صمد رسولوی (مدیرعامل شرکت درنا) شخصیت سال صنعت غذا در سال ۹۷ شد



صمد رسولوی بنیس در سال ۱۳۴۲ در روستای زیبای بنیس از استان آذربایجان شرقی با تاریخی کهن متولد شد . این روستا از حیث دارا بودن مراکز آموزشی و موسسات خیریه جزء پیشگامان می باشد. همچنین با وجود کوچک بودن و داشتن بافت روستایی تمامی امکانات شهری را با همت ، تلاش و همیاری مردم و خیرین برقرار نموده و در سال ۱۳۷۸ از طرف سازمان یونسکو به عنوان روستای نمونه و الگو انتخاب گشت. مهمترین شهرت بنیس فعالیت اغلب روستائیان در صنعت کیک وشیرینی ، شکلات ، چاپ و بسته بندی است که این روستا را به عنوان روستایی شاخص در منطقه معرفی کرده است .



۲ سال پس از تولد ایشان حاج میرزاآقا رسولوی (پدر بزرگوار) به تهران مهاجرت کردند . ایشان با سرمایه ای اندک در حوالی میدان امام حسین ،زیر زمین کوچکی را اجاره کرده و به تولید انواع کیک پرداخت که آنها را کیک دانمارکی نامید. مهارت و پشتکار پدر باعث رونق کسب و کار گردید و زمینه مهاجرت خانواده در سال ۱۳۴۶ را مهیا نمود. در تمامی این مدت کار پدر به قدری زیاد بود که اغلب اوقات فرزندان از دیدار پدر محروم بودند .

در همان زمان پسر بزگتر خانواده (بیوک رسولوی) به کمک پدر شتافت تا تفکر نو و فصل جدیدی از تولید آغاز شود. در سالهای ابتدایی ،کیک به صورت فله ای در بسته بندی نایلونی به فروش میرفت ولی با پیشرفت تکنولوژی و با دیدگاههای حاج بیوک تولید محصولات جدید با بسته بندی های نو به سرعت جای خود را در فروش و عرضه کیک باز کرد. با این روش فروش گسترده تر شد از این رو خانواده رسولوی لازم دانست کارگاه خود را توسعه داده و به خیابان ایران مهر منتقل کند. در همان سال با توجه به کیفیت بالای محصولات و تلاشهای شبانه روزی برادر بزرگتر تولیدات افزایش چشمگیری پیدا نمود به نحوی که بین سالهای ۱۳۵۰ تا ۱۳۵۷ بیش از ۵۰% تغذیه رایگان مدارس ایران را محصولات دانمارکی (رسولوی) تامین میکرد.



با پیروزی انقلاب اسلامی وآغاز تحریم های اقتصادی و با توجه به اشتیاق مصرف کنندگان و کمبود محصول ، مواد اولیه ای مثل روغن و شکر و .. سهمیه بندی شد در همین زمان بود که آقای صمد رسولوی کار خود را رسما کنار پدر شروع کرد . در آن زمان کارگاه حدود ۷۰ کارگر داشت که همگی درکنار هم برادرانه کار میکردند.

در سال ۱۳۵۸ پدر و برادر کارخانه دیگری در محله نارمک تاسیس کردند و کیک را با برند دیگری به نام نیلو به بازار عرضه کردند . تولید بیشتر مستلزم ماشینآلات و تجهیزات بیشتر و بهتر بود که تولید کنندگان ایرانی در آن زمان قادر به ساخت ان نبودند لذا خانواده رسولوی اقدام به خرید ماشین آلات خارجی از جمله دستگاه اوکس از انگلستان کردند . خرید این دستگاه در شرایط بحرانی انقلاب ،جسارت زیادی میخواست ولی در نهایت باعث شد کیفیت محصولات ایشان از رقبا فاصله زیادی بگیرد.

در همین دوره (سال ۱۳۵۹)پدر کار را به برادر بزرگتر سپرد و راهی روستا شد . از آنجائیکه اداره همزمان ۲ کارخانه برای برادر بزرگتر دشوار بود و نیاز به کمک داشت مدیریت کارخانه دانمارکی به

برادر کوچکتر سپرده و کاررسمی ایشان از همانجا شروع شد.

سال ۱۳۶۰ کارخانه نیلو با مدیریت حاج بیوک به جهت گسترش تولید و فروش به جاده مخصوص کرج (شهر قدس) انتقال یافت.در این زمان و با توجه به شرایط بحران اقتصادی ، جنگ و نبود مواد اولیه کار بسیار دشوار بود ولی آنچه در طول این سالها آنها را سرپا نگه داشت هدفشان بود که باعث شد طی این دوران بدون هیچگونه احساس خستگی ، در سخت ترین شرایط به کارشان ادامه دهند و برای ارتقا محصولاتشان تلاش کنند.

به واسطه همین تلاشها و کوششهای شبانه روزی هم اکنون برادران رسولوی صاحب ۶ کارخانه با برندهای درنا ، ناربن ، بنیس و نیلو میباشند.

در آن سال ها استفاده از برخی اسامی مانند دانمارکی به واسطه خارجی بودن ممنوع شد به همین جهت آنها کیک دانمارکی را ابتدا به نام رسولوی و سپس کیک ۱۱۰ تغییر نام دادند.در همین دهه استفاده از نام تجاری مطرح شد .به همین جهت برادران رسولوی نام تجاری درنا را از تولیدی دیگری خریداری کردند و برند درنا اینگونه شکل گرفت.

لازم به ذکر است طراحی آرم فعلی درنا توسط صمد رسولوی و به صورت دستی انجام و ثبت گردید که البته این روزها ویرایش و بروز شده است .

در آن سالها ماشین آلات و امکانات خوبی در مجموعه درنا وجود نداشت و روزانه زمان زیادی صرف تعمیر خرابی ها میشد به همین جهت ایشان به فکر ساخت ماشین آلات افتاد. لذا با یک کارگاه کوچک تراشکاری مذاکره کرد و شروع به ساخت ماشین الات کرد و اولین میکسر خمیر گیری خود را ساخت.

روزها به سرعت میگذشت و تمایل به استفاده از کیک های درنا بیشتر و بیشتر میشد به همین جهت برای توسعه کار ، کارخانه به منطقه ای صنعتی در جاده مخصوص کرج منتقل شد و همین باعث شد تا مدیریت کارخانه که به صمد منتقل شده بود بیشتر وقت خود را در کارخانه و کنار کارگران بگذراند.

با توجه به اینکه بیش از یک دهه از عمر محصولات درنا می گذشت تولید محصولات جدید از جمله نیاز های بازار بود. لذا با مسافرت به کشورهای خارجی و دیدن نمونه های موجود در بازارهای اروپایی و الگو برداری از آنها ایده های جدیدی را برای تولید در ذهن پروراند و با کمک برادر کارگاه تراشکاری خود را توسعه داده و دستگاههای جدید طراحی و تولید کردند . از این سال طرح هایی برای ارتقا ی کیفیت ، بسته بندی ، و شیوه های بازاریابی اجرا شدند که مجر به افزایش تولید و فروش کارخانه گشت.

در سال ۱۳۷۲ خانواده رسولوی که همگی به کار تولید کیک اشتغال داشتند تصمیم گرفتند شاخه کاری خود را جدا کنند لذا مدیریت کیک نیلو به پدر و کیک درنا به برادران رسولوی منتقل شد.سپس با توسعه شرکت نیلو چاپ مدیریت شرکت مذکور را صمد به عهده گرفت و مدیریت درنا با حاج بیوک باقی ماند.

در ادامه باز هم ۲ برادر از فعالیت و توسعه کاری خود کوتاه نیامدند و در سال ۱۳۸۳ کارخانه دیگری را در زادگاه خود (روستای بنیس) با ایده و تفکرات حاج بیوک راه اندازی کردند و تا سال ۱۳۹۰ کار به همین روال ادامه پیدا کرد .

در ادامه با توجه به اینکه کار باید به نحوی ادامه پیدا میکرد که به هیچ یک از کارخانه ها آسیبی نرسد مدیریت کارخانه بنیس را بیوک و مدیریت و امور اختیارات درنا به عهده صمد قرار گرفت.

همانطور که همه میدانیم انتخاب شعار تبلیغاتی خوب میتواند نقش بسیار زیادی در برند سازی داشته باشد به نحوی که در حال حاضر هر شخصی نام درنا را بشنود یاد همان شعار " دُر دُر دُر دُرنا " می افتد که سالها قبل برای این برند طراحی شده و همگی تبلیغات ان را به یاد داریم.

اکنون ایشان با این هدف که کیفیت و تنوع محصولات به قدری باید بالا برود که اجازه ورود هیچ کیک و یسکوییت خارجی را به ایران ندهند با بیش از ۱۲ خط تولید به سمت آینده در حرکت هستند.

امروز شعاردرنا " درنا با عشق " است با عشق شروع شده و با عشق ادامه می یابد.

گفتنی است سال ۸۹ آقای غلامعلی سلیمانی بنیانگذار گروه صنایع غذایی کاله، سال ۹۰ آقای مرتضی سلطانی بنیانگذار گروه صنعتی زر، سال ۹۱ آقای فردین عالیزاد رئیس هیئت مدیره گروه صنعتی عالیفرد (سن ایچ) ، سال ۹۲ آقای احمد فتح الهی بنیانگذار شرکت سبزی ایران (سبزان) ، سال ۹۳ آقای احمد صادقیان رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت تک ماکارون و دراژه، سال ۹۴ آقای دکتر مهدی کریمی تفرشی مدیر عامل شرکت گلها، سال ۹۵ آقای مهندس علی شریعتی مقدم مدیر عالی گروه بین الملل نوین زعفران و سال ۹۶ آقای مهندس بزرگمهر دادگر مدیر عامل شرکت دوشه آمل (هراز) بر اساس انتخاب شما شخصیت برتر سالهای ۸۹ تا ۹۶ معرفی شدند. امسال نیز با بررسی فرمهای پرشده شخصیت سال صنعت غذا و شمردن آراء، شخصیت صنعت غذا انتخاب و سپس این انتخاب توسط شورای سیاستگذاری نشریه مورد تائید قرار گرفت.

نشریه صنعت غذا و پایگاه خبری صنعت غذا و کشاورزی به نوبه خود از طرف تمامی خوانندگان این ماهنامه به جناب آقای صمد رسولوی بنیس تبریک گفته و سالی پر بار برای ایشان آرزومندیم. به جهت این انتخاب، نشریه صنعت غذا چکیده ای از فعالیت ها و زندگی این صنعتگر موفق و همچنین مصاحبه کوتاهی که با ایشان صورت گرفته است را به نظر شما خوانندگان محترم می رساند.

- **لطفا خودتان را معرفی کنید و بفرمائید از چه سالی وارد صنعت غذا شدید؟**

اینجانب صمد رسولوی بنیس متولد سال ۱۳۴۲ در روستای زیبای بنیس با تاریخی کهن میباشم. این روستا در بخش مرکزی شهرستان شبستر استان اذربایجان شرقی و در دامنه جنوبی کوههای میشو قرار دارد. من از ۱۵ سالگی رسما کارم را در کارگاه پدر شروع کرده و در کنار پدر(حاج میرزا رسولوی) و برادر بزرگترم (حاج بیوک رسولوی) به کسب تجربه رسیدم.

- **لطفا کمی در مورد برندهای تحت مدیریت خود و سبد کالایی که شامل این برندها می شود را بفرمائید؟**

در حال حاضر مجموعه درنا (هلدینگ درنا) شامل ۳کارخانه و یک شرکت پخش و توزیع به نام اریکه درنا میباشد. کارخانه بیسکولارج در کیلومتر ۲۸ جاده مخصوص کرج به تولید انواع کیک و پودر کیک ،

انواع پن کیک ها و پودر پن کیک فوری اشتغال دارد . کارخانه درنای بنیس در منطقه صوفیان تبریز قرار گرفته و به تولید انواع بیسکویت ، کلوچه و کوکی اختصاص دارد و نهایتا کارخانه نیلوچاپ که به تولید انواع لفاف بسته بندی برای مجموعه درنا و سایر شرکتها اشتغال دارد.

- **نقش تحقیق و توسعه در پیشبرد و کیفیت محصولاتتون به چه صورت است؟**

شرکت درنا از جمله اولین شرکت هایی بود که برای تحقیق و توسعه ارزش خاصی قائل بوده و هست . زمانیکه شرکت های دیگر درگیر مسائل اولیه کیفی بودند این شرکت اعتقاد راسخ به وجود واحد تحقیق و توسعه داشت . در حال حاضر این دپارتمان تمامی همت و سعی و تلاش خود را به کار گرفته تا در حد شایستگی نام و برند درنا در جهت تولید محصولات جدید و بهبود محصولات قبلی قدم بردارد و به واقع میتوان اذعان داشت با مقایسه شرکت های رقیب داخلی و خارجی شرکت درنا نه تنها کیفیتی کمتر از آنها نداشته بلکه اگر منصفانه به آنها نگاه شود از خیلی از شرکت های خارجی کیفیتی برتر دارد.

- **آیا صادرات دارید ، محصولاتتان به چه کشورهایی صادر میشود؟**

در حال حاضر متاسفانه صادرات به نحوی که برازنده نام درنا باشد نداریم که شاید علت اصلی آن استقبال مردم در داخل از محصولات درنا طی این سالها بوده که فضای خالی برای صادرات باقی نگذاشته ولی با طرح و توسعه ای که پیش رو داریم لزوم صادرات برای ما یک اصل بوده که جزء اهداف سال ۹۸ در نظر گرفته شده است.

- **کیفیت محصولات ایرانی به خصوص محصولات درنا نسبت به موارد مشابه خارجی به چه صورت است؟**

همانطور که قبلا اشاره کردم اگر منصفانه به برند ایرانی نگاه شود در خیلی از موارد کیفیت ما از بسیاری از شرکت های خارجی بهتر است ولی متاسفانه کم کاری و کیفیت بد بعضی از تولید کنندگان باعث شده مردم دید خوبی نسبت به برند ایرانی نداشته باشند. بارها تجربه شده که اگر محصول ایرانی را در لفاف خارجی به مردم بدهیم از آن استقبال میکنند ولی به محض اینکه می فهمند ایرانی است شروع به ایراد گیری میکنند.

در خصوص محصولات درنا به جرات میتوان گفت محصولات ما نه تنها از

محصولات مشابه خارجی کیفیت پایین تری ندارد بلکه به مراتب بهتر نیز می باشد که این مسئله را نه اینکه من به عنوان مدیر عامل درنا بلکه بسیاری از پیمانکاران خارجی که به شرکت می آیند اذعان میکنند . حتی در بسیاری از موارد نمونه محصول ما را برای تبلیغ دستگاههاو ماشین آلات خود به کشورهای دیگر می برند.

- **به عنوان تولید کننده چه انتظاری از ارگانهای دولتی و مسئولین در جهت حمایت از تولید دارید ؟**

بزرگترین معضل ما در حال حاضر تامین مواد اولیه است که روز به روز کار را سخت تر میکند . شاید در این زمینه همه حرفها تکراری باشند و خود مسئولان و ارگانهای دولتی بیشتر و بهتر از هر کسی میدانند مشکل کجاست و چگونه میتوان آن را حل کرد البته به شرط اینکه بخواهند.

- **در حال حاضر وجود تحریم ها چه تاثیری بر تولید محصولات غذایی گذاشته است ؟ لطفا کمی توضیح دهید؟**

بزرگترین مشکل تحریم ها تاثیری است که روی تامین مواد اولیه و کمبود ارز داشته است . نبود مواداولیه و کمبود آن باعث بالا رفتن قیمت آن و تاثیر آن در قیمت محصول نهایی میشود و اینها در صورتی است که اصلا خود ماده اولیه وارد شود که سیکل ورود آنهم مشکلات خاص خودش را دارد .در نتیجه همه مشکلات متوجه تولید کننده و در نهایت مصرف کننده نهایی می شود.

- **آیا در راستای سلامتی مشتریان سعی شده که محصولاتی با غنی سازی با ویتامین های مختلف و یا محصولات پروبیوتیک تولید کنید؟**

بله یکی از اهداف مجموعه درنا تولید محصولات سلامت محور است . همانطور که قبلا اشاره کردم واحد تحقیق و توسعه ما یکی از ارکانهای قوی مجموعه می باشد بطوریکه محصول پروبیوتیک را (کیک قلبی) حدود ۴ سال پیش و زمانیکه هنوز بسیاری از شرکت ها اصلا با مفهوم پروبیوتیک آشنایی نداشتند تولید کرد . در همین راستا محصولات دیگری را نیز در حال تولید دارد که به امید خدا در سال ۹۸ به بازار عرضه خواهند شد.

- **آیا از فروش محصولات خود و نحوه عملکرد فروشگاههای زنجیره ای با شرکت های تحت قرارداد راضی هستید؟**

بله با توجه به اینکه مجموعه درنا خود دارای شرکت پخش میباشد (اریکه درنا) نظارت و چابکی خوبی در عملکرد پخش و توزیع دارد و البته یکی از بازوهای قدرتمند درنا شرکت پخش اریکه درنا می باشد.

- **تا چه حد به ورزش در بین همکاران خود اعتقاد دارید ؟**

مدیران مجموعه درنا از دیرباز علاقه خاصی به ورزش داشته اند و در همین زمینه علاوه بر حمایت از تیم های ورزشی که سابقه آن همگی در کارخانه موجود است شرکت درنا دارای تیم فوتسال می باشد که از سال ۸۳ فعال بوده و اخرین مقام آن کسب مقام قهرمانی استان البرز در سال ۹۷ و راه یابی به مسابقات کشوری سال ۹۸ بوده است .