



گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر عامل فوم اینداستری:

فوم اینداستری؛

از صنعت هواپیماسازی تا صنعت در و پنجره

شماره:

در خلال هفتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره تهران فرصت مناسبی پیش آمد تا در غرفه فوم اینداستری، با مدیر عامل این شرکت ایتالیایی دیدار و گفتگویی داشته باشیم. به لطف آغاز عصر پسابرجام، هفتمین نمایشگاه تهران بیش از ادوار گذشته شاهد حضور مدیران ارشد اروپایی بود؛ و این تغییر، نویدبخش ارتباطات گسترده‌تر بین‌المللی با کشورهای توسعه‌یافته جهان است. در دیدار خود با آقای مارکو چیگارینی (Marco Cigarini) مدیر عامل فوم اینداستری، از پیشینه و فعالیت‌های گسترده این شرکت اروپایی پرسیدیم و اینکه چگونه فوم اینداستری از صنعت هواپیماسازی به صنعت در و پنجره و نمای آلومینیومی وارد شده است. همچنین نظر ایشان را درباره بازار ایران و نیز تبلیغات سوء علیه ایران در کشورهای اروپایی جویا شدیم. آقای چیگارینی ضمن بی‌اساس خواندن برخی تصورات منفی در قبال ایران، با توجه به مشاهدات خود، شرایط بازار ایران را برای گسترش فعالیت‌های بین‌المللی و نیز توسعه بخش‌های مختلف تولیدی بسیار مساعد ارزیابی کرد. با هم این گفتگو را می‌خوانیم:

در حال حاضر شرکت فوم بیش از ۵۵۰ نفر پرسنل دارد و مقر اصلی کارخانه برای تولید و مونتاژ و تیم طراحی در شهر کاتولیکا ایتالیا می‌باشد.

■ فوم اینداستری در چه کشورهایی شعبه دارد؟

تا کنون شعبه یا دفتر اصلی شرکت در ۸ کشور از قبیل فرانسه، اسپانیا، رومانی، روسیه، چین، آمریکا، هندوستان و ترکیه بوده است که اخیرا با توجه به عملکرد مناسب نمایندگی‌های برزیل و ایران در طول یک سال و نیم گذشته، امیدوارم زیرساخت‌های لازم جهت تبدیل شدن این دو نمایندگی به دفتر اصلی شرکت فوم هرچه سریع‌تر فراهم آید.

■ در حال حاضر آیا فوم اینداستری تنها در زمینه صنعت آلومینیوم مشغول به تولید محصولات خود است؟

خیر، همانطور که در ابتدای این مصاحبه نیز اشاره داشتیم، با توجه به دانش فنی و استانداردهای صنعت هوایی، ما توانایی تولید انواع ماشین‌آلات را داریم. در حال حاضر ماشین‌آلات یو.پی.وی.سی و ماشین‌آلات تمام فلزات سبک مانند آلومینیوم، استیل و مس و غیره را تولید می‌کنیم.

■ با توجه به اینکه فوم اینداستری رقیبان قدرتمند و با سابقه‌ای حتی در کشور خود دارد، تاکنون چه میزان از بازار ایتالیا و اروپا را توانسته است از آن خود کند؟

تقریبا حدود ۳۵ درصد تقاضای بازار ایتالیا در اختیار شرکت فوم است، اما در بازار اروپا وضعیت متغیر است. مثلا توانسته‌ایم ۵۰ درصد بازار فرانسه و ۱۵ درصد

■ درباره پیشینه و فعالیت‌های شرکت فوم اینداستری توضیح دهید؟

فوم اینداستری از حدود ۴۵ سال پیش فعالیت خود را با ساخت ماشین‌آلات و تولید قطعات آلومینیومی در صنعت هواپیمایی آغاز کرد و به مرور زمان بر کیفیت و تنوع و عملکرد ماشین‌آلات تولیدی خود افزود و در اواخر دهه ۸۰ میلادی بر اساس تغییر استراتژی شرکت و ورود به صنعت پنجره و نما، شرکت فوم اقدام به خریداری شرکت‌های معتبر پنجره و نمای آلومینیومی کرد.

با گذشت زمان شرکت فوم اینداستری خود را به عنوان یک هولدینگ (شرکت مادر) مطرح کرده و با راه‌اندازی شرکت‌های کمال (Comall) برای ماشین‌آلات اختصاصی آلومینیوم، شرکت تکس کامپیوتر (Tex Computer) برای تولید پنل‌های کنترل فرمان و نرم‌افزارهای ماشین‌آلات و شرکت FST برای تولید نرم‌افزارهای حرفه‌ای طراحی پنجره و نما و شرکت پروفکت (ProfteQ) برای ماشین‌آلات اختصاصی یو.پی.وی.سی و سایر شرکت‌های طراحی و غیره موفق شد سهم قابل توجهی را در بازار جهانی به دست آورد و با رقبای اصلی این صنعت که از گذشته‌های دور تنها در زمینه پنجره و نما فعالیت می‌کردند، رقابت کند.

توانایی و دانش شرکت در صنایع هوایی، در حال حاضر مهمترین امتیاز این شرکت در صنعت پنجره و نمای آلومینیوم می‌باشد چون می‌توانیم کلیه قطعات ماشین‌آلات را در کارخانه اصلی در ایتالیا تولید یا حتی بر اساس سفارش یک مشتری خاص دستگاه خاصی را طراحی و تولید کنیم؛ به عنوان مثال شرکت فوم یک دستگاه CNC به طول ۳۶ متر برای یک شرکت معتبر آمریکایی ساخته است.

آنچه شنیده بودم تصور خوشایندی نه از ایران و نه از بازار ایران داشتم. در یک سال اخیر، برای دیدن ایران و رصد بازار از نزدیک با توجه به مطالبی که گفتیم، برنامه‌ریزی شد، اما پس از ورود به ایران با چشم خود دیدم که تمام تصوراتم اشتباه بود. برخلاف تمام ادعاهایی که در غرب مطرح است، ایران یک کشور بسیار زیبا با مردمان خوب است و فضای بسیار امنی را برای فعالیت اقتصادی دارد، اما نمی‌داند که چگونه از آن استفاده کند.

نکته جالب در بازار ایران این است که اکثر شرکت‌ها تمایل دارند که سرمایه‌گذاری پایین و سود بسیار بالا داشته باشند و به همین دلیل روی ماشین‌آلات سی‌ان‌سی برنامه‌ریزی خاصی ندارند. ولی باید اشاره کرد که دقت و سرعت ماشین‌آلات سی‌ان‌سی به صورتی است که هزینه خود را بعد از چند سال بر می‌گرداند، زیرا کیفیت را بالا می‌برد و هزینه‌ها و ضررها و اشتباهات و درگیری‌های روزانه را کمتر می‌کند. با توجه به توانایی دانشی شرکت‌های ایرانی، عدم استقبال آنها از دستگاه‌های باکیفیت و مدرن (مانند سی‌ان‌سی) جای سوال دارد که از نمایندگی ایران خواسته‌ایم تحقیقات بازاریابی را در این زمینه انجام دهد.

■ خدمات پس از فروش فوم اینداستری به مشتریان چگونه ارائه می‌شود؟
از نظر ما، فروش ماشین‌آلات بدون ارائه خدمات بی‌معناست. به همین دلیل، تیم خدماتی ما در ایران و ترکیه (با توجه به عدم محدودیت ویزا برای ورود میان این دو کشور) همواره آمادگی دارد تا در صورت لزوم به تمام کارگاه‌های ایران و ترکیه اعزام شود. طبق استراتژی اصلی شرکت ارتباط بین نمایندگی‌ها با یکدیگر، چه در بخش قطعات یدکی و چه به صورت حمایت نیروی انسانی، رابطه‌ای دو طرفه است و دستور اکید شرکت فوم مینی بر استفاده از تمام توانایی شرکت فوم برای خدمات به مشتریان به تمام دفاتر و نمایندگی‌ها اعلام شده است.

■ آینده بازار آلومینیوم یا صنعت پنجره و نما را چگونه ارزیابی می‌کنید؟
به نظر من آینده متعلق به آلومینیوم است و البته آلومینیوم باکیفیت؛ هم در زمینه پروفیل و هم در زمینه تولید. البته بخش بزرگی از بازار در اختیار یو.پی.وی.سی می‌باشد که با توجه به محدودیت در بخش‌های نما و غیره، سهم بازار بیشتری به آلومینیوم کشیده شده است.

■ آیا برنامه‌های دیگری برای کشور ایران دارید؟
بله، در حال حاضر در حال رایزنی با نماینده خود در ایران هستیم و در آینده کلیه اخبار مربوط به این برنامه‌ها، پس از تکمیل شدن زیر ساخت‌ها توسط نماینده فوم اعلام می‌شود.

بازار آلمان را نیز به دست بیاوریم. بسیاری از شرکت‌های تولیدکننده پروفیل که دستگاه‌های اختصاصی خود را به فروش می‌رسانند (مانند شوکو، تولیدکننده پروفیل آلومینیوم از کشور آلمان) دستگاه‌های شرکت فوم را سفارشی تهیه می‌کنند و با برند خود در اختیار تولیدکنندگان اختصاصی قرار می‌دهند. در آمار فوق، این شرکت‌ها لحاظ نشده‌اند.

■ با توجه به وضعیت خاص ایران و قوانین جدید کشور آمریکا برای اتباع اروپایی در خصوص سفر به کشورمان، چطور شد که شما و آقای ماسیمو بوساتو (مدیریت شرکت پروفکت) به ایران آمده در نمایشگاه در و پنجره تهران حاضر شدید؟

هنگامی که برنامه سفر به ایران را برنامه‌ریزی کردیم بسیاری از دوستان به ما هشدار دادند و اعلام کردند که در آینده با مشکلات خاصی روبرو خواهید شد. ما در گذشته از طریق دفتر ترکیه، بازار ایران را رصد می‌کردیم و با توجه به وجود تحریم‌ها، نمایندگی رسمی را در این کشور دایر کردیم. البته شرکت فوم پیش از ایجاد نمایندگی نیز در ایران فروش داشته است که معمولاً یا توسط خود شرکت‌های خریدار فروش انجام شده یا به وسیله توزیع‌کنندگانی که با شرکای ما در ایتالیا در ارتباط بودند مانند کویر، آلپکو و غیره.

در شرایط سیاسی کنونی و وضعیت اقتصادی بین‌المللی و بالخصوص شرایط ویژه ایران، نمایندگی ایران عملکرد بسیار مناسبی داشته و برای ادامه راه با این نمایندگی و برنامه‌ریزی جهت ایجاد زیرساخت‌های اصلی شرکت فوم برای تبدیل کردن نمایندگی به دفتر اصلی شرکت فوم در ایران، می‌بایست توانایی این شرکت از نظر برندسازی فوم اینداستری، ارائه خدمات آتی به مشتریان و غیره مورد بررسی قرار می‌گرفت که با آمدن به نمایشگاه امسال و رصد بازار ایران در نمایشگاه و صحبت با مشتریانی که در یک سال اخیر اعطا نمایندگی، ماشین‌آلات فوم را خریداری کرده‌اند، به این نتیجه رسیدیم که این مراحل هرچه سریع‌تر آغاز شود تا در زمان رفع کامل تحریم‌ها، بتوانیم حمایت همه جانبه شرکت فوم اینداستری را از فوم ایران انجام دهیم.

در حقیقت در بازار کسب‌وکار کنونی، حمایت از نمایندگان و تلاش برای رسیدن به موفقیت شرکت، ارزش بیشتری از دشواری‌های احتمالی دارد که کشورهایی مانند آمریکا ممکن است به وجود بیاورند.

■ بازار ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟
من برای نخستین بار است که به ایران می‌آیم، راستش را بخواهید و بر اساس

