### رئيس دار لونجين أكد أنها واحدة من كبرى الماركات العالمية نموا بمبيعات تتجاوز المليون ونصف المليون ساعة سنويا

# كانل لـ «الأنباء»: «بهبهاني» شريك مثالي لفتح مراكز بيع جديدة في الشرق الأوسط

والتر فان كانل

والتر فان كانل مع الزميل أسامة دياب (محمد خلوصي)

أجرى اللقاء: أسامة دياب

أكد رئيس دار لونجين والتر فون كانل أن لونجين واحدة من كبرى الماركات العالمية نموا في الأعوام القليلة الماضية بمبيعات تتجاوز المليون ونصف المليون ساعة سنويا، موضحا أن الشراكة مع بهبهاني خطوة مميزة للتواجد بقوة في السوق الكويتي من خلال نافذته المميزة والرائدة، لافتا إلى أن السمعة الطيبة لمجموعة بهبهاني وتعاونها طويل الأمد مع مجموعة سواتش تجعلان منها شريكا مثاليا لفتح مراكز بيع جديد في منطقة الشرق الأوسط.

وأشار كانل إلى ان تميز منافذ عرض مجموعة بهبهاني ومواقعها الرائعة وسمعتها الجيدة والكبيرة في السوق الكويتي كانت سببا مباشرا لأن تقبل لونجين بالمشاركة في متجر متعدد الماركات، فإلى التفاصيل:

صرحت في أكثر من موضع بأن صناعة الساعات كانت دوما محط اهتمامك، فإلى أي مدى أثر ذلك في حياتك المهنية وعنصر الإبداع فيها؟

● بالطبع لقد أثر اهتمامي وشغفي بصناعة الساعات في حياتي المهنية بصورة كبيرة، لأنني ببساطة أعمل في المجال الذي أحب ولذلك أتذكر دائما مقولة «ان الإبداع أن تعمل ما تحب وتحب ما تعمل»، ولقد كنت دوما على يقين أن صناعة الساعات ستمكنني من اكتشاف العالم وبالفعل تحقق لي ذلك، ولك أن تتخيل أنني أعمل في مجال الساعات منذ 52 عاما 46 منها في لونجين وكانت محصلة هذه السنوات الطويلة التي أعتبرها مسيرة نجاح حقيقية، حققت فيها الكثير من الإنجازات وتوليت فيها العديد من المناصب المهمة لأصل لما أنا عليه الآن.

**صناعة الساعات تتعلق بالتوقع واستشراف المستقبل من خلال سعي دؤوب لتقليل الأخطاء وتفادي المخاطر**

وأود أن أشير إلى أنني أدين بالفضل لزوجتي التي كانت السبب المباشر في أن أحصل على هذه الوظيفة عام 1969، وكانت تعمل في هذه الشركة وعرضت علي وظيفة في قسم المبيعات وبعدها أرسلتني الشركة في بعثة إلى الولايات المتحدة لمدة شهرين لتطوير قدراتي وبدأت فعلا وبالمثابرة والاجتهاد وصلت إلى منصب رئيس هذه الشركة، وبمساعدة فريق العمل في الشركة استطعنا أن نصبح رقم 4 في العالم بعد رولكس وأوميجا وكارتير في هذه الصناعة ورقم 2 في المجموعة السويسرية وننتج 7 آلاف قطعة يوميا.

**تاريخ حافل**

لديك تاريخ حافل بالإنجازات، فما الصفات التي مكنتك من صعود هذا السلم المهني الشاق بسرعة؟

● أتفق معك أني لدي الكثير من الإنجازات، ولكن أختلف معك فيما يتعلق بأنني صعدت السلم المهني بسرعة، أنا إنسان عصامي واجتهدت وثابرت وتعبت لأصل لما أنا عليه ففي حياتنا المعاصرة لا يوجد شيء سهل، الخطوة الأهم في حياتي هي أنني غيرت العقلية السائدة أو بالأحرى الاتجاه نحو التعامل مع المبيعات، حيث ان مسؤول المبيعات هو من يحدد ماذا يجب أن ينتج وبأي كمية وليس العكس، لأنه الأقرب للسوق والأكثر احتكاكا بالمستهلك ويرصد التفاعل معه، كما أنني أحدثت طفرة بالتركيز على الأنشطة المجتمعية والمساهمة فيها وعلى سبيل المثال الأحداث الرياضية، كما أنني ركزت على الساعات فقط ولم أدخل في أي مجال آخر مثل التلفونات، ولذلك أعتقد أن التركيز على مجال معين والبراعة فيها من أهم عناصر النجاح، بالإضافة إلى أنني علمت فريق العمل أن اسم اللعبة ليس الجلوس خلف المكتب ولكن اسمها هو التواجد في الملعب لنراقب السوق ومؤشرات المنافسة فيه، لذلك قضيت جانبا من عمري في السفر من مكان لمكان حول العالم، وللعلم أنني لم أعتمد على الجانب الأكاديمي في حياتي المهنية بقدر الخبرة العملية التي اكتسبتها بجهد وعرق.

**استشراف المستقبل**

أن تنجح في الحفاظ على تقدم وتطور شركة كبيرة بحجم وعراقة لونجين ليس بالأمر السهل، فكيف تحقق ذلك؟

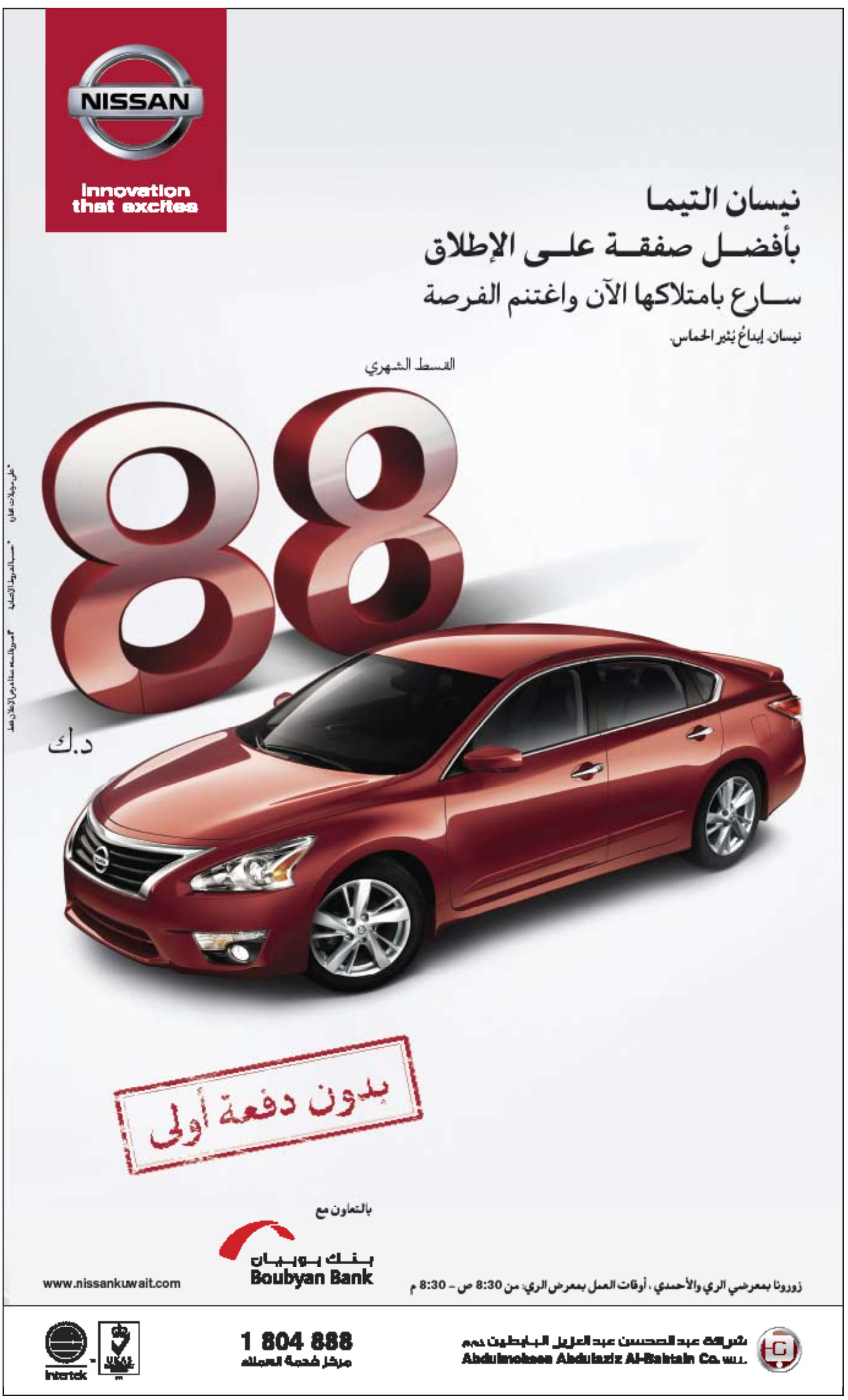
● صناعة الساعات تتعلق بالتوقع واستشراف المستقبل من خلال سعي دؤوب لتقليل الأخطاء وتفادي المخاطر، لذلك يجب أن نكون على اتصال مباشر بالأسواق في مختلف أنحاء العالم من خلال فريق مبيعات يتمتع بقدرات عالية نستفيد من وجوده في الميدان بقرب المستهلك حيث يعتبر دورهم الحقيقي استطلاع الآراء ورصد مؤشرات الاستحسان والرضا عن المنتجات وتوقع أي مؤشرات سلبية من الممكن أن تحدث تجاه منتج معين.

وفي عام 1984 قمت بمسح دقيق لاحتياجات السوق ومدى رضا الناس عن الصورة الحالية للونجين في ذلك الوقت وخرجنا بشيئين مهمين: الاول أن لدينا ساعات لها طابع مميز وشكل أنيق وتاريخ طويل، والثاني أن لدينا نسبة وتناسبا رائعين بين المنتج المميز والسعر المناسب، والحقيقة الأهم أننا لا نتجاهل عملاءنا في أي منطقة من العالم وأتوقع أن تشهد لونجين نموا مضاعفا في الأعوام القادمة فهي واحدة من كبرى الماركات العالمية نموا في الأعوام القليلة الماضية بمبيعات تتجاوز المليون ونصف المليون ساعة سنويا.

**شراكة مميزة**

حدثنا عن الشراكة بين لونجين وبهبهاني، ولماذا اخترتم بهبهاني؟

● أعتقد أنها خطوة مميزة للتواجد بقوة في السوق الكويتي من خلال نافذة بهبهاني المميزة والرائدة، تتمثل في إضافة لونجين إلى متجر بهبهاني المتعدد الماركات وستحظى لونجين من الآن فصاعدا بمساحة مخصصة لمجموعات ساعاتها في مجمع الأڤنيوز في الكويت.

كما سيحظى هواة الساعات وجامعو القطع المميزة والعملاء بفرصة رؤية ساعات لونجين في واحد من أكبر المجمعات التجارية في العالم، أما عن اختيارنا لبهبهاني فذلك يعود للسمعة الطيبة لمجموعة بهبهاني وللشراكة الطويلة الأجل التي تجمعها بمجموعة سواتش، واللتين تجعلان منها شريكا مثاليا وقويا لفتح مراكز بيع جديدة في منطقة الشرق الأوسط.

وأعتقد أن منافذ عرض مجموعة بهبهاني مميزة وتحظى بمواقع رائعة، بالإضافة إلى ان سمعتها الجيدة والكبيرة في السوق الكويتي كانت سببا مباشرا لأن نقبل بالمشاركة في متجر متعدد الماركات إلى أن يقتنع بهبهاني بأننا نستحق متجرا خاصا لعرض (لونجين).