

مدیرعامل آلتون وین:

# روی ریل پیشرفت قرار داریم



## اشاره

پنجره ایرانیان؛ یکی از ویژگی‌های برگزاری نمایشگاه آن‌طور که کارشناسان حوزه بازار و اهالی صنعت می‌گویند این است که دست کم سالی یکبار، اهالی یک صنعت دور هم جمع می‌شوند و دید و بازدیدها رونق می‌گیرد. در میان شرکت‌هایی که در نمایشگاه حاضر بودند، شرکت آلتون وین به همان دلیل قبلی، توجه را جلب می‌کند. اینکه روی نشان شرکت، نقشی از دریاچه ارومیه هنوز وجود دارد و توجه تمام آنهایی که دغدغه محیط زیست را دارند، جلب می‌کند. خوب در یاد مانده که آقای امیدنیسا مدیرعامل آلتون تجارت که با آلتون وین در صنعت تولید پروفیل، شناخته می‌شود، در تبریز گفته بود: به این دلیل که به موضوعات محیط زیستی توجه داشتیم، در علامت تجاری شرکت، شکل دریاچه ارومیه را قرار دادم تا پیام حمایت ما از محیط زیست باشد. نمایشگاه صنعت دروینجره تهران این فرصت را دوباره ایجاد کرد تا با «رضا امیدنیسا» مرد شماره یک شرکت آلتون وین دیدار کنیم. او با روی گشاده در غرفه این شرکت ما را پذیرفت و از اوضاع و احوال مجموعه تحت مدیریتش با او به گپ و گفت نشستیم. مشروح این گفت‌وگو در ادامه آمده است:

بسیار بالایی دارد و در مواقعی از سال حتی دما به حدود ۵۰ درجه هم می‌رسد. نمایندگی ما در استان خوزستان و در شهر اهواز بسیار از استقبال مشتریان رازی است و در روزهای برگزاری این نمایشگاه نیز استقبال خوبی از مناطق مختلف کشور داشته‌ایم به عنوان نمونه افرادی از استان خراسان و شهر مشهد درخواست نمایندگی داشته‌اند و دوباره نیز از اهواز درخواست نمایندگی داشته‌ایم. در مجموع می‌خواهم عرض کنم که از مجموعه آلتون وین استقبال خوبی شده است و این استقبال روند رو به رشد دارد.

### به نظر می‌رسد که در نمایشگاه روزهای شلوغی داشته‌اید؟

خوشبختانه همین‌طور است. یکی از نکاتی که در نمایشگاه برایم جالب بود این است که یک روز در غرفه نشستیم بودم و ناگهان دیدم آقای معاون وزیر صمت که برای بازدید از نمایشگاه آمده بود، خیلی ناگهانی بدون هیچ اطلاعی به غرفه ما سر زد و مدت نسبتاً طولانی هم در غرفه ماند. من از این موضوع به آن دلیل خوشحال شدم که نشان می‌دهد آلتون وین در نمایشگاه هم جا افتاده است و غرفه آن طور است که دیده می‌شود. در مجموع می‌خواهم بگویم به آینده آلتون وین بسیار امیدوار هستم و تولیدات آن بازار کشور را خواهد گرفت. به ویژه اسپیسرها. در ادامه سوال اول‌تان این را هم عرض کنم که ما در این مدت سایزها و اندازه‌های مختلف اسپیسرها را تکمیل کرده‌ایم. همانطور که می‌دانید در ایران تعداد تولید کنندگان اسپیسر بسیار کم است و ما می‌توانیم در این حوزه موفقیت‌های زیادی داشته باشیم. آن روز که در تبریز با هم صحبت می‌کردیم، سبد کالایی ما در زمینه اسپیسرها بد نبود اما امروز این سبد کامل شده است. امروز اگر مشتری به ما مراجعه کند

ما یک بار در تبریز با هم مصاحبه کردیم آن روز شما توضیحاتی درباره آلتون وین دادید سوال من اکنون این است از آن روز تا امروز چه تغییراتی در آلتون وین انجام شده است؟

بله! هنوز هم صحبت‌های آن روز را در ذهن دارم که توضیحات کاملی درباره کارکرد آلتون وین ارائه کردم اما دیگر به عقب بازمی‌گردم و می‌خواهم خدمتان عرض کنم که از آن روز تا امروز چه اتفاقی افتاده است. یکی از بزرگترین تغییراتی که در آلتون وین رقم خورده این است که توانسته‌ایم یک آزمایشگاه مناسب در این مجموعه تاسیس کنیم. آزمایشگاهی که در زمینه کنترل کیفیت، جز آزمایشگاه‌های سرآمد کشور است. اخیراً اقداماتی شده تا این آزمایشگاه، به عنوان یکی از آزمایشگاه‌های همکار سازمان استاندارد ادامه کار دهد. همه این‌ها برای این انجام شده است تا ما بتوانیم رویه‌ها و شیوه‌هایی را برگزینیم که بر اساس آن محصولی با کیفیت مناسب به دست مشتریان و هم‌وطنان عزیزمان برسد. همانطور که قبلاً هم عرض کردم، ما غیر از پروفیل پوپوی‌سی اسپیسرهایی که در آلتون وین تولید می‌کنیم، به تازگی شروع به تولید قفل سرویس کرده‌ایم که در همین ماه روانه بازار شده و اکنون می‌توانید آن را در همین نمایشگاه نیز ببینید که خدا را شکر استقبال بسیار خوبی از این محصول شده است. خوشبختانه پروفیل آلتون در این مدت که وارد بازار شده است در شمال و جنوب غرب با استقبال بسیار خوبی مواجه شده است. بخشی از تولیدات ما مدت زیادی است که در استان خوزستان و به ویژه در شهر اهواز استفاده می‌شود؛ یعنی در منطقه‌ای جغرافیایی که بخش زیادی از سال، دمای



در تمامی اندازه‌ها، از سایز ۶ تا سایز ۲۸ تولید داریم.

### یکی از موضوعاتی که تاکید داشتید کیفیت محصول بود. این موضوع هنوز هم در دستور کار شما قرار دارد؟

بله. یاد تان نرود که در زمینه تولید پروفیل یوپی‌وی‌سی یک بخشی آشکار وجود دارد که در منظر و دید مشتریان است. اما بخش مهم‌تر آن قسمتی است که از دید مشتریان پنهان است و مربوط به روند تولید محصول است که بیشتر به استفاده از مواد اولیه مرغوب و مناسب ارتباط پیدا می‌کند. در پروفیل یوپی‌وی‌سی افزودنی‌های مورد نیاز در روند تولید، دارای اهمیت فراوان هستند که مستقیماً بر کیفیت پروفیل تاثیر دارد. بر ثبات رنگ، شکنندگی و ...! ما در آلتون‌وین افزودنی‌ها را که پیش‌تر در بورس عرضه می‌شد، خودمان به صورت مستقیم از ترکیه وارد می‌کنیم. محصولاتی که خریداری می‌شوند نیز از بهترین شرکت‌های تولید کننده تهیه می‌شوند و در روند تولید محصولات آلتون‌وین از آن استفاده می‌شود. ما در حال حاضر تمام مواد اولیه را از برندهای معتبر دنیا تهیه می‌کنیم.

### مثل شما کسانی هم هستند که تولید می‌کنند و طبیعی است آنها می‌توانند سهم شما را از بازار، محدود کند. برای حفظ سهم خود چه کرده‌اید؟

ببینید! در بازار پروفیل یوپی‌وی‌سی یکی از مهمترین مسائل کیفیت است. این موضوع چگونه قابل اثبات است؟ حداقل با داشتن استاندارد. این گزینه نشان می‌دهد که تولیدات شما از حداقل‌های کیفیت برخوردار است. آلتون‌وین دارای نشان استاندارد است و این در میان سیل زیادی از تولیدات بی‌کیفیت خودش به عنوان یک شاخصه به حساب می‌آید که می‌تواند بخشی از بازار را به ما جذب کند. ما محصولی را روانه بازار کرده‌ایم که در قیاس بین کیفیت و قیمت، جایگاه بسیار خوبی دارد. همین عامل باعث می‌شود که بتوانیم سهم خودمان را در بازار حفظ کنیم. مشتریان ما توان مقایسه محصولات تولید شده در بازار را با محصول ما دارند بنابراین وقتی تمایل به همکاری با ما دارند و این همکاری به صورت مستمر ادامه دارد یعنی اینکه در میان تولید کننده متعدد و مختلف بازار، دست به انتخابی زده‌اند که آن انتخاب می‌تواند منافع آنها را در مقیاس با هزینه‌ای که می‌کنند حفظ کند و این مهم‌ترین مشخصه‌ای است که می‌تواند بر حفظ بازار ما تاکید داشته باشد.

### در شانزدهمین نمایشگاه درو پنجره حاضر هستید. این نمایشگاه چگونه بود به نظر شما، برگزاری چنین نمایشگاه‌هایی، به درد صنعت می‌خورد؟

آن طور که در خاطر هست، سال‌های دورتر نمایشگاه باکیفیت بسیار مناسب برگزار می‌شد یعنی تمام آن ویژگی‌هایی که ما به عنوان تولید کننده از نمایشگاه انتظار داشتیم، برآورده می‌شد. متأسفانه چند سالی شاید به دلیل شیوع کرونا یا هر چیز دیگر، نمایشگاه‌ها از کیفیت چندانی برخوردار نبود اما امسال روند رو به رشدی را در برگزاری نمایشگاه مشاهده می‌کنیم. من به نوبه خودم از این دوره نمایشگاه راضی هستم. به نظرم استقبال مناسب بود و ما توانستیم در روزهای برگزاری نمایشگاه ارتباط‌های بسیار خوبی را با مشتریان و ذینفعان صنعت در و پنجره برقرار کنیم.

### اگر شما برگزار کننده بودید، چه کار می‌کردید که نمایشگاه بهتر برگزار شود؟

اگر چنین بود، من به عنوان برگزار کننده شرایطی را اتخاذ می‌کردم که بتوانم حمایت بیشتری را از سوی ارکان مختلف موثر در تولید از مشارکت کنندگان و غرفه‌داران جلب

کنم. تولید کنندگان با توجه به شرایط امروز جامعه در خط مقدم جنگ اقتصادی قرار دارند بنابراین نیازمند این هستند که حمایت و پشتیبانی شوند همانگونه که شما از سربازی که در خط مقدم می‌جنگد، دفاع و حمایت می‌کنید باید از حاضران در خط مقدم جنگ اقتصادی نیز حمایت کنید. به ویژه در سال‌های اخیر که همیشه مساله تولید ملی به عنوان یکی از مسائل اساسی در کشور مطرح بوده است بنابراین معتقدم در نمایشگاه‌ها که تولید کنندگان حاضر هستند باید بیشترین حمایت انجام شود. به هر حال یک راه‌های چاه‌های نفت در این کشور ته خواهد کشید آن روز این تولید است که کشور را حفظ خواهد کرد بنابراین با حمایت از تولید کننده باید آینده کشور را تضمین کنیم. من بر این موضوع اشراف دارم هر قدر که تولید کننده زیاد باشد و شرکت‌ها و تولید کنندگان مطرح در نمایشگاه حضور داشته باشند اعتبار نمایشگاه افزایش پیدا خواهد کرد. بنابراین من زمینه حضور آنها را فراهم می‌کردم.

### سوالات من تمام شده است اگر گمان می‌کنید در طول مصاحبه سوالی را باید می‌پرسیدم و نپرسیدم یا نکته‌ای وجود دارد که می‌خواهید تاکید کنید بفرمایید

ضمن تشکر از شما تاکید من این است که مجموعه ما با شیب مناسبی در حال پیشرفت است. ما معتقد هستیم که روی ریل پیشرفت قرار داریم که می‌توانیم به واسطه اعتماد مشتریان عزیز، آهسته و پیوسته پیش برویم.

