



سلسله گفتگوهای اختصاصی پنجره ایرانیان با پیشکسوتان صنعت در و پنجره:

سیروس حکیمی؛ بنیانگذار آکپا و آلاکس

اشاره:

تردیدی وجود ندارد که در هر حوزه‌ای صاحبان تجربه و پیشکسوتان، به‌عنوان نقاط اتکای آن حوزه به شمار آمده و تجربیات ایشان به‌مثابه سرمایه و اندوخته‌ای است که بهره‌مندی از آن مراتب رشد و اعتلای حوزه مربوطه را فراهم می‌آورد. بر این اساس پنجره ایرانیان بر آن شده است تا پیشکسوتان صنعت در و پنجره سازی را معرفی کرده و نقطه نظرات حاصل از تجربه‌های آنان را در اختیار همراهان همیشگی خود قرار دهد. در نخستین بخش از سلسله گفتگوها با عزیزان پیشکسوت، به سراغ صنعتگر نامی خطه آذربایجان رفتیم. هفتمین نمایشگاه در و پنجره تهران فرصت مغتنمی بود تا پای صحبت‌های نفز و شنیدنی سیروس حکیمی بنشینیم و از تجربیات نایاب ایشان بهره ببریم. مجموعه بزرگی که این بزرگمرد در صنعت آلومینیوم، به مدد استعداد و همت خود آفریده، امروز تحت مدیریت فرزندان برومندش مایه افتخار و سربلندی صنعت آذربایجان شده است. کارخانه بزرگ تولید پروفیل آلومینیوم آکپا، کارخانه تولید یراق آلات آلاکس و کارخانه آنادایز آلومینیوم که به‌زودی شروع به کار خواهد کرد، همه دسترنج سال‌ها تلاش و سختکوشی و البته ذوق و قریحه این صنعتگر کهنسال کشورمان است. مدیریت‌های شایسته غلامرضا حکیمی در آکپا، مسعود حکیمی در آلاکس و محمود حکیمی در دفتر مرکزی و انبار بزرگ این مجموعه‌ها در تهران، نشان از آن دارد که سیروس حکیمی نه تنها صنعتگری نمونه و موفق به شمار می‌آید بلکه کارنامه بسیار درخشانی نیز در مدیریت خانواده و خلق همبستگی خانوادگی از خود بر جای گذاشته است. از بنیانگذار آکپا و آلاکس چگونگی تولد این مجموعه‌ها را جویا شدیم و از ثروت تجربه ایشان که در لابه‌لای کلامشان جاری بود، بهره بردیم. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

■ چطور شد وارد صنعت در و پنجره‌سازی شدید؟

در حدود سال ۱۳۴۷ بود که من وارد این حرفه شدم و کارگاهی را تأسیس کردم که در آن در و پنجره آهنی می‌ساختیم. به‌تدریج مراحل رشد را پشت سر گذاشتیم، تا جایی که در سال ۱۳۵۴ حدود ۲۰ پرسنل داشتیم. در ادامه ساخت در و پنجره آلومینیومی را نیز به کار خود اضافه کردیم.

در دهه ۷۰ سفری به خارج از کشور داشتم، و در این سفر با تکنولوژی جدید از نزدیک آشنا شدم و دریافتم که ما در این صنعت چقدر از کشورهای پیشرفته عقب هستیم. پنجره‌سازی سنتی که در آن زمان رواج داشت، ضررهای بسیاری را متوجه اقتصاد مملکت می‌کرد. مثلاً آن زمان در ساخت پنجره‌های آلومینیومی از میل‌گرد استفاده می‌شد و این یعنی هزاران تن میل‌گرد در کشور به هدر می‌رفت. در حالی که امروز به جای میل‌گرد از فیکس‌ر استفاده می‌کند که بسیار بهتر از میل‌گرد است. همچنین در و

پنجره‌های تک جداره آن زمان، باعث ائتلاف انرژی بسیاری می‌شد. در آن دوره صنعت ساخت در و پنجره واقعا نیازمند تغییر و تحول بود و مشخص بود که باید کاری کرد. این بود که چندین نمونه از کشورهای ایتالیا، یونان و آلمان وارد ایران کرده و آنها را تحت مهندسی معکوس قرار دادیم. همزمان شرکت مارال درب را نیز تأسیس کردم.

■ از مارال درب بیشتر بر ایمان بگویند. دقیقا چه فعالیت‌هایی در این شرکت انجام می‌شد؟

مارال درب در آن زمان یکی از بزرگترین کارگاه‌های سطح کشور به شمار می‌آمد که تحول بزرگی را هم در این عرصه به‌وجود آورد. زمینه کاری اصلی ما نیز در آنجا پنجره‌سازی بود. انواع در و پنجره اعم از آلومینیومی و یو.پی.وی.سی را با جدیدترین سیستم‌ها می‌ساختیم. اما تقریباً تمامی ملزومات پنجره را نیز در آنجا خودمان تولید می‌کردیم و کارگاهی برای تولید شیشه‌های دوجداره با ماشین‌آلات مدرن داشتیم و

ما هم افتتاح شود.

همانطور که اشاره کردم، ما همواره سعی کرده‌ایم که از نظر کیفیت، تنوع و خدمات و آموزش و ماشین‌آلات در سطح بسیار بالایی قرار داشته باشیم و تا حد امکان تجربیات و دانش خود را در قالب آموزش‌های مختلف در اختیار سایر همکاران خود قرار می‌دهیم.

■ صنعت آلومینیوم کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

اکثر صنعتگران آلومینیوم کشورمان با وجود سوابق طولانی در این زمینه، متأسفانه نتوانستند مجموعه‌های خود را همگام با پیشرفت تکنولوژی در دنیا به پیش ببرند و به سیستم‌های مدرن مجهز شوند و این به نوبه خود یک نقص به حساب می‌آید.



■ **تردیدی نیست که همبستگی خانوادگی یکی از عوامل موفقیت مجموعه شماست. عاملی که در کشورمان به‌ندرت به چشم می‌خورد. واقعا چگونه توانستید این همبستگی را میان افراد خانواده خود برقرار کنید؟**

از همان ابتدا که ما کارگاه کوچکی داشتیم، پسرانم به همراه من به کارگاه می‌آمدند، به صورتی که در نوجوانی هر سه نفر آنها کاملاً فنی شده بودند. خوب، معلوم است که پدر همیشه به فکر آینده فرزندان خود است، اما من وقتی تلاش و پشتکار آنها را می‌دیدم انگیزه بسیار بیشتری برای رشد و توسعه کار پیدا می‌کردم. و خدا را شکر که همه آنها نیز موفق شدند. البته از ابتدا کوشیده‌ام که تقسیم کاری منظمی میان آنها برقرار شود. اکنون پسر بزرگم مدیریت آپکا را برعهده دارد که به عنوان برند برتر کشور انتخاب شد. پسر کوچکم مدیریت آلاکس را در دست دارد که چند سال پیش به عنوان جوان‌ترین مدیر استان آذربایجان شرقی مورد تقدیر قرار گرفت. و پسر دومم، مدیریت دفتر مرکزی و انبار ما در تهران را در اختیار دارد. به‌رحال پسران من مزد زحمات خود را گرفته‌اند، درست است که من نیز هر چه از دستم برآمده برایشان انجام داده‌ام، ولی آنها شایستگی رشد و پیشرفت را داشته‌اند و من از هر سه آنها راضی هستم.

■ **با توجه به اینکه خود شما از سطوح پایین شروع به کار کردید و با تلاش و سختکوشی خود به جایگاه امروزی خود رسیده‌اید، آیا فکر می‌کنید که جوان‌های امروز نیز می‌توانند از نقطه صفر شروع کنند و به چنین موفقیت‌های چشمگیری برسند؟**

بله می‌توانند. اما باید بدانند که برای موفقیت در هر کاری باید علاقه و پشت کار داشته باشند؛ و پس از آن اهل خطر کردن باشند. در این میان، انگیزه نقش بسیار مهمی ایفا می‌کند. خود من از صفر ولی با توکل به خداوند شروع کردم و چیزی که بیشتر از همه به من انگیزه می‌داد خانواده‌ام بود؛ و دوم اینکه مشتاق بودم برای کشورم مفید واقع شوم. تا جایی که من هرگز سایر تولید کنندگان داخلی را رقیبای خودم نمی‌دانم و همیشه به چشم یک همکار به آنها نگریسته‌ام. رقیبان من شرکت‌های ترک و چینی هستند. به نظر من اگر جوانان ما هم این گونه فکر کنند حتماً می‌توانند موفق شوند.

حتی بسیاری از یراق‌آلات را نیز در همانجا تولید می‌کردیم.

■ **آیا ساخت پروفیل آلومینیوم را نیز در این مقطع آغاز کردید؟**

نه. در آن زمان تکنولوژی لازم برای ساخت قالب‌ها در ایران وجود نداشت و اکثر واحدهایی که به تولید پروفیل مشغول بودند از روش‌های کاملاً سنتی بهره می‌گرفتند. ما در مارال درب پروفیل اختصاصی وارد می‌کردیم. در واقع با این کار مصرف‌کنندگان از تفاوت میان آلومینیوم جدید و سنتی آگاه شدند.

■ **چگونه از مارال درب به آپکا رسیدید؟**

متأسفانه پس از مدتی شرکت مارال درب را، با اینکه فعالیت‌های بسیار وسیعی داشت و از عملکرد بسیار خوبی برخوردار بود، به‌دلایلی واگذار کردم. با این حال، مارال درب نقطه عطفی در بازار در و پنجره‌سازی محسوب می‌شد و آغاز تحولی در این زمینه بود. به عبارت دیگر برای بسیاری روشن شد که پروفیل‌های سنتی در مقایسه با آلومینیوم‌های نوین و مدرن از کارایی بسیار ضعیف‌تری برخوردارند.

پس از واگذاری شرکت مارال درب، به این فکر افتادم که تولید آلومینیوم و همچنین یراق‌آلات را به‌صورت علمی و منطبق با فناوری‌های روز دنیا در کشورمان انجام دهیم. این بود که در قدم اول آپکا را تأسیس کردیم. یکسری ماشین‌آلات پیشرفته وارد کردیم و کارخانه آلومینیوم آپکا را راه انداختیم. گذشته از این موارد، من همیشه به این فکر بودم که خدمتی برای کشورم انجام دهم. برای مثال سالانه مقادیر بسیاری پروفیل و یراق‌آلات وارد ایران می‌شد. من در این فکر بودم که چگونه می‌توان بخشی از این واردات را کاهش داد و از خروج مقادیری ارز از مملکت جلوگیری کرد. از سویی یکی از انگیزه‌های دیگر من اشتغال‌زایی و به کار افتادن چرخ تولید در کشورمان بوده است. روشن است که با تولید پروفیل در داخل کشور، تعداد بسیاری زیادی کارگاه به‌وجود خواهد آمد و برای افراد بسیاری شغل ایجاد خواهد شد.

■ **آپکا از چه زمانی شروع به کار کرد؟**

آپکا کار خود را در سال ۱۳۸۷ شروع کرد و شکر خدا بسیار هم موفق بود و ما امروز پروفیل مورد نظر کارگاه‌های بسیاری را در سراسر کشور تأمین می‌کنیم. نکته مهمی که در کارخانه آپکا باید بدان اشاره کنم، بحث طراحی قالب‌های پروفیل است. شرکت‌های دیگر عموماً یا تحت لیسانس شرکتی دیگر فعالیت می‌کنند یا مجبورند قالب‌ها را خریداری کنند. اما ما با توجه به تجربه فراوانی که در این خصوص داشتیم، از ابتدا کلیه طراحی‌ها را خودمان انجام داده‌ایم. به عبارتی گروهی در آپکا به سرپرستی خود من وظیفه طراحی قالب‌ها را برعهده دارند. این امر باعث شده است که ما امروز از تنوع قالبی بسیار بالایی (حدود ۲۰۰۰ قالب) برخوردار باشیم. می‌توانم بگویم هیچ مجموعه‌ای در ایران تنوع آپکا را ندارد. در حال حاضر نیز آپکا به عنوان برند برتر کشور، در زمینی به وسعت ۳۵ هزار مترمربع و سالن‌هایی مجهز و مدرن با حدود ۱۵ هزار مترمربع مساحت، بدون وقفه در حال کار و تولید است. در واقع ما در مارال درب فقط پنجره تولید می‌کردیم، اما در مجموعه جدید خود قصد داشتیم با تولید پروفیل و یراق‌آلات باکیفیت، مواد اولیه کارگاه‌های سطح کشور را تأمین کنیم، و حتی با آموزش پنجره‌سازی به مشتریان، تلاش کنیم این صنعت را در کشورمان ارتقا دهیم. این برنامه سبب جهش فوق‌العاده‌ای در فعالیت‌های ما شد.

■ **در همین راستا بود که آلاکس را تأسیس کردید؟**

ما در تمام دوره‌های فعالیت خود، همواره تلاش داشته‌ایم که به‌روز باشیم و از جدیدترین فناوری‌ها بهره ببریم. در خصوص یراق‌آلات نیز، ما در ابتدا حجم وسیعی از انواع یراق را از کشورهای خارجی وارد می‌کردیم. تصمیم گرفتیم یراق‌آلات مورد استفاده در ساخت پنجره‌های آلومینیومی را در کشور تولید کنیم. به همین منظور در سال ۱۳۸۸ کارخانه آلاکس را راه‌اندازی کردیم. امروز آلاکس نیز مانند آپکا، البته در زمینه یراق‌آلات حرف اول را در کشور می‌زند. حتی اخیراً ما پیشنهادی از ترکیه داشتیم که خواهان اخذ نمایندگی آلاکس در این کشور بودند.

■ **برنامه بعدی شما برای توسعه این مجموعه چیست؟**

مدتی است که ساخت کارخانه آندادیز آلومینیوم را در کنار آپکا آغاز کرده‌ایم. در حال حاضر سالن‌های مربوطه تکمیل شده و ماشین‌آلات بسیار پیشرفته و تمام اتوماتیکی نیز خریداری شده‌اند و در حال نصب می‌باشند. امیدوارم تا اوایل سال ۱۳۹۵ واحد آندادیز