» கட்டுமான ரசாயனங்களில் புதிய பரிமாணங்களை அறிமுகப்படுத்தி வெற்றி பெற்றிருக்கும் உங்கள் நிறுவனத் துவக்கம் குறித்து?

பொறியியல் படித்ததும் கிடைத்த அரசு வேலையை உதறிவிட்டு தொழிலில் சாதிக்க வேண்டும் என்று முடிவெடுத்தேன். 92இல் வாட்டர்ஃப்ரூப்பிங் தொழிலில் ஈடுபட்டோம். 2006இல் டெக்னிகெமி நிறுவனம் மிகச்சிறந்த நிர்வாக அமைப்போடு உருவாக்கி இன்று கட்டிடங்களில் ஏற்படும் அனைத்துப் பிரச்னைகளுக்கும் தீர்வு பெற டெக்னிகெமி என்று பெயர் பெற்றிருக்கிறோம்.

» உங்களது தயாரிப்புகளின் முக்கியத்துவம் என்ன?

வீட்டின் மேல்கூரை மற்றும் சன்ஷேடுகளில் கான்கிரீட்பெயர்ந்து விழுவதைச் சரிசெய்தல், சுவர்களில் நீர்க்கசிவை தடுத்தல், பழைய தரையில் சொருஒடு போடாமல் இருந்தால் புதிய டைல் பதித்தல், சுவர்களுக்கு அழகூட்ட பட்டிஅமைப்பது. கழிவறை நீர்க்கசிவுப் பிரச்னைக்குத் தீர்வு, அதிகபட்ச வாகன உபயோகத்தையும் தாங்கும் தொழிற்சாலைத் தளங்கள் அமைத்தல், மொட்டை மாடியில் வெப்பத்தடுப்பு கூல்கோட்டிங் அமைக்க ஊடுபொருட்களை வழங்குதல், சென்டரிங் பலகை ஆயில் மற்றும் கியூரிங் செய்தல், சுவற்றில் விரிசல்களை சரி செய்வது போன்றவை எங்களது தயாரிப்புகளின் முக்கியத்துவமாகும். நமது இந்தியக் காலநிலைக்கேற்ற கட்டுமான முறைகளுக்கான சர்வதேச தரத்துடன் எங்களது தயாரிப்புகளின் முக்கியத்துவம் பிரதானமாகிறது. உற்பத்தி தரத்திற்கான ISO 9021 - 2008 தரச்சான்றிதழ் பெற்று உள்ளோம்.

» உங்களது முக்கிய வாடிக்கையாளர்கள் குறித்து?

அனைத்து டைடல் பார்க்குகளிலும் ப்ளோரிங் அமைத்தது எங்களது மெட்டீரியல் உதவியோடுதான். எதையும் தாங்கும் கடினமான தரை அமைப்புக்கேற்ற "டெக்புளோர்" அமைத்துக் கொடுத்திருக்கிறோம். மேலும் TVH, விஜயசாந்தி பில்டர்ஸ், BHEL மற்றும் முக்கிய கட்டுமான நிறுவனங்கள் எல்லாமே எங்களது தொடர் வாடிக்கையாளர்களில் முக்கியமானவர்கள்.

» அடுத்த இலக்கு.....?

தற்போது தமிழ்நாட்டின் முக்கிய நகரங்களிலிருந்து எங்களது அலுவலகப் பிரிவுகள் இயங்கி வருகிறது. அடுத்து கேரளாவிலும், பாண்டியிலும் விரிவாக்கம் செய்யும் திட்டம் இருக்கிறது. தற்போது 120க்கும் மேற்பட்ட தயாரிப்புகளை வழங்கி வருகிறோம். இதில் மேலும் புதிய வகைகளும் புதுமைகளும் கொண்டு வருவோம். இன்றைய சுற்றுச் சூழல் பாதுகாப்பு நிலைக்கேற்ப ISO 14001 என்று சர்டிபிகேட் வாங்கியது தமிழ்நாட்டில் நாங்கள் மட்டும் தான் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

» உங்களது நிர்வாக முறைகளில் வளர்ச்சித் திட்டங்களில் எதை முன்னிலைப்படுத்துகிறீர்கள்?

24 மணிநேரத்தில் நான் எங்கு பயணம் செல்ல முடியுமோ அந்த பகுதிக்கு மட்டுமே எங்களது டீலர்ஷிப் தொடர்பை ஏற்படுத்திக் கொள்கிறேன். எங்களுடைய 90 சதவீத வாடிக்கையாளர்களை இதன் மூலம் நேரடியாக சந்தித்து வியாபார நட்பு வளையத்தை ஏற்படுத்திக் கொள்கிறேன். புகார் என்று ஒன்று வந்தால் விற்பனை பிரதிநிதிக்கு முன்பாக நான் அங்கு இருப்பேன். நடக்கும் தவறுகளை திருத்திக் கொள்ளவும், வாடிக்கையாளர் வேண்டுகோளை நிறைவேற்றவும் அதை ஒரு வாய்ப்பாக ஏற்று வியாபார வளர்ச்சிக்கு வழி செய்கிறோம். அதே போல் எங்களது எல்லா கிளைகளுக்கும் மாதம் ஒரு

"வாட்டர் ப்ரூஃபிங்" என்றாலே டெக்னிகெமி என்று ஆகிவிட்டது

இரவி, நிர்வாக இயக்குநர் டெக்னிகெமி திருச்சி

விசிட் கண்டிப்பாக செய்து விடுகிறேன். இதன் பலனாக எத்தனை கார்ப்பரேட் நிறுவனங்கள் வந்தாலும் எங்களது வாடிக்கையாளர் சேவை மற்றும் எங்களது தயாரிப்புகளின் தரம் எங்களது வாடிக்கையாளர் எங்களைத் தவிர யாரையும் நாடுவதில்லை.

» கட்டுமானத்துறையில் ஏற்பட்ட தேக்கம் உங்கள் தொழிலையும் பாதித்ததா?

கட்டுமானத்துறை வீழ்ச்சி என்பது உண்மைதான் என்றாலும், எங்கள் தொழிலுக்கான தேவைகள் என்றும் அதிகம் இருந்து கொண்டேயிருக்கிறது. ஆனால் நிறைய கட்டுமான பொறியாளர்கள் மற்றும் துறை சார்ந்தவர்களிடம் கூட இதற்கான விழிப்புணர்ச்சி குறைவாகவே இருந்தது. அவசியம் இல்லை என்று சொன்னவர்கள் கூட கட்டிடங்களில் பிரச்னை ஏற்பட்டதும் இன்று எங்களிடம் வருகிறார்கள். 20 வருடத்திற்கு முன் மாதம் 2000 சதுர அடி வாட்டர்ஃப்ரூப்பிங் செய்வதே பெரிய விஷயமாக இருந்தது. இன்ற 2 லட்சம் சதுரஅடி செய்து வருகிறோம்.

» வாட்டர்ஃப்ரூப்பிங் செய்வதால் கிடைக்கும் நன்மைகள்....?

உதாரணமாக வாட்டர் டேங்க் ஒன்று கட்டுகிறீர்கள் என்றால், செங்கல் சுவரில் கட்டும்போது தண்ணீர் அளவு இறங்கும் அழுத்தம் அதிகம் இருக்கும். அப்போது ஏற்படும் சிறிய விரிசலில் கூட அதன் மூலம் நீர்க்கசிவு ஏற்பட்டுவிடும். அதற்குப் பதிலாக அத்துடன் எங்களது கலவையை கலந்து போடும் போது கட்டிடங்களின் ஆயுள் கூடும். கசிவு என்பதே வராது.

» தொழில் போட்டி இருக்கிறதா...? அதை எப்படி எதிர் கொள்கிறீர்கள்....?

கடும்போட்டி நிலவுகிறது. இதற்குக் காரணம் என்று பார்த்தோமானால். சில மாதங்கள் வேலை பார்த்த ஊழியர்களில் நிறையப்பேர் அந்த அனுபவமே போதும் என்று தனியாக தொழில் துவங்கி விடுகிறார்கள். ஆனால் அதை சரியாக செய்து வெற்றி பெறுவதில்லை. போட்டியினால் அவர்கள் செய்த குழப்பத்தினால் வாடிக்கையாளரே நொந்து போய், அதற்குப் பின் சரியான வெற்றிகரமான நிறுவனங்களை மட்டுமே நாடுகிறார்கள். அந்த வகையில் தரம் மற்றும் சர்வீஸ் காரணமாக நாங்கள் முன்னிலை பெருகிறோம்.

» சந்தைப்படுத்துதலில் தொடர்ந்து வெற்றி பெற்று வரும் உங்களது மார்க்கெட்டிங் வியூகங்களை எப்படி வகுக்குகிறீர்கள்?

உழைப்பதற்கு கால நேரம் பார்க்காத திறமையான மார்க்கெட்டிங் டீம் அமைந்ததே எங்கள் நிறுவன வெற்றிக்கு காரணமாக அமைந்திருக்கிறது. அதே போல் கிளை மேலாளர்களைப் பொறுத்தவரை முடிவுகளை அவர்களே எடுத்துக் கொள்ள அனுமதிக்கிறேன். அந்த சுதந்திர உணர்வே அவர்களை விரைவாக செயல்பட உற்சாகமளிக்கிறது. எந்த நிறுவனமானாலும் சரி மார்க்கெட்டிங் தலைமைப் பொறுப்பில் இருப்பவர் முதலில் கடும் உழைப்பைத் தருபவராக இருந்தால்தான் தனக்குக் கீழே ஒரு வெற்றிகரமான டீம் அமைக்க முடியும். வெறும் மேனேஜர் என்ற பதவியை வைத்துக் கொண்டு எதையும் சாதிக்க முடியாது. நிர்வாக அடிப்படை சரியாக அமைந்து விட்டால் அதன்பின் அந்த நிறுவன வளர்ச்சியை யாரும் தடை செய்ய முடியாது.

» வாட்டர் ஃப்ரூப்பிங்கைப் பொறுத்தவரை இன்னும் என்ன மாற்றங்கள் வரும்?

வாட்டர் ஃப்ருப்பிங் முறைகள் இல்லாமல் கட்டிடம் கட்ட முடியாது என்ற நிலைவரும். முன்பெல்லாம் ஒரு வீடு கட்டி முடிக்க 2 வருடங்கள் ஆகும். இப்போது 3 மாதத்தில் விரைவாக கட்டி முடித்து குடிபோகிறார்கள். இன்றைய விரைவு காலத்திற்கு ஏற்ப கெமிக்கல் கலந்த கட்டிடப் பணிகளே சிறந்த பயன் தரும். இப்படிப்பட்ட சூழ்நிலையில் கட்டிடப்பாதுகாப்பிற்காக யாரும் செய்ய முடியாத சவாலான பணிகளை ஏற்றுச் செய்து முடிப்பதே என்றும் எங்களுக்கு மன நிறைவாகும்.

மேலும் வணிகத் தொடர்பிற்கு
போன்: 0431-2458519
செல்: 98940 58519