



## بازرگانی صدر؛

## همراه مطمئن تولیدکنندگان پنجره با برترین کیفیت

اشاره:

شرکت بازرگانی صدر نماینده انحصاری یراق آلات عرضه شده توسط شرکت ساتیان با دو برند Roto و VHS و البته عرضه کننده ورق های گالوانیزه تقویتی تولید شده توسط شرکت آهن و فولاد جهان سپاهان در استان های فارس و جنوبی ایران است. مهندس مجتبی مقصودی، به عنوان یک تحصیل کرده رشته مهندسی صنایع پلیمر و کارشناسی ارشد MBA در راس شرکت بازرگانی صدر، معتقد است این شرکت با ارائه با کیفیت ترین یراق آلات و البته خدمات مطلوب، همراه مطمئن و همیشگی تولیدکنندگان در و پنجره های دوجداره ایران باقی بماند. اما راز درخشش و ممتازی بازرگانی صدر در صنعت در و پنجره یوپی وی سی ایران چیست؟ مهندس مقصودی به عنوان مدیرعامل شرکت تاکید دارد: استقبال همکاران و تولیدکنندگان در و پنجره یوپی وی سی از کالاهای خدمات شرکت بازرگانی صدر، به دلیل کیفیت و قیمت مناسب یراق آلات و پروفیل های عرضه شده است، او می گوید: همچنین تلاش ما در جهت ارتقا کیفی این صنعت، خود یکی از دلایل این استقبال بی سابقه است، البته ما در بازرگانی صدر اقدام به ایجاد یک موسسه جهت آموزش ساخت و نصب درب و پنجره های دوجداره یوپی وی سی کرده ایم که به نظر بنده، یکی از بزرگترین گام های موفقیت بازرگانی صدر همین ابتکار بوده است.

و عامل فروش گالوانیزه تقویتی (شرکت آهن و فولاد جهان سپاهان) نیز هستیم.

■ در حال حاضر تنوع یراق آلات عرضه شده توسط بازرگانی صدر چگونه است؟

بازرگانی صدر همواره تلاش بر این دارد که یراق آلات، پروفیل و گالوانیزه تقویتی با کیفیت و متنوع را در بازار جنوب کشور عرضه کند و در حال حاضر یراق آلات خود را با دو برند به نام و با کیفیت VHS و Roto در اختیار تولیدکنندگان و همکاران گرمی در جنوب کشور قرار می دهیم.

روند استقبال بازار از یراق آلات بازرگانی صدر چگونه بوده و چه برنامه ای برای آینده در نظر دارید؟

استقبال همکاران و تولیدکنندگان این صنعت به دلیل کیفیت و قیمت مناسب یراق آلات و پروفیل های عرضه شده از درصد بسیار بالایی برخوردار است، همچنین

■ چه دلیلی برای ورود به این حرفه داشتید؟

به سبب رشته تحصیلی ام، تصمیم گرفتم در صنعت یوپی وی سی و به خصوص در بخش بازرگانی آن فعالیت داشته باشم و با این دید، از سال ۱۳۹۱ وارد این حرفه شده و کار خود را آغاز کردم.

■ شرکت بازرگانی صدر با چه هدفی راه اندازی شد و نمایندگی چه برندهایی را بر عهده دارد؟

شرکت بازرگانی صدر با هدف افزایش سطح کیفی صنعت درب و پنجره های دوجداره یوپی وی سی و فروش یراق آلات با کیفیت در منطقه جنوب کشور (شیراز)، راه اندازی شد.

در حال حاضر نماینده انحصاری شرکت ساتیان (یراق آلات VHS و Roto) و پروفیل دکتر وین (DR. WIN) را در استان فارس، بوشهر و هرمزگان در اختیار داشته

البته در این راه نیاز است تا تبلیغات بیشتری از سوی ما نیز صورت پذیرد که در این راستا، مجله پنجره ایرانیان به عنوان بهترین راهکار می‌تواند ایفای نقش نماید.

**■ تاثیر نوسانات اخیر نرخ ارز بر قیمت محصولات و کالاهای عرضه شده توسط بازرگانی صدر چگونه بوده است؟**

متأسفانه ناپایداری در نرخ اثرات تأثیراتی بسیار منفی بر بازار ایجاد کرده است. تولیدکنندگان بسیاری بر اثر نوسانات نرخ ارز و بستن قراردادهای سنگین دچار ضرر و زیان شده‌اند.

به نظر می‌رسد دولت نیز بایستی به این بخش وارد شده و با کنترل بازار از صنایع وابسته به ارزهای خارجی حمایت به عمل آورد.

**■ شما عرضه کننده ورق‌های گالوانیزه تقویتی هم هستید، استفاده از این گالوانیزه‌ها چه تأثیری بر کیفیت در و پنجره‌ها می‌گذارد؟**

البته بازرگانی صدر به عنوان عامل فروش شرکت آهن و فولاد جهان سپاهان در جنوب کشور، فقط به عنوان عرضه کننده این کالا می‌باشد.

گالوانیزه تقویتی علاوه بر افزایش مقاومت ایستایی پنجره، یکی از عوامل مهم در مقاومت حرارتی آن در مقابل نور آفتاب نیز کاربرد دارد و استفاده از گالوانیزه تقویتی با ضخامت ۱/۵ میلیمتر و تسمه لولا بارها توسط ما به تولید کنندگان توصیه می‌شود. در این راستا، فرهنگ‌سازی خصوصاً توسط مجله پنجره ایرانیان نقش موثری خواهد داشت.

**■ چه استانداردها و معیارهایی در تولید ورق‌های گالوانیزه رعایت می‌شود و پروفیل استفاده شده برای تولید ورق‌های گالوانیزه چگونه است؟**

توصیه ما و تولید کنندگان پروفیل - بنا به سبب پروفیل مصرفی - استفاده از قوطی گالوانیزه با ضخامت ۱/۵ میلیمتر است، اما در این خصوص کوتاهی‌های بسیاری صورت می‌گیرد.

**■ در سال‌های اخیر برخی تولیدکنندگان در و پنجره برای کاهش هزینه تمام شده محصول نهایی، در استفاده از ورق‌های تقویتی کوتاهی می‌کنند. به نظر شما آیا ریسک چنین اقدامی مقرون به صرفه است؟**

متأسفانه کوتاهی در استفاده از ورق تقویتی چه از لحاظ ضخامت و ابعاد در این صنعت مرسوم شده است. برخی تولیدکنندگان پروفیل نیز در رفع این معضل اهتمام خاصی ورزیده‌اند و به دقت، تولیدکنندگان در و پنجره را در خصوص رعایت این استانداردها راهنمایی می‌کنند.

به نظر بنده ریسک این کار شامل دو بخش خواهد بود: اول زوال صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی و دوم مشکلاتی که کارفرمایان در خصوص این موارد با پیمانکاران خواهند داشت. گاهی نیز معضلات بوجود آمده خسارتی را در پی خواهند داشت که جبران‌ناپذیر هستند.

**■ چه توصیه‌ای در زمینه انتخاب ورق‌های تقویتی گالوانیزه به تولید کنندگان و مونتاژکاران در و پنجره دارید؟**

توصیه بنده به عنوان عضو کوچکی از این صنعت استفاده از ورق ۱/۵ به شکل قوطی و همچنین استفاده از تسمه لولا برای مقاومت لنگه بازشو بر روی فریم است، همچنین از آن عده معدودی از تولیدکنندگان که از گالوانیزه تقویتی استفاده نمی‌کنند، تقاضا دارم کاملاً در عواقب این مسأله تأمل کنند چرا که گاهی برخی از خسارات با پول جبران‌پذیر نخواهند بود.

**■ در پایان اگر نکته خاصی باقی مانده بفرمایید.**

ابتدا از جناب‌عالی و مدیریت پنجره ایرانیان که باعث ارتقای فرهنگ رسانه‌ای و بالندگی صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی هستید، کمال تشکر را دارم. از کلیه تولیدکنندگان این صنعت تقاضای استفاده و تولید محصول با کیفیت را دارم و جمله خودم را با این شعر از سعدی شیراز به پایان می‌رسانم:

**تن آدمی شریف است، به جان آدمیت**

نه همین لباس زیباست، نشان آدمیت

**اگر آدمی به چشم است و دهان و گوش و بینی**

**چه میان نقش دیوار و میان آدمیت**

تلاش ما در جهت ارتقا کیفی این صنعت، خود یکی از دلایل این استقبال بی‌سابقه است البته ما در بازرگانی صدر اقدام به ایجاد یک موسسه جهت آموزش ساخت و نصب در و پنجره‌های دوجداره یوپی‌وی‌سی کرده‌ایم که به نظر بنده، یکی از بزرگترین گام‌های موفقیت بازرگانی صدر همین ابتکار بوده است.

**■ قیمت محصولات و کالاهای عرضه شده توسط شرکت بازرگانی صدر چگونه است و تا چه میزان منافع مصرف کننده نهایی را در نظر می‌گیرید؟**

در واقع ما تنوع مختلفی از محصولات را به بازار عرضه می‌کنیم که قیمت‌های بسیار متنوعی را شامل می‌شود؛ اما همواره سعی کرده‌ایم قیمت‌گذاری‌ها به گونه‌ای باشد که حقوق مصرف‌کننده نهایی در نظر گرفته شود برای همین منظور در این خصوص، رایزنی‌های پیوسته‌ای نیز با تولیدکنندگان صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران در دستور کار خود قرار داده‌ایم.

**■ در شرکت بازرگانی صدر تحویل به موقع کالاها چگونه طراحی شده است و کالای سفارش داده شده تا چه بازه زمانی در تهران و شهرستان‌ها به دست مشتریان خواهد رسید؟**

با توجه به موقعیت جغرافیایی استان فارس ( شیراز) امکان بسیار مناسبی برای ما وجود دارد که کالای خود را در کوتاه‌ترین زمان ممکن به استان‌های هم جوار نظیر هرمزگان، بوشهر، کرمان، زاهدان، کهگیلویه و بویراحمد و خوزستان ارسال کنیم. سایر استان‌ها را نیز از طریق انبار تهران تحت پوشش قرار داده‌ایم. لازم به ذکر است که رکورد تحویل کالا در کمتر از ۱۲ ساعت به استان‌های هم جوار به بازرگانی صدر اختصاص دارد.

**■ اجازه دهید یک سوال تخصصی را مطرح کنم که بسیاری در ارزیابی کیفیت در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی بر کیفیت پروفیل تأکید دارند در حالی که به دلیل کاربرد زیاد ایراق آلات به هنگام باز و بسته شدن، مهم کیفیت ایراق آلات و ملزوماتی است که در مرحله ساخت و نصب در و پنجره به کار گرفته می‌شود. نظر شما چیست و فکر می‌کنید که اهمیت و نقش ایراق آلات و سایر ملزومات در تولید و نصب چگونه باید مدنظر مصرف کنندگان نهایی قرار گیرد؟**

البته در جواب جنابعالی باید این موضوع را متذکر شوم که یک پنجره یا در و تولید شده شامل کلیه اجزا اعم از پروفیل و ایراق آلات، گالوانیزه تقویتی، شیشه و حتی تولید و نصب است. در این پروسه، استفاده از کلیه مواد زیرساخت با کیفیت بالا و به همان میزان تولید علمی و نصب با دقت در کیفیت محصول نهایی نقش بسیار بسزایی خواهد داشت.

**■ اقلام عرضه شده توسط شرکت بازرگانی صدر از چه ضمانت‌ها و خدمات پس از فروشی برخوردار است؟**

در بازرگانی صدر مبنای کار ما بر مشتری‌مداری است و کلیه کالاهای عرضه شده از سمت ما دارای گارانتی تعویض در برابر کیفیت است.

**■ برای جلوگیری از واردات ایراق آلات بی کیفیت چه باید کرد؟**

به نظر بنده اولین کار فرهنگ‌سازی است. استفاده از ایراق آلات بی کیفیت باعث زوال این صنعت در کشور خواهد شد.

اما اگر عرضه‌کنندگان این محصولات در یک همبستگی همگانی فقط اقدام به تهیه و عرضه کالای با کیفیت نمایند، بدون شک ذایقه مصرف‌کننده نهایی تغییر یافته و امکان واردات برای اندکی از افراد که فقط به دنبال سودجویی هستند، نیز گرفته خواهد شد.

**■ برای اطمینان خاطر مشتریان جدید و مصرف‌کننده نهایی از اصالت کالای عرضه شده با برند Roto چه کار می‌توان کرد؟**

به نظر من نمایندگان انحصاری این کالاها در کشور، توسط برند اصلی مشخص هستند که در این زمینه شرکت ساتیان به عنوان عرضه‌کنندگان انحصاری این کالا نیاز به معرفی ندارد، در صورتی که مشتریان و مصرف‌کنندگان از شاهراه اصلی خرید نمایند، بدون شک می‌توانند از اصالت کالای مورد استفاده خود اطمینان حاصل کنند.