

گفتگوی اگروفودنیوز با مجید راهب (سلطان گلاب جهان) ، بنیانگذار و مدیرعامل شرکتهای ایران گلاب مرغوب، شمشاد، آب معدنی کریستال، اورنجینا و...



چه زیباست به اشتراک گذاشتن عشق و محبت در این دنیای پر از خشم و هیایو . ساختن دنیای زیبا از عشق و محبت و تاثیر گرفتن از ریشه های خدایی درون خود .

آری مهندس مجید راهب در سال ۱۳۱۶ در قمصر کاشان میان یک دنیا عشق و گل محمدی که در آن روزگار پایتخت گلاب جهان نامیده شده بود چشم به حیات گشود . از همان دوران کودکی و جوانی شیفته به سنت گلابگیری در وجودش تاثیر به سزایی گذاشت . تصمیم بر آن داشت که تا این همه عشق و محبت مردمان قمصر کاشان را به دیگر مردمان جهانیان به اشتراک بگذارد . او متوجه شد که این همه عشق و محبت ریشه ای به جز عناصر خدایی ، آب ، خاک و طبیعت ندارد . که در نهایت در قمصر کاشان ، گلاب نامیده شده بود و عطر بوی عشق و محبت را در سراسر کویر و شهرهای کنار صحرا گسترانده بود. با انگیزه های فراوان به تهران نقل مکان نمود و در دوران مدرسه مشغول به

بازاریابی گلاب شد و با پشتکار، تا جایی از ذهن خلاق خود در این کسب و کار سنتی بهره جست، بطوری که امروزه او را سلطان گلاب جهان می‌شناسند.

شرکت ایران گلاب که در زمینه صادرات گلاب به بازارهای حوزه خلیج فارس نزدیک به نیم قرن تجربه داشته، در سال ۱۳۶۰ تحت عنوان شرکت ایران گلاب مرغوب موفق گردید تا با اتکا به تجربیات غنی گذشته خود، نصب ماشین‌آلات پیشرفته روز و احداث آزمایشگاه‌های مجهز و به‌کارگیری افراد متخصص، کارخانه خود را در کاشان راه‌اندازی نماید که با تهیه و تامین مرغوب‌ترین مواد اولیه و با عنایت به توجه خاص مدیریت این مجموعه به لطف کیفیت بالای تولیدات، توانست در مدت زمان کوتاهی جای خود را در بازار ایران و سایر کشورهای جهان باز نماید و شرکت ایران گلاب را قادر ساخت تا محصولات متنوع‌تری به بازار معرفی نماید. به نحوی که در حال حاضر به بیش از ۳۰ کشور جهان صادرات داشته و دارای نمایندگی در خارج از کشور می‌باشد.



رئیس هیات مدیره و بنیان‌گذار گروه صنعتی راهب می‌گوید: ایران گلاب در حال حاضر با بهره‌گیری از پنج شعبه و ۱۸ نمایندگی، محصولات

خود از جمله گلاب و اسانس گل محمدی را به بیش از ۳۰ کشور جهان با ارزش بیش از ۲۰ میلیون دلار، صادر می‌کند.

مجید راهب با بیان اینکه این شرکت در تمام سالهای گذشته، عزم خود را بر گشودن بازارهای جدید صادراتی گذاشته است، می‌گوید: روند صعودی و مداوم میزان صادرات این شرکت در سی سال اخیر و همچنین افزایش صادرات به میزان قابل توجه در سال جاری نسبت به سال گذشته، نشانگر موفقیت این شرکت در صادرات بوده است.

وی با بیان اینکه شرکت ایران گلاب مرغوب در سال ۱۳۲۸ تأسیس شده است، گفت: در سال جاری ۶۰ درصد افزایش صادرات و همچنین ۵۰ درصد نیز توسعه بازار داشته ایم.

راهب با تاکید به اینکه ۱۲ سال است به عنوان صادرکننده نمونه انتخاب می‌شویم، گفت: ۳۰ مرتبه نیز به عنوان صادرکننده نمونه استانی و همچنین ۲ مرتبه صادرکننده ممتاز را در کارنامه گلاب ربیع داریم.

بنیان گذار گروه صنعتی ایران گلاب با بیان اینکه ۶۵ سال از آغاز فعالیت های صادراتی این شرکت می‌گذرد، گفت: این تداوم و استمرار در صادرات مستلزم برنامه ریزی های قوی و مدیریت اجرایی صحیح بوده است.

وی در این خصوص گفت: وجود دائم در نمایشگاه های بین المللی، کیفیت بالای محصولات، تبلیغات مناسب، توسعه بازار و پوشش مناسب بازارهای هدف را می‌توان از پارامترهای موثر در موفقیت صادرات این شرکت عنوان کرد.



رئیس هیات مدیره گروه صنعتی ایران گلاب گفت: تنها شرکت گلاب ایرانی هستیم که با توجه به وضع اقتصادی کنونی همچنان با تقاضای صادراتی برای این محصول مواجهیم و در بعضی از مواقع نمی توانیم پاسخگوی همه ی درخواست های صادراتی باشیم.

راهب با اشاره به اینکه در گذشته تولید گلاب به صورت فصلی انجام می شده است، افزود: خوشبختانه در حال حاضر این محصول را به صورت مداوم تولید می کنیم و بیشتر خرید از کشاورزان مربوط به شهرهای کاشان، قمصر، اصفهان، کرمان، تبریز، آذرشهر، کاشان، شهرهای اطراف مشهد و استان مرکزی است.

بنیان گذار گروه صنعتی ایران گلاب همچنین گفت: آغاز تولید صنعتی در شرکت ایران گلاب با احداث کارخانه پیشرفته در سال ۱۳۶۰ در منطقه کاشان، شروع و با تلاش های فراوان در عرصه های جهانی بیش از نیم قرن تجربه، نام گلاب ربیع به نیکی در تمامی دنیا شناخته می شود و به کشورهای اسلامی، آمریکای شمالی، اروپا، چین، ژاپن و حاشیه خلیج فارس صادرات انجام می شود.

بنیان گذار تولید صنعتی گلاب ایران گفت: از سوی جهانیان به لقب سلطان گلاب ملقب و زبانزد تجار و صاحبان صنایع مرتبط در جهان شده

ایم.

وی ادامه داد: شرکت ایران گلاب مرغوب با هدف تأمین نیازهای غذائی کشور تأسیس گردیده و در حال حاضر یکی از بزرگترین تولیدکنندگان انواع گلاب و عرقیات گیاهی، اسانس گل محمدی و اسانس های گیاهی طبیعی، نوشابه های گازدار و آبمیوه در بسته بندی های قوطی، بطری، پاکت دوی پک و نیز آبلیمو در ایران است.

مجید راهب همچنین گفت: این مجموعه به لحاظ توجه خاص مدیریت به کیفیت و توسعه صادرات، خود را قادر ساخت تا با راه اندازی و تأسیس کارخانه های شمشاد، شمشادنوش، هزارچشمه آبشار، محصولات متنوع تری را در حوزه نوشیدنی به بازار معرفی و عرضه نماید. شرکت ایران گلاب مرغوب با نام و برند تجاری مشهور و شناخته شده "ربیع" بیشترین سهم بازار صادرات اقلام مختلف غذائی و نوشیدنی کشور را به خود اختصاص داده است.

وی از جمله عوامل مهم در موفقیت این گروه را بهبود مستمر کیفیت کالای صادراتی و روند بسته بندی آنها و دستیابی به استانداردهای جهانی، حضور مستقیم در بازارهای هدف و بازاریابی گسترده، ایجاد بازارهای جدید و حفظ بازارهای موجود و تنوع اقلام صادراتی و ایجاد ارزش افزوده بالا در صادرات عنوان کرد.

توجه خوانندگان عزیز را به ادامه ی گفتگوی اگروفودنیوز با مجید راهب جلب می کنیم :

▪ انتظارات جنابعالی از مسئولین برای حمایت از تولید و صادرات چیست ؟

مشکلاتی با دولت داشتیم که خیلی از آنها برطرف شده ولی متأسفانه دولت و گمرک کارشناس بین المللی ندارند، بعنوان مثال در قیمت گذاری یک اسانس ارقام نادرستی عنوان می شود که این خارج از معمول است. در حال حاضر سیاستها به گونه ای وضع می شود که برخلاف رشد صنعت می باشد و با تصمیم اشتباه و خرابکاری یک مسئول مشکل است که همه امور به راحتی درست بشود.

متأسفانه دولتمردان از افراد با تجربه در حوزه صنعت مشورت نمی گیرند، گاهی قیمتهایی که ارائه می شود بدون مآخذ و مطالعه بیان

می شود.

انتظار می رود، از افراد با تجربه در صنایع مختلف مشورت گرفته شود، خود بنده در رشته تخصصی خود نزدیک به هشتاد سال تجربه از نظر تولید، مارکتینگ و بین المللی دارم ولی در هیچ محفل تصمیم گیرنده در این حوزه دعوت و مشورتی از اینجانب انجام نمی شود.

در سالهای گذشته برای گلاب گیری اغلب با کمبود گل مواجه می شدیم ولی سال گذشته با تصمیمی که گرفتم دو میلیون و هشتصد درخت گل در دو مزرعه ی ۱۲۰ هکتاری و ۴۰ هکتاری پرورش دادم والان هم علاقمندم این تجربه را در کل کشور عملیاتی کنم و به قولی ایران را گلستان کنم و سر تا سر کشور را گل بکارم چرا که این محصول کم آب است، فصل معینی دارد و مشکلات کمی دارد. هم اکنون یک سوم گل کرمان را مصرف می کنیم. پیشنهاد دادیم در استان تهران درخت گل بکاریم و هم اکنون روزی ۵۰ تلفن شخصی و درخواست برای ریشه های گلی که پرورش داده ایم دارم. ضمن اینکه حدود سه میلیون درخت گل برای عرضه به استان خراسان جنوبی قرارداد بستیم.



یا بعنوان مثال با توجه به شرایط اقلیم و خشکسالی، سال گذشته کشت زعفران را از ۳ هکتار به ۷ هکتار رساندم.

مشکل اینجاست چه قبل و چه بعد از انقلاب تا یک مسئله ای پیش می آید با تصمیمات ناگهانی بازار صادرات را به راحتی به مخاطره می اندازند. چند وقت پیش کامیونداران مشکلاتی داشتند و من گلاب خود را با دو برابر ارزش کالا ، کرایه هواپیما دادم و پولش را هم نگرفتم چرا که بازارم را باید تحت هر شرایطی نگه دارم .

در خصوص پلی فرم هم همینطور است. ما جدا از شرکت ایران گلاب ، کارهای دیگری نیز انجام می دهیم از جمله آب معدنی کریستال ، اورنجینا ، شمشاد که بالغ بر ۲۰۰ نفر در آن اشتغال دارند. الان این پلی فرم را برای دو میلیون دلار هزینه و بازاریابی کردیم تا توانستیم با ۱۵ کارخانه قرارداد ببندیم و حتی کارخانه های خودمان در امارات متحده عربی فعالند. یکباره صادرات پلی فرم را ممنوع کردند. بالای ۷۰ درصد موادمای ما که پت است صادر می شود. اما من که بازار خودم را گرفتم و قرارداد دارم ، جلوی پلی فرم من را گرفته اند. من که وسط سال و قرارداد به کارخانه ی آب نمی توانم بگویم بطری نمی دهم. این عمل درست نیست. من قرارداد سالیانه دارم ، من یک مشتری جذب کردم و او اعتماد کرده است.

در کل صادرات آنطور که باید و شاید حمایت نمی شود خصوصاً تصمیم گیران، آقای شریعتمداری که یک وزیر کاردان است درد تولیدکنندگان را می فهمند و بصورت مرتب در نمایشگاهها حضور دارند و بازارها را می بینند و ملاحظه می کنند که ما چه رشدی کرده ایم.

به جرئت می گویم تنها محصولی که در بازار کشورهای حوزه خلیج فاس شامل سعودی، امارات، کویت، قطر، بحرین، عمان و حتی کشوری مثل ژاپن حضور جدی دارد "گلاب ربیع" است ، شما نمی توانید سوپر مارکت و فروشگاههای را در این کشورها بیابید که فاقد گلاب ربیع باشد.

هم اکنون در همه ی فری شاپ های دنیا حتی فرودگاه امام خمینی (باتوجه به سخت گیری های خاص خود که می گویند محصول شیشه ای ممنوع است) حضور داریم .

البته گاهی می بینیم عده ای تقلید کردند و گلاب نامرغوب که اصلاً از دید من گلاب نیست به چین می فرستند. محصولی غیربهداشتی ، فاقد استاندارد لازم و زیر قیمت . به نظرم محصولاتی که باعث تخریب برند ایرانی و زیر سؤال بردن سایر محصولات کشور می شوند نباید اجازه صادرات داشته باشند.

بنده در زمینه گلاب دو لیبل دارم یکی در بازار داخلی و دیگری مختص

صادرات است . خوشبختانه تنها گروهی هستیم که زیر هیچ گروه بانکی نیستیم و از تسهیلات استفاده نکردیم.

▪ با توجه به موفقیت صادراتی و کیفیت خوب محصولاتان تا چه حد توجه به تحقیق و توسعه را در این موفقیت دخیل می دانید ؟

فوق العاده . ما یک واحد سنتی بودیم و بعدها تبدیل به صنعتی شدیم. شخصاً نظارت داشتم و هدایت می کردم ولی هر سال نزدیک به ۷۰ درصد توسعه صادرات داشتیم و همچنین ۴۰درصد پیشرفتهای جدید صنعتی داشتیم. نحوه اسانس گیری های مجدد ، جلوگیری از پرتی و... تاثیر به سزایی در این موفقیت داشته است.

▪ در زمینه ی جذب توریست هم موفقیت هایی داشتید ؟

بله چه از داخل و چه از خارج کشور، به نحوی که هر سال در فصل گلابگیری با استقبال بسیار بالایی مواجهیم . برای همین در نزدیک کارخانه مکانی را به نام “مهنستان ” درست کردیم که خیلی زیباست و اکثراً میهمانان خارجی در آنجا اقامت می کنند.





• لطفا کمی از خواص گلاب برای خوانندگان مجله بفرمایید:

گلاب به نظرم آنطور که باید در کشور خودمان کاملاً شناخته شده نیست ، این در حالیست که مقالات بسیار زیادی از فواید و خواص گلاب در دنیا و کشور های اروپایی منتشر شده که به نظرم می بایست مجلات و رسانه های ایرانی نیز این مقالات که حاصل پژوهش هاست ترجمه و منعکس کنند .

گلاب در طب سنتی ایرانی دارای خواص فراوانی است که مهم ترین آن آرام بخش بودن آن است. گلاب علاوه بر خاصیت آرام بخشی ضد استرس هم هست. همچنین به دلیل تقویت سیستم عصبی، مصرف آن یا بوئیدن آن در درمان بسیاری از سردردها هم کاربرد دارد. به هنگام شب برای رفع بی خوابی موثر است. از طرفی برای کاهش خستگی می توان آن را مصرف کرد. گلاب به عنوان یک پاک کننده مناسب برای پوست قابل استفاده است و به شادابی پوست کمک می کند. گلاب برای تقویت قوای عمومی بدن موثر است و باعث تجدید انرژی در بدن می شود. بوئیدن و خوردن آن برای افرادی که در ایام امتحانات هستند، توصیه می شود و ده ها خاصیت و فایده دیگر برای بدن از جمله قلب، مغز، دهان و...