

شرکت کیان ماشین برنا یکی از چندین شرکت وارد کننده ماشین آلات راهسازی، معدنی و صنعتی است که بعد از روی کار آمدن دولت جناب آقای روحانی و امضاء توافقنامه برجام پا به عرصه اقتصاد ایران گذاشته است. چنانچه همگان می دانند، صنعت و کلا اقتصاد ایران در زمان تحریم به بهانه فعالیت های هسته ای، دچار مشکلاتی بود که از جمله آن عدم امکان واردات ماشین آلات مورد نیاز صنعت از کشورهای صاحب صنعت پیشرفته بوده است. این موضوع باعث فراهم شدن زمینه حضور ماشین آلات عمدتاً چینی و حتی ماشین آلات کارکرده بود که موجب تغییر ذائقه صنعت ایران به استفاده از ماشین آلاتی با کیفیت پایینتر و البته قیمت مناسبتر گردید و اولین نتیجه آن عدم وجود رقابت جدی در این صنایع بود. در این میان با القاء نظامی بودن برنامه های هسته ای ایران در سطح جهانی، ژاپن به دلیل زخمهایی که هنوز از بمبهای هسته ای آمریکایی ها بر تن خود حس می کند، حتی زودتر و بیشتر از مصوبات سازمان ملل اقدام به تحریم ایران کرد و نتیجه آن در داخل کشور توقف فعالیت عادی اغلب نمایندگی های شرکتهای ژاپنی بود.

حال با اجرای موفق برجام، اغلب شرکتهای به دنبال بازسازی جایگاه خود در بازار ایران هستند و شرکتهای مختلف اروپایی و آسیایی باید تلاشی مضاعف نمایند تا جایگاه خود را دوباره در اقتصاد جذاب ایران بدست آورند. این در حالیست که با رقیب سرسختی بنام شرکتهای چینی مواجه هستند که در زمان تحریم در ایران ریشه دوانده است. البته این سوال هنوز مطرح است که در زمانی که بازار ماشین آلات ایران با تحریم مواجه شد، تولیدکنندگان داخلی چقدر توفیق پیدا کردند تا جای خالی آنها را با محصولات خود پر نمایند؟ سایت آزیول بر آن است به معرفی برخی شرکتهای تولیدکننده و واردکننده ماشین آلات حوزه راهسازی، معدنی و صنعتی بپردازد و در این میان نظر مسئولین این شرکتهای در مورد بازار فعلی و برنامه های آنها در آینده جویا شده و به مخاطبین خود ارائه نماید. در زیر اولین مصاحبه آزیول در این زمینه را مطالعه نمائید.

لطفا در ابتدا به صورت اجمالی شرکت کیان ماشین برنا را معرفی نمائید و در ضمن مسئولیت خودتان در این شرکت را برای مخاطبین محترم سایت آزیول بازگو نمائید.

با نام و یاد خدا و عرض سلام به شما و خوانندگان محترم و نیز تسلیت به مناسبت ایام محرم الحرام، شهادت سید الشهداء و یاران باوفایشان، خدمتتان عرض شود که سهامداران اصلی شرکت کیان ماشین برنا از بازرگانان با سابقه کشور در زمینه صنعت فولاد می باشند که سالها در کنار فعالیت اصلی خود نسبت به واردات ماشین آلات صنعتی عمدتاً از کشور ژاپن فعالیت داشته اند و متعاقب آن نیز نسبت به تاسیس شرکتی مجزا برای واردات ماشین آلات صنعتی اقدام نموده اند. اینجانب مجید حقگو هستم که از همان بدو تاسیس شرکت، مسئولیت مدیر عاملی این شرکت را عهده دار هستم. غیر از فعالیت های قبلی که داشته ام، از سال ۱۳۹۰ در شرکتهای مختلفی در زمینه فروش لیفتراک و تجهیزات انباری به کسب تجربه پرداخته ام و اکنون با شناخت کاملی که از نقاط قوت و ضعف لیفتراکها و شرکتهای ارائه کننده آنها دارم، در صدد پیاده سازی ایده های جدید در فروش و خدمات پس از فروش به منظور خدمت رسانی بهتر به هموطنان عزیزم، بخصوص صاحبان صنایع مختلف می باشم.

لازم به ذکر است، شرکت کیان ماشین برنا در فضایی به مساحت ۳۰۰۰ متر، دارای سوله انبار و نمایشگاه ۱۰۰۰ متری، انبار قطعات و تعمیرگاه مجهز به ابزارآلات عمومی و مخصوص کامل همراه با خودروهای اعزام اکیپ متعدد فعالیت می‌نماید. این شرکت توانسته است در مدت کوتاهی نیروی انسانی خود را متناسب با فعالیتهای خود چه به لحاظ تعداد و چه به لحاظ آموزش و افزایش سطح توانایی و تخصص آنها گسترش دهد که البته ما هنوز خود را در اول راه می‌دانیم و مطابق با برنامه‌های آتی گسترش بیشتری نیز در نظر داریم عملیاتی کنیم.

شروع فعالیت شرکت کیان ماشین برنا از چه زمانی بوده و اصولاً چه هدفی را برای آن در نظر گرفته‌اید؟

هدف از تاسیس شرکت کیان ماشین برنا عرضه لیفتراک‌های بادوام و با کیفیت ژاپنی در صنایع کشور به منظور بهره‌مندی صاحبان مشاغل از کالاهای سرمایه‌ای بادوام بوده است. از سال ۱۳۹۵ با هدف عرضه لیفتراک‌های مناسب برای مشتریان با توجه به شرایط کشور و وضعیت صنعت، فعالیت خود را آغاز کرده‌ایم که هدف اصلی ما عرضه برند و دستگاه‌های مرغوب با هزینه پایین و راندمان بالا می‌باشد.

لطفاً ماشین‌آلات و برندهایی که توسط شرکت شما عرضه می‌شود را برای مخاطبین محترم سایت آریول معرفی نمایید.

لیفتراک و تجهیزات انباری برندهای TCM و Nissan ژاپن و نیز JAC چین سبد محصولات این شرکت را تشکیل می‌دهند.



لیفتراک‌های دیزلی TCM با ظرفیت ۱ الی ۴۳ تن تولید و عرضه می‌شود که شرکت کیان ماشین ظرفیتهای ۲ الی ۱۵ تن را بصورت جاری سفارش‌گذاری کرده و معمولاً در انبار خود برای تحویل فوری آماده دارد. ظرفیتهای بالاتر از ۱۵ تن نیز به درخواست مشتری قابل سفارش‌گذاری و عرضه است. لیفتراک‌های برقی و دوگانه‌سوز TCM نیز بین ۱ تا ۵ تن تولید می‌شود که به همان منوال لیفتراک‌های دیزلی، ظرفیتهای ۱ تا ۳ تن به صورت جاری و از ۳ تن به بالا با درخواست مشتری سفارش‌گذاری و عرضه می‌گردد.

با توجه به اینکه TCM از معدود تولیدکنندگان لیفتراک‌های سنگین و تجهیزات خاص از جمله Top Lifter، Straddle Carrier، Reach Stacker ... می‌باشد که در بنادر و گمرکات استفاده می‌شود، لذا در نظر داریم تا در حوزه بنادر، گمرک‌ها، صنایع فولاد و ... حضور پررنگ‌تری داشته باشیم.

لازم به توضیح است که در آینده نزدیک تجهیزات انباری از هر دو کمپانی UNI CARRIER و JAC نیز به سبد محصولات کیان ماشین افزوده خواهد شد.

در صورت امکان اطلاعات بیشتری در مورد سازندگان و محصولات برندهای یاد شده ارائه فرمائید. ضمن اینکه بفرمائید چگونه شرکت کیان ماشین برنا برندهای یاد شده را برای ارائه در بازار ایران انتخاب نمود؟

شرکت کیان ماشین با مطالعه‌ای که در بازار ایران و همچنین شرایط فعلی مشتریان لیفتراکها به لحاظ حجم کار، نوع بار، جغرافیای کارگاه و قدرت خرید داشته است، اقدام به عرضه لیفتراک و تجهیزات انباری برند TCM و Nissan ژاپن و برند JAC از کشور چین نموده است

برند TCM به عنوان اولین تولید کننده لیفتراک در کشور ژاپن، توسط کارشناسان مجرب ما دارای امتیازات و نقاط قوتی ارزیابی گردید که می‌تواند رتبه اول تناسب محصول با کار (در سطوح مختلف) را در دنیا به خود اختصاص دهد و بهترین گزینه برای حضور در صنایع کشورمان ایران بوده و در واقع محور اصلی فعالیت شرکت کیان ماشین برنا می باشد.

برند JAC نیز از معدود شرکت‌های چینی است که علاوه بر فعالیت در حوزه تولید لیفتراک، در زمینه خودروی سواری نیز بسیار فعال و موفق بوده است. این شرکت تجربه مدیریت موجود در صنعت خودرو را در زمینه تولید لیفتراک استفاده نموده و موفق به تولید محصولی شد که از لحاظ کیفی استانداردهای بالایی داشته و یکی از ۲ برند اول کشور چین محسوب می‌شود.

با توجه به تعریف و تمجید اغلب ارائه کنندگان ماشین آلات با دو مقوله کیفیت بالا و قیمت مناسب از محصولات خود و اینکه در واقع این تعاریف را می‌توان از همه شرکتها انتظار داشت، آیا معیار و شاخص بارزی در مورد محصولات شرکتهای TCM، NISSAN و JAC وجود دارد؟

به قول معروف مشک آنست که خود ببوید نه آنکه عطار بگوید. بلی حقیقت همین است که تعریف بنده و همکاران فقط به منظور اطلاع‌رسانی است و مشتری باید خود بتواند سنجش مناسبی از ماشین‌آلات یا حتی هر جنس دیگری که خرید می‌کند داشته باشد. ویژگی اصلی برند TCM و Nissan سادگی در طراحی، دوام و کارایی بالا در عملکرد می‌باشد. اما اینکه مشتریان چطور می‌توانند ارزیابی صحیحی از این معیارها داشته باشند شاید بهترین راهکار مراجعه به سوابق این برندها در ایران و جهان باشد. از طرفی اگر مشتریان محترم نیاز به تحقیق بیشتر در این مورد داشته باشند، بنده و همکاران من در شرکت کیان ماشین برنا آمادگی داریم تا مشتریان سابق خود را معرفی نمائیم. ما اعتقاد داریم تبلیغ کسانی که جزء مشتریان ما هستند موثرترین و معتبرترین تبلیغ خواهد بود و بنابراین از این موضوع استقبال خواهیم کرد.

ویژگی اصلی برند JAC نیز قیمت رقابتی آن در کنار بهره‌مندی از استانداردهای جهانی تولید لیفتراک است. این ویژگی‌ها برای برندهای فوق باعث گردیده که افق آتی و کوتاه مدت صنایع کشور، تقاضای بالایی را برای بهره‌مندی از این محصولات در پی داشته باشد.

اخیرا شنیده شده است شرکت نیشان تولید لیفتراکهای خود را متوقف کرده است. آیا این موضوع را شما تایید می‌فرمائید؟

نه توقف تولیدات نیشان صحیح نیست، بلکه نیشان با تعدادی از شرکتهای دیگر ادغام شده و با نام تجاری UNI CARRIER با هم فعالیت می‌کنند و همین نام جدید را بر روی لیفتراکهای تولید خود درج می‌نماید. همین امر باعث شده است برخی از دوستان تصور کنند دیگر لیفتراک نیشان تولید نمی‌شود. با این حال لیفتراکی با نام تجاری نیشان فعلا وجود ندارد و می‌توان همان لیفتراکها را با نام یونیکریر تهیه کرد. این موضوع تغییر نام برند کمی ما را هم با در دسر مواجه کرده و باید برای مشتریان این موضوع را توضیح دهیم.

چنانچه جنابعالی استحضار دارید و حتما مخاطبین سایت آزیول نیز اشراف دارند در بحث خرید ماشین آلاتی مانند لیفتراک علاوه بر کیفیت و قیمت بحث خدمات پس از فروش بسیار حائز اهمیت است. بفرمائید خدماتی که شرکت کیان ماشین برنا در اختیار مشتریان خود قرار می‌دهد با چه کیفیت و تضمینی خواهد بود؟

در حال حاضر تمامی واحدهای این شرکت و از جمله واحد خدمات پس از فروش در سطح بالایی فعالیت می‌نمایند ضمن اینکه برنامه چشم‌اندازهای بلند مدت این واحد یک هدف را دنبال می‌کند و آن رفع تمامی دغدغه‌های مشتریان از بابت مسایل سرویس و نگهداری، تامین قطعات و خدمات لیفتراکها است تا فقط بر روی کسب و کار اصلی خود تمرکز داشته باشند.

در راستای ارائه خدمات پس از فروش مناسب برای تمامی محصولات شرکت کیان ماشین برنا، آموزش و تحویل اولیه، ارائه ۳ سرویس دوره‌ای رایگان و گارانتی یک ساله واقعی و رسیدگی به درخواستهای سرویس مشتریان در کمترین زمان ممکن سرلوحه کار واحد خدمات پس از فروش می‌باشد.



اینجا لازم است به یک نکته دیگر اشاره داشته باشم تا صاحبان صنایع بیشتر در جریان مشکلات و نیز خدمات شرکت کیان ماشین برنا و حتی دیگر شرکت‌های مشابه قرار بگیرند. ببینید وقتی صحبت از سطح بالای خدمات پس از فروش می‌شود، نیاز به سازماندهی، کارگروهی و البته صرف هزینه‌های به مراتب بالاتر دارد. برای نمونه به منظور افزایش ضریب موجودی اقلام قطعات از ۹۰ درصد موجودی به ۹۵ درصد، هزینه انبار قطعات فقط ۵ درصد افزایش نمی‌یابد بلکه ۱۰۰ درصد هزینه واحد قطعات اضافه می‌شود. ما این هزینه‌های مستقیم و غیر مستقیم را متقبل می‌شویم تا مشتریان تفاوت کار ما را با بقیه حس کنند.

می‌خواستیم اطلاعات بیشتری از برنامه‌های آتی شرکت در اختیار مخاطبین محترم سایت آزیول قرار دهید.

این مجموعه قصد دارد تا در زمینه لیفتراک در بازارهایی که برند TCM توان کاری انحصاری دارد، مانند گمرکات و اسکله‌ها و بنادر تمرکز بیشتری داشته و ماشین‌آلات مناسب برای این محیط‌های کاری را وارد نماید. البته این به معنی غفلت از بازار لیفتراک‌های سبک و نیمه سنگین نیست و روند فروش این محصولات نیز به قوت خود و بلکه بیشتر و بهتر ادامه خواهد داشت.

همیشه بازار فعالیت و تعامل با مشتریان با مشکلاتی نیز همراه است. اگر مایل بودید قسمتی از آنها را مطرح بفرمائید.

بلی حتما همه فعالیت‌ها مشکلاتی دارند و اصولا ما اینجا هستیم تا با این مشکلات مبارزه کنیم. مطرح کردن مشکلات با مشتریان خیلی به حل آنها کمکی نخواهد کرد و سعی و رویکرد ما در این زمینه منتقل نکردن این مشکلات به مشتریان عزیز است بلکه سعی خواهیم کرد تا راه‌حلهای بهتری برای آنها داشته باشیم. با این حال دوست دارم فقط یک نکته را اعلام کنم و آن تغییر نگرش صاحبان صنایع به مقوله خرید ماشین‌آلات و بخصوص لیفتراک در دوران تحریم است. در آن دوران بازار ایران در حوزه ماشین‌آلات از حضور شرکت‌های معتبر خارجی و با کیفیت محروم شد و بیشتر در اختیار محصولات چینی قرار گرفت که متأسفانه باعث تغییر ذائقه مشتریان شد. با رفع تحریم هنوز این نگرش به حالت قبل بازنگشته است و انگار یکبار دیگر باید تلاش شود تا تفاوت استفاده از ماشین‌آلات با کیفیت بالا برای مشتریان تبیین شود. هنوز اغلب خریداران اجناس مشابه را با قیمت اولیه مقایسه می‌کنند که خب اشتباه است و باید قیمت یا در واقع هزینه بهره‌مندی از ماشین‌آلات مثلا به ازای هر یک ساعت کار یا حتی مهمتر از آن هزینه‌های جانبی توقف هر یک ساعت لیفتراک در نظر گرفته شود و این مسئله مستلزم مشاهده تفاوت‌ها در عملکرد آنهاست و شاید مدتی طولانی‌تر و تلاش بیشتر ماها نیاز است تا بتوان زمینه تشخیص بهتر ایجاد گردد.

ضمن تشکر از حوصله و دقتی که برای پاسخگویی به سوالات داشتید در انتها اگر حرف و صحبت خاصی با مشتریان دارید بفرمائید.

مفتخرم که تا این لحظه شعار ارج نهادن به مشتری و ارائه خدمات و گارانتی مناسب را در حد توان خود و مجموعه خود، توانسته‌ام عملیاتی کنم و سعی خواهم کرد تا زمان حضور در این صنعت، این مهم را فراموش نکنم.

لطفا اطلاعات محصولات شرکت کیان ماشین را در صفحه اختصاصی این شرکت در سایت آزیول به نشانی زیر ملاحظه فرمائید:

<https://kianmachineborna.azyol.com>