|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| گفت‌وگو با محمد حسن سيد شجاع، صاحب برند اريكا   |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | |  |  | | --- | --- | | گفت‌وگو با محمد حسن سيد شجاع، صاحب برند اريكا | **عنوان** | |  | | 20/8/93 | **تاریخ** | | | | | همواره ‌اعتقاد داشتم كه ملت ايران با داشتن غناي فرهنگي شايسته ‌احترام است و به همين خاطر اريكا را نشان احترام به مشتري مي‌دانم و همين را شعار اريكا كرده‌ام. |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | | |  |  | | --- | --- | | |  | | --- | | اريكا در سال 88 برند سال ايران شد، بالاتر از‌هاكوپيان و گراد. انتخاب‌كننده هم در وزرات بازرگاني بود. اين انتخاب در همه‌ي رشته‌ها انجام شده بود و برند‌هايي چون تولي‌پرس، فرش شفقي تبريز، و چندين برند‌ معتبر ديگر هم حضور داشتند. سال 88 اولين سال اين انتخاب بود و قرار است هر پنج سال يك بار هم برگزار ‌شود، بنابراين اريكا هم اكنون برند برتر عرصه‌ي پوشاك است.  در سال 89 محمدحسن سيدشجاع مدير برتر در عرصه‌ي پوشاك شد و در همان جشنواره تنديس‌ اين عنوان و تنديس جوان‌ترين مدير كشور را از دست معاون رئيس جمهور دريافت كرد. در سال 90 اريكا در كنار گروه خودروسازي سايپا،‌ ايرانول، مس سرچشمه، عظيم‌زاده، پاكنوش و .. . . به عنوان يكي از ده شركت برتر توسعه ملي انتخاب شد.  در همين سال، در مسابقه جهاني پوشاك كه در دبي برگزار شد، ايتاليا اول شد، فرانسه دوم، اسپانيا سوم و براي اولين بار در تاريخ ايران، ايران چهارم شد و اين بالاترين مقام ايران در عرصه پوشاك را،  اين جوان مدير با برندش اريكا به دست آورد. هم اكنون تركيه‌از آنها دعوت كرده كه در كنار برند‌هاي بزرگي چون بري‌بري، شنل و برند‌هاي بزرگ ديگر، حضور داشته باشند. اولين برند ايران در زمينه لباس هستند كه‌ايزو 9002 گرفته‌اند و خط توليد‌شان كاملا ايزوله‌است.  اين‌ها همه بخشي از موفقيت‌هاي محمد حسن سيد شجاع است. در سال 89 به عنوان يكي از سه مشتري برتر بانك ملي از نظر گردش حساب برگزيده شد و به تائيد هيات امناي بازار رضا، بهترين مغازه‌دار بازار انتخاب شده‌است. بيش از هزار نفر در مجموعه توليد و صدها نفر در مجموعه بازاريابي، فروش، حقوق و طراحي شركت او مشغول به كار هستند و اولين برند ايران است كه سبك فروش‌شان به صورت همايش است. همه‌ي اقدامات لازم براي معرفي مدل‌هاي مختلف توليداتش انجام مي‌دهد و تنها برندي است كه‌اين كار را به دقت و جديت پيگيري مي‌كند.  اينها همه فاز اول طرح‌هاي اين جوان موفق و مدير است. وقتي مي‌پرسم آيا اين كه‌الان به دست آورده‌اي رويايت بود؟ مي‌گويد: «نه، فعلا رويايم اين است كه در ده شهر مهم اروپا، اريكا به عنوان نمايندگي كشورمان حضور داشته باشد. انشاءالله‌از سال ?? اين كار را خواهم كرد.» محمد حسن سيد شجاع متولد سال 13?? است.   ·اولين رويايت چه بود؟ در پاساژي كه كار مي‌كردم، بتوانم مغازه‌اي اجاره كنم. ·در چه رشته‌اي تحصيل كرده‌اي؟ من در رشته رياضي تحصيل كردم اما  هرچه كه ياد گرفته‌ام از بازار و در حين كار كردن بود. روزي كه به بازار رفتم هنوز به مدرسه مي‌رفتم، بنابراين مجبور شدم درسم را در دبيرستان شبانه مروي بخوانم تا به كارم لطمه نخورد. درسم خوب بود. وقتي در سال سوم دبيرستان بودم در المپياد رياضي نفر سوم كشور شده بودم. ·چه سالي بود؟ سال 68. پدرم در توليدي پوشاك كودكان مشغول به كار بود و من از شش- هفت سالگي با پدرم به محيط‌هاي توليدي مي‌رفتم و كار پوشاك برايم ملموس و آشنا بود. خلاصه آانكه وقتي بخاطر فشار اقتصادي قرار شد بين ادامه تحصيل دادن و كار در بازار يكي را انتخاب كنم، ‌ مردي كه تاثير مهمي‌در زندگي من داشت، گفت: بازار هم مثل دانشگاه ‌است. شما در اينجا درس زندگي را بصورت عملي ياد مي‌گيريد و آنجا درس‌هاي تئوري را. خودت انتخاب كن و ببين مي‌خواهي بروي زندگي را تئوري ياد بگيري يا زندگي رابصورت عملي. آن جمله كه ‌ايشان به من گفت خط زندگي مرا عوض كرد، چون من تصميم داشتم زندگي را عملا ياد بگيرم. بنابراين ترجيح دادم كار را ادامه بدهم. حقوق بسيار پاييني مي‌گرفتم، خيلي سخت بود و اذيت مي‌شدم اما شخصيت مرا ساخت.   ·ايشان توليدي داشت؟ نه. او از تركيه جنس مي‌آورد و من در آنجا با برندهاي روز دنيا آشنا ‌شدم. شاگرد مغازه بودم اما اين مارك‌هاي معروف برايم مثل اسم و فاميل دوستانم بود و همه را حفظ مي‌كردم. اتفاقا خوب بود كه‌ آنجا كارگاه توليدي نبود چون دراين صورت ذهنم بسته مي‌ماند. مدل‌هاي مختلف لباس مي‌آمد ودر آن سن بچگي همه‌ي آنها در ذهنم مي‌نشست و به‌اين ترتيب من با كيفيت آشنا شدم.  اولين رمز موفقيتم اين بود كه ده سال بدون آنكه جابجا شوم و از اين شاخه به‌ان شاخه بپرم، پيش يك‌نفر كار كردم. مغازه دارهاي ديگر مي‌ديدند كه من چقدر دلسوزانه كار مي‌كنم، از من مي‌پرسيدند چقدر حقوق مي‌گيري؟ مي‌گفتم صدوشصت‌هزارتومان. گاهي مي‌گفتند بيا پيش ما كار كن. به تو صدوهشتاد تا دويست‌هزارتومان حقوق مي‌دهيم اما من همان‌جا ماندم.   شب‌هايي بود كه من به خانه مي‌آمدم، غرغر مي‌كردم و مي‌گفتم من ديگر سر كار نمي‌روم چون ساعت كارم واقعا زياد بود. آن موقع ساعت كار بازار تا پنج بود. پنج كه تعطيل مي‌شدم صاحب مغازه مرا به دنبال حساب و كتاب مي‌فرستاد و به پاساژهاي مختلف تهران مثل  آ.‌اس‌.پ،ميلاد نور و تيراژه . . .  بوستان و من هم مجبور بودم بروم.  درآن زمان صاحب‌كارم صد تا تك‌توماني به من مي‌داد تا مثلا به‌ا.‌اس.‌پ بروم. من مي‌آمدم ميدان توپخانه، بيست تومان مي‌دادم كرايه‌اتوبوس و در ونك پياده مي‌شدم و سي تومان مي‌دادم  و با سواري به ‌ا‌. ‌اس.‌پ مي‌رفتم و سي تومان هم مي‌دادم و برمي‌گشتم. وقتي به ونك مي‌رسيدم پولم تمام مي‌شد، بنابراين بايد از ونك تا پيروزي كه محل زندگي‌ام بود، پياده مي‌رفتم.   ·اولين بار كي به فكر توليد افتادي؟   يك روز كه براي گرفتن حساب به پاساژ  ونك رفته بودم، ديدم مانتو‌هايي آورده‌اند كه چروك است و مدل خاصي است. همان مانتو‌هاي لينن كه سفيد و صورتي آن مد شده بود. آنجا ديدم كه خانم‌ها با علاقه فراوان مانتو‌ها را مي‌خرند. كمربندش كنف بود و به آان مهره‌هاي رنگي آويزان كرده بودند و با شلوار‌هاي گشاد مي‌پوشيدند. از آن آقايي كه صاحب مغازه بود پرسيدم اينها چيست؟ ‌گفت: «اين مانتو‌ها را تازه ‌از تركيه آاورده‌ام و خيلي خوش فروشند. اشتباه كردم كه كم آورده‌ام.» بازار رضا صبح‌ها ساعت 9 باز مي‌شد.  من ساعت 7 آمدم و به بازار پارچه‌فروشها رفتم و پارچه‌اش را پيدا كردم و شب مجددا به‌ آن مغازه رفتم و از آن آقا يكي دوتا از آن مانتو‌ها را امانت گرفتم. گفتم براي خواهرم مي‌خواهم. مانتو‌ها را به صاحب كارم نشان دادم و گفتم اين مانتو فروش خوبي خواهد داشت. گفت: «نه بابا. ما تاپ و  تي‌شرت فروش هستيم». گفتم:«من ديدم اين مانتو ‌فروش خوبي دارد.» گفت: نه. گفتم: «از حقوقم چقدر مانده؟» ‌گفت: «صد هزار تومان» اين پول را گرفتم و يك طاقه سفيد از آن پارچه را خريدم و پنجاه هزار تومان دادم و از آن پارچه بيست مانتو و بيست شلوار دوختند. گفتم بعد از هفت، هشت سال كار كردن يك قفسه به من بدهيد كه خودم آن را بفروشم.  موافقت كرد و گفت: مي‌د‌هم اما مي‌دانم كه ضرر مي‌كني. خلاصه‌ آنكه آوردم و دادم خياط آن مانتو‌ها و شلوار را دوخت. به خياط گفتم پولش را وقتي فروختم به شما مي‌دهم. روزي كه‌اين مانتو و شلوار آماده شد و به مغازه آمد، ساعت 10 بود و تا ساعت يازده‌ونيم  همه 20 دست مانتو و شلوار تمام شده بود. صاحب‌كارم تا اين را ديد لامپ مغزش روشن شد وتصميم گرفت خودش اين مانتو‌ها را توليدكند.   ·وقتي آن كار را كردي و مانتو‌ها را فروختي چرا دوباره  ادامه ندادي؟ من از نظر مالي و وضعيت خانوادگي به حقوقي كه مي‌گرفتم احتياج داشتم و توان توليد نداشتم. ضمن آن مكاني هم براي عرضه نداشتم ولي ايشان بيست‌هزار‌دست از آن مانتوهارا فروخت و اساسا بعد از آن جرقه، خط فكري‌اش عوض و مانتو فروش شد ولي من هم‌چنان شاگرد مغازه بودم. البته دو سال آخر مثل سال‌ها‌ي اول كارم نبودم. به روز و شيك لباس مي‌پوشيدم. يك موتور هم خريده بودم و بعد از ساعت كارم مسافر كشي مي‌كردم.  ·چه چيزي باعث ميشد تو از ديگران متمايز بشي؟ پشت‌كار. ساعت پنج صبح بلند مي‌شدم و به چهارراه خاقاني مي‌ر‌فتم و آنجا مي‌ايستادم و تا هشت كار مي‌كردم. كارمندان كه ديرشان مي‌شد و دانشجو‌ها را مي‌رساندم. روزي دو، سه تا مسافر مي‌بردم و تا ساعت هشت صبح هم به بازار مي‌رفتم و عصر هم كه تعطيل مي‌شدم به مولوي مي‌رفتم و آنجا هم مسافر مي‌بردم. حقوق بازار را به مادرم مي‌دادم و درآمد مسافركشي را براي خودم برمي‌داشتم. با دوستان‌مان بيرون مي‌رفتيم و خرج مي‌كرديم.  همين‌طور يك مدت كار كردم و با آقايي آشنا شدم كه گفت يك مقدار تي‌شرت را از چين آورده‌است. گفت من كاتالوگ آن را به تو مي‌دهم و شما برو ويزيتوري كن. من عصر‌ها را به‌اين كار اختصاص دادم. به جاها‌ي مردانه‌فروشي مي‌بردم و مي‌فروختم. حدود ده‌هزارتا تي‌شرت براي ايشان فروختم و پولي به دستم رسيد كه با آن يك خط ثابت موبايل خريدم.  بياد مي‌آورم شب عيد خياطمان كار را اتو نكرده‌بود و مي‌گفت فردا نمي‌رسم بدهم و پس‌فردا مي‌دهم. من به كارگاه خياطي مي‌رفتم و تا صبح اتو مي‌كردم. همان جنسي را كه خودم اتوكرده بودم، صبح در مغازه مي‌فروختم چون نمي‌دانم چرا يك عرقي به‌اين كار داشتم. درصد نمي‌گرفتم اما دوست داشتم درآمد ما بيشتر از ديگر مغازه‌ها باشد و همه مرا به عنوان يك فروشنده سطح بالا به حساب بياورند. من علاقه دارم هر كاري كه مي‌كنم بايد اولين نفر باشم.  من آدم خيال‌پردازي هستم و در تخيلم يك حالت رقابتي براي خودم بوجود آورده‌ بودم و مي‌گفتم بايد بهترين فروشنده در اين پاساژ باشم و اين فرض را براي خودم گذاشته بودم كه يك روز به‌ اينجا مي‌آيند و وقتي مي‌خواهند بهترين فروشنده بازار رضا را انتخاب كنند، من آنقدر فروشنده خوبي هستم كه همه مي‌گويند محمد حسن شجاعي بهترين است.  بعد از ده سال كه پسر صاحب مغازه در تركيه بود، دو مغازه در طبقه پايين خالي ماند و صاحب آن، آن را با قيمت بالاتري به ما اجاره داد. مغازه‌اي كه‌اجاره‌اش دويست هزار تومان بود به ما داد پانصدهزارتومان.  گفت چقدر پول داري؟‌ گفتم سه‌ميليون. موتورم و موبايلم رافروختم و  شهريه دانشگاه خواهرم را قرض گرفتم  وبا يكي از دوستانم كه ‌او هم شاگرد بود شريك شدم. يك ميليون‌ونيم من جور كردم و يك ميليون و نيم او و به ‌اميد خدا با هم شروع كرديم.  او هم مانتوفروش بود و از دوستاني بود كه شب جمعه‌ها با هم بيرون مي‌رفتيم و رفيق صميمي‌بوديم. وقتي مغازه را باز كرديم، مغازه سراميك بود و درست مثل حمام بود. دوستم گفت: «محمد حسن ما اينجا چه بفروشيم؟ همه پول‌مان را داديم پول پيش مغازه.» گفتم: «خدا بزرگ است. چقدر پول داريم؟» گفت: «پنجاه هزار تومان.» رفتيم منيريه و با آن پنجاه هزار تومان هم كاغذ ديواري خريديم تا مغازه شكل بوتيك پيدا كند.  رفتيم مولوي گوني خريديم، از ميدان محلاتي خاك‌رس خريديم و گل درست كرديم، ويترين‌مان را گوني كشيديم، با پوست تزيين‌اش كرديم و خلاصه آن ويترين خيلي خوشگل شد. خزخريديم، تنه درخت گذاشتيم. پول نداشتيم مانكن بخريم، رفتيم مانكن شكسته‌هاي مغازه‌ها را گرفتيم. بالاتنه يا پايين تنه‌شان شكسته بود و آن را كنار گذاشته بودند. يا بعضي جاها شلوارفروش بودند و مانكن بالاتنه ‌اضافه داشتند، آنها را آورديم، چسب زديم، تعمير كرديم و گذاشتيم در ويترين مغازه‌مان.  چون من ده سال پيش يك نفر كار كرده بودم، هرجا كه رفتم و نسيه خواستم، دادند. گفتم پول ندارم،‌ جنس مي‌برم و هفته به هفته مي‌آيم حساب مي‌كنم و پول‌تان را مي‌دهم. يك ميليون، دو ميليون و پنج ميليون به ما اعتبار دادند و جنس گرفتيم. بازار اين‌طوري است و آنجا بيشتر آدم را به آبرو مي‌شناسند.   مي‌دانيد مشكل جواناني كه در ابتداي راه هستند اين است كه سرمايه چند ميلياردي مرا مي‌بينند ولي زحمت‌هايي را كه من كشيده‌ام نمي‌بينند و خبر ندارند كه من يك كارگرزاده هستم كه تمام سرمايه‌ام در هنگام شروع كار همان موتور ويك خط موبايل بوده و البته‌ اعتبار و تجربه‌اي كه 10 سال زحمت پشت آن بوده.   ·در آن ده سال كه در مغازه آن آقا كار كرده بودي، درست است كه براي او كار مي‌كردي اما انگار اين كار كردن براي خودت هم بود. دقيقا. هرجا كه رفتيم به خاطر سابقه خوبم اعتبار داشتم و خودم كار را شروع كرده‌ام و به من جنس نسيه دادند، چون عموما اين استنباط را در ذهن‌شان داشتند كه‌اگر قابل اعتماد نبودم صاحب مغازه ده سال در يك مغازه مرا نگه نمي‌داشت. آنها لطف كردند، به ما اعتماد كردند و به ما جنس اماني دادند و ما هم هر هفته مي‌رفتيم دفتر فروش‌مان را باز مي‌كرديم و فروش ما را مي‌ديدند و پول‌شان را مي‌داديم.  شش ماه‌ اينطوري كاركرديم، پولي جمع كرديم، دكور شيكي زديم و شروع كرديم به توليد. اول سه طاقه پارچه خريديم و با اين سه طاقه پارچه كار را شروع كردم. وقتي رفتم آن مغازه را زدم تمام مشتري‌هاي صاحب كار قبلي‌ام آمدند سراغ من. گفتند آقا مغازه‌تان عوض شده؟ كسي را غير از من آنجا نمي‌ديدند و فكر مي‌كردند من صاحب آن مغازه‌ام. لطف خدا شامل حال ما شد و با سه طاقه پارچه شروع كرديم، ‌مدل زديم.  اول مدل‌هايي كه مي‌فروختند را بررسي مي‌كرديم كه كدام بيشتر ‌فروش مي‌رود و بعد رفتيم نظير آن مدل را مي‌زديم و ديگر از آنها نمي‌خريديم. آنها هم فهميدند و گفتند ديگر به تو مانتو ‌نمي‌دهيم، تومدل‌هايمان را كپي مي‌كني.  به هر حال من به آن كار نياز داشتم و مجبور بودم خودم مدل‌هاي جديد طراحي كنم.  مدتي بعد شريكم از من جدا شد و من استقلال بيشتري درانتخاب طرح و مدل بدست آوردم و توانستم يك سال بعد يك مغازه در بازار بخرم و سال بعد بهترين مغازه پاساژ رضا را به عنوان كسي كه كاسب موفق بازار اجاره كنم.  ·چه سالي بود؟ سال 87.  ·خودت تنها كار مي‌كردي؟ بله، تنها. صبح‌ها پارچه را مي‌خريدم و مي‌فرستادم براي خياطي و خودم مي‌رفتم سر مغازه مي‌ايستادم و ساعت 7 كه تعطيل مي‌شدم مي‌رفتم به خياطي سر مي‌زدم تا ببينم چندتا دوخته و چكار كرده. در بازار يك مغازه بود كه من هميشه چشمم دنبال آن بود. هميشه مي‌گفتم خدايا چطور مي‌شود اين مغازه مال من باشد. آنجا دفتر و بهترين مغازه پاساژ بود.  صاحب پاساژ وقتي ديد من اين‌قدر خوب كار مي‌كنم گفت همه برندها آن مغازه را مي‌خواستند، به هيچ‌كس ندادم اما آن را به تو واگذار مي‌كنم. خدا را شكر آن مغازه‌ الان چهار سال است كه مال من است و به عنوان دومين مغازه‌ آن را خريدم. آن مغازه به نظرم بهترين مغازه تهران است، چون همه‌ي تهران است و بازارش، همه‌ي بازار است و پاساژ رضا، همه‌ي پاساژ رضا است و آن مغازه. بعد از آن دو مغازه ديگر خريدم و مغازه‌هايم شد چهار‌تا. آن موقع ديگر براي خودم كارخانه زده بودم.  \*كي كارخانه زدي؟ سال 88 بود كه به فكرم زد كارم را صنعتي كنم. طراح آوردم، در شيراز كارخانه زدم و الان هزاروصد نفر در كارخانه‌ي شيرازم كار مي‌كنند. آنجا بزرگترين مجموعه توليدي پوشاك كشور است. بعد ديدم مشتري‌ها مي‌آيند تك‌تك مي‌خرند و وقت مارا زياد مي‌گيرند، بنابراين تصميم گرفتم همايش برگزار كنم. يك همايش در ساختمان جام جم برگزار كردم و افطاري دادم. تمام مشتري‌هاي عمده‌ام در شهرستان‌ها و تهران را دعوت كردم. آنجا براي اولين بار يكي از مجريان توامند صداوسيما را دعوت كردم كه برنامه را اجرا كرد و مشتري‌هاي من خيلي از آن برنامه خوششان آمد و به فروش خوبي هم دست پيدا كردم.   ·اسم اريكا را از كي روي توليداتتان گذاشتيد؟  مغازه ما سه ماه بدون اسم بود. يك بار توي يك گلفروشي بودم. يك خانم آمد آنجا و به گلفروش گفت چرا اين گل بايد در گلدان باشد؟ من وقتي آن را در باغچه مي‌كارم خشك مي‌شود. گلفروش گفت: اين گل يك گل حساس است و فقط بايد در گلدان باشد. اگر جلوي نور نباشد خشك مي‌شود. اين گل ‌ناز دارد. گفتم آقا اسم اين گل چيست؟ گفت: اريكا. دلم گفت چه‌اسم جذاب و قشنگي است. تك هم هست.  برايم مهم بود كه‌اسمي‌‌ را انتخاب كنم كه در ايران تك باشد. در دوران شاگردي همه‌ي مغازه‌ها و اسم‌هايشان را هم ديده بودم و همه جاي تهران را وجب به وجب بلد بودم و مي‌دانستم اين اسم در هيچ جا نيست. تا آن آقا گفت اريكا تصميم گرفتم و فردا اسم مغازه‌ام را اريكا گذاشتم. گفتم با برچسب شبرنگ اين اسم را در آوردند. براي خاص‌تر شدن  Iاريكا را كوچك كردم و نقطه پرچم ژاپن را روي آن گذاشتم. چون ژاپن براي من سمبل سخت‌كوشي، استقلال و اعتماد به خود بود.  ·نكته ديگر اينكه ‌اين اسم به نظر بين‌المللي مي‌آيد؟ بله، در حالي كه يك كلمه‌ي كاملا ايراني به معني "با شكوه و با وقار"است و اسم يك گل هم هست كه در ساير نقاط جهان هم  به همين نام است و البته شركت‌هاي بسياري هم در جهان به‌اين نام وجود دارند. از اول دلم نمي‌خواست زارا يا منگو باشم و هميشه مي‌خواستم خودم باشم بنابراين وقتي مانتو توليد مي‌كردم با عشق روي آن مي نوشتم اريكا كه خداروشكر كم‌كم جا افتاد. خيلي مشتري داشتيم و برند را شناختند. محيط بازار يك محيط پرتردد بود و اين به نفع ما بود كه  هم از تهران و هم شهرستان‌ها ما را مي‌شناختند .  ·لازم نبود اين اسم را ثبت كنيد؟ تا سال 88 ثبت نكرده بوديم وحتي پنج مغازه در تهران اسم‌شان را گذاشته بودند اريكا. جنس بي‌كيفيت توليد مي‌كردند و به‌اسم اريكا مي‌فروختند و اين داشت اسم برند ما را تحت‌الشعاع قرار مي‌داد. اين باعث شد كه‌ اريكا را ثبت كرديم. البته براي ثبت اين نام هم وكيل شركت يك‌سال ‌رفت‌و‌آمد مي‌كرد تا ثابت كند اين اسم فارسي است.   در نهايت حالا توانستيم از اين نام دفاع كنيم وتوليدي‌هايي كه‌اريكاهاي جعلي را توليد مي‌كردند طبق قانون كپي‌رايت به پاي ميز قانون بكشيم و طبق دستور قضايي علاوه بر اينكه تابلوهايشان  پايين كشيده مي‌شود، اقلام بي‌كيفيت‌شان هم توقيف و منهدم مي‌شود از 6 ماه تا 3 سال حبس نيز در انتظارشان است .  ·اين يعني موفقيت‌هاي بيشتر؟ بله. امنيت در توليد باعث شد سال88 برند ملي شديم و حالا در سال 90، در طي پنج سال به‌افتخارات بسياري رسيده‌ايم. اين تنديس‌هايي كه در اين قفسه مي‌بينيد يادگار اين افتخارات است.  ·مشخصات و ويژگي‌هاي كار شما چيست؟ مانتوي اريكا از لحاظ كيفيت كاملا با كالاي خارجي رقابت مي‌كند اما از لحاظ قيمت رقيب  مانتوهاي داخلي استو اين افتخار ماست كه تنها توليدكننده پوشاك ايراني هستيم كه موفق به كسب ايزو 9002 شده‌ايم.  ·چطور كسي نمي‌تواند با شما رقابت كند؟ دليل رسيدن به‌اين مهم در جزء‌جزء سيستم اريكا نهفته ‌است. از خريد پارچه گرفته تا عرضه به مشتري. مثلا توليدي‌هاي مانتو در ايران پارچه خود را از پارچه‌فروشان بازار مي‌خرند كه در واقع واسطه‌اي هستند بين توليدكنندگان پارچه و توليدكنندگان مانتو در حاليكه ‌اريكا بخاطر تيراژ بالا مستقيما به توليدكننده پارچه در خارج سفارش مي‌دهد و طبيعتا نصف قيمت ديگران پارچه بدست ما مي‌رسد و همين مساله توان رقابت را در قيمت از رقباي ما مي‌گيرد.  ·چگونه به‌اهداف خود مي‌رسيد؟ من يك عادت دارم كه وقتي كاري را شروع مي‌كنم تا تمام نكنم آرام نمي‌گيرم و همانطور كه مي‌بينيد كه در دفترم يك وايت‌برد دارم كه ‌الان پشت سر شما قرار دارد و من اهدافم را روي آن مي‌نويسم كه هدفم همواره جلوي چشمم باشد تا لحظه‌اي از آن غافل نشوم.  ·اين عدد "50 هزارتومان"روي وايت برد چيست؟ مي‌خواهيم براي فصل بهار، صد و پنجاه هزار مانتو را در طول هفتاد روز توليد كنيم. عظمت اين كار را فقط يك توليدكننده مي‌تواند درك كند. من اين صدوپنجاه‌هزار را تقسيم بر هفتاد روز، تقسيم بر قيمت، تقسيم بر پارچه كردم و همه را حساب كردم و پيش خودم حساب كردم در اين هفتاد روز، اگر يك دقيقه بيكار باشم، پنجاه هزار تومان ضرر مي‌كنم. اگر يك ساعت يك كار بي‌خود انجام بدهم، سه ميليون تومان ضرر مي‌كنم. بعد رفتم زير ساخت لازم را براي توليد اين صد و پنجاه  هزار مانتو ايجاد كردم.  مطمئنا تا روز موعود به هدفم مي‌رسم.  الان مي‌گويم در نيمه دوم سال 91 بايد در رم، بارسلون، استانبول، دبي، مالزي، سنگاپور و فرانكفورت كه سي و پنج هزار خانم ايراني در آن زندگي مي‌كنند بايد شعبه داشته باشم. بحث مالي آن هم مهم نيست. مهم اين است كه هموطنان من در اين كشورها با افتخار تابلوي اريكا را به ديگران نشان بدهند. برايم مهم است كه كاري را كه مي‌خواهم انجام بدهم، حتي با زحمت و شب نخوابيدن انجام بدهم. ساعت كاري من شش صبح است تا يازده شب. يازده مي‌روم خانه، دوازده مي‌خوابم و دوباره شش صبح در دفتر هستم.   ·از كودكي مديريت را در خودم پرورش دادم ما بچه جنوب شهر هستيم. هميشه تابستان‌ها مسابقات فوتبال را بين كوچه خودمان، كوچه روبه‌رويي و كوچه بالايي برگزار مي‌كرديم. همه تيم‌ها جايزه‌اي به تيم برنده مي‌داديم. در اين مسابقات من هميشه در تيم اجرايي بودم. از بچگي اين حس در من وجود داشت كه يك مجموعه را رهبري كنم كه با هم رقابت كنند. يادم هست پسر بچه‌هايي كه پنج شش سال از من بزرگ‌تر بودند از من مي‌پرسيدند چكار كنند و بازي كي برگزار مي‌شود و مرا به عنوان رئيس فدراسيون خودشان مي‌شناختند. هميشه‌اين حس مديريت در من وجود داشت. هر وقت درس خواندم مبصر كلاس بودم.   ·ماديات برايم مهم نيست   همواره به خودم مي‌گويم كه من يك كارگرزاده هستم، حتي اگر ميلياردر باشم و اين باعث شده با كمترين هزينه زندگي كنم. در عين حال بسيار آرمان‌گرا هستم. مثلا اگر به من بگويند همه ‌ايران تو را به عنوان بهترين توليد كننده مانتو بپذيرند و در عوض حقوقت ماهي پانصدهزارتومان باشد، قبول مي‌كنم. ثروت برايم مهم نيست. وقتي اين تنديس‌ها را مي‌گيرم خستگي يك سال كار از تنم بيرون مي‌رود. من عاشق كارم هستم  و با دل و روحم سعي مي‌كنم مشتريان من راضي باشند.   ·مي‌خواهم اريكا را جهاني كنم دوست دارم اريكا يك مارك جهاني باشد. اريكا برايم همه چيز است. من جواني‌ و عمرم را گذاشته‌ام روي اين برند و دوست دارم جهاني‌اش كنم. خيلي برايم مهم است كه فردا يك نام نيك از من به يادگاري بماند. اميدوارم اريكا در تمام كشورهاي جهان شعبه داشته باشد.   ·شعار اريكا همواره‌اعتقاد داشتم كه ملت ايران با داشتن غناي فرهنگي شايسته ‌احترام است و به همين خاطر اريكا را نشان  احترام به مشتري مي‌دانم و همين را شعار اريكا كرده‌ام. به طور اكيد به  تمام فروشنده‌هاي يكصد شعبه‌اريكا در سراسر ايران توصيه كرده‌ام كه مشتري‌مداري را سر لوحه كار خود قرار دهند و شخصا به نظرات مصرف‌كنندگان محترم در خصوص جزء‌جزء كار از كيفيت دوخت و نوع پارچه گرفته تا نحوه برخورد فروشندگان با مشتري رسيدگي مي‌كنم. در اين خصوص از طريق ايميلم [erikawomen@yahoo.com](mailto:erikawomen@yahoo.com)همواره آماده دريافت پيشنهادات و انتقادات تمام هموطنان عزيزم هستم. | | | |