



گفتگوی پنجره ایرانیان با مدیرعامل بازرگانی آلپا؛ هر آنچه برای یک پنجره خوب می خواهید

اشاره

گروه صنعتی بازرگانی آلپا از سال ۱۳۸۰ فعالیت خود را در صنعت دروپنجره آغاز کرد. این شرکت که ابتدا در زمینه تولید و مونتاژ دروپنجره آلومینیوم دوجداره مشغول فعالیت بود با تاسیس بازرگانی آلپا در سال ۱۳۸۹ موفق به کسب نمایندگی توزیع و فروش پروفیل دیوا شد و فعالیتش را در زمینه عرضه انواع پروفیل و یراق آلات دروپنجره یو.پی.وی.سی در کشور توسعه بخشید. کسب نمایندگی رسمی یراق آلات «اندو» ترکیه اقدام دیگری بود که آلپا را در رسیدن به موفقیت های آتی کمک کرد تا در ادامه با افزودن پروفیل گالوانیزه (محصولات شرکت آهن و فولاد جهان) و سایر ملزومات مورد نیاز صنعت پنجره، سبد کالایی نسبتاً کاملی را به بازار و مشتریان ایرانی عرضه کند. سال ها کسب تجربه در مونتاژ و تولید دروپنجره باعث شد تا مجموعه آلپا با نگاهی ویژه به بخش بازرگانی صنعت پنجره وارد شود و محصولات و برندهایی را در سبد کالایی متنوع خود قرار دهد که نیاز بخش های گسترده تری از بازار داخل را پوشش دهند. بازرگانی آلپا هم اینک با در اختیار داشتن نمایندگی فروش و توزیع محصولات و برندهای مطرحی شامل پروفیل، یراق، ملزومات و... سبد کالایی کامل و جامعی در صنعت دروپنجره کشور دارد و همواره بر گسترش و توسعه مجموعه و بازار هدفش تاکید می ورزد. برای آشنایی بیشتر با این مجموعه موفق گفتگویی با جواد نگاهی، مدیرعامل جوان و خوش فکر بازرگانی آلپا انجام داده ایم که مشروح آن را در ادامه با هم می خوانیم:

نماینده رسمی محصولات اندو
نماینده رسمی آهن فولاد جهان
نماینده رسمی پروفیل دیوا

بازرگانه آلپا
LPA

آمده در حین حمل و نقل، بدون قید و شرط تعویض می‌شود. محصولات و یراق‌آلاتی که در پنجره استفاده شده اگر به هر دلیلی دچار مشکل شود نیز شامل این گارانتی می‌شود. این نکته را یادآور شوم که ما در طول تمام سال‌هایی که این محصولات را به بازار عرضه می‌کنیم مواردی که نیاز به استفاده از گارانتی تعویض داشته باشند واقعا بسیار ناچیز و انگشت‌شمار بوده با این وجود شرکت خودش را در مقابل این نوع مشکلات در هر صورتی جوابگو می‌داند و آماده ارائه این خدمات است.

۵ عرضه محصولات آلپا به سایر شهرستان‌ها چگونه است و آیا مجموعه آلپا در سایر نقاط کشور نماینده فروش دارد؟

ما در چند شهر و کلان‌شهر کشور همکاری داریم که محصولات ما را با همسان‌سازی قیمتی که انجام داده‌ایم به دست مشتریان ما می‌رساند؛ یعنی محصولات ما در این مراکز با همان قیمت دفتر مرکزی به مشتری عرضه می‌شوند. ضمن این که مجموعه آلپا با تیم فروش و پشتیبانی قوی که در اختیار دارد آماده عقد قرارداد و عرضه محصول به سراسر کشور و تمامی شهرستان‌هاست و در این راستا دست همکاران را به گرمی می‌فشارد.

۶ چه عواملی باعث شده تا مجموعه آلپا با وجود شرایط سختی که این روزها در بازار شاهد آن هستیم مانند تحریم‌ها، نوسان قیمت ارز، افزایش تعرفه‌های گمرکی و... همچنان به کار و فعالیتش ادامه داده و موفق باشد؟

نکته اول این که در هر زمان و هر مکانی همیشه یک سری مشکلات و سختی‌هایی وجود دارد و کار و فعالیت صنعتی و بازرگانی هم از این قاعده مستثنا نیست. منتها ما در بازرگانی آلپا بر این باوریم که همیشه باید خوش‌بینانه به وقایع و آینده نگاه کنیم و تلاش کنیم تا خودمان را با شرایط سازگار کنیم؛ یعنی قبل از آنکه مشکلات بر ما غلبه کنند با ارائه راهکارهای مفید و دوراندیشی، آماده مواجهه با مشکلات شویم. در نوسانات قیمتی و مسائلی مانند تغییرات لحظه‌ای نرخ ارز و کمبود کالا که در سال گذشته شاهد آنها بودیم، مجموعه آلپا تنها به فکر تامین محصولات مورد نیاز مشتریان بود و لحظه‌ای به این مسئله فکر نکردیم که با بستن فروش و نگهداشتن کالا مترصد فرصت مناسب باشیم. میزان دپوی کالا در مجموعه آلپا به گونه‌ای است که همواره جوابگوی نیاز و خواسته مشتری باشد و مشتری هیچ‌گونه کم‌وکسری در این زمینه احساس نکند. نوسان و افزایش قیمت محصولات در یک سال گذشته بی‌سابقه بود به‌نحوی که در برخی اقلام تا ۳۰۰ درصد هم رشد داشت اما مجموعه آلپا تلاش کرد با مدیریت صحیح، قیمت‌ها را به گونه‌ای ارائه کند که

۷ مختصری پیرامون پیشینه و فعالیت شرکت آلپا توضیح دهید.

فعالیت خود را در صنعت دروپنجره با نام گروه صنعتی آلپا از سال ۱۳۸۰ و در زمینه ساخت و مونتاژ دروپنجره آلومینیوم آغاز کردم. سپس از سال ۱۳۸۵ ساخت و تولید در و پنجره یو.پی.وی.سی نیز به فعالیت‌های مجموعه ما افزوده شد، که با استفاده از پروفیل‌های «ویستاست» و «آریا پروفیل» ادامه داشت تا این که در سال ۱۳۸۹ شرکت بازرگانی آلپا را تاسیس و راه‌اندازی کردیم. فعالیت بازرگانی آلپا با توزیع و فروش «پروفیل دیوا» آغاز شد و تاکنون با افزودن محصولات متنوع مورد استفاده در صنعت دروپنجره، سبد کالایی نسبتاً کاملی را به مشتریان ارائه می‌کنیم. به این صورت که در ادامه کار، پخش محصولات شرکت آهن و فولاد جهان را به بخش پروفیل مجموعه اضافه کردیم و همچنین واردات و توزیع صفر تا صد یراق‌آلات «اندو ترکیه» را نیز تاکنون انجام داده‌ایم.

بازرگانی آلپا جزو ۳ نماینده رسمی یراق‌آلات اندو در ایران است که تمامی محصولات این برند را با ضمانت و گارانتی مستقیم شرکت به بازار و مشتریانی ایرانی عرضه می‌کند. در بخش دستگیره نیز دستگیره‌های برند «Wboos» را در بازرگانی آلپا عرضه می‌کنیم. در مجموع، بازرگانی آلپا با داشتن سبد کاملی از محصولات و ملزومات صنعت دروپنجره، همه آن چیزی را که شما برای داشتن یک پنجره خوب و استاندارد می‌خواهید، دارد و آماده ارائه این محصولات به مصرف‌کنندگان و مشتریان عزیز در سراسر کشور است.

۸ موقعیت مکانی و مساحت مجموعه و تعداد پرسنل بازرگانی آلپا در حال حاضر چقدر است؟

مجموعه بازرگانی آلپا در زمینی به مساحت ۳۰۰۰ مترمربع در غرب تهران و جاده ساوه واقع شده است که دو سوله به مساحت ۱۵۰۰ مترمربع به انبار اختصاص یافته و ساختمان اداری و سایر بخش‌ها هم در این مجموعه قرار دارد. دفتر مرکزی بازرگانی آلپا نیز در بلوار اشرافی اصفهانی واقع است. در بخش بازرگانی آلپا تعداد ۱۲ نفر نیروی کار مشغول فعالیت هستند.

۹ محصولاتی که در مجموعه آلپا عرضه می‌شوند از چه گارانتی و خدمات پس از فروشی برخوردارند؟

تمامی محصولات ما علاوه بر گارانتی‌های معتبر شرکتی که از طرف شرکت اصلی خودشان دارند از سوی بازرگانی آلپا نیز گارانتی تعویض به هر دلیلی دارند؛ یعنی هر محصولی که از ما دریافت می‌کنید، در صورت داشتن هر نوع عیب و ایرادی چه در محصول و چه در بسته‌بندی یا حتی در صورت بروز ایرادهای وارد





صورت گیرد کمکی به رشد و توسعه صنعت یراق آلات ما می کند؟

همان طور که می دانید صنعت یو.پی.وی.سی از ترکیه و کشورهای اروپایی مانند آلمان و اتریش وارد کشور ما شد و طبیعی بود که در آغاز حجم زیادی از این محصولات با برندهای خارجی وارد بازار ما شوند ولی رفته رفته با افزایش تعداد تولیدکنندگان داخلی و همچنین افزایش سطح کیفی محصولاتشان دیگر نیازی به حضور پروفیل های خارجی نبود و تولیدکنندگان داخلی می توانستند جوابگوی نیاز بازار و مصرف کنندگان ایرانی باشند؛ هرچند حضور مداوم چند برند مطرح و باکیفیت خارجی می تواند در ایجاد رقابت و بالا نگه داشتن سطح کیفی محصولات ایرانی موثر باشد. در زمینه یراق آلات اگرچه مانند پروفیل از نظر مواد اولیه در کشور مشکلی نداریم ولی چون تکنولوژی تولید و عرضه یراق آلات نسبت به پروفیل پیچیده تر است و نیاز به زیرساخت های بیشتری دارد شاید نتوانیم به آن سرعت به خودکفایی برسیم اما دور از ذهن و دور از دسترس نیست که بتوانیم تولید یراق آلات را با همان کیفیت محصولات خارجی در داخل هم انجام دهیم. واقعیت این است که تولید یراق آلات به دلیل تنوع بالای قطعات و حجم زیاد قالب ها و محصولات و از سوی دیگر نیاز به تیراژ بالا در تولید نیاز به سرمایه گذاری هنگفتی دارد و اگر مجموعه ای بتواند چنین شرایطی را فراهم کند سایر ظرفیت ها برای تولید یراق آلات باکیفیت را در کشور دارا هستیم و می توانیم علاوه بر رفع نیاز داخل حتی به بخش صادرات هم وارد شویم.

کمترین فشار به مشتری وارد شود و حتی سعی کردیم با کاهش سود مجموعه، این بحران ها را به سود دو طرف مدیریت کنیم. از آنجا که هدف ما ماندن و کار کردن در این صنعت است، این اتفاقات را گذرا می دانیم و تلاش می کنیم با آینده نگری و دوراندیشی، این بحران های مقطعی را به نفع مجموعه و مشتریانمان مدیریت کنیم.

۸ مشکلات گمرکی و افزایش تعرفه ها چه میزان در فعالیت بازرگانی شما تاثیر گذار بوده است؟

متأسفانه گمرک و قوانین وارداتی ما دارای ثبات مشخصی نیستند و این مسئله به اضافه افزایش تعرفه ها که سالی یک مرتبه حداقل اتفاق می افتد مشکلات عدیده ای برای ما در بخش واردات کالا به وجود آورده است.

از سوی دیگر عدم نظارت بر مبادی ورود کالا و ورود حجم زیادی از کالای قاچاق به بازار کشور باعث می شود تا بخش بازرگانی که به صورت قانونی و با پرداخت هزینه های بسیار اقدام به واردات کالا می کند نتواند با این محصولات از نظر قیمتی رقابت کند و این مسئله ناهنجاری های زیادی در بازار به وجود آورده است. ورود بی ضابطه کالای قاچاق در بلندمدت حتی باعث بی اعتمادی مشتری به فعالان بازرگانی و محصولاتشان می شود.

۹ به نظر شما ممنوعیت واردات پروفیل خارجی چه تاثیری بر تولید پروفیل داخلی داشت؟ اگر در زمینه یراق آلات نیز چنین اقدامی