



給你一個“溫暖”的家

——訪皇冠門窗 Eric Chan

文/本報記者 May

第一次去皇冠門窗留下深刻印象的到不是門窗設備,而是迎面而來的兩祇肥嘟嘟的老虎狗,筆者不是養狗之人,但實在忍不住被他們逗樂了,打聽之下才知道那是負責人Eric的寵物,已經養了五六年了。一個喜歡養寵物的人應該很有家庭觀念吧,至少我是這麼想的。在後來的採訪中,筆者更加肯定了這一觀點。

皇冠門窗是HOMETECH WINDOW CORPORATION的華人獨家代理公司。HOMETECH WINDOW CORPORATION在加拿大擁有超過50年門窗製造經驗,所有HOMETECH塑膠窗都通過“能源之

星Energy Star”測試,並且還獲得加拿大產品安全標準(CSA)認證。這些硬性標準已經成為皇冠門窗產品信譽和質量的頭塊招牌,同時也是華人門窗公司中鳳毛麟角的一家。

談起自己的經歷, Eric倒不太願意過多介紹,1987年從香港移民來加拿大後完成了中學以及大學課程。在多倫多大學主修工程學的他畢業之後做了10年的trading,在工作過程中以及自己購房置業過程中慢慢對房屋的門窗產生了興趣。買了房以後,冬季的寒冷以及家中居高不下的電費單讓他開始研究房屋的節能問題,那個時候門窗的環保節能問題不

像現在,還未引起大家的關注,因此Eric決定從這裏下手。接手皇冠門窗後,除了當好老板之外,還要成為一名專業人士,經過這些年的日積月累對於門窗問題他已經了然于胸。

居家首先要“溫暖”

他說:“其實我們中國人對門窗的觀念存在一定的誤區,我們的生活習慣喜歡居住在有大大玻璃窗,光綫明亮的房間,這樣還能欣賞到窗外風景。但是加拿大的地域和氣候和中國有所不同,有半年時間都是冬天,這樣我們就勢必要考慮如何更好的讓房屋保溫,避免不必要的能耗。保溫門窗就是首先要考慮的問題。

在談話中“溫暖”兩字是他反復提到的,他說來加拿大安居樂業,首先要“安居”,有了溫暖的居所生活就會慢慢滋潤了。加拿大漫長的冬季對房屋的門窗絕對是一個考驗,曾經他碰到過的客戶,本來是其樂融融的一家,可是冬天一到晚上孩子們都不願意聚到客廳和父母閑聊,各回各的房間。究其原因,原來是嫌大客廳太冷,還不如自己的小房間裏個被子來得溫暖,這真是讓人哭笑不得。可見,一間溫暖的居所對一個家庭來說多麼重要,怎麼能因為冷空氣而拋卻

了天倫之樂呢。

有人會說,那可以安裝上厚厚的窗簾,或者開足空調。Eric的看法是,前者是無用之功,窗簾固然可以遮擋一些寒氣但是並不會讓你覺得房間溫暖;後者的辦法祇能是讓你家的電費單月月攀升。讓房屋節能保溫並不能用治標不治本的辦法,還得從根本下手。房屋就像一個大型機器,關鍵部位不能“掉鏈子”,門窗的選擇會直接關係到你家的能源損耗,也會對你的生活產生不小的影響。

問到他自己家的環保節能問題,專業的門窗自然不用說了,他還看重屋頂的高質量保溫棉以及環保低能耗的冷暖系統設備。雖然市場上環保產品價格要比一般價格貴一些,但是環保產品能耗低,時間持久,對人體無害,從另一方面來說反而是一種健康的節約。關乎家庭生活質量,孰輕孰重,有時候金錢不是那麼重要。

合作首要的是“信任”

問到公司是如何拿到HOMETECH的代理, Eric祇是笑笑表示,除了朋友幫助之外,最重要的就是獲得對方的信任。這麼多年下來,皇冠一直和工廠保持非常友好的合作,彼此信任,和HOMETECH公司



Homtech owner—Ted Gawlik(左)與Eric合影。



未安裝Bay Window



安裝Bay Window後效果



老板也已經成為很好的朋友。

自從Eric接手皇冠門窗以來,除了保持原來的西人市場,更大大拓展了華人市場。交談中, Eric反復說:“中國人就要幫中國人,我就是想讓更多來自中國的客戶,移民朋友拿到最好品質的產品,有了好的產品大家才能建立起一個溫暖的家。作為生意人能和客戶達到雙贏才是我們的目的。”他表示, HOMETECH的門窗是安省最專業最好的品牌,所有產品都是經過嚴格測試推出市場的,對這一點皇冠毫不置疑。

三句不離本行, Eric多次強調產品質量,很自豪地說:“你看到沒有,我們每扇窗每組 Cardinal I.G. 註冊的雙層密封玻璃都有 Hometech 的鐳射標記。你知道 Cardinal I.G.嗎? 絕緣玻璃,是世界上最低漏氣率的完全密封雙層玻璃,20年內漏氣率僅僅為0.02%,而其他產品漏氣率可以達到9%。這就是差別,這樣的產品就完全不用擔心加拿大的冬天啦。”

生意關鍵靠“誠信”

談到生意過程,筆者問到什麼才是皇冠的競爭優勢? Eric表示:“我們的信譽代表着我們擁有最好質量的產品,經驗豐富的安裝技術人員,以及完善的售後服務。我們的競爭優勢是強強組合。你想,沒有好的安裝人員,再好的產品也會有隱患。又或者,沒有完善的後續服務,一旦碰到問題吃虧的祇能是客戶。正規的專業公司絕不能對客戶今後的門窗問題坐視不理。所有的 Hometech 的門窗提供100%終身保養。”

談到目前很多其他公司價格大戰, Eric表示,門窗其實是一項長期投資,的確很多客戶很在意價

格,但是如果祇是提供低成本的廉價無標準產品不僅損害客戶利益,也會把公司牌子做砸了,得不償失。皇冠門窗的價位是合理的,這裏面還包括經得起考驗的產品,經驗豐富的安裝以及隨時跟蹤的售後服務。

談到這些年安裝門窗的案例,筆者忍不住打聽一下那些廢棄了的門窗如何處理。Eric表示,“那些好幾十年的門窗無法再利用了,你想那個時候人們還沒有能源之星的概念,也不知道要用環保節能型門窗。所以我們祇能把替換下來的門窗送到專門的地方處理掉了。”

聊到這些年的產品設計, Eric說,“business也要靈活做的。要根據客戶的具體情況設計,而不是一味地向客戶推銷產品。曾經有一個客戶,作為母親她非常喜歡養花,總把花盆放在房間的地上。子女們就不高興了,覺得把環境弄臟了。我們去看的時候就專門給她設計了 Bay Window,這樣她可以把心愛的盆栽放在窗臺上了,孩子們也不會再和母親爭吵了。既解決了實際問題又美化了房屋,一舉兩得,我們也高興。”

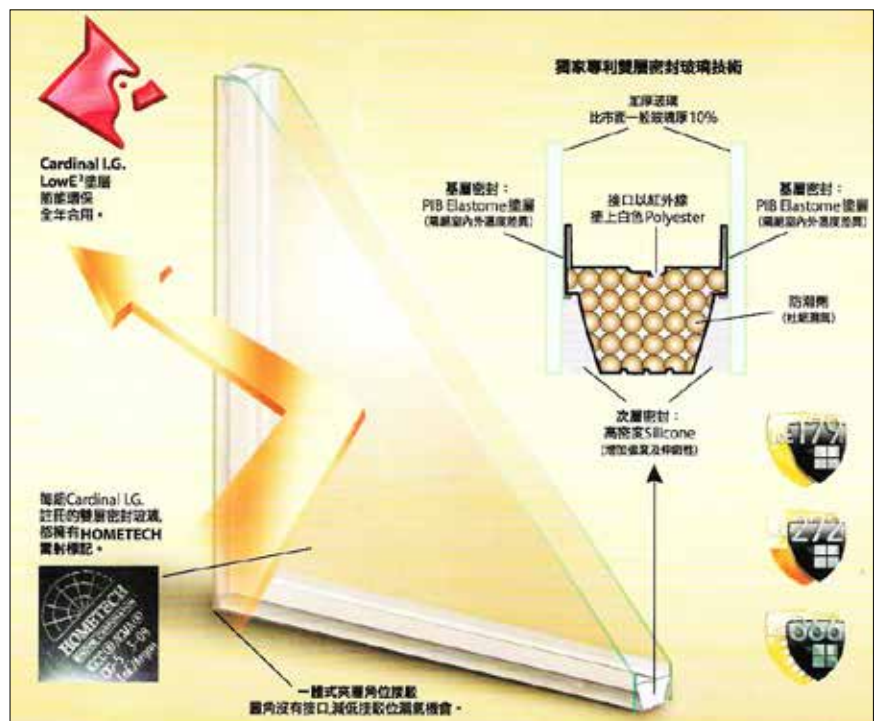
臨走之前,筆者又追問了一個問題。關於網上有很多文章提到這裏有些商家對講國語和粵語的客戶有“區別對待”之嫌,他聽了後哈哈一笑,說:“我覺得那是誤解。一方面可能語言交流的誤會,另一方面也可能是辦事方法不同。你看,我為了避免這樣的誤會特別設立了國語服務熱線。其實,我們都是來自中國,在異國他鄉定居不容易,要彼此信任才好。正規的專業公司不會欺騙顧客,我們始終把信譽放在第一。我衷心希望大家同心同德,共同建立一個溫暖的家。”

相關鏈接:

● Eco-green:自第二次世界大戰,能源用量已經增長四倍。根據CAPITA資料,加拿大屬全球耗電量高的國家。全國五分之一的用戶是住宅,其35%冷暖气都是從門窗的縫隙中漏失。

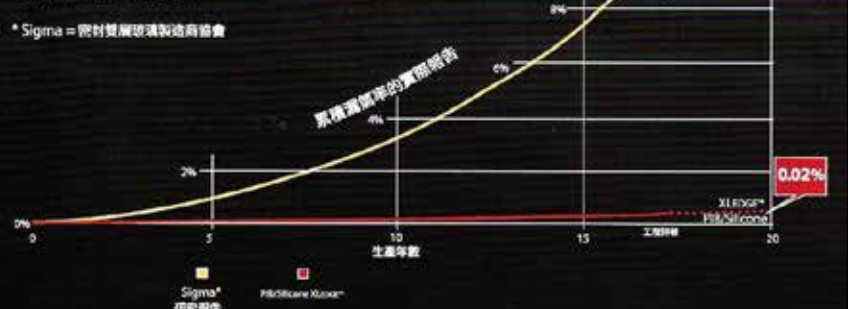
● 門窗的選擇很多:

- ★ 用磨砂玻璃(Frosted Glass)可加強隱私。
- ★ 窗戶內置窗花綫條(Grill)可增加美觀度。
- ★ 窗戶可加厚玻璃——可選擇5mm玻璃或強化玻璃(Temper Glass),加強隔音功能及提高安全程度。
- ★ 塑膠窗框加粗裝飾綫(Casing)可增添美觀。
- ★ 標準折疊手搖/搖把(Folding Handle)窗升級隱藏式手搖/搖把(Fold-down Operator)可增添美觀。
- ★ 改用防塵玻璃(Neat Glass)減少擦窗工序。
- ★ 所有塑膠窗框或落地玻璃門框均可選用任何顏色,也可以升級選用木制窗臺內框(Jamb Extension)或裝飾綫(Casing)配合個人品味。



Cardinal I.G. (絕緣玻璃)

完全密封雙層玻璃
世界上最低漏氣率



根據 ASTM (American Society for Testing and Materials) 報告指出,現今市場上有4億5千萬套住宅不具備絕緣的密封雙層玻璃。Cardinal I.G. 的獨家專利技術,令其出產比市場標準耐用7.5倍,而且比第二位置耐用65%。從 SIGMA 研究報告,市面一般密封雙層玻璃在15年以內的漏氣率為9%。相反, HOMETECH 獨家代理的 Cardinal I.G. 的雙層密封玻璃在20年內漏氣率為0.02%遠低於市場標準。