

October 2020

RUG NEWS and Design



By Leslie Stroh

النساجون الشرقيون
Oriental Weavers

In Appreciation:

Mohamed Farid Khamis

1940-2020

أكتوبر 2020

أخبار البساط والتصميم

تخليداً لذكرى: محمد فريد خميس 1940-2020

لا أذكر المرة الأولى التي التقيت فيها في الثمانينيات بالسيد/ محمد فريد خميس، مؤسس النساجون الشرقيون، الذي وافته المنية يوم السبت 19 سبتمبر في أتلانتا، لكن هذا الرثاء جاء نتاجاً لمحادثات مع الأصدقاء والمعجبين به المنخرطين في صناعة السجاد.

مثل رون كوري، الرئيس التنفيذي لشركة كوريستان، الذي التقى السيد فريد لأول مرة في شركة Heimtex في ألمانيا، شاهدت أنا أيضًا المنصة ذات اللونين الأسود والذهبي لأول مرة هناك. كان ذلك في عصر لا يعج كثيرًا بمصممي السجاد في الولايات المتحدة. إذ تجمعت معظم الشركات في Heimtex لمشاهدة التصميمات الجديدة التي جاءت على أنها عينات، وأخبروا المشترين حينها بالطريقة التي سيتم بها إعادة تصميم المنتجات لتناسب سوق الولايات المتحدة.

ولحسن الحظ، تمكنت من إجراء مقابلة مع جوني جراهام عندما تقاعد في عام 2002، وهو الشخص الذي أسس قسم أبو الهول للنساجون الشرقيون في عام 1991. وفي هذا المقال، أسرد الجدول الزمني لتطور النساجون الشرقيون في الولايات المتحدة وحول العالم، وهي الشركة التي يبلغ قوامها الآن 22000 عامل في مصر/أوروبا والصين والولايات المتحدة الأمريكية. وقد حُزرت المقابلات والتعليقات لمزيد من الإيضاح للقارئ.

عندما بدأ السيد فريد، في عام 1978، عمله في صناعة السجاد لأول مرة بمفرده باستخدام نول واحد، كان السجاد المصنوع آليًا: (أ) مصنوعًا في بلجيكا في المقام الأول، (ب) يتم تقطيع بطاقات الجاكار يدويًا، مما جعل التصميمات والتغييرات الجديدة بأهظة الثمن للغاية (ملحوظة: أفهم أن هناك الآن شركة واحدة ما تزال تعمل بنظام التقطيع اليدوي في الولايات المتحدة)، (ج) كانت الألياف المستخدمة من الصوف.

في الفترة من 1982 إلى 1984، عندما انضم جوني جراهام إلى جيرى وينريب في شركة ABC Carpet and Home لتأسيس شركة Whitney Rugs، كانت هناك آليتان أساسيتان للتوزيع وهما: المتاجر متعددة الأقسام والمتاجر المتخصصة، وهي متاجر السجاد الشرقي. وكانت تتمثل وجهة نظره في أن معظم سوق السجاد لديه مصادر إمداده الخاصة في ذلك الوقت.

وكما أخبرني جوني جراهام: حلَّ عام 1988 سريعًا وهم على أعتاب المعرض التجاري في ألمانيا. دخل جوني جراهام مع إيفان كول من ABC وباوليت وينريب إلى الجناح الضخم في المعرض. وعندها أتى رجل فصيح ذو مظهر جميل ببدلة أرمانى ودخلوا معًا في محادثة. يريد "محمد فريد خميس" بدء أعمال تجارية في الولايات المتحدة. آلاته تعمل بالكمبيوتر، ولديه تصميمات جيدة، ويمكنه تغيير الألوان علاوة على تعديل الهياكل.

بدأت شركة النساجون الشرقيون في تلك الفترة إجراء تغييرات على نحو أسرع من المصانع البلجيكية، حيث طورت أول تصميم محوسب، وبعدها أصبحت العمليات المحوسبة حقيقة واقعة، ثم بدأ تركيب رؤوس كمبيوتر مباشرة بالنول، الأمر الذي يجعل من الممكن تغيير التصميمات بسرعة، وكانت النساجون الشرقيون قادرة على تغيير الألوان وتعديل التصميمات.

بعد تأسيس قسم سفنكس في النساجون الشرقيون في عام 1991، قام جوني جراهام بتصميم سجادة متوسطة السعر من ألياف Marquessa Lana من Amoco - ضمن مجموعة TUT. ثم بدأت الشركة مجموعة المتحف لسد فجوة السجاد التقليدي، وحققت مبيعات كبيرة وقتها. حدث هذا عندما بدأت المتاجر الكبيرة في بيع السجاد حتى إلى حد محاولة بيع السجاد المعقود يدويًا.



LEADER. MENTOR. FRIEND.



Oriental Weavers
G R O U P

- فبعد ذلك، رأى جراهام أثناء زيارته لمصر نموذجًا بمقاس 3 x 2، وهو عبارة عن قماش منسوج بشكل متقاطع من ألياف صناعية، يُعرف النسيج المتقاطع أيضًا بأنه منسوج جانبيًا كما أنه يعني -من بين كثير من المعاني- أن له طرفًا مدمجًا بدلًا عن كونه طرفًا مخيَّطًا، ويمكن فيه استخدام ألوان أكثر من السعة الرمزية للنول.
- وهنا تكمن نقطة تفوق السيد فريد. فبعد أن طلب جراهام رؤية بعض التصميمات، رأى في اليوم التالي ما بين 15 إلى 20 نموذجًا، وبعد ذلك بين عشية وضحاها، بدأ المصنع في نسج السجاد من الأنماط المعتمدة، وعرف خط التصميم هذا فيما بعد بـ Gabbeh، أحد أكثر خطوط السجاد نجاحًا في هذا المجال. كانت هذه بداية موكيت Wilton المنسوج جانبيًا/بشكل متقاطع. بعد عرض خط Gabbeh في الأسواق، تطلب الأمر المزيد من الآلات، ولم يكن لدى النساجون سوى آلة واحدة. حينها طلب السيد فريد ثلاث آلات أخرى؛ وبالانتقال سريعًا إلى عام 2019، قدمت النساجون الشرقيون قطعة Axminster المنسوجة جانبيًا/بشكل متقاطع تسمى Lilihan، وهي الصناعة الأولى التي كان للسيد فريد دور فعال في تحقيقها.
- في أوائل الثمانينيات، كان مصمم الشركة هو نفسه مالكها الذي يضع الطلبات. فعندما زرت النساجون الشرقيون لأول مرة في مصر، كان في رأيه أنه وظّف مصممين أكثر مما كان عليه الحال في الصناعة الأمريكية بأكملها.
- كما أخبرني جوني جراهام: "عندما كان لدى معظم المصانع مصممًا واحدًا في ذلك الوقت، كان لدى النساجون الشرقيون 8 مصممين، وهو الرقم الذي ارتفع إلى 20 في الآونة الأخيرة (عام 2000)". إذ يتذكر جراهام محاضرتَه في مدرسة التصميم بالقاهرة حول سوق المنسوجات الأمريكية وطرق بدء الأعمال التجارية في السوق الأمريكية، وكان مترجمه محمد فريد خميس.
- "يصف جراهام السيد فريد أنه شخص مثير للاهتمام للغاية، حيث إنه ذكي ولديه زهو خاص ويتميز بطباع أخاذة في تعامله مع الناس، علاوة على لمسته الفنية الفريدة، وكذلك استعداده وقدرته على العمل لمدة 16 ساعة يوميًا."
- أخبرني جون هاناووزر أنه كان يصمم ذات مرة لوحة ألوان في مصر، محاولًا إنشاء الألوان الثمانية للنول، جاء السيد فريد إلى غرفته، ونظر إلى لوحة الألوان، ومشى نحو الحائط، فأخرج واحدة من عدة آلاف من رقائق الألوان وسلمها إلى هاناووزر وغادر. وكملاحظة جانبية، فإن أنوال الجاكار الأقدم في بلجيكا كانت عمومًا عبارة عن أنوال ذات خمسة إطارات، مما يعني استخدام خمسة ألوان. كانت أنوال فان ذي فايل الأحدث التي يتم التحكم فيها بواسطة الكمبيوتر عبارة عن أنوال بـ 8 طارات، وقد ارتفع بعضها إلى 16 إطارًا كما قيل لي، ولكن ذات الـ 8 إطارات كانت شائعة حينها. أعتقد أن Axminster المنسوجة جانبيًا/بشكل متقاطع تحتوي على 15 لونًا، حيثما تعتمد الاختيارات على سرعة النسيج وتفاصيل الألوان.
- فيما لفت مايك رايلي انتباهي إلى الجانب الخيري من السيد فريد. عندما حققت شركة النساجون الشرقيون أرباحًا لأول مرة، أرسل السيد فريد 18 عربة إلى الأحياء الفقيرة في القاهرة لتوصيل الطعام مباشرة إلى الناس. وقال رايلي إن السيد فريد لم يتحدث أبدًا عن كرمه، ولكن بكرمه المذهل فعل ما شعر به وأمن به في قلبه.



MOHAMED FARID KHAMIS

4.14.40 – 9.19.20



كان للسيد فريد علاقة طويلة الأمد مع المستشفى في إيموري، ليس فقط من أجل احتياجاته الخاصة ولكن أيضًا من أجل تلبية العديد من احتياجات الآخرين الذين دفع لهم تكاليف سفرهم ذهابًا وإيابًا، بالإضافة إلى الرعاية الطبية في المستشفى. ووفقًا لمايك رايلي، لم يكن ذلك مخصصًا للموظفين فحسب، بل للأصدقاء والغرباء الذين تصل احتياجاتهم إلى المئات، وهذا الجانب من السيد فريد غير معروف، لكن مع مرور الوقت ستظهر مزيد من القصص. فقد أكد مايك رايلي على كرمه وجانبه الإنساني الفريد.

وأكد رايلي أيضًا أن السيد فريد، أصبح مولعًا -بعد أحفاده- بشراء الأنوال واختيار الألوان للسجاد. في كل عام في معرض دوموتكس، يقدم السيد فريد عرضًا عن النساجون الشرقيون يركز فيه على خطط التوسع والمنتجات الجديدة للعام المقبل بناءً على عدد أمتار السعة التي سيتم إضافتها.

عندما سألت جوناثان ويت من شركة النساجون الشرقيون عن أكبر نجاح حققه السيد فريد، أجاب أن السيد فريد حقق العديد من النجاحات ولكنها كانت مرتبطة بمواصلة علاقاته مع أهل الصناعة. وقال ويت: " كان السيد فريد شغوفًا بالوسائل اللازمة لفتح باب الفرص أمام أصحاب الشغف الذين لم تتاح لهم الفرصة، وقد فعل هذا في كل مكان." وأضاف ويت -وأنا أتفق معه- أن السيد فريد كان محبًا لفن السجاد.

عندما سُئل جوناثان ويت عن السيد فريد، قال إنه يؤمن بالناس وأنه أكسب الآخرين شغفًا تجاه العمل الذي يحبه. فعلى سبيل المثال، ساعد السيد فريد شابًا يريد شراء نوع جديد من النول عن طيب خاطر، وكان ذلك انطلاقًا من إيمانه العميق بقدرات الناس وليس محددًا بالتكلفة والمال، حيث ما يزال هذا النول وغيره من النول ينتج السجاد.





شاركني جوناثان ويت مقطع فيديو للسيد فريد وهو يلقي محاضرة عن التسويق في الولايات المتحدة. تحدث فيه عن ضرورة تعلم العادات والثقافة الخاصة بالأسواق المرغوب استهدافها. لقد استخدم نفسه وبعض حالات الفشل كمثال، ولكن عندما تحول إلى النجاح، تغلغت تلك النجاحات في فلسفته التجارية. وهو الأمر الذي يطلق عليه في المصنع التدريب المتقاطع، ولكن على المستوى التنفيذي يطلق عليه بناء العلاقات. إذ أحضر السيد فريد المديرين التنفيذيين من مركز إنتاج إلى آخر لمدة أسبوعين في كل مرة حتى تكونت لديهم علاقات عمل وثيقة.

وتحدث ويت عن احترام السيد فريد لكل فرد في عائلة النساجون الشرقيون بصرف النظر عن منصبه لأنه، كما قال فريد، استغرق الأمر منهم جميعًا كامل جهدهم للوصول إلى ما تحقق. على المستوى العملي، كان السيد فريد رجلًا تقنيًا بامتياز في قسم التصميم حيثما يتعامل مع النول، وهو تقليد نفهم أنه ما يزال مستمرًا.

على الرغم من أنه مصطلح حديث، إلا أن السيد فريد كان "ثوريًا" في الصناعة. لقد أطلق العنان للآلات من خلال تصميمها أولاً، ثم شرائها. لقد جعل من أنوال فان دي فايل معيارًا صناعيًا عالميًا، مما أدى في الواقع إلى خلق ميزة تنافسية للنساجون الشرقيون.

قال جوناثان ويت، مثل الآخرين، إنه يمكنك الشعور بشغفه بصناعة السجاد بمجرد وجودك بجانبه، حيثما يمكن للعملاء أن يشعروا بهذا الشغف أيضًا حينما كان يستمع إليهم.

بدأ بوب لاكنان ببيع سجاد شركة النساجون الشرقيون، حيث التقى بالسيد فريد في عام 2005 تقريبًا عندما قدمه إليه مايك رايلي. يتذكر لاكنان السيد فريد بأسلوبه اللطيف في الكلام. وكما قال جوني جراهام ذات مرة: "إنه واحد منا"، مما يعني أنه يستيقظ كل صباح ويذهب إلى العمل مثلنا تمامًا.

وعندما سألت: ما هو أكثر ما أعجبك فيه عند رؤيته؟ أجاب لاكنان: "إنه يشبه شركة هوندا تمامًا، فقد فهم أهمية وضع المنتجات في متناول العميل قدر الإمكان. ففي عام 1988 قام بافتتاح أبو الهول بهدف امتلاك موقع قريب من سوق السجاد الأمريكي. فهو ببساطة: صاحب رؤية".

ORIENTAL WEAVERS



ردًا على تعليقي بأنني أعتقد أن السيد فريد هو من أسس صناعة السجاد الحديثة التي نستمتع بها جميعًا اليوم، أجاب بوب لاكنان: أعتقد أن جوزيف ماري جاكارد قد يختلف معي.

وأعتقد أيضًا أن أشخاصًا مثل إدوارد فيلدز، وروجر دي كليرك، وشاهين شاهين، وجون أنصاري، وأليكس بيكار، كانوا على الأقل على نفس القدر من الأهمية، وكلهم سبقوه إلى حد ما. ويكفي أن نقول إنهم جميعًا ربما ينتمون إلى ماونت رشمور في راج مافنز.

من ديفيد مينك (الأب): «التقطت هذه الصورة على الجمل في مارس 2004 كجزء من رحلة إلى مصر، برعاية النساجون الشرقيون. لقد قدمنا شركة النساجون الشرقيون وقتها إلى متاجر "Macy" وأراد السيد فريد أن يشكرنا برحلة إلى مصر، وقد كانت رحلة مليئة بالمتعة والعمل. في هذا الوقت، كان الأمريكيون متوترين بشأن الإرهاب في الشرق الأوسط، لكن فريق النساجون الشرقيون وفروا لنا الراحة المثلى واتخذوا كافة الإجراءات للتأكد من سلامتنا».

"التقيت بالسيد فريد في هذه الرحلة وأعجبت بتنظيمه ودقته. وبالطبع، أعجبنا مرافق تصنيع السجاد.»

"أعتقد أنه كان صاحب رؤية حيث وجّه صناعة السجاد القديمة نحو توجه جديد. وتتمثل إحدى نقاط قوته في اختياره فريقًا جيدًا."

لقد أتحت لي الفرصة لإجراء محادثة طويلة مع ديفيد آدامز من شركة Dalyn Rug، حيث إنها إحدى أول وأكبر عملاء النساجون الشرقيون. بدأت المحادثة بالسؤال: ما أكثر شيء مميز يمكنك قوله عن السيد فريد؟ فأجاب: «لقد ألهم من حوله. فالقائد العظيم يعرف كيف يشكل قادة عظماء من حوله».

ذهب ديفيد، الذي يشغل الآن منصب رئيس مجلس إدارة شركة دالين، ووالده بيل آدامز، إلى معرض دوموتكس في عام 1990 عندما أنهى ديفيد دراسته العليا في ديسمبر 1989. وفي ذلك الوقت كانت المطاحن في بلجيكا هي المورد الرئيسي لهما. والتقى في زيارتهما لجناح النساجون الشرقيون بالسيد فريد، وشعرا مثل الآخرين بحضوره الكريم والواثق. ووفقًا لديف آدامز، كان النهج الذي اتبعه السيد فريد هو كيف يمكنه خدمتهما وتعميق أو أصر الشراكة معهما. لقد قدما طلبًا لبعض السجاد الصوفي الذي كان ناجحًا للغاية. في ذلك الوقت، كان النسيج الاصطناعي الأساسي المنسوج آليًا عبارة عن شعيرات مستمرة مضخمة (BCF) من مادة البولي بروبيلين التي تم ضبطها بالحرارة بخمسة ألوان.

ثم جاءت أنوال فان دي فايل، عندها أدرك السيد فريد أن هناك أربع مجموعات ألوان أساسية، وقام بتشغيل لونين في كل مجموعة على نول من 8 إطارات. وكانت هذه الألوان الأساس الذي أمد النساجون الشرقيون بميزة فريدة في اللون والتصميم.

وقد أنتج شغف السيد فريد للمزيد من الأنوال تأثيرًا إيجابيًا على الطاقة الإنتاجية أنوال فان دي فايل لفترة من الزمن.

كانت تعني القيمة الملموسة، بالإضافة إلى العرض المحدود، أن المنتج كان رائعًا في السوق، حتى عندما طلبت النساجون الشرقيون المزيد من الأنوال.

قال ديفيد آدامز إن السيد فريد كان شغوفًا بالابتكار، وكان الابتكار بميزانية لا محدودة، وأنه كان يحب الإبداع والابتكار. وينقل آدامز عن فريد قوله له: "كل شيء يخضع للابتكار، حتى النجاح".

ومما سمعته عدة مرات، كان السيد فريد أيضًا مديرًا وقائد فريق متميزًا. وقال آدامز إن مفتاح نجاح السيد فريد هو إنسانيته وتعاطفه مع الآخرين؛ العملاء والموظفين والمواطنين المصريين. روى آدامز قصة وجوده في اجتماع في مكتب السيد فريد عندما تم جاء رجل منزعج إلى مكتبه، غادر السيد فريد الاجتماع وذهب إلى الجانب الآخر من الغرفة ليجلس مع الرجل. ويبدو أن شاحنة ما، وليست من شركة النساجون الشرقيون، قد أبعده عن دراجته ودهستها. قام السيد فريد بتهدئة الرجل وأرسله إلى المستشفى، ووفّر دراجة جديدة للغريب قبل أن يعود إلى اللقاء.

يؤمن ديفيد آدامز أننا فقدنا صاحب رؤية عظيمة، وفقدت الصناعة جزءًا من رؤيتها للمستقبل. قال لي ديفيد آدامز إن السيد فريد ترك الملاحظة مفتوحة؛ "بدون رؤية يصعب الإبحار"، وأجبت باقتباس: "حيث لا توجد رؤية، يهلك الناس".

في جنة الخلد يا صديقي.

ليزلي ستروه

