



در گفتگو نشریه پنجره ایرانیان با مدیر کل صادرات و عضو هیئت مدیره شرکت

ابر پروژه KALE KILIT؛ سکوی اقتدار در رقابت و کیفیت

تلاشی مستمر و همه جانبه گروه تولیدی و صنعتی KALE KILIT در گونگورن (GUNGOREN) واقع در مرکز شهر استانبول ترکیه در حال انجام است که برآیند آن تولید یراق آلات ساختمانی با کیفیت عالی و مطابق با استانداردهای جهانی می‌باشد. محصولات این گروه تولیدی و صنعتی در سوله های مختلفی تولید می شوند که به شهرک صنعتی KALE معروف است.

آذرماه امسال فرصتی دست داد تا مدیریت نشریه پنجره ایرانیان به دعوت رسمی گروه صنعتی و بین المللی KALE و دفتر مشترک المنافع آن شرکت نوید تجارت ارسام در ایران از نزدیک از بخش های اداری و مراحل تولیدی این شرکت بزرگ در استانبول ترکیه بازدید نمایند و گفتگوی صریح با مدیر کل صادرات و عضو هیئت مدیره گروه KALE KILIT انجام دهند. مدیران ارشد این گروه تولیدی و صنعتی بر این باور هستند با بهره برداری از ابرپروژه احداث بزرگ ترین کارخانه تولید یراق آلات ساختمانی اروپا چالش جدیدی در بازار رقابت جهانی ایجاد خواهند کرد. گرچه صنعت ساختمان ایران پیش از این KALE KILIT را با قفل و کلیدهایش می شناسخت و از کیفیت این محصولات رضایت کامل داشت و اکنون نیز تولید کنندگان و مصرف کنندگان نهایی در و پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیومی ایران، تجربه ارزنده از حضور موفق با چشم انداز روشن از بکارگیری یراق آلات در و پنجره KALE تجربه کرده اند. گفتگوی ویژه نشریه پنجره ایرانیان با آقای جم آپاسلان مدیر کل صادرات و عضو هیئت مدیره شرکت KALE، تصویری روشن از آینده این برند جهانی ارائه می دهد تا شبکه مشتریان در بازار ایران در انتخاب و مصرف تولیدات این برند جهانی و همکاری با شرکت نویدتجارت ارسام مطمئن تر و با خیالی آسوده تر گام بردارند؛ با توجه به اینکه مدیر شرکت نوید تجارت ارسام و دفتر مشترک المنافع این شرکت در ایران، با مدیریت آقای علی خرم، چهره ای کاملاً شناخته شده در عرصه یراق آلات در و پنجره یو.پی.وی.سی، آلومینیومی و پروفیل با روحیه همکاری خاص و اعتمادبرانگیزی باشد.

چرا و چگونه KALE تصمیم گرفت وارد صنعت یراق آلات در و پنجره یو.پی.وی.سی شود؟
 دقیقاً ۶۲ سال پیش یعنی سال ۱۹۵۳ میلادی بود که سنگ بنای این شرکت در

بسیاری از ایرانی ها شناختشان از KALE به قفل های آویز برمی گردد و البته حضور توام با درخشش این برند در زمینه یراق آلات در و پنجره یو.پی.وی.سی و آلومینیومی باعث شده تا برگ دیگری از آگاهی ایرانیان از KALE ورق بخورد.

متحدہ عربی دفتار مستقیم KALE KILIT فعال هستند. در بازار ایران ما با شرکت نوید تجارت ارسام - آقای علی خرم، به صورت دفتر مشترک المنافع همکاری داریم و در سایر کشورها به صورت نمایندگی فروش فعالیت می‌کنیم که البته نظارت مستمر و آنلاین بر فعالیت کلیه دفاتر و نمایندگان داریم تا رضایت مستمر و همیشگی مشتریان را با خود همراه سازیم.

■ محصولات KALE به بازارهای مختلف دنیا عرضه می‌کند آیا از حیث کیفیت و محل صادرات متفاوت است؟

استراتژی تجاری ما حفظ و تقویت جایگاه جهانی برند KALE است، چرا که امروزه ما به عنوان یکی از معتبرترین برند های دنیا مطرح هستیم، به همین منظور و برای حفظ و ارتقای این نام نیک، تمامی تولیدات ما مطابق با استانداردهای کیفی بین المللی می‌باشد. در واقع ما با یک کیفیت محصولاتمان را تولید می‌کنیم.



■ محصولات KALE KILIT به غیر از کیفیت بالا و مطلوب به قیمت مناسب نیز شهره است. در این باره توضیح می‌دهید؟

ما کاملا واقع‌گرا هستیم و به این نتیجه رسیده‌ایم که اگر تولید کننده درب و پنجره سود بیشتری داشته باشد، با ما همکاری طولانی مدتی را خواهد داشت. تجربه سال گذشته ما گواه بر این مدعاست. استانداردهای اخذ شده (استاندارد گوست روسیه، تی اس ای ترکیه، آی اف تی روزنهایم آلمان و سپرو اکراین) گواهی می‌دهند KALE محصولاتی در سطح و کیفیت محصولات آلمانی و اروپایی تولید می‌کند، اما با قیمتی به مراتب پایین‌تر از محصولات اروپایی واقعی. ما به واسطه استانداردهایی که در اختیار داریم، محصولات را گارانتی می‌کنیم.

در بازار رقابتی امروز دنیا مصرف کنندگان باهوش محصولاتی را انتخاب می‌کنند با بالاترین کیفیت، قیمتی مناسب و حاشیه سود بیشتر.

■ نحوه کنترل، آزمایش و مراحل تست در مجموعه شما چگونه است؟

کلیه مواد اولیه در بدو ورود به کارخانه مورد تست‌های اولیه قرار می‌گیرند. این تست‌ها در طول مسیر تولید نیز انجام می‌شود، همانطور که در هنگام بازدید از کارخانجات ما ملاحظه کردید تمامی تست‌ها توسط افرادی که با لباس‌های قرمز رنگ که در خطوط تولید ما حضور دارند، به شکل تصادفی انجام می‌گیرد، آنها محصولات را در اتاق‌های مخصوص مورد تست و بررسی قرار می‌دهند. این افراد به اندازه‌های دارای قدرت و اختیار هستند که به محض مشاهده هر گونه اشکالی به سرعت خط تولید را متوقف کنند. چرا که برای ما بسیار حیاتی است که تمامی استانداردها رعایت شود.

این تست‌ها شامل ۲۰۰ هزار بار باز و بسته شدن، تست فشار روی محصول، وارد کردن شوک گرما و سرما با ایجاد هوای منفی ۲۰ درجه سانتی‌گراد و مثبت ۸۰ درجه سانتی‌گراد و تست نمک که ۶۵ ساعت می‌شود که این تست برابر ۱۰ سال ضمانت کیفی براق‌آلات در و پنجره یو.پی.سی خواهد بود. البته بر اساس استانداردهای دنیا این تست‌ها می‌بایست هر شش‌ماه یکبار انجام پذیرد، اما ما در KALE هر ماه این تست‌ها

یک کارگاه کوچک در استانبول گذاشته شد و ۵ سال بعد در سال ۱۹۵۸ میلادی، به کارخانه‌ای متوسط توسعه پیدا کرد و محصول همان قفل‌های آویز بود که شهرت آن و کیفیت آن روز افزون شده بود. یک سال بعد آقای سادات از گور موسس و مالک این گروه صنعتی تصمیم بر آن گرفتند تا طرح توسعه و افزایش سید کالا را به اجرا گذارد و این گونه بود که مساحت اولیه کارخانه از یک کارخانه در حدود ۱۶۴۰ متر به بیش از ۳۵ هزار مترمربع در سال ۱۹۷۹ گسترش پیدا کرد و حالا مساحت کارخانه این شرکت به بیش از ۵۶ هزار متر مربع فضای تولید انواع براق‌آلات ساختمانی رسیده است. در خصوص این سؤال شما که چرا وارد تولید براق‌آلات در و پنجره شده ایم به تفکر و استراتژی ما بر می‌گردد، چرا که ما معتقدیم مردم دنیا حفظ امنیت مهم‌ترین دارایی‌های خود یعنی منزل و محل کار خود را به ما می‌سپارند این مسئولیت سنگینی است که بر عهده ماست و بواسطه این مسئولیت تصمیم گرفته شد سایر محصولات امنیتی چون براق‌آلات در و پنجره، دربه‌های ضد سرقت و قفل‌های هوشمند را نیز تولید کنیم. به همین دلیل از ۱۵ سال پیش ما رسماً وارد تولید و عرضه براق‌آلات در و پنجره‌های یو.پی.سی و آلومینیومی شدیم.

■ اما آنچه امروز از آن بازدید کردیم، فراتر از انتظار بود و نشان از یک ابرپروژه صنعتی در منطقه و شاید دنیای براق‌آلات ساختمانی دارد؟

تصمیم بر این است که، خطوط تولیدی KALE KILIT را به مکان جدیدی منتقل کنیم در فضایی به مساحت ۳۸۰ هزار متر مربع و سالن تولید صنعتی بالغ بر ۱۱۰ هزار متر مربع برآورد شده است. برنامه اولیه در شروع فعالیت کارخانه جدید ساخت ۵۰۰ هزار قفل و افزایش ۵ برابری ظرفیت برای پاسخ به نیازهای بازار خواهد بود. در خصوص ظرفیت تولید براق‌آلات در و پنجره یو.پی.سی و آلومینیومی هم می‌خواهیم در فاز نخست، مقدار تولید دو برابر ظرفیت فعلی افزایش یابد. با افتتاح این کارخانه شرکت ما بزرگترین تولید کننده براق‌آلات ساختمانی اروپا خواهد شد.

■ چه زمانی قرار است کارخانه جدید به بهره‌برداری برسد؟

باتوجه به اینکه نمی‌توانیم خط تولید فعلی را حتی برای یک روز قطع کنیم و کار ساخت کارخانه جدید تا پایان سال ۲۰۱۵ به پایان می‌رسد، در صدد هستیم که ابتدا از کارخانه جدید بهره‌برداری شود و سپس خط تولید کنونی را به مرور منتقل کنیم که این روند بین ۳ تا ۵ ماه به طول می‌انجامد و به طور حتم در این مدت تولید محصولات KALE متوقف نمی‌شود و تولید هم‌زمان در دو کارخانه تولید ادامه می‌یابد، با این وجود برآورد می‌کنیم تا ۱۵ ماه دیگر کارخانه جدید به صورت کامل به بهره‌برداری برسد.

■ آیا تمامی براق‌آلات زیر یک سقف و توسط خود گروه صنعتی KALE KILIT تولید می‌شود؟

همانطور که امروز ملاحظه کردید اساساً رویکرد ما مونتاژی نیست، به جز موارد کوچکی چون پیچ و مواد مربوط به بسته بندی، هر چیز دیگری که ما به بازار عرضه می‌کنیم، تولید خود شرکت بوده و مطابق با استانداردهای بین المللی می‌باشد.

■ در حال حاضر سهم KALE KILIT از بازار ترکیه چگونه است؟

این شرکت هم اکنون در بازار قفل و کلید بیشتر از ۷۹ درصد و در زمینه براق‌آلات در و پنجره‌های یو.پی.سی و آلومینیومی بیش از ۲۵ درصد سهم بازار ترکیه را داراست ولی به تدریج مصمم هستیم تا سهم بالاتری از بازار را در اختیار بگیریم.

■ و این یعنی یک رقابت سنگین با رقبای دیگر؟

با تمام احترامی که برای تمامی فعالان براق‌آلات ساختمانی قائل هستیم، باید بگویم که تصاحب هرچه بیشتر سهم بازار هدف ماست و گروه صنعتی KALE با پشتوانه مالی قوی قصد بر این دارد تا فاصله خود را از دیگر رقبا افزایش دهد و به همین دلیل نظارتی کامل، جامع و پیوسته بر همه دفاتر فروش و نمایندگی‌ها در سراسر دنیا داریم و در حال رصد بازارهای دیگر کشورها هستیم و خرید گسترده مواد اولیه و افزایش ظرفیت تولید باعث خواهد شد تا قیمت تمام شده و محصولاتمان نسبت به دیگر رقبا حتی رقبای آسیایی کاهش یابد.

■ در حال حاضر محصولات KALE KILIT در چند کشور دنیا عرضه می‌شود و آیا در تمام این کشورها نمایندگی رسمی دارید؟

امروزه به بیش از ۱۰۰ کشور دنیا صادرات داریم و در کشورهایی چون روسیه، امارات



به همین منظور شرکت در نمایشگاه ۲۰۱۵ تهران برای ما از اهمیت خاصی برخوردار است و ما اسپانسر این نمایشگاه شده ایم. برنامه ریزی KALE در ایران بر اساس نیازسنجی و بازاریابی شرکت نوید تجارت ارسام از مشتریان انجام گرفته است.

در سال ۲۰۱۵ محصولات جدید KALE را از جمله سیستم فولکس واگن فول اتوماتیک و سیلندر های مخصوص پی.وی.سی عرضه خواهیم کرد، همچنین در بخش آلومینیوم هم سیستم لیفت اند اسلاید و وتوس برقی رونمایی خواهد گردید که نشان می دهد هر روز محصولات بهتر و جدیدتری روانه بازار خواهیم کرد.

■ یکی از مهمترین چالش های تجارت در بازار ایران، نوسانات نرخ ارز است؛ در این باره چه تمهیداتی اندیشیده اید؟

دفتر مرکزی KALE KILIT با هم فکری دفتر ایران سیاست های خاصی را در بازار ایران مد نظر قرار داده است در این راستا ما جهت تثبیت قیمت هایمان تا مبلغ مشخصی ریسک نوسان ارز را تقبل کرده ایم به همین دلیل هم در یک سال گذشته در چند مرحله تغییرات شدید ارز در بازار ایران تغییری در قیمت هایمان صورت نگرفت.

■ همکاری KALE KILIT با نوید تجارت ارسام به عنوان دفتر مشترک المنافع فقط محدود به بازار ایران خواهد بود؟

اطمینان و اعتماد به دفتر ایران، این انگیزه را به ما داده که بازار کشورهای دیگر از جمله عمان، افغانستان، اردن، پاکستان و عراق هم از طریق دفتر ایران و آقای علی خرم انجام شود و به عبارت دیگر دفتر ایران کار برقراری ارتباط و توسعه مناسبات تجاری را در کشورهای یاد شده عهده دار خواهد شد.

■ اگر تحریم ها از بین برود، شاهد ورود برندهای مختلفی به بازار ایران خواهیم بود، برای آن زمان چه برنامه ای دارید؟

ما حضور دیگر برندها را به فال نیک می گیریم، فراموش نکنید KALE KILIT در بازارهای دیگر کشورها، همواره در کنار بهترین برندها فعالیت کرده و می کند و جایگاه خود را حفظ کرده ایم و هر چه این رقابت تنگ تر شود، رقابت برسر کیفیت نیز افزایش پیدا می کند و سابقه فعالیت ما از ابتدا تاکنون گواه این مدعاست که ما هم سطح برترین برندهای اروپایی هستیم و آنها با وجود ما رقابت سختی در پی خواهند داشت.

■ و سخن پایانی...

می خواهیم به مشتریان ایرانی خود بگوییم که «ما قدرتان را می دانیم و به شما احترام می گذاریم و از حسن انتخاب و توجهتان کمال تشکر را داریم؛ چرا که هدف ما فقط سود مالی نیست ما به همکاری بلند مدت با شما می اندیشیم». در پایان از نشریه وزین پنجره ایرانیان که دعوت ما را پذیرفته و از گروه تولیدی و صنعتی KALE KILIT بازدید نمودند و زحمت این مصاحبه را کشیدند کمال تشکر را دارم همه فعالان این صنعت و شرکای تجاری خود در ایران را به بازدید از آخرین دستاوردهای تولیدی در ششمین نمایشگاه در و پنجره تهران، نمایشگاه بائو آلمان و توپاک استانبول دعوت می نمایم.

را انجام می دهیم، چرا که این وسواس ما در تست محصولات، به دلیل اطمینان خاطر نسبت به کیفیت و ضمانت ۱۰ ساله است.

■ آیا بر روی محصولات KALE KILIT گارانتی جداگانه به اسم مصرف کننده نهایی هم صادر می شود، چرا؟

لازم به توضیح است ما تنها تولید کننده ای هستیم که گواهی ضمانت ۱۰ ساله به نام تولید کننده در و پنجره صادر می کنیم و در ایران این ضمانتنامه پس از درخواست رسمی نوید تجارت ارسام از دفتر مرکزی با هولوگرام و مهر برجسته صادر و به ایران ارسال می کنیم

و همچنین اولین شرکتنی هستیم که به نام مصرف کننده نهایی (پروژه ساختمانی) کارت گارانتی صادر می کنیم.

■ نحوه فعالیتتان با شرکت نوید تجارت ارسام چگونه است؟

با توجه به شناختی که از سابقه فعالیت آقای علی خرم در بازار ایران داشتیم، و پس از جلسات مکرر و در نظر گرفتن پتانسیل ها، سوابق تجاری و شناخت بازار هر دو طرف تصمیم به افتتاح دفتر مشترک المنافع در ایران گرفتیم. که با افتخار اعلام می کنم که این همکاری بسیار مثبت و سازنده بوده است.

■ در سال ۲۰۱۴ چه فعالیت هایی انجام دادید؟

شروع فعالیت KALE KILIT در زمینه یراق آلات در و پنجره یو.بی.وی.سی و آلومینیومی در سال ۲۰۱۴ با نمایشگاه در و پنجره تهران کلید خورد.

لازم به توضیح است که ما در ایران با همکاری نوید تجارت ارسام نسبت به سال های قبل، ۹۰ درصد افزایش فروش داشته ایم و برای اولین بار در ایران توانستیم ۳۶۵ روز قیمت ها ریالی خود را ثابت نگه داریم و به واسطه تعهدی که به مشتریان داشتیم، چهار انبار در شهرهای مختلف برای دسترسی آسان تر و سریع تر مشتریان احداث کردیم.

علاوه بر این در سال ۲۰۱۴ برای اولین بار کلیه هزینه های حمل و نقل داخلی را به طور کامل به عهده گرفتیم و این هم گواه دیگری بر این مدعاست که هدف ما سود بیشتر تولید کننده درب و پنجره است.

تمام مشتریان ما در بازار ایران، عضوی از خانواده ما محسوب می شوند و این خانواده هر روز در حال بزرگ تر شدن است. نکته مهم این است که این گسترش روز افزون، باید بر اساس منطق خاصی باشد و رضایت دو طرف را در پی داشته باشد، چراکه بزرگ شدن بی رویه و بدون منطق به نفع ما نیست.

■ سال گذشته تا چه حد به اهداف تعیین شده خود در ایران دست یافتید و برنامه شما برای آینده چیست؟

شرکت نوید تجارت ارسام به عنوان دفتر مشترک المنافع KALE KILIT در ایران بسیار عملکرد خوبی داشت و فراتر از حد انتظار ظاهر شد و در سال ۲۰۱۴ مشتریان جدید زیادی در بازار ایران به خانواده ما پیوستند