



در بازدید پنجره ایرانیان از البرز یراق و گفتگوی اختصاصی با جواد جعفری مطرح شد:

## انباری به وسعت ایران

نشریه پنجره ایرانیان همزمان با برگزاری هفتمین نمایشگاه در و پنجره تبریز تعدادی از مراکز تولیدی و بازرگانی مهم صنعت در و پنجره را در این شهر مورد بازدید قرار داد. از جمله این مراکز شرکت البرز یراق بود. این شرکت وارد کننده یراق آلات با توجه به برندهای مطرحی که وارد بازار می کند و نیز انبارهای بزرگی که در نقاط مختلف ایران دارد، در حال حاضر به یکی از تاثیرگذارترین توزیع کنندگان یراق آلات در کشور بدل شده است. با توجه به این ویژگی ها و نیز سیستم توزیع و فروش ماهرانه این شرکت، شاید کمتر فعالی در صنعت در و پنجره را بتوان یافت که نام این شرکت را نشنیده باشد. بر همین اساس، پنجره ایرانیان بازدید از انبار اصلی این شرکت را در تبریز در دستور کار خود قرار داده و با مدیریت البرز یراق، جواد جعفری، به گفتگو نشست. به همین منظور گروه خبری پنجره ایرانیان به شهرک سرمایه گذاری خارجی شهر تبریز رفت تا از دفتر مرکزی و انبار اصلی البرز یراق بازدید به عمل آورد. به محض ورود به دفتر شرکت، با استقبال گرم و صمیمی پرسنل شرکت روبرو شدیم. سپس، مدیریت البرز یراق نیز که با رویی گشاده به پذیرایی ما نشست بود با حوصله فراوان نقاط مختلف انبار را به ما نشان داد و به سوالات ما پاسخ گفت. بیش از همه چیز وسعت انبار و میزان انباشتگی آن نظر ما را به خود جلب می کرد. همچنان که نقاط مختلف انبار را از نظر می گذراندیم، با جواد جعفری گفتگویی داشتیم. در ادامه گزارش تصویری این بازدید و گفتگوی انجام شده از نظر شما می گذرد:

اشاره:

این شرکت بود. در واقع چنین انتظاری از البرز یراق در میان مشتریان شکل گرفته بود. این بود که با چند شرکت معتبر غربی وارد مذاکره شدیم و در نهایت با توجه به ویژگی های خاص برند ماکو، با شرکت سازنده این برند به توافق نهایی رسیدیم.

■ یراق آلات ماکو چه ویژگی هایی داشت که تصمیم به انتخاب آن گرفتید؟

نخستین معیار ما در انتخاب محصول مورد نظر خود کیفیت بالای این یراق آلات بود. همانطور که می دانید برند ماکو تقریباً موفق به دریافت تمامی استانداردهای معتبر جهانی شده است. معیار دوم ما قیمت مناسب محصولات این برند بود. به هر حال یکی از فاکتورهای مهم برای بازار، قیمت منطقی محصول است. قیمت محصولات برند ماکو به

■ آقای جعفری شما نمایندگی چه برندهایی را دارید؟

برندهای جویس (GEVISS) و ستویدا (SETVIDA) ساخت کشور ترکیه و برند ماکو (MACO) که در اتریش ساخته می شود.

■ اگر اشتباه نکنم شما ابتدا فقط با جویس و ستویدا کار می کردید، چه شد که ماکو را نیز به محصولات خود افزودید؟

حقیقتاً ما به دنبال عرضه بهترین یراق آلات و همچنین تامین سلیقه های مختلف مشتریان هستیم. در سال هایی که ما با جویس و ستویدا کار می کردیم، همواره یکی از ندهای متداول بر البرز یراق جای خالی یک برند معتبر اروپایی در میان سبد محصولات

کینونی البرز براق است. ما همواره بر این عقیده بوده‌ایم که توجه به منافع مشتری نهایی و عرضه محصولی مطابق با استانداردهای جهانی، یک وظیفه ملی است و برای رسیدن به این هدف تلاشی مستمر را در صدر برنامه‌های خود قرار داده‌ایم. برای رسیدن به این هدف از ابتدا سعی کرده‌ایم که نیروی انسانی کارآمد و ماهری را جذب شرکت کنیم. همانطور که اشاره کردم، توجه به کیفیت محصولاتمان نیز همواره از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار بوده است. ضمن اینکه کوشیده‌ایم کیفیت بالای محصولات خود را با قیمت‌هایی رقابتی و منطقی برای مشتریان خود جذاب بسازیم. البته باید اشاره کنم که ما در حد امکان محصولات خود را با سود کم اما به‌صورت عمده به مشتریان خود عرضه می‌کنیم و در مرحله نهایی نیز این محصول با کیفیت و برخوردار از قیمت رقابتی، به‌سرعت و به‌موقع به دست مشتریان می‌رسد. این‌ها همه از مهمترین عواملی است که البرز براق را به جایگاه امروزی آن در بازار ایران رسانده است.



نسبت کیفیت بالای آن بسیار مناسب و منطقی است. از سوی دیگر این برند در ایران نمایندگی نداشت و ما این مهم را برعهده گرفتیم.

### ■ برند ماکو چه سابقه و کارنامه‌ای در سطح جهان دارد؟

در حال حاضر این شرکت با تولید سالانه بیش از ۴۰ میلیون ست براق آلات در و پنجره، یکی از بزرگترین تولیدکنندگان این محصول در جهان به‌شمار می‌آید. همچنین شرکت ماکو از سه کارخانه بزرگ در سه شهر مختلف انریش و همچنین تعداد بسیاری انبار در سراسر جهان برخوردار است. ماکو با این توانمندی‌ها امروزه سهم بالایی را از بازارهای جهانی در اختیار گرفته است.

### ■ به غیر از براق آلات آیا محصول دیگری را نیز ارائه می‌کنید؟

از جمله محصولات دیگر ما دو نوع پیچ است که از مالزی و تایوان وارد کرده و به مشتریان خود عرضه می‌کنیم.

### ■ شما برای براق آلاتی که عرضه می‌کنید چه خدماتی را ارائه می‌دهید؟

البرز براق محصولات خود را به مدت ده سال تضمین کرده است. همچنین این تضمین به‌صورت گارانتی تعویض می‌باشد، اما جالب توجه است که در مدت فعالیت البرز براق تاکنون هیچ مرجوعی نداشته یا از سوی مشتریان هیچ خرابی گزارش نشده است.

■ با برخی از مشتریان شما که صحبت می‌کردیم، نسبت به تامین مواد مورد نیاز خود توسط شرکت شما اطمینان خاطر دارند. چگونه چنین اعتماد و اطمینانی را در بازار ایجاد کردید؟

آسودگی خاطر مشتریان همواره یکی از اهداف اصلی مدیریت البرز براق بوده است. البته پیش از همه کوشیده‌ایم تا خیال مشتریان را نسبت به کیفیت بالای محصولاتی که از البرز براق دریافت می‌کنند، راحت کنیم. این هدف را با دقت و وسواسی که در انتخاب برندهای خود به‌کار برده‌ایم، محقق ساختیم. اما به‌ر حال مدیران کارگاه‌های ساخت در و پنجره همواره نسبت به زمان دریافت کالاهای سفارشی خود وسواس دارند؛ به‌عبارتی سرعت ارسال مواد مورد نیاز به کارگاه‌های برای آنها اهمیت دارد. از این رو تلاش کرده‌ایم از این جهت نیز در مشتریان خود اطمینان خاطر به‌وجود آوریم. برای این منظور ما انبارهای بزرگی در تهران و تبریز داریم که همواره انبوهی از اقلام مختلف براق آلات را در آنها نگهداری می‌کنیم. به علاوه در بیشتر استان‌های کشور نمایندگی‌هایی داریم که آنها نیز از انبارهای مملو از کالا برخوردار هستند. از این رو، همه مشتریان البرز براق آگاه هستند که در کمترین زمان ممکن اقلام درخواستی آنها ارسال شده و از این بابت هیچ نگرانی ندارند.

■ به نظر شما آیا استفاده از انواع مختلف براق آلات، تاثیری بر کیفیت در و پنجره‌های تولیدی دارد؟

بدون تردید، در وهله اول هرچه براق آلات استفاده شده در پنجره‌ها کیفیت بالاتری داشته باشند، پنجره‌های تولید شده نیز دارای کیفیت بالاتری خواهند بود. در وهله دوم، استفاده از براق آلاتی که کارایی بالاتری دارند نیز کیفیت پنجره‌ها را افزایش خواهد داد. برای مثال پنجره‌هایی که در آنها از براق آلات دوجته یا فولکس واگنی استفاده شده، طبیعتاً از پنجره‌های دارای براق آلات تک جته کیفیت بهتری دارند. خوشبختانه اخیراً فروش براق آلاتی از قبیل دوجته و غیره نسبت به گذشته افزایش یافته است، که این امر خود نشانی از توجه بیشتر تولیدکنندگان به کیفیت محصولات خود است.

### ■ در کدام استان‌ها نمایندگی فروش دارید؟

ما در تمام نقاط ایران، به‌جز استان‌های کرمان، سیستان و بلوچستان، مازندران و گیلان نمایندگی فروش داریم. و در حال حاضر نیز برای اعطای نمایندگی به استان کرمان مشغول مذاکره هستیم. در واقع ما همواره در پی آن بودیم که بتوانیم یک شبکه سراسری از شمال تا جنوب کشور تشکیل دهیم و این هدف امروزه در حال تحقق است. مشتریان ما اکنون این اطمینان خاطر را دارند که محصولات مورد نیاز خود را در همان روز سفارش تحویل بگیرند.

■ امروزه شرکت البرز براق یکی از بزرگترین و مطرح‌ترین شرکت‌های فعال در عرصه براق آلات در و پنجره دوجداره است. شما به‌عنوان مدیر عامل این شرکت، چه عواملی را در کسب چنین جایگاهی در بازار ایران موثر می‌دانید؟

به‌طور کلی نگاهی که از ابتدا در این شرکت حاکم بوده، دلیل اصلی رسیدن به جایگاه