

**ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΟΝΤΑΣ ΤΙΣ ΔΥΣΚΟΛΙΕΣ ΤΗΣ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟΤΗΤΑΣ
ΚΑΙ ΑΝΑΒΑΘΜΙΖΟΝΤΑΣ ΤΟ ΚΥΡΟΣ ΤΟΥ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΗ**

Φώτος Γεωργίου

Εταιρεία P. GEORGIU & SONS LTD



Ο κ. Φώτος Γεωργίου στην ομιλία του αναφέρθηκε για τις καθημερινές δυσκολίες που αντιμετωπίζει ο κατασκευαστής και τους τρόπους με τους οποίους μπορεί να αναβαθμιστεί το κύρος του.

Αρχικά εστίασε στο γεγονός ότι ο κλάδος αποτελείται από ανθρώπους που έμαθαν να δουλεύουν και χτίστηκε με πολύ δουλειά και ιδρώτα. Ο κλάδος συνεχίζει να στέκεται όρθιος όχι γιατί είναι εύκολος, αλλά γιατί οι κατασκευαστές είναι ανθεκτικοί.

Αφού έκανε μία αναδρομή στο παρελθόν όπου τα προϊόντα ήταν πιο απλά, οι απαιτήσεις λιγότερες, η εργασία ήταν πιο χειρονακτική και ο κατασκευαστής βασιζόταν κυρίως στην εμπειρία, εστίασε στη σημερινή πραγματικότητα όπου δεν έχουν αλλάξει μόνο τα υλικά, αλλά το ίδιο το επάγγελμα.

Ανέφερε ότι δεν μιλάμε πλέον απλά για κουφώματα, αλλά για ενεργειακά αρχιτεκτονικά συστήματα, με υψηλά τεχνικά χαρακτηριστικά, τα οποία για να κατασκευαστούν χρειάζονται σύγχρονα μηχανήματα, τα οποία με τη σειρά τους απαιτούν σημαντικές επενδύσεις.

Τόνισε ότι πλέον ο κατασκευαστής δεν είναι ένας απλός "μάστορας", αλλά ένας τεχνικός υψηλής ακρίβειας, ένας επαγγελματίας που συνδυάζει, γνώση, εμπειρία, και υπευθυνότητα. Είναι ένας επαγγελματίας που επηρεάζει άμεσα την ποιότητα και την αειφορία ενός κτιρίου, δημιουργώντας ένα ευχάριστο και ασφαλές περιβάλλον

Ακολούθως υπερθεμάτισε ότι ο καλός κατασκευαστής δεν φαίνεται την ημέρα που τελειώνει το έργο, αλλά μετά από χρόνια στη σωστή λειτουργία, την αντοχή και την ενεργειακή απόδοση του προϊόντος.

Στη συνέχεια ανέφερε ότι σήμερα ο κατασκευαστής δεν έχει έναν ρόλο, αλλά πολλούς. Είναι πωλητής, είναι



| ΣΑΒΒΑΤΟ 16 ΜΑΪΟΥ | ΑΠΟΓΕΥΜΑΤΙΝΟΣ ΚΥΚΛΟΣ |

τεχνίτης, είναι διαχειριστής. Είναι αυτός που θα μιλήσει με τον πελάτη, θα δώσει προσφορά, θα συντονίσει το έργο, θα εισπράξει, θα λύσει προβλήματα. Φοράμε πολλά καπέλα κάθε μέρα. Και τα φοράμε μόνοι μας. Σχετικά με τις δυσκολίες της καθημερινότητας, αναφέρθηκε στην ακρίβεια, στην πίεση στις τιμές, στον αθέμιτο ανταγωνισμό και στην έλλειψη εξειδικευμένου προσωπικού. Επιπροσθέτως είπε ότι το πρόβλημα δεν είναι μόνο η αγορά, αλλά και το πως βλέπουν οι κατασκευαστές τη δουλειά τους. Αν εμείς λέμε "βάζω κουφώματα", ο πελάτης θα ακούσει "βάζω κάτι απλό". Αν όμως πούμε: σας βάζουμε ποιότητα, ασφάλεια και ενεργειακή απόδοση, τότε αλλάζει όλο το παιχνίδι. Σε μια εποχή που πολλοί κυνηγούν το φθηνό, εμείς πρέπει να υπερασπιστούμε το σωστό. Γιατί η φθηνή δουλειά τελειώνει γρήγορα, ενώ η σωστή δουλειά μένει για χρόνια και μιλάει για εμάς χωρίς εμάς.

Στη συνέχεια αναφέρθηκε στο επόμενο βήμα, καθώς η δουλειά του κατασκευαστή δεν μπορεί να μένει πίσω. Χαρακτηριστικά ανέφερε ότι πρέπει να οργανωθούμε, να εξελιχθούμε και να εκσυγχρονιστούμε. Αυτό απαιτεί σαφή και επαγγελματική προσφορά, αξιοποίηση λογισμικού και ψηφιακών εργαλείων και παρουσίαση των προϊόντων με σύγχρονο τρόπο. Θα πρέπει να καταλάβουμε ότι ο πελάτης δεν αγοράζει τεχνικά χαρακτηριστικά. Αγοράζει λύσεις. Αγοράζει όφελος. Αγοράζει, εξοικονόμηση ενέργειας, άνεση, ασφάλεια, λειτουργικότητα, ποιότητα ζωής. Θα πρέπει να προωθούμε την αξιοπιστία μας μέσα από τις Πιστοποιήσεις προϊόντων και τις εγγυήσεις. Μην τα βλέπετε σαν απλά χαρτιά με νούμερα αλλά σαν δύναμη προστιθέμενης αξίας στα προϊόντα μας.

Ακολούθως έθιξε το θέμα της εγκατάστασης και της εξυπηρέτησης μετά την πώληση, κάτι που δυστυχώς πολλοί υποτιμούν. Εκεί χτίζεται η εμπιστοσύνη. Εκεί δημιουργείται ο πελάτης που θα σε προτείνει. Ο ευχαριστημένος πελάτης είναι η καλύτερη διαφήμιση και ταυτόχρονα η πιο δυνατή.

Κλείνοντας την ομιλία του τόνισε ότι ήρθε η ώρα να μπουν όρια σε πρακτικές που ρίχνουν το επίπεδο και την αξία της εργασίας του κατασκευαστή. Γι' αυτό χρειάζεται αλλαγή στάσης. Στάση ευθύνης. Στάση επαγγελματισμού. Στάση ενότητας. Χαρακτηριστικά ανέφερε ότι ή θα ανεβάσουμε όλοι μαζί το επίπεδο ή θα μας πάρει όλους προς τα κάτω. Το κύρος δεν μας το χαρίζει κανείς. Το χτίζουμε και το υπερασπιζόμαστε καθημερινά.