



اشاره:

شرکت Stutznaecker که با نام تجاری ماموت در جهان شناخته می شود؛ در سال ۱۸۸۲ تأسیس شده و حدود ۱۲۹ سال قدمت دارد. این شرکت که در ۵ نسل به فعالیت خود ادامه می دهد؛ تولیدکننده ماشین آلات دوخت لحاف با کارایی فوق العاده است و تولید آن صد درصد در آلمان انجام می شود. ماموت در کشورهایمانندبرزیل، ایران (شرکت ندتکس) چین، هند، یونان، ایتالیا، ژاپن، نروژ، روسیه، تایلند، ترکیه، آمریکا، اسلواکی، جمهوری چک، پرتغال، اسپانیا و لهستان دارای نمایندگی است که از این طریق به فروش ماشین آلات و ارائه خدمات پس از فروش می پردازد. مدتی پیش در جریان برگزاری سمینار ماموت در تهران که با همت نماینده ایرانی آن (شرکت ندتکس) در پژوهشگاه پلیمر برگزار شد؛ گفت و گویی با مدیر فروش ماموت انجام دادیم که از نظراتان می گذرد.

# قوی تر، باقی خواهد ماند

نساجی  
دیگران



گفت و گو با فرانک گایسمن<sup>۱</sup> - مدیر فروش شرکت ماموت<sup>۲</sup>

شرکت ماموت چه تدابیر و استراتژی هایی جهت موفقیت در رقابت با سایر تولیدکنندگان این صنعت اتخاذ می کند؟

ماموت یکی از تولیدکنندگان پیشرو در سراسر جهان از نظر تولید ماشین آلات صنعتی دوخت لحاف محسوب می شود که پیوسته می خواهد بهترین ماشین آلات موجود در این زمینه را تحویل دهد. اگرچه ماموت ارزان ترین قیمت را پیشنهاد نمی دهد اما احتمالاً با توجه به قیمت ماشین، بهترین کیفیت را ارائه می نماید.

وقوع بحران مالی جهانی تا چه میزان بر فعالیت های شرکت ماموت اثرگذار بوده است؟  
ما ناچار به رویارویی با شرایط دشوار ناشی از وقوع بحران مالی جهانی بودیم اما در مقایسه با سایر رقیبان لطمه چندانی متحمل نشدیم و خوشبختانه در حال حاضر به وضعیت پیش از بحران بازگشته ایم.

ارزیابی شما از آینده صنعت نساجی در جهان چیست؟

آینده صنعت نساجی در سراسر جهان دشوارتر خواهد شد و به یک قانون بسیار ساده قوی تر، باقی خواهد ماند، باز خواهیم گشت. یعنی شرکت هایی که قادر به واکنش سریع و انعطاف پذیری نسبت به خواسته های بازار هستند؛ پیروز میدان محسوب می شوند و شرکت هایی که همچنان به ساختارهای قدیمی و از مد افتاده اکتفا کنند؛ با شکست مواجه خواهند شد.

به کمک های دولتی آلمان از صنعتگران آلمانی اشاره نمائید.

واقعیت این است که تاکنون هیچ گونه پشتیبانی و حمایتی از سوی دولت انجام نشده است!

عملکرد سیستم مدیریت ارشد و همچنین بخش بازاریابی و فروش و ماموت چگونه است؟

بخش عمده فروش شرکت از دفتر مرکزی ماموت در شهر کلن صورت می گیرد اما در بسیاری از کشورها مانند ایران نمایندگی های توانمند شرکت ماموت، به انجام تبلیغات و برقراری ارتباط با شرکت های نساجی می پردازند. همچنین از سایر کانال های ارتباطی ماموت می توان به حضور در نمایشگاه های بین المللی، اینترنت و انتشار آگهی در مجلات بین المللی اشاره کرد. در مورد بخش مدیریت هم باید عنوان کنم که ساختار شرکت ما بسیار ساده است و دو مالک (مدیرعامل) مشغول فعالیت هستند که با همکاری یکدیگر، استراتژی های آینده شرکت در زمینه ساخت، توسعه و فعالیت های فروش را تعیین می نمایند.

آیا به منظور آشنایی پرسنل جدید، دوره های آموزشی نحوه کار با ماشین آلات صنعتی در ماموت برگزار می شود؟

از آن جایی که دستیابی به پرسنل واجد شرایط در شعبات ما بسیار دشوار است به همین دلیل دوره های کارآموزی آشنایی با تکنولوژی دوخت را برای پرسنل در نظر گرفته ایم و طی آن پرسنل با جزئیات انجام کار به خوبی آشنا می شوند که این امر در افزایش بهره وری و کیفیت تولیدات ماموت بسیار موثر است.

در مورد تولیدات شرکت ماموت توضیحاتی ارائه نمائید.

دانش و تجربه ترکیب ایده آلی برای توسعه آینده محور فناوری است؛ به خصوص در شرکت های که در آن ها پایبندی به تاریخ تحویل و کیفیت محصول نهایی در اولویت اول قرار دارد. با توجه به قابلیت اطمینان و کارایی چشمگیر ماموت در تولید ماشین آلات دوخت، در اکثر کارخانه های سراسر جهان مورد استفاده قرار می گیرد؛ در این میان راز خاصی وجود ندارد و ماموت ترکیبی از هماهنگی، ذهن باز و اشتیاق به فن آوری است.

نکته دیگر این که سعی می کنیم همواره پیشرو باقی بمانیم و در تولیدات خود از آخرین تکنولوژی روز استفاده می کنیم. بنابراین دائماً محصولات، اجزاء و قطعات تولیدی خود را بهبود می دهیم. برای مطابقت و حفظ استانداردهای کیفیت بالای محصولات ماموت، ما حتی امکان بر تولید محصولاتمان در کارخانه یا تأمین کنندگان محلی اطراف متمرکز می شویم. از سوی دیگر، قطعاً هسته اصلی محصولات ما در نتیجه تحقیق و توسعه است. ما از روز اول با دید جداگانه ای به فرآیند تولید لحاف در مقایسه با دوخت صنعتی نگاه کردیم.

تولید سالیانه ماموت چه میزان است و چه مقدار از آن سهم صادرات است؟

ماموت بیش از صد دستگاه در سال تولید می کند که حدود ۹۰ درصد آن به سایر کشورها صادر می شود.

و سهم ایران چه میزان است؟

ما حدود ۴ درصد از تولیدات خود را به ایران صادر می کنیم و در آینده این رقم با کمک نماینده ماموت در ایران (مهندس امیر رضا افشاری - مدیرعامل شرکت ندتکس -) افزایش خواهد یافت.

1-Frank Giessmann

2-Mammut