



مصاحبه با هینز پتر اشتل^۱



با اتمام سومین نمایشگاهی ایتمای آسیا و CITME شانگهای، مدیر شرکت آلمانی تولیدکننده ماشین‌های بافندگی تخت، دیدگاه خود را در مورد آخرین تولیدات این شرکت، بازارهای آسیا و سایر بازارهای بین‌المللی، در مصاحبه‌ی زیر بیان می‌دارد.

جناب آقای اشتل، اهمیت نمایشگاه ایتمای ۲۰۱۲ شانگهای برای شرکت آلمانی با سابقه‌ی اشتل، چیست؟

در خارج از اروپا، نمایشگاه ایتمای ۲۰۱۲ شانگهای، مهمترین نمایشگاه برای ما محسوب می‌شود و بازدیدکنندگان زیادی از چین، آسیای جنوبی و هند از این نمایشگاه بازدید می‌کنند.

شما در نمایشگاه امسال کاملاً متفاوت ظاهر شدید؛ شعار جدید "به بافتن ادامه دهید"، غرفه‌ی نمایش با طراحی کاملاً متفاوت و ارائه‌ی تصویر جدیدی از برند. چه چیزی موجب این تغییرات شد؟

ما با استراتژی بلند مدت خود، اکنون به جایگاه جدیدی برای ارائه‌ی خدمات به مشتریان رسیده و به دنبال ثبات، پایداری، هماهنگی، خوشنامی، آینده‌نگری و ارائه‌ی راه‌حل‌های برتر هستیم. شعار جدید و تصویر جدیدی که برند ما از خود ارائه می‌دهد، هر دو بازتاب تکنولوژی و استانداردهای فنی بالاست. ما به عنوان یک شرکت پیشرو در صنعت اعتقاد داریم که همواره باید یک گام از رقیبانمان جلوتر باشیم و با این تغییرات می‌خواستیم، رسالت خود را بهتر به مشتریان خود نشان دهیم. همچنین ما با عبارت تبلیغاتی "اجرای نمایش بافندگی توسط اشتل"، به مشتریان خود نشان دادیم که بافندگی برای اشتل، یک راه و روش برای زندگی و یک سبک زندگی به حساب می‌آید.

با تکنولوژی خلاقانه و منحصر به فرد، تخصص فنی بالا و اشتیاق به برتری توانستیم طرح‌ها و ساختارهای زیادی را به معرض دید مشتریان بگذاریم. این نمایش برای همه قابل توجه بود.

آقای اشتل، شما یک نمونه از آخرین محصول اشتل را که هنوز به بازار عرضه نشده است، یعنی HP-ADF ۵۳۰ CMS را به طور انحصاری در ایتما ۲۰۱۲، به نمایش گذاشته‌اید. چه چیزی این ماشین را از سایر ماشین‌های تخت متمایز می‌کند؟ HP-ADF ۵۳۰ CMS ماشین بافندگی تخت با عملکرد بالاست که می‌تواند بافت‌های گلدار و پیچیده‌ی زیادی را تولید کند و امکان طراحی بافت‌های جدید و جذابی را برای مشتریان فراهم آورد.

چقدر تکنولوژی و مد برای شما مهم است و غرفه‌های بین‌المللی اشتل چه نقشی در سیاست این شرکت ایفا می‌کنند؟

مهمترین عملکرد مراکز مد و تکنولوژی بافندگی ما در نیویورک و رتلینگن^۲ ارزیابی روند مد و تعریف مدل، جنس و رنگ محصولات آتی است. ما هر سال در رتلینگن دو مجموعه‌ی جدید با توجه به روند مد، تهیه کرده و در غرفه‌های خود در سرتاسر جهان به معرض نمایش می‌گذاریم تا مشتریان خود، روند مد در آینده را پیش‌بینی کنند. هم چنین مزیت دیگر این غرفه‌ها، برقراری ارتباط با مشتریان غیرمستقیم مثل شرکت‌های مد بین‌المللی و یا سازمان‌های خریدار عمده است. فایده‌ی مهم دیگر، آموزش مهارت‌های فنی و انتقال دانش به کاربران ماشین‌هاست.

ما مراکز زیادی برای آموزش بافندگی و طراحی در رتلینگن، نیویورک و دیگر شهرها در سراسر جهان، دایر کرده‌ایم. همچنین همکاری نزدیکی با مهم‌ترین دانشگاه‌های مد جهان، برای حمایت از آموزش مد بافندگی داریم.

بعضی از مشتریان بزرگ آسیایی-اروپایی ما، به طور منظم از مرکز مد و تکنولوژی بافندگی ما در نیویورک بازدید کرده و در این میان، خود ارتباطات جدیدی با مشتریان برقرار می‌کنند. این نمایشگاه در قلب منتهن نیویورک و در محل تجمع مراکز مد قرار گرفته و طراحان مدی که در این منطقه مشغول به کار هستند می‌توانند از این نمایشگاه برای طرح‌های

جدید خود و انجام بافت‌های آزمایشی با دستگاه‌ها، بهره‌برند.

دورنمای بازار اشتل را در مقایسه با رقبا چگونه ارزیابی می‌کنید؟

اشتل از نقطه نظر کیفیت، تنوع بافت و بازدهی در بازار پیش‌تاز است و به طور کامل نیاز مشتریان را تامین می‌کند. ما با در اختیار داشتن بیشترین سهم بازار، در جایگاه بالایی نسبت به رقبایمان قرار داریم. تا چه حد بازار آسیا برای یک شرکت با سابقه‌ی آلمانی حائز اهمیت است؟ بازار آسیا، یکی از بزرگترین بازارهای هدف ماست و در آینده میزان فروش ما به غیر از چین، در کشورهای بنگلادش، اندونزی و ویتنام نیز افزایش خواهد داشت.

به نظر شما رشد بازار ماشین‌های بافندگی تخت در جهان چگونه است؟

به غیر از آسیا ما در سایر نقاط دنیا مثل رومانی یا ترکیه، شاهد رشد فزاینده‌ی تقاضا هستیم. ایتالیا همیشه از مهم‌ترین تولیدکنندگان پوشاک باکیفیت حلقوی بوده و انتظار می‌رود در آینده نیز بازار وسیعی برای ماشین‌های تخت باشد.

1. Heinz-Peter Stoll
2. نام شهری در آلمان رتلینگن