

گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیریت شرکت آبايان صنعت؛

آبايان

پنجره‌ای به گستره آسمان



اشاره

۱۳۲

گروه تولیدی آبايان صنعت در سال ۱۳۸۹ با هدف صرفه‌جویی در مصرف انرژی و رفع نیاز فعالان صنعت ساختمان فعالیت خود را در زمینه تولید دروپنجره یو.پی.وی.سی آغاز کرد. این مجموعه صنعتی پس از چند سال فعالیت و کسب تجارب ارزنده در این عرصه اقدام به راه‌اندازی کارخانه تولید پروفیل یو.پی.وی.سی با برند «آبايان پروفیل» کرد. کارخانه آبايان پروفیل که با ظرفیت ۴ هزار تن در سال و با ۷ قالب اصلی در شهرک صنعتی شماره دو دزفول احداث شد، در نظر دارد در فاز دوم با افزایش خطوط تولید و اضافه کردن ۸ قالب تکمیلی دیگر ظرفیت تولیدش را به ۸ هزار تن در سال برساند. سیاست اصلی گروه آبايان صنعت از ابتدا بر پایه کیفیت، استاندارد تولید و رعایت حقوق مصرف‌کننده بوده که به همین منظور با به‌کارگیری ماشین‌آلات مدرن و پیشرفته به همراه پرسنل متخصص و کارآزموده، محصولی باکیفیت را تولید و به بازار عرضه کرده است. نشریه پنجره ایرانیان در این شماره خود به سراغ گروه تولیدی آبايان پروفیل رفته و گفتگویی با امیر مسگرنژاد، مدیریت این مجموعه موفق انجام داده است. در ادامه توجه شما را به مشروح این گپ و گفت جلب می‌کنیم:

که سهم بالایی را در این زمینه به خود اختصاص داده است. با بالا رفتن قیمت حامل‌های انرژی از یک طرف و محدود بودن برخی از منابع تامین انرژی، امروزه بحث جلوگیری از هدررفت انرژی یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های ملی دولت و مردم است. از این‌رو در این راستا گروه تولیدی آبايان پروفیل با پیشینه‌ای درخشان در این عرصه کارخانه‌ای به مساحت ۲۰ هزار مترمربع در زمینه تولید پروفیل

• پیشینه و تاریخچه تاسیس و نحوه شکل‌گیری فعالیت گروه تولیدی آبايان صنعت را بیان کنید؟

با توجه به اعلام تحقیقات سازمان بهینه‌سازی مصرف سوخت در ایران، در حدود ۴۵ درصد از اتلاف انرژی از طریق دروپنجره صورت می‌گیرد. درواقع بخش ساختمان با داشتن سهم حدود ۳۵ درصدی در مصرف انرژی یکی از صنایعی است

می‌رسد وضعیت خوبی در انتظار صنعت دروپنجره باشد. با اجبار دولت به بهینه‌سازی مصرف سوخت و الزامات استفاده از پنجره دوجداره از یک طرف و از طرف دیگر مقرون به صرفه بودن پروفیل یو.پی.وی.سی نسبت به سایر پروفیل‌ها، این صنعت روزبه‌روز گسترش خواهد یافت.

● **چه تمهیداتی برای گذار از بحران فعلی بازار کشور (تحریم‌ها، تورم، نوسانات قیمت ارز، گرانی و کمبود مواد اولیه، رکود بازار مسکن و...) اندیشیده‌اید؟ وضعیت فروش در این شرایط چه تفاوتی با شرایط عادی دارد؟**

تابه حال بحران تحریم‌ها، تورم و نوسانات نتوانسته بر کیفیت ما اثر منفی بگذارد. در چند ماه اخیر فشارهای زیادی به خاطر نوسانات بازار و تهیه مواد اولیه به شرکت وارد شد اما به هیچ وجه باعث نشد تا بر کیفیت محصولات ما خدشه‌ای وارد شود و شاید یک علت ثبات و ماندگاری مشتریان همین باشد. خیلی از واحدهای تولیدی برای حفظ تولید و پایین کشیدن قیمت، هر موادی را با هر کیفیتی برای تولید استفاده کردند که نتیجه‌ای جز نارضایتی مشتری در بر نداشت. قیمت‌ها فقط به صورت مقطعی می‌تواند مشتری را حفظ کند و در آینده کوتاه سابقه بدی برای تولیدکننده و نماینده به جا می‌گذارد. ما در بخش بازرگانی مدیران کارآمدی داریم که از منابع مختلف برای تهیه مواد اولیه با کیفیت و با ثبات برنامه‌ریزی‌هایی داشته‌اند و همچنین توانایی‌های زیادی در خصوص تامین مواد حتی در شرایط تحریم و بحران دارند.

● **مجموعه آبايان صنعت در چه شهرهایی نمایندگی فروش دارد؟ نحوه اعطای نمایندگی فروش به چه صورت است؟**

در حال حاضر نمایندگان بسیار توانمندی در استان‌های همدان، تهران، کرمانشاه، هرمزگان، مرکزی، خوزستان، کردستان، آذربایجان غربی، آذربایجان شرقی، قم، کهگیلویه و بویراحمد، یزد، فارس، خراسان جنوبی، خراسان رضوی، بوشهر، اردبیل، البرز و... داریم که ضمن قدردانی از زحمات بی‌وقفه این نمایندگان، به حضورشان اعلام می‌کنیم که خبرهای خوب و امیدبخشی در راه است. با شروع تبلیغات رسانه‌ای در بهمن و اسفندماه به همراه حمایت‌های آبايان پروفیل از نمایندگان عزیز و به تبع آن، آشنایی بیشتر هم‌وطنان با این محصول با کیفیت و ماندگار، به فروش مطلوب و منافع مشتری خواهیم رسید.

● **وضعیت فعلی و آینده بازار و صنعت دروپنجره یو.پی.وی.سی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟**

پروفیل یو.پی.وی.سی به دلیل دارا بودن مزایای خاص خود، از جمله عایق مناسب و مقرون به صرفه بودن آن می‌تواند گزینه بسیار مناسبی برای ساخت دروپنجره باشد، گاهی پروفیل‌هایی ارزان قیمت و به مراتب بی کیفیت به همراه مونتاژ نامناسب می‌توانند دیدگاه و تصور بدی برای مصرف‌کننده نهایی به جای بگذارند که این امر می‌تواند برای آینده این محصول بسیار خطرناک باشد.

دروپنجره‌های دوجداره یو.پی.وی.سی با ظرفیتی بالغ بر ۴ هزار تن در سال و با ۷ قالب اصلی در شهرک صنعتی شماره دو شهرستان دزفول راه‌اندازی کرد. این واحد تولیدی با داشتن استراتژی‌های توسعه بازار قصد دارد تا پایان سال ۹۷ با افزودن ۸ قالب تکمیلی ظرفیت تولیدش را به دو برابر میزان فعلی و معادل ۸ هزار تن در سال برساند.

● **در حال حاضر کیفیت پروفیل آبايان در چه سطحی قرار دارد؟**
افزایش کیفیت هدف اول آبايان پروفیل است که با استفاده از مواد اولیه با کیفیت و مطرح اروپایی، با درصد خلوص بالا توانسته‌ایم در مدتی کوتاه جایگاهی بالا و با کیفیت داشته باشیم. در این راستا آبايان پروفیل با تکمیل کادر و پرسنل کارآموده خود در واحد کنترل کیفی، آزمایشگاه و تولید از زمان ورود مواد تا زمان میکس مواد و در نهایت تولید و بسته‌بندی، تست‌های مخصوصی را در نظر گرفته که تماماً زیر نظر مدیران قسمت‌های مربوطه به بهترین نحو انجام می‌شود.

● **محصولات آبايان پروفیل تاکنون چه گواهینامه و استانداردهایی دریافت کرده است؟**

پروفیل آبايان دارای گواهی ایزو ۹۰۰۱ سیستم مدیریت کیفیت و ایزو ۱۰۰۰۲ مدیریت مشتری مداری و همچنین استاندارد اجباری است. پروفیل آبايان همچنین دارای ۱۰ سال ضمانت واقعی است که معادل آن نزد بیمه ایران بیمه شده است.

● **چه برنامه‌ای برای به‌روزرسانی و ارتقای سطح کیفی محصولاتتان دارید؟**

همان‌طور که قبلاً اشاره کردم پروفیل آبايان هر روز از نظر کیفیت در جایگاه بالاتری قرار گرفته و محبوبیت بالایی در بین مصرف‌کنندگان پیدا کرده است، به‌طوری که با پیش‌بینی‌های به‌عمل آمده پروفیل آبايان در نیمسال اول سال آینده از لحاظ کیفیت و گسترش آن در کشور (برندینگ) جزو ۵ پروفیل اول کشور خواهد شد. در حال حاضر توان تولید مجموعه ۴ هزار تن در سال است که با چشم‌اندازی مشخص و اهداف تعیین شده و با گسترش شبکه‌های فروش داخلی، از جمله داشتن نمایندگانی‌های قدرتمند با انبارش بسیار قوی در کشور و همچنین رایزنی‌هایی که با تاجار خارجی جهت صادرات محصول به کشورهای عراق، پاکستان، عمان انجام شده است، با توسعه خطوط و افزایش تولید به ظرفیتی معادل دو و سه برابر ظرفیت فعلی خواهیم رسید.

● **با توجه به شرایط خاصی که این روزها بر اقتصاد مملکت حاکم است شرایط فعلی بازار و صنعت دروپنجره را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ مهم‌ترین عوامل موثر بر بازار را چه می‌دانید؟**

متأسفانه، شرایط بد اقتصادی در ابتدای سال ۱۳۹۷ باعث توقف فعالیت واحدهای تولیدی بسیاری شد. با این حال، آبايان پروفیل در این وضعیت توانست با حفظ مشتریان خود و همچنین تامین نیازهای آنها شرایط مناسبی را ایجاد کند. به نظر

