجه انتقال تجربیات خویش بتوانیم ضعف‌های احتمالی را شناسایی و برای آن راهکاری پیدا کنیم. او افزود: در واقع آن دسته از تولیدکنندگان در و پنجره که بدون اطلاعات وارد این صنعت شده‌اند یا با اطلاعات ناقص مشغول به کار شده‌اند، بتوانند با دیگری که تجربه بیشتر دارد، صحبت کنند و مشاوره بگیرند اما من فکر می‌کنم باید مدیران شرکت سیندژ تشکیل کارگروه‌های آموزشی را جدی بگیرند و مهمتر از آن مسئله سرکشی کردن از واحدهای تولیدی است. او با تشبیه کیفیت پروفیل و سازندگان در و پنجره به پارچه و خیاط می‌گوید: من پیش از این با پروفیل‌های خارجی در و پنجره را تولید می‌کردند و جالب بود که نمایندگان شرکت‌های خارجی به صورت زمان‌بندی شده به واحد تولیدی ام سرکشی می‌کردند تا ببینند چگونه از پروفیل تولیدی‌شان استفاده نمی‌شود و نقاط ضعف را شناسایی و خطاهای احتمالی در فرایند ساخت را یادآوری می‌کردند و من از مدیریت شرکت سیندژ می‌خواهم نظارت بر واحدهای تولیدی را پیش

نمایندگان سیندژ پیش از این درخواست تقویت آموزش و نظارت‌های فنی را مطرح کرده بودند، به همین دلیل برای رصد کردن نیازهای آموزشی و فنی واحدهای تولیدی و مونتاژکاران، پیشنهاد کارگروه ویژه‌ای را مطرح کرده‌ایم و می‌توانیم با انتقال تجربیات بین همدیگر و برنامه‌ریزی مستمر و دقیق و برگزاری دوره‌های آموزشی به تقویت توان یکدیگر کمک کنیم. مهندس تاجیک کارگروه سوم پیشنهادی سیندژ را کارگروه تبلیغات، بازاریابی و فروش عنوان و اظهار کرد: اگر بتوانیم نیازهای تبلیغاتی و بازاریابی را به خوبی شناسایی و با مشارکت نظرات همدیگر راه بهتر برای مشتریان بالقوه سیندژ پیدا کنیم، بدیهی است که بار هزینه‌های تک تک اعضا در زمینه بازاریابی و فروش کاهش خواهد یافت. او افزود: پیشنهاد می‌کنیم تا اعضای علاقه‌مند و فعال با عضویت در این کارگروه‌ها به تقویت توانمندی‌های همدیگر و هم‌افزایی استعدادها و ظرفیت‌های همدیگر کمک کنند.

مدیرعامل شرکت سیندژ در ادامه با تأکید بر اینکه پیشنهاد می‌کنم نشست هم‌اندیشی به هم‌اندیشی تبدیل نشود نه اینکه یکی سخن بگوید و دیگران شنونده باشند، مدیران و کارشناسان این شرکت مصمم هستند تا انتقادات و سوال‌ها و ابهام‌ها را صادقانه بشنوند و بدیهی است که نقدپذیری سیندژ خود عامل پیشرفت و امتیاز مهم برای رقابت است، بنابراین اکنون تربیون در اختیار شما عزیزان قرار می‌گیرد تا نظرات، انتقادات و پیشنهادهای مطرح‌شده را

به گزارش خبرنگار ما در ادامه این هم‌اندیشی ۴ ساعته نمایندگان سیندژ به ارزیابی فرصت‌ها و تهدیدهای موجود پرداختند و مشکلات و انتظارات خود را با مدیران سیندژ در میان گذاشتند، نکته جالب اینکه بر خلاف انتظار اولیه مبنی بر اینکه احتمالاً بیشترین سوال‌ها و ابهام‌ها معطوف به نوسان قیمت محصولات سیندژ خواهد بود، تنها در موارد معدودی برخی از حاضران در این نشست خواستار نوسان‌گیری در قیمت محصولات و عدم تغییر فهرست قیمت‌ها شدند.

عمده مسایل مطرح شده در این نشست به ضرورت جدی گرفتن آموزش‌های فنی و تخصصی، نظارت بیشتر بر فعالیت واحدهای تولیدی در و پنجره، هم‌گرایی و هم‌افزایی توانمندی‌های اعضای خانواده بزرگ سیندژ، کاهش بوروکراسی داخلی در پاسخ دادن به مطالبات و انتقادات، تفکیک مسوولیت نظارت از اجرا در مواقع طرح برخی انتقادات کارشناسی، تنوع بخشیدن بیش از پیش به محصولات و حتی بومی سازی مقاطع پروفیل متناسب با سبک زندگی ایرانیان، برگزاری تورهای آموزشی و دوره‌ای، بازدید از کارخانه سیندژ و آشنا کردن نمایندگان با خطوط تولید و فرایند آن، تقویت روحیه همگرایی و تعاون برای رفع مشکلات نقدینگی اعضا، ضرورت برنامه ریزی برای بهبود فرایند تأمین مواد اولیه، بهبود روزافزون مراحل تحویل کالا و ... از عمده مسایلی بود که در نشست هم‌اندیشی شرکت سیندژ مطرح شد.



از پیش جدی بگیرد و حساسیت‌های فنی را ارتقا دهند. او تأکید کرد: باید این فرهنگ جا بیافتد که تولیدکننده پروفیل یو پی وی سی بتواند فرایند تولید در و پنجره را کنترل کند تا اگر نماینده‌ای از خانواده سیندژ کیفیت را رعایت نکرد، سهمیه‌اش را قطع کنند، اگر اطلاعات کافی ندارد به او اطلاعات بدهند، اگر از نظر فنی ضعیف است، آموزش‌های لازم داده شود تا پنجره با استانداردهای بالا با پروفیل سیندژ به دست مصرف کننده برسد.

مهندس ابراهیم طوقیان، مدیرعامل شرکت پارس آمود سپاهان خود را از اولین مشتریان محصولات سیندژ معرفی می‌کند و می‌گوید: برگزاری این همایش‌ها و هم‌اندیشی‌ها بسیار خوب است به شرطی که مشکلات دیده شود و رفع مشکل شود. او تأکید کرد که به هر حال پروفیل سیندژ، پروفیل خوب با کیفیت برتر و خدمات مطلوب محسوب می‌شود و برخی اشکالات مطرح شده در این هم‌اندیشی هم طبیعی است و هیچ محصول تولیدی نیست که بی‌نقص باشد اما همین که شرکتی بیاید و نشست برگزار کند تا انتقادها و پیشنهادهای صریح و مستقیم مطرح شود، نشان از بلوغ و تعالی سازمانی سیندژ دارد. او افزود: با شناختی که از مدیریت و کارشناسان سیندژ دارم، مطمئن هستم برخی مسایل مطرح شده در قالب کارگروه‌های تخصصی ریشه‌یابی و رفع خواهد شد و ما فقط باید فکر خود را معطوف به تولید در و پنجره با استانداردهای فنی لازم با محصولات و پروفیل شناخته شده سیندژ کنیم. مهندس جوادی مدیرعامل گروه صنایع یو پی وی سی جوادی که در اردبیل فعالیت دارد، می‌گوید با آغاز به فعالیت رسمی شرکت سیندژ استفاده از پروفیل‌های خارجی را کنار گذاشتیم چرا که انصافاً پروفیل سیندژ از کیفیت بالایی برخوردار بوده بیشتر به خاطر همین کیفیت اش آن را انتخاب کردیم. او با اشاره به مشکلات ارائه خدمات فنی و پشتیبانی سیندژ در روزهای اول راه‌اندازی تأکید کرد: همان روزها هم این مشکلات نتوانست مشکل ساز شود و حالا می‌بینیم که با تلاش چشمگیر مدیران سیندژ مشکلات داخلی و طبیعی اولیه برطرف شده و الان در این نشست تلاش برای افزایش سطح مطالبات و نقد کارشناسی برخی نیازهای فنی و آموزشی است که امیدواریم در نشست‌های آینده شاهد محقق شدن انتظارات مطرح شده از یک سو و رفع برخی چالش‌ها و مشکلات باشیم. او تأکید می‌کند که پروفیل سیندژ در استان اردبیل به عنوان یکی از سردترین استان‌های ایران در برابر تغییرات آب و هوایی و افت محسوس دما حتی زیر صفر درجه هیچ مشکلی از نظر کیفیت، مقاومت و رنگ و سایر الزامات فنی نداشته است. مهندس دستمالچی مدیرعامل پنجره عایق کویر یزد هم همین کیفیت را در ارتباط با پروفیل‌های یو پی وی سی سیندژ در شرایط آب و هوایی گرم و خشک استان یزد را تأیید کرد و گفت: ما حدود چهار سال از پروفیل‌های آلمانی استفاده می‌کردیم اما بعد از نوسان‌های نرخ ارز و مشکلات ناشی از آن اقدام به استفاده از پروفیل تولید داخل کردیم و از همان ابتدا با پروفیل سیندژ شروع کردیم که پس از دو سال و نیم می‌توان شهادت بدهیم که مشکلی از حیث کیفی و استاندارد نداشته‌ایم. او با اشاره به نبود نهاد صنفی در بین فعالان در و پنجره یو پی وی سی امیدوار است با تداوم برگزاری نشست هم‌اندیشی سیندژ و جدی گرفتن برخی پیشنهادهای و انتظارات مطرح شده بتوان در آینده شاهد موفقیت روز افزون خانواده بزرگ سیندژ بود.

