

# پشتیبان صنعتگران ایرانی در دوران تحریم

اشاره:

خبیر اولیه، کوتاه و مختصر بود «مدیران فنی و فروش شرکت‌های زاورر، اشلا فهورست<sup>۱</sup> و زینسر آلمان به ایران می‌آیند» اما این خبر کوتاه، نشان از شروعی تازه در روابط تجاری و صنعتی ایران بود که به گفته مدیرعامل سویسی زاورر «امیدواریم با کاهش تدریجی تحریم‌های سیاسی شاهد بهبود روابط تجاری، صنعتی و اقتصادی ایران با کشورهای دیگر باشیم.»

لی پونیر و هیأت همراه که در این سفر از تعدادی از کارخانه‌های نساجی بازدید به عمل می‌آورد؛ اعلام می‌کند: «برخی از رقبای ما به دلیل شرایط خاص ایران (تحریم‌های سیاسی و اقتصادی) بازار گسترده این کشور را ترک کرده‌اند زیرا تمایلی نداشتند در معرض سختی‌ها و دشواری‌های تبادلات صنعتی و تجاری با یک کشور دچار تحریم قرار گیرند؛ اما زاورر و تعدادی دیگر از شرکت‌ها، هم‌چنان در کنار صنعتگران ایرانی باقی مانده‌است و اطمینان داریم صنعتگران ایرانی در دوران رونق و توسعه صنعتی ایران، هرگز شرکت‌هایی مانند زاورر که هنگام سختی و تحریم، پشتیبان آنها بوده‌اند را به آسانی فراموش نخواهند کرد.» مهندس آرش عابدی - نماینده زاورر در ایران - نیز عنوان داشت: «مدیران زاورر در تلاشند تسهیلاتی برای مشتریان ایرانی فراهم نمایند تا با توجه به شرایط تحریم و دشواری‌های نقل و انتقال پول، موانع کمتری پیش روی صنعتگران ایرانی وجود داشته باشد.» مشروح این گفت‌وگو (که در هتل اسپیناس تهران انجام گرفت) از نظر تان می‌گذرد:

## ◀ بیوگرافی و معرفی بیشتر شرکت زاورر

لی پونیر: متولد سال ۱۹۶۹ و در حال حاضر مدیرعامل شرکت سویسی زاورر هستیم. در گذشته مدیریت شرکت اورلیکون را برعهده داشته‌ام و (۳ سال به عنوان بازرس این شرکت) ۸ سال در بخش‌های مختلف مالی و مدیریتی شرکت Hilti، ۵ سال در شرکت Rieter Automotive که اکنون به نام Autoneum now شناخته می‌شود و ۶ سال در کشورهای آسیایی مانند چین، هند و تایلند به فعالیت پرداخته‌ام.

زاورر یک شرکت سویسی با حدود ۱/۲ میلیارد دلار آمریکا فروش سالیانه و ۴۵۰۰ نفر پرسنل است که بیشتر آن‌ها در سوئیس و آلمان مستقر هستند و تعدادی نیز در هند و چین به فعالیت برای بازارهای داخلی کشورهای مذکور می‌پردازند. نمایندگان فروش ماشین‌آلات و دستگاه‌های زاورر نیز در کشورهایی مانند برزیل، ترکیه، مکزیک،

گفت‌وگو با دانیل لی پونیر<sup>۱</sup> - مدیرعامل شرکت زاورر<sup>۲</sup>  
مهندس آرش عابدی - مدیر فروش شرکت امنیکلور

طی بازدید از واحدهای نساجی ایران متوجه این واقعیت شدم که برخی از رقبای ما به دلیل شرایط خاص ایران (تحریم‌های سیاسی و اقتصادی) بازار گسترده این کشور را ترک کرده‌اند زیرا تمایلی نداشتند در معرض سختی‌ها و دشواری‌های تبادلات صنعتی و تجاری با یک کشور دچار تحریم قرار گیرند؛ اما زاورر و تعدادی دیگر از شرکت‌ها، همچنان در کنار صنعتگران ایرانی باقی مانده‌است.

آمریکا و سنگاپور مستقر شده‌اند.

زاورر در ژوئیه سال ۲۰۱۳ سهام خود را با هدف تسهیل امور به یک سهامدار جدید واگذار کرد و در حال حاضر دارای یک اداره کل (ستاد مرکزی) در سوییس هستیم و روند تمرکز زدایی یا توزیع اداره تصمیم‌گیری به‌طور نزدیک به مشتریان را در پیش گرفته‌ایم. هر یک از واحدهای زاورر مسئول انجام فعالیت‌ها و استراتژی‌های خود هستند و وظیفه ستاد مرکزی حمایت از استراتژی و نظارت پیشرفت‌های مالی آن‌ها است. در مجموعه جدید زاورر، تصمیم‌گیری آسان‌تر، سریع‌تر و به ایده‌آل‌های مشتریان نزدیک‌تر شده‌است.

نکته دیگر این‌که به کارکنان زاورر قدرت تصمیم‌گیری کافی داده شده است تا عملکرد خود را براساس دستیابی به هدف مذکور تطبیق دهند. نحوه کنترل و نظارت ما نیز در وهله اول مسافرت به کشورهای مختلف است مانند حضور من در ایران تا ضمن آشنایی با صنعتگران ایرانی، مطمئن شوم که امور به درستی در حال انجام است. ضمن این‌که در دفتر مرکزی زاورر، سیستم دقیق شاخص‌های کلیدی عملکرد را راه‌اندازی کرده‌ایم که برای ارزیابی موقعیت کنونی شرکت و تعیین راهکارهای مناسب از آن‌ها استفاده می‌شوند.

**\*مهم‌ترین دلایل موفقیت زاورر را در**

**چه مواردی می‌دانید؟**

**لی‌یونیر:** ارائه محصولات جدید و نوآورانه و

همچنین توجه ویژه به بخش خدمات پس از فروش. به عنوان یک تولیدکننده اروپایی ماشین‌آلات نساجی باید به طور مداوم نوآوری داشته باشید در غیر این صورت از بین خواهید رفت. بنابراین سرمایه‌گذاری قابل توجهی در بخش تحقیق و توسعه زاورر انجام می‌شود و با افزایش تعداد مهندسان و متخصصین این بخش موفق به افزایش ۱۰ درصدی بخش تحقیق و توسعه شده‌ایم. عرضه محصولات منطبق بر نوآوری‌های جدید و به‌روز نیز یکی از برنامه‌های همیشگی زاورر محسوب می‌شود. از سوی دیگر بخش ارائه خدمات پس از فروش است که تمرکز آن ارائه مناسب خدمات به صنعتگران نساجی در کشورهای مختلف است که در ایران، شرکت اسلافهورث به‌طور خاص بر این امر تمرکز دارد. بدون اغراق باید عنوان کنم که خدمات ما (زاورر) بهترین است و تاکنون با یک مورد شکایت در این باره روبرو نشده‌ایم.

**\*آیا استراتژی‌های فروش**

**ماشین‌آلات زاورر در کشورهای**

**مختلف، تفاوت دارد یا خیر؟ برای مثال**

**همان استراتژی که در ترکیه اجرایی**

**می‌شود در ایران نیز انجام می‌گیرد؟**

**لی‌یونیر:** برای ما فروش ماشین به مشتریان چندان مهم نیست بلکه ارائه محصولات مدرن و باکیفیت به صنعتگران و رفع نیازهای صنعتی آنان در اولویت نخست قرار دارد؛ به همین دلیل فروشندگان مجرب، متعهد و حرفه‌ای در سوییس و همچنین نمایندگی‌های معتبر در اغلب کشورهای جهان در اختیار داریم که با محصولات زاورر آشنایی کامل دارند و به خوبی توان هدایت و جلب نظر مشتریان را دارند.

هدف بعدی ما نصب و اجرای بدون نقص ماشین‌آلات است؛ البته خدمات پس از فروش نیز از اهمیت بسیاری برخوردار است به نحوی که در زمینه تأمین قطعات یدکی، نگهداری، تعمیر و .. به مشتریان حساسیت

ویژه‌ای داریم. این مسائل کم‌وبیش در تمام کشورها یکسان است اما نکته‌ای که ایران را از سایر بازارهای ما متفاوت می‌کند، مشکلات موجود در ارتباط با تحریم‌هاست. اگرچه به دلیل عدم دسترسی به بانک بین‌المللی انجام امور تجاری در ایران بسیار مشکل است اما تمام تلاش خود را به عمل می‌آوریم تا به مشتریان ایرانی خدمات یکسان با سایر کشورها ارائه دهیم. خوشبختانه مشتریان ایران به خوبی متوجه این امر هستند و می‌دانند که زاورر در زمینه تخصصی خود بهترین است. طی بازدید از واحدهای نساجی ایران متوجه این واقعیت شدم که برخی از رقبای ما به دلیل شرایط خاص ایران (تحریم‌های سیاسی و اقتصادی) بازار گسترده این کشور را ترک کرده‌اند زیرا تمایلی نداشتند در معرض سختی‌ها و دشواری‌های تبادلات صنعتی و تجاری با یک کشور دچار تحریم قرار گیرند؛ اما زاورر و تعدادی دیگر از شرکت‌ها، همچنان در کنار صنعتگران ایرانی باقی مانده‌است و اطمینان دارم صنعتگران ایرانی در دوران رونق و توسعه صنعتی ایران، هرگز شرکت‌هایی مانند زاورر که هنگام سختی و تحریم، پشتیبان آنها بوده‌اند را به آسانی فراموش نخواهند کرد.

**\*در حال حاضر به دلیل سیاست‌های**

**دولت جدید ایران، بسیاری از**

**سرمایه‌گذاران خارجی، قصد بازگشت**

**به ایران را دارند؛ دیدگاه شما در این**

**مورد چیست؟**

**لی‌یونیر:** بله من نیز این موضوع را شنیده‌ام که بسیاری از رقبای ما تصمیم به سرمایه‌گذاری مجدد در ایران را دارند البته رقابت همیشه خوب است و مشکل خاصی با این موضوع نداریم؛ البته معتقدم به دلیل همراهی با صنعتگران و تولیدکنندگان ایرانی در دوران دشوار تحریم و مشکلات اقتصادی، بازار ما همچنان مطلوب باقی خواهد ماند. در مجموع امیدوارم با کاهش تدریجی تحریم‌های سیاسی

شاهد بهبود روابط تجاری، صنعتی و اقتصادی ایران با کشورهای دیگر باشیم.

**\*هدف شما از سفر به ایران و بازدید از واحدهای نساجی آن چیست؟ به اعتقاد شما نقاط قوت و ضعف صنعت نساجی ایران چیست؟**

لی پونیر: مهم‌ترین هدف من از سفر به ایران بررسی عملکرد بخش فروش نماینده زاورر در ایران و ارائه مشاوره در صورت لزوم است. برای نخستین بار است که به ایران سفر کرده‌ام و پیش از آن در جریان مشکلات موجود قرار داشتم به همین دلیل تصمیم گرفتم راهی ایران شوم و از نزدیک، چالش‌ها و مشکلات صنایع نساجی ایران را لمس کنم؛ ضمن این که ملاقات‌هایی نیز با مشتریان زاورر داشته باشم. حدود ۹۰ درصد از زمان حضورم در ایران در جاده‌ها و در مسیر کارخانه‌های مختلف نساجی سپری شد! اما توانستم از نزدیک با خریداران ایرانی ماشین‌آلات زاورر مذاکراتی انجام دهم و بازخورد مستقیم درباره عملکرد محصولات خود در این کشور داشته باشم؛ به علاوه در جست‌وجوی راهی برای تسهیل روابط تجاری و صنعتی در ایران نیز هستم.

در مورد بخش دوم سوال شما هم باید عنوان کنم که یک ویژگی بارز صنایع نساجی ایران تولید سنتی الیاف استیپل است. کارخانجاتی که من از آنها بازدید کردم دارای تسهیلات و امکانات بسیار خوبی بودند. در حال حاضر روند موجود از ریسندگی الیاف بلند به سوی نخ‌های ظریف‌تر در حال حرکت است اما اغلب ماشین‌آلات نصب شده در واحدهای نساجی ایران، قادر به رفع نیازهای بازار در زمینه تولید نخ‌های استیپل ظریف‌تر نیست که در این زمینه پیشنهاد من حرکت در راستای تولید نخ‌های ظریف‌تر و هم‌چنین افزایش بهره‌وری کارخانه‌های تولیدی نساجی است.

مهندس عابدی: فارغ‌التحصیل کارشناسی ارشد رشته مهندسی تکنولوژی نساجی از

دانشگاه صنعتی امیرکبیر هستم و حدود ۴ سالی است که در شرکت امینکلور (نماینده‌ی شرکت‌های زاورر، زینسر و اشلافهورث) به عنوان مدیرفروش به فعالیت می‌پردازم. در ایتمای شانگهای مذاکراتی با آقای لی پونیر مبنی بر سفر به ایران انجام دادم که ایشان با کمال افتخار این موضوع را پذیرفتند و به ایران آمدند و طی سفر به شهرهایی مانند کاشان، اصفهان و ملاقات با برخی از مشتریان در دفتر مرکزی تهران، متوجه تقاضای بالایی در مورد نخ‌های ظریف فرش ماشینی شدیم و بسیاری از واحدهای ریسندگی نخ فرش ماشینی وجود دارند که به دلیل نوع ماشین‌آلاتی که در اختیار دارند قادر به تولید نخ‌های ظریف مورد نیاز مشتریان خود نیستند بنابراین با تقاضای بسیار خوبی در این زمینه مواجه شدیم. به اعتقاد من اگرچه صنایع نساجی ایران نیاز به احداث کارخانه‌های جدید دارد اما بهتر است کارخانه‌های قدیمی نیز مورد نوسازی و بازسازی قرار گیرند و از تجهیزات و ماشین‌آلات مدرن و جدید بهره‌مند شوند. مدیران زاورر طی بازدید از چندین کارخانه نساجی دیدگاه بسیار مثبتی نسبت به صنعت نساجی ایران پیدا کرده‌اند و در تلاشند تسهیلاتی برای مشتریان ایرانی فراهم نمایند تا با توجه به شرایط تحریم و دشواری‌های نقل و انتقال پول، موانع کمتری پیش روی صنعتگران ایرانی وجود داشته باشد. البته تصمیم‌گیری نهایی در این زمینه برعهده بانک‌های اروپایی است که طبق قوانین و مقررات اتحادیه اروپا عمل می‌کنند. در مجموع باید عنوان کنم که دیدگاه مدیران زاورر بسیار مثبت است و تمایل دارند در واحدهای نساجی ایران حضور موثر داشته باشند. به این نکته هم باید اشاره کنم که ابتدا پیشنهاد کردم حضور مدیران زاورر در قالب برگزاری یک همایش صنعتی انجام پذیرد اما باتوجه به برگزاری سمپوزیوم<sup>۴</sup> VDMA در اردیبهشت سال آینده (هتل استقلال تهران) چندان منطقی نیست

که در این فاصله اندک، همایش دیگری هم برگزار شود. در سمپوزیوم VDMA، مدیران زاورر نیز حضور خواهند داشت و پس از آن با یک فاصله مناسب، می‌توان همایش مستقلی را برگزار نمود.

**\*ارزیابی شما از وضعیت فعلی صنایع نساجی ایران چیست؟**

مهندس عابدی: هیچ صنعتی مانند نساجی مورد بی‌مهری و تهاجم قرار نگرفته است و از این نظر نقطه مقابل صنعت کاملاً حمایت شده خودرو قرار دارد که مرزهای کشور برای واردات خودرو خارجی به شدت کنترل می‌شوند! به همین دلیل اگر امروز یک واحد تولیدی بخواهد در صنایع نساجی به حیات خود ادامه دهد؛ باید تلاش

مهندس عابدی: هیچ صنعتی مانند نساجی مورد بی‌مهری و تهاجم قرار نگرفته است و از این نظر نقطه مقابل صنعت کاملاً حمایت شده خودرو قرار دارد که مرزهای کشور برای واردات خودرو خارجی به شدت کنترل می‌شوند!

بسیاری انجام دهد، هزینه‌هایش کنترل شده باشد، سیستم مدیریت صحیح و کارآمد لحاظ کند که خوشبختانه اغلب صنعتگران نساجی دارای این خصوصیات هستند و حتی طی بازدید از کارخانه‌ای، متوجه شدیم که در ۳۶۵ روز فعال است به عبارت بهتر این واحد تولیدی توانسته بازار خوبی برای فعالیت‌های خود ایجاد نماید.

1. Daniel Lippuner
  2. SAURER
  3. Schlafhorst and Zinser
  4. VDMA: Verband Deutscher Maschinen und Anlagenbau (German Engineering Federation)
- با تشکر فراوان از آقای مهندس آرش عابدی - مدیرفروش محترم شرکت امینکلور - که جهت انجام این مصاحبه با ما همکاری داشتند.