



۴ در مورد تولیدات و فعالیت‌های SSM در دنیا و همچنین ایران توضیحاتی ارائه نمایم.

تاریخچه شرکت SSM به بیش از ۱۵۰ سال پیش باز می‌گردد؛ در حال حاضر این گروه صنعتی دارای سه سایت تولید است و مقر اصلی آن در شهر زوریخ سوئیس قرار دارد. این گروه صنعتی علاوه بر سوئیس دو کارخانه در چین و ایتالیا دارد که کارخانه چین برای بازار مصرف داخلی این کشور به فعالیت می‌پردازد. SSM مشتمل بر چندین شرکت است و بیش از ۹۰ درصد محصولات خود را از ایتالیا و سوئیس به خارج از اروپا صادر می‌کند.

شرکت Mettler از گروه SSM حدود ۵۰ سال پیش با ایران همکاری داشته و فعالیت ما در ایران به پیش از انقلاب مربوط می‌شود. حدود ۱۰ سال است که در بازار ایران به فعالیت می‌پردازم و در این مدت شاهد تغییرات بازار نساجی ایران هستم. SSM بازار قدرتمندی در بخش ایرتکسچرایزینگ دنیا ایجاد کرده و در بازار ایران نیز بر ایرتکسچرایزینگ و تجهیزات نخ تابی متمرکز شده‌است. بازار ایران برای گروه SSM اهمیت بسیاری دارد و همواره با ایران ارتباطات بسیار خوبی داشته و داریم؛ حتی در دوران تحریم‌ها از مشتریان ایرانی خود پشتیبانی‌های لازم را انجام دادیم و فروش ماشین‌آلات و قطعات یدکی به این کشور متوقف نشد.

باید به این نکته اشاره کنم که در زمان تحریم با مشکلات بسیاری در زمینه انتقال پول مواجه بودیم اما در حال حاضر چشم‌انداز بسیار خوبی برای آینده ارتباط با ایران متصور هستیم و امیدواریم تبادلات مالی با سهولت بیشتری امکان پذیر شوند و برای هر دو طرف (مشتریان ایرانی و تولیدکنندگان ماشین‌آلات نساجی اروپایی) سهولت بیشتری در زمینه ارتباطات تجاری، اقتصادی و صنعتی به وجود آید.

بدون شک در آغاز ارتباط با مشتری، انتقال اطلاعات و دانش فنی اهمیت بسیاری دارد و هر محصول جدیدی را باید به نحو احسن معرفی نمایم تا مشتری را نسبت به عملکرد ماشین‌آلات و تجهیزات مذکور قانع نمایم. مطلب بعدی این که از هر فرصتی برای ارتباط با مشتریان ایرانی استفاده می‌کنیم، کما این که مدتی پیش سمینار سازندگان ماشین‌آلات نساجی ایتالیا در ایران برگزار شد و مورد استقبال صنعتگران ایرانی قرار گرفت. این برنامه برای جذب مشتریان جدید بسیار موثر بود و توانستیم محصولات فعلی SSM را به آنان معرفی کنیم همچنین در مورد تکنولوژی‌های جدید نیز بحث و تبادل نظر صورت گرفت.



آینده خوبی در انتظار ایران است

گفت‌وگو با کارلونگی^۱ - مدیر فروش شرکت SSM^۲

اشاره:

به اعتقاد مدیر فروش شرکت SSM بازار ایران آینده خوبی خواهد داشت و شرایط به سمت مثبت تغییر می‌کند. واردات به شرط حمایت بهبود پیدا می‌کند زیرا همان‌طور که می‌دانید واردات به ایران آسان نیست و حمایت جهت صادرات امری ضروری به شمار می‌رود پس کسانی که بتوانند سرمایه‌گذاری کنند و به سطح بالایی از فعالیت و بهره‌وری برسند به فرصت‌های مناسبی جهت رشد و توسعه دست خواهند یافت.

نگلی اذعان داشت: در زمان تحریم با مشکلات

بسیاری در زمینه انتقال پول مواجه بودیم اما در حال حاضر چشم‌انداز بسیار خوبی برای آینده ارتباط با ایران متصور هستیم و امیدواریم تبادلات مالی با سهولت بیشتری امکان پذیر شوند و برای هر دو طرف (مشتریان ایرانی و تولیدکنندگان ماشین‌آلات نساجی اروپایی) سهولت بیشتری در زمینه ارتباطات تجاری، اقتصادی و صنعتی به وجود آید.



فکر می‌کنم بازار ایران آینده خوبی خواهد داشت و شرایط به سمت مثبت تغییر می‌کند. واردات به شرط حمایت بهبود پیدا می‌کند زیرا همان‌طور که می‌دانید واردات به ایران آسان نیست و حمایت جهت صادرات امری ضروری به شمار می‌رود

«آیا تفاوتی بین نحوه فعالیت و سرویس‌دهی SSM در ایران و کشورهای دیگر همچون ترکیه - همسایه ایران - وجود دارد؟

ترکیه هم یکی از بازارهای مهم برای گروه ماست ولی به هر حال از نظر سازماندهی تفاوت‌هایی وجود دارد. در ایران هنوز صنعت فرش ماشینی مورد استقبال بسیاری قرار دارد اما در ترکیه علاوه بر توجه به فرش ماشینی، بخش‌های مختلف صنعت گسترده نساجی هم مورد توجه صنعتگران قرار دارد؛ ضمن این‌که تعداد فعالان این صنعت در ترکیه به مراتب بیشتر از فعالان نساجی ایران هستند. در ترکیه تکنسین‌های SSM به صورت مستمر به ارائه خدمات پس از فروش می‌پردازند. در ایران هم تکنسین متخصص و مسلط به زبان فارسی مستقر است که این موضوع برقراری ارتباط با صنعتگران ایرانی را بسیار تسهیل می‌کند زیرا برخی از مشتریان ایرانی به زبان انگلیسی مسلط نیستند و به دلیل تسلط تکنسین ما به زبان فارسی، فقط کافی است با وی تماس تلفنی داشته باشند یا ایمیلی به فارسی برایش ارسال کنند تا در اسرع وقت به مشکلاتشان رسیدگی شود.

«به حضور در سمینار تخصصی ماشین‌آلات نساجی در ایران اشاره کردید. این اعتقاد وجود دارد که هدف اصلی حضور شرکت‌های خارجی در چنین برنامه‌هایی، صرفاً فروش بیشتر ماشین‌آلات است. دیدگاه شما در این زمینه چیست؟

بی‌شک هدف ما فروش است و این موضوع فقط شامل تجهیزات اصلی است. ایران برای ما کشور مهمی است زیرا حجم بالایی از فروش ماشین‌آلات

ما به بازار ایران است و بیش از هر چیزی به تداوم روابط با مشتریان اهمیت می‌دهیم. به وجود آوردن و حفظ اعتماد، کار آسانی نیست. من سال‌ها سه تا چهار بار به کشور شما سفر می‌کنم صرف‌نظر از این‌که SSM10 دستگاه به کارخانه‌های نساجی فروخته باشد یا یک دستگاه! می‌خواهیم به مشتریان نشان دهیم که هم در روزهای سخت و دشوار اقتصادی و هم در روزهای رونق تولید و فروش در کنارشان هستیم

«پیش‌بینی شما از صنعت نساجی ایران چیست؟

فکر می‌کنم بازار ایران آینده خوبی خواهد داشت و شرایط به سمت مثبت تغییر می‌کند. واردات به شرط حمایت بهبود پیدا می‌کند زیرا همان‌طور که می‌دانید واردات به ایران آسان نیست و حمایت جهت صادرات امری ضروری به شمار می‌رود پس به اعتقاد من کسانی که بتوانند سرمایه‌گذاری کنند و به سطح بالایی از فعالیت و بهره‌وری برسند به فرصت‌های مناسبی جهت رشد و توسعه دست خواهند یافت ولی بدون شک برای کسانی که به راحتی از فرصت‌های ارزشمند بگذرند؛ ماندگاری در این بازار دشوار خواهد بود.

توسعه بازار ایران را به موفقیت در صادرات نیز مرتبط می‌دانم. اطلاع دارم که صادرات صنایع نساجی ایران حجم بالایی را به خود اختصاص نمی‌دهد پس برای کسانی که قادر به واردات به ایران باشند فرصت‌های مناسبی موجود است و شرکت‌های آنها می‌توانند رشد پیدا کنند. در مجموع معتقدم آینده خوبی در انتظار ایران است و این آینده روشن به تدریج و با صبر و حوصله صنعتگران و فعالان اقتصادی ایران محقق خواهد شد.

1-Carlo R.Naegeli

2- Schärer, Schweiter and Mettler companies

نساجی امروز
مؤسسه بین‌المللی صنعت نساجی ایران

Telegram



کانال رسمی

ماهنامه نساجی امروز در

@nassajiemrouz

telegram.me/nassajiemrouz

وبسایت

www.nassajiemrouz.ir

