

OCTOBER 2007
طيران الخليج

GULF

life

✈
THIS ISSUE:
.....
حياة
الجزر
ISLAND
LIFE



✈ A REAL-LIFE ROBINSON CRUSOE MAN-MADE ISLANDS YOUR OWN SLICE OF PARADISE

ABU DHABI

One from the heart

Swedish retailer Thomas Lundgren is building furniture chain THE One in his unique image

Before you can access THE One's website you have to answer a question: "Does the world really need another retailer?" The answer is "no" – and this unusual



hours are known as "show times"), in Bahrain, Jordan, Kuwait, across the UAE and in Lundgren's native Sweden. New boutique stores have just opened in Qatar and

Abu Dhabi, and the website has been revamped.

Lundgren's ambitious plans to expand THE One further around the globe are coupled with philanthropic schemes in, what he calls, a "social enterprise". THE One encourages physically and mentally challenged adults to work in its stores and Lundgren also wants to develop links with the communities where shops are sited by establishing local schools.

www.theoneme.com

attitude is typical of Thomas Lundgren, the man behind the successful furniture chain that started in Abu Dhabi in 1996.

"The whole world is full of traders: what makes THE One different is that we are much more passionate," says former ice hockey player Lundgren, who worked for 10 years with IKEA. "We're not just selling furniture – there must be more to life than selling stuff."

THE One has "theatres", as the shops are called (opening



توماس لندغرين (الاعلى) يريد لعمله ان يكون أكثر من مجرد بيع اثاث غرف النوم والحلوس والمائدة

Thomas Lundgren, above, is about more than selling, from top, bed-room, living and dining furniture

أبو ظبي

"واحد" من القلب

توماس لندغرين يطور سلسلة متاجر "ذا وان" للمفروشات بصورة فريدة

قبل دخول موقع شركة THE One على شبكة الانترنت، سيطرح عليك السؤال التالي "هل يحتاج العالم فعلا إلى محل جديد لبيع المفروشات؟" وسيكون الجواب هو "لا". لكن لا داعي للعجب، فإن هذا الموقف الغريب هو من طابع توماس لندغرين، الرجل الذي يقف خلف نجاح سلسلة متاجر الأثاث التي أصبحت النور في أبو ظبي عام 1996. يقول لندغرين، الذي كان في ما مضى لاعبا للهوكي على الجليد، كما عمل لدى شركة "إيكيا" لعشر سنوات "العالم حافل بالتجار، لكن ما يجعل شركتنا مميزة هو أننا أكثر شغفا بعملائنا. فنحن لا نكتفي ببيع الأثاث، ومن المؤكد أن الحياة أكثر من مجرد بيع البضائع!". وشركة "ذا وان" تمتلك "مسارح" (الاسم الذي يطلق على المتاجر بما أن ساعات العمل تسمى اوقات العرض) في البحرين والأردن والكويت وقطر، والسويد مسقط رأس لندغرين، فضلا عن أنحاء الإمارات العربية المتحدة. ولعل أكثر منتجات شركة "ذا وان" رواجاً هي كراسي طاوولات غرف المائدة، والأرائك المعدة للزوايا، والسريير الجلدي الأبيض.

وترافق طموحات لندغرين لتوسع شركته حول العالم، مخططات إنسانية ومبادرات خيرية كبيرة، ضمن ما يسميه بناء "الشركة الاجتماعية". وبالفعل، بدأت "ذا وان" بتشجيع الأشخاص من ذوي الاحتياجات الخاصة جسدياً وذهنياً على العمل في متاجرها. كما يرمي لندغرين إلى تعزيز روابط الشركة بالمجتمع عن طريق إنشاء المدارس المحلية. ويعتبر لندغرين أن "من أصعب الأمور بالنسبة لأية شركة هو العثور على الموظفين الأكفاء، ناهيك عن أن الموهبة تتخذ أشكالاً ونماذج متنوعة"، قبل أن يضيف "من هذا المنطلق، أود أن أبنى شركة تفتح أبوابها على جميع الإمكانيات والاحتمالات".