

ایران، بازار بسیار مهمی برای ماست

گفت‌وگو با هاینریش تروشلر^۱ - شریک مدیریت شرکت تروشلر

اشاره:

شرکت تروشلر که نامی آشنا در صنعت ریسندگی به شمار می‌آید، مدتی پیش همایشی را در هتل اسپیناس پالاس تهران با حضور متخصصین و کارشناسان خود برگزار نمود تا ضمن ملاقات با مشتریان ایرانی به معرفی جدیدترین ماشین‌آلات و دستاوردهای فنی و تکنولوژیکی خود بپردازد. در فرصتی که میبها شد با هاینریش تروشلر مصاحبه کوتاهی انجام دادیم. وی که برای نخستین بار میهمان ایرانیان بود، از حضور در کشور ابراز خرسندی نمود و ضمن اشاره به برجام و بهبود نسبی روابط بانکی میان آلمان و ایران، امیدوار بود شرکت متبوعش بتواند ارتباطات بیشتری را با بازار ایران برقرار نماید. مدیریت این شرکت که قدمتش به پیش از جنگ جهانی دوم بازمی‌گردد؛ به نسل چهارم واگذار شده است و در اغلب کشورها از جمله ایران حضور فعالی دارد.

۴ بیوگرافی و سوابق شغلی و تحصیلی

متولد سال ۱۹۵۷ در آلمان هستم و در رشته اقتصاد دانشگاه سوئیس تحصیل کرده‌ام. به مدت دو سال در شرکت اشتابلی (تولیدکننده ماشین‌آلات بافندگی دایی) به فعالیت پرداختم. از سال ۱۹۸۴ به شرکت تروشلر پیوستم و به‌عنوان نسل چهارم تروشلر، ۲۳ سالی است که در این شرکت خانوادگی مشغول کار هستم

۴ در مورد فعالیت‌های تروشلر توضیحات بیشتری ارائه نمایید.

تولیدکننده دستگاه‌های آماده‌سازی ریسندگی، ماشین‌آلات کاردینگ، درافتینگ و زنجیره کامل ماشین‌آلات بخش ریسندگی به شمار می‌آییم. شرکت دیگری نیز برای خط تولید «کارد متالیک وایر» هم مستقر کرده‌ایم که بخش مهمی برای ماشین‌های کاردینگ و بخش ریسندگی است. خط سوم تولید ما هم مربوط به منسوجات بی‌بافت است که تجهیزات ماشین‌های کاردینگ و اکواجت کامل را می‌سازد.

دفتر اصلی تروشلر در آلمان قرار دارد اما دو سایت تولید در هند و چین برای بازارهای این دو کشور راه‌اندازی کرده‌ایم. شرکتی در ایالات متحده آمریکا و یک دفتر نیز در برزیل مستقر کرده‌ایم و در حال حاضر ۲ هزار و ۹۰۰ نفر در سراسر دنیا برای تروشلر به فعالیت می‌پردازند



چین بازار بسیار بسیار بزرگی محسوب می‌شود و به همین دلیل شرکتی را برای تولید ماشین‌آلات مورد نیاز کارخانه‌های چینی مستقر کرده‌ایم. تروشلر دارای رقبای متعددی در چین است که تحت پشتیبانی دولت چین فعالیت می‌کنند، اما تروشلر یکی از موفق‌ترین شرکت‌های خصوصی مستقر در کشور چین محسوب می‌شود

◀ در خصوص استراتژی بازاریابی و فروش ماشین‌آلات تروشلر به سایر کشورها توضیح دهید. برای مثال استراتژی فروش ماشین‌آلات به ترکیه با استراتژی فروش در ایران متفاوت است؟

استراتژی تروشلر برای فروش ماشین‌آلات برای ترکیه و ایران مشابه است. البته ترکیه به اروپا نزدیک است و همین نکته موقعیت خاص‌تری به آن می‌دهد اما در مورد نحوه تجارت و صادرات بسیار مشابه عمل می‌کنیم. در ترکیه، دارای سازمان خدماتی انبار قطعات یدکی هستیم ولی واردات قطعه در ایران (به دلیل تحریم) تا حدودی مشکل است.

در مورد استراتژی فروش به چین هم باید عنوان کنم که چین بازار بسیار بسیار بزرگی محسوب می‌شود و به همین دلیل شرکتی را برای تولید ماشین‌آلات مورد نیاز کارخانه‌های چینی مستقر کرده‌ایم. تروشلر دارای رقبای متعددی در چین است که تحت پشتیبانی دولت چین فعالیت می‌کنند، اما تروشلر یکی از موفق‌ترین شرکت‌های خصوصی مستقر در کشور چین محسوب می‌شود.

◀ به رقیبان اشاره کردید. چه کشوری، مهم‌ترین و جدی‌ترین رقیب تروشلر است؟

ما رقبای زیادی در اروپا داریم اما بیشتر در هند و چین رقیبانی وجود دارند. این شرکت‌ها ماشین‌آلات کامل خط ریسندگی را عرضه می‌نمایند. شرکت تروشلر صرفاً متخصص در ماشین‌آلات «آماده‌سازی» ریسندگی است و نه ماشین‌آلات ریسندگی و به جرأت می‌توان گفت از هر شرکت دیگری در

این زمینه توانمندتر هستیم. البته باید به این نکته اشاره کنم نظر به بهره‌وری بالا و کارایی مناسب ماشین‌آلات تروشلر، جزو دستگاه‌های گران‌قیمت محسوب نمی‌شوند. برای مشتریان، خدمات بعد از فروش اهمیت بسیاری دارد و ما هم بر این موضوع متمرکز هستیم.

◀ آیا دولت آلمان از شرکت‌های توانمند بخش خصوصی مانند تروشلر حمایت می‌کند؟

خیر! هیچگونه حمایتی از سوی دولت وجود ندارد. دولت آلمان فقط تعداد محدودی از طرح‌های جدید توسعه‌ای در بخش‌هایی مانند وسایل نقلیه برقی و... را مورد حمایت قرار می‌دهد و اصولاً در آلمان سازندگان ماشین‌آلات متعلق به خصوصی هستند و تحت حمایت دولت قرار ندارند.

◀ شرکت تروشلر با دانشگاه‌ها و موسسات آموزشی ارتباطاتی دارد؟

بله همواره همکاری و نزدیکی خود را با مراکز علمی و پژوهشی با آنها حفظ کرده‌ایم. مهندسين و متخصصين ما در روند فعاليت‌هاي خود از همكاري با دانشگاه بهره مي‌برند و براي دستيابي به تكنولوجي‌هاي جديد هر جا كه لازم بوده از دانشگاه‌ها و مراکز علمي كمك مي‌گيرند.

◀ دیدگاه شما در مورد صنعت نساجی ایران چیست و بازار این کشور تا چه میزان برای شرکتی مانند تروشلر، اهمیت دارد؟

ابتدا باید عنوان کنم برای اولین بار است به ایران آمده‌ام و به این کشور علاقه‌مند هستیم. در آلمان تبلیغات منفی درباره ایران نیست و مردم ایران را انسان‌های بسیار مهربان می‌دانم و همیشه میان مردم ایران و آلمان، ارتباطات خوبی برقرار بوده و هست البته گاهی موضوعات منفی از نظر سیاسی وجود داشته ولی اطمینان دارم که این منفی بودن جامعیت ندارد. به طور کلی در ایران بسیار احساس امنیت دارم و مورد استقبال صنعتگران و

تولیدکنندگان ایرانی هم قرار گرفته‌ام. در مورد بازار ایران هم باید بگویم بازار بسیار مهمی برای ماست و رابطه طولانی (که تاکنون ۶۰ سال از آن گذشته)، با ایران داشته و داریم. اگرچه اندازه بازار ایران مانند چین و هند بزرگ نیست اما به عنوان یک بازار متوسط به لحاظ اندازه برای ما اهمیت دارد. بعضی از ماشین‌آلات صنعت نساجی در ایران قدیمی و مستهلک هستند که باید با ماشین‌آلات جدید و مدرن تعویض شود.

◀ به اعتقاد شما نقاط قوت و ضعف صنعت نساجی ایران چیست؟

نقطه ضعف ایران را در کم بودن میزان صادرات و نقطه قوت آن را گسترش بازار داخلی این کشور می‌دانم. افزایش حجم فروش محصولات در داخل کشور شما، رشد بسیار مثبتی را نشان می‌دهد.

◀ تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران تا چه میزان بر روابط تجاری و صنعتی تروشلر و صنعتگران نساجی ایران اثرگذار بوده است؟

تحریم‌ها بر روابط بین‌المللی تاثیر زیادی داشتند و محدودیت‌های بسیاری برای ما به وجود آورد همچنین نقل و انتقال پول بسیار دشوار بود اما پس از برجام گشایش اعتبارها میسر شده و سه بانک در آلمان می‌توانند در این زمینه به فعالیت بپردازند بنابراین تسهیلاتی در برقراری ارتباط با ایران به وجود آمده که ما نیز از این شرایط بهره می‌بریم و امیدواریم در آینده مسائل بانکی با سهولت بیشتری انجام شود.

◀ هدف تروشلر از برگزاری سمینار در تهران چیست؟

هدف ما فروش ماشین، دعوت از مشتریان و قدردانی از آنها برای خرید از تروشلر و همچنین معرفی پیشرفت‌های اخیر شرکت برای آنان می‌باشد.