

مدیر جام ماشین و فوم اینداستری:

## تیم حرفه‌ای را گرد هم آورده‌ایم



### اشاره

پنجره ایرانیان؛ فوم اینداستری آن طور که مدیرعامل نمایندگی این مجموعه در ایران تعریف می‌کند: «جدیدترین ماشین‌آلات تولید دروپنجره و نمای آلومینیوم از کشور ایتالیا را ارائه می‌دهد که در شانزدهمین نمایشگاه در و پنجره و صنایع وابسته آن در تهران نیز حاضر شده است».

در روزهای برگزاری شانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره که در روزهای ۸ تا ۱۱ خرداد در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد، فرصتی دست داد تا با «ژوین ملک‌کیانی»، مدیر مجموعه جام ماشین که نمایندگی فوم اینداستری در ایران را نیز در اختیار دارد، پرسش‌هایی را طرح کنیم. پاسخ‌های آقای ملک‌کیانی را در ادامه خواهیم خواند:

می‌کنیم که تحریم وجود دارد و این کار را سخت می‌کند. بنابراین سرمایه‌گذاری را باید درست انجام داد تا یک‌بار انجام شود، نه اینکه هر روز به دلیل دقت نکردن در خرید مناسب ماشین‌آلات با کیفیت، مشکلاتی در این زمینه را تجربه کنیم.

**طبیعی است که در بازار کسان دیگری هم هستند که کاری مشابه شما انجام می‌دهند، چه در زمینه تولید و چه عرضه ماشین‌آلات، شما چه ویژگی‌ای دارید که مشتریان بخواهند به جای دیگران، شما را انتخاب کنند؟**

ببینید! مخاطبان ما در زمینه خرید ماشین‌آلات، مخاطب صفر نیستند، بیشتر مخاطبان ما مجموعه‌هایی در حال تولید هستند که پیش از این با دستگاه‌های سطح پایین‌تر شروع کرده‌اند و حالا می‌خواهند کارشان را به این دلیل که حجم تولیدات بیشتر شده و کیفیت ارتقا پیدا کرده، توسعه دهند. به همین دلیل به ندرت پیش می‌آید که کارگاهی را از صفر تجهیز کنیم. از طرفی دیگر در این زمان، کارفرمایان دقت می‌کنند که در خط تولید سازندگان از چه دستگاه‌هایی استفاده می‌کنند به این دلیل که در صنعت آلومینیوم

**ماشین‌آلات جزوی از مجموعه تولید است، نخستین سوال این است چطور این ماشین‌آلات بر کیفیت محصول نهایی موثر است؟**

کیفیت ماشین‌آلات تولید عاملی بسیار مهم است. این اهمیت در محصولی مانند آلومینیوم دوچندان می‌شود چون اگر ماشین خطا داشته باشد، ضایعات بیش از حد در خط تولید به وجود می‌آورد. این عامل در آلومینیوم به دلیل گرانی مواد اولیه اهمیت بیشتری دارد اما دستگاه با کیفیت مناسب، این ضایعات را به حداقل می‌رساند. اگر در روند تولید به دلیل افزایش ضایعات، مثلاً یک شاخه از مواد اولیه آلومینیومی کم بیاورید، ناگاه می‌بینید پروژه‌ای که در دست دارید یک ماه یا ۴۵ روز با وقفه مواجه می‌شود. چنین موضوعی و چنین عملکردی هزینه‌های فراوانی در بر خواهد داشت که هم در خط تولید و هم در عرضه مسائلی را به وجود می‌آورد. کیفیت ماشین‌آلات، فناوری ماشین‌آلات، به این دلیل بسیار مهم است و به نظر من باید ملاک مشتریان باشد. مشتریان نباید اولویت‌شان قیمت باشد. آن‌ها باید برای خرید ماشین‌آلات، وقت کافی و هزینه کافی صرف کنند تا در آینده مشکلات کمتری داشته باشند. به هر حال ما در کشوری زندگی

از آن به گمانم دو دوره شرکت کرده بودیم و این دوره پس از ۵ دوره غیبت در نمایشگاه حاضر شده‌ایم. دلیل این امر هم این بوده که ما چند سالی است که یک «شو روم» دائمی راه‌اندازی کرده‌ایم که مشتریان ما هر زمان که بخواهند می‌توانند از آن بازدید کنند و به گمانم در ایران تک باشد. ولی امسال به این نتیجه رسیدیم که به نمایشگاه بیاییم و هم به کسانی که جدید وارد بازار شده‌اند ارتباط برقرار کنیم و هم با آن‌هایی که به مرحله‌ای رسیده‌اند تا خطاها را گسترش ندهند. نتیجه‌ای که گرفتیم این بود که بسیار کار درستی کرده‌ایم. در این مدت هم توانستیم مشتریان را به‌روز کنیم و هم دیداری با مصرف‌کنندگان داشتیم و خدا را شکر در ارتباطی که با مشتریان قدیمی داشتیم همه راضی بودند. خلاصه اینکه این نمایشگاه برای ما مفید بود.

**امروز بعد از ۵ دوره غیبت اگر بخواهید نمایشگاه را با دوره‌هایی که حضور داشتید، مقایسه کنید؛ اوضاع چطور بود؟**

به نظر من کیفیت نمایشگاه مثل زمان قدیم بود چون استقبال خوب بود. به هر حال مردم ایران تشنه فناوری‌های نو هستند، هرچند ممکن است گاهی شرایط مالی به آن‌ها اجازه استفاده را ندهد، اما همه این هدف را دارند که وقتی کاری را انجام می‌دهند، بهترین را انجام دهند و درباره ماشین‌آلات نیز چنین است. آن‌ها نشان داده‌اند تمایل دارند از بهترین ماشین‌آلات استفاده کنند.

**معمولا شرکت‌های بزرگ تولیدی یا خدماتی، وقتی در نمایشگاه حاضر می‌شوند خدمات یا تولیدات جدید خود را به نمایش می‌گذارند. شما در این زمینه چه کردید؟**

ما در این دوره پانچ جدید معرفی کردیم که قدرت بیشتری دارد. مدل قبلی کمی ضعیف‌تر بود اما این دستگاه به‌روزرسانی شد و در این نمایشگاه در معرض دید قرار گرفت. ما در این نمایشگاه این امکان را برای مشتریان در نظر گرفته‌ایم که بتوانند پانچ قدیمی خود را با این دستگاه به‌روز شده، تعویض کنند. ما آخرین فناوری‌های فوم‌پانداستری را نیز ارائه داده‌ایم. برخی از ماشین‌های جدید هم ارائه شده که به دلیل فضایی که در نمایشگاه در اختیار ما قرار گرفته، امکان نمایش آن‌ها وجود ندارد. اما توضیحات را در اختیار مشتریان قرار دادیم.

**اگر نکته پایانی وجود دارد بفرمایید...**

اول اینکه از مجموعه شما و همکارانتان تشکر می‌کنم. دوم اینکه به دوستانی که قصد دارند در این صنعت فعالیت کند توصیه‌ام این است قبل از هر خرید، خوب تحقیق کنند و حتماً از مصرف‌کنندگان قدیمی سوال کنند و نظرسنجی انجام دهند. باید توجه داشته باشند از چه مجموعه‌ای خدمت دریافت می‌کند و آیا آن مجموعه در خدمات قبلی خود موفق بوده یا خیر، بعد تصمیم‌گیری کنند.

رقم‌های مبادلات بسیار سنگین شده است و فاکتورها ارقام بزرگی را به خود اختصاص می‌دهند بنابراین وقتی مشتریان قرار است هزینه سنگین انجام دهند، ترجیحشان این است که هم اطلاعات دقیقی از مجموعه‌های تولیدکننده داشته باشند و هم درباره روند تولید و کیفیت محصولات و اینکه با چه ماشین‌آلاتی تولید می‌شود، اطلاع کسب کنند؛ بنابراین ترجیح آن‌ها این است با مجموعه‌ای که حرفه‌ای‌تر است، کار کنند. ما تیمی حرفه‌ای را گرد هم آورده‌ایم، و این ویژگی مهم ما است.

**مجموعه شما واردکننده ماشین‌آلات است. به طور طبیعی مشتری ایرانی در دوره تحریم به این فکر می‌کند که آیا در این دوران ماشین‌آلات خارجی پشتیبانی کامل را از سوی نمایندگی‌ها دارند یا خیر؟ «آن‌ها باید به مجموعه‌ها اطمینان کنند. این اطمینان چطور کسب می‌شود؟»**

به نظر من اطمینان مشتریان به یک مجموعه، به رزومه واردکننده برمی‌گردد. این روزها گاهی برندهایی وارد کار می‌شوند، که رزومه چندانی ندارند و نام‌های آشنایی نیستند. یکی دو تا دستگاه توسط آن‌ها وارد می‌شود و بعد از مدتی هم نه واردکننده وجود دارد و نه خدماتی که از قبل قول داده شده بود. بنابراین رزومه آن مجموعه که این خدمات را ارائه می‌دهد، اهمیت دارد. این که شما چند سال است در این صنعت حضور دارید، چه مدت خدمات مستمر می‌دهید و در خدمات قبلی چگونه اقداماتی انجام داده‌اید و چه کارنامه‌ای از خود به‌جا گذاشته‌اید، دارای اهمیت است. مشتریان هم باید تحقیقات کافی در این زمینه انجام دهند. ما در مجموعه جام ماشین، حدود بیست سال در صنعت دروپنجره ایران سابقه داریم؛ نزدیک ۱۰ سال در کار ماشین‌آلات شیشه بوده‌ایم و پس از آن در ده سال اخیر نیز که نمایندگی فوم را داریم، بالغ بر ۱۲۰ یا ۱۳۰ مجموعه در حال استفاده از ماشین‌آلاتی هستند که توسط مجموعه ما تهیه شده است. ما تنها مجموعه‌ای هستیم که برای مجموعه‌هایی که خط کامل ما را دارند، چه در دوره گارانتی چه غیر از آن، سالی حداقل یک سرویس دوره‌ای را به‌صورت رایگان ارائه می‌دهیم و چون تعداد ماشین‌آلات ما زیاد است وقتی نیروهای فنی ما وارد یک شهرستان می‌شوند، به دیگر مشتریان هم اطلاع داده می‌شود که اگر مشکلی دارند، نیروهای فنی ما برای سرکشی آماده‌اند. اگر خارج از این سرکشی‌های دوره‌ای نیز مشکلی پیش بیاید اقدامات آنی انجام می‌دهیم و انبار قطعات ما پر است. در این زمینه این مساله اهمیت دارد که کار با چه هزینه‌ای انجام می‌شود و در چه زمانی؟ اگر قرار باشد هزینه تامین و نگهداری بالا باشد برای تولیدکننده به صرفه نیست.

**ما در شانزدهمین نمایشگاه صنعت در و پنجره هستیم. شما با چه دستور کاری به این نمایشگاه آمده‌اید؟**

واقعیت این است ما در ۵ سال اخیر، در نمایشگاه در و پنجره شرکت نکردیم اما قبل

