مصنع العمير للأثاث

حكاية رقم مهم

عبدالرحمن العمير

إنها مثل أي كائن حي، يبدأ صغيراً، ثم يكبر وينمو، إذا توفرت له سبل النمو، ووسائل الحياة الصحية السليمة والصحيحة. هكذا يتحدث عبدالرحمن بن محمد العمير عن مؤسسته «مصنع العمير للأثاث».

ويشرح حكاية الكائن الصغير الذي كبر ونما، ويروي أهم ملامح التطور لمؤسسته، قائلاً: لقد بدأ المصنع صغيراً، لا يزيد في إمكاناته وحجم عملياته وعمالته، على حجم العمليات والأداء والعمالة في أية ورشة صغيرة، وبعدد قليل من العمال، وبإمكانات إبداعية محدودة، لكن إرادة التطور التي تبلورت في حرصنا على أن نكون «رقماً» مهماً في معادلة إنتاج الأثاث ليس بالمنطقة الشرقية وحدها، بل على مستوى المملكة، دفعتنا إلى تطوير أنفسنا، لكي نحتل مكاناً متميزاً في سوق صناعة الأثاث المنزلي، وأثاث المكاتب، ومختلف أنواع الديكورات الخشبية.

ويقول العمير إن مصنع العمير للأثاث، والمتخصص في صناعة الأثاث المنزلي والمكتبي، والديكورات الخشبية: بات مؤسسة

يعمل فيها ٨٠ عاملاً من خلال فرعين، أحدهما في المنطقة الشرقية، والثاني في مكة المكرمة.. هذه المؤسسة بدأت نشاطها عام ١٤٠٦هـ في ورشة صغيرة، وبتعبير أكثر دقة، فإننا بدأنا نشاطنا الإنتاجي من (منجرة صغيرة) لإنتاج الأثاث المنزلي، وبعد جهد كبير وشاق، تحولت المنجرة إلى مصنع، في عام ١٤١٥، أي بعد نحو تسع سنوات من التعب، والسهر، وحبات عرق الرجال الساخنة فوق الآلات والعدد والماكينات، نجحنا في تحويل «المنجرة» إلى مصنع يعمل بأحدث الآلات والأدوات.

ويضيف العمير: بدأت المؤسسة نشاطها، وفقاً لحاجة السوق المحلية إلى الأثاث الوطني، لتلبية ذوق المواطن السعودي، الذي يميل دائماً إلى تأثيث مسكنه بأحدث المنتجات، وأرقى الأثاثات، ويشترط فيها دائماً أن تتمتع بمواصفات إنتاجية عالمية، ومعايير جمالية رفيعة المستوى، ومواد ذات جودة عالية، إضافة إلى ما هو معروف من حاجة الشركات والمؤسسات، ومختلف المباني إلى الأثاث الحديث، وبمواصفات عالمية راقية.

من هنا جاءت فكرة تطوير «المنجرة»، وتحويلها إلى مصنع متخصص في هذه الصناعة التي تحتاج إلى إمكانات مادية، ومستوى متميز من الإدارة، وعمالة ليست ماهرة وحسب، بل على أعلى مستويات المهارة والإمكانات الإبداعية، التي باتت تتطلبها هذه الصناعة، نتيجة لما دخل عليها من تطور وتقدم، وتحديث.

ويقول العمير إن تحقيق هذا الهدف، لم يكن سهلاً، وكان دونه الكثير من التعب والبحث عن أفضل الطرق التي تؤدي إليه. ويلقي الضوء على هذه المسألة، قائلاً: كانت هناك التحديات، وأبرزها، يتمثل في أن سوق المملكة مفتوح لجميع أنظمة الأثاث، وكافة مواصفاتها وأذواقها العالمية، وكلها تأتي من مدارس إنتاجية وفنية مختلفة، ولهذا كان يتوجب علينا مواكبة السوق، خصوصاً فيما يتعلق بالتواصل مع الموديلات العالمية، والارتقاء بمستوى إنتاجنا، لا لينافس فحسب، ولكن ليتفوق أيضاً في أية منافسة، وذلك بالمشاركة في المعارض المحلية والخارجية.

وعن عوامل نجاح المؤسسة، حددها العمير في مجموعة من العناصر، هي كما يقول، المحافظة على جودة المنتجات، متابعة التطورات التي تخص منتجات الشركة على النطاق المحلي والإقليمي والعالمي، متابعة العميل فيما يسمى بخدمات ما بعد البيع، وتزويد قسم المبيعات والتسويق بجميع التطورات وتحويلها إلى مادة تسويقية، من خلال الإعلانات. وشدد على أن أهم ما تتميز به منتجات العمير هو التخصص في التصاميم، ونوع المواد والمكونات، والجودة، حيث يتم إعطاء العميل خصوصية لا تعطى لعميل آخر.

ويضيف: إن المؤسسة تدعم العنصر البشري، وترى أنه يمثل عامل النجاح الأساس لما يسمى بالتصنيع اليدوي. وبالنسبة للمعلومات، يؤكد: لا بد من تطوير جميع أنشطة الشركة، التي لا يمكن لها أن تتم بدون تطوير المعلومات. ويطالب العمير المؤسسات الداخلة حديثاً إلى السوق بالمحافظة على مصداقيتها مع العملاء.

ويشير إلى أن المؤسسة تسعى لتطوير الموارد البشرية التي تعمل في مواقع حساسة، من خلال تأمين احتياجاتهم الاجتماعية أولاً، ثم تطويرهم علمياً وفنياً، من خلال اختلاطهم بمن هم أفضل خبرة، ومن خلال الدورات التطويرية.