



در گفتگوی پنجره ایرانیان با مهندس رستم‌لو و مهندس یالدیز عنوان شد

شرکت مهندسی اورین آلومینیوم تجارت (AATi)؛ تبلور رقابت در بازار یراق آلات

اشاره پنجره: تولد شرکت مهندسی اورین آلومینیوم تجارت در اواخر سال ۱۳۸۸ و رقابت در بازار یراق آلات در پنجره آلومینیوم و یوپی‌وی سی ایران و البته عرضه یراق آلات نماهای شیشه‌ای را می‌توان تبلور عینی و واقعی یک اراده دانست؛ اراده‌ای از جنس رقابت هم در زمینه کیفیت، هم در عرصه قیمت. چهارمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت در و پنجره ایران فرصتی مناسب بود برای یک گفتگوی صریح و بی‌پرده با مهندس رستم‌لو در مقام مدیرعامل شرکت مهندسی اورین آلومینیوم تجارت ایران و مهندس سالم یالدیز مدیرعامل شرکت نورلو ماکینای ترکیه شرکت اورین آلومینیوم تجارت به واقع فعالیت خود را با واردات یراق آلات اختصاصی آلومینیومی، و فروش بی واسطه محصولات شرکت AATi ترکیه در ایران شروع نمود و هم اکنون، تلاش دارد با رفع نیاز مشتریان در زمینه تکنولوژی‌های نوین ساختمان علاوه بر تأمین یراق آلات اختصاصی در و پنجره و نماهای آلومینیومی و شیشه‌ای و پلی آمیدهای ترمال بریک با کیفیت و قیمت مناسب با ساخت و تولید قطعات مختلف آلومینیومی و پلاستیکی نیز گامی مهم بردارد. این گفتگو را از دست ندهید.

و پاسخ به تمامی نیازهای مشتریان است. در صنعت در و پنجره یکی از اولویت‌ها تأمین سریع مواد اولیه و قطعات است. تجربه سال‌های اخیر و استقبال بازار هم مؤید این نکته است که گام‌های بلندی برای پایان دادن به انتظار مشتریان برداشته‌ایم و همه سعی ما این است که مشتریان کمترین دغدغه ممکن را از جانب تأمین برق آلات داشته باشند.

■ از حیث تضمین کیفیت و ارائه ضمانت کالا به چه نحوی عمل می‌کنید؟
 کلیه محصولات تولیدی با برند A.A.T.I به طور مستقیم دارای ضمانت‌نامه هستند و در این سال‌ها هر ایرادی ناشی از برق آلات گزارش شده، بدون هیچ مشکلی اقدام به تعویض آن کرده‌ایم هرچند بررسی‌های کارشناسان فنی نشان داده که ایرادها ناشی از خطای کاربر بوده نه کیفیت برق آلات. اما چون رضایت مشتری یک اصل در شرکت ما محسوب می‌شود برق آلات مورد ایراد را تعویض کرده‌ایم اما در گزارشی صریح و شفاف ایراد و خطای کاربر را به مشتری اعلام کرده‌ایم که خیلی هم با استقبال مواجه شده و دقت در کار را بالا برده است به نحوی که در یک سال و نیم اخیر دیگر مشکلی از این حیث گزارش نشده است. البته توجه داشته باشید که به دلیل تنوع محصولات و برق آلات عرضه شده به مشتریان متناسب با نیاز و اعلام درخواست آنها، طبیعی است که کیفیت‌ها متفاوت خواهد بود با این همه بازهم خود را در برابر مشتریان مسوول و پاسخ‌گو می‌دانیم.

■ قدری درباره رابطه شرکت A.A.T.I و شرکت Nurlu makina توضیح دهید؟

شرکت AATI هم اکنون علاوه بر تولید برق آلات در و پنجره آلومینیومی مورد نیاز در صنعت ساختمان و رفع نیاز کارخانجات آلومینیوم با توجه به افزایش روز افزون تولید پروفیل‌های ترمال بریک هم اکنون نمایندگی انحصاری شرکت Nurlu makina در ایران را نیز دارد و در طی ۲ سال اخیر با ارتباط مناسب با کارخانجات تولید پروفیل، حداقل ۹۵ درصد نیازهای پلی آمید این کارخانه‌ها را رفع نموده است. هم چنین لازم می‌دانیم در این خصوص نیز به مشتریان عزیز توصیه نماییم با توجه به تبلیغات گسترده AATI و فروش انحصاری در ایران، برخی افراد یا مجموعه‌ها سعی در فروش‌های زیرپله‌ای و با بنام دیگر کشورها می‌نمایند که در این خصوص با توجه به اهمیت کیفیت این محصول و لزوم اخذ گارانتی‌های لازم فرصت به اینگونه سودجویان داده نشود. شرکت Nurlu makina در ایران دارای انبار می‌باشد که در صورت نیاز فوری مشتریان کالا از این انبار و فقط با تأیید کارخانه ترکیه و یا دفتر شرکت AATI قابل عرضه خواهد بود.

■ اجازه دهید گفتگو را با آقای سالم یال‌دیز ادامه دهیم. محصولات شما عرضه می‌کنید عمدتاً چه تأییری در ارتقای کیفیت و بازدهی در و پنجره‌ها و نماهای شیشه‌ای ساختمان‌ها دارد؟

در مورد محصولات تولیدی شرکت خودمان باید بگوییم که ما قطعات پلی‌امیدی که تولید می‌کنیم برای ترمال بریک کردن سیستم‌های در و پنجره یا نماهای ساختمان و پروفیل‌های در و پنجره‌های آلومینیومی مورد استفاده قرار می‌گیرد. کارکرد این محصولات عمدتاً برای جلوگیری از هدررفت انرژی و عایق کردن در و پنجره‌هاست. امروزه ضرورت جلوگیری از هدررفت انرژی در ساختمان‌ها یکی از جدی‌ترین دغدغه‌های جهانی محسوب می‌شود و قطعاً هم ایران از این قاعده جهانی مستثنی نخواهد بود.

■ چه شناختی از ایران و صنعت در و پنجره کشورمان دارید و چرا بازار ایران را انتخاب کرده‌اید؟

برای من کشور ایران، نه تنها به عنوان یک همسایه، بلکه از لحاظ تاریخی با کشور ترکیه قرابت‌های زیادی دارد. برای همین حضور در بازار ایران هم به

■ آقای مهندس رستم‌لو! گفتگو را با شما شروع می‌کنم که توضیح دهید شرکت مهندسی اورین آلومینیوم تجارت ایران به چه منظوری تأسیس شده‌است؟

این شرکت با هدف اولیه توزیع و سپس تولید محصولات آلومینیومی و پلاستیکی مورد استفاده در ساخت در و پنجره و نماهای شیشه‌ای ساختمان در سال ۱۳۸۸ بنیان نهاده شد. دفتر مرکزی شرکت در شهر تبریز واقع شده است و عمده محصولاتی که در حال حاضر به بازار عرضه می‌شود، شامل برق آلات مورد کاربرد در پنجره‌های دوجداره آلومینیوم و یوپی‌وی‌سی و نماهای شیشه‌ای است که با همکاری شرکت ALUMINYUM AKSESUAR TICARET یا به اختصار A.A.T.I در ایران تولید و به صورت مستقیم و بدون واسطه در بازار ایران عرضه می‌شود.

■ محصولاتی که شما عرضه می‌کنید تاکنون با چه بازخوردی مواجه شده است؟

برای بنده و همکاران‌مان میزان استقبال بازار در این مدت کوتاه قابل توجه بود. چرا که قبل از عرضه این محصول، تحقیقات زیادی را انجام دادیم، استانداردهای اخذ شده از سوی شرکت‌های مختلف را به دقت بررسی کردیم و میزان فروش و بازخورد آنها در کشورهای مختلف را رصد کردیم و پس از انتخاب محصول، تلاش خود را معطوف به ارائه خدمات به مشتریان بالقوه و بالفعل ایرانی کردیم. این همه سخت‌گیری در انتخاب یک برند معتبر به دلیل رعایت حقوق مصرف‌کنندگان بود و تعهدی که ما نسبت به مشتریان خود داریم. برای همین ابتدا سه سال فقط در زمینه عرضه برق آلات در و پنجره دوجداره آلومینیومی فعالیت داشتیم و سپس تصمیم گرفتیم تا عرضه برق آلات در و پنجره یوپی‌وی‌سی را هم در اولویت قرار دهیم. افزون بر این‌ها ما محصولات و مواد اولیه شرکت‌ها و کارخانه‌های تولیدی نظیر پلی‌آمیدهای ترمال بریک را عرضه می‌کنیم که نمایندگی انحصاری رسمی فروش این محصولات از شرکت نورلو ماکینای ترکیه را هم در اختیار داریم و تمام تلاش ما این است که این محصولات را با کیفیت برتر و قیمت پایین در اختیار مشتریان ایرانی بگذاریم. البته دامنه فعالیت شرکت مهندسی اورین آلومینیوم تجارت ایران محدود به برق آلات مورد اشاره تولیدی در ترکیه نیست، بلکه متناسب با نیاز مشتریان برق آلات دارای استانداردهای روز اروپا از کشورهای آلمان و ایتالیا هم برای عرضه در سبد کالاهایی خود قرار داده‌ایم.

■ به عنوان شرکتی که در زمینه تولید و عرضه برق آلات فعالیت دارید، فکر می‌کنید چرا برق آلات در و پنجره وارداتی است؟

واقعیت این است که عمده سرمایه‌گذاری‌ها معطوف به تولید پروفیل شده است و به صورت محدود شرکت‌هایی ریسک سرمایه‌گذاری در زمینه تولید برق آلات را در نظر گرفته‌اند. ما در شرکت مهندسی اورین آلومینیوم تجارت ایران سعی در بومی‌سازی برق آلات مورد استفاده در تولید در و پنجره را داریم. و هم اکنون بخش مهمی از این محصولات را با کیفیت مورد تأیید کارخانه اصلی در ترکیه در حال تولید هستیم. این یک راهبرد مهم در شرکت ماست و تحقیقات در این زمینه همچنان ادامه دارد.

■ وجه تمایز و برتری شرکت شما در بازار برق آلات در و پنجره نسبت به دیگر رقبا چیست؟ و فکر می‌کنید راز استقبال تولیدکنندگان در و پنجره از محصولات شما را باید در چه مواردی جستجو کرد؟

قبل از پاسخ به این سوال شما، اجازه دهید تشکر ویژه‌ای داشته باشم از تمامی کارخانجات تولید پروفیل و تولیدکنندگان در و پنجره که با انتخاب محصولات این شرکت، سهم بزرگی و اصلی موفقیت در بازار را رقم زدند و ما خود را مدیون همراهی و همکاری ایشان می‌دانیم. برتری ما در زمینه عرضه برق آلات، علاوه بر کیفیت قطعات و قیمت مناسب، عمدتاً ناشی از حمایت از حقوق مصرف‌کننده



باید از آن استقبال کنند. خوشبختانه در ایران هم شرکت‌های خوبی هستند که با بهره‌گرفتن از تکنولوژی‌های روز دنیا و دانش مهندسی بالا به راحتی با شرکت‌های خارجی در زمینه طراحی و اجرای نماهای نوین ساختمان رقابت می‌کنند. البته این مهم را نباید از نظر دور داشت که در اجرای نماهای شیشه‌ای باید دانش، تخصص و تجربه شرکت‌ها را در لحاظ کرد. نکته دیگر اینکه اگر چه نماهای شیشه‌ای نسبت به دیگر نماها گران‌تر تمام می‌شود، اما از حیث بازدهی انرژی، استفاده از روشنایی طبیعی، عایق بودن در برابر انتقال حرارت با استفاده از قطعات پلی‌آمید و ... می‌توان اثبات کرد که نماهای شیشه‌ای یک نمای صرفه‌جو و دوستدار محیط زیست است که نیازی به رنگ‌آمیزی و ... هم ندارد. از لحاظ مقاومت در برابر سیستم زلزله در ایران هم باز تأکید می‌کنم باید تخصص و تجربه شرکت‌های موفق را جدی گرفت، دانش طراحی و تخصص در اجرا مهم است. من اینجا نمونه‌ای از نماهای اجرا شده توسط شرکت آلودک را دیده‌ام و قطعاً می‌توان گفت که این‌ها نشان از توان و پتانسیل بالای شرکت‌های ایرانی و مهندسان ایرانی دارند که می‌توانند نمای شیشه‌ای کاملاً ایمن در برابر زلزله، عایق در برابر انتقال حرارت با بازدهی بالای انرژی را اجرا کنند. ببینید! پلی‌آمیدها به تنهایی هیچ کاری انجام نمی‌دهند و تنها می‌توان سیستم‌های آلومینیومی را عایق کرد و استحکام آنها را بالا برد و از هدررفت انرژی که گران به دست می‌آید جلوگیری کرد. الان در کشورهای اروپایی و البته ترکیه انرژی بسیار گران است و قطعاً در ایران هم با آزادسازی قیمت حامل‌های انرژی این مهم جدی‌تر گرفته می‌شود که نباید انرژی را به راحتی از دست دارد. از سوی دیگر قطعات پلی‌آمید مورد کاربرد در و پنجره‌ها دوستدار محیط زیست و برگشت‌پذیر به طبیعت هستند.

■ شاید بتوان گفت که شناخت مردم ایران از در و پنجره‌های دوجداره بیشتر معطوف به کشور ترکیه است، اما یک رقابت ناسالمی گاه در ایران شکل می‌گیرد که برخی دروپنجره یوپی‌وی‌سی و برخی در و پنجره آلومینیومی را بهتر می‌دانند شما چه نظری دارید؟

این مسأله در همه کشورها از جمله ترکیه هم مصداق دارد. بگذارید اینگونه پاسخ دهم که از لحاظ عایق بودن پنجره‌ها در برابر انتقال انرژی، چه آلومینیومی باشد، چه چوبی یا یوپی‌وی‌سی، مهم این است که پنجره خوب عایق‌بندی شده باشد. البته ضریب انتقال انرژی در پروفیل یوپی‌وی‌سی کمتر است اما می‌توان با استفاده از پلی‌آمیدها و ترمال بربیک کردن در و پنجره‌های آلومینیومی این مشکل را برطرف کرد. از سوی دیگر تنوع رنگ و طراحی در پنجره‌های آلومینیومی نسبت به پی‌وی‌سی بیشتر است که بازهم شاهد تنوع در رنگ و طراحی محدود در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی نیز هستیم. نکته حایز اهمیت این است که به هرحال آلومینیوم یک فلز گرانبها و قابل بازیافت است و این یک مزیت محسوب می‌شود. در کل قضاوت کردن درباره کیفیت و مزایای در و پنجره‌های آلومینیومی و یوپی‌وی‌سی دشوار شده و مهم این است که رقابت سنگینی شکل گرفته که در نهایت به نفع مردم است. آنچه امروز در جهان اهمیت فوق‌العاده دارد؛ عایق بودن و جلوگیری از هدررفت انرژی است.

■ و سخن آخر

اولاً تشکر می‌کنم از مردم ایران، دوم از مشتریان محصولاتمان باید قدردانی کنیم و به شما و همکاران‌تان در نشریه تخصصی پنجره‌ایرانیان تبریک و خسته نباشید بگویم و آخر کلام اینکه من واقعا عاشق پلوه‌های ایرانی هستم.

دلیل همسایگی و هم‌نیاز بالقوه در صنعت در و پنجره این کشور از اهمیت بالایی برخوردار است. حتماً می‌دانید که کشور ترکیه در زمینه تولید پروفیل و ساخت سیستم‌های نوین در و پنجره دارای رتبه بالایی در جهان است. هدف ما صرف فروش کالا به ایران نیست بلکه مصمم به سرمایه‌گذاری و انتقال تجربه و دانش و تکنولوژی هم هستیم. انتخاب شرکت A.A.T.I هم به این دلیل است که می‌خواهیم به عنوان یک شرکت ایرانی شناخته شویم. هدف اولیه حضور در بازار ایران و عرضه محصولات است اما هدف اصلی و نهایی سرمایه‌گذاری و تولید در داخل ایران ترسیم شده است. اصلاً نگاه ما به بازار ایران یک نگاه ثانوی و بازار مصرفی نیست.

■ از مردم و کشور ایران چه شناختی دارید؟

از نظر شخصی هم ایران برای من خیلی اهمیت دارد و هم مردم ایران را خیلی دوست دارم. تا یکسال یا یکسال‌ونیم قبل ایران نیامده بودم و دورادور از تلویزیون‌های خودمان ایران را تعقیب می‌کردم. تا اینکه با مردم خونگرم ایران آشنا شدم و تفکرات من در مورد ایران عوض شد. واقعیت این است که مردم ترکیه با وجود اینکه خیلی نزدیک به ایرانی‌ها هستند و یک کشور همسایه محسوب می‌شوند، اما بخش عمده‌ای از آنها ایران را نمی‌شناسند و هر بار که من به ترکیه برمی‌گردم از مردم، فرهنگ و ظرفیت‌های اقتصادی ایران تعریف می‌کنم و اینجا را خانه دوم خود می‌دانم. چون من مردم و کشور ایران را واقعا دوست دارم.

■ شما در زمینه تولید پلی‌آمید و یراق‌آلات نماهای شیشه‌ای ساختمان هم سابقه زیادی دارید؟ اما این تلقی در نزد برخی مردم و مسئولان ایرانی وجود دارد که نماهای شیشه‌ای خطرناک هستند و در برابر زلزله آسیب‌پذیرند. نظر شما در واکنش به این دغدغه‌ها چیست؟

صریح می‌گویم که نه تنها مردم ایران نباید از این نماها بترسند، بلکه با درنظر گرفتن ویژگی‌ها و مزیت‌های جهانی نماهای شیشه‌ای که در جهان اثبات شده،