

گروه صنعتی و بازرگانی عبیدی نماینده رسمی طلا پروفیل ارس شد؛

تولیدی دوباره با ویتا نووا



اشاره

شرکت طلا پروفیل ارس، تولیدکننده پروفیل دروینچره یوپی وی سی با نام تجاری «VITA NOVA» با اعطای نمایندگی رسمی به گروه صنعتی و بازرگانی عبیدی گام دیگری در راستای گسترش بازار و ارائه خدمات مطلوب به مشتریان در سراسر کشور برداشت. شرکت طلا پروفیل ارس در سال ۱۳۹۳ توسط مهندس محمدرضا میراب در منطقه آزاد ارس (چلقا) تاسیس و راه اندازی شده است. این مجموعه محصول خود را بانام تجاری «ویتانووا» به معنای زندگی نو که تلفیقی از طراحی ایتالیایی و تکنولوژی آلمانی و اتریشی است، به بازار ایران ارائه می کند. مجموعه ویتانووا تلاش می کند تا سهم بیشتری از بازار داخل کشور را در اختیار بگیرد و در همین راستا با اعطای نمایندگی های رسمی به واجدین شرایط در نقاط مختلف کشور در گسترش بازار و ارائه خدمات به مشتریان گام های استواری برداشته است. این مجموعه در همین زمینه همکاری مشترکی با مجموعه صنعتی و بازرگانی عبیدی به عنوان نماینده استان های تهران و کرج و ویتانووا آغاز کرده است که بی شک نویدبخش روزهای روشنی برای فعالیت های این دو مجموعه خواهد بود. خبرنگار نشریه پنجره ایرانیان به منظور انعکاس این رویداد و گفتگو با مدیران ارشد مجموعه ویتانووا و عبیدی به انبار، کارگاه و دفتر مرکزی عبیدی در فردیس کرج رفته و گپ و گفتی با مهندس محمدرضا میراب، مدیرعامل ویتانووا و اسماعیل عبیدی، مدیرعامل گروه صنعتی و بازرگانی عبیدی انجام داده است که در ادامه توجه شما را به مشروح این گفتگوها جلب می کنیم:



محمد رضا میراب - مدیرعامل ویتانووا

مختصری پیرامون زندگی خودتان و تجربه فعالیت در صنعت پروفیل یوپی وی سی توضیح دهید.
من قبل از انقلاب به کشور آلمان مهاجرت کردم و همانجا تحصیل در رشته برق و انرژی را به اتمام رسانده و در چندین پروژه مختلف تولیدی و صنعتی فعالیت کردم. ازدواج

به عنوان سخن پایانی اگر نکته خاصی مدنظرتان است بیان کنید.

مجموعه طلا پروفیل ارس در حال حاضر دارای ۸ خط اکسترودر با دستگاه‌های Cincinnati و قالب‌های تکنوپلاست است که با ظرفیت تولید سالانه ۹۰۰۰ تن فعالیت می‌کند. این مجموعه علاوه بر برند «ویتانووا» یک برند دیگر با نام «هارمونی پلاس» دارد که این برند نه تنها هیچ کمبودی نسبت به برند ویتانووا ندارد بلکه یک مجموعه کامل و دارای تمامی سیستم‌های دروپنجره است که نیاز هر مونتاژکننده‌ای را از نظر تنوع سیستم‌ها و سبک کالا مرتفع می‌کند. متأسفانه به دلیل همان موضوع کمبود مواد اولیه هم‌اینک آن‌طور که برنامهریزی کرده بودیم نمی‌توانیم در زمینه تولید این محصول عمل کنیم. امیدوارم در آینده و با توجه به شروع چنین همکاری‌هایی بتوانیم عرضه این محصول را نیز توسعه و ارتقاء دهیم.

اسماعیل عبیدی - مدیرعامل گروه بازرگانی عبیدی



مختصری پیرامون پیشینه فعالیت مجموعه صنعتی و بازرگانی عبیدی توضیح دهید.

بنده فعالیت در صنعت دروپنجره دوجداره را از سال ۱۳۸۴ در شهر تبریز آغاز کردم و از سال ۸۸ نیز به کرج نقل مکان کرده و تاکنون در همین منطقه به فعالیت ادامه داده‌ام. شروع فعالیت ما در زمینه تولید و مونتاژ دروپنجره با مجموعه قبلی آقای میراب بود که این همکاری از سال ۸۶ تا سال‌های اخیر ادامه داشت و از ابتدای سال جاری نیز با کسب نمایندگی پروفیل ویتانووا همکاری جدیدمان را با آقای میراب و مجموعه طلا پروفیل ارس آغاز کردیم. واقعیت این است که آغاز این همکاری برای من بسیار خوب و خوش‌یمن است و بسیار خوشحالم که همکاری دوباره‌ای با مجموعه آقای میراب کلید خورده است. آغاز همکاری با مجموعه ویتانووا شروع پرقدرد و امیدبخشی داشت که مطمئناً اثرات و ثمرات مثبت آن به‌زودی برای ما نمایان خواهد شد.

نظرتان درباره مجموعه طلا پروفیل ارس و پروفیل ویتانووا چیست؟

پروفیل ویتانووا از نظر کیفیت حرف اول را در میان پروفیل‌های ایرانی می‌زند. این حرف را نه به دلیل این همکاری می‌گویم بلکه بر اساس سال‌ها تجربه‌ای است که در این بازار دارم و این که از نظر فنی با بسیاری از محصولات و برندها کار کرده‌ام و از نزدیک محاسن و معایب آنها را لمس کرده‌ام. مجموعه طلا پروفیل نیز با مدیریت قوی و دانش و تجربه بالای مهندس میراب یکی از مدرن‌ترین و به‌روزترین مجموعه‌های تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی در کشور است که مطابق با منتهای روز دنیا طراحی و راه‌اندازی شده و هم‌اینک محصولاتی با کیفیت و مطابق با استانداردهای روز دنیا به بازار کشور عرضه می‌کند. دو برند ویتانووا و هارمونی پلاس با تنوع بالای سیستمی که دارند تمامی نیاز ما و هر تولیدکننده‌ای را کاملاً پوشش می‌دهند و نیازی به هیچ برند دیگری نداریم. چون مجموعه ما از صفر تا صد دروپنجره دوجداره یوپی‌وی‌سی را تامین و عرضه می‌کند با آغاز همکاری با مجموعه ویتانووا و اضافه شدن این برندها به سبد کالایی‌مان از لحاظ تکمیل جنس دیگر هیچ کم و کسری نداریم.

و تشکیل خانواده من نیز در همان‌جا صورت گرفت و هم‌اینک به‌اتفاق همسر و دو پسر در شهر هایدلبرگ آلمان زندگی می‌کنم. پس از بازنشستگی از شغل اولیه‌ام به دلیل علاقه شخصی و تحصیلاتی که در زمینه علم حقوق داشتم به دعوت شورای شهر و دادگستری هایدلبرگ به‌عنوان قاضی مدعی‌العموم در این شهر به کار قضاوت مشغول شده‌ام. از سال ۸۳ به دلایل شخصی و به‌ویژه توصیه پدر و مادرم تصمیم گرفتم که برای تأسیس یک مجموعه تولیدی و صنعتی به ایران بیایم. هدف اولیه ما از این کار در وهله اول ایجاد کار و اشتغال برای جوانان وطن بود و در مرحله بعد انتقال دانش و تکنولوژی که کشور به آن نیاز داشت. به همین منظور با همفکری و سرمایه‌گذاری مشترک برادرم محمدصادق تصمیم گرفتیم که یک کارخانه تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی در شهر تبریز احداث کنیم. پس از راه‌اندازی و تأسیس این کارخانه مدت چند سال در آن فعالیت داشتیم تا این که به دلایل متعددی که نیازی به ذکر جزئیات آنها نیست تصمیم بر این شد تا با واگذاری سهم خود به برادرم و یک شریک جدید ایرانی که از کشور انگلستان با ما وارد همکاری شده بود از این مجموعه جدا شوم. پس از آن تلاش کردم تا اندوخته سال‌ها تحصیل و کار در آلمان و تجربه تأسیس چندین مجموعه تولیدی و صنعتی را این بار در یک مجموعه بزرگ‌تر به کار گیرم. ما حاصل این تصمیم احداث و راه‌اندازی مجموعه «طلا پروفیل ارس» با همکاری و شراکت برادرم در اسفندماه سال ۱۳۹۳ در منطقه آزاد تجاری ارس بود.

در حال حاضر مهم‌ترین دغدغه شما برای تداوم فعالیت مجموعه طلا پروفیل ارس و برند ویتانووا چیست؟

متأسفانه صنعت پروفیل یوپی‌وی‌سی به دلیل سیاست‌گذاری‌های اشتباهی که هم در سیستم مدیریت دولتی و وزارت صمت و هم از سوی دست‌اندرکاران این صنعت صورت گرفته در شرایط مناسبی قرار ندارد و مشکلات عدیده‌ای در این صنعت وجود دارد. یکی از مهم‌ترین مشکلاتی که در این زمینه وجود دارد بحث اختصاص مواد اولیه به تولیدکنندگان از طریق مجاری تعیین شده است که متأسفانه از هیچ سازوکار منطقی و قانونی تبعیت نمی‌کند و بی‌عدالتی و نابسامانی زیادی برای ما به وجود آورده است. میزان نیاز و مصرف هر تولیدکننده‌ای بر بررسی زیرساخت‌ها و پتانسیل آن مجموعه‌ها کاملاً مشخص است و دولت به‌راحتی می‌تواند بفهمد که به هر کارخانه و تولیدکننده‌ای چه مقدار مواد اولیه پتروشیمی، با چه قیمت و از چه طریقی داده شود اما متأسفانه یک سیستم غیرقانونی و دلالی در این میان به وجود آمده و به‌گونه‌ای عمل می‌کنند که حق من تولیدکننده به کسی داده می‌شود که اصلاً و ابداً صلاحیت این کار را ندارد. با این وضعیت من مجبورم مابه‌تفاوت نیازم را یا از بازار آزاد تهیه کنم یا با قیمت‌های بسیار بالاتر از همین واسطه‌ها بخرم. نکته فاجعه‌بار اینجاست که برخی تولیدکنندگان بزرگ هم هستند که چندین برابر ظرفیت تولیدشان سهمیه می‌گیرند و مقدار اضافی آن را با قیمت‌های نجومی در بازار آزاد به امثال من می‌فروشند و چندین برابر ما هم سود می‌کنند. شرکت‌های تعاونی هم در این میان به وجود آمده‌اند که بخش عمده‌ای از مواد اولیه مورد نیاز تولیدکنندگان را از پتروشیمی‌ها می‌گیرند و با یک سری زدوبند و دلال‌بازی و فروش مواد اولیه در بازار سیاه و به‌صورت غیرقانونی به سودهای کلانی دست پیدا می‌کنند. قیمت مواد اولیه در ایران اصلاً ارزان نیست و نزدیک به قیمت و بازار جهانی است؛ لذا اگر حمایتی از تولیدکننده صورت نگیرد و این‌گونه مسائل غیرقانونی نیز ادامه داشته باشد به‌زودی بسیاری از تولیدکنندگانی که هنوز سرپا هستند و کج‌دار و مریز به فعالیتشان ادامه می‌دهند نیز از دور خارج خواهند شد!

در رابطه با اعطای نمایندگی و آغاز همکاری با مجموعه عبیدی کمی توضیح دهید.

گروه تولیدی و بازرگانی عبیدی که یکی از مجموعه‌های موفق و خوش‌نام در صنعت دروپنجره کشور هم در زمینه ساخت دروپنجره و هم در زمینه فروش پروفیل است از ابتدای سال جاری به‌عنوان نماینده استان‌های تهران و کرج و ویتانووا با ما همکاری می‌کند. من بسیار خوشحالم که مجموعه معتبر و شش‌شخص فعالی مانند آقای عبیدی در کنار مجموعه ما قرار گرفته و امیدوارم بتوانیم با همکاری و تلاش دوجانبه شاهد موفقیت و توسعه روزافزون هر دو مجموعه باشیم. با توجه به افزایش دو برابری حجم تولید مجموعه ویتانووا در سال جاری این همکاری یک موقعیت فوق‌العاده و راهبردی برای مجموعه ما در زمینه مدیریت فروش محصول و بازاریابی است و نویدبخش اتفاقات بسیار مثبتی در هر دو مجموعه و صنعت پروفیل یوپی‌وی‌سی کشور خواهد بود.