

*“Chính phủ Việt Nam
cần tiếp thị
thương hiệu Quốc gia
mạnh hơn nữa”*

“Sau 8 năm hoạt động ở VN, công ty GHP Far East đã đạt được nhiều thành tựu to lớn trong kinh doanh. Ông Frank Schellenberg - Tổng Giám đốc công ty đã chia sẻ tầm nhìn, trọng tâm kinh doanh và những đề nghị chân tình với nhà quản lý và các cấp chính quyền xung quanh việc kinh doanh của các doanh nghiệp Đức tại Việt Nam.”

Xin ông cho biết tầm nhìn và mục tiêu của công ty trong năm 2012?

Tiếp tục phục vụ tốt khách hàng cũ và cải tiến quy trình. Chúng tôi rút ngắn thời gian sản xuất để có thêm thời gian chăm sóc khách hàng và cải tiến chất lượng phục vụ để khách hàng cảm thấy hoàn toàn hài lòng khi đến với GHP.

Sau 8 năm kinh doanh ở Việt Nam, công ty ông gặp thuận lợi và khó khăn như thế nào? Theo các ông, chính phủ Việt Nam cần làm gì để thu hút doanh nghiệp Đức vào VN nhiều hơn nữa?

Thuận lợi đầu tiên là về môi trường đầu tư. Thứ hai là nguồn nhân lực. Thứ ba là mối quan hệ truyền thống giữa hai nước Việt Nam và Đức rất tốt. Khó khăn thì cũng không ít. Khó khăn thứ nhất là giấy phép lao động cho người nước ngoài với nhiều thủ tục và yêu cầu phức tạp, rắc rối. Tôi nghĩ nên có sự khác biệt giữa lĩnh vực công nghệ cao như chúng tôi với các công ty xây dựng có thuê nhiều nhân công nước ngoài giá rẻ. Thứ hai là về giấy phép đầu tư. Tôi đã phải chờ khá lâu để có được một số điều chỉnh trong giấy phép đầu tư. Tuy nhiên, về cơ bản, tôi hài lòng về môi trường đầu tư ở VN vì nhà nước VN khá ưu đãi và quan tâm đến các doanh nghiệp trong lĩnh vực công nghệ thông tin.



Theo tôi, chính phủ VN cần quảng bá nhiều hơn nữa để thu hút đầu tư nước ngoài và các doanh nghiệp Đức. Ở Đức hiện nay, người ta chỉ biết đến VN như một quốc gia xuất khẩu về nông sản và hải sản mà thôi. Họ không biết VN đang phát triển ngành công nghệ thông tin. Tôi nghĩ là chính phủ VN nên tổ chức nhiều cuộc xúc tiến thương mại và làm công tác tiếp thị quốc gia hiệu quả hơn nữa. Bên cạnh đó, chính phủ cũng nên cải tiến thủ tục nhập cảnh theo hướng thuận tiện hơn, dễ dàng hơn. Có nhiều công ty nước ngoài phải tổ chức họp hành ở Thái Lan hay Singapore vì thủ tục xin visa của VN rất khó và không biết phải đợi bao lâu mới được cấp.

Các ông có ý định phát triển thêm chi nhánh ở Hà Nội hay Đà Nẵng không? Vì sao?

Hiện tại công ty có khoảng 1200 nhân viên làm việc tại TPHCM và Cần Thơ. Nếu có phát triển thêm thì chúng tôi cũng không phát triển ở Hà Nội hay Đà Nẵng mà tập trung vào Đồng bằng sông Cửu Long vì nguồn nhân lực ở Đà Nẵng/Hà Nội khá hạn chế, khó có thể tuyển số lượng lớn cùng một lúc. Đồng bằng sông Cửu Long có nguồn nhân lực trẻ, và dồi dào, rất thuận tiện để chúng tôi phát triển nhân lực.

Trong năm 2012, công ty các ông sẽ có những thay đổi mới mẻ nào?

Có thể trong năm nay, công ty sẽ đổi tên vì cổ đông lớn nhất trong công ty hiện tại là một tập đoàn của Thụy Sĩ. Tập đoàn này không chỉ có chuyên ngành như GHP mà còn kinh doanh trong nhiều lĩnh vực khác. Chúng tôi có thể sẽ có tên mới, thương hiệu mới. Tuy nhiên, việc này vẫn đang được cân nhắc vì thương hiệu GHP đã xây dựng được 8 năm và đã trở nên quen thuộc với Việt Nam. Việc thay đổi sẽ phải cân nhắc rất nhiều.

Điểm mới thứ hai là trong năm 2012, chúng tôi sẽ tập trung cải thiện cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin. Điện toán đám mây có thể là một trong những sự lựa chọn.

Đây là xu hướng mới của ngành CNTT và chúng tôi rất cần sự hỗ trợ của chính phủ Việt Nam trong việc phát triển cơ sở hạ tầng tốt, đặc biệt về chất lượng dịch vụ đường truyền.