



## KALE نشان امنیت

# حضور مستقیم در ایران با خدمات برتر نوید تجارت ارسام

اشاره: شرکت نوید تجارت ارسام با مدیریت مهندس علی خرم، از شناخته‌شده‌ترین و خوشنام‌ترین مدیران عرصه یراق‌آلات در و پنجره ایران تنها نماینده رسمی و توزیع کننده یراق‌آلات یوبی‌وی‌سی و آلومینیوم، عضو گروه بین‌المللی KALE این امکان را فراهم ساخته تا تولیدکنندگان صنعت در و پنجره ایران بی‌دغدغه به سبد متنوع و کاملی از محصولات و خدمات قابل ستایش با برند KALE دسترسی داشته باشند. مهندس خرم در گفتگو با خبرنگار نشریه پنجره ایرانیان با اشاره به سابقه حضور محصولات این برند جهانی در بیش از ۱۰۰ کشور جهان، می‌گوید: فلسفه همکاری شرکت نوید تجارت ارسام با گروه صنعتی و بین‌المللی KALE این است که نوید تجارت ارسام به عنوان شریک تجاری KALE و دفتر مشترک منافع در ایران تلاش دارد تا کالاهای تولیدشده با قیمت مناسب و با کمترین حاشیه سود در اختیار مشتریان عزیز قرار گیرد. آقای سروت آتاکول مدیر فروش خاورمیانه شرکت KALE نیز در گفتگو با پنجره ایرانیان اذعان داشتند که امیدوارند در نتیجه همکاری گسترده و مستمر با شرکت نوید تجارت ارسام بتوانند سهم بالایی از بازار یراق‌آلات درب و پنجره یوبی‌وی‌سی و آلومینیومی را در اختیار گرفته و در این راستا با هدف حفظ حقوق مصرف‌کنندگان، اقدام به ارائه گواهی نامه ضمانت محصولات از تاریخ حک شده بر روی کلیه قطعات با نشان معتبر KALE نموده‌اند. مدیرعامل شرکت نوید تجارت ارسام هم تضمین می‌دهد که در صورت مشاهده و گزارش هرگونه مشکلی در یراق‌آلات KALE افزون بر ضمانت کیفیت، شرکت نوید تجارت ارسام پاسخگو خواهد بود و ظرف مدت کوتاهی اقدام به تعویض یراق‌آلات دارای اشکال می‌کند و حتی حاضر به برگرداندن پول مشتریان هم خواهد بود، چرا که این قانون KALE است که مشتری همواره حق دارد و وظیفه KALE پاسخگویی و مسوولیت‌پذیری در برابر کیفیت محصولات و خدمات است. گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مهندس خرم، مدیرعامل شرکت نوید تجارت ارسام و سروت آتاکول مدیر فروش بخش خاورمیانه گروه صنعتی و بین‌المللی KALE که در روز دوم پنجمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت در و پنجره ایران انجام شده، را می‌خوانید:

ببینید تجربه سال‌ها حضور و تلاش در بازار ایران در زمینه فروش و بازرگانی براق آلات و پروفیل در و پنجره باعث شد تا این بار فصل تازه‌ای از همکاری با یک برند جهانی خوش‌نام را با رویکرد احترام و رعایت تمامی حقوق مشتریان و البته مصرف‌کنندگان نهایی را آغاز کنیم و در همین چارچوب چشم‌انداز همکاری بین شرکت نوید تجارت ارسام با گروه صنعتی و بین‌المللی KALE یک همکاری بلندمدت، پایدار و مستمر و روبه پیشرفت بوده و شکل‌گیری دفتر مشترک منافع هم نشان می‌دهد که عرضه بدون واسطه محصولات KALE با بالاترین خدمات باعث خواهد شد تا مشتریان محصولات KALE با اطمینان حداکثری به تولید و فعالیت خود ادامه دهند و یقین داشته باشند که KALE همیشه در ایران حضور دارد و نوید تجارت ارسام حافظ منافع مشتریان این گروه صنعتی جهانی در ایران خواهد بود.

**■ آقای سروت آتاکول شما چه شناختی از بازار و چشم‌انداز صنعت ساختمان ایران دارید؟**

به طور حتم جوان بودن جمعیت ایران و نیاز به مسکن یکی از مهمترین پارامترهای تعیین‌کننده و اثرگذار در خصوص تقاضای کالاها و محصولات ساختمانی از جمله براق‌آلات در و پنجره خواهد بود، به ویژه اینکه سیاست و برنامه دولت ایران برای اصلاح قیمت حامل‌های انرژی و بهبود وضعیت مصرف انرژی در بخش ساختمان هم نوید بخش آینده روشن برای شرکت‌هایی است که در صنعت ساختمان فعالیت دارند. افزون بر اینها امید به برداشته شده تحریم‌ها علیه ایران در سال ۲۰۱۴ با روی کار آمدن دولت جدید بدیهی است که انگیزه شرکت KALE برای حضور فعال‌تر در بازار ایران را دوچندان می‌سازد که یکی از نشانه‌های این آینده روشن را باید در همکاری با شرکت نوید تجارت ارسام به مدیریت آقای خرم دانست که امیدواریم بتوانیم با استفاده از تجربه و مدیریت ایشان سهم مناسبی از بازار براق‌آلات در و پنجره یوپی‌وی‌سی و آلومینیوم ایران را در اختیار بگیریم. پس تاکید می‌کنم که حضور قوی‌تر و درخشان بیشتر KALE در ایران به زودی رقم خواهد خورد.



**■ اجازه دهید این سوال را مطرح کنیم که با توجه به حضور و درخشش محصولات KALE به ویژه در زمینه عرضه پیشرفته‌ترین و امن‌ترین قفل‌های درهای ضد سرقت در سراسر جهان و البته ایران، چه انگیزه‌ای باعث شد تا همکاری بلندمدتی بین گروه صنعتی و بین‌المللی KALE با شرکت نوید تجارت ارسام در زمینه عرضه براق‌آلات در و پنجره یوپی‌وی‌سی و آلومینیوم شکل بگیرد؟**

مهندس خرم: واقعیت این است که گروه صنعتی و بین‌المللی KALE از سال ۱۹۵۳ میلادی فعالیت خود را در زمینه تولید کلید و قفل در و پنجره آغاز کرده و از حدود ۱۰ سال پیش اقدام به تولید براق‌آلات در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی و آلومینیوم کرد. البته سابقه حضور محصولات KALE در بازار ایران به سال ۱۳۶۸ و تلاش‌های شرکت آذر عمران با مدیریت خوب آقای قیاسی برمی‌گردد که در طول این سال‌ها توانسته‌اند نام برند جهانی KALE را حفظ کنند و ارتقا ببخشند. فلسفه و دلیل اصلی همکاری شرکت نوید تجارت ارسام به عنوان شریک تجاری KALE و دفتر مشترک منافع این شرکت ترکیه‌ای در ایران به این دلیل بوده که بتوانیم محصولات و براق‌آلات در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی و آلومینیومی KALE را به قیمت مناسب و بدون سود اضافه با قیمت کم هزینه حمل در خدمت باشگاه مشتریان شرکت KALE قرار دهیم. تاکید می‌کنم که شرکت نوید تجارت ارسام نمایندگی صرف فروش محصولات KALE نیست، بلکه مسوولیت توزیع کلیه براق‌آلات در و پنجره UPVC و آلومینیومی این گروه صنعتی بین‌المللی را در ایران برعهده دارد و البته این امکان در اختیار مشتریان عزیز قرار گرفته که در صورت تمایل بتوانند به طور مستقیم محصولات خود را از کارخانه KALE سفارش دهند و سفارشات آنها توسط شرکت نوید تجارت ارسام پاسخ داده خواهد شد.

**■ آقای سروت آتاکول شما به عنوان مدیر فروش خاورمیانه KALE بفرمایید که این گروه بین‌المللی تاکنون چه موفقیت‌هایی را کسب کرده و محصولات خود را به چه کشورهایی صادر می‌کنید؟**

در حال حاضر شرکت KALE به بیش از ۱۰۰ نقطه دنیا صادرات دارد و در چند سال گذشته به طور مداوم به دلیل رویکرد صادراتی و حضور در بازار کشورهای مختلف جهان، مورد تشویق و تحسین قرار گرفته‌است. مساله مهم دیگر این است که KALE در کشورهای آلمان و آمریکا، دفتر فروش مستقیم محصولات دارد و تولیدکنندگان در و پنجره ایران هم می‌توانند از طریق وب‌سایت رسمی KALE تمامی نقاط و بازارهای هدف صادراتی این برند جهانی و معتبر را شناسایی کنند. به عنوان یادآوری می‌گویم که ظرفیت تولید ما سالانه ۳ میلیون قفل برای درهای ضدسرقت است که این تنها یکی از کوچکترین کاری که شرکت KALE انجام می‌دهد. درباره دلیل حضور مستقیم در بازار ایران هم باید تاکید کنم که استراتژی KALE عرضه محصولات خود با کیفیت برتر با حاشیه سود کمتر است و به دلیل عرضه بدون واسطه محصولات، موفق شده‌ایم تا هزینه تمام شده محصولات برای مشتریان KALE را کاهش دهیم به نحوی که دیگر نمایندگی فروش محصولات KALE در شهرهای مختلف توجیه اقتصادی ندارد و ما تلاش داریم که سود ناشی از نمایندگی فروش را به مشتریان نهایی بدهیم به این ترتیب قدرت رقابتی KALE در جهان حفظ شده است.

**■ آقای خرم؛ می‌خواهم بدانم که خدمات پس از فروش KALE و شرکت نوید تجارت ارسام به چه نحوی است؟**

ما سعی کردیم با یک ارائه خدمات خوب به مشتریان، سهم خوب از بازار ایران را با حداکثر رضایت مشتریان داشته باشیم. درباره خدمات پس از فروش هم باید تاکید کنم که بر روی تمامی براق‌آلات شرکت KALE، ماه تولید و سال تولید حک شده و از آن تاریخ به مدت ۱۰ سال ضمانت‌نامه شرکت KALE را دارند و البته هر گونه مشکلی که در مورد براق‌آلات گزارش شود، شرکت نوید تجارت ارسام خود را پاسخگو می‌داند و حتی در عرض چند ساعت اقدام به تعویض براق‌آلات دارای می‌کنند یا پول مشتری را برمی‌گردانند. چرا که این قانون شرکت KALE است که در تمام دنیا اجرا می‌شود.

**■ همکاری بین شرکت نوید تجارت و KALE با چه چشم‌اندازی شروع شده است؟**



## ■ آقای خرم؛ شما سال‌هاست که در بازار یراق‌آلات در و پنجره یوبی‌وی‌سی ایران حضور دارید و قطعاً تجربه شما می‌تواند راهنمای خوبی برای تولیدکنندگان در و پنجره در انتخاب یراق‌آلات باشد. چه پیشنهادی دارید؟

فکر می‌کنم که تاکید صرف شرکت‌های مینی بر کیفیت برتر محصولات و خدمات ملاک خوبی برای انتخاب یراق‌آلات نیست و دوستان تولیدکننده باید از اطلاعات فنی کامل در زمینه نصب و مونتاژ یراق‌آلات داشته باشند. چرا که کیفیت یک محصول، وقتی در عمل خوب جواب می‌دهد که به هنگام مونتاژ و نصب استانداردها و الزامات فنی دقیق اجرا شود. به همین دلیل شرکت نوید تجارت ارسام، تمامی آموزش‌های خود را به صورت رایگان در اختیار مشتریان قرار می‌دهد و حتی این آمادگی وجود دارد تا در صورت نیاز دوره‌های آموزشی ویژه‌ای برای متقاضیان با حضور مدرسان و کارشناسان شرکت KALE در ایران را برگزار کنیم و یقیناً همکاری مشترک دو شرکت ایرانی و ترکیه‌ای باعث خواهد شد تا فصل جدیدی از آموزش و خدمات فنی برای مشتریان شکل بگیرد و خانواده ایرانی KALE هم بتوانند تجربه شیرین استفاده از یک برند جهانی را به مصرف‌کنندگان نهایی محصولات خود به ارمغان بیاورند.

## ■ استفاده از یراق‌آلات KALE چه تاثیری در افزایش کیفیت در و پنجره‌ها خواهد گذاشت؟

استراتژی شرکت KALE حذف هزینه‌های سربار و واسطه‌ای به نفع مشتریان است تا یراق‌آلات KALE را با استانداردهای روز اروپا با قیمت مناسب در اختیار داشته باشند. به طور حتم در صورت انتخاب یراق‌آلات KALE و البته دقت در نصب و مونتاژ در و پنجره‌ها شاهد ارتقا و کارایی در و پنجره‌ها از حیث عایق در برابر انرژی، صوت، آلودگی هوا و البته ایمنی خواهند بود و به معنای واقعی آرامش در ساختمان را می‌توان با KALE متفاوت تجربه کرد و لذت زندگی و کار را در ساختمان مشاهده کرد. تاکید می‌کنم که محصولات KALE که در ایران عرضه می‌شود همان استانداردها و کیفیت محصولات صادر شده به دیگر بازارهای جهانی را دارد و حضور مستقیم و بدون واسطه در بازار ایران باعث شده تا قیمت محصولات رقابتی باشد.

## ■ اما در بازار ایران شاهد عرضه یراق‌آلات فاقد کیفیت هم هستیم آیا نگران نیستید که این وضعیت باعث شود تا برندهای خوشنام و دارای اعتبار جهانی نظیر KALE نتوانند سهم قابل ملاحظه از بازار را در اختیار بگیرند؟

این دغدغه شما قابل تامل است به ویژه اینکه اجرای طرح‌های مسکن مهر باعث

شد تا تقاضا برای محصولات فاقد کیفیت تشدید شود. اما تجربه نشان داد آنها که به دام بی‌کیفیتی و ارزان‌فروشی با قربانی کردن استانداردها افتاده‌اند، نه تنها اعتبار خود را از دست رفته می‌بینند که بازگشت آنها به بازار دیگر آسان نخواهد بود. آنچه روشن است اینکه KALE جزو برندهای دارای کلاس برتر بوده و میدان رقابت را با کیفیت برتر تجربه می‌کند و مطمئن هستیم که صنعت ساختمان ایران هم به سمت کیفیت برتر بر خواهد گشت. ما تاکید داریم که بهترین و مهمترین شاخص تاثیرگذار در فروش محصول این است که تحت هیچ شرایطی اسم و کیفیت خودتان را خراب نکنید.

## ■ کسانی که بخواهد از محصولات KALE استفاده کنند باید به چه نحوی عمل کنند؟

در حال حاضر محصولات KALE از دفتر مرکزی و انبار KALE در ایران پخش خواهد شد در آینده بسیار نزدیک شرکت KALE در چهار استان در سال ۲۰۱۴ انبار خودش را راه‌اندازی می‌کند و در حال حاضر در حال مذاکره با دوستان در شهرهای دیگر هستیم که بتوانیم گام‌های بلندی برای عرضه گسترده‌تر را برداریم. تاکید می‌کنم که تمامی محصولات به طور مستقیم از خود شرکت KALE وارد ایران می‌شود و تمامی محصولات کد رهگیری دارند که می‌توانند اصالت و استانداردهای آن را از طریق وب‌سایت رسمی KALE کنترل کرد. البته شرکت نوید تجارت ارسام به عنوان عضو گروه بین‌المللی KALE شرایط و تسهیلات ویژه‌ای را برای مشتریان در نظر گرفته تا بتوانند با کمترین مشکل و دغدغه به تولید خود بپردازند.

## ■ و سخن پایانی شما با مشتریان خانواده KALE در ایران

صادقانه می‌گویم که راز جاودانگی و ماندگاری در بازار کیفیت و رعایت حقوق مشتریان است و KALE و نوید تجارت ارسام هم در یک چارچوب همکاری بلندمدت، تنها به این می‌اندیشند که باکیفیت‌ها باید بمانند و جاودانه بدرخشند. این رویکرد، مسوولیت ما در برابر مشتریان را دوچندان می‌سازد و به یقین پیوستن سازندگان و تولیدکنندگان در و پنجره‌های آلومینیومی و یوبی‌وی‌سی ایران به جمع خانواده جهانی KALE این امکان را پدید می‌آورد که آنها دیگر نگران رقابت با تولیدکنندگانی که کیفیت را رعایت نمی‌کنند، نباشند چرا که آینده به کیفیت سلام می‌کند و روی خوش نشان می‌دهد و مردم ایران هم شایسته بهترین‌ها هستند. در پایان لازم می‌دانم از نشریه پنجره‌ایرانیان به واسطه رسالت حرفه‌ای و تلاش برای ارتقای سطح کیفی صنعت در و پنجره ایران زمین قدردانی و برای همکاران شما آرزوی موفقیت همیشگی داشته باشم.

