

في صباح السبت ١٣ نوفمبر الماضي تجمع خمسون قارئاً بمبنى الأهرام الجديد واستقبلوا الأتوبيس السياحي الذي حجزته لهم شركة بافاريا لنقلهم إلى المصنع وذلك في إطار رحلات مصانع بلادنا وبناء على الدعوة التي تلقاها الأستاذ/ عبدالوهاب مطاوع .. رئيس التحرير من د. نادر رياض رئيس مجلس إدارة شركة بافاريا رافق القراء خلال الرحلة السيد/ باسم بطرس مدير التسويق بالشركة.

وعند الوصول كان في استقبال القراء د. نادر رياض شخصياً والذي حرص على الترحيب بقراء مجلة الشباب بل ومرافقتهم خلال الجولة الداخلية لمصنع بافاريا لتفقد خطوات التصنيع على الطبيعة وبعد الجولة والتي استغرقت ساعة ونصف اصطحب د. نادر رياض القراء لمشاهدة صالة الألعاب الرياضية الخاصة بالعاملين في المصنع ثم لتناول المشروبات المثلجة.

وبعد ذلك غادر القراء المصنع متجهين إلى دار المشاه حيث دعاهم د. نادر رياض لتناول وجبة الغذاء هناك وعقد لقاء معه.

وكانت السيارة قد وصلت الدار وبداخل عقدت ندوة ثقافية وكان من أهم النقاط التي أثيرت فيها ...

□ تساعل القارئ عمرو محمود - الخوفية عن مدى مساهمة بافاريا في الاقتصاد المصري ؟

◀ اجاب د. نادر رياض : الاقتصاد المصري شيء كبير وضخم يصعب تقييم مساهمة أى مصنع خاص فيه . ولكن عموماً فإن قصة نجاح فرد هي إضافة للاقتصاد القومي فعندما تشاهد منتجاً جيداً ورائعاً افراد مخلصون له وليس للربح أو أخذ غنائم بدون سداد لثمنها يصبح المنتج قيمة مضافة للاقتصاد القومي بل وخطاً دفاعياً أمام المستورد من السلع المماثلة

كلما زادت قوة الاقتصاد القومي وبالطبع النجاح والتقدم السابق منه يمهّد للألق ومن يرد الصعود للدور الثاني يجب ان يمر على الدور الأول ، ولو اتخذنا من النجاح ركيزة وقاعدة انطلاق لحققنا مزيداً من النجاح . لذا فإن اضافاتنا للاقتصاد القومي تحققت من خلال إخلاصنا لمهنتنا ومن خلال عملنا الدؤوب واحترامنا للمواصفات ومتابعة كل ما هو جديد في المستويات العالمية حتى أصبح لدينا كتيبة كاملة من المصريين خبراء في مجالهم .

□ ثم طرح القارئ محمد احمد حجاج - المحلة الكبرى العديد من الأسئلة الهامة منها :

اسم بافاريا لانتاج طفايات الحريق معروف للجميع هل توجد شركات اخرى متخصصة في هذا المجال ؟ وهل تصدر بافاريا

تحقيق : منار صبرى

تصوير: محمد محمد لطفى

للخارج ؟ وكيف يتم تسويق هذا المنتج ؟

◀ يجيب د. نادر رياض : أسئلتك تطرح قضية الصناعة والتجارة ... فلا يكفى أن تنتج منتجاً جيداً أو رخيصاً لينجح ولكن النجاح يتمثل في التصيد للعميل أو المستهلك ليشتري سلعتك وبالطبع يدور ذلك من خلال مراحل عديدة لعملية التسويق تصل بنا إلى كيف يبحث العميل عن سلعتك بالذات ؟ الأصعب من كل ماسبق ان تمهد سلعة غير جماهيرية بل لتشكّل أية أهمية في ذهن العميل وأنا هنا أتحدث عن أجهزة الطفاء فعندما أنتجناها أخذنا ن فكر هل يجب ان تكون جودتها بدرجة جيد جداً ام جيد ام متوسط ؟ .. في البداية قررنا تصنيعها بأعلى المواصفات وبالتالي ارتفعت تكلفتها مما أثار تساؤلات بعض الجهات حول سعرها المرتفع وهنا أذكر قاعدة تسويقية يعرفها جميع الخبراء وهي : إذا قدمت مقابل السعر جودة تفوقه في القيمة يصبح السعر رخيصاً ، وإذا قدمت جودة تقل قيمتها عن السعر يكون السعر مرتفعاً

وهنا تدخل القارئ مسائلاً هل يعنى ذلك احتكار الشركة السوق في هذا المجال ؟

فأجاب د. نادر : الاحتكار لن يحمل السلعة لنحظى بقبول العميل والاحتكار لا يقوم عليه نجاح لأن السلعة بجودة عالية سيتم الاستغناء عنها

اما المفهوم المتداول للاحتكار والذي هو عبارة عن الافراد بانتاج سلعة معينة فأجد اننا غير محتكرين .. ولكننا شركة تطبيق المواصفات بكل دقة وتطور إنتاجها وتتابع كل جديد ولا تترك نفسها لتتخلف عن الركب وتخلص للعمل المنوط بها .. فإذا كان هذا هو الاحتكار فنحن سعداء به لانه احتكار

نجاح وإخلاص وحسن أداء القارئ وجدى سيد محمد - القاهرة

متى انشئ مصنع بافاريا وما مدى مساهمته في حل مشكلة البطالة ؟

◀ يجيب د. نادر : انشئ المصنع سنة ١٩٧٢ ويوجد في مصر حوالي ١٦ مصنعاً آخر

وعن المساهمة .. يعمل بالمصنع ٢٨٧ عاملاً مستواهم الفني ودخلهم تكفل لهم حياة كريمة وسياستنا تؤمن عملهم ، وترفع الدخل سنوياً بشكل يحقق لهم طموحاتهم المختلفة .

□ ... وهنا تساعل القارئ محمد حجاج قائلاً ما الامتيازات التي تقدمها بافاريا للعاملين فيها ؟

◀ اجاب د. نادر : - مانوفره للعامل من خدمات ايا كانت يصل بنا ؟! الى نجاح العملية الانتاجية وذلك يعد من دأب المهنة ، فتوفير اتوبيس لنقل العاملين مثلاً من مصلحة العمل حيث يوفر جهد العامل ويذكره كله للعملية الانتاجية ، مساعدة العامل أيضاً على فتح دفتر توفير ليجد ما يساعده عند الوقوع في ضائقة مالية وإحساسه ان ما يمتلكه هو مايساعده .. كل ذلك يريح العامل نفسياً

□ القارئ عبدالرحمن عثمان - القاهرة

ما الذى دعا الى مثل هذا التخصص الفريد في الانتاج ؟

◀ اجاب د. نادر رياض : إجابتي على مثل هذا السؤال تستدعى قص حكاية بسيطة عليكم وهي تمثل البداية العلمية لبافاريا .. فبدأتينا جاءت في وقت كان العمل في مصر ضيقاً جداً حيث كنا نتعاون مع بعض الورش الصغيرة التي نأخذ منها انتاجها ونحاول تسويقه .. ولكنهم كانوا يحاولون استثمار الوضع لصالحهم بتقليل المستوى الفني والمواصفات

الجيدة ، أو برفع السعر مما كان يشكل علينا عبئاً ثقيلاً .

فجأة تحالفت هذه الورش علينا وبدأت في المطالبتنا بالتقود مقدماً دون توريد البضاعة التي بدأ مستواها الفني أيضاً في الاضمحلال فبدأت أحدث نفسى قائلاً : « لدينا الإمكانيات الهندسية والإنتاجية والمواصفات والرأى الفني فلماذا نعتمد على غيرها ؟ لذا قررت الأخذ بالأسلوب العلمى والذي يفتح آفاقاً وروية للمستقبل واتجاهاً للتطور فكان التخصص في هذا الإنتاج

□ وسأل القارئ على محمد على - القاهرة

ماهى مشاكل المستثمرين ؟

◀ اجاب د. نادر : المشاكل موجودة في كل زمان ومكان ولكن المشكلة دائماً عبارة عن حوار بين طرفين إما أن تكسب نقطة أو تستعصى عليك نقطة وهذا يجرفني نحو الحديث عن « الايزو ، ISO وهي مواصفة راقية حسمت الخلاف بين جهات مختلفة ووصلت إلى قبول عالمي للأخذ بها وفي إطار حديثنا عن المشاكل نجد ان هناك عديداً من المصانع التي قدمت انتاجاً جيداً ولكن فشلت لسوء الإدارة وهنا لانتحدث عن جودة المنتج ولكن كفاءة صاحب الإنتاج فالإيزو يبحث حدود المسؤولية في أى وظيفة وكيفية عمل إجراء تصحيحى للمشاكل وهل يحل وبقى أم دائم وهل يوجد ملف خاص بالشكاوى المقدمة ؟ كل ذلك هو بعض من برنامج الايزو ISO حيث البحث عن جودة المنتج وهي ملزمة لتقييم الافراد والإدارات ، والايزو ٩٠٠٠ لها اربع درجات ٩٠٠٤ خاصة بالعمليات الادارية ٩٠٠٢ انتاج ، ٩٠٠٣ انتاج وتسويق ٩٠٠١ انتاج وتسويق وتصميم صناعى وخدمة ما بعد البيع .

ولقد تم تأهيلنا كافراد في الفهم والاستيعاب والتفاعل والتطبيق من خلال مكاتب بريطانية خارجية وبالفعل حصلنا على شهادة الايزو الدرجة الأولى ٩٠٠١ والحمد لله أصبحنا أول شركة في مصر تحصل رقماً عالمياً وهو « ١٨٧٤ »

- وفي نهاية هذا اللقاء المتع قدم د. نادر هدية تذكارية للقراء عبارة عن اباجورة مكسب وكما قال سيادته: اختياري لهذه الهدية التذكارية بالذات يرجع لفكرتها وليست لقيمتها العادية فهي تعمل بمجرد لمس أى جزء معدنى فيها .. لذا فكرت عند اختياري للهدية التي أقدمها لكم ان تكون فكرتها جديدة لأؤكد لكم ان الأفكار الجيدة هي التي تسبق غيرها .

وكانت الساعة قد جاوزت الرابعة حيث طلب القراء التقاط الصور التذكارية مع د. نادر رياض ومع كلمات الشكر وتبادل أرقام التليفون انتهت الزيارة وعاد القراء إلى مبنى الأهرام .