

مسعود حکیمی مدیرعامل آلاکس:

گارانتی نه؛ ما از وارانتی حرف می‌زنیم

بگذارید بحث را از اینجا شروع کنیم که تولید یراق آلات مطابق گفته کارشناسان، کار سختی است. چرا سراغ این حوزه رفتید؟

یراق آلات صنعتی خاص و فنی است و ارزیابی زیادی برای کشور دارد. ما موقعی که در شرکت آکپا شروع به تولیدکننده پروفیل کردیم، بسیاری از یراق آلات را وارد می‌کردیم اما همان زمان این نیاز را دیدم که باید یراق آلات در ایران تولید شود. قبلا بخش اعظم این محصولات از ترکیه یا چین وارد می‌شد اما نیازها باعث شد به تولید یراق اقدام کنیم و طبیعتا سختی‌های این موضوع را هم به جان خریدیم. این را یادتان باشد چه در کشورهای اروپایی و چه در کشورهای منطقه، نسبت تولیدکننده یراق به تولیدکنندگان پروفیل، بسیار ناچیز است؛ شاید در ایران خودمان ۳۰۰ یا ۴۰۰ تولیدکننده پروفیل داشته باشیم اما دو یا سه تولیدکننده یراق داشته باشیم. این خودش نشان می‌دهد کار سخت است و هر کسی هم نمی‌تواند وارد این صنعت شود. با این حال جذابیت خودش را هم دارد. طراحی خوبی که برای یراق آلات انجام می‌شود و یک پنجره خوب برای مصرف‌کننده نهایی تولید می‌شود، برای ما کافی است.

شما وقتی یراق را تولید می‌کنید تازه اول راه هستید چون آن طرف تر رقیبی دارید به نام ترکیه. ذهنیت مشتری ایرانی را هم می‌دانید که تولیدات آنها با کیفیت تر است. با این مشکل چه کردید؟

ببینید! ذهنیت مشتریان ایرانی چند سالی است که تغییر کرده است و این تغییر را مرهون فضای مجازی هستیم. در بسیاری از صنایع زمانی ما این وضع که گفتید را داشتیم مثلا در صنعت پوشاک لباس ترک معروف بود اما وضع تغییر کرده و الان در صنعت پوشاک برندهای خوبی ایرانی داریم که مورد توجه مشتریان قرار گرفته است. باید توجه داشته باشید صنعت ترکیه هم روبه افول است. تورم آنجا افزایش پیدا کرده و قیمت تمام شده آنها بالا رفته است بنابراین از کیفیت می‌زنند و قیمت را هم بالا می‌برند طوری که کالا با آن کیفیت و قیمت گران است و مصرف‌کننده ایرانی این را متوجه شده است. فضای، سمینارها و همایش‌های مختلف این آگاهی را به مشتری داده است که می‌تواند فرق بد و خوب را تشخیص بدهد. من به جرات می‌توانم بگویم ما در بحث طراحی از ترک‌ها بسیار جلوتر هستیم. ما تنها کشوری در منطقه هستیم که استانداردهای ما با استانداردهای جهانی مطابقت دارد. در کار ما استاندارد کشور، مطابق با استانداردهای جهانی ۱۷۰۲۵ است. با این حال ما توانسته‌ایم در چهار حوزه این استانداردها را بگیریم. تاسف اینجاست که در حوزه یراق، استاندارد تشویقی است. ما دوست داریم استاندارد اجباری باشد چون ما هر قدر پروفیل خوبی تولید کنیم باید دقت داشته باشیم که پنجره به هر حال یراق دارد و این یراق است که پنجره‌ها را باز و بسته می‌کند و به همین دلیل ممکن است در ابعاد مختلف در کیفیت محصول نهایی، تاثیر بگذارد.

اشاره کردید که این یراق است که پنجره را باز و بسته می‌کند بنابراین سوال پیش می‌آید اگر یراق کیفیت مناسبی نداشته باشد ممکن است خطرناک باشد؟

شک نکنید! بگذارید مثال ساده‌ای بزنم. فرض کنید در یک برج ابعاد پنجره‌ها بزرگ باشد. فرض کنید در تولید آن‌ها هم لولای بدون کیفیت کار رفته باشد که وزن لتهای باز شو را تحمل نمی‌کند، شما اگر در این پنجره‌ها بهترین پروفیل دنیا را هم به کار ببرید اما یراق بد کیفیت باشد خروجی کار بسیار بد خواهد بود و قطعا خطرات زیادی هم دارد.

با این حساب مساله به این مهمی که مربوط به جان افراد است، چرا استاندارد تشویقی دارد؟

ما خودمان هم به این موضوع نقد داریم. فراتر از این پیشنهادی که من درباره ساختمان



اشاره

پنجره ایرانیان؛ آن طور که در معرفی شرکت آلاکس در سایت این مجموعه آمده این شرکت در: در سال ۱۳۸۹ در یکی از مناطق صنعتی تبریز (شهرک سرمایه‌گذاری خارجی) توسط سهامداران فعلی خود (خانواده حکیمی) تأسیس شد که در زمینه‌های طراحی، تولید، بازاریابی و صادرات انواع یراق آلات دروینجره آلومینیومی و بویی‌وی‌سی فعالیت می‌کند. با گذشت چندین سال تجربه در طراحی محصولات با کیفیت بالا، آلاکس یکی از بزرگترین و نام‌آشنا ترین برندهای معتبر در ایران محسوب می‌شود که با تنوع و انعطاف‌پذیری محصولات خود هر روز به دنبال فراهم کردن یک زندگی بهتر برای مردم است.

مسعود حکیمی مدیرعامل این مجموعه است. در روزهای برگزاری شانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی دروینجره و صنایع وابسته با او به گفتگو نشستیم. آنچه در ادامه می‌آید مشروح این گفتگو است:



alaks



شده باشد، ما وارانتي ده ساله به نام آن ساختمان صادر می‌کنیم یعنی نه به دروپنجره‌ساز ربط دارد و نه به صاحب پروژه، وارانتي در محل ساختمان نصب می‌شود و حتی اگر این‌ها حضور نداشته باشند هم هر مشکلی پیش آمد، ما پاسخگوی آن هستیم.

یکبار یکی از واردکنندگان براق با ما کلی از ضمانت‌هایی که خارجی‌ها می‌دهند صحبت می‌کرد سوال این است شما در چه سطحی از ضمانت‌ها قرار دارید؟

ما همیشه به مصرف‌کننده احترام می‌گذاریم و معتقدیم هر قدر به مشتریان مان احترام بگذاریم، این احترام متقابل است و آن‌ها نیز برای ما احترام قائل می‌شوند. ما دوست داریم مشتری هر چه بگوید آن را انجام بدهیم. چه از لحاظ گارانتی و موارد دیگر اما وقتی صحبت از ضمانت و گارانتی می‌شود، مشتری می‌گوید گارانتی در ایران معنا ندارد.

مشتری حق دارد چون سابقه ذهنی مشتریان ایرانی درباره این موضوع بد است...

بله در همه حوزه‌های خاطرات نامناسبی وجود دارد مثلاً در زمینه لوازم خانگی یا صنعت خودرو و ... تجربیات خوبی وجود ندارد. ما اساس این موضوع را طور دیگری مطرح می‌کنیم. ما از وارانتي صحبت می‌کنیم یعنی تضمین تعویض داریم. ما قرار نیست چیزی را تعمیر کنیم. بدون قید و شرط محصول را تعویض می‌کنیم آن هم با هزینه خود شرکت. حتی نیازی هم نیست مشتری کرایه حمل و نقل را بدهد. چون مطمئنیم که هیچ اتفاقی برای این محصول نمی‌افتد.

در نمایشگاه شانزدهم حاضر هستیم. اگر قرار باشد این دوره را با دوره‌های قبل مقایسه کنید چه خواهید گفت؟

ما هر سال در این نمایشگاه شرکت کرده‌ایم اما امسال همانطور که ملاحظه می‌کنید، شرکت‌کننده کم شده و بازدیدکننده هم همین‌طور. البته این به دلیل شرایط بد اقتصادی در کشور است چون بسیاری از پروژه‌ها متوقف شده‌اند و مردم هم علاقه‌ای ندارند در این رخدادهای شرکت کنند اما ما وظیفه خود می‌دانستیم بیاییم. ما در این زمینه رسالت اجتماعی داریم تا به اطمینان مردم پاسخ دهیم. و این پیام را بدهیم که در کنار بزرگان صنعت می‌ایستیم و آن را سر پا نگه می‌داریم.

اگر به عنوان کلام پایانی مطلبی مانده بفرمایید...
امیدوارم تمام همکاران در صنعت ساختمان موفق باشند.

داشتیم ناظر به همین موضوع است. ما در ساختمان‌ها هر محصولی که استفاده می‌کنیم باید استاندارد باشد. در این حوزه لوله استاندارد خودش را دارد، گچ و سیمان و کابل و سیم برق و ... همه این‌ها استاندارد می‌خواهد اما خود ساختمان‌ها استاندارد ندارد. به نظرم باید سازمان استاندارد با همکاری نظام مهندسی، شهرداری و .. ساختمان استاندارد را تعریف کند. وقتی این اتفاق بیفتد پنجره هم که یکی از ملزومات مهم ساختمان است باید استاندارد داشته باشد. چون پنجره ۷۰ درصد انرژی به پنجره ربط دارد. در این صورت پروفیل، براق، ... هم که از اجزای پنجره است دارای استاندارد الزامی خواهد شد.

اساساً چرا محصولات غیر استاندارد، همچنان بازار دارند؟

ببینید! ما در ایران، مساله قیمت را داریم که مهمترین عامل در مصرف است. وقتی ما محصول استاندارد تولید می‌کنیم، هزینه بیشتر دارد و محصولی که بدون استاندارد وارد بازار می‌شود، قیمت را می‌شکند و به همین دلیل هم مورد استقبال قرار می‌گیرد. در این بازار پنجره‌ساز اگر قرار باشد محصول با قیمت مناسب تولید کند، پروفیل خوبی استفاده می‌کند اما از براق می‌زند. چرا؟ چون پنهان است و در دید قرار ندارد. به همین دلیل ما نامه‌ای به سازمان استاندارد ارسال کرده‌ایم و این موضوعات به اطلاع آن‌ها رسیده است اما یک دست صدا ندارد.

با تمام این گرفت و گیرهایی که در زمینه تولید دارید وقتی محصولی را تولید و به بازار ارسال می‌کنید تازه محصول وارد بازار شده و رقبای شما هم در آن حضور دارند. من به عنوان یک مشتری در بازار با انتخاب‌های مختلفی مواجه هستم. شما چه ویژگی‌هایی دارید که شما را انتخاب کنم؟

آلکس برندی است که مردم چند سال است به آن اطمینان کرده‌اند و جواب این اطمینان را هم گرفته‌اند ما سابقه خوبی در بازار داریم. سابقه خانوادگی ما هم در بازار معرف این کار است. ما تنها براق استاندارد را تولید می‌کنیم و تنها شرکتی هستیم که بیشترین تنوع را در سید محصولاتمان در اختیار مصرف‌کننده (چه دروپنجره‌ساز و چه مصرف‌کننده‌نهایی) گذاشته‌ایم. ما همیشه از رقیب خوب و همکاری خوب استقبال می‌کنیم اما فقط شرکت ما است که این مقدار تنوع کالای دارد. ما فقط در زمینه دستگیره بالغ بر ۵۰ یا ۶۰ نوع دستگیره داریم. در طراحی و فنی هم همیشه استانداردها؛ تست‌ها و ... انجام می‌شود و وقتی به مشتری می‌گوییم محصول ما وارانتي دارد، این خبر خوشی برای اوست. ما پارسال طرح وارانتي طلایی را کلید زدیم. وقتی در ساختمان شما براق آلات را از شرکت آلکس تهیه

