



مهندس آرش پاک آزما در گفتگوی ویژه با پنجره ایرانیان عنوان کرد

## آکام ابزار پارسیان؛ انتخابی ممتاز در بازار براق آلات

اشاره پنجره: صداقت بیان در بازخوانی گذشته خویش و فعالیت حرفه‌ای در صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران نشان می‌دهد که مهندس جوان و خوش آتیه ایران‌زمین، پله پله مسیر موفقیت را پشت سر گذاشته است و با تکیه بر تجربیات چهره‌های خوشنام این صنعت، تلاش دارد تا این بار تحولی در بازار براق آلات در و پنجره یوپی‌وی‌سی را رقم بزند. وقتی از مهندس آرش پاک آزما، قائم مقام مدیرعامل شرکت آکام ابزار پارسیان، پرسیدم که چرا و چگونه وارد عرصه صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران شده است، گذشته از سابقه حضورشان در صنعت ساختمان ایران، صادقانه و بی‌پیرایه می‌گوید: از سال ۱۳۸۳ فعالیت خودم را در شرکت پنجره عایق گلستان آغاز کردم. مدیران این مجموعه آقایان مهندس سید مجید میرجعفری، مهندس نادر رفتاری و مهندس اسفندیار حنجری که جزو بنیانگذاران اولیه این صنعت بودند در انتقال مطالب، تجارب، آموزش این صنعت و پیشبرد مسائل مربوط به مدیریت و بهینه‌سازی مصرف انرژی در صنعت ساختمان با استفاده از در و پنجره‌های دوجداره یوپی‌وی‌سی، زحمات بسیاری کشیدند که جا دارد به نوبه خود از این عزیزان نهایت تشکر را داشته باشم. او در کارنامه فعالیت حرفه‌ای خویش مدیریت فروش و بازاریابی ماشین‌آلات ساخت پنجره‌های یوپی‌وی‌سی کابان را دارد و موفقیت خود را مرهون راهنمایی‌های مهندس فضل‌اله الفت هم می‌داند. مهندس آرش پاک آزما به همراه همکارانش به ویژه مهندس امیرحسین غفرانی در مقام سرپرست بازاریابی و امور نمایندگی‌های شرکت آکام ابزار پارسیان تنها به یک افق چشم دوخته‌اند و آن درخشش هرچه بیشتر براق آلات با نشان «آکادو» با خدماتی ممتاز به مشتریان است. گفتگوی بی‌پیرایه خبرنگار ما با قائم‌مقام مدیرعامل و سرپرست بازاریابی شرکت آکام ابزار پارسیان عرضه‌کننده براق آلات با نشان آکادو با استانداردهای معتبر جهانی را بخوانید:

■ از تاریخچه آکادو و استانداردهای اخذ شده توسط این شرکت بگویید و اینکه جایگاه محصولات این برند خوشنام در بازارهای جهانی و ایران چگونه است؟

مدیران این مجموعه با تجربه سی و پنج ساله در زمینه تولید، در سال ۲۰۰۹ میلادی، با کادری مجرب شرکت آکادو ترکیه را با هدف تولید براق آلات بسیار با کیفیت در شهر آنتالیا تاسیس کردند. این کارخانه با زیربنای بیش از ۱۵ هزار متر مربع و با ۳۵۰ نفر پرسنل در حال حاضر مشغول به فعالیت است و با بهره‌جستن

■ شرکت آکام ابزار پارسیان با چه هدفی تاسیس شده و نمایندگی رسمی براق آلات آکادو را با چه رویکردی پذیرفته‌است؟

این شرکت با هدف واردات براق آلات و پخش آن در سراسر ایران، در سال ۱۳۹۰ با شراکت جناب آقای مهندس فضل‌اله الفت و آقای مهندس فرامرز پاک آزما تاسیس شده است. هدف؛ معرفی یک برند با کیفیت، دارای استانداردهای بین‌المللی و البته با قیمت منطقی بود که با توجه به بازدید از کارخانه آکادو و بررسی محصولات از نظر کیفی تصمیم به اخذ نمایندگی از این شرکت را گرفتیم.

بخش مهمی از رضایت‌مندی مشتریان منوط به صداقت رفتاری و گفتاری پرسنل است که این امر در شرکت آکام ابزار پارسیان به وضوح قابل لمس است. واردات منظم کالا، تحویل به روز و دیپوی گسترده تر کالا در ایران اصلی دیگر در راستای تامین نظر و رضایت مشتریان است. از اهداف آتی شرکت می‌توان به ارائه بیمه‌نامه در خصوص تضمین یراق آلات آکادو جهت خدمات ارزنده تر به مشتریان اشاره کرد.

■ یکی از مشکلات در زمینه ساخت در و پنجره به تغییر مدام قیمت از زمان سفارش خرید برمی‌گردد؛ شما برای عدم تغییر مدام لیست قیمت‌ها به واسطه تغییرات نرخ ارز چه تمهیداتی اندیشیده‌اید؟

از آنجایی که در این نوسانات ارزی نمی‌توانیم هر روز لیست قیمت را عوض کنیم (با توجه به این امر که موجب سلب اعتماد مشتری می‌شود) نحوه قیمت‌دهی محصولات ما بر اساس مینا قراردادادن ارزش یورو با نرخ بازار آزاد و با حاشیه سود مناسب است. البته در آینده اگر موفق به دریافت ارز مبادله‌ای شویم، لیست قیمت محصولات جدیدمان را تغییر می‌دهیم، ولی تاکنون موفق به دریافت چنین ارزی نشده‌ایم.

■ یراق آلات عرضه شده توسط شرکت آکام ابزار پارسیان، در برابر تغییر شرایط آب و هوایی از حیث مقاومت در برابر تغییر رنگ، شکستگی احتمالی یا خرابی ناشی از استفاده در طول زمان چگونه ارزیابی می‌شود؟ همانطور که عرض کردم یراق آلات آکادو به غیر از استانداردهای معمولی که اغلب یراق آلات موجود در بازار دارند، استاندارد RAL و IFT آلمان را که بالاترین استانداردهای این صنعت هستند، را داراست و برای اخذ این استانداردها از فیلترهای سختی عبور کرده است. بنابر این شاهد چنین مواردی از قبیل شکستگی و تغییر رنگ نخواهیم بود. در حال حاضر یراق آلات آکادو در اکثر مناطق ایران مورد استفاده قرار گرفته و مشکلی در این مدت گزارش نشده است.

■ فکر می‌کنید تولیدکنندگان در و پنجره در انتخاب یراق آلات مورد نیاز خود باید چه ملاک‌هایی را در نظر بگیرند و توصیه شما برای انتخاب یک محصول خوب و شناخته شده چیست؟

کیفیت بالا، استاندارد بین‌المللی و مهم‌تر از همه موجود بودن کالا و توجه به این امر که نماینده شرکت فروشنده یراق آلات پاسخگوی مشکلات مشتریان باشد. توصیه مهم آنکه مشتریان محترم در انتخاب یراق آلات فقط قیمت پایین را ملاک قرار ندهند، چرا که هیچ ارزیابی بی‌دلیل نیست.

■ سیستم فروش شرکت شما چگونه است و آیا تمام سفارش خریدها توسط دفتر مرکزی صورت می‌گیرد یا در سراسر کشور نمایندگی فروش دارید؟ در صورت فروش کالا توسط نمایندگی‌های فروش آیا نظارتی بر کار آنها دارید که حتما یراق آلات اصل با گارانتی را به مشتریان خود تحویل دهند؟

در برخی استان‌ها نمایندگی داریم و سیستم بازاریابی و قیمت‌دهی و حتی گزارش‌های روزانه توسط دفتر مرکزی کنترل می‌شود و مابقی فروش توسط دفتر مرکزی و بازاریاب‌ها انجام می‌شود. صد در صد روی نمایندگی‌ها نظارت داریم، به هر حال نمایندگی‌ها به نام آکام ابزار پارسیان فعالیت می‌کنند، و نهایتاً آکام ابزار پارسیان پاسخگوی تمام مشکلات است.

■ در صورتی که مشتریان پیشنهاد یا انتقادی نسبت به محصولات شرکت شما داشته باشند چگونه می‌توانند نظرات خود را به صورت مستقیم با مدیرعامل مطرح کنند و تا چه میزان به انتقادهای مطرح شده پاسخ می‌دهید؟

همیشه آمادگی شنیدن انتقادهای سازنده و مشکلات را داریم و با روی باز از انتقادهای استقبال می‌کنیم. همه روزه در ساعات اداری از طریق تلفن، فکس، ایمیل

از تکنولوژی روز دنیا و با تاسیس مرکز تحقیق و توسعه، توانسته است با ارائه خدماتی متمایز به بیش از ۳۵ کشور جهان صادرات داشته باشد. محصولات آکادو دارای استانداردهای متعددی می‌باشد که برخی از آنها به شرح ذیل است: RAL آلمان، IFT آلمان، TECNALIA اسپانیا، DSTU اکراین، GOST روسیه، TSE ترکیه و ... البته لازم به ذکر است استانداردهای RAL و IFT آلمان در این صنعت بسیار حائز اهمیت هستند. سید کالای این کارخانه تکمیل است و در حال حاضر حدود ۳۰۰ هزار ست یراق دو حالته در ماه تولید می‌کند. آبرکاری بی‌نظیر تمام محصولات با آخرین روش ارائه شده در دنیا به ضخامت ۱۲ میکرون باعث شده تا محصولات فلزی این شرکت تا مرز ۱۰۰۰ ساعت در آزمایش نمک از خود مقاومت نشان دهند، به نحوی که یراق آلات آکادو در حال حاضر قابلیت رقابت با یراق‌های روز اروپا را دارد.

■ همان‌طور که می‌دانید هم‌اکنون به جز شرکت آکام ابزار پارسیان که فقط یراق آلات با نشان آکادو را عرضه می‌کند، شرکت دیگری هم همین محصول را عرضه می‌کند. تفاوت آکام ابزار پارسیان در ارائه خدمات و پاسخ به نیاز مشتریان را در چه مواردی باید دید؟

ابتدا بگویم برای مجموعه ما، مهم این است که مشتری جنس آکادو را انتخاب کند و حق انتخاب و خرید با مشتری است که با توجه به خدمات هر شرکت، از کدام یک خرید کند. باز هم تاکید می‌کنم مهم این است که برند آکادو انتخاب شود. شرکت آکام ابزار پارسیان تنها و به صورت تخصصی در زمینه یراق آلات آکادو فعالیت می‌کند. شرایط خرید هر دو شرکت از آکادو ترکیه دقیقاً مشابه است. اما از خدمات متمایز آکام ابزار پارسیان می‌توان به طرح آکام کارت و تحویل به روز کالا اشاره کرد. وجود انبار این شرکت در جنوب تهران و مجاورت با شرکت‌های باربری، می‌تواند تاثیر بسزایی در ارسال سریع و کاهش هزینه حمل به همراه داشته باشد.

■ استقبال سازندگان درب و پنجره از یراق آلات شرکت شما چگونه بوده است؟

به جرات بگویم، بسیاری از تولیدکنندگان به علت کیفیت بالای یراق آلات آکادو، مدرن بودن خطوط تولید و آبرکاری منحصر به فرد، از این یراق استقبال خوب و شایسته‌ای نموده‌اند. همچنین بسیاری از تولیدکنندگانی که از یراق آلات اروپایی استفاده می‌کنند، با استفاده از این یراق و قیمت بسیار مناسب آن، نظر مساعدی نسبت به استفاده از این محصول نشان داده‌اند.

■ ارزیابی شما از حضور در نمایشگاه چهارم صنعت در و پنجره ایران چه بود و مشتریان و بازدیدکنندگان چه انتظاراتی را در ارتباط با آکام ابزار پارسیان مطرح می‌کردند؟

بسیار نمایشگاه خوب و پربراری بود و بسیار تخصصی مورد استقبال قرار گرفت. انتظار مشتریان مشخصاً، موجود بودن کالا، تحویل به موقع و مانند همیشه قیمت مناسب‌تر بود.

■ یراق آلات عرضه شده توسط شرکت شما به بازار با چه کیفیت و خدمات پس از فروش همراه است و آیا گارانتی تعویض دارد و مدت زمان گارانتی و خدمات پس از فروش چگونه است؟

آکادو با یک کیفیت تولید می‌شود و در همه جای دنیا با همان کیفیت توزیع می‌گردد. یراق آلات آکادو دارای استانداردهای بین‌المللی و گارانتی ۱۰ ساله بر روی تمام محصولات است و خدمات تعویض هم به شرط استفاده صحیح به مشتریان ارائه می‌شود.

■ نحوه تعامل و برنامه شما برای افزایش رضایت مشتریان از محصولات شرکت چیست؟



و یا به صورت جلسه حضوری آمادگی خود را جهت پاسخگویی به پیشنهادات و انتقادات اعلام می‌داریم.

**■ وضعیت و جایگاه یراق آلات عرضه شده توسط شرکت شما در بازارهای جهانی از حیث استقبال بازار و استانداردهای جهانی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟**

یراق آلات آکادو، قابلیت رقابت با برندهای مطرح اروپایی را داراست و با توجه به جوان بودن مجموعه آکادو نسبت به سایر رقبا، به سرعت جای خود را در سهم بازار جهانی به دست آورده است.

**■ فکر می‌کنید استفاده از یراق آلات غیراستاندارد یا فاقد کیفیت چه زیان‌هایی را برای فعالان صنعت در و پنجره و سلب اعتماد مردم از در و پنجره‌های تولید شده خواهد داشت؟**

عمر پنجره با یراق خوب و با کیفیت مطرح می‌شود. در صورت استفاده از یراق نامرغوب، پنجره‌ها آسیب می‌بینند، حتی اگر با بهترین پروفیل ساخته شده باشد. یراق نامرغوب در مدت خیلی کوتاهی مقاومت و عملکرد صحیحش را از دست خواهد داد و نهایتاً مصرف‌کننده می‌بایست هزینه تعویض و آسیب رسیدن به پنجره‌ها را متحمل شود که هم باعث بی‌اعتمادی مردم به این صنعت و از بین رفتن سرمایه ملی شده و نهایتاً منجر به فاصله گرفتن مردم از این محصول و مهجور شدن این صنعت می‌گردد.

**■ پیشنهاد شما برای جلوگیری از واردات یراق آلات فاقد کیفیت چیست؟**

صحبت‌های بسیاری در این زمینه مطرح است که نیاز به بحث‌های مفصل‌تری در آینده دارد. در همین زمینه لازم به ذکر است که ابزارهای لازم جهت کنترل کیفیت کالاهای وارداتی نیاز به نظارت بیشتری دارند. نهایتاً امیدوار هستم که تولیدکنندگان محترم در و پنجره یوبی‌وی‌سی به این باور برسند که تولید کالای با کیفیت و مرغوب سبب اعتماد مردم و افزایش اعتبار این صنعت و همچنین حفظ سرمایه ملی می‌شود. در یک کلام این تولیدکننده است که می‌بایست از کالای نامرغوب فاصله بگیرد.

**■ برنامه شما برای آینده چیست؟**

کیفیت خدمات بالاتر، توسعه، اشتغال‌زایی بیشتر.

## آکام کارت؛ هدیه‌ای برای احترام به مشتریان

**■ آقای مهندس غفرانی؛ یکی از خدمات قابل توجه و البته استثنایی آکام ابزار پارسیان، طرح آکام کارت است، قدری درباره این خدمت ویژه و متمایز توضیح دهید؟**

آکام کارت، خدمتی متمایز جهت احترام به مشتریان است. همان‌طور که می‌دانید در این صنعت، به واسطه میزان خرید مشتری و سابقه همکاری فروشنده و خریدار، تعرفه‌های متفاوتی از قیمت و نحوه پرداخت بین دو طرف اتخاذ می‌شود. آکام کارت برای نخستین بار در این صنعت، بر اساس جدولی مدون، متناسب با میزان خرید مشتری و سطح همکاری دو طرف، تسهیلاتی متمایز به مشترکین آکام ابزار پارسیان ارائه می‌دهد.

**■ به طور شفاف‌تر این تسهیلات بر چه مبنایی به مشتریان آکام ابزار پارسیان اعطا خواهد شد؟**

مشتریان در طرح آکام کارت، بر اساس جمع میزان خریدشان در طی مدت زمان مشخص از تخفیف بر قیمت واقعی محصول و دیگر مزایای این کارت بهره‌مند می‌شوند. در این طرح، مشتریان در سه گروه مشکی، نقره‌ای و طلایی، بر اساس میزان خریدشان طبقه‌بندی می‌شوند. بر این اساس، به محض دستیابی به حداقل



میزان خرید هر یک از رنگ‌های ذکر شده، آکام کارت مربوطه صادر و به آدرس مشتری ارسال خواهد شد و از آن پس مشتری می‌تواند از مزایای هر کدام از رنگ‌ها که می‌تواند شامل: تخفیف بر قیمت واقعی محصول حتی در کمترین خریدها، پرداخت هزینه حمل توسط فروشنده، اعطای اعتبار ریالی بر اساس قرعه‌کشی هر شش ماه یکبار، پرداخت اقساطی مبلغ کالا و سفر به کارخانه آکادو در آنتالیا ترکیه جهت بازدید از خط تولید و آموزش بهره‌مند شوند.

**■ رتبه‌بندی مشتریان در برنامه آکام کارت بر اساس چه معیارهایی صورت می‌گیرد؟**

مشتریان به دو صورت می‌توانند آکام کارت‌های مشکی، نقره‌ای و طلایی را دریافت کنند: روش اول، خرید نقدی است که با یک بار خرید ۵۰ میلیون ریالی آکام کارت مشکی، با خرید ۲۵۰ میلیون ریالی آکام کارت نقره‌ای و با خرید ۷۰۰ میلیون ریالی، آکام کارت طلایی را دریافت و از مزایای آن بهره‌مند خواهند شد. روش دوم، خرید مرحله‌ای است؛ به این صورت که، اگر جمع خریدهای مشتری در طول سه ماه از اولین خرید وی به مبلغ ۸۰ میلیون ریال برسد، آکام کارت مشکی، جمع خرید نه‌ماهه وی به مبلغ ۳۵۰ میلیون ریال برسد، آکام کارت نقره‌ای و در صورتی که جمع خرید هجده ماهه وی به یک میلیارد ریال برسد، آکام کارت طلایی دریافت می‌کند و از مزایای آنها استفاده خواهد کرد.

**■ برای آموزش نصب یراق آلات با نشان آکادو بر روی در و پنجره‌های چه برنامه‌ای دارید؟**

در زمینه آموزش، تاکنون چندین مرکز از مراکز فنی و حرفه‌ای را تحت پوشش قرار داده‌ایم و بسیاری از افرادی که در این مراکز دوره می‌بینند، از این آموزش‌ها بهره‌مند می‌شوند. از سوی دیگر، برای پاسخ به دیگر تولیدکنندگان که برای نخستین بار از یراق آلات آکادو استفاده می‌نمایند، در صورت نیاز، آموزش کامل توسط تیم فنی آکام ابزار ارائه می‌گردد. در پایان به زودی سی‌دی آموزشی نحوه نصب یراق آلات آکادو در اختیار کلیه مشتریان قرار خواهد گرفت.

**و سخن پایانی شما...**

در پایان آمادگی خود را جهت همکاری اعلام می‌داریم و سال نو را پیشاپیش به تمامی هم‌وطنان به خصوص همکاران عزیزمان در این صنعت تبریک عرض می‌نماییم. ضمناً از مدیریت و کلیه پرسنل محترم نشریه پنجره کمال تشکر را داریم. به امید موفقیت و همکاری‌های روز افزون.