

گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با خانم مهندس زهره فرجی، مدیرعامل آذر صنعت نورلو پلاست؛

صادرات، برگ زرینی بر افتخارات

آذر صنعت - گروه پلاست

برای آشنایی بیشتر مخاطبان نشریه ابتدا مختصری پیرامون تاریخچه تاسیس و فعالیت شرکت آذر صنعت نورلو پلاست توضیح دهید.

مجموعه نورلو پلاست از سال ۹۵ با تولید نوارهای عایق پلی آمید و پروفیل‌های ریجید پی‌وی‌سی با جدیدترین تکنولوژی روز دنیا و مطابق استانداردهای بین‌المللی در محل کارخانه در شهرک سرمایه‌گذاری خارجی تبریز در خدمت مشتریان عزیز است.

نورلو پلاست در حال حاضر چه محصولاتی تولید و به بازار دروپنجره کشور عرضه می‌کند؟

محصولات نورلو پلاست در دو گروه به بازار عرضه می‌شود. گروه اول نوارهای عایق پلی آمیدی به‌عنوان محصول میانی تولید پروفیل‌های آلومینیومی ترمال بریک و گروه دوم پروفیل‌های ریجید پی‌وی‌سی به‌عنوان پروفیل‌های عایق در کاربرد مونتاژ پنجره و نماهای آلومینیومی و کرتین‌وال هستند.

آیا برنامه‌ای برای ارائه محصول جدید به بازار دارید؟

از ابتدای تاسیس نورلو پلاست تاکنون، این شرکت همواره در حال توسعه سبد کالای محصولات با افزودن قالب‌های جدید، افزایش ظرفیت تولیدی با افزایش تعداد خطوط تولیدی و افزایش کیفیت و بهینه‌سازی تولید و عرضه محصولات با تجهیز واحدهای آزمایشگاهی و تحقیق و توسعه در داخل مجموعه بوده است که امیدواریم این روال به همین شکل ادامه پیدا کند.

مجموعه نورلو پلاست در زمینه توسعه بازار و فعالیت در بازارهای منطقه‌ای و صادرات محصول به خارج از کشور چه برنامه‌ای دارد؟

خوشبختانه در سال جاری شبکه فروش نورلو پلاست به شکل سازمان‌یافته‌تری از طریق نمایندگان داخلی (برای محصولات ریجید پی‌وی‌سی) و تاسیس دپوی تهران (برای محصولات پلی آمیدی) توسعه یافته است. با توجه به نیاز داخلی به محصولات تولیدی، بحث صادرات در برنامه‌های فروش سال‌های گذشته کمتر مورد استقبال واقع می‌شد اما با توجه به افزایش ظرفیت تولید در سال جاری فروش صادراتی کشورهای ترکیه، آذربایجان و امارات آغاز شده و بازخوردهای خوب و امیدبخشی نیز دریافت شده است.

در حال حاضر صنعت تولید نوارهای عایق پلی آمید و پی‌وی‌سی دروپنجره کشور در چه سطحی قرار دارد و آیا از نظر کمی و کیفی توانایی رقابت با محصولات مشابه ترک و اروپایی را دارد؟

در مجموعه نورلو پلاست، موضوع کیفیت همواره از اصلی‌ترین دغدغه‌های ما بوده و هست. آغاز صادرات محصولات به کشور ترکیه، کشوری که طی سال‌های قبل جزو اصلی‌ترین تامین‌کنندگان نوارهای پلی آمیدی مصرفی در ایران بوده و همچنین امارات به‌عنوان حساس‌ترین و انتخاب‌گرتین مشتری (بر اساس کیفیت محصولات) حقیقتاً برگ زرینی در کارنامه نورلو پلاست بوده است. همین نکته به‌روشنی میزان کیفیت بالا و قدرت رقابت محصولات ما در بازارهای خارجی را نشان می‌دهد و امیدواریم این روند نه تنها برای ما بلکه برای تمامی بخش‌های صنعت کشور اتفاق بیفتد.



شرکت آذر صنعت نورلو پلاست با برند تجاری (نورلو) تولیدکننده تخصصی محصولات اکستروودی ترموپلاستیکی جهت مصارف ساختمانی و صنعتی، انواع مقاطع عایق حرارتی پلی آمیدی مصرفی پروفیل‌های آلومینیوم ترمال بریک و مقاطع عایق پی‌وی‌سی در زمینه‌های صنعتی و ساختمانی است که فعالیت تولیدی خود را از سال ۹۵ در شهرک صنعتی سرمایه‌گذاری‌های خارجی تبریز آغاز کرده است. تمرکز اولیه شرکت، طراحی و تولید تیغه‌های عایق پلی آمید تقویت‌شده با الیاف شیشه با تکنولوژی پیشرفته و بسیار دقیق اکستروود سرد بود. تیغه‌های پلی آمید با طرح‌های بی‌شمار رایج و اختصاصی بر پایه پلی آمید ویرجین ۶۶ (PA66 or Nylon 66) جهت دوخت در انواع پروفیل‌های در، پنجره و نما عرضه می‌شد. در فاز اول توسعه در سال ۲۰۱۸، با افزودن خطوط اکستروود هارد پی‌وی‌سی و قالب‌های آن‌هم‌زمان با تجهیزات و تکنولوژی تولید کامپاندهای مربوطه، انواع پروفیل‌های رایج و اختصاصی هارد پی‌وی‌سی نیز در سبد محصولات نورلو جای گرفت. هم‌راستا با تکمیل سبد کالایی و ارتقا سطح کمی و کیفی محصولات و با آغاز صادرات به چند کشور همسایه و تلاش برای حضور مستمر و پر قدرت در بازارهای جهانی و منطقه‌ای برگ زرین دیگری بر افتخارات شرکت نورلو پلاست افزوده شده است. نشریه پنجره ایرانیان به‌منظور آشنایی بیشتر مخاطبان نشریه با حضور در غرفه این مجموعه در چهاردهمین نمایشگاه دروپنجره تهران گفتگویی با سرکار خانم زهره فرجی، مدیرعامل شرکت آذر صنعت نورلو پلاست انجام داده است که مشروح این گپ و گفت را در ادامه باهم می‌خوانیم:



چهاردهمین نمایشگاه دروپنجره تهران را از نظر نحوه مدیریت و برگزاری و همچنین میزان استقبال بازدیدکنندگان چگونه ارزیابی می‌کنید؟
متأسفانه باید عرض کنم شخصاً نه از نحوه مدیریت و برگزاری و نه میزان استقبال از نمایشگاهی که عنوان «بین‌المللی» را یدک می‌کشد، به هیچ‌عنوان رضایت نداشته و ندارم. شاید برای مجموعه ما که احتمالاً ۹۰ درصد از مشتریان داخلی‌اش را شرکت‌کنندگان در همان نمایشگاه تشکیل می‌دهد، این موضوع چندان حساسیتی نداشته باشد؛ اما چنانچه بخواهیم به ارزیابی کلی وضعیت برگزاری نمایشگاه و مقایسه آن حتی با پیش‌پافتاده‌ترین نمایشگاه‌های بین‌المللی بپردازیم، به نظر بنده مشکلات عدیده‌ای در تخصیص و جانمایی غرفه‌ها، رفتار مدیران شرکت برگزارکننده، تهویه سالن‌ها، پذیرایی، برق سالن‌ها، رفت‌وآمد، هماهنگی بازدیدها و ... وجود داشت که امیدواریم با تلاش و هماهنگی بیشتر مدیران و مسئولان مربوطه، در نمایشگاه‌های آتی شاهد رفع این مشکلات باشیم تا حداقل شرکت‌کنندگان بتوانند بازخورد حداکثری از هزینه و انرژی صرف شده در این نمایشگاه‌ها دریافت کنند.

مهم‌ترین اهداف و انگیزه شما از حضور در نمایشگاه‌های تخصصی چیست؟

از نظر بنده نمایشگاه‌های تخصصی، به شرط آنکه مطابق استانداردهای تعریف‌شده برگزار شوند، می‌توانند بهترین تریبون برای معرفی یک شرکت و محصولات آن باشند و برای یک تولیدکننده چه چیزی بهتر از یک تریبون ایدئال؟ قطعا اصلی‌ترین هدف ما از حضور و مشارکت در چنین نمایشگاه‌هایی معرفی و برندسازی شرکت، معرفی نمایندگان و شبکه فروش، اطلاع از آخرین وضعیت بازار و مصرف‌کنندگان و دیدار و گفت‌ووشوند با مشتریان داخلی و خارجی جهت دریافت پیشنهادات و انتقادات سازنده آن‌ها است.

کلام آخر...

امیدوارم که فرد به فردمان تلاش کنیم در هر جایگاهی که هستیم بهترین و کارآمدترین باشیم. سپاسگزارم از نشریه خوب پنجره‌ایران که در طی این سال‌ها همواره یار و حامی و پیام‌رسان ما بوده است.

