

## با افزایش آمار فروش، به صنعت مونتاژ در ایران فکر می‌کنیم

علمنا: شرکت آلمانی لینده از تولیدکنندگان پیشرو در زمینه لیفتراک و تجهیزات انباری در جهان به شمار می‌رود که بیشترین سهم بازار اروپا را در این صنعت در اختیار دارد. لینده اکنون با حدود ۷۰۰ مرکز فروش و خدمات پس از فروش در بیش از ۱۰۰ کشور دنیا حضور دارد. خطوط تولید و مونتاژ این کارخانه در کشورهای نظیر آلمان، فرانسه، جمهوری چک، آمریکا و چین مستقر هستند.

خدمات پس از فروش، بازار رقابت در ایران و برنامه برای صنعت مونتاژ در ایران محور پرسش‌هایی بود که در کنفرانس خبری شرکت لینده مطرح شد. کریستوف لوتره مدیر کل فروش و خدمات پس از فروش لینده، ترکی پور مدیر عامل شرکت آکسون ماشین آرینا و ژورم ونکر مدیر کل لینده در منطقه غرب اروپا، خاورمیانه و آفریقا پاسخگوی سوال خبرنگاران بودند.



کریستوف لوتره در پاسخ به خبرنگار علمنا که چه کلمه‌ی شاخصی را می‌توان به عنوان مشخصه ویژه و اصلی محصولات لینده معرفی کرد، گفت: یک کلمه برای شناخت لینده بسیار کم است اما می‌توان قوی‌ترین خدمات پس از فروش را مشخصه شرکت لینده دانست. استحکام، ایمنی، عملکرد خوب و راندمان بالا از خصوصیات بارز محصولات این شرکت است. وی در جواب سوال دوم این خبرنگاری، مبنی بر اینکه برنامه لینده برای ارائه آموزش به مشتریان لینده در ایران به چه نحوی و در چه سطحی ارائه خواهد شد، می‌گوید: ما در حوزه خدمات پس از فروش برنامه دقیقی داریم. در قدم اول آموزش نحوه راهبری صحیح دستگاهها به مشتریان ارائه خواهد شد و آموزشهای فنی اغلب مختص مهندسیین و کارشناسان بویژه مسئول آموزش نمایندگی لینده در ایران یعنی شرکت آکسون ماشین آرینا خواهد بود تا هر چه سریعتر به سطح مورد نظر برسند. بعد از آن مرکز آموزش شرکت آکسون ماشین آرینا اقدام به ارائه آموزشهای فنی در سطح سرویس و نگهداری به مشتریان خود خواهد کرد. ضمن اینکه دفتر منطقه‌ای لینده در دبی دارای مرکز آموزش هست که از آنجا بهتر می‌توانیم پشتیبانی آموزشی داشته باشیم.

وی در مورد راه‌اندازی صنعت مونتاژ لینده در ایران نیز می‌گوید: مساله مونتاژ موضوع مهمی برای اقتصاد ایران به شمار می‌رود. برای آنکه بتوانیم در ایران نیز صنعت مونتاژ را به راه بیندازیم باید ابتدا خودمان را ثابت کنیم و میزان فروش را بالا ببریم اما تا وقتی آمار موجوی لیفتراکهای لینده در ایران بالا نرفته است نمی‌توان در این مورد سرمایه‌گذاری کرد.

«کریستوف لوتره» در پاسخ به سوالی پیرامون برنامه این شرکت برای جلب اطمینان خاطر مشتریان برای ارائه خدمات پس از فروش مطلوب پس از یک دوره غیبت چهار ساله در ایران تحت تاثیر افزایش فشار تحریم‌های بین‌المللی و بررسی امکان اعمال مجدد تحریم علیه ایران گفت: ما در کسب و کار حضور داریم، نه سیاست. اما ما اینجا حاضر شده‌ایم که چه در دوران خوب و چه در دوران بد در ایران به فعالیت خود ادامه دهیم.

«ژروم ونکر» مدیر کل منطقه غرب اروپا، خاورمیانه و آفریقا در این شرکت آلمانی، نیز در این رابطه افزود: نمی‌خواهیم پیش‌بینی از وضع تحریم داشته باشیم اما ما در زمان تحریم نیز از طریق چین با ایران ارتباط داشته‌ایم اما با تغییر شرایط زمانی است که سرمایه‌گذاری باید در ایران صورت گیرد. حضور پژوهی فرانسه و لینده نیز نشان می‌دهد که وقت آن رسیده سرمایه‌گذار خارجی در ایران حضور پیدا کند.

مدیر کل فروش و خدمات پس از فروش لینده در ادامه در مورد برنامه لینده برای رقابت با سایر محصولات و برندها در ایران می‌گوید: ما در دنیا با تمام برندها رقابت داریم. اما ما برند اول در بازار اروپا و کشورهای غربی هستیم و مشتریان ما نیز می‌دانند که قیمت تنها یکی از عوامل موثر در مالکیت یک دارایی و یا دستگاه است، و مواردی از جمله کیفیت، خدمات پس از فروش و طراحی و ویژگی‌های فنی آن نیز در تقاضای یک محصول اثرگذار است.

ارزیابی‌ها نشان می‌دهد که می‌توانیم در بازار پرچالش ایران سهمی داشته باشیم. در ضمن، همیشه قیمت کمتر و کیفیت پایین تر وجود دارد. ما یک تفاوت با سایر رقبا داریم و آن هم کیفیت برتر و خدمات ویژه ما است این خدمات ویژه شامل امکان اجاره لیفتراک، ارائه بیمه و اجاره کوتاه مدت یا بلند مدت دستگاه است.

لوتره در خصوص هدف لینده برای کسب سهم بازار ایران گفت: ما به دنبال سهم بازار دو رقمی هستیم؛ چرا که بازار ایران بسیار پویا و دارای سرعت رشد بالا در منطقه خاورمیانه است و محصولات مختلفی از جمله معمولی، استاندارد و حتی ارزان قیمت وجود دارد. بطوریکه فضا برای حضور تولیدکنندگان مختلف وجود دارد ولی ما به کمک آکسون ماشین آرینا می‌توانیم به هدف خود دست یابیم.

منبع: خبرگزاری علمنا