

«بیوگرافی و سوابق شغلی»

آندره ویزنبرگ، ۴۶ ساله و فارغ التحصیل اقتصاد و جغرافیای آلمان از دانشگاه دویسبورگ این هستند. فعالیتم را ابتدا به عنوان روزنامه‌نگار شروع کردم و پنج سال به کار روزنامه نگاری ادامه دادم. سپس به هلند رفتم و به فعالیت در بخش‌های روابط عمومی و بازاریابی کشاورزی پرداختم و حدود پنج سال به این فعالیت ادامه دادم. یک سال در صنعت فناوری اطلاعات و مالتی مدیا مشغول شدم و پس از آن تصمیم گرفتم تا در صنعت ماشین‌آلات تجربه کسب کنم لذا برای کار به شرکت اشلا فهورث Schlafhorst - تولیدکننده ماشین‌آلات ریسندگی - رفتم و از سال ۲۰۰۱ تا ۲۰۰۶ به همکاری با شرکت زاورر (Saurer) ادامه دادم. سپس به اورلیکن Oerlikon آمدم و همچنان همکاری‌ام با این مجموعه ادامه دارد. تاکنون مسئولیت بازاریابی و روابط عمومی و ... شرکت را در رده مدیریتی برعهده داشته‌ام.



فرصت‌های مطلوب برای بازار ایران

گفت‌وگو با آندره ویزنبرگ^۱ - رئیس بخش بازاریابی و مدیر روابط عمومی و اطلاع‌رسانی شرکت اورلیکن



اشاره:

در حاشیه برگزاری سمینار شرکت اورلیکن در تهران، فرصتی مهیا شد تا مصاحبه کوتاهی با آندره ویزنبرگ مدیر روابط عمومی و اطلاع‌رسانی این شرکت اروپایی انجام دهیم. ویزنبرگ که برای نخستین بار به ایران آمده، یک روز پس از برگزاری انتخابات ریاست جمهوری با مشاهده جمعیت فراوانی که در خیابان‌ها به جشن و پایکوبی مشغول بودند، به شوخی می‌گوید «ابتدا فکر کردیم این جمعیت برای استقبال از ما جشن گرفته‌اند!» به اعتقاد وی ایران در گذشته با دوران سختی مواجه بوده اما چندسالی است که خواهان برقراری ارتباط بیشتری با دنیا می‌باشد و اقتصاد این کشور هم آزادتر شده است به همین دلیل هم برای صنعت نساجی ایران و هم برای ما به عنوان سازنده تجهیزات نساجی، فرصت‌های قابل توجهی جهت ورود محصولات جدید و سرمایه‌گذاری‌های متعدد فراهم شده است تا به این ترتیب زنجیره کامل ارزش نساجی مورد بهره برداری قرار بگیرد. متن کامل این گفت‌وگو از نظر تان می‌گذرد:

«در مورد فعالیت‌های اورلیکن توضیحاتی ارائه دهید.»

طیف وسیعی از محصولات را برای مشتریان خود داریم و بر ارائه راه‌حل‌های مناسب در تولید نایلون، پلی‌استر و سایر نخ‌های مصنوعی برای فیلامنت و الیاف بلند و همچنین منسوجات بی‌یافت متمرکز شده‌ایم. به این ترتیب ۷ خط مختلف تولید در اختیار داریم و راه‌حلهایی برای تولید POY و مرحله بعدی یعنی تکسچرایزینگ و FDY، DTY و نخ‌های صنعتی نیز ارائه می‌دهیم. در بخش تولید الیاف بلند، BCF، فیلامنت‌ها، مونوفیلامنت‌ها، منسوجات بی‌یافت، الیاف آرامید، الیاف کربن نیز محصولاتی ارائه می‌دهیم که می‌توان از آنها در کارخانجات ریسندگی، صنایع پلیمر و پلاستیک استفاده کرد. در مجموع تمام محصولات و خدمات را به طور یکسان برای تمام دنیا عرضه می‌کنیم و در صورت رعایت قوانین و لغو تحریم‌ها، امکان آوردن تمام این فرآورده‌ها به ایران را نیز داریم.

«صنعت نساجی ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟»

ایران در گذشته با دوران سختی مواجه بوده اما چندسالی است که خواهان برقراری ارتباط بیشتری با دنیا می‌باشد و اقتصاد این کشور هم آزادتر شده است به همین دلیل هم برای صنعت نساجی ایران و هم برای ما به عنوان سازنده تجهیزات نساجی، فرصت‌های قابل توجهی جهت ورود محصولات جدید و سرمایه‌گذاری‌های متعدد فراهم شده است تا به این ترتیب زنجیره کامل ارزش نساجی مورد بهره برداری قرار بگیرد. ایران دارای ذخایر نفت و پتروشیمی است و صنعت پتروشیمی قطعاً بازار داخلی را تامین می‌کند؛ به همین ترتیب می‌تواند

با سرعت ۳۰۰ کیلومتر بر ساعت، ۳ هزار کیلومتر روی یک بوبین، طی فرآیند تابیدن، نخ بریده شده و از بوبینی روی بوبین دیگر می‌پرد که بوبین خالی است، ۲۴ ساعت در روز و ۷ روز هفته این کار ادامه دارد و تمام الیاف و نخ‌ها که تولید می‌شود همگن هستند و دستیابی به بهترین کیفیت اهمیت بسیاری برای ما دارد. به همین دلیل اورلیکن در طول دهه‌های مختلف با تکیه بر تجربه، ماشین‌آلاتی ساخته که دارای بالاترین ظرفیت ممکن هستند. بیشتر مشتریان ما شرکت‌های چینی هستند در نتیجه شماری از کارخانجات به ظرفیت تولید بالغ بر ۶۰۰۰ تن در روز دست یافته‌اند. چینی‌ها دانش لازم برای میزان و نحوه تولید را دارند ولی به عنوان رقیب در بخش تولید ماشین‌آلات اجازه بدهید بگویم که چین تلاش می‌کند تا بهتر شود اما بسیار عقب است! اگر بخواهید پلی‌استر بی کیفیت تولید کنید، استفاده از ماشین‌آلات چینی راه حل خوبی باشد اما هیچ صنعتگری چنین چیزی نمی‌خواهد!

هدف از برگزاری سمینار اورلیکن در تهران چیست؟

همراه هفت نفر از همکاران به ایران آمده‌ایم و اولین سفرم به ایران است ولی بقیه همکاران چندین بار سفر داشته‌اند. به این نتیجه رسیده‌ایم که زمان درستی برای آمدن به کشور ایران است زیرا مقارن با انتخابات ریاست جمهوری ایران است و اولین شرکت خارجی هستیم که روز بعد از انتخابات در کشور شما حضور داریم. از حدود ۳۰۰ نفر از صنعتگران نساجی، متخصصین، اساتید دانشگاه و مدیران شرکت‌ها دعوت کرده‌ایم تا زمینه برای بحث و تبادل نظر در مورد مسائل مختلف صنعتی فراهم شود.

فضای اقتصادی ایران در حال بازتر شدن است و می‌خواهیم مجال برای توسعه روابط فراهم شود ضمن این که به بررسی انجام فعالیت‌های مختلف در حوزه نساجی و الیاف می‌پردازیم.

آسیابی باشد ولی از مزیت چشمگیری مانند صرفه‌جویی در انرژی بهره‌مند هستند زیرا تکنولوژی‌هایی در اختیار داریم که ۵۰ درصد در قیاس با تکنولوژی‌های رقیب، میزان مصرف انرژی را کاهش می‌دهند. تکنولوژی ما گرچه گران‌تر است ولی بسته به نوع تکنولوژی که از ما خریداری شده، پس از گذشت چندماه، همان بازدهی را به دست می‌آورید که مثلاً چهار یا پنج سال طول می‌کشد تا از رقیبی که با قیمت ارزان‌تر خریداری کرده باشید! مشتری ایرانی اگر فقط بر بازار داخلی اکتفا نماید و برنامه‌هایی برای صادرات تدوین نماید؛ باید بهترین تکنولوژی را به دست آورد.

به تحریم‌های بین‌المللی اشاره کردید. دیدگاه شما در این زمینه چیست و فکر می‌کنید لغو تحریم‌ها چه اثراتی بر صنعت نساجی ایران خواهد داشت؟

دریافت من از شرایط تحریم این بود که امکان آوردن کامل یک تاسیسات از کانال رسمی میسر بود. در طول بیست سال گذشته چنین ارتباطی داشته‌ایم و حتماً در آینده هم تداوم خواهد داشت و آسان‌تر هم خواهد شد چون دولت حمایت می‌کند. ضمن این که شاهد بهبود روابط اقتصادی، صنعتی و تجاری ایران با اروپا و آسیا خواهیم بود.

بازار ایران مملو از محصولات چینی به خصوص در بخش پوشاک است که در برخی موارد کیفیت مطلوبی هم ندارند و تنها مزیت آنها، قیمت ارزان است. فکر می‌کنید چین یک رقیب جدی برای اورلیکن به عنوان سازنده تکنولوژی باشد؟

به تولید پلی‌استر نایلون نگاه کنید. چین را تولیدکننده می‌بینید ولی از نظر تولید ماشین‌آلات اصلاً رقابتی وجود ندارد، ما نخ‌های پلی‌استر را بیست برابر ظرفیت‌تر از موی انسان می‌تابانیم و

گام به گام پیشرفت کند و باید توسعه پیدا کند. برای مثال با پیشرفت سرمایه‌گذاری در ساختمان‌سازی و رونق ساخت و ساز، نیاز به فرآورده‌های صنعت نساجی نیز افزایش پیدا می‌کند. زمانی که در یک کشور، سرمایه‌گذاری‌های متعدد انجام شوند به طور یقین صنعت نساجی به‌عنوان یکی از صنایع بنیادین، به رشد و توسعه دست خواهد یافت.

نکنه دیگر این که بدون شک با گذشت زمان، نیاز به منسوجات، پارچه و پوشاک افزایش خواهد یافت. امروزه میزان استفاده از پنبه و الیاف طبیعی به دلایل مختلف روند کاهشی خود را طی می‌کند در حالی که تولید الیاف مصنوعی روز به روز گسترش می‌یابد. از مزیت‌های الیاف مصنوعی می‌توان به سهولت بازیافت، امکان تولید منسوجات هوشمند، منسوجات کاربردی، پلی‌استر و نایلون و ... اشاره کرد که مورد توجه صنعتگران قرار می‌گیرد.

در مجموع، فرصت‌های مطلوبی را برای بازار ایران پیش بینی می‌کنم به خصوص در زمینه صادرات به ترکیه و اصولاً گسترش فعالیت در خاورمیانه و البته تأمین نیاز بازار داخلی؛ همچنین امکان ابداع انواع جدیدی از نخ با کمک اساتید دانشگاه‌ها ایده بسیار خوبی به نظر می‌رسد که در این راستا می‌توانیم برای توسعه ایده‌ها و عرضه انواع الیاف جدید، همکاری نوینی را با صنعت نساجی ایران پایه‌گذاری کنیم.

بازار ایران تا چه میزان برای شرکتی مانند اورلیکن اهمیت دارد؟

بیش از ۲۰ سال است که ماشین‌آلات خود را به بازار ایران عرضه می‌کنیم پس از پایگاه خوبی نزد مشتریان ایرانی برخورداریم و دفتر خدمات خود را در ایران مستقر کرده‌ایم لذا قرار نیست از نقطه صفر همکاری خود را آغاز کنیم. قطعاً در آینده نزدیک، درهای بیشتری برای همکاری و حضور در بازار ایران به روی این کشور گشوده خواهد شد اما به مشتریان ایرانی تأکید می‌کنیم در پی یافتن راه‌هایی برای تولید پایدار باشند، اگرچه تکنولوژی‌های شرکت اورلیکن اندکی گران‌تر از برخی رقبای