

برادران آمارلویی هر روز یک گام به جلو

حسین آمارلویی مدیر اجرایی گروه صنعتی صداقت:

کوشیده‌ایم تا با استفاده از امکانات موجود و با اِزّاری به نام صداقت در مسیری گام برداریم که بتوانیم نیاز مشتریان خود را تامین نماییم. مشتریانی که سالهاست به این مجموعه اعتماد داشته و خدمات مربوط به کانال کشی و نصب کولرهای نسل قدیم و جدید را ما سپرده‌اند. با افتخار اعلام می‌داریم که در این مسیر توانسته‌ایم پاسخگوی نیاز افراد و گروههای زیادی اعم از: انبوه سازان، کارخانه داران، بیمارستان‌ها و مراکز درمانی، مجموعه‌های مرتبط با صنایع دام و طیور، مراکز علمی و آموزشی و برخی دیگر از ادارات، سازمان‌ها و شهروندان باشیم. گروه صنعتی صداقت هر روز در مسیر رشد و توسعه گام بر می‌دارد و توانسته است نمایندگی شرکت معتبر داتار تهویه را که در مبحث تولید باکیفیت‌ترین هواسازهای مسکونی و آپارتمانی و سوپر کولرهای سلولزی یکی از برندگان کشور می‌باشد، اخذ نماید.



الان بطور، از عملکرد شما راضی هستند؟

اگر با خودشان هم صحبت کنید می‌بینید که اصلاً انتظارش را نداشتند که ما آنقدر با اقتدار برای تبلیغات محصولات داتار تهویه هزینه کنیم. تا جایی که توانستیم و با این که مشتری خیلی داشتیم برای تبلیغات محصول تلاش و هزینه کردیم و همچنان تبلیغات به عنوان بخشی از فعالیت ما ادامه دارد.

برادران آمارلویی به کجا و تا کجا می‌روند، چه برنامه‌هایی برای آینده دارید؟

کار ما محدود و مرز ندارد و هر جا از هر کشوری، درخواست داشته باشیم تولید می‌کنیم و ارسال می‌کنیم، حتی از هرات افغانستان سفارش داشتیم و به آنجا رفتیم و پروژه را به اتمام رساندیم.

درخواست شما از مسئولین چیست؟ درخواست ما این است که برای ما یک تسهیلاتی در نظر بگیرند تا بتوانیم تکنولوژی خود را به روز کنیم و تعداد نیروی بیشتری جذب کنیم و فعالیت را از فضای کارگاهی به سمت شرکتی ارتقا دهیم، مثلاً یک وام قابل توجه با سود کم و با یک تنفس در پرداخت در نظر بگیرند و قول ایجاد فرصت شغلی بیشتر برای جوانان را خواهیم داد.

کلام آخر:

از پدر و مادرمان تشکر می‌کنیم به خاطر دعای قشنگی که پشت سرمان بود. پدر من همیشه می‌گفت من از نظر مالی نمی‌توانم کمک‌تان کنم ولی از خدا می‌خواهم آن چیزهایی که من نداشتم را بهترش را به شما بدهد و یا مادرم همیشه می‌گوید الهی دست به خاک بزنی طلا شود.

آپارتمان‌سازها و انبوه‌سازها از ما زیاد شده بود. خدمات ما مربوط به کانال‌هایی که از داخل سقف می‌آمد و کولر بالای پشت بام بود. دستگاه‌های جدیدی آمده بود که در بحث هزینه کانال هم به نفع آپارتمان ساز بود و البته آن مترآزی که داکت بسته می‌شد جزو زیربنای آپارتمان حساب نمی‌شد، یعنی شهرداری وقتی می‌خواست سند بدهد اگر در ساختمانی یک داکت بود، دو متر آن جزو زیر بنا حساب نمی‌شد و این برای ساختمان ساز ضرر محسوب می‌شد.

شما نمایندگی هستید و خودتان هم چون کانال را آماده می‌کنید، نقش مکمل را دارید. درست است؟

گذشت، بخاطر هزینه‌های سنگین زندگی که روی دوش پدر بود، وجدانمان هم اجازه نمی‌داد بیکار بمانیم وعادت کردیم و بعد واقعاً به کار علاقمند شدیم.

از شروع فعالیت خود به طور مستقل بگویید:

من اول که کار را راه‌اندازی کردم دستگاه برقی نداشتم در حالی که همه اول کار معمولاً این دستگاه را دارند و به خاطر اینکه کمی پول توی دست و بال داشته باشم دو تومان از ۶ تومانی که وام گرفته بودم را نگه داشتم و مجدد داخل صندوق‌های سطح شهر گذاشتم تا مجدد وام بگیرم. تعاید کار کردم چهل روز مانده به عید بود که

داداش بوکس می‌رفتند و من هم بدنسازی و یک مدتی هم کاراته آزاد می‌رفتم. در حد مبتدی ورزش می‌کردیم و فقط برای سلامتی و افزایش اعتماد به نفس و روحیه. هر زمان وقت داشته باشیم و معمولاً آخر هفته‌ها، از مکان‌های تاریخی نیشابور دیدن می‌کنیم و اگر بتوانیم، سالی یکی دوبار، سفر داخلی هم می‌رویم.

از پدر و مادر بگویید:

پدر بازنشسته هستند، ما آن زمان که در حال و هوای دوران کودکی و نوجوانی بودیم، بخاطر آینده نگری پدر و مادر بود که آمدیم سرکار. می‌گفتند بروید شغلی یاد بگیرید و گر نه اگر دست خودمان

کار می‌کردم.

در آن زمان عمده مشتریان تان چه کسانی بودند؟

خدمات خانه‌های تک واحدی و منازل ویلایی کوچک را انجام می‌دادیم و چون تازه مغازه زده بودیم و سرمایه ما اندک بود و همان مقدار سرمایه هم از طریق وام تامین شده بود، مشتریان محدودی داشتیم. در ابتدای فعالیت مشکلات فراوان بود. در شروع کار فقط ۳ میلیون تومان سرمایه داشتیم و ۳ میلیون تومان هم وام گرفتیم و با آن یک موتور برای خودم و کمی وسیله کار گرفتیم. پدرم مخالف بودند و گفتند هوا رو به سردی است و الان این کار مشتری ندارد و ما سرمایه نداریم

لطفاً خود را بیشتر معرفی نمایید:

حسین آمارلویی، متولد ۱۳۷۴، دیپلم مکانیک و متاهل و دارای دوفرزند هستم. از سال ۱۳۸۳ فعالیت رسمی خود را آغاز نموده‌ام.

در دوران تحصیل کار می‌کرده‌اید؟

من در طول سال تحصیلی مشغول تحصیل و درس بودم ولی تابستان‌ها در مجموعه کانال‌سازی کار می‌کردم.

اولین استاد شما که بود و این همکاری چگونه ادامه یافت؟

ابتدا به عنوان شاگرد برای آقای چوپانکاره کار می‌کردم و بعد که استاد کار شدم، با ایشان بصورت درصدی همکاری می‌کردم. من و برادرم یک سال و هفت هشت ماه اختلاف سنی داریم و ایشان کم تر از یکسال بعد از من وارد این کار شدند. از زمانی که ما کل کار را دست گرفتیم و به صورت مستقل صفر تا صد را می‌توانستیم انجام دهیم با آقای چوپانکاره توافق کردیم که سرمایه با ایشان و کار از ما باشد و ۳۰ تا ۴۰ درصد سود را به ما بدهند. مدتی را که رفتم سربازی کار را داداش انجام می‌دادند. البته من سربازی به موقع نرفتم و اشتغال به تحصیل گرفتم تا غیبت نخورم. چون داداش آخر سال ۹۲ به مجموعه آمدند و من مغازه را مهرماه سال ۱۳۹۲ تأسیس کرده بودم. ولی چون خدمت نرفته بودم پروانه را به نام داداش زدیم.

در کدام خیابان مغازه را تأسیس کردید؟

در بولوار شهید بهشتی با یک مغازه کوچک ۲۴ متری فعالیت را آغاز کردیم، در ابتدا پسر خاله‌ام هم به عنوان شاگرد کار می‌کردند و بعد از مدتی دیگر نیامدند و خودم تنهایی



چون سفارشات انبوه‌سازان از ما زیاد شده بود و به ما می‌گفتند که چون شما دارید چنین پیشنهاداتی برای چطور نصب کردن کولر به ما می‌دهید تا کارایی و بهره‌مندی از آن بهتر شود، پس خودتان هم کولر را برای فروش بیاورید. چون تقاضا بالا بود رفتیم نمایشگاه بین‌المللی و با آقای برقمندی مالک کارخانه داتار تهویه صحبت کردیم، چون نمایندگی نیشابور نداشتند، با ما خیلی کنار آمدند و نمایندگی نیشابور را به محول کردند.

داداش از سربازی آمدند، یک کار بزرگتر برداشتیم و انجام دادیم و بعد فروردین با حاج آقا تهران رفتیم و دستگاه برقی را خریدیم که بتوانیم کمی کار را سرعت دهیم. تا قبل از آن تمام کار را با دست و به طور خیلی ابتدایی و سنتی انجام می‌دادیم.

واخذ نمایندگی یک برند معروف؟

پس از گذشت چند سال فعالیت در کانال سازی گروه صنعتی صداقت و برادران آمارلویی را گروه کثیری از دست‌اندرکاران صنعت ساختمان می‌شناختند و تقاضای

می‌بود، مطمئناً در آن روزگار سمت کار کردن نمی‌آمدیم. یک جمله معروفی پدرم همیشه می‌گفت: فرزند هنر باشید تا فرزند پدر و منظورش این بود که با هنر تربیت شوید نه با فرهنگ و تربیت پدر و تاکید داشتند که در کنار درس یک هنر و حرفه‌ای هم یاد بگیرید.

رمز موفقیت شما چه بوده و هست؟

رمز موفقیت ما پشتکار و علاقه‌ای بود که به کار داشتیم، شاید آن اوایل به خاطر حس بیچگی با اکراه سرکار می‌رفتیم ولی یک مدت که

کمکت کنیم. ولی با همه این اوضاع، کار را شروع کردیم و ناگفته نماند که واقعاً سخت بود ولی بالاخره باید از یک جایی شروع می‌کردیم. بعد هم که داداش از سربازی آمد و در کنار هم کار می‌کردیم. ایشان در روزهایی که به مرخصی می‌آمدند با هم کار می‌کردیم و تمام کارهای اندازه‌گیری، ساخت و نصب را انجام می‌دادیم.

غیر از مباحث کاری، چه مشغله‌های دیگری دارید؟

به ورزش و سفر علاقه داریم. سالها

