هدی عسگراولادی، دختر اسدالله عسگراولادی

پدرم دقت نظر می‌خواستند و درستی

متن پیش رو حاصل گفت‌وگو با هدی عسگراولادی دختر کوچک اسدالله عسگراولادی از شرکت حساس است که با سخاوت، وقت خود را در اختیار ما نهاد. وی در این گفت‌وگو درباره حضور خانم‌ها در صنعت پسته می‌گوید و امید دارد که پررنگ‌تر در این عرصه ظاهر شوند و همچنین کم و کیف کار پدر را توضیح می‌دهد.

لطفاً خودتان را معرفی کنید و از سابقه‌تان در پسته بگویید؟

من هدی عسگراولادی هستم، دختر کوچک آقای عسگراولادی، در شرکت حساس در قسمت فروش و بازاریابی فعالیت دارم.

قبل از این، در کار پسته نبودید. درست است؟

بله، پدرم سفرهای تجاری زیادی می‌رفتند؛ می‌توانم بگویم ۹۸ درصد سفرهای ایشان کاری بود که ما هم در بیشتر موارد ایشان را همراهی می‌کردیم. ما را به ملاقات‌های‌شان می‌بردند و همواره از تجربه‌ها و خاطراتی که داشتند برایمان تعریف می‌کردند.

در ایران خیلی معمول نیست که خانم‌ها در بحث تجارت پسته ورود کنند، بیشتر درگیر بخش‌های تولید، برداشت و فراوری هستند. چه شد که شما آمدید در بخش تجارت پسته با پدر همکاری کنید؟

ما از بچگی در خانواده‌ای بزرگ شدیم که همه‌اش بحث تجارت و صادرات بود. پدرم و پدر بزرگ‌هایم بازرگان و کاسب بودند؛ طبیعی است که به این کار علاقمند بشوم. رشته دانشگاهی‌ام مدیریت بازرگانی است.

الان در سطح دنیا خیلی از خانم‌ها هستند که در این زمینه فعال هستند، خیلی از طرف‌های تجاری‌ما خانم هستند؛ در انگلیس، ایتالیا، آلمان و اسپانیا. امیدوارم که در ایران هم حضور خانم‌ها در این بخش پر رنگ‌تر شود.

فکر می‌کنید حضور خانم‌ها چه اثری روی کار تجارت پسته دارد؟

دیدی که خانم‌ها و آقایان نسبت به یک موضوع دارند، معمولاً با هم متفاوت است. خانم‌ها یک دقت نظر دیگری دارند، آقایان یک قدرت دیگری دارند که کمک می‌کند تا این صنعت همه جانبه رشد کند و از همه طرف و از همه جوانب مورد دقت قرار بگیرد و بهتر شود.

شما چه چیزهایی در زمینه خشکبار در طول مدتی که با حاج آقا همکاری می‌کردید از ایشان یاد گرفتید؟

خیلی چیزها یاد گرفتم. حضور در شرکت حساس مثل حضور در دانشگاه است. پدرم همواره می‌گفت خیلی چیزها را خدا باید برای آدم بخواهد، تو تلاش کن و از خدا بخواه که کمکت کند.

خیلی روی تلاش و کوشش تأکید داشتند، به مشتری‌مداری، خوش قولی و تحویل محصول با کیفیت اهمیت می‌دادند.

حاج آقا خودشان روی کار نظارت مستقیم داشتند؟

صد در صد. روی تمام پرسنل و روی تمام کارهایی که مدیران و همکاران انجام می‌دادند نظارت داشتند، این‌طوری نبود که بسپارند به یک مدیر و بگویند که شما نظارت کن و خودشان کاری نداشته باشند.

در این نظارت‌ها بیشتر چه مواردی مدنظرشان بود؟

دقت نظر می‌خواستند و درستی.

شرکت‌تان در چه بازارهایی بیشتر فعالیت می‌کند؟

بازارهای اروپا، آسیا، روسیه، آفریقای شمالی.

حاج آقا از چه زمانی در بازار اروپا حضور پیدا کردند. سابقه‌اش را شما می‌دانید؟

اولین بار، حاج آقا کارشان را از بازار آسیا شروع کردند. بعد از آن، کم‌کم به بازار آمریکا و اروپا وارد شدند.

اولین تجارت‌شان، تجارت زیره بود. بعد محصولات دیگر مانند کشمش، تخم شبدر، مغز هسته برگه زردآلو، انجیر، خرما، زعفران و پسته را اضافه کردند.

پدرم خیلی به کار علاقه داشتند و از بیکاری بدشان می‌آمد.

آیا روش خاصی برای بازاریابی داشتند؟ خودشان بیشتر اقدام می‌کردند یا شخص دیگری را به این کار می‌گماردند؟

ایشان خریدارها را ملاقات می‌کردند و از خواسته‌های آنها مطلع می‌شدند و با هم به تبادل نظر می‌پرداختند. طی این سال‌ها بیشتر این خریداران به دوستان حاج آقا تبدیل شدند.

در خرید پسته ارتباط‌شان با باغدارها چطور بود؟

از بعضی‌ها به صورت مستقیم و بعضی دیگر به صورت غیرمستقیم می‌خریدند. حاج آقا شعبه‌هایی در کرمان و رفسنجان داشتند که آنجا بیشتر به صورت مستقیم از کشاورزها و باغدارها می‌خریدند. بعضی از باغدارها می‌آمدند تهران و در دفترشان از ایشان مشورت می‌گرفتند و حاج آقا تا جایی که می‌توانستند راهنمایی‌شان می‌کردند.

ایشان در کنفرانس‌های بین المللی چه نقشی داشتند؟

یکی از این کنفرانس‌های خیلی مهم، جلسه شورای جهانی خشکبار (**INC**) است که هر ساله در یکی از کشورها برگزار می‌شود. سال گذشته در آمریکا برگزار شد. حاج آقا یکی از سفیران آنجا بودند و همیشه از پسته ایران و تجار ایرانی حمایت می‌کردند.

اگر امکان دارد در مورد نقش آقای عسگراولادی به عنوان سفیر در کنفرانس توضیح دهید.

در طول سال یکسری وظایفی داشتند و می‌بایست یکسری آمار تهیه می‌کردند، با سفیرهای کشورهای دیگر همفکری می‌کردند و یکسری جلسه‌های مشاوره‌ای داشتند تا برای بهتر شدن بازار خشکبار راهکارهای مختلف را بررسی کنند.

این تصمیمات مربوط به قیمت‌گذاری بودند یا چیز دیگری؟

مربوط به قیمت‌گذاری نبود؛ تولید و کیفیت بود.

جایی خواندم که حاج آقا تا ۱۸ هزارتن پسته در سال صادرکرده اند. قاعدتاً آماده سازی و صادرات این حجم پسته به علاوه سایر خشکبار خصوصاً برای بازارهای سختی مانند اروپا کار ساده‌ای نباید باشد. شما امکان انجام چنین کاری را ناشی از چه می‌دانید؟

اینها همه از همان قدرت فکری و پشتکاری که حاج آقا داشتند نشآت می‌گیرد. ایشان از دوازده، سیزده سالگی پیش دایی‌شان حاج میرزا عبدالله توسلی که پدر بزرگ مادری من بودند، مشغول به کار شدند. دایی‌شان تجارت پوست و سالامبور و پنبه داشتند. بعد از دایی‌شان جدا شدند و در سن ۲۲ یا ۲۳ سالگی شرکت حساس را با همراهی حاج آقای شمس‌فرد تأسیس کردند. از این شراکت بیشتر از ۶۰ سال می گذرد.

امروز در شرکت حساس قرار است چه کسی در جایگاه ایشان کار کند؟

شرکت حساس هنوز عزادار این اتفاق ناگوار است.