



در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با فرخ ظفر فرخی مطرح شد:

سمینار آموزشی گروتمان آساش با حضور مدیران ارشد آساش

اشاره

در حاشیه برگزاری هشتمین نمایشگاه در و پنجره تهران، شرکت گروتمان با همکاری آساش ترکیه اقدام به برگزاری سمیناری آموزشی کرد. این سمینار که در تاریخ ۷ بهمن ۱۳۹۵ در سالن شماره یک نمایشگاه بین‌المللی تهران برپا می‌شد، با استقبال کم‌نظیر فعالان این صنعت روبه‌رو شد. در این جلسه، مدیران ارشد آساش به طرح مباحثی فنی و تخصصی پرداختند. به بهانه برگزاری موفق این سمینار، به سراغ مهندس فرخ ظفر فرخی، مدیریت گروتمان رفتیم و درباره اهداف و نتایج این سمینار با وی به گپ‌و‌گفت نشستیم. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

■ آیا سمینارهایی از این دست بازم برگزار خواهند شد؟

براساس نظرات شرکت‌کنندگان و همچنین گفتگوهای رو در رویی که صورت گرفته، اشتیاق برای ادامه این سمینارها کاملا مشهود بوده است. طبیعتا ورود به هر مسیری و انتخاب هدف، بسیار دشوار و اقدام عملی برای طی این مسیر دشوارتر است، اما وقتی در راهی کام گذاشتیم باید تا انتهای راه را مصمم و با عزمی راسخ طی کنیم. البته این دست موضوعات آموزشی دامنه وسیعی دارند و در یک جلسه نمی‌توان به همه مسائل آن اشاره کرد؛ به همین دلیل از ابتدا قصد ما این بوده که طی یک سلسله جلسات آموزشی و سمینارها به بررسی این موضوع و مسائل مرتبط با آن بپردازیم. برگزاری نخستین سمینار، و استقبالی تا این اندازه گرم و پرشور ما را بیش از پیش مصمم ساخت و بنابراین تمام تلاش خود را به خرج خواهیم داد تا در سمینارهای آتی بر خواسته‌های فعالان این صنعت تمرکز بیشتری داشته باشیم و تخصصی‌تر به این موضوع بپردازیم.

■ به نظر شما این سمینار از چه نقاط قوت و ضعفی برخوردار بود؟

هر سمینار، همایش یا حضور نمایشگاهی می‌تواند دارای نقاط قوت و ضعفی باشد. در اینجا ترجیح می‌دهم پاسخ این سوال را بر اساس فرم‌های نظرسنجی که در این نشست توزیع و توسط شرکت‌کنندگان پر شد، بدهم. اکثر حاضران این جلسه از نحوه زمانبندی برگزاری و انتخاب آن رضایت کامل داشتند. همچنین کیفیت مطالب ارائه شده نیز با رضایت عمومی بالایی روبه‌رو بوده است. نخستین سمینار، نخستین تجربه است و طبیعتا دارای نقاط ضعفی هم بوده است. بنا به نظر شرکت‌کنندگان، توالی و چیدمان مطالب می‌توانست بهتر انتخاب شود. همچنین از نظر مخاطبان بهتر بود که سمینار مستقیما به زبان فارسی ارائه می‌شد نه به صورت ترجمه هم‌زمان. از دیگر موارد مورد نظر شرکت‌کنندگان، این بود که روی فرمول‌ها و محاسبات تمرکز بیشتری صورت گیرد.

■ هدف از برگزاری این سمینار چه بود؟

طی مذاکرات فراوانی که با فعالان این صنعت داشتیم، پی بردیم که در حال حاضر بزرگترین کمبود، خصوصا در بخش نما، فقدان اطلاعات و دانش روز و استانداردهاست. این نیاز به نوعی با زندگی تک تک ما عین شده و حادثه تاسف‌بار پلاسکو نمادی از این نیاز را به نمایش گذاشت. به بیانی دیگر، باید روشن شود که طراحی، محاسبه و اجرا تحت چه عواملی و با چه اهمیتی باید پیگیری شوند. افرادی هستند که ادعا می‌کنند در این صنعت مستقل هستیم و تمام اطلاعات مورد نیاز را در اختیار داریم، اما باید بگوییم که عمده این پروژه‌ها تا کنون از لحاظ آتش‌سوزی، زلزله و غیره مورد محک قرار نگرفته‌اند. احساس نیاز به این دانش در بازار بومی ایران و تلاش برای به‌وجود آوردن امکانی برای انتقال این دانش، ما را بر آن داشت تا سمیناری در این حد برگزار کنیم، که خوشبختانه با استقبال خوبی نیز روبه‌رو شد و همچنان در حال دریافت بازخورها، پیشنهادات و انتقادات در این خصوص هستیم.

و تامین‌کننده مواد اولیه است. شرکت باید برای نیل به این اهداف، از استراتژی متناسب با اهداف تعیین شده و در راستای شرکت آساش ترکیه برخوردار باشد. با توجه به اینکه شرکت آساش نیز واحدهای توزیع مستقل بسیاری در سطح کشور ترکیه دارد، این استراتژی در گروتمان نیز طی مذاکرات مشترک با آساش در حال پیگیری است. برای مثال کافی است بدانید که امروز در خود استانبول ۱۲ دپوی توزیع و در آنکارا ۸ دپو فعالیت دارند. هدف از ایجاد این دپوها هم ارائه خدمات و تامین مواد اولیه سریع و به‌روز می‌باشد. محصولات آساش بسیار متنوع هستند و طبیعی است که دپوها به طور مستقل نمی‌توانند تمام محصولات را چه از دیدگاه لجستیکی و چه از دیدگاه بازاریابی و فروش پاسخگو باشند. این دپوها با ساختارهای مستقل و منطقه‌ای و مبتنی بر نیاز حوزه فعالیت، اقدام به تامین می‌کنند. کافی است بدانید که صرفاً در بخش پنجره، آساش بیش از ۳۰ سیستم پنجره و در سیستم نما بیش از ۷ سیستم نما (هرچند در کاتالوگ‌ها این موارد بر مبنای نیاز بازار ایران تقلیل یافته‌اند) را در اختیار دارد. در سیستم‌های کامپوزیت پنل‌ها، تنوع این سیستم‌ها از لحاظ استانداردهای آتش‌سوزی به سه رده بخش‌بندی شده‌اند اما از لحاظ ضخامت و کاربردها به بیش از ۱۰ نوع محصول متفاوت تقسیم می‌شوند. سایر سیستم‌ها به اختصار عبارتند از:

- سیستم پارتیشن: دو سیستم
 - سیستم‌های نمای خشک و تری کوتا: ۵ سیستم
 - سیستم‌های جام بالکن: ۲ سیستم
 - سیستم سه چوب در: دو سیستم چوب و شیشه
 - سیستم خانه هوشمند تحت نرم‌افزارهای اندرویدی و IOS
 - سیستم‌های هند ریل: ۴ سیستم
 - سیستم‌های در پارکینگ
 - انواع مختلف ورق‌ها
- کافی است به این مجموع سیستم‌ها، تنوع رنگ هم اضافه شود تا متوجه شویم که با چه تنوع محصولی روبه‌رو هستیم. واضح است که ارائه چنین خدماتی از لحاظ فنی توسط فقط یک دپو ممکن نیست. هدف آساش و گروتمان از ایجاد این دپوها تامین محصولات و خدمات متناسب با نیازهای حوزه فعالیت هر دپو می‌باشد.

■ در خصوص نحوه همکاری و منابع تامین این دپوها توضیح دهید.

این دپوها طی مذاکرات دوطرفه ایجاد می‌شوند و طبیعتاً نماینده دپو باید حداقل زیرساخت‌ها و امکانات لازم برای ایجاد دپو را در اختیار داشته باشد. تامین مواد اولیه نیز از منابع و اعتبارات گروتمان در قبال تضمینات تامین می‌گردند و عموماً دپوی ایجاد شده نیازی به تزریق سرمایه اولیه هنگامت برای ایجاد دپو و تامین مواد ندارد و این موضوع از محل منابع گروتمان و یا آورده خود نماینده بسته به توافقات و شرایط ایجاد و تامین می‌گردند. گروتمان از لحاظ تامین منابع و سرمایه اولیه برای دپو توان بالایی در اختیار دارد. آنچه از دپوها انتظار می‌رود اتخاذ استراتژی یکسان با دفتر مرکزی گروتمان در قیمت‌گذاری، فروش، خدمات پس از فروش و خدمات فنی است.

امکان ارائه محاسبات توسط کارشناسان آساش یا شرکت مشاور همکار، مجموعه پریدمان آلمان، را نیز در اختیار دارد و امکان ارائه این خدمات نیز وجود دارد.

■ آیا گروتمان خود نیز به طور مستقیم در پروژه‌ها حضور دارد؟

خیر، ما حتی از اینکه چه شرکتی در چه پروژه‌ای حضور دارد و اینکه چه قیمتی ارائه می‌شود اطلاعی نداریم و زمانی مطلع خواهیم شد که خود شرکت همکار بنا به بروز نیازی خاص، تقاضای مشاور، نیاز به بازدید کارفرما از کارخانه آساش یا سایر مسائلی که ممکن است پیش آید، این اطلاعات را در اختیار ما بگذارد. ما به‌طور کامل به بازار آزاد و رقابتی باور داریم.

به‌واسطه همین استراتژی است که نرم‌افزار را به‌صورت رایگان در اختیار همکاران خود قرار می‌دهیم، و از انجام این کار به دنبال ایجاد دو مزیت هستیم: از یکسو، به ساختار طولی فنی در دفتر خود نیازی نخواهیم داشت. از سوی دیگر، تنوع طراحان در شرکت‌های مختلف به معنی تنوع طرح‌های معمارانه با یک برند و همچنین حفظ قدرت رقابتی مجموعه‌های همکار می‌باشد. هدف ما صرفاً ارائه محصولات و خدمات فنی است.

■ پروفیل طراحی شده گروتمان چه زمانی در بازار توزیع خواهد شد؟

پروفیل گروتمان فراز و نشیب زیادی را در مسیر طراحی تا اجرا طی کرده است و خرسندیم بگوییم امروز پروفیل گروتمان با تمام متعلقات و اکسسوری‌های ویژه (به غیر از یراق‌آلات) آماده عرضه است. پروفیلی که سال گذشته در نمایشگاه تهران رونمایی شد با پیشنهادات سازنده‌ای از سوی مخاطبان روبه‌رو شد و این امر ما را بر آن داشت تا ورژن جدیدی از آن را طراحی و عرضه کنیم. با توجه به مشکلاتی که تولید گروتمان در دپوی داشت و نیاز بود که قالب‌ها دوباره ساخته شوند ترجیح دادیم تا سرعت را فدای کیفیت نکنیم و با به تعویق انداختن زمان عرضه پروفیل گروتمان، کیفیت آن را ارتقاء داده و پروفیل جدیدی منطبق بر نیازها ارائه دهیم.

■ ورژن جدید گروتمان از چه امتیازاتی برخوردار است؟

نخستین و مهمترین امتیاز آن تغییر آکس پروفیل از ۹ به ۱۳ است، چراکه اکثریت مخاطبان چنین درخواستی داشتند. تقویت نقاط پانچ، تغییر نحوه اتصال مولیون مطابق با جدیدترین متدها و همچنین تغییر جزئی در نحوه عملکرد و آببندی مولیون متحرک، نکاتی است که در ورژن جدید اعمال شده است. خوشبختانه تست‌های متعددی در مرکز تست آساش نیز روی این پروفیل انجام شده و امروز پروفیلی به‌دست آمده که در بالاترین سطح از کیفیت و دانش قرار دارد. این پروفیل نیز در شرکت آساش ترکیه و با همان استانداردها تولید و عرضه می‌شود.

■ گروتمان از ایجاد دپوهای تحویل سریع چه هدفی داشته است؟

روشن است گروتمان یک شرکت تولیدکننده یا یک شرکت مجری پروژه نیست، بلکه ارائه‌دهنده خدمات فنی

■ نظر شرکت آساش ترکیه در خصوص این همکاری و برگزاری چنین نشست‌هایی چیست؟

به‌طور کلی باید توجه داشته باشید که حضور و فعالیت مشترک گروتمان - آساش آغازگر حرکتی نوین و تحولی جدید در بازار و صنعت کشورمان خواهد بود؛ زیرا امروز زبان و درک مشترکی میان این دو مجموعه شکل گرفته و حضور آساش - گروتمان در نمایشگاه، حضور هیات مدیره و اتخاذ تصمیماتی حرفه‌ای همزمان با نمایشگاه در و پنجره تهران، نشانگر عزم راسخ و مشترک این دو مجموعه است؛ و در سال ۲۰۱۷ و ۲۰۱۸ تأثیرات این همکاری در بازار و صنعت مشهودتر خواهد بود.

■ چه افرادی از هیات مدیره آساش در نمایشگاه تهران حضور داشتند؟

آقایان بولنت مدیرعامل آساش، یاشار جاندیرمن مدیر اکستروژن، تولگا آرکوج مدیر بازرگانی و ازگور ایلک کورشون مدیر ایران آساش، اعضای بودند که در نمایشگاه تهران حضور داشتند و طی برگزاری جلسه‌ای نقشه راه، استراتژی‌های آتی و مشترک ترسیم و همچنین تصمیمات در این خصوص اتخاذ شد. همانطور که اشاره کردم این همکاری سرآغازی برای خدمات فنی و حرفه‌ای نوین و حرکت به سوی بازاری تخصصی خواهد بود.

■ در زمینه سیستم‌های متنوع فروش خود توضیح دهید.

مجموعه گروتمان با امکانات و شرایطی - از جمله منابع مالی، دفتر استانبول و غیره - که در اختیار دارد و همچنین تسهیلاتی که شرکت آساش در اختیارش گذاشته، توانسته است شرایط متنوعی را برای تامین محصول ایجاد کند. تنوع سیستم‌های فروش اعتباری از جمله مزایای این شرکت است که با ترکیبی از این منابع تامین و در اختیار همکاران قرار می‌گیرد. با توجه به شرایط بازار و وضعیت بازار مسکن بر این باوریم که می‌توانیم شرایط بهتری را برای بازار و مجریان مهیا کنیم. این اعتبارات هم به صورت‌های مختلف از جمله تامین از منابع گروتمان، اعتبارات اسنادی یا ضمانت‌های بانکی یا ملکی مهیا می‌شوند. همینطور تنوع قیمتی بسته به نحوه تامین و حجم پروژه نیز از سایر امکانات این مجموعه می‌باشد که توان و قدرت رقابتی همکارانمان را می‌تواند افزایش دهد؛ در واقع بسته به حجم پروژه می‌توانیم شرایط قیمتی و پرداختی بهتر و متنوعی را مهیا کنیم. مهمترین نکته در فروش‌های اعتباری (توسط گروتمان یا اعتبارات اسنادی بانکی) تثبیت نرخ جهانی آلومینیوم (LME) در تاریخ بازرگاری می‌باشد و نوسانات این نرخ در تاریخ تسویه لحاظ نخواهد شد.

■ برای ارائه خدمات فنی چه برنامه‌هایی دارید؟

گروتمان برای برخورد حرفه‌ای همکاران خود از لحاظ سخت‌افزاری و نرم‌افزاری نیز خدماتی را تدارک دیده است. یکی از این خدمات تامین نرم‌افزار محاسباتی ارگادیتا به صورت رایگان می‌باشد. همچنین این شرکت سایر نرم‌افزارها را در اختیار داشته و خدمات فنی را بر حسب نیاز در اختیار مجموعه‌های همکار خود قرار می‌دهد.

گروتمان برای پروژه‌های خاص یا بزرگتر از ۵۰ تن،