



مهندس کیانوش مهاجرانی، مدیرعامل شرکت نوسازه آرا

وین تک در کیفیت و خدمات نظیر ندارد

کشورهایی چون روسیه، اکراین، آلمان، آذربایجان، هند و ایران اقدام به تولید پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی و صادرات آن به بسیاری از کشورهای جهان می‌کند که همین مساله نشان از اعتبار و برخورداری از استانداردهای بالای جهانی است. دوم اینکه در صنعت در و پنجره دوجداره یوپی‌وی‌سی، از وین تک به عنوان یک برند جهانی خوشنام و معتبر یاد می‌شود و سوم اینکه سیستم خدمات فروش و پس از فروش وین تک بسیار قوی و پاسخگو بوده و هست. ما با شناخت کافی به سراغ وین تک رفتیم و انصافاً هم نه فقط در زمینه تحویل به موقع سفارشات و پشتیبانی از مشتریان که از لحاظ آموزش و سیستم‌های نرم‌افزاری حمایت‌های کم‌نظیری به شرکت نوسازه آرا ارائه کردند و در سیاست حمایت از مشتریان وین تک آزادی عمل و حق انتخاب حرف اول را می‌زند و رویکرد اصلی رضایت حداکثری مشتریان است و ما هم از خدمات و کیفیت ارائه شده توسط وین تک بسیار راضی هستیم و لازم است در اینجا از مدیریت گروه صنعتی وین تک جناب آقای مهندس خداپرست و نیز مدیریت بازرگانی آقای مهندس زرگر نهایت قدردانی را داشته باشیم.

■ از حیث کیفیت بدیهی است که پروفیل‌های وین تک زیانزد همه است اما از حیث تنوع مقاطع پروفیل وین تک شما چه نظری دارید؟
حتماً می‌دانید که وین تک به دلیل سابقه و تجربه جهانی که در اختیار دارد، حتماً و قطعاً با مطالعات و تحقیقات کافی وارد بازارهای مختلف می‌شود و در خصوص بازار ایران هرچند ابتدا با پروفیل‌های وارداتی از ترکیه کار خود را شروع کرد، اما سرمایه‌گذاری و راه‌اندازی کارخانه تمام مجهز در تبریز نشان داد که مدیران

■ از چه سالی وارد صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی شدید و چرا این صنعت را برای فعالیت انتخاب کردید؟

پیش از تاسیس شرکت نوسازه آرا در سال ۱۳۸۵، مطالعات وسیعی را در زمینه جایگاه در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی در صنعت ساختمان آغاز کردم و به دلیل نقش و اثر تعیین‌کننده این محصولات بر بهینه‌سازی مصرف انرژی و کاهش آلاینده‌های هوا و صدا در ساختمان مصمم شدم که وارد عرصه ساخت در و پنجره یوپی‌وی‌سی شوم. از همان ابتدا فعالیت خود را ابتدا در شهرهای تهران، تبریز و زنجان با پروفیل‌های وارداتی شرکت معتبر وین تک ترکیه شروع کردیم، چرا که پروفیل‌های وین تک تمام استانداردهای جهانی را در اختیار دارد و سهم بالایی از بازار را به خود اختصاص داده و انصافاً هم از مشتریان خود در ایران هم به نحو احسن حمایت کردند و همین انگیزه‌ای شد که نه تنها ما که بسیاری دیگر از شرکت‌های سازنده در و پنجره یوپی‌وی‌سی، وین تک را گزینه نخست خود بدانند و حالا با احداث کارخانه‌ای در شهر تبریز و تولید و عرضه انواع مقاطع پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی با نشان جهانی وین تک، از حیث کیفیت و خدمات پس از فروش و حمایت از نمایندگان دیگر هیچ نگرانی و دغدغه‌ای نداریم.

■ اشاره کردید که از همان ابتدای فعالیت پروفیل‌های وارداتی با نشان وین تک را انتخاب کردید و با راه‌اندازی کارخانه تولید پروفیل‌های وین تک در ایران همچنان انتخاب برتر شماست؟ مشخصاً چه عواملی باعث شد تا وین تک را گزینه نخست و برتر انتخاب کنید؟
نخست اینکه شرکت وین تک یک شرکت بین‌المللی است و علاوه بر ترکیه در

نحوه پرداخت چگونه است؟

■ شما به عنوان یکی از فعالان شناخته شده صنعت ساخت در و پنجره یوپی‌وی‌سی که تنها از پروفیل وین‌تک استفاده می‌کنید، چه انتظاری از مدیریت گروه صنعتی وین‌تک دارید؟

صادقانه بگویم که مدیریت گروه صنعتی وین‌تک تا کنون به خوبی انتظارات مورد درخواست ما را برآورده ساخته است اما به نظر می‌رسد باید سطح انتظارات از تولیدکننده پروفیل را متناسب با مشکلاتی که در بخش تولید صنعتی به ویژه صنعت تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی وجود دارد، تعیین کند، شاید انتظار همه فعالان عرصه ساخت و مونتاژ در و پنجره یوپی‌وی‌سی این بوده و هست که مدیران شرکت‌های عرضه کننده پروفیل شرایط مالی بهتری را در نظر بگیرند، چرا که سازندگان در و پنجره در این دو سال اخیر به دلیل نوسانات نرخ ارز و افزایش هزینه تولید بسیار ضربه دیده‌اند. ما انتظاری از مجموعه وینتک نداریم چرا که حمایت‌های این گروه صنعتی از شرکت‌ها و واحدهای تولیدی طرف همکار بسیار خوب بوده است، اما از ارگان‌های دولتی انتظار داریم که از تولیدکننده حمایت کنند و نگذارند تا انگیزه کسانی که در صنعت تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی زحمت طاقت فرسا کشیده‌اند، کاهش یابد.



وین‌تک برای حضور موثر و دائمی در بازار ایران برنامه‌ریزی کرده‌اند و بدیهی است که این حضور جاودانه و همیشگی بدون حمایت‌های عملی و واقعی از مشتریان وین‌تک در ایران میسر نخواهد شد. محصولات عرضه شده تولیدی در ایران هم نشان داد که کیفیت حرف اول را می‌زند و قرار نیست یک مجموعه صنعتی با پشتوانه جهانی از طریق آزمون و خطا وارد بازار ایران شود. بی‌تردید یکی از مهمترین انگیزه همکاری با وین‌تک به خدمات کم‌نظیر و پاسخگو بودن مدیران وین‌تک در ایران از همان آغاز فعالیت تا کنون و تلاش آنها برای ارتقای رضایت مشتریان است. البته قیمت پروفیل‌های وین‌تک تولید شده در ایران یک قیمت معقول و منطقی و نه ارزان است. از حیث تنوع مقاطع پروفیل هم باید تاکید کنم که کمتر شرکت ایرانی است که تنوع محصول و مقاطع پروفیل‌های وین‌تک را داشته باشد و در صورتی که سفارشات ویژه‌ای هم وجود داشته باشد، به راحتی از طریق دفتر مرکزی وین‌تک به این سفارشات پاسخ داده می‌شود. بنابراین تنوع محصول و مقاطع مختلف یک مزیت بسیار مهم وین‌تک محسوب می‌شود و در زمینه پروفیل‌های لمینت، هم همیشه پروفیل‌های رنگی در مقاطع مختلف در دسترس هست و این اطمینان خاطر برای مشتریان وین‌تک همواره اثبات شده است که نیازی به دیو کردن پروفیل ندارند و هر زمان که اراده کنند، پروفیل‌های مورد سفارش برای آنها ارسال می‌شود.

■ شما در مقام یک سازنده در و پنجره یوپی‌وی‌سی که از پروفیل‌های متنوع و شناخته شده وین‌تک استفاده می‌کنید، مقاومت پروفیل‌های استفاده شده وین‌تک در برابر شرایط آب و هوایی متنوع ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

ببیند! نخستین منطقه در ایران که از پروفیل‌های وین‌تک استفاده شده است در استان‌های سردسیر به ویژه شهرهای مختلف آذربایجان شرقی و غربی بوده و پیش از آنهم از این در ساخت در و پنجره‌های به کار رفته در کشورهایمانند روسیه و اوکراین که سردسیر می‌باشند هم استفاده شده است و در مناطق گرمسیری ایران هم تجربه نشان داده که هیچ مشکلی در زمینه مقاومت در برابر شرایط آب و هوایی ایران و دیگر کشورها برای پروفیل‌های وین‌تک به وجود نیامده است، به طور مثال در خصوص مناطق گرمسیری که هم رطوبت بالا باشد و هم تابش شدید نور آفتاب و گرمای زیاد را شاهد هستیم، می‌توانم به پروژه‌های بزرگ در منطقه آزاد کیش یعنی شهرک ویلایی دامون کیش اشاره کنم.

■ بزرگترین مشکلی که تولیدکننده‌های در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران با آن مواجهه هستند، از نظر شما چیست؟

واقعیت این است که در این چندسال بسیاری بدون اینکه شناخت کافی و تخصص لازم را در اختیار داشته باشند، تنها به دلیل اینکه احساس کردند، یک بازار جذاب و سودآور است، وارد عرصه تولید و مونتاژ در و پنجره یوپی‌وی‌سی شده‌اند و متناسفانه رقابت بر سر کیفیت به اولویت آخر برخی از واحدها و کارگاه‌های فعال در این صنعت تبدیل شده است. اما باید تاکید کنم که تولید و مونتاژ در و پنجره یوپی‌وی‌سی پیچیده است و برای محاسبه قیمت تمام شده محاسبات باید دقیق باشد، در غیر این صورت قیمت نهایی محصول با آنچه در ابتدای کار تصور می‌شود، بسیار متفاوت خواهد بود که فعالان این صنعت را که محاسبات دقیق نداشته باشند، با مشکلات و زیان‌های پنهان مواجه می‌سازد. رشد عددی کارگاه‌های در و پنجره یوپی‌وی‌سی فاقد مهارت، آموزش و تخصص لازم تنها باعث مزاحمت در عرصه رقابت شده و افزون بر خطر ورشکستگی بسیاری از این واحدهای دارای نقص و خطا به اعتبار این صنعت ضربه می‌زنند.

■ شرکت‌های که می‌خواهند پروفیل‌های خوب انتخاب کنند باید چه معیارهای را مدنظر قرار دهند؟

در گام نخست باید به قدمت و سابقه و تجربه تولیدکنندگان پروفیل و جایگاه آنها در جهان و ایران توجه داشته باشند و ببینند در بازار ایران چه جایگاهی دارند؟ دوم اینکه از برخی پروژه‌ها که از پروفیل‌های انتخاب شده، استفاده شده است، به صورت حضوری بازدید داشته باشند و ببینند کیفیت آنها چگونه است. سوم و مهمترین فاکتور این است که از شرکت تولیدکننده پروفیل، بازدید کنند و با ظرفیتهای آن از نزدیک آشنا شوند و آگاهی کسب کنند که شرایط مالی و