

مدیر عامل کوپال در گفت‌وگو با پنجره ایرانیان؛ کوپال، استفاده امروز؛ سرمایه‌گذاری برای فردا

اشاره

پنجره‌ایرانیان؛ مهران رضائیان مدیرعامل مجتمع تولید پروفیل آلومینیوم کوپال است. مردی جوان که سن و سالش چندان زیاد نیست. خودش البته بر این موضوع تاکید دارد که از سال‌های بسیار دورتر که کودک بوده به دلیل فعالیت‌های پدر، در این زمینه کار کرده و حتی تجربه کارگری در این زمینه دارد. اکنون او بر این موضوع تاکید دارد که: هر چند سن من ممکن است نسبت به دیگر مدیرعامل‌ها کم باشد، اما من تجربه زیادی در این زمینه دارم.

شرکت آلومینیوم کوپال اصفهان تولیدکننده تخصصی مقاطع پروفیل‌های اختصاصی (نرمال)، ترمال بریک، کرتین‌وال و فریم‌لس، لیفت‌انداسلاید، جام بالکنی، انواع نرده و نرده پاسار در رنگ‌های الکترواستاتیک (پودری) و آنادایز مات و براق است که حتی در لیست خدماتی که ارائه می‌کند، مشاوره و راه‌اندازی خط تولید دروینجره (از طریق آموزش مونتاژ سیستم‌های خود در کارگاه آموزشی آلومینیوم کوپال و صدور گواهینامه حضور در دوره آموزشی) را نیز گنجانده است.



این شعار قطعاً معنی خاصی دارد. توضیح می‌دهید؟
بله شما وقتی از پنجره‌های یوپی‌وی‌سی استفاده می‌کنید اگر ساختمان را تخریب کنید یا نیاز به تعویض پنجره داشته باشید، عملاً پنجره به درد نخور است اما وقتی از پنجره آلومینیومی استفاده کنید، اگر بعد از ۲۰ یا سی سال، بخواهید ساختمان را تخریب کنید یا به هر دلیل دیگر، اگر پنجره را سالم دریاورید، خود پنجره را می‌شود به عنوان پنجره دست دوم، فروخت اما اگر پنجره سالم درنیاید می‌توان آن را به قیمت روز آلومینیوم خام بفروشید.

در این صنعت شما همکارانی دارید که خدماتی شبیه شما ارائه می‌کنند. چه دلیل وجود دارد که در میان این تولیدکنندگان، من به عنوان یک مشتری سراغ شما بیایم؟
من نمی‌توانم فقط یک دلیل برای این موضوع بیان کنم چون مجموعه‌ای از

اگر موافق باشید با این سوال بحث را آغاز کنیم که برخی از کارشناسان می‌گویند، از آلومینیوم نباید در صنعت ساختمان استفاده کرد چون ارزش آن بیشتر از آن است که در این صنعت استفاده شود، نظر شما چیست؟

ببینید! آلومینیوم در صنعت به طلای سفید معروف است. این جمله ارزش این عنصر را نشان می‌دهد اما مشکل این است از این ماده چیزی بهتر برای پنجره وجود ندارد. به عنوان مثال پروفیل آهنی، زنگ می‌زند. بنابراین فعلاً چیزی بهتر از این عنصر نداریم. با تمام خواصی که آلومینیوم دارد و کاربردهای آن، ارزش این عنصر، را نشان می‌دهد. و با توجه به قیمت پنجره‌های آلومینیومی نسبت به کیفیت آن، بسیار به صرفه است. ما شعاری در میان خودمان داریم که می‌گوید: استفاده امروز؛ سرمایه‌گذاری برای فردا.





دلایل دخیل است تا شما را ترغیب کند که به جای دیگران، سراغ کوپال بیاید. اول تنوع محصولات ما است. ما تنوع بالایی در محصولات ارائه شده توسط کوپال داریم. به عنوان مشتری هر نوع پنجره‌ای که بخواهید در محصولاتمان داریم. اگر هم نداشته باشیم می‌توانیم آن را تولید کنیم. دوم اینکه مجموعه ما طوری است که صفر تا صد تولید پروفیل خودمان را انجام می‌دهد از تولید بیلت تا انتهای کار، کل فرآیند را زیر یک سقف انجام می‌دهیم در صورتی که برخی از شرکت‌ها هستند که مثلاً فقط اکستروژن انجام می‌دهند یا برخی دیگر، فقط کار آنادایز انجام می‌دهند اما ما صفر تا صد کار را انجام می‌دهیم. یکی از مزیت‌های دیگر ما، قیمت محصولات کوپال نسبت به کیفیت ما است. مزیت بعدی، خدمات پس از فروشی است که به مشتری ارائه می‌دهیم. ما کار آموزشی نیز انجام می‌دهیم. مزیت دیگر رنگ‌بندی‌های ما است. هر رنگ‌بندی که بخواهید یا داریم می‌توانیم آن را تولید کنیم. چه در بخش آنادایز یا در بخش پودری. تفاوت ندارد.

سال گذشته شما در همایش‌هایی مختلفی انتخاب شده بودید؛ به نظر خودتان دلیل خاصی دارد؟

ببینید این را باید از آن‌هایی که انتخاب کرده‌اند و جایزه داده‌اند بپرسید. اگر قرار باشد من بگویم همان ضرب‌المثل «هیچ ماست‌فروشی نمی‌گوید ماست من ترش است» صدق می‌کند. اما آنچه باعث دریافت این جایزه‌ها بوده، یک مجموعه فرآیند بوده است. شاید به سن و سال من نگاه کنید و بگویید برای رده مدیرعاملی پایین است اما من از بچگی با این کار بزرگ شده‌ام. من از زمان کودکی تا امروز دست راست پدر بودم و هستم و امروز می‌توانم سابقه مدیریت عامل داشته باشم چون در تک‌تک خطوط کار کرده‌ام حتی کارگری کردم، کار اداری کردم تا یاد گرفتم و سابقه‌ای دارم که بعد از یک عمر، می‌تواند مدیرعاملی استحقاقم باشد. این‌ها را گفتم اما تاکیدم این است شخص من جایزه نگرفته بلکه مجموعه ما آن را گرفته است. مجموعه که شامل تولید، بازرگانی و حتی مشتریان است.

شما همه این‌ها را گفتید اما حتما مشکلاتی هم در صنعت یا در کارخانه دارد. یک سوال اساسی این است که چه مشکلاتی دارید؟

واقعیت این است صنعت روزهای خوشی ندارد. در بخش تولید بازار رکود داریم. بحث شرکت خودمان نیست من مجموع شرایط را عرض می‌کنم چون ما یکی از پیشگامان حوزه خود هستیم و ممکن است تعاملات خودمان را به اندازه کافی داشته باشیم اما مشکلاتمان هنوز پابرجاست. مجموعه ما از ابتدای سال دچار مشکل تخصیص ارز است. همین حالا من باید ماشینی خاص را برای توسعه خط تولید به مجموعه اضافه کنم اما ارز تخصیص پیدا نمی‌کند. از سوی دیگر در صورت صادرات ما محصول را می‌فروشیم و باید ارز را در سامانه به قیمت نیمایی به فروش برسانیم در صورتی که به دلیل تخصیص نیافتن ارز بسیاری از امور را با ارز آزاد انجام می‌دهیم هر چند آنجا هم که می‌خواهیم با پول خودمان مراد خارجی انجام دهیم مشکلات فراوانی وجود دارد. موضوع بعدی قطعی برق است. قطعی برق برای واحدهای مسکونی، ممکن است مشکلات چندان به وجود نیابد اما برای واحدهای صنعتی خسارت‌بار است. شما از هر کارشناسی سؤال کنید خواهد گفت وقتی یک ماشین به هر دلیل خاموش شود و بعد روشن، میزان خرابی افزایش می‌یابد. به همین دلیل است که در بسیاری از صنایع برای کاهش هزینه‌ها ماشین‌آلات در خط تولید در سه شیفت کار می‌کنند و به ندرت خاموش می‌شوند. حالا شما می‌خواهید هر هفته برق را قطع کنید، معلوم است که هزینه‌های تولید و قیمت تمام‌شده افزایش پیدا می‌کند.

وضع این دوره از نمایشگاه را چطور ارزیابی کردید؟

متأسفانه من اوضاع را خوب ندیدم. من چندین سال است که به این وضع انتقاد دارم چون بازدهی که باید داشته باشد، برای ما وجود نداشته است. درباره ساعت برگزاری که باید گفت خیلی بد بود. ساعت ۸ صبح تا ۳ بعداز ظهر، ساعت خوبی نیست. همه سرکار هستند. یا باید نمایشگاه از عصر شروع می‌شد یا زمان بهتری برای برگزاری باید انتخاب باشد. تازه ما سر زمان که سه‌شنبه تا جمعه انتخاب شد، کلی چک و چانه زدیم و کلی نامه‌نگاری کردیم چون اول زمان برگزاری سه‌شنبه تا سه‌شنبه بود. وقتی هزینه نمایشگاه این قدر زیاد است باید برگزاری آن در زمان مناسب باشد و امکانات مناسبی هم به مشارکت‌کنندگان داده شود. متأسفانه این نادیده گرفتن مشارکت‌کنندگان است.