



گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با امین مبارکی؛

برندهای مطرح جهان در اریکه تجارت دهگان

اشاره

شرکت اریکه تجارت دهگان که هم‌اینک در جاده ملارد کرج مستقر است از سال ۹۱ فعالیت خود را در زمینه تهیه و توزیع انواع پراق آلات و ملزومات تولید در و پنجره دوجداره یو.پی.وی.سی و انواع توری آغاز کرده است. اریکه تجارت دهگان از آغاز در اندیشه ارائه محصولات استاندارد و باکیفیت به بازار و مشتریان بوده و بر همین اساس سیاست گذاری کلی شرکت بر کسب نمایندگی شرکت‌ها و کارخانه‌های مطرح دنیا و واردات برندهای برتر صنعت در و پنجره قرار داشته است. نگاهی به فهرست محصولات و اجناسی که این شرکت به مشتریان عرضه می‌کند تاییدکننده این موضوع است و برندهایی چون SONMAK، SDS، UK، ENDOW، VORNE، CSK، ASO، PROCAST از جمله برندهایی هستند که در این سال‌ها محصولات مختلفشان از سوی شرکت اریکه به بازار و مشتریان ایرانی عرضه شده است. مدیر جوان و خوش فکر شرکت اریکه، جلب اعتماد و همراهی مشتریان را در کنار استفاده از محصولات باکیفیت و ارائه برندهای مطرح، در صداقت و همدلی با مشتریان می‌داند و در این راه از هیچ کوششی فروگذار نکرده است. نشریه پنجره ایرانیان در راستای معرفی شرکت‌های موفق صنعت در و پنجره کشور این بار به سراغ شرکت اریکه تجارت دهگان و امین مبارکی، مدیر جوان و سختکوش آن رفته تا سخنان این فعال عرصه پراق و توری را شنیده و به مخاطبان نشریه منتقل کند. در ادامه توجه شما را به مشروح این گفتگو که در دفتر و انبار مرکزی شرکت اریکه تجارت دهگان انجام گرفته جلب می‌کنیم:

یک مورد نارضایتی از طرف مشتریانمان نسبت به این محصول به ما گزارش نشده است.

لولاهای UK در چه مدل‌هایی به بازار عرضه می‌شود؟

مدل قبلی که به بازار عرضه می‌کردیم و همچنان ادامه دارد لولاهای پیم‌دار UK است که مدت دو سه سال است در بازار ایران وجود دارد. UK اخیراً مدل جدیدی طراحی و تولید کرده است که این محصول در کشور ترکیه ثبت رسمی نیز شده است. در تولید این محصول که به نام لولای بدون پیم UK شناخته می‌شود از جنس زاماک نمره ۵ استفاده شده است. زاماک ۵ از بهترین متريال‌های تولید لولا در دنیا است که در تولید این آلای از ۹۵ درصد روی و ۵ درصد فلزات دیگر استفاده شده است. از دیگر مزایای این لولا عدم نیاز به شابلون برای نصب آن است. لولای جدید بدون پیم UK در دو سایز ۹۰ برای در و ۷۰ برای پنجره و سه رنگ سفید، قهوه‌ای و طوسی تولید و به بازار عرضه شده که از طرف مشتریان نیز مورد استقبال قرار گرفته است.

برند UK دارای چه ضمانت‌نامه‌ها و استانداردهایی است و خدمات پس از فروش آن چگونه است؟

لولاهای UK مدت ۱۰ سال از طرف شرکت سازنده گارانتی دارند و مونتاژکاری که به‌صورت اصولی این لولاها را نصب کند می‌تواند از گارانتی ۱۰ ساله آن استفاده کند. طبیعتاً شرکت ما به‌عنوان نماینده انحصاری فروش این محصول در ایران، به نمایندگی از شرکت اورکالپ این ضمانت را تضمین و اجرا می‌کند. از جمله خدماتی که ما در کنار عرضه محصولاتمان به‌ویژه لولاهای UK به مشتریان عرضه می‌کنیم مشاوره و راهنمایی مسئول فنی انبارمان است که تمامی مباحث مربوط به نصب و مونتاژ اصولی لولاهای UK را به مشتریان و کارگاه‌های مونتاژی که از ما خرید می‌کنند ارائه می‌دهد. به کارگاه‌های تولیدی که از ما خرید می‌کنند به ازای خرید هر ۱۰ کارتن یک کارتن به‌صورت رایگان هدیه می‌دهیم.

آیا در سایر نقاط کشور نماینده دارید؟

بله ما در استان‌های اصفهان، گیلان، کرمانشاه، گلستان، یزد و خراسان نمایندگانی داریم که محصولات ما را به بازار عرضه می‌کنند. ما سعی می‌کنیم که به‌صورت مداوم نمایندگی‌هایمان را از نظر فنی مورد ارزیابی قرار دهیم و مسئول فنی شرکت با حضور در این نمایندگی‌ها نسبت به رفع مشکلات فنی و آموزش صحیح آنها اقدام می‌کند. همچنین تلاش می‌کنیم در نمایشگاه‌های مختلف در کنار نمایندگانمان در نمایشگاه‌های استانی حضور داشته باشیم و ارائه خدمات پشتیبانی به رشد و توسعه کار آنها کمک کنیم.

در حال حاضر عمده‌ترین مشکلات شما در بازار و صنف در و پنجره چیست و چه راهکاری برای رفع این مشکلات پیشنهاد می‌دهید؟

همان‌طور که می‌دانید داشتن انجمن و اتحادیه صنفی فعال و پیگیر می‌تواند بسیاری از مسائل و مشکلات یک صنف را برطرف کند ولی متأسفانه صنف در و پنجره یو.پی.وی.سی در حال حاضر متولی واحد و مشخصی ندارد. عدم نظارت بر فعالیت‌های صنف هم در بحث

مختصری پیرامون سابقه و تاریخچه فعالیت شرکت اریکه تجارت دهگان توضیح دهید؟

شرکت اریکه تجارت دهگان فعالیتش را از سال ۱۳۹۱ در زمینه واردات و پراک‌آلات و ماشین‌آلات ساخت در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی شروع کرده است. این فعالیت همچنان ادامه دارد و در حال حاضر وارد کار توری هم شده‌ایم و واردات و پراک‌آلات و ملزومات توری برند sds را انجام می‌دهیم. به‌تازگی نیز موفق شدیم نمایندگی انحصاری لولای UK را به دست بیاوریم که این محصول از جمله محصولات خاص و ممتازی است که ما به‌صورت انحصاری به بازار عرضه می‌کنیم. در سال‌های ابتدایی شروع فعالیت، دفتر و انبار شرکت در دو مکان مختلف و جدا از هم بود که به دلیل مشکلاتی که این وضعیت داشت تصمیم گرفتیم به‌خاطر راحتی کار و رفاه حال مشتریان به مکان جدید که فضای گسترده‌تری دارد و دفتر و انبار در کنار هم قرار گرفته است نقل مکان کنیم.

عمده‌ترین محصولات و خدماتی را که به بازار ارائه می‌دهید نام ببرید؟

از جمله محصولات که ما در شرکت اریکه تجارت دهگان به مشتریان عرضه می‌کنیم می‌توان به این موارد اشاره کرد: در بخش پراک‌آلات یو.پی.وی.سی برند VORNE و در بخش دستگیره برند CSK را عرضه می‌کنیم که نمایندگی رسمی هر دو برند را در اختیار داریم. در بخش لولا هم نمایندگی انحصاری شرکت اورکالپ ترکیه را داریم که لولاهای این شرکت را با برند UK در سطح کشور توزیع می‌کنیم. در بخش توری نیز تمامی پراک‌آلات و ملزومات تولید توری برند sds که نمایندگی انحصاری آن را در اختیار داریم به مشتریانمان عرضه می‌کنیم. به تازگی شرکت اریکه بخش تولید توری خود را با استفاده از جدیدترین دستگاه‌های روز دنیا راه‌اندازی کرد.

در مورد برند UK که محصول جدیدی است در بازار ایران کمی بیشتر توضیح دهید تا مخاطبان ما بیشتر با این برند آشنا شوند؟

ما در طول این سالیانی که در زمینه واردات و فروش پراک‌آلات فعالیت می‌کردیم در بخش لولا برندهای مختلفی را وارد و به بازار عرضه می‌کردیم. سیاست مجموعه ما هم همواره عرضه محصولات باکیفیت و استاندارد بوده و تلاش می‌کنیم که بهترین کالا را به دست مشتریانمان برسانیم. در بخش لولا به دلایل فنی که وجود دارد حساسیت‌های مشتریان ما کمی بیشتر بود و از برخی برندهایی که قبلاً داشتیم در مواردی ناراضی بودند. لولای خوب باید در مواردی مانند مقاومت در برابر خم و شکستگی، چفت شدن، نوع متريال، رنگ و آبکاری از درجه کیفی قابل قبولی برخوردار باشد تا رضایت مصرف‌کننده را تأمین کند. ما بر همین اساس به دنبال پیدا کردن لولایی با این مشخصات بودیم که به کمپانی اورکالپ و برند UK رسیدیم و بعد از مذاکرات فراوان توانستیم با دفتر استانبول و مشورت مدیر بازرگانی شرکت اریکه نمایندگی انحصاری این برند را در ایران به دست آوریم. لولاهای UK بدون اغراق از سطح کیفی بسیار بالایی برخوردارند و تاکنون حتی





کالا را وارد می‌کنیم تاثیر منفی می‌گذارد.
تاکنون تلاش نکردید که به بخش تولید وارد شوید و همین محصولات را در داخل تولید کنید؟

واقعیت این است که دوست داریم این کار را بکنیم ولی به دلایلی این کار تاکنون میسر نشده است. همان طور که می‌دانید ایران یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان روی دنیا است و از طرف دیگر قیمت انرژی و نیروی کار هم در ایران ارزان است ولی در بررسی‌هایی که ما انجام دادیم اگر بخواهیم همین برآقی را که از ترکیه وارد می‌کنیم با همان کیفیت در داخل تولید کنیم قیمت تمام‌شده آن محصول بیشتر از محصول ترک و خارجی می‌شود. حالا اگر مشکلات عدیده بخش تولید در کشور را هم در نظر بگیریم می‌بینیم که وارد شدن به کار تولید با وجود میل باطنی‌مان کار چندان منطقی نیست.

تبلیغات را در موفقیت کارتان چه مقدار موثر می‌دانید و از چه نوع تبلیغاتی بیشتر استقبال می‌کنید؟

تبلیغات در پیشرفت هر کار و فعالیت حرفه‌ای موثر است و در بازار امروز دنیا هر فعالیت حرفه‌ای بدون تبلیغات از یک حدی بیشتر رشد نمی‌کند. البته من به‌شخصه تبلیغات سینه‌به‌سینه‌ای را که مشتری به‌واسطه خدمات خوب شما انجام می‌دهد بیشتر می‌پسندم و احساس می‌کنم این نوع تبلیغات تاثیر بیشتری دارد. ضمن این که هر تبلیغی در جای خود لازم و موثر است و ما باید از هر فرصت تبلیغاتی برای معرفی محصول و برندمان استفاده کنیم. برخی افراد تصور اشتباهی از تبلیغات دارند و فکر می‌کنند کار تبلیغات این است که مثلا اگر یک صفحه در نشریه‌ای تبلیغات منتشر کردند باید از فردای آن روز مردم با دیدن آن تبلیغ با دفترشان برای خرید محصول تماس بگیرند؛ در صورتی که این گونه نیست و این تبلیغات بیشتر به‌عنوان یک عامل معرفی کننده، شناساننده و تثبیت کننده شرکت، محصول و برند شما در جامعه است و الزاما تاثیر آن در مدت زمان کوتاه مشخص نمی‌شود.

کارگاه‌ها و تولیدکنندگان، هم در بخش واردکنندگان و فروشندگان از بزرگ‌ترین مشکلات ما است که بر کیفیت کار ما تاثیر زیادی گذاشته است. نبود مرجع برای اعطای مجوز به واحدهای مختلف تولیدی و توزیعی باعث شده تا تعداد زیادی کارگاه و فروشگاه در محدوده کوچکی مثل این بخش از کرج که ما هستیم فعالیت بکنند بدون این که میزان عرضه و تقاضا بر اساس نیاز و کشش بازار بررسی شده باشد. ما نیاز داریم انجمن صنفی داشته باشیم و کسانی در این انجمن حضور داشته باشند که بار علمی و فنی بالای داشته باشند و بتوانند مسائل و مشکلات صنف را پیگیری و حل و فصل کنند.

با توجه به این که بخش عمده‌ای از محصولات شما از خارج وارد می‌شود، در بخش گمرک و واردات کالا چه مشکلاتی دارید و تغییر قیمت تعرفه‌ها چه تاثیری بر بازارتان دارد؟

بله متأسفانه سخت‌ترین قسمت کاری ما به همین مرحله یعنی گمرک و ترخیص کالا برمی‌گردد و مسائل زیادی در این بخش وجود دارد که همواره مشکلات فراوانی در کار ما ایجاد کرده است. از بحث افزایش و تغییر همیشگی قیمت تعرفه‌ها که بگذریم مشکل دیگری که به‌تازگی با این تغییرات جدید در کار گمرک به وجود آمده است بحث ارزیابی هاست. در این سیستم جدید به‌صورت رندوم و تصادفی ارزیاب کالا و بار شما از بین همه ارزیابان گمرک کشور انتخاب می‌شود و بدون در نظر گرفتن بحث کارشناسی و لزوم داشتن تخصص در ارزیابی برخی کالاها یک ارزیاب همه نوع کالایی مثل مواد خوراکی، لوازم‌پدکی، لوازم خانگی، مواد خوراکی، کشاورزی، پتروشیمی و... را کارشناسی می‌کند. در برخی موارد هم می‌بینیم که نرخ ارزیابی برای یک کالای واحد بر اساس نظر متفاوت ارزیاب‌ها تفاوت فاحشی دارد که این موضوع هم در کار ما اختلالاتی ایجاد می‌کند.

برخی مسائلی هم در بازارچه‌های مرزی وجود دارد و برخی افراد از طریق مبادی غیررسمی و تخلفاتی که انجام می‌دهند برخی محصولات را با قیمت‌های پایین تر وارد می‌کنند که این موضوع نیز بر بازار ما که به‌صورت رسمی و با هزینه‌های بالاتر همان

