



در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با بدری اولوکان و جم آلیاسلان مطرح شد:

کاله کیلیت نوید بخش امنیت و کیفیت

اشاره: امروزه کاله در بازار یراق آلات جهان به نامی پرآوازه تبدیل شده است. شرکت کاله کیلیت با بیش از شش دهه سابقه فعالیت در زمینه تولید قفل و یراق آلات در و پنجره، در آینده‌ای نزدیک به‌عنوان بزرگترین کارخانه اروپا، سهم قابل توجهی از بازار جهان را در اختیار خواهد داشت. کاله که سال‌هاست نام خود را با دفتر مشترک المنافع خود، شرکت نوید تجارت ارسام، در ایران گره زده، روزبه‌روز بر وسعت فعالیت‌های خود در کشورمان افزوده است، تا جایی که امروز به‌سختی می‌توان تولیدکننده‌ای را در ایران یافت که با نام کاله آشنا نباشد. حضور مدیران ارشد شرکت کاله در ایران، فرصتی را مهیا کرد تا پای صحبت‌های آنان بنشینیم: بدری اولوکان (Bedri Ulukan)، مدیرکل فروش و عضو هیات مدیره، جم آلیاسلان (Cem Alpaslan)، مدیرکل صادرات و عضو هیات مدیره کاله کیلیت و علی خرم مدیرعامل دفتر مشترک المنافع شرکت نوید تجارت ارسام، با رویی باز به پرسش‌های خبرنگار پنجره ایرانیان پاسخ دادند. در این گفتگو از یکی از بزرگترین پروژه‌های منطقه، یعنی ساخت کارخانه جدید کاله در ترکیه که بزرگترین کارخانه یراق آلات اروپا خواهد بود سخن به میان رفت و مدیران کاله ضمن برشمردن سیاست‌های خود، بر اهمیت بازار ایران تاکید کردند. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

از جمله مشتریان ایرانی خود اعلام کنیم که کاله در حال پیشرفت است؛ و زمانی که صحبت از امنیت می‌شود، ادعای ما این است که کل امنیت را به ما بسپارید. باید توجه داشته باشید که کاله به روش‌های سنتی بسنده نکرده است و سیستم‌های الکترونیکی پیشرفته را نیز به خدمات خود افزوده است. با این محصولات کاله عملاً امنیت تمام خروجی‌ها و ورودی‌های مهمترین دارایی‌های (منزل، محل کار، مغازه و غیره) مشتریان خود را تامین می‌کند.

■ می‌دانیم که کاله در حال ساخت کارخانه‌ای جدید و البته بسیار بزرگ است که برخی آن را یک ابر پروژه خوانده‌اند. می‌خواستم بدانم دلیل ساخت چنین فضایی چیست؟

■ محصولات کاله چه سهمی از بازار را به خود اختصاص داده است؟
آلیاسلان: در حال حاضر، کاله بزرگترین تولیدکننده یراق آلات ساختمانی در ترکیه محسوب می‌شود. محصولات مختلف کاله هر کدام سهم قابل توجهی از بازار را تصاحب کرده‌اند. برای نمونه، کاله هم‌اکنون در زمینه قفل، ۷۸ و در زمینه یراق آلات در و پنجره ۲۵ درصد از سهم بازار ترکیه را در اختیار دارد.

■ ظاهراً شرکت کاله کیلیت به غیر از یراق آلات محصولات دیگری نیز تولید می‌کند. درباره آنها توضیح دهید.

آلیاسلان: از تولیدات دیگر کاله می‌توانم به درهای ضدسرقت خاص و سیستم‌های قفل‌های هوشمند (هتلی و اداری) اشاره کنم. در واقع ما می‌خواهیم به همه مشتریان

ضمنا در رابطه با ورود براق آلات کاله که بدون مجوز دفتر مشترک المنافع آن در ایران وارد بازار می‌گردد، به‌ناچار از طریق مراجع قانونی و همکاری گمرک جمهوری اسلامی ایران به‌زودی مانع ترخیص آنها خواهیم شد.

و همچنین اقداماتی جهت پیگرد قانونی افراد سودجویی که براق آلات مذکور را به‌صورت قاچاق یا به طرق دیگر وارد کرده و به علت عدم پرداخت عوارض گمرکی و سود بازرگانی به گمرکات ایران، آنها را به قیمت بسیار نازل و نامعقول در بازار به فروش می‌رسانند، در شرف انجام می‌باشد.

■ فعالیت کاله کیلیت در بازار ایران را در طول این سال‌ها چگونه ارزیابی می‌کنید؟

آلیاسلان: ما قبلا نیز در بازار ایران حضور داشتیم، ولی از ظرفیت بسیار کمی برخوردار بودیم. در طول این سه سال و با کمک شرکت نوید تجارت ارسام توانستیم روی برندمان شدیداً فعالیت کرده و آن را به‌درستی به بازار ایران بشناسانیم به گونه‌ای که در حال حاضر جزو برندهای برتر بازار ایران به‌شمار می‌آییم.

تحقیقات صورت گرفته به ما نشان می‌دهد که مصرف‌کننده ایرانی به دنبال جنس باکیفیت است؛ و اگر در حال حاضر از محصولات بی‌کیفیت استفاده می‌کند به دلیل بازار ضعیف و وجود برخی مشکلات اقتصادی است. عقیده داریم که با گسترش بازار ایران، از آنجا که مشتریان ایرانی به‌دنبال کیفیت خوب هستند، کاله یکی از انتخاب‌های اصلی آنها خواهد بود. همچنین با توجه به ظرفیت بالای تولیدات کاله، و در نتیجه کاهش هزینه‌های تولید، قیمت‌های ما کاملاً رقابتی هستند. در واقع این نوید را به مشتریان می‌دهیم که با انتخاب کاله می‌توانند محصولاتی را با استانداردهایی اروپایی و با قیمتی بسیار رقابتی تهیه کنند. به نظر من کاله در بازار ایران آینده بسیار روشنی خواهد داشت.

ما تاکنون برنامه‌ریزی‌های بسیار دقیقی در ایران داشته‌ایم و سیاست ثابتی را دنبال کرده‌ایم؛ تا جایی که می‌توانم ادعا کنم ما نخستین شرکت در ایران هستیم که توانسته‌ایم قیمت‌های خود را ۳۶۵ روز ثابت نگه داریم. ما همیشه در پی آن بوده‌ایم که اولین‌ها را از آن خود کنیم و فکر می‌کنم با تلاش‌های مشتری‌محور که با شرکت نوید تجارت داریم و خواهیم داشت ضمن تحقق این هدف، سهم بسیار بالایی را از بازار ایران در آینده از آن خود کنیم.

■ کاله کیلیت در زمینه آموزش و پر کردن خلاء اطلاعات فنی تاکنون چه اقداماتی صورت داده است؟

اولوکان: بر اساس آمار موجود، در حال حاضر ۳۰۰۰ تولیدکننده در و پنجره در ایران در حال فعالیت هستند که ما موفق شده‌ایم کاله را به همه آنها بشناسانیم و همچنین با توجه به سیستم زنجیره‌ای بازاریابی و کمیونی که در هر استان و شهرستان داریم، تولیدکنندگان به‌راحتی می‌توانند با ما در ارتباط باشند. ضمن اینکه کاتالوگ‌های موجود را به زبان فارسی ترجمه کرده‌ایم و در آینده بسیار نزدیک کاتالوگ فنی ۵۰۰ صفحه‌ای را به زبان فارسی ترجمه کرده و در اختیار همگان قرار خواهیم داد. همچنین کلیه مطالب و متدرجات وبسایت رسمی کاله در ترکیه، عیناً در سایت www.kalepensystem.ir به زبان فارسی ترجمه شده است. از طرفی نظر بر آن داریم که در سال آینده میلادی سلسله سمینارهایی را در زمینه‌های مختلف فنی در ایران برگزار کنیم. این سمینارها در شهرهای مختلف و با حضور تولیدکنندگان آن منطقه برگزار خواهد شد. ما کوشش خواهیم کرد تا آخرین اطلاعات روز دنیا را در اختیار تولیدکنندگان ایرانی قرار دهیم. همچنین شرکت نوید تجارت با تکیه بر دانش فنی خود این آمادگی را دارد که کارشناسان فنی خود را به تمام کارگاه‌هایی که در سراسر ایران با محصولات کاله کار می‌کنند، اعزام کند. این کارشناسان در یک هفته کاری تمام آموزش‌های لازم را به‌صورت رایگان ارائه داده و در نهایت نیز گواهینامه فنی برای آن شرکت‌ها صادر خواهند کرد.

■ اجازه دهید سؤالی را به‌صورت شفاف مطرح کنم. مصرف‌کننده ایرانی چرا باید از براق آلات کاله استفاده کند؟

آلیاسلان: همانطور که اشاره کردم مصرف‌کننده ایرانی تمایل دارد محصولات باکیفیت بالا، با قیمت مناسب رقابتی، ضمانت بلندمدت، با توزیع منظم و خدمات

آلیاسلان: برای پاسخ به این سوال لازم است توضیح دهم که کاله از سهم خود در بازار ترکیه و نیز بازار جهان چندان رضایت ندارد. در واقع سهم بازار فعلی ما هرگز برای ما کافی نیست. تلاش ما این است که سهم بازار خود را در همه کشورهایی که به آنها صادرات داریم، به بیش از ۶۰ تا ۷۰ درصد برسانیم. برای رسیدن به چنین اهدافی لازم بود ابتدا، زیرساخت‌های خود را توسعه دهیم. از این جهت کاله اقدام به ساخت بزرگترین کارخانه در اروپا کرد. از سوی دیگر به این نکته نیز باید توجه داشته باشید که کارخانه فعلی کاله ۶۳ سال پیش ساخته شده و هم‌اکنون در میان شهر استانبول قرار گرفته است و در نتیجه با مشکلاتی اعم از مسائل زیست محیطی و جابه‌جایی کارگران روبه‌رو هستیم. با در نظر گرفتن این نکته که در کارخانه ما در حال حاضر ۱۸۰۰ کارگر به‌صورت سه شیفت در حال کار هستند، واضح است که جابه‌جایی این تعداد با توجه به ترافیک سنگین شهر و مسائل دیگر، چقدر مشکل ساز است.

به‌هرحال کاله برای رسیدن به چشم‌اندازهای وسیع و اهداف بزرگ خود باید از یک‌سو میزان مشکلات خود را کاهش داده و از سوی دیگر با ایجاد تاسیساتی بزرگ و مدرن‌تر قابلیت و ظرفیت‌های خود را افزایش دهد.

■ در خصوص ویژگی‌های این پروژه، زمان افتتاح و نحوه انتقال به کارخانه جدید توضیحاتی بفرمایید.

آلیاسلان: امیدواریم تا اواخر بهار ۱۳۹۵ این پروژه به اتمام رسیده و کارخانه افتتاح گردد. البته برای اینکه روند تولید متوقف نشود به مدت ۳ تا ۴ ماه هر دو کارخانه هم‌زمان به تولید خواهند پرداخت و به‌تدریج به کارخانه جدید منتقل خواهیم شد و از اواخر تابستان ۱۳۹۵، صددرصد فعالیت‌های تولیدی در محل جدید صورت خواهد گرفت.

کارخانه جدید کاله در فضایی به وسعت ۴۰۰ هزار مترمربع در حال احداث است که ۱۱۰ هزار متر آن در قالب سالن‌های سروپوشیده خواهد بود. سرمایه‌گذاری کلی ما نیز در فاز اول ۱۳۰ میلیون دلار می‌باشد و با انتقال به محل جدید، روند تولید ما نیز افزایش خواهد یافت و از حالت نیمه‌اتوماتیک فعلی خارج شده و تولید به‌صورت کاملاً اتوماتیک انجام خواهد شد. در خصوص ماشین‌آلات هم باید بگویم که برخی از دستگاه‌های موجود به محل جدید منتقل خواهند شد و در کنار ماشین‌آلات بسیار پیشرفته و سی‌ان‌سی که به تازگی تهیه شده‌اند، قرار خواهند گرفت.

■ آیا شرکت کاله کیلیت در ایران نماینده دیگری به جز شرکت نوید تجارت ارسام دارد؟

اولوکان: خیر؛ همانطور که مستحضر هستید از ابتدای همکاری دو شرکت، شرکت نوید تجارت ارسام فعالیتی فراتر از یک نمایند داشته و در حقیقت تحت نام دفتر مشترک المنافع و حافظ منافع قانونی شرکت کاله کیلیت و کالیپ سان آ.ش. در ایران فعالیت داشته است، و به عبارت دیگر نوید تجارت ارسام عضو گروه بین‌المللی گروه شرکت‌های کاله کیلیت می‌باشد.

ما با این شرکت سه سال تجربه کاری بسیار خوب و موافقی را سپری کرده‌ایم و نه تنها در این سه سال سهم خود را از بازار ایران سه برابر کرده‌ایم، بلکه زیرساخت‌ها و بستر حضور پررنگ خود را در سایر بازارها نیز فراهم آورده‌ایم.

■ اگر محصولات شما از مسیری به غیر از نوید تجارت ارسام از ترکیه وارد ایران شود، شما برای ممانعت از این امر چه اقداماتی می‌توانید انجام دهید؟

اولوکان: البته این موضوع، تا حدی مشکل‌آفرین شده است، ولی در حال حاضر از نظر ما نخستین عاملی که می‌تواند مانع از این امر شود مصرف‌کنندگان نهایی هستند، زیرا کالاهایی که به‌صورت غیر رسمی در بازار وجود دارد و فروشندگان آنها نمی‌توانند خدمات پس از فروش ارائه دهند، خواه‌ناخواه موجب ضرر و زیان خریداران چنین محصولاتی خواهند شد.

به هر حال تولیدکنندگان واقعی در و پنجره با خرید براق آلات کاله از دفتر مشترک المنافع آن در ایران (شرکت نوید تجارت ارسام) گذشته از اطمینان از یک خرید سالم و معتبر و بدون مشکلات قانونی از امتیازات شرکت کاله نیز بهره‌مند خواهند گردید.

نیست و ما هم‌اینک نیز در حال مبارزه و رقابت با این رقبایان در کشورهای دیگر هستیم. برای مثال در بازارهای کشورهای اروپایی، آفریقایی، آمریکای شمالی و جنوبی ما در حال رقابت با این شرکت‌ها هستیم و هیچ نگرانی هم نداریم. البته هیچگاه نباید از رقابتی موجود در بازار ایران غافل شد. با وجود این، ورود زودهنگام به یک بازار امتیازاتی نسبت به دیگران ایجاد می‌کند و ما نیز در حال حاضر از این امتیازات بهره‌مند هستیم. کاله هرگز از رقابت فرار نمی‌کند بلکه به رقابت حمله می‌کند. گذشته از آن ما به رقابت علاقمندیم، زیرا رقابت است که باعث پیشرفت و ترقی یک مجموعه می‌شود. بنابراین ما با آغوش باز از رقابت استقبال می‌کنیم.

■ در پایان اگر سخنی باقیمانده است، بفرماید.

اولوکان: در اینجا باید بگویم که ما تا کنون خانواده‌ای از مشتریان کاله در ایران به وجود آورده‌ایم و روزبه‌روز در حال گسترش این خانواده هستیم. کاله کلیت نیز به‌عنوان پدر خانواده همواره پشت سر تک‌تک اعضای این خانواده ایستاده است و از ارائه هر نوع کمکی که از دستش برآید دریغ نخواهد ورزید. ما در سال آینده میلادی کمپنی را تحت عنوان صداقت در بازار ایران راه‌اندازی خواهیم کرد. ما می‌کوشیم که با ارائه خدمات درست و مناسب که حق هر مشتری است، بر تعداد مشتریان خود بیافزاییم.

آلباسلان: البته بازهم تاکید می‌کنم که همه این‌ها بدین معنا نیست که محصولات ما در دست همگان باشد، جایگاه ما در بازار مشخص است؛ بررسی شرکت‌های تولیدکننده‌ای که با ما کار می‌کنند و نام‌های بزرگی که در میان آنان به چشم می‌خورد، نشان می‌دهد که ما در مسیر درستی در حال حرکت هستیم و در حال نزدیک شدن به اهداف خود می‌باشیم.

در پایان از طرف هیات مدیره شرکت کاله و نوید تجارت ارسام ضمن تبریک به مجله وزین پنجره ایرانیان به مناسبت نهمین سالگرد تاسیسش و تشکر و قدردانی از جناب آقای شیری و همه همکاران محترم ایشان، توفیق و سربلندی همگی آنان را آرزومندیم.

پیوسته استفاده کند. در واقع مشتری ایرانی ترجیح می‌دهد با شرکت به‌صورت مستقیم کار کند. کاری که ما در ایران انجام داده‌ایم این بوده است که همه این موارد را در یک بسته طراحی کرده و در اختیار مصرف‌کنندگان ایرانی قرار داده‌ایم. به این نکات توجه داشته باشید که به‌دلیل همسایه بودن دو کشور، حمل‌ونقل محصولات ما به ایران به‌سادگی صورت می‌گیرد؛ همچنین به‌دلیل اشتراکات فرهنگی بسیار، روابط فکری بسیار نزدیکی که با ایرانیان داریم، در نتیجه هر دو به‌خوبی می‌توانیم خصوصیات بازار یکدیگر را درک کنیم و به دلیل نزدیک بودن ذهنیت‌های خود، ما زودتر از بقیه رقبایان می‌توانیم به نیازهای بازار ایران و سلاقی مشتریان ایرانی پی ببریم و آنها را در طراحی محصولات جدید خود اعمال کنیم. همچنین اگر مشتریان ایرانی نیاز به طراحی خاصی داشته باشند یا محصولات ویژه‌ای را بخواهند، به‌راحتی می‌توانیم این مطالبات را برآورده سازیم و زودتر به نتیجه برسیم.

اگر همه این موارد را در کنار یکدیگر قرار دهیم، می‌بینیم که ذهنیت شرکت کاله با ذهنیت تولیدکنندگان ایرانی نزدیکی بسیاری دارد و با در نظر گرفتن حضور مستقیم ما در بازار ایران، با قطعیت می‌توانیم آینده بسیار روشنی را برای کاله در ایران متصور باشیم.

■ با توجه به تغییرات احتمالی در فضای اقتصادی ایران در پی توافقات

صورت گرفته، و برچیده شدن تحریم‌ها و حضور مستقیم شرکت‌های اروپایی در ایران، چه چشم‌اندازی را برای بازار ایران متصور هستید؟

اولوکان: قبل از هر چیز باید بگویم که ایران برای ما یک بازار استراتژیک است. با توجه به امتیازات و ویژگی‌های خاص اقتصادی ایران، بازار این کشور از پتانسیل بسیار بالایی برخوردار است؛ با برداشته شدن تحریم‌ها نیز، جهش فوق‌العاده‌ای در حوزه اقتصاد و نیز بازار ایران روی خواهد داد. ما نیز بسیار مشتاق هستیم که در چنین جهش اقتصادی حضور داشته باشیم. البته روشن است که در چنین فضایی رقابتی قدرتمند دیگری از کشورهای اروپایی نیز در بازار حضور خواهند یافت، اما این امر به‌هیچ‌وجه برای ما، به‌عنوان شرکتی که ۶۳ سال قدمت دارد، پدیده‌ای جدید

