



Thanh Phong

THÂN THIÊN TRE XANH

Nằm ở góc phía cuối dãy trong khu nhà triển lãm nhưng gian hàng tre Ali lúc nào cũng đông đúc khách tham quan.

Ngạc nhiên xen lẫn tò mò khi nhìn những miếng ván sàn, bàn ghế bằng tre trưng bày trước mắt, tôi đã có dịp làm quen với một người đàn ông mê tre như điên, Giám đốc Công ty Pinctadali Việt Nam - Đặng Đình Trạm để



Pinctadali Việt Nam là công ty tiên phong cung cấp ván sàn tre tại Việt Nam

Duyên tre

Sinh năm 1977, cầm trong tay tấm bằng MBA cùng hơn hai năm trời du học bên trời Pháp nhưng khi về nước chàng trai trẻ Đặng Đình Trạm quyết định gắn bó với cây tre bình dị chứ không phải là kinh doanh mặt hàng thời thượng như bạn bè. Anh tâm sự: “Hình ảnh những cánh rừng bị chặt phá để khai thác luôn ám ảnh tôi nên ý tưởng dùng tre để thay thế gỗ tự nhiên đã nhen nhóm từ lúc nào không hay”. Anh đến làm việc tại một công ty nước ngoài chuyên về chế biến tre công nghiệp rồi sang làm tại nhà máy sản xuất tre ép, tham gia chương trình Tre Mekong. Có thời gian rảnh rỗi, anh tranh thủ bay ra nước ngoài thăm dò thị trường và học hỏi kinh nghiệm. Sau khi có trong tay vốn liếng và kiến thức kha khá, năm 2007 công ty Pinctadali Việt Nam ra đời.

Đặng Đình Trạm đặt quan điểm kinh doanh xanh lên trên lợi nhuận. Anh chia sẻ: “Mỗi sản phẩm tre Ali luôn đặt tiêu chí xanh, thân thiện môi trường và có lợi cho sức khỏe cho con người. Chúng tôi trồng tre, sản xuất tre ép thay gỗ tự nhiên chính là tham gia vào việc chống phá rừng tự nhiên và bảo vệ cuộc sống của mỗi chúng ta và cả tương lai của con cháu”.



Nhà hàng Nhật Bản, Hà Nội

Ngành công nghiệp về tre đã có ở Việt Nam cách đây 15 năm nhưng một số nhà máy sản xuất chủ yếu là xuất khẩu. Trong khi trước đây điều kiện kinh tế chưa cho phép người dân nghĩ đến việc lắp sàn gỗ hay sàn tre nên thị trường trong nước không biết đến sự tồn tại của sản phẩm. Mấy năm trở lại đây, sàn gỗ công nghiệp bắt đầu được sử dụng rộng rãi hơn thế nhưng vị giám đốc trẻ vẫn quyết tâm đi theo tre. Tôi hỏi anh có thấy mình liều lĩnh và mạo hiểm quá hay không? Đáp lời tôi bằng một giọng nói tự tin, anh bảo: “Khó khăn cũng chính là thuận lợi và cơ hội cho mình. Công ty tôi mới thành lập thì vấp phải cuộc khủng hoảng kinh tế năm 2008. Làm ăn chỉ biết đến lỗ, thậm chí có lúc mấy tháng trời chúng tôi không bán được 1m2 sản phẩm ván sàn tre nào cả. Thế nhưng tất cả những khó khăn đã qua chính đã rèn cho mình bài học về tính kiên trì và nhẫn nại đấy”.

Với Đặng Đình Trạng, thử thách cứ như con gió nhẹ nhàng thổi qua mà thôi. Và anh vẫn tiến bước tự tin về phía trước.

Thương hiệu tre Ali

Bây giờ nhắc đến sản phẩm tre người ta sẽ nói ngay tới Ali. Thành công đó đến không dễ dàng nên anh luôn nhắc nhở nhân viên không được phép xao nhãng trong mỗi công đoạn sản xuất để cung cấp cho khách hàng những sản phẩm hạng nhất.

Ở Việt Nam có hơn 100 loài tre, trong đó chỉ có khoảng 10 loài có giá trị thương mại cao như luồng, vầu, bương, diển... nên bản thân anh phải bỏ thời gian nghiên cứu, tìm hiểu giống tre nguyên liệu thích hợp nhất. Anh cho biết: “Công nghệ sản xuất ván ép truyền thống

nguyên liệu phải là luồng bởi thân cây thẳng, thành ống dày, tính chất sợi nhiều nên làm nan tốt. Công nghệ tre ép thành gỗ thì có thể chọn nhiều giống tre, chỉ cần đủ ba năm tuổi trở lên. Thế nên phần lựa chọn nguyên liệu rất quan trọng”. Những năm trước, công ty khai thác từ người dân nhưng để quản lý nguồn tài nguyên tre bền vững, anh đã kết hợp đặt nhà máy sản xuất ở tỉnh Thanh Hóa để khai thác nguồn nguyên liệu sẵn có của địa phương, đồng thời hướng dẫn đào tạo người dân trồng và khai thác tre.



Tàu du lịch White Dolphin, Vịnh Hạ Long

Khi áp dụng công nghệ mới vào thì sản phẩm tre công nghiệp không thua kém gì so với sàn gỗ công nghiệp. Tuy nhiên giá vẫn đắt hơn nên thị trường vẫn chưa thể phát triển nhanh

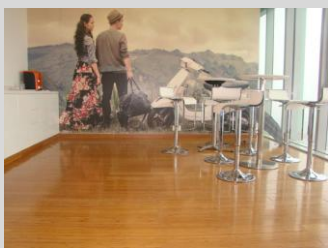
được. Khó khăn ở ngay sân nhà và đầu có lợi thế khi xuất khẩu nhưng vị giám đốc vẫn tập trung đầu tư cho thị trường trong nước. Anh lý giải: “Chúng tôi không xúc tiến xuất khẩu nhiều. Tôi cho rằng với quy mô của chúng tôi hiện nay kết hợp với dịch vụ đang có sẽ mang lại giá trị gia tăng cao. Mình chỉ cần số lượng vừa đủ, có độ tinh xảo, chất lượng cao hơn là chạy ồ ạt về số lượng. Hơn nữa, tôi tin thị trường sẽ thông thoáng và phát triển trong thời gian tới”.

Là người rất coi trọng khái niệm bền vững và tiêu chí xanh, hàng năm giám đốc Pinctadali Việt Nam lại lên lịch đi mục sở thị khắp Âu, Á, Mỹ... để xem từ mẫu mã mới, công nghệ để làm sao sản phẩm của công ty mình sẽ đẹp hơn, thân thiện và an toàn hơn cho người tiêu dùng. Anh là vậy, lúc nào cũng băn khoăn, suy nghĩ sơn đã tốt chưa, loại keo này có ảnh hưởng nhiều đến sức khỏe khách hàng không?... Vậy nên không quá lời chút nào khi nói Pinctadali Việt Nam có một chế độ chăm sóc khách hàng chất lượng và rất chuyên nghiệp. Anh Quý (Mai Dịch, Hà Nội) nói: “Không gian nhà tôi đều sử dụng sàn tre với nhiều sắc màu khác nhau. Giá thành thì có cao hơn sàn gỗ công nghiệp nhưng chúng tôi thích màu vân tre tự nhiên trên sản phẩm nên gia đình thống nhất dùng sàn tre toàn bộ nhà. Tôi rất hài lòng về chất lượng sản phẩm và dịch vụ của bên công ty”. Theo lời vị

giám đốc trẻ, thời gian tới, sản phẩm sàn tre ngoài trời sẽ chính thức ra mắt thị trường đáp ứng nhu cầu phong phú của khách hàng.

Bận rộn công việc kinh doanh, Đặng Đình Trâm vẫn lên lớp thỉnh giảng và chấm bài tốt nghiệp cho sinh viên trường Đại học Thương mại Hà Nội. Đứng trên bục giảng say sưa truyền dạy cho các bạn trẻ những kinh nghiệm bản thân, những va vấp, khó khăn đã đi qua người ta không còn nhận ra ranh giới của người doanh nhân hay người thầy mà chỉ có duy nhất hình ảnh một con người đầy nhiệt huyết và hoài bão đang trò chuyện cởi mở. Anh chia sẻ: “Dạy học, đến trường gặp gỡ các bạn sinh viên, lây sự vui vẻ, thoải mái và cả sự nồng nhiệt tuổi trẻ của các bạn cũng giúp tôi cân bằng cuộc sống, giải tỏa stress. Dù bạn làm kinh doanh hay dạy học đều có cái khó riêng của nhau, quan trọng là đặt hết tâm sức vào nghĩa là bạn đã thành công rồi”.

Làm kinh tế, làm thầy giáo rồi tham gia các hoạt động xã hội cộng đồng nhưng trong câu chuyện anh kể cho tôi chưa một lần thấy có lời than vãn. Lần lượt sắp xếp những dự định, anh bước vào vòng xoáy công việc, đam mê tre ngấm vào máu thịt từ bao giờ. Phía trước con đường còn đó những chông gai nhưng với anh có lẽ đó sẽ chỉ là những cơn gió thổi nhẹ đi qua hành trình xây dựng và khẳng định thương hiệu tre Việt.



Văn phòng Piaggio, Hà Nội

50% sản phẩm của công ty xuất khẩu sang Pháp, Đức, Thụy Điển, Luxembourg, Hà Lan, Nga, Séc, Australia, Lào... và 50% sản phẩm cung cấp cho thị trường nội địa. Tre Ali đã có trên cả nước như các khu nghỉ dưỡng cao cấp ở Phan Thiết, Nha Trang, Đà Nẵng, tàu du lịch trên vịnh Hạ Long, Tuần Châu, Hải Phòng; Sofitel Hotel, Hoàng Tử Hotel; Pacific Place, The Manor, Ciputra, Sky City Tower, Song Kim building, các đại sứ quán...