مخابز وحلويات سنابل الشرقية

جوهر النجاح

عمر الغامدي

من دكان صغير في حي الدانة، ومن إمكانات غاية في الضعف والبساطة والتواضع، ومن منتجات تحصى بالكاد على أصابع اليد الواحدة، كانت بداية «مخابز سنابل الشرقية»، التي تقدم الآن (٣٥٠ منتجاً من المخبوزات)، لتؤكد بعد ثلاثة عشر عاماً، وعبر مسيرة من النجاح المتواصل، ومن خلال الإرادة والعزيمة والإصرار. أن النجاح ليس رهناً بالإمكانات، ولا يمكن أن يكون وقفاً على الوفرة أو السيولة المادية، وليس معناه أن يرتبط برصيد كبير في البنك. إنه شيء أكبر من ذلك كله، وأهم: الإنسان. الإنسان نقطة الانطلاق الحقيقية لأي مشروع، وبدونه لاشيء يكون له معنى.

الإنسان جوهر النجاح وحقيقته، ومعدنه الذي ينصهر في أتون التجربة، فتظهر قيمته وقوته في صهر حرارتها، ولهيب قسوتها وتغيراتها التي لا تثبت على حال.

يتحدث عمر عبيد الله الغامدي عن تجربة «مخابز سنابل الشرقية» ونجاحها، قائلاً: بدأنا في عام ١٩٩٥م من خلال محل صغير في حي الدانة، وكانت التجهيزات والإمكانات متواضعة للغاية، لكننا كنا

حريصين من البداية على ألاَّ نجعل ضعف الإمكانات عقبة تقف في وجه أحلامنا، وكنا حريصين على ألا نترك لظروف النشأة أن تحول بيننا وبين ما نصبو إلى تحقيقه من طموحات وآمال. يواصل الغامدي قائلاً: وجدنا في الانتشار ضالتنا، وسعينَا إلى الوصول بمنتجاتنا إلى أكبر عدد من الجمهور، وقد انتشرنا بفعل تعاملنا مع المدارس، ومن خلالها حققنا أولى خطوات النجاح، إذ وجدنا قبولاً كبيراً من المدارس، وإقبالاً على التعامل مع منتجاتنا.

بعد ذلك، يستطرد الغامدي في حديثه، افتتحنا فرعاً لنا في «حي الدوحة»، حيث كانت انطلاقتنا القوية، والبداية الفعلية لانتشارنا في سوق المنطقة الشرقية، ثم كان فرع «الاتصالات»، الذي جاء افتتاحه تأكيداً لما قطعناه من خطوات ناجحة. ثم افتتحنا فرع «حي الشفاء» الذي يمثل مرحلة مهمة في مسيرتنا، ويشكل علامة فاصلة بين تحقيق النجاح، والمحافظة على النجاح، الذي أكده حرص الشركة على انتهاج خط «التوسع» والانتشار الأفقي، بحثاً عن مكان بين الشركات المتميزة في المنطقة الشرقية. بعد الوصول إلى هذه النقطة من مسيرتنا، افتتحنا فرع «الجامعيين» يليه فرع «مخطط ٧١».

«التوسع الأفقي» كان مرحلة لابد منها، يقول الغامدي. ويضيف: ولكن.. كان لابد من الاستمرار في السير في طريق مواز ولعله الأهم، ولتحقيق إضافة «نوعية» في مجال التوسع الرأسي، تنويعاً لخدماتنا ومجال حركتنا. وبدأت الانطلاقة من التعامل مع صالات الأفراح، مثل صالة الأندلس، ومنها إلى تمويل القاعدة الجوية بمنتجاتنا. كان ذلك تنويعاً مهمَا على مجالات عملنا، وكان الأساس في نشاطنا، هو مواكبة التطور الحاصل في قطاع المخابز بالمنطقة الشرقية، وليس مسايرته أو مواكبته فقط، بل والتفوق بتقديم الجديد.

يستطرد الغامدي قائلاً: لدينا الآن عملاء وزبائن من الجبيل ورأس تنورة، ونسعى إلى الحفاظ على ما حققناه من التميز، كما نسعى إلى المحافظة على مكاننا، فوق القمة التي وصلنا إليها بالعرق والتعب، والإصرار على النجاح.

يفسر الغامدي رؤيته لهذا التوجه قائلاً: إن الشركة ترى أن المحافظة على النجاح أصعب كثيراً وأكثر مشقة من الوصول إلى النجاح، وأن ذلك يحتاج إلى جهد أكبر، وعمل متواصل ومستمر، وحركة لا تهدأ.

إنه طريق واحد، يقول الغامدي، وليس هناك سواه. إنه طريق «الجودة»، وتحسين النوعية، تأكيداً للتميز والتفوق والنجاح. المحافظة على الجودة هي كلمة السر في أي نجاح الآن.

عن وسائل النجاح وأدواته، يقول الغامدي: لا نجاح بدون وسائل وأدوات. نظامنا الإداري هو أداتنا التي ساعدتنا على إنجاز النجاح، وهو نظام يعتمد على التكاتف والتعاون وروح الأسرة الواحدة بين كافة العاملين، وبدون هذه العناصر المتكاملة لم نكن نستطيع أن ننتج ٣٥٠ منتجاً من المنتجات التي يعرفنا بها الآن الكثير من المستهلكين والزبائن في المنطقة الشرقية.

ولكن النجاح، لابد له من عناصر في استراتيجية شاملة من التخطيط الهادف، تتضمن بحسب رؤية الغامدي و«مخابز سنابل الشرقية»: وضوح الهدف، المتابعة المباشرة، التنظيم الجيد للعمل وتوزيع المسؤوليات، والاستماع لاقتراحات الزبائن والعملاء وأفكارهم، للاستفادة من تجارب الآخرين وخبراتهم، بدراستها وتطبيقها.

إن القاعدة الأساسية للنجاح، ولكي تبقى دائماً في السوق تتطلب، كما يقول الغامدي، المحافظة على التميز، والاهتمام بالجودة. فالسوق لم تعد تعترف بغيرهما، وبدونهما لا يكون للناجح مكان.