



گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر عامل گروه صنعتی البرز: **پروفیل KOTZOLT؛ محصول سرمایه‌گذاری مشترک ایران و آلمان**

اشاره: حدود دو دهه از ورود محصولات یو.پی.وی.سی به بازار ایران می‌گذرد. در طول این دوره، این صنعت و بازار آن با شرایط مختلفی روبه‌رو بوده است. در حال حاضر حجم ساخت و ساز و وضعیت بازار مسکن، حجم تولید و واردات نسبت به تقاضای بازار و وجود شرایط پساتحریم، فضای رقابت را به گونه‌ای رقم زده است که بسیاری از مجموعه‌های فعال در حوزه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی جهت بقا و رشد به یک تغییر نگرش عمیق در تعیین اهداف، راهبردها و برنامه‌های خود نیاز دارند. در کنار این تغییرات، با حرکت شرکت‌های معتبر اروپایی به سمت بازار ایران برندهای جدیدی با اهداف و برنامه‌های متفاوت و با هدف پاسخگویی به نیاز روز بازار به عرصه رقابت وارد خواهند شد. پروفیل یو.پی.وی.سی KOTZOLT که حاصل سرمایه‌گذاری مشترک شرکت KOTZOLT آلمان و گروه صنعتی البرز می‌باشد، اولین برند اروپایی است که با تحلیل شرایط موجود در عرصه تولید مشترک پروفیل در ایران گام برداشته است. برای آشنایی بیشتر با اهداف و برنامه‌های این برند، نشریه پنجره ایرانیان گفتگویی با مدیر عامل گروه صنعتی البرز، آقای مهندس میرزایی ترتیب داد و از چگونگی فعالیت این گروه صنعتی و همکاری آن با شرکت KOTZOLT آلمان جويا شد. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

انواع گاید و پد در حوزه راه آهن و ریلی، انواع داکت، ترانگینگ، سینی کابل از جنس پی.وی.سی در حوزه الکتریکیال و انواع چراغ روشنایی اداری و صنعتی در حوزه روشنایی می‌باشد. در مجموعه شرکت‌های گروه صنعتی البرز حدود ۳۰۰ نفر شاغل هستند که گستره کاملی از تحویل‌ات، تخصص‌ها و توانایی‌ها را در بر می‌گیرند.

■ نحوه همکاری گروه صنعتی البرز با شرکت KOTZOLT آلمان چگونه است و در چه حوزه‌هایی همکاری دارند؟

■ درباره سابقه، وضعیت و فعالیت‌های گروه صنعتی البرز توضیح دهید.

گروه صنعتی البرز از سال ۱۳۵۶ فعالیت‌های خود را در زمینه تولید محصولات پلیمری آغاز کرده است. این گروه صنعتی در حال حاضر با در اختیار داشتن کارخانه‌های تولیدی در شهرهای تهران و قزوین در حال تولید پروفیل یو.پی.وی.سی تحت لیسانس شرکت KOTZOLT آلمان، و همچنین انواع لوله‌های مخابراتی COD، PVC، Corrugate، میکرو داکت و حوزه مخابرات،

در ساختار فروش پروفیل KOTZOLT مشتریان به صورت مستقیم با شرکت تولید کننده یا دفتر فروش آن در تماس خواهند بود. در این ساختار هیچ یک از مصرف کنندگان پروفیل امکان فروش مجدد آن را نخواهند داشت. در هر کدام از استان های کشور این پروفیل تنها در اختیار تعداد محدودی واحد در و پنجره سازی که شرایط کیفیتی و اعتباری مورد نظر را داشته باشند، قرار خواهد گرفت. هدف از اجرای این سازوکار هدایت رقابت در میان همکاران پروفیل KOTZOLT به سمت ایجاد منافع پایدار می باشد.

■ طرح ها و برنامه های شما جهت معرفی و ارتقای برند KOTZOLT در بازار ایران چیست؟

پروفیل KOTZOLT از مهرماه سال جاری به بازار عرضه شده است. در گام اول برند KOTZOLT در حاشیه نمایشگاه در و پنجره بهمین ماه رونمایی خواهد شد. در حال حاضر برنامه های گسترده برندسازی با همکاری یکی از شرکت های بزرگ مشاوره تبلیغات و بازاریابی در حال تدوین می باشد و در سال آینده اجرا خواهد شد.

■ آینده بازار پروفیل در کشور را چگونه ارزیابی می کنید و جایگاه برند KOTZOLT را در آن چگونه می بینید؟

با توجه به افزایش آگاهی عمومی و عملکرد گریدهای مختلف محصولات یو.پی. وی.سی در بازار و همچنین امکان حضور برندهای معتبر خارجی در ایران، به نظر می رسد فضای رقابت در حوزه تولید پروفیل یو.پی. وی.سی بسیار محدودتر شده و تنها تعداد محدودی از تولیدکنندگان امکان رشد و بقا در بازار را داشته باشند. در این فضا برند KOTZOLT قصد دارد با ارائه محصولات خود با کیفیت و تحت لیسانس آلمان به یک برند پیشرو در حوزه محصولات پلیمری صنعت ساختمان تبدیل شود.

■ در پایان اگر نکته ای باقی مانده است، بفرمایید.

با توجه به شرایط حاکم بر بازار، ثبات رویه و برنامه ریزی اصل لازم در معرفی و رشد یک برند جدید در بازار یو پی وی سی است. همکاران ما در گروه صنعتی البرز و شرکت KOTZOLT آلمان با باور به این اصل برنامه های کاملی را جهت طی این مسیر تهیه کرده و با تکیه بر دو عنصر تلاش و صبر در حال پیمودن آن هستند. ایمان داریم با تکیه بر توانمندی های موجود و همکاری مجموعه های معتبر در حوزه تولید در و پنجره یو پی وی سی، برندی قوی در این صنعت ایجاد خواهیم کرد.

در سال ۲۰۰۵ شرکت KOTZOLT آلمان با مشارکت گروه صنعتی البرز اقدام به راه اندازی چند خط تولید جدید برای برخی از محصولات در کشور آلمان کرد. با گسترش همکاری این دو مجموعه و آشنایی بیشتر شرکت KOTZOLT با بازار ایران و با توجه به تغییر شرایط اقتصادی و گسترش فضای همکاری های بین المللی و بنا به پیشنهاد گروه صنعتی البرز، طرح سرمایه گذاری مشترک این دو مجموعه در تولید پروفیل یو.پی. وی.سی تحت لیسانس و با نظارت شرکت KOTZOLT آلمان، توسط گروه صنعتی البرز کلید خورد. پس از انجام بررسی ها و تحلیل بازار، انتقال و استقرار زیرساخت های تولید این محصول مشترک از ابتدای مهرماه سال جاری به بازار عرضه شد.

■ هدف از ارائه پروفیل KOTZOLT به بازار ایران چیست؟

هدف برند KOTZOLT از ورود به بازار ایران ارائه خانواده ای از محصولات مورد استفاده در صنعت ساختمان است. در گام اول این برند با تولید مشترک پروفیل یو.پی. وی.سی به سمت این هدف گام برداشته است. در حوزه تولید پروفیل یو.پی. وی.سی، این برند قصد دارد برترین کیفیت تولید داخل را با قیمت اقتصادی به بازار ارائه کند.

■ ویژگی های مهم پروفیل KOTZOLT چیست؟

ویژگی های پروفیل KOTZOLT را می توان از ابعاد کیفیت، قیمت و رقابت بررسی کرد. در بعد کیفیت این پروفیل با ضخامت ۳ میلیمتر تولید شده و در حال حاضر سنگین ترین پروفیل تولید داخل می باشد. از بعد قیمت پروفیل KOTZOLT اقتصادی ترین پروفیل تولید داخل است. این پروفیل دارای مناسب ترین قیمت در میان پروفیل های گرید A در بازار است. اما مهمترین ویژگی پروفیل KOTZOLT، در بعد رقابت آن است. ساختار فروش این پروفیل به گونه ای طراحی شده که تنها تعداد محدودی فعال در حوزه در و پنجره در هر منطقه جغرافیایی به آن دسترسی خواهند داشت و کیفیت و قیمت فروش در و پنجره در قالب یک ساختار تضمین کیفیت رصد می شود. در نتیجه رقابت برای همکاران پروفیل KOTZOLT ساده تر بوده و در دستیابی به پروژه های ساخت در و پنجره موفقیت بیشتری خواهند داشت.

■ نحوه فروش و عرضه انواع پروفیل KOTZOLT در بازار ایران چگونه خواهد بود؟

