

زندگی نامه غلامعلی سلیمانی (مرد خستگی ناپذیر کاله) + تصاویر و فیلم (v1)



غلامعلی سلیمانی

مرد خستگی ناپذیر کاله

معرفی

غلامعلی سلیمانی مالک و رئیس کارخانه کاله متولد ۲۵ خرداد ماه ۱۳۲۵ در شهرستان آمل است. او دوره کودکی و نوجوانی خود را در شهرستان آمل استان مازندران گذرانده است. زندگینامه غلامعلی سلیمانی بنیان‌گذار هلدینگ سولیکو غول صنعت غذایی ایران بسیار پر فراز و نشیب است.

در این مطلب سعی می‌کنیم تا به تمام جنبه‌های آن بپردازیم.

سولیکو دارای بیش از ۲۰ زیر مجموعه می‌باشد که شرکت فراورده‌های لبنی کاله به عنوان بزرگترین و مطرح‌ترین آن‌ها محسوب می‌شود.

غلامعلی سلیمانی به عنوان یکی از موفق‌ترین کارآفرینان ایرانی شناخته شده است. او کسی بود که توانسته ایده‌های خلاقانه و فکر خود را با تلاش بی‌وقفه به ثمر برساند.

دوران نوجوانی

بعد از اتمام دوره دبیرستان برای قبولی در کنکور و ورود به دانشگاه به تهران آمد. مدت ۲ سال پشت کنکور ماند تا توانست در رشته ریاضی برای دریافت مدرک لیسانس در دانشگاه ملی سابق پذیرفته شود.

از همان دوران دانشجویی برای مستقل شدن تلاش می کرد. او باید برای تامین هزینه تحصیل کار می کرد و درآمد کسب می کرد. پدرش با این کار مخالف بود و تا مدتی از او ناراحت بود و دلیل ناراحتی این بود که اصرار داشت که غلامعلی کاملاً تمرکز خود را بر روی تحصیل بگذارد اما خود او اصرار می کرد که کار کند. پدر سلیمانی وکیل دادگستری و مادر او خانه‌دار بود.

نقل از آقای سلیمانی در مورد پرداخت نکردن شهریه دانشگاه:

خدا رحمت کنه پروفیسور پویان را که می‌گفت: چرا شهریه نمی‌دهی؟

گفتم: پول ندارم چه کار کنم، حاضر نیستم کار کنم و پول شهریه بدهم. با این همه پول نفت چه اثری دارد که من شهریه بپردازم یا نپردازم؟

گفت: سال قبل چه کار کردی؟ گفتم: سال قبل از بانک گرفتم.

گفت: چرا الان نمی‌گیری؟ گفتم: صلاح نمی‌بینم، حالا من باید بمانم یا بروم؟

گفت: بمان.

بعد گفتم: استاد شما ماهیانه سیصد تومان به دانشجویان پرداخت می‌کنید. امکان دارد به من هم این پول را بدهید؟

گفت: نمی‌دانم تو آمدی شهریه بپردازی یا شهریه بگیری؟ با این وجود پذیرفت ماهیانه آن سیصد تومان را به من نیز بپردازد.

در سال ۱۳۵۰ از دانشگاه ملی سابق فارغ التحصیل شد و بعد به سربازی رفت. او در دوران سربازی هم کار می‌کرد، یک روز به هنرستان صنعتی می‌رفت و درس می‌داد و بقیه روزها هم تدریس خصوصی می‌کرد.

بعد از اتمام خدمت به فکر رفتن به آمریکا برای ادامه تحصیل در رشته کامپیوتر بود. بعد از مشورت با دایی خود از این کار پشیمان شد و به فکر راه اندازی یک کسب و کار افتاد. تصمیم گرفت تا یک مغازه ساندویچی بزند ، اما به دلایل متعدد در آن زمان موفق نشد.

سلیمانی در سال ۱۳۵۰ تا ۱۳۵۷ که به صورت جدی کار را شروع کرد، دو شرکت تاسیس کرد، یک شرکت پارسیو Parsio و شرکت دیگری هم به نام مارکتینگ سرویس اندریسرچ (MSR) که با آقای قبادی مشاور بازرگانی سفارت امریکا و یک هندی تاسیس کرده بود. این شرکت ها سود ده نبود و نتیجه خاصی نداشتند.

سلیمانی از سال ۱۳۵۶ ، در مکان فعلی شرکت کاله کار خود را با توزیع سوسیس و کالباس آغاز کرد. صاحب این مکان خواهر بزرگ او بود که می خواست آنجا را ماهانه ۱۷ تومان اجاره دهید. سلیمانی به او گفت که من این مکان را ۲۰ تومان اجاره می کنم. مکان را اجاره کرد و هزینه آن را از تدریس خصوصی که خودش انجام میداد پرداخت کرد.

او می خواست کار را از صفر شروع کند اما مشکلی وجود داشت.

قضیه از این قرار بود که آن زمان پودر سیر کیلویی ۲۸ تومان بود و او از چین پروفورم گرفته بود کیلویی هفت تومان. حتی هفت هزار تومان هم نداشت که یک تن پودر سیر بیاورد و کار را راه بیندازد . شرکت گیلان قبول کرد پنج تن درخواست بدهد و سلیمانی پنج تن برایش آورد و به آن ها تحویل داد.

بعد از یک روز مدیر شرکت گیلان به سلیمانی گفت که تو باید برای من کار کنی. علت این درخواست این بود که سلیمانی کاله حدود دو سال و نیم هفته ای دو مرتبه به او زند می زد تا به او پودر سیر بفروشد. اما سلیمانی نپذیرفت و در نهایت با هم شریکی شروع به کار کردند. قرار شد که سلیمانی خرید موادشان را خارج و داخل تامین کند. بعد از دو سه ماه به سلیمانی گفتند که دیگر نمی خواهیم با تو شریک باشیم. تولید کارخانه آنها در این مدت ۳ برابر شده بود.

میکائیلیان شریکی داشت که از حضور سلیمانی ناراضی بود و می گفت کسی که به این شکل کار می کند تا چند وقت دیگر صاحب کارخانه می شود. اینجا یا جای من است یا او!

در نهایت سلیمانی با آنها تصفیه حساب کرد و جدا شد.

بعد از فوت میکائیلیان همسرش به سراغ سلیمانی آمد و خواست که در تولید به آنها کمک کند.

سلیمانی بدون اطلاع شریکشان در تولید با آنها شریک شد و کار را شروع کرد.

در آن زمان همسر میکائیلیان با شریکش بر سر نصب یک سری از دستگاه‌ها اختلاف داشت و این موضوع را با سلیمانی مطرح کرد و به دنبال راه حل بود.

نقل از سلیمانی:

گفتم: کارخانه که حتما نباید در گیلان باشد. می‌توانیم در آمل کارخانه بزنیم. مجوز گرفتیم و من با یکی از دوستانم که تجربه کار در شرکت‌های پیچک، و یک و یک را داشت صحبت کردم و از او خواستم با ما کار کند. گفتم هر چه پیچک به تو می‌دهد من ۲۵ درصد بیش‌تر می‌دهم بیا با من کار کن.

در نهایت سلیمانی رضایت دوست خود را جلب کرد اما همسر او مخالف بود و می‌گفت: من آمل زندگی نمی‌کنم و دوست دارم در تهران بمانم. ایشان در وزارت صنایع کار می‌کردند. سلیمانی گفت شما یک مجوز کالباس سازی در تهران برای ما آماده کن تا ما در تهران فعالیت کنیم.

این خانم شیرازی بود و به تازگی صاحب فرزند شده بودند و مادرشان از شیراز برای مراقبت بچه به تهران آمده بود.

سلیمانی که این وضعیت را دید به همسر دوستش پیشنهاد داد که به شیراز برگردد.

نقل از سلیمانی:

گفتم چرا با خودت لج می‌کنی. تو می‌توانی برگردی شیراز در وزارت صنایع کار کنی مادرت هم از پدرت و هم از بچه‌ات نگره داری کند و یک مجوز هم برای ما می‌گیری ما هم می‌آییم آنجا و یک کارخانه سوسیسی و کالباس سازی درست می‌کنیم.

سلیمانی یک نماینده پخش در شیراز داشت، با او تماس گرفت و موضوع را عنوان کرد. آن شخص خودش مکانی را داشت که در اختیار سلیمانی گذاشت. سلیمانی هم به اندازه اجاره قانونی پخش کننده شیرازی به او سهام داد.

دوست سلیمانی هم که تجربه کار در دو شرکت بزرگ داشت همراه با همسرش به شیراز آمدند و به عنوان مدیر تولید شروع به کار کرد. دستگاه‌ها را هم از گیلان به شیراز آوردند و راه اندازی کردند.

نقل از سلیمانی:

حالا کارخانه آماده بود، اما پولی نداشتیم که گوشت بخریم و ماشین‌ها را راه بیندازیم. از هر که می‌شناختیم پول قرض گرفتیم و گوشت خریدیم. فردی از نزدیکان میکائیلیان در کارخانه اش کار می‌

کرد. به او گفتم تو در سوسیسی و کالباس سازی استادی من می خواهی بیایی شیراز و این کاری را که بلدی به ما یاد بدهی او هم قبول کرد. تمامی این ماجراهایی که گفتم قبل از انقلاب اتفاق افتاد. اوایل انقلاب بود . یک روز ساعت شش صبح داشتم می رفتم دفتر که یکی از این پخش کننده ها ی دوره گرد به نام شاطر حسین جلوی من را گرفت و سلام کرد. گفتم چه طوری؟ زد توی سرش و گفت بدبخت شدم. گفتم چرا؟ گفت من، نه تا بچه داشتم دیروز خانمم یک دو قلو به دنیا آورد، حالا شدند یازده تا. تو هم که سوسیسی کالباس نداری من مانده ام این یازده تا بچه را چه طوری سیر کنم. گفتم خدا بزرگ است، ناراحت نباش. اما واقعیتش برای شاطر حسین ناراحت شده بودم. همان موقع یکی از مشتری هایم که برایش دو دستگاه همبرگرزنی وارد کرده بودم با من تماس گرفت و گفت من این دو دستگاه را نمی خواهم. هر جور که می توانی این ها را رد کن و پولش را برابم بفرست. ساعت هشت بود و از گیلان هم سوسیسی و کالباس نیامده بود. می گفتند گوشت نیست. عصر رفتم یک چرخ گوشت خریدم و تصمیم گرفتم در همین دفتر همبرگرسازی راه بیندازم. آن دو دستگاه همبرگر ساز را هم که برای مشتری آورده بودم، خودم برداشتم . با آدم هایی که در این زمینه کار کرده بودند صحبت کردم و از آنها خواستم همبرگر سازی را یادم بدهند . روز اول از ساعت شش صبح تا ساعت دوازده شب به کمک چهار کارگر، ۱۹۷ عدد همبرگر زدیم. سوسیسی و کالباس کم بود. امثال شاطر حسین هم تعدادشان زیاد بود، آنها می آمدند جلوی شرکت و همبرگر ها را تازه تازه می بردند و حتی به سردخانه هم نمی بردیم. بنابراین، همبرگر را در همین شرکت راه انداختیم و سوسیسی و کالباس در شیراز راه افتاد .

سلیمانی در محل (خیابان آذربایجان پلاک ۹۹) به همبرگر زنی مشغول شد و بعد شرکتی در شیراز بنام دمس و سپس کارخانه سولیکو (تهران) در تهران و سپس گوشتی کاله آمل ، گوشتی بوشهر ، دریایی بوشهر (آفرید)، گوشتی کرمانشاه (اختران) سپس روده سوسیسی و کالباس ، تولید خیارشور جهت صادرات و صادرات روده طبیعی و پوست را بنیان نهاد و پس از مدتی (۱۳۶۹) شرکت لبنی کاله را به عنوان یکی از شرکت های گروه سولیکو تاسیس کرد.

شروع تولید لبنیات و راه اندازی کارخانه در آمل

سلیمانی در عید سال ۶۹ برای دیدن یکی از دوستان خود به آمل رفت و بعد از صحبت های زیاد ایشان را متقاعد کرد تا شیر را از خانه های روستائیان جمع آوری کند و از شیر ماست تولید کنند. زمینی خریداری شد و با مشکلات فراوان کارخانه ای در آمل احداث شد. تهیه شیر برای تولید، از حداکثر ۶ تن آغاز شد و امروز ۲۵۰۰ تن شیر از ۱۶ استان جمع آوری می شود.

این کار به اندازه ای گسترش پیدا کرد که امروزه به غیر از آمل، یک واحد در تهران، اصفهان، و یک واحد در کربلا راه اندازی شده است.

مرحله بعد، تولید پنیر بود.

با وجود تحریم، خریداری ماشین آلات پذیر نبود ولی او موفق شدی مجوز خرید ماشین آلات دست دوم را از آقای مهندس نعمت زاده بگیرد. ماشین آلات را وارد کرد و به کمک یکی از دوستان خود که دکترای لبنیات داشت، دستگاه ها را راه اندازی کرد. از آنجا تولید انواع و اقسام پنیر های مختلف مانند پنیر گودا، پنیر تبریز، پنیر چدار، پنیر پارمزان و ... آغاز شد.

بعد از افزایش تعداد کارخانه ها و محصولات سلیمانی هلدینگ سولیکو را راه اندازی کرد و تمامی شرکت ها و محصولات خود را زیر مجموعه این گروه قرار داد.

گروه سولیکو با داشتن بیش از ۱ میلیارد دلار فروش سالانه انواع محصولات مختلف در سطح بین المللی به عنوان یکی از برترین های صنعت مواد غذایی و نوشیدنی مطرح است.

نقل از سلیمانی:

هدف من تولید است. کشوری که تولیدات کافی نداشته باشد قطعاً در اشتغال دچار مشکل می شود.

معرفی گروه غذایی سولیکو



سولیکو در یک نگاه

پیشرو در صنعت تولید مواد غذایی و نوشیدنی در منطقه

به گزارش موسسه Euro Monitor در سال ۲۰۱۴ کاله به‌عنوان ۴۸ امین شرکت فعال در زمینه تولید مواد غذایی انتخاب و معرفی شد. به گزارش این موسسه تحقیقاتی، گروه سولیکو به‌عنوان پیشتاز تولید مواد غذایی و نوشیدنی در منطقه خاورمیانه برگزیده و معرفی شده است

سولیکو و ۱۴ کارخانه تولید مواد غذایی و نوشیدنی

محصولات متنوع و متعدد گروه سولیکو در سراسر ایران و در ۱۴ کارخانه مختلف تولید و به بازار عرضه می‌شود. تمامی محصولات در زیرگروه سولیکو در این ۱۴ کارخانه تولید و آماده عرضه به بازار می‌شود.

بیش از ۳۰ دفتر در سراسر جهان

گروه سولیکو دارای بیش از ۳۰ دفتر تجاری در کشورهای مختلف از جمله عراق، امارات متحده عربی، آمریکا، آلمان، انگلستان و روسیه است. این دفاتر وظیفه مهم صادرات و همچنین تأمین بخشی از زنجیره تولید محصولات را به عهده دارند.

بیش از ۱۵۰۰۰ نفر نیروی انسانی شاغل

تمامی محصولات تولیدی در کارخانه‌های گروه سولیکو، با تلاش بیش از ۱۵۰۰۰ نفر نیروی شاغل در گروه، تولید، توزیع و به فروش رسانده می‌شود. گروه سولیکو از نظر تعداد نیروی انسانی شاغل به‌عنوان یکی از بزرگترین مجموعه‌های خصوصی و هم‌تراز بعضی وزارتخانه‌های دولتی است.

بیش از ۱ میلیارد دلار فروش سالانه

گروه سولیکو با داشتن بیش از ۱ میلیارد دلار فروش سالانه انواع محصولات مختلف در سطح بین‌المللی به‌عنوان یکی از برترین‌های صنعت مواد غذایی و نوشیدنی مطرح است. همچنین بخش عمده‌ای از فعالیت‌های گروه سولیکو به صادرات اختصاص دارد که این مجموعه را همواره به‌عنوان یکی از سه صادرکننده برتر مطرح می‌کند.

بیش از ۱۸۰۰ رده محصولی

گروه سولیکو با فعالیت در بخش‌های مختلف تولید مواد غذایی، نوشیدنی، لبنیات و ... دارای بیش از ۱۸۰۰ رده محصولی است. این تنوع محصولی گروه سولیکو را به‌عنوان یکی از برترین‌های تنوع رده محصولی در ایران و حتی خاورمیانه معرفی می‌کند.

جذب روزانه بیش از ۲۵۰۰ تن شیر

یکی از بارزترین معیارهای موفقیت مجموعه‌های تولید مواد غذایی و لبنی، مقدار جذب روزانه شیر است. گروه سولیکو با جذب روزانه بیش از ۲۵۰۰ تن شیر به‌عنوان برترین شرکت در ایران به فعالیت مشغول است که در نوع خود می‌توان از این عدد به‌عنوان یک رکورد نام برد.

توزیع مستقیم محصولات در ایران و منطقه با استفاده از ناوگان توزیع مجموعه

یکی از مزیت‌های گروه سولیکو در ایران و حتی خاورمیانه، ناوگان توزیع بدون واسطه محصول به خرده‌فروشان است. گروه سولیکو با داشتن بیش از ۲۲۰۰ کامیون و وسیله نقلیه مختلف، امکان توزیع بی‌واسطه محصولات به خرده‌فروشان را فراهم می‌کند.

انتخاب گروه سولیکو به‌عنوان صادرکننده برتر در ۶ سال متوالی

گروه سولیکو در سال‌های متوالی گذشته در زمینه‌های مختلف فعالیت خود را آغاز کرده که با توجه به کیفیت و تنوع محصولی، بخشی از تولیدات به کشورهای همسایه و خاورمیانه صادر شده است. حجم صادرات محصولات گروه سولیکو را در ۶ سال به‌عنوان برترین صادرکننده انتخاب و معرفی نموده است.

پیاده سازی ERP

در سال ۲۰۱۵ با توجه به رویکرد توسعه و بهبود فرآیندهای مختلف در گروه سولیکو از یک سو و گسترش ارتباطات و نیروی انسانی در سراسر کشور از سوی دیگر، مجموعه را به استفاده از راهکارهای مدرن فناوری سوق داد. این رویکرد جدید منجر به طراحی و راه‌اندازی سیستم ERP در مجموعه شد که فاز اول این پروژه با موفقیت در مجموعه راه‌اندازی و پیاده‌سازی شده است

جوایز و افتخارات

در اول مهر ۱۳۹۵ نشان عالی مدیر شایسته ملی توسط رئیس‌جمهور ایران حسن روحانی به غلامعلی سلیمانی اهدا شد و همچنین مدال افتخار ملی صادرات به برند کاله که با مدیریت وی اداره می‌شود به سلیمانی تعلق گرفت. سلیمانی در سال ۲۰۱۵ به‌عنوان نخبه اقتصادی در جهان اسلام و یکی از افراد تأثیرگذار در حوزه اقتصاد از سوی مرکز تجارت بین‌الملل سازمان همکاری‌های اسلامی در مالزی معرفی شد. سلیمانی در سال ۱۳۹۶ تندیس و نشان امین‌الضرب را از اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی در تالار وحدت دریافت نمود.

دریافت تندیس جشنواره رهبران کارآفرین ۱۳۹۶

دریافت نشان و تندیس امین‌الضرب اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران ۱۳۹۶

دریافت تندیس مشتری نمونه بانک کشاورزی ۱۳۹۶

دریافت تندیس انستیتو تحقیقات تغذیه ای و صنایع غذایی ۱۳۹۶

دریافت تندیس کارآفرین برتر چهارمین جشنواره رهبران کارآفرین دانشکده کارآفرینی دانشگاه
تهران ۱۳۹۵

دریافت نشان Citizen X تداکس تهران ۲۰۱۵

دریافت جایزه بین‌المللی MWB نخبه اقتصادی از ششمین دوره نمایشگاه و کنفرانس تجارت و
سرمایه‌گذاری جهان اسلام مالزی ۲۰۱۵

دریافت نشان عالی مدیر شایسته ملی توسط حسن روحانی ۱۳۹۵

کارفرمای نمونه کشوری استان مازندران ۱۳۹۴

دریافت نشان عالی مدیر شایسته ملی از اجلاس مدیر شایسته ملی ۱۳۹۳