

زمان مناسب برای احیای روابط تجاری، فنی و اقتصادی با ایران

اشاره:

شرکت سوئیسی مگ، تولیدکننده پیشرو پمپ‌های دنده‌ای، سیستم‌های پلت فرم‌سازی و فیلتراسیون و همچنین پودر برای کاربردهای پیچیده در صنایع شیمیایی، پتروشیمی، دارویی و صنایع غذایی است. همچنین تمام فرایندهای مکانیکی صنعت نساجی از جمله رول کردن پارچه، تا کردن پارچه، بسته بندی، و انبار کردن آن را نیز انجام می‌دهد. فلیکس مگ که در نمایشگاه نساجی تهران، به عنوان شریک و همکار شرکت ماشین‌سازی راعی در ایران شناخته می‌شد، اعلام کرد که تعداد مشتریان ایرانی در حال افزایش هستند و کارخانه‌های نساجی ایران نیازمند به روز رسانی خطوط تولید و ماشین‌آلات خود در بخش‌های مختلف هستند. متن کامل این مصاحبه از نظراتان می‌گذرد:



برای شرکت مگ، بازار ایران یک بازار متوسط و رو به رشد است.

*بازار کدام کشور برای شما اهمیت دارد؟
ترجیح می‌دهم نگویم «کشور» و اساساً حوزه اتوماتیک برای ما بسیار مهم است. البته بازارهای مثل ایران و بازارهای آینده را هم در نظر داریم.

*در مورد استراتژی فروش محصولات مگ در کشورهای مختلف توضیح دهید. آیا استراتژی فروش در بازار کشورهای مختلف متفاوت است یا از یک سیاست کلی پیروی می‌کنید؟
ماشین‌آلات خود را به بخش خاصی از صنعت در حوزه اتوماتیک و حوزه فلزات می‌فروشیم. در بازار دیگری مثل ایران ما به دنبال مشارکت هستیم تا بتوانیم ماشین‌آلات خود را با تلفیقی از تکنولوژی سوئیس و یک تولیدکننده معتبر محلی تولید نماییم؛ به همین منظور دو سال از همکاری موثر ما با شرکت ماشین‌سازی راعی و آقای مهندس راعی - مدیر عامل - در ایران می‌گذرد و چنانچه شرایط به نحو مطلوب پیش برود این همکاری بهتر هم خواهد شد.

*سوال بعدی ما در مورد تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران است. این تحریم‌ها چه میزان بر ارتباطات شما با مشتریان ایرانی اثر گذار بود؟
سوال سختی است! به هر حال مشکلات متعددی در سیستم بانکی وجود دارند و به دشواری می‌توان پاسخ قاطعانه داد که آیا این روند ادامه پیدا خواهد کرد یا خیر... بهتر است این سوال را از سیاستمداران و اشنگتن بپرسید!

*هدف از حضور شما در ایران چیست؟
برای بررسی شرایط بازار ایران به این کشور سفر کرده‌ام ضمن این که محصول مشتری با شرکت ماشین‌سازی راعی تولید کرده‌ایم. به اعتقاد من مردم ایران برخورد بسیار دوستانه‌ای با میهمانان خارجی دارند و به همین دلیل تجربه بسیار خوبی از سفر به ایران در ذهنم نقش بسته است.

مالزی، هند، تایلند و برزیل و دارای بیش از ۱۰۰۰ کارمند می‌باشد؛ همچنین سرمایه‌گذاری مشتری در هند انجام داده و یک سرمایه‌گذار نیز در آمریکا دارد اما کارخانه آن در سوئیس مستقر می‌باشد.

*دیدگاه شما در مورد صنعت نساجی ایران چیست و تاکنون از کارخانه‌های این صنعت در ایران بازدید کرده‌اید؟

در دهه‌های ۶۰ و ۷۰ میلادی با ایران ارتباطات تجاری داشتیم اما بعدها به دلایل مختلف بر بازار ایران متمرکز نشدیم. در حال حاضر فکر می‌کنیم زمان مناسب برای از سر گرفتن روابط تجاری، فنی و اقتصادی با ایران فرا رسیده است زیرا تعداد مشتریان ایرانی در حال افزایش هستند و کارخانه‌های نساجی ایران نیازمند به روز رسانی خطوط تولید و ماشین‌آلات خود در بخش‌های مختلف هستند.

*اصولاً بازار ایران برای شرکت شما مهم است یا نه؟

*ضمن معرفی بیشتر خود، در مورد فعالیت‌ها و تولیدات شرکت مگ توضیحاتی ارائه نمایید.
دانش آموخته رشته مهندس مکانیک و ۲۵ سال است که در شرکت سوئیس مگ به فعالیت می‌پردازم. در واقع پنجمین نسل در این مجموعه محسوب می‌شویم. شرکت مگ در سال ۱۸۷۵ در سوئیس راه‌اندازی شد. در ابتدا فعالیت خود را با صنعت ابریشم شروع کرد و سپس بر تولید نهایی نساجی متمرکز شد. شرکت مگ تولیدکننده پیشرو پمپ‌های دنده‌ای، سیستم‌های پلت فرم‌سازی و فیلتراسیون و همچنین پودر برای کاربردهای پیچیده در صنایع شیمیایی، پتروشیمی، دارویی و صنایع غذایی است. همچنین تمام فرایندهای مکانیکی صنعت نساجی از جمله رول کردن پارچه، تا کردن پارچه، بسته بندی، و انبار کردن آن را نیز انجام می‌دهد همان‌طور که می‌دانید واحدهای نساجی متعددی در سوئیس وجود ندارند اما یکی از کشورهای پیشرو در صنعت ماشین‌آلات محسوب می‌شویم.

این شرکت دارای دفاتر فروش در سوئیس، آلمان، ایتالیا، ایالات متحده آمریکا، چین، فرانسه، سنگاپور، تایوان،

1-Felix Maag
2-Maag