

آسایشی

گزارش

تنیده در تار و پود

اشاره:

شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی هانوفر، همایش دوروزه‌ای از مجموعه نمایشگاه‌های بین‌المللی و تخصصی صنعت فرش و کفپوش (DOMOTEX) با حضور هندریک انگل کینگ (Hendrik Engelking) مدیر کل پروژه نمایشگاه‌های دموتکس با حضور تولیدکنندگان، صنعتگران و بازرگانان حوزه فرش دستباف و ماشینی کشور توسط نماینده ایران - شرکت فوژان راهبران - در «هتل پارسیان اوین تهران» و «هتل نگارستان کاشان» برگزار نمود.

فرصت منحصر به فرد برای دیدار با خریداران واقعی و هم‌تایان کاری خود بهره نبرند؛ به بیان آمار و ارقامی در مورد دموتکس هانوفر پرداخت و گفت: ۱۳۳۶ غرفه از ۵۸ کشور در این نمایشگاه حضور دارند و ۸۶ درصد از غرفه‌داران غیرآلمانی هستند.

جدول شماره یک - تعداد غرفه‌داران دموتکس هانوفر - به تفکیک دسته‌بندی محصولات نمایش گذاشته شده (سال ۲۰۱۳)

۴۷۸	فرش و قالی (دستباف)
۳۳۵	فرش‌های ماشینی و کفپوش‌های نسجی
۲۱۲	کفپوش‌های پارکت و لمینیت
۷۶	کفپوش‌های برگشت پذیر
۳۹	الیاف، نخ و منسوجات
۱۵۶	فناوری نصب و اجرا، نظافت و عرضه محصولات
۴۰	انجمن‌ها، طراحی و سایر موضوعات

مدیرکل پروژه نمایشگاه‌های دموتکس خطاب به میهمانان همایش گفت: اطمینان داشته باشید که شرکت شما، خریداران فرش را از سراسر جهان به خود جلب خواهد کرد زیرا ۶۱ درصد از بازدیدکنندگان دموتکس هانوفر در خرید محصولات عرضه شده، جدی و مصمم هستند.

وی با بیان این مطلب که بیش از ۴۰۰ خبرنگار از ۳۵ کشور در دموتکس هانوفر حضور دارند و می‌توان حضور شرکت‌ها را در رسانه‌های بین‌المللی منعکس نمود؛ به حضور ۴۰ هزار بازدیدکننده از ۸۵ کشور اشاره کرد و گفت: ۶۱ درصد از بازدیدکنندگان سال ۲۰۱۲

در ابتدا دکتر ابوالحسن رامین فر - رییس هیأت‌مدیره شرکت فوژان راهبران - ضمن خوشامدگویی به حاضرین، از میهمان آلمانی همایش یعنی هندریک انگل کینگ - مدیر کل پروژه نمایشگاه‌های دموتکس - جهت سخنرانی و معرفی نمایشگاه‌های دموتکس در آلمان، ترکیه، چین و روسیه دعوت به عمل آورد. انگل کینگ ابتدا عنوان داشت: آشنایی من با فرش ایران به دوران کودکی‌ام بازمی‌گردد زیرا والدینم علاقه خاصی به فرش زیبای ایرانی داشتند، به همین دلیل منزل ما مملو از فرش ایران بود و از همان کودکی با لطافت نرمی و زیبایی فرش ایرانی آشنا شدم.

وی مطالب خود را در ۴ سرفصل ارائه نمود و در هر بخش به معرفی یکی از نمایشگاه‌های دموتکس در سراسر جهان پرداخت. دموتکس هانوفر ۲۰۱۴ (۲۱ تا ۲۴ دی ۱۳۹۲) نخستین بخش سخنرانی انگل کینگ را تشکیل می‌داد.

وی با بیان این مطلب که دموتکس، نمایشگاه تخصصی پیشرو جهان در زمینه کفپوش‌ها محسوب می‌شود، افزود: ۹۰ درصد از کل بازدیدکنندگان این نمایشگاه (همچون عمده‌فروشان و خرده‌فروشان، خریداران از صنعت مبلمان یا متخصصین طراحی داخلی) نقش مهمی در اخذ تصمیم‌گیری برای خرید محصولات ارائه شده را ایفا می‌کنند.

به گفته این مقام مسئول، دموتکس، مخاطبان بسیاری را از سراسر جهان جذب می‌نماید به طوری که ۶۱ درصد بازدیدکنندگان و ۸۶ درصد غرفه‌داران از خارج از آلمان در دموتکس هانوفر حضور می‌یابند. انگل کینگ با بیان این مطلب که اغلب شرکت‌های آینده‌نگر نمی‌توانند در این رویداد جهانی حضور نیابند و از این



دموتکس هانوفر، از خارج آلمان حضور داشتند.

جدول شماره دو- ترکیب بازدیدکنندگان از نمایشگاه در سال ۲۰۱۳ به تفکیک بخش‌های مختلف صنعت

صنف عمده‌فروشی تخصصی	۳۰ درصد
صنف خرده‌فروشی تخصصی	۲۰ درصد
اصناف نیروی ماهر کار	۱۷ درصد
صنف کفپوش چوبی	۹ درصد
فروشگاه‌های مبلمان و مفروش‌سازی	۳ درصد
معماران، طراحان داخلی و پیمانکاران	۷ درصد
صنعت	۲۸ درصد

وی در بخش پایانی معرفی دموتکس هانوفر به خدمات و تسهیلات در نظر گرفته شده از سوی مدیران نمایشگاه پرداخت که عبارت بودند:

۱- بلیت‌های رایگان جهت دعوت از میهمانان برای بازدید از نمایشگاه

۲- وجود باجه‌های اطلاع‌رسانی که به صورت آنلاین و در قالب مرکز مطبوعاتی در محل نمایشگاه فعال هستند؛ همچنین پوشش خبری حضور شرکت‌ها در رسانه‌های مدنظر

۳- برپاسازی غرفه و ارائه خدمات فنی؛ مانند اتصال به اینترنت، تهیه غذا و پذیرایی و ...

۴- پشتیبانی تبلیغاتی و ارتباطاتی
۵- جست‌وجوی غرفه‌گذاران و محصولات: در طول سال می‌توان به صورت آنلاین از موتور جستجوگر غرفه‌داران و محصولات در وبسایت دموتکس استفاده کرد.

۶- بازدیدکنندگان می‌توانند اطلاعات مربوط به غرفه‌داران، محصولات و رویدادهای نمایشگاه را از طریق سایت دموتکس دریافت و بر روی گوش‌های هوشمند خود نصب و ذخیره نمایند.

معرفی دموتکس آسیا (چینا فلور CHINA FLOOR)، دومین بخش سخنرانی مدیرکل پروژه نمایشگاه‌های دموتکس بود.

به گفته انگل کینگ، چاینافلور در مرکز جدید نمایشگاه‌های شانگهای چین SNIEC (۲۷ تا ۲۵ مارس ۲۰۱۴) برگزار خواهد شد و طبق آمار، یک‌هزار و ۱۲۲ غرفه‌دار و ۴۲ هزار و ۱۶۵ بازدیدکننده در چاینافلور سال ۲۰۱۳ حضور داشتند.

وی افزود: اجاره‌بهای چاینافلور، یک‌هزار و ۸۷۰ یوان است که با احتساب مالیات بر ارزش‌افزوده (حدود

۲۳۴ یورو) می‌باشد.

به گفته انگل کینگ در چاینافلور، انواع فرش ماشینی و دستباف، کفپوش‌های نسجی، پارکت و لمینیت، کفپوش‌های برگشت‌پذیر و فناوری کفپوش (Floortech) عرضه خواهد شد.

بخش بعدی مطالب مدیرکل پروژه نمایشگاه‌های دموتکس به بیان اسامی شرکت‌های ایرانی در چاینافلور اختصاص داشت که شامل: «فرش عباس نیشابوری»، «فرش افزایان»، «خانه فرش عظیم»، «فرش بهارستان (باشگاه دوستداران فرش)»، «فرش فارسی»، «تولیدات فرش اخوان قاسمی»، «شرکت ملی فرش ایران»، «مرکز ملی فرش ایران»، «شرکت جلیلی»، «فرش خاطره»، «شرکت بازرگانی مهدیا»، «تولیدات فرش مرتضوی»، «گروه صادرات فرش سیاح‌فر»، «شرکت فرش ذوالانوار» بودند.

وی دلایل حضور در چاینافلور را در موارد زیر برشمرد:

۱- رشد اقتصادی پایدار چین طی سال‌های اخیر (با نرخ ۷/۸ درصد در سال ۲۰۱۲)

۲- تبدیل شدن به دومین اقتصاد بزرگ جهان

۳- رونق بازار نوظهور کفپوش تا سال ۲۰۲۵

۴- نمایشگاه تخصصی شماره یک کفپوش در منطقه آسیا و اقیانوس آرام

۵- ۶۵/۷ درصد از بازدیدکنندگان از سطوح ارشد مدیریت‌بازاریابی و مدیریت خرید در شرکت‌ها و ۶۳/۵ درصد از آنان عهده‌دار سمت‌های تصمیم‌گیری در ساختار تشکیلاتی شرکت‌های متبوع خود بوده‌اند.
۶- چین در سال گذشته، دومین مقصد کالاهای صادراتی ایران بوده و موانع تحریمی موجود بر سر راه تجارت با این کشور در مقایسه با کشورهای دیگر کمتر است.

۷- میل فزاینده به اقلام تجملاتی در میان طبقه متوسط و مرفه شهری چین، می‌تواند نویدبخش بازار بزرگ بالقوه‌ای برای فرش دستباف ایرانی باشد که در طول تاریخ گل‌سرسید بازار کفپوش‌های لوکس بوده‌است.

مسائل مربوط به دموتکس خاورمیانه به‌عنوان سومین بخش سخنرانی میهمان آلمانی همایش ارائه شد. این نمایشگاه که ۱۶ تا ۱۹ آبان (۱۳۹۲ تا ۱۰ تا ۱۳ نوامبر ۲۰۱۳) در مرکز نمایشگاهی استامبول ترکیه (Istanbul Expo Center) برگزار خواهد شد، پذیرای ۲۲۲ غرفه‌گذار از ۲۸ کشور است و بهای اجاره هر مترمربع غرفه، ۱۴۳ یورو به‌علاوه ۱۸ درصد مالیات بر ارزش‌افزوده خواهد بود.

در دموتکس خاورمیانه نیز انواع فرش‌های ماشینی،





DOMOTEX
The World of Flooring

وی در مورد حمل و نقل و فروش در محل دموتکس خاورمیانه با بیان این مطلب که حمل و نقل به صورت جاده‌ای و هوایی امکان پذیر است، یادآور شد: لطفاً از هیچ‌یک از سرویس‌های بین‌المللی مانند TNT، UPS، FedEx، DHL و ... استفاده نکنید زیرا این شرکت‌ها، تشریفات گمرکی را آن گونه که مورد قبول امور نمایشگاهی است، به انجام نمی‌رسانند.

مدیرکل پروژه نمایشگاه‌های دموتکس افزود: در استامبول، فروش مستقیم کالا در محل نمایشگاه در خلاً برپایی آن امکان پذیر است اما تمام کالاهای نمایشگاهی که طبق اظهارنامه، واردات موقت شده‌اند، پس از پایان نمایشگاه باید به گمرک بازگردانده شوند و اگر در محل برپایی نمایشگاه، فروشی انجام دهید، پیش از تحویل آن به خریدار، ابتدا باید آن را به گمرک بازگردانید. وی سپس شرکت شنکر (SCHENKER) را به عنوان نماینده رسمی نمایشگاه در امور حمل و نقل معرفی نمود.

وی در ادامه به معرفی دموتکس روسیه پرداخت و گفت: این نمایشگاه اول تا سوم آوریل ۲۰۱۴ در مرکز طراحی آرت‌پلی (ARTPLAY Design Center) برگزار می‌شود و طبق پیش‌بینی‌های انجام شده، حدود ۱۲۵ غرفه‌دار در آن حضور خواهند داشت ضمناً هزینه اجاره‌بهای هر متر مربع غرفه ۲۹۴ تا ۳۵۲/۸۰ یورو به اضافه ۱۸ درصد مالیات بر ارزش افزوده است. انگل کینگ در مورد محل برپایی دموتکس روسیه بیان داشت: در این نمایشگاه که قبلاً یک ناحیه صنعتی محسوب می‌شد، استودیوهای طراحی و معماری و گالری‌های نمایش محصولات طراحی داخلی وجود دارد و یک محل نمایشگاهی معاصر، منحصربه‌فرد و مدرن محسوب می‌شود.

وی به تغییر تاریخ برگزاری دموتکس روسیه هم اشاره کرد و گفت: فصل فروش محصولات کفپوش در روسیه از فصل بهار آغاز می‌شود، مشتریان در بهار، سفارش خرید می‌دهند و فصل اصلی ساخت‌وساز در

دستباف، کفپوش‌های نسجی، انواع پارکت و لمینیت و کفپوش‌های برگشت‌پذیر در معرض مشاهده علاقه‌مندان قرار داده می‌شود؛ لازم به یادآوری است که در دوره گذشته، شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی ایران (IIEC) و شرکت فرش کبیر یزد به عنوان نمایندگان ایران در این نمایشگاه حضور داشتند.

انگل کینگ ضرورت حضور در دموتکس خاورمیانه را در چنین مواردی دانست:

۱- اقتصاد ترکیه در سال ۲۰۱۰ همچنان پر رونق بوده و تولید ناخالص ملی این کشور، ۸/۹ درصد رشد داشته‌است. این روند در سال ۲۰۱۱ حتی از سال پیش از آن نیز مثبت‌تر بوده‌است.

۲- انتظار می‌رود در فاصله سال‌های ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۷ تقاضا برای انواع کفپوش ۰/۲۴ رشد به رقم ۱۵۵ میلیون متر مربع برسد که باید طرف این ۶ سال تأمین شود.

۳- خاورمیانه با وجود کشورهایی مانند عربستان و قطر که یکی در حال برنامه‌ریزی برای احداث تأسیسات جدید به منظور پذیرایی از تعداد بیشتر زائرین و دیگری در تدارک برپایی مسابقات جام جهانی فوتبال می‌باشد، در نزد فروشندگان کفپوش جذابیت خاص خود را دارد.

۴- استامبول، مکانی عالی برای جذب بازدیدکننده از ترکیه و کشورهای خاورمیانه است.

۵- روابط مطلوب تجاری میان ایران و ترکیه و عدم نیاز به اخذ ویزا برای سفر به این کشور همسایه، حضور ایرانیان در نمایشگاه را تسهیل می‌کند.

۶- سال گذشته، ترکیه ششمین مقصد صادرات کالاهای ایرانی بوده و ارزش صادرات به آن کشور حدود ۱/۵ میلیارد دلار بود.

۷- استامبول، مرکز فعالیت‌های تجاری و اقتصادی بین‌المللی در منطقه می‌باشد و بازرگانان ایرانی بسیاری در این شهر، شرکت دایر کرده‌اند و مدت‌هاست به تجارت فرش و سایر کالاها مشغول هستند.

هنر دستی، روستایی، عشایری و مردمی در ایران سابقه طولانی دارد.

وی تصریح کرد: با توجه به سهولت ارتباط با هنرمندان نقاط مختلف دنیا، پیشرفت تکنیک طراحی و همچنین نقش‌پردازی، فرش نیز همگام با سایر هنرهای مردمی و صنایع رو به تکامل رفت؛ طرح‌های ملی به نقاط مختلف دنیا برای بافتن ارسال شده و هنرمندان از نتایج تلاش‌های سایر هنرمندان در سایر نقاط دنیا خبردار می‌شوند.

به گفته وی، بازارهای فرش جهانی به‌ویژه از اوایل قرن بیستم میلادی رونق گرفته و این امر، تشویق دست‌اندرکاران را در پی داشت (به خصوص در تبریز، کاشان، اصفهان و اراک) و دادوستد این کالای ارزشمند رونق خاصی به‌خود گرفت. در این زمان است که صادرات فرش‌های نو و کهنه، شکل گرفت و کارگاه‌های بزرگ برای پاسخگویی به تقاضاهای روزافزون دایر شدند، این قالی‌ها به اروپا (به‌ویژه آلمان) و سایر نقاط دنیا صادر و حمل شدند که این امر موجب رونق بنیبه مالی کشور را در حد خود فراهم می‌سازد.

مدیرعامل فوژان راهبران، یکی از موثرترین شیوه‌های بازاریابی را حضور در نمایشگاه‌های معتبری مانند دموتکس هانوفر و بازار جدید چین برشمرد و گفت: البته در این میان نباید دموتکس روسیه و کلان‌شهر مسکو را فراموش کرد.

وی سپس از میهمانان خواست کرد تا سوالات خود را مطرح نمایند. یکی از فعالان فرش دستباف، خواستار ارائه آمار مقایسه‌ای از بازدیدکنندگان و غرفه‌داران دموتکس‌های سراسر جهان طی سال‌های ۲۰۱۲ و ۲۰۱۳ شد که خانم آزلبار در این زمینه ابراز داشت: در مورد فضای اختصاص یافته به شرکت‌های ایرانی در دموتکس هانوفر، آمارهای موجود، بیانگر رشد و افزایش می‌باشند ضمن این‌که با کاهش تعداد بازدیدکنندگان مواجه نیستیم. انگل کینگ در پاسخ به این سوال که آیا بحران سیاسی اخیر در ترکیه، تبعاتی بر دموتکس خاورمیانه خواهد گذاشت، تصریح کرد: صحبت در مورد این بحران، دشوار است اما نکته مسلم این‌که طی برگزاری دموتکس اخیر در این کشور، با افزایش کفپوش‌های نسجی مواجه بودیم و حتی در این زمینه مساحت غرفه‌های ترکیه از مساحت غرفه‌ها بلژیک بیشتر بودند؛ اما قطعاً بحران اخیر ترکیه در دموتکس هانوفر اثرگذار خواهد بود.

این کشور، تابستان است. فرش‌های ماشینی و دستباف، کفپوش‌های نسجی، پارکت و لمینیت، کفپوش‌های برگشت‌پذیر و مهارت‌های نصب کفپوش به‌گفته انگل کینگ، از مهم‌ترین بخش‌های دموتکس روسیه محسوب می‌شوند.

مدیرکل پروژه نمایشگاه‌های دموتکس در پاسخ به این سوال که چرا باید در دموتکس روسیه شرکت کرد؛ بیان داشت:

۱- تقاضا برای اقلام مصالح ساختمانی و کفپوش بسیار بالاست.

۲- پروژه‌های ساختمانی بسیاری در آینده نزدیک به اجرا در خواهند آمد که تقاضای فراوانی برای محصولات کفپوش ایجاد خواهد کرد.

۳- برگزاری المپیک زمستانی ۲۰۱۴ (در شهر سوچی) و جام جهانی فوتبال (سال ۲۰۱۸)

۴- دموتکس روسیه، تنها نمایشگاه این کشور محسوب می‌شود که کاملاً به کفپوش اختصاص دارد.

۵- مطبوعات، رسانه‌ها و کانال‌های ارتباطی شناخته‌شده، نقش موثری در دموتکس روسیه ایفا خواهند کرد.

وی در مورد حمل‌ونقل و فروش محصولات در دموتکس خاورمیانه بار دیگر یادآوری کرد که از سرویس‌های بین‌المللی مانند TNT و ... استفاده نشود و شرکت BTG را به‌عنوان نماینده رسمی دموتکس روسیه معرفی کرد و در زمینه فروش نیز گفت: در روسیه، فروش مستقیم کالا در خلال برپایی آن امکان‌پذیر نمی‌باشد و تمام کالاهای نمایشگاهی که طبق اظهارنامه، واردات موقت شده‌اند، پس از پایان نمایشگاه، باید صادرات مجدد شوند و اگر در محل برپایی نمایشگاه، محصولی به‌فروش برسانید، برای آن‌که بتوان آن را واردات قطعی کرد؛ باید یک‌بار از مرز روسیه خارج و مجدداً وارد نمود.

پس از اتمام بخش اول سخنرانی انگل کینگ، نارینه آزلبار-مدیرعامل شرکت فوژان راهبران- به جایگاه سخنرانی دعوت شد. وی ضمن تشکر و قدردانی از حضور میهمانان که اغلب از چهره‌های شناخته‌شده صنایع نساجی ایران (فرش دستباف و ماشینی) محسوب می‌شدند؛ عنوان داشت: فرش ایران، دارای تاریخی بسیار طولانی و از دیرباز، بافتن انواع فرش در ایران متداول بوده‌است. بنوشته مورخان و جهانگردان و آثار مکشوفه پیشینیان، فرش‌بافی به صورت یک





برگزار می‌شود و تولیدکنندگان و تجار برنامه‌های خود را جهت بازدید یا اخذ غرفه، طبق تاریخ مشخص و همیشگی، هماهنگ می‌نمایند.

برگزاری دموتکس در ایران با توجه به قدمت و توانمندی ایرانیان در زمینه طراحی و تولید فرش، موضوع مهم دیگری بود که مطرح شد. انگل کینگ گفت: قطعاً ایده برپایی دموتکس ایران بسیار جالب به نظر می‌رسد اما واقعیت این است که من به‌تنهایی در این زمینه تصمیم‌گیر نیستم و می‌توانم ایده دموتکس ایران را به مدیران مرکز نمایشگاهی هانوفر منعکس نمایم. البته باید توجه کرد که نمایشگاه‌های منطقه‌ای دموتکس، به یک کشور محدود نمی‌شود و مناطق مختلف دنیا را دربرمی‌گیرد برای مثال هرچند دموتکس خاورمیانه در ترکیه برگزار می‌شود اما تمام کشورهای خاورمیانه و همسایگان ترکیه را تحت پوشش خود قرار می‌دهد و اگر قرار شد شاهد برگزاری دموتکس ایران باشیم؛ پس تکلیف دموتکس خاورمیانه چه خواهد شد؟! پس از اتمام پرسش و پاسخ مدعوین با نمایندگان دموتکس، میهمانان جهت صرف شام به سالن پذیرایی دعوت شدند. روز دوم این همایش نیز در هتل نگارستان کاشان با حضور تولیدکنندگان، صنعتگران و تجار فرش ماشینی و دستباف کاشان برپا گردید.

لازم به توضیح است که شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی هانوفر، شعبه استانبول، برای دومین سال نمایشگاه فرش و کفپوش اورآسیا Domotex Middle East را از تاریخ ۷ تا ۱۰ نوامبر ۲۰۱۳ برابر با ۱۶ تا ۱۹ آبان ۱۳۹۲ برپا می‌نماید. در این رویداد جهانی «مرکز ملی فرش ایران» پویون رسمی جمهوری اسلامی ایران را برای شرکت‌های فرش دستباف برگزار می‌نماید. قیمت غرفه به ازای هر متر مربع به‌همراه غرفه سازی ۲۸۵ یورو است که پس از اتمام نمایشگاه، مرکز ملی فرش به میزان ۴۰ درصد هزینه را به‌عنوان یارانه به شرکت‌ها بازپرداخت خواهد نمود.

در صورت نیاز به هرگونه اطلاعات تکمیلی با شرکت فوژان راهبران، نماینده انحصاری شرکت نمایشگاه‌های آلمان در ایران و همچنین مجری منتخب پویون فرش دستباف در دموتکس استانبول تماس حاصل فرمائید. (تلفن: ۸۸۵۰۰۸۸۵ و ۸۸۵۳۹۵۳۹)

بروز مشکلاتی در زمینه گمرک هانوفر و وضعیت فروش در دموتکس خاورمیانه، از مسائلی بودند که مورد اشاره یکی از میهمانان قرار گرفت. انگل کینگ با بیان این مطلب که امیدوارم تحولات سیاسی اخیر که در ایران به‌وقوع پیوسته منجر به سهولت مسائل مربوط به حضور صنعتگران ایرانی در نمایشگاه‌های بین‌المللی شود؛ اضافه کرد: تمام تلاش خود را به عمل خواهیم آورد تا مشکلی برای ورود یا ترخیص محصولات غرفه‌داران به آلمان ایجاد نشود و این اطمینان را خواهیم داد که مشکلات گمرکی به حداقل خود برسند؛ ضمن این‌که مشکل شما را به مدیران هانوفر منعکس خواهیم کرد.

وی افزود: در مورد فروش محصولات در دموتکس خاورمیانه (ترکیه) باید عنوان کنم که روش موثر در فروش بین‌المللی این است که نمایندگانی در سراسر جهان تعیین نمایید تا بتوانند در مناطقی که برایشان تعیین می‌کنید به فروش محصولات شرکت شما بپردازند.

این مقام مسئول متذکر شد: در دموتکس خاورمیانه فرصت لازم برای معرفی محصولات خود خواهید داشت اما معمولاً فروش مستقیم در این نمایشگاه‌ها، زمان‌بر است و مدت‌ها به طول می‌انجامد تا به نتایج مطلوب خود دست یابید.

خانم آزلبار نیز در تکمیل پاسخ انگل کینگ گفت: در تمام نمایشگاه‌های دموتکس، غرفه‌داران اجازه فروش محصولات عرضه‌شده را ندارند، برای مثال نمی‌توانند یک قطعه فرش را به یک خانم خانه‌دار بفروشند اما راهکاری که سال گذشته به غرفه‌داران ایرانی ارائه شد، تهیه فاکتورهایی بود که پس از اتمام نمایشگاه میان خریدار و فروشنده رد و بدل می‌شد.

مطلب بعدی که مورد سوال میهمانان قرار گرفت، هزینه‌های بسیار بالای مربوط به حمل‌ونقل نمایشگاهی و شرکت شکر و درخواست تغییر تاریخ دموتکس هانوفر بود.

خانم آزلبار پاسخ داد: هزینه‌های حضور در نمایشگاه معتبری مانند دموتکس بالاست اما راهکارهایی را برای حضور ایرانیان در دموتکس مدنظر قرار داده‌ایم تا هزینه‌های نمایشگاهی برای آنان کاهش یابد.

وی تغییر تاریخ برگزاری دموتکس هانوفر را غیرممکن و محال توصیف کرد و گفت: حدود ۳۰ سال که این نمایشگاه در تاریخ همیشگی خود