

مصاحبه با احسان موکانو غلو مدیر فروش HAS group

در آنجا مشغول به کار می باشند. تاکید می کنم در این زمان که کارخانه ی اول تحت نام MT همچنان دایر بود و بخش های فلزی را نه فقط برای حوزه ی نساجی بلکه برای ماشین آلات مثلاً نظامی، کشاورزی و هر نوع قطعات مشابه را تامین می کرد. اولین ماشینی در کارخانه جدید و تحت نام Lafer ساخته شد مدلی از دستگاه ریزینگ بود. بین ۱۹۹۶ تا ۲۰۰۳، سه ماشین ریزینگ، شیرینگ و تامبلر در کارخانه ی شهر Corlu تولید شدند. این دستگاه ها کاملاً مطابق الگوی Lafer و تحت همین برند ساخته می شدند علاوه بر تولید ماشین های مذکور را در انبار نگاهداری می شدند و در زمان مقتضی به هرجای دنیا که سفارش داشتند ارسال می گردیدند. این همکاری تا ۲۰۰۳ تداوم پیدا کرد. در پایان سال تولید ماشین های دیگری مثل استتر، و دیگر ماشین های تکمیل را آغاز کردیم.

علت خاتمه ی همکاری با Lafer ایتالیا چه بود؟

باتوجه به اینکه صنعت نساجی ترکیه از جایگاه بالایی برخوردار می باشد و صرفاً اجرای طرح های ثابت و بدون انعطاف برای یک تولید کننده ی ترک کافی نیست دلیلی بر خاتمه ی همکاری آقایان تامر و احمد با شرکت Lafer ایتالیا پیدا شد. واضح بود که در صورت ادامه ی این همکاری، ما امکان توسعه و پیشرفت را از دست می دادیم. طی دوره ی مشارکت با شرکت ایتالیایی، شکایاتی از سوی مصرف کنندگان دریافت می کردیم ولی مجوز تغییر را از شرکت Lafer ایتالیا نداشتیم. با جلسات و مباحثات متعدد میان مدیران دوطرفه، به این نتیجه رسیدیم که آنها چیزی بیشتر از تولید دستگاه در یک چهارچوب تعریف شده نمی خواهند ولی ما احساس می کردیم باید پیشرفت کنیم. خواسته ی ما از آنان اعمال تبدیلاتی در محصول بود ولی Lafer ایتالیا بر استانداردهای خود پافشاری می کرد و امکان تغییر را منتهی اعلام کرد. به این ترتیب قرارداد همکاری وجود داشته باشد لیکن ماشین های دیگری را مطابق برنامه ی خودمان طراحی کرده و بسازیم و شرکت ایتالیایی هم پذیرفت.

بعد از این تاریخ چه روندی در کار تولید دستگاه های

نساجی پیگیری شد؟

این نقطه ی عطفی برای ما بود چون ما یک مرکز R&D افتتاح کرده بودیم که از سوی دولت مجوز گرفت. حمایت دولت شامل مراکز تحقیق و توسعه ای می شود که دست کم ۱۰ کارشناس داشته باشند و در این صورت ۵۰ درصد از حقوق آنها را برعهده می گیرد. ما از سال ۲۰۰۳ به تولید استتر و درابر (خشک کن) اقدام نمودیم. در سال ۲۰۰۷ نام تشکیلات از Lafer ترک تغییر داده شد. از این مقطع زمانی به بعد شرکت ما در انتظار کسب



تهیه و تنظیم: تهمینه مولانا

ماشین سازان ایتالیایی را آغاز کرده بودند.

با راهاندازی بزرگترین تاسیسات تولید فلزی در ترکیه، آنها از ایتالیایی ها دعوت به شراکت نمودند. نام موسسه ی جدید آنها MT یا شرکت مکانیکال تکنولوژی بود. در این کارخانه نه تنها بخش های فرعی ماشین بلکه بدنه ی اصلی هم تولید می شد. آنها زمانی در حدود ۴-۵ سال تجربه اندوزی در تولید بخش های فلزی به این شیوه را ادامه دادند، البته نمایندگی شرکت های ایتالیایی در فروش و خدمات بعد از فروش را نیز حفظ کرده بودند. تقریباً ۶ سال بعد راهاندازی شرکت MT بود که مسئولین یکی از بزرگترین سازندگان ایتالیایی ماشین آلات نساجی به نام Lafer S.P.A به ترکیه سفری به ترکیه داشتند و طی ملاقاتی با هیات مدیره ی شرکت MT از آنها درخواست همکاری نمودند. هیات مدیره با آغوش باز پذیرای همکاری شدند که البته این همکاری مستلزم برپایی یک موقعیت جدید تولید مستقر در کشور ترکیه بود.

شرکت Lafer ایتالیا در چه زمینه های فعال بود و مسئولین

آن چه هدفی از این پیشنهاد همکاری دنبال می کردند؟

در آن زمان یعنی سال ۱۹۹۵، Lafer ایتالیا در دنیا شناخته شده بود لیکن سهم بازار آن به واقع در ترکیه صفر بود. صاحبان شرکت چون می دانستند گروه ما یک گروه بسیار قوی در ترکیه است طالب این همکاری شده بودند. آنها بر این موضوع واقف بودند که چنانچه امکانات تولید را در ترکیه ایجاد گردد همزمان امکان دسترسی آسان به سوریه، ایران، ازبکستان و مصر را دارند و به هر حال مسئله ی زبان و مذهب مشترک نیز کار آنها را ساده تر می کرد. بلافاصله اقدامات در سال ۱۹۹۶ آغاز شد و شاید در اواسط سال بود که کارخانه تحت نام Lafer ترک آماده بهره برداری گردید و ۵۰ درصد سهام در اختیار ما و ۵۰ درصد دیگر در اختیار شرکت ایتالیایی بود.

شهر Corlu در نزدیکی استانبول جهت استقرار تاسیسات جدید تولید در نظر گرفته شده بود. این شهر یکی از شهرهای صنعتی مهم در ۹۰ کیلومتری استانبول است که ۷۵۰ کارخانه ی رنگرزی

لطف فرموده و خودتان را معرفی نمایید.

من در شرکت HAS group از سال ۲۰۰۲ فعالیت خود را شروع کردم و دوازده سال گذشته فعالیت در زمینه ی ماشین آلات تکمیل تجربه کردم. در حال حاضر مسئول بازاریابی و فروش هستم. من و گروه هم به بیش از ۴۵ بازار بین المللی دسترسی پیدا کرده ایم که شاخص ترین این بازارها در درجه ی اول ترکیه و به دنبال آن بنگلادش، اندونزی، هند، چین و البته ایران هستند.

از آنجایی که طی سال های اخیر، تشکیلات Has group

در ایران به برندی آشنا تبدیل شده، تاریخچه ای هر چند

اجمالی از شرکت و فعالیت های آن ذکر بفرمایید.

شرکت این گونه آغاز به کار کرد که دو شریک به نام های آقایان «تامر» و «احمد» تشکیلات را بنیان گذارند. آنها هر دو از مدرسه ی ایتالیایی در ترکیه فارغ التحصیل شدند و به طبع برای ادامه تحصیل راهی ایتالیا گردیدند. بعد از ۶-۷ سال بلافاصله در پی اتمام دانشگاه به ترکیه بازگشتند و به عنوان نماینده ی یکی از ماشین سازان ایتالیا در ترکیه آغاز به فعالیت نمودند. به این معنا که در ابتدا صرفاً تجارت می کردند یعنی ماشین را می خریدند و به مشتری ترک می فروختند. اندکی بعد برآن شدند تا خودشان نیز تبدیل به سازنده قطعه یا دستگاه شوند، چرا که رابطه ی بسیار خوبی با چند ماشین ساز ایتالیایی برقرار کرده بودند، ایده ی آنها حتی شامل خدمات رسانی به شرکت های ایتالیایی هم می شد، زیرا متوجه شده بودند که بیشتر ماشین سازان ایتالیا بیش از تولید بر بخش های R&D و خدمات پس از فروش تمرکز دارند، به این جهت که صنایع جانبی در ایتالیا بسیار قوی بودند. آقایان تامر و احمد مصمم شدند تا بخش فلزی را راهاندازی نمایند. آنها ترجیح دادند تا ماشین را طراحی کرده و مسئولیت ساخت برخی تجهیزات مانند درب ها، پل ها و قسمت های فرعی را به دیگر موسسات کوچک ترک تفویض نمایند. به این ترتیب تولید سازه های مکانیکی و الکتریکی با خودشان بود. آقایان تامر و احمد در سال ۱۹۸۹ همکاری با شرکت های اروپایی و عمدتاً

تکنولوژی ازیاتالیا نبود چون مهندسان ترک کاملاً آماده برای تولید با بهترین کیفیت شده بودند. من بارها تکرار کردم و حالا هم می‌کنم که مجموعه‌ی ما پیشرفت خود را مرهون مشتریان است، چراکه بخش R&D شرکت HAS group بی‌وقفه نیازهای مشتریان را جویا می‌گردد. در پایان سال ۲۰۰۶ مابه این نتیجه رسیده بودیم تا بزرگترین ماشین در صنعت نساجی را بسازیم. این ماشین استتار بود و کارشناسان بیش از شش ماه در بخش تحقیق و توسعه کار کردند. مهندسان طراح، جلسات و بررسی‌هایی را با مصرف کنندگان ماشین‌های استتار ترتیب دادند، به خصوص آندسته از مشتریانی که برند مختلفی از این ماشین را استفاده نموده بودند. من شخصاً سرپرست این گروه تحقیقاتی بودم. اصولاً هیچ جزئی را کپی نشده، فقط ایده‌ها جمع آوری شدند و مهندسی دوباره ای روی بخش‌های دستگاه صورت پذیرفت. دقت کنید؛ همه‌ی ماشین‌ها با اصولی ثابت کار می‌کنند ماشین‌های نساجی هم همینطور هستند لیکن تعدیلاتی که ما انجام دادیم در راستای ارزش افزایی به دستگاه استتار بود. تولید استتار توسط گروه ما مرحله‌ی برجسته در تاریخچه‌ی HAS group به شمار می‌رود. این ماشین ۴۰۰ الی ۵۰۰ هزار یورو قیمت دارند. آخرین ماشین‌های تولید شده در تشکیلات ما دستگاه‌های ریزینگ و شیرینگ بودند که نهایتاً ۷۰ هزار الی ۱۰۰ هزار یورو قیمت داشتند. در سال ۲۰۰۷ ما برند Lafer را متوقف کردیم چون دیگر تاسیسات جدید تولید مختص Lafer ایتالیا نبود و تشکیلات ما در ۵ بخش مختلف فعالیت می‌کرد: MT که تامین قطعات فلزی را دارد، یک کارخانه‌ی مونتاژ مکانیک و الکتریک، effe که تجهیزات ماشین‌های استتار را می‌سازد، و تشکیلات دیگری در شهر میلان به نام بلزرگانی HAS که فروش بین المللی را تماماً برعهده دارد، پس نام و لوگو را عوض شدند به مرحمت این تغییر طی پنج سال موفق ترهم بودیم. گردش مالی شرکت که رقمی حدود ۹ الی ۱۰ میلیون یورو بود اکنون به بیش از ۴۵ میلیون یورو رسیده است.

شرکت HAS group چه سهمی از بازار ترکیه را حوزه‌ی ماشین‌های تکمیل در اختیار دارد؟

تقریباً ۶۵ درصد چون ما تنها تولید کننده‌ی ماشین آلات ریزینگ و شیرینگ هستیم. هیچ ماشین ساز دیگری چنین ماشینی را در ترکیه نمی‌سازد. البته در مورد ماشین‌های استتار باید گفت که چهار یا پنج تولید کننده‌ی دیگر هم هستند که مدت هاست به تولید این ماشین آلات مشغول می‌باشند. همچنین در طول این مدت با بالغ بر ۳۰۰ ماشین را ظرف هفت سال، نه فقط در ترکیه که در کل دنیا به فروش رسانیده ایم. در ابتدا ما یک ماشین استتار را در دوماه می‌ساختیم اما در حال حاضر قادر به ساخت ۷ دستگاه در ماه هستیم.

نظر شما در مورد دوره‌ی رکود اقتصادی و شرایط متعاقب آن در اروپا چیست؟

بی‌تردید این رکود به ما کمک شایانی کرد، واقعاً فرصت بزرگی بود. همانطور که نخست‌وزیر ما گفت؛ کشور ترکیه تحت تاثیر رکود جهانی قرار نگرفته است. به خصوص HAS group در این دوران فرصت بسیاری مغتنمی به دست آورد زیرا شرکت کوچک، محدود و محدودتر شدند در حالیکه شرکت‌های بزرگ و وضعیتشان بهتر شد. دلیل آن نیز روشن بود چون باید تجهیزات نه فقط برای ترکیه بلکه اروپا هم تهیه می‌کردند. اینجا بود که سفارشات زیادی دریافت کردیم و موفق شدیم تا هرچه بیشتر دستگاه‌های نساجی HAS group را ترویج دهیم. حقیقت این است که وقتی برای صنعتگران بزرگ دستگاه تأمین می‌کنید چون وقتی آنها نقش آفرینان بزرگی هستند دستگاه خودش تبلیغ خودش می‌شود.

از چه زمان وارد بازار ایران شده اید و چشم اندازتان به ایران چیست؟

از سال ۲۰۰۳ شرکت ما وارد بازار ایران شد و آقای نوایی نماینده ما بود. به مدد تلاش‌های ایشان تعداد زیادی ماشین‌های ریزینگ و شیرینگ در این بازار به فروش رسیدند. ما هم خدمات پس از فروش و هم قطعات بدکی را به خوبی ارائه کردیم و تصور می‌کنم در خصوص این مدل ماشین‌ها در بازار ایران، Lafer ترک رتبه‌ی نخست را داشت.

بعد از اینکه آقای نوایی در زمینه‌ی دیگری متمرکز شدند، ما نماینده‌ی خود را تغییر دادیم. از سال ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۰ نماینده‌ی دیگری انتخاب شد که توفیق زیادی در عرضه‌ی ماشین‌های استتار داشت و در این مدت سه دستگاه استتار در ایران فروش رسید ولی کافی نبود. نام ما و تعداد ماشین‌هایی که می‌فروختیم در دنیا در حال گسترش بود. لیکن چون بهره‌وری کافی از ایشان دریافت نکردیم، پس در سال ۲۰۱۳ تصمیم گرفتیم با یک شرکت معتبر و شاخص ایرانی دیگر کار کنیم که ضمن ارائه‌ی خدمات بعد از فروش دروازه‌ی رسیدن شرکت HAS group به نقش آفرینان بزرگ در نساجی ایران را باز کند. در این زمان با آقای یونس فقیدنو ملاقات کردیم و توافق نامه‌ای به امضا رسانیدیم. ظرف دومین سفرم به ایران ما فروش دستگاه استتار را به دوش شرکت مهم نهایی کرده بودیم.

برنامه‌ای برای توسعه‌ی بازار ایران دارید؟

ما انتظار رسیدن به ۵ میلیون یورو از بازار داریم و تردیدی نیست که به آن خواهیم رسید. در استراتژی شرکت، حمایت مشتریان از ما در درجه‌ی اول اهمیت قرار دارد. بنابراین هر ماه سعی می‌کنیم برنامه‌ی ملاقات با مشتریان را ترتیب دهیم حتی فقط برای جویا شدن از میزان رضایتمندی و خدماتی که احتمالاً نیاز دارند.

بی‌شک همین روش در ارتباطات نیز اسباب مبادلات آتی را برای HAS group فراهم خواهد آورد.

کدام یک از مقصدهای صادرات شما بیشتر از بقیه مهم هستند؟

بنگلادش بسیار مهم است. صادقانه بگویم که HAS group جایگاه اول را در بازار بنگلادش دارد به ویژه برای ماشین‌های استتار و ماشین‌های کامپکتینگ. سالانه حدود ۵۰ دستگاه استتار را به این بازاری می‌فروشیم. بعد از آن اندونزی، سپس پاکستان، هند، ازبکستان مطرح می‌باشند.

آیا کشورهای آسیایی تنها مقاصد صادراتی شما می‌باشند؟

البته خیر، صادرات شرکت ما فقط شامل کشورهای آسیایی نیست برای مثال ایتالیا یکی از مقاصد مهم صادراتی HAS group به شمار می‌رود. واقعیت این است که HAS group از جایگاه تثبیت شده‌ای در این کشور برخوردار می‌باشد و خریداران ایتالیایی اکنون برای برندهای معروف پوشاک همچون گوچی، پرادا، لویی ویتون، تونلا، راتی، فیموتکس محصول تولید می‌کنند. ایتالیا همه‌نوع ماشین‌ها به ترکیه می‌فروشد ولی استتار را از HAS group خریداری می‌کند.

به غیر از ایتالیا چه مشتریان دیگری در غرب دارید؟

ما در میلان دفتر، انبار و هم دومهندس مجرب داریم. بلژیک، رومانی و یونان کشورهایی هستند که مشتریانی در آنجا داریم. دیگر بازار بزرگ برای ما ایالات متحده‌ی آمریکا و امریکای جنوبی محسوب می‌گردند. ما در سال ۲۰۱۳ دو ماشین استتار به امریکا فروخته ایم. در برزیل، آرژانتین، اکوادور، پرو، گواتمالا شناخته شده هستیم و نماینده‌ی فروش ما در این مناطق تلاش زیادی را مبذول داشته است.

چنانچه نکته‌ای را لازم می‌دانید که ذکر نشده باقی مانده ما مشتاق شنیدن آن هستیم.

شرکت HAS group علاقمند است تا تمام مشتریان ایرانی خود را به بازدید از کارخانه و تاسیسات تولید در ترکیه دعوت نماید، چراکه امکانات تولید بسیار شفاف هستند. مدیران HAS group بر این عقیده اند که قبل از خرید یک دستگاه یا قطعه خوب است تا مشتریان احتمالی بتوانند تولید کنندگان، فرآیند تولید و تکنولوژی کاربرده شده را از نزدیک مشاهده نمایند. من اطمینان می‌دهم در هر شرایطی مهندسان HAS group ظرف ۲۴ ساعت خدمات پس از فروش را ارائه می‌کنند. هیچ ماشینی بیش از دوازده روز متوقف نخواهد ماند.



