

عبد الله العيسى
Lofat الصناعة الغذائية الصحية المتكاملة والسباقة

الاسم	عبد الله العيسى
تاريخ الميلاد	1980/08/06
الوضع العائلي	متزوج ولديه ثلاث أبناء.
التخصص	خريج هندسة تصنيع من جامعة بوسطن.
الوظيفة الحالية:	مؤسس شريك في شركة Foodna United والمدير التنفيذي في شركة Lofat
العلامة التجارية	Lofat

عندما تطلع على تجربة عبدالله العيسى، ستدرك تماماً ثلاثة معطيات أساسية ميزت تجربته كمبادر، الأولى: السنة التي أسس فيها شركته وكان ذلك في العام 2004، والتي لا يمكن القول أنها كانت تجربة جريئة بكل المقاييس، إذ وفي ذلك الوقت كان من النادر الحديث عن تجربة مبادر والتوجه نحو العمل الحر في وقت كان الشباب يجد ملاذهم في وظائف مهمة نظراً لحالة الانتعاش الاقتصادي التي كانت تعيشها المنطقة آنذاك لا سيما وأنها كانت على أبواب فورة جديدة في أسعار النفط، كذلك فإن تلك الخطوة كانت جريئة بالنسبة لشاب بعمره لم يكن قد تجاوز الرابعة والعشرين. أما الثانية فتكمن في القطاع الذي اختار الدخول فيه وهو قطاع الأغذية الصحية، وهي فكرة سباقة في وقت كانت في بداياتها حتى في المجتمعات الغربية، لتحقق شركته من خلال هذا التوجه دوراً قيادياً في السوق المحلية وتقود النمو فيه، أضف إلى ذلك أن لم يكن هناك أي رابط بين مسيرته الأكاديمية والقطاع الذي بدأ نشاطه فيه. في حين أن النقطة الثالثة والأخيرة تتمثل في الشغف المستمر والحرص على تطوير نموذج العمل في شركته من خلال العمل على التوسع أفقياً وعمودياً، حتى أصبح قطاع الأغذية الصحية لديه أشبه بصناعة متكاملة، فمن الحرص على رفع عدد المطاعم المتخصصة، وتوفير منتجاته في أكبر عدد من المنافذ التجارية، قبل أن يدخل مجال العيادات الخاصة بالصحة الغذائية، فيما بلغت منتجات Lofat المستشفيات والنوادي الرياضية والمدارس والجمعيات التعاونية.

يعيد عبد الله العيسى توجهه نحو العمل الحر إلى دوافع استقلالية اختبرها في نفسه منذ الصغر، إذ وفور تخرجه من الجامعة اتجه مباشرة إلى القطاع الخاص، غير أنه لم يجد نفسه في مجال الوظيفة على الرغم أنه لم يكن قد مضى أكثر من عامين فيها، وعلى الفور اختار من هناك تأسيس شركة Foodna United في العام 2004، والتي اندرج تحتها منذ ذلك الوقت شركة Lofat للمأكولات الصحية الخفيفة، في وقت لم يكن فيه مفهوم المبادر جذاباً أولم يكن توجهاً اعتيادياً، وفي هذا السياق يقول العيسى: "حقيقة أن تغرد خارج السرب وتؤسس مشروع خاص بك يشكل بحد ذاته تحد، أضف إليه عنصر آخر، وهو قلة الخبرة وعدم المعرفة الكافية سواء على مستوى الخطوات الخاصة بتأسيس شركة، وتحديد الأولويات من حيث من أي عنصر أبدأ: المنتج، أو العنصر البشري، أو الشعار التجاري أو القضايا المالية، وهنا يخلص إلى القول: "من بين كل تلك التحديات كان كذلك الشح في توفر المعلومات وغياب المرجع الذي من الممكن العودة إليه لا سيما أنه لم يكن هناك الكثيرين ممن سبقوني إلى تلك الخطوة"، هذا الواقع الذي تواجد فيه العيسى شكل عاملاً مهماً في اكتساب المهارات في التعامل مع أي من العقبات التي واجهته، على قاعدة: "تدبر أمورك بنفسك" مشيراً إلى أنه عالج الجهود المطلوبة في عملية التأسيس من خلال الاستعانة بالمُخلصين عن طريق توكيل هذه المهام لآخرين، فيما تفرغ هو نفسه لمسألة تطوير منظومة العمل تمهيداً لبدء النشاط التشغيلي.

عند الحديث عن هذه التجربة المبكرة، لا بد أن تطرح تساؤل عن كيفية الحصول على التمويل اللازم للانطلاق، والجهات التي استعان فيها المبادر **عبد الله العيسى**، لتدرك بأن قراره في هذا المجال لم يكن يقل جراً عن التعامل مع الخطوات الأخرى في مرحلة التأسيس لا بل أنها عكست قدرة وإيمان تام بالنجاح، إذ يقول: "لم يكن لدي قناعة بالتوجه للجهات الممولة، فبالإضافة إلى المبلغ الذي كان بحوزتي ومقداره نحو 4 آلاف دينار، توجت لبعض الأصدقاء وحصلت منهم على أموال في سيناريو اتخذ طابع بيع حصص في شركة لم تقم بعد، وجرى على هذا الأساس جمع رأس مال معين شكل الانطلاقة الحقيقية للشركة. بدوره يشكل الدخول في قطاع الأغذية الصحية عبءاً أخرى مهمة في هذه التجربة، خصوصاً وأنه وفي تلك الفترة لم يكن القطاع بهذا الازدهار الذي نعرفه اليوم، في حين أن الخلفية الأكاديمية لصاحب المشروع لم يكن لها أي صلة قطعاً بهذا القطاع، وهنا يسترجع **العيسى** معالم تلك المرحلة بالقول: "تلك كانت الفرصة، في قطاع اعتقدنا منذ البداية أنه يوفر فرص نمو كبيرة، وبالتالي كان لدي قناعة بأنها الفكرة الصحيحة في التوقيت الصحيح" ويضيف: "في تلك الفترة، أصبحت ألاحظ بأن السؤال عن الواقع الصحي والوزن، بات ملازماً لمسألة إلقاء التحية والسلام بين الناس، فكانت عبارة "سمنان" أو "ضعفان" قد أصبحت قاسماً مشتركاً في الأحاديث، في حين أن الباحثين عن المأكولات الخفيفة لم يكن يجدوا خيارات أمامهم"، هذه المؤشرات التفاؤلية، اصطدمت بأراء غير مشجعة من قبل المختصين بالمجال الغذائي، ومع ذلك قرر **العيسى** دخول التجربة على قاعدة: "من لم يشرب من كأس التجربة مات عطشاً".

توسع أفقي وعمودي

هذه التوجهات ترجمت على أرض الواقع من خلال تأسيس أول مطعم تحت اسم العلامة التجارية "Lofat"، يقدم مأكولات صحية سريعة، ومع الأقبال الذي فاق التوقعات، بدأت رحلة التوسع بعدد الفروع، إذ وفي الوقت الذي كان قد مضى نحو ثلاث سنوات على تأسيس الشركة، كان عدد المطاعم قد بلغ نحو 5 مطاعم. سريعاً بدأ التفكير بالتوسع، وسط سلسلة من الخيارات التوسعية سواء عبر التوسع في زيادة عدد المطاعم أو التوجه نحو أعمال جديدة على صلة بقطاع الأغذية الصحية، وفي العام 2008، تقرر بالفعل أن يكون هذا التوسع نحو العيادات الطبية الخاصة بالصحة الغذائية، لينطلق من هناك نموذج عمل جديد تحت العلامة التجارية Lofat. أما اليوم فتضم هذه العلامة المنضوية تحت شركة "فودنا المتحدة" 7 مطاعم منتشرة في الكويت تنوزع في عدة مناطق من بينها الشعب، السلام، أبو خليفة، الجهراء وأسواق القرين، في حين بلغ العيادات ثلاث وهي تتواجد في مدينة الكويت، العقيلة والجهراء، يضاف إلى كل ذلك أن منتجات Lofat متواجدة في المنافذ التجارية لنحو 49 جمعية تعاونية منتشرة في مناطق مختلفة أيضاً، هذا بالإضافة إلى تواجدها في النوادي الصحية.

رغم النجاحات المحققة، لم تقف حدود الطموحات عند هذا الحد، إذ بدأ قبل نحو أربع سنوات بحث خطط دخول قطاع المستشفيات، وبعد دراسة الفكرة بجد، وقعت الشركة على عقد الإدارة الكاملة للمطبخ الخاص بمستشفى المواساة، والذي لا يقتصر على تزويد المستشفى بالمواد الغذائية الخاصة بالمرضى، بل أن يقع على عاتقها تشكيل فريق العمل وإعداد قوائم الطعام ومكوناته ...

تلازم التحديات والعمل الحر

كان من اللافت في متابعة مسيرة **عبد الله العيسى**، أنه لم يعر تركيزاً كبيراً لفكرة تسليط الضوء على التحديات التي واجهها، حتى أنك إن سألت عن مبررات هذا الواقع، فإذا به يأتيتك بإجابة واقعية لا بل قد تشكل منطلق مهم في مسيرة المبادرين، إذ به يلفت قائلاً: "دخول عالم الأعمال الحرة، لا بد وأن يتلازم وأن يترافق مع وجود تحديات تواجه المبادر، وبالتالي فإن التحديات هي نتيجة طبيعة وجزء من حياة المبادرين حتى أنه يذهب إلى أبعد من ذلك بالقول: "عندما تدخل العمل الحر، يصبح التعاطي مع التحديات كإدمان،

إلى حد أنه إذا مرت فترة من الزمن ولم تواجه أي تحد أمامك تشعر بحالة من الاستغراب، لا بل أنك قد تذهب بنفسك للبحث عن تحد جديد.

DocuCom PDF Trial
www.pdfwizard.com