

# کیفیت و نوآوری

## رمز ماندگاری در بازارهای جهانی

اشاره:

مدیر منطقه‌ای شرکت Mesdan، تنها راه باقی ماندن در بازار کشورهای اروپایی را حفظ نوآوری دانست و گفت: «تولیدکنندگان متعددی در چین به کپی برداری از محصولات، دستگاه‌ها و ماشین‌آلات نساجی مشغول هستند به همین دلیل برای بسیاری از تولیدکنندگان اروپایی، اهمیت و فایده‌ای ندارد که در جست‌وجوی بازار داخلی چین باشند.»

در دنیای امروز کیفیت، نوآوری و پژوهش‌های جامع و کامل در حوزه تولید حرف اول را می‌زند و ما به دیگران و نحوه عملکرد آنان نگاه نمی‌کنیم بلکه تمرکز اصلی ما بر رفع نیاز مشتریان Mesdan معطوف می‌باشد.»

فان باسل در مورد صنعت نساجی ایران معتقد بود «کیفیت محصولات ایران رو به افزایش است و بخش‌های مختلف صنعت نساجی در ایران بسیار قابل توجه هستند؛ دلیل آن هم دسترسی به امکانات مورد نیاز است.» مشروح این مصاحبه از نظرتان می‌گذرد:



گفت‌وگو با راجر فان باسل - مدیر منطقه‌ای شرکت Mesdan

داریم اما برای یک کارخانه در حال احداث بسیار بهتر و منطقی‌تر است تا مجموعه کاملی از تجهیزات مورد نیاز خود را از Mesdan تأمین نماید.

«امروزه بسیاری از شرکت‌های اروپایی برای کاهش هزینه‌های تولید و همچنین پایین بودن حقوق و دستمزد کارگری، تولید را به کشورهایمانند چین منتقل کرده‌اند و با احداث کارخانه در این کشور به فعالیت ادامه می‌دهند. دیدگاه شما در مورد این نوع فعالیت چیست؟ آیا MESDAN نیز چنین رویکردی را لحاظ کرده است؟»

به فرد است و از پیشگامان بازار به شمار می‌آییم بنابراین در سراسر دنیا به عنوان بهترین شرکت تولیدکننده دستگاه‌های پیوند نخ شناخته می‌شویم. در مورد تجهیزات آزمایشگاهی موضوع کمی متفاوت است. Mesdan پیشگام بازار است و در حال توسعه مستمر خود می‌باشد.

نقطه قوت Mesdan این است که قادر به تولید مجموعه کاملی از تجهیزات کنترل کیفیت برای لیاف، نخ، پارچه، رنگریزی و تکمیل و کلیه ماشین‌آلات نساجی در ابعاد آزمایشگاهی است در حالی که بسیاری از رقبای فقط قادر به تولید بخشی از این مجموعه هستند.

به هر حال مانند تمام شرکت‌ها، ما نیز رقیبانی

«ضمن معرفی بیشتر خود در مورد فعالیت‌های شرکت ایتالیایی MESDAN توضیحاتی ارائه نمایم.»

شرکت Mesdan در دو بخش ارائه تجهیزات آزمایشگاهی نساجی و گر زن و پیوند زن به فعالیت می‌پردازد و در تولید دستگاه‌های پیوند نخ توسط آب و هوا، موفق به ثبت چندین اختراع شده‌ایم.

«به نحوه و گستره فعالیت‌های رقیبان شرکت MESDAN در کشورهای اروپایی و آسیایی اشاره نمایم.»

از نظر دستگاه‌های پیوند نخ، جایگاه ما منحصر

همان‌طور که می‌دانید تا مدتی پیش ایران تحت تحریم‌های بین‌المللی و به تبع محدودیت‌های بسیاری در زمینه تعاملات جهانی قرار داشت. آیا تحریم‌ها مشکلاتی بر سر راه ارتباط MESDAN با صنعتگران نساجی ایران به وجود آورد؟

بله، تحریم‌ها مشکل بسیار بزرگی بود و متأسفانه حدود ۸-۹ سال همکاری ما متوقف شده بود که با لغو تحریم‌ها این همکاری از سر گرفته شد و نخستین گام احیای روابط تجاری و صنعتی با ایران، حضور در همایش سازندگان ماشین‌آلات نساجی ایتالیا (ACIMIT) بود. با حضور در این همایش توانستیم از شهرهای مختلف ایران بازدید به عمل آوریم که تجربه بسیار خوبی بود.

پس از لغو تحریم‌ها، سفارشات جدید از سوی صنعتگران ایرانی مطرح شده اما هنوز مشکلات بانکی برای تبادلات مالی به قوت خود باقی هستند. بودند. قراردادهایی پیشنهاد شدند و در طی اجرای آنها لازم بود تا شرایط دیگری نیز تهیه شوند. علی‌رغم این باز هم بانک‌های ایتالیا گشایش اعتبار از ایران را نپذیرفتند.

در حال حاضر خوشبختانه اوضاع اندکی تسهیل شده است البته هنوز در مورد اعتبارات اسنادی ابهاماتی داریم که امیدوارم با ثبات و بهبود وضعیت، این ابهامات برطرف شوند.

مدتی پیش در نمایشگاه نساجی تهران حضور داشتیم و متوجه شدم شرکت‌های خارجی زیادی در نمایشگاه حضور دارند این بدان معناست که چشم‌های بسیاری به بازار نساجی ایران دوخته شده و به‌زودی شاهد گشایش بیشتر بازار این کشور خواهیم بود به این معنی که برای همگان فرصت خوبی است تا از این پتانسیل استفاده کنند. ایران کشور پرجمعیتی است و برای تأمین نیاز ۸۰ میلیون نفر جمعیت خود نیازمند رشد و توسعه صنعت نساجی و پوشاک می‌باشد.

1-Roger Van Bussel

شماست یا واقعیتی است که به آن دست یافته‌اید؟ MESDAN چگونه توانسته به پیشگام پیوند نخ دنیا تبدیل شود؟

در دهه ۱۹۷۰ به تکنولوژی خاصی برای تاباندن نخ دست یافتیم که از پیوند زدن برای اتصال نخ استفاده می‌شد. این اقدام انقلابی در صنعت نساجی به شمار می‌رفت و به همین دلیل توانستیم به‌عنوان پیشگام بازار دستگاه‌های پیوندزنی جهان معرفی شویم. شرکت‌های فراوانی در دهه ۱۹۷۰ به طراحی و تولید تجهیزات پیوند زنی می‌پرداختند و در این دوران Mesdan با ارائه جدیدترین تکنولوژی توانست جهشی در پیوندزنی نخ دنیا به وجود آورد و پس از آن اغلب شرکت‌ها، به روز رسانی تولیدات را در اولویت نخست فعالیت‌های خود قرار دادند.

تا چه میزان با صنعت نساجی ایران آشنایی دارید؟

ایران بازار مورد توجهی برای ما محسوب می‌شود و بیش از ۲۵ سال است با ایران همکاری داریم و آینده امیدبخشی در این زمینه وجود دارد. در حال حاضر نماینده انحصاری ما در ایران، شرکت اسپین تکس به مدیریت آقای امید پیراچی به فعالیت می‌پردازد.

به‌اعتقاد من در حال حاضر کیفیت محصولات ایران رو به افزایش است و بخش‌های مختلف صنعت نساجی در ایران بسیار قابل توجه هستند؛ دلیل آن هم دسترسی به امکانات مورد نیاز است. برای مثال در کشور شما کارخانه‌های متعددی به ریسندگی، بافندگی، تولید الیاف، منسوجات فنی و ... می‌پردازند و شاید سطح فعالیت شرکت‌های ریسندگی از نظر توانمندی و تنوع محصولات در سطح کشورهای خاور دور نباشد اما زمان همه چیز را حل می‌کند و بازار ایران به توسعه چشمگیری دست خواهد یافت؛ در این مسیر ابتدا بازارهای داخلی و سپس، بازارهای صادراتی روند افزایشی خود را طی خواهند کرد؛ همان‌طور که می‌دانید صادرات، سرمایه‌گذاری بر کیفیت و پیشرفت را به دنبال خواهد آورد.

شرکت ما یک مجموعه بین‌المللی است و در تمام کشورها از جمله چین به فعالیت می‌پردازد اما تنها توسط نمایندگان فروش و نه کارخانه‌های تولید. بدین صورت که تمام قطعات و سوار نمودن تجهیزات در ایتالیا انجام شده و هرگز دستگاهی در چین تولید نشده است. لازم به ذکر است با وجود حفظ کیفیت اروپایی، قیمت Mesdan بسیار قابل رقابت می‌باشد.

سطح و کیفیت تولید منسوجات را در چین چگونه ارزیابی می‌کنید.

شخصاً بازار چین را دنبال نمی‌کنم ولی به نظر می‌رسد این کشور، دنیای خودش را دارد. تولیدکنندگان متعددی در چین به کپی‌برداری از محصولات، دستگاه‌ها و ماشین‌آلات نساجی مشغول هستند به همین دلیل برای بسیاری از تولیدکنندگان اروپایی، اهمیت و فایده‌ای ندارد که در جست‌وجوی بازار داخلی چین باشند. در دنیای امروز کیفیت، نوآوری و پژوهش‌های جامع و کامل در حوزه تولید حرف اول را می‌زند و ما به دیگران و نحوه عملکرد آنان نگاه نمی‌کنیم بلکه تمرکز اصلی ما بر رفع نیاز مشتریان Mesdan معطوف می‌باشد. به‌اعتقاد ما تنها راه باقی ماندن در بازار کشورهای اروپایی، حفظ نوآوری است. واقعیت این است که در کشور پهن‌آور و پرجمعیتی مانند چین، هند و ... بازار گسترده‌ای وجود دارد و امکان یافتن شرکت‌های فعال در بخش تجهیزات آزمایشگاهی بسیار محتمل است، کسب موفقیت در بازار این کشورها بستگی به این دارد که برای مثال تولیدکننده چینی نتواند پروژه را پیاده کند.

نکته دیگر این که ممکن است قیمت تجهیزات آزمایشگاهی در چین ارزان‌تر از مشابه اروپایی باشد اما کیفیت آن به مراتب پایین‌تر از دستگاه‌های اروپایی است.

در ابتدای مصاحبه به این موضوع اشاره کردید که MESDAN پیشگام پیوند زنی در دنیاست. آیا این شعار تبلیغاتی شرکت