



Piyasada fiyat rekabeti elbette olacaktır fakat bunun da maliyetlerin iyi analiz edilerek yapılması, şirketlerinin varlığını devam ettirebilmesi adına çok önemlidir.

Firmanızı sektördeki diğer firmalardan ayıran özellikler nelerdir?

Şirketimizde hem kurumsal hem de perakende satış departmanımız mevcuttur. Kurumsal departmanımız sadece üretici ve montaj bayilerimizle ilgilenmekte, perakende departmanımız ise müteahhit ve bireysel müşterilerimizle ilgilenmektedir. Ayrıca şirket bünyesinde PVC ve cam montaj ekibimiz de mevcuttur. Her cumartesi günü, o haftanın tüm müşterileri aranarak müşteri memnuniyeti anketi yapılmaktadır. Ayrıca müşteri dilek ve şikayetleri kayıt altına alınarak, müşteriye olumlu veya olumsuz muhakkak geri bildirim yapılmaktadır. En büyük güçlerimizden biri de müşteriye verilen sözdür. Müşterilerimize söz verdiğimiz sevkiyat tarihi, kesinlikle o gün her ne olursa olsun yapılmaktadır. Kalite bizim için vazgeçilmez bir unsurdur. Konfeksiyon üretim olarak çıkan PVC pencerelerimiz, sevkiyat öncesinde en ince ayrıntısına kadar kontrol edilmekte ve sevkiyatı öyle gerçekleşmektedir. Son yıllarda konfeksiyon pencere üretim tesislerinin metraja dayalı seri üretim yapması neticesinde ne yazık ki kaliteli ve titiz üretim konusunda aksaklıklar yaşanmakta, bu da konfeksiyondan

çıkan üretim konusunda montaj bayilerinde tedirginlik yaratmaktadır. İşte bu yüzden biz bu tedirginliği ortadan kaldırmak adına, üretimden çıkan tüm pencerelerimizi deneyimli ustalarımız tarafından kontrol ettirmekteyiz.

2016 yılına ait hedefleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

2016 yılı, bizim için **Ege Profil** ile yeni bir başlangıç yeni bir umut oldu. Şuanda bir geçiş süreci yaşıyoruz. Maestro markası ile bu yıl ki 800 ton üretim ve satış hedeflerine ulaşmak için gerekli çalışmaları var gücümüzle sürdürüyoruz. 2017 yılında Maestro markamız ile çok daha yüksek tonajlara çıkacağımızdan hiç şüphemiz yoktur.

Son olarak neler söylemek istersiniz?

Sizlerin vasıtasıyla tüm meslektaşlarımıza bir tavsiyede bulunmak istiyorum; fiyat odaklı "Kasa profilinin metresi kaç lira?" mantığı ile yapılan işler şirketlere bir kazanç kesinlikle sağlamamaktadır. Eğer siz bu sektörden para kazanmak, itibar sahibi olmak istiyorsanız kaliteye önem vermek mecburiyetindedesiniz. Kentsel dönüşümle birlikte bina yüksekliklerinde ciddi artışlar olmaktadır. 2. kattaki rüzgar yükü ile 20. kattaki rüzgar yükü arasında ciddi bir fark var. Siz eğer fiyat odaklı bir ürünle bir projeyi yapmaya kalkarsanız, yarın ciddi sıkıntılar yaşayabilirsiniz. Son yıllarda artık inşaat sektöründe büyük bir değişim mevcut ve biz de bu yüzden bu değişime pencere üreticileri olarak ayak uydurmak mecburiyetindeyiz. Bizim Alp Glass olarak 2016 yılında değişime gitmemizin tek sebebi, ürün kalitesidir. Fiyat odaklı bir düşüncemiz olsa başka marka ile yolumuza devam ederdik. Biz Alp Glass olarak büyüyen bir firmayız. 2016 yılında da Maestro markası ile değişime, yeniliğe ve kaliteye evet dedik. Çözüm ortaklarımızın da kalite ve hizmete önem veren güçlü firmalar olması gerekmektedir. Son olarak buradan tüm meslektaşlarımıza sevgi ve saygılarımı sunuyorum.

