

## مدیرعامل پنام پنجره:

## تسهیلات ویژه به مشتریان ارائه می‌دهیم

## اشاره

پنجره ایرانیان؛ «سینا زرنیخی» مدیرعامل شرکت پنام پنجره سال گذشته از ۲۱ سالگی مجموعه گرفت مولر خبر داد. شرکتی که بنا به گفته او، عرضه‌کننده ماشین‌آلات تولید، مونتاژ و اتوماسیون پنجره‌های دوجداره یوپی‌وی‌سی و آلومینیوم و ماشین‌آلات خم و لمینت در کشور است که طرح‌هایی مانند طرح تعویض دستگاه‌های فرسوده با دستگاه‌های نو و به‌روز، با نام «تازهنفس» را اجرا کرده است. در زمان اجرای این طرح پنجره ایرانیان نوشته بود: در طرح فوق که به گفته «زرنیخی» با هدف نوسازی صنعتی و افزایش بهره‌وری در ماشین‌آلات صنعتی کشور در سال ۱۴۰۰ اجرا شد، قصد مجموعه گرفت مولر این بود تا بتواند با جایگزین کردن ماشین‌آلات نو، به‌جای ماشین‌های کهنه در خط تولید، هم در مصرف انرژی و هم در افزایش بهره‌وری تولید، کاهش خستگی نیرو انسانی و پیشگیری از حوادث احتمالی و ... گامی موثر در مسیر افزایش بهره‌وری در کلان تولید، بردارد. حالا «زرنیخی» در روزهای برگزاری نمایشگاه در وینجره، اعلام کرده است که این مجموعه طرح تسهیلاتی از ۳۰ تا ۴۰۰ میلیون برای مشتریان خود در نظر گرفته است تا خرید آنها سهل‌تر شود. با مدیرعامل پنام پنجره، گفتگویی انجام داده‌ایم که در ادامه می‌خوانید:



می‌تواند به ما مراجعه کند بخشی از خرید خود را نقد پرداخت کند، بخش دیگری را به صورت چک و بخشی را هم با استفاده از این تسهیلات که توضیحش را خدمت‌تان عرض کردم. این شیوه می‌تواند برای مشتریان امکان خرید بیشتری را فراهم کند. که تقریباً شبیه همان خرید قسطی است. ما سعی کرده‌ایم با این شیوه، شرایط خرید و میزان خرید را گسترده‌تر کنیم.

**کالایی که توسط مجموعه شما ارائه می‌شود شامل چه چیزهایی است؟**

لاستیک‌هایی که در آغاز توضیح دادم، جزو کالاهای ارائه شده توسط مجموعه ما است. ما فروش ماشین‌آلات نیز داریم. با توجه به اینکه در صنعت آلومینیوم آنچه که اهمیت دارد، فروش هنر تولیدکننده است یعنی اگر تولید محصولات آلومینیومی را هنر بدانیم، تولیدکننده چنین محصولاتی، در اصل دارد هنرش را می‌فروشد. ما بر همین اساس در پی تاسیس کارگاه‌های کوچک پر قدرت هستیم. قرار نیست این کارگاه‌ها مثلاً با ماشین‌آلاتی که ۱۰ میلیارد تومان هزینه دارد کار را آغاز کنند. ما در پی این هستیم که بشود کارگاه‌هایی را تجهیز کرد که با هر مقیاسی توان تولید سطح مقطع مختلف آلومینیوم را داشته باشند. کارگاه‌هایی که عمر مفید بالایی داشته باشد و محدودیت‌های کار کردن با آلومینیوم را حذف کنند. ما به این مجموعه‌ها ماشین جوش خاص یا پانچ خاص، یا متر دیجیتال را پیشنهاد می‌دهیم تا این کارگاه‌ها با حداقل هزینه تجهیز شوند تا بتوانند تولید خود را آغاز کنند. در مجموعه گرفت مولر، پروفیل آلومینیوم برای استفاده در بخش پنجره و نما هم داریم.

**اگر موافق باشید برای ورود به بحث درباره طرحی که به نمایشگاه آورده‌اید، اطلاعاتی در اختیار مخاطبان قرار دهید...**

بهانه حضور ما در این نمایشگاه، تولیدات لاستیک است که در ساخت پنجره‌های آلومینیومی استفاده می‌شود. اما طرحی مالی هم با خودمان به نمایشگاه آورده‌ایم. ما توانستیم با یکی دو تا از بانک‌ها، شرایطی را فراهم کنیم تا بتوانیم وام یک ساله یا دو ساله به کارگاه‌های تولیدی که جواز معتبر کار داشته باشند، بدهیم. این وام بین ۳۰ تا ۴۰۰ میلیون تومان است که بازپرداخت آن می‌تواند یک یا دو ساله باشد. مشتریان ما می‌توانند این وام را برای خرید لاستیک یا خرید ماشین‌آلات استفاده کنند.

**یعنی در این طرح نقش شما این است که تولیدکنندگان را به بانک معرفی می‌کنید و بانک به آنها وام می‌دهد؟**

خیر! ما کل مسیر را برای متقاضیان انجام می‌دهیم یعنی آنها به ما مراجعه می‌کنند و درخواست خود را مبنی بر اینکه مبلغی برای خرید پروفیل، لاستیک یا ماشین‌آلات نیاز دارند، ارائه می‌دهند. پس از آن، آن‌ها اطلاعاتشان را برای ما ارسال می‌کنند و ما آن‌ها را اعتبارسنجی می‌کنیم و بسته به اعتباری که آن فرد داشته باشد، بین ۳۰ تا ۴۰۰ میلیون تومان برای آن‌ها وام اخذ می‌کنیم.

**این روش چه کمکی به مشتری می‌کند؟**

ما در فروش‌های اعتباری، همیشه چک مشتریان را قبول داریم. مشتری برای خرید خود



به عنوان یک مخاطب که از دور شما را می بیند این سوال برای من پیش می آید که وقتی تعدد کار را در یک مجموعه دارید، آیا این تعدد باعث کاهش کیفیت در یکی از این زمینه ها نمی شود؟

ما در بخش ماشین آلات که وارد کننده هستیم و عملاً کار تولیدی انجام نمی دهیم یعنی در آن بخش کار بازرگانی انجام می دهیم. محصول وارد می شود، فروش می رود و ما خدمات پس از فروش ارائه خواهیم کرد. در زمینه لاستیک، ما مشتری های خاص خودمان را داریم و وقتی یک بار محصولی را به مشتری ارائه می کنیم به این دلیل که محصول دارای کیفیت ویژه ای است، بازار مسیر خودش را خواهد رفت. در بحث پروفیل نیز به این دلیل که ما سال های زیادی است که در این حوزه کار می کنیم، شناختی مناسبی از ما وجود دارد بنابراین این سه حوزه عملاً تداخل عملکردی با هم ندارند که قرار باشد بر روی هم تاثیر منفی بگذارند.

### کار جدیدی انجام داده اید که قرار باشد اطلاع رسانی کنید؟

در بازار پروفیل مقاطع تولید شده، مقاطع قدیمی است. ما چندی است بر تولید مقاطع نوین تمرکز کرده ایم و در حال ایرانیزه کردن این مقاطع به روز و نوین هستیم. در این زمینه ما مشتریان خاصی داریم و اساساً دنبال تولید با تیراژ بالا نیستیم. به همین دلیل امکانات تولید با تیراژ بالا را هم در مجموعه فراهم نکرده ایم و با مشتریان محدود در ارتباطیم.

### چرا؟

در روند کار به این نتیجه رسیده ایم که هر چقدر با تعداد آدم های کمتر کار کنیم راحت تر هستیم به این دلیل که هم می توانیم در زمان کوتاه تر محصول آلومینیومی را در اختیار آن ها قرار دهیم هم به لحاظ فنی می توانیم پشتیبانی فنی از آنها کنیم. شاید رفتار ما در این زمینه، ویژه باشد به این صورت که حتی محصولی که با تیراژ کم است، به قیمت کلی می فروشیم. این محصولات هم، محصول لاکچری است که می شود ساعت ها درباره آن حرف زد اما این شیوه فروش را درباره آن در نظر گرفته ایم.

مشابه کاری که شما انجام می دهید، احتمالاً توسط افراد دیگری هم انجام می شود. یعنی مشابه ماشین آلاتی که شما وارد می کنید، دیگران هم وارد می کنند. مشابه لاستیکی که در اختیار تولیدکنندگان قرار می دهید یا پروفیل ها، دیگران هم همین کار را انجام می دهند. شما چه ویژگی هایی دارید که یک مشتری به واسطه آن ویژگی ها به شما مراجعه کند؟

ویژگی های مجموعه ما این است که ما قدمت داریم. نمی گویم خیلی قدیمی هستیم اما در این صنعت دو تا پیراهن پاره کرده ایم. مشتری در این بازار نمی تواند با نام های جدید کار و به او اعتماد کند. او با مجموعه ای ارتباط خواهد داشت که پیش از این امتحان خودش را پس داده است. ما دنبال این هستیم که بخش های مختلف کارمان با هم همپوشانی داشته باشد طوری که به درد مشتری هم بخورد. وقتی مشتری از ما ماشین آلات می خرد، یا پروفیل می خرد برای اتقای کیفیت محصولاتش به او پیشنهاد می دهیم لاستیک را هم ای بی دی ام بخرد. این ترکیب تا جایی که قابل کنترل باشد، سعی می کنیم پیشنهاداتی بدهیم که منافع مشتری مان را در این قالب تامین کنیم و بتوانیم به او هدف بدهیم. به او می گویم اگر از ما دستگاه می خرید، میزان مشخصی تخفیف برای خرید لاستیک پیش ما دارید. یا میزانی از تخفیف، در خرید پروفیل پیش ما دارید. این ها به هم کمک می کند کار جمع بندی شده ای در حوزه تخصص مان ارائه بدهیم.

### این شیوه برای مشتری مفید است؟

به احتمال زیاد چون من خودم را جای مشتری قرار می دهم این طور می اندیشم که اگر جای مشتری باشم، انتخابم این است با چنین مجموعه ای در ارتباط باشم که سری محصولات را داشته باشد تا بتوانم حداکثر نیازم را از او تهیه کنم نه اینکه برای هر هر مورد با یک نفر درگیر باشم.

### در این دوره از نمایشگاه چه محصول جدید ارائه کرده اید؟

ما در این نمایشگاه با لاستیک آمده ایم و بر آن متمرکز هستیم. چیزی که به صورت تخصصی انحصاری روی آن کار می کنیم، تولید مقطعی است که در اصطلاح تخصصی آلومینیوم کارها، یا کا است. محصولی که برای کرتون وال استفاده می شود. این مقاطع تا کنون وارد می شده و تولید کمی دارد. ما این ها را ارائه کرده ایم و استقبال خوبی داشته ایم.

