شركة الوكيل والشواف للصناعة

خطوة تليها خطوة

توفيق الشوّاف

يقول المثل الفرنسي: «شيئاً فشيئاً، يبني العصفور عشه»، أي أن بناء العش، لا يمكن أن يتم دفعة واحدة، وهكذا في أي بناء، بل في أي عمل. والتجربة تقول أيضاً إن النجاح السريع والخاطف، لا يستمر طويلاً، ولا يمكن أن يعيش كثيراً، وبقدر ما يتحقق سريعاً، فإنه ينهار سريعاً.

شركة الوكيل والشواف للصناعة انطلقت من هذا المعنى، فراحت تؤسس لنجاحها، وتمشي في طريق النجاح، خطوة تليها خطوة، وبتواضع شديد، ودأب، وحرص على عدم التسرع، وبإيقاع متمهل وبسيط ومدروس، راحت الشركة تشق لنفسها طريقاً في عالم الصناعات الحديدية، وشيئاً فشيئاً كبرت، ونمت، وتطورت، حتى

أنجزت الكثير من طموحاتها.

تنتج شركة «الوكيل والشواف للصناعة» الحديد المشغول (أبواب وأسوار) ونوافذ. لكن بداية الأخوين «الشواف» في ١٩٩٤ لم تكن في الصناعات الحديدية، بل كانت في الملابس الجاهزة، الخاصة بالرجال والنساء والشباب والأطفال. وسرعان ما اكتشف الأخوان «الشواف» أن هذا النشاط لا يرضي طموحهما، فلم يستمر عملهما في مجال الملابس الجاهزة كثيراً، وتحولاً عنه إلى مجال اكتشفا أنه لايزال مثل أرض «بكر»، وأنهما يستطيعان أن يحققا فيه نجاحاً كبيراً.

من ورشة صغيرة، على خط عنك، وأخرى في الخضرية، انطلق توفيق ومحمد الشواف، اللذان ركزا على إنتاج الحديد المشغول، وانشغلا بإنتاج الأبواب الحديدية، والشرائح السلكية اللازمة لهذه الأبواب، وحرص الأخوان «الشواف» على أن يتفننا في تقديم نماذج وتصميمات جديدة من الأبواب، تختلف كثيراً عن المعروف، والأكثر استخداماً وانتشاراً في السوق.

في عام ٢٠٠٠، تحقق اندماج بين «الوكيل» الذي كان مشهوراً بالألمونيوم، كما كان من رواد صناعات الحديد، و«الشواف» الذي صار معروفاً في صناعة المشغولات الحديدية.

في البداية، يشير توفيق الشواف، إلى أنه كان هناك تنافس بين الاسمين التجاريين، لكنه تحول إلى لقاءات، وتفاهمات، تحولت بدورها إلى تعاون وتنسيق، ثم اتفاق على عمل مشترك، وصار صيغة توافق، ومنذ تحقق الاندماج، تضاعف الإنتاج، وصار السوق مفتوحاً، فلا تشعر بمنافس حقيقي، أما إنتاجنا فنعتبره نموذجاً لما يجب أن يطبق من قبل الشركات.

ويضيف توفيق: أعطينا الكثير من اهتمامنا للابتكار والتجديد، حتى نضمن لـ «الشركة الجديدة» مكاناً كبيراً في سوق الحديد المشغول، وحققنا نجاحاً ملموساً في تقديم أفكار وابتكارات جديدة، خاصة في مجال تصنيع الأبواب، ثم تفوقنا بعد ذلك في ابتكار نماذج جديدة من الشرائح السلكية، التي كانت محل عنايتنا وتركيزنا، حتى أصبحت تخصصنا، بل أصبحت التخصص، الذي برعنا فيه، والذي يعرفنا به المتعاملون في السوق. سر النجاح، يكمن في التركيز. هكذا يقول توفيق: فقد ركزنا عيوننا على إتقان «الباب»، وبعد أن حققت الشركة نجاحاً واضحاً في هذا المجال، وبلغ إنتاجنا درجة من الجودة واضحة للعملاء والزبائن، اتجهنا إلى «الدرابزين»، وفي هذه الصناعة تمكنت الشركة من تحقيق نجاح كبير أيضاً.

وحرصنا، ـ يستطرد توفيق ـ ، على أن نعطي كل حلقة من حلقات الإنتاج حقها، وكان مصدر هذا الحرص أننا وجدنا نقطة الضعف في السوق، وشعرنا أنها تكمن في أن الكثير مما ينتجه السوق «غير مخدوم»، ووجدنا أن المجال واعد، فركزنا على الاستعانة بكوادر مؤهلة ومدربة، وقمنا بجلب الكوادر التي نحتاج إليها، وقدمنا لهم كل الحوافز والمزايا المشجعة، كما حرصنا على أن نوفر لهم كل التسهيلات، وكل أجواء الراحة.

وكان من أهم عوامل نجاحنا، يضيف توفيق، تحقيق أكبر قدر من التفاهم، والتخطيط وفق أسس صحيحة لتحويل الشركة إلى مرفق إداري متميز. أما أهم أهدافنا، فيتمحور حول تحديث هذا المرفق، وإنجاز حلمنا، بحيث يعمل من خلال أحدث برامج التقنية، واستخدام الحاسب الآلي في جميع مراحل

العمل، وبحيث نحول المراحل الإنتاجية إلى أرقام، وعمليات مرقمة في الحاسب الآلي، الأمر الذي يتطلب تقسيمها إلى أجزاء (فالباب مثلاً يقسم إلى ١٤ مرحلة)، وهكذا تسير العملية الإنتاجية بالنسبة لكافة المنتجات وأجزائها ومكوناتها.

ومن أسباب التميز والنجاح، يضيف توفيق: اهتمامنا بالجانب الإعلاني، فقد نجحنا في تكوين شبكة واسعة من العلاقات القوية والناجحة مع المكاتب الهندسية، إلى جانب نجاحنا مع العملاء، وذلك كله ساعد على الإعلان الجيد عن منتجاتنا، لكن العنصر الأهم في هذه العلاقات، يتمثل في مصداقية الكلمة.

هنا، يواصل توفيق مستطرداً، نأتي إلى نقطة مهمة من مبادئ العمل التي تتصل براحة الزبون، وهي تتعلق بالضمان الذي نقدمه للمنتج، وقد حرصنا على أن يكون الضمان شاملاً، ولمدة خمس سنوات.. إن مصداقية الضمان والصيانة، من أهم خدمات «ما بعد البيع»، والكثير من العملاء والزبائن يعطونها أهمية كبيرة، وعندما يلبي المنتجون هذه الحاجة، فإن ذلك يحقق قدراً كبيراً من الارتياح والطمأنينة لدى الزبائن، ويوفر قدراً كبيراً من الثقة في المنتجات، كما يوفر لها سمعة طيبة.

تحقيق رغبات المستهلكين، هو أهم مبادئ الصناعة وكل نشاط اقتصادي، حسب توفيق الشواف الذي يضيف: لكن هذا الهدف لا يتحقق بمجرد النوايا الطيبة، ولكنه يعتمد بدرجة كبيرة على الإبداع، وضرورة تقديم الجديد من التصاميم التي ترضي أذواق العملاء والزبائن.

وعن أبرز التحديات، في مجال الصناعة، يقول توفيق: إنها كثيرة، فالعمل لايزال يدوياً في أكثر مراحله، ولنا أن نتصور العمل في قطاع يحتاج كله إلى الإبداع، بينما يعمل يدوياً. هناك أيضاً ندرة في العمالة الماهرة مما يضطرنا إلى التعامل مع عمالة أغلبها غير مدرب بالشكل الكافي، مما يدفعنا إلى تخصيص مبالغ كبيرة للتدريب.

ويشير توفيق إلى أن العمل في مجال الصناعة، يتطلب قدرات ومهارات خاصة في التعامل مع الزبائن، فتطويع الحديد قد يكون سهلاً، ولكن تلبية رغبات جميع العملاء ليست سهلة، وهي تتطلب أكبر قدر من اليقظة والمرونة، حتى تحافظ على ثقة العملاء، وذلك لأن البقاء على القمة أصعب من الوصول إليها.

ويقول الشواف نعاني من التقليد، خاصة من جانب بعض الورش. فهي تقدم منتجات أرخص، رغم انخفاض جودتها، وهذا يضر بالمنتجات الجيدة. إنهم يعتبروننا «أكاديمية» يتعلمون منها، ونحن نقدر ذلك، ومن أجل هذا حرصنا على أن ننقل خبراتنا إلى الكثيرين منهم

وعن المستقبل يؤكد توفيق: إن الزمن القادم، هو زمن التحالفات وللنجاح في السوق، لابد من الانطلاقة القوية، ولابد أن يكون هناك تقارب في الأفكار، والتوجه نحو الاندماج بين الشركات الصغيرة التي تستطيع أن تحقق نجاحها، من خلال هذا الاندماج.

عن التميز الذي تحرص عليه «الوكيل والشواف للصناعة»، يؤكد توفيق: إنها روح التصاميم، التي يشرف عليها ملاك المؤسسة، كذلك لدينا طاقم من المصممين العرب الذين يعتبرون من أبرز العاملين في هذا المجال، إضافة إلى برامج متقدمة نستفيد منها في تقديم التصاميم الحديثة، أما استفادتنا من آراء العملاء ووجهات نظرهم، فقد خدمتنا كثيراً في عملنا.