



- نشریه داخلی گروه صنعتی ویسپار
- شنبه چهاردهم بهمن ماه ۱۴۰۲ خورشیدی
- شماره دوم / ۸ صفحه
- گردآورنده: واحد مارکتینگ

آماده دریافت مقالات، اخبار و دیدگاه‌های شما عزیزان هستیم.
راه ارتباطی ما mag@vispar.co

در این شماره
می‌خوانیم:

- آغاز عملیات احداث کارخانه جدید ویسپار
- حضور ویسپار در بزرگترین نمایشگاه کشاورزی روسیه
- دورهمی خانواده ویسپار به بهانه یلدا



گفت و گوی ویژه با مهندس محسن اردکانی
مدیر عامل شرکت رویان سرو آذین:

به رهبری بازار می‌اندیشیم.



شروع احداث بزرگترین مجتمع تولیدی محصولات پلیمری در غرب کشور

گفت و گو با مهندس محمدحسین احمدی معاون امور راهبردی و پشتیبانی گروه صنعتی ویسپار



ویسپار چگونه ویسپار شد؟

معمولا وقتی به یک شخص یا شرکت موفق برخورد می‌کنیم دوست داریم علت موفقیتشون رو بدونیم و از اون شخص یا مدیر شرکت می‌خواهیم که برامون توضیح بده چطور به اینجا رسیدن. این مورد برای ویسپار هم زیاد پیش میاد و خیلی‌ها دوست دارن بدونن مجموعه ویسپار چطور به اینجا رسیده و چه مسیری رو طی کرده. من اگر بخوام به عنوان یکی از بنیان‌گذاران این مجموعه که از ابتدا با اون رشد کردم و شاهد پیشرفتش بودم به این سوال پاسخ بدم میگم:

اول از همه سهم عوامل خارجی رو جدی بگیریم و بدونیم که موفقیت‌ها و شکست‌ها تا حدود زیادی تحت تاثیر عوامل خارجی که اصلا در کنترل ما نیستن قرار داره؛ مثل وضعیت اقتصاد کلان، مسائل سیاسی و اجتماعی و حتی اتفاقات مرتبط با اقتصاد خرد و حال و هوای کسانی که روی فعالیت ما تاثیر گذارن. ممکنه در ابتدای راه به معامله‌ای که نقش حیاتی در ادامه یا توقف فعالیت ما داره به خاطر حال خوش خریدار در اون روز انجام بشه و یا به خاطر مشکل شخصی ایشون کنسل بشه و ما رو کلی عقب بندازه. اگر خیلی سرانگشتی و محافظه‌کارانه بخوام بگم ۷۵٪ موفقیت و آینده شرکت‌ها به همین عوامل خارجی وابسته هستن. بعد از کنار گذاشتن سهم بخت و اقبال، می‌تونم سه تا عامل مهم رو به عنوان مهمترین دلایل رشد و موفقیت مجموعه ویسپار نام ببرم:

تیم همدل و کارا:

اول اینکه بنیان‌گذاران ویسپار یک تیم بودن، دوم تیم خوب و همدلی بودن و سوم اینکه رویکرد رشد و توسعه تیم رو داشتن و به مرور زمان با کمک گرفتن از نفرات جدید، این تیم رو توسعه دادن. تحمل نوسانات و فراز و نشیب‌های اقتصادی اونم در اقتصاد پرنوسان ایران طی ۱۶ ساله که از تاسیس ویسپار می‌گذره فقط و فقط با وجود یک تیم همدل امکان‌پذیره. البته لازمه این تیم کارایی هم داشته باشه. یک تیم با ویژگی‌ها و توانایی‌های متنوع می‌تونه از پس موانع سخت و مشکلات بر بیاد.

عادت‌ها مهمتر از اقدامات و پروژه‌ها:

تجربه شخصی من میگه بهتره کارهای خوب رو عادت خودت کنی تا با تکرار و در بلند مدت احتمال موفقیت بالا بره تا اینکه هر چند وقت یکبار با پروژه‌های اصلاحی بخوای به نتایج برسی. مثل عادت‌های فردی مانند پیاده‌روی و ورزش و رژیم غذایی سالم که می‌تونن تضمین‌کننده سلامت انسان باشن، عادت‌هایی مثل نوآوری، توجه و اهمیت دادن به مشتری، عادت به توسعه حتی در شرایط رکودی در یک بنگاه اقتصادی متضمن رشد و موفقیت اون سازمان میشه. رواج عادت‌های خوب در سطح مجموعه فرهنگی رو شکل میده که خودش جلو برنده میشه و متوقف شدنی نیست در حالی که اگر عادت‌های بد رواج پیدا کنند اصلاح سخت و خیلی وقت‌ها دردناک و پرهزینه میشه. خوشحالیم که فرهنگ خوب ناشی از عادت‌های مناسب در مجموعه ویسپار ریشه زده و این یکی از پایه‌های موفقیت این مجموعه هست.

اول نفرات شایسته رو پیدا کن، کار خودش تعریف میشه:

شاید شعارهای مرتبط با منابع انسانی خیلی کلیشه‌ای شده باشن ولی این چیزی از اهمیت موضوع کم نمی‌کنه. شما آدمهای خوب و با پتانسیل بالا رو جمع کن و بعد ببین چطور خودشون هم ایده میارن هم اجرا میکنن و هم توسعه میدن. منظورم از آدم مناسب فقط داشتن دانش و مهارت نیست، خلق‌و‌خو و اخلاق حرفه‌ای سهم پررنگی داره و اگر افراد بخوانن توی یک محیط ماندگار بشن حتما باید ارزش‌های شخصیشون با ارزش‌های اون سازمان هم‌خوانی داشته باشه. افرادی که حس اعتماد بهت میدن و خیالت راحت‌ه که همیشه روشن حساب کرد.

طرح توسعه کارخانه ویسپار با هدف تمرکز مجموعه‌ها و گسترش فضا و منابع گروه صنعتی ویسپار، در دست احداث است. این کارخانه جدید در زمینی به متراژ ۶ هکتار، شامل ۴۰،۰۰۰ مترمربع فضای تولیدی سرپوشیده و ۲۰۰۰ متر مربع فضای اداری و رفاهی شامل سالن ورزشی به متراژ ۸۰۰ متر مربع، فضای استراحت و رختکن پرسنل به متراژ ۹۷۰ مترمربع و سالن غذاخوری و آشپزخانه به متراژ ۹۰۰ متر مربع می‌شود. با اجرای این طرح که بزرگترین مجتمع تولیدی محصولات پلیمری در غرب کشور است؛ پیش‌بینی می‌شود تعداد افراد شاغل در ویسپار به ۲۰۰۰ نفر برسد. محل اجرای این طرح در کیلومتر ۱۱ جاده همدان-تهران و جنب کارخانه شیشه همدان است و عملیات اجرایی آن از ابتدای مرداد ماه سال ۱۴۰۲ آغاز شده است. تاکنون نزدیک به ۱۵ هزار مترمربع عملیات خاکبرداری و ۲۷۰۰ مترمربع بتن‌ریزی آن انجام شده است. پیش‌بینی می‌شود فاز اول این پروژه که شامل ساختمان‌های بلوک اول است تا پاییز ۱۴۰۳ به اتمام برسد. با اجرای تاسیسات مکانیکی و الکتریکی این فاز تا پایان سال به بهره‌داری خواهد رسید.



نمایی از شروع پروژه طرح توسعه کارخانه ویسپار



همراه با ویسپاری‌ها



واحد تزریق پلاستیک به عنوان پرجمعیت‌ترین واحد ویسپار، قلب تپنده این مجموعه است. این واحد با ۱۹۸ نفر از مهندسين و همکاران فنی و مجرب، به کمک تجهیزات پیشرفته و طبق دستورالعمل‌ها و نقشه‌های تایید شده توسط واحد فنی و مهندسی و برنامه‌ریزی، وظیفه عملیات تزریق پلاستیک و تولید بخش بزرگی از محصولات ویسپار را بر عهده دارد. واحد تزریق پلاستیک با نیروهای توانمند و پرتلاش خود به صورت خستگی‌ناپذیر در سه شیفت و سه سالن مشغول به فعالیت است. به تمامی این عزیزان خسته نباشید می‌گوییم و قدردان زحمات و تلاش‌های شبانه‌روزی‌شان هستیم.



بار دیگر، حضور موفق ویسپار در بزرگترین نمایشگاه کشاورزی روسیه

حضور در بازارهای جهانی یکی از مهم‌ترین اهداف تولیدکنندگان در هر صنف و صنعتی است. صبا تریدینگ نیز تلاش می‌کند با حضور فعال در نمایشگاه‌های صنعتی و تخصصی خارج از کشور، بازار محصولاتش را گسترش دهد. در همین راستا، در آبان امسال نیز همانند سال‌های گذشته صبا تریدینگ به نمایندگی ویسپار در سی‌امین دوره نمایشگاه بین‌المللی "YugAgro 2023" که بزرگترین نمایشگاه کشاورزی روسیه است، حضور داشت.

حضور در بازارهای جهانی کار ساده‌ای نیست، این امر شامل فرآیندهایی مانند انتخاب بازار هدف، تحلیل بازار، برنامه‌ریزی، بازاریابی، موقعیت‌یابی و تبلیغات محصولات در یک بازار جدید است که منجر به عرضه و فروش خدمات و کالا در آن منطقه می‌شود. شرکت بازرگانی صبا (SABA LLC) فعالیت خود را از سال ۱۳۹۹ در شهر مسکو با هدف صادرات محصولات تولیدی شرکت‌های پایا ویسپار آریا و صبا شیمی آریا به منطقه آسیای میانه (کشورهای CIS اوراسیا شامل کشورهای ازبکستان، تاجیکستان، ترکمنستان، قزاقستان و قرقیزستان) و فدراسیون روسیه آغاز کرد.

پس از گذشت کمتر از ۳ سال از شروع فعالیت صبا تریدینگ، با وجود رقابت شدید در بازار محصولات آبیاری روسیه، بسیاری از کشاورزان به خرید محصولات ویسپار تمایل نشان داده‌اند و به دلیل قیمت رقابتی و کیفیت بالای محصولات، هر ساله بر حجم این تقاضا اضافه می‌شود.

در حال حاضر در ویتترین فروشگاه‌های بزرگ روسیه محصولات آبیاری و صنعتی ویسپار در کنار محصولاتی از کشورهای ایتالیا، اسپانیا، هند و ترکیه خودنمایی می‌کند و این در حالیست که بسیاری از پیمان‌کاران آبیاری این منطقه ترجیح می‌دهند تا از محصولات ویسپار در پروژه‌های خود استفاده کنند. همچنین با گسترش نام این برند، شرکت‌های بسیاری در سراسر روسیه درخواست اخذ نمایندگی فروش محصولات ویسپار را دارند.



صداقت و تعهد یکی از ارکان اصلی ماست

هر سازمان برای همسو کردن کارکنان و ایجاد حس همدلی بین آنها و همچنین پیشبرد بهتر اهداف خود به محرکه‌هایی از جنس فرهنگ سازمانی نیاز دارد. فرهنگ سازمانی مجموعه‌ای از ارزش‌ها، انتظارات و شیوه‌هایی است که اقدامات افراد را در رویارویی با مسائل مختلف مشخص می‌کند. ما نیز در ویسپار با پنج رکن کلیدی، فرهنگ سازمانیمان را تعریف می‌کنیم و در تلاشیم تا این ارزش‌ها در فعالیتهای سازمان نهادینه شود.

یکی از ارکان سازمان ما، صداقت و تعهد در تعامل با ذی‌نفعان است. ذی‌نفعان ما شامل مشتریان ما، همکارانمان، تأمین‌کنندگان مواد اولیه، نمایندگان فروش ما، بانک‌ها و مؤسسات مالی، سهام‌داران مجموعه و اعضای هیأت‌مدیره است.

ما با مسئولیت‌پذیری سعی در ایجاد رابطه‌ای سازنده میان سازمان و ذی‌نفعانمان داریم. ایجاد موازنه میان خواسته‌ها و انتظارات آنها اهمیت زیادی دارد و مدیران مجموعه باید در هر تصمیم، منفعت همه گروه‌ها را در نظر بگیرند.

برای رسیدن به این ارزش:

-  **1** پاسخگویی سریع، صریح، محترمانه و توأم با صداقت با ذی‌نفعان، برای ما یک رکن کلیدی است.
-  **2** پایبندی به انجام توافقات و تعهدات در قبال کلیه ذی‌نفعان از اصول اولیه ماست.
-  **3** برای ما مهم است که حقوق هر ذی‌نفع بنا بر قوانین موجود و توافقات، به طور کامل رعایت شود تا دینی از جانب ذی‌نفعان بر گردن سازمان نباشد.
-  **4** در ویسپار افراد می‌توانند با رویه‌های مشخص، آزادانه راجع به نیازهای خود با مدیران سازمان صحبت کنند.
-  **5** شنیدن پیشنهادهای و انتقادهای ذی‌نفعان و رسیدگی به آنها در ویسپار برایمان مهم است.
-  **6** تلاش می‌کنیم برای انتظارات و نیازهای ذی‌نفعان، پاسخ مناسب داشته باشیم و در صورت وجود اختلاف عقیده با درک متقابل، موضوع را در فضایی صمیمی بیان و رسیدگی کنیم.

با بهبود کیفیت محصولاتمان به دنبال افزایش سهم بازارهای داخلی و خارجی هستیم

پس از آن شرکت رویان سرو آذین به صورت رسمی در خرداد ماه سال ۱۳۹۴ تأسیس شد و کار سفارش ماشین‌آلات و گرفتن مجوزهای لازم آن انجام گرفت. در نهایت یونیفوم در مهر ماه ۱۳۹۵ تولید خود را در شهرک صنعتی کاوه، واقع در شهر ساوه آغاز کرد.

در مورد ورق فومیزه و کاربردهای آن توضیح دهید.

ورق پی‌وی‌سی فومیزه که در بازار به عنوان ورق ضد آب هم شناخته می‌شود نوعی ورق پلیمری از جنس PVC است که با ساختار فومی شکل خود، وزن سبکی دارد و مقاوم به آب و رطوبت است. به همین دلیل این محصول در محیط‌هایی که رطوبت بالایی دارد، جایگزین مناسبی برای چوب و MDF است. از طرفی ورق فومیزه در برابر آتش‌سوزی، قارچ، کپک زدن و حشرات هم مقاوم است. از کاربردهای رایج این محصول در ایران می‌توان به استفاده از آن برای ساخت کابین‌های روشویی، ست آئینه و باکس، ساخت انواع شلف و قفسه، دکوراسیون داخلی و ساخت کابینت‌های آشپزخانه اشاره کرد. در حالی که خارج از ایران بیشترین استفاده از این محصول در صنعت چاپ و تبلیغات است و از ورق فومیزه در ساختن المان‌های تبلیغاتی نظیر تابلوهای بیلورد، علائم تجاری و تبلیغاتی، ساخت حروف برجسته و به طور کلی تبلیغات محیطی و چاپ استفاده می‌شود.

دستیابی به حداقل ۵۰ درصد از سهم بازار ایران را در برنامه داریم

از فراز و نشیب‌های مسیر یونیفوم در این مدت بگویید.

ایجاد هر کسب و کار جدیدی همیشه با چالش‌های بسیاری همراه است و یونیفوم هم از این قاعده مستثنی نبود. اما آنچه اهمیت دارد این است که مواجه با این چالش‌ها به تجارب و دستاوردهای ارزشمندی تبدیل شود که در آینده از آن‌ها به عنوان نقطه عطف سازمان یاد کنیم.

جدا شدن یکی از شرکا از مجموعه در سال ۹۷ و در پی آن انتقال مجموعه از ساوه به همدان اولین چالش جدی ما بود که باعث شد به نوعی کار خود را از ابتدا آغاز کنیم. چرا که با تغییر مکان کارخانه، فرصت ادامه همکاری با افرادی که طی دو سال در ساوه در کنارمان بودند را از دست دادیم. به همین دلیل شخصاً شروع فعالیت رسمی یونیفوم را نیمه دوم سال ۹۷ می‌دانم.

چالش‌های دیگری مانند رسیدن به تیراژ و کیفیت قابل قبول، تأمین مواد اولیه مورد نیاز، جذب نیروی متخصص ماهر، فروش و برندینگ در بازار و چالش‌های تأمین مالی نیز از جمله فراز و نشیب‌های ما در این سال‌ها بوده که در شروع هر کسب و کاری اتفاق می‌افتد.

شرکت رویان سرو آذین با نام تجاری یونیفوم، یکی از زیرمجموعه‌های گروه صنعتی ویسپار است که فعالیت خود را با هدف تولید و تامین نیاز داخلی به ورق‌های فومیزه پی‌وی‌سی آغاز کرد. ورق فومیزه که محصولی نسبتاً جدید و دوست‌دار طبیعت است؛ ویژگی‌های خاصی دارد که آن را به جایگزین مناسبی برای چوب و انواع مصنوعات چوبی تبدیل کرده است.

این محصول به خوبی جای خود را در صنایع مختلف باز کرده و با توجه به ویژگی‌های منحصر به فردش هر روز بر کاربردهایش افزوده می‌شود. این مساله نیاز هرچه بیشتر به بهبود کیفیت و تنوع این محصولات را نشان می‌دهد.

خودتان را معرفی کنید.

محسن اردکانی هستم. ۳۸ سال سن دارم و در رشته مهندسی مکانیک تحصیل کرده‌ام. تحصیلات تکمیلی را هم در رشته مهندسی هوافضا دانشگاه پلی تکنیک تهران به پایان رسانده‌ام. از سال ۱۳۹۱ افتخار همکاری با گروه صنعتی ویسپار را دارم و در حال حاضر به عنوان مدیرعامل شرکت رویان سرو آذین با برند تجاری یونیفوم در این مجموعه فعالیت می‌کنم.

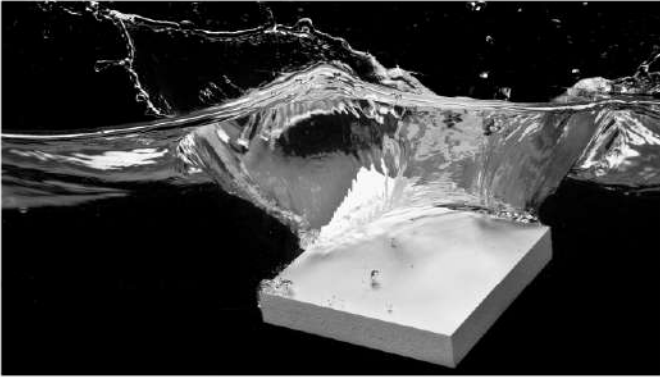
کمی بیشتر از یونیفوم بگویید.

شرکت رویان سرو آذین یکی از شرکت‌های زیرمجموعه گروه صنعتی ویسپار است که در سال ۱۳۹۴ شروع به فعالیت کرد. محصولات شرکت رویان سرو آذین شامل سبد جامعی از انواع ورق‌های فومیزه پی‌وی‌سی است که با برند یونیفوم به بازار عرضه می‌شوند. این محصولات شامل ورق فومیزه پی‌وی‌سی ساده یا خام با ضخامت ۳ تا ۱۸ میلی‌متر، ورق فومیزه امباس یا طرح‌دار با بیش از ۲۷ طرح مختلف و همین‌طور ورق فومیزه روکش‌دار است که تاکنون در ۴۵ طرح متنوع به بازار عرضه شده است.

داستان یونیفوم از کجا شروع شد؟

در سال ۱۳۹۳ مدیران ویسپار تصمیم گرفتند تا شرکتی جدید با محصول و بازاری کاملاً متفاوت در کنار شرکت پایا بسپار آریا تأسیس کنند. به همین جهت به من و چند تن از همکاران مأموریت داده شد تا محصولی جدید را برای تولید به سهام‌داران پیشنهاد دهیم. این کار نیازمند تحقیقات میدانی داخلی و بین‌المللی از جمله تحقیقات بازار، روش تولید، تأمین مواد اولیه، سرمایه انسانی و مالی مورد نیاز و غیره بود که بیشتر از یک سال زمان برد.





ورق فومیزه پی‌وی‌سی یک محصول مقاوم به آب و رطوبت



تولید ورق فومیزه پی‌وی‌سی با ضخامت‌های مختلف



قدردان زحمات و تلاش‌های خستگی‌ناپذیر همکارانمان هستیم.



تنوع ورق‌های فومیزه پی‌وی‌سی یونیفوم

از فراز و نشیب‌های این مسیر گفتید. حتما خاطره‌های خوب و ماندگار زیادی هم داشتید.

بله. حتما همینطور است. عمر ۱۰ ساله یونیفوم پر از خاطرات و اتفاقات تلخ و شیرین بوده که فراموش کردن آنها سخت یا حتی غیر ممکن است. اما از بین اینها چند اتفاق بیشتر در خاطرمان مانده. افزایش قابل ملاحظه تیراژ و بهبود کیفیت محصولاتمان که در سال ۱۴۰۲ اتفاق افتاد یکی از این موارد است. اتفاق شیرین دیگر کسب عنوان شرکت دانش بنیان بود. ثبت رکوردهای جدید پی در پی فروش ورق فومیزه توسط تیم فروش شرکت هم برای همه ما بسیار شیرین و خاطره انگیز بود.

به نظر شما مهمترین دستاوردهای یونیفوم در طی این سال‌ها چه بوده؟

همانطور که گفتیم به لطف تلاش‌های شبانه‌روزی همکارانمان در طی ماه‌های گذشته توانستیم در کنار ارتقای کیفیت محصولاتمان، افزایش چشم‌گیری هم در تیراژ تولید داشته باشیم. می‌توانم به جرئت بگویم که در حال حاضر یونیفوم در تولید ورق فومیزه با ضخامت ۳ میلی‌متر مرجع بازار ایران است. امروز ما جامع‌ترین سبد محصولات ورق پی‌وی‌سی شامل ورق‌های فومیزه ساده، امباس و روکش‌دار را با تنوع بی‌نظیر در اختیار داریم.

تلاش می‌کنیم تا به کمک تیم فروش متخصص، کانال‌های توزیع مناسب و با بهبود کیفیت مداوم سهم بیشتری از بازار این صنعت را از آن خود کنیم و به عنوان برترین تولیدکننده ورق فومیزه پی‌وی‌سی شناخته شویم.

جایگاه یونیفوم در بازار ورق فومیزه کجاست؟

یونیفوم یکی از برندهای شناخته شده بازار است. ما با استفاده از پنج انبار منطقه‌ای خود در سطح کشور و همچنین فروشگاه و نمایشگاه‌های عرضه مستقیم در تهران و همدان محصولاتمان را با قیمت مناسب و در کمترین زمان به دست مشتریانمان می‌رسانیم. خوشحالیم که در این بازار جایگاه یونیفوم به عنوان یکی از برندهای قوی و باکیفیت تثبیت شده است. به جرئت می‌توانیم از یونیفوم به عنوان یکی از سه برند اصلی بازار ورق فومیزه ایران نام ببریم که با داشتن سبد جامعی از محصولات فومیزه نیاز طیف وسیعی از مشتریان را پاسخ می‌دهد و امیدواریم به زودی با ادامه این روند، مرجع ورق فومیزه ایران شویم.

یونیفوم در اشتغال‌زایی چند نفر نقش داشته؟

خانواده یونیفوم بیش از ۱۳۰ نیروی متخصص و متعهد دارد که با تلاش و پشتکار و با اتکا به تخصص و تجارب خود به رشد و تعالی این شرکت کمک می‌کنند. اما تعداد افرادی که یونیفوم به صورت غیر مستقیم در اشتغال‌زایی آنان نقش داشته بسیار بیشتر از این تعداد است.

یونیفوم، مرجع بازار ورق فومیزه ۳ میل کشور

برنامه و رویکرد یونیفوم در سال‌های آتی چیست؟

طی مأموریت سازمان و سند چشم‌انداز ۳ ساله‌ای که تدوین کردیم، دست‌یابی به حداقل ۵۰ درصد از سهم بازار ایران را در برنامه داریم و این امر قطعاً با سعی و تلاش دوستان و همکاران در تمامی حوزه‌ها به راحتی امکان‌پذیر است. معتقدم با تخصص و تلاش نیروهای شایسته فعلی جایگاهی جز رهبری بازار ورق فومیزه ایران برانزده یونیفوم نیست.

کدام ویژگی یونیفوم برای شما دوست‌داشتنی‌تر است؟

از نظر من همدلی و تخصص مهم‌ترین ویژگی تیم فعلی ماست. باور دارم که امروز تک تک افراد حاضر در یونیفوم با انگیزه فراوان و تمام وجود تلاش می‌کنند تا با کیفیت‌ترین ورق فومیزه بازار را تولید کنند. همه با هم و در کنار هم برای افزایش بهره‌وری سازمان تلاش می‌کنیم.

جایگاه یونیفوم در ۱۰ سال آینده را چگونه توصیف می‌کنید؟

استفاده از تکنولوژی روز، تولید بی‌نقص، ارتقای کیفیت و توسعه سبد محصول از مهم‌ترین مواردی است که در طی ۱۰ سال آینده بر روی آنها سرمایه‌گذاری خواهیم کرد. هدف ما این است که با تکیه بر همت و توان تخصصی سرمایه‌های جوان و با انگیزه خود، رهبر این بازار در کشور و منطقه باشیم.

هدف ما تبدیل‌شدن به برندی معتبر و پویا است که به انتظارات کارمندان، مشتریان و شرکای تجاری خود، به بهترین شکل پاسخ می‌دهد و بر ارزش‌های اخلاقی، توسعه پایدار، مسئولیت‌های اجتماعی و حفظ منافع و حقوق اجتماعی افراد استوار است.

آینده بازار ورق فومیزه را چطور پیش‌بینی می‌کنید؟

به نظر من ورق فومیزه از محصولاتی است که در بازار ایران آنچنان که باید شناخته نشده. این محصول می‌تواند کاربردهای جدید بیشتری داشته باشد. عدم شناخت کافی از این محصول در کنار ویژگی‌هایش، بازار خوبی را برای این محصول رقم می‌زند. رشد این بازار نیازمند همت تیمی متخصص در بازارسازی است که در آینده نزدیک در این حوزه نیز وارد خواهیم شد.

سخن پایانی با جوانان و افرادی که می‌خواهند وارد عرصه تولید شوند؟

تولید همیشه مسیری سخت اما دل‌چسب است که در نهایت شیرینی این مسیر با خلق ارزش، توسعه اقتصادی و اشتغال‌زایی همراه است که همه از آن بهره‌مند می‌شوند.

از زبان ویسپاری‌ها



نیما خداویسی

ویسپار نگاهم را به زندگی تغییر داد. در ابتدا تنها می‌خواستم برای یک دوره موقت در واحد کنترل کیفیت ویسپار مشغول به کار شوم تا بتوانم دوباره با قدرت به کسب و کار قبلی خودم برگردم. اما با گذشت زمان همه چیز تغییر کرد. با تجربیاتی که کسب کرده و دوستانی که در این مسیر پیدا کرده بودم ویسپار جایی نبود که به راحتی بتوانم از آن جدا شوم. حالا خوشحالم که به عنوان عضو کوچکی از این مجموعه بزرگ مشغول به فعالیتیم و امیدوارم بتوانم با خلاقیت و توان بیشتر به رشد روزافزون مجموعه کمک کنم. به امید پایداری و موفقیت هرچه بیشتر خانواده ویسپار.



فرهاد چراغی

در سال ۱۳۹۴ به عنوان اپراتور تزریق وارد ویسپار شدم. در این چند سال لحظات تلخ و شیرین زیادی داشتم و دوستان و همکاران خوبی پیدا کردم. به نظر من یکی از خصوصیات خوب مجموعه ویسپار، توجه به استعداد و پیشرفت شغلی افراد است. پس از فعالیت به عنوان اپراتور تزریق به نیروی تأمین مواد دستگاهها تغییر شغل دادم و بعد معاون سالن تزریق شدم و حالا سرگروه تدارکات و فرمولاسیون مواد تولید هستم. خوشحالم که با این شرکت بزرگ همکاری می‌کنم و می‌توانم در کنار پیشرفت خود سهمی در رشد این مجموعه داشته باشم.



کامبیز مجمع

محیط کار ویسپار همیشه فضای دوستانه‌ای بوده و کارها در آن با رفاقت و همدلی انجام می‌شود. ۷ سال از شروع کار من در ویسپار می‌گذرد و اینجا شاهد صمیمیتی بودم که در هیچ محیط کاری دیگری ندیدم. این ویژگی ویسپار همیشه برایم دوست‌داشتنی است. در ویسپار کرامت انسانی بسیار مورد توجه است و این موضوع به خوبی در روابط بین مدیران، سرپرستان، کارشناسان و اپراتورها دیده می‌شود. در مدت حضورم در ویسپار بارها پیش آمده که یکی از همکاران با مشکل مالی یا بیماری درگیر بوده باشد. در این مواقع هر یک از همکاران در حد توان برای حل مشکل او می‌کوشند. مورد دیگری که در ویسپار برایم با ارزش است؛ فرصت دیده شدن و پیشرفت برای افراد توانمند و مسئولیت‌پذیر است. دیده شدن زحمات و تلاش افراد و فراهم کردن فرصت رشد و آموزش یکی از مهم‌ترین مزیت‌های کار در ویسپار است. به طور مثال من کار خود را در ویسپار با عنوان اپراتور آغاز کردم و اکنون سرپرست واحد قالب‌بندی هستم.



گفت و گو با مسعود بیات، سرپرست واحد تأمین و پشتیبانی گروه صنعتی ویسپار

مروری بر کارنامه ورزشی قهرمان جودوی ویسپار

مسعود بیات سرپرست واحد تأمین گروه صنعتی ویسپار از ورزشکاران خوب و بااخلاق و قهرمان جودوی کشور است. به جرئت می‌توان گفت تمام کسانی که مسعود را می‌شناسند شیفته اخلاق و منش او هستند. بیات فعالیت‌های ورزشی خود را در رشته بوکس آغاز کرد و از ۸ تا ۱۴ سالگی به این ورزش مشغول بود و حتی در این رشته موفق به کسب رتبه اول کشوری در رده نوجوانان شد. سپس با ورود به عرصه جودو و با کسب عناوین متعدد استانی بیشتر درخشید و در سال ۸۵ موفق به دریافت مدال نقره مسابقات جودوی کشوری در رده سنی جوانان شد. او در عرصه ورزش شیفته مرام و معرفت مربی خود یوسف غلامی است و به ورزش نه فقط از جنبه قهرمانی که به عنوان سبکی از زندگی و اخلاق نگاه می‌کند و می‌گوید: "به نظر من ورزش یکی از ضرورت‌های زندگی روزمره است که برای سلامت شخص و جامعه مفید است."

مسعود جزء افرادی است که از اوایل ورود به ویسپار، توانست با حمایت مدیران ارشد ورزش را بیش از پیش در بین همکاران رواج دهد. در سال ۱۴۰۰ نیز او به کمک چند تن از همکاران، تیم آمادگی جسمانی ویسپار را راه‌اندازی کرد. اکنون مسعود و تعداد زیادی از همکاران، هم باشگاهی هستند و هر هفته با امکانات و سالن‌های ورزشی‌ای که ویسپار فراهم کرده، در رشته‌های فوتسال و والیبال فعالیت می‌کنند. فعالیت‌های ورزشی افراد در ویسپار تنها به اینجا ختم نمی‌شود و کوهنوردی و طبیعت‌گردی نیز جزء برنامه‌های ورزشی همکاران است که به صورت دوره‌ای برگزار می‌شود. به گفته بیات، در ویسپار به کرامت انسانی، اخلاق‌مداری، نشاط و نوآوری توجه ویژه می‌شود. اینجا پیشرفت مداوم و توسعه فردی بسیار مهم است. ورزش به افراد کمک می‌کند که راندمان کاری خود را ارتقا دهند و با انرژی بهتری در محیط کار حاضر شوند. مسعود می‌گوید در ویسپار قهرمانان بنامی در رشته‌های مختلف ورزشی مثل کشتی داریم که نشان می‌دهد ورزش تا چه اندازه در بین همکاران مورد توجه است. این قهرمان ورزشی اضافه کرد که تا به حال با ترویج و تشویق به ورزش، تعدادی از همکاران که درگیر بیماری اعتیاد بودند را در مسیر ترک و بازتوانی قرار دادیم و اکنون آن‌ها در سلامت کامل به محیط کار برگشته‌اند. مسعود در سال‌های اخیر به غیر از فعالیت‌های ورزشی خود، به پرورش نسل جدید جودوکاران پرداخته و مربیگری و سرپرستی تیم‌های نونهالان و نوجوانان را بر عهده دارد. او امیدوار است تا جودوی استان همچنان در عرصه مسابقات ایران و جهان بدرخشد.





دوره‌می خانواده ویسپار به بهانه یلدا

یک دقیقه بیشتر، بهانه‌ای بود تا باز هم ویسپاری‌ها را دور هم جمع کند. ویسپار جهت ارج نهادن به رسم باستانی یلدا و حفظ این سنت دیرینه، اقدام به برگزاری دوره‌می یلدا در آخرین روز از فصل پاییز کرد. آیین یلدا که با حضور بیش از ۴۰۰ نفر از همکاران گروه صنعتی ویسپار برگزار شد، فرصتی را برای دیدار همکاران و سپری کردن لحظاتی خوش در کنار خانواده دومان فراهم آورد. بخش جذاب این برنامه، شاهنامه‌خوانی و نقالی بود که با روایت داستان‌های کهن ایرانی، لحظات صمیمانه‌ای را در بلندترین شب سال برایمان رقم زد. این مراسم با ثبت لحظات به یاد ماندنی، پذیرایی و تقدیم کارت هدایا به همکاران به پایان رسید.



حال خوب همکاران

با ترویج سبک زندگی سالم

با رواج زندگی ماشینی میزان فعالیت جسمی افراد به طور چشمگیری کاهش پیدا کرده است. زندگی دیجیتال و استفاده از شبکه‌های اجتماعی، موبایل و کامپیوتر هم بیشتر از قبل به این مساله دامن زده و باعث شده تا بیشتر افراد جامعه، وقت و انرژی کافی برای رفتن به باشگاه و انجام فعالیت‌های تفریحی را نداشته باشند. تاثیر ورزش بر سلامت و بهبود راندمان کاری نیز بر کسی پوشیده نیست و بی‌توجهی نسبت به فعالیت بدنی، فرسودگی منابع انسانی و به دنبال آن کاهش کارایی کارکنان را به دنبال خواهد داشت. به همین دلیل سازمان‌ها باید برای بهبود سلامت و حفظ تعادل کار و زندگی کارکنان خود تلاش کنند و با اجرای برنامه‌های مفرح، سبک زندگی سالم را رواج دهند. یکی از این اقدامات در این زمینه، تشویق کارکنان به شرکت در فعالیت‌های ورزشی است.

در ویسپار هم سبک زندگی سالم برایمان مهم است. از این‌رو تلاش می‌کنیم تا با حمایت از ورزش، فعالیت‌های تفریحی و ارائه راه کارهای مؤثر به حفظ تعادل بین کار و زندگی آنها کمک کنیم.

به این منظور، در ویسپار به طور مستمر فرصتی برای انجام تمرینات فردی و گروهی کارکنان در نظر گرفته شده است. برای مثال در طی دو سال گذشته امکان استفاده از دو سانس باشگاهی والیبال و فوتسال برای آقایان فراهم شده که بسیار مورد استقبال همکاران قرار گرفته است. این تمرینات هر هفته و با حضور سه تیم والیبال و دو تیم فوتسال برگزار می‌شود.

سال گذشته نیز دو سانس باشگاهی برای کارمندان خانم مجموعه فراهم شده بود که این طرح جهت سهولت استفاده در سال جاری به پرداخت کمک هزینه باشگاهی تغییر پیدا کرد.

همچنین از آغاز سال ۱۴۰۰ برنامه طبیعت‌گردی "همگام" نیز جهت افزایش روحیه تیمی و نشاط گروهی کارکنان اجرا می‌شود. این برنامه که هر دو هفته یکبار برگزار می‌شود با صرف صبحانه و میان‌وعده در دل طبیعت همراه است و شرکت‌کنندگان در این برنامه میهمان ویسپار هستند.



مسابقه

• میانگین سنی سرپرستان و مدیران در گروه صنعتی ویسپار چند سال است؟

سال ۳۲ (۱) سال ۳۵ (۲) سال ۴۱ (۳) سال ۵۲ (۴)

پاسخ سوال رو به همراه نام و کد پرسنلی به شماره ۰۹۹۳۴۸۵۳۳۷۱ پیامک کن و به قید قرعه جایزه بگیر!



ضمن تشکر از تمام عزیزانی که در مسابقه قبلی شرکت کردند، به قید قرعه برنده مسابقه خانم فاطمه ذبیحی از واحد تامین و پشتیبانی است.

پاسخ سوال مسابقه قبلی: از ابتدای سال ۱۴۰۰ تا تابستان ۱۴۰۲ تعداد ۲۱۴ نفر به جمع گروه صنعتی ویسپار پیوستند.

حضور قدرتمند ویسپار در نمایشگاه‌های سراسر کشور

نمایشگاه ساختمان تهران- مرداد ۱۴۰۲



نمایشگاه ساختمان شیراز - تیر ۱۴۰۲



نمایشگاه ساختمان مشهد- خرداد ۱۴۰۲



نمایشگاه ساختمان تبریز- خرداد ۱۴۰۲



نمایشگاه تاسیسات اصفهان- آذر ۱۴۰۲



نمایشگاه کشاورزی اصفهان- آبان ۱۴۰۲



نمایشگاه توانمندی‌های همدان- آبان ۱۴۰۲



نمایشگاه تاسیسات تهران- مهر ۱۴۰۲



نمایشگاه آب و فاضلاب تهران- بهمن ۱۴۰۲



نمایشگاه کشاورزی تهران- دی ۱۴۰۲



نمایشگاه ساختمان بوشهر- دی ۱۴۰۲



نمایشگاه ساختمان اهواز- آذر ۱۴۰۲



از ویسپار چه خبر؟



کسب عنوان تعاونی برتر استان همدان



حضور گروه صنعتی ویسپار در نمایشگاه کار دانشگاه صنعتی شریف



برگزاری جشن روز دانشجو برای دانشجویان ویسپاری



برگزاری لیگ ورزشی ویسپار در دفتر تهران



برگزاری کارگاه آموزشی تاسیسات استخر و جکوزی در شهر اهواز



آغاز به کار دومین دوره توسعه و پرورش شایستگی‌ها (تپش ۲)