

گفتگوی اختصاصی ماهنامه «پنجره ایرانیان» با مدیر بخش توسعه بازار شرکت REHAU REHAU به رقابت بر سر کیفیت افتخار می کند



مهندس آلویس ارمر مدیر بخش توسعه بازار پروفیل های شرکت U-PVC آلمان به همراه مهندس صادق ابراهیمی مدیر فروش این شرکت با سابقه و معتبر در ظهر یکی روز زمستان، میزبان خبرنگار ماهنامه پنجره ایرانیان بودند تا پاسخگوی پرسش ها باشند. مهندس ارمر در یک ساعت گفتگوی اختصاصی با این ماهنامه خیلی جدی و البته شفاف درباره کیفیت پروفیل های U-PVC شرکت REHAU پاسخ داد تا آنجا که برای اثبات ویژگی های کیفی پروفیل ها نه تنها کاتالوگی تمام فنی از جزیی ترین فرمولاسیون به کار رفته در محصولات REHAU را پیش روی ما قرار می داد و درباره کم و کیف آن توضیح داد، بلکه نمونه های ساخته شده از پروفیل های REHAU را روی میز مصاحبه قرار داده بود، احساس اینکه به محصولات REHAU چون فرزند خویش می نگرد، کاملاً قابل درک بود چرا که صداقت کلام و صریح بودن مهندس ابراهیمی که کار ترجمه را بدون هیچ کم و کاستی و دقیق بر عهده داشت، نشان می دهد پروفیل های U-PVC شرکت REHAU با تکنولوژی واقعی آلمان در بازار ایران حضور یک ساله اش را فرصتی می داند برای رقابت کردن بر سر کیفیت و نه انتخاب بر مبنای قیمت پایین تر. REHAU اگرچه یکسال است وارد بازار صنعت پروفیل U-PVC درب و پنجره شده است اما یکی از اولین ها در جهان است با کوله بار ۶۰ ساله از تجربه و تحقیق، آن هم با پیشرفته ترین سیستم های پروفیل U-PVC پنجره، دارای ویژگی سازگار با محیط زیست، سطح مقاومت بسیار بالا و منحصر به فرد. شعار شرکت REHAU خود گوئی همه چیز است: اطمینان، مشتری مداری و مسئولیت پذیری. پس نگران نباشید اگر سفارش کالا داشتید تمام محصولات مورد نیاز شما در انبار تهران REHAU موجود است.

هندوستان راه اندازی شد؟

■ و پروفیل هایی که در ایران عرضه می کنید از کارخانه REHAU در کدام کشور وارد ایران می شود؟

مهندس آلویس ارمر: پروفیلی که شرکت REHAU برای بازار ایران وارد می کند، همه از کارخانه آلمان در هامبورگ تامین می شود چرا که بر این باور هستیم، هر بازاری، سیستم هایی پنجره خاص آن بازار را طلب می کند و در مورد ایران پس از مطالعات و مشاوره های فراوان به این نتیجه رسیدیم که بهتر است پروفیل را از آلمان وارد بازار کشور آلمان کنیم. البته این را هم اضافه کنیم که REHAU تقریباً مخترع سیستم پنجره U-PVC است و اولین پنجره U-PVC را در سال ۱۹۵۷ تولید و به بازار اروپا معرفی کرد، از آن سال تا حالا، تحقیقات بسیاری در زمینه پردازش PVC انجام داده ایم و نوآوری های زیادی در این زمینه انجام شده است تا بتوان پروفیل مناسب شرایط آب و هوایی متفاوت تولید کرد. به همین دلیل برای بازار ایران و خاورمیانه به دلیل شرایط آب و هوایی متنوع، از مواد اولیه PVC ۱۴۰۶ استفاده می کنیم که کاملاً برای شرایط سخت آب و هوای ایران هم مناسب است.

■ اشاره کردید به این که REHAU در زمینه پردازش پلیمر و PVC برای مصارف مختلف هم فعالیت دارد آیا غیر از استفاده

■ همه می دانند که شرکت REHAU از مبتکرین سیستم های پروفیل U-PVC و تولیدکننده نسل پیشرفته پنجره های U-PVC است اما اشاره کلی داشته باشید به سابقه شرکت.

مهندس ارمر: اشاره درستی داشتید به واقعیت های مثبت نسبت به شرکت REHAU، اما می خواهم اعلام کنم که REHAU شرکتی است که در تمام دنیا فعال است و نمایندگی دارد و زمینه اصلی فعالیت اش پردازش پلیمر و PVC است. این شرکت در سال ۱۹۴۸ میلادی تاسیس شد و امروزه ۱۵ هزار کارمند دارد. REHAU به عنوان یکی از خوشنام ترین و معتبرترین شرکت های آلمانی در حال حاضر در ۱۴۰ کشور دنیا نمایندگی فروش دارد.

■ آیا تمام بخش تولید شرکت REHAU در کشور آلمان مستقر است و تنها در کشورهای دیگر جهان نمایندگی فروش دارد؟

مهندس ارمر: نه! امروزه همه شرکت های بزرگ دنیا در سراسر دنیا خط تولید و کارخانه دارند و REHAU هم در بیشتر از ۴۰ کشور جهان کارخانه دارد. البته خط تولید پروفیل U-PVC شرکت REHAU در کشورهای آلمان، لهستان، روسیه، انگلیس، فرانسه، آمریکا و چین مستقر است و امسال هم کارخانه در کشور

از محصولات این شرکت در زمینه ساخت پنجره‌های U-PVC، سایر محصولات REHAU در صنعت ساختمان به کار می‌رود؟

مهندس آلويس ارمر: بله؛ محصولات این شرکت در صنعت ساختمان کاربرد فراوانی دارد، از سیستم‌هایی چون لوله‌های آب گرفته تا صنایع اتومبیل، هواپیما، مبلمان و سپرهای ماشین و ... از مواردی است که از محصولات ما استفاده می‌شود در واقع آنچه ما تولید و به بازارهای جهانی عرضه می‌کنیم در صنعت ساختمان، صنایع مبلمان، صنایع اتومبیل سازی و ... کاربرد دارد.

■ از ورود REHAU به بازار ایران بگویید و اینکه حضور REHAU در بازار رقابتی و حساس درب و پنجره U-PVC چگونه ارزیابی می‌کنید؟

مهندس ابراهیمی: REHAU تقریباً از ۷ سال پیش وارد بازار ایران شده و فعالیت اصلی آن، بیشتر در زمینه لوله و اتصالات به کار رفته در صنعت ساختمان بود. ولی در زمینه عرضه پروفیل U-PVC و صنعت پنجره حدوداً یک سال است که وارد بازار ایران شده‌ایم و فعالیت خود را شروع کرده‌ایم و برغم ۶۰ سال تجربه جهانی در ابتدای کار در بازار ایران هستیم و در این مدت کوتاه، هم تجارب بسیار مثبت و نتایج خوبی گرفتیم.

■ جالب است که ورود شرکت REHAU به صنعت درب و پنجره U-PVC همزمان با آزادسازی قیمت حامل‌های انرژی و هدفمندی یارانه‌ها بوده است. REHAU با سابقه ۶۳ ساله خود خیلی دیر وارد بازار ایران شده و شناخت مصرف کننده ایرانی شاید خیلی عمیق نباشد، برای گسترش فعالیت‌ها و حضور موفقتر در بازار ایران چه فکری دارید؟

مهندس آلويس ارمر: REHAU یکی از بزرگترین تولیدکنندگان پروفیل U-PVC در دنیاست و ما با کیفیت و درخواست نیازهای بازار اروپا بزرگ شدیم. در واقع REHAU نماد کیفیت محسوب می‌شود و نمایندگان فروش ما در سراسر جهان و البته ایران حتماً باید استانداردهای فروش و خدمات پس از فروش مدنظر REHAU را کسب کنند، البته ما در مقابل آنها یک سری تعهداتی داریم مثلاً اینکه یک سری آموزش‌های فنی در ارتباط با فروش و خدمات پس از فروش را به نمایندگان خود ارائه می‌کنیم و با جدیت تمام دنبال این هستیم که نمایندگان فروش ما در ایران حتماً و حتماً توقعات فنی شرکت REHAU را برآورده کنند. ما اعتقاد داریم که یک فعالیت موفق و یا پیشرو، تنها در دراز مدت جواب خواهد داد و

چون ما درازمدت فکر می‌کنیم، در نتیجه باید با کیفیت کار کنیم. بنابر این ما وقتی وارد بازار ایران می‌شویم، کوتاه مدت فکر نمی‌کنیم و موفقیت خود را در حضوری بلندمدت و با اقتدار کیفی روز اروپا می‌بینیم. همین الان هم ما در بعضی از شهرهای ایران شاهد این هستیم که پروفیل‌های U-PVC عرضه شده، آن گونه که انتظار می‌رود و باید و شاید، کیفیت ندارند و این برای ما به هیچ وجه قابل قبول نیست که نمایندگان ما با محصولات بدون کیفیت کار بکنند.

■ آیا برای نمایندگان فروش شرکت REHAU نظارت دارید که حتماً به مشتریان خود پروفیل با نام و برند REHAU تحویل دهند و وارد بازار پروفیل بی کیفیت نشوند تا سود بیشتری داشته باشند؟

مهندس ابراهیمی: ببینید ما نمی‌توانیم نمایندگان فروش پروفیل را در ایران مجبور کنیم که چه پروفیل‌هایی را به مشتریان خود و تولیدکنندگان درب و پنجره معرفی کنند، اما هدف و سیاست ما این است که آنها را قانع کنیم تا بر اساس آموزش‌های فنی که می‌بینند، برای خود آنها هم خوب است و به نفع آنهاست که پروفیل با کیفیت تحویل بدهند و شهرت خوبی در بازار پیدا کنند و به طور طبیعی درآمد بیشتری هم داشته باشد به همین دلیل داشتن نمایندگی فروش REHAU به راحتی به دست نمی‌آید چرا که عضو خانواده REHAU بودن یعنی حضور موفق و همیشگی در بازار با کیفیت ترین‌ها.

■ پروفیل‌های U-PVC شرکت REHAU با کیفیت یکسان برای کلیه شرایط آب و هوای ایران در ایران عرضه می‌شود یا اینکه کیفیت پروفیل‌ها برای مناطق سرد و گرم ایران با یکدیگر فرق می‌کند؟

مهندس آلويس ارمر: ببینید؛ ما قبل از اینکه وارد بازار ایران شویم، مطالعه زیادی انجام دادیم و به این نتیجه رسیدیم که خیلی از پروفیل‌های نامرغوبی که در صنعت درب و پنجره U-PVC ایران به کار می‌رود در اثر تابش نور خورشید و شرایط آب و هوایی ایران کیفیت خود را از دست می‌دهند و تیم تحقیقاتی شرکت REHAU در نهایت به این نتیجه رسید فرمولاسیون PVC ۱۴۰۶ در اثر تابش مستقیم نور خورشید مناسب است و برای تمام نقاط ایران پاسخ می‌دهد، هرچند در بعضی شهرهای ایران اصلاً نیازی نیست که از PVC ۱۴۰۶ استفاده شود. به خصوص در شهرهای جنوبی ایران باید از PVC ۱۴۰۷ استفاده شود

■ از تجربه ۷ ساله در ایران بفرمایید که بازار ایران به چه صورت بود و حضور REHAU را چگونه دیدند؟ حتماً می‌دانید که از حیث شناخت ایرانیان از تکنولوژی آلمان،

مسئولیت دشواری متوجه شماست که بتوانید ثابت کنید با محصولات واقعی آلمان مواجه هستند. ایرانی‌ها انسان‌هایی هستند که انتظار دارند پروفیل‌های U-PVC به کار رفته در درب و پنجره شان به اندازه عمر ساختمان کار کند. آیا پروفیل‌های REHAU می‌تواند به این سخت گیری نیاز مشتری ایرانی، پاسخ مطلوب بدهد؟

مهندس آلويس ارمر: این را می‌دانیم که مشتریان ما پنجره سازها هستند و نه ساختمان ساز نیستند وقتی چندی پیش با یکی از همین مشتریان خود صحبت می‌کردیم، می‌گفت دوست دارم پنجره‌ای به مشتری بدهم که دو سال بعد بتوانم توی چشمانش نگاه کنم. این بیان شیرین و قلبی



یک تولیدکننده درب و پنجره U-PVC ایرانی، برای ما خیلی مهم است و ما را متعهد می‌کند تا پروفیل U-PVC به بازار ایران عرضه کنیم که بتوان با آن پنجره با کیفیت تولید کرد و ما از طریق آموزش‌هایی که حتی به نمایندگان فروش خود می‌دهیم، این را تضمین می‌کنیم که این پروفیل‌ها و پنجره‌ها سالها دوام دارد.

■ سیستم فروش پروفیل‌های - شرکت REHAU در ایران به چه نحوی است؟

مهندس ابراهیمی: ما در حال حاضر در تهران یک انبار بزرگ داریم که مشتریان ما به طور مستقیم

از موفقیت تان چگونه است؟
مهندس ابراهیمی: ما برنامه داریم که سازندگان با کیفیت را جذب و تقویت کنیم و مطمئن هستیم که با توجه به تجربه جهانی شرکت U-PVC اهداف دیگر خود به خود محقق خواهد شد و به اهداف خود می‌رسیم

یک پنجره خوب وقتی می‌تواند از پس چالش‌ها آلودگی هوا، صدا و هدرفت انرژی برآید که از یراق آلات با کیفیت و مهمتر از این از شیشه‌های دوجداره با کیفیت ساخته شده باشد. در واقع ما در شرکت REHAU سعی کرده‌ایم به تولیدکنندگانی که از پروفیل‌های REHAU استفاده می‌کنند، آموزش‌های لازم را بدهیم که افزون بر پروفیل با برند REHAU حتما برای ماندگاری در بازار و رقابت بر سر کیفیت از یراق آلات و شیشه‌های دوجداره مطمئن و دارای کیفیت بالا استفاده کنند.

■ به عنوان یک شرکت پیش رو و معتبر جهانی در صنعت پروفیل U-PVC می‌خواهیم بدانیم چالش بین سازندگان پنجره‌های آلومینیومی و U-PVC تا چه اندازه جدی است؟ آیا از نظر شما رقابت بین این دو صنعت برای در اختیار گرفتن سهم بیشتری از بازار منطقی است؟

مهندس آلوئیس ارم: باید ببینیم عواملی که ما باید در نظر بگیریم و این دو پروفیل را با هم مقایسه کنیم، چیست؟ آیا ملاک قضاوت ما عایق حرارتی بودن، عایق صوتی بودن است ملاک هزینه تولید است. اگر ملاک دآوری ما همه مشخصاتی باشد که از یک پنجره انتظار داریم، نهایت به این نتیجه می‌رسیم که پنجره U-PVC مناسبتر است تا آلومینیوم، البته این به آن معنا نیست که صنعت آلومینیوم از بین خواهد رفت بلکه در خیلی جاها هم آلومینیوم بهتر جواب می‌دهد چون آلومینیوم استقامت بیشتری دارد. اگر ما ساختار یک پنجره را در نظر بگیریم ۳۰ تا ۲۰ درصد آن را پروفیل تشکیل می‌دهد و استاندارد پروفیل‌های U-PVC شرکت REHAU در ایران مطابق استانداردهای روز اروپایی است.

■ به نظر شما به عنوان یکی از سابقه‌دارترین شرکت‌های تولیدکننده پروفیل در سطح جهان، یک پنجره با کیفیت دوجداره U-PVC باید دارای چه ویژگی‌هایی باشد؟
مهندس آلوئیس ارم: ببینید، اتصالات در یک پنجره به کار می‌رود در نقاط اتصال جوش می‌شوند. بنابراین پنجره‌های U-PVC هم از انعطاف بالایی برخوردار است و هم پایداری بیشتری از خود نشان می‌دهد. ما از یک پنجره ۵فاکتور را در نظر می‌گیریم. ۱- شیشه ۲- یراق آلات ۳- پروفیل ۴- نحوه ساخت ۵- نصب. چرا که نصب خیلی مهم است و تنها فاکتوری که ما به عنوان تولیدکننده پروفیل U-PVC داریم، آموزش، آموزش و آموزش است تا سازندگان درب و پنجره به این نتیجه برسند که کیفیت خوب پاسخگو است.

■ یک سال از حضور تان در صنعت درب و پنجره U-PVC می‌گذرد، ارزیابی خود شما

خرید می‌کنند و دنبال این هستیم که در ایران شعبه رسمی REHAU را راه اندازی کنیم چون سیاست ما تنها نیست که تنها پروفیل U-PVC وارد بازار ایران کنیم. معتقد هستیم که مشتریان و نمایندگان شرکت REHAU، شرکای ما هستند و برای اینکه با هم شریک باشیم، باید کنار آنها باشیم.

■ طبیعی است که یکی از نگرانی‌های مصرف‌کننده و بهتر بگویم تولیدکننده درب و پنجره U-PVC این است که در صورت تشدید تحریم‌ها، شرکت REHAU چگونه می‌خواهد به ارائه خدمات و محصولات اش ادامه دهد. آیا به این مساله فکر کرده‌اید؟

مهندس آلوئیس ارم: انکار نمی‌کنم که شرایط سیاسی به وجود آمده در روابط اقتصادی بین اتحادیه اروپا و ایران مشکلاتی ایجاد کرده است اما ما به ایران آمده‌ایم و می‌خواهیم در بازار ایران باقی بمانیم و برای اینکه قوی تر باشیم تمهیداتی برای آینده اندیشیده‌ایم، ما نیروی انسانی متخصص و مجرب در ایران جذب کرده‌ایم و تلاش می‌کنیم تا در بازار ایران حضوری فعال داشته باشیم البته تا جایی که شرایط سیاسی اجازه دهد. بنابراین این ما برای ماندن و رقابت و کیفیت در بازار ایران خواهیم ماند.

■ آیا انبار شرکت REHAU قادر به تحویل به موقع در خواست مشتریان هست؟

مهندس ابراهیمی: سیستم شرکت در تهران به گونه‌ای است که بعد از دریافت سفارش، مشتری یک روز بعد می‌تواند جنس را تحویل بگیرد البته در برخی شهرها به دلیل بعد مسافت و نبود سیستم حمل و نقل سریع ممکن است تاخیر داشته باشیم که باید هرطوری است طاقت بیاوریم.

■ در حال حاضر ما شاهد این هستیم که کلانشهرهای ایران از ۳ معضل رنج می‌برند، هدرفت بالای انرژی، آلودگی‌های صوتی و البته آلودگی‌های هوا. پروفیل‌های تولیدی شرکت REHAU برای رفع این ۳ مشکل و معضل کلانشهرهای ایران چه ویژگی‌هایی دارد؟

مهندس آلوئیس ارم: ببینید! ما امتحان خود را در بازارهای اروپایی و سراسر جهان پس داده‌ایم و عمده کلانشهرهای جهان از موضوع هدرفت انرژی، آلودگی صوتی و آلودگی هوا رنج می‌برند. در حال حاضر این فرضیه کاملاً اثبات شده است که پروفیل‌های U-PVC به ویژه آنچه در شرکت REHAU تولید و به بازار عرضه می‌شود، در صورت برخورداری از فرمولاسیون PVC خوب و تولید و نصب دقیق پنجره‌های U-PVC، بهترین مقابل عایق در برابر انتقال حرارتی، گرد و غبار و صدا است. البته نباید فراموش کنیم که



شما برای حضور در بازار ایران با ۲ تهدید جدی مواجه هستید، یکی بازار پرسود و البته تهدید آمیز خرید و فروش پروفیل بی کیفیت و دوم تولیدکنندگان قوی و مقتدر ایرانی که شانه به شانه رقابتی خارجی در بازار پروفیل U-PVC فعالیت دارند، ارزیابی شما چیست؟

مهندس آلوئیس ارم: اولاً که شرکت REHAU اصلاً به بازار بی کیفیت‌ها یا LOW MARKETING فکر نمی‌کند و هیچ تهدید از جانب پروفیل‌های بی کیفیت متوجه ما نیست چون ما بر سر کیفیت رقابت می‌کنیم و نه قیمت. اما در ارتباط با تولیدکنندگان ایرانی پروفیل U-PVC هم باید بگویم ما این موضوع را نه تهدید که فرصتی برای رقابت سالم و شفاف می‌دانیم و خیلی خوشحال هم می‌شویم که تولیدکنندگان ایرانی بر سر کیفیت با ما رقابت داشته باشند. ما عاشق رقابت بر سر کیفیت هستیم و اصلاً هم از رقابت هراس نداریم.