

گفتگوی اختصاصی پنجره‌ایران با مشاور مدیرعامل و مدیرفروش پروفیل کیسان؛

کیسان

به تعامل - برد - برد می‌اندیشد



اشاره

«گروه صنعتی نوین سازه کیسان آرمان» در سال ۱۳۹۳ فعالیت خود را در زمینه تولید مقاطع پروفیل یوپی‌وی‌سی آغاز کرده است و از زمان تاسیس تا به امروز، با بهره‌گیری از دانش متخصصان داخلی، مشاوره مجموعه‌های خارجی و کوشش نیروی کاری مجرب، در مسیر تولید و عرضه پروفیل دروپنجره یوپی‌وی‌سی و همچنین پانل‌های یوپی‌وی‌سی گام برداشته است. این مجموعه با توجه به نیاز بازارهای داخلی و خارجی و استراتژی سازمانی تدوین شده و همچنین سیاست‌های کلی کشور در زمینه بهینه‌سازی مصرف انرژی در ابعاد گوناگون به‌ویژه در بخش ساختمان، توانسته است با اکتیاف زمینه در شهرک صنعتی سرمایه‌گذاری‌های خارجی تبریز و احداث کارخانه‌ای به وسعت ۶۵۰۰ مترمربع، خطوط تولید مقاطع پروفیل یوپی‌وی‌سی خود را به ۵ خط افزایش داده و زمینه را برای افزایش مقاطع تولیدی و توسعه سبد کالایی فراهم کند. مجموعه نوین سازه با در اختیار داشتن تکنولوژی روز دنیا، نیروی کار مجرب و با استفاده از ماشین‌آلات پیشرفته محصولی باکیفیت، سنگین‌وزن و با قیمت بسیار رقابتی به بازار داخل ارائه می‌کند، ضمن این‌که بخش عمده‌ای از تولید این مجموعه با ظرفیت تولید سالانه ۴۰۰۰ تن، به کشورهای همسایه صادر می‌شود. افتتاح دو انبار بزرگ دپوی پروفیل کیسان در محدوده شرق و غرب تهران فرصت مناسبی را برای مشتریان تهرانی و مناطق اطراف فراهم آورده است تا سفارش‌های خود را با صرف کمترین زمان و هزینه ارائه داده و کالای موردنظر خود را در کمتر از ۷۲ ساعت تحویل بگیرند. نمایندگی‌های کیسان در سراسر کشور نیز با شعار و استراتژی برد - برد آماده ارائه محصولات و خدمات این مجموعه با گارانتی و بیمه نامه ۱۰ ساله بیمه سامان به بازار دروپنجره کشور هستند.

نشریه پنجره‌ایران در راستای معرفی مجموعه‌های موفق صنعت دروپنجره و به‌منظور آشنایی بیشتر مخاطبان با مجموعه کیسان، گفتگویی با آرش حمزه لوتی، مشاور مدیرعامل و مدیر فروش این مجموعه انجام داده است که مشروح آن را در ادامه با هم می‌خوانیم:



مشابه به بازار کشور عرضه کنیم. در حال حاضر مجموعه کیسان با ۵ خط اکسترودر و به صورت تمام وقت با ظرفیت تولید سالانه ۴۰۰۰ تن اقدام به تولید محصولی کیفی، سنگین وزن با قیمتی رقابتی و مقرون به صرفه برای بازار داخل و همچنین بازار کشورهای همسایه می کند.

❖ در حال حاضر چه محصولاتی در سبد کالایی کیسان به بازار عرضه می شوند؟

مجموعه کیسان در حال حاضر تمامی مقاطع لولایی سری ۶۰ را تولید و روانه بازار می کند. مقاطع لولایی کیسان همان طور که اشاره کردم از جمله باکیفیت ترین و سنگین وزن ترین پروفیل های تولیدی در این سیستم است که با قیمتی بسیار رقابتی به بازار عرضه می شود.

❖ برنامه ای برای عرضه محصول جدید دارید؟

در طرح توسعه مجموعه به زودی و با آغاز سال ۱۳۹۹ تولید مقاطع کشویی تک ریل نیز به سبد کالایی مجموعه اضافه خواهد شد. تولید این سیستم ها در مرحله تست و آزمون قالب هاست که امیدواریم در دوازدهمین نمایشگاه دروپنجره تهران در تابستان

❖ مختصری پیرامون تاریخچه و پیشینه فعالیت شرکت نوین سازه کیسان توضیح دهید.

مجموعه تولیدی صنعتی «نوین سازه کیسان آرمان» از سال ۱۳۹۳ فعالیت تولیدی اش را با قالب های ۳ حفره آغاز کرد که حجم عمده این تولید در بازارهای کشورهای همسایه عرضه می شد. این مجموعه در سال ۱۳۹۶ در راستای اجرای طرح توسعه و افزایش ظرفیت تولید اقدام به احداث کارخانه ای در شهرک صنعتی سرمایه گذاری های خارجی تبریز کرد. این کارخانه در زمینی به مساحت ۶۵۰۰ مترمربع شامل ۴۰۰۰ مترمربع فضای مسقف سوله و ساختمان اداری احداث شد و با استقرار ماشین آلات و دستگاه های اروپایی و مطابق با آخرین تکنولوژی های روز دنیا در صنعت پروفیل پوی وی سی، تولید محصولات جدید خود را آغاز کرد. قرارگیری مجموعه تولیدی کیسان در منطقه آزاد تجاری به ما این امکان را داد تا با استفاده از بهترین مواد اولیه از برندهای مطرح دنیا اقدام به تولید محصولی بسیار باکیفیت در سطح جهانی کنیم. ضمن این که توانستیم با مدیریت هزینه ها و کنترل قیمت تمام شده، محصولی با قیمت اقتصادی و قابل رقابت با بسیاری از محصولات



۹۹ این محصولات رونمایی و عرضه شوند. تولید پروفیل لمینت (یکرو و دورو) یکی دیگر از مواردی است که در سال آتی در مجموعه کیسان اتفاق می‌افتد.

❖ چه برنامه‌ای برای توسعه بازار و مدیریت فروش کیسان دارید؟

با توجه به این که مجموعه کیسان در حال حاضر در مرحله برندینگ (معرفی، توسعه و تثبیت برند) قرار دارد تلاش کردیم با مدیریت منابع و هزینه‌ها و اتخاذ تصمیمات راهبردی در امر توسعه بازار محصولی باکیفیت و با قیمت بسیار اقتصادی به مشتریان و عزیزانی که به‌صورت انحصاری از طرف ما، با ما همکاری می‌کنند، عرضه کنیم. منظور از انحصاری از طرف ما این است که مجموعه کیسان طی یک تصمیم مدیریتی و راهبردی در نظر دارد از میان مونتاژکاران مجرب و معتمدی که دارای توانایی و ظرفیت‌های مورد نظر ما هستند در استان‌ها و مناطق مختلف کشور مجموعه‌هایی را به‌صورت انحصاری به همکاری دعوت کند. به این صورت که مجموعه کیسان در هر استان و منطقه تنها با یک مجموعه به‌صورت انحصاری همکاری می‌کند و از عرضه محصول به سایر مونتاژکاران و مجموعه‌های تولید و بازرگانی در آن استان خودداری می‌کند. ضمن این که مجموعه همکار ما مختار است فقط با ما کار کند یا سایر برندها را نیز استفاده کند. مسلماً چنین شرایطی برای هر دو طرف مزایایی ویژه‌ای دارد که مجموعه مدیریتی کیسان در راستای سیاست برد - برد اقدام به تدوین چنین برنامه‌ای کرده است. مجموعه مدیریتی و تیم فنی کیسان با توجه به تجربه بالایی که در صنعت پویوی‌سی دارند تلاش می‌کنند تا علاوه بر تولید محصولی باکیفیت، شرایط را به نحوی مدیریت کنند تا همکاران ما در بحث قیمت با کمترین نگرانی از بابت نوسانات مرسوم و متداولی که متأسفانه این روزها بسیار زیاد شده‌اند در امان باشند. ما سعی کردیم با وجود نوسانات شدیدی که ظرف یک سال گذشته در بحث قیمت ارز و متعاقب آن قیمت مواد اولیه و سایر مولفه‌ها شاهد بودیم با مدیریت شرایط و کاستن این نوسانات در داخل مجموعه، محصولاتمان را با کمترین نوسان در قیمت (کمتر از ۵ درصد تغییر) به مشتری عرضه کنیم. ثبات در قیمت به‌نحوی که در کیفیت هم این ثبات را حفظ کنیم بهترین امتیاز و هدیه ما به مشتریان و همکارانمان بود که امیدواریم این روند در سال‌های آتی نیز همچنان ادامه داشته باشد. مجموعه کیسان در کمتر از ۷۲ ساعت محصول مورد درخواست مشتری را آماده ارسال می‌کند و در تمام نوسانات به وجود آمده در بازار این مدت زمانی را رعایت کرده است.

❖ در حال حاضر نحوه عرضه محصولات کیسان در مناطق مختلف کشور به چه صورت است و نمایندگان استانی شما چگونه عمل می‌کنند؟

مجموعه کیسان با تاسیس دو انبار در شرق و غرب تهران شرایطی را به وجود آورده تا مشتریان ما در تهران و مناطق اطراف به راحتی و با صرف کمترین هزینه و زمان بتوانند کالای مورد نظرشان را تهیه، بارگیری و حمل‌ونقل کنند. همان‌طور که اشاره کردم سیاست ما بر این است که در هر استان با یک مجموعه تولیدی بزرگ و مورد اعتماد کار کنیم لذا برای مناطق و استان‌هایی که از تهران و کارخانه ما که در تبریز قرار دارد فاصله زیادی دارند و امکان ارسال بار از این دو مبدا برایشان فراهم نیست ترجیح می‌دهیم در هر استان یک مجموعه بازرگانی که آن هم به‌صورت محدود با چند مونتاژکار همکاری کند، محصولات ما را در آن استان عرضه کند تا همچنان امکان مدیریت و پایش فرایند فروش و نظارت بر عرضه محصول برای ما فراهم باشد.

❖ نحوه اعطای گارانتی و خدمات پس از فروش به محصولات کیسان چگونه است؟

تمامی مونتاژکاران و همکارانی که از پروفیل کیسان در پروژه‌هایشان استفاده می‌کنند ملزم هستند برای هر پروژه از کارت‌های گارانتی که اختصاصاً برای آن پروژه از طرف مجموعه کیسان صادر شده است استفاده کنند؛ یعنی ما صرفاً یک گارانتی و ضمانت‌نامه کلی به مشتری نمی‌دهیم بلکه برای هر پروژه حتی اگر یک پنجره باشد به‌صورت مجزا و اختصاصی یک کارت گارانتی از طرف شرکت برای آن پروژه و به نام مالک و با قید آدرس آن ساختمان صادر و مهور به مهر شرکت می‌شود. این کارت‌های گارانتی زیر چتر بیمه سامان هستند و تمامی محصولات



و اطمینان کامل کالایی با کیفیت و مطابق با استانداردهای روز دنیا با قیمتی فوق‌العاده رقابتی همراه با خدمات پس از فروش و گارانتی بلندمدت از مجموعه کیسان و نمایندگی‌های رسمی آن تهیه کند.

❖ مجموعه کیسان چه برنامه‌ای برای به‌روزرسانی و ارتقاء سطح کیفی محصولات و دانش فنی نیروی کارش دارد؟

شرکت کیسان در زمینه تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی از یک مشاور اروپایی استفاده می‌کند که به‌صورت منظم و مستمر تمامی تولیدات این مجموعه را زیر نظر داشته و کنترل می‌کند. این مشاور که از برجسته‌ترین مجموعه‌هایی است که در این زمینه در اروپا فعالیت می‌کند علاوه بر مسئولیتی که به جهت نظارت بر کنترل کیفی محصولات ما دارد هرگونه به‌روزرسانی فنی و تکنولوژیکی و دانش‌افزایی نیروی کار ... را که در این صنعت لازم باشد به مجموعه ارائه می‌دهد و از این نظر ما هیچ دغدغه‌ای نداریم. برگزاری کلاس‌های پیشرفته فنی تولید، فروش، بازاریابی و ... از دیگر برنامه‌هایی است که مدیریت مجموعه کیسان بر آن تاکید داشته و همواره از این موضوع استقبال می‌کند.

مجموعه کیسان همواره از نقطه نظرات، پیشنهادها و انتقادات همکاران و مشتریان استقبال کرده و بیان این موارد را نشان‌دهنده علاقه آن شخص به مجموعه می‌داند چراکه انتقادات سازنده و پیشنهادها حرفه‌ای می‌تواند ما را در رسیدن به اهداف کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت کمک کند. لذا بر همین اساس اقدام به تشکیل کارگروهی به‌منظور جمع‌آوری، ثبت و تحلیل این موارد کردیم تا با پایش و بررسی مسائل مطرح‌شده و رفع نقطه‌ضعف‌های احتمالی به رشد و پیشرفت مجموعه کمک کنیم.

و حرف آخر...

مجموعه کیسان از سال ۱۳۹۳ با این امید به بازار پروفیل دروپنجره یوپی‌وی‌سی وارد شد که جامعه را با یک پروفیل باکیفیت و مقرون‌به‌صرفه آشنا کند. این که یک محصول بتواند ضمن رعایت استانداردهای لازم و دارا بودن سطح قابل‌قبولی از کیفیت از نظر قیمت هم به‌گونه‌ای باشد که سطح گسترده‌تری از بازار توان خرید آن را داشته باشند مهم‌ترین دغدغه و اولویت فکری مجموعه کیسان است. مشتری مداری و مراوده برد - برد با همکاران و شرکای تجاری، راهبرد استراتژیک و سیاست کلی مجموعه کیسان است.

کیسان را به مدت ۱۰ سال از نظر تمامی موارد شامل تغییر رنگ، تغییر فرم، تغییر اندازه و... تضمین می‌کنند.

❖ مجموعه کیسان چه برنامه‌ای برای معرفی مجموعه و برند کیسان و همچنین آگاه‌سازی جامعه نسبت به استفاده از پنجره‌های عایق یوپی‌وی‌سی دارد؟

مجموعه کیسان در چهار سال گذشته در ۴ نمایشگاه تخصصی دروپنجره تهران حضور فعال و مستمری داشته است. در این نمایشگاه‌ها علاوه بر معرفی مجموعه و محصولات کیسان تلاش کردیم تا با ارائه کاتالوگ‌های تبلیغاتی و استفاده از ظرفیت رسانه‌ها و نشریات تخصصی گامی در راستای تبیین مزایا و برتری‌های پنجره‌های یوپی‌وی‌سی و ترغیب جامعه به استفاده از این محصول برداریم. در آینده نزدیک نیز برنامه‌هایی داریم که در نمایشگاه‌های تهران و مراکز استانی که حضور پیدا می‌کنیم علاوه بر موارد روتین و معمولی که اجرا می‌کنیم، یک سری همایش، کارگاه و نشست تخصصی به‌منظور معرفی مزایای پروفیل‌های دروپنجره یوپی‌وی‌سی و برند کیسان به‌عنوان یک پروفیل کیفی و اکونومی برگزار کنیم.

❖ نظراتان درباره واردات پروفیل‌های خارجی و محدودیت‌هایی که در این زمینه ایجاد شده چیست؟

به عقیده من واردات کالایی که در داخل به مقدار مورد نیاز، با کیفیت قابل قبول و با قیمت مناسب تولید و عرضه می‌شود محلی از اعراب ندارد و بهتر است حمایت از تولیدات داخلی را که این سال‌ها درباره آن شعار داده می‌شود بیشتر موردتوجه قرار دهیم تا باعث رشد و توسعه صنعت و شکوفایی اقتصاد مملکتمان شویم. شرایط نباید به‌گونه‌ای باشد که خدای‌نکرده برخی از همکاران در بحث رقابت با محصولات خارجی مجبور باشند از کیفیت کار بزنند تا بتوانند از نظر قیمت رقابت کنند بلکه باید به این فکر کنند که چه کنیم تا ضمن حفظ کیفیت به یک قیمت ایده‌آل نیز دست پیدا کنیم. یک مجموعه باید با مدیریت هزینه‌ها و منابع، تامین مواد اولیه، مدیریت منابع نیروی انسانی، دیوی مناسب و کنترل سایر مولفه‌های تاثیرگذار، شرایط تولید را به نحوی هدایت کند که محصول نهایی ضمن حفظ کیفیت با قیمت تمام‌شده کاملاً اقتصادی و رقابتی به دست مشتری برسد. ما در مجموعه کیسان به نحوی این موضوع را مدیریت کردیم که مشتری در هر نقطه از کشور می‌تواند با اعتماد

