



نحو النجاح بالتروي



في الأسواق العربية. فشركاؤنا يلاحظون بسرعة الإنفتاح في التعامل معهم، وصدق الأهتمام بهم وبأسلوب حياتهم. هذه القاعدة الإنسانية تخلق الثقة اللازمة للنجاح في التعامل المهني.

إن شخصية السيد Andy Meier هي بالتأكيد السرفي نجاحه الطويل المدى. إن العلاقة الطيبة مع الزبائن ممكنة فقط عبر التعامل الشخصي. ويشترط ذلك توفر صفات محددة مثل الكفاءة المهنية والشخصية لينجح المرء في تقديم النصائح والبيع. ومن الواضح أن السيد Andy Meier يتمتع بذلك لحد كبير. أما العامل الأخر المهم للنجاح فهو بالتأكيد سمعة وكفاءة الشركة. فما هو سبب نجاح شركة IvoclarVivadent برأيه؟

”أعتقد أن هناك ثلاثة عوامل مهمة للنجاح. فنحن أولاً نركز جهدنا على النمو الطويل المدى: شركة IvoclarVivadent غير مسجلة في البورصة. والعائلة صاحبة الأسهم في الشركة غير مضطرة أن تحقق النجاحات قصيرة المدى، وإنما تركز على تحقيق النمو طويل المدى. وهذا يوفر للعاملين القاعدة المناسبة للعمل في الأسواق بنفس طويل. بذلك يمكن بهدوء

الإنكليزية والتعرف على جوانب جديدة من مهنته. وعند عودته إلى ليشتشتاين بدأ عمله في شركة IvoclarVivadent. وبالنظر لكونه فني أسنان فقد كان منطقياً أن يعمل لعدة سنوات في البداية في مجال التدريب لدى IvoclarVivadent. بذلك تعرف على كل ما يتعلق بمهنته ومنتجات الشركة وكذلك تعرف على الزبائن والأسواق السنية. إلى جانب عمله المهني أتم السيد Andy Meier دراسته المهنية التجارية بحيث توفرت لديه بفضل الكفاءات التقنية والمعارف اللغوية الجيدة قاعدة متينة ليبدأ عمله في قسم البيع لدى الشركة الدولية النشاط IvoclarVivadent، حيث يعمل منذ ٢٥ سنة. وهو اليوم يرأس قسم البيع للشرق الأوسط وأفريقيا بصفة Director Middle East/Africa Sales. وهو بذلك مسؤول عن منطقة واسعة تمتد من إيران وتركيا وأجزاء من العالم العربي حتى جنوب أفريقيا.

السيد Andy Meier متزوج وأب لإبنتين بالغتين. وهو منذ بداية حياته يحب التعامل مع الناس ويهتم بثقافات الشعوب الأخرى. وهذا الإهتمام يفيد حتى اليوم في عمله المهني: ”أنا أعتقد أن الإهتمام بالناس وثقافتهم يشكل إلى حد ما القاعدة لنجاح التعامل التجاري معهم خاصة

تلقي سلسلة ”شخصيات سنية“ في كل عدد الضوء على شخصيات معروفة ومحبوبة منذ سنوات في عالم طب الأسنان العربي. ويندر أن ينطبق هذا الوصف على أحد أكثر مما ينطبق على السيد Andreas Meier من شركة IvoclarVivadent، المعروف بلقب Andy. وهو من بين المعروفين في المعارض الخاصة، مثل معرض AEEDC في طاقم شركة IvoclarVivadent، حيث يراه المرء دوماً يجيب على أسئلة الزوار بنفس الأسلوب اللطيف والهاديء. ولا يمكن أن يتصور أحد أن يرى السيد Andy Meier خارجاً عن طوره أو متوتراً أو فاقداً للصبر. وربما يجب أن يكون المرء قد ولد وعاش في بقعة هادئة وطيبة من العالم مثل إمارة ليشتشتاين كي يتمتع بهذه الطبيعة المتوازنة. ولعل ذلك ليس أكيداً ولكنه قد يلعب دوراً مهماً.

ولد السيد Andy Meier في بلدة Liechtenstein Vaduz/ عام ١٩٦٣ وهو يعيش هناك حتى اليوم. وقد زار المدارس كغيره، المدرسة الإبتدائية ثم الثانوية، وأتم بعد ذلك دراسته المهنية كحرفي لصناعة الأسنان ثم عمل بنجاح في مخبر سني كبير في بلدة Vaduz، تولى فيما بعد إدارته. وقام بزيارة الولايات المتحدة لتنمية شخصيته وأتمام تعلمه للغة



Aesculap® Dental Bone Fixation



Easy Handling – Excellent Results

Bone Fixation Forceps:

- Delicate and adaptable working tips
- Universal application
 - ➔ upper and lower jaw

Screws:

- Highest stability
- Smallest possible screw head
- Biocompatible
- Easy removal of residues

BRAUN
SHARING EXPERTISE

Aesculap AG
Am Aesculap-Platz
D-78532 Tuttlingen · Germany
Phone +49 7461 95-2496
Fax +49 7461 78980
eMail dental@aesculap.de
www.aesculap-dental.com

هي اللقاءات مع الناس، وبصورة خاصة في الدول التي شهدت في الفترة الأخيرة تغيرات غير سارة. فقد قمنا مثلاً برحلة برية شاقة في الصحراء من عمان إلى بغداد. وقد أثار أعجابي بصورة خاصة الإمتنان العميق الذي لمستته لدى السكان المرهقين، الذين كان بإمكانهم من جديد بعد سنوات من العزلة الإتصال بالعالم الخارجي في إطار مؤتمر عقد هناك. أنا لن أنسى يوماً الفضول والإمتنان العميق للسكان هناك. عندما يشغل المرء وظيفته مهمة كالسيد Andy Meier لسنوات طويلة ويزور دولاً لم تحقق الإستقرار حتى الآن، فهو يكون شاهداً على التغيرات التاريخية. وقد عادت ذكرى هذه المعايشة إلى ذهن السيد Meier من جديد في العام الماضي في إطار مايسمى "الربيع العربي". ففي السابق كان على طاقم شركة IvoclarVivadent في ليبيا مثلاً مجبراً على إجراء المحادثات التجارية في وزارة الصحة مع المقربين من الرئيس السابق معمر القذافي. ثم جاءت فترة المقاطعة التجارية ضد سويسرا وليشتنشتاين بسبب هانيبال، أبن العقيد القذافي. واليوم أصبح كل ذلك من المنسيات. اليوم هناك قيادة سياسية جديدة تعمل على إعادة العلاقات التجارية بكل حماس بغرض تحسين مستوى الصحة العامة.

يقضي السيد Andy Meier بطبيعة الحال وقتاً طويلاً في السفر. والسؤال هو، ماذا يفعل خارج أوقات العمل؟

كلما سمحت لي ظروف العمل بالبقاء في البيت أحاول قضاء كل دقيقة في الطبيعة. أتجول في الجبال وأعتني بأشجار الفاكهة أو أعمل في الكروم. إن العمل الجسدي في الهواء الطلق يشكل بالنسبة لي التعويض المثالي للعمل المكتبي والسفر. أنا أعتقد اننا كبشر قادرون على تعلم الكثير من الطبيعة. فللطبيعة قوانينها الخاصة التي يجب أن نحترمها. ونحن لا نقدر على الحياة إلا بالتوافق مع الطبيعة. ويمكننا نقل هذا السلوك إلى حياتنا المهنية، فلا يمكن تحقيق أي شيء بالقوة. إن التروي والهدوء يؤديان في النهاية لتحقيق المطلوب.

وليس هناك ما يعبر عن موقف السيد Andy Meier من الحياة أكثر من شعاره القائل: البعض يشعرون بالمطر، بينما يتبلل الآخرون فقط.

هاينز نويمان

التأسيس لعلاقات متينة، فليس من المطلوب تحقيق الأرباح في الفصل التالي مباشرة والتراجع في الفصل الذي يليه، لأن التعامل التجاري تم تحت ضغط كبير. إن إندفاع العاملين يكون أكبر عندما يكون بإمكانهم التركيز على مهامهم الأساسية، وهي خلق الثقة وتقديم النصح، بحيث تكون جهودهم مطلوبة وتلقى التقدير في المستقبل أيضاً.

من الناحية الثانية أرى أن تقدير العاملين يلعب دوراً مهماً. إن السياسة طويلة المدى لأي شركة تستدعي وجود وجود عاملين ذوي تدريب جيد ويعملون فيها منذ سنوات طويلة، بحيث يمكن الإعتماد عليهم والإستفادة من خبرتهم وكفاءتهم لوقت طويل. ويخلق ذلك - إلى جانب تشجيع العاملين وطلب المزيد منهم - مناخاً جذاباً يشعر كل من العاملين فيه أنه قادر على التقدم في مهاراته والمجالات المحببة لديه. بذلك نضمن الحصول على خير ما لدى العاملين.

العامل الثالث لنجاح IvoclarVivadent هو برأيي التزام الشركة بالإبداع: إننا بالتأكد من بين الشركات السنوية الأكثر إبداعاً في العالم. إن العمل في شركة تلفت الأنظار إليها بالإبتكارات الثورية بفضل الجهود الكبيرة التي توظفها في مجالي البحث والتطوير يدفع العاملين لتقديم مزيد من الجهد بالتأكد. ونحن نتعامل مع زبائننا من موقع القوة والثقة بالنفس. والزبائن يشعرون بذلك مما يزيد من مصداقتنا.

ويمكنني أن أختصر ذلك بقولي: إننا نجمع في شركتنا بالمعدل الصحيح بين قوة الإبداع التقليدية الأوروبية وأسلوب التسويق الأمريكي المحترف.

ويشير القول التالي المقتبس من السيد Bob Ganley، المدير العام للشركة، إلى عامل آخر للنجاح: إن شركتنا كبيرة بحيث تقدر على منافسة الشركات الأخرى، ولكنها صغيرة بالقدر اللازم لكي تتعامل مع زبائننا بشكل شخصي.

إن السيد Andy Meier يعمل اليوم منذ حوالي ربع قرن في الشركة. وخلال هذه الفترة يشهد المرء أحداثاً تخرج عن الإطار اليومي وتبقى محفوظة في الذاكرة. ماذا يخطر بباله في هذا السياق بشكل عفوي؟ التجارب التي تركت أقوى الإنبطاعات في النفس خلال الفترة الماضية