«أوول فودز» تدشن مشروع مقرها الرئيسي في المنامة

مكاتب إدارية وأسواق وثلاجات مركزية ومناطق للتغليف والتجهيز

شراكات استراتيجية مع شركات عالمية لتعزيز الأمن الغذائي.. وتوظيف أكثر من ١٠٠ بحريني في أفرع الشركة

أجرى الحوار: عبدالمجيد حاجي
تصوير - عبدالأمير السلاطنة

كانت البداية بفكرة، طوّرها صاحبها إلى مشروع ريادة أعمال، ثم صقلها بخبراته وأفكاره الشخصية، ليحولها الى مؤسسة ضخمة متعددة الخدمات والأنشطة.

هي شركة «أوول فودز».. قصة النجاح التي أسسها رائد الأعمال محمد عبدالعال، التي تحولت في فترة وجيزة من مشروع متخصص بمنتجات الألبان وأول مصنع أجبان طازجة بحريني الى شركة مرموقة وأكبر مورد للمواد الغذائية ومساهم أساسي في تعزيز الأمن الغذائي، وتنوعت أنشطتها لتشمل استيراد وتصدير وبيع الفواكه والخضراوات والبضائع المجمدة، ومنتجات الألبان ومختلف السلع الغذائية. وهذا ما دفع الشركة الى توقيع العديد من العقود والاتفاقيات مع كبريات الشركات العالمية في مختلف المجالات، منها الاتفاقية مع شركة (ارامكس) في القطاع اللوجستي.

وهذه الإنجازات التي صاحبت الشركة منذ تأسيسها أهلتها الى ان تحصد جوائز كثيرة منها جائزة البحرين لريادة الأعمال في عامي ٢٠١٧ و٢٠١٩ من صاحب السمو الملكي ولي العهد رئيس مجلس الوزراء، وكذلك جائزة محمد بن راشد آل مكتوم للأعمال (فئة الشركات الخليجية - التجارة) عام ٢٠١٩.

ومع توسع أعمالها داخل وخارج البحرين، وانبثاق عدة شركات فرعية منها، اتجهت الشركة الى تدشين العديد من المخازن والمستودعات والأسواق، بل تعمل حاليا على افتتاح مطعم بحريني متخصص في وسط المنامة.

محمد عبدالعال.

معايير دولية صارمة

«أخبار الخليج» كانت لها وقفة مع مؤسسة ورئيس شركة «أوول فودز» السيد محمد عبدالعال، للوقوف على أحدث الإنجازات والتطورات التي حققتها الشركة منذ تأسيسها.

وهنا يعود عبدالعال بذكرياته إلى البدايات الأولى، حيث قادته روح ريادة الأعمال والشغف بالمواد الغذائية إلى إجراء بحث متكامل عن سوق المواد الغذائية المحلية من حيث العرض والطلب والنقص والشركات والمنافسة والمخاطر وقنوات التوزيع، ليتخذ قراره الجريء بدخول هذا المجال، وتأسيس شركة تقدم منتجات غذائية عالية الجودة وتلبي احتياجات السوق وتُسهم في رفع معايير التغذية والسلامة.

وحول هذه البدايات يقول عبدالعال: السوق البحريني، رغم حجمه الصغير نسبيًا، فإنه ديناميكي يتغير بسرعة، كما يتميز بالوعي المتزايد وبدخول عدد كبير من المنافسين، سواء المحليين أو العالميين. وقد تعاملنا مع هذا الواقع باعتباره فرصة وليس تهديدًا، انطلاقا من ثقتنا في جودة منتجاتنا وخدماتنا، مع التركيز على ثلاثة محاور رئيسية هي الابتكار المستمر، الجودة والشفافية، ومواكبة تغيرات السوق.

وبنفس الوقت وضعنا معايير صارمة وشاملة نلتزم بها في جميع مراحل سلسلة الإمداد، بدءا من المزرعة وحتى وصول المنتج إلى المستهلك، لذلك كنا من أوائل الشركات التي تحصل على شهادة الـ HACCP في مجال الخضراوات والفواكه. وتشمل هذه المعايير:

- اختيار الموردين بعناية، والتعامل مع الشركات العالمية المميزة، حيث نؤمن بأن جودة المنتجات تبدأ من المصدر، ولهذا وضعنا آلية دقيقة ومعايير صارمة لاختيار الموردين والمنتجين، سواء كانوا محليين أو من خارج البحرين. وتشمل المعايير طريقة الزراعة أو الإنتاج، خلو المنتجات من المواد الكيميائية الضارة، الالتزام بالمعايير الصحية والبيئية، وتوافر شهادات دولية.
- ضمان أعلى المعايير المتعلقة بعمليات الفرز والتعبئة.
- اعتماد سلسلة تبريد متكاملة.
- تدريب فريق العمل باستمرار خاصة فيما يتعلق بمعايير سلامة الغذاء والنظافة الشخصية.
- مراقبة الجودة وخدمة ما بعد البيع من خلال فريق عمل متخصص.

تحديات.. وحلول

○ ما أبرز التحديات التي واجهتكم في البدايات وكيف تعاملتم معها؟

○○ هنا من الضرورة بمكان أن نشير إلى جانبين مهمين، الأول هو أن موضوع الأمن الغذائي يأتي في مقدمة اهتمامات جلالة الملك المعظم، وهذا ما يمنحنا دافعا وحافزا كبيرا للتطور والنمو.

والأمر الآخر هو ما تحظى به المشاريع وريادات الأعمال في البحرين من دعم حكومي مميز بشكل عام، ومن قبل صاحب السمو الملكي الأمير سلمان بن حمد آل خليفة، ولي العهد رئيس مجلس الوزراء بشكل خاص. فهذه التسهيلات والحوافز والتقديرات التي تمنح لرواد الأعمال تعتبر أكبر محفز للتميز والنجاح في المشاريع.

وعودة الى السؤال، بالطبع لم تكن الطريق مفروشة بالورود، بل كانت مليئة بالتحديات التي اختبرت إيماننا بالفكرة، ومرونتنا في التعامل مع الواقع. لكننا كنّا نؤمن دائمًا أن كل تحد هو فرصة للنمو والتعلّم، ونؤمن بأننا قادرون على مواجهة هذه التحديات خاصة مع ما نحظى به من دعم حكومي ومن أعلى المستويات. ولعل من أبرز التحديات التي واجهناها:

- تأمين التوريد المنتظم والحفاظ على توافر المنتجات الطازجة طوال العام، خاصة مع تأثر المواسم والعوامل الجوية. وقد نجحنا تدريجيا في تنويع مصادرنا، وبناء شبكة من المزارعين المحليين والدوليين، بالإضافة إلى الاستثمار في تخطيط الطلب وسلسلة التوريد الذكية.
- التحديات اللوجستية والتشغيلية، وخاصة أننا نتعامل مع منتجات سريعة التلف، وبالتالي لا بد من حلول دقيقة في التخزين والنقل. لذلك عمدنا إلى توقيع اتفاقيات شاملة منها اتفاقية مع شركة أرامكس مؤخرا.
- تحديات التوسع دون التنازل عن الجودة.
- التحديات الاقتصادية وسرعة تغيّر السوق واضطرابات سلاسل الإمداد، لذلك كان من الصعب أحيانًا الحفاظ على الأسعار دون التأثير على الجودة. لكننا تعاملنا مع ذلك من خلال التخطيط المسبق وتقليل الفاقد وزيادة الكفاءة التشغيلية.
- عدم التزام بعض العملاء بالدفعات.

○ اليوم ومع ترسخ مكانة «أوال فودز» في السوق، ما الفئات الأساسية من العملاء التي تستهدفونها؟

○○ نستهدف بشكل رئيسي ثلاث فئات من العملاء:

١. الأفراد والأسر الذين يبحثون عن خضراوات وفواكه طازجة، طبيعية، وموثوقة تصلهم مباشرة إلى منازلهم.

٢. القطاع الحكومي والمؤسسي، حيث نوفر احتياجات الجهات الرسمية الكبرى ضمن معايير عالية الجودة والسلامة.

٣. قطاع الضيافة والمطاعم، بما يشمل الفنادق، الكافيهات، والمجمعات التجارية التي تعتمد على مورد موثوق لتزويدها بالمنتجات الطازجة بشكل منتظم.

وقد نجحنا في بناء شراكات استراتيجية قوية مع مؤسسات مرموقة في المملكة، إلى جانب التعاون مع سلاسل فنادق فاخرة، ومطاعم ومقاهي معروفة، ومجمعات تجارية رائدة.

○ «أخبار الخليج» خلال جولة في مشروع المقر الجديد لشركة «أوول فودز».

اعتماد معايير صارمة في جميع المراحل بدءا من التوريد حتى وصول المنتج إلى المستهلك

○ ما أبرز الخطط التوسعية الحالية والمستقبلية للشركة؟

○○ بالتأكيد أن توسع أنشطة الشركة، يتطلب التوسع في المقار والمستودعات والمعارض، حيث نعمل وفق استراتيجية مدروسة لتعزيز حضورنا في السوق البحريني، وتوسيع نطاق تأثيرنا محليًا وإقليميًا.

لذلك بدأنا في بناء المقر الرئيسي لشركة أوول فودز ومكاتب شركة محمد عبدالعال القابضة بمساحة تصل إلى ٣٠٠٠ متر من البناء في منطقة السوق المركزي، وسيتضمن المشروع أيضا سوق All Foods Market الذي سيسمح للجميع بالتسوق منه مباشرة، بالإضافة إلى ثلاجات مركزية ومنطقة تغليف وتجهيز.

وهذه المشاريع تسهم في رفع نسبة البحرنة في كافة مواقع الشركة، كما أننا نتجه إلى توظيف أكثر من ١٠٠ بحريني في شؤون الإدارة والتسويق والمبيعات وغيرها.

وإلى جانب ذلك عقدنا شراكة استراتيجية مع شركة أرامكس، التي تمكّننا من تغطية وتخطي العديد من التحديات، والتعامل مع الطلبات بمرونة وسرعة، مع الحفاظ على جودة المنتجات وسلامتها طوال عملية التوصيل.

من جهة أخرى، نعمل على تعزيز وجودنا الرقمي والتفاعل المباشر مع المستهلكين، عبر منصاتنا الإلكترونية وتطبيقات الهواتف الذكية، مما يسهل تجربة التسوّق ويوسّع قاعدة العملاء.

وعلى صعيد التوسع المستقبلي، فإننا نتطلع في «أوول فودز» إلى أن نصبح خلال السنوات الخمس المقبلة من الشركات الرائدة في قطاع الأغذية الطازجة والصحية ليس على المستوى المحلي فحسب، بل الخارجي أيضا، وأن تكون علامتنا التجارية مرادفًا للجودة، الابتكار، والاستدامة.

كما سنركز بشكل خاص على قطاع الأغذية المتخصصة والعضوية، نظرًا إلى الطلب المتزايد في المنطقة على هذا النوع من المنتجات، وسعي المستهلكين نحو نمط حياة صحي ومتوازن.

الاتفاقية مع «أرامكس»

○ أشرت الى الاتفاقية التي أبرمتموها مؤخرا مع شركة أرامكس، ما الذي تضيفه مثل هذه الاتفاقية إلى الشركة؟

○○ في الواقع تعتبر هذه الاتفاقية إضافة نوعية في مجال خدمات التوصيل بالنسبة لنا، وهي الأولى من نوعها على هذا المستوى في قطاع الأغذية الطازجة في البحرين والأولى لشركة أرامكس العالمية.

وتشمل هذه الاتفاقية مجموعة متكاملة من الخدمات اللوجستية الذكية، بدءًا من التخزين، مرورًا بالنقل، التخليص الجمركي، تنفيذ الطلبات، التوزيع، ووصولًا إلى إدارة العمليات اليومية الخاصة بالمخزون، وسيتم التركيز من قبلنا على رفع كفاءة الخدمة والتفرغ للتوسع والمحافظة على الجودة العالية.

من أبرز ما تتضمّنه الاتفاقية:

○ إدارة المستودعات الحالية التابعة لـ«أوول فودز»، وتطوير كفاءتها التشغيلية وفق أحدث المعايير.

○ تشغيل المستودع المركزي الجديد (قيد الإنشاء حاليًا)، الذي سيكون نقطة تحول في قدرتنا على التوسّع وخدمة السوق المحلي والإقليمي بشكل أكثر احترافية.

○ حلول تخزين مبردة ومخصصة لضمان أعلى مستويات الجودة لمنتجاتنا الطازجة.

○ تسريع وتسهيل عملية التوصيل لجميع شرائح العملاء، بما فيهم المؤسسات الكبرى والأفراد، من خلال شبكة أرامكس الواسعة وخبرتها في خدمات الميل الأخير.

○ بعد هذه التجربة الناجحة بكل المقاييس، ما نصائحكم لرواد الأعمال الشباب الراغبين في دخول قطاع الأغذية؟

○○ قطاع الأغذية من أكثر القطاعات حيوية وتنافسية، لكنه أيضًا من أكثرها تحديًا. لذلك، نصيحتي الأولى لأي رائد أعمال شاب يفكر بدخول هذا المجال هي: الصبر والتخطيط الجيد وأخذ المخاطرة بشكل مدروس. فغالبًا ما ينجذب البعض إلى الحلول السريعة أو المشاريع التي تبدو رائجة لحظيًا، لكن النجاح الحقيقي في هذا القطاع يتطلب فهمًا عميقًا لاحتياجات المستهلك، وقراءة ذكية لتحوّلات السوق.

كذلك، من الضروري الالتزام بالجودة في كل التفاصيل.

ومن التجربة، تعلمنا أن المرونة عنصر أساسي في هذا المجال، خاصة في التعامل مع التحديات اليومية.

وأخيرًا - وربما الأهم - هو بناء علاقة ثقة طويلة الأمد مع عملائك. الثقة لا تُبنى بالإعلانات، بل تُبنى بالاتساق، والصدق، والتجربة المتكررة. حين يثق بك العميل، يصبح سفيرًا لعلامتك التجارية دون أن تطلب منه ذلك.

بيت الشلال.. عبقرية التصميم في فلسفة فرانك لويد رايت

عرضنا مؤخرا نبذة مختصرة عن سيرة حياة أعظم معماري أمريكي عبر العصور وهو فرانك لويد رايت. واليوم نقدم أحد نماذج إبداعاته المعمارية وهو بيت الشلال أو ما يعرف بـ«Falling water».

صمم فرانك لويد رايت هذا المنزل في عام ١٩٣٤ بالمناطق الريفية الجنوبية الغربية في ولايةِ بنسلفانيا على بعد ٥٠ ميلاً جنوب شرق بيتسبرغ. ووفقا للنقاد، فإن هذا المنزل الاستثنائي يعيد تعريف العلاقة بين الإنسان والهندسة المعمارية والطبيعة بتمازج عبقري. وهو يقع وسط غابة أشجار عالية يخترقها جدول ماء شديد الانحدار مكونا شلالا وسط الصخور الضخمة. وتميزت هندسة المنزل بأنه ربط الخطوط الأفقية للخرسانة بالخطوط الرأسية للحوائط والفتحات الزجاجية وسيقان الأشجار في الغابة.

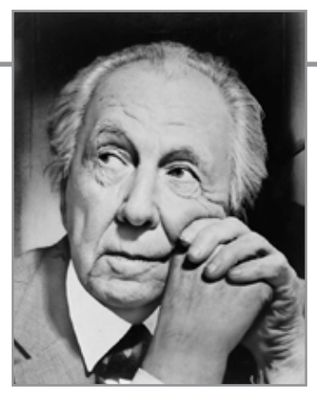
وبنيت جدرانه من حجر الكلس مع كتل من الإسمنت الأبيض والحديد والزجاج.

وقد شيد هذا المبنى عام ١٩٣٦ كمنزل عطلة نهاية الأسبوع ومصيف للمالك الأصلي الثري وهو إدغار كوفمان. حيث طلب من فرانك لويد رايت أن يبني له منزلا مميزا يطل على الشلالات. ولكن عبقرية فرانك دفعته إلى أبعد من ذلك بكثير، حيث جعل عائلة كوفمان تعيش مع الشلال، بدلا من مشاهدته.

وبالفعل تم تصميم المنزل الذي اعتمد بشكل أساسي في مكوناته على الطبيعة. وتقدر تكلفة إنشائه في ذلك الوقت بحوالي ١٥٥ ألف دولار، وهو ما يعادل في هذا الوقت ٢,٧ مليون دولار.

وبعد وفاة إدغار كوفمان، وتحديدا في عام ١٩٥٢، قرر ابنه إدغار كوفمان تغيير مستقبل بيت الشلال، وذلك بأن يصبح والأراضي المحيطة به في متناول الجميع. وفي عام ١٩٦٣ تم نقل ملكيته مع حوالي ٥٠٠ فدان بالمنطقة إلى الهيئة الحكومية الأمريكية لصيانة شواطئ الأنهار. وقام ابن كوفمان بتسليم المنزل إلى محمية ولاية بنسلفانيا الغربية، وتم تحويله إلى متحف. بل تم تصنيفه كمعلم تاريخي وطني، وهو أحد أبرز المباني الأسطورية في الهندسة المعمارية لفرانك لويد رايت في القرن العشرين، وأحد مواقع التراث العالمي. كما حصل المنزل عام ٢٠٠٠ على لقب كنز الكومنولث من قبل لجنة بنسلفانيا التاريخية.

هذه التحفة المعمارية التي أبدعها فرانك لويد رايت تعرف اليوم بأنها إحدى أيقونات العمارة العضوية المعاصرة التي ابتكرها لويد.


○ فرانك لويد رايت.