



Thứ Tư, ngày 30 tháng 3 năm 2011

PINCTADALI VIỆT NAM

Thanh Phong

CHUYỆN NGƯỜI ĐÀN ÔNG MÊ TRE

Buổi nói chuyện gần 2 tiếng đồng hồ với người đàn ông mê tre ấy dường như vẫn chưa đủ để anh chia sẻ hết niềm đam mê của mình. Ngành công nghiệp tre ở Việt Nam đã có cách đây 15 năm nhưng các nhà máy sản xuất chủ yếu chỉ để xuất khẩu nên thị trường trong nước vẫn xa lạ với loại sản phẩm này. Yêu và gắn bó với tre như một định mệnh, anh Đặng Đình Trạm đã quyết định xây dựng thương hiệu hệ thống sản phẩm tre ALi ngay tại Việt Nam. Tre ép thay thế gỗ tự nhiên cùng một tâm niệm giản dị: Chúng tôi chặt tre để không phá rừng.



Đặng Đình Trạm
Giám đốc Pinctadali Việt Nam

Khởi nghiệp bằng tre

Tốt nghiệp quản trị kinh doanh (MBA) nhưng không như bạn bè cùng trang lứa tìm hướng đi ổn định và chắc chắn với một lĩnh vực kinh doanh lợi nhuận, Đặng Đình Trạm chọn tre. 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 trong tay vốn kinh nghiệm khá khá cũng là lúc anh thành lập Công ty PINCTADALI.

Anh tâm sự: Tre rất thân thiện môi trường và khi áp dụng công nghệ mới vào thì sản phẩm tre công nghiệp không thua kém bất cứ loại gỗ tự nhiên nào kể cả lim. Trong khi nguồn gỗ tự

nhien thì ngày càng cạn kiệt, tre trồng 3-4 năm là đã khai thác được rồi thì không có lý do gì không phát triển loại sản phẩm làm từ tre cho tương lai cả. Trên thế giới có tới hơn 1.000 giống tre, trúc, luồng khác nhau. Ngay ở Việt Nam cũng có hơn 100 loài, trong đó có khoảng 10 loài có giá trị thương mại cao như luồng, vầu, bương, diến... nên cần phải tìm hiểu, nghiên cứu giống tre tốt nhất cho các sản phẩm tre công nghiệp. Và chia sẻ: Công nghệ sản xuất ván sàn nan tre ép đòi hỏi nguyên liệu là luồng bởi thân cây thẳng, thành ống dày, tính chất sợi nhiều. Nhưng với công nghệ tre ép thành gỗ thì có thể chọn nhiều giống tre khác nhau, chỉ cần tre đủ 3 năm tuổi trở lên. Do vậy, nguồn nguyên liệu cho tương lai khá phong phú. Hiện tại nhà máy sản xuất của công ty đặt tại Thanh

Hóa để khai thác nguồn nguyên liệu sẵn có tại chỗ, đồng thời kết hợp hướng dẫn đào tạo người dân trồng và khai thác tre đủ tuổi nhằm quản lý nguồn tài nguyên bền vững và tăng hiệu quả kinh tế xã hội.



Gian hàng của Pinctadali tại Hội chợ Vietbuild 2011

Là công ty tiên phong thương mại hóa rộng rãi sản phẩm tre công nghiệp tại thị trường trong nước nên ngay từ khi xuất phát, vị giám đốc trẻ đã chuẩn bị tư thế sẵn sàng “chiến đấu” với gian nan, thử thách. Anh nói: Công ty vừa mới thành lập còn đang non trẻ thì vấp phải đợt khủng hoảng kinh tế năm 2008. Đầu tư 3 năm vẫn chưa có lãi, thậm chí 4 tháng đầu năm 2009, chúng tôi không bán được một m2 ván sàn nào. Thế nhưng khó khăn đó cũng là cơ hội để rèn cho mình bài học về tính kiên trì, nhẫn nại. Bây giờ, chúng tôi có thể tự hào và vui mừng khi mọi người tìm đến sàn tre là tìm đến Ali. Tuy vậy, một số khó khăn vẫn còn đang ở phía trước. Sàn tre có đặc tính kỹ thuật tốt tương tự gỗ tự nhiên, song so với sàn gỗ công nghiệp thì giá vẫn đắt hơn nên thị trường chưa thể phát triển nhanh trong thời gian ngắn được.

Cả nước hiện nay chỉ có khoảng 3-4 công ty sản xuất loại sản phẩm này và bắt đầu có sự cạnh tranh. Khi tôi hỏi anh liệu có lo lắng rằng mình

sẽ bị mất thị phần vào tay đối thủ không, anh tự tin cho biết: So với công ty khác, sản phẩm sàn tre Ali đắt hơn khoảng 6-7% nhưng chúng tôi vẫn luôn được khách hàng đón nhận, ủng hộ bởi công ty luôn khắt khe ngay từ khâu nguyên liệu đầu vào, quản lý chất lượng sản phẩm với tiêu chí: tiên phong công nghệ, hạng nhất chất lượng cùng lắp đặt chuyên nghiệp. Vì vậy, các sản phẩm của Ali luôn có màu sắc đồng đều, vân tre đẹp mắt và tự nhiên. Đặc biệt quan trọng là khâu lắp đặt bởi sản phẩm tre giãn nở chịu nhiều ảnh hưởng của thời tiết, nhất là khí hậu nóng ẩm miền Bắc. Trong năm 2008-2009 lắp đặt tại thị trường trong nước, vào mùa xuân nhân viên công ty thường phải đi bảo trì sản phẩm cho khách nhưng kể từ năm 2010 gần như không có công trình nào gặp sự cố. Thương hiệu sàn tre Ali, nội thất Ali đã có mặt khắp ba miền của đất nước, từ các khu nghỉ dưỡng cao cấp ở Phan Thiết, Nha Trang, Đà Nẵng đến tàu du lịch trên vịnh Hạ Long, Tuần Châu, Hải Phòng; các khách sạn và nhà hàng như Sofitel, Hoàng Tử, Kimono, High Way 4; toà nhà và chung cư cao cấp Pacific Place, The Manor, Ciputra, Sky City Tower, Song Kim building; các đại sứ quán...

Khẳng định thương hiệu xanh

PINCTADALI của Đặng Đình Trạm không chỉ cung cấp những sản phẩm có tính năng sử dụng thông thường mà luôn mong sao mỗi khách hàng cảm nhận được vẻ đẹp tự nhiên và sự thoải mái khi dùng sản phẩm. Vì vậy, anh rất chú trọng vấn đề công nghệ, cải tiến kỹ thuật để sản xuất ra sản phẩm an toàn cho người sử dụng và thân thiện môi trường. Hàng năm, anh đều dành ra một khoảng thời gian đi tới các nước trên thế giới: châu Âu, Mỹ, Trung Đông, Trung Quốc... để học hỏi, nghiên cứu công nghệ, mẫu mã, yếu tố mới để sản phẩm của Ali

ngày càng đẹp hơn. Trong năm 2011, sản phẩm sần tre ngoài trời sẽ chính thức ra mắt thị trường với giá cả cạnh tranh hơn rất nhiều so với sản phẩm đang nhập khẩu tại Nhật Bản hiện nay. Lúc nào vị giám đốc ấy cũng trăn trở: làm sao cho son tốt hơn, keo dính sử dụng bền hơn và không gây hại đến sức khỏe con người... để ứng dụng vào sản xuất. Đó là đạo đức và triết lý kinh doanh mà anh luôn theo đuổi kiên định.

Tính đến thời điểm này 50% sản phẩm của công ty đã xuất khẩu sang Pháp, Đức, Thụy Điển, Luxemburg, Hà Lan, Nga, Séc, Australia, thậm chí cả Lào... và 50% sản phẩm cung cấp cho thị trường nội địa. Nhưng hiện tại, PINCTADALI vẫn hướng phát triển sâu rộng hơn tại thị trường trong nước. Đặng Đình Trạm lý giải: Tôi chủ trương không xúc tiến xuất khẩu nhiều vì công ty đang làm với quy mô vừa và kết hợp dịch vụ chuyên nghiệp, cung cấp số lượng vừa đủ nhưng sản phẩm tinh xảo hơn, giá trị gia tăng cao hơn. Hơn nữa, thị trường trong nước còn là sân chơi để ngó với rất nhiều cơ hội lớn.

Tuy là doanh nghiệp trẻ nhưng PINCTADALI rất chú trọng đến các hoạt động xã hội, hướng tới lợi ích cộng đồng. Trong những năm qua, công ty đều tham gia tích cực vào chương trình

cây tre xóa đói giảm nghèo cho bà con và mới đây nhất là tài trợ một phần trong dự án nhà cộng đồng ở Suối Rè, xã Cư Yên, huyện Lương Sơn, tỉnh Hòa Bình - một kiến trúc sinh thái độc đáo, đậm đà bản sắc Việt - Mường.

Còn ông chủ doanh nghiệp? Điều đặn từ năm 2005, anh Đặng Đình Trạm dành thời gian làm thỉnh giảng và chăm bảo vệ tốt nghiệp tại trường Đại học Thương Mại. “Với tôi, dạy học hay kinh doanh đều khó vì nếu mình muốn làm đến nơi đến chốn. Đi dạy học giúp tôi cân bằng cuộc sống, tiếp xúc với các sinh viên trẻ khiến mình thấy thoải mái, tự do chia sẻ kiến thức và kinh nghiệm. Thậm chí có buổi, tôi nói chuyện với sinh viên liên tục 4 giờ đồng hồ không nghỉ.” Anh vui vẻ tâm sự.

Không chủ doanh nghiệp nào làm kinh doanh mà không tính đến bài toán lợi nhuận và không có nhiều doanh nghiệp chấp nhận lỗ liên tục trong mấy năm rồi vẫn kiên trì ứng dụng công nghệ để cung cấp sản phẩm xanh, thân thiện môi trường và có lợi cho người sử dụng. Nhưng đó là điều PINCTADALI đã và đang làm cho một tương lai xanh./.