



در گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با حسین آکسو و محمود فکری مطرح شد:

## از تیم ملی تا آکسوی تهران

**اشاره:** آکسو برندی آشنای برای تمامی تولیدکنندگان پروفیل و همچنین تولیدکنندگان در و پنجره‌های یو.پی.وی.سی در ایران است. برندی معتبر که سال‌هاست تیغچه‌های مورد نیاز کارگاه‌های مختلف را تامین می‌کند. شاید کمتر کارگاهی در ایران مشغول به کار باشد که تا کنون از تیغچه‌های آکسو بهره نگرفته باشد و کمتر تولیدکننده پروفیلی در کشور وجود داشته باشد که تیغچه‌های مخصوص خود را به این شرکت سفارش نداده باشد. با این حال، مقبولیت محصولات آکسو فقط به فعالان حوزه در و پنجره ایرانی منحصر نبوده و آوازه کیفیت تولیدات آکسو بازارهای ترکیه و اروپا را نیز درنوردیده است. هرچند فعالیت آکسو در بازار ایران اتفاق تازه‌ای نیست، اما خبر گشایش دفتر فروش مستقیم آکسو پس از چندی وقفه، برای فعالان حوزه در و پنجره مسرت‌بخش بود. البته خبر گشایش دفتر آکسو در تهران، نکته جالب توجه دیگری را نیز دربرداشت: ورود یکی از بازیکنان سرشناس فوتبال به حوزه در و پنجره دوجداره. بله، محمود فکری بازیکن نام‌آشنای سال‌های نه چندان دور باشگاه استقلال و تیم ملی کشورمان مدیریت دفتر آکسوی تهران را بر عهده گرفته است. انتشار این خبر، نشریه پنجره ایرانیان را بر آن داشت تا با این فوتبالیست سابق باشگاه استقلال و مدیر عامل فعلی آکسوی تهران مصاحبه‌ای ترتیب دهد. در این گفتگو که حسین آکسو، مدیر فروش شرکت آکسو نیز حضور داشت از چند و چون فعالیت‌های آکسو در ایران جويا شدیم. در ادامه مشروح این گفتگو را می‌خوانید:

حسین آکسو: در واقع مشتریان ما تولیدکنندگان پروفیل می‌باشند و محصولی که ما به آنها ارائه می‌کنیم، تیغچه‌هایی با دو نوع کاربرد است. یک نوع از این تیغچه‌ها زائده‌هایی را که در جریان عمل جوش روی زاویه‌های پروفیل در محل اتصال دو پروفیل به هم، ایجاد شده تمیز می‌کند. یعنی تولیدکنندگان پروفیل یو.پی.وی.سی برای تمیز کردن گوشه‌های پروفیل از این فرزا استفاده می‌کنند. تیغچه دیگر برای تراش پروفیل میلیون مورد استفاده قرار می‌گیرد. این محصول را پروفیل‌سازها از ما خریداری کرده و در اختیار مونتاژکاران خود قرار می‌دهند.

■ در واقع شما با تولیدکننده‌های پروفیل در ارتباط مستقیم هستید؟

حسین آکسو: بله، با توجه به نوع محصول با تولیدکنندگان پروفیل کشور طرف معامله هستیم.

■ شرکت آکسو فعالیت خود را از چه زمانی و با چه هدفی در ایران آغاز کرد؟

حسین آکسو: فعالیت خود را در ترکیه در سال ۱۹۸۹ شروع کردیم. از سال ۲۰۰۸ وارد بازار ایران شدیم. با ورود به بازار ایران، تصمیم گرفتیم با صرف زمان بیشتر در این بازار جدید و با ارائه خدمات گسترده‌تر به مشتریان، بر شمار آنها بیافزاییم. با توجه به ظرفیت بالای بازار ایران و جهت ارائه خدمات و امکانات بیشتر، مدیران ارشد شرکت آکسو تصمیم گرفتند دفتر فروش مستقیمی در تهران راه‌اندازی کنند. آکسو استراتژی خاصی را برای بازار ایران تعریف کرده است و برای ورود به این بازار لازم بود تا به کمک این دوستان با قدرت بیشتری به راه خود ادامه دهیم. محصول اصلی آکسو، کاتر یا تیغچه‌هایی است که در صنعت پروفیل یو.پی.وی.سی از آنها استفاده می‌شود.

■ چه کالاهایی در سبد محصولات شما وجود دارد؟

## ■ سهم شما از بازار ایران چقدر است؟

حسین آکسو: آمار و ارقام موجود نشان می‌دهد که آکسو ۸۰ درصد از بازار ایران را در اختیار خود گرفته است. البته این آمار در حوزه تولید تیغچه‌ها مصداق پیدا می‌کند.

## ■ چه سهمی از بازار ترکیه در اختیار دارید؟

حسین آکسو: شرکت آکسو حدوداً ۸۰ درصد از بازار ترکیه را در اختیار دارد.

## ■ آیا محصولات آکسو به کشورهای دیگری نیز صادر می‌شود؟

حسین آکسو: کارخانه آکسو دارای ۱۵۰۰ متر مربع سالن تولید می‌باشد و با آخرین ماشین‌آلات و تکنولوژی‌های روز دنیا محصولات خود را تولید می‌کند. از این جهت سطح کیفی محصولات آکسو با درجه کیفی استاندارد به بازار اروپا نیز عرضه می‌شود. تا جایی که در کشورهای بلغارستان و رومانی نیز دفتر فروش مستقیم داریم. بر همین اساس دفتر سوم آکسو را در تهران افتتاح کرده‌ایم.

در هر حال آکسو به یکسری کشورها صادرات مستقیم دارد، که به صورت مستقیم امر صادرات را به آنها انجام می‌دهیم. کشورهایی نظیر آلمان، آمریکا، روسیه، کشورهای حوزه بالکان مانند مقدونیه، دبی، اردن از جمله کشورهایی هستند که آکسو به آنها صادرات مستقیم دارد.

## ■ سطح کیفی محصولات شما در بازار رقابتی جهان از چه جایگاهی برخوردار است؟

حسین آکسو: کلیه محصولات ما در ترکیه مقام اول از نظر درجه کیفی را به خود اختصاص داده‌اند. محصولات شرکت آکسو با شرکت‌های اروپایی که پایه‌گذار و شروع‌کننده این صنعت هستند، کاملاً قابل رقابت می‌باشند. چراکه محصولات ما هم‌اکنون با آنها برابری می‌کنند. همه تلاش ما این است که به عنوان یک برند بین‌المللی مطرح باشیم و اکنون این تلاش به ثمر نشست است. سطح و حجم کار ما گواه این مدعاست.

## ■ با حضور مستقیم در بازار ایران چه هدفی را دنبال می‌کنید؟

حسین آکسو: در واقع با حضور مستقیم در بازار ایران قصد داریم، تا به شکل مستقیم و بی‌واسطه با مشتری و مصرف‌کننده محصولات خود در ارتباط باشیم و از همین راه قصد داریم تا خدمات فنی بهتر و سریع‌تری به مشتریان خود ارائه دهیم. افزون بر این، در نظر داریم تا به زودی دیو و انباری در تهران راه‌اندازی کنیم. مدیران ارشد این شرکت طرح ویژه‌ای برای راه‌اندازی این دیو تدارک دیده‌اند که به زودی به بهره‌برداری خواهد رسید. با راه‌اندازی این دیو تحویل سفارشات و خدمات‌رسانی به مشتریان بهتر و سریع‌تر انجام خواهد شد.

## ■ آیا مقصدی که قصد ارسال تولیدات خود را بدانجا دارید، در کیفیت تولیدی این محصولات تفاوتی ایجاد می‌کند؟

حسین آکسو: خیر، ابتدا محصولی به این شکل تولید و عرضه نکرده‌ایم. محصولات ما، با سه نوع درجه کیفی متفاوت تولید می‌شود و مشتری براساس نیاز خود، یکی از این سه درجه را برمی‌گزیند. به بیان دیگر درجه کیفی محصولات آکسو هیچ ربطی به کشور و محل عرضه کالا ندارد و مشتری می‌تواند هر کدام از محصولات ما را انتخاب کند.

## ■ در مورد پیشنهاد فعالیت‌های خود در بازار ایران کمی توضیح دهید.

حسین آکسو: در واقع ۸ سال است که در ایران حضور داریم. در گذشته با شخص دیگری همکاری می‌کردیم. اما به دلیل برخی مشکلات شیوه خود را تغییر دادیم و تصمیم گرفتیم فاصله خود و مشتریانمان را در ایران از میان ببریم. از این جهت، امسال دفتر مستقیم خود را در ایران راه‌اندازی کردیم. هدف ما از تأسیس این دفتر حذف هرگونه واسطه برای ارتباط شرکت با تولیدکنندگان پروفیل ایران بوده است. این ارتباط مستقیم باعث خواهد شد که شرکت آکسو از مشکلات مصرف‌کنندگان مطلع شده و خدمات بیشتر و بهتری به آنها ارائه دهد. ضمن اینکه این امکان نیز وجود دارد که در صورت نیاز مشتریان می‌توانند سفارش خود را مستقیماً به دفاتر استانبول تحویل دهند.

## ■ همکاری شما با محمود فکری چگونه شکل گرفت؟

حسین آکسو: به هر حال کیفیت، کیفیت را انتخاب می‌کند. تصمیمی که مدیران شرکت اتخاذ کردند این بود که فعالیت‌های آکسو در ایران با شخص سرشناسی از سر گرفته شود. یعنی کسی که برای مردم ایران کاملاً شناخته شده باشد؛ سخن، نام و تصویرش سند باشد. به هر حال ما هم در پی کیفیت هستیم، به همین خاطر به دنبال کسی رفتیم که دارای این

شرایط باشد و در این مسیر با جناب آقای فکری آشنا شدیم.

■ آقای فکری، چه شد که از حوزه ورزش و فوتبال وارد حوزه صنعت در و پنجره شدید؟

محمود فکری: من تاکنون به غیر از فوتبال شغل دیگری نداشته‌ام. در این مدت که از فوتبال فراغتی حاصل شد، به فکر شغل دوم افتادم. به هر ترتیب با مسئولان شرکت آکسو در این زمینه به توافق رسیدم. این دفتر دارای فعالیت‌های مختلف است و دفتر رسمی آکسو در ایران می‌باشد.

■ دفتر تهران چقدر به شرکت ماژول وابستگی دارد؟ با توجه به خوشایند بودن مدیران ماژول با آکسو تهران، آیا سیاست‌ها و تصمیمات کلان مدیریتی این دو شرکت ارتباطی با یکدیگر دارند؟

محمود فکری: به مساله بسیار مهمی اشاره کردید. پیش از پاسخ به سوال شما باید بگویم که من هم به دنبال فرصتی بودم تا این موضوع را برای اهالی این صنعت روشن کنم. همانطور که شما نیز می‌دانید، درباره این موضوع شیطنتهایی صورت گرفته شده و شایعه‌های رواج یافته که من در اینجا خواهم کوشید شائبه‌ها را برطرف کنم. روشن است که من با مدیریت ماژول، آقای نظری جویباری رابطه خوشایندی دارم، همچنین هر دو در باشگاه استقلال هستیم و این امر را بسیاری از همکاران و مشتریان ما می‌دانند. اما فعالیت ما در شرکت آکسو کاملاً مستقل از فعالیت‌های ماژول صورت می‌گیرد؛ و ماژول نیز مانند دیگر دوستان، تنها می‌تواند یکی از مشتریان ما باشد، نه کمتر و نه بیشتر.

■ با توجه به مشکلات موجود، رکود بازار، فضای نامشخص پساتحریم، فکر می‌کنید زمان مناسبی را برای ورود به این صنعت برگزیده‌اید؟

محمود فکری: برغم اینکه در این صنعت کم تجربه هستیم، اما دید خوبی به این موضوع دارم. یعنی به شرایط کشور خیلی امیدوارم. من به توافق انجام شده و وضعیت کشور پس از رفع تحریم چشم‌انداز بسیار روشنی دارم. از سوی دیگر با توجه به رکود چند سال اخیر، نسبت به رونق پس از این رکود کاملاً خوشبین هستم.

## ■ پیش‌بینی شما از جایگاه آکسو در آینده بازار ایران چیست؟

محمود فکری: هم‌اکنون آکسو یکی از برندهای خوب و با کیفیت به شمار می‌آید، و در بازار ایران نیز در حال فعالیت است. همچنین همه کسانی که از تیغچه‌های آکسو استفاده می‌کنند، کاملاً رضایت داشته‌اند. اما به هر حال در گذشته مشکلاتی وجود داشته که با خط مشی جدید، سعی در جبران آنها خواهیم داشت. روی‌هم‌رفته هیچ‌کدام از مشکلات موجود نیز ارتباطی با کیفیت محصولات آکسو نداشته است و همواره شاهد رضایت مصرف‌کنندگان از کیفیت آکسو بوده‌ایم. در واقع کیفیت نقطه قوت اصلی آکسو است و ما نیز تلاش خواهیم کرد تا شرایط دیگر را به بهترین صورت برای مشتریان فراهم آوریم.

## ■ آیا قیمت محصولات دفتر تهران با دفتر ترکیه تفاوت دارد؟

محمود فکری: خیر، قیمت‌ها همه یکسان بوده و هیچ تفاوتی با یکدیگر ندارند. تنها یک کرایه بار به محصولات دفتر تهران اضافه می‌شود. ضمن اینکه همان محصولاتی که در ترکیه وجود دارد به ایران نیز منتقل می‌شود.

■ از زمانی که سفارشی به دست شما می‌رسد تا تحویل آن سفارش به مشتری چه مدت زمانی طول می‌کشد؟

محمود فکری: ما تمام تلاش خود را انجام می‌دهیم تا در فاصله زمانی ۲ تا ۳ هفته کالا را به دست مشتری برسانیم. از طرف دیگر با توجه به این که ما دفتر مستقیم آکسو در ایران هستیم، خدمات خاصی را به مشتریان خود ارائه می‌دهیم. بدون تردید مشتریان از این خدمات جدید راضی خواهند بود.

■ آقای آکسو در صحبت‌های خود به راه‌اندازی دیوی جدیدی در تهران اشاره کردند، در این باره کمی توضیح بدهید؟

محمود فکری: یکی از مهمترین تصمیمات ما در وهله اول همین موضوع بوده است. یعنی می‌خواهیم امکانی فراهم کنیم محصولات خاصی را که شرکت‌های بزرگ به ما سفارش می‌دهند، همواره در انبار خود داشته باشیم تا در صورت نیاز و فوریت بتوانیم به سرعت نسبت به تحویل آنها اقدام کنیم.

به هر حال، دفتر آکسوی تهران تمام تلاش خود را خواهد کرد تا خدماتی در خور نام آکسو به فعالان صنعت در و پنجره ارائه دهد.