



گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر بازرگانی و عضو هیات مدیره شرکت ETEM :

## غول صنعت یونان وارد ایران شد

**اشاره:** شرکت پرسان صنعت آریا که سال‌هاست با دو برند Emmegi و GU در صنعت در و پنجره سازی کشور آوازه‌ای به هم زده است، اخیراً برای تکمیل سبد محصولی خود و همچنین در پاسخ به نیاز بازار به محصولات آلومینیومی باکیفیت اروپایی، اقدام به اخذ نمایندگی انحصاری از یکی از غول‌های بزرگ اروپا کرده است. شرکت ETEM که یکی از زیرمجموعه‌های هلدینگ عظیم و یوهالکو است، بزرگترین تولیدکننده محصولات آلومینیومی یونان و یکی از برترین‌های جهان است. این شرکت با تولید انواع محصولات آلومینیومی در حوزه‌های بسیار گسترده‌ای اعم از ساختمان‌سازی، خودرو، صنایع غذایی و غیره فعالیت دارد. در عرصه صنعت ساختمان‌سازی این شرکت با تولید انواع پروفیل‌های در و پنجره و سیستم‌های نما، یکی از پیشگامان این صنعت در جهان به شمار می‌رود. برای آگاهی بیشتر از فعالیت‌های این شرکت به سراغ اسپیریدون کاتاپودیس، مدیر بازرگانی و عضو هیات مدیره شرکت ETEM رفتیم و با او به گفتگو نشستیم. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

یونان دارد. همچنین دارایی‌های فراوان دیگر مانند املاک، هتل، مترو و مواردی از این دست، این خانواده را به بزرگترین پرداخت کننده مالیات در یونان تبدیل کرده است. ۸۵ درصد محصولات گروه یوهالکو صادر می‌شود که ۱۴ درصد کل صادرات یونان را تشکیل می‌دهد. شایان ذکر است که گروه یوهالکو یکی از بزرگترین اعضای بورس بروکسل (بلژیک) است و شش شرکت زیر مجموعه این هلدینگ بزرگ که شرکت ETEM هم جزو آنها می‌باشد از اعضای بورس آتن (یونان) هستند.

شرکت ETEM حدود ۴۵ سال است که در زمینه آلومینیوم فعالیت دارد و نخستین

■ ضمن خوشامدگویی و آرزوی اوقاتی خوش برای شما در ایران، لطف کنید درباره شرکت ETEM توضیح دهید.

ETEM زیر مجموعه هلدینگ بزرگ و یوهالکو است. شرکت و یوهالکو مجموعه خانوادگی عظیمی در یونان است و صاحب ۹۰ شرکت می‌باشد که شرکت ETEM یکی از این شرکت‌هاست. یوهالکو با حدود ۱۰۰ سال سابقه، امروز ۳۰ هزار نفر پرسنل و ۴ میلیارد دلار چرخش مالی سالانه دارد. این هلدینگ در زمینه‌های مختلفی مانند آهن، استیل، آلومینیوم، مس، سلول‌های فتوولتائیک، کابل، لوله‌های نفت و گاز مشغول به فعالیت است. در حال حاضر گروه یوهالکو ۱۱ کارخانه در

## صنعت آریا را برای همکاری در ایران برگزیده است؟

همانطور که در جریان هستید، بر اقتصاد اروپا، مخصوصا یونان رکود حاکم است. تنها راه خروج از این رکود افزایش صادرات است. همچنین ایران از بازار بسیار بزرگ و رو به رشدی برخوردار است. از این جهت ما همواره به دنبال بهترین شریک تجاری برای خودمان بودیم و اعتقاد داریم بهترین انتخابمان در ایران پارسان صنعت بوده است. مدتی در بازار ایران مطالعه کردیم و در پی شرکتی بودیم که به نوع تجارت ما آشنا باشد. از آنجا که پارسان صنعت با دو شرکت معتبر اروپایی کار می‌کرد، با این شرکت آشنا شدیم. یکی از شرکای تجاری پارسان شرکت ایتالیایی EMMEGI است. این شرکت تولید ماشین آلات، به ما بسیار نزدیک بوده و بیش از ۱۴ سال است که با آنها همکاری داریم. همچنین شرکت آلمانی GU نیز که با پارسان صنعت همکاری دارد، با شرکت ETEM همکاری‌های بسیار گسترده‌ای داشته است. از این رو ما پارسان صنعت را در ایران به‌عنوان شریک تجاری خود انتخاب کردیم. به‌ر حال رقابت بسیار شدید و نزدیک است و برای موفقیت باید شریکی حرفه‌ای داشته باشید.



■ همانطور که می‌دانید در بازار ایران انواع پروفیل‌های آلومینیومی ساخت داخل و خارج با قیمت‌ها و کیفیت‌های بسیار متفاوتی وجود دارد. با توجه به اینکه برخی از این برندها سال‌های بسیاری است که در ایران فعالیت دارند، از نظر شما یک مشتری ایرانی چرا باید برند ETEM را انتخاب کند؟

نخستین عاملی که ما را از رقبایمان متمایز می‌کند آن است که گروه ما تقریباً تمام مواد اولیه یک ساختمان را می‌تواند تامین کند و این کار از عهده شرکت‌های دیگر برنمی‌آید. برای مثال ما در پروژه ساختمان صوفیه (تصویر بالا) که با ۱۲۸ متر ارتفاع بزرگترین ساختمان شرق اروپا محسوب می‌شود، ۳۰۰ هزار تن آهن، ۱۲۰۰ تن پروفیل آلومینیوم، ۱۰۰۰ تن ورق آلومینیوم، ۱۵ میلیون یورو مس و ۵ میلیون یورو سیم و کابل به فروش رساندیم. معمولاً در تمام پروژه‌هایمان تلاش می‌کنیم همه مواد اولیه را تامین کنیم، در چنین حالتی سرمایه‌گذار با یک نفر سر و کار دارد؛ در نتیجه هم توافقات راحت‌تر صورت می‌گیرد و هم هزینه‌ها برای او کاهش می‌یابد. همچنین ما برای مشتریان خود در خصوص مواد اولیه مختلف مشاوره می‌دهیم و برایشان برآورد هزینه می‌کنیم و تلاش می‌کنیم طرحی به آنها ارائه دهیم که با بودجه آنها نزدیک باشد.

ضمن اینکه ما هم‌اینک نیز در اروپا با تولیدکنندگان مطرح آلمانی و فرانسوی در حال رقابت هستیم و در بسیاری مواقع نیز پیروز این رقابت‌ها بوده‌ایم. این را هم باید بگویم که بسیاری از پروفیل‌های موجود در بازار ایران ساخت ترکیه است و این محصولات نیز با اینکه از تنوع بالایی برخوردار هستند در بخش نما بسیار ضعیف هستند. از سوی دیگر تاکید می‌کنم که اصولاً ما قصد نداریم در تمام سطوح بازار وارد رقابت شویم و نمی‌خواهیم محصول ارزان تولید کنیم. ما با این نیت که تمام بازار را تصرف کنیم وارد ایران نشده‌ایم، اما مطمئن هستیم با محصولی که ارائه می‌دهیم، سهم بازار خوبی در ایران خواهیم داشت.

کارخانه‌ای است که موفق به تولید پروفیل‌های در و پنجره در یونان شده است و تولیدات آن امروزه به حدود ۴۰۰ هزار تن در سال می‌رسد. در حال حاضر ETEM دارای دو کارخانه در کشورهای یونان و بلغارستان است که به تولید پروفیل‌های آلومینیومی جهت ساخت در و پنجره، نمای ساختمان، قطعات آلومینیومی خودرو، پروفیل‌های اختصاصی و پروفیل‌های صنعتی مشغول می‌باشند. خودروسازان معتبری مانند مرسدس بنز، BMW، لامبورگینی، جگوار، لندروور، آئودی و غیره قطعات آلومینیومی مورد نیاز خود را از شرکت ETEM تامین می‌کنند.

■ شرکت ETEM چه تولیداتی در زمینه آلومینیوم‌های ساختمانی دارد؟  
شرکت ما کلیه سیستم‌های در و پنجره و نما، اعم از کرتین وال، لیفت اند اسلاید، Ventilated Facade و Sun shading را تولید می‌کند. به عبارتی محصولات ما تمام نیازهای متنوع بازار را در بیشتر نقاط جهان پوشش می‌دهند. همچنین پروفیل‌های ضدگلوله و ضد سرقت از دیگر تولیدات ما هستند که تقریباً تمام بانک‌های یونان به آن مجهز شده‌اند.

جدیدترین محصولی نیز که شرکت ETEM تولید کرده، سیستم یونیتایز نما است؛ این سیستم به صورت پیش ساخته تولید شده و سرعت ناکاری در ساختمان‌ها را افزایش می‌دهد. از این سیستم برای ساختمان‌های با ارتفاع ۲۰۰ متر و بیشتر از آن به‌راحتی می‌توان استفاده کرد. شرکت‌هایی انگشت شماری در جهان قادر به ارائه این سیستم هستند، که شرکت ETEM یکی از آنهاست.

■ لطفاً فعالیت‌های این شرکت را در زمینه صنعت ساختمان قدری توضیح دهید.

ما در یک کتاب کل پروژه‌هایی که تا کنون کار کرده‌ایم را گردآورده‌ایم. در این کتاب خواهید دید که پروژه‌های بسیار متنوعی در شرایط آب و هوایی بسیار مختلف وجود دارد. برخی از این پروژه‌ها در دمای بیش از ۴۰ درجه سانتیگراد و برخی در دمای منفی ۲۰ درجه ساخته شده‌اند، یا پروژه‌هایی با کاربری‌های بسیار متفاوت. همه این‌ها نشان از این دارد که شرکت ETEM توان انجام هر نوع پروژه‌ای را در هر شرایطی دارد.

برای نمونه دانشگاهی در هلند یکی از پروژه‌های شرکت ما بود. در این پروژه از ۳۵۰۰ ورقه مختلف استفاده شده، و جالب است بدانید که از این تعداد ورقه هیچ کدام شبیه همدیگر نیستند. یا می‌توان به ساختمان متروی بلغارستان اشاره کنم که در ساخت آن از ورق‌های تولیدی خودمان استفاده کردیم.

همچنین شرکت محصول جدیدی روانه بازار کرده است که به شما این اجازه را می‌دهد از سنگ یا سرامیکی که برای نما استفاده می‌کنید، پرینت و افکت‌های مختلفی تهیه کنید. به کمک این سیستم می‌توانید در ساختمان‌های مرتفع که می‌خواهید نمای آن از سنگ باشد، چند متر پایین را با سنگ کار کنید و باقی آن را از طرح سنگ استفاده کنید. نتیجه کار کاملاً دقیق، یکدست و غیر قابل تشخیص خواهد بود و بدین ترتیب ۱۰ تا ۲۰ درصد در هزینه ناکاری صرفه‌جویی خواهد شد. توجه داشته باشید که در زمینه در و پنجره به اندازه نما حساسیت وجود ندارد. به همین دلیل در انجام پروژه‌ها ما جلسات متعددی با معماران و سازندگان برگزار می‌کنیم تا خصوصیات مختلف سیستم‌های نما را برای آنها توضیح دهیم و آنها را متقاعد سازیم. تلاش ما این بوده که همیشه در صنعت آلومینیوم به‌روز باشیم. از این جهت انواع متخصصان کارکشته در زمینه‌های مختلف مانند، مهندسی عمران، معماری، ساختمان و غیره را به خدمت گرفته‌ایم.

■ در چه کشورهایی نمایندگی دارید؟

در آلمان، انگلستان، فرانسه، آذربایجان، قبرس، بلغارستان و صربستان دفترهای خود شرکت وجود دارد. ولی از طریق شرکای تجاری خود موفق به فروش محصولاتمان در ۶۰ کشور شده‌ایم. همچنین نمایندگی ما را دو شرکت در فرانسه و سه شرکت در انگلستان اخذ کرده‌اند. برغم اینکه بازار اصلی ما در اروپاست، در استرالیا هم دفتر داریم و همچنین در کشورهای آمریکای شمالی و جنوبی هم فعالیت می‌کنیم.

■ شرکت ETEM بر اساس چه ویژگی‌ها و معیارهایی شرکت پارسان