

إمبراطورية الزبادي الأمريكي شوباني: قصة نجاح المؤسس توجت بشراكة مع موظفيه



هاجر حمدي أولوكايا التركي الأصل إلى الولايات المتحدة قبل أعوام وكان يعمل في قطاع إنتاج الجبن وبعض الخدمات الغذائية، ولكنه فجأة قرر شراء مصنع ألبان متهالك في نيو برلين بولاية نيويورك، بعد أن تجول فيه عام 2005، حيث امتلك المصنع كمية من المعدات في مساحة شاسعة من المصنع قديمة العهد، ولم يكن الاستحواذ على مصنع بهذا الحجم ضمن خطة أعماله.

بعد 7 سنوات من هذه الحادثة أصبح أولوكايا يمتلك إمبراطورية الزبادي شوباني، هذا الزبادي الذي يباع في كل متجر تقريبًا في الولايات المتحدة، ويشمل الآن مرفق أولوكايا في نيويورك، أكبر مستودع للتوزيع في شمال شرق الولايات المتحدة، وكذلك المرفق الثاني في ولاية أيوا، بعد اكتماله، أكبر معمل لإنتاج اللبن الزبادي في البلاد.

مُنح من قبل الإدارة الأمريكية في العام 2012 جائزة نجاح المشاريع الريادية القومية للعام، بعدما نجح في تسويق نوع من الزبادي اليوناني للسوق الأمريكية، في الوقت الذي كان هذا النوع من الزبادي يقتصر تسويقه على المتاجر المتخصصة ذات الأسعار العالية، بدلاً من المستهلكين العاديين، فقام أولوكايا متحدثًا بتسويق ألبان شوباني عبر سلاسل متاجر البقالة العادية.

الآن أصبحت ألبان شوباني أكثر الألبان اليونانية رواجًا في ذلك السوق، ومن ثم أكثر الألبان رواجًا في منطقة الشمال الشرقي، وأصبحت مؤخرًا أكثر الألبان رواجًا في أنحاء الولايات المتحدة.



كيف حقق أولوكايا ذلك بهذه السرعة؟

”الكثير من الأشياء المثيرة تحدث للشركة، فإذا صممت على عمل شيء، اجمع حولك الناس الأكفاء، وكن على ثقة من أن كل شيء ممكن، قصة شوباني تعني، بالنسبة لي، أنه يمكنك أن تحقق أي شيء، إذا بذلت جهدًا حقيقيًا“، هكذا يقول أولوكايا.

رفع من عدد العاملين إلى أكثر من 1200 موظفًا بعد أن كان 50 موظفًا فقط حينما بدأ في تسويق منتج اللبن الزبادي، في الوقت الذي تضيف فيه معاملته الجديدة مئات من فرص العمل للسوق الأمريكية، حتى أصبحت هذه الإمبراطورية ”معمل شوباني“ تنتج ما يزيد عن 1.7 مليون علبة لبن زبادي في الأسبوع الواحد.



ربما يكمن السر في الطريقة التي يتعامل به صاحب معمل شوباني مع من حوله والتي تظهر جليًا في التزامه بدعم المزارعين المحليين، وكذلك تعزيز النمو الاقتصادي في المجتمعات الأهلية التي يتواجد فيها، حيث تذهب نسبة 10% من أرباحه إلى مؤسسة هدايا شيبارد، الذراع الخيري للشركة.

وفي نفس السياق قرر فجأة أولوكايا أن يتعامل مع موظفيه بطريقة جديدة غير تلك السائدة بين الموظفين وأرباب العمل، فهو لديه رغبة هذه الأيام - كما يقول - في أن يرد الجميل إلى المجتمع الأمريكي وهذا البلد الذي بدأ فيه من الصفر.

حيث فوجئ العاملون بأولوكايا يحدثهم أنهم كانوا يعملون في السابق معًا أما الآن فقد أصبحوا شركاء، لأن أولوكايا قرر أن يُشارك العاملين معه شراكة مالية بـ 10% من أسهم شركته موزعة عليهم.

ليس هذا ما تعودته العاملون في الولايات المتحدة من أصحاب العمل، تقول إحدى الموظفات: "من يستطيع أن يفعل ذلك؟" بعد مشهد لأولوكايا وهو يوزع العقود على موظفي شركته ويحتضنهم.



ربما تختصر هذه المشاهد قصة نجاح أولوكايا الذي بدأ من الصفر إلى أن أصبح صاحب أكبر الإمبراطوريات في الولايات المتحدة في مجال إنتاج اللبن الزبادي، فكان هذا الشاب التركي تجربة فريدة من نوعها في مجال ريادة الأعمال، وتحول إلى نموذج مشرف لكل الحالمين بالنجاح.