

محمد زرین کلاه مدیر عامل شرکت الوتک مطرح کرد:

پرتیچی ایتالیا و الوماتک آلمان

سازنده با کیفیت ترین ماشین آلات صنعت آلومینیوم و یوپی وی سی



اشاره

پنجره ایرانیان؛ محمد زرین کلاه مدیر عامل شرکت تجهیز صنعت آلومینیوم هزاره سوم که نمایندگی پرتیچی ایتالیا را دارد، می گوید: شرکت پرتیچی ایتالیا یکی از بزرگ ترین و معتبر ترین سازندگان ماشین آلات ویژه کار با پروفیل های آلومینیومی، آهنی و پی وی سی در دنیا است، که به همکاری های مثر ثمر خود با شرکت الوتک در بازارهای ایران ادامه می دهد.

او یک بار در خلال برگزاری نمایشگاه بیگ فایو گفته بود: تولید چه در سطح محصولات و چه در سطح ماشین آلات نمی تواند منحصر به بازارهای داخلی باشد. به طور عمومی تمام شرکت های بزرگ در طرح های توسعه ای و در چشم انداز خود برنامه هایی تدوین می کنند که مطابق آن با افزایش سطح ارتباطات بین المللی و ایجاد شبکه ای از رابطن بتوانند در بازارهای جهانی حضور داشته باشند. در روزهای برگزاری شانزدهمین نمایشگاه دروینجره تهران، فرصتی دست داد تا با آقای زرین کلاه به گپ و گفت بنشینیم. آنچه در ادامه آمده است، مشروح این گفتگو است:

تولید ماشین آلات رفته اند. شما که از قدیمی های این صنعت هستید، چرا خودتان تولید نمی کنید؟

اگر قرار باشد به زبان ساده بگویم، باید عرض کنم بیشتر کسانی که مصداق سوال شما هستند، تخصص چندانی در حوزه صنعت ماشین آلات و امور فنی آن نداشتند. من تا امروز سمت این حوزه نرفته ام چون فکر این است اگر قرار است ماشین تولید کنم باید ماشینی تولید کنم که دارای کیفیت مناسب باشد. حتی با برندهای چینی که روی دور پیشرفت هستند و پا به پای صنعت خودروی چین در این حوزه نیز فعال هستند. اگر قرار باشد این کار را انجام بدهیم در گام اول ماشین آلات کوچک پرتیچی را مونتاژ خواهیم کرد که خود شرکت هم موافق است اما اگر به هر دلیل مثل تحریم یا ترس از آمریکا این اجازه به ما داده نشود، سراغ ماشین های چینی خواهیم رفت اما به هیچ عنوان از نمونه های ترکیه کپی و مونتاژ نخواهیم کرد. ما کپی ساز ترکیه ای ها نخواهیم شد.

چرا این موضوع به عنوان خط قرمز شما طرح شده است؟

ببینید! موضوع از نظر ما بسیار واضح است. دستگاه های چینی از روی دستگاه های اروپایی کپی شده است. در بسیاری از موارد حتی رنگ و طرح همان رنگ و طرح برندهای اروپایی است و در بحث مونتاژ که جاری خود، من ترجیح می دهم کپی برند خوب را در ایران بفروشم تا اینکه بخواهم با یک برند ناشناخته که فقط اختصاصی سازی شده، و کیفیت را پایین آورده اند تا ارزان سازی شود و حتی ورق های کم کیفیت در آن به کار رفته است، کار کنم. من سراغ این کارها نخواهم رفت به این دلیل که نمی توانم به اعتمادی که طی سال ها به عنوان سرمایه ما جمع شده، پشت پا بزنم و مشتریان ایرانی را که در این

به عنوان آغازینه بحث بد نیست کمی درباره کاری که انجام می دهید صحبت کنیم. موافقید؟

بله حتما! شرکت ما، شرکت تجهیز صنعت آلومینیوم هزاره سوم و نماینده رسمی الوماتک آلمان و پرتیچی ایتالیا است. ما به صورت مستقیم نماینده انحصاری پرتیچی ایتالیا هستیم اما در برند الوماتک به این دلیل که این شرکت به صورت منطقه ای عمل می کند و دفتر منطقه ای آن در ترکیه مستقر است، زیر نظر دفتر آن ها در ترکیه عمل می کنیم. اما همچنان در این برند هم نماینده انحصاری هستیم.

این موضوع چه مزیتی برای مشتریان ایرانی و به ویژه برای صنعت در کشور ما دارد؟

واقعیت این است کشور ما در دوران تحریم به سر می برد و به طور ویژه در زمینه ماشین آلات نیز این تحریم ها اعمال شده است. به همین دلیل بسیاری از شرکت ها که پیش از این در ایران خدمات می دادند از ایران رفته اند. پیش از این مثلا شرکت های ترکیه ای هر چند کیفیت چندانی نداشتند اما در ایران به هر صورت حضور داشتند. دیگر برندهای معتبر نیز حضور داشتند مثلا الوماتک آلمان و پرتیچی ایتالیا نیز در ایران دفتر داشتند اما در حال حاضر این طور نیست و ما آخرین بازماندگان شرکت های اروپایی در ایران هستیم. ما از ایتالیا نمایندگی انحصاری داریم و علاوه بر ایران، کشورهای عمان، ارمنستان، عراق، افغانستان و پاکستان زیر نظر دفتر ما هستند یعنی کلیه خدمات فروش و پس از فروش توسط دفتر ما در این کشورها انجام می شود.

برخی از کسانی که در زمینه ماشین آلات در ایران کار می کنند، به سمت



قطعات را در ایران داریم که گمان می‌کنم این انبار داری ۱۵۰ هزار یورو قطعه ماشین‌های الماتک و پرتیچی است. این انبار چنان غنی است که الماتک ترکیه نیز به دلیل سرعت در دسترسی قطعات مورد نیاز خود را به ما سفارش می‌دهد.

بیشترین گزارشی که به شما درباره عیب دستگاه و درخواست ارائه خدمات شده، در چه حوزه‌ای بوده است؟

در میان دستگاه‌ها و ماشین‌آلات پرتیچی که حدود چهار سال است آن‌ها را به فروش رسانده‌ایم و حدود سی خط را راه‌اندازی کرده‌ایم بیشتر اقلام مصرفی است مثلاً تیغ‌اره یا فرز. اما در ماشین‌آلات الماتک که قدیمی‌تر است و کارخانه‌هایی داریم که بیش از ۲۰ سال عمر دارند، مواردی گزارش شده که نیاز به تعمیر داشته است. ما در این زمینه به دلیل اینکه هزینه تعویض دستگاه با این قیمت ارز، بسیار بالا است تا جایی که امکان دارد به پشتوانه تیم فنی و انبار قطعات، دستگاه‌ها را تعمیر می‌کنیم یعنی در ۹۹ درصد موارد مگر اینکه بحث نرم‌افزاری باشد که شرکت مادر تکنولوژی آن را در اختیار ما قرار نداده باشد. در این زمینه وضعیت طوری است که حتی ترکیه هم برای تعمیرات خود به دلیل هزینه پایین‌تر از اروپا، از ما کمک می‌گیرد.

سوالات من تمام شده است. اگر نکته‌ای باقی مانده که بر آن تاکید دارید یا موضوعی بوده که من نپرسیده‌ام و دوست داشتید در متن باشد، بفرمایید...

ما ۱۲۰ کارخانه الماتیک در ایران داریم یعنی کارخانه‌هایی هستند که از محصولات خریداری کرده‌اند و خط تولید را با این ماشین‌ها راه‌اندازی کرده‌اند بنابراین الماتک نیاز به معرفی ندارد. ما در این دوره به نمایشگاه آمده‌ایم تا بتوانیم به اهالی این صنعت پیام دهیم که دستگاه با کیفیت دیگری هم مانند پرتیچی وجود دارد که کیفیت مناسبی دارد و می‌توان از آن نیز استفاده کرد. تاکنون در ۲۰ یا ۳۰ خط از این ماشین‌آلات استفاده شده است و دیگران نیز می‌توانند از این سیستم‌ها استفاده کنند.

سال‌ها به ما اعتماد کرده‌اند، ناامید کنیم. مشتریان ما عمدتاً از بزرگان این صنعت هستند که اگر قرار باشد نام ببرم تصور می‌کنم ممکن است نام آن‌ها از قلم بیفتد. ما در بازاری کار می‌کنیم که شرکت‌ها در پروژه‌های بزرگ کار می‌کنند. ماشین‌آلات ما از نظر قیمتی برای دروینج‌سازان محلی ساخته نشده است.

به طور قطع کسان دیگری هم مثل شما هستند که خدمات مشابهی ارائه می‌دهند. منظوری این نیست که نماینده پرتیچی هستید. خیر! منظوری نماینده یکی از شرکت‌های دیگر با ارائه خدمات مشابه یا تولیدکننده. در این بازار شما چه ویژگی‌ای دارید که من به عنوان مشتری شمارا انتخاب کنم؟

همان‌طور که عرض کردم ما نماینده انحصاری هستیم و به‌طور مستقیم با شرکت‌های اروپایی کار می‌کنیم. در زمینه ماشین‌آلات هم به‌طور مشخص آنچه اهمیت دارد، خدمات پس از فروش است. شما اگر بهترین ماشین را هم خریداری کنید اما خدمات پس از فروش مناسب نداشته باشد، آن ماشین مثل یک تکه آهن می‌ماند که باید کیلویی بفروشید. به عنوان نمونه اگر شرکت بزرگی باشید که چند پروژه معظم دارد به‌طور معمول در این پروژه‌ها زمان‌بندی بسیار مهم است و تاریخ تحویل شما مشخص است. معمولاً هم در این قراردادها، خسارت دیرکرد در نظر گرفته شده است. حالا فرض کنید در جریان تولید یکی از ماشین‌های شما به هر دلیل متوقف شود. اگر برای این ماشین، خدمات پس از فروش مناسب و سریع وجود نداشته باشد تمام پروژه‌های شما با مخاطره و ضرر مواجه خواهد شد. مجموعه ما این حسن را دارد که تیم کامل فنی دارد که نظیرش در کشور کم است. این تیم متشکل از افرادی است که همه مهندس برق هستند و در آلمان و ایتالیا آموزش دیده‌اند. ما در این تیم آدم تجربی و غیرآموزش دیده نداریم. این تیم که میانگین ۱۵ سال سابقه در این حوزه را داند توان تعمیر کلیه دستگاه‌ها را دارند و به‌طور معمول تا ۹۹ درصد موارد گزارش شده را در داخل کشور تعمیر می‌کنند. در بحث قطعات نیز ما بزرگ‌ترین انبار

