



گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیران دو شرکت SMS و OMAV در دفتر پایا افزار فلز:

بزرگان اکستروژن آلومینیوم در ایران

سفر مدیران دو شرکت معظم تولیدکننده ماشین آلات اکستروژن آلومینیوم به ایران در سپیده دم پسا برجام، می تواند خبر خوبی برای اهالی صنعت در و پنجره سازی کشورمان باشد. روشن است که با برچیده شدن تحریم‌های دریچه‌های ترقی و پیشرفت یک‌به‌یک به روی تولیدکنندگان کشورمان گشوده می‌شوند. در اوائل اسفندماه ۱۳۹۴ بود که مطلع شدیم، شرکت پایا افزار فلز به مدیریت مهندس حمید ترابی، مدیران شرکت آلمانی SMS و شرکت ایتالیایی OMAV را به ایران دعوت کرده و شرایطی را فراهم آورده است تا آنها از مراکز مختلف تولیدی کشورمان دیدن کنند. بنابراین فرصت مناسبی بود تا مصاحبه‌ای را ترتیب دهیم با این مهمانان عالی قدر، و با فعالیت این دو شرکت که از اعتباری جهانی برخوردار هستند، آشنا شویم. در گفتگوی پنجره ایرانیان با دکتر هانسجورگ هوپ (Hansjorg Hoppe)، مدیر فروش شرکت SMS و دیوید زامپردی (David Zamperdi)، مدیر فروش شرکت OMAV، هر دو از توانمندی صنعت آلومینیوم کشورمان، با وجود عقب افتادگی از دانش و فناوری‌های روز نانشی از تحریم‌ها، ابراز شگفتی کردند و آمادگی کامل خود را برای انتقال دانش نوین و راه‌اندازی خطوط تولید پیشرفته در ایران اعلام داشتند. ضمن تشکر از مدیریت محترم پایا افزار فلز که مقدمات انجام این مصاحبه را فراهم آوردند، با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

تعارف:

■ لطف کنید درباره پیشینه و فعالیت‌های شرکت خود توضیح دهید.

هانسجورگ هوپ: گروه SMS، یک هلدینگ آلمانی بزرگ است که شرکت‌های بسیاری را در زیرمجموعه خود دارد. این گروه در زمینه تولید فلزات و شکل دهی فلزات در حال فعالیت است. در واقع می‌توان گفت ریخته‌گری و تولید فولاد، آهن، فلزهای زنگ نزن، آلومینیوم، برنج و مس فعالیت‌های اصلی این گروه را تشکیل می‌دهد. سه دفتر اصلی گروه SMS، در سه شهر دوسلدورف، مونشن‌گلادباخ و هیلشن‌باخ آلمان واقع است. همچنین در چین و هندوستان کارگاه و دپارتمان مهندسی و یک دپارتمان مهندسی نیز در آمریکا دارند. البته در بسیاری از کشورهای جهان مانند برزیل و امارات متحده عربی، دبی، دفاتر ارائه خدمات یا دفتر نمایندگی گروه SMS مشغول به کار هستند. به این نکته نیز باید اشاره کنم که این گروه در حال حاضر ۱۴ هزار کارمند دارد و گردش مالی این شرکت در سال پیش ۵ میلیارد یورو بوده است. دیوید زامپردی: شرکت OMAV همزمان با شکل‌گیری صنعت آلومینیوم تولد

یافته است. می‌توان گفت، حکایت OMAV داستان زیبای آلومینیوم است. شرکت OMAV در سال ۱۹۵۲ در شمال ایتالیا و در شهر برشا تاسیس شد و در حال حاضر سومین نسل از بنیانگذار آن مدیریت شرکت را برعهده دارد. این مجموعه هم‌اینک ۱۹۰ پرسنل دارد که در بخش‌های مختلف مجموعه مانند دپارتمان‌های فروش، تکنیکال، برق، نرم‌افزار و کارگاه‌های تخصصی جوشکاری و اسمبل کردن ماشین‌آلات و میزها و همین‌طور دپارتمان خدمات پس از فروش در حال کار هستند. شرکت OMAV به غیر از ایتالیا در کشور چین نیز کارخانه‌ای را احداث کرده است که تولیدات آن فقط در بازار چین عرضه می‌شود. همچنین یک دفتر در آمریکا داریم که در زمینه فروش و خدمات پس از فروش فعالیت می‌کند. غیر از این، در بسیاری از کشورهای دیگر نیز نماینده تجاری داریم.

■ شرکت شما در زمینه صنعت در و پنجره و نمای آلومینیوم دقیقاً چه فعالیت‌هایی دارد؟

و البته غافلگیرکننده است که شما چگونه توانسته‌اید با این تجهیزات اندک و عدم برخورداری از دانش و اطلاعات لازم، چنین تولیداتی داشته باشید.

دیوید زامپردی: در ابتدای تاسیس شرکت OMAV که به بیش از ۶۰ سال پیش بازمی‌گردد، این شرکت نیز امکانات چندانی را در اختیار نداشت، اما در همه این سال‌ها با کوشش و تلاش پیشرفت کرد تا به جایگاه امروز خود رسید. به نظر من، وضعیت صنعت آلومینیوم ایران نیز به همین صورت است، و ما به کمک یکدیگر می‌توانیم سطح این صنعت در ایران را به سطح اروپا برسانیم.

■ **به نظر شما آیا تولیدکنندگان ایرانی می‌توانند با استفاده از دانش و تکنولوژی روز دنیا، ایران را به یکی از مراکز اصلی صنعت آلومینیوم در منطقه تبدیل کنند؟**

هانسیورگ هوب: صدر در صد. با توجه به استعداد و توانایی‌هایی که مشاهده کردم، ایران می‌تواند به یکی از قطب‌های آلومینیوم جهان تبدیل شود. زیرا ایران در این زمینه از تجربه بسیار بالایی برخوردار است و تا جایی که من دیدم فقط از فقدان دانش، ماشین‌آلات و تجهیزات مدرن رنج می‌برد، که البته این امر قابل بهبود است. برای نمونه، ظاهراً در ایران دانش به‌روزی برای ساخت قالب وجود ندارد، در حالی که برخورداری از این دانش کیفیت تولیدات را افزایش می‌دهد. به‌ر حال مسائل موجود در صنعت آلومینیوم، همگی مشکلاتی از این دست هستند که به نظر من قابل برطرف شدن می‌باشند.

■ **آیا ممکن است شرکت شما در ایران سرمایه‌گذاری مستقیم کند؟**

هانسیورگ هوب: فعلاً برنامه‌ای برای این کار نداریم. در حال حاضر ما در ایران هستیم تا فضای موجود در بازار ایران را بسنجیم و سطح همکاری خود را با تولیدکنندگان ایرانی ارتقا دهیم. همچنین در زمینه ورود دانش نوین به ایران به همکاران خود در این کشور کمک کنیم.

با این حال، شرکت‌های بزرگی را می‌شناسم که در حال رصد بازار ایران بوده و در صدد هستند برای احداث مراکز تولیدی در ایران سرمایه‌گذاری کنند. در قدم اول شرکت ما به دنبال تاسیس دفتر در ایران است و تلاش داریم که سطح همکاری‌های خود را افزایش دهیم.

دیوید زامپردی: تا مصیمی جهت سرمایه‌گذاری مستقیم جهت احداث کارخانه نداریم، زیرا فلسفه وجودی شرکت ما فقط تولید تجهیزات و ماشین‌آلات برای تولید پروفیل آلومینیوم است، نه اینکه در جایی دیگر سرمایه‌گذاری مستقیم داشته باشیم. اما در مناطقی که لزوم آن را احساس کنیم دفتری برای ارائه خدمات پس از فروش تاسیس می‌کنیم. همانطور که اشاره کردم ما در آمریکا چنین دفتری دایر کرده‌ایم. تلاش شرکت OMAV همواره این بوده است که مشتریان ما در تمامی نقاط جهان در کمتر از ۲۴ ساعت خدمات مورد نظر خود را دریافت کنند.

■ **در پایان اگر مطلبی باقی مانده است، بفرمایید.**

هانسیورگ هوب: توجه داشته باشید که دو شرکت SMS و OMAV دو گروه مجزا از یکدیگر نیستند. در واقع تخصص شرکت SMS در زمینه تولید پرس‌های اکستروژن آلومینیوم است و شرکت OMAV نیز متخصص در امر تولید و نگهداری سیستم‌های انتقال پروفیل یا همان هندلینگ سیستم است. این دو شرکت برای حضوری نیرومندتر در بازار با یکدیگر همکاری نزدیک داشته و خدمات کاملی را به مشتریان ارائه می‌دهند؛ به‌نوعی این دو شرکت با همکاری یکدیگر، در قالب یک مجموعه یکپارچه فعالیت‌های همدیگر را تکمیل می‌کنند. لازم است در پایان، این نکته را نیز اضافه کنم که ما به دنبال روابط طولانی با مشتریان خود هستیم؛ همانطور که سال‌هاست برندهایی مانند شوکو و رینز با تکنولوژی ما مشغول به تولید هستند و ما نیز در همه این سال‌ها روابطی گرم و صمیمی با آنها داشته‌ایم.

دیوید زامپردی: در اینجا می‌خواهم تأکید کنم، ما به ایران نیامده‌ایم که فقط یک دستگاه بفروشیم، بلکه ما در اینجا به دنبال شریکان و دوستانی به‌صورت طولانی مدت هستیم، چرا که ما می‌خواهیم در اینجا حضور داشته باشیم؛ و در واقع سرمایه‌گذاری ما نیز همین خواهد بود. سرمایه ما، دانش و تجهیزات ما خواهد که به کشور شما خواهیم آورد؛ و برای انجام این کار مهم به کمک شما نیاز داریم.

هانسیورگ هوب: در زمینه تولید پروفیل آلومینیوم و همچنین در و پنجره و نمای ساختمان لازم است که به مواد مرغوبی دسترسی داشته باشیم. به همین جهت گروه SMS، سهام یکی از شرکت‌های بسیار معتبر در زمینه تولید و ریخته‌گری بیلت‌های آلومینیوم را خریداری کرده است. در نتیجه به‌واسطه این شرکت، گروه SMS واحدهای ریخته‌گری آلومینیوم را برای مشتریان راه‌اندازی می‌کند و در ادامه خطوط اکستروژن مورد نیاز نیز برای مشتریان نصب می‌شود. این گروه در ۵۵ سال گذشته ۱۸۰۰ خط اکستروژن آلومینیوم راه‌اندازی کرده است.

دیوید زامپردی: این شرکت از دو مجموعه بزرگ به نام‌های OMAV COM- BUSTION و OMAV FOSHAN تشکیل شده است. زمینه فعالیت اوماو کومباستیان عملیات حرارتی است؛ یعنی ساخت کوره‌های بیلت، پیش گرم بیلت و قالب و همین طور کوره‌های پیرسختی که معروف به کوره‌های ای‌جیک است. OMAV FOSHAN نیز تولید سیستم‌های پس از تولید پروفیل آلومینیوم را بر عهده دارد؛ به این معنا که وقتی پروفیل آلومینیوم از اکستروژن بیرون می‌آید، لازم است توسط یک سیستم انتقال جهت استرچ شدن به میز کار منتقل گردد. این سیستم‌ها در واقع میزهایی هستند که انتقال پروفیل آلومینیوم را بر عهده دارند و در واقع هندلینگ سیستم آلومینیوم را تولید می‌کنند که شامل یک سری تجهیزات ریزتری هم می‌باشند.

یکی از امتیازات روند تولید ما این است که کلیه دستگاه‌های ساخته شده را در محل راه‌اندازی کرده و تست می‌کنیم تا نقائص احتمالی آنها را برطرف کنیم. بنابراین هیچ محصولی قبل از تست شدن برای مشتریان ارسال نمی‌شود.

■ **هدف شما از حضور در بازار ایران چیست؟**

هانسیورگ هوب: همانطور که می‌دانید میان دو کشور ایران و آلمان از گذشته‌های دور روابط بسیار خوبی برقرار بوده است و ایرانیان بسیاری نیز در آلمان زندگی می‌کنند. پیش از برقراری تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران، ما بازار بسیار خوبی در ایران داشتیم و چندین خط را راه‌اندازی کرده بودیم. در این سال‌ها ما منتظر بودیم تحریم‌ها به پایان برسند تا دوباره روابط خود را با ایرانیان برقرار کنیم. البته باید این مطلب را اضافه کنم که در دوره تحریم‌ها نیز هیچگاه روابط خود را با ایران به‌طور صددرصد قطع نکردیم. یعنی با اینکه امکان فروختن ماشین‌آلات به ایران را نداشتیم، اما خدمات خود را به دستگاه‌هایی که در ایران مشغول به کار بودند هرگز قطع نکرده و در این سال‌ها ارتباط خود را با این دوستان حفظ کردیم. در آن دوره کار برای هر دو طرف واقعا دشوار بود و ما بسیار خوشحالییم که ارتباطات دو کشور از سر گرفته شده است.

دیوید زامپردی: بازار ایران شبیه کودکی است که نیاز به مراقبت دارد. البته وقتی می‌گویم کودک نه از این جهت که دانشی ندارد، بلکه از این جهت که به‌تازگی تحریم‌ها لغو شده‌اند و ایران در مسیر پیشرفت قرار گرفته است. آینده صنعت آلومینیوم ایران را بسیار روشن می‌بینم، چراکه قابلیت‌های بسیاری را در بازار و صنعتگران ایران مشاهده کردم و ما اینجا آمده‌ایم تا از این صنعتگران حمایت کنیم. در نظر داشته باشید که ارتباط و همکاری ما با مشتریان خود همانند شریکان تجاریمان است. ما با مشتریان خود ابتدا دوست شده و سپس به عنوان شریک تجاری آنها را در نظر می‌گیریم. در حال حاضر ایران در نقطه شروع خود قرار گرفته است و از نظر من این بهترین زمانی است که ما به ایران آمده‌ایم.

■ **با توجه به بازدهی‌هایی که از مراکز تولیدی کشورمان داشته‌اید، وضعیت صنعت آلومینیوم در ایران را چطور می‌بینید؟**

هانسیورگ هوب: حقیقتاً انتظار نداشتیم در ایران با چنین وضعیتی مواجه شوم. زیرا با توجه به تحریم‌ها و همچنین تکنولوژی قدیمی مراکز تولیدی، تصور بر این بود که صنعت آلومینیوم در ایران بسیار رنجور و ناکارآمد شده باشد، با این حال، مشاهده کردیم که صنعتگران ایرانی با چنین وضعیت و کمبودهایی، با تولید محصولات باکیفیت به‌خوبی نیاز بازار ایران را تامین می‌کنند و این امر برای ما واقعا غافلگیرکننده بود. حتی ماشین‌آلاتی که پیش از انقلاب وارد ایران شده بودند هنوز در حال کار هستند، و این واقعا عجیب است. باید بگویم که برای من بسیار جالب