

گردهمایی مشترک سالانه نامیکاران ایران و کامرلینگ آلمان برگزار شد



خارجی نامیکاران، که اجرای این برنامه را برعهده داشت، هدف از برگزاری این گردهمایی را هم‌اندیشی با مشتریان نامیکاران برای ارائه بهتر خدمات از سوی دو مجموعه نامیکاران و کامرلینگ عنوان کرد. در بخش نخست، این برنامه فیلمی از روند تولید در و پنجره در کارخانه نامیکاران در شهرک صنعتی کاسپین قزوین پخش شد و در ادامه از مهندس اکبر معتضدی برای انجام سخنرانی دعوت شد. رئیس هیات مدیره و مدیرعامل نامیکاران در آغاز سخنان خود در توضیح پیشینه شرکت خود اظهار داشت: «شرکت نامیکاران از سال ۱۳۷۰ با تولید مواد شیمیایی و افزودنی‌های بتون فعالیت‌های خود را آغاز کرد و محصولات آن تا کنون در اکثر پروژه‌های بزرگ کشور از جمله سدها، پتروشیمی‌ها، پل‌ها و پروژه‌های صنعت مورد

باشگاه بانک صنعت و معدن تهران در شامگاه ۲۲ تیر ماه ۱۳۹۵ میزبان گروهی از فعالان بنام عرصه ساخت و ساز کشورمان بود. دو شرکت نامیکاران و کامرلینگ (KÖMMERLING) آلمان، زیرمجموعه گروه بزرگ پروفاین، برگزارکننده این گردهمایی بودند تا شرکت کنندگان را در جریان آخرین دستاوردها و فعالیت‌های این دو شرکت همکار قرار دهند. در این نشست که در محوطه باصفای باشگاه بانک صنعت و معدن و در محیطی گرم و صمیمی برپا شده بود، دو تن از مدیران ارشد شرکت کامرلینگ آلمان نیز حضور داشتند. در ابتدای این نشست، مهندس رادافزون، مدیریت بخش لجستیک و سفارشات



مهندس معتضدی، خسته نباشید



در حاشیه این مراسم گفتگوی کوتاهی داشتیم با دکتر علیرضا پرداختی، عضو هیات علمی دانشگاه تهران. وی در رشته عمران محیط زیست تدریس می‌کند و ریاست

آزمایشگاه دانشکده محیط زیست را نیز بر عهده دارد. ایشان در کنار تدریس در دانشگاه، در زمینه ساخت‌وساز نیز فعالیت دارد، کاری که پدر وی از حدود ۵۰ سال پیش یعنی دهه ۱۳۳۰ آغاز کرده و فرزندان او نیز ادامه‌دهنده راه پدر شده‌اند و امروز به عنوان یکی از مشهورترین سازندگان منطقه

یک تهران به شمار می‌آیند.

مهندس پرداختی لبخندی می‌زند و خسته نباشیدی به مهندس معتضدی می‌گوید: «الحق که جمع کردن این تعداد سازنده سرشناس گرد هم کار ساده‌ای نیست.» او که از همان ابتدای شروع به کار شرکت نامیکاران همکاری خود را با این شرکت آغاز کرده، امروز با رضایت تمام از عملکرد نامیکاران با ما سخن می‌گوید. او در اوائل دهه هشتاد پروژه‌ای را در خیابان اندرزگوی تهران برای نخستین بار با پنجره‌های یو.پی.وی.سی. آن هم با برند نامیکاران انجام داده است، یعنی در مقطعی که نظر چندان مساعدی در خصوص یو.پی.وی.سی وجود نداشت و با گذشت این همه سال و قرار گرفتن این صنعت در فراز و فرودهای بسیار، مهندس پرداختی همچنان رضایت خود

را از خدمات نامیکاران پنهان نمی‌کند. از ایشان می‌پرسم که چرا این همه سال فقط با یک شرکت کار کرده است؟ به‌رحال امروز بازار رقابت داغ است و تولیدکنندگان بسیاری هستند که شاید با شرایط بسیار بهتری حاضر باشند سفارشات شما را تامین کنند. مهندس پرداختی اما پاسخ را به گونه‌ای دیگر می‌دهد: «کیفیت محصولات نامیکاران که روزبه‌روز بهتر شده است؛ تا به حال نیز هرگونه خدماتی که نیاز داشتیم در کمتر از ۲۴ ساعت ارائه شده است؛ این‌ها همه هیچ»، و با یک سوال توپ را به زمین ما می‌اندازد: «فکر می‌کنید وقتی شرکتی به ساختمان‌هایی که شما سال‌ها پیش آنها را فروخته‌اید، همچنان خدمات می‌دهد، و بر اعتبار شرکت شما همچنان می‌افزاید، می‌تواند جایگزینی داشته باشد؟» جوابی در بساط نداشتیم.

استفاده قرار گرفته است.»

وی در خصوص ورود نامیکاران به صنعت در و پنجره‌سازی یو.پی.وی.سی نیز عنوان داشت: «از اوائل دهه ۱۳۸۰ فعالیت خود را در زمینه تولید در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی آغاز کردیم. در آن زمان تعداد مونتاژکنندگان در و پنجره به تعداد انگشتان یک دست هم نمی‌رسیدند. ما در طول تمام این سال‌ها تلاش کردیم با به‌کارگیری کادری مجرب و متخصص و نیز استفاده از سیستم‌های مدیریتی پیشرفته روند روبه رشد خود را حفظ کنیم، به گونه‌ای که نامالیقات به وجود آمده در این صنعت بر کیفیت کار ما تأثیری نگذارد. به نوعی کوشیده‌ایم که با فرهنگ‌سازی که انجام می‌دهیم مشتریان خود را با کیفیت کار خود و همچنین قابلیت‌های واقعی محصولات یو.پی.وی.سی آشنا کنیم.»

این عضو هیات رئیسه انجمن در و پنجره یو.پی.وی.سی ایران، با اشاره به همکاری طولانی مدت نامیکاران با کامرلینگ آلمان، گفت: «شرکت نامیکاران از بدو آغاز فعالیت خود در عرصه در و پنجره‌سازی با شرکت کامرلینگ آلمان همکاری خود را آغاز کرد و تا امروز آن را ادامه داده است. در تمام این مدت ما همکاری تنگاتنگی با این شرکت معتبر جهانی داشته‌ایم و ضیافت امروز نیز به افتخار حضور دو تن از مدیران این شرکت در ایران برگزار شده است.»

مهندس معتضدی در ادامه به معرفی مدیران شرکت نامیکاران پرداخت که اسامی آنها بدین شرح است: مهندس مجید موسوی، مدیریت اجرایی تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی؛ مهندس مهرداد موسوی، مدیریت فروش؛ مهندس ارجمندی، مدیریت برنامه ریزی؛ مهندس افشاری، مدیریت نصب و خدمات پس از فروش؛ مهندس دلاوری، مدیریت تولید و مدیر کارخانه؛ و مهندس رادوافزون مدیریت بخش لجستیک و سفارشات خارجی.

یان دنبازه مدیر عامل شرکت کامرلینگ فرانسه و مدیر منطقه‌ای این شرکت، سخنران بعدی بود که ترجمه سخنان ایشان را مهندس شبیانی، مدیریت دفتر پروفاین در ایران بر عهده داشت. وی در ابتدا به معرفی گروه بزرگ پروفاین پرداخت و گفت: «پروفاین در سال ۲۰۰۰ از ادغام سه شرکت بزرگ تشکیل شد و





یان دنبازه در بخشی دیگر از سخنان خود به همکاری طولانی مدت گروه پروفاین با شرکت نامیکاران اشاره کرد و گفت: «برند کامرلینگ در ایران با برند نامیکاران عجین شده است و ما همواره همکاری نزدیکی با هم داشته‌ایم و سطح کیفی تولیدات این شرکت را در سطح بسیار بالایی می‌دانیم. همچنین باعث افتخار است که بگویم شرکت نامیکاران جزو نخستین شرکت‌های غیراروپایی است که یکی از جدیدترین محصولات ما یعنی سیستم ۷۶ میلی متر را مورد استفاده قرار داده است.»

وی با اشاره به توجه جدی گروه پروفاین به مسائل زیست محیطی، پروفیل‌های تولیدی این گروه را برخوردار از قابلیت بازیابی تا ۷ بار برشمرده، بدون اینکه در کیفیت پروفیل تولیدی از این مواد بازیافتی کوچکترین خللی ایجاد شود.

مدیر عامل شرکت کامرلینگ فرانسه در خاتمه هفت دلیل برای انتخاب و استفاده از محصولات کامرلینگ را بدین شرح بیان کرد: راهکارهای خاص؛ دامنه وسیع محصولات؛ کیفیت؛ نوآوری؛ دوستدار محیط زیست؛ سرویس و خدمات عالی؛ و شبکه گسترده سرویس و خدمات در سراسر دنیا.

سخنران بعدی این برنامه الکساندر زابیل، مدیر تولید کامرلینگ بود. ایشان درباره مزایا و خصوصیات ویژه محصولات کامرلینگ توضیحاتی ارائه داد.

در ۲۰۱۲ سهام این مجموعه توسط دکتر پیتر مروزیک خریداری شد. پروفاین در حال حاضر انواع محصولات خود در زمینه یو.پی.وی، سی.بی.سی را با سه برند کامرلینگ (KÖMMERLING)، تروکال (TROCAL) و کی.بی.ایسی (KBE) تولید و در بازارهای جهانی عرضه می‌کند.»

وی در بخش دیگری از سخنانش اظهار داشت: «مجموعه پروفاین ۲۹ واحد تولیدی در سراسر دنیا دارد و ۲۹۰۰ نفر در گروه بزرگ پروفاین در نقاط مختلف جهان مشغول به کار هستند. همچنین چرخش مالی این مجموعه در سال ۲۰۱۴ میلادی ۷۰۰ میلیون یورو بوده و بر اساس آمار غیررسمی این عدد در سال ۲۰۱۵ از مرز یک میلیارد دلار عبور کرده است. ظرفیت تولیدی این مجموعه ۴۵۰ هزار تن در سال ۲۰۱۴ بوده و ۲۸ درصد از سهم بازار آلمان و ۱۸ درصد از بازار اروپا را به خود اختصاص داده است.»

مدیر عامل شرکت کامرلینگ فرانسه در ادامه به معرفی تولیدات متنوع پروفاین پرداخت و مزایای برخی از این محصولات را توضیح داد. از جمله این محصولات عبارتند از: پروفیل‌های ۵۸، ۷۰، ۷۶، ۸۸ میلیتری، سیستم‌های طراحی مقادیر، سیستم‌های کشویی و غیره. وی همچنین یکی از امتیازات این گروه تولیدی را ارائه راهکارهایی خاص بر اساس نوع معماری و آب و هوای کشورهای مختلف جهان عنوان کرد.

است. به غیر از این، نامیکاران در فضای موجود ضمن حفظ و حتی افزایش کیفیت تولیدات و خدمات، قیمت‌های خود را نیز اندکی کاهش داده است. هیچ دلیلی برای کار نکردن با این شرکت به نظرم نمی‌رسد.

در پایان از مهندس کاشانی خواستم که بارزترین ویژگی نامیکاران را نام ببرد و او در پاسخ گفت: - اگر بخواهم در یک کلمه نام ببرم باید بگویم: نظم و انضباط. کمتر مجموعه‌ای را تا کنون دیده‌ام که تا این حد به نظم اهمیت بدهد. پروژه‌هایی که ما اجرا می‌کنیم، اکثراً پیچیدگی‌های بسیاری دارند و قاعدتاً بدون نظم و برنامه‌ریزی نمی‌توان سر موعد این پروژه‌ها را جمع کرد. اما تا به حال کوچک‌ترین مشکلی با نامیکاران نداشته‌ایم.

- «چند وقت است که با نامیکاران کار می‌کنید؟»
- «حدود ۸ سال است که به طور مداوم با این شرکت کار می‌کنیم. فکر می‌کنم سال ۱۳۸۷ بود که نخستین پروژه را با این شرکت کار کردم و پس از آن به شرکت دیگری فکر نکردیم.»

- «واقعا؟ این همه سال فقط با یک شرکت! حتما می‌دانید که تهران تولیدکنندگان پنجره بسیاری دارد؟!»

- پیش از سال ۸۷ ما با شرکت‌های بسیاری کار کرده بودیم، اما پس از آن فقط با نامیکاران. دلیل آن نیز برای خودمان کاملاً روشن است. کیفیت و خدمات پس از فروش آن در سطح عالی ارائه می‌شود؛ حتی نخستین پروژه‌های که با نامیکاران داشتیم هنوز در حال دریافت خدمات از این شرکت

نظم و انضباط

حمیدرضا کاشانی مهندس عمران است. چهره بسیار جوانی دارد اما پس از اندکی صحبت با ایشان متوجه می‌شوید که بسیار کارآزموده است. او پروژه‌های بسیاری



را به سرانجام رسانده و همکاری با مهندس مشهور پایتخت، فرزاد دلیری را نیز در کارنامه خود دارد. پس از صرف شام از وی خواستم گپ کوتاهی با هم داشته باشیم و مهندس کاشانی با روی باز پذیرفت.



آبروی صنعت باید حفظ شود

از ابتدا چشمان ما به دنبال میزبان این ضیافت بود، اما خوب تعجبی هم نداشت، که او بسیار پر مشغله باشد. مهندس معتمدی هر لحظه در یک گوشه از فضای سبز مشغول هماهنگی برنامه‌ها یا خوش‌وبش با مهمانان بود. بالاخره پس از صرف شام و در لحظات پایانی برنامه به دشواری هرچه تمام‌تر چند دقیقه از وی وقت می‌گیریم تا به سوالات کوتاه ما پاسخ بدهد:

– می‌دانیم بازار یو.پی.وی.سی از جهات گوناگون وضعیت مناسبی ندارد، اما تمام مشتریان شما در اینجا، از خدمات و تولیدات نامیکاران رضایت داشتند و کوچک‌ترین آفتی را در کیفیت کار شما نپذیرفتند. رمز موفقیت خود را در چه می‌بینید؟

– ببینید، ما از ابتدای شروع به کار نامیکاران تا به امروز، برای همه چیز برنامه داشتیم و هیچ جنبه‌ای از کار را به امان خدا نکرده‌ایم، به همین دلیل کمترین آسیب را از فراز و فرودهای بازار متحمل می‌شویم. ضمن اینکه نحوه اداره شرکت به‌طور کامل بر سیستم‌های جدید مدیریتی متکی است. همچنین با تقسیم کاری که از ابتدا در شرکت انجام شده است، هر کار و فعالیتی از طریق مدیر مربوطه خود صورت می‌گیرد. مدیران ما همه با تجربه و برخوردار از تحصیلات مرتبط بوده و هم به کار خود و هم به نحوه تعامل تیمی و گروهی تسلط دارند. به همین دلیل هیچ‌گونه آشفتگی و تداخل اجرایی در شرکت ما وجود ندارد. از سوی دیگر ما کلیه مواد اولیه خود را از تولیدکنندگان دست اول تهیه می‌کنیم، بنابراین نوسانات قیمت تاثیر اندکی بر کار ما می‌گذارد. مطلب دیگر اینکه ما همواره از کارشناسان مربوطه مشاوره‌های لازم را می‌گیریم که دکتر تاج یکی از این افرادی است که ما در زمینه مدیریت بحران و مسائل دیگر کمک‌های بسیاری از ایشان گرفته‌ایم.

مهندس معتمدی که ضمن برعهده داشتن مدیریت نامیکاران، از ابتدای تاسیس انجمن صنفی تولیدکنندگان در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی ایران، عضو هیات مدیره آن بوده است، دغدغه‌هایی به غیر از موفقیت نامیکاران نیز دارد: – ما همواره سعی داشتیم با عملکرد خود در صنعت، فرهنگ‌سازی کنیم. همه می‌دانیم در شرایط فعلی سود چندان‌ی در کار پنجره‌سازی نیست. اما ما تلاش کرده‌ایم با نگاه به آینده، مشتریان خود را با قابلیت‌ها و امتیازات محصولات یو.پی.وی.سی آشنا کنیم و در این شرایط خاص، تا حد امکان از آبروی صنعت یو.پی.وی.سی صیانت کنیم.

در ادامه، مجری برنامه از دکتر شهرام تاج، رئیس دانشکده مدیریت و بازاریابی فنی لارنس تک میشیگان آمریکا، به پاس همکاری ایشان در زمینه ارائه مشاوره به شرکت نامیکاران در زمینه استراتژی و مدیریت بحران دعوت کرد تا به عنوان آخرین سخنران پشت تریبون قرار گیرد. ایشان طی سخنان کوتاهی شرکت نامیکاران را یکی از موفق‌ترین مجموعه‌ها در زمینه پیاده‌سازی اصول مدیریت برشمرد. در پایان این گردهمایی از مهمانان به صرف شام پذیرایی شد.



که همگی قابلیت رشد و توسعه دارند. – برای ارتقا و پیشرفت صنعت در و پنجره‌سازی در ایران چه توصیه‌ای دارید؟ – سنتی باقی نمانیم. در جهان پیشرفت‌های

جواب بسیار کوبنده‌ای بود. حقیقتاً انتظار چنین پاسخی را نداشتیم. به آرامی از مهندس شیبانی می‌پرسم که آیا این جواب الکساندر تعارف است و او حق مهمانی را به جا می‌آورد؟ که مهندس شیبانی با جدیتی کاملاً آلمانی، رو به من گفت: «آلمانی‌ها نه با کسی شوخی دارند و نه تعارف». کاملاً مجاب شدم و سوال دیگری طرح کردم: – به نظر شما نامیکاران چقدر فضا برای رشد و پیشرفت دارد؟

بسیاری در حال انجام است و ما نیز نباید چشم خود را بر ابتکار و نوآوری بندیم. باید همه تلاش کنیم که هرگز در جا نزنیم و مدام در حال حرکت به سوی موفقیت باشیم.

– همیشه فضا برای رشد و پیشرفت وجود دارد. توجه داشته باشید که ساخت پنجره فقط بخشی از این فرایند است و بخش‌های دیگری نیز وجود دارند

جوابی کوبنده

الکساندر زایل جوانی خوش بر و روست که مسئولیت مهمی در شرکت بزرگ کامرلینگ برعهده دارد. الکساندر، مدیریت تولید این شرکت را بردوش دارد و بسیار پر جنب و جوش به نظر می‌رسد؛ وی با رویی خوش پذیرای ما می‌شود. از مهندس شیبانی می‌خواهم که زحمت ترجمه را بپذیرد: – کیفیت تولیدات نامیکاران را در چه سطحی ارزیابی می‌کنید؟

– تولیدات این شرکت در سطح بسیار بالایی قرار دارند و باید بگویم بسیاری از محصولات نامیکاران در سطح محصولات آلمانی تولید می‌شوند.