



راز موفقیت و چشم انداز حضور محصولات یلکن در گفتگوی با اوزجان شاهین

درخشش FORNAX و PAVO در صنعت در و پنجره

اشاره:

هشت سالی که در ایران حضور دارد و زندگی می کند و البته از شناخته شده های صنعت در و پنجره ایران به واسطه عرضه یراق آلات ساخته شده در کارخانه یلکن با دو نشان و برند جهانی FORNAX و PAVO است. قرار گفتگوی ما با اوزجان شاهین مدیریت شرکت یلکن در ایران را درست جایی انتخاب کردند که از نزدیک با یراق آلات ساخته شده و آماده عرضه به بازار آشنا شویم. نه در دفتر مرکزی شهر تبریز که در شهر جدید قدس در حوالی تهران، جایی که همه همکاران این مدیر ترکیه ای با تسلطی که به زبان فارسی دارد، باعث شده تا زنجیره ای از کالاها و خدمات برای به دست آوردن اعتماد، اطمینان و البته رضایت مشتریان و تولیدکنندگان در و پنجره ایران در نتیجه همکاری با یلکن رقم بخورد. اوزجان شاهین به واسطه حضوری مستمر در ایران البته با شرایط اقتصادی و به ویژه چالش ها و فرصت های صنعت ساختمان کشورمان آشناست و می گوید: انتظار دارد که فعالان صنعت ساختمان ایران به ویژه تولیدکنندگان در و پنجره بتوانند از مرحله رقابت با قیمت شکنی و روش های ناسالم فاصله بگیرند و به سمت عرضه برترین کالاها با بهترین سطح کیفی خدمات گام بردارند. سبد محصولات و یراق آلات یلکن در ایران تکمیل است و برای ساخت انواع بازشوها و درها و پنجره ها، می توان یراق آلات و ملزومات مورد نیاز با دو برند FORNAX و PAVO را هم به طور مستقیم از طریق ارتباط با دفتر مرکزی شرکت یلکن و هم با مراجعه با نمایندگان رسمی یلکن در ایران تهیه کرد. پیش از گفتگو با اوزجان شاهین، فعالیت های صنعتی و تجاری یلکن در یک فیلم کوتاه به نمایش درمی آید که آشکارا نشان از برتری تکنولوژی و ماشین آلات، اتوماسیون قابل تامل خطوط تولید انواع یراق آلات، انجام تمامی فرایندهای تولید از ریخته گری، طراحی، آبکاری و ... تا کنترل دقیق کیفیت محصولات دارد و مهمتر اینکه نظم و انضباط ستودنی و مدیریت کارآمد یلکن باعث شده تا امروزه محصولات این شرکت بین المللی در بیش از ۵۰ کشور دنیا در قاره های مختلف مورد استفاده قرار بگیرد. گفتگوی پنجره ایرانیان با اوزجان شاهین، مدیر شرکت یلکن در ایران را بخوانید:

هم شناخت خوبی نسبت به این موضوع ندارند. واقعیت این است که تعداد شرکت هایی که بحث کیفیت یراق آلات و خدمات فنی و پس از فروش را به طور جدی و مستمر دنبال می کنند، انگشت شمار هستند و بیشتر شرکت های عرضه کننده یراق آلات تنها به جنبه تجاری و فروش محصول می اندیشند و همواره در حال دستکاری قیمت ها برای جلب مشتریان هستند. افزون بر این چالش جدی و بنیادین، واقعیت تلخ دیگر این است که در حال حاضر شاهد فعالیت کارگاه ها و کارخانه های برخوردار از آخرین ماشین آلات و تکنولوژی ساخت و مونتاژ در و پنجره هستیم، از بهترین پروفیل و یراق آلات هم استفاده می کنند، اما در زمینه آموزش نصب یراق آلات و مونتاژ آن روی فریم ها و ... از فقر آموزش رنج می برند و این نشان می دهد که شرکت های فعال در صنعت در و پنجره و به تبع آن

اجازه دهید گفتگو را با ارزیابی شما از وضعیت بازار یراق آلات در و پنجره ایران آغاز کنم. شما نزدیک به ۸ سال است که در ایران حضور دارید و مداوم در حال رصد نوسانات و تحولات صنعت در و پنجره هستید. چه چالشی از حیث یراق آلات به نظر شما چشمگیر است؟

نکته مهمی که معمولاً در کارگاه های تولید در و پنجره به هنگام انتخاب یراق آلات مورد توجه قرار نمی گیرد، این است که کاربرد در و پنجره ها و بازشوها و همچنین محل قرار گرفتن آن در طبقات مختلف و وزنی که یراق آلات باید تحمل کنند، چگونه است؟ اصلاً خیلی از مدیران کارگاه ها و کارخانه های تولید در و پنجره ایران در جریان نیستند که در مرحله مونتاژ و نصب در و پنجره ها از چه یراق آلتی استفاده می کنند و متأسفانه مردم

متفاوت با رویکرد دولت ایران است، چون مسکنی که دولت متولی و ناظر ساخت آن است، با بالاترین سطح استانداردهای کیفی باید برخوردار باشد و به همین دلیل در ساخت و نصب در و پنجره‌های دوجداره یوبی.وی.سی از بهترین پروفیل‌ها و برقی‌آلات استفاده می‌شود.

توصیه شما به تولیدکنندگان در و پنجره یوبی.وی.سی ایران در هنگام انتخاب برقی‌آلات چیست؟

قبل از همه مسایل انتظار از دستگاه‌های دولتی ایران است که هرچه سریع‌تر به وضعیت عرضه برقی‌آلات در بازار ایران سر و سامان دهند و دستکم عرضه برقی‌آلات بدون پشتیبانی فنی و خدمات واقعی پس از فروش محدود شود و حتماً از شرکت‌های عرضه‌کننده برقی‌آلات گواهی‌نامه‌ها و استانداردهای واقعی را طلب کنند. از سوی دیگر باید با مشارکت شرکت‌ها و برندهای شناخته‌شده جهانی و همکاری نهادهای صنفی نظیر انجمن‌های تولیدکنندگان در و پنجره و صنایع تولید پروفیل یوبی.وی.سی ایران و رایزنی با دیگر نهادهای دولتی، یک استاندارد مشخص و مدونی در خصوص برقی‌آلات در و پنجره تهیه و به اجرا گذاشته شود. موضوع سوم به رویکرد تولیدکنندگان و مونتاژکاران محترم و زحمتکش در و پنجره برمی‌گردد که در انتخاب برقی‌آلات حتماً مطالعات و سطح دانش خود را افزایش دهند و حتماً به کاربران و نیروهای شاغل در خط تولید و نصب آموزش‌های لازم را ارائه کنند.

یعنی شما معتقدید تولیدکنندگان در و پنجره با انتخاب برقی‌آلات استاندارد و نصب صحیح آن بهتر می‌توانند در میدان رقابت باقی بمانند؟

به طور حتم این گونه است که اعتماد بازار نسبت به یک محصول و یا یک برند و کارگاه و ... در نتیجه سال‌ها تلاش شکل می‌گیرد و متأسفانه با کوچکترین خطا و کوتاهی این اعتماد به عنوان سرمایه بزرگ اجتماعی از دست خواهد رفت. اصلاً همه تولیدکنندگان عزیز صنعت در و پنجره یوبی.وی.سی ایران باید بدانند و آگاه باشند که برای در و پنجره‌های مورد استفاده در هر طبقه ساختمان باید از چه برقی و پروفیلی استفاده کنند، چرا که فشار وارده به پنجره هم فشار اسکلت ساختمان و هم فشار هوا و البته درجه برودت و حرارت دمای بیرون و داخل ساختمان هم بر اینکه چه نوع پنجره‌های با چه مختصاتی مناسب است، تأثیر می‌گذارد. فراموش نکنیم که ساختمان برای بسیاری از مردم جهان نقش یک سرمایه را ایفا می‌کند و یک ساختمان با کیفیت و دارای ویژگی‌هایی چون هدرروی انرژی کمتر، امنیت برتر در گرو استفاده از مصالح ساختمانی دارای استانداردهای جهانی از جمله در و پنجره‌های یوبی.وی.سی است.

با این توصیف فکر نمی‌کنید در صورت وضع استانداردهای برقی‌آلات و جدی‌تر شدن نظارت بر کیفیت آنها فعالیت تجاری شرکت‌های عرضه‌کننده برقی‌آلات حتی یلکن هم دستخوش نوسان شود؟

شفاف و صریح می‌گویم که یلکن آماده پذیرش هر گونه استنادی است و تجربه حضور ما در بازار حدود ۶۰ کشور جهان به خوبی نشان می‌دهد که سربلند خواهیم بود و اتفاقاً نظارت بر کیفیت برقی‌آلات راه را برای رقابت سالم‌تر و شفاف‌تر هموار می‌سازد و ما آماده هرگونه همکاری هستیم. از سوی دیگر تمامی برقی‌آلات تولید شده توسط یلکن دارای ۱۰ سال گارانتی است و خود را در برابر مشتریان و حتی مصرف‌کنندگان نهایی متعهد می‌دانیم. به واقع ممکن است تولیدکننده در و پنجره‌ای در سال‌های بعد فعالیت خود را متوقف کند، اما شرکت یلکن همچنان در برابر کالاهای مورد استفاده در، در و پنجره‌ها و خدمات فنی و پس از فروش پاسخگو خواهد بود.

برنامه یلکن برای آینده چیست؟

هدف آینده ما این است که علاوه بر دفتر مرکزی یلکن در تهران و تداوم فعالیت در شهر تبریز در ۱۰ استان بزرگ ایران هم انبار و دفتر رسمی فروش یلکن را دایر کنیم تا هزینه تمام شده محصول را کاهش دهیم و این هم به نفع یلکن و هم به نفع مشتریان و البته مصرف‌کنندگان خواهد بود.

نکته پایانی شما و سخنی با مصرف‌کنندگان از در و پنجره‌هایی که برقی‌آلات آنها از برند خوشنام یلکن است؟

مردم و مصرف‌کنندگان عزیز و محترم ایرانی از حیث امنیت ساختمان‌شان با استفاده از در و پنجره‌های ساخته شده با برقی‌آلات یلکن خیالشان کاملاً راحت باشد و از حیث کیفیت محصول در صورتی که برقی‌آلات مورد استفاده دچار مشکل باشد در مدت گارانتی ۱۰ ساله در کمتر از ۲۴ ساعت نسبت به تعویض آن اقدام خواهد شد.

شرکت‌های عرضه‌کننده برقی‌آلات باید بیشتر برای آموزش کاربران خط تولید و نصب از یک سو و افزایش سطح آگاهی و اطلاعات عمومی مردم، سرمایه‌گذاری کنند.

شرکت یلکن از چه سالی وارد صنعت طراحی و ساخت صنعتی برقی‌آلات در و پنجره‌های یوبی.وی.سی شده است؟

کارخانه یلکن از سال ۱۹۶۹ میلادی فعالیت صنعتی خود را در کشور ترکیه آغاز کرد و در حال حاضر این شرکت تمامی برقی‌آلات مورد نیاز برای ساخت در و پنجره‌های یوبی.وی.سی را خودش طراحی و تولید می‌کند و سبد محصولات قابل عرضه به مشتریان تماماً از محصولات تولیدی در کارخانه یلکن با دو نشان و برند جهانی FURNAX و PAVO تکمیل شده است. حال آنکه برخی شرکت‌های عرضه‌کننده برقی‌آلات برخی از محصولات را از دیگر کارخانه‌ها تهیه می‌کنند و تنها با برچسب با نام خودشان استفاده می‌برند.

در فیلم کوتاهی که قبل از گفتگو به نمایش درآمد، نشان داده شد که تمامی فرایندهای لازم برای تولید هر برقی‌آلات از لولا تا اسپانیولت و ... در درون یلکن انجام می‌شود، آیا واقعاً این گونه است؟

سال گذشته در جریان نمایشگاه تخصصی و بین‌المللی ترکیه جمعی از فعالان صنعت در و پنجره یوبی.وی.سی ایران از نزدیک بازدید یکروزه از یلکن داشتند و آنها شاهد هستند که تمامی فرایندهای صنعتی، از طراحی اولیه برقی‌آلات، ریخته‌گری و آبکاری و حتی بسته‌بندی و عرضه به بازار همه و همه زیر چتر یلکن و تحت کنترل کیفیت و مدیریت واحد انجام می‌پذیرد.

برقی‌آلات یلکن از چه سطح استاندارد جهانی برخوردارند؟

افزون بر در اختیار داشتن تمامی استانداردهای ملی کشور ترکیه و استاندارد عمومی اتحادیه اروپا، گروه صنعتی یلکن برای هر دو برند جهانی چون از بالاترین استانداردهای رال آلمان بهره‌مند است و این استانداردها پس از بازدید کارشناسان و مهندسان و تیم فنی و متخصص موسسه رال آلمان از شرکت یلکن و انجام آزمون‌های دشوار و مختلف بر روی برقی‌آلات به یلکن داده شده است. افزون بر آن حضوری نزدیک به نیم قرن در بیش از ۵۰ کشور جهان خود بهترین نماد و نشان از سطح کیفیت محصولات به شمار می‌رود.

آموزش در گروه صنعتی یلکن از چه میزان اهمیت برخوردار است؟

صادقانه باید بگویم خود را متعهد می‌دانیم در قبال عرضه هر محصولی، حتماً به آموزش مونتاژ و نصب آن اهمیت دهیم و برای همین آموزش در یلکن یک راهبرد بلندمدت، مستمر و گسترده است، به نحوی که با اعلام نیاز کارگاه‌های تولید در و پنجره، امکان آموزش در محل وجود دارد و هم سالانه یک دوره‌های آموزشی متناسب با اطلاعات دریافتی از مشتریان و ویژگی‌های هر کدام از برقی‌آلات برگزار می‌کنیم و تلاش داریم تا برنامه بازدید و آموزش از شرکت یلکن را در برنامه‌های خود داشته باشیم.

محصولات یلکن علاوه بر ایران به چند کشور دنیا صادر می‌شود و چرا برقی‌آلات را با دو برند متفاوت عرضه می‌کنید؟

نخست اینکه برقی‌آلات یلکن در حال حاضر به حدود ۶۰ کشور دنیا صادر می‌شود و برند اصلی یلکن FURNAX است و برقی‌آلات با برند دیگر متناسب با خواست، سلیقه و سطح بازار با کیفیت قابل توجه و نزدیک به برند اصلی یلکن تولید و عرضه می‌شود؛ در واقع تجربه نیم قرن حضور در صنعت در و پنجره ترکیه و جهان نشان از این دارد که هم برند FURNAX و هم PAVO تحسین‌شده‌های جهانی یلکن در صنعت در و پنجره دنیا به شمار می‌روند. دومین نکته اینکه تمامی برقی‌آلات تولیدشده در یلکن با استاندارد یکسان تولید و عرضه می‌شود و هیچ تفاوت کیفیت بین محصولی که به ایران صادر می‌شود یا در کشورهای اروپایی عرضه خواهد شد، به چشم نمی‌خورد.

ایران و ترکیه دو کشور همسایه هستند که از همدیگر به ویژه در صنعت ساختمان الگو می‌گیرند. آیا کشور ترکیه تجربه‌ای چون مسکن مهر را داشته که به گفته فعالان صنعت در و پنجره باعث افت کیفیت در و پنجره‌ها و شکل‌گیری رقابت ناسالم در بازار شده است؟

تفاوت ساخت مسکن دولتی در ایران و ترکیه این است که در پروژه‌های بزرگ و ملی چون مسکن مهر، تمام هدف دولت ایران این بود که مسکن ارزان‌قیمت بسازد، این رویکرد باعث شد تا استفاده از مصالح ساختمانی ارزان‌قیمت و البته فاقد کیفیت در برخی پروژه‌های مسکن مهر، استمرار پیدا کند و عملاً شاهد اقبال سازندگان به استفاده از ارزان‌ترین برقی‌آلات و پروفیل یوبی.وی.سی هم بودیم؛ اما در ترکیه رویکرد دولت کاملاً