

گفتگو با شاهرخ ظهیری بنیانگذار شرکت های مهرام ، سرکه وردا ، آب زلال و . . .



بیوگرافی کوتاه از استاد شاهرخ ظهیری :

در سال ۱۳۰۹ در شهر ملایر متولد شدم. پدرم اهل ملایر و مادرم اهل تهران بود. تا سن ۲ سالگی در ملایر زندگی کردم و بعد از آن هم به تهران آمدم دو سالی هم در تهران بودیم که بعد به خاطر شغل پدرم از سن ۴ سالگی به مدت ۱۲ سال در شهر مذهبی قم ساکن بودیم و من دوره دبستان و دبیرستان را در همان شهر سپری کردم.

از چه سنی شروع به کار کردید و علت اینکه شروع به کار کردید چه بود ؟

سه ماه مانده بود که ۱۸ سالم بشه ، سال پنجم دبیرستان بودم که پدرم بر اثر ابتلا به بیماری سل در گذشت. در آن زمان دانش آموزان تا پنجم دبیرستان با هم تحصیل میکردند اما از سال ششم دبیرستان تحصیلات به سه رشته ریاضی - ادبی و طبیعی تقسیم می شد و من هم چون علاقه به شعر و ادب داشتم در رشته ادبی به ادامه تحصیل پرداختم و چون فرزند بزرگ خانواده بودم و مجبور بودم خرج مادر- خواهر و برادر کوچکترم را بدهم شروع به کار کردم.

اولین شغل شما چه بود و اولین درآمد شما چقدر بود ؟

همانجور که گفتم سال پنجم دبیرستان بودم که پدرم فوت کرد و بعد از آن من کفیل خانواده شدم و با استفاده از معافی کفالت سربازی و با مدرک تحصیلی پنجم دبیرستان به استخدام اداره فرهنگ قم (آموزش و پرورش امروزی) درآمدم و به عنوان معلم دبستان قاضی سعید قم به تدریس مشغول شدم . اولین حقوق آموزگاری من ۶۴ تومان بود که بعد شد ۱۵۰ تومان و بعد از گرفتن لیسانس تقریبا ۲۵۰ تومان شد.

لیسانس را در چه رشته ای گرفته اید ؟

من وقتی دبیرستان خود را تمام کردم در کنکور ورودی رشته حقوق دانشگاه تهران شرکت کردم و قبول شدم و حال مجبور شدم در قم تدریس کنم و در تهران نیز درس بخوانم.

چطور وقت خود را برای انجام دو کار تنظیم کردید ؟

در آن زمان برنامه تحصیلی دانشگاه شامل دو گروه درسی بود یک سری درسهای بود که دانشجویان باید حتما سر کلاس حضور داشتند ولی بعضی از درسها اجباری نبود که دانشجو سر کلاس باشد. من هم در سال اول ورود به دانشگاه حقوق درسها را طوری انتخاب کردم که سه روز هفته در سر کلاس دانشگاه باشم و بقیه روزها برای تدریس در قم باشم و بعدها انتقالی گرفتم و به کرج آمدم برای نزدیکی راه و بعد هم خود را به قلهک منتقل کردم و در مدارس آنجا تدریس میکردم.

آیا شما تجربه فروشندگی هم داشته اید ؟

بله ، من همزمان که در دبیرستان قلهک تدریس میکردم در یک فروشگاه منسوجات هم مشغول به کار شدم.

چه چیزی باعث شد که شما وارد این حرفه شوید و شغل دوم برای خود انتخاب کنید ؟

شاید یکی از عواملی که سبب شد علاوه بر اشتغال به حرفه معلمی شغلی به اصطلاح بازاری برای خود انتخاب کنم نگرانی های ناخوداگاهی بود که از آینده زندگی خود به عنوان یک معلم داشتم و امروز که به گذشته نگاه میکنم می بینم تصمیم درستی برای امروز خودم گرفته ام.

چطور وارد این حرفه شده اید ؟

من در فروشگاه منسوجات کارخانه درخشان یزد در مقابل سبزه میدان

به وسیله رابطه صمیمانه یکی از بستگانم با مدیر آنجا مشغول به کار شدم . اولین روزی که به فروشگاه برای کار رفتم یک چهار پایه به من دادند و من در گوشه ای از فروشگاه روی آن نشستم و رفت و آمد مشتریان را نگاه میکردم . مدتی گذشت من احساس کردم به خاطر آن رابطه ی دوستانه این شغل روی چهار پایه نشینی در فروشگاه را برای من در نظر گرفته است . چون امور فروشگاه به صورت کاملاً سنتی اداره می شد و به وجود یک جوان تحصیل کرده در فروشگاه نیازی نبود اما من تحت تاثیر همان غریزه ذاتی که حاضر به درجا زدن و بی تفاوت بودن نبودم تصمیم گرفتم چنین نیازی را در فروشگاه نسبت به خود به وجود آورم . در فروشگاه تعدادی فروشنده بودند که پارچه ها را متر میکردند و به مشتری میدادند . یک حسابدار یا میرزا هم بود که بیجک یا به اصطلاح امروزی فاکتور فروش مینوشت و یک صندوقدار هم بود که متصدی دریافت پول پارچه از خریدار بود . در ظاهر مشکلی نبود ولی شب به هنگام حساب و کتاب میان فروشنده - صندوقدار و حسابدار مشاجره وبگو و مگو بود این وضعیت تقریباً هر شب تکرار می شد و من را به فکر فرو برد که راه حلی برای حل مشکل پیدا کنم . یکی از فرق های ادم تحصیل کرده با افراد عادی در همین به فکر فرو رفتن ها و راه حل پیدا کردن ها است . بعد از چند روز که خوب دقت کردم متوجه شدم که اشکال اصلی سر همان شیوه فاکتور نوشتن ها است . چون قیمت ها مقطوع بود و تفاوتی در قیمت فروش پارچه ها به مشتریان مختلف وجود نداشت . دو تا فاکتور نوشته می شد یکی را میدادند به مشتری و یکی هم خود صندوقدار برمی داشت . من هم که دیدم فرصت خوبی است تا خلاقیت خود را هم به مدیر فروشگاه و هم به افرادی که در فروشگاه کار می کردند نشان دهم . یک روز نزد حسابدار فروشگاه رفتم و گفتم اگر امکان دارد یک کاربن دیگر زیر فاکتورها بگذارد تا سه عدد شوند و یکی از آنها را به من بدهد (ان موقع هم که هنوز ماشین حساب نبود و با چرتکه کار می کردند و امکان خطا زیاد بود) حسابدار فروشگاه علت این کار را از من پرسید و من هم به او توضیح دادم که برای چه میخواهم آن هم قبول کرد . من هم وقتی فاکتورها را مقایسه می کردم دیدم نظم و ترتیب ندارد چون هر پارچه کد و قیمت مخصوص به خودش را داشت اما روی فاکتورها کدها به درستی و تفکیک از یکدیگر نوشته نمی شد در نتیجه موقع جمع بندی فروش های روزانه قیمت یک پارچه مقابل پارچه دیگری قرار میگرفت و این باعث می شد هر شب بین آنها مشاجره ایجاد شود تا راز این معما را پیدا کنند . من وقتی فاکتور فروش را از حسابدار گرفتم اولین کاری که که کردم نظم و ترتیب بخشیدن به لیست فروش ها مطابق با کدهایی بود که پارچه های مختلف داشتن یعنی نشستم و برای هر گروه از کدها لیست

جداگانه ای تهیه کردم و مقدارپارچه را هم در مقابل آنها نوشتم با تهیه این لیست دیگر تداخل کد و قیمت در فاکتورها به وجود نمی آمد و آخر شب حساب ها بدون اشکال و اختلال در اعداد و ارقام بسته میشد . کاری که من کردم ظاهر چندان پیچیده ای نداشت و من صرفا با استفاده از خلاقیت ذهنی خود و اینکه همیشه در افق آینده خود را یک کارافرین موفق می دیدم می توانستم برای آن معضل راه حل فوری پیدا کنم .

شما چه چیزی را راه حل مشکل یا مشکلات در کار میدانید ؟

راه حل بسیاری از مشکلات کار و زندگی ابتکار و خلاقیت است وگرنه کسی با اتکا به سرمایه و امکانات مادی کارافرین نمی شود و اگر هم که کارافرین بشود یقینا کارافرین فوقی نخواهد شد .

خوب سوال اصلی ، چی شد که مهرام به وجود آمد ؟

من از طریق واسطه هایی که به خاطر خرید و فروش پارچه با آنها آشنا شده بودم وارد تشکیلات دولتی شدم و در یک گروه کارخانجات که مدیران آن از سران مملکتی بودند مشغول به کار شدم . به خاطر فعالیت ها و صداقت کاری که داشتم و حس اعتمادی که نسبت به من در رؤسای شرکت به وجود آمد مدیرعامل بخشی از این کارخانجات شدم و نیز به عنوان امین آقای دکتر بوشهری همسر اشرف پهلوی فعالیت می کردم . رؤسای گروه که گروه کارخانجات ماه نام داشت به من پیشنهاد کردند چون که در گروه کارخانجات ماه کارخانه مواد غذایی وجود ندارد من این کارخانه را برای آنها ایجاد کنم و من را مسئول ایجاد چنین کارخانه ای با ۲۰ درصد سهم قرار دادند و من نیز نام مهرام را برای این کارخانه انتخاب کردم که در کشمکش ایجاد و ثبت کارخانه به خاطر مسائلی که برای دکتر بوشهری به وجود آمد سران گروه تصمیم به تفکیک گروه گرفتند و طرح کارخانه موند غذایی بی نتیجه ماند . و من در آن زمان چون تجربه کافی را به دست آورده بودم تصمیم گرفتم به طور مستقل به همراه یکی از دوستانم شروع به کار کنم و کارخانه مهرام را با یک میلیون تومان سرمایه ایجاد کردم .

چرا اسم کارخانه را مهرام گذاشتید ؟

چون این کارخانه در گروه کارخانجات ماه قرار بود شروع به فعالیت کند پس باید نامی را انتخاب میکردم که با گروه هم خوانی داشته باشد (اسم شرکت های دیگر گروه ماه گشت ، ماه موتور و... بود.)

آیا شما الگویی هم در کارتان داشته اید ؟

من الگوی خاصی نداشتم هر چیز خوبی را از کسی یاد می گرفتم یعنی همه کارهای مثبت افراد را می‌گرفتم و مجموع خوبها را پیاده می کردم این رمز موفقیت من در کار بود مثلاً در آن زمان چیزی که در بازار مهم بود امانت - صداقت و درستی بود . من یک روز باید برای یکی از کارخانه ها پنبه می خریدم. برای همین به رشت رفتم آن زمان قاسم لاجوردی در رشت کارخانه پنبه داشت که بعدها از دانه آن هم روغن نباتی می گرفتند در آن زمان گروه کارخانجات بهشهر برای لاجوردی ها بود. من چک پنبه را برای پدرش بردم زمانی که آنجا بودم تا چک را تحویل بدهم یک دلال به آنجا آمد در آن زمان کار در بازار با دلال بود . دلال گفت: پنبه دیروز را من کیلویی ۵ ریال بیشتر فروختم که تقریباً ما به تفاوتش ۵۰۰۰ تومان می شد لاجوردی گفت: کدام پنبه ؟ دلال گفت: پنبه دیروزی آن را فروختم لاجوردی گفت : پول یا امضا گرفتی ؟ دلال گفت : نه این چک را آوردم لاجوردی گفت : من خودم آن پنبه را فروخته ام من حرف زده ام و حرف من امضای من است . من در آن موقع که جوان بودم پیش خودم گفتم پس این قضیه مهم است که حرف ادم در زندگیش امضا محسوب شود اینم یکی از دلایل موفقیتم بود و هنوزم که هنوز است حرف من امای من است .

اولین تولید کارخانه مهرام چه بود و علت این انتخاب چه چیزی بود ؟

اوج کارافرینی من در مهرام بود من تمام اموخته های خود را در مهرام پیاده کردم برای تولید به دنبال محصولی بودم که تولید محدودی داشته باشد . در آن زمان هم سس مایونز در ایران تولید نمی شد و مردم هم هیچ شناختی از آن نداشتند به خاطر همین من این محصول را انتخاب کردم .

چگونه توانستید برای این محصول بازاریابی کنید و آن را به بازار معرفی کنید ؟

در ابتدا که کسانی محصول را نمی شناخت و برای خرید آن رقبتهای خودشان نشان نمی دادند با اینکه محصول ما در آن زمان کاملاً به روز تولید می شد و تمام تجهیزات و سیستمهای مدیریتی را از خارج از کشور وارد کرده بودیم ولی به خاطر اینکه کسی آن را نمی شناخت این مسائل امتیازی به حساب نمی آمد در ابتدا برای فروش دو گروه توزیع کننده و خریدار داشتیم که گروه اول جنس را در سطح شهر پخش می

کردند و گروه دوم با هزینه خودمان محصول را خریداری میکردند تا مغازه داران ترغیب به خرید بیشتر از ما بشوند بعد از مدتی که کمی در بازار جا افتاده بودیم دیدم که این روش دیگر جوابگوی کار ما برای بازاریابی نیست انجا بود که مجدداً به فکر راه حلی جدید افتادم و بعد از کلی فکر به این نتیجه رسیدم که به بازاریابهای شرکت بگویم در هنگام پر کردن لیست مشخصات مغازه داران تاریخ دقیق تولد آنها را نیز بپرسند و من در روز تولد هر مغازه دار ویزیتور شرکت را در آغاز روز همراه با یک شاخه گل و یک کارت تبریک به مغازه می فرستادم تا تولد آن فرد را از طرف شرکت تبریک بگویم این عمل حس صمیمیت بیشتری بین شرکت و مغازه داران ایجاد کرد و باعث افزایش فروش ما شد و بعد از آن من تصمیم گرفتم محصول را به فروشگاه های بزرگ هم معرفی کنم که این باعث شد فروش ما افزایش بیشتری پیدا کند تا جایی که کارخانه ای که در آغاز یک شیشه هم فروش نداشت در سال ۱۳۷۵ روزی صد هزار شیشه سس مایونز را به فروش میرساند که باز هم این مقدار کم بود و ما شروع به افزایش تعداد کارخانه ها کردیم و کارخانه ای که با یک میلیون سرمایه آغاز به کار کرده بود به هفت کارخانه بزرگ در هفت شهر تبدیل شد .

به نظر شما راز موفقیت در چیست ؟

صداقت - مقاومت - پشتکار

اصولاً هر کارافرین یک شعاری دارد آیا شما هم شعاری دارید ؟ شعار شما چیست ؟

بله یک شعار من این است :

استخوان تن من نرم شد در این گردش چرخ

تا در این کهنه سرا صاحب نامی شده ام

شعار دیگرم هم این است :

زندگی همین بود و بس ، لحظه ها را گذرانیدیم تا به خوشبختی برسیم ، غافل از اینکه خوشبختی همان لحظه ها بود