

مدیرعامل رئال وین:

تولید با کیفیت دستور کار ما است

اشاره

پنجره ایرانیان؛ شانزدهمین نمایشگاه در و پنجره و صنایع وابسته تهران فرصتی بود تا تولیدکنندگان مختلف از استان‌های سراسر کشور، دور هم جمع شوند و جشنواره‌ای از تولید و خدمات در زمینه پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی را برگزار کنند. سالن ۳۸ در این نمایشگاه، بخش قابل توجهی از تولیدکنندگان محصولات استاندارد در این زمینه را در خود جای داده بود. غرفه رئال وین، یکی از غرفه‌های حاضر در این سالن بود.

«رئال وین» در اصل یک نام تجاری است که توسط «شرکت آروین فناوران صنعت ناب» به بازار عرضه شده است. شرکتی که در سال ۱۳۹۵ به ثبت رسیده و کار خود را از سال ۱۳۹۶ در زمینه تولید پروفیل‌های در و پنجره یوپی‌وی‌سی آغاز کرد و به قول «هادی باقری» مدیرعامل این شرکت: «طی این سال‌ها به یکی از تولیدکنندگان بنام در ایران تبدیل شد». باقری تاکید دارد: «رئال وین بر اساس استانداردهای روز دنیا، دارنده استاندارد اجباری ایران و ایزوهای مربوطه از TÜV آلمان و همچنین ضمانت ۱۵ ساله محصولات در سطح کشور است. این شرکت با توجه به نیاز صنعت ساختمان در ایران، محصولات تولیدی خود را در چهار سری پنج کاناله، چهار کاناله، سه کاناله و کشویی تولید و روانه بازار می‌کند». آن طور که پیش از این هم در پنجره ایرانیان منتشر شده است: پنجره دوجداره طرح اُرسی (طرح سنتی) محصولاتی است که در مجموعه رئال وین عرضه می‌شود. پنجره طرح اُرسی یا پنجره طرح سنتی، همواره در معماری سنتی بخصوص در معماری ایرانی جایگاه ویژه‌ای داشته است و هنوز هم علاقه‌مندان خود را داشته و در بسیاری از ساختمان‌های نوساز نیز استفاده می‌شود». باید بر این موضوع تاکید داشت که با توجه به شرایط کشور، ضرورت کاهش مصرف انرژی و عایق‌بندی صوتی، استفاده از پنجره‌های دوجداره افزایش زیادی داشته و بیشتر ساختمان‌ها با این پنجره‌ها ساخته می‌شوند. از مهم‌ترین مزایای پنجره‌های یوپی‌وی‌سی، تنوع بالا در طراحی آن‌هاست و پنجره دوجداره طرح سنتی اُرسی نیز برای علاقه‌مندان به این سبک از طراحی فراهم شده است. در روزهای برگزاری شانزدهمین نمایشگاه در و پنجره تهران، فرصتی دست داد تا در غرفه رئال وین حاضر شویم و با هادی باقری مدیرعامل این مجموعه گفت‌وگو کنیم. در ادامه مشروح این گفت‌وگوی رسانه‌ای آمده است:

یکی از مشکلاتی که برخی از کارشناسان در زمینه تولیدات پروفیل یوپی‌وی‌سی مطرح می‌شود وجود تعداد زیادی از تولیدکنندگان است که در آمارهای رسمی هم چنین بیان می‌شود که عرضه پروفیل یوپی‌وی‌سی از تقاضا به مراتب بیشتر است. اغین وضع چه تاثیری بر روند کارهای شما داشته است؟

ببینید! این‌هایی که می‌گویید آمارهای رسمی است که در واقعیت این‌گونه نیست. اگر منظور این است که زیرساخت‌های تولید مازاد است، ممکن است حرف درستی باشد اما بسیاری از این کارخانه‌ها یا پروانه‌های بهره‌برداری، در حال حاضر تولید ندارند و به دلیل مشکلات مختلفی که دارند، خط تولیدشان خوابیده‌اند. من معتقدم یکی از مشکلات اساسی که در این زمینه وجود دارد، این است که ما تولیدکنندگان پروفیل یوپی‌وی‌سی، امکان صادرات چندان نداریم و بسیاری از تولیدکنندگان نمی‌توانند در مقیاس درست و در مقدار بالا، صادر و به تبع آن تولید کنند. معتقدم اگر بحث صادرات حل شود و تمام ظرفیت تولید به کار گرفته شود، هم برای اهالی تولید و هم برای کشور، خوب است.





کیفیت و قیمت؛ من به عنوان یک مشتری تمایل دارم محصولی را با کیفیت بالا و قیمت کم در اختیار داشته باشم ...

دقیقاً! ما در رئال وین داریم همین موضوع را عملی می‌کنیم. یعنی در حال تولید محصولی با کیفیت بالا و قیمت مناسب و ارائه آن به بازار هستیم. این موضوع نه تنها بحثی منفی نیست بلکه باعث پیشرفت مجموعه شده است.

ما در شانزدهمین نمایشگاه بین المللی در و پنجره و صنایع وابسته آن در تهران هستیم. رئال وین با چه دستور کاری به این نمایشگاه آمده است؟

ما نه سال مستمر است که در نمایشگاه شرکت می‌کنیم. در طول این سال‌ها، هدف ما از حضور در نمایشگاه به عنوان یک اولویت، برندسازی است و علاوه بر آن حضور ما در نمایشگاه بر این اساس طراحی شده که باعث دلگرمی مشتریان باشند. ما در نمایشگاه حضور پیدا می‌کنیم که برندمان شناخته‌تر شود و بخشی از این تبلیغات وجود محصولات با کیفیت رئال وین است. نمایشگاه به ما کمک می‌کند که این ویژگی‌ها سینه‌به‌سینه به گوش تمام صنعت برسد.

اینکه شیوه‌های نوین هم برای کار شما قابل اجرا است یا خیر بحث من نیست اما سوال این است با همین تعریفی که از حضور در نمایشگاه دارید، نتیجه مناسبی گرفتید؟

بله خدا را شکر، نتیجه بسیار خوب بود. اما درباره شیوه‌های دیگر غیر از نمایشگاه که می‌فرمایید، هزینه بسیار بالایی دارد و هزینه تمام شده محصولات را افزایش می‌دهد که مغایر با سیاست‌های ما در رئال وین است.

همانطور که گفتید نه سال متوالی در نمایشگاه حاضر هستید؛ این نمایشگاه را چطور دیدید؟

متأسفانه یکی از ایرادات اصلی این نمایشگاه، هزینه‌های فوق‌العاده بالای آن بود. ما اعتراضاتی هم در این زمینه داشتیم که هر جا هم گله کردیم و شکایت داشتیم، کسی حرف ما را نشنید و حرفمان به جایی نرسید. شما در کشوری هستید که در آغاز سال، نام «جهش تولید با مشارکت مردم» برایش انتخاب شده است. حالا سوال این است آیا با این شرایط چنین شعاری محقق خواهد شد؟ من بعید می‌دانم.

سوالات من تمام شد. اگر مطلبی باقی مانده که به نظر شما باید می‌پرسیدم یا نکته قابل تأکیدی وجود دارد، بفرمایید...

اول اینکه از مجموعه پنجره ایرانیان تشکر می‌کنم. دوماً تأکید من همان هزینه‌های بالای نمایشگاهی است که باید برای آن فکری کرد و بدتر از آن پاسخ ندادن مسئولان به شکایت‌های تولیدکنندگان

شما در بازار رقابتی دارید که کار مشابه شما انجام می‌دهند و همان محصولات شما را تولید می‌کنند؛ همه تولیدکنندگان در اصل، دور یک میز نشسته‌اند؛ و هر کدام از بازار سهمی دارند. این سهم باید مناسب باشد چون اگر کمتر باشد دچار مشکل خواهد شد، سوال این است آیا سهم شما از بازار مشخص است یا خیر؟

بله! سهم ما از بازار کاملاً مشخص است اما گفتن عدد و رقم آن خیلی کار درستی نیست. در بازار نه تنها سهم ما که سهم هر کدام از تولیدکنندگان حاضر در بازار، میزان تولید، فروش و... کاملاً مشخص است.

منظورم این است در چنین بازاری رقابت به وجود می‌آید. با رقبا چه خواهید کرد؟

ما در این بازار یک حرف اصلی داریم، اینکه چیزی به نام رقیب نمی‌شناسیم؛ همه را همکار خود می‌دانیم و از حضور آن‌ها در بازار استقبال می‌کنیم؛ به این دلیل که تعدد تولیدکننده را مطمئناً باعث افزایش کیفیت می‌دانیم. این یک اصل در اقتصاد است که انحصار همیشه باعث رانت و فقدان کیفیت می‌شود. خوشبختانه در بازار پروفیل پوپوی سی انحصار وجود ندارد.

بله در این بازار، نه تنها انحصار نیست بلکه از آن طرف برخی محصولات بسیار کم کیفیت هستند، یعنی شما در بازار، پروفیلی را می‌بینید که فقط یک قوطی است. برخی از کارشناسان اعتقاد دارند امثال رئال وین که محصولات استاندارد تولید می‌کنند، کم کاری کرده‌اند که این محصولات بازار را فراگرفته‌اند. شما این نظر را قبول دارید یا خیر؟

نه به هیچ عنوان. بعید می‌دانم این نظر درست باشد. اینکه رئال وین محصولات استاندارد تولید می‌کند کاملاً درست است اما به همان میزان هم بازار را پوشش می‌دهد اما واقعیت بازار این است هر محصولی که با هر کیفیتی که تولید می‌شود، بازار خودش را دارد. در این بازار محصولاتی بسیار با کیفیتی وجود دارد که بازار بسیار خوبی دارند و محصولاتی هم با کیفیت نازل وجود دارد. اما اینکه قرار باشد وجود این کالا کنترل شود یکی از موضوعات اساسی، این است که باید نظارت‌ها در این حوزه بیشتر باشد. من معتقدم باید با این محصولات مقابله شود.

آنچه مشخص است، استاندارد همان طور که اطلاع دارید کف کیفیت است و باید بر آن تأکید کنیم؛ درست است؟

ببینید، این را باید عرض کنم در ایران ما متأسفانه در برخی موارد کیفیت‌ها را سطح بالا در نظر می‌گیرند که بسیاری از شرکت‌ها نمی‌توانند به این سطح از کیفیت برسند؛ نمونه‌اش استانداردهای خودرو است که گاهی در اخبار می‌بینید فلان شرکت بسیار معتبر هم نمی‌تواند استانداردهای کشور را پاس کند. درعین حال من معتقدم در برخی موارد هم انعطاف از خودمان نشان می‌دهیم و استانداردهای بسیار ضعیفی مصوب می‌کنیم. به هر حال به نظرم باید استانداردهایی درستی را در دست اجرا داشته باشیم و از آن مهم‌تر باید نظارت‌ها را افزایش داد و نه تنها در پروفیل، که در پنجره نیز استانداردهایی را لحاظ کرد و بر آن‌ها نظارت دائم و مستمر داشته باشیم.

فرض کنید من مشتری جدید هستم. از میان تعداد زیادی تولیدکننده در بازار اگر قرار باشد سراغ شما بیایم، باید ویژگی‌هایی داشته باشید.

رئال وین چه ویژگی‌هایی دارد؟
سوال شما را با یک سوال پاسخ می‌دهم که فضا را شفاف‌تر کند. به نظر شما یک مشتری دنبال چه می‌گردد؟

