

در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر عامل وین ست مطرح شد:

کیفیت و صداقت؛ عامل موفقیت وین ست

اشاره

گروه خبری نشریه پنجره ایرانیان که در بهار امسال برای پوشش خبری پنجمین دوره از نمایشگاه صنعت ساختمان گیلان در شهر رشت به سر می‌برد، فرصتی به دست آورد تا از غرفه شرکت دایا صنعت ارجمند، با نام تجاری وین ست، بازدیدی داشته باشد و با مدیر عامل توانای این شرکت گفتگویی انجام دهد. وین ست که یکی از نمایندگان ویستابست در خطه گیلان به شمار می‌آید، با پافشاری بر صداقت و کیفیت توانسته است نامی نیک از خود بر جای بگذارد. در گفتگوی خود با آقای محمد یوسفی، مدیر عامل وین ست، از ایشان درباره پیشینه شرکت و فعالیت‌های متنوع آن پرسیدیم. در ادامه با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

■ درباره پیشینه و وضعیت فعلی وین ست توضیح دهید؟

فعالیت ما در زمینه تولید در و پنجره به سال‌ها قبل برمی‌گردد. ما ابتدا با اجاره یک سوله در زمینی به مساحت دو هزار متر مربع کار خود را آغاز کردیم. همچنین از حدود چهار سال پیش نمایندگی رسمی ویستابست را اخذ کرده‌ایم. محصولات ما با برند وین ست به مشتریان عرضه می‌گردد. شرکت در ابتدا با پنج پرسنل فعالیت‌های خود را شروع کرد و در حال حاضر ۲۵ نیروی فعال دارد. هم‌اکنون با توجه به گسترش فعالیت‌های شرکت، در حال ساخت سوله‌ای به مساحت ۱۰۰۰ متر به همراه ساختمان اداری به مساحت ۵۰۰ متر مربع هستیم.

یکی از نقاط قوت شرکت دایا صنعت ارجمند، تیم فروش آن می‌باشد که از افرادی با تجربه و آموزش دیده تشکیل شده است. به همین ترتیب بخش فنی شرکت نیز متشکل از کارشناسانی خیره است. با توجه به وسواسی که مدیران و همچنین پرسنل شرکت به خرج می‌دهند، به شهادت مدیران فنی ویستابست، وین ست به لحاظ کیفیت محصولات تولیدی خود دوسال پی در پی جزو بهترین تولیدکنندگان در و پنجره در بین نمایندگان ویستابست بوده است.

■ در بحث آموزش چه فعالیت‌هایی داشته‌اید؟

شرکت در زمینه آموزش پرسنل خود از حساسیت بالایی برخوردار است؛ بنابراین ما برای کارکنان خود به‌صورت مداوم برنامه‌های آموزشی ترتیب می‌دهیم و تلاش می‌کنیم آنها را کاملاً به‌روز و آشنا به جدیدترین شیوه‌های تولید نگه داریم. فعالیت‌های ما طبق دستورالعمل‌های شرکت ویستا بست

انجام می‌شود. همچنین ویستابست بر کلیه پروژه‌های در دست اجرای ما نظارت دقیق دارد. لازم به ذکر است که همه پروژه‌های ما از بیمه‌نامه ویستابست برخوردار هستند. همان‌طور که می‌دانید، بازرسان ویستابست در محل پروژه‌ها حاضر می‌شوند و در صورت مشاهده کوچکترین خطایی، بیمه‌نامه برای آن پروژه صادر نمی‌شود. با این حال تاکنون وین ست پروژه‌ای نداشته است که ویستابست بیمه‌نامه‌ای برای آن صادر نکند و این امر نشان‌دهنده رضایت کامل ویستابست از کیفیت تولید و همچنین نصب وین ست است.

■ آیا فعالیت وین ست فقط به بازار استان گیلان منحصر می‌شود؟

خیر، وین ست در همه جای ایران حتی تهران نیز فعالیت می‌کند.

■ در مورد خدمات پس از فروش وین ست توضیح دهید.

مطلب مهمی که بعضی از شرکت‌ها به آن چندان توجهی نمی‌کنند، خدمات پس از فروش است. زیرا خدمات پس از فروش مهمترین عامل جلب رضایت مشتریان می‌باشد. همچنین اهمیت دادن به این عامل، به ارتقای کیفیت محصولات نیز کمک می‌کند. البته همان‌طور که می‌دانید شرکت ویستابست همواره به صورت سرزده و بدون اطلاع قبلی از شرکت‌های تحت پوشش خود بازدید به عمل می‌آورد. این سیاست ویستابست سبب شده است که کلیه نمایندگان این شرکت به کیفیت بها بدهند. با توجه به این که مدیریت وین ست، بیش از هر مسئله دیگری به کیفیت تولیدات خود اهمیت می‌دهد، از همه این موارد که باعث ارتقای

کیفیت تولید می‌شود استقبال می‌کند.

■ آیا وین ست برای افزایش آگاهی‌های مصرف‌کنندگان نهایی اقدامی صورت داده است؟

بله. شرکت ما در حال آماده‌سازی یک بسته اطلاعاتی است که در اختیار مصرف‌کنندگان قرار خواهد گرفت. این بسته در بالا بردن اطلاعات این عزیزان در خصوص نکات فنی پنجره‌ها کمک شایانی خواهد کرد. همچنین با استفاده از این اطلاعات مصرف‌کنندگان با دید بازتری اقدام به سفارش محصول می‌کنند و از ویژگی‌های یک پنجره مرغوب و باکیفیت مطلع می‌گردند.

ما با این کار قصد داریم با بالا بردن آگاهی‌های عمومی از اعتبار صنعت پوپی، وی، سی در منطقه خود دفاع کنیم. چون به عقیده ما، در فضایی که اکثر مصرف‌کنندگان ناآگاه باشند، افراد سودجو می‌توانند با سوءاستفاده از این وضعیت با عرضه محصولات بی‌کیفیت به بازار، این صنعت را بی‌اعتبار سازند.

■ به نظر شما یک پروفیل باکیفیت از چه خصوصاتی برخوردار است؟

مهمترین عامل، مواد اولیه‌ای است که در تولید پروفیل استفاده می‌شود. مسلماً مواد اولیه باکیفیت توان تولید محصولی مرغوب را دارند. همچنین باید به این نکته نیز توجه داشت که برخی پروفیل‌سازان برای کاهش قیمت محصولات خود از وزن آن می‌کاهند که این امر به کیفیت و دوام این تولیدات محصول لطمه می‌زند. من با توجه به اینکه سال‌هاست با پروفیل ویستابست کار می‌کنم، باجرات می‌توانم بگویم این پروفیل از تمام استانداردهای یک پروفیل مرغوب برخوردار است.



■ آیا پنجره‌های یو.پی.وی.سی که در اقلیم‌های آب و هوایی مختلف مورد استفاده قرار می‌گیرند، تفاوتی با هم دارند یا نه؟

بله. شرایط آب و هوایی مختلف پروفیل‌های مختص خود را می‌طلبند. در این سال‌ها شاهد مشکلاتی مانند زرد شدن و غیره در برخی پنجره‌ها بودیم که یکی از دلایل آن به نامناسب بودن پروفیل مورد استفاده برای آب و هوای خاص آن منطقه بازمی‌گردد.

■ آیا نوع ماشین‌آلات مونتاژ در و پنجره بر کیفیت محصولات تولیدی تأثیری دارد؟

بله. ماشین‌آلات نقش بسزایی در بهبود کیفیت تولید در و پنجره و هم در افزایش تولید دارد. یکی از ضعف‌های عمده این صنعت، این است که یک سری دستگاه ارزان اما بی‌کیفیت وارد صنعت شده که بیشترین ضربه را به کیفیت محصولات تولیدی وارد کرده است.

■ به نظر شما چرا برخی محصولات بی‌کیفیت تولید می‌کنند؟

متأسفانه برخی افراد فقط به دنبال سود خود هستند و به مسئله دیگری فکر نمی‌کنند. نکته دوم آنکه، به دلیل رقابت ناسالم و مخربی که میان شرکت‌ها برای ارزان فروشی در گرفته است، برخی تولیدکنندگان برای بقا در چنین رقابتی از کیفیت تولیدات خود می‌کاهدند تا قیمت‌ها را کاهش دهند.

برای مثال برخی پروفیل سازان از وزن پروفیل تولیدی خود می‌کاهدند تا محصول ارزان‌تری را عرضه کنند. یا برخی مونتاژکاران از گالوانیزه استفاده نمی‌کنند یا گالوانیزه ضعیف را مورد استفاده قرار می‌دهند، که روشن است چنین پنجره‌هایی هرگز عمر مفیدی نخواهند داشت.

حتی برخی از تولیدکنندگان از تعداد پیچ‌های مورد استفاده خود می‌کاهدند. طبق استانداردها فاصله میان پیچ‌های گالوانیزه باید حداکثر ۴۰ سانتی‌متر باشد، اما در برخی موارد مشاهده شده است که پنجره‌ای به طول سه متر ساخته شده و فقط سه پیچ در ابتدا و انتها و وسط آن به کار برده شده است. مسلماً نباید انتظار داشت چنین پنجره‌هایی حتی از استحکام حداقلی برخوردار باشند.

اما خط مشی وین ست کاملاً متفاوت است، و همانطور که اشاره کردم، بیش از هر چیز دیگر کیفیت برای ما اهمیت دارد. بارها پیش آمده است که ما پروژه‌های بزرگی را به خاطر آنکه تقاضای قیمت پایین داشتند رد کردیم و حاضر نشدیم سر سوزنی از استانداردها تخطی کنیم. ملاک وین ست همواره کیفیت بوده و هست.

■ به نظر شما برای تغییر چنین فضایی چه راهکارهایی وجود دارد؟

اگر راهی برای حل این معضلات وجود داشته باشد، حتماً از طریق ارگان‌ها و سازمان‌های مسئول قابل انجام است، اما به‌طور کلی من فکر می‌کنم اگر این روند ادامه یابد هیچ آینده روشنی در انتظار صنعت یو.پی.وی.سی نخواهد بود. در حال حاضر نیز برخی از مصرف‌کنندگان از خرید پنجره یو.پی.وی.سی منصرف شده و به دنبال پنجره‌های دیگر رفته‌اند.

■ فکر می‌کنید تشکلات صنفی مختلف چه نقشی در بهبود این اوضاع می‌توانند ایفا کنند؟

حتماً وجود چنین تشکلاتی می‌تواند مثر واقع شود، اما به شرطی که از قدرت اجرایی و ابزارهای بازدارنده برخوردار باشند. در واقع تولیدکنندگان باید ملزم به رعایت استانداردها و قوانین مربوطه باشند و مرتباً تحت نظارت قرار بگیرند. اما اگر تشکلی چنین اختیاراتی نداشته باشد، مسلماً نمی‌تواند چندان مفید واقع شود.

■ آیا رواج پنجره تیپ می‌تواند در حل مشکلات موجود موثر باشد؟

بله، حتماً تأثیرگذار است، اما متأسفانه بستر لازم برای این امر در کشورمان وجود ندارد. برای رواج پنجره‌های تیپ باید استانداردهای مشخصی تدوین شود و میان سازمان‌های مختلف همکاری نزدیکی شکل بگیرد، که به نظر نمی‌رسد چنین فضایی در کشور وجود داشته باشد.

