

استراتيجية «مرموم» مضاعفة الحصّة السوقية والصدارة





أبوظبي: عدنان نجم

بدأت «مرموم للألبان» أعمالها في الإمارات عام 1984، بإنتاج بسيط لـ 400 رأس بقر، لتصل اليوم مع انتقال أعمال الشركة إلى منطقة ناهل في أبوظبي إلى إنتاج الألبان عالية الجودة من 4500 رأس بقر. وأكد سلطان الجابري، المدير التنفيذي لشركة مرموم للألبان في حوار مع «الخليج»، أن استراتيجية جديدة بدأت الشركة تطبيقها من خلال الانتقال إلى مصنع جديد في ناهل وإطلاق 10 خطوط إنتاج جديدة، بهدف التوسع في أسواق الدولة لزيادة الحصة السوقية.

قال سلطان الجابري: «لقد وقع الاختيار على منطقة ناهل في إمارة أبوظبي كونها أفضل منطقة للاستثمار في الثروة الحيوانية، وتتمتع بأجواء مناسبة، كما أن موقع المنطقة هام وقريب من مختلف المناطق الحيوية المحيطة. ونسعى ضمن استراتيجيتنا لتوسيع الأعمال والأنشطة لنصبح الشركة الأولى في توفير الغذاء الطازج في الإمارات». وذكر أن مرموم للألبان لديها توجه مع تشغيل المنشأة الجديدة للتوسع في إنتاج الدواجن والوجبات الجاهزة مثل السلطات والساندويشات إلى جانب التوسع في منتجات الأجبان، موضحاً أن الشركة في الوقت الراهن تعمل بشكل تجريبي.

وجرى استثمار 500 مليون درهم في إنشاء المزرعة والمنشآت الجديدة في ناهل، والتي تضم مصنعاً متطوراً وخطوط إنتاج متنوعة. وأفاد الجابري: «لقد ركزنا في التصميم على تقليل الاعتماد على العنصر البشري، وتبني أحدث التقنيات والأجهزة لضمان جودة أعلى للمنتجات، كما جرى تشغيل المزرعة المرفقة بالمصنع التي تضم 4500 رأس بقر، باستخدامنا محالب دائرية متطورة يمكنها حلب 80 بقرة كل نصف ساعة، ويمكنها القيام بدور فاعل في عملية الإنتاج». «وبعدد محدود من الموظفين

خطوط إنتاج

أوضح المدير التنفيذي لمرموم أن الشركة تمكنت من تركيب 10 خطوط إنتاج في المنشأة الجديدة، حيث يجري في الوقت الراهن اختبار 9 خطوط وتركيب الخط العاشر، وستتضمن خطوط الإنتاج منتجات الألبان والحليب والعصائر. وقال: «سنواصل العمل في المصنع القديم في دبي وسيجري استثماره في صناعات أخرى ولأغراض لوجستية بينما «ستنقل جميع الصناعات إلى المصنع الجديد

حصة سوقية

وذكر الجابري أن مرموم للألبان حريصة على الاستحواذ على حصة كبيرة من السوق، ولا تكتفي بحصتها المحدودة في الوقت الراهن، كاشفاً عن السعي لرفع الحصة السوقية 3 أضعاف الحصة الحالية، ولذلك تعمل الشركة على تسويق منتجاتها وفتح منافذ توزيع وتسويق جديدة في مختلف إمارات الدولة. وأفاد بأنه يجري التركيز على سوق دولة الإمارات، حيث إن منتجات الألبان الأجنبية لا تزال تستحوذ على 50-60% من السوق في الوقت الراهن، وتسعى «مرموم» إلى التوسع بالتركيز على الجودة العالية والنوعية المتميزة للمنتجات سواء من الألبان والحليب، أو العصائر، إلى جانب منتجات جديدة ستطلقها خلال الفترة المقبلة. وقال: «كان تركيز مرموم للألبان على تسويق منتجاتها في دبي وباقي إمارات الدولة، ولكننا نسعى لتوسيع منافذ البيع والتسويق في العاصمة أبوظبي ومنطقتي العين والظفرة للوصول إلى أكبر شريحة من المستهلكين لتجربة منتجاتنا وجودتها العالية

منافسة

وفيما يتعلق بالمنافسة الأجنبية بالسوق المحلي في مجال المنتجات الغذائية، قال الجابري: «نرحب بالمنافسة التي تدفعنا نحو الإبداع والحرص على تقديم منتجات ذات جودة عالية، والعمل على تطوير وإنتاج منتجات جديدة تلبي الطلب في السوق المفتوح. الحمائية غير مطلوبة، حيث إن المنافسة تدفعنا نحو الابتكار لأن تكون منتجاتنا ذات نوعية وجودة عالية وتكون قريبة للجمهور». وتابع: «نأمل من مؤسساتنا الوطنية أن تولي الصناعة المحلية الاهتمام الكبير وأن تخصص جزءاً من مشترياتها لشراء

«المنتجات المحلية، ومثل هذا الأمر يشكل حافزاً وداعماً لنا للنمو والتوسع والانتشار

توطين

ذكر سلطان الجابري أن الشركة تعمل ضمن جهودها على تشجيع المواطنين للعمل في منشآت الشركة، وقال إن التوطين يعتبر من التحديات التي تسعى «مرموم للألبان» إلى تجاوزها، حيث جرى التواصل مع الكليات والجامعات من أجل تطوير برامج تدريب وتأهيل للمواطنين الراغبين بالعمل في قطاع صناعة الأغذية، وخلق فرص عمل لهم

ماذا يريد القطاع الخاص؟

دعا سلطان الجابري، المدير التنفيذي لشركة مرموم للألبان الجهات الحكومية إلى تخصيص جزء من مشترياتها من الشركات الوطنية المحلية ومنتجاتها التي تتمتع بالجودة العالية، موضحاً أن الأمر ضروري وهام لدعم المنتج الغذائي الوطني وإنجاحه في التوسع محلياً وفتح أسواق إقليمية وعالمية أمام المنتجات الغذائية الإماراتية التي تتمتع بجودة عالية وسمعة طيبة

الطاقة الشمسية

كشف المدير التنفيذي لشركة مرموم للألبان أن الشركة استثمرت في الطاقة الشمسية وأنها تولّد الآن 1.6 ميجاوات من الطاقة الشمسية توردها لشبكة شركة العين للتوزيع، وتجرى عملية احتساب استهلاك الطاقة من قبل «العين للتوزيع» وخصم قيمة الطاقة التي جرى توريدها لمرموم