

مدیرعامل هلدینگ آریانا : استراتژی های یک شرکت موفق در عرصه صنعت ساختمان



در میان فراز و نشیب های بازار مسکن و حوزه ساخت و ساز نام شرکتی موفق به نام "هلدینگ آریانا" در این عرصه به گوش مان می رسد . کنجکاویم تا در این شرایط به ظاهر سخت اقتصادی راز موفقیت این شرکت را کشف کنیم .

به گزارش پایگاه خبری **اگرو فودنیوز**، به نقل از صبا سلامت؛ یونس دارابی مدیر عامل هلدینگ آریانا با وجود مشغله فراوان در دفترش واقع در غرب تهران و جوار دریاچه چیتگر ما را به گرمی می پذیرد .

برخلاف تصور به عنوان یک مدیر ، انسان پیچیده ای نیست و برای ترسیم راه های موفقیت اشتیاق نشان می دهد . در طول گفتگو بارها بر این موضوع صحه گذاشت . گفتگو را با اندکی مقدمه آغاز می کنیم .

سال ۱۳۵۱ در فصل شکوفه ها در تهران دیده به دنیا گشود . دوران جوانی را در محله میدان خراسان واقع در شرق تهران گذران زندگی کرد . دو برادر دارد . پدر کارگر زحمتکش سنگبری بود و این دلیل خوبی بود تا از همان دوران نوجوانی خانواده با مصالح ساختمانی عجین شوند . اما حادثه دلخراش واژگونی سنگ موجب شد تا خانواده از

وجود نعمت پدر محروم گردند .

در فراق پدر مجبور می شود در کنار درس خواندن مانند بسیاری از جوانان و دوستان خود برای امرار معاش کار کند . بعد از اخذ دیپلم در رشته حقوق تحصیلات عالیه را ادامه می دهد . ولی این رشته اغنایش نمی کند . افکارش بیشتر شیفته بازار و اقتصاد است . لذا آگاهانه مسیرش را به سمت حوزه های اقتصادی تغییر می دهد .

دارایی اولین شرکت خود را در سال ۷۳ با گرایش الکترونیک ساختمان با موفقیت به ثبت می رساند . فعالیت در حوزه دوربین های مدار بسته ، درب های الکتریکی و هر آنچه که مربوط به تجهیزات برق و الکترونیک ساختمان می شد را با این شرکت آغاز کرد .



□□□□ □□ □□

بدلیل سابقه ذهنی و علاقه به صنعت ساخت و ساز در سال ۷۵ اولین پروژه ساختمانی اش را بنا می کند . خیلی زود در این عرصه بدلیل رعایت ضوابط و اصول فنی و اخلاقی اولین پروژه سنگین خود را در سال ۷۸ با مشارکت ارتش جمهوری اسلامی در احداث یک برج مرتفع ۱۹ طبقه ای در منطقه ۲۲ تهران به سرانجام می رساند .

از آقای دارایی می پرسیم چگونه به "هلدینگ آریانا" رسیده است ؟ در پاسخ می گوید بدلیل تنوع مشاغل و حرف برای ساخت بنا و نیاز به دسترسی مستقیم ، آسان و مطمئن به خدمات به مرور زمان در کنار

سایر فعالیت ها اقدام به تاسیس و ثبت شرکت های مرتبط نموده است .

ما توضیح بیشتری می خواهیم . می گوید حوزه ساختمان ویژگی های بسیاری دارد . اولین ویژگی وجود اقسام تخصص های متنوع نرم افزاری و سخت افزاری شامل طراحی ، محاسبات نقشه کشی ، حمل و نقل ، تاسیسات ، گچ کاری ، آهنکاری ، نجاری ، برق ، الکترونیک و غیره برای رسیدن به محصول نهایی ضروری است .

لذا جهت سهولت دسترسی به خدمات و منابع متنوع مورد نیاز ؛ با تاسیس چند شرکت تخصصی در قالب مجموعه ای تحت کنترل یک اتاق فرمان اقدام نمود .

یکی از رموز موفقیت وی استفاده از استراتژی اتاق فرمان است . یعنی بهره گیری از محصولات پایه و هدایت آنها جهت تولید محصول نهایی . به همین منظور هم اکنون هفت شرکت تابعه زیر مجموعه توسط ایشان هدایت می شود . بنابر این می توان او را در زمره مدیران خلاق تعریف کرد . دارایی حتی به این حد نیز بسنده نکرده برای مثال بمنظور تامین نیازهای خود اقدام به تاسیس شرکت های تولیدی از مانند شیرآلات ساختمانی بصورت مشارکتی نیز نموده است . از این موضوع نیز ابراز خرسندی می کند .



از مدیرعامل آریانا در خصوص نحوه تامین منابع و مواد اولیه

شرکت سوال می کنیم .

می گوید شاید اولین و یا از معدود شرکت هایی است که تامین کننده مصالح مورد نیاز خودشان می باشد . او این موضوع را به عنوان یک استراتژی موفق برای پیشبرد اهداف تعریف

می کند .

موضوع وقتی جالب می شود که در آن شرکت ها در کنار تامین مصالح و خدمات به مشتریان ، در زمینه های دیگر مانند بازاریابی ، مدیریت منابع ، و ... فعالیت می کنند .

می گوید نمی خواهد هیچ پروژه ای نیمه تمام بماند ولو اینکه متعلق به خودش نباشد . از طرفی شرکتی را به عنوان رقیب ، تهدید تلقی نمی کند . مفهوم آن اینست که این شرکت آنقدر باید توانمند باشد تا در این جایگاه قرار بگیرد ، البته بخشی نیز به حوزه تفکر مدیران شرکت ها مربوط می شود. از ایشان در خصوص حوزه های دیگر فعالیتش می پرسیم .

چنین پاسخ می دهد ؛ در حال حاضر رویکرد بسیار جذابی را در دستور کار قرار داده است و آن بازسازی و دیزاین (طراحی) مجدد ساختمان های قدیمی بدون تخریب سازه است .

در توجیه این اقدام می گوید در اکثر شهرها ساختمان ها از نظر ظاهر فرسوده اند . به گفته آقای دارای عمر مفید ساختمان در کشور ما ، میانگین بین ۳۰ الی ۴۰ سال است . در صورتی که بازده جهانی اینگونه نیست . ساختمان ها با این سن در ایران کلنگی نام می گیرد . در سایر کشورها عمر مفید یک بنا حداقل ۱۰۰ سال است . در آمریکا تا ۱۵۰ سال عمر مفید بنا تعریف می شود . در طول این مدت شاید ۵ الی ۶ مرتبه بنای ساختمان ها ترمیم می شود . وی پیشنهاد می کند که در کنار بازسازی و دیزاین ، باید به نوسازی و مقاوم سازی هم توجه داشت .



معماری و مهندسی معماری

رویکرد ترمیم ، بازسازی و دیزاین و خلق فضای جدید به حفظ عمر مفید بنا کمک شایانی می کند . از طرفی کاهش هزینه و کوتاه شدن زمان ساخت برای کارفرما قابل توجه است .

در ادامه می افزاید خوشبختانه در سال های اخیر قوانین و نظارت نهادهای ذیربط در خصوص ساخت بنای استاندارد ، دقیق تر و سختگیرانه تر شده است و این به افزایش عمر مفید ساختمان کمک می کند .

ولی هنوز ضعف هایی در برخی امور وجود دارد . پیوست ایمنی در طراحی ساختمان الان دیگر شعار نیست بلکه الزام است . در یک ساختمان باید سیستم اطفاء حریق اجرا شود . ایشان نظارت سخت بر اجرای استحکام سازه را بسیار مهم تر از نظارت بر اجرای نمای سازه می داند . زیرا نمای سازه را می توان مجدداً باز طراحی کرد . کشور

ما در خط زلزله قرار دارد .



□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □

دارایی در ادامه سخنانش با ابراز تاسف می گوید در ایران ارزش مصالح مورد غفلت قرار دارد به همین دلیل ساختمان ها به راحتی تخریب و مجددا ساخته می شوند . در صورتی که در سایر کشورها اینگونه نمی باشد .

در ایران در سال ۱۳۸۵ حدود ۱۰۰ هزار تن آلودگی را به محیط زیست تحویل دادند و این آلودگی ها به اهمیت موضوع بیشتر واقف شده است . وی با یادآوری حادثه دردناک مرگ پدر می گوید ارزش یک آجر ممکن است حاصل خون یک انسان باشد .

می‌پرسیم آیا هدف از بازسازی و حفظ بنای ساختمان فقط کاهش هزینه‌های تامین مصالح و ساخت و ساز است؟ با صراحت پاسخ می‌دهد، خیر! پارامترهای مختلفی وجود دارد. در بناهای قدیمی هویت فرهنگی و تاریخی مد نظر قرار دارد. ما آثار تاریخی بسیاری در سراسر کشور داریم که وظیفه حکم می‌کند برای حفظ آن کوشا باشیم.

مدیر عامل "آریانا" در تداوم سخنانش علت وجود نرخ کاذب در بازار مسکن را جولان دلالتان در این عرصه می داند . وی معتقد است نرخ مسکن و مصالح ساختمانی واقعی نیست و این نرخ باید کاهش یابد .

به گفته او این ظرفیت وجود دارد با کمک این صنعت ، کشور از قید

وابستگی به درآمدهای نفتی رها و صادرات آن متوقف شود . صدور دانش فنی مهندسی و مصالح ساختمانی اعم از سیمان ، آهن آلات ، شن ، ماسه ، آجر ، شیشه و هر آنچه که مربوط به ساختمان می شود موجب ارز آوری به کشور می گردد .

[illegible]

ایشان در ادامه سخنانش با تشریح وضعیت ژئوپلیتیک کشور و وضعیت سایر کشورهای همجوار؛ از جمله عراق، سوریه، افغانستان و برخی کشورهای حوزه خلیج فارس این بازار را بازاری سودآور می‌داند. در عین حال عدم استفاده از این ظرفیت و عدم تحرک شرکت‌ها برای ورود به این حیطه و همچنین ضعف حمایت دولت از شرکت‌ها را از موانع ورود به این بازار عنوان می‌کند.

به همین بهانه از ایشان در خصوص توانمندی شرکتش برای حضور در پروژه های خارج از کشور سوال می کنیم . می گوید همانطور که قبلا اشاره کردم ، نه تنها این شرکت بلکه شرکت های داخلی بسیاری برای اجرای پروژه های ساختمانی در خارج از کشور از توانمندی علمی و عملی برخوردارند . وجود مهندسان جوان متخصص و با انگیزه ، مصالح ساختمانی مرغوب و ارزان از مزیت شرکت های ایرانی نسبت به رقبای خارجی است .



معماری و طراحی

دارایی تاکید دارد بر استفاده از مصالح ساختمانی و معماری در اثبات این ادعا می افزاید پول سرمایه ماندگار نمی باشد و همواره در خطر است ، ولی "اعتبار" بزرگترین سرمایه و موجب بقای یک شرکت می باشد . از ایشان در خصوص خام فروشی در حوزه مصالح ساختمانی سوال می کنیم . با ابراز تاسف می گوید پایه مصالح کشور از مرغوب ترین متریال است ولی بهترین سنگ های کشور بصورت خام و فله ای توسط دلالان به کشورهای همچون ایتالیا صادر و پس از فرآوری و تراش مجددا با هزینه های گزاف به سایر کشورهای جهان از جمله خود ما بر می گردد .

می پرسیم چه باید کرد ؟ پاسخ می دهد ابتدا باید در قوانین تولید و صادرات بازنگری و دست دلالان را کوتاه کرد . با ورود چند دستگاه خاص برش سنگ می توان این چرخه معیوب را اصلاح کرد . با فرآوری سنگ

خام علاوه بر تامین بازارهای داخلی می توانیم تبدیل به بزرگترین صادر کننده این محصول گرانبها شویم که ارزش افزوده آن بسیار بالا است . می گوید هوش سرشار صنعتگر ایرانی بگونه ای است که بعد از مدتی می توانیم این دستگاه ها را خودمان بسازیم .

ایشان تفکر حاکم بر صنعت ساختمان را تفکر تولیدی نمی داند ، بلکه تفکر غلط درآمدزایی و پولسازی ذکر می کند که موجب دامن زدن به آشفتگی بازار می شود .

مدیر عامل “ آریانا ” معتقد است مشکلات کنونی کشور هیچ ارتباطی به اقتصاد ندارد بلکه مشکل را وجود ساختار غلط فرهنگی و فکری در جامعه می داند به اذعان وی ، می بایستی از بستر خانواده به این موضوع توجه شود .

در این راستا ، مدیر عامل آریانا می گوید : “ ساختار غلط فرهنگی و فکری در جامعه ما ، یکی از دلایل اصلی مشکلات اقتصادی کشور است . ما باید به دنبال تغییر این ساختار باشیم ، تا بتوانیم به یک اقتصاد قوی و پویا برسیم . ”

در ادامه گفتگو از ایشان به عنوان یک فعال اقتصادی دورنمای اقتصاد کشور را جویا می شویم . به صراحت پاسخ می دهد کشور از نظر اقتصادی قوی است . در اثبات ادعایش با لحن پرسشی می گوید در کشوری مانند آمریکا در شهر واشنگتن دی سی یا نیویورک چند شهرک صنعتی پیدا می کنید ؟! ولی در تهران به فاصله ۲۰ کیلومتری از هر طرف بیش از ۳۰۰ الی ۵۰۰ کارخانه و کارگاه تولیدی وجود دارد . ولی متأسفانه بدلیل سیاست گذاری های معیوب ، بی تدبیری ، فقدان قوانین حمایتی ، تعطیل و یا خارج از ظرفیت کار می کنند .

او معتقد است با اندکی حمایت های قانونی از تولید ، کنترل واردات بی رویه ، اصلاح شبکه بانکی ، جلوگیری از قاچاق کالا و کمک به صادرات ، اکثر این واحدها با حداکثر ظرفیت به مدار تولید بازگشته و مانند کشور چین در آینده نزدیک بزودی انقلابی در حوزه اقتصاد و سرمایه کشور رخ می دهد .



برج های C2B

از این مدیر موفق در مورد راهبردش برای تداوم حضور در بازار داخلی می پرسیم ؟

او می گوید با رصد بازار مسکن استراتژی های مختلفی را در دستور کار دارد . همانگونه که قبلا اشاره کرد یکی از روش ها ، بازسازی و دیزاین (طراحی) آپارتمان های قدیمی است . آمار بالای ساختمان های قدیمی از یک سو و سویی دیگر حذف هزینه های تخریب و ساخت مجدد و خلق فضای جدید با کمترین هزینه موجب افزایش تقاضا در این حوزه گردیده است .

کاهش مصرف مصالح ساختمانی ، کاهش تولید نخاله ساختمانی ، صرفه جویی در وقت از مزایای این طرح می باشد که مورد توجه متقاضیان قراردارد .

قضیه وقتی جذاب تر می شود که شرکت آریانا حتی تامین برخی لوازم و اثاثیه داخلی آپارتمان ها از جمله لوستر ، مبل ، پرده و فرش را هم بعهده می گیرد و تمام این فرآیند بصورت اقساط با بازپرداخت دوره های یک تا ۱۲ ماهه صورت می گیرد .

وقتی از دارایی در این خصوص بیشتر توضیح می خواهیم ، می گوید بمنظور حمایت از تولید کننده و مصرف کننده با شناسایی و تامین سرمایه یک کارخانه لوسترسازی و تجهیز ماشین آلات آن بصورت مستقیم

نیازهای مشتریان خود را تامین می کند .

مشتری با معرفی شرکت به کارخانه ، محصولاتش را بصورت اقساط دریافت و شرکت بصورت نقد با کارخانه تسویه می کند .

این فرآیند موجب ایجاد چرخه تولید محصول در کارخانه ، کاهش قیمت محصول و افزایش قدرت خرید اقشار مختلف مردم با حذف دلان می شود .

در تداوم این طرح موفق با همین روش مبل ، پرده و فرش متقاضیان نیز توسط هلدینگ "آریانا" تامین می شود .

به گفته مدیر عامل هلدینگ "آریانا" بدلیل موفقیت در اجرای این پروژه ، چندین طرح مطالعاتی بر روی محصولات دیگری در دست بررسی قرار دارد . از وی در خصوص چالش های اجرای این طرح سوال می کنیم ، می پرسیم اگر کسی اقساط خود را نپردازد چه می کنید ؟

ما هیچگاه به فکر این نیستیم که مشتری را مجبور کنیم که بپردازد . ما می خواهیم مشتری را به قدری متقاعد کنیم که خودش بخواهد بپردازد . ما می خواهیم مشتری را به قدری متقاعد کنیم که خودش بخواهد بپردازد . ما می خواهیم مشتری را به قدری متقاعد کنیم که خودش بخواهد بپردازد .

در مورد کارنامه و عملکرد و فاخرترین پروژه ای که اجرا کرده جویا می شویم .



□□□ □□ □□□ □□□

شرکت وی در حوزه ساخت و ساز تاکنون بیش از ۱۴۰۰ واحد ؛ از آپارتمان های ده واحدی تا برج های ۱۱۸ واحدی طراحی و اجرا کرده است . فاخرترین پروژه ای که به اجرا در آورده برج ۲۴ واحدی "لوکس آریانا" در متراژهای ۷۰۰ و ۱۴۰۰ متری است .

به گفته وی این برج لوکس با ویژگی های خاصی مهندسی و اجرا شده است . ولی ترجیح می دهد فعلا در این خصوص صحبتی نکند . زمان عرضه واحدهای این برج زیبا را اوائل سال ۱۴۰۰ اعلام می کند . از ویژگی های این ساختمان معماری زیبا ، وجود سامانه های هوشمند ، ضریب ایمنی و حفاظتی بالا ، استفاده از متریال های ویژه و از همه مهمتر ارائه ضمانت و گارانتی عمر بنا می باشد .

جامعه هدف این مجموعه ارزشمند ، سفرا و افراد خاص هستند . این بدین معناست که شرکت وی از تمام ظرفیت های جامعه برای تداوم

تولید استفاده شایسته را بعمل می آورد .

یکی دیگر از پروژه های ارزشمند شرکت هلدینگ آریانا آغاز طرح مطالعاتی ساخت برج تجاری گردشگری در حاشیه دریاچه شورابیل در اردبیل است . این پروژه به سفارش و مشارکت استانداری اردبیل اجرا خواهد شد . یک پروژه ملی همانند برج میلاد تهران .

از برنامه های آینده شرکت ، طراحی و اجرای شهرک های صنعتی ویژه برای تولید محصولات خاص صادراتی با پایه محصولات کشاورزی و باغی با سرمایه گذاری ۱۰۰ میلیون دلاری می باشد .

می گوید فعلا جزئیات محصولات تولیدی محرمانه است . به گفته آقای دارابی مقصد بیشتر تولیدات این مجموعه که بر پایه تولید محصولات خاص برای مصارف غذایی و دارویی می باشد قاره سبز است .

از دور نمای جغرافیای حوزه فعالیت هلدینگ آریانا سوال می کنیم ، می پرسیم آیا برای بازارهای خارج از کشور نیز چشم اندازی دارند ؟

پاسخ اش مثبت است . می گوید چند پیشنهاد برای ساخت یک مجتمع ۲۰۰۰ واحدی مسکونی و ۵۰۰ واحد تجاری در سوریه و همچنین چند پیشنهاد برای کشور عراق و عمان داشته اند . فعلا در مرحله مطالعات کارشناسی و ارزیابی برای حضور در این پروژه ها هستند .



()

به اعتقاد وی بوروکراسی اداری بزرگترین مانع در این راه می باشد .
.....
. اگرچه بسیاری از این مراحل الکترونیکی شده اند لیکن هنوز راه زیادی داریم .

در خاتمه از آقای دارابی بدلیل وقتی که در اختیار ما قرار داد تشکر می کنیم و از ایشان قول دیدار مجدد را می گیریم .