

سعد محمد الحمودي

ولكم في قصص رواد الأعمال عبرة

الكتاب: **ولكم في قصص رواد الأعمال عبرة**

المؤلف: **سعد محمد الحمودي**

تصنيف: **تطوير ذات وريادة أعمال**

الناشر: **ملهمون للنشر والتوزيع**

الطبعة الثانية: **إبريل 2017**

الرقم الدولي المتسلسل للكتاب: 7 - 125 - 23 - 9948 - 978 ISBN



جميع حقوق الطبع وإعادة الطبع والنشر والتوزيع محفوظة لملهمون للنشر والتوزيع، ولا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو أي جزء منه أو تخزينه في نطاق استعادة المعلومات أو نقله بأي شكل من الأشكال دون إذن خطي من ملهمون للنشر والتوزيع.

 darmolhimon@gmail.com

 [darmolhimon](https://www.facebook.com/darmolhimon)

 [@Dar_Molhimon](https://www.instagram.com/@Dar_Molhimon)

 [@DarMolhimon](https://www.twitter.com/@DarMolhimon)

الإهداء

إلى من علّمني الصبر.. وأسقياني الحياة..
أبي وأمي..
عليهما ألف رحمةٍ ونور..

مقدمة

(لا أَجْرُؤُ) شَيْءٌ.. و(لا أَسْتَطِيعُ) شَيْءٌ آخَرَ.
رَبِّمَا (لا يَسْتَطِيعُ) كل سكان العالم أن يصبحوا رواد أعمال، ومستثمرين
في مشروعات، وأصحاب ملايين، ولكن.. بإمكان أي أحد (أن يَجْرُؤُ)
على المحاولة.. فقط الذين جَرَأُوا على المحاولة هم الذين تقدموا خطوة
لعالم الريادة..

عالم ريادة الأعمال ليس فقط ملايين أو مليارات متدفقة.. وليس فقط شهرةً
عارمة، ولقاءاتٍ تلفزيونية.. وليس يُخوتاً فاخرة، أو قصوراً فخمة..
صحيح أن كل هذه الأمور جزء من معادلة الريادة.. ولكنها أبداً ليست
المعادلة الجوهرية..

ريادة الأعمال هي باختصار: إثبات أنك قهرت الظروف، وطوّعتها
لنفسك، واستغللتها أفضل استغلال.. وأن الحياة وظروفها لم تهزمك،
فجمعت المجد من أطرافه.. نجاحاً، وشهرةً، وأموالاً، وتميزاً، وتألقاً..
قصص نجاح تروى لسنين طويلة، لا لشيء سوى مساعدة الآخرين،
والإثبات أنهم يستطيعون أيضاً تحقيق ما حققه الرواد، وتذوق ما تذوقه
الناجحون..

في هذا الكتاب نستعرض (100) قصة، لمائة رائد أعمال.. بشر
مثلنا، يأكلون، ويشربون، ويمشون، ويتألمون، ويضحكون، ويحلمون،
ويتمنون، ويتعثرون، ويسقطون، وينهضون، ويستمرّون.
لا فرق بينك وبينهم سوى أنهم امتلكوا الجرأة على المحاولة.. وصمموا

على النجاح.. فأصبحوا رموزاً تستحق سيرتهم التخليد، وتستوجب
حياتهم الدراسة!

على أمل أن يكون اسمك من بينهم، في نسخة أخرى قادمة من هذا
الكتاب بإذن الله!

المحتويات

4 مُقَدِّمَةٌ
12 حَمَّالُ الْأَمْنِعَةِ الَّذِي تَحَوَّلَ إِلَى حَمَّالِ الثَّرَوَاتِ
15 دَوْرَةٌ تَدْرِيْبِيَّةٌ بِـ (5) دَوْلَارَاتٍ .. جَعَلْتَهُمَا مِنْ أَصْحَابِ الْمَلَائِيْنِ!
18 مِلْيَارْدِيرٌ رَغَمَ كُلِّ الظُّرُوفِ الَّتِي تَمْنَعُ الوُصُولَ لِهَذَا اللِّقْبِ! ..
21 الفِرَارُ إِلَى الثَّرْوَةِ!
24 مَنْ يَتَعَلَّمُ الطَّيْرَانَ بِصَبْرٍ .. يُحَلِّقُ بِلَا أخطَارٍ
27 طَبَّابَاتٌ. كُومٌ.. سَلَّمَ لَا يَنْتَهِي مِنَ الأَرْبَاحِ!
31 كَيْفَ نُحَوِّلُ الْمُتَسَوِّلِينَ إِلَى رُؤَادِ أَعْمَالِ؟! ..
34 (سُوَيْشِيرُو).. مُؤَسَّسٌ مُعْجِزَةُ الْيَابَانِ
37 مَلَائِيْنٌ مِنْ مَوْقِعٍ لِلْمُرَاهِقَاتِ!
39 المَجْرَمُ عِنْدَمَا يَفْكَرُ .. يَصْبِحُ مِلْيُونِيرًا
43 (تِمْبَلِر).. دَعْوَانَا نَفْعَلُ شَيْئًا جَدِيدًا
45 لَا يُشْتَرَطُ أَنْ تَكُونَ مُتَعَلِّمًا لِتَوْسَسَ إِمْبِرَاطُورِيَّةَ عَقَارِيَّةٍ
47 مُتَسَوِّلٌ عَلَى قَارِعَةِ الطَّرِيقِ .. بِلَافِتَةٍ صَغِيرَةٍ أَصْبَحَ مِلْيُونِيرًا!
50 التَّبْرِيْدُ السَّاخِنُ الَّذِي جَاءَ بَعْدَ مُنَاقَشَةِ سَآخِنَةِ
53 الأَفْكَارِ المُرْعَبَةِ .. لَا يُمَكِّنُ تَسْوِيْقَهَا إِلَّا بِطَرِيقَةٍ مُرْعَبَةٍ!
56 شُكْرًا .. الرَّفْضُ .. جَعَلَنِي مِلْيُونِيرًا!
59 لِمَاذَا لَا أَجْمَعُ بَعْضَ الأَمْوَالِ الْحَبِيْدَةِ مِنْ أُمُورٍ تُسَلِّينَا؟! ..
62 الإِمْبِرَاطُورِيَّاتِ العِمْلَاقَةِ تَبْدَأُ بِمَجْلَةِ طُلَّابِ أحيانًا!
65 الطَّرْدُ مِنَ العَمَلِ .. نِعْمَةٌ كَبِيرَةٌ تَسْتَحِقُّ الشُّكْرَ
67 قَوَانِيْنُ الخِيَالِ قَادِرَةٌ عَلَى أَنْ تُدْرَّ المِلْيَارَاتِ!
70 فَنُّ مُطَارَدَةِ الأَفْكَارِ الجَدِيْدَةِ
73 المِلْيَارَاتِ سَنَجِدُهَا فِي أَكْيَاسِ القَمَامَةِ
76 لَا نَخْتَرِعُ العَجَلَةَ .. نَحْنُ فَقطُ نُطَوِّرُهَا وَنَحْصِدُ المِلْيَارَاتِ! ..

- 79 النُّمُورُ فقط هي التي تَقْتَنِصُ غُزْلانَ الفُرُصِ
- 82 اصْطِيَادُ الصَّفَقَاتِ.. الخُطوةُ الأولى لِبِنَاءِ الإمبراطوريات
- 85 آلَ فَايِدٍ.. والاستِيفَادَةُ من كُلِّ خُطوةٍ!
- 88 فَلَنُوَفِّرُ لِلنَّاسِ الشَّيْءَ غَيرَ المَوْجُودِ.....
- 91 العَجَلَةُ تُحَرِّكُهَا في البِدَايَةِ.. ثُمَّ نَدُورُ بِمُفْرَدِهَا
- 94 مُؤمِنٌ أَنَّنِي أُسْتَطِيعُ مُنَافَسَةَ (مَأكِدُونَالدز)!.....
- 97 فَلنَفْعَلُهَا.. وَلَكِن بِطَرِيقَةٍ مُخْتَلِفَةٍ.....
- 99 أَيْنَ اخْتَفَتِ الأَحْذِيَّةُ؟!.....
- 101 النَّمْلَةُ تَهْزِمُ الفِيلَ أحياناً.....
- 104 المَكْتَبَةُ الصَّغِيرَةُ التي لم تَعُدْ كَذَلِكَ.....
- 106 مِن تَحْتِ الصَّفْرِ.. بِكثِيرٍ.....
- 109 التَّأخِيرُ هو الَّذِي يَضْطَرُّكَ للركُضِ.....
- 111 دَعُونَا نُجَرِّبُ أَوَّلًا.. ثُمَّ نَنْطَلِقُ.....
- 114 فَلنَصْنَعُ بَعْضَ القَهْوَةِ الجَيِّدَةِ إِنْ!
- 118 سَلِمْتُ يَمِينُكَ يَا (هاينريش).....
- 121 سَأَجْعَلُ ذَلِكَ المُتَحَدِّقُ يَنْدَمُ طَوَالَ عُمُرِهِ!
- 124 اسْمُهَا (فيديكس)... هذا يَكْفِي.....
- 127 بِيَعُ الثَّقَابُ قَدْ يَكُونُ خُطوةً جَيِّدَةً لِلحُصُولِ على المِلياراتِ....
- 130 مُسَافِرٌ رَآهُ الخَيَالُ والأفْكَارُ والطُّمُوحُ.....
- 132 رُكُوبَ البَحْرِ يُعَلِّمُ رُكُوبَ الفُرُصِ أَيْضاً.....
- 135 فَتَى (الهيبيز) الَّذِي تَحَوَّلَ إلى مِليارديرٍ.....
- 138 الغِزَالُ لا يَعيشُ سِوَى بالركُضِ سَريعاً في البريَّةِ.....
- 141 آمِنُ بِالفِكْرَةِ.. ثُمَّ انْطَلِقُ.....
- 144 تَطْبِيقُ صَغِيرٍ.. انْتَشَلَهُ مِن قَاعِ الفَقْرِ لِقَائِمَةِ (الفوربس).....
- 147 كُلُّ العَالَمِ يَكْتُبُ بِاسْمِهِ الآنَ.....
- 150 إمبراطوريَّةٌ عَالَمِيَّةٌ بَدَأَتْ مِن عُرْفَةٍ.....
- 154 الفَارِ الَّذِي سَاهَمَ في تَأْسيسِ صِنَاعَةِ عَالَمِيَّةٍ جَدِيدَةٍ.....

- 158 رِحْلَةُ الْبَحْثِ عَنِ فِكْرَةِ
- 162 لماذا أؤسس شَرِكَةً وأنا أصلاً ثري؟!
- (مسز فيلدرز).. .. الاهْتِمَامُ بِالْأُسْرَةِ لَا يَعْنِي إِهْمَالُ تَكْوِينِ
- 164 الثَّرَوَاتِ!
- 167 أَنْفَذَهُ مِنَ الْإِنْتِحَارِ.. فَتَحَوَّلَ لِأَعْظَمِ مُدْرَبِ تَحْفِيزٍ فِي الْعَالَمِ! ...
- 171 لَا يَجِبُ أَنْ تَكُونَ فَائِزاً فِي وَطَيْفَتِكَ، لِنُقَرَّرَ بِدَاءِ عَمَلِكَ الْخَاصِ! ...
- 174 مِلْيَارَ دُولَارٍ بَعْدَ (18) شَهْراً مِنْ إِطْلَاقِ الْمَشْرُوعِ!
- 177 وَرَاءَ كُلِّ بَيْتِزَا شَهْبَةِ.. رِحْلَةُ طَوِيلَةٍ مِنَ الْإِعْدَادِ
- 181 مَحَلَّ بَيْعِ الْأَقْلَامِ الَّذِي تَحَوَّلَ إِلَى قَلْعَةٍ صِنَاعِيَّةٍ كُبْرَى
- 184 مَجَانِبِ التَّقْنِيَةِ
- 187 لِمَاذَا لَا نُشَبِّهُ الشَّرِكَاتِ بِالْمُوظَّفِينَ.. وَنَرَبِّحَ الْمِلْيَارَاتِ؟
- 190 إِنَّهُمْ يُحِبُّونَ الْهَدَايَا وَالْفَوَاكِهَ الطَّازِجَةَ؛ هَلْ يُمْكِنُ أَنْ نَقَدِّمَهَا سَوِيّاً؟ ..
- 193 أُسْطُورَةُ الـ (eBay)
- 196 مُدْرَسَ الرِّيَاضِيَّاتِ الَّذِي غَيَّرَ مَفْهُومَ التَّجَارَةِ فِي الْعَالَمِ!
- 199 إِمْبِرَاطُورِيَّةِ (موريتا)
- 202 (أرامكس).. .. أَحْجَارٌ عَلَى رِقْعَةٍ (البيزنس) الْعَالَمِيِّ
- 206 فَنِّ صِنَاعَةِ الْخِدْمَةِ.. وَالْمُحْتَوَى
- 209 أَنْ تَكُونَ كَبِيرَةً.. أَنْ تَنْظَلَ قَوِيَّةً.. وَأَنْ تَبْقَى لِلأَبَدِ!
- 213 دَلِيلُ الْمَوَاقِعِ الَّذِي تَحَوَّلَ إِلَى كَيْانٍ عَمَلِاقٍ
- 216 فَاشِلٌ وَفَقِيرٌ آخَرَ.. يُغَيِّرُ مَسَارَ التَّقْنِيَةِ الْبَشَرِيَّةِ
- 219 أَنَا مُمْتَنٌّ لِكُلِّ هَذَا الْفَسْلِ فِي حَيَاتِي
- 222 مِنْ رَعْيِي الْأَعْنَامِ.. إِلَى رَعْيِي (3) مِلْيَارَاتِ دُولَارٍ!
- 225 لَا أَعْرِفُ فِي هَذِهِ الدُّنْيَا سِوَى صِنَاعَةِ الصَّابُونِ
- 229 هَا قَدْ عَادَ الْأَوْغَادُ مِنْ جَدِيدٍ!
- 233 الْبِدَانَةُ.. حَوَّلَتْهَا إِلَى مِلْيَارِ دِيرَةٍ
- 236 مَشْرُوعَ الْقَرْنِ الثَّقَافِيِّ.. يَبْدَأُ مِنْ مُشَاهِدَةٍ وَاحِدَةٍ!
- 240 وَرَاءَ كُلِّ عِبْقَرِيٍّ تَسْوِيقٍ.. (ستار بكس)

- قال له الجميع أنه (زبال).. فأصبح مليونيراً ومستشاراً لشؤون
 243 البيئـة!
- 246 ضاع حلمه.. فحقق حلماً أكبر وأعظم!
- 250 الفرص تأتي للجميع.. ولكن ليس الجميع قادرين على استغلالها ...
- 252 (أليكو دانجوتي).. أزهرى بثروة مليارية!
- 254 (إيك باتيستنا).. شعور أن تهوي من الحالق إلى الفالق!
- مصنع صغير لتصنيع الورق.. تحول إلى شركة يقوم عليها
 258 اقتصاد فنلندا!
- 261 تمرتت.. فأصبحت أصغر مليارديرة في العالم!
- 264 من فقر مدقع.. لأعظم صيحات المؤضة في العالم
- 267 النفط الفرصة بنكاء.. فمحتته شهرتها وملياراتها وأضواءها!
- 270 (دونوفان).. الملايين تكمن في حفافات الأطفال!
- 273 (هيرشي).. الطموح الأكبر من مجرد بناء مصنع!
- 277 المعنى الحقيقي للصراع مع الحياة!
- 280 المعلم
- 283 البدايه في الميناء!
- 286 رفض بضعة مليارات.. لاقتناعه أنه يستحق المزيد!
- 288 وسعت على الناس.. فوسع الله علي
- 291 (كونوسوكي).. سرقوا أفكاره، فطورها وغزا العالم
- 294 من الإفلاس التام.. إلى (بارون النفط)
- 297 الإمبراطورة
- 299 الجوارب الحيدة.. تصنع ثروة مليارية في (10) سنوات! ...
- 301 الأخطاء الجميلة!
- 304 الوظيفة تدر عليه دخلاً ثابتاً.. والهواية جعلته مليونيراً!
- 306 البيك.. أعظم من مجرد مأكولات شهية!
- 309 القصة الأخيرة هي قصتك أنت!

قَدْ تَكُونُ الْبِدَايَاتُ شَدِيدَةَ الصَّعُوبَةِ
وَسَطَ ظُرُوفٍ يَسْتَحِيلُ تَحْمِلُهَا،
إِلَّا أَنَّ هَذِهِ الْمَشْكَالَاتِ..
تَكُونُ أَقْوَى دَافِعٍ لِتَحْقِيقِ إِنْجَازَاتٍ
مَدْهَشَةٍ، وَنَجَاحٍ غَيْرٍ مَتَّصِرٍ



حمال الأمتعة الذي تحول إلى حمال الثروات

عندما جاء مَوْلِد (سليمان الراجحي) في منطقة (البكيرية) بالقصيم، لأسرة كبيرة للغاية في عدد الأبناء، ومتواضعة الدخل.. كانت كلُّ الإشارات تقول أن ثَمَّة حياة (صعبة) تنتظر هذا الطفل الصغير..

أسرة كبيرة.. ظروف اقتصادية صعبة، وأيضاً حركة نقل صعبة في فترة قديمة تسبق ظهور ثورة النفط في المملكة العربية السعودية والخليج عموماً..

ارتحلت أسرته الكبيرة طلباً للرزق، حتى استقرت في الرياض.. وبدأ الطفل في الذهاب إلى المدرسة التي سرعان ما كرهها بشدة، وأبدى رفضاً شديداً للتعليم النظامي، وتغيّب مستمر عن المدرسة.. في الوقت الذي ظهر عليه اهتماماً عجبياً بعالم التجارة بأبسط صورها..

في سنٍ صغيرةٍ (العاشرة من العمر) بدأ يعمل في تجارة الكيروسين، ويربح قرشاً يومياً.. ثم بدأ يعمل كحَمال أمتعة.. ثم عمل كَناساً.. وقهوجياً.. وطباخاً.

ومع ذكائه الشَّدِيد في التجارة، وخبراته التي اكتسبها من بيع أبسط الأشياء، وتعامله الأمين مع الناس، كبرت تجارته البسيطة.. فقرر بعد مرور عدة سنوات، أن يدخل مجال (الصيرفة) الذي بدأ يتنامى في تلك الفترة المبكرة، مع تزايد عددِ الحجاج الوافدين إلى المملكة، وتطور حركة النُّقل العالمية بشكل تدريجي..

فبدأ الشاب في بيع وشراء العُمَلات مع الحجاج في مكة وجدة.. وكان يقوم بحمل الطرود والأمانات على ظهره حتى يوصلها للمطار، فيقطع ما يزيد

عن (10) كيلومترات على قدميه ليوفرَ أجرةَ الحمل والنقل! في نفس الوقت الذي لم يكتفِ بهذا العمل فقط، بل كان يتاجر أيضاً في أوقات فراغه في الأقفال والأقمشة وموادّ البناء لتحسين دخله..

وكانت ضربة البداية للشباب المجتهد، حيث توسّعت أعمال الصرافة التي يقوم بها مع أخيه الأكبر «صالح» بشكل سريع للغاية، مع توسّعه في أعمال أخرى..

ومع التوسّع السريع في أعمال الإصلاح الاقتصادي في المملكة أيضاً، مما أدى إلى انبثاق مشروعات تجارية أخرى تنامت سريعاً بدورها على مدار عقدين تقريباً، حتى تمّ توحيدها جميعاً في نهاية السبعينات تحت اسم (شركة الرَّاجحي المصْرِفيَّة للتَّجَارَة)، وتحويلها إلى شركة سَعُودية مساهمة..

الآن.. اسمُ الراجحي يُعتبر من أحد أكبر المصارف في العالم، يُدير أصولاً تقدرُ بمئات المليارات من الريالات.. ويعمل فيه أكثر من (8) آلاف موظف، وله أكثر من (500) فرع.. وتمتد أعماله لدعم عشرات القطاعات الأخرى في مجالات مختلفة، وعلى رأسها الجمعيات الخيرية.

أما عن الثروة التي جمعها الرجل الذي بدأ مشواره في الحياة بائعاً للكبروسين، وحمالاً للأمتعة مقابل قرش ونصف يومياً.. فقد وصلت في السنوات الأخيرة إلى ما يزيد عن (7.5) مليار دولار، بشكل جعله يحتل مكانه الدائم في قائمة (الفوربس) لأغنى أغنياء العرب، وأيضاً من أغنى أغنياء العالم.. ومع ثروة مليارية ضخمة كهذه، كوَّنها الرَّجل بعد رحلة مدهشة من الكفاح والإصرار والعمل.. كانت المفاجأة الأكبر.. إعلانه عن تنازله الكامل عن

ثروته، بحيث خصص جزءاً للأعمال الخيرية إرضاءً لوجه الله.. والجزء الآخر لأبنائه.. بعد أن جاوزَ الثامنين، ليعود بذلك إلى نقطة (الصفرة) التي بدأ منها!

حتى أنّ الصحافة نقلت عنه تصريحاً مؤثراً يقول فيه:
«وصلتُ لمرحلة الصفرة مرتين في حياتي.. إلا أن وُصولي هذه المرة، كان بمحض إرادتي!»

لم يبدأ ثرياً، ولم يكن أميراً، ولم ينه تعليمه الأساسي، ولم يكن متفوقاً في الدراسة، ولم يحصل على شهادة تعليمية، ولم يعيش في ظروف اقتصادية راحة، مثل التي يعيشها الملايين الآن.. إلا أنه، استطاع أن يصل خلال سنوات من العمل والأمانة والتوكّل على الله إلى قمة هرم الثروة، والإبداع، والنجاح، والشهرة العالمية التي طالما كانت مرتبطة بأعماله الخيرية.

قال مرّة في إحدى حواراته:
«إنّ رأس الإنسان هو كمبيوتر إذا ما استُخدم في التّفكير الجاد والعمل الدؤوب.. وقنوات العمل مفتوحة أمام الجميع تنتظر دخولها!»

كلمة السر

ليس من العيب أن يولد الإنسان فقيراً فقراً مدقعاً..
ولكن العيب - كل العيب - أن يموت وهو فقيرٌ معدم!



دورة تدريبية بـ (5) دولارات.. جعلتهما من أصحاب الملايين!

(بين كوين) و(جيري جرينفيلد) صديقاً طفولةً، لا يفصل بينهما في وقت الولادة سوى (4) أيام فقط.. وُلدا في نفس الحيّ، في العام (1951).

فوق هذه التّشابها، اجتمعا أيضاً على حُبّ (الآيس كريم)، ليس فقط حبّ تذوّق، بل أيضاً معرفةً بطريقة صناعته وبيعه، حتى أن (كوين) عمل في المدرسة الثّانوية على سيارة لبيع الآيس كريم.

وكعادة المميزين، كان ينتظر (كوين) إخفاقاً دراسياً ذريعاً، فقرّر أنّه لن يكمل دراسته، وارتحل إلى إحدى مزارع نيويورك، ليقوم بتدريس فنّ صناعة الفخّار الذي يجيده.. إلى جانب مهنته العادية في تصنيع الآيس كريم.

أما (جيري)، فبعد أن أنهى دراسته الثّانوية، التحق بكلّيّة طبّيّة، واستمرّ في نفس الهواية، يبيع الآيس كريم في كافّتيريا المدرسة، ثمّ التحق بعمل بعد التّخرج كفنّي مختبر.

ثمّ عاد إلى صديقه (كوين) مرّةً أخرى ليتقاسما شقّةً صغيرةً، وقرّرا أن يزيئا هذه الصداقة بمشروع تجاري أخيراً، بعد أن حصل كلّ منهما على وظيفةٍ جيدة.

ماذا كانت فكرة المشروع التجاري؟

الغريب أنّهما لم يفكّرَا في مشروع الأيس كريم نهائياً، بل فكّرَا في صناعة نوعٍ من أنواع الخُبز، إلا أنّ ارتفاع تكلفة الماكينات المطلوبة منعت إتمام المشروع.. فلأدّ الاثنان أخيراً إلى بيع الأيس كريم، حبيب طفولتهما!
وانتفا على أنّه طالما شرعا في المشروع التجاري، فمن الضروري أن يتعلّمَا أكثر بخصوص هذه الصنّاعة، وهو ما كان..

التحق كلّ من (كوين) و(جبري) بدورةٍ تدريبيةٍ صغيرة تكلفتها (5) دولارات، لاحتراف صناعة الأيس كريم.. ثمّ استطاعا افتتاح أول محل صغير لهما عام (1978)، وأطلقا عليه اسم: (بين أند جيريز).

أنت تعرف هذا الاسم الآن طبعاً، كواحدةٍ من أعظم شركات المتلجات والألبان في العالم!

بهذا المحل الصغير، ومع براعة الصديقين الهائلة في الإنتاج والتغيير والتطوير، والتوسع السريع في عمل محال مختلفة حول الولايات المتحدة، واستهداف تجمعات الشباب، والجامعات الأمريكية، وعقد حفلات مجانية لتوزيع الأيس كريم.. كان النجاح مبهراً إلى أقصى الحدود.

مبهر لدرجة أنه بعد مرور (10) سنوات فقط من لحظة الانطلاق، وفي العام (1987)، وصل حجم مبيعات الشركة التي يديرها الصديقان إلى حوالي (32) مليون دولار، وحاز المشروع لقب أفضل مشروع صغير في الولايات المتحدة، وتمّ تكريمهما من قِبَل الرئيس الأمريكي الأسبق (رونالد ريجان) سنة (1988).

وفي أواخر الثمانينيات، وصل عدد المحالّ في الولايات المتحدة إلى حوالي (18) فرعاً.

ومع شهرة المشروع، ونموه المتسارع، قرر الصديقان أن يتركوا الشركة وإدارتها على أيدي خبراء أكثر مهارة وخبرة في النواحي الإدارية والفنية، وبدأ في التناوب على منصب الرئيس التنفيذي للشركة مديرون عالميون مميزون، مما دفع بمبيعات الشركة في منتصف التسعينات لحافة الـ (200) مليون دولار سنوياً.

وفي العام (1999)، قامت شركة (يونيفيلر) العملاقة بشراء الشركة التي أسسها الصديقان المحبان للأيس كريم، بمبلغ (326) مليون دولار، وانتقلت الشركة بشكل كامل إلى إدارة (يونيفلر)، وما زالت محتفظة باسم مؤسسها (بين أند جيريز).

كلمة السر

أصبح اسم الصديقين (بين) و (جيريز) معروفاً للجميع على مدار عشرات السنين، ونالا شهرةً وثروةً هائلة، فقط عندما بدأ مسيرتهما في الحياة بدورة تدريبية كلفتها (0) دولارات، في المجال الذي أحبّاه منذ صغرهما.

فلا تستغر معلومةً سريعةً تسمعها في دورة تدريبية أو مؤتمر مجاني أو قليل التكلفة.. ربما كان السبب في ثروة هائلة تجنيها لاحقاً!



ملياردير رغم كل الظروف التي تمنع الوصول لهذا اللقب !

«أسعد ربراب».. اسمٌ لا يوجد من لا يعرفه في الجزائر، أو في المغرب العربي ككل. فمع ثروة هائلة تقدر قيمتها بـ (3,5) مليار دولار، حجز فيها مكانه ضمن أغنى (10) أثرياء عرب لعدة أعوام، واعتبر أول جزائري -على الإطلاق- يحقق لقب ملياردير، مع بدايات مدهشة؛ ومسيرة إصرار في ظروف شديدة الصعوبة، جعلت من الطبيعي أن يبلغ ويستحق أيضاً هذه المنزلة.

أسعد من مواليد (1944م)، فتح عينيه للعالم في الجزائر تحت ظروف شديدة الصعوبة حيث الاحتلال الفرنسي الغاشم لبلاده، واندلاع ثورة التحرير الجزائرية في منتصف الخمسينات، ثم حركات الإصلاح الاقتصادي والاجتماعي، الملتحفة بالفكر الاشتراكي المطلق، والتي تجعل البدء في إطلاق مشروعات اقتصادية أمراً شديداً الصعوبة، في هذا المجتمع الوليد الذي يبدأ حربيته بعد فترة طويلة من الاحتلال.

بدأ أسعد رحلته في الحياة كخبير في الحسابات، وأثبت براعة خاصة.. فأفتتح أول مكتب خاص له في المحاسبة سنة (1968)، ثم انتقل منه ليدخل شريكا في مؤسسة صغيرة لتحويل الحديد.

حاز بعض الأموال، فتحرك بنكاء مرة أخرى ليستثمر أمواله في إعادة شراء أسهم شركائه الذين انسحبوا من الشركة.

كانت هذه الخطوة تحديداً من أهم مفاتيح نجاح الرجل على الإطلاق.. إعادة الاستثمار المستمر، وتحويلها إلى أسهم وشراء حصص الآخرين، وزيادة استحواده للملكيات.

في بداية التسعينات، كان لدى «أسعد» القدرة المادية والفنية والإدارية ليؤسس شركة حديد خاصة، وقام بالفعل بتأسيسها، ووظف فيها أكثر من (1000) موظف، وبدا أنه حقّق حلمه الأول والأخير بافتتاح مصنع للحديد بهذا الحجم. إلا أن حلمه طار فجأة، عندما تحول المصنع إلى رماد، بعد سنوات قليلة من تشغيله، إثر تفجير تم داخل المصنع، دمره بالكامل، في فترة الاضطرابات السياسية التي شهدتها الجزائر في التسعينات. وفي نفس الفترة، تعرض الرجل لمحاولة اغتيال نجا منها بأعجوبة، فذهب إلى فرنسا، واستمر في عمله التجاري باستيراد آلاف الأطنان من الحديد، وبيعها في الجزائر، وكوّن ثروة هائلة، رغم الأوضاع الأمنية السيئة.

لم يُضع «ربراب» وقته، ودخل شريكاً في محال لبيع اللحوم الحلال بأوروبا، ثم اشترى أسهم شريكه كالعادة- وأصبح يمتلك عشرات المحال بفرنسا وأوروبا.. كان يحصل من ورائها على ثروات كبيرة، يقوم باستثمارها مرة أخرى في قطاعات مختلفة، دون أن يحصل على أية مبالغ كبرى على شكل سيولة!

استعادت «الجزائر» أمنها وعافيتها، فعاد «أسعد» إلى وطنه مرة أخرى، واستمر في سياسته بالاستثمار في قطاعات مختلفة، حتى أصبح اليوم مدير مجموعة (سيفيتال) الضخمة، ويسيطر بشكل كبير على استيراد المواد الأساسية مثل: السكر، والزيت في الجزائر.. ثم استثمر في السيارات، وصار الوكيل الحصري لسيارات «هيونداي» بالجزائر.. ثم الأجهزة الإلكترونية، فصار الوكيل الحصري لتوكيل (سامسونج).. وغيرها من الشركات والمصانع.

وصل عدد الموظفين في مجموعة شركات (أسعد ربراب) أكثر من (12) ألف موظف، رغم تضيقات مختلفة عليه بسبب الأوضاع في الجزائر، والسياسات الاقتصادية التي ما زالت تعطل له الكثير من المشروعات في العقارات والبناء، وتطوير المدن، وإطلاق الشركات الكبرى.

خارج الجزائر، واصل «ربراب» مسيرته في الاستثمار، حيث استمر على نفس طريقته في الاستثمار في فرنسا وأوروبا، وقام بالفعل بالاستحواذ على شركة (براندت- فاجور) الفرنسية بقيمة (100) مليون دولار، مما جعله واحداً من أهم المستثمرين العرب في أوروبا.

من أهم مقولات رجل الأعمال الجزائري الشهيرة:
«لا تأكل أكثر من طاقتك.. ولا تُبَدِّر ولو حبة قمح صغيرة!»

كلمة السر

في عالم الأعمال، السرُّ كُنه في إعادة الاستثمار
باستمرار هو: التدوير المستمر للمال، وإعادة توزيعه
لبناء مشروعات أضخم وأكبر، هي الطريق الأسهل
لبناء ثروة مليارية ضخمة، على طريقة أسعد ربراب!



الفرار إلى الثروة!

مثل أي هنديّ، جاء (رضوان ساغان) البسيط المتواضع إلى الكويت، ليضمن لنفسه بعض الموارد المالية التي تعينه على مشاقّ الحياة، يعود بها إلى وطنه الهند ليحيا حياةً كريمةً.

كان (رضوان) من أسرةٍ هنديةٍ شديدة الفقر، انتقل إلى «الكويت»؛ ليعمل بائعاً لمواد البناء مع عمه، واستمر عمله لأكثر من (10) سنوات في هذه المهنة البسيطة، حتى حدثت فاجعة غزو «العراق» لـ «الكويت»، والتي جعلته يفر مع الفارين، لينتقل مع عمه إلى «دبي» بدولة «الإمارات المتحدة».

وفي دبي، عاد (ساغان) للعمل مع عمه لمدة عامٍ كاملٍ في نفس المجال، حتى قرر أن يغير مسار حياته كلها، ويبدأ عمله الخاص في هذا المجال، حيث أسس شركة صغيرة للغاية في الإمارات سنة (1993)، تتألف من (3) موظفين وصالة واحدة ضيقة في دبي.

وأطلق على شركته الصغيرة هذه اسم (الدانوب لمواد البناء).. كان دوره البسيط هو الوساطة، شراء مواد بناء ثم إعادة بيعها وتوزيعها، ويحصل على عمولة.

وبدأ الحلم: من صالة صغيرة.. إلى إمبراطورية في التشييد والبناء في «دبي» ومنطقة الخليج كلها، وشركة لها وزن إقليمي شديد الثقل!

يَحكي (رضوان) في كل مناسباته أنه لم يكن يملك مالاً، وإنما كان يملك ما هو أهم من المال لإدارة شركته الجديدة، وهي السمعة الطيبة التي اكتسبها من جراء العمل لأكثر من (12) عاماً في هذا المجال بالكويت والإمارات، مما جعل من السهل إقناع الموردّين بإعطائه بعض المواد، ومساعدته في دخول هذه التجارة.

يقول (رضوان):

«لقد عرفت تماماً، أية مواد يمكن شراءها وبيعها، وكنت أعرف كلّ الشركات فيما وراء البحار، وكان علي إيجاد المشترين هنا».

وفي العام الأول من بدء تجارته، استطاع رضوان عبر شركته بيع ما قيمته (8) ملايين درهم إماراتي، أي ما يعادل (2,2) مليون دولار أمريكي. هنا فقط، دارت العجلة، وعرف الشاب الهندي المتواضع أن لديه موهبة حقيقية، وفرصة ذهبية للتخليق عالياً في سماء المال والأعمال.

عمل رضوان على التركيز في شيء واحد هو: التوسع.. التوسع السريع المحموم في كل أنحاء الإمارات، ثم الخليج، ثم العالم، حتى بلغ عدد فروع شركته في الإمارات وحدها (19) فرعاً، إلى جانب فروع في عمان، والبحرين، والسعودية، وقطر، فضلاً عن (3) فروع في وطنه الأم (الهند)، ومكاتب للمشتريات في الصين وكندا.

في سيرته الذاتية، يحكي رضوان دائماً أن: (المخاطر المحسوبة) هي أساس لعيته في عالم التجارة والأعمال، حيث كان يقدم منتجاً مميزاً في سوق يعرف متطلباته جيداً، ويضمن خلاله أن يتوسع أكثر في نفس البلد، وما حولها.. وكانت كل توقعاته صحيحة.

وصل عدد فروع شركة الدانوب للبناء لأكثر من (38) فرعاً حول العالم، انطلاقاً من مكتب صغير وصالة و(3) موظفين.. تتألف الآن من (1800) موظف، ومقرها الرئيسي في دبي، وشاركت في مشروعات ضخمة للغاية في الخليج.

والآن، تزيد عائدات الشركة في العام (2015)، عن مليار دولار أمريكي، وصافي ثروة (رضوان ساغان) الهندي الذي جاء من بلاده إلى الخليج طمعا في وظيفة عادية - أكثر من نصف مليار دولار!

كلمة السر

انغماسك في مجال عمل معين لفترة طويلة، ليس معناه أن تكتفي بالوظيفة، وأن تظلّ موظفاً في شركة غيرك طوال الوقت..
الخبرات التي تحصل عليها، تجعلك قادراً على البدء في مشروعك الخاص، والوصول إلى أعلى مراتب النجاح والتميز، بأخطاء أقل..
وجرأة أكبر!



من يتعلّم الطَّيرانَ بِصَبْرٍ.. يخلِّق بلا أخطار

في قرية صغيرة تدعى (رغبة) في نجد، ولد عبد الرحمن.. طفلاً صغيراً لعائلةٍ محاطةٍ بكل مظاهر الحياة البسيطة، في المملكة العربية السعودية.

سنة (1932) قبل طفرات النفط والنهوض الاقتصادي، ولد ليواجه التَّيَمُّ.. فتكفَّل جده بتربيته، ومن ثمَّ عمُّه الذي اعتبره بمثابة أبيه طوال عمره.

عاش عبد الرحمن حياةً شديدة البساطة، لها الطابع الريفي المميز لتلك المناطق، ودرس حتى الفصل الخامس الابتدائي فقط، ثم توقف عن الدراسة، وانتقل للعمل -وهو في الرابعة عشر من عمره - كمساعد بائعٍ في محلٍّ تعود ملكيته لتاجرٍ معروفٍ في الرياض.

كان العمل مرهقاً جداً على الفتى الصغير، وكان يستهلك منه مجهوداً هائلاً، ووقته كله تقريباً، وهو المحتدم بالرغبة المتواصلة للحرية والانطلاق. إلا أنه - بمنتهى الصبر والذكاء - استمر في العمل خوفاً من أن يخسره ويعود لنقطة الصفر، واستجابة لهاجس داخلي يدعوه للصبر دائماً، والإصرار على التعلم واكتساب الخبرات اللازمة، قبل أن تأتي مرحلة الانطلاق.

ولبث في العمل كبائعٍ بضع سنين..

وبعد (11) عاماً من العمل كبائعٍ لدى محل التاجر المعروف في الرياض، كان عبد الرحمن قد وصل إلى خبراتٍ شتى، وقدرةٍ كاملةٍ على الاعتماد على

النفس، فبدأ بإطلاق أول مشروعاته التجارية، بأن أسس محلاً صغيراً.. وذلك سنة (1958)، وهو في منتصف العشرينات من عمره تقريباً.

كان المحل الصغير الذي أسسه عبد الرحمن يعمل على بيع الأدوات المنزلية البسيطة، مثل: الملاعق والأواني الفخارية والقصعات للطبخ، وكافة أدوات المطابخ.. الذي حقق وفي زمن قياسي نمواً كبيراً، وإقبالاً هائلاً على الشراء، مع مرور الوقت وتطور الاقتصاد السعودي بشكل سريع، ووفود مئات الآلاف من الأجانب إلى الرياض.

كانت هذه هي شرارة الانطلاق، بدأ بعدها عبد الرحمن مشواره للتوسع في عالم تجارة الأدوات المنزلية بشكل سريع، فتحول المحل الصغير إلى شركة (بيت الرياض) الشهيرة في المملكة، ودارت العجلة لتشمل العديد من الشركات والمصانع التي اشتهرت في السعودية والخليج والإقليم ككل.

عبد الرحمن اسمه بالكامل هو: عبد الرحمن الجريسي.

حتماً أنت سمعت بهذا الاسم، باعتباره واحداً من أشهر رجال الأعمال السعوديين على الإطلاق، ومن أبرز الوجوه الاقتصادية والاجتماعية في المملكة.

مجموعة الجريسي الآن تشمل مؤسسات لخدمات الكمبيوتر والاتصالات، و(أثير) أحد مزودي الإنترنت في السعودية، والجريسي للتقنية، والجريسي للتنمية.. وتشمل مجموعته أربعة مصانع كبرى، للأثاث والبطاقات الذكية وورق الكمبيوتر.

وتقدر حجم ثروته التي يمتلكها وعائلته بأكثر من (5) مليارات دولار،
وفق تقدير مجلة (فوربس) العالمية.

كلمة السر

مع الحماس، والرغبة الدائمة في الانطلاق والبدء
في عالم الريادة.. أحياناً ترتكب أخطاء قاتلة،
وتعرف أنه كان لا بد من الصبر قليلاً في عمك
التقليدي المعتاد؛ لتكتسب من وراءه كافة
الخبرات التي تؤهلك فعلاً لأن تحلق بمفردك
في عالم الريادة والأعمال.

الجريسي وصفته السحرية لعالم المليارات:
تشرب فنّ التجارة أولاً.. واصبر.. ثم انطلق!



طَلَبَاتُ كُومٍ.. سَلْمٌ لَا يَنْتَهِي مِنَ الْأَرْبَاحِ !

في العام (2004)، اجتمع (4) شبابٍ كويتيين على ضرورة بدء إطلاق عمل تجاري خاص، وقام كلُّ منهم بالمساهمة بألف دينار كويتي.. (4) أصدقاء متحمسين هم، بدأوا رحلتهم باستئجار مكتب صغير، وتأسيس موقع إلكتروني.

موقع (طلبات. كوم).. هكذا اسمه، الذي لم يكن أحدٌ يعرفه على الإطلاق من قبل.

بدأ «خالد العتيبي» ورفاقه رحلتهم بتوظيف موظفين براتب (150) دينار – وهو راتب متواضع في الكويت – ثم أخذوا في التحرك بصعوبة شديدة لإقناع المطاعم الكويتية بالاشتراك في الموقع لتقديم خدماتهم للعملاء.

وهو ما كانت نتائجه مخيبة للآمال بشدة، لأن المطاعم والشركات لم تكن تهتم بطلبات الإنترنت وقتها، حيث لم يكن منتشرأً أو معروفاً عالمياً. وبات واضحاً أن المشروع سيفشل لا محالة..

كان الشباب أمام أحد خيارين، إما إغلاق المشروع والاكتفاء بحياة مملة في السعي وراء الوظائف، أو الاستمرار في المشروع ولكن بتغيير أسلوب التسويق.

أسلوب التسويق كان عبثياً هذه المرة، وهي أن توجهوا للمطاعم مرة أخرى، وأخبروهم أن الاشتراك بالموقع مجاني.. وأنه سيتم تحصيل رسوم الخدمة عند

الطلب الفعلي، وهي (200) فلس من كل زبون، ومثلها من المطعم. ووافقت الكثير من المطاعم بالفعل على هذا العرض الذي لا يمكن رفضه أبداً.

في بداية عمل الموقع، لم تكن الطلبات التي تصل إليهم عبر الموقع، تتجاوز الثلاثين طلباً كحد أقصى يومياً، لمدة عام كامل.. في العام الثاني، تضاعف عدد الطلبات عبر الموقع إلى (60) طلب يومياً.. وبعد عامين وصل عدد الطلبات اليومية إلى (200) طلب يومياً..

وبدأت (طلبات) تحقق نجاحاً ملحوظاً في الكويت، حتى وصلهم بعد هذا النجاح عرضٌ بالاستحواذ بقيمة (100) ألف دينار كويتي، وهو رقم ضخم وهائلٌ مقابل (4) آلاف دينار بدأ بها الموقع.

ومع العرض الكبير جداً، تحمس المؤسسون، ووافقوا على البيع بهذا المبلغ بالإجماع.. إلا واحد فقط.

«خالد العتيبي»، أحد المؤسسين، رفض أن يتم بيع الموقع لهذه الشركة، واشترى بنفسه حصص المساهمين من أصدقائه بنفس السعر المعروف، فوافقوا جميعاً، فقام بدفع (75) ألف دينار كويتي نظير حصص شركائه الثلاثة، واستحوذ على الموقع بالكامل لنفسه.

وتحت قيادته الكاملة، وصل عدد الطلبات اليومية التي ترد للموقع، سنة (2007) إلى حوالي ألف طلب يومياً، وهو الرقم الذي جعل الموقع مؤهلاً لكي يتوسع في الخليج، خارج الكويت.. فكان من الطبيعي أن يكون السوق السعودي الكبير هو الهدف الأساسي بعد الكويت. وبالفعل، وصل (طلبات) إلى السعودية.. فارتفع سعره أكثر، حتى

وصل عرض استحواذ للعتيبي بقيمة (360) ألف دينار.. أي بثلاثة أضعاف ونصف المبلغ الأول.
ووافق «العتيبي» على بيع الشركة المدهشة إلى رجلي الأعمال «عبد العزيز اللوغانى»، و«بشر البشر» بهذا المبلغ.

ودخل (طلبات) مرحلة جديدة من التوسع، حيث ارتفع عدد الطلبات اليومية الواردة للموقع إلى أكثر من (1600) طلب بنهاية العام (2010)، وبعد الاستحواذ عليه، وزيادة الرسوم، وتهافت الشركات والمطاعم على الاشتراك به.

فارتفع سعر الموقع بشكل خيالي مرة أخرى بحلول العام (2010)، ليستحوذ عليه رجل الأعمال «محمد جعفر» بقيمة (880) ألف دينار كويتي، مما اعتبر مبلغاً هائلاً بضعف المبلغ الأول.

وبعد الاستحواذ، قرر رجل الأعمال «محمد جعفر» توسيع الموقع في أسواق خليجية أخرى، مستفيداً من تشابه الطباع في دول الخليج، فارتفع عدد الطلبات إلى أكثر من (20) ألف طلب يومياً في أواخر العام (2014)، بزيادة هائلة في الطلبات والعمل، جعل من الموقع واحداً من أشهر المواقع العربية على الإطلاق.

وفي بداية العام (2015)، استحوذت (روكيت إنترنت) الألمانية العملاقة على موقع (طلبات) بقيمة (170) مليون دولار أمريكي، مع احتفاظ «محمد جعفر» بجزء من الشركة.

(طلبات) بدأ برأس مال (4000) دينار من أربعة شباب متحمسين، يبحثون

بأنفسهم عن مطاعم وشركات للتعاون معها، وكان الرفض هو الرد الحاضر دائماً.. وانتهى بعد عشر سنوات- ببيعه لشركة ألمانية عملاقة، بمبلغ (170) مليون دولار أمريكي!

كلمة السر

الفكرة مهمة.. ولكن التسويق الذكي للفكرة هو الأهم.. والتسويق الذكي لا يكون إلا عبر مبدأ (Win - Win) الشهير.. المكسب المتبادل والمصلحة المشتركة، هي التي تدفع الكل على التعاون معك، وخوض التجربة!



كيف نحوّل المتسولين إلى رواد أعمال؟!

كانت حياة البروفسور «محمد يونس»، أستاذ الاقتصاد في جامعة بنغلاديش عادية تماماً.. فهو مع درجته الأكاديمية الرفيعة، أصبح يشغل منصباً مرموقاً في بلاده، وأصبح يحوز مكانة اجتماعية ومهنية قوية في بلاده وخارجها على السواء، لا ينقصه أي شيء على المستوى الشخصي والوظيفي.

ومع ذلك، كان دائماً يتألم من الوضع الاقتصادي السيئ لبنغلاديش، ودائماً كان يشعر بالأسى.. ففي الوقت الذي كان يشرح فيه نظرياته الاقتصادية في الجامعة، بمجرد خروجه منها يجد الفقراء والمعوزين في كل مكان، يبحثون عن لقمة العيش.

وكان من بين من التقى بهم صدفة، امرأة هرممة تصنع الكراسي، عرف أنها تكسب يومياً ما يساوي (2) سنت أمريكي!

اندهش جداً، وسألها عن كيفية حصولها على هذا الهامش الضئيل جداً من الربح، فأجابته أنها لا تملك المال الكافي لشراء الخيزران اللازم لصناعة الكراسي، فتقترض من التاجر الذي يشترط هو عليها بأن تبيعه بالسعر الذي يحدده هو.. وعندما سأل عن تكلفة الخيزران، وجد أنه يكلف (20) سنتاً.. أي أن كل هذه المعاناة التي تعانيتها السيدة، من أجل (20) سنتاً! انشغل البروفسور «يونس» بهذه القضية انشغالاً شديداً، واصطحب معه بعض تلاميذه وتجولوا في إحدى القرى، خرجوا منها بقائمة تتضمن (42)

شخصاً يعملون في مشروعات صغيرة جداً، ويعانون من هامش ربحي شديد التذني.. ووجدوا أن كل ما يحتاجه هؤلاء (المجموع) لم يزد عن (27) دولاراً فقط!

وبالفعل، منحهم «محمد يونس» المبلغ، وأعطاهم لـ (42) شخصاً، وأخبرهم أنه قرض.. بإمكانهم إعادته عندما يتمكنون من ذلك، وأنهم يستطيعون بيع منتجاتهم في أي مكان، يحصلون من ورائه على مبلغ جيد، دون أن يحدد لهم أي سعر أو أية إتاوات.

ومع ابتهاج الناس بهذه الفكرة، فكر «محمد يونس» في افتتاح فرع للمصرف في حرم الجامعة، مخصص لإقراض الفقراء، إلا أن البنك رفض تماماً بحجة أن هؤلاء فقراء، وأنهم لن يعيدوا المال أبداً.

وكانت المفاجأة أن كل من أقرضهم الرجل أعادوا المبالغ التي اقترضوها.. فتشجّع الرجل، وطبّق تجربته على (50) قرية مختلفة، فكانت النتيجة نفسها، وأعاد الكل المبالغ التي اقترضوها.

وكانت هذه اللحظة التي قرر فيها «محمد يونس» إنشاء مصرف مستقل، وهو مصرف (جرامين) الذي يعمل حتى الآن في أكثر من (40) ألف قرية بنغلاديشية، ولديه (1267) فرعاً، وأكثر من (1200) موظف، وقام بإقراض أكثر من (4,5) مليار دولار؛ على شكل قروض متناهية الصغر تتراوح ما بين (12 - 15) دولار؛ ولا تزيد عن (200) دولار.

حتى أنه -من ضمن الذين تم تغطيتهم في القروض- كان للمتسولين نصيب، لمساعدتهم على بدء عمل صغير جداً يغنيهم عن التسول، ويجعلهم يكسبون

قوت يومهم بدلاً من الحاجة للناس.

في العام (2006) م، تم منح «محمد يونس» جائزة نوبل للسلام، أعظم جائزة عالمية على الإطلاق لمشروعه الهائل في مساعدة الفقراء، والذي بدأ من لا شيء!

كلمة السر

فكرة بسيطة وجدها في وقت خروجه من الجامعة..
أثارت انتباهه.. جربها.. نجحت.. جربها مرة أخرى على
نطاق أوسع, نجحت مرة أخرى.. قام بتعميمها,
فأثبتت نجاحاً باهراً.



(سويشيرو).. مؤسس معجزة اليابان

في العام (1906)، وُلِدَ طفل صغير سُمِّيَ (سويشيرو) في إحدى القرى اليابانية النائية، كان كبير إخوته، وجاء للنديا ليجد والده حداداً متواضعاً في ضاحية القرية. كان والد الصبي حداداً، يعمل في تصليح الدراجات الهوائية تحديداً، وإن امتدت موهبته لإصلاح كل الآلات المعدنية فيما بعد، وهو ما جعل الصبي الصغير يشعر بشغف هائل تجاه الآلات والماكينات، لما يراه كل يوم من عمل والده عليها. حتى كان ذلك الحدث، الذي غير مجرى حياة (سويشيرو)..

شاهد لأول مرة بعينه في حياته سيارةً تعمل بمحركٍ بخاريٍّ تمر بالقرب منه، فوقع في غرامها، حتى أنه يقول -فيما بعد- أنه لم يملك نفسه من الركن وراء السيارة، وهو ينظر لها مبهوراً، محاولاً فهم كيف تسير هذه المركبة بدون قوة خارجية تحركها، أو تدفعها أو تجرها. ومع الركن وراءها، توقف أخيراً وهو يلتقط أنفاسه، لينظر إلى الأرض ويلاحظ في دهشة -بقعة عجيبة على تراب الأرض خلفتها السيارة الأسطورية التي ركض وراءها طويلاً.. انحنى ليفحص هذه البقعة، وهو يشعر أنه يمسك بيديه وقود الحياة الذي تستعمله هذه السيارة، وأخذ يشتمها، ويحاول أن يعرف كنهها.

عندما وصل الصبي لعمر الـ (15) عاماً، ارتحل إلى طوكيو باحثاً عن عمل، فحصل -بصعوبة بالغة- على وظيفة متعلمٍ مبتدئٍ في محل تصليح سيارات، قضى فيه (6) سنوات كاملة في مهنة ميكانيكي سيارات.. تعلم فيها كل شيء عن المحركات في هذا الزمن، وبدا واضحاً لروؤسائه أنه عبقرى حقيقي.

وفي عمر الـ (22)، اقترض (سويشيرو) أموالاً ليفتح ورشته الخاصة لتصليح السيارات في بلده، ولكنه لم يستغلها فقط لتصليح السيارات، بل بدأ بحماس شديد في (اختراع) بعض الأمور، مثل إطار معدني لعجلات السيارات، التي كانت خشبية في المعتاد وقتها.

ومع غمار الشباب، أجرى الشاب الياfec العديد من السباقات حتى تعرض لحادث كاد يودي بحياته، جعله فيما بعد يعكف بشدة على محاولة صناعة حلقات دائرية لمكبس غرفة الاحتراق في المحرك، المسمى (البستن).. لم تمر سنوات، إلا وكان الشاب قد انتهى من صناعة حلقة (بستن) خاصة به!

في العام (1938) م، قضى الشاب أوقاتاً عصيبة في محاولة تسويق منتج غير المسبوق، الذي صرف عليه كل ما لديه من أموال، وباع من أجله حلي زوجته، في محاولة لتسويق المنتج لإحدى الشركات الكبيرة في اليابان، إلا أن شركة (تويوتا) رفضت أكثر من مرة عينات (البستن) الذي صممه، غير أنه لم ييأس واستمر في إقناعهم لمدة عامين كاملين، حتى وافقت (تويوتا) أخيراً على شرائه منه.

وفي بدايات العام (1939) كانت الحياة قد ابتسمت للشباب العبقري، وبدأ في طريقه لإنشاء مصنع كبير لتلبية طلبات شركة (تويوتا)، بدلاً من ورشته الصغيرة التي لا يمكن أن تنتج المكبس بشكل مكثف.. وبدأ بالفعل في طريقه لإنشاء المصنع.

اندلعت الحرب العالمية الثانية، ومنعت السلطات اليابانية الكثير من المنتجات الضرورية للعمل إلا على الأغراض العسكرية.. فمر مصنعه الناشئ الصغير بأسوأ ظروف ممكنة من الكساد!

بعد الحرب، كانت اليابان شبه مدمرة تماماً.. وكان الوقود شحيحاً تماماً،

فاضطر الناس للبحث عن أكثر وسائل التنقل رخصاً، فوجد الشاب العبقرى فرصته مرة أخرى في تصميم محرك بخارى صغير يوضع على الدراجات البخارية.. ثم اخترع محركاً يعمل بزيت النخيل الرخيص جداً والمتوافر.

وفي العام (1951) م، أنتج الدراجة البخارية ذات الشوطين في مصنع (سويشيرو)، ولاقى نجاحاً باهراً في اليابان كلها؛ وبعدها بعام قدم نسخة محسنة أصبحت تمثل (70) % من إجمالي إنتاج اليابان من الدراجات البخارية في هذا العام، وارتفعت رصيده وأسهم الشركة التي أسسها هذا الشاب إلى عنان السماء.

وما هي إلا شهور، حتى وصلت شركته إلى البورصة اليابانية، وبدأت في تصدير الدراجات والمحركات إلى العالم كله.

كان اسم هذا الشاب (سويشيرو).. ولكن العالم كله يعرفه الآن باسمه الثاني.. (هوندا).. (سويشيرو هوندا)، مؤسس واحدة من أعظم شركات السيارات والمحركات في العالم اليوم!

كلمة السر

النجاح يقف وراءه (إيمانٌ بفكرةٍ جديدة
+ مواجهة الظروف العصيبة الشخصية والمحيطه
+ إصرار)..
والنتيجة: الوصول إلى العالمية أمر حتمي!



ملايين من موقع للمراهقات!

مثلها.. مثل أي فتاة في عمرها تعيش في هذا العصر، بدأت (أشلي) علاقتها بعالم الكمبيوتر من سن صغيرة حوالي (9) سنوات. كانت بدايتها في اللعب، وتصفح الإنترنت، وعلمت نفسها سريعاً كيفية تصميم المواقع، ولم تكن تنوي عمل أي شيء على الإطلاق سوى المرح في طفولتها.

حتى جاءت تلك اللحظة التي خسرت فيها وهي تلعب على جهازها إحدى الألعاب الإلكترونية، فصرخت غاضبة وهي تلقي بعضاً الألعاب من يدها قائلة: (Whatever life).. أي «هذه هي الحياة». الغريب أنها عندما أطلقت صرختها الغاضبة، علق في ذهنها المصطلح، وقفزت في ذهنها فكرة مدهشة.. إنشاء موقع على الإنترنت بهذا الاسم.

وفي عمر الـ (15)، وفي نهاية الـ (2004)، أنشأت موقعها الجديد على الإنترنت، الذي لم يجتذب في البداية سوى أصدقاءها المقربين.. ثم بدأت الزيارات تزداد، خصوصاً بعد ربط موقعها بشبكات التواصل الاجتماعي، التي كانت ناشئة وصغيرة وقتئذ، يبرزها موقع (Myspace.com) وموقع (hi5.com).. لم يكن (الفييس بوك) نال هذا الحظ من الشهرة.

وبمرور الوقت، ركزت (أشلي) على بساطة الهدف.. ابتعدت تماماً عن أي أفكار عبقرية – كما نظن جميعاً أنها ضرورية لبدء المشروع - والتي تحول بيننا وبين أي عمل جاد غالباً.

فقط ركزت (أشلي) على توجيه هذا الموقع إلى فئة معينة من المستخدمين؛ وهي الفتيات الصغيرات والمراهقات في مثل عمرها، اللواتي ينتشرن على

الشبكات الاجتماعية، تقدم لهن تصميمات وقوالب ساحرة تستخدمها الفتيات على صفحاتهم الشخصية، وغيرها من الخدمات البسيطة الموجهة للفتيات من أبناء جيلها.

وفي العام (2005)، وصل لـ (أشلي) أول شيك بمبلغ (2790) دولار، بعد تفعيل غوغل لبرنامجها الإعلاني (google add).. فقط في عامٍ واحدٍ، وخلال سنة واحدة، ومنذ يناير (2006)، تركت (أشلي) دراستها وتفرغت تماماً لموقعها الجديد، والذي أدرّ عليها دخلاً خرافياً خلال العام (2006)، وصل إلى (70) ألف دولار شهرياً.

وفي العام (2007)، حقق موقع (أشلي) دخلاً شهرياً يتجاوز الـ (100) ألف دولار، مما جعلها ترفض عروضاً لبيع الموقع وصلت إلى (1.5) مليون دولار وقتها.

كلمة السر

ليس شرطاً أن تأتي الملايين من وراء اختراع
جديد أو اكتشاف مبهّر
في الواقع، أبسط الأفكار أحياناً هي التي تأتي
من ورائها الملايين!



المجرم عندما يَفَكِّرُ.. يصبح مليونيراً

كل من عرف (كلايد بيزلي) من قبل، قال إنه (Bad Boy) حقيقي، بكل ما تحمله هذه الكلمة من سلبيات وجرائم وفقاً لمفاهيم المجتمع الأمريكي. والحقيقة أنه كان كذلك بالفعل، حيث قضى (11) عاماً كاملة في السجن، بتهمة عديدة منها حيازة وتعاطي المخدرات، وجرائم أخرى مشينة متعددة.

وفي ليلة أخرى - معتادة - قضاها الفتى الأسمر في السجن، يشاهد التلفزيون في زنزانته، مترقباً المباراة الأخيرة للعبة الجولف التي كان يهوى مشاهدتها بشغف، كانت الأمطار تهطل بشدة في ليلة شتوية مليئة بالأعاصير.. فكان من سوء حظه أن المباراة لم تستمر، وتم إلغاؤها في منتصفها بسبب سوء الأحوال الجوية.

ورغم حياته المزرية التعيسة، إلا أن هذا التوقف جعله يصرخ في غضب، ويتبرّم بشدة ويتذمر، وتزداد عليه الآلام التي يعاني منها في السجن ووطأة الوحدة التي يعانيتها، بعد أن تسبب هذا المطر في هذه الليلة بالذات، في إفساد لحظات يستمتع بها وسط حياة مليئة بالتعاسة.

وفي ذروة غضبه، قفزت في ذهنه فكرة مدهشة، جعلته يتوقف عن الصراخ والغضب وإلقاء الشتائم، ويفكر بعمق..

هو أيضاً يتابع رياضة التنس بنفس الشغف والحب، ويعرف أن مباريات

التنس تعقد في ساحة رياضية مفتوحة، ويتم إلغاء بعض المباريات أيضاً بسبب سوء الأحوال الجوية.. ولكن نادراً ما يتم إلغاء مباريات تنس الطاولة التي تتم في صالات مغطاة.

لماذا لا توجد إذن نسخة مصغرة من لعبة الجولف، يمكن لعبها على ظهر طاولة واسعة، بحيث لا يمكن إلغاؤها أبداً، وتلعب في صالة مغطاة؟! ويكون اسمها (Table Golf) أو جولف الطاولة، وتكون مزيجاً من لعبة الجولف والبياردو؟!

لن تكون هناك أمطارٌ تُوْجَلُ مواعيد المباريات في هذه الحالة بلا شك!

وعلى الرغم من غرابة الفكرة، إلا أنها استهوتته بشدة، وبدأ بالفعل في وضع تصميمات للعبة الجديدة من مخيلته، واستعان ببعض الأوراق، وحتى قوانين اللعبة بدأ في تخليها ووضعها، من مساحة الطاولة وحدودها، وغيرها من التفاصيل.

وبعد (11) عاماً قضاها في السجن، خرج (بيزلي) سعيداً مبتهجاً بحريته، وأكثر سعادة بفكرته التي اقتنع بها بشدة!

بمجرد خروجه، لم يتوجه إلى منزله القديم، بل قام بتدبير مبلغ مالي، وذهب فوراً إلى أقرب محل لبيع الأدوات والمعدات، وقام بشراء كل ما رسمه وخطط له لتطبيق فكرته، الذي كلفه حوالي (200) دولار تقريباً، ثم عاد بغنيمته إلى منزله المتهاك، وعكف ليالٍ طويلةً يصنع نموذجاً لهذه اللعبة الخيالية.

وبالفعل، وكقانون طبيعي وضعه الله لكل البشر

(من جد وجد)

بعد ليالٍ طويلة، تمكن (بيزلي) من صناعة نموذجه بالفعل، وقام بتجربته عدة مرات، بل وقام باستدعاء أصدقائه للكشف على اللعبة وتجربتها، واكتشاف أية ثغرات بها أو في قوانينها؛ فأبدى الجميع إعجابه الشديد بها. ثم بدأت المرحلة الثانية الأكثر صعوبة، وهو تسويق هذا المنتج وعرضه للسوق.

بدأ (بيزلي) في التحرك والذهاب لكل صالات الألعاب التي عرفها، والنوادي الرياضية، والملاهي الترفيهية، وكان في كل مرة يقابل بالرفض، أو الدهشة، أو الاستهجان، أو حتى مجرد الاستماع له وفكرته. إلى أن جاء الوقت الذي اقترح عليه أحد اصحاب المحلات أن يذهب (بيزلي) بلعبته الجديدة إلى معرضٍ موسميٍّ للألعاب، يقام في (لوس أنجلوس) سنوياً، وكان هذا العام (2003)، فلم يكذب خيراً، ووصل إلى المعرض، وعرض لعبته، فانبهرت إحدى شركات التصميم بلعبته، وقامت بتبنيها وتصنيعها وتسويقها، ووضعت أسعاراً عالية للعبة تتراوح ما بين (150) حتى (700) دولار.

وبعد عامين اثنين، تجاوز مبيعات اللعبة التي صممها (السجين) والـ (Bad Boy) (كلايد بيزلي) حوالي الخمسة ملايين دولار، وأصبح (بيزلي) رجل أعمال مليونير، انتهج منهجاً جديداً في حياته، وجاب الولايات المتحدة كلها يستعرض حياته، ويلقى محاضرات تحفيزية للشباب واليائسين. فكرة واحدة، وإصرار على تنفيذها.. جعلته مليونيراً.. وانتشلته من حياة البؤس والضياع إلى حياة النجاح والفخار!

كلمة السر

مهما كان ماضيك لامعاً أو مظلماً،
وسواء لديك ما تفخر به أو ما تخجل منه،
الثروة لا تأتي إلا عندما تقرر أنت أنها يجب
أن تأتي!



(تمبلر).. دعونا نفعل شيئاً جديداً

لا يمكن لأي أحد لديه معرفة بسيطة بعالم الإنترنت، ويجهل ما هي منصة (تمبلر -Tumbler). من أهم منصات التدوين شعبية على الإنترنت، انطلقت في العام (2007)، بمؤسسها الشاب (ديفيد كارب) الذي تعتبر قصة وصوله إلى العالمية مضرباً للأمثال.

كونه من مواليد منتصف الثمانينيات، جعله يبدأ البرمجة والتصميم منذ بدايتها في نهاية التسعينيات، وهو بعمر العشر سنوات، حيث بدأ في تصميم برامج بسيطة لشركات محلية وهو بهذا العمر الصغير، مما جعله يحصل على وظيفة في استوديوهات (Frederator) وهو بعمر الرابعة عشر.

وفي الخامسة عشر، أعلن لوالديه أنه سيتترك المدرسة، وأنه سيكمل تعليمه من المنزل، وسط صرخات غضب وسخط واعتراض، إلا أن الفتى استمر في قراره.. ولم يلتحق بالجامعة أبداً حتى هذه اللحظة! في عمر الـ (17)، بدأت موهبته في الظهور عندما استطاع إنجاز مشروع كبير في عدة أيام فقط كان يحتاج إلى أسابيع طويلة لإنجازه، وحصل بناء على ذلك على حصة من هذا المشروع، الذي تم بيعه هو الآخر لشبكة (CNET)، فحصل على أموال إضافية.

كونه مراهقاً، كان من المتوقع أن يصرف هذه الأموال على متعه الشخصية أو الاستمتاع مثل بقية الشباب، إلا أنه فوراً قام بإنشاء أول شركة استشارات برمجة خاصة به، وبدأ مع زميل له في العمل على إطلاق منصة للتدوين وهو لم يتجاوز العشرين من العمر بعد، في نفس الوقت الذي كان

ينجز فيها أعمالاً و عقوداً خاصة لصالح أفراد وشركات اخرى، من خلال شركته الخاصة.

وفي منتصف فبراير من العام (2007)، جاءت إلى عالم الإنترنت منصة التدوين (تمبلر)، أحد أهم منجزات الإنترنت في هذه الفترة الحساسة، التي ظهرت فيها ثورة (السوشيال ميديا)، والتدوين، وغيرها من الأنشطة التفاعلية المباشرة.

ومع ترقبه لظهور النتائج، فوجئ هو شخصياً أنه خلال أول أسبوعين فقط من إطلاق المنصة، وصل عدد المستخدمين إلى نحو (75) ألف مستخدم! وبذكاء، قام (كارب) بطرح (25) % من المشروع على المستثمرين لدعمه أكثر، ولتأكيد الثقة فيه، تخلى عن أعماله في شركة الاستشارات، وركز بشكل كامل جهوده لتحديث منصة (تمبلر).

كم وصلت ثروة (كارب)، خلال الفترة من (2007) حتى (2013)؟ كانت صافي أرباحه قد تجاوزت الـ (200) مليون دولار؛ وكانت المنصة قد شملت أكثر من (108) مليون مدونة في النصف الأول من (2013). وفي مايو (2013)، قامت شركة ياهو! بشراء (تمبلر) مقابل (1,1) مليار دولار، مع استمرار الشاب العبقري – الذي لم يحصل على شهادة جامعية – في منصب المدير التنفيذي للشركة.

كلمة السر

التعليم النظامي يعطيك فرصة جيدة للقراءة والكتابة وحفظ جدول الضرب؛ لكن الإبداع في الحياة والنجاح فيها، وكسب الثروات.. له معادلة مختلفة تماماً.



لا يشترط أن تكون متعلماً لتؤسس إمبراطورية عقارية

حتماً.. لم يكن من المتخيل أن تعيش (حصّة العبد الله) ظروفًا أسوأ من التي عاشتها. في عصر الكل يعمل فيه بالتقنية، والإنترنت، والتكنولوجيا، و(السوشيال ميديا)، وكل مبادئ وأساسيات الحياة الحديثة، جاءت هي إلى الدنيا في بيئة فقيرة معدومة الفرص، حيث توفى والدها وهي فتاة صغيرة لم يتجاوز عمرها الـ (15) عاماً، وتركها وحيدة.. أمية غير متعلمة، لا تستطيع القراءة ولا الكتابة..

ترك والدها لها منزلين من المنازل الشعبية المتواضعة، في بيئة محافظة من الصعب جداً عليها أن تتحرك فيها لكسب عيشها، وجعلها جهلها وأميتها أكثر صعوبة في التعامل مع الناس وفهم متطلبات الواقع الصعب. ولكنها لم تيأس أبداً!

هذه البيئة والظروف شديدة التعقيد، جعلت حصّة تستوعب كل ظروف الضعف، وتحولها إلى قوة جبارة لفعل المستحيل، فبدأت مشوارها بتأجير المنزلين اللذين ورثتهما عن أبيها؛ وفي صبر احتفظت بالمبالغ التي تأتيها، حتى جاء الوقت المناسب للتوسع.

استثمرت أولاً قيمة الإيجارات في شراء منازل أخرى، لتقوم بتأجيرها بدورها، ثم حدثت الطفرة العقارية في المملكة، فبدأت في شراء عمارات كاملة لتأجيرها، حتى توسعت بشكل مهول، وصار لديها ما يشبه إمبراطورية من العقارات بأحياء الرياض ومكة المكرمة والمدينة المنورة، تدر عليها ملايين من الريالات.

هذه الإمبراطورية العقارية الضخمة، قامت ببنائها بنفسها، بدون تعامل مع البنوك أو بالشيكات لكونها أمية، فاعتادت أن تبرم الصفقات بنفسها بدون وسيط، مع اعتمادها على أوراقها الخاصة ببصمتها!

الآن؛ السيدة «حصّة العبد الله» تجاوزت الخمسين عاماً، ولها خبرة طويلة للغاية في مجال العقارات، بنى على أساسها إمبراطورية واسعة، حتى أنها تقول في حوار مع صحيفة الحياة، أن حسها وفطرتها وفرادتها هي التي تلعب الدور الأكبر في إتمام عمليات البيع والشراء، أكثر من الأسباب المادية والسوقية.

فقط تعتمد على خبرتها، وتعاين الأماكن بنفسها، وتتفحص حال العمارات أو البيوت التي ترغب بشرائها، وتساءل عنها، وتدخلها، ثم تقرر، نعم أو لا!

في مجال يعتمد كثيراً في صفقاته على الورقة والقلم والأرباح، أصبحت «حصّة العبد الله»، الأمية، التي تركها أبواها في أسوأ ظروف ممكنة، من الخبرة، وقلة الحيلة، وعدم التعليم.. أصبحت من أبرز العاملين في هذا المجال، ولم يحدث - على حد قولها - أن اشترت عقاراً واحداً ندمت عليه!

كلمة السر

الحياة لا تعترف بمبررات من نوع: ظروف سيئة جداً.
فشلك لا تبرره ظروفك... نجاحك أنت من تصنعه.



متسول على قارعة الطريق.. بلافتة صغيرة أصبحت مليونيراً!

في شتاء العام (2011)، وبينما صحفي أمريكي يقود سيارته في ضواحي مدينة كولومبوس الأمريكية، ظهر أمامه متسرد آخر ممن يسميهم المجتمع الأمريكي (Homeless) يستوقفه بلافتة مهترئة وابتسامة صفراء واسعة بدت متناقضة مع هيئته الرثة.

وفي حذر، اقترب الصحفي من الرجل، وهياً كاميرته - لشعوره بحسه الصحفي - أن هذا الرجل العجيب وراءه قصة، وبدأ يقترب منه بالسيارة، ليجد أن اللافتة التي يمسكها الرجل على قارعة الطريق مكتوب بها:
«أنا أملك موهبة ربانية في صوتي.. أنا مذيع راديو سابق، وقعت في الكثير من المتاعب.. أرجوك! أي مساعدة من طرفك سوف أقدرها جداً.. شكراً جزيلاً.. فليحفظك الرب»

فما كان من قائد السيارة المصور، إلا أن سأله عن موهبته، وهو يحضر له بعض العملة ليعطيها له.. ليتفاجأ بالمتسول يتكلم بصوت مذهل لم يكن يتوقعه على الإطلاق!

صوت إذاعي بامتياز، من الصعب تصور أنه يخرج من فم رجل عادي؛ كأنه يتكلم فعلاً من خلال راديو، ومع فارق أنه بلا أي تعديلات صوتية أو مؤثرات فنية، صوت خلق للإذاعة فقط لا غير!

وعندما قام الصحفي برفع هذا الفيديو عبر اليوتيوب، تجاوز عدد المشاهدات الـ (28) مليون حول العالم في فترة وجيزة، ونال شهرةً واسعةً الآفاق في

الولايات المتحدة خلال أيام، جعلت الجميع يطلق عليه اسم (الصوت الذهبي Golden Voice).

كان هذا هو (تيد ويليامز)، أحد أشهر المذيعين الأمريكيين، وأبرزهم في أداء الإعلانات الصوتية لأكبر المنتجات العالمية.

خدم في الجيش وهو صغير، وكانت حياته واعدة، إلى أن سقط في منتصف الثمانينيات وهو في سن الثلاثينيات تقريباً في مستنقع الكحول والمخدرات، واقتحم عالم الجريمة، فتم اعتقاله أكثر من (7) مرات، للعديد من التهم، من بينها مخدرات وسرقة وتعدي على ممتلكات، فلبث في السجن عامين تقريباً. خرج من السجن أسوأ مما كان، فاعتقل مرة أخرى في أوائل التسعينيات متهما بالسرقة؛ ثم تمّ اعتقاله مرة أخرى في العام (2004) بتهمة التزوير والسرقة!

ومن العام (2004) حتى العام (2011)، قضى (تيد ويليامز) حياته متسولاً متسكعاً في الطرقات لاستعطاف المارة، بعد أن دمرت حياته تماماً بالمعنى الحرفي، صار نموذجاً للفشل والضياع يسير على قدمين.

ولكن.. هناك في جزء باهت كامن في أعماق عقله، كان يعرف أن لديه موهبة، وتنتظر اللحظة المناسبة للانطلاق.

كيف يطلقها وهو متسول متسكع تعيس؟! حسناً.. طالما أنه في جميع الحالات يتسول، فليرفع لافتة يعرب فيها عن موهبته التي طالما آمن بها في صوته للمارة، وهو في الحالتين حصل على المكسب، حفنة الدولارات التي تلقاها، وسماع الناس لصوته ربما استطاع أحد أن يساعده.

وهو ما حدث بالفعل؛ أصبح الرجل حديث أمريكا كلها، بين ليلة وضحاها، فبعد رفع هذا الفيديو القصير على يوتيوب، انهالت وسائل الإعلام

الأمريكية الضخمة على تقديم عروض عمل مميزة لـ (تيد ويليامز) الذي تحول من متشرد مسكين، إلى رجل يدرس عروضاً خيالية للعمل في الإذاعة الأمريكية!

قام (ويليامز) بعمل دعايات إعلانية لشركات كبرى، مثل دعايته الشهيرة لجبنة (كرافت) العالمية، وغيرها من الشركات، وتم استضافته ليحكي قصته في العديد من البرامج الحوارية الأمريكية؛ ثم أصدر كتاباً حصل على نسبة توزيع عالية جداً في الولايات المتحدة والعالم، تحت عنوان «الصوت الذهبي».

حياة كاملة من المعاناة والبؤس والسجن والتشرد على مدار (53) عاماً تقريباً، انتهت بأبواب المجد والأعمال والشهرة والانتصارات، من لافتة صغيرة مكتوبة بخط اليد رفعها على قارعة الطريق في ليلة شتوية باردة أمام المارة!

كلمة السر

حتما بداخلك موهبة ما، بما لا يقبل النقاش..
صوتك، شكلك، طريقة تعاملك، عقلك، أفكارك، جسمك،
أو حتى ابتسامتك.. فقط حددها، ووظفها، وسوقها..
واحصل على الملايين من ورائها!

14

البريد الساخن الذي جاء بعد مناقشةِ ساخنة

لم يكن (صابر باتيا) تلميذاً هندياً عادياً وصل إلى الولايات المتحدة في العام (1989) م، بل كان عبقرياً بالمعنى الحرفي.. تخرج من جامعة (ستانفورد) واحدة من أعظم جامعات العالم بتقدير امتياز، وبالتالي كان من السهل أن يحصل على العمل كمبرمج في شركة إنترنت كبرى.

في عمله الجديد، تعرف على شاب موهوب آخر اسمه (جاك سميث)؛ اجتمع الزيت مع النار، فكان من الطبيعي أن تكون المحصلة اندلاع فكرة مشروع مميز!

بدأ المتألفان مناقشة تأسيس شركة وليدة تعمل على تطوير شبكة الإنترنت الذي كان شيئاً جديداً بالكلية وقتها، وعصفت بهما الفكرة حتى أنهما كانا يرسلان لبعضهما الأفكار من خلال الشبكة الخاصة المغلقة التابعة للشركة التي يعملان فيها وسط دوام العمل.

وما النتيجة؟! قام رئيسهما المباشر، بتوجيه تحذير صارم لكل منهما، بعدم استخدام خدمة الشركة للتواصل الداخلي في أي مناقشات أو تجارب خاصة فيما بينهما، بعيداً عن إطار العمل.
هنا.. وهنا فقط قفزت الفكرة في عقل (صابر باتيا) بعنف!

لماذا لا يوجد بريد إلكتروني خاص بكل شخص لديه إنترنت، مجاني، غير مكلف، فردي، سري تماماً، خاص، يمكن استخدامه من أي مكان في العالم؟! هكذا، وببساطة ووضوح شديدين، وضع (صابر باتيا) رؤيته حول

مشروعه الجديد.

وفي مطلع العام (1996) م، جاء **(الهوت ميل)** للوجود، وانتشر بشكل خُرافي بين كل مستخدمي الإنترنت تقريباً، حيث تجاوز عدد المشتركين به في أول عام فقط أكثر من (7) ملايين مستخدم، والذي كان رقماً مهولاً بالنسبة لعدد مستخدمي الإنترنت في منتصف التسعينات!

ومع هذا النجاح الساحق، كان من الطبيعي أن يتشم أثرى أثرياء العالم (بيل غيتس) هذه الخدمة المميزة، ويهرع إلى (صابر باتيا) طالباً شراء (الهوت ميل) لضمه إلى إمبراطورية (مايكروسوفت)، متقدماً بعرض شراء رسمي في العام (1997) – بعد إطلاقه بعام واحد – بقيمة (50) مليون دولار.

كان الجميع يتوقع أن يوافق (باتيا) على العرض، إلا أنه – (صابر باتيا) – رفض العرض بشدة، لأنه كان يعرف أن خدمته تساوي أكثر بكثير من العرض الذي تقدم به (بيل غيتس).. وبعدها بعام واحد، تم بيع (الهوت ميل) إلى (مايكروسوفت) بمبلغ (400) مليون دولار أمريكي!

كانت صفقة هائلة جداً في هذا الوقت، الصفقة الأكبر ربما في التسعينات من القرن العشرين، واشترط (باتيا) من ضمن شروط البيع أن يتم تعيينه كخبير في شركة (مايكروسوفت) الأمريكية، فوافق (بيل غيتس) أيضاً على هذا الطلب.

وبعد أن فاز (باتيا) بالصفقة، ومع هذا المبلغ الضخم الذي ناله، لم يكتف بذلك واستمر في عمله كمبرمج، فنجح في ابتكار بعض البرامج المتعددة، التي لم تنل شهرة (الهوت ميل) طبعاً، ولكنها تتوازي في أهميته أحيانا كثيرة.

حاز (صابر باتيا) على الكثير من الشهرة والجوائز والتقدير والاحترام العالمي، جعله يلتقي رؤساء أهم دول في العالم وقتها، وبدأ في عمل مشاريع عملاقة في بلده الأصلي الهند، أهمها تأسيس المعاهد التعليمية والتقنية، ومساعدة الفقراء، حتى قيل: «إن ثروته انخفضت إلى (100) مليون دولار، وفقد ثلاثة أرباع ثروته في إنجاز هذه المشروعات».

فكرة واحدة التقطها أثناء مناقشة حادة مع مديره، وطورها، وأنجزها بأفضل شكل ممكن.. جعلته يمتلك في حسابه البنكي مئات الملايين من الدولارات، ويرتبط اسمه بوحدة من أهم منتجات الإنترنت على الإطلاق!

كلمة السر

في حياتك تحدث الكثير من المواقف العصيبة والسخيفة؛ ربما يكون موقف سخيف من هذه المواقف، هو المفتاح الذي يقدم لك فكرة، تأتي إليك بالملايين فيما بعد!



الأفكارُ المرعبة.. لا يمكن تسويقها إلا بطريقةٍ مرعبة!

صناعة الأفلام - كما يقول المتخصصون - نجاحها بشكل أساسي يعتمد على الترويج والدعاية لها. هذه هي الفكرة الأساسية لصناعة السينما، والتي تتطلب أن يخرج شخص ما من منزله ويتوجه لأقرب صالة عرض، لدفع مبلغ من المال، نظير مشاهدة فيلم سينمائي في قاعة مزدحمة.

ما الذي يجعله يفعل كل ذلك؟! إلا إذا كان مقتنعاً تماماً - عن طريق وسائل الإعلان والدعاية - أنه سيحقق المتعة المرجوة من وراء مشاهدة الفيلم. لذلك، وجدت شركة الإنتاج السينمائي الأمريكية (Artisan Entertainment) نفسها في مأزق، عندما قامت بإنتاج فيلم سينمائي (رعب) بمبلغ (50) ألف دولار فقط، وهو مبلغ ضئيل للغاية وبإمكانيات شديدة التواضع، مقارنة بالتمويل الضخم الذي تموله الشركات الكبرى للأفلام.

إلا أن الشركة وجدت أن هذا الوضع أقرب إلى التحدي الممتع، فهي تصارع ديناصورات الإنتاج السينمائي حرفياً، بميزانية شديدة التواضع؛ وطالما أن المعركة غير متكافئة إطلائاً، فمن البديهي أن تلجأ الشركة للإبداع، لمحاولة تعويض هذه الهوة الضخمة في التمويل.

مشروع (ساحرة بليز)..

ملصق غريب، انتشر بشكل فيروسي هائل بين أوساط الشباب الأمريكي فجأة، بعد قيام بعض الطلاب الجامعيين بتوزيع هذه المنشورات وتعليقها

في كل مكان يتواجد فيه الشباب، الجامعات، المدارس الثانوية، المقاهي، محال الملابس الشبابية، ويتحدث المصق عن اختفاء (3) شباب، خرجوا ولم يعودوا.

وبنهاية الورقة، مناقشة لكل من تقع يديه على هذا المنشور أن يقوم بالدخول على موقع إنترنت باسم (Blairwitch.com) للمزيد من المعلومات؛ فانهالت الزيارات على الموقع، الذي كان يستعرض بشكلٍ جديٍّ تماماً فقدان (3) من الشباب المتهم في غابة (بليز)، كانوا في طريقهم للبحث عن ساحرة ما.. واستعرض فيلماً تسجيلياً قال أنه هو الشيء الوحيد الذي تبقى منهم، عشر عليه بالصدفة!

وعلى الموقع، ظهر مقطع قصير مرعب من الفيلم، مصور بكاميرا فيديو عادية تماماً، خالٍ من أي مؤثرات سينمائية من أي نوع، يبدو فيه الشباب الثلاثة يتحركون بقلق واضطراب وسط الغابة، في مشاهد تثير القلق والاضطراب بشدة، إلى جانب عرض صور الثلاثة المفقودين، وبعض التقارير البوليسية تفيد باختفائهم في الغابة.

انهالت الزيارات أكثر على الموقع بالملايين، وانتشر هذا الاسم بشدة في كافة المنتديات والمواقع الإلكترونية وبين الشباب، حتى الذي لم يدخل الموقع أو عرف القصة، كان قد سمع بهذا الموضوع بشكل أو بآخر.

في نفس الوقت، وفي داخل شركة السينما متواضعة الإمكانيات، شددت إدارة الشركة على الممثلين الثلاثة المغمورين بعدم الظهور أبداً، وعلى الإطلاق في أي مكان، وعدم التحدث مع ذويهم أو أقربائهم بأي شكل، إلى حين إطلاق الفيلم في دور السينما، الأمر الذي أشعل بشدة فضول الجمهور مع غموض الموقف.

كل هذه الدعاية، بدون أي سطر في صحيفة أو مشهد قناة تلفزيونية واحدة.. فقط مجموعة من الملصقات، وموقع إلكتروني.

وأخيراً، طرح الفيلم في (27) دار عرض فقط حرصاً من الشركة على أن تكون السينما كاملة العدد.. إلا أن إقبال الجماهير كان مذهلاً، فارتفع عدد دور السينما التي عرض فيها الفيلم إلى (1000) دار سينما في الولايات المتحدة، مع إقبال جماهيري غير مسبوق.

وحقق الفيلم - صاحب ميزانية الخمسين ألف دولار فقط - إيرادات تجاوزت الـ (248) مليون دولار أمريكي.. فارق هائل ضخم مذهل لا يمكن حتى مجرد تصوره، من بضعة آلاف إلى مئات الملايين من الدولارات، بسبب فكرة عبقرية للتغلب على ضعف ميزانية التسويق! خلد التاريخ فيلم (مشروع الساحرة بلير) للأبد بهذه العبقرية في تغطية الميزانية الضئيلة، حتى أنه دخل موسوعة (جينيس) للأرقام القياسية كأول وأعظم فيلم (تسجيلي) يحقق هذه الأرباح في التاريخ!

كلمة السر

ضعف الميزانية ليس مبرراً أن تصرف نظرك عن المشروع..

بل هو مبرر أقوى أن تقوم بالمشروع بطرق أخرى مختلفة وغير تقليدية؛ طرق أكثر ذكاء باختصار!



شكراً.. الرفض.. جعلني مليونيراً!

كأي طالب جامعي، حاول (إيان ليبولد) الملتحق بجامعة (هوبرت) الأمريكية أن يقدم مشروعاً مميزاً للتخرج، في مجال "اقتصاديات الأعمال الناشئة".

كانت فكرة مشروعه للتخرج بسيطة، وهي محاولة تطبيق دليل للتسوق والترفيه، يكون موجهاً بشكل أساسي لطلاب الجامعات، ويتم توزيعه عليهم مجاناً، والنموذج الربحي يكون من خلال إعلانات المعلنين في المجلة. ماذا كان رد أستاذه الجامعي المشرف على البحث؟ الرفض التام، وإخباره أنه مشروع فاشل، بل وجعله يرسل في مادته مانعاً إياه من التخرج!

كان (ليبولد) مقتنعاً بشدة وبعناد بنجاح فكرته؛ لأن الشريحة ما بين (18) إلى (24) سنة هي الأكثر كفاءة ونشاطاً ورغبة في الترفيه والسفر ورؤية الإعلانات، أكثر من أي شريحة عمرية أخرى، خاصة في الجامعات، إلا أن رفض أستاذه الجامعي، وإصراره على أن المشروع سيفشل، جعل (إيان) - بطبيعته العنيدة - يتشبث به بشدة، ويصر على تطبيقه.

بدأ (إيان) برأس مال قيمته (48) دولار، في عام دراسي رسب فيه بالفعل بسبب أستاذه، فكتب خطة العمل لمشروعه واضعاً كافة توقعاته، وأطلق شركته الافتراضية (Campus Concepts)، واختار بعض زملائه للمبيعات بنظام العمولة بالأرباح، مقابل قدرتهم على جذب المعلنين. وظهر أول دليل مطبوع في العام (1986) م في جامعة (هوبرت)، ووجد إقبالاً جيداً جداً من الطلاب، حتى أن العدد الأول حقق عوائد قيمتها (2000)

دولار، نصفها كان ربحاً صافياً للشباب الصغير.

انطلق (ليبولد) في طريقه، وعين أصدقاء له بنفس الطريقة، حتى استمر هذا الدليل للطلاب لمدة عامين، وحقق عوائد بلغت (75) ألف دولار.. ولما جاء العام (1990) كانت الأرباح تجاوزت الربع مليون دولار أمريكي، مما جعل الشاب يترك وظيفته التي كان قد شغلها لاحقاً، ويتفرغ لمشروعه الناشئ بشكل أكثر تركيزاً، بدءاً من العام (1991).

توسع المشروع الطلابي ليشمل جامعات أخرى، وتوافر في اتحادات الأنشطة الرياضية في معظم الجامعات الأمريكية، وفي العام (1995) تم تنظيم بطولة رياضية تابعة للشركة التي أنشأها (ليبولد)، ثم في العام (1996) م ساهمت عمالقة الشركات العالمية في معترك الدعاية الموجهة للطلاب مثل (نايك) و(بيبسي) و(مايكروسوفت) في مطبوعات (ليبولد).

وفي العام (1998) م، كان إجمالي عائدات الشركة أكثر من (10) ملايين دولار أمريكي، ووصلت إلى أكثر من (3) ملايين طالب جامعي أمريكي، وشملت معظم الولايات الأمريكية.. ثم انتقلت الفكرة إلى خارج البلاد، وضمت شركات عالمية كبرى.

صار (ليبولد) بسبب فكرته التي تم رفضها من أستاذه المتعجرف مليونيراً.

واعترف هو بنفسه، أنه لولا أن رفض أستاذه هذه الفكرة في بحثه، لم يكن ليعطيها هذا القدر من الاهتمام في حياته فيما بعد!

كلمة السر

إذا كان لديك فكرة أنت مقتنع بها تماماً - عن دراسة شخصية موسعة- وقوبلت بالرفض أو السخرية، فهذا سبب أدعى لكي تقوم بتنفيذها، لتثبت أنك على حق.. ولتجعل -وربما هذا السبب الأكثر متعة- من سخر من فكرتك، يبدو في موقف بالغ السوء والحرج.. متعة حقيقية!



لماذا لا أجمعُ بعضَ الأموالِ الجيدةِ من أمورٍ تسليِّنا؟!

في العام (2009)، ومع توسع (تويتر) كشبكة مصغرة للتدوين والتواصل الاجتماعي، لم يكن في عقل الشاب (كريس سانشيز) ذي الثلاثة وعشرين عاماً أي شيء سوى إنشاء حسابه على هذه الشبكة، فقط بنية متابعة مغنيته المفضلة.

وبالفعل، بدأ حسابه الشخصي، ليغرد نفس التغريدات المعروفة عن الشباب، إلا أنه بمرور الوقت بدأ يشعر بالملل، فقرر أن يبدأ في التغريد لأشياء أخرى مختلفة عن التغريدات الحياتية العادية، وأنه يجب أن يبدأ في التغريد عن المعلومات والحقائق التي يهتم العالم أن يعرفها، خصوصاً أنه واسع الثقافة والاطلاع.

وفي العام (2011)، قرر أن يكتف من تغريداته بشكل كبير، فوضع خطة للتغريد عن معلومة مفيدة كل (15) دقيقة، تحت حساب (-Uber facts). وكانت النتائج مذهلة..

مر عامٌ واحدٌ فقط منذ بدأ خطته، وحقق أكثر من (200) ألف متابع، من بينهم مشاهير كبار، فبدأ في تكثيف العمل أكثر، وتنويعه، وعرض المعلومات بشكل أكثر تشويقاً، حتى وصله العرض الأول من إحدى المواقع الكبرى، بأن تدفع له شيكاً بقيمة (600) إلى (800) دولار أسبوعياً من أجل تضمين روابط المواقع في المعلومات التي يذكرها في حسابه.

وبمرور الوقت، ارتفع حسابه إلى أكثر من (9,4) مليون متابع على (تويتر)، وأكثر من (1.5) مليون متابع على صفحة (الفييس بوك)، ونصف مليون متابع على (إنستغرام).. مع صافي ربح يزيد عن النصف مليون دولار سنويا!

لم يكتف بذلك، بل قرر أيضا إطلاق تطبيق خاص يتيح للمستخدمين الإعجاب والتعليق على المعلومات التي يذكرها في حسابه، ونشرها على وسائل التواصل الاجتماعي، وساعده على زيادة دخله بمقدار (60) ألف دولار.

صحيح أن (سانشيز) تعرض لصعوبات كثيرة من مواقع منافسة مثل (Buzzfeed) وغيرها من المواقع الكبرى التي بدأت تتهمه بأنه غير موضوعي، ولا يذكر المعلومات أو الحقائق بشكل جاد مثل المواقع الكبرى، إلا أنه أثبت للكل أنه يتحرى الدقة الكاملة فيما ينشره عن أي معلومات.

مازال (سانشيز) يعمل على حسابه الدائم بمساعدة أصدقاء وموظفين، ويركز على هذا العمل بشكل أساسي طوال الوقت، وتحول إلى نموذج عالمي لـ (Master Social media Expert)، بعد تحقيق منجزات هائلة في هذا الإطار، مازالت مستمرة حتى يومنا هذا.

فقط بدأ الموضوع كله من هواية عادية للتسلية وتزجية الوقت، وجد أن لديه الفرصة لتحقيق شيء من ورائها، وتحويلها إلى ماكينة أموال، فقام بمعجزات حقيقية، وأصبح في مقدمة خبراء (السوشيال ميديا) عالميا

كلمة السر

حولك مليون أداة وفكرة تستخدمها حالياً للتسلية،
ولا تفكر في أنها يمكن أن تكون منجماً مليوناً
بالذهب يمكنك استخدامه..
فقط حاول أن تنظر للأمور بنظرة مدققة فاحصة،
واستغل أتفه الأمور لجذب الثروة!

18

الإمبراطوريات العملاقة تبدأ بمجلة طلاب أحياناً!

آخر ما كان يتوقعه مدرسو هذا الطالب تحديداً، هو أن ينجح في أي شيء في الحياة.

اسمه (ريتشارد)؛ مولود في بريطانيا، درس في المدرسة بصعوبة شديدة للغاية، لدرجة أنه كان يعاني من عسر القراءة الشديد، وكان يجد صعوبة بالغة -وهو في مراحل متقدمة من التعليم الأساسي- في قراءة المناهج الدراسية، مجرد قراءة فقط!

لذلك، كان يشعر بالحرج الشديد من أصدقائه، الذين يراهم -وهو مندهش- يجيدون قراءة المناهج بشكل عادي للغاية، بينما هو يعاني الأمرين في مجرد نطق الكلمات.

وكان من خجله أنه كان يقضي ساعات طويلة محاولاً حفظ الكلمات، كلمة بكلمة، تلك التي يعرف أنه سيطلب منه قراءتها أمام أصدقائه في الفصل.. ناهيك عن درجات شديدة الانخفاض في أي اختبار الذكاء.

باختصار، كان مدرسوه يرون أنه فتى أقل من الطبيعي بكثير، وأنه سيلقى الكثير من المشاكل في حياته عندما يكبر.

عندما وصل الفتى غريب الأطوار لعمر السادسة عشر، وكاندفاع ذاتي من حرجه المتواصل من بطء القراءة، فقد أسس (مجلة الطلبة) التي ترك

دراسته من أجلها، وبدأ بعد عام واحد فقط في جلب المعلنين وجلب الأرباح!

وبعد أربعة سنوات، في بداية السبعينات، توسع أكثر، فأسس محلاً لبيع التسجيلات الموسيقية، جعله الأول من نوعه في العالم الذي يقدم خدمة التوصيل عبر البريد؛ وسماه باسم (العذراء Virgin).

وحقق هذا المحل بالذات نجاحاً هائلاً، وانهارت على الفتى الذي كان يعاني صعوبة النطق الأموال كالأنهار.

ثم في منتصف الثمانينيات، قام بضرِبته الكبرى عندما أسس (ريتشارد برانسون) شركة للخطوط الجوية، أسماها (فيرجين أتلانتيك)، التي نجحت نجاحاً مذهلاً لأنه أدخل فيها العديد من الخدمات المميزة والفريدة من نوعها، مع منهجية كاملة لتخفيض الأسعار.

بمرور الوقت، توسعت كلمة (فيرجن) كعلامة تجارية حتى بلغت (360) شركة تابعة لها منتشرة في (30) دولة حول العالم، وتعمل في كافة المجالات، بدءاً من الاتصالات، والنقل والسياحة، الخدمات المالية، والمشروبات، والصناعات الثقيلة (سكك حديدية ومكوكات فضائية)، الترفيه والموسيقى، والرسوم المتحركة، والرعاية الصحية، وتجارة التجزئة، وغيرها، وتضم أكثر من (50) ألف موظف حول العالم!

لماذا اختار (برانسون) كلمة (العذراء Virgin) لتسمية مجموعة شركاته بهذا الاسم؟! لأن كل منتج أو خدمة يقدمها لا بد أن تكون جديدة من نوعها، بكراً تاماً.

في العام (2006)، احتل (ريتشارد برانسون) المركز التاسع في قائمة

أغنى أغنياء العالم، بثروة مهولة تقدر بـ (3) مليارات جنيه إسترليني، واستمر في حجز مركزه في قائمة أغنى أغنياء العالم حتى يومنا هذا.

بدأ بالمجال الذي كان يخافه بشدة (مجلة) طلابية رغم صعوبته في القراءة، ثم انطلق مُحلقاً في كل المجالات التي يمكنك تخيلها، بفكرة جديدة في كل مجال، تضمن له اختراقاً سريعاً ونجاحاً قصيراً!

كلمة السر

النجاح والثروة لا تعترف بأمر مثل ضعف ذاكرتك،
أو عدم قدرتك على النطق الصحيح،
أو ملامحك التي لا تبدو عليها الذكاء.
النجاح يعترف بمن يأخذ خطوة،
ولو كانت صغيرة على شكل مجلة طلاب!



الطَّرْدُ من العمل.. نعمةٌ كبيرةٌ تستحقُّ الشُّكرَ

لم يكن الشاب (والاس جونسون) لديه طموح بعينه.. مجرد شاب عادي، التحق بالعمل وهو شاب صغير في ورشة لنشر الأخشاب، قضى فيها أياماً جميلة، استغل فيها جسده الممشوق القوي للقيام بالأعمال الصعبة. تزوج، واستقر، بنى حياته الشخصية كلها على وظيفته التي ألفها منذ أن كان صغيراً، والتي قضى فيها وقتاً طويلاً حتى وصل إلى سن الأربعين. لتكون أكبر مفاجأة -أو قل صدمة- في حياته.

أبلغه مديره في العمل بأنه مطرود نهائياً من الورشة، التي قضى فيها جل حياته، وأنه يجب أن يغادرها الآن نهائياً بلا عودة! خرج (جونسون) إلى الشارع بلا هدف.. بلا أمل.. تذكر مجهوده الطويل في العمل في الورشة التي بناها، وقضى عمره كله فيها.. كان هذا اليوم بالنسبة له أسوأ يوم في حياته كلها، وشعر أن الأرض تميد به.. وتمنى -كما قال فيما بعد- لو غاص في باطن الأرض وابتلغته في أعماقها. ضاع باب الرزق الوحيد الذي يصرف به على نفسه وزوجته وأسس به حياته كلها! لما عاد إلى المنزل، حكى لزوجته.. فعمت الصدمة، ومضت الأيام كثيبة بلا أمل، حتى أعلن لزوجته أنه لا مفر من رهن البيت الصغير الذي يعيشون فيه، مقابل بناء منزلين صغيرين آخرين سيبنيهما بنفسه.

وبالفعل، بدأ (جونسون) رحلته في بناء منزلين صغيرين بذل فيهما جهده كله، ووضع فيهما كل خبراته الهائلة التي تعلمها على مدار عمره كله، وتم بيع المنزلين، واسترد قيمة الرهان، ولكن.. وبسبب مهارته الكبيرة في البناء والتصميم، بدأ ينهال عليه عروض المقاولات لبناء المزيد من المنازل،

بتصميمات وطرق مختلفة.

وخلال خمسة أعوام فقط، قام (جونسون) ببناء الكثير جداً من المنازل الصغيرة، وأصبح متخصصاً في بنائها، ونال من ورائها مئات الآلاف من الدولارات، حتى أصبح مليونيراً.
ثم قرر بناء أول فندق له، وسماه (Holiday Inn).. أول فندق ابتداءً به سلسلة الفنادق العالمية الشهيرة، التي توجد في كل أنحاء العالم اليوم!

يقول (والاس جونسون) مؤسس سلسلة فنادق (هوليداي إن) العالمية:
”لو علمت أين يقيم مديري في العمل الذي طردني من الورشة، لذهبت إليه بنفسي وقدمت إليه الورود والشكر الجزيل على طردني، الذي كان أول خطوة في أن أعود مليارديراً!“

الموقف الصعب يجعلك تتألم.. فقط، أما إذا كنت تتحلى بروح إيجابية، فستحول الألم إلى أمل.. تنهض، وتفتح باباً جديداً؛ لتحقيق نجاحاً أعظم مليون مرة من الذي كنت تعيش فيه، وتفتح حياة أكثر رفاهية ومتعة واستقراراً.

كلمة السر

ربما تكون الوظيفة التي تعمل بها الآن، وتتقاضى عليها معاشاً شهرياً كافياً، هي العائق الوحيد لنهر من الأموال ينتظر فقط أن تسبح فيه، وتأخذ قرار المغامرة..
إذا طردت من عملك، فاشكر مديرك، واستعد لبناء الإمبراطورية الخاصة بك.



قوانين الخيال قادرة على أن تدرّ المليارات!

إنجليزية هي.. إنجليزية حتى النخاع إذا شئت الدقة..
اسمها (جوان) ولدت بشعرها الأصفر وعينيها الزرقاوين في بريطانيا
في منتصف الستينات، وكانت عاشقة في صغرها للقصص الخيالية وتربية
الأرانب!

كبرت الفتاة الصغيرة، وبدأ يظهر أن مستواها الدراسي سيء للغاية، فهي لم
تكن جيدة في دراستها المدرسية أو الجامعية على حد سواء، وكانت سريعة
الملل، لا تفعل شيئاً سوى قراءة القصص والروايات الخيالية، وتألّف بعضها
ثم إلقائها في درج المكتب أو تقطيعها.

عملت سكرتيرة بعد التخرج، وكان السبب الأساسي في هذا العمل هو نظقتها
الممتاز للغة الإنجليزية الأصلية، وإجادتها أيضاً للغة الفرنسية، لأنها كانت
مهمّة جداً باللغويات والتراكيب اللغوية، بناء على ثقافتها الواسعة عبر قراءة
الكتب والقصص الخيالية.

لاحقاً، سافرت إلى فرنسا، ثم البرتغال، وعملت في التدريس في حياة شديدة
النمطية.. إلى أن قابلت زوجها، وأنجبت منه طفلة.. ثم دخلت في صراع مرير
طويل مع زوجها، عاشت معه أحداثاً عصبية، جعلها تلجأ في النهاية إلى
السفارة البريطانية، طلباً للحماية من زوجها.

وعادت إلى بريطانيا، لتفاجأ بصدمة أخرى.. توفيت أمها التي كانت تحبها كثيراً، فدخلت في موجة طويلة من الاكتئاب والإحباط الشديد، وقضت تلك الفترة برفقة أختها في (إدنبره).

وفي منتصف التسعينات، وهي في الثلاثين من عمرها، قررت أنه لكي تتجاوز هذه الظروف العصيبة عليها أن تتسلى بكتابة قصة خيالية من القصص التي تعشقها كثيراً، فكتبت رواية مغامرات خيالية لصبي ساحر يخوض في عالم سحري.. جاءت فكرة القصة أثناء رحلة في القطار.

كانت وقتها تعيش عاطلة على نفقة الحكومة البريطانية، وقضت وقتها على المقاهي تكتب قصتها إلى أن انتهت فصول الرواية.. فذهبت بها متحمسة لإحدى دور النشر، التي رفضت مباشرة مجرد التفكير في نشر رواية طويلة خيالية سخيطة كذلك!

ثم ذهبت إلى دار نشر أخرى، فكان نفس الرد.. ثم الثالثة، فرابعة! حتى ذهبت بمنتهاى الإحباط- إلى (12) دارا للنشر، قوبلت روايتها بالرفض منهم جميعاً!

إلى أن انتهى بها الحال إلى دار نشر صغيرة، وافق ناشرها -على مضض شديد- على نشر روايتها الخيالية، بعد ضغط شديد من ابنته الصغيرة ذات الـ (8) أعوام، التي قرأت الرواية وأعجبت بها جدا.

إلا أن الناشر طلب من السيدة طلباً غريباً، وهو عدم وضع اسمها (جوان) كمؤلفة القصة، حتى لا يعرف القارئ أن كاتب القصة امرأة، لأن القراء ينفرون من قراءة كتاب للأطفال والمراهقين بقلم امرأة (على حسب ما قاله الناشر).

لذلك، فقد اقترح وضع حرف مختصر بدلاً من (جوان) وهو حرف الـ (j).. وبالتالي يكون اسم المؤلفة هو **(J.K. Rolling)** .. (جي. كي رولينغ).. ووافقت (جوان) على هذا الطلب الغريب رغم كل شيء. ونشرت الرواية أخيراً.. كان ذلك أول عدد لسلسلة روايات **(هاري بوتر)** الشهيرة، أشهر سلسلة روايات خيالية حول العالم كله الآن!

نجحت الرواية نجاحاً مبهراً، وتوالت الكتب، وحقت أرقاماً قياسية عن سابقتها، وتم إخراج (8) أفلام من السلسلة، وأصبحت (جي. كي. رولينغ) من أغنى أغنياء العالم بثروة مليارية، وتصدر اسمها أهم مشاهير العالم لسنوات طويلة -حتى الآن- فقط بعد مرور عدة سنوات من إطلاقها لسلسلة رواياتها الخيالية.

كلمة السر

الكلام عن وجود مشاكل عائلية، ومعارك، وأوضاع سيئة، وطلاق، وسفر، وإرهاق في الحياة.. هو أكثر دافع لكي تكون مليارديراً ناجحاً بطريقتك، حتى لو كان كل ما تملكه بعض الأفكار الخيالية لساحرات يطرن على عصا مكنسة!

21

فنُّ مطاردةِ الأفكارِ الجديدةِ

كثيرون سمعوا باختراع (توماس إديسون) المدهش في نهاية القرن التاسع عشر، وهو المصباح الكهربائي، الذي انتشر نبأه انتشار النار في الهشيم.. غير أن (جيرارد) الشاب العصامي الذكي، عندما سمع تفاصيل حكاية (إديسون) أضاءت فكرة في رأسه بشدة، كما يفعل مصباح إديسون في تبيد الظلام.

كانت أول خطوة قام بها (جيرارد) هي شراء مصنع قديم مهالك في مدينة (إيندهوفن)، صرف عليه الكثير من الأموال لتجديده وتأسيسه، وتزويده بالآلات التي تسمح بإنتاج هذه المصابيح، وسمى المصنع الصغير باسم عائلته (فيليبس).

كانت شركات العالم كله قد بدأت في إنتاج هذا المصباح، وكانت المنافسة صعبة للغاية، خصوصاً مع ارتفاع أسعار الآلات، والتخفيض المستمر في سعر المنتج، لدخول مئات الشركات في مجال تصنيعه، إلى أن جاء الوقت الذي شعر فيه (جيرارد) أن شركته الناشئة ستفلس حتماً.

كان المدد هذه المرة من (أنطون) أخيه الأصغر، الذي عمل معه كمندوب مبيعات شديد النشاط واللباقة، فبدأت المبيعات تزدهر، خصوصاً مع الأفكار التجارية والتسويقية المميزة التي يتم اقتراحها من طرف الأخ الذكي، فبدأت الأعمال تتوسع، والطلبات تزداد.

وبدأ التوسع في أعمال الشركة كذلك..

تأسست شركات أخرى تابعة لـ (فيليبس) متخصصة في صناعة الزجاج، وصناعة الإلكترونيات، ثم القفزة الكبرى بتأنيث معمل كامل للأبحاث العلمية والتقنية سنة (1914).. ذلك المعمل الشهير الذي شهد العديد من الاختراعات والتقنيات التي ساعدت على تطوير صناعة الكهرباء عالمياً.

ومع اندلاع الحرب، وعلى عكس كافة الشركات التي تصاب بالكساد في أوقات الحروب، ازدهرت (فيليبس) بشدة؛ بسبب الطلب الشديد لمنتجاته على حساب المنتجات الألمانية التي كانت مكروهة بشدة في أوروبا، فاستغلت مجموعة (فيليبس) الفرصة وتوسعت في أعمالها وأبحاثها، لإنتاج أجهزة جديدة مثل الراديو وغيرها من الاختراعات التي كانت عجيبة وقتها.

وبمرور الوقت، لم تكن مجموعة (فيليبس) تستهدف إلا صناعة كل جديد وغير مسبوق، بأفضل شكل ممكن، حتى بعد اندلاع الحرب العالمية الثانية التي دمرت أوروبا تماماً، وجعلت المصانع تكاد تتوقف في هولندا، إلا أن شركة (فيليبس) سارعت بإنتاج أجهزة أشعة "إكس"، و"رونجن"، والرادار لصالح الأنشطة العلمية.. ثم التلفزيون.. ثم الكاسيت.. ثم أجهزة تدمج بين الكاسيت والتسجيل (مايكروكاسيت).. وأجهزة الرد الآلي.. ومسجلات الفيديو.. ثم الأقراص المدمجة.. ثم (البلو راي)..

أي شيء جديد، أو أي اختراع تقني يظهر، كانت (فيليبس) تتلقفه، وتصنعه فوراً بأفضل صيغة وجودة ممكنة، وتطرحه بأسعار مرتفعة للمؤسسات والمستشفيات والحكومات والمصانع، إلى جانب الاستخدامات الفردية العادية. اليوم.. (فيليبس) لديها مصانع كبرى ضخمة حول العالم، ويبلغ عدد الاختراعات المسجلة باسمها أكثر من (100) ألف اختراع، ويعمل لديها أكثر من (120) ألف موظف في ستين دولة، وتبلغ قيمة الأصول الإجمالية لـ (فيليبس) أكثر من (50) مليار دولار.



قصة نجاح (فيليبس) المستمرة حتى الآن يمكن اختصارها في

كلمة السر

استهدف كل فكرة جديدة
بالرعاية والتنفيذ الجيد والتسويق المناسب..
وستحصل نجاحاً سريعاً أكثر مما تتوقع!



المليارات ستجدها في أكياس القمامة

ربما يعتبر (هاري وين) من أشهر رجال الأعمال الذي يضرب بهم المثل في الصعود من الثرى إلى الثريا.. وربما أشهرهم على الإطلاق بلا مبالغة.

منذ أن جاء إلى الدنيا سنة (1937) م، وهو نموذج مجسد للمشاكل.. مشاكل في الدراسة، مشاكل مع أفراد عائلته، مشاغبات، عدم التميز في أي شيء تقريبا.

لذلك.. عندما حصلت والدته على الطلاق من أبيه، اضطر وهو في عمر الـ (15) أن يعمل كسائق سيارات وعامل في محطات الوقود، ويترك تعليمه؛ حتى التحق بالجيش لمدة عام، ثم خرج منه وتزوج وبدأ رحلة البحث عن عمل.

كان من بين الأعمال التي شغلها، أنه كان مسؤولاً عن جلب عملاء جدد لشركة (جمع قمامة)، وأن يدور بنفسه على الشركات بسيارات نقل القمامة ليقنعهم بجودة أعمال الشركة.

ومع مرور الوقت، بدأ جامع القمامة التفكير في أنه ربما يستطيع أن يبدأ شركة في هذا المجال، فتمكن من شراء سيارة جمع قمامة مستعملة بعد أن اقترض مبلغاً من حماه. وبدأت الرحلة..

كان (هاري) مشهوراً بكل أنواع المشاغبات، إلا أنه في تلك الفترة اشتهر بالعمل بجدية مذهلة، بدءاً من الاستيقاظ الساعة الثانية صباحاً ليقود سيارة القمامة بنفسه حتى الظهيرة.. ينتهي.. فيستبدل ملابسه، ويذهب -بنفسه- إلى

سكان الحي ليقنعهم بالتعامل مع شركته، حتى حاز على إعجاب السكان، وبدأوا بالتعامل معه.. فقرر شراء سيارة ثانية، ثم الثالثة ورابعة.

وبمرور الوقت، كان قريب (هاري) هو الآخر يدير شركة جمع قمامة جيدة، فقرر الاثنان دمج الشركتين، ثم طرحا أسهمهما في البورصة، وهي الخطوة التي ساهمت في انتعاش الشركة.

انتهج (هاري) مبدأ سياسة شراء الشركات الصغيرة بعد ذلك، فلم يمر عام واحد حتى استولى على (133) شركة جمع قمامة صغيرة!

مرت عشر سنوات، فكانت العوائد الاجمالية تزيد عن (82) مليون دولار، ويعمل بها (60) ألف عامل، وتخدم (600) ألف عميل!

بعد مرور عدة سنوات، أقدم (هاري) الذي أصبح ثرياً على الاستقالة من شركته، ليجرّب أشياء أخرى مجنونة، قام بجمع أموال من مساهمين ومستثمرين، واشترى شركة فيديو (وهو النشاط الذي كان الأكثر رواجاً في الثمانينيات)، تسمى (بلوكباستر) تتألف من (8) محلات منتشرة في (شيكاغو).. بعد مرور عامين، طرح (هاري) المحلات في البورصة، فتضاعفت سلسلة المحلات إلى (19) محل فيديو.. ثم بعد عدة سنوات، بلغ عدد فروعها (3700) فرع في (11) دولة حول العالم، حتى تم بيعها في سنة (1994) بمبلغ رهيب، وصل إلى (8.4) مليار دولار أمريكي!

ثم جاء وقت المغامرة الثالثة الكبرى، لجامع القمامة الذي يبدو أنه تحول من جمع القمامة إلى جمع (الأموال) بحماس ونشاط وذكاء منقطع النظير. أسس (هاري) سنة (1996) سلسلة وكالة بيع سيارات باسم (Autonation) افتتح لها (370) فرعاً في أمريكا، ثم بعدها بقليل بدأ سلسلة فنادق تضم (500) فندقاً، باعها سنة (2004).. وفي طريقه، اشترى (هاري) بعض

الأندية الرياضية كذلك، وحقق أرباحاً ممتازة من ورائها.

اعتبر (هاري وين) نموذجاً حقيقياً للنجاح المبهر الذي يبدأ من الصفر.. حتى قال عنه أحد العاملين معه أنه أول من يحضر للعمل، وآخر من يعود لبيته، ولم يستخدم أبداً كلمة (أنا).. كل كلامه هو (نحن).
كم تقدر ثروة جامع القمامة؟ حالياً، أكثر من 2,4 مليار دولار.

كلمة السر

فكرة أن المليارات لا تأتي إلا من تأسيس شركات النفط، أو بناء مصانع الحديد والصلب.. فكرة واهية تماماً طبعاً.. المليارات ستجدها حولك طوال الوقت، فربما كانت ملقاة أمام باب منزلك!



لا نخترع العجلة.. نحن فقط نطورها ونحصد المليارات!

في بيروت ولد (نيقولا حايك) لوالد يعمل طبيب أسنان، وأم ذات جنسية لبنانية أمريكية. كانت ظروف الأسرة جيدة، فانتقلوا جميعاً إلى سويسرا وهو في السن السابعة، فأكمل دراسته الثانوية، والتحق بجامعة (ليون) دارساً للمجالات العلمية.

تخرج من الجامعة شاباً عادياً، عمل بالمحاسبة لسنوات طويلة.. إلى أن قرر البدء في إطلاق شركة استشارية صغيرة للمجالات الهندسية في مدينة (زيوريخ). هذه الشركة الصغيرة جعلته يرهن ممتلكات الأسرة، ويحصل على قرض بنكي ليتمكن العيش.

بصعوبة شديدة نمت شركته، وبدأ يحقق بعض النجاح بتقديم الاستشارات للشركات المتوسطة والكبيرة، إلى أن وصل صيتها لشركات مميزة للغاية، وبنهاية السبعينات استطاع "حايك" أن يبنى اسماً معروفاً في أوروبا، لدرجة تقديم استشارات للحكومة السويسرية ذاتها، التي طلبت منه إعداد تقرير حول قطاع (الساعات) في البلاد، الذي يعتبر من أهم مصادر الدخل لسويسرا.

كانت صناعة الساعات متراجعة بشدة خلال تلك الفترة في سويسرا، أمام الغزو الياباني بصناعاته المتقدمة، حتى أن أبطال صناعة السينما العالمية اعتادوا الظهور مرتدين ساعات يابانية، بعد تخلف صناعة الساعات السويسرية العريقة.

بهدهوء، بدأ "حايك" قراراته بتكليف من الحكومة السويسرية بدمج شركتين

سويسريتين، وإنشاء مجموعة صناعية جديدة، واشترى بنفسه (51) % من المجموعة الجديدة، في خطوة جريئة اعتبره الكثيرون مجنوناً بسبب الإقدام عليها، في ظل انهيار صناعة الساعات السويسرية.

في المقابل، وبعد استيلائه على أكثر من ماركة سويسرية عريقة، بعد شرائه (51) % من قيمة المجموعة، وبدلاً من تخفيض الأسعار لتنشيط حركة البيع، قرر (حايك) رفع الأسعار مستغلاً التراث السويسري في صناعة الساعات، والتركيز على كلمات مثل (سويسرية)، (صنع في سويسرا) أسفل كل ساعة، مُظهراً عراقة التصنيع، في مقابل الساعات اليابانية الحديثة.

وبدأت الساعات السويسرية تستعيد بريقها في السوق مرة أخرى..

فبدأ (حايك) خطوة جديدة، وهي خطوة التطوير.. استعان (حايك) بفنيين ومهندسين لتطوير الساعات، واستخدام تقنيات جديدة للتصنيع، انطلقت ساعة (سواتش) ودخلت السوق العالمي لتبيع أكثر من (12) مليون ساعة بمنتصف الثمانينيات، وكانت بأناقة سويسرية وسعر مقبول، حتى أصبحت متوافقة مع أطقم الملابس والأحذية.

وفي نهاية الثمانينيات، أصبحت ساعة (سواتش) ظاهرة عالمية، الكل يعرفها ويتكلم عنها، ويشترى أكثر من لون وإصدار لها، لتناسب ملابسه وأحذيته.

ولكن (حايك) اللبباني الأصل لم يكتف بما وصل إليه من نجاح، وقرر الخوض في تجربة أخرى.

في التسعينيات عمل (حايك) على مشروع (سواتش موبيل) الذي تحالف بمقتضاه مع شركة مرسيدس الألمانية للسيارات، وظهرت أول سيارة (سمارت) صغيرة حول العالم، كنتاج لهذا التحالف.

ومع مطلع الألفية الثالثة، تخلى (حايك) عن منصبه التنفيذي في مجموعة (سواتش) السويسرية لابنه، بعد أن وصلت ثروته إلى حوالي (3,9) مليار دولار، وبعد أن بلغت إيرادات شركة (سواتش) إلى (5) مليارات دولار سنويا.

وفي (2010) توفي (نيقولا حايك) الذي لم يخترع صناعة الساعات السويسرية العريقة؛ ولكن كان له الفضل في بقائها واستمرارها بقوة على مستوى العالم، بعد أن اتهمه الجميع بالجنون والمغامرة غير المحسوبة!

كلمة السر

لا داعي لأن تكون عبقريا مخترعا مبتكراً.. فقط
قم بتطوير ما تشعر أنه بدأ يتهاوى ويتقدم،
وجهز خزائن أموال ضخمة في غرفة مكتبك،
ستمثلى قريباً!



النمور فقط هي التي تقتنص عُزلان الفُرص

على الرغم مما يبدو عليه من تميز في صغره، إلا أن "صالح كامل" بدأ حياته بشكل عادي تماماً، دخل المدرسة واستمر فيها حتى التعليم الجامعي.

كان الجميع يلاحظ أنه مختلف منذ الطفولة، فكان يصنع من عظام الخراف المذبوحة أدوات للعبة شعبية سعودية قديمة اسمها "الكبوش"، ويبيعها لزملائه مقابل مبالغ زهيدة.

وفي المتوسطة والثانوية كان معروفاً بتحرير وإنتاج المجلات المدرسية وبيعها والكسب منها، وشغل أولَ رئيس لفرق الكشافة في السعودية، الأمر الذي ساعده كثيراً جداً في التعرف على مفاهيم الإدارة والأفكار. في هذه الفترة بدأ عشقه الحقيقي للتجارة، حتى أنه سافر إلى لبنان واشترى بذلات الكشافة والصافرات والسكاكين، وعاد بها إلى المملكة، وكان يضعها في سيارته الصغيرة ويدور بها على المدارس لبيعها!

عندما جاءت المرحلة الجامعية، قام "صالح كامل" باستكمال مغامراته التجارية، فاستأجر محلاً صغيراً قريباً من الجامعة لطباعة وبيع المذكرات الدراسية الخاصة بالطلبة.. حتى عندما تخرج من الجامعة، كان يعمل في الصباح في القطاع الحكومي، ومساءً يعمل في مطبعته الصغيرة.

انتهى من فكرة المطبعة، فبدأ عملاً آخر وهو افتتاح المطابخ، حيث افتتح مطبخاً أسماه (مطبخ الملز الشرقي) بالاستعانة بطباخ ماهر يعرفه، استغل

معرفته به فوراً للعمل في هذا المشروع، فتوزعت أعماله أكثر ما بين الوظيفة الصباحية، والمطبعة والمطبخ مساء. ثم بدأ ينظر إلى مشروعات أعلى وأكثر قيمة، سواء في رأس مالها أو في أرباحها.

خلال انخراطه في هذه المشروعات الصغيرة، استطاع "صالح كامل" جمع حوالي (300) ألف ريال، وبدلاً من إنفاقه على نفسه، وتأمين نفسه مالياً إلى جانب الوظيفة الآمنة التي يعمل بها، قرر دخول المنافسة التي طرحتها الحكومة السعودية وقتها لنقل البريد الداخلي. فقام بعمل مشروع (البريد الطواف) برأس مال قدره (300) ألف ريال، واشترى (30) سيارة (تويوتا جيب) - كانت تباع وقتها بحوالي (12) ألف ريال - واستعد للعمل..

كان استعداده للعمل شديد الدقة، حيث قام بنفسه بالطواف على كافة المدن والقرى السعودية، ووضع قياساً محدداً لكل المناطق، بحيث أصبح قادراً على تحديد كمية الوقود التي تحتاجها كل سيارة للوصول إلى هدفها! وبدأ المشروع، ونجح نجاحاً باهراً، واستمر (15) عاماً!

ثم جاءت المحطة الكبرى بالنسبة لـ "صالح كامل"، حيث بدأ في الثمانينيات بتأسيس مجموعة (دلة البركة) التي تتنوع أعمالها في الاستثمارات الإعلامية والسياحية والبنكية والعقارية، واعتبرت من أشهر شركات الاستثمار في جدة وأسرعها نمواً، حقق من ورائها "صالح كامل" أرباحاً هائلة لعقود مميزة أبرمها مع الحكومة السعودية، مثل حصوله على عقد إنشاء مدرسة الدفاع الجوي في جدة بمبلغ (15) مليون دولار فقط، منافساً لشركة أمريكية طلبت مبلغ (155) مليون دولار.. وغيرها من المشروعات الكبرى.

وفي التسعينيات، لمع اسم مجموعة شركات "صالح كامل" بشدة، مع تأسيس لشبكة راديو وتلفزيون العرب (ART)، التي كان معروفاً عنها

تقديم أفضل البرامج وأكثرها تميزاً، مع انطلاق القنوات الفضائية في العالم العربي، والتي ساهمت في نقلة هائلة في نوعية الإعلام العربي، خصوصاً في فترة التسعينيات.

واليوم، يتأسس الشيخ "صالح كامل" رئاسة الإدارة لعدد كبير من الشركات السعودية والإقليمية والعالمية، ومساهم في العشرات من المشروعات التنموية والخيرية، ويعتبر من ضمن أثري أثرياء العرب، ومن ضمن أقوى (50) شخصية عربية لسنوات طويلة.

كلمة السر

بدأ كل هذه الإمبراطورية المالية منذ أن كان شبلاً في الكشافة، ومهتماً بالتجارة، ولماحاً للفرص، والأهم لم يركن إلى (أمان) الوظيفة التي كان من الممكن أن يقضي فيها عمره كله.



اصطياد الصفقات.. الخطوة الأولى لبناء الإمبراطوريات

عندما رحل الوالد سنة (1962) م، ترك وراءه (12) ابناً يحتاجون إلى الرعاية؛ وجدوا أنفسهم بلا أب، في مواجهة حياة قاسية مجهولة، لا يعرفون ماذا يفعلون تجاهها للسباحة فيها. انتقلت المسؤولية – كنداعٍ طبيعي – إلى الأخ الأكبر "محمد" ليواجه العبء كله ويتحمل الرسالة.

ومضت الأيام، إلى أن جاء الوقت الذي عمَّ فيه يقين عام بين أفراد الأسرة بضرورة إنشاء مشروع ما.. يضمن بقاءهم جميعاً في سفينة واحدة قوية متماسكة، ويعينهم جميعاً على الحياة.

قدحت شرارة فكرة ما بين الإخوة وخالهم، فنهضوا جميعاً لتأسيس ورشة لصناعة (الألومنيوم)، بإدارة أحد الإخوة "أحمد" لتولي أمور هذه الورشة.

وبعد فترة.. تلبدت سماء الشراكة بالغيوم، وقرر الخال إنهاء الشراكة بينه وبين الإخوة، وخيرهم ما بين أخذ المصنع (الورشة) التي تم إنشاؤها، أو الحصول على قطعة أرض صغيرة كانوا قد اشتروها مشاركة بينهم وبينه.

ورغم صعوبة الاختيار، إلا أن قرار الاخوة كان استراتيجياً: المصنع؛ لتكون الصناعة قدرهم ومصيرهم في الحياة. كانت هذه بدايات قصة كفاح أسرة "الزامل"... ومع مرور الوقت، بدأ المصنع يدر أرباحاً جيدة، ومن ثم جرى التوسع

بشراء الآلات، وإنشاء الأبنية المساعدة، بتعاون مستمر بين الإخوة في إدارته وتطويره، تزامنا مع انطلاقة المملكة العربية السعودية الاقتصادية الكبيرة، وتحسن الأداء الاقتصادي، فجاء التوقيت لعمل مغامرة أخرى، ودراسة مشروع أكبر.

اتجه تفكير الإخوة "الزامل" لإنشاء مصنع مكيفات، باعتبار أن جو المملكة شديد الحرارة أغلب أوقات العام، وكانت تكنولوجيا التكييف بدأت تنتعش في تلك الفترة، وبدأ العالم يتلأأ بالأسماء اللامعة في هذه الصناعة، فطرقوا الأبواب المحلية والعالمية طلباً لمساعدتهم في إنشاء مصنع للمكيفات، إلا أنهم فوجئوا بالرفض من الجميع!

صممت مجموعة "الزامل" على الدخول في هذا المجال، وظلوا بلا يأس يطرقون أبواب الشركات المتخصصة طلباً للتعاون، حتى ردت عليهم شركة أمريكية صغيرة اسمها (فريدريك) تقع في ولاية (تكساس)، لم يسمع عنها أحد على الإطلاق وقتها، ولم تعمل أبداً في منطقة الخليج.

قبلت (فريدريك) طلب الإخوة "الزامل"، ومنحتهم حق استخدام اسمها وتقنياتها الفنية لإنتاج أول وحدة تكييف يتم صنعها داخل السعودية، مقابل الحصول على (7) دولارات عن كل وحدة تكييف يتم إنتاجها.

وفي العام (1974)، ظهر للسوق السعودي أول مكيف محلي يتم إنتاجه في المملكة، بطاقة إنتاجية شديدة التواضع لم تزد عن (40) مكيفا باليوم!

أما الآن، وبعد مرور عشرات السنين، أنتج مصنع "الزامل" ملايين الوحدات من أجهزة التكييف، يتم توزيعها على أكثر من (40) دولة حول العالم. ثم عادت الأفكار تداعب خيال الإخوة مرة أخرى بفكرة جديدة في منتصف السبعينيات، وهي إنشاء مصنع صغير للحديد والصلب بطاقة لا تتجاوز

(1500) طن شهرياً، وتم الاتفاق - مرة أخرى - مع شركة أمريكية صغيرة غير معروفة تدعى (سوليه) للمشاركة الفنية والتقنية في إقامة المصنع.

اليوم، تنتج حديد "الزامل" أكثر من نصف مليون طن متري سنوياً، وتصل منتجاتها لأكثر من (90) دولة، ولديها فروع في مصر وفيتنام والنمسا وإيطاليا. ووصل إجمالي الإيرادات التي تحققتها مجموعة الزامل أكثر من (5) مليارات ريال سعودي سنوياً.

البداية كانت صعبة، والمستقبل كان مخيفاً، وعدد الإخوة كبير، وساعتها كان لا بد من التركيز على تثبيت الأقدام في صناعة (الألومنيوم) لضمان حجز مكان في السوق، ثم التوسع الذكي في صناعات يحتاجها بشدة السوق المحلي السعودي (مكيفات الهواء) من خلال صفقة مع شركة صغيرة هامشية في أقصى بقاع الأرض، ثم التوسع الهائل في مجالات الصناعة بكافة أنواعها.

كلمة السر

بناء الثروات هو في الأساس اصطياذ صفقات..
ثم النمو.. ثم اصطياذ صفقات أخرى.. ثم النمو..
وهكذا..
إلى حين التحول إلى كيان عملاق.



آل فايد.. والاستفادة من كل خطوة!

لأسرة شديدة البساطة، ولد "محمد" في مدينة الإسكندرية بمنطقة رأس التين الشعبية، لرب أسرة يعمل مدرساً للغة العربية.

منذ صغره، عمل "محمد" في أعمال شديدة التواضع والبساطة، حيث قام ببعض الأعمال في ميناء الإسكندرية كعامل بسيط، منها رفع البضائع القادمة من السفن، وعتال، ومهن يدوية أخرى شديدة البساطة. سافر محمد إلى المملكة العربية السعودية، وبدأ في العمل في تجارة بيع ماكينات الحياكة، إلى أن قابل أحد رجال الأعمال السعوديين الذي لاحظ مهارته، فمنحه وظيفة جيدة في تجارة التصدير في المملكة. ثم عاد إلى مصر بعد أن استطاع تكوين مبلغ مالي جيد.

في الخمسينيات والستينيات، وبسبب حبه الشديد وذكرياته في العمل بالميناء، وطبيعة تكوينه الساحلية الإسكندرانية، قرر "محمد" عمل شركة صغيرة في تجارة الشحن، وبدأ بالفعل في تحقيق نجاحات مذهلة، وشراء سفينتي شحن للبضائع، إلا أن كل أحلامه تبددت عندما اتخذت السلطات المصرية قرارات التأميم، وصودرت ممتلكاته.

فانتقل للعمل في دول أخرى، وركز بشكل كبير على بريطانيا، واستطاع "الفايد" تحقيق ثروة سريعة للغاية عوضته عن تفكيك شركته في مصر،

فبدأ يصل بذكاء بالغ إلى مناصب مسؤولين كبار حول العالم، منهم سلطان بروناي.

وبدأ في نقل نشاطه إلى "بريطانيا"، وهناك اشترى عددا من الفنادق بدأها بشراء فندق (دورسستر)، ثم فندق (ريبنز) الفخم في باريس، وحتى قصر دوق (وندسور) في باريس اشتراه أيضا، وتودد بشدة إلى الأسرة المالكة في بريطانيا.

وفي العام (1983) م، فوجئ العالم بإعلان الفايد شراءه لسلسلة محلات (هارودز)، أحد أعرق المحلات التجارية البريطانية، والتي قام ببيعها لشركة قطر القابضة سنة (2010) بمبلغ (1.7) مليار يورو. كما اشترى "الفايد" أيضا نادي (فولهام) الإنجليزي العريق الذي يحجز مكانه الدائم في الدوري الإنجليزي الممتاز، فضلا عن مجموعة ممتلكات ضخمة حول العالم، ومنتجعات، وقصور أثرية وقلاع تاريخية.

وعلى الرغم من مأساة "الفايد" المؤلمة التي تمثلت في مصرع ابنه "عماد الفايد" في سيارة مع الأميرة "ديانا" في الحادث الشهير في منتصف التسعينات، وصراعه المرير مع الأسرة المالكة في بريطانيا، إلا أنه يعتبر أيقونة عالمية للتميز العصامي من تحت الصفر، حتى بلغت ثروته عام (2010) أكثر من ملياري دولار، ليحجز مكانه في قائمة أغنى أغنياء العالم بشكل مستمر.

البدايات المتواضعة تؤدي حتماً إلى نهايات عظيمة، فقط إذا كان صاحبها يملك العقل والإرادة.. وربما الدهاء كذلك!

كلمة السر

الحياة لعبة شطرنج.. قبل أن تتحرك في أي مربع، يجب أن تعرف أين تذهب؟ ولماذا؟ وماذا يمكنك أن تقدم؟ والأهم: ما هي الفرص التي ستتوافر لك في كل مربع تتحرك إليه؟!



فَلَنَوْفِرَ لِلنَّاسِ الشَّيْءَ غَيْرِ الْمَوْجُودِ

عندما انتهى الشاب الهندي (فيصل كوتيكولون) من دراسته الهندسية في الولايات المتحدة، كَانَ مِنَ الطَّبِيعِيِّ أَنْ يَحْصَلَ عَلَى عَقْدِ عَمَلٍ جَيِّدٍ فِي دَوْلَةِ الْإِمَارَاتِ الْعَرَبِيَّةِ الْمُتَّحِدَةِ، مَدِينَةَ دَبْيِ تَحْدِيداً، فِي مُنْتَصَفِ التَّسْعِينَاتِ، تَقْدِيرًا لِكِفَائِهِ وَالحصول على شهادة مميزة من إحدى الجامعات الأمريكية الكبرى.

والحقيقة أنه أحبَّ المكانَ جداً، وَقَرَّرَ أَنَّهُ سَيَسْتَمِرُّ فِي "دَبْيِ" بَدَلًا مِنَ الْبَحْثِ عَنِ عَرُوضِ عَمَلٍ أَفْضَلَ فِي الْهِنْدِ أَوْ الْوَلَايَاتِ الْمُتَّحِدَةِ، عَلَى الرَّغْمِ أَنَّ الْإِعْمَارَ فِي دَبْيِ لَمْ يَكُنْ يَنْفَسُ الصُّورَةَ الْخَيَالِيَّةَ الْمَوْجُودَةَ حَالِيًا.

وَفِي فَنَدُقٍ صَغِيرٍ فِي دَبْيِ أَقَامَ فَيَصِلُ لِمُدَّةِ أَسْبُوعَيْنِ، وَبَدَأَ يَبْحَثُ بِاهْتِمَامٍ بِالْغِ عَنِ مَقْدَرَاتِ هَذَا الْبَلَدِ وَمُمِيزَاتِهِ، وَالْأَنْشِطَةَ الْمَقَامَةَ فِي الدَّوْلَةِ، حَتَّى أَنَّهُ اتَّصَلَ بِبَعْضِ أَصْدِقَائِهِ الْمُهَنْدِسِينَ الْعَامِلِينَ فِي دَبْيِ، وَبَدَأَ يَسْأَلُهُمُ الْكَثِيرَ مِنَ الْأَسْئَلَةِ حَوْلَ الصَّنَاعَاتِ الَّتِي تَنْقُصُ الْإِمَارَاتِ، وَمَا الْأَشْيَاءُ الَّتِي يَتِمُّ اسْتِيرَادُهَا مِنَ الْخَارِجِ بِشَكْلِ أَسَاسِيٍّ؛ وَقَضِيَ وَقْتًا طَوِيلًا لِلْبَحْثِ فِي هَذِهِ الْأُمُورِ.

كَانَتْ إِجَابَاتُ الْإِصْدِقَاءِ وَالْخَبْرَاءِ مِنَ ذَوِي مِهْنَتِهِ، أَنَّ الْعَمَلَ فِي الْإِمَارَاتِ مُرْبِحٌ جَدًّا فِي قِطَاعِ التَّجَارَةِ، وَيَقْدَمُ طَرِيقًا أَفْضَلَ وَأَسْهَلَ بِكَثِيرٍ مِنَ الْعَمَلِ فِي الصَّنَاعَةِ، إِلَّا أَنَّ دِرَاسَتَهُ الصَّنَاعِيَّةَ، وَاهْتِمَامَهُ الْبَالِغَ بِهَذَا الْمَجَالِ جَعَلَهُ يَقَرَّرَ أَنَّ يَهْتَمَّ بِقِطَاعِ الصَّنَاعَةِ فِي هَذِهِ الدَّوْلَةِ الْاِقْتِصَادِيَّةِ الْمُهْمَةِ، خُصُوصًا فِي مَجَالِ الْغَازِ وَالنَّفْطِ الِذِي يَعْتَمِدُ عَلَيْهِمَا اِقْتِصَادُ الْإِمَارَاتِ.

بدأ "فيصل" تجهز دراسات سوقية موسعة ليتعرف على الفرص المتاحة، والتغيرات التي من الممكن أن يدخل من خلالها إلى الصناعة في هذا البلد، فوجد أن أغلب السبائك التي تستخدمها شركات البترول والنفط العاملة في الإمارات، والتي من الضروري وجودها في عمليات التصنيع والإنتاج، غير مصنعة محلياً، ويتم استيرادها من الخارج. واندعش بشدة من هذا الأمر، وبدأ له أنه وجد ما يبحث عنه بالفعل.

استغل فيصل الفرصة، وأسس شركة صغيرة متخصصة في صناعة السبائك الفولاذية الصغيرة، مثل الصمامات والمضخات، وقام بحملة تسويق ضخمة لكل الشركات النفطية العاملة في الإمارات، مقدماً لهم السبائك محلية الصنع بأسعار مناسبة أفضل بكثير من المستوردة.. فكان من الطبيعي أن تُقبل عليه الشركات بلهفة، والحصول على السبائك بأسرع وقت ممكن.

وحقق فيصل وشركته الصغيرة الناشئة أرباحاً هائلة متدفقة، جعلت شركته الصغيرة -التي بدأها برأس مال لا يتجاوز الـ (5) آلاف دولار- تتحول إلى العملاق (KEF)، واحدة من أهم شركات القطاع الداخلي في الإمارات العاملة في البترول والتعدين، والمورد الأساسي لأكبر شركات البترول في المنطقة مثل: قطر للبترول، (تيكو)، نفط الكويت، تنمية نفط عمان، وغيرها.

كما حصدت الشركة جوائز عالمية كثيرة، من بينها جائزة أفضل شركة سبائك حول العالم.

كم أصبحت تروء الهندي (فيصل كوتيكولون)، بعد فكرته الذكية في إيجاد الترة المناسبة للسيطرة على واحد من أهم مفاصل صناعة النفط؟

حالياً تجاوزت ثروته النصف مليار دولار أمريكي على أقل تقدير.

كلمة السر

استغراق كامل في المجال الذي يرغب تأسيس عمله
به + بحث مكثف عميق عما ينقص السوق +
وتقديمه له بأفضل سعر ممكن
= ثروة خيالية في زمن قياسي!



العجلة تحركها في البداية.. ثم تدور بمفردها

على الرغم من أنّ (أمانسيو أورتيجا جاوننا)، رجل الأعمال الإسباني، يعتبر من أثرى أثرياء العالم، ويناكس كُّلّ من (بيل غيتس) و (كارلوس غسن) على سلّم صدارة الثروات في العالم، إلا أنه يتميز بالغموض، وعدم حب الظهور في المناسبات الرسمية بشكل مستمر.

نشأ (أمانسيو) في منطقة متواضعة في إسبانيا، لأب يعمل موظفاً في السكة الحديدية، ثم انتقلت الأسرة لتستقر في مدينة (لاكورونيا)، التي رأى فيها الصبي الصغير ضرورة العمل بنفسه لكسب قوت يومه، فبدأ عاملاً بسيطاً في محال الملابس المتواجدة في المدينة. والحقيقة أنه أحب هذا المجال جداً، وأصبح خبيراً بأنواع وأقمشة الملابس بشكل مذهل.

وفي الثلاثينيات من عمره، بعد رحلة طويلة من العمل في هذا القطاع، قرّر (أمانسيو) تأسيس شركة صغيرة في السبعينات، أطلق عليها (كونفيسونيس جوا) لصناعة (أرواب الحمامات) ومستلزماته. وبدأت الشركة تحقق مبيعات جيدة لا بأس بها، وإن لم تكن مذهلة أو غير طبيعية.

وبعدها بعامين.. بعد تحقيق أرباح جيدة، افتتح أول متجر ملابس لعرض منتجات الشركة مباشرة في المتجر، وتوسع في بيع ملابس أخرى من شركات مختلفة، بنظام بيعي وتسويقي شديد التميز، اكتسبه من خبرته

الطَّوِيلَةَ فِي الْعَمَلِ فِي مَحَالٍ مُخْتَلِفَةٍ لِبَيْعِ الْمَلَابِسِ عَلَى مَدَارِ عَمْرِهِ.

وبدأت المبيعات تتخذ منحني تصاعدي شديد السرعة. فكانت الخطوة الثالثة، أن قرَّرَ (أمانسيو أورتيجا جاوننا) افتتاح سلسلة محال تجارية لبيع الملابس، بالنظام التسويقي والبيعي المميز الذي ينتهجه، وهي سلسلة محلات (زارا) العالميَّة التي نادراً أن تجد أحداً لا يعرفها.

وتدفقت أنهار الأموال بشكل أكبر، فازدادت أحلام رجل الأعمال الإسباني أكثر، وقرَّرَ بعد نجاح سلسلة المحال التجارية، بأن يعيد الكرة ويفتح شركة (إنديتكس) العالميَّة التي تضم مجموعة من الماركات العالميَّة في مجال الأزياء والموضة، مثل: (زارا، وماسيمو دوتّي، أويشو، زارا هوم، كيديز كلاس، تيمبي، ستراديفاريوس، بول آند بير، أوفن وبيرشيكا... إلخ).

بلغ إجمالي الموظفين في هذه الشركات والمحال المُخْتَلِفَة حوالي (100) ألف مُوظَّف حول العالم.

وفي العام (2001) طرح (أورتيجا) أسهم شركته العملاقة (إنديتكس) للبورصة، وباع حوالي (40) % من أسهمه في الشركة، فارتفعت ثروته بشكل خيالي، تجاوزت الخمسين مليار دولار، وأصبح أغنى أغنياء القارة الأوروبية على الإطلاق، وعلى رأس منافسي أثرى أثرياء العالم، والمهيمن الأساسي على صناعة الماركات العالميَّة الفاخرة من الملابس والموضة والأناقة.

والثير للدهشة، أن (أورتيجا) نفسه يميل لارتداء الملابس البسيطة، ويتجنب ارتداء ربطات العنق في البذلات الفاخرة، التي نادراً ما يُشاهد وهو يرتديها.. كأنه تحَّص فقط في صناعتها، وبيعها بأفضل وأفخر صورة

ممكنة، واستتكف عن ارتدائها!

كُلَّ ما فعله (أورتيجا) أنه تعلَّم لَفْتَرَة طَوِيلَة أصول صِنَاعَة الملابس وبيعهما،
ثمَّ بدأ بالتدريج بافتتاح شَرِكَة صغيرة، ثمَّ منفذ بيعي، ثمَّ التَّوسُّع في منافذ البيع،
ثمَّ في شَرِكَة أكبر، وهكذا.
ثمَّ دارت العجلة بمفردها!

كلمة السر

تخص بشدة في مجال ما لدرجة التشبع المطلق
بكل آلياته وأدواته.. ثمَّ ابدأ أول خطوة.. ستكون
مرهقة غالباً.. ثمَّ الثانية.. ثمَّ استرح، واجعل عجلة
الأموال تدور!



مؤمنٌ أنيبي أستطيعُ منافسةً (ماكدونالدز)!

كأي شاب في مصر، لم يتعدَّ عُمرَ الـ (23) عاماً، وأنهى الدراسة في كلية التجارة جامعة القاهرة، وأنهى خدمته العسكرية في أواخر الثمانينيات، وجد "محمد مؤمن" نفسه في نفس موقف ملايين الشباب: البحث عن وظيفة.

وبمجرد عمله في مكتب محاسبة خاص، شعر بالنفور الشديد، وقرَّر فوراً أن يبدأ عمله الخاص، بدأه بمحل صَغيرٍ للمأكولات في مدينة دمياط الساحلية، محاولاً تقديم وجبات غير معتادة ومميزة، بعد أن التقى بطباخ فلسطيني مبدع.

وبعدها.. عقد "محمد مؤمن" العزم أن ينشئ سلسلة مطاعم شهيرة متعددة الفروع في مصر، وهو الأمر الذي سخر منه الجميع، بعد أن كانت سلاسل المطاعم العالميَّة مثل (ماكدونالدز) و(كنتاكي) و(بيتزا هت) قد ظهرت في السُّوق المصري بالفعل.

باع (محمد مؤمن) سيارته المتواضعة، واشترى سيارة صَغيرةٍ لحمل البضائع والخضروات، وافتتح أول مطعم له باسم (مؤمن) بميزانية قدرها (12) ألف جنيه مصري.

ثمَّ افتتح فرعاً آخر في الإسكندرية، ثمَّ مطعم ثالث في القاهرة.. بدأ النَّجاح يظهر في الأفق، فانضم له أخواه الصغيران بالعمل والجهد، فكُونوا معاً (مؤمن جروب) لمتابعة وإدارة سلسلة المطاعم الناشئة الوليدة. وبعدَ سنواتٍ من النَّجاح السَّريع، عانت المَجْمُوعَة من مشاكل إدارية وفنية،

بغلق أكثر من مطعم، ثم إعادة افتتاحه مرة أخرى، مع تنامي اسم (مؤمن) كعلامة تجارية مهمة في مصر، فقرر الإخوة زيادة التمويل للمطعم باللجوء إلى حلين يعفيهما من أخذ قروض بنكية:

الحل الأول: اللجوء إلى نظام (الفرانشايز) وبيع العلامة التجارية عالمياً للمؤسسات الجادة حول العالم.

الحل الثاني: افتتاح مصنع لتعبئة اللحوم والخضروات، ليقفل من التكاليف الهائلة من شراء المستلزمات الأساسية لعمل المأكولات في سلسلة المطاعم.

وقد نجح الحلان معا بأفضل شكل ممكن، فانهالت عروض (الفرانشايز) على (مؤمن)، وظهرت العلامة التجارية في السعودية والإمارات والكويت وماليزيا.

هذا الضخ المالي، جعل (مؤمن) يتوسع بشكل كبير جداً في مصر، بحيث زاد عن (40) فرعاً، بل وبدأ في الاستحواذ على شركات أخرى، بضم ست شركات رئيسية منها شركة استيراد وتوزيع، ومصنع لحفظ الأطعمة فضلاً عن استحواذ المجموعة على سلسلة مطاعم «بيتزا كينج» ومطاعم «بلانت أفريكا»، وغيرها.

بدأ الفرع الأول لمطعم مؤمن بـ (8) موظفين تقريباً. واليوم، سلسلة مطاعم مؤمن في مصر وحول العالم، يعمل بها آلاف الموظفين، وتستهدف في مصر وحدها أكثر من (10) مليون عميل، ولديها خطط للتوسع العالمي حول العالم، خارج المحيط العربي والإسلامي.

عندما قرر «محمد مؤمن» أن ينافس ماكدونالدز، وكنتاكي، وبيتزا هت، لم يكن يمزح.. وعندما سخر الجميع منه، زاد إصراره على تنفيذ حلمه، إلى أن

أصْبَحَ اسمه علامة تجارية يعرفها العالم العربي كله!

كلمة السر

حتى الغرفة المليئة بالعمالقة، يمكن
للأقزام أن يجدوا مكاناً لهم فيها.. فقط
لو لعبوا بنفس قوانين العمالقة..
والنتيجة أنهم سيصبحون عمالقة مثلهم
في يوم من الأيام!



فأنفعنا.. ولكن بطريقةٍ مختلفة

كم عدد المدرّسين حول العالم؟ ملايين؟ أو رُبّما عشرات الملايين... ولكن كم منهم أصبَحَ من أصحاب الملايين؟

كَانَ (أنطوني غرين) وَاحِدَ من بين هذه الملايين التي تَعْمَلُ في مَجَالِ التّدريس. ولكنه، ولطبيعته المتمردة، وفكره المتقدّم، قَرَّرَ أن يحوّل مهنته التي يحبها جداً إلى طريقةٍ أُخْرَى مُخْتَلَفَةٍ من الأساليب الجديدة في التّعلم، واستخدام الإنترنت كوسيلة لذلك، وتطوير مستوى الطلاب، إلى جانب زيادة دخله المادي.

كان (غرين) أستاذاً بارعاً، مميّزاً، يعرف دقائق نظام التّعليم الأمريكي.. لذلك، استغل مهاراته في تقديم (كورسات) تدريبيّة شديّدة التّمييز لطلاب الثّانوية الذين يرغبون للتقديم لأفضل الكليات والجامعات الأمريكيّة مثل (ستانفورد) و(كامبريدج)، ويمنحهم دورات مكثّفة لتجاوز الاختبارات التّأهيلية، التي تكون -في معظم الأحيان- شديّدة التّعقيد والصعوبة.

ما الأدوات التي كانت متاحة لـ (غرين) وقت بدء تنفيذ الفكرة؟

كمبيوتر شخصي، ووصلة انترنت!

بدأ (غرين) يمنح مقررات وأساليبه المميّزة ومعرفته العميقة باختبارات القبول في الجامعات الأمريكيّة للطلبة (أونلاين) مقابل مبالغ مادية بدأت معقولة، ثمّ ازدادت مع ازدياد شهرته وكفاءته، مع قدرة تلاميذه على عبور أغلب الاختبارات، مثل اختبار (PSAT) وغيرها من الاختبارات الضرورية للالتحاق بالجامعات الأمريكية، وامتدّ نشاطه لمنح دوراته التّدريبية للطلاب الأجانب والوافدين كذلك.

وصل الإقبال على (أنطوني غرين) لكفاءته وشهرته في تأهيل الطلاب وتنمية مهارتهم ليصبحوا مؤهلين للالتحاق بأفضل الكليات، لدرجة أنه رفع أجره إلى (1000) دولار مقابل السّاعة الواحدة، وهو رقم كبير للغاية يوضّح مدى شهرة الرّجل وكفاءته.

لم يؤسس شركة، أو يشتري مصنعاً، أو ينشئ موقعاً للتجارة الإلكترونيّة.. فقط أحبّ مهنته جداً، وأجادها بشكل مميز، وقدم خبراته كلها باستهداف شيء معين يحتاجه أغلب طلاب الثانوية للالتحاق بالكليات الكبرى في الولايات المتحدة، فجنى الأرباح التي تقدر بألف دولار في السّاعة الواحدة.

واستمر في مزاوله مهنته التي كان يحبها ومازال، دون أن يضطر لأن يتركها لتأسيس عمل جديد!

كلمة السر

الثروة لا تعني أبداً ضرورة إطلاق شركة،
أو مؤسسة عملاقة..
الثروة ربما تأتي من عملك الاعتيادي،
ولكن فقط بأسلوب مختلف.



أَيْنَ اخْتَفَتِ الْأَحْذِيَّةُ؟!

كان (نيك سوينمورن) يسير كعادته في إحدى شوارع ولاية (سان فرانسيسكو)، في العام (1999) بين المحال التجارية بغرض شراء حذاء مناسب.

ظل يبحث عما يريده بلا جدوى، ولم يجد الحذاء المطلوب إلا في إحدى المحال.. ولكنه لم يكن متوفراً باللون الذي يرغبه! استمرَّ في التَّسَوِّق فوجد الحذاء المطلوب في متجر آخر، ولكن بمقاس ضيق!

عاد (نيك) إلى منزله وداخله شعور بالإحباط، تحول إلى شعور بالغضب من سخافة هذا الموقف، بأن يغادر منزله بحثاً عن شِراء شيء ما سيدفع ثمنه من جيبه، ومع ذلك لا يجد أي شيء مناسب لما يريده. ثمَّ تحول الحنق إلى سؤال قفز في ذهنه فوراً: لماذا لا يتم عرض المنتجات بكافة تفاصيلها على شبكة الإنترنت (التي لم تكن ذائعة الصيت كثيراً مثل اليوم)؟ كان هذا الحذاء تحديداً هو السر الذي انقلبت حياة (نيك سوينمورن) بسببه رأساً على عقب.

فَرَّرَ (نيك) أن يدخل مَجَال العَمَل الرقمي، وافتتاح متجر لبيع الأحذية عبر الإنترنت، إلى جانب إضافات أُخْرَى كالملابس وبعض السلع، فعرض الفِكرَةَ على صديقه (توني شي)، وقررا معاً إطلاق الموقع باسم (shoe-site.com)، ثمَّ تحويل الاسم إلى (Zappos.com) التي تعني (أحذية) باللغات اللاتينية الإسبانية المنتشرة في الولايات المتحدة. وكأنت النتائج مذهلة..

فَبَعْدَ عامٍ وَاحِدٍ فقط، حَقَّقَ موقع (زابوس) أرباحاً تجاوزت المليون و(600) ألف دولار.. وارتفعت الأرباح بشكل هائل ومذهل مع تزايد خدمات الموقع، ودعم الانترنت، وكثافة المستخدمين والعملاء في الولايات المتحدة.. ثم شهد العام (2009) استحواذ شركة أمازون العملاقة على شركة (زابوس) بصفقة تقدر بحوالي مليار و(200) مليون دولار..

فقط مشوار للبحث عن حذاء، ألهم عقلاً نشطاً بفكرة جبارة أطلقها مباشرة، بتصميم موقع بسيط مريح يبيد الضيق والملل والضجر عن المستخدم العادي.. يركز على جزئية استرجاع المنتج.. يقدم كافة المقاسات والأسعار والألوان.. يقدم المنتجات مجاناً للمنازل..

كُلَّ ما كان يتمناه (نيك) كعميل وهو في جولة التسوق لشراء حذائه، قام بتطبيقه حرفياً في متجره الإلكتروني.. فكانت النتيجة مليارات من الدولارات خلال (10) سنوات فقط!

كلمة السر

ركز في التفاصيل الصغيرة.. في شعورك بالإرهاق عندما تضطر للنزول للتسوق، أو شعورك بالضجر عند البحث عن منتج ما.. ثم فكّر، كيف أرحم نفسي من هذه المشقة، وأرحم الناس معي؟ ثم سوق فكرتك، واجلس راضياً عن ملياراتك، وعن مساهمتك لرفع المشقة عن الناس في نفس الوقت!



النملة تهزّم الفيل أحياناً

كَانَتْ (لورا فريز) تعاني في تلك الأيام من مآزق حقيقي، مع افتتاحها لمشروعها الصغير، في تلك الضاحية من ضواحي إحدى مدن ولاية (أوهايو) الأمريكية، الذي يتمثل في كوفي شوب صَغِير هادئ، يستضيف الزبائن ويقدم لهم مشروبات ساخنة لذيذة وعادية، ولقضاء وقتهم بالطريقة المعتادة كأغلب (الكافيهات).

ورغم الأرباح الضئيلة التي كانت تأتيها من وراء مشروعها الصغير، إلا أنها لم تتذمر، ولم تشعر بالضيق إلى الحد الذي شعرت به عندما وقعت الواقعة أمام محلها الصغير.

جاء الكابوس الحقيقي ليهدد مشروعها، ممثلاً في افتتاح مقهى (ستار بكس) العملاق العالمي الضخم، أمام محلها الصَغِير مباشرة.. أكبر شركة عالمية في مجال المشروبات، تركت العالم كله لتفتتح فرعها الأنيق المميز في واجهة محلها مباشرة!

كَانَتْ هذه الخُطوة هي بمثابة انهيار حتمي لمشروعها الصَغِير الذي بالكاد يعود عليها ببعض الربح، ولم يكن أمامها في هذه الحالة سوى خيارين:
الأول: الاستسلام للوضع الحالي، والاعتراف الصادق بعدم قدرتها على منافسة ستار بكس لجذب الزبائن والعملاء بالطبع، والانتقال إلى مكان آخر أكثر هدوءاً وبعيداً عن هذه الماركة العالمية العملاقة.

الخيار الثاني، هو أن تنافس (ستار بكس)!

تنافس (ستار بكس) بطريقة إبداعية، مع ضعف إمكانياتها ومواردها، تجعل العميل يفضل الدخول إلى المقهى الخاص بها، بدلاً من التوجه لمقهى (ستار بكس).

واختارت (لورا فريزر) الحل الثاني.. وضعت خطة تسويقية ممتازة، تستهدف جذب الزبائن ولكن بطريقة مبتكرة، فهي لا تستهدف الزبون العادي المار في الطريق، بل تستهدف الزبون الدائم.. الذي يتردد عليها باستمرار.

صنعت لورا بطاقات صَغِيرَة مكتوب عليها: "لا شيء يساوي متعة العميل الدائم"، وعلى ظهر البطاقة مميزات هائلة يحصل عليها العملاء الدائمين، من تخفيضات، وأشياء طريفة، ومميزات في الجلوس على المقاعد، وطاولات أكثر راحة، بحيث تكون قد ضمنت تماماً أن كل ما تقدمه للعملاء أفضل بكثير من الخدمة الراقية التي يقدمها (ستار بكس)، الذي يقتصر على مشروبات ساخنة بأسعار مرتفعة ثم الرحيل! وقامت هي بنفسها بتوزيع هذه البطاقات في كافة أنحاء المدينة، حتى فرغت جميعها، ثم جلست تنتظر في صبر.

وكانت المفاجأة أن امتلأ مقهاها الصَغِير بالعملاء بشكل كبير، الذين كانوا يتوجهون إليه هو بالتحديد، بعد أن يمروا بلوحة (ستار بكس) المتألئة ولا يهتمون بها، ويقصدون محل صَغِير يقدم مشروبات عادية تماماً.

ولكنه مع المشروب العادي- يقدم خدمات مميزة، وعقلية تسويقية رائدة، استطاعت أن تحافظ على المحل صامداً أمام وحش عملاق لديه فروع حول العالم كله!
بل وتنافسه كذلك!

كلمة السر

ليس من الضروري أن تمتلك مليارات الدولارات لتبدأ مشروعاً ناجحاً، وسط منافسة شرسة لا ترحم ما بين كبار الشركات..
فقط يمكنك بإمكانيات بسيطة، وبعض الأفكار الإبداعية، أن تحمي نفسك من الديناميات العملاقة، وتحجز مكانك بينهم.
بل وربما تنافسهم، وتأكلهم يوماً من الأيام!

33

المكتبة الصغيرة التي لم تعد كذلك

بَعْدَ أن تخرج "محمد العقيل" من الثانوية، التحق الشاب النبيه بجامعة الملك فهد للبترول والمعادن وتخرّج منها مهندساً، وحصل على شهادة الماجستير من جامعة (بروكلي) الأمريكية، عائداً إلى الرياض مهندساً مميزاً، التحق بمكتب استشارات هندسية كبير في المملكة، بالتزامن مع الطفرة الاقتصادية الكبيرة في البلاد.

هنا.. وعلى الرغم من أمان الوظيفة وشهادته الأكاديمية المميزة، وجد نفسه أمام (3) خيارات:
الاستمرار في مجال الهندسة.. أو الدخول في قطاع العقارات المزدهر بشدة في الخليج.. أو الاستمرار في عمله الحر.
العمل الحر المقصود به هنا: هو الاستمرار في متابعة "المكتبة الصغيرة" التي أنشأها في الملز بالرياض، بمساحتها الصغيرة، والتي يعمل فيها عاملان اثنان فقط!

كان هذا هو العمل الحر الذي يقصده، والذي قرّر إعطائه اهتماماً أكبر، ببيع بعض الكتب والمستلزمات الكتابية والمدرسية، وبعض المجلات والصحف، حتى قرّر أن يفتتح فرع ثانياً.. وثالثاً.. وفرعاً رابعاً، وانتشر اسم المكتبة الصغيرة في كافة أنحاء السعودية... مكتبة (جرير)!

انتشرت المكتبة بشدة في السعودية ثم الخليج، ومنها إلى العالم العربي، وبدأت تتوسع بشكل كبير، حتى قرّر صاحبها "محمد العقيل" إنشاء مجموعة كاملة من الأعمال تحت اسم جرير، مثل جرير للتسويق ثم جرير للأثاث، ثم جرير للاستثمار، ثم مملكة الطفل، وتأسيس مدارس رياض نجد في التسعينات، وغيرها من المشروعات التابعة ل(جرير).

وفي بداية الألفية، قرَّر العقيل تنويع اسم "جرير" بشكل فعّال في الإقتصاد المحلي، وعلامة تجارية بارزة، فقرَّر بيع (30) % من أسهم الشركة وطرحها للاكتتاب العام، وأدرجت في سوق الأسهم المحلية، وتوسعت المكتبة لتغطي آلاف الكتب التي يتم إنتاجها وترجمتها من دور النشر العالمية والعربية.

كانت بداية مكتبة جرير في محل صغير وسط "الرياض" .. ثم تحوّلت، بأفكار صاحبها وإصراره إلى واحدة من أشهر المكتبات العربية على الإطلاق، وقراءة الأربعين فرعاً في السعودية بمفردها، ومبيعات سنوية بالملايين، وعدد كبير من الموظفين يتجاوز الـ (1200) موظف، بعد أن بدأت بموظفين اثنين فقط!

كلمة السر

رغم تخرجه من كلية الهندسة، وقضاء سنوات في دراسة الماجستير، كان من الطبيعي أن يشعر بعد كل هذا الجهد والوقت في الدراسة في الداخل والخارج، في هذا التخصص الصعب - أنه حتماً سيكمل مشواره المهني والأكاديمي في القطاع الهندسي.

ولكنه لم يفعل.. وقرَّر الخوض في مجال الأعمال، والوصول بمكتبته الصغيرة إلى أكبر مدى من النجاح والشهرة الإقليمية والعالمية، وتحويلها إلى واحدة من أبرز مظاهر الثقافة والرقي في العالم العربي، في وقتنا الحالي.



من تحت الصفر.. بكثير

عندما ينوي شخص ما البدء في اقتحام عالم الأعمال، وتكون مشكلته الأساسية أنه لا يملك رأس المال.. فهذه عقبة عادية يمرّ بها الجميع غالباً.

وعندما ينوي شخص ما دخول عالم الريادة، وتتنقسه الأدوات، والتخطيط، والعناصر، ومقومات المشروع، فهذا أيضاً شيء عادي يمر به البعض.

أما أن يكون شخص ما مديون بمبلغ (200) ألف دولار، ويستطيع سدادها، ثم يُحقّق فيما بعد أرباحاً هائلة.. فهذا غير عادي طبعاً، ويحتاج إلى إرادة حديدية وعزيمة فولاذية.

بطل هذه القصة هو (مايكل روبين) الذي بدأ دخول عالم الأعمال وهو صبي في الثانية عشر من عمره، ذهب مع أصدقائه للتزلج على الجليد، فعاد عاشقاً للفكرة، موهوماً بها، وقرّر أن يفتتح فوراً مشروع لبيع أدوات ومعدات التزلج.

وببطء، بدأ يتوسع في أعماله، حتى حقق مبيعات تقترب من (25) ألف دولار، كان يصرف جُلّها على التسويق، حتى حدثت له كبوة هائلة في معدلات الإقبال على التزلج، فخسر بشكل مُفجع، وأصبح مديوناً بمبلغ (120) ألف دولار.

ومع هذا المأزق، وكونه مازال في السادسة عشرة من عمره، إلا أنه أصر

على استكمال ما بدأه، فاقترض مبالغ أُخْرَى مِنَ المال حتى وصلت ديونه إلى (200) ألف، وعَمَلَ على تنشيط تجارته بشدة وبشكل سريع ومحموّم، وأخذ يبحث عَنْ صفقات سريعة مميزة حتى عَثَرَ على عرض بشراء معدات تزلج قيمتها (200) ألف دولار، ولكنها معروضة بسعر (17) ألف دُولَار فقط، بِسَبَب الكساد الكَبِير في هذه التّجارة في تلك الفترة.

وبلا تردد.. استغل الفرصة التي لم ولا ولن تتكرر، واشترى المعدات، ثمّ باعها في خلال شهرٍ وَاحِد بمبلغ (75) ألف دولار، وقام بتسديد بعض ديونه، والاستفادة بالمبلغ في المزيد من التّشيط لتجارته، فبدأً في بيع المزيد من المعدات الرياضية.

هذه الدفعة ساعدته على قرار مهم، وهو ضرورة شراء معدات وأدوات ذات جودة متوسطة وأسعار قليلة، وبالتالي بيعها بشكل أسرع وأكثر ضماناً.. فركز كُلّ وقته ومجهوده على إنجاح خطته، وترك الدراسة، حتى عندما وصل لعمر الـ (22) عاماً أطلق علامته التّجارية الخاصة به (**Yukon**)، وسدّد كافة ديونه، وبدأً في تحقيق الملايين كصافي للأرباح.

وفي فترة التّسعينات، قام (روبين) بتوسعة أعماله التّجارية، وبدأً في شراء حصص في بعض الشّركات الرياضية، حتى وحّد جميع محاله وشركاته تحت مسمى (جلوبال سيورتس)، التي جعلت ثروته تصل إلى الـ (2,7) مليار دولار، وهو مازال في الـ (41) من عمره.

(مايكل روبين) وَاحِد من أشهر أغنياء العالم في طريقة تكوينه للثروة من تحت الصفر حرفياً، وليس من الصفر كأغلب رواد الأعمال..

بدأ مديوناً بمبلغ خرافي بالنسبة لمراهق صغير، وانتهى به الحال مليارديراً،
ومالكا لواحدة من أعظم الشركات الرياضية.

كلمة السر

الديون والمشاكل والعقبات تلعب في حياتك دور
الكلاب المتوحشة التي تركض وراءك طوال الوقت..
إما أن تستسلم لها فتنهشك.. أو تضطرك للركض
بسرعات خيالية لم تكن أنت نفسك تتوقع أنك
تستطيع تحقيقها!

35

التأخيرُ هو الذي يضطرك للركض

في قرية صَغِيرَة تابعة لمدينة نابلس الفلسطينية، ولد "محمود الترابي" سنة (1969) م، وسط ظُرُوف سياسية غاية في السَّوء في تلك الفترة. كأبي طفل عادي التحق بالمدرسة، وأنهى المدرسة الابتدائية، ثم الإعدادية.. ثم توقف.. لم يكمل تعليمه. أتجه لمساعدة والده في مجال الزراعة، وعَمَل معه بالفعل لمدة (5) سنوات، اكتسب فيها الكثير من الصفات والمهارات في العمل، والعلاقات العامة.. إلى أن اشتدت عليه رغبة التَّعلم من جديد، فعاد لإكمال تعليمه الثَّانوي، ثم التحق بجامعة القدس لدراسة إِدارة الأعمال، وهو متأخر عن أقرانه حوالي (5) سنوات كاملة.

ثمَّ بدأت الرحلة، بعد أن اقتترنت خبرات وصبر الزراعة، بمعطيات إِدارة الأعمال التي درسها، فحصل على مبلغ من والده، إلى جانب مبلغ مادي حصل عليه من عمله، وقرَّر استئجار محل صَغِير في مدينة نابلس، للتجارة في قطع الحاسب الآلي.

إلا أنه، وبعدَ مرور عامٍ واحد، أدرك فوراً أن نشاطه التجاري في تجارة الحاسوب لن يكون مربحاً، فحوَّل نشاطه التجاري إلى مكتب مقاولات صغير، استطاع من خلاله بالفعل الحصول على بعض الأعمال وتنفيذها، والحصول على بعض الأموال المعقولة، لمدة (3) سنوات.

حتى قرَّر أن موعد التَّوسع قد جاء، وضرورة افتتاح شركة خاصة بالمقاولات بمساعدة أخيه "محمد" في مُنْتَصَف التسعينات، وسميت بشركة "الترابي" للمقاولات.

انهالت الأرباح على شركة "التراي"، فبدأ بالدخول في مشروعات أخرى، أهمها مشروع لشركة اتصالات بمبلغ مليون دولار، تحت مسمى (شركة دورا كوم للاتصالات) التي نفذت الكثير من الأعمال والمشروعات، أهمها تنفيذ المرحلة الأولى لشبكة جوال، إلى جانب مساهمتها في العديد من المشروعات بخصوص الهواتف الأرضية.

ومع تدفق الأرباح من الشركة الثانية، قام ببيعها وتأسيس شركة جديد باسم (دورا نت للتكنولوجيا) التي استمرت في أعمال التقنية حتى اللحظة.

جاء التحول الكبير في بداية القرن الجديد، عندما أسس "التراي" شركة (أوراستيل) التي تعمل في كافة مجالات البنى التحتية، مقاولات واتصالات ومشروعات بنائية وغيرها، حققت نجاحات كبيرة. ثم بعدها بثلاث سنوات فقط أسس مصنعاً كبيراً لصناعة الأثاث والمكاتب تحت مسمى (أوراستيل للأثاث) بالمنطقة الصناعية في رام الله.

يعتبر "محمود الترابي" الآن من أشهر رجال الأعمال الفلسطينيين، بدأ حياته كتلميذ لم يكمل دراسته، ثم مزارعاً بسيطاً يساعد والده، ثم أكمل حياته التعليمية متأخراً عن أقرانه بخمس سنوات.. ثم رجل أعمال متعدد الشركات.

كلمة السر

كلما كنت متأخراً، كلما جاءت الفرصة لكي
تركض مسافات طويلة.. وعندما تقف لتستريح
ستكتشف أنك تجاوزت جميع أقرانك الذين كانوا
يمشون على هونهم.



دعونا نجرب أولاً.. ثم ننطلق

كُلَّ من رأى الشاب (جون) بائع عصير الليمون البارد في منطقة (الكابيتل هيل) بالعاصمة واشنطن، أحبه على الفور لابتسامته الواسعة، وذوقه الرفيع في التَّعامل مع الناس.

وكُلَّ من عرفه لاحظ عينيه الذكيتين اللتين تتأملان باهتمام حشود الناس القادمين على واشنطن، والسائرين في الطرقات، حتى لاحظ أن أكثر المترددين عليه يشكون في مجمل مناقشاتهم من مدى رداءة الغرف في الفنادق المجاورة، والطعام السيئ الذي يتم تقديمه للزبائن.

كان يستمع إلى هذه الشكاوى باهتمام شديد، ثم يودع الزبائن مع أكواب عصير الليمون الطازج الذي يقدمه، وقد استقرَّ في رأسه حلم، وفكرة.

بعد مرور عدة سنوات، حصل على مال كاف ليفتح مطعماً صغيراً، يقدم طعاماً ساخناً طازجاً، والأهم أنه يقدم خدمة ممتازة مع ابتسامته واسعة ساحرة يقدمها لكلِّ زبون، والاستعانة بموظفين ذوي بشاشة وحضور، كأنَّ يجلس هو نفسه -جون- معهم باعتباره أحدهم وليس قائدهم أو مديرهم المتسلط.

نجاح المطعم الصغير، جعله يفتح آخر.. ثمَّ مطعم آخر.. ثمَّ سلسلة مطاعم، ثمَّ ذاع صيته بشدة في شرق الولايات المتحدة، حتى صار كبار الطهاة يمتنون العمل في إحدى مطاعمه، لشهرتها أولاً.. ولتعامله الحميم الدافئ مع العمال والموظفين بشكل يثير الدهشة من الكرم واللطف. ثمَّ راوده الحلم القديم من جديد، وألحَّت عليه الفكرة التي كوَّنها عندما كان بائعاً لعصير الليمون.. حان الوقت لافتتاح فندق.. فندق يقدم ملاءاتٍ نظيفة، ورائحة عطرة، وطعام

ساخن شهى، وخدمة مميزة.. وكأنت شكاوى الناس مازالت تتردد في ذهنه بشدة طوال الوقت، حول سوء خدمات الفنادق!

لذلك.. ولأنه عرف سر اللعبة، قرَّر (جون) افتتاح فندقه الصَّغير بشكل تجريبي لمدة (3) أشهر، دعا أهله وجيرانه وأصحابه للمبيت فيه مقابل مبالغ زهيدة للغاية، ولكن بشرط غريب نوعاً ما: ألا يخرج أي أحد من الفندق، إلا بعد أن يملأ (الكراسة) التي وضعها في كلِّ الغرف بملاحظاته، وانتقاداته، والإيجابيات والسلبيات، وكلِّ ما شعر أنه أعجبه، أو أثار ضيقه!

وبعد انقضاء الثلاثة أشهر، افتتح (جون) الفندق، بعد الاستجابة لكافة الملاحظات التي حصدها في الفترة التجريبية. وحقق الفندق نجاحاً باهراً.

كان اسم الفندق هو (ماريوت)!

أحد أعظم وأفخر سلاسل فنادق العالم الآن على الإطلاق، بدأها بائع العصير المجتهد المبتسم دائماً، الحريص على خدمة عملائه بشدة، لدرجة أنه كان يرتدي مع الموظفين ملابس الاستقبال، ويعمل في بهو الفندق بشكل عادي كأنه منهم، ويمنح الزبائن المفاييح ويساعدهم على حمل الحقائب.

وبعد عدة سنوات، أصيب (جون) بآلام شديدة، فشخص له الأطباء فاجعة إصابته بسرطان الغدد الليمفاوية، وأخبروه وهو المبتسم والمجامل دائماً، أن ابتسامته ومجاملاته وإدارته لفندقه لن تستمر أكثر من عدة أشهر، سيغادر بعدها الحياة إلى الأبد. وبالفعل، مات (جون ماريوت) ولكن بعد تشخيص هذا المرض بخمسين عاماً كاملة!

لم يمت.. كما قالوا.. من المرض، بل قاوم آلامه بالعمل، والفخر بفنادقه التي تتوسع، وانتهاج فلسفته العظيمة في إدخال السعادة على وجه الجميع

والاستماع إلى همومهم.

مات على تلك الحالة الفريدة، التي تميّز بها منذ أن كان بائعاً للعصير في إحدى شوارع واشنطن، حتى فارق الحياة وهو صاحب سلسلة واحدة من أعظم الفنادق حول العالم!

كلمة السر

التجربة، ثم أخذ الرأي الموثوق، انطلاقة مهمة جداً في مراحل البدايات.. لأنها ببساطة تعني أنك ستنطق في بداياتك بمعوقات أقل، وصعوبات يمكن تجاوزها..
فالتجربة تقلل الصدمات عند بدء الحركة!



فَلْنَصنع بعضَ القَهْوَةِ الجيدةِ إذن!

في أواخر الستينيات، ولدت "سحر الهاشمي" في إيران في أسرة عادية متوسطة، إلا أن طُرُوف الحرب (العراقية - الإيرانية) الطاحنة، جعلت عائلتها تتخذ قرار الانتقال إلى بريطانيا، وبدء حياة جديدة.

التحقت الفتاة بالمدرسة، واستطاعت أن تصل إلى المرحلة الجامعية، وتدرس الحقوق في جامعة (بريستول) البريطانية العريقة، ثم تخرجت وسلكت الحياة الروتينية المعتادة بالعمل في وظيفة بمجالها.

في مُنْتَصَفِ السبعينيات توفي والدها، وكانت تلك من أكبر الصدمات في حياتها لتعلقها الشَّدِيد به، ثم مضت الحياة وذهبت إلى الأرجنتين وقضت بها خمسة أشهر تعلمت فيها اللغة الإسبانية، وعادت إلى بريطانيا لتبحث عن وظيفة جديدة فلم تجد وظيفة مناسبة.

سافرت مرّة أخرى، ولكن إلى أمريكا هذه المرّة لقضاء بعض الوقت مع أخيها في نيويورك بغرض العطلة والترفيه قليلاً عن النفس.. ولكن هذه الرحلة تحديداً هي التي جعلتها تتحول من فتاة حقوقية عادية، إلى سيدة أعمال عظيمة الأهمية حول العالم!

عندما جلست "سحر" في إحدى المقاهي العامة بنيويورك، وتدوّقت قهوة أمريكية لذيذة تحبها كثيراً، ومن الصعب الحصول عليها بسهولة في بريطانيا لعدم توافرها، ففزت في ذهنها الفكرة المبدئية.. لماذا لا تقوم بتنفيذ هذا المشروع بنفسها؟

وبالفعل، بدأت في إجراءات البحث بخصوص هذه القهوة، وكافة ما تحتاجه منها، حتَّى جَاءَ موعد عودتها إلى بريطانيا، فقضت أيام طَوِيلَةً تدرس كيفية بدء المَشْرُوعَاتِ والعملَ بها، وتجولت في كافة مقاهي لندن لتجلس فيها وتطلب القهوة لتختبر وجود القهوة اللذيذة التي شربتها في الولايات المتحدة، لتقرَّرَ في النهاية حقيقة أنَّ بريطانيا لا يوجد فيها قهوة ذات جودة عالية!

وجاء وقت التَّنفيذ..

عرضت "سحر" فكرتها على الكثير من جهات التَّمويل بحماس، إلا انها قوبلت بالرفض من أكثر من (19) جهة! حتى وافقت جهة أخيراً على تمويلها، وهي وزارة الصنَّاعة البريطانية بمبلغ (75) ألف جنيه إسترليني، التي نجحت من خلاله بافتتاح أول فرع لها عام (1995).

قدمت من خلال الفرع الأول كافة نكهات القهوة، الأَمْرِيكِيَّةَ والفرنسية والتركية والعربية وغيرها، واعتمدت على شَرِكَة تسويق مميزة تزيد من ربحها، ثم قررت افتتاح ثاني فرع لها في العاصمة لندن سنة (1997).

ثمَّ قررت تحويل المَشْرُوعَ لشَرِكَة مساهمة تطرح أسهمها في البورصة، جعلها تمتلك أكثر من (8,5) مليون جنيه إسترليني، استغلَّتهم في المزيد من التَّوسع.

وخلال خمس سنوات فقط، توسَّعت سلسلة المقاهي النَّابِعة لـ "سحر الهاشمي" التي أسَّمتها جمهورية القهوة (Coffee Republic) إلى أكثر من (82) مقهى داخل بريطانيا وحدها، ووظفت الكثير من الأيدي العاملة، بمعدل (800)

موظف.. (10) موظفين لكل فرع.. حتى وصل الأمر في سنة (2001) إلى أرباح سنوية تقدر بـ (30) مليون جنيه استرليني.

ولم تتوقف عن طموحها للمزيد من الأرباح والتميز.

في العام (2003) أطلقت "سحر الهاشمي" كتابها الخاص بعنوان: الكُلَّ يستطيع أن يفعلها: كيف أقمنا جمهورية القهوة من على طاولة المطبخ؟ هذا الكتاب حقق مبيعات خيالية في بريطانيا ليصل إلى مرتبة الكتاب الأكثر مبيعاً، وقامت بعض الجامعات البريطانية التي تدرس الأعمال، بتدريس هذا الكتاب في محاضراتها، وحصلت "الهاشمي" على الكثير من الجوائز التقديرية والألقاب، وانهالت عليها المقابلات الصحفية، وصنفت من ضمن أكثر (100) سيدة تأثيراً في المجتمع البريطاني.

وعلى الرغم من تنحي "سحر الهاشمي" عن أعمال إمبراطورتها للقهوة، إلا أنها وبعد إصدار كتابها، ثم سلسلة كتب تحفيزية أخرى، عادت إلى مشروع جديد سمّته (Skinny Candy) فكرته تقديم حلويات (Diet) صحية، قليلة السعرات الحرارية، طعمها مساوي بالضبط لنفس طعم الحلويات العادية. ونجح المشروع وحقق أرباحاً جيدة، ولكنه لم يغط على نجاحها العظيم في تأسيس جمهورية القهوة.

من موظفة حقوقية عادية، إلى واحدة من أقوى (100) سيدة في بريطانيا، فقط بسبب جلسة احتساء قهوة على إحدى مقاهي نيويورك، جعلت الفكرة تقفز إلى ذهنها لتتساءل: لماذا لا أقوم أنا بتنفيذها؟ "سحر الهاشمي": رمز مهم جداً لاقتطاف الأفكار (العادية) وتحويلها إلى

واقع بدرّ الملايين.

كلمة السر

الملاحظة الدقيقة للتفاصيل الصغيرة..
احتساؤك لكوب قهوة في إحدى المقاهي،
قد يكون هو السبب في بدء مشروع كامل،
يتحول إلى إمبراطورية مالية كبيرة،
مثل إمبراطورية «سحر هاشمي»!



سلمت يمينك يا (هاينريش)

ولد في أسرة كبيرة جداً، في بداية القرن التاسع عشر، بمدينة فرانكفورت بألمانيا.

كان ترتيبه رقم (11) من أصل (14) أخ وأخت، وتوفي معظمهم وهم صغار، وهو ما كان شيئاً معتاداً في هذه الفترة لكثرة الأمراض التي تصيب الرضع والأولاد الصغار.

اسمه (هاينريش).. اسم ألماني جداً كما تلاحظون، وكانت ملامحه ألمانية جداً كذلك، مع لمحة دكاء في عينيه لا تخطئها العين. كان أبوه يمتلك ورشة صغيرة لتصنيع الزجاج، وورث عن أبيه هذه المهنة، حتى انتقل في بداية عشرينياته إلى سويسرا وحصل على دورة تدريبية طبية ليعمل مساعداً في إحدى الصيدليات.. إلا أن صعوبة نطق اسمه الألماني، جعلته يغير اسمه إلى (هنري).

انتهى التدريب.. وحصل على شهادة، وبدأ في عمل العقاقير الطبية وبيعها.. فجمع بعض المال، وقرّر شراء مصنع صغير متهاك، خصمه لصناعة وبيع زيت الجوز والبنقدق.. وكان في بداية الثلاثينيات وقتها.

في هذه الفترة، لاحظ (هنري) أن نسبة موت الأطفال الصغار زادت إلى حد كبير جداً، خصوصاً الذين لا تستطيع أمهاتهم أن ترضعهم، أو الأمهات اللواتي لديهن مشاكل في الرضاعة.. كان متأثراً جداً، خصوصاً بعد أن رأى بنفسه العديد من إخوته يموتون بذات الطريقة.. فبدأ يبحث بنفسه عن حل لهذه

المشكلة، والتوصل إلى صِنَاغَة (حليب) غنيّ بالمواد الغذائية قريب من حليب الأم، يمكنه أن ينقذ حَيَاة الاطفال الرضع.

ولكونه مارس الكيمياء والصيدلة، بدأ في محاولات لتجفيف الحليب البقري، وخلطه مع القمح والسكر، وتوصل لخلطة جديدة مليئة بالمواد الغذائية من الحليب المصنّع.. ثمَّ بدأ رِحْلَة البحث عن تسويقه.

كَانَتْ أصعب مرحلَة هو تسويق هذا المنتج، وسط مجتمَعٍ تُعْمُ أغلبه المشاكل في التعلِيم، ولديهم تخوّف من المنتجات غير الطبيعية والمُصنَّعة، أو حتى تجاهل لهذِهِ الصناعات.

إلا أنه.. وللصادفة البحتة.. استطاع أن ينقذ بهذا الحليب طفل وُلد حديثاً للجيران كان على وشك الموت، وكَانَتْ حالته ميؤوسة منها كما رأى الأطباء.

أنقذت وصفة (هنري) حَيَاة الطفل -بارادة الله- فَكَانَتْ فتحاً مبيناً، وتدفقت طلبات الشراء على حليبه الصناعي لدرجة أن مصنعه لم يستطع أن يوفر كُلاًّ الطلبات التي انهمرت عليه بَعْدَ هذه الحادثة.

وعلى بوابة المَصنَّع الصغير، تم تصميم شعار الشَّرِكَة التي أسسها (هنري)، والتي أصبحت شهيرة بالحليب المميز التي تقدمه، وكان الشعار (عش عصفير)، كمعنى مباشر لاسم عائلته، والاسم الذي تأسست به شركته. شَّرِكَة (نستله)!

الشَّرِكَة التي يستحيل ألا يعرفها أي شخص يعيش في أي مكان على كوكب الأرض اليوم، لمدى انتشارها الرهيب حول العالم في قاراته السبع، والتي تنتج مَجْمُوعَة من أهم منتجات الحليب والألبان والمأكولات.

كان (هنري) على معرفة مؤكدة أن شركته ستصل إلى الأفاق وسيكون لها مستقبل عظيم، حتى وهو يبيعها عندما بلغ مرحلة الستينيات من عمره - مقابل (مليون فرنك سويسري)، وهو المبلغ الذي كان يمثل ثروة مهولة وقتئذ.

وبعد وفاة (هنري نسلته) عام (1890)، وبعد مرور أكثر من (120) عاماً على وفاته، أصبحت (نسلته) لديها اليوم أكثر من (8500) منتج غذائي صحي، ويقترّب عدد مصانعها حول العالم من (500) مصنع، وتبلغ قيمتها السوقية حوالي (210) مليار فرنك سويسري، وتحتل المركز الأول في البورصة السويسرية، ويعمل بها حول العالم أكثر من (330) ألف شخص!

كان (هنري) إنساناً عادياً للغاية، فقط تألم منذ جاء إلى الدنيا لوفاة إخوته صغاراً.. وقرّر أن يأخذ خطوة بنفسه لدراسة سبب وفاة الاطفال الرضع، وصناعة حليب يجمع عناصر غذائية مفيدة للطفل.. وانطلقت رحلته في حصد الثروة والنجاح والثراء..

والأهم: نال احترام العالم كله، لمساهمته في تقديم المنتجات الغذائية التي تعرفها كل دول العالم بلا استثناء!

كلمة السر

كل عمل عظيم في الدنيا يبدأ بملاحظة أمر صغير، ثم طرح السؤال: لماذا لا يمكن أن أقوم بكذا وكذا، حتى أتصل على النتيجة كذا؟
ثم التنفيذ.. ثم حصد المجد والشهرة والثروة!



سأجعل ذلك المتحذلق يندم طوال عمره!

كان الإيطالي (فيروتشو) -كعادة الإيطاليين- محباً للحياة مقلداً على الاستمتاع بها.

ومن أكثر الأمور التي أحبها في حياته، الزراعة والميكانيكا! لذلك.. كان من الطبيعي أن يدرس في معهد تقني، تخرج منه للعمل كميكانيكي، أجمع الكل على أنه مبدع مميز.. رغم أنه مر في بداية حياته بمشاكل، تتعلق بتجنيدته في الجيش الإيطالي إبان الحرب العالمية، جعلته يتعثر كثيراً عن بدء حياته.

وعندما انتهت الحرب، عاد (فيروتشو) للميكانيكا ودمجها بالزراعة، فقرر افتتاح ورشة صغيرة لصناعة الجرارات الزراعية؛ لحرث الأراضي الزراعية في بلاده.

بدأ (فيروتشو) يكون ثروة جيدة من وراء ورشته الصناعية التي تقوم بإنتاج الجرارات، والتي وضع فيها خبرته كلها في الميكانيكا، وكان يطورها بشكل مستمر.

أخذ ينفق عوائد نشاطه على الهواية التي يستمتع بها إلى حدّ العشق، وهي شراء السيارات الفاخرة والمميزة، حتى أصبح لديه سيارة من كل أنواع السيارات المصنعة وقتها.

وكإجراء طبيعي، كان من العادي أن يقوم مهوس الميكانيكا بشراء السيارة الأشهر والأعلى حول العالم، وهي السيارة (الفيرارى) الفاخرة والرياضية، والتي كانت وقتها تعاني من بعض الأعطال الميكانيكية.

ولأنه خبير في الميكانيكا، حاول (فيروتشو) إصلاح أعطال سيارته الفيراري الجديدة بنفسه، حَيْثُ لاحظ أن العيب دائماً سببه أسطوانة (الدبرياج Clutch)، فعاد إلى عمال الصيانة التابعة لفيراري وأخبرهم بضرورة أن تقوم (فيراري) بتصميم أسطوانة (دبرياج) أفضل لحل المشكلة.. وحاول أن يقتنعهم أن يكون معهم – مع عمال الصيانة – أثناء إصلاحهم للسيارة، إلا أنهم رفضوا.

فانصرف الإيطالي حانقاً، وجاء بعدَ فَنْرَة لاستلام السيارة بعدَ صيانتها.. ليكتشف أن المشكلة مازالت موجودة!

وقتئذ.. طلب (فيروتشو) مقابلة مؤسس الشركة ليشرح عليه المشكلة، ويشرح عليه حلها من خبراته الطويلة في تصميم السيارات وفهمها لها. وبعدَ فَنْرَة طويلة مهينة من الانتظار، التقى الاثنان ودار بينهما حوار ساخن ارتفعت فيه الأصوات، قام فيه مؤسس فيراري باتهام (فيروتشو) بالجهل، وأنه يتكلم في أمور لا علم له بها، وأنه رجل لا يفهم إلا في صناعة وقيادة الجرارات الصناعية التي يقودها المزارعون، وأنه لا يستحق أن يقود سيارة مثل (فيراري) بالأساس.

خرج (فيروتشو) من هذا اللقاء حانقاً غاضباً، وفي ذهنه فكرة واحدة فقط تتردد بعنف..

سأقوم ببناء شركة تنافس (فيراري) في السوق العالمي، وتقدم سيارات رياضية مبهرة بمشاكل فنية وأخطاء أقل بكثير من فيراري.

وبعدَ عدة أشهر، استيقظ سوق السيارات العالمي على اسم شركة جديدة (إيطالية) تحت اسم (لامبورغيني).. لصاحبها وصاحب ورشة السيارات السابق، (فيروتشو لامبورغيني)..

قام بصناعة محرك رياضي يحتوي على أقل قدر من الأخطاء، وبدأت الشركة في إنتاج سيارات تحتوي على أخطاء أقل بكثير من (فيراري)، إلى جانب مميزات أخرى، وبسعر أقل، رغم أن تخفيض السعر كان يجعل الشركة الوليدة تخسر كثيراً.. إلا أن المنافسة مع فيراري كانت تقتضي ذلك.

واليوم، تحتل شركة (لامبورغيني) قمة شركات العالم في إنتاج سيارات السباق، والسيارات الرياضية، والسيارات الفارهة الفاخرة، جنباً إلى جنب مع شركة (فيراري).

شركة عظيمة غير مسبوقه، تدرّ أرباحاً بالمليارات، يعرفها العالم كله، بدأت بشعور صاحبها بالغضب والاستهجان من استخفاف شخص ما بأفكاره!

كلمة السر

عندما لا تجد آذاناً مصغية، احمِدِ الله.. كادت أفكارك تذهب لشخص آخر يستغلها لمصلحته على المدى القريب والبعيد..
فقط اصمت قليلاً، ونفذ أفكارك ورؤيتك بنفسك،
وأثبت لهم جميعاً أنك على صواب!



اسمه (فيديكس)... هذا يكفي

(فريد سميث).. شاب أمريكي عادي، تبدو عليه أمارات النباهة، درس في جامعة (Yale) الأُمريكيَّة في مَجَالِ الماليَّة والمشاريع.

أثناء دراسته الجامعية، قدم لأستاذه بحثاً متكاملاً يدور حول دراسة جدوى تأسيس لشبكة نقل خاصة للطرود والطلبيات الكبيرة، باستخدام الطائرات والشاحنات داخل حدود الولايات المتحدة.

وفي أثناء هذا البحث، قدم (سميث) أدلَّةً وتفاصيل تطرقت إلى أن (الطرود الصغيرة) أيضاً يمكن نقلها بواسطة شحنات مخصَّصة عبر شبكة نقل جوية، وربما تعتبر أساس لعمَل شركة شديِّدة النجاح.

كَانَتْ الفِكرَةُ واضحة، إلا أن تفاصيلها لم تكن واضحة له ولأستاذه، حيثُ بدأ أن هناك الكثير من التَّعْرات، مثل كِيفِيَّة تحقيق الأرباح وخفض التَّكَلِفة، والاستفادة الماديَّة، وتأثر حركة النقل بصعود وهبوط سعر الوقود، وغيرها من العوامل الخطيرة التي لا يمكن المجازفة بعمَل شركة خاصة تخوض فيها بهذا الشكل.

النتيجة: منحه أستاذه تقدير (متوسط) في البحث الذي قدمه.

ومضى (سميث) وتخرج من الجامعة، والتحق بالجيش الأمريكي وقضى فترَةً خدمته العسكرية.

إلا أن الفِكرَةُ كَانَتْ تلمَع بشدة في ذهنه طوال تلك الفترة..

وفي العام (1971)، أقدم (سميث) على خطوة شديدة الجنون، بشراء طائرتين صغيرتين أنفق فيهما كل ما ورثه عن أبيه، وكل ما لديه من أموال، مؤسساً شركة (فيدرال إكسبريس)، دون حتى أن يحصل على أية عقود مسبقاً.

حصلت الشركة الوليدة على بعض العقود الجيدة، وبدأت تسير حثيثاً لتحقيق بعض الأرباح، التي لم تكن متوافقة أبداً مع مقدار المصروفات التي يتم بذلها، حتى جاءت الضربة الكبرى التي كادت تؤدي لانتهاء المشروع كله.

حرب أكتوبر (1973) في الشرق الأوسط، وقطع العرب النفط عن العالم الغربي المؤيد لإسرائيل، وارتفاع أسعار النفط عالمياً بشكل جنوني.

انهيار كل شيء في أيام، وبدأ أن الشركة قد انهارت بالفعل، حتى تكبد خسائر فادحة وصلت إلى قرب إعلان الإفلاس، ولم يبق في حسابه (سميث) المصرفي سوى عشرات الآلاف من الدولارات غير القادرة على تمويل شركة بهذا المستوى، إلا أنه ولحسن حظه، ولسعيه المحموم خلال تلك الفترة للحصول على استئتمان مالي من إحدى الشركات؛ استطاعت الشركة أن تقف مرة أخرى، لا لتعود لمستواها العادي.. بل للقفز إلى مستوى هائل من التميز خلال سنوات، جعلها أهم شركة نقل حول العالم.

الآن تمتلك الشركة -التي تحول اسمها إلى (فيديكس) لاحقاً- أسطول هائل من الطائرات يزيد على الـ (400) طائرة، وقرابة (30) ألف سيارة شحن، وأكثر من عشرين ألف موقع تسلّم وتسليم، وحوالي (300) ألف اتصال

يومي، وتنتشر في (119) دولة حول العالم.

وحققت الشركة دخلاً سنوياً يزيد عن (45) مليار دولار في عام (2013) م.

كلمة السر

الفكرة التي منحها أستاذ الجامعة تقدير (متوسط)،
والتي ظلّ صاحبها مؤمناً بها رغم صعوبتها،
وربما حتى عدم وضوحها الكامل منذ البداية..
جعلته رئيساً لشركة تعتبر الأضخم في العالم من
حيث النقل والتوصيل بكافة أشكاله!



بيع الثَّقَابِ قَدْ يَكُونُ خُطْوَةً جَيِّدَةً لِلْحَصُولِ عَلَى الْمِلْيَارَاتِ

في قرية صَغِيرَةٍ جنوب السَّوَيْدِ، ولد طفل داخل مزرعة والده الصغيرة..
جاء إلى الدنيا بلا أي مميزات عائلية، أو مكانة اجتماعية، أو انتماء لطبقة
غنية.. طفل عادي جداً في أسرة أقل من عادية، في مجتمع عادي، وظُرُوفَ
عادية..

بَدَأَ (إينغفار) حياته بانعاً لأعواد الثَّقَابِ لأهل البلدة، لمساعدة أهله في بعض
المصروفات، كَأَن يمر بدرجاته الصَّغِيرَةِ لبييع هذه الأعواد بسعر زهيد..
ثمَّ بَدَأَ يشتري بعض الأعواد الجيدة من العاصمة (ستوكهولم)، ويبيعها بأسعار
متوسطة..

مرَّت السَّنِينِ، وبَدَأَ يَعْمَلُ فِي تجارة الاسماك -بِنَفْسِ الكيفية- ثمَّ أشجار الزينة،
ثمَّ تجارة الأقلام بكافة أنواعها..
ولكن الفتى الصَّغِيرُ كَأَن يَعْرِفُ أَنَّ كُلَّ هذه الامور مؤقتة، وأن حلمه الدائم
إنشاء شَرِكَةٍ صَغِيرَةٍ يمكنه من خلالها ممارسة تجارته كما يحلو له بشكل
مستقر.

بحلول العام (1943)، كَأَن الفتى قد جمَعَ بعض الأموال من التَّجَارَةِ، وحصل
على بعض المال الإضافي من والده، ففَرَّرَ إنشاء المُوَسَّسَةِ التي طالما حلَّم بها،
إلى أن تحقق حلمه وافتتح شَرِكَةَ صَغِيرَةٍ أسماها (IKEA) وهي الحروف
الأولى من اسمه، واسم قريته، واسم المزرعة التي وُلِدَ فيها!
بدأت المُوَسَّسَةُ الصَّغِيرَةُ ببيع الأقلام والولاعات وإطارات الصور، التي كَأَن

يقوم بتوزيعها اعتماداً على عربة لتوزيع الحليب لضيق الإمكانيات.. ثم بدأت التجارة تزدهر، فرحل إلى فرنسا، وعاد إلى السويد حاملاً بعض الأفكار الجديدة.

وفي العام (1950) م، قرَّر الشاب الناضج اقتحام عالم الأثاث والمفروشات، فكان يستجلب الخشب من الغابات القريبة من قريته، ويبدأ في تصنيعها بأيدي محلية، إلى أن وجد أن النَّجَاح سيحالفه في مَجَال المفروشات والأثاث تحديداً، فتخلَّى عَن بقية أنواع التَّجَارَة التي كَانَتْ تقوم مؤسسته بالعمل عليها، وركز على بيع الأثاث والمفروشات بأسعار مقبولة.
ثمَّ بدأت العجلة تدور بسرعة مذهلة..

بَعْدَ عامٍ وَاحِدٍ أُصدر دليلاً تعريفياً عَن منتجات (إيكيا) وأسعارها، ثمَّ بَعْدَ عامين افتتح أول معرض لـ (إيكيا) في السُّويد، ثمَّ في العام (1955) قررت (إيكيا) الاعتماد على تصنيع المفروشات والأثاث بشكل ذاتي كامل، والتوجه إلى افتتاح فروع لها داخل وخارج السُّويد.

في نهاية الخمسينات بلغ عدد موظفي (إيكيا) حوالي (100) عامل، وبدأت الشَّرِكَة السُّويدية الصاعدة عقد شراكات استراتيجية وتوظيف مصممين مبدعين لصناعة الأثاث، وبَدَأ التَّوسُّع الخارجي بمقرات في النرويج والسُّويد وألمانيا وسويسرا، ثمَّ كندا في السَّبْعينات وأستراليا، حتى وصلت إلى العالم كله، بأكثر من (300) متجر موزعة على (38) دولة!

ومَعَ بداية الألفية الجديدة، بدأ (انغفار كامبراد) بائع أعواد التَّقَاب، والذي تحوَّل إلى وَاحِدٍ من أشهر رواد الأعمَال في العالم، بالتخلي التدريجي عَن إِدَارَة شركته لصالح أبنائه، حتى ترك إِدَارَة الشَّرِكَات لأبنائه تماماً في العام (2013)، إثر تقدمه الكَبِير في السَّن.

الآن تقدر ثروة (كامبراد) أكثر من (33) مليار دولار تقريباً، وصنف في العام (2008) كأغنى رجل في أوروبا، ورابع أغنى رجل في العالم.

ومع كل هذه الثروة الضخمة، كل القصص عن (كامبراد) تقول إنه شديد التواضع بشكل مدهش، ويطلب من موظفيه عدم إهدار الورق، ويرتدي ملابس عادية متواضعة، بل ومزال مصمما على قيادة سيارة قديمة موديل سنة (92) يحبها بشدة.

(إيكيا) العالمية التي يعرفها الجميع - مهما كانت الدولة أو الثقافة نموذج حي لشخص عظيم مثابر، بدأ حياته كبائع لأعواد الثقاب، وانتهى به الأمر على قمة مليارديرات العالم، بثروة لا تُحصى، وشهرة لا تُقارن!

كلمة السر

تثبيت القدم على درجة في سلم طويل،
ليس معناه أن تقف وتكتفي بذلك،
ولا تفارق مكانك.. بمجرد تثبيت قدمك،
ولكن ابدأ في التطلع لخطوة أخرى
في طريق الصعود.

42

مسافر زاده الخيال والأفكار والطموح

عندما وصل الشاب الروماني (كريستيان خورخيه) إلى الولايات المتحدة سنة (1990) م، كان في أسوأ ظروف ممكنة. كان يتحدث الإنجليزية بصعوبة، ولا يملك في جيبه سوى (26) دولاراً بالضبط.. فاضطر إلى أن يسكن في بيوت الشباب، وعمل على الاستماع إلى الأغاني الإنجليزية بشكل مكثف، من أجل تحسين لغته بقدر الامكان.

بدأً (كريستيان خورخيه) حياته الوظيفية عندما كان في رومانيا، حيث عمل في بيع تسجيلات الموسيقى، الأمر الذي زوّده ببعض المال الذي اشترى به جهاز كمبيوتر (كومودرو) غالي الثمن للغاية وقتها.

بدأً في تعلم أساسيات البرمجة بنفسه على هذا الجهاز هو الأمر الذي جعله يحصل على تدريب رسمي في رومانيا، ثم حصل على درجة الماجستير في الهندسة الميكانيكية، التي لم يكن معترفاً بها في الولايات المتحدة.

وعندما قرّر الانتقال إلى الولايات المتحدة، بدأً (كريستيان) حياته فيها كسائق (ليموزين) ليؤمن احتياجاته الأولية، حتى التقى -من خلال إحدى توصيلات (الليموزين)- برجل يدعو (أندرو ساكس) كان يدير شركة استشارية في مجال برامج الكمبيوتر، والذي لاحظ اهتمام (كريستيان) بالكمبيوتر، وخبرته الجيدة.

فكان أن طلب (أندرو) من كريستيان أن يأتيه لزيارته في مكتبه في لقاء خاص، تمخض عنه التعاون بينهما لتأسيس شركة للبرمجة، تم بيعها سريعاً لشركة (EX-perian) مع بقاء (كريستيان) رئيساً لقسم التكنولوجيا بها عدة سنوات.

بعدها سريعاً، قام (كريستيان) بإطلاق شركة ناشئة باسم (Tian) دمجت مع شركة (Outlook soft) لتصبح من أهم شركات تحليل الأعمال في الشركات؛ لبيعها في النهاية لشركة (SAP)، بمبلغ (500) مليون دولار سنة (2007)؛ ليتولى أيضاً رئاسة قسم التكنولوجيا بالشركة المستحوذة.

بعُدَ أربع سنوات، عاد (كريستيان) لإطلاق شركة ثالثة وهي شركة (Tide-mark) لتصبح ثورة حقيقية في عالم تحليل الأعمال، وصلت إيرادات الشركة إلى (45) مليون دولار سنوياً، بنسبة تزايد (300) % سنوياً!

تم تجسيد قصة نجاح الشاب الروماني (كريستيان خورخيه) في فيلم سينمائي أمريكي يحكي قصته، التي تعتبر من أكثر نماذج رواد الأعمال نجاحاً وإبداعاً؛ لتخليد قصة تتعلق بشاب غريب، يكاد لا يتكلم اللغة، ويعاني الأمرين لكسب قوت يومه في البداية.. إلى واحد من أعظم رواد الأعمال في العالم.

السفر إلى أرض الاحلام ليس دائماً فكرة جيدة، إلا إذا كان المسافر بعقلية وطموح وإبداع (كريستيان خورخيه)!

كلمة السر

السفر للخارج مهم، وربما يكون الخطوة التي تحتاجها لبدء حياتك.. ولكنه قد يكون لعنة أيضاً إذا اكتفيت بوظيفة ثابتة، وقضيت عمرك كله في إهدار الكثير من الفرص التي كان بإمكانك استغلالها بأفضل وجه.

43

رُكُوبُ الْبَحْرِ يَعْلَمُ رُكُوبَ الْفُرْصِ أَيْضاً

عندما فتح "سعود" عينيه على الدنيا، عرف أن مصيره سيكون في البحر.

فقد ولد لأسرة عُمانية تحترف ركوب البحر، وتعيش على التَّجَارَةِ.. فأبحر -وهو في سن التاسعة- مع والده في مركب خشبي، قاصداً بلاد الهند؛ ليعودَ بحمولةٍ من السمك المجفف والتمر، بنفْسِ سياقٍ ما كان يفعله الأجداد العظماء الذين تعودوا ركوب البحر إلى البلاد البعيد.

بَعْدَ سنواتٍ.. بدأ عود الفتى يشد، وبدأ يتمرد، مركزاً على ضرورة القيام بعملياته التجارية بمفرده، وإدارتها باستقلالية كاملة، بعيداً عن أبيه، فقرَّرَ شراء مركب أبيه، على أن يسدّد قيمته من الأرباح التي سيحققها من تنقلاته وسفرياته.

في البداية، استغل مركبه الصَّغِيرَ في نقل المسافرين بين ظفار ومسقط، إلى جانب التَّجَارَةِ في الألبان والسمن.. ثم، بعدَ مرور عامٍ وَاحدٍ استطاع أن يسدّد قيمة المركب لوالده كاملاً، مما جعله يشعر بالحرية، وضرورة الانطلاق بعيداً لتوسيع تجارته.

سافر "سعود بهوان" على متن مركبه كثيراً، وسط أمواج متلاطمة، ومغامرات متعددة.

إلى أن جاء الوقت الذي فقد ماله كله في بلد من البلاد الأفريقية، ولم يعرف

أين سيقضى حياته وكيف سيعيش وكيف سيعود لدياره.. فاضطر للعمل في التّحطيب في هذا البلد، أي بيع الحطب ليجمع مالاً يعود به إلى بلده، وقد كان.

وفي رحلة أُخرى إلى الهند، واجهته عاصفة هوجاء قلبت مركبته، وفقد حمولته كاملة، ونجا بأعجوبة.
إلا أنه استمر.. لم ينصرف أبداً عن التّجارة التي عشقها، وعن ركوب الأمواج الذي تعلمه منذ نعومة أظفاره.

استمرّ بالتجارة، وذاع صيته، حتى فتح أسواقاً في العراق والشام والهند وإفريقيا والصين، ونمت تجارته بشكل كبير، فقرّر أخيراً أن يؤسس شركته التّجارية في مسقط، التي كانت عبارة عن محل صغير قام باستجاره في العاصمة.

ومع توسع تجارته، اشترى "سعود بهوان" توكيل ساعات (سيكو) في عُمان.. ثم أتبعها بشراء حق وكالة منتجات (توشيبا) في السلطنة..

واستمر يُحقّق النّجاحات التّجارية واحدةً تلو الأخرى، حيثُ تميّز بعقليته التّجارية المميزة التي تجعله يبيع كلّ المنتجات بسرعة وكفاءة مذهلة للسوق.

حتى جاء الوقت الذي عرف فيه التّجار في عمان أن شركة (تويوتا) اليابانية العملاقة تبحث عن وكيل لمنتجاتها في السلطنة، فتقدم كبار التّجار لنيل الوكالة، ومن بينهم "سعود".

سافر (سعود) إلى اليابان بنفسه، وكان ذلك وقتها أمراً عجيباً للغاية لطول المسافة، ومشاكل الطيران، وندرة العرب المسافرين إلى هناك..

إلا أنه استمر، ودعى ممثلي (تويوتا) بزيارة عُمان ليقوموا بفحص تجارته وأنشطته بأنفسهم، للتأكد من كفاءته وتميزه.

فوجئ اليابانيون بتاجر مدهش، له حس تجاري حاد ورؤى بعيدة المدى، فقرروا منحه وكالة (تويوتا) بلا تردد، حتى أعلن عن الصفقة في العام (1975)، ووصلت شحنات السيارات اليابانية أخيراً إلى شواطئ عُمان.

ولحسه التجاري الحاد، قيل: "إن شحنة سيارات مكونة من (100) سيارة، بمجرد وصولها إلى عُمان، كانت تُباع على الفور بمجرد إنزالها من رصيف الميناء"؛ لبراعة الشيخ في التسويق، وقدرته الهائلة على بيع منتجاته للعملاء الذين وثقوا فيه على مدار عشرات السنين من المثابرة والتميز والإبداع التجاري.

كان "سعود بهوان" واحداً من أهم نماذج التاجر الذكي، الذي يعرف أين منجم الذهب المناسب للحفر.. ثم يُبحر إليه غير عابئ بالأخطار!

كلمة السر

طريق الثروة والريادة ما هو إلا بحر متلاطم الأمواج،
في نهايته شاطئ جميل مليء بالقصور والرفاهية..
لا مفرّ لك أن تقطع هذا البحر!



فتى (الهيبيز) الذي تحول إلى ملياردير

لم تكن حياة (فيليكس دينيس) مستقرة أبداً، عندما بدأ يعي الظروف القاسية المحيطة به وهو صبي صغير، في إحدى ضواحي لندن في أواخر الأربعينات.

فجأة.. هاجر والده إلى أستراليا وتركه طفلاً صغيراً مع أمه، دون أسباب. ثم حصلت والدته على الطلاق، وقامت بتربيته كيفما استطاعت، فنشأ شاباً من شباب (الهيبيز) طويل الشعر يفتersh الطرقات، ولا يفعل شيئاً سوى تعلم الموسيقى، والذندنة بها في الحواري الضيقة، والبارات الرخيصة.

ورغم حصوله على التعليم الأساسي، إلا أنه عندما بلغ العشرين، كان شاباً ضائعاً، لا يجيد شيئاً في الحياة سوى شرب الخمر.. وغناء بعض الأغاني المميزة لـ (الهيبيز).. دون أي مورد مالي يُذكر.. كل من رآه، قال إنه نموذج للفشل تجسد في إنسان سكير، لا مستقبل له على الإطلاق.

ومع ظروفه السيئة، اضطر الفتى للبحث عن وظيفة، فبدأ حياته العملية في تسويق مجلات (OZ).. بدأ يتعلم التسويق، والتعامل مع الناس، بعد أن كان انزالياً لا يحب الاختلاط بهم.

لوحظ أن أداه جيد جداً، حيث استطاع بيع أعداد كبيرة من المجلات للمارة والمشاة بنفسه.

بمرور الوقت، تأكد (فيليكس) من قدراته في البيع، وأن لديه مهارات جيدة.

وبدأ يكوّن معرفة عامة بخصوص سوق النشر، فحصل على دورة تدريب داخلية تابعة للشركة، ثمّ انتقل منها إلى شركة تصميم (بوسترات) دعائية، زادت من معرفته بشدة بكيفية طبع وإخراج المجلات.

إلى أن جاء الوقت، في بداية السبعينات، وقرّر العمل على مشروع خاص، في المجال الذي فهمه جيداً، وهو نشر وإصدار المجلات.

جاءت الفرصة عندما حصل (فيليكس) مع صديق له على عقد متواضع من دار نشر إنجليزية لكتابة سيرة حياة بطل (الكونغ فو) الشهير وقتها (بروس لي).. فسافر مع صديقه لإجراء حوار موسّع مع النجم الشهير، فزار (هونج كونج) وأجرى بحثاً كاملاً عنه.

ثمّ توفي (بروس لي) فجأة، فأصبح (سوبر ستار) وانهالت الطلبات على شيراء أي كتب له، في نفس توقيت إصدار الكتاب الذي يتحدث عن سيرته.. التوقيت السليم تماماً.

تمّ بيع الكتاب سريعاً، وانهالت الأموال على (فليكس)، الذي قرّر استثمارها في عمل دار نشر صغيرة باسم (دينيس)، بدأ من خلالها إصدار مجلة قريبة الشبه من المجلة التي عمل بها (OZ)، مع كافة التعديلات والاقتراحات التي كوّنوها على مدار عمله.. وأسماها (The week) الأسبوع.

أصبحت المجلة بمرور الوقت واحدة من أشهر المجلات العالمية الثقافية المتنوعة، وأصبحت تستضيف مقالات وكتّاب وحوارات مميزة، جعلها من أفضل مجلات العالم، وأكثرها شهرة حتى الآن.

ومع توسّع انتشار المجلة، قام (فيليكس دينيس) بالاستثمار في العديد من

المَشْرُوعَاتِ التِّقَافِيَّةِ، واستطاع فتح فروع للمجلة في كافة أنحاء العالم بـكُلِّ اللُّغَاتِ، والتوسع في المَشْرُوعَاتِ الإِعلامِيَّةِ، حتى قفزت ثروته في بداية الألفينات إلى أكثر من (400) مليون دولار.

قضى (فيليكس) آخر حياته في كتابة الشعر وزرع الأشجار، بعد أن تعرّض لوعكات صحية متعددة طوال عمره، بسبب عاداته السيئة التي استمدها من فترة مراهقته الضائعة، إلا أنه أثبت في النهاية للجميع بأنه حتى فتى (الهيبيز) الضائع في إمكانه تحقيق نجاح هائل وأن يصبح من أثرياء بريطانيا، فقط إذا استغل الفرصة وعمل بالجدية المطلوبة.

توفى (فيليكس دينيس) في العام (2014)، بعد أن نال كتابة "كيف تصبح ثرياً؟" الذي نشر في مُنتَصَفِ الألفينات لقب أفضل الكتب مبيعا على مستوى بريطانيا والعالم، لعدة سنوات طويلة، حكي فيها قصته المليئة بالأحداث المأساوية من جهة.. والشعور بالفخر لما أنجزه في حياته من جهة أخرى، متحدياً كُلَّ العقبات التي كانت تواجهه.

كلمة السر

يقول هو في أحد أشعاره في نهاية الكتاب:
«تسألني عن الخطوة الأولى؟ فقط افعل..
وشق طريقك إلى أهدافك بذكاء..
وتذكر متى تتراجع!»

45

الغزال لا يعيش سوى بالركض سريعاً في البرية

ولد "طلال" في مدينة يافا الفلسطينية سنة (1938) م ثم اضطر للانتقال مع أسرته كلاجئين إلى قرية (الغازية) اللبنانية، عام (1948) عقب إعلان قيام دولة الاحتلال الإسرائيلي على الأراضي الفلسطينية.

وكأي صبي صغير، وسط هذه الظروف، ساعده أبواه على الالتحاق بالتعليم النظامي، فأكمل تعليمه الأساسي للمرحلة الثانوية، وحاول إكمال التعليم الجامعي، إلا أنه كلاجئ فلسطيني في لبنان هذه الفترة، لم يكن لديه الفرصة في دخول الجامعة.

ولكنه أصرّ بشدة على التعليم الجامعي، فحصل على منحة دراسية من هيئة إغاثة اللاجئين الفلسطينيين (الأونروا)، مكنته من الحصول على مقعد دراسي في الجامعة الأمريكية ببيروت، مع تغطية كافة التكاليف الدراسية.

كانت حياته صعبة، على الرغم من تفوقه الدراسي، حتى أنه كان يحتفظ بالوجبات التي كانت تُقدم له أثناء الدراسة الجامعية؛ ليعود بها إلى البيت ويمنحها لأهله، عساها تقلل من شدة الجوع والمشكلة المالية المستمرة في المنزل.

كان يذهب ويعود للجامعة مشياً، أو يستقل سيارة لنقل الخضروات!

أثناء الدراسة، عمل كمعلم ومترجم، وبعد التخرج عمل في شركة، ويذكر أن

أول مبلغ كَبِير حصل عليه في حياته - وكان أول مبلغ كَبِير يحصل عليه - هو (500) جنيه مصري عَن جائزة أدبية في القِصَّة القصيرة في نهاية الخمسينيات، فَبَدَأَ واضحاً أن "طلال" لديه حسٌّ أدبي وفنِّي رفيع، إلى جانب اجتهاده الدراسي.

إلا أنه، خالف كُلَّ التَّوَقُّعات التي توقعت له مستقبلاً أكاديمياً ممتازاً.. أو مستقبلَ أدبي ممتاز، فاتَّجَهَ إلى عالم الأعمال!

في بداية السَّبْعينات، أنشأ طلال شركتين بالتوازي، أسمى الأولى (تاجكو) التي تخصصت في مَجَال المحاسبة، والثَّانية (أجيب) التي تخصصت في مجالات الملكية الفكرية.

نمت الشركتان بشكل هائل، وأصْبَحَ لها صيت عربي وإقليمي واسع، وأصْبَحَ الكلُّ يردد اسمه كَوَاحِدٍ من أهم رِجَالِ الأَعْمَالِ العرب. طلال أبو غزالة..

منذ انطلاق شركتيه الصغيرتين، حَقَّقَ أبو غزالة نمواً هائلاً في الأعمال، ووصل لدرجة رئاسته لمَجْمُوعَةٍ كاملة من الشركات، تَعْمَلُ في المحاسبة، والإدارة، والملكية الفكرية، والسياسات التَّجارية، ومهارات تقنية المعلومات، والصرافة، والتعليم، وغيرها.. فضلاً عَن وصوله إلى مراكز دولية في فرق الأمم المتحدة.

والآن، يوجد مكاتب تابعة لشركات أبو غزالة في كُلِّ الدول العربية، وأكثر من (70) فرعاً رئيسياً حول العالم، و(150) مكتب تمثيل في دول العالم كله، بطاقة توظيف تزيد عَن (2000) موظف.

كلمة السر

في مذكراته، كتب طلال أبو غزالة قائلاً
إنه من أسرار نجاحه، أنه كان كل يوم صباحاً
يقرأ مجلة (فوربس)..
وعندما يفتح الصحيفة، ولا يجد اسمه فيها
ضمن قائمة أغنى الشخصيات في العالم،
يغلق الصحيفة ويقرّر الذهاب للعمل بمنتهى الجدية!



آمن بالفكرة.. ثم انطلق

في القرن التاسع عشر، طرح الجراح البريطاني العظيم (ليستر) معلومة علمية مؤكدة، سببت صدمة للمجتمع الطبي العلمي كله وقتها، مفادها أن الالتهابات والأمراض تسببها جراثيم وبكتيريا قاتلة غير مرئية، عالقة بأدوات الجراحة والأجهزة الطبية، وهي السبب العلمي في موت الكثير جداً من المرضى، بعدَ عمليات التّدخل الجراحي.

وعلى الرغم من الهجوم الشّدِيد عليه، إلا أن (روبرت جونسون) كان مقتنعاً بشدة باكتشاف الجراح العظيم (ليستر) العلمي، وأيده في ذلك، وبدأ يخلّم بإنتاج ضمادات معقّمة جاهزة للاستخدام، بها أقل نسبة من هذه الجراثيم القاتلة، مما يتيح شفاء المرضى بشكل أسرع.

كان مجرد التّفكير في هذه الأمور وقتها صعباً للغاية، بسبب معارضة المعلومة أولاً، وعدم تقدّم العلوم والطب ثانياً، إلا أن (جونسون) استقرّت الفكرة في ذهنه.

في نهاية القرن التاسع عشر، قام (جونسون) وإخوته بتأسيس شركة في شقة صغيرة في ولاية (نيوجيرسي)، أسموها (جونسون آند جونسون)، وبدأت في أبحاث وصناعة المضادات المعقّمة بأكبر قدر ممكن من التّعقيم؛ ومن ثمّ تسويقها في المستشفيات وبين الأفراد.

كان أول منتج لهم هو (البلاستر اللاصق) الشهير، والذي لاقى إقبالاً هائلاً من المجتمع، وبدأ ينتشر في كلّ أنحاء الولايات المتحدة. ثمّ أتبعه ببعض

المنتجات التي تساعد في تعقيم الجروح المفتوحة من الجراثيم.

بمرور الوقت، لاحظ المُجْتَمَع العلمي كله أن الوفيات بدأت تقل بسبب اكتشافات (جونسون)، فأخذ في تأسيس مختبر كامل لتحليل البكتيريا، زادت من قوة منتجاته وفعاليتها، حتى أصبح اسم (جونسون) مرتبطاً بكفاءة عالية في التّعقيم، وتطلبه كافة المستشفيات والأطباء. وزاد الاقبال على المنتجات، خصوصاً (البلاستر) الذي أصبح أقوى وأكثر تعقيماً.

بعُد وفاة (روبرت جونسون) المؤسس، خلفه أخوه في إدارة الشركة، والذي كان دوره يتضمن فتح فروع للشركة في أنحاء العالم، فظهرت (جونسون أند جونسون) في بريطانيا سنة (1924)، وساهمت في تحسين الحالة العلاجية والطبية في أوروبا بشكل كامل خلال هذه الفترة. وعلى مدار عدة أجيال من تولي إدارة الشركة من الأبناء والأحفاد، توسع إنتاج الشركة؛ لتصبح عملاقة حول العالم، وتقوم بتصنيع كافة الأدوات الطبية، والإسعافات الأولية، والعقاقير، والأمصال، والعدسات اللاصقة، ومستحضرات تجميل، وغسول للوجه، وضمادات، ومنتجات جونسون للأطفال، وغيرها.

اليوم، (جونسون أند جونسون) لديها أكثر من 250 شركة تابعة لها حول العالم، وتقع في (57) بلداً، ويعمل بها أكثر من (90) ألف موظف، ومنتجاتها تباع في كل دول العالم بلا استثناء، وحققت مبيعات وصلت في العام (2011) إلى (65) مليار دولار.

(روبرت جونسون) بنى هذه الإمبراطورية العملاقة، بعد إيمانه بنظرية (ليستر) العلمية التي لاقت رفضاً عارماً، وكان إيمانه هذا هو بداية تأسيس

شركة تعتبر من أقوى شركات العالم على الإطلاق، والتي استمرت أكثر من (100) عام، تحقق إنجازات هائلة.. ليس فقط لنفسها، بل للبشرية كلها.

كلمة السر

إذا نويت الدخول في مجال ما، لمجرد
بدء شركة أو مشروع جديد،
دون أن تؤمن حقاً بجدوى ما تقوم به..
فمن الأفضل ألا تبدأ فيه!



تطبيق صغير.. انتشله من قاع الفقر لقائمة (الفوربس)

ولد (جان كوم) في قرية صغيرة خارج (كييف) عاصمة (أوكرانيا)، وسط حياة هي تجسيد كامل لمعنى البؤس.

كان جان هو الابن الوحيد لربة بيت، ومسؤولة عن وظيفة بسيطة في مشروعات تشييد المدارس والمستشفيات. وكان يعيش في بيت صغير أشبه بالكوخ، بلا ماء ساخن، أو كهرباء منتظمة، وبلا هاتف.

حياة صعبة جداً، نتيجة الأوضاع الاقتصادية المتردية في أوكرانيا، خصوصاً في ذلك الوقت.

وعندما وصل إلى عمر السادسة عشر، أخذته والدته إلى الولايات المتحدة؛ ليقوم في كاليفورنيا، هرباً من البيئة السيئة في البلاد، وحصلوا على شقة صغيرة تتألف من غرفتي نوم، بمساهمة من الحكومة الأمريكية للاجئين.

كانت الحياة المالية لهذه الأسرة سيئة جداً، وعندما وصلوا إلى الولايات المتحدة، عملت الأم كجليسة أطفال، وعمل هو على تنظيف أرضية محل بقالة للمساعدة في مصاريف المنزل!

ثم كانت المصيبة الأكبر، بإصابة والدته بالسرطان، فحصلوا على دعم إضافي من الحكومة الأمريكية.

وإضافة لكلّ المشاكل، اشتهر (جان) بكونه مشاعباً في المدرسة، رَغَمَ اهتماماته الشَّديَّة بالتقنية والعلوم، حَيْثُ بَدَأَ يهتم بدراسة علم الشبكات من خلال استعارة كتب مستعملة.
ثُمَّ بَدَأَ فِي الانضمام لمجموعات القرصنة الإلكترونيَّة..

بَعْدَ الثَّانوية، التحق (جان كوم) بجامعة (سان خوسيه)، وعَمَلَ مساءً كحارس في شركة، وفي نهاية التَّسعينات حصل على وظيفة في شركة ياهو الأمريكية لتنفذ نظام الدعاية في الشركة.

وفي العام (2000) توفيت والدته الحبيبة بمرض السرطان.
كَانَتْ أياماً عصيبة على الشاب، إلا أن صديقه المقرب له (بريان آكتون) ساعده على تجاوز المحنة، وقاما معاً بالتقديم سنة (2007) للعمل في شركة (الفييس بوك)، إلا أن الشركة رفضت طلبيهما بحجة أنهما ليسا بالكفاءة المطلوبة!

في (2009)، وبَعْدَ شِرَاءِ (جان) لجهاز (آيفون) جديد، فَكَّرَ مَعَ صديقه في إطلاق تطبيق سريع بسيط للردشة، يكون مجانياً، ويكون أفضل من خدمة الرسائل النصية المكلفة (SMS).
بَدَأَ الاثنان بالفعل بتطوير التَّطبيق من المنزل، وعلى المقاهي.

وبَعْدَ إنجاز التَّطبيق، وقع اختيارهما على تسميته باسم (WhatsApp)
بمعنى "ما الجديد"!

(الواتس أب).. التَّطبيق العالميّ المميز، الذي حَقَّقَ نجاحاً مذهلاً خلال خمس سنوات، وصل عدد مستخدميه لأكْثَر من (450) مِليُون مشارك، وبلغت قيمته أكْثَر من (7) مليار دولار.

وأخيراً، قدمت (فيس بوك) الشركة التي رفضت تعيينه منذ عدة سنوات عرضاً بشراء التطبيق، فرفض الصديقان بيعه، إلى أن وصل سعره إلى (19) مليار دولار، واعتبر أضخم صفقة شهدها عالم الشركات التقنية على الإطلاق، في الوقت الذي تبلغ فيه قيمة (فيس بوك) (16) مليار دولار فقط.

أصبح (جان كوم) اللاجئ الأوكراني التّيس الذي ضاقت به سبل الحياة، وعانى الأمرين في بيئة شديدة البؤس والفاقة، من أغنياء العالم، ومن أكثرهم شهرة وهو في سن الـ (37).

قال ذات مرّة في أحد حواراته:

حاولت بكلّ الطرق أن أعمل في (فيس بوك) و(تويتر).. ولكنهم رفضوني..
فلنحمد الله على ذلك، لأنني استطعت فيما بعد أن أصل إليهما، ولكن
بطريقتي الخاصة هذه المرة!

كلمة السر

عندما ترفض للعمل في شركة كبيرة، لا تحزن.. بل
اغضب، وصمم أن تجعل هذه الشركة هي التي
تأتي لتعامل معك طوعاً أو كرهاً، ولو بعد حين!

كُلِّ الْعَالَمِ يَكْتُبُ بِاسْمِهِ الْآنَ

مستحيل ألا تعرف (القلم البيك - BIC) الشهير.. القلم الذي غزا العالم سنينا طويلة، رخيص السَّعر، عالي الكفاءة، ذو الخط المميز، الذي وصل لأيدي كُلِّ الناس من مختلف الطبقات القادرة والمتوسطة والدنيا، وأصْبَحَ في متناول الجميع لفترات طَوِيْلَة جداً، وما زال.

صاحبه إيطالي الجنسية، اشتهر بحبه للسفر، فدرس في إيطاليا، ثم انتقل إلى مدريد، ثم فرنسا.

في الثامنة عشرة من عمره، بدأ (مارسيل بيك) في بيع مشاعل كهربائية متواضعة في أسواق باريس، وبعد التخرج عمل كمدير إنتاج في شركة لبيع الأدوات المكتبية، ولكنه لم يستمر فيها كثيراً، ربما لأنها كانت مملة ولا تلبى طموحه، ففضل الاستمرار في الدراسة الأكاديمية.

بدأ عمله في سنة (1939) في شركة فرنسية لبيع الأقلام، ولكنه لم يستمر طبعاً، بعد أن اندلعت الحرب العالمية لثانية بعد شغله للوظيفة بعدة أشهر، فلبث فترة الحرب كلها يعمل بأعمال بسيطة من حين لآخر، والتركيز في الحفاظ على حياته.

بعد الحرب، كانت ظروف أوروبا شديدة السوء، والعمل شبه منعدم.. فقرّر (مارسيل) أن يبدأ مع صديق له عملاً خاصاً، فاشترى هو وصديقه محلاً صغيراً متهاكاً بشدة، لدرجة أن السقف كان يتسرب منه الماء باستمرار، في إحدى ضواحي باريس المدمرة، بمبلغ (1000) دولار، كان هو كُلُّ ما يملكه.

في المحل الصغير، عمل الصديقان على تصنيع عبوات إعادة تعبئة الحبر للأقلام الجافة باهظة الثمن (حيث كانت الأقلام يجب أن يضاف لها حبر أولاً بأول للكتابة، عن طريق عبوات خاصة تُشترى مع الأقلام نفسها).

هنا قفزت الفكرة في رأس مارسيل!

لماذا لا يمكن استخدام قلم، به حبر يكفي للكتابة به فترة طويلة، ثم بعد الانتهاء منه يمكن إلقاءه في سلة المهملات، دون إعادة ملئه بالحبر مرة أخرى؟

بعد هذه الفكرة، مرت أربع سنوات عكف فيها مارسيل على التجارب، حتى اخترع أول قلم له، وبدأ يحاول تسويقه وتوزيعه. وككل فكرة جديدة، قوبل القلم بالرفض والاستهجان الشديد، إلا أنه أصراً بشدة، وأبرز أهم مميزات قلمه بأنه: "قلم أكثر كفاءة، وأقل سعراً".

بمرور الوقت، وضع (مارسيل) المزيد من التحسينات على قلمه، وعرضه على أفضل (6) مصانع أقلام في العالم، منها شركة أمريكية تدعى (Wa-terman)، وذلك بهدف أن تقوم إحدى هذه الشركات بالإستثمار في القلم الذي ابتكره، ومنحه نسبة من المبيعات. ولكن الشركات كلها رفضت قلم (بيك).

وعلى الرغم من اليأس الشديد، استمر (مارسيل) في حلمه، بأن طور شركته الصغيرة على مدار (3) سنوات بعد رفض منتجها من كافة الشركات، حتى طرح قلمه الـ (بيك) في الأسواق بصعوبة شديدة، فحقق نجاحاً سريعاً مبهرًا فاجأ مارسيل نفسه، حيث وصل إلى مبيعات تقارب ربع مليون قلم في اليوم الواحد!

هذا النجاح المذهل جعل مارسيل يسوق قلمه في الأسواق الخارجية، في أوروبا

وأمریکا، حتى استطاع على مدار (10) سنوات أن يبيع في الولايات المتحدة الأمريكية أكثر من (330) مليون قلم من الأقلام التي ينتجها.

والمثير للدهشة والإعجاب— أن مارسيل بيك استحوذ على شركة (Waterman) الأمريكية عام (1958)، التي رفضت تمويل قلمه منذ عدة سنوات، بزعم أنه منتج رديء ضعيف لن يجد عملاء!

ومع استحواذ (بيك) على سوق الأقلام في الولايات المتحدة، نافس أيضاً في منتجات أخرى، مثل الولاعات، وماكينات الحلاقة، وسبب منافسته القوية في السوق الأمريكي، نفس المبدأ: استخدم المنتج فترة كافية بكفاءة عالية، ثم تخلص منه في أقرب سلة مهملات، دون الحاجة لملئه من جديد.

رحل (بيك) عن عالمنا عن عمر يناهز الثمانين عاماً، تاركاً وراءه شركة علاقة، أصولها تقترب من ملياري يورو، ويعمل بها أكثر من (10) آلاف موظف حول العالم. شركة بدأت بفكرة منتج نستخدمه يومياً.

كلمة السر

البحث دائماً عن الأمور البسيطة لتطويرها وجعلها
أكثر سهولة وتميزاً، هو الطريق السهل
للوصول إلى الريادة،
فقط إذا تم التسويق بالشكل الصحيح.

49

إمبراطورية عالمية بدأت من غرفة

ولد (مايكل) في مُنتَصَف السِّتِينات، لأسرة أمريكية متوسطة الحال، في ولاية (تكساس) الأمريكية.. ولم يكد يبلغ الثالثة عشر من عمره، إلا وقد عُرف عنه حبه الشَّدِيد لأجهزة الكمبيوتر التي كَانَتْ وليدة وقتها، لا أحد يعرف عنها الكثير.

عندما وصل لعمر الثالثة عشر، بدأ مايكل يَعمَل في التَّجَارَة، خصوصًا تجارة الطوابع، فحقَّق من وراء تسويقها حوالي (2000) دُولار في قُتْرَة زمنية قصيرة، فظهرت موهبُهُ الصَّبي في اهتمامه بالتقنية من ناحية، وبراعته في التَّسويق والتجارة من ناحية أخرى.

وفي عمر الخامسة عشر، ومَع اهتمامه المتزايد بأجهزة الكمبيوتر وقتها، بدأ بنفسه في تفكيك قطع كمبيوتر قديم، ثمَّ إعادة تجميعها مرَّةً أخرى، ليتعرف كيف تعمل هذه الآلة العجيبة السَّاحرة.. حتى أنه تغيب عن الدراسة لمدة أسبوع كامل، لحضور مؤتمر عُقد عن الكمبيوتر في ولاية أُخرى غير الولاية التي يعيش بها.

في الثَّمَانِينات، وعندما التَّحَق (مايكل) بالجامعة، كَان شغفه الهائل بالكمبيوتر قد ازداد، خصوصًا مع تزايد انتشاره واستخدامه على نحو محدود، فقام بتأسيس شركته الأولى (بي سيلز) لبيع أجهزة الكمبيوتر وقطعه المختلفة، التي كَان يجمعها بنفسه..

أين بدأ هذا المشروع؟ من مقر سكنه في السَّكن الجامعي للطلاب! بدون شركة، أو مقر، أو مساعدين..

بمرور الوقت، بدأ عمل (مايكل) يزداد والأرباح تنهال، خصوصاً أن المستهدف كان طلاب الجامعة المتحمسين لامتلاك أجهزة الكمبيوتر بسعر مناسب لميزانيتهم، فقرر (مايكل) التوقف عن الدراسة، وقام باستئجار شقة، وأطلق شركته الأساسية برأس مال لم يتجاوز الألف دولار أمريكي، اقترضهم من جده..

وقام مايكل بتسمية الشركة وفقاً لاسم العائلة: (دل Dell!) هذا الاسم الذي يعرفه العالم كله في أجهزة الكمبيوتر الآن، بدأ في شقة متواضعة، كانت تباع الأجهزة وقطع الغيار للكمبيوتر بسعر مناسب جداً بلا وسطاء، حتى جاء الوقت الذي تمكن فيه مايكل وشركته من إطلاق أول جهاز كمبيوتر شخصي من تصميم الشركة باسم (Turbo PC).

في النصف الثاني من الثمانينيات، ازدهرت شركة مايكل سريعاً، حيث قام بتقديم أجهزة كمبيوتر متزايدة السرعة والإمكانيات، فازداد تدفق المشتريين بشكل كبير، خصوصاً أنه كان يبيع للجمهور مباشرة بلا وسطاء، لتأكد أنه السعر مناسب، وأن الجميع سيشتري دون زيادة في الأسعار.. وهو ما تعلمه من تجارة الطوابع عندما كان صغيراً في السن!

مع استراتيجية تقديم أفضل خدمة ممكنة بأقل سعر، بلا وسطاء، بدأت شركة (مايكل) تزدهر بشدة، فترك دراسته الجامعية نهائياً، وركز على إدارة أعماله الجديدة، حتى حققت شركته أرباحاً فاقت مليون دولار في العام الأول.

ثم جاء العام (1987) ليشهد افتتاح أول فرع للشركة في العاصمة البريطانية لندن، كأول توسع خارج أمريكا، ومقدمات لاقتحام السوق الأوروبية. وفي العام (1988)، بدأت الشركة في التعاون مع عملاء كبار من شركات حكومية ومؤسسات ضخمة، فعرض (مايكل) شركته (دل) لاكتتاب عام

حصل منه على أثر من (30) مليون دولار، مكنته من المزيد من التوسع وفتح مصانع تابعة للشركة في أكثر من ولاية، وحول العالم.

في بداية التسعينات، أنتجت (دل) أولى أجهزتها الدفترية.. ثم دخلت تصنيف مجلة (فورتشن) العالمية كواحدة من أفضل (500) شركة في العالم، بعد (7) سنوات فقط من تأسيسها.

وفي نهاية التسعينات، كانت (دل) قد قامت بشحن (10) ملايين جهاز حول العالم، وتمكنت من تخطي منافستها شركة كومباك الشهيرة في التصنيف، لتصبح البائع الأكبر للكمبيوترات والحواسيب على مستوى أمريكا كلها!

وبنفس التفوق السريع والمدهش، تم اختيار (دل) كواحدة من ضمن (10) شركات أمريكية تستحوذ على ثقة المستهلكين، وتحولت إلى (دل إنكوربوريشن) لبدء أعمالها في مجالات بيع مختلفه غير الكمبيوتر، فبدأت في دخول عالم الكاميرات الرقمية، ومشغلات الوسائط، والتلفزيون.

كان ذلك هو الوقت الذي تنحى فيه (مايكل دل) المؤسس عن منصبه كرئيس تنفيذي للشركة، تاركاً الفرصة لإدارة جديدة وذكية لإكمال العمل، بينما ظل هو حتى الآن عضواً في مجلس إدارة شركته العملاقة.

الآن (مايكل دل) الذي بدأ شركته من غرفة مسكنه في السكن الجامعي، يمتلك ثروة تقارب الـ (18) مليار دولار، وتفوق عوائد شركته الـ (60) مليار دولار سنوياً، ويعمل بشركته حول العالم أكثر من (40) ألف موظف، ولها فروع في (170) دولة حول العالم.. وتبيع -يوميًا- منتجات بأكثر من (30) مليون دولار.. وتبيع شركته جهاز كمبيوتر واحد، من بين كل خمسة أجهزة مباعه في العالم.

المؤكد أن قرار (دل) بترك الدراسة وافتتاح شركته الخاصة من غرفة صغيرة، ثم شقة مُستأجرة، برأس مال (1000) دُولار كَانَ قراراً مجنوناً.. ولكن الجنون أحياناً يكون طريقاً لحصد ثروة مليارية ضخمة!

كلمة السر

في بداية المشوار، ركز على أفضل جودة ممكنة، بأقل سعر، تسويق جيد، بلا وسطاء.. ستكون النهاية في لائحة (الفوربس) غالباً!

50

الفأر الذي ساهم في تأسيس صناعة عالمية جديدة

عندما ولد (والث ديزني) سنة (1901)، وسافر مع عائلته إلى عدّة ولايات أمريكية، بدأ العمل منذ أن كان في العاشرة، في توزيع الصحف.. في الوقت الذي كان يدرس فيه بالمدرسة، والتحق أيضاً بمدرسة ليلية لتعليم الرسم.. الرسم الذي أحبه جداً..

عندما بلغ السادسة عشر من عمره ترك الدراسة، والتحق بالصليب الأحمر كسائق سيارة إسعاف خلال فترة الحرب العالمية الأولى، وهو العمل الذي جمع منه بعض المال..

انتهت الحرب، فبدأ (والث) رحلة البحث عن وظيفة.. كان لديه أمل كبير بأن يعمل كرسام كاريكاتير، أو في مجال الأفلام.. فتقدم للعمل بصحيفة، إلا أنها رفضته تماماً بحجة ضعف الموهبة!

فيما بعد، وجد عملاً مناسباً في مؤسسة صغيرة، تدفع له (50) دولار شهرياً، مقابل تصميم غلاف أسبوعي لها لبرنامج تعرضه المؤسسة على مسرح (نيومان) الشهير..

التقى (والث) خلال فترة العمل بصديق موهوب، قرّر الاثنان افتتاح مؤسسة باسم **Work's- Disney Commercial artists** للعمل في مجال الإعلان والإشهار.. في الوقت الذي بدأ (ديزني) ينتج أفلامه الخاصة برسوماته المميزة ويقدمها لصالح مسرح (نيومان)، التي كانت عجيبة للغاية

حيث لم تتجاوز مدة عرضها دقيقة واحدة، إلا أنها سحرت الجمهور تماماً..

والتقط (والت) إحساس الجمهور بالانبهار والسعادة بهذه الأفلام، فقرر الرحيل من المؤسسة، وإطلاق مؤسسته الخاصة..

في بداية العشرينات، أطلق الشاب المتحمس مؤسسته (Laugh-O-grams inc) التي تقوم بإنتاج أفلام قصيرة من الرسوم المتحركة، استمد فكرتها من قصص الأطفال والساحرات، والتي كانت تباع بسرعة رهيبية وحظيت بشعبية كاسحة.. إلا أن التكاليف كانت أكثر من الأرباح، حتى أعلنت الشركة الوليدة إفلاسها بعد عام واحد، بعد أن انتهى (ديزني) من صناعة فيلم (أليس في بلاد العجائب)..

بصعوبة بالغة، استطاع (ديزني) إنقاذ فيلمه الوليد من أيدي الدائنين، واتجه غرباً إلى هوليوود.

ومن خلال عرض الفيلم بها، وفيلمين آخرين، أثار إعجاب منتجي السينما الأمريكية، فحصل على دعم كبير من جهات مختلفة، حتى بدأت شركته الجديدة (ديزني برودكشنز) في الظهور، دون أن تحقق أرباحاً جيدة لأن منتجاته كانت مكلفة دائماً.

حتى جاءت نقطة التحول الكبرى، عندما تم عرض فيلم (سنو وايت والأقزام السبعة) في نهاية الثلاثينيات، والذي تصدر دور العرض، وأدرّ أموالاً كبيرة على الشركة.. فبدأ ديزني بإنتاج أفلام أخرى، ولكنها فشلت رغم ميزانيتها الكبيرة - لاندلاع الحرب العالمية الثانية..

كان الحل الوحيد لإنقاذ شركته هو بيع أسهمها للجمهور، وبالفعل جمع (8) ملايين دولار كرأس مال أنقذ شركته من الانهيار بصعوبة..

وعلى الرغم من تحولها لشركة عامة، إلا أنه كان يديرها بشكل كامل، وبدأ في إقامة (حديقة) للتسلية، وتوجه إلى العمل التلفزيوني الذي بدأ يظهر في تلك الفترة بشكل منافس للسينما، ووجده أكثر أهمية والتزاماً، وأكثر مساعدة في الانتشار والشعبية..

وفي العام (1950) ظهر لأول مرة الفأر العظيم الذي يستحيل ألا يعرفه أي شخص الآن مهما كانت ثقافته أو جنسيته..
(ميكي ماوس)..

رسم (ديزني) (ميكي ماوس) بنفسه، وكان قد أعلن عنه منذ فترة طويلة (1928) إلا أن أحداً لم يعرفه أي انتباه.. فقام بعدة تعديلات عليه ليناسب مشاهدي التلفزيون أكثر- بل وكان أول من قام بالأداء الصوتي له..

انهالت الأموال على شركة (ديزني) بعد ظهور شخصية ميكي ماوس، وأخذت تتوسع بشكل كبير جداً في إنتاج الرسوم المتحركة، والأفلام، والرسوميات، إلى جانب توسع الحديقة التي أنشأها والت، وأصبحت من أشهر معالم الولايات المتحدة الأمريكية على الإطلاق..

ب وفاة (ديزني) في منتصف الستينات، لم تمت شركته معه.. بل استمرت بسرعة هائلة في النجاح والتميز، حتى صارت الآن تضم أكثر من (150) ألف موظف، وتزيد عائداتها عن (40) مليار دولار..

إلى جانب توسع الحديقة إلى سلسلة حدائق ومدن ألعاب حول العالم، وإطلاق قنوات فضائية مختلفة تابعة لشركة (ديزني)..

الآن تعتبر شركة (ديزني) من أضخم شركات الإنتاج السينمائي في هوليوود، وربما أضخمها على الإطلاق.. حيث يرتبط دائماً التميز والإبداع والمؤثرات الهائلة بكلمة (ديزني) مباشرة، حتى دون أن يعرف المشاهد نوعية الفيلم أو قصته..

بدأت هذه الإمبراطورية الضخمة برسام موهوب آمن بموهبته رغم الصعوبات، ومرّ بمراحل كبرى جداً من الفشل، جعلته ينطلق في عالم النّجاح في حياته.. وحتى بعد وفاته بسنين طويلة!

كلمة السر

الإيمان بالموهبة، والنجاح، والإصرار على التنفيذ رغم الصعوبات.. مبادئ عامة يعرفها الجميع، ولكن تنفيذها فقط -مثل ديزني- هم الذين يحددون نتائجها في النهاية..

51

رِحْلَةُ الْبَحْثِ عَنْ فُكْرَةٍ

ربما تعرف اسم (جيليت) جيداً، المرتبط بأشهر ماكينة حلاقة في العالم، والذي يعبر عنه دائماً إعلانات مميزة لرجال على قدر كبير من الوسامة يشذبون لحيتهم، ويدعونك لشراء منتجات جيليت المميزة للحلاقة.. ولكن لماذا سُميت (جيليت)؟ ومن هو (جيليت)؟

(كينغ جيليت) مولود في مُنْتَصَف القرن التاسع عشر، كَانَ يمر بأيام عصيبة حقاً، بَعْدَ أَنْ شَبَّ حَرِيْقَ كَبِيرٍ فِي مَنْزِلِ الْعَائِلَةِ فِي (شيكاجو)، جعل عائلته تخسر كُلَّ ما تملكه، عندما كَانَ فِي الْخَامِسَةِ عَشْرٍ مِنَ الْعُمْرِ وَقْتَهَا..

وإثر هذا الحادث الأليم، انتقلت العائلة إلى نيويورك، وتعلم (جيليت) تجارة البضائع المعدنية والخردة وغيرها، لكسب العيش ولمساعدة أسرته مادياً..

عندما وصل (جيليت) لعمر الواحدة والعشرين، كَانَ قد أَصْبَحَ بَائِعاً مَتَمَرِّساً مُمِيزاً بِشَكْلِ مَدْهَشٍ، وَفِي نَفْسِ الْوَقْتِ كَانَ مُحِبّاً لِلابْتِكَارِ.. تَارَةً يَقُومُ بِتَلْحِيمِ مَوَادِّ مَعْدِنِيَّةٍ بِشَكْلِ مُخْتَلَفٍ، وَتَارَةً يَطْوِّرُ مَوَادِّ مَعْدِنِيَّةٍ بِشَكْلِ كَامِلٍ، حَتَّى حَصَلَ بِالْفِعْلِ عَلَى عِدَّةِ بَرَاءَاتِ اخْتِرَاعٍ لِابْتِكَارَاتٍ بَسِيطَةٍ.. وَلَكِنهَا لَمْ تَجْلِبْ لَهُ أَمْوَالاً تَذَكَّرُ..

فِي الثَّلَاثِينَاتِ مِنْ عُمُرِهِ، عَمَلَ (جيليت) كَمُنْدُوبٍ مَبِيعَاتٍ فِي إِحْدَى الشَّرَكَاتِ، وَكَانَ مَدِيرَ الشَّرِكَةِ اسْمُهُ (وِيلِيَامُ بِنْتِر) مُخْتَرَعاً جَيِّدًا لِبَعْضِ الْأَدْوَاتِ الزَّجَاجِيَّةِ، جَعَلَتْ الرَّجُلَ يَظَلُّ فِي مَحَلِّ إِعْجَابٍ (جيليت) المبتكر بطبيعته.. تَوَطَّدَتِ الْعِلَاقَةُ بَيْنَهُمَا، وَكَانَتْ أَغْلِبَ الْمَحَاوِرَاتِ بَيْنَهُمَا حَوْلَ كَيْفِيَّةِ صِنَاعَةِ

الأمر الجديدة، حتى جاء الوقت الذي أخبره فيه مديره (بنتر) بمقولة سحرية:

”أنت تفكر كثيراً ومبتكر مميز.. حاول أن تبتكر شيئاً يستخدم لمرة واحدة مثل سدة الفلين.. يستعملها المرء مرة واحدة، ثم يرميها بعد الاستعمال، ثم يعود إليك مرة أخرى طالباً المزيد.. وقتها، سترفع نسبة أرباحك وتبنى شركة عملاقة!“

كانت هذه الكلمات من أكثر الكلمات تأثيراً على (جيليت) الذي بدأ يبحث ساعات طويلة جداً عن أفكار مختلفة، ويكتب لائحة كبيرة حول أشياء يمكن تطويرها أو صناعتها، ثم رميها بعد أول استعمال.. ولكن الفكرة كانت عسيرة عليه بشدة، ولم تأت في ذهنه أبداً!

حتى أتى ذلك الصباح، عندما كان (جيليت) مندوب المبيعات يهم بحلاقة لحيته كالعادة، وكان مرهقاً بشدة.. ولم يكن قادراً على استخدام الموس الطويل الذي يشكّل خطراً على وجهه إن لم يستخدمه بحرص.. قفزت الفكرة السحرية!

يقول جيليت في وصف هذه اللحظات:

”كنت أحلق لحيتي وفي ذهني تتردد كلمات (بنتر) بشدة.. أتطلع إلى موس الحلاقة الطويل، وأبدأ أكون فكرة حول الموس الذي سأصنعه أنا.. كانت شفرة جيليت للحلاقة قد ولدت بالفعل!“

جاءت الفكرة لـ (جيليت) عندما لاحظ أن الكل لا يفكر في تغيير شفرة الحلاقة أصلاً، بل كل الاختراعات مهيمة بتحسين الأمواس وليس تغيير الأمواس بشكل كامل.. فعزم على ابتكار شفرة حلاقة مختلفة كلياً، رخيصة الثمن، سهلة الاستعمال، توفر على الناس الذهاب إلى الحلاق.. وعلى الرغم من عبقرية الفكرة، إلا أن القول شيء والفعل شيء آخر.. فقد

استغرق تنفيذ هذه الفكرة (6) سنوات، حتى استطاع (جيليت) أخيراً أن يفتتح شركة، دون مكاتب أو موظفين بدوام كامل، ومقابل مبالغ زهيدة جداً..

كالعادة، استقبل الجميع المنتج بالتجاهل، وربما الدهشة، والاستنكار.. كأي شيء جديد يظهر لأول مرة، ويضرب عرفاً سائداً.. إلا أن بعد سنوات من التَّجاهل، بدأ (جيليت) يشعر بأسف حقيقي، وأن الأمر لن يلقى النجاح، خصوصاً مع تراكم الديون على شركته الصَّغيرة البائسة..

لجأ (جيليت) كحل أخير إلى رجل أعمال، كان قد رفض العديد من أعمال (جيليت) سابقاً.. إلا أن رجل الأعمال بحسه المالي بخصوص هذا الاختراع، قرَّر دعم (جيليت) مادياً لتسويق المنتج..

كان عمر جيليت قد قارب الخمسين، عندما ظهر منتجُه بشكل مكثف في السوق، ففشل في السَّنة الأولى فشلاً ذريعاً باع فيها (51) آلة حلاقة فقط! ثم، ومنذ العام التَّالي قفزت المبيعات قفزة ضَخمة بـ (9000) ماكينة حلاقة، و(14) مليون شفرة، إلى أن توسع بشدة في العام التَّالث، بناءً على خطط تسويقية مميزة، حتى فتح لها فرعاً في لندن..

مع دخول الحرب العالمية الأولى، كانت (جيليت) شركة كبرى، تبيع ملايين الآلات الخاصة بالحلاقة سنوياً، حتى توفي صاحبها (كينغ جيليت) عام (1932) وتركها إمبراطورية تواصل زحفها ونموها العالمي.. ليس فقط في مجال شفرات الحلاقة، بل بدأت زحفها على سلع أُخرى مثل البطاريات وفرشاة الأسنان، والأقلام، والأدوات الكهربائية..

على مدار سنين طويِّلة خلال القرن العشرين، وحتى العام (2005)، باعت جيليت مئات الملايين من منتجاتها حول العالم، وأصبحت من أشهر الماركات التَّجارية العالمية، بأرباح مليارية ضخمة، (60) % منها من السوق العالمي

خارج أمريكا.. حتى تم دمجها مع شركة (بروكترا أند جامبل) سنة (2005)،
لتواصل مسيرتها بنفس القوة..

السؤال: ماذا لو كانَّ اليأس أصاب (كينغ جيليت) عندما سخر منه الجميع، وهو
يقدم اختراعه للجميع، وهو في عمر الخمسين؟!

المؤكد أن شيئاً من أهم الأدوات التي نستخدمها حالياً، لم يكن ليوجد.. ولم
يكن اسمه ليحفر في كلِّ أداة حلاقة حتى يومنا هذا!

كلمة السر

الحياة كلها مشوار طويل للبحث عن الأفكار.. حتى
لو جاءتك الفكرة في عمر الخمسين، واقتنعت
بأنها صالحة للتنفيذ، قم بتنفيذها بلا تردد..
فإن لم تستمتع بما سوف تدره عليك من ثروة
لوقت طويل، فعلى الأقل ستحفر اسمك خالداً
في التاريخ لقرون طويلة!



لماذا أوّسس شَرِكَة وأنا أصلاً ثري؟!

بَدَأَ (يوسف الكوّاري) القطري حياته في أسرة مثقفة متابعة للعالم، فأرسله والده إلى أوروبا ليتعلم اللغات بشكل سنوي، وساعده في الحصول على الشهادة الثّانوية ثمّ السّفر إلى أمريكا، فتخرج من كلية الاقْتِصاد بجامعة (أتلانتا) الأمريكية..

في عمر السّابعة عشر، حاول يوسف البدء في تأسيس أول شَرِكَة له، أطلق عليها (مَجْمُوعَة الكوّاري) التي كَانَتْ يَسْتَهْدَفُ من خلالها تبنى تنفيذ الدراسات والأفكار العلمية والتطبيقات التّقنية، ولكنها فشلت فشلاً ذريعاً بسبب نقص الخبرة، وعدم الإلمام بمتطلبات العَمَل الحر وقتها..

وعندما تخرج من الجامعة، وعاد إلى قطر، لم تختفِ فكرة العَمَل الخاص من رأسه أبداً، وقرّر البدء في تنفيذ أفكار جديدة على العَمَل التّجاري..

واجه (يوسف) أيّاماً عصيبة من رفض أسرته لهذّا المسار، في الوقت الذي كَانَتْ معظم أفراد أسرته يتجهون إلى العَمَل الحكومي في المؤسسات القطرية، مقابل رواتب كبيرة، وكان الجميع يتوقع له النّشل، ووصفوه بالعاطل!

في العام (1994)، بَدَأَ يوسف الكوّاري أولى مشروعاته بمبلغ (200) ألف ريال بإطلاق شَرِكَة (ترويج قطر) العاملة في القطاع الصناعي، والتي بدأت تنمو سريعاً داخل قطر مركزاً على قطاعات النفط والطاقة ومشاريع البنية التّحتية، ثمّ امتدت لبقيّة الخليج والعالم، مع استحوذات كبرى على شَرِكات عالمية..

وفي طريق النجاح، أطلق (الكواري) مؤسّسة قطر الخيرية المعنية بالأعمال داخل قطر، وتعتبر من أهم المؤسسات الخيرية في العالم العربي، وأطلق برنامج: "احسبها صح" لخدمة الشباب وتوجيههم..

وبعدّ عشرين عاماً من إطلاق أولى شركاته، يقول (يوسف الكواري) في حوار صحفي أنه بدأ العمل برأس مال (200) ألف ريال قطري، وسط معارضة كبيرة من أسرته.. إلى أن وصلت عوائد هذه الشركات لأكثر من (700) مليون ريال، وتحقيقه لشهرة اجتماعية هائلة في قطر، ومساندته للشباب، واهتمامه بالعمل الخيري بشكل مكثف..

ترك أمان الوظيفة، في عائلة تنتمي كلها للقطاع الحكومي، وتوجه للعمل الخاص.. فأصبح -وهو في منتصف الثلاثينيات- من رموز البلاد في العمل الاقتصادي والصناعي، ومن أهم القائمين على الأعمال الخيرية في منطقة الخليج، ومن أشهر رجال الأعمال العرب..

كلمة السر

دخول عالم الريادة والاعمال، وتأسيس الشركات..
ليس دائماً بدافع الثراء والغنى،
بل بدافع الإضافة وتقديم خدمات للمجتمع أيضاً،
ربما لا يوجد غيرك قادر على عملها!



(مسز فيلدرز).. الاهتمامُ بالأُسرةِ لا يعني إهمال تكوين الثروات!

اسمها (ديبي فيلدرز)، سيدةٌ أمريكيةٌ شديدةُ البساطةِ والتواضعِ، عملت والدها كحِثامٍ للمعادن، ووالدتها كانت ربة منزل..

قضت (ديبي) طفولتها في منزل متواضع بسيط، ولكنه مشهور بالكرم، حيثُ شهدت طفولتها العديد من المواقف الاجتماعية، وكان منزلها هو مقرّ تجمع أصدقاء الوالد والوالدة والجيران، فبدأت تساعد والدتها بشكل مُستمر في المطبخ، خاصة في صنع الحلويات..

ومع مرور الوقت، بدأت الأم توكّل لصغيرتها (ديبي) صناعة الحلويات والكعك والبسكوت لكفائها فيها..

ومع مقولة والدها المستمرة أن: "السعادة هي البحث عن أكثر الأشياء المحببة لعملها، ومحاربة كل الصعوبات"، بدأ وعي (ديبي) يتشكّل وهي مازالت ابنة (12) عاماً، وسعت إلى تحمّل مسؤوليتها بنفسها، وتقوم بما تحب..

لذلك، قررت فجأة أنها ستطلق مشروعها الخاص، في هذا السن الصغير، وواجهتها صعوبات التمويل.. فبحثت عن عمل، حتى وجدت وظيفة صغيرة في استاد رياضي قريب من منزلهم، تتقاضى فيه (5) دولارات نظير جمع الكرات..

وبدأت الرحلة.. تستيقظ صباحاً تذهب إلى الملعب، وتدخر المال.. وفي يوم

العطلة نبدأ في صناعة الحلوى، وتبيعتها بسعر زهيد للأقارب والجيران.. واستمرت على هذا المنوال على مدار عامين، حتى استطاعت شراء سيارة فولكس قديمة، حولتها إلى ما يشبه (الكشك) الصَّغِير لبيع منتجاتها!

استخدمت السيارة في التَّنقل بين الملاعب، والمقاهي، والمحال لمدة (3) سنوات، حققت من خلالها أرباحاً جيدة للغاية، حتى تزوجت صَغِيرَة في سن مبكرة للغاية، وأنجبت أطفالاً وصل عددهم إلى خمسة، فبدأ طموحها الأول بالبيع والعمل في التَّراج، بهدف تربية أطفالها ورعاية منزلها.

بَعْدَ مرور عدة سنوات، عاد الحنين القديم.. فبدأت تعيد إحياء الحلم، فواجهت الرفض من الجميع، بدءاً من زوجها الذي اتهم فكرتها بأنها غيبية، ووالدها الذي اتهمها بنقص التَّعليم والخبرة، ولكنها أصرت على البدء من جديد وبدأت في صناعة الحلويات في المنزل والذهاب بها إلى المؤسسات التي تدعم المَشْرُوعَات الصَّغِيرَة بهدف نيل تمويل ما.. حتى جاء التَّمويل بالفعل بمبلغ صَغِير مكنها من افتتاح محل صَغِير للغاية في أواخر السَّبْعينات..

ذهبت في اليوم الأول لمحلها ولم تحقق أي أرباح.. اليوم الثَّاني بلا أرباح.. مر أسبوع وأسبوعان بلا أي أرباح تذكر، فأسقط في يد (ديبي)، وبدأت تشعر أن حلمها يواجه انهياراً محققاً..

لذلك، لم يكن أمامها غير (3) أمور:

إما إغلاق المحل.. أو عرض منتجاتها مجاناً لفَتْرَة طويلة.. أو ابتكار طريقة جديدة في الإعلان عن محلها، وجودة ما تصنعه..

وكان الحل الثَّالث هو ملجأها الأخير، وسعت لأخذ حلوياتها وتوزيعها في الحافلات على الركاب مجاناً، مع إعطائهم بوستر فيه عنوان المحل.. وبدأ

محلها يشهد توافد الزبائن!

وسجل أول يوم لها مكسب بقيمة (75) دولار..

ونجح المحل الصَّغِير بِصُغُوبَةٍ فِي العام الأول.. فافتتحت محل أكبر.. ثمَّ

محل ثالث.. ثم سلسلة محال في كافة الولايات الأمريكية، بلغت عام (1984)

حوالي (160) فرعاً!

سبع سنوات فقط كَانَتْ كَفِيْلَةٌ بِأَنَّ تَنْتَبِت (ديبي) للجميع أنها ستنجح، وستحقق

كُلَّ ما تَتَمَنَاهُ رَغْمَ المَعَارِضَاتِ الشَّدِيدَةِ.. حتى قررت في أوائل التَّسْعِينَاتِ

بَعْدَ أَنْ وَصَلَ عِدَدُ فُرُوعِ مَحَالِهَا إِلَى أَكْثَرِ مِنْ (2000) - بِأَنَّ تَبِيعَ شَرِكَتِهَا

المسماة بـ (ميسز فيلدرز)، وسلسلة محالها إلى شَرِكَةِ اسْتِثْمَارِيَّةٍ، لِلتَّفَرُّغِ

لتربية أبنائها الأربعة..

تقدر ثَرْوَةَ (ديبي فيلدرز) الآن بِأَكْثَرِ مِنْ (45) مِلْيُونِ دُولَارٍ، وَتَعْتَبِرُ وَاحِدَةً

مِنْ أَشْهُرِ المَتَحَدِّثِينَ وَالمَحْفِزِينَ فِي المُجْتَمَعِ الأَمْرِيكِيِّ، لِحَلِّ المَشَاكِلِ الأَسْرِيَّةِ

والمهنية والاستثمارية..

كلمة السر

ربما لديك أسرة وأبناء ومسؤوليات ومصروفات

واحتياجات.. هذه الظروف كلها تدفعك دفعاً

لعمل مشروع خاص، وليس لصرف النظر عنه

كما تظن دائماً!



أَنْقَذَهُ مِنَ الْإِنْتِحَارِ.. فَتَحَوَّلَ لِأَعْظَمِ مَدْرَبٍ تَحْفِيزٍ فِي الْعَالَمِ!

”اللحظة التي تتخذُ بها قرارك، هي اللحظة التي تغير قدرك..
الفعل هو أساس النجاح“

مقولة شهيرة للمدرب العالمي الشهير في مجالات التحفيز والتنمية البشرية (أنتوني روبنز).. الاسم اللامع، وأهم وأشهر المحاضرين الأمريكيين الذين أسسوا لمجالات جديدة كلياً في عالم التنمية البشرية.. ولكن (روبنز) لم يكن بذلك التفاؤل والتميز عمره كله..

لو عدنا بالزمن إلى العام (1960)، لرأيناها طفلاً وليداً وسط أسوأ ظروف ممكنة..

انفصل والداه بعد مشاجرات عنيفة، وقد كان في السابعة.. ثم عاش مع أمه وزوجها، الذي رفض أن يربي (أنتوني)، فقررت أمه إرجاعه إلى والده.. فعاش ظروفاً سيئة، حاول خلالها أن يلعب رياضة ما، إلا أن عمره الكبير لم يسمح له، فانخرط في الدراسة، وأصبح رئيساً للطلاب.. ولاحظ أصدقائه رجاحة عقله، فسمّوه (أستاذ الحلول)..

ولكن، وفي السابعة عشر من عمره، مع حياته الصعبة، قرّر أن يترك البيت ويعمل موظفاً كحارس لإحدى العقارات.. ثم كعامل نظافة في أحد البنوك، إلى أن قرّر أن يترك الدراسة كاملة ويتفرغ للوظيفة..

نظر إلى نفسه في المرآة.. كَانَ شبه مطرود من بيته.. بدين جداً.. تعيش لأقصى درجة.. لم يكمل تعليمه الجامعي.. يَعْمَل في مهن شَدِيدَة التَّوَاضِع.. وسأل نفسه، لماذا يسمح لنفسه أن يستمر في حَيَاة بائسة كهذه؟

فأخذ قراره الذي مازال يندكره حتى اليوم، وهو الانتحار..

وفي الليل، وفي أحد الشوارع الجانبية، ربط حبلًا حول عنقه، وألقى نفسه بالفعل، وبدأت أنفاسه تنقطع ويغيب عن الوعي، إلى أن لمح شيخاً من بعيد يهرول نحوه، قَبْلَ أن يغيب عن الوعي..

ثم استيقظ، ليجد نفسه في غرفة صَغِيرَة مليئة بالكتب، يجلس أمامه رجل عجوز متهاك، أخبره بمجرد أن استيقظ:
لا يوجد في الحَيَاة ما يستحق أن تفقد حياتك من أجلها، عليك أن تعيش حياتك بسعادة واترك هذه الخدمة للقَدْرِ يأتي لئسلبنا حياتنا في الوقت المناسب.

كَانَتْ هذه الجملة التي بعثت (أنتوني روبنز) للحَيَاة مَرَّةً أُخْرَى، وجعلته ينظر لها بشكل مختلف تماماً.. منظور الإيجابية، بِسَبَبِ حكمة رجل فقير مُدْع لا يفعل شيئاً سوى القراءة في غرفته الصغيرة..

في هذه الفَتْرَة أخذ (أنتوني روبنز) يقرأ بشراهة، ثم بدأ يميل للمبيعات، فحصل بِسَبَبِ لباقتة على وظيفة مندوب مبيعات في إحدى الشركات.. ومنها قابل أحد العملاء الذي أعجبه بشدة بطريقة حوار (روبنز) وأساليبه في البيع، وحل المشاكل بطريقة مبهره.. فاقترح عليه عميله أن يذهب إلى (جيم رون) أحد عمالقة التَّئْمِية البشرية وقتها، ليتلمذ على يديه.

وذهب (روبنز) بالفعل، وتعلّم على يد المدرب الشهير في مجالات التحفيز والتنمية.. الذي لاحظ بمرور الوقت أن (روبنز) مميز بالفعل، فأرسله لإلقاء محاضرات صَغِيرَة بسيطة في الشَّرِكَات والنوادي، جاءت كُلُّ نتائجها إيجابية..

كَانَتْ أول محاضرة لـ (روبنز) هي: "كيف تتخلص من القلق؟".. ثمّ استمرت على مدار أَكْثَر من ربع قرن، حتى وقتنا هذا..

من هو (انتوني روبنز) الآن؟ مليونير شَدِيد الثَّرَاء، يعيش في قلعة أثرية ضَخْمَة -وليس مجرد منزل عادي- صاحب مكتب استشاري كَبِير في الولايات المتحدة، لديه طائرته الخاصة، يدور العالم كله لإلقاء المحاضرات مقابل أسعار كَبِيرَة في الشَّرِكَات والفنادق الكبرى، ولديه مؤلفات عظيمة تُرجمت إلى كُلِّ لغات العالم..

يقول هو بنفسه واصفاً الفرق بين حياته الآن وفي الماضي:
"عندما كنت في طائرتي الخاصة أتجه لإحدى المدن لإلقاء محاضرات، شاهدت طوابير السَّيَّارات والازدحام المروري، وكنت أخشى من أن المشاركين لن يستطيعوا الحضور بسبب هذا الازدحام.. إلى أن فوجئت أن هذا الزحام هو في الواقع بسبب محاضرتي التي حجز بها جمهور غفير من الناس".

فتذكرت كيف كنت من عدة سنوات لا أملك شيئاً، والآن ها أنا أنتقل في طائرتي الخاصة قادماً من القلعة الأثرية التي اشتريتها لي ولعائلتي، كيف أن الإنسان يبحث دائماً عما يريده وهو لا يعلم بالحقيقة أن لدى الإنسان القدرة

على فعل المستحيل.

كلمة السر

أحياناً تكون الحياة قاسية جداً، وكُلّ الطرق مغلقة،
ويبدو أن الظاهر عليها هو الهلاك المحقق..
ولكن،
الحقيقة أن هذا الجدار الكامل من الكآبة والضيق
والياس، لا يحتاج فقط إلى أن تدفعه دفعة بسيطة،
ليتهاوى كله أمامك.. وتظهر لك آفاق الفرص
والحياة والنجاة!



لا يجب أن تكون فاشلاً في وظيفتك، لتقرر بدء عملك الخاص!

في الستينات، ولد (مارك بينكوس) الأمريكي في ولاية (سان فرانسيسكو)..
ترعرع في (شيكاغو)، والتحق بالثانوية، ثم كلية (وارتون) جامعة (بنسلفانيا)،
وحصل على درجة الأقتصاد والعلوم الادارية..
بعد الانتهاء من الدراسة الجامعية، أكمل دراسته العليا في جامعة (هارفارد)،
بكل ما تعنيه كلمة (هارفارد) من نجاح وتميز أكاديمي، حصل بعدها على
شهادة الـ (MBA) الشهيرة في إدارة الأعمال..

ولم يمر الكثير من الوقت، حتى بدأ مفعول الدراسة في (هارفارد) يأتي أكله..

التحق (مارك) بناءً على شهادته الأكاديمية الرفيعة بالعمل في شركات عالمية
كمحلل مالي، ثم عمل كمدير في شركة (AT & T) العالمية مديراً للبحوث
والتطوير، ثم عين نائباً لرئيس شركة كولومبيا..

كان من الواضح أن (مارك) انتهج طريقاً وظيفياً بامتياز.. هذه شخصية لا
تعمل إلا من خلال وظائف عليا مرموقة، تابعة لشركات عملاقة، كأفضل ما
يكون المدير بكافة أشكاله وصوره..

إلا أنه، وفي منتصف التسعينات، اقتحم العمل الخاص.. فبدأ شركة للعمل على
الإنترنت -التي كانت مهجورة وقتها، وتعتبر شيئاً جديداً- بيعت بعد تأسيسها
بسبعة أشهر فقط بمبلغ (38) مليون دولار!
بعد عامين، سنة (1997) بدأ (مارك) شركته الثانية، وهي شركة حلول

وتطوير برمجيات عبر الإنترنت، حققت نجاحاً كبيراً، وكانت تعتبر سندا لكل المستثمرين المتخوفين للاستثمار عبر الإنترنت..

وفي العام (2007) أسس (بينكوس) شركة (زينغا Zynga).. هذا الاسم الغريب هو على اسم كلبه المدلل..

جاءت الشركة لتضم عدد من الموظفين المميزين في برمجة الألعاب عبر الإنترنت، والتي ظهرت بالتزامن مع (الفيس بوك) و(تويتر) وغيرها من (السوشيال ميديا)، فارتبطت مباشرة كألعاب مسلية (أونلاين) مع هذه الشبكات، وساعدت في انتشارها بشكل أوسع..

شبكة (زينغا) الآن لديها أكثر من (200) مليون مستخدم نشط شهرياً لألعابها الإلكترونية الشهيرة، التي تنتشر عبر وسائل التواصل الاجتماعي، والتي نراها كل لحظة في دخولنا (الفيس بوك) تحديداً، مثل:

Farmville, Frontier Ville, Mafia Wars, Zynga Poker,)
(Café World, Treasure Isle).. وغيرها..

وصلت القيمة السوقية لشركة (زينغا) الآن حوالي (15) مليار دولار، وإجمالي قيمة ترؤة صاحبها (مارك بينكوس) تزيد عن المليار دولار..

رغم أنه كان من الواضح تماماً تميزه في الدراسة، وانخراطه في الطريق الأكاديمي، واحتلاله أكبر المناصب في الشركات العالمية، إلا أنه لم يستسلم لمجرى الحياة الوظيفية المهنية حتى لو كانت رائعة- وقرّر البدء في مشروعاته الخاصة..

فأصبح من أغنى أغنياء العالم، وأصبحت شركته من أشهر الشركات الرقمية في العالم، في مجال الألعاب عبر الإنترنت..

كلمة السر

حتى لو كنت تشغل مركزاً مرموقاً في وظيفة رائعة تدر عليك دخلاً رائعاً.. لا يمنع هذا أبداً من أن تبدأ عملك الخاص.. الأعمال الخاصة ليست ملاذ الفاشلين في الوظائف دائماً.. بل للناجحين كذلك!



مليار دولار بعدَ (18) شهراً من إطلاقِ المشروع!

(كيفين سيستروم)، شاب حصل على تعليم مميز في جامعة (ستانفورد) الأمريكية، بدأ يعمل على إطلاق مشروع خاص كشركة ناشئة، مع توسع مفهوم ريادة الأعمال، خصوصاً في نهاية العقد الأول من الألفينات..

ففي مارس (2010)، استطاع الشاب الحصول على تمويل جيد بمبلغ (500) ألف دولار من بعض المؤسسات المانحة والداعمة لرواد الاعمال، بعد أن عرض عليهم عمله في إنشاء تطبيق للتواصل الاجتماعي يعتمد على المواقع الجغرافية، قريب الشبه من تطبيق (Foursquare) الشهير.. وكان اسمه الأولي (Burbn).

تم إطلاق التطبيق، وكان (كيفين) شديد الحماس له.. إلا أنه فشل فشلاً ذريعاً، ولم يستخدمه سوى بعض أصدقاء (كيفين).. حتى أن بعض أصدقاءه قال له بالحرف الواحد:

”هذا التطبيق فاشل للغاية!“

كانت انطلاقة متحمسة من الشاب المبتدئ في حياته.. وكان أول ضربة في الفشل..

إلا أنه لم ييأس أبداً.. في نفس العام، وفي يوليو، بعد مرور عدة أشهر من إطلاق تطبيقه الأول الفاشل، تعاون (كيفين) مع صديقه (مايك) في إطلاق تطبيق آخر لمشاركة الصور، بعد أن درسا عمليات رفع الصور على (فيس بوك) و(فليكر)، ووجداها صعبة عبر الهواتف المحمولة.. فعملا على هذه

التَّغْرَة، وأنجزا التَّطْبِيقَ الجَدِيدَ خِلالَ شَهْرَيْنِ فَقطَ مِنَ العَمَلِ..
وَاتَّفَقَ الاثْنانِ عَلى تَسْمِيَةِ التَّطْبِيقِ الجَدِيدِ بِاسْمِ (اِنْسْتِغْرَام)..

بَعْدَ يَومٍ وَاحِدٍ مِنَ إِطْلاقِ النسخةِ الأُولِيةِ مِنَ التَّطْبِيقِ عَلى هِواتفِ (الأيفون)، تمَّ
تَسْجِيلُ (80) مُسْتخدِمٍ فَقطَ لِه.. وَبَعْدَ مَرورِ (10) أَيامٍ، وَصَلَ عَدَدُ المُسْتخدِمِينَ
لِلتَّطْبِيقِ أَكْثَرَ مِنَ (80) أَلْفِ مُسْتخدِمٍ دَفْعَةً وَاحِدَةً!

بَعْدَ إِطْلاقِ التَّطْبِيقِ بِشَهْرَيْنِ، أَعْلَنَ المُؤسَّسانِ اتِّصالَهُ بِشَبْكَةِ (Four-
square) لِتَحديدِ الأَمَكانِ الجِغرافيَّةِ، فَقفَزَ عَدَدُ المُسْتخدِمِينَ إِلى مِليُونٍ
مُسْتخدِم..

كانَ هِدفُ المُؤسَّسِينَ لِلتَّطْبِيقِ يَترَكِزُ عَلى التَّقاطُ صُورٍ بِشَكْلِ سَريعٍ، وَرَفَعِها
بِشَكْلِ سَريعٍ، وَتَطويرِ الفِلاترِ الخاصَّةِ بِالتَّطْبِيقِ لِتحسينِ الصُورِ، ثُمَّ نَشَرِها
بِشَكْلِ سَريعٍ لا يَأخُذُ وَقْتاً..

وَكانَ النِّجَاحُ المِبهَرُ بِانْتِظارِهِمُ فِي فِبرايِرِ (2011)، بَعْدَ إِطْلاقِ التَّطْبِيقِ
بِأربَعَةِ شَهورٍ تَقريباً إِلى مِليُونٍ وَ(760) أَلْفِ مُسْتخدِمٍ، وَتَمَّتْ مِشارِكةُ أَكْثَرَ
مِنَ (300) أَلْفِ صُورَةٍ يَومياً..

وَبِناءِ عَلى هِذا النِّجَاحِ المِدهِشِ، حَصلَ (كِيفِين) وَ(مَيايِك) عَلى تَمويلِ بِقِيمَةٍ
(7) مِليُونِ دُولارٍ مِنَ بَعضِ المُسْتثمِرِينَ، فَازدادتِ التَّحسيناتُ، وَوَصَلَ عَدَدُ
المُسْتخدِمِينَ فِي يَولِيوِ مِنَ (2011) أَكْثَرَ مِنَ (6) مِلايينِ مُسْتخدِم..

وَبَعْدَ مَرورِ سَنَةٍ عَلى إِطْلاقِ التَّطْبِيقِ، سَجَّلَ انْتِظامِ نِصفِ مِليُونِ مُسْتخدِمٍ
جَدِيدٍ يَومياً!

وفي أبريل من العام (2012)، وصلت القيمة السوقية لشركة (إنستغرام) الصغيرة المسؤولة عن هذا التطبيق المدهش حوالي (500) مليون دولار، بتجاوز عدد مستخدميها للثلاثين مليوناً، مما دفع شركة (فيس بوك) إلى الاستحواذ عليها بقيمة مليار دولار أمريكي، في واحدة من أهم صفقات العالم التقني للعام (2012).

لم يقدم (كيفين) و(مايك) اختراعاً ساحراً أو غير مسبوق.. فقط لاحظا ببطء رفع الصور من خلال الهواتف المحمولة على وسائل (السوشيال ميديا)، فاستغلا هذه الثغرة واعتمداها كأساس لمشروعهما الناشئ.. فكانت النتيجة شهرة عالمية طاغية، ومليار دولار أمريكي بعد إطلاق التطبيق بـ (18) شهراً!

كلمة السر

هما لاحظا ببطء رفع الصور، فطورا تطبيقاً،
وربحا مليار دولار..
كم ملاحظة مرّت عليك في حياتك،
أبدت اعتراضك واستيائك بخصوصها،
ثمّ مررت عليها كأنك لم ترها..
ولاحظها غيرك واستثمرها
وأصبح من أهل المليارات؟!



وراء كُلِّ بيتزا شهية.. رحلةٌ طويلةٌ من الإعداد

إذا كنتَ من هواة الطعام الشهية، فالمؤكد أنك توقفت يوماً ما بسيارتك أمام أحد مطاعم (دومينوز بيتزا) العالمية لتتناول العشاء مع صديقك أو زوجتك أو أبنائك..

(دومينوز بيتزا) هي ثاني أكبر سلسلة مطاعم بيتزا في الولايات المتحدة الأمريكية، ولديها أكثر من (9) آلاف فرع في أكثر من (60) دولة حول العالم.. ويعمل بها أكثر من (150) ألف موظف بشكل مباشر، إلى جانب آلاف الوظائف الأخرى بشكل غير مباشر..

أما عن إيرادات سلسلة مطاعم (دومينوز بيتزا) فهي فلكية فعلاً، حيث لا تقل إيراداتها السنوية عن مليار ونصف مليار دولار..

كُلّ هذه الأرقام.. أنت تعرفها الآن.. وأنت تقرأ هذه السطور باعتبارها حقائق مُسلمة، ولكنها لم تكن كذلك في العام (1960) م، عندما عرف (جيمس موناهان) أن هناك محل بيتزا معروض للبيع اسمه (دومينيكز).

(جيمس موناهان) –إن كنت لا تعرف– كان يعيش حياةً بائسة إلى أبعد الحدود، فقد عاش طفولته كلها في ملجأ للأيتام بعد أن اضطرت أمه للتخلي عنه، وطرده من المدرسة لفشله الذريع، ثم درس في الجامعة لمدة فصل دراسي واحد وفشل فشلاً ذريعاً أيضاً، فالتحق بسلاح المشاة البحرية الأمريكي وقضى فيه

(3) سنوات، خرج منه مدخراً نصف ما حصل عليه.. استثمر هذا المال في مشروع ما، ففشل أيضاً فشلاً ذريعاً!

عندما التَّحَقَّ بوظيفة، وجد هذا الإعلان بخصوص بيع المحل، فأخبر أخاه (توماس)، وقرَّرَ الأخوان شراءَ المطعم معاً.. وكانا بلا أي خبرة في صناعة البيتزا..

بدأ العمل، استمر لمدة (8) شهور، وظهر أنه مشروع فاشل آخر في سلسلة (جيمس) المستمرة من الفشل، فانسحب من المشروع، وبقي (توم) بمفرده في إدارة المشروع لمدة عام، دون تحقيق أية أرباح تذكر..

ومع مرور الوقت، بدأ (توم) يدرك أنه من الأفضل التركيز على عمل بيتزا صغيرة الحجم أقل تكلفة وأكثر ربحاً، فبدأت الدولارات تدخل جيوب (توماس)، فقرَّرَ التوسع بعقلية ذكية، وقام بالفعل بشراء محلين آخرين.. إلا أن صاحب المحل الأصلي (دومينيك) رفض استخدام اسم محله، فأسماه (دومينوز بيتزا) بناءً على توصية أحد (الدليفرى بويز) عمال التوصيل له..

وبدأت (دومينوز بيتزا) في النمو البطيء.. واهتم (توم) بشدة بالجودة والكفاءة لمطاعمه، حتى كان يجلس بنفسه ليراقب رد فعل العملاء، وابتكر فكرة مميزة وهو الاستعانة بالمكفوفين فاقدى البصر لتدق البيتزا مجاناً، وإعلامه إن كان مذاقها لذيذ أم لا، حتى يتأكد من جودة المنتج في شكله وطعمه معاً..

وفي غضون عشر سنوات تقريباً، كان توم قد افتتح (3) مطاعم، ثم انطلق في (الفرانشايز) أو حقوق الامتياز سريعاً جداً، إلى جانب الاقتراض البنكي

للتوسع أكثر، فزاد عدد فروعه بشكل هائل إلى (44) فرعاً دفعة واحدة خلال عشرة شهور فقط!

أعطته هذه الخطوة نقلة عظيمة في الانتشار.. ولكنها في نفس الوقت— أدت إلى تكديس العملاء، وسط ضعف الخدمة، فبدأت الخسائر تنهال، حتى خسر (51) % من أصول شركته لرد القروض للبنوك، وبدأ الدائنون يهددون (توم) بضرورة التّنحي عن الشركة وإشهار إفلاسه..

إلا أنه بصُغوبة بالغة جداً استطاع أن يضبط الإيقاع مرّة أخرى، ويسدّد كلّ ديونه في زمن قياسي، وحل كافة مشكلاته..

وكان من ضمن أساليبه المميزة لإعادة ثقة العملاء مرّة أخرى، أن يعتمد نظم فعالة ومبتكرة، منها توصيل الطلبات خلال (30) دقيقة فقط وان زادت المدة عن ذلك يحصل الزبون على البيتزا مجاناً.. كما قام بتطوير مهارات موظفيه بشدة عبر برامج تحفيزية مستمرة..

وفي نهاية السبعينات، بلغ عدد فروع (دومينوز بيتزا) في الولايات المتحدة حوالي (300) فرع.. ثمّ جاء العام (1980) م ليشهد افتتاح أول فرع خارج البلاد، حتى وصل عدد فروع (دومينوز بيتزا) عالمياً عام (1983) إلى (1100) فرع حول العالم..

وبعد أن أنّم (توم) مهمته، قرّر التّنحي عن إدارة شركته العملاقة وهي في أحسن حالاتها، طوعاً وليس كرهاً سنة (1989) م، وهي الخطوة التي جعلت (بيتزا هت) تتقدم بشدة في المنافسة..

فعد مرّة أُخرى المنفذ والمؤسس (توم) على رأس الشركة وأنقذها من الانهيار، واستمر في منصبه (7) سنوات إضافية.. ثمّ تركها وهي في أفضل صيت عالمي على الإطلاق، مازال مستمراً حتى اليوم..

وأصبح (توم موناهان) من أعظم وأشهر رجال الأعمال عالمياً، بعد فترة وجيزة مليئة بالمفاجآت، الانتصارات، والانتكاسات أيضاً!

كلمة السر

عندما تهتم بالجودة المطلقة، والتسويق المميز..
يمكنك أن تستريح أنك قطعت نصف الطريق،
والنصف الآخر في التوسع والمتابعة!



محل بيع الأقلام الذي تحول إلى قلعةٍ صناعيةٍ كبرى

في قرية فقيرة تابعة لمحافظة المنوفية المصرية، ولد "محمود" في بداية الثلاثينيات.. ليتوفى والده في سن صغير، وينتقل إلى القاهرة ليعمل بائعاً في محل صغير لبيع الأقلام والأدوات المكتبية، وهو لم يتجاوز العاشرة من عمره..

عمل "محمود" في هذا المحل عدة سنوات، ثم انتقل إلى محل آخر للبيع بالجملة، وبدأ يكوّن خبرات جيدة في التجارة، واستمر في عمله هذا (15) عاماً حتى ازداد راتبه، واستطاع أن يوفر مبلغاً جيداً مكّنه من الزواج..

في بداية الستينيات، بدأ "محمود" السعي للاستقلال بنفسه تجارياً، ولم يكن لديه ما يبدأ به بداية قوية، فحاول هو وزميل له في العمل أن يُشاركوا شخصاً ثالثاً لديه رأس مال، وهما معه بالمجهود.. فتمّ افتتاح أول محل تجاري لهما بالقاهرة..

من سوء الحظ -أو من حسنه- أنه بعدَ افتتاح المحل بيومين اثنين فقط، مرض صديقه المسؤول معه عن إدارة العمل مرضاً شديداً، اضطر بعدها أن يقوم "محمود" بإدارة المحل كاملاً بمفرده صباح مساء، فنمت تجارته بشكل سريع جداً، وحقّق محله أرباحاً تفوق أرباح (10) محلات محيطه مجتمعة، بسبب أمانته المطلقة في التعامل مع الناس، وعروض التخفيض المتميزة.. استمرت الشراكة عامان، ثمّ قام "محمود" بشراء محل آخر، وبدأت تتوسع تجارته بشراء محل ثالثٍ ورابع، حتى حولها إلى شركة مساهمة..

مع توجهات الحكومة المصرية الاشتراكية وقتئذٍ في الستينات، بدأ بيع المستلزمات المدرسية للطلاب مجاناً، مما أدى لتعرض تجارة "محمود" القائمة على بيع الكتب والمستلزمات إلى خطر هائل، قرَّر بعده أن يتجه اتجاهاً آخر، وهو تجارة الأجهزة الكهربائية مثل التلفزيون والراديو والكاسيت، مع التوجهات الانفتاحية في السبعينات.. فتمت تجارته بسرعة كبيرة في تلك الفترة، حتى جاءت فرصة من ذهب..

أحد الطلاب اليابانيين، يدرس في الجامعة الأمريكية بالقاهرة، كان يتردد على محلات "محمود" لشراء الأجهزة الكهربائية.. لاحظ هذا الطالب كفاءة محلات "محمود" ومستوى البيع العالي المميز، فكتب تقريراً للشركة التي يعمل بها في اليابان.. شركة توشيبا اليابانية العملاقة..

كان "محمود" يسعى وقتها لاقتناء حق التوكيل لإحدى الشركات اليابانية، لبيع منتجاتها في مصر، وكان هذا الطالب الياباني هدية السماء له، بعد أن كتب تقريراً ممتازاً لشركته، يؤكد أن محلات السيد "محمود" جيدة جداً للتعاقد معه، من بين العديد من المراكز والمؤسسات في مصر..

فوافقت الشركة على منحه التوكيل.. وظهر لأول مرة اسم "توكيل العربي" .. لصاحبه "محمود العربي" ..

واحد من ألمع أسماء رجال الأعمال في مصر على الإطلاق.. ولم يكتف "محمود" بذلك، بل زار اليابان وطلب من المسؤولين إنشاء مصنع تابع لـ (توشيبا) في مصر، وهو ما تمَّ فعلاً، حتى بدأ المصنع في مصر ينتج

أجهزة وأدوات كهربائية عالية الجودة بخبرة يابانية..

مع خبرته المميزة في قطاع الصناعة المصرية، انتخب رئيساً لاتحاد الغرف الصناعية في مُنْتَصَفِ التَّسْعِينِيَّاتِ، وَأَصْبَحَ مِنْ أَبْرَزِ رِجَالِ الْأَعْمَالِ فِي مِصْرَ، وَمُضْرِباً لِلْأَمْثَالِ عَنِ رِجَالِ الْأَعْمَالِ الْعِصَامِيِّ الَّذِي بَدَأَ مِنَ الصَّفْرِ..

اليوم.. يَعْمَلُ فِي (توشيبا) العربي بمصر أَكْثَرَ مِنْ (20) أَلْفَ عَامِلٍ، وَتَعْتَبِرُ قَلْعَةً صِنَاعِيَّةً كَبِيرًا، وَوَاحِدَةً مِنْ أَهْمِ التَّوَكِيلَاتِ وَالْمِصْنَعِ فِي الْبِلَادِ، بِرَأْسِ مَالٍ كَبِيرٍ، وَأَرْبَاحٍ سَنَوِيَّةٍ ضَخْمَةٍ، وَتَسَاهِمُ فِي تَطَوُّرِ وَنُمُو مَسْتَوَى خِدْمَاتِ الْأَجْهَازَةِ..

كلمة السر

ليس شرطاً أن تبدأ عمك الريادي بمؤسسة ضخمة
ومكاتب ودعايات ومستشارين ومحاسبين..
محل صغير يفي بالغرض، إلى أن تصل لهذه
الصورة من الفخامة!

59

مجانين التقنية

الإنترنت اليوم يمكن تلخيصه في ثلاثة أنواع: مواقع إلكترونية، وإعلام اجتماعي، ويوتيوب..

طبعاً أصبح اليوتيوب واحداً من أكثر شركات العالم نمواً حول العالم، بعد أن باعه أصحابه الشباب الثلاثة إلى شركة جوجل العملاقة، بمبلغ يقارب المليار والـ (650) مليون دولار، كواحدة من أهم صفقات العالم التقني..

ولكن هذا النجاح المميز لم يكن يتوقعه (ستيف شبه شن) الشاب التايواني الذي ولد في تايوان في أواخر السبعينات، وهاجر إلى الولايات المتحدة مع عائلته، والتحق بأكاديمية العلوم والرياضيات بـ (إيلينوي)، وتخرج منها حاصلاً على شهادة في علوم الحاسب الآلي، وعمل في (باي بال)..

ولم يكن يتوقعه أيضاً (شاد هيرلي) الذي عمل في (باي بال) أيضاً، وهو نفسه مؤسس اللوغو الشهير للشركة.. وكذلك (جاويد كريم) بنغلاديشي الأصل، الذي حصل على درجة الماجستير في علوم الكمبيوتر من جامعة ستانفورد..

الأصدقاء الثلاثة الذي جمعهم العمل سوياً في شركة (باي بال) حصلوا على مكافأة كبيرة بعد أن قامت شركة (إيباي)، بشراء شركة (باي بال) التي يعملون بها، تقديراً لهم في دورهم بنمو هذه الشركة التي كانت مبتدئة وقتها، فقرروا استغلال المكافأة في فتح مشروع خاص جديد..

(شين) بقدراته الهندسية، و(هيرلي) بأفكاره المتجددة العبقرية، و(جواد)

بَعْمَلِه العَمِيق فِي عِلْمِ الكَمبِيوتَرِ..

اجتمعَ الثَّلَاثِي على ضرورةِ افْتِتَاحِ مَشْرُوعِ جَدِيدِ، لَكِن فِكْرَتِه لَمْ تَكُن واضِحَةً فِي أذْهَانِهِم بَعْدَ، حَتَّى حَضَرُوا حَفْلَ عِشَاءٍ فِي (سَانِ فِرَانْسِيْسِكُو)، وَأَخَذُوا صَوْرًا حَيَّةً لِفِيْدِيُوهاَتِ مَرِحَةٍ، وَحَاوَلُوا تَبَادُلَ الفِيْدِيُوهاَتِ سَوِيًّا، إِلَّا أَنْ ذَلِكَ لَمْ يَكُن فِي الإِمْكَانِ لِأَنَّ حَجْمَ المَلْفَاتِ كَانَ كَبِيرًا جَدًّا، وَلا يُمْكِنُ إِرسَالُها عِبْرَ (الإيميل)..

هنا قفزت الفكرة في عقول الاصدقاء الثلاثة.. فكرة (YouTube).

فوراً، وبعْدَ أَنْ جَاءَتْهُم الفِكْرَةُ بِشَهْرٍ وَاحِدٍ، تَمَّ إِنْشاءُ المَوْعِ.. وَبَعْدَها بِثَلَاثَةِ شَهْرٍ، بَدَأَ اسْتِلامُ الأَرْءاءِ مِنَ المُسْتِخْدَمِينَ.. وَفِي نِهايةِ العَامِ (2005) كَانَ المَوْعِ قَدْ تَمَّ افْتِتَاحُه رَسْمِيًّا.

الموقع انطلق باستخدام (الأدوبي فلاش) البرنامج الموجود في كُلِّ الحواسيب الشخصية، وبدأوا في وضع مساعدات فنية مثل صندوق البحث، واستخدام (جوجل أدسينس) للإعلان، بهدف تغطية مصاريف الموقع.

فِي (2006) وَبَعْدَ عَامٍ وَاحِدٍ مِنَ إِطْلَاقِهِ أَصْبَحَ يوتيوبُ مِنَ أشهرِ مَوَاقِعِ الإِنْتِرْنِتِ نَمُوًّا، وَلَمْ تَكْذِبْ (جوجل) خَبْرًا وَأَقْدَمَتْ على شِراءِ بِمِليارِ وَنِصْفِ، وَكَانَ مِنَ أكبرِ صَفَقَاتِ العَالِمِ التَّقْنِي على الإِطْلَاقِ وَقْتِها..

استمر (ستيف) و(تشاد) في إِدارَةَ اليوتيوبِ، بَيْنما تَخَلَّى (جواد) عَنِ الأَمْرِ بَعْدَ أَنْ نالَ حِصْتهِ الهَائِلَةَ مِنَ الأَرْباحِ، وَانْطَلَقَ لِيَعْمَلَ كَمُدْرَسٍ فِي جَامِعَةِ سْتانْفُورْدِ، لِأَنَّ حِلْمَهُ الأَوَّلَ وَالْأَخِيرَ كَانَ أَنْ يَصِبحَ أستاذًا جامعيًّا..

الآن، العالم كله يعرف يوتيوب، ويعتبر من أقوى مواقع العالم إن لم يكن أقواها على الإطلاق، بمليارات المشاهدات شهرياً، حتى أصبح له الأثر

في قلب العالم كله من خلال الكاميرات المُخْتَلِفَة حول العالم، التي ترفع الفيديوهات كُلَّ ثانية على الموقع..

كلمة السر

اجتمع ثلاثي من الخبراء، كُلُّ واحد منهم خبير في مجاله
وتخصصه،
على فكرة ملهمة تنقص العالم فعلاً..
فحقّقوا الإبداع بأقصى صورهِ الممكنة!



لماذا لا نشبك الشركات بالموظفين.. ونربح المليارات؟

بَعْدَ أن درس في جامعة (ستانفورد) الشهيرة في ولاية (كاليفورنيا)، كَانَ (رييد هوفمان) يطمح طوال عمره لكي يصير أستاذاً جامعياً.. كَانَ شغوفاً بالتدريس، فخوراً بمكانته الأكاديمية، يرى نفسه دائماً في محاضرة يشرح للطلاب، ويستمع لأرائهم، ويساعدهم في دراستهم الجامعية..

ولكنه.. وَبَعْدَ التَّخَرُجِ، وجد أن هناك حَيَاةً أَكْثَرَ متعة وإثارة ومغامرةً من التَّدْرِيسِ الجامعي، اسمها ريادة الأعمال.. ولها أثر أكبر بلا شك، وستمحه الشُّهُرةُ المطلوبة، وستجعله نموذجاً مُلهماً أَكْثَرَ بكثير من كونه أستاذاً جامعياً..

بَعْدَ التَّنَقُّلِ في عدة وظائف، منها بشركتي (أبل) و(فوجيتسو)، أدرك (رييد) أن المستقبلَ كله في الإعلام الاجتماعي، وأن مواقع الإنترنت التي تقوم على أساس فِكْرَةِ التَّوَاصلِ الاجتماعي بكافة أشكالها، هي التي ستحوذ على كافة اهتمام المستخدمين..

فَبَدَأَ بالفعل بمشاركة أشخاص آخرين في تأسيس شبكة للتواصل الاجتماعي بغرض التَّعَارُفِ إلا أنها فشلت في جَمْعِ المستخدمين بشكلٍ كافٍ.. فتركها وانتقل لشغل وظيفة تابعة لموقع (باي بال)، بهدف الحصول على المزيد من الخبرات في العَمَلِ لِهَذِهِ الشَّرِكَةِ العملاقة، وفي نَفْسِ الوَقْتِ ليقابل العديد من المستثمرين في هذه الشركة، لمساعدته في تأسيس شركته الخاصة.. استمر (رييد هوفمان) في العَمَلِ مَعَ (باي بال)، حتى تم الاستحواذ عليها

بواسطة شَرِكَة (إيباي)، فَرَّرَ (ريبد) قراره النهائي بضرورة إنشاء شبكة اجتماعية للتواصل، لا للتعرف بين الجنسين أو الدردشة؛ بل لِنَفْسِ الهدفِ الَّذِي كَانَ يطمح له بانتقاله الأول لـ (باي بال)..

الحصول على وظيفة في شَرِكَة مميزة.. وخلق علاقات عامة مع مديري الشركة، تدفعه للتميز واحتمالية تأسيس شَرِكَة بمفرده فيما بعد.. كان مشروعه الخاص معني بالتواصل الاجتماعي لقطاع الأعمال والتنفذين.. وأسمى شبكته الجديد (التشبيك) أو (لينكد إن)!

في (2003)، أطلق (ريبد) موقعه في فِتْرَة من الكساد الاقتصادي ومشاكل عامة في أمريكا في التوظيف، فَبَدَأَ الموقع بدعوة الـ (13) عضواً عاملاً في الموقع -فريق تأسيس الموقع- بدعوة أصدقائهم ومعارفهم على الإنترنت، حتى وصل عدد المستخدمين لـ (112) عضو فقط..

في العام الأول من إطلاق الشبكة، كَانَ الهدف دائماً الوصول فقط لمليون مشترك.. فكان العمل بشكل كامل في التّواصل مع الشركات، وتحسين الموقع، وتسريعه، وجعله أكثر بساطة، وتبسيطه الكامل، وتوضيح الفِكْرَة للمستخدم.. إلخ..

ثمَّ مع النمو في استخدام الشبكة، ونَجَاح الكثيرين في الحصول على وظائف مناسبة، وإبلاغهم لأصدقائهم ومعارفهم بمميزات الموقع، بَدَأَ العمل على المزيد من التّطوير، والحصول على أرباح من الاعلانات، أو الاقتطاع من قيمة اعلانات الوظائف في الشبكة، والتوسع في استخدام المبرمجين لتدعيم الشبكة أكثر وأكثر..

وفي نهاية الـ (2007)، تم افتتاح مكتب لـ (لينكد إن) في أوروبا.. فزادت

الأرباح بنسبة (900) %، ووصل عدد المشتركين لنحو (35) مليون مشترك حول العالم!

ورغم دخول العالم في أزمة اقتصادية عام (2008)، والتراجع العالمي في سوق الوظائف، إلا أن هذا التراجع جعل الإقبال أكبر على شبكة (لينكد إن)، للمزيد من البحث والتواصل بين الشركات والموظفين، فارتفع عدد المشتركين، حتى قارب اليوم أكثر من (100) مليون مشترك حول العالم، في كافة الدول والجنسيات والمناطق..

واليوم، يعتبر (ريد هوفمان) واحد من ثلاثة أشخاص أعادوا رسم خريطة عالم الإنترنت كله، وواحد من أهم الأشخاص الذين لعبوا دوراً بارزاً في حركة التوظيف العالمية لكافة الشركات المحلية والدولية، بموقعه المميز القائم على (التشبيك الوظيفي)..

تقدر ثروة (ريد هوفمان) الآن بحوالي (4,2) مليار دولار.. من فكرة جاءت بسبب ظروف (وظيفية) مرّ بها هو بنفسه!

كلمة السر

ما ينقصك أنت ويثير ضيقك أو اهتمامك..

غالباً ينقص الملايين، ويثير ضيقهم

أو اهتمامهم أيضاً..

فقط قم أنت بتقديم شيء ما، حل ما، خدمة ما..

وسيهوي الناس إليك!

61

إنهم يحبون الهدايا والفواكه الطازجة؛ هل يمكن أن نقدمها سوياً؟

كأي مهاجر إلى أمريكا، انتقل "طارق فريد" مع والديه الباكستانيين إلى أمريكا.. وبدأ حياته العملية صغيراً في تهذيب الحشائش، ثم في مطاعم (ماكدونالدز) التي تعلم فيها النظام والإدارة.. حياة عادية جداً لمهاجر آخر وافد للولايات المتحدة..

عندما وصل "طارق" لمرحلة المراهقة، اقترض من أسرته مبلغ خمسة آلاف دولار، مكنه من شراء محل صَغِير جداً لبيع الورود في ولاية (كونتيكت)..

ومع ما تعلمه في (ماكدونالدز) من أساليب الإدارة، استطاع "طارق" إنشاء نظام إداري معتمد على الكمبيوتر، والتركيز على خدمة العملاء بشكل كامل، كانت نتائجه مبهره حيثُ استطاع افتتاح ثلاثة فروع جديدة خلال سنتين فقط..

ومع تطور المحال، أسس "طارق" بعدها شركة تخصصت في تصميم وبيع برامج إدارية للمحال والشركات، مثل التي كان يستخدمها في إدارة محله، بعد أن عرف أنها سر النجّاح الأساسي، وبدأ يتوسع في إنشاء محلات الزهور في نفس الوقت..

ومضت شركته الصَّغِيرَة تنمو، وقد بدأ أنه ركّز بشدة على بيع الأزهار والورد، وإنشاء النظم الحاسوبية المساعدة في إدارة المحال الصغيرة.. ثم لاحظ في نهاية التسعينيات شيئاً مهماً جداً، وهو اهتمام الأمريكيين المبالغ

فيه بتناول الفواكه الطازجة، وإقبالهم على الطعام، واهتمامهم بالهدايا بشكل متزايد خلال السنوات الأخيرة..

فكَّانَتِ الفُكْرَةُ البسيطة والذكية في نَفْسِ الوَقْتِ، عَمَلِ شَرِكَةِ متخصصة في صِنَاعَةِ باقات الورود المصنوعة من فاكهة طازجة، والمعدة بعناية فائقة تجعلها تبدو كما لو كَانَتِ باقة ورود مجتمعة.. وبالتالي، تعتبر هدية مناسبة للغاية، وفي نَفْسِ الوَقْتِ تعتبر كوجبة فاكهة شهية!

كَانَتِ فُكْرَةُ مجنونة ومتميزة، إلا أن كونها مجنونة جعل "طارق" وأخيه يبدآن في تأسيسها، وإطلاق خدمات الشراء من خلال زيارة موقع الإنترنت وطلب الباقة المناسبة، أو الطلب عبر الانترنت.. مع الاستعانة بنظام حاسوبي متطور لإدارة الشركة كعادته.

وأطلق شركته الجديدة المبتكرة في العام (2001).. وكانت باسم (إيدبل ارجمنتس)

فقط خلال (9) سنوات، ازدهرت الشركة كالصاروخ، وأصبح لها (900) فرع حول العالم، منها (700) في أمريكا، والبقية في كندا وإنجلترا والإمارات والسعودية وغيرها، ووصلت عوائد الشركة السنوية قرابة (195) مليون دولار.. حتى حصل في العام (2009) على جائزة رائد الأعمال لهذا العام.

خاض "طارق فريد" كافة المراحل التي تنشئ رائد أعمال ناجح، بدءاً من الصبر في تهذيب الحشائش، مروراً بتعلم الإدارة والتنظيم الحاسوبي في (ماكدونالدز)، وليس انتهاء بتأسيس محلات لبيع الورود وتعلم التجارة.. ثم جاءت الضربة الكبرى، بفكرة مميزة غير مسبوقة، رعاها بكل ما قام بتكوينه من عناصر الإدارة والدكاء والصبر التي كونها طوال تلك السنين..

فكان النَّجَّاحُ مُبْهَرًا، وعالمياً.. وصار اسمه يمتزج دائماً بالهدايا
المصنوعة من الفواكه الطازجة!

كلمة السر

ابتكار شيء جديد ليس معناه البدء من الصفر،
أو تطوير شيء موجود بالفعل..
إنما يعني -أيضاً- القدرة على دمج
عدة أمور ببعضها،
وتقديمها سوياً بشكل مختلف.. ومبتكر!



أُسْطُورَةُ الـ (eBay)

بجنسية أمريكية، وطباع فرنسية، وأصول إيرانية، نشأ (بيير أوميديار) في باريس.. ثمَّ انتقل مع أسرته الإيرانية إلى أمريكا وهو بعمر التسع سنوات، ودرس في واشنطن.. مع ميل واضح للإلكترونيات وأجهزة الكمبيوتر.. فكان من الطبيعي أن يتخرج في العام (1988) حاملاً شهادة في مجال الحاسب الآلي.. رغم أنه لم يُبد أي تفوق دراسي خلال تعليمه المدرسي أو الجامعي..

علم (بيير) نفسه بنفسه قواعد البرمجة، ثمَّ حصل على وظيفة في شركة (أبل)، وساهم في إنشاء تطبيق للرسم الشهير (MacDraw) على أجهزة (الماكنتوش)..

حَتَّى جَاءَ عام (1991)، بفكرة مشاركة ثلاثة من أصدقاءه لتأسيس شركة برمجة، من ضمن مشاريعها التجارة الإلكترونية عبر الإنترنت-الوليد وقتها- ثمَّ تحوّل نشاط الشركة كله اسمها (EShop) إلى التجارة الإلكترونية مع تزايد انتشار وتوسع الإنترنت في الولايات المتحدة..

في مُنْتَصَف التسعينات رحل (بيير) من الشركة، وصَفَى نصيبه فيها، ثمَّ انتقل إلى شركة متخصصة في الاتصالات للعمل بها.. ولكن فكرة التجارة الإلكترونية ظل مفتوناً بها بشدة..

وهنا قَرَّرَ (بيير) أن يأخذ إجازة طويلة، والبدء في برمجة تطوير للبيع والشراء عبر الإنترنت أسماء: موقع المزاد (Auction web)، نما ببطء

شَدِيد إلى أن بدأ العملاء يأتون للشراء من خلاله، وكان الموقع الذي أسسه (بيير) يحصل على عمولة صغيرة، هذه العمولة ينفقها في تطوير الموقع وزيادة خدماته..

مع تزايد عدد المسجلين في الموقع، وانتشار الإعجاب به، غير (بيير) اسم الموقع لاسم أكثر مرونة، وهو: (eBay)

الموقع الذي نعرفه جميعاً الآن، والذي كان يخوض في تلك الفترة بصُوبَة في عالم الإنترنت..

بدأ (بيير) في الدعاية الموسعة لموقعه، حتى بلغ عدد عمليات البيع والشراء فيه لأكثر من (800) ألف عملية، وزاد عدد المشتركين إلى مليون مشترك، حتى تم طرحه في البورصة نهاية التسعينات، وحقق نجاحات مذهلة، وأصبح من أشهر الأسماء العاملة في عالم التجارة الإلكترونية في الولايات المتحدة..

في العام (2003)، حقق الموقع إيرادات تزيد عن المليارين من الدولارات، ووصل عملاؤه لأكثر من (95) مليون مشترك.. مما جعل الشركة التي أسسها (بيير) تمضي للاستحواذ على شركات ضخمة مثل (باي بال)، و(سكاي).. وفتح أسواق جديدة في الصين والهند..

في العام (2008)، وصلت عائدات الموقع من التجارة الإلكترونية أكثر من (8) مليارات دولار.. وتضخمت ثروة (أميديار) إلى حوالي (4) مليار دولار أمريكي..

ومع تأسيسه لشبكة (أميديار) الخيرية، اهتم الشاب الإيراني الأصل بالمشروعات والأنشطة الخيرية، بعد أن حقق النجاح المطلق من فكرته

البيسطة، وبعْدَ أن أصبَحَ نموذجاً عالمياً في النَّجَاح الذي يَبْدَأُ مِنَ الصفر..

كلمة السر

التوازن بين العمل الوظيفي والمشروع الريادي
مهم للغاية..

حتى يأتي الوقت الذي تقرر فيه أن عملك الريادي
قد نما بالشكل الكافي، الذي يمكنك أن تتفرغ
له، وتكون ثروتك الكبرى من خلاله..



مدرس الرياضيات الذي غير مفهوم التجارة في العالم!

في نوفمبر سنة (1964) ولد طفل صيني في بلد المليار نسمة، ولم يبدأ عليه أي اختلاف إطلاقاً، ولا مميزات.. كان (جاك - ما) الصَّغِير يميل لتعلم اللغات، خصوصا اللغة الإنجليزية، يذهب يومياً لفندق قريب من بلدته، يعج بالسياح القادمين للتعرف على الصين، فكان يندمج معهم.. فأحبَّوه، وكان ينجز لهم بعض الخدمات، في مقابل أن يعلموه اللغة الإنجليزية..

وعلى مدار ثمان سنوات، أجاد (جاك - ما) اللغة الإنجليزية، وسافر إلى أستراليا بناء على صداقة كَوْنها في الصين، جعلته يرى العالم من منظور جديد غير المنظور الصيني الاشتراكي البحت - وقتها- ويتعرف على العالم الخارجي.

عاد (جاك) إلى الصين، ورسب مرتين في اختبارات الدخول للجامعة.. أما الثالثة.. فقد تاهل للالتحاق بأسوأ جامعة ممكنة في مدينته، وتخرج ليعمل مدرساً في اللغة الإنجليزية.. عشقه الأول والأخير، براتب يقترب من (15) دُولار وقتها..

كَانَتْ رغبة (جاك) المُلحة أن يعمل في فندق.. تقدم للعمل في فنادق رفض فيها جميعاً.. تقدم ليعمل في إحدى محلات (كنتاكي)، فرفض أيضاً.. أسس شركة إلا أنه فشل..

في مُنْتَصَف الثَّسعينات، سافر (جاك - ما) إلى أمريكا كمترجم مرافق لشركة

صينية، ثمّ انتقل إلى (سياتل) حيثُ له بعض الأصدقاء، وتعرّف لأول مرّة على شبكة (الإنترنت) التي لم تكن قد وصلت الصين بعد، فضلاً عن كونها محظورة..

وكالمبهور، بدأ (جاك - ما) يتعامل مع الإنترنت، ويدخل موقع (ياهو).. ويبحث، وبدأ يجرب تصميم المواقع، بهدف التسويق لشركته الصّغيرة للترجمة، فأنتج تصميماً كارثياً سيئاً.. إلا أنه رفعه على الإنترنت على أية حال، فلاحظ تلقى خمس رسائل بريدية مباشرة في اليوم التّالي.. فانتبه بشدة إلى هذا المنجم الخصب الذي يجب أن يستغله!

عاد إلى الصين، استقال من وظيفته كمدرس لغة إنجليزية، واقترض مبلغاً مالياً وبدأ في تصميم موقع على الإنترنت، رغم أنه لم يكن يعرف أي شيء عن الكمبيوتر على الإطلاق، ولم يكن قد لمس لوحة مفاتيح نهائياً.. وسمّى موقعه في البداية (China Pages) .. وهي صفحة مسؤولة عن مساعدة الشركات الصينية في مواقع الإنترنت..

مع مرور الوقت، انتقل إلى (بكين)، وعرض عليه عمل جيد في إدارة بعض الأمور في التجارة الإلكترونيّة، فقفزت في ذهنه فكرة تطوير الموقع للتجارة الرقمية الناشئة.. فأطلق موقعه (علي بابا) سنة (1998) بعد أن جاءه الاسم وهو يجلس في إحدى مقاهي مدينة (سان فرانسيسكو) الأمرّيكيّة في زيارة لصديق له..

كانت أول (3) سنوات شديدة السوء، حيثُ لم يجن أي أرباح تذكر، وبدأ أن المَشروع فشل فشلاً ذريعاً، مع إعراض المشترين عن شراء المنتجات، وإعراض المؤسسات والشركات عن التّعامل معه.. حتى قفزت في ذهنه فكرة مجنونة..

أطلق نظام خاص للدفع سمّاه (Ali pay)، وقام بتطويرات تُسهل من شروط الدفع الإلكتروني للزبائن بشكل كبير، من خلال التّعامل مع كافة العملات، فبدأت طلبات الشراء تنهال على الموقع، الذي توسّع بشكل كبير جداً في زمن قياسي.

اليوم تصل ثروة -مدرس اللغة الإنجليزية السابق- الفقير الذي لا يجيد استخدام الكمبيوتر، إلى حوالي (22) مليار دولار، وهو أغنى رجل في الصين الشعبية على الإطلاق.. وارتفعت القيمة السوقية لشركته (علي بابا) إلى قرابة الـ (200) مليار دولار، وتجذب ملايين المتسوقين من حول العالم يومياً..

الشكر للمسؤول في مطعم (كنتاكي) الذي رفض توظيف (جاك - ما) بدواعي ضعف المهارات.. لأنه لو كان قد تم توظيفه في المطعم، ربّما كانت البشرية قد فقدت قصة نجاح ملهمة ومذهلة قادها الصيني الذي لا يميزه شيء سوى الإصرار على النجاح!

كلمة السر

ليس ضرورياً أن تكون خبيراً هائلاً في مجال ما لتقتحمه.. طبعاً خبراتك تضيف إليك الكثير، ولكن ليس شرطاً.. فقط تعلّم، وقم بالتجربة، وافشل كثيراً، ثمّ اسلك الطريق.. (جاك-ما) حتى الآن يقول إنه لا يستطيع استخدام الكمبيوتر بشكل احترافي كامل!



إمبراطورية (موريتا)

في بداية العشرينات، جَاءَ إلى الدنيا طفل ياباني، لأسرة يابانية ثرية، شديدة الانفتاح على الحياة الغربية، كونها أسرة عملت في التجارة لأكثر من (15) جيلاً!

كالعادة، ولأن الشبل يشب في عائلة الأسود، تشرب (موريتا) التجارة من عائلته، حتى أن والده كان يجعله يحضر الاجتماعات وهو مازال في العاشرة من عمره.

وبدأ (موريتا) يكون خبيرة هائلة في التجارة، والتصنيع.. حتى تعلم (موريتا) ثلاثة أمور مهمة في بداية حياته:
الإدارة - حيث كان يشرف على متابعة إدارة العاملين رغم سنه الصغير -
وعمليات التصنيع.. والتجارة..
ثم بدأ الصبي الصغير في التمرد!

في مراحل تعليمه.. أعلن أنه ليس مهتماً بمجال نشاط وتجارة عائلته، وأنه يعشق الرياضيات والفيزياء، فالتحق بجامعة (أوساكا) اليابانية وحصل على درجة في الفيزياء، وأصبح مهتماً بشكل خاص بالتقنيات الحديثة، خصوصاً تقنيات تسجيل الصوت..

إلا أن أحلامه كلها توقفت، مع اندلاع الحرب العالمية الثانية التي شاركت فيها اليابان مع دول المحور، وتم تجنيده في البحرية اليابانية، إلى أن انتهت الحرب ومعها دمار هائل في كافة أنحاء اليابان..

بمجرد انتهاء الحرب، عمل في كلية (طوكيو) للتقنية، ثم أسس منظمة (طوكيو) للاتصالات والبحوث، التي تستهدف بدء مشروعات إعادة البناء في الصناعات والاتصالات في اليابان بعد الصفر..

وفي سنة (1946) بدأ مع صديق حميم له، على قدر كبير من الذكاء، في افتتاح شركة (طوكيو للاتصالات والهندسة)، في محل صغير مهجور، برأس مال مقداره (350) دولار..
كان العشرون موظفاً -قوام الشركة كلها- يقومون سوياً بإنتاج أشياء جديدة، بجودة عالية من أي منتج إلكتروني تقليدي..

حتى جاء العام (1949) ببدء التطويرات الجديدة، فتم تطوير شريط تسجيل مغناطيسي، وجاء أول منتج في العالم قلب الدنيا كلها: آلة التسجيل..

بدأ المنتج يباع في اليابان، إلا أن (موريتا) بحسه الوطني وكبريائه بعد هزيمة اليابان، صمم على غزو السوق الأمريكي بمنتجات فريدة غير مسبوقة، لا يمكن منافستها.. ف جاء إلى الوجود المنتج الذي غير من مفهوم جيل الخمسينات كله، وهو الـ (Walkman).. (الراديو) بحجم الجيب..
وكان المنتج الأول من نوعه في العالم كله..

ومع توسع بيع المنتج، قرّر (موريتا) تغيير اسم الشركة إلى (سوني).. ليكون اسماً خفيفاً تجارياً على الألسنة العالمية..

في الستينيات، اقتحمت (سوني) عالم البورصة، وبدأت في تطوير سريع مذهل للمنتجات، حتى توسعت حول العالم كله، واستحوذت على عدة شركات أمريكية وأوروبية، وبدأت في دخول كافة الصناعات الإلكترونية، بدءاً من شاشات التلفزيون، والأجهزة، والتليفزيونات، والأجهزة الذكية، إلخ..

وفي العام (1994) توفى (موريتا) بسكتة دماغية، بَعْدَ أن كتب كتابه الشهير **(لا تهتم أبداً بدرجاتك في المدرسة)**، الذي يؤكد أن التّعليم المدرسي شيء، والنّجاح في الحَيَاة شيءٌ مختلف تماماً..

وترك وراءه إمبَرَاطُورِيَّة (سوني) العملاقة، بمئات المصانع والمقرات، وما يقرب من (400) ألف مُوظَّف، وأرباح سنوية تقدر بأكثر من (200) مليون دولار، وواحدة من أهم أعمدة الاقْتِصَاد الياباني..

إمبَرَاطُورِيَّة بدأت من محل صغير، وبحس وطني، ورغبة مؤكدة بالسيطرة على العالم بمنتجات ذات جودة عالية غير مسبوقه..

كلمة السر

من المهم أن يكون من ضمن أهدافك
لمشروعاتك الريادية، أن تساهم بعمل
نهضة لبلدك، أو مجتمعك،
أو حتى لإطار قريرتك أو مدينتك الصغيرة..
المسؤولية الاجتماعية والحس الوطني قادت
العديد من الشراكات الصغيرة إلى العالمية في
زمن قياسي.



أرامكس).. أحجار على رقعة (البيزنس) العالميّ

يقول "فادي غندور" في إحدى تصريحاته:

هناك (4) شركات عملاقة في صناعة البريد العالمية، وهي (فيدكس)، و(دي إتش إل)، و(تي إن تي)، و(يو بي أس).. أعتقد أن (أرامكس) هي الخامسة!

قصة تأسيس شركة (أرامكس) تعتبر من أهم مرجعيات ريادة الأعمال في العالم العربي، كونها تضم الكثير جداً من المعاني والخبرات، وكونها بالفعل شركة عربية أردنية وصلت للعالمية، وأصبحت علامة تجارية ذات صيت دولي..

"فادي غندور": وُلد بجينات صناعة (البيزنس) وراثته من اهله، فعائلته اشتهرت بالصناعة والتجارة في الشرق الأوسط.. فساعدته على أن يتعلم تعليماً راقياً بالخارج؛ ليلتحق بجامعة جورج واشنطن لدراسة العلوم السياسية..

أثناء دراسته، لفت نظره بشدة نموذج (فريد سميث) مؤسس (فيدرال إكسبريس فيديكس)، بكل صفاته وأساليبه القيادية.. حتى عاد للأردن، وبدأ يفكر بشكل جدي في مشروع شركة لنقل البريد وتوزيعه في الأردن، وفي العالم العربي، أسوة بنموذج (فيدكس)..

كانت فترة الثمانينيات، وكانت الشركة الوحيدة العاملة في البريد في الشرق الأوسط وباكستان هي شركة (دي إتش إل) بلا منافس تقريباً.. فبدأ في التواصل مع (فيدكس)، وأقنعهم بأن يكون ذراعها في منطقة الشرق الأوسط، منافسة لشركة (دي إتش إل)..

في العام (1981) جاءت شركة (أرامكس) للوجود، برأس مال محدود.. فبدأ "فادي" تحركاته الذكية بتأسيس مركز للعمليات في عمان، ثم العواصم العربية، ثم بدأ يتواصل مع شركات بريد أخرى عالمية للشراكة معه إلى جانب (فيديكس) بمنطق شديد الذكاء يشرحه هو: هدفنا كان بسيطاً جداً ومباشراً، لذا نجح بسرعة كبيرة.

لقد قلنا للشركات الأميركية: لماذا يتوجب عليكم إيجاد ذراع لكم تنافس (دي إتش إل) الألمانية الأصل، والتي لها ذراع كبير في السوق الأمريكي والعالمية أيضاً؟ في حين أنكم يمكنكم الاعتماد علينا لمنافستها بتكاليف أقل وجودة أعلى؟

شركتنا مقرها في المنطقة، ونعرف الشرق الأوسط وشمال أفريقيا جيداً.. سنؤسس شبكة مستقلة ونكون ذراعكم، ويمكننا توصيل و شحن ما شئتم من بضائع!

ونجحت الفكرة تماماً، وأصبحت (أرامكس) سريعاً في الثمانينيات شركة قوية، وأصبحت تُعرف إقليمياً بأنها (شركة البريد لشركات البريد العالمية)! ولكن منهجية "فادي غندور" في التوسع وتقوية الشركة لم تقف عند هذا الحد.

كان يسعى طوال الوقت للحصول على الخبرات الفنية بشكل كامل، من أباطرة صناعة البريد في العالم، خصوصاً شركائه الأمريكيين، ليطور شركته ويقوي دعائمها.. فبدأ بالفعل في نقل أطقم كاملة من شركته للتعلم في الولايات المتحدة من الشركات العالمية..

ثم بدأ مرحلة التوسع بالاستحواذ على شركات بريد صغيرة، في مصر وتركيا والسعودية، والتعاون مع شركات دولية في تقوية شبكات توزيعها، وتأسيس نظام شحنها، لينافس الشركات الكبرى العاملة في البريد في

المنطقة..

وفي نهاية التسعينات، قررت شركة (إيربورن) الأمريكية، شراء حصة كبيرة في (أرامكس)، بعد أدائها المتميز في الشرق الأوسط.. فقرر "غندور" طرح أسهم (أرامكس) في اكتتاب عام في سوق (ناسداك) العالمي، وكانت (أرامكس) أول شركة عربية تدرج في السوق الأمريكية، وتنمو سنوياً بحوالي (200) مليون دولار!

بمرور الوقت، تعرضت (أرامكس) لأزمة عنيفة، وهي شراء شركة (دي إتش إل) المنافس الرئيسي لها، لشركة (إيربورن) التي تستحوذ على (أرامكس).. واتخاذ (دي إتش إل) خطوة عدائية بعدم التعاون مع شركائها القدامى، منهم (أرامكس)، وذلك في العام (2004)..

مع أزمة خطيرة كنتك، كان من الطبيعي أن يُصاب "غندور" بالذعر، باعتبار أن الشركة التي تشاركه وقعت في قبضة منافسه، إلا أنه، ولعمله الدائم على تطوير دعائم (أرامكس) طوال هذه الفترة، كان قد صمم نظاماً برمجياً متكاملاً لمجموعة (أرامكس).. قادراً أن يحل محل شراكته مع (إيربورن)..

لم يتراجع عمل (أرامكس) قيد أنملة، بل بدأت تقدم خدماتها وفقاً لنظامها البرمجي الجديد، وتوسعت بشكل أكبر حول العالم، لتتحول من شركة شحن إقليمي إلى شركة شحن عالمية، وأدرجت سنة (2005) في سوق دبي المالي.. اليوم.. تتوزع (أرامكس) على أكثر من (50) دولة حول العالم، ويعمل بها أكثر من (13) ألف موظف، وتحقق أرباحاً سنوية تزيد عن الـ (700) مليون دولار سنوياً..

كلمة السر

النمذجة، ونقل أفكار الشركات العالمية إلى الإقليم، مع مراعاة ظروفه الخاصة.. ثم البناء على قواعد المؤسسة، حتى لا تنهار، مهما كانت تغيرات السوق المحلية أو الإقليمية أو العالمية.



فن صناعة الخدمة.. والمحتوى

من مواليد عائلة أردنية ميسورة، جاء "سميح طوقان" بمؤهلات جيدة جداً بدايةً بتلقي التعليم في أفضل المدارس، والانتقال للخارج لإكمال دراسته، متخرجاً من جامعة لندن العريقة في مجال الأعمال، ثم حصل على الماجستير في إدارة الأعمال في فرنسا.

حصل على الشهادات المميزة، ولكنه لم يحصل بعد على المجد الذي ينتظره.. الشهادات المميزة التي حصل عليها، يشاركه فيها الملايين على كلِّ حال.

فقرَّر "سميح" أخيراً العودة إلى الأردن، لِيَبْدَأَ حياته الوظيفية والمهنية..

في سنة (1994)، بدأ سميح بمكتب استشاري في مجال التكنولوجيا، باسم (BOC)، الذي قام من خلاله ببناء خبرة جيدة في مجال خدمات الإنترنت -الذي كان جديداً تماماً وقتها- وتطوير الأنظمة والتقنية.

مع نمو طفرة الإنترنت، أدرك "سميح" أنه هو المنجم الحقيقي الذي يجب الحفر فيه، خصوصاً مع كثرة استخدام العرب للمواقع الإنجليزية، فبدأ في التفكير في إنشاء موقع عربي قوي، وعرض الفكرة على صديقيه رجلي الأعمال "فادي غندور" و"حسام خوري"، فقرروا جميعاً افتتاح خدمة البريد الإلكتروني العربي..

وفي عام (1998) انطلقت النسخة التجريبية لأول بريد إلكتروني عربي باسم (مكتوب) على (5) آلاف مشترك.. وتم اختيار هذا الاسم ليجمع ما

بين (البريد) و (الرسالة).. وكان الشعار الأول: (Proud To Be An Arab).. أو افتخر بكونك عربياً..

على مدار عامين، وصل عدد المسجلين إلى حوالي (100) ألف، فتم تحويل المَشْرُوع التَّجْرِيبي لِشَرِكَة قائمة، مَعَ الاستعانة بِشَرِيكٍ مالي مصري (هيرمس) التي قامت بِاسْتِثْمَار مليونين ونصف المِليُون دُولَار لِالشَّرِكَة. وبَدَأَ مَكْتُوب يَتَسَع وَيَتَطَوَّر، وَيَزِيد مِن خِدْمَاتِهِ، وَيَتِمُّ التَّرْوِيحُ لَهُ فِي الصِّفِّ وَالْمَجَلَاتِ وَالْإِنْتَرْنِتِ..

وفي العَامِ (2004)، اتسعت القاعدة لتشمل خدمات البريد الإلكتروني، والدردشة، والمعادية، والموسيقى، وأبواب للتعارف، والأخبار، والخدمات الإسلامية، ومرسال مكتوب، وغيرها.. بشكل مجاني تماماً، وبشكل كَانَ يَفْتَحُ مَجَالَاتٍ وَاسِعَةً لِمَجْمُوعَاتٍ كَبِيرَةٍ مِنَ الْمُسْتَعْدِمِينَ لِلتَّسْجِيلِ، وَلَأَغْرَاضٍ مُخْتَلِفَةٍ.. وفي نَفْسِ العَامِ، تم طرح بريد إلكتروني في مَكْتُوبٍ بِسَعَةِ (1000) ميغا بايت، كَانَ الْأَكْبَرُ عَالَمِيًّا وَقْتَهَا، وَاحْتَلَّ الْمَوْقِعَ فِي هَذِهِ السَّنَةِ الْمَرْكَزِ الْأَوَّلِ فِي تَرْتِيبِ (أليكسا) لِلْمَوَاقِعِ بِالنِّسْبَةِ لِلْمَوَاقِعِ الْعَرَبِيَّةِ..

وَعَلَى مَدَارِ سِنَوَاتٍ، تَوَسَّعَتِ شَبَكَةُ مَكْتُوبٍ بِشَكْلِ سَرِيعٍ وَمَذْهَلٍ، بِإِطْلَاقِ الْعَدِيدِ مِنَ الْمَوَاقِعِ التَّابِعَةِ لَهَا، مِنْ أَخْبَارٍ، وَتَسْلِيَةٍ، وَمَوَاقِعِ تَسْوِيقِيَّةٍ، وَخِدْمَاتٍ وَأَخْبَارِ سِيَارَاتٍ، وَمُنْتَدِيَّاتٍ، وَإِسْلَامِيَّاتٍ، بَلْ وَأُطْلِقَتِ شَبَكَةُ لِتَتَوَاصَلَ الْجَمَاعِي سَنَةَ (2007) بِاسْمِ "أَصْحَابِ مَكْتُوبٍ"..

كان من الواضح أن الشبكة تسيطر بشكل كامل على المحتوى العربي على الإنترنت، مما جعل الشركات العالمية التي تستهدف التوسع عربياً، تضع الشركة نصب أعينها..

حتى تم الإعلان عن شراء شركة ياهو الأمريكية العملاقة لشبكة مكتوب،

في أغسطس من العام (2009) في صفقة لم يتم الإعلان عن قيمتها الحقيقية، وإن كانت تتراوح ما بين (85) مليون دولار، إلى (200) مليون دولار أمريكي..

كان مكتوب -ولا يزال- على الرغْم من المشاكل التي تمر بها، بعد أن استلمت ياهو إدارته، من أبرز قصص النّجّاح العربية، التي بدأت بفكرة إطلاق خدمة عربية في مواجهة خدمة عالميّة منتشرة -البريد الإلكتروني- ورعايتها وتنميتها بالشكل الصحيح..

فتجاوز نجاحها الآفاق، وتحولت إلى إمبراطورية إعلامية كبرى تستحوذ على النصيب الأكبر من محتوى شبكة الإنترنت، ربّما لمدة عشر سنوات كاملة..

كلمة السر

الأسواق الجديدة دائماً منجم للذهب.. ولكن الأسلوب في استخراج هذا الذهب هو الحاكم.. يجب أن يكون مطابقاً للظروف والمعايير والثّقافة ونوعية الخدمات وطبيعة المستخدمين ومتلقى الخدمات.



أن تكونَ كَبِيرَةً.. أن تظلَّ قَوِيَّةً.. وأن تبقى للأبد!

في بداية مارس، من العام (1938)، قام (بيونغ تشول لي) الكوري الجنوبي، بإطلاق أول متجر له في عالم الأعمال، بقيمة أقل من (25) يورو..

متجر صَغِير لبيع الأرز والسكر، تحوّل إلى شَرِكَة صَغِيرَة لتصدير الأسماك المجففة والخضروات والفواكه، من كوريا الجنوبية، إلى مقاطعة منشوريا وبكين في الصين..
كان اسم الشَرِكَة هو (سامسونج)!

سامسونج تعنى بالكورية "النجوم الثلاثة"، والتي قصد بها بيونغ المبادئ الأساسية الثلاثة التي أنشأ شركته من أجلها:

- أن تكون كبيرة.
- أن تكون قوية.
- أن تبقى للأبد.

بدأت الشَرِكَة الصَغِيرَة تحقق أرباحاً جيدة، حتى مرّت عشر سنوات، رأي (تشول لي) أن شركته ناجحة ولديها معداتها وآلاتها الخاصة، ووحدات بيع وإنتاج مستقلة، إلى أن جاء الاجتياح الكوري الشمالي، واضطر (تشونغ) التوجه جنوباً إلى مدينة (بوسان)، وبدء العمل لتغطيته خسائر الشركة..
ولكن السمك والخضروات والفواكه لم تعد قادرة على تغطية الخسائر، فبدأت

الشركة عام (1969) بقيادة ابن (تشول لي) الأصغر المميز تسلك مسلكاً مختلفاً، وهو دخول عالم الإلكترونيات..

كانت البداية صعبة للغاية، لأن (سامسونج) لم يكن لديها خبرة كافية في تصنيع التلفزيونات والتلاجات والمكيفات، وكانت البداية بتصنيع تلفزيون أبيض وأسود متواضع، بعد أن تعاونت (سامسونج) مع إحدى الشركات اليابانية لتزويدها بالخبرة الفنية اللازمة..

وبدأت (سامسونج) تعمل على مدار السبعينات والثمانينيات، لتحقيق الشركة اسماً جيداً في شرق آسيا والعالم، باستحواذها شبه الكامل على قطاع النواقل وأشباه الموصلات، التي أفادتها كثيراً فيما بعد.. ولكنها لم تصل قط إلى مرحلة العالمية والتميز بشكل سريع.. بل كانت تعتمد إلى حد ما على تصنيع المنتجات ذات جودة متوسطة، وسعر رخيص، لبيعها بشكل سريع في السوق..

وفي نهاية الثمانينيات، وبوفاة المؤسس الكبير.. ركز ابنه الذي تولى الإدارة من بعده على صناعة الرقائق الإلكترونية من ناحية، والتصنيع عالي الجودة من ناحية أخرى..

وفي بداية عام (1990) حضر المدير التنفيذي لشركة (سامسونج) وهو (كون لي)، برفقة أعضاء مجلس الإدارة إلى مصنع الشركة الرئيسي، وبحوزتهم جميعاً مجموعة من المطارق..

قام مجلس إدارة (سامسونج) بتكسير كافة الشاشات والألات الحاسبة والهواتف وجميع الإلكترونيات ذات الجودة الرديئة، وأمروا العمال بتدمير جميع الإنتاج والمخزون كذلك!

وقال كلمته المشهورة لكلّ العمال والموظفين في كافة الأقسام:

”غيروا كل شيء ما عدا زوجاتكم وأبنائكم!“

في يوم واحد تم التخلص من منتجات تبلغ قيمتها (50) مليون دولار! كانت بداية الانطلاقة الحقيقية في تاريخ (سامسونج)، والأساس الأول لصناعة الإمبراطورية العملاقة الحالية!

وبعد هذه الحادثة بعامين اثنين، سنة (1992) بدأ اسم (سامسونج) ملحوظاً بشدة في مجال سوق الرقائق الدقيقة، بعد أن أصبح تركيز الإدارة الجديد كله على الأبحاث والتطوير..

في منتصف التسعينات، مرت (سامسونج) بأزمته الثانية، كانت تتمثل في أزمة اقتصادية خانقة، اضطرت الشركة على إثرها لبيع أصولها لمليارية، وتسريح آلاف الموظفين.. إلا أن رهان الإدارة الجديدة الشديد على البحث والتطوير، هو الوحيد الذي أنقذها من هذه الكبوة..

بدأت تظهر منتجات ذات جودة عالية، في كافة القطاعات.. ثم بدأت تنافس منتجات الشركات اليابانية، حتى بدأ عصر الأجهزة الذكية، الذي انطلقت فيه سامسونج كالصاروخ بالمعنى الحرفي، بتطوير أجهزة لمسية، وهواتف ذكية تعتبر الأفضل حول العالم، جعلها تتسيّد مبيعات العالم في أجهزة نظام التشغيل الخاص بـ (الأندرويد)، بنسبة تقترب من (50) % عالمياً.

ومع توسع الأعمال، توسعت قطاعات إمبراطورية (سامسونج)، لتشمل قطاعات عديدة، خارج حتى سياق التقنية والأجهزة، مثل الصناعات الثقيلة، وصناعة السفن، وشركة عقارية تعمل على بناء ناطحات السحاب، حتى برج ”خليفة“ في دبي، ساهمت (سامسونج) في بناءه.

الآن، وصل عدد موظفي إمبراطورية (سامسونج) لأكثر من (300) ألف موظف -تعداد دولة صغيرة- وعائدات سنوية تقترب من (500) مليار

دُولار (ناتج محلي لدولة كبرى)!

صحيح أن (بيونغ تشول لي) سمى اسم متجره وشركته الصَّغِيرَةَ لبيع الأسماك بهذا الاسم، رغبة في تكبيرها وبقائها.. لكن المؤكد أنه لم يكن يتوقع أبداً أن تصل شركته إلى مصافِّ الإمبراطوريات الإنسانية، وتدر عوائد توازي اقتصاديات عدة دول، ويعمل بها قرابة ثلث مليون موظف!

كلمة السر

هي نفس كلمة مدير (سامسونج) عندما لاحظ أن
كُلَّ الأمور رتيبة ولا جديد تحت الشمس:
غيروا كَلَّ شيء في حياتكم إلا أزواجكم وأبنائكم..
التغيير - للأفضل - هو سرُّ النجاح في المستقبل
القريب والبعيد.

دليل المواقع الذي تحول إلى كيان عملاق

كُلَّ شخص له ارتباط ضئيل بشبكة الإنترنت، مستحيل ألا يكون قد سمع بكلمة ياهو! من قبل..

(جيري يانغ): الفتى التايواني الذكي الذي انتقل برفقة أسرته إلى أمريكا، حاصلًا على الدرجة الجامعية من جامعة (ستانفورد)، ثم ماجستير في الهندسة الكهربائية.. وصديقه (ديفيد فيلو) رجل الأعمال الأمريكي المعروف. اجتمع الاثنان، أحدهما بالفكر المبدع، والآخر بالحس المالي والإداري، فخرج العملاق (ياهو) للوجود..

في العام (1994)، بدأ الإنترنت في الانتشار في الولايات المتحدة بشكل كبير، أثار شغف الكثيرين، ومنهم (جيري) و(ديفيد)، اللذان صمما موقعاً بسيطاً كدليل يتم جمع فيه أهم المواقع وأكثرها تسلية، كنوع من التذكرة لهما، حتى يعودا يترددان على هذه المواقع فيما بعد، وأسماه: دليل ديفيد ويانغ للمواقع.

وبعد مرور عام، قرَّر الاثنان إطلاق موقع بنفس الفكرة، عبارة عن دليل لجمع المواقع، وأطلقا عليه اسم (ياهو) المستمدة من رواية (رحلات جاليفر) اللذان أعجبا بها بشدة، خلال تلك الفترة.

وبعد عام واحد، فوجئ الاثنان أن موقعهما البسيط حقق أكثر من مليون زيارة.. فأدركا أن بيدهما كنز حقيقي لا بد من استخدامه والتوسع فيه، بطرق أبواب الشركات الاستثمارية التي ساهمت بدورها بضخ مبلغ كبير

في الشركة الوليدة.

وتأسست خدمة (ياهو) بشكل مؤسسي موسّع، بشكل غير من خدمات الإنترنت بالكامل.

انطلقت ياهو! بدعم شبكتها بخدمة محرك البحث، والبريد الإلكتروني، وغيرها من خدمات المحتوى الرقمي، إلى أن تم طرح (ياهو) للاكتتاب العام، فتمّ تجميع أكثر من (33) مليون دولار من ورائه.

وفي غضون شهور قليلة، احتل (ياهو) المركز الأول في ترتيب (أليكسا) العالمي لتصنيف المواقع، بأكثر من (130) مليون زائر شهرياً، وذلك في نهاية التسعينيات، وهو رقم مهول يكاد يقترب من كافة مستخدمي خدمة الإنترنت وقتها.

وعلى مدار عدة سنوات توسعت شركة (ياهو) بشكل كبير، ونافست محركات البحث (جوجل)، وشركة (مايكروسوفت)، حتى جاء عرض (بيل غيتس) لشراء شركة (ياهو) سنة (2008)، مقابل (44) مليار دولار، إلا أن الشركة العملاقة رفضت هذا المبلغ المهول، بحجة أنه لا يساوي قوة الشركة..

وعلى الرغم من تعرض (ياهو) لمشاكل ضخمة خلال السنوات الاخيرة، إلا أنها استطاعت مع تعيين كفاءات عالمية، أن تعود لتقف مرة أخرى، وتفرض نفوذها العالمي على شبكة الإنترنت، وكافة الخدمات الرقمية، لتصل أرباحها للعام (2014) ما يساوي (7) مليارات دولار.

أما تروّة مؤسسي الشبكة (جيري يانغ) و (ديفيد فيلو) فتقدر بمليار و(200)

مليُون دُولار للأول.. ومليَار و(700) مليُون دُولار للثاني..

المؤكد أنهما لم يكونا يتخيلان أن (الدليل) الصَّغِير الذي أنشأه بغرض تصفح المواقع من وقت لآخر بشكل شخصي، ستكون نهايته شَرِكَة عملاقة هائلة في عالم الإنترنت والصناعات الرقمية، وأيقونة قوية من أيقونات الأقتصاد الأمريكي كله!

كلمة السر

عندما تبدأ صغيراً، وتجد فرص تنهال عليك من كُل اتجاه، إياك أن تتحجر أو تندهبش أو ترفض، لمجرد أنك تسير في خط معين أو لك تصورات محددة أو أنك لم تتصور أنك بهذه الأهمية.. استمع لكل الفرص، واقتنص ما تراه الأنسب.. ستصل إلى القمة!



فاشلٌ وفقيرٌ آخر.. يغير مسار التقنية البشرية

خلال رحلة صعبة في الحياة، استمرت ثلاثين سنة تقريباً، انتقل (لاري أيسون) من قاع الفقر والمشاكل العائلية والإنسانية، إلى ملياردير عالمي لا تقل ثروته عن (40) مليار دولار.

والأهم من ذلك، أنه أضاف نقلة هائلة للبشرية كلها، أثرت على حركة التطور التقني والمعلوماتي لكلّ دول العالم.

من مواليد (شيكاغو)، في منتصف الأربعينات، لأسرة مفككة.. اضطرت والدته للتخلي عنه، ونقله ليقيم في منزل خالته، بعد إصابته بالتهاب رئوي خطير، وعدم قدرتها على متابعته والصرف عليه. التحق (لاري) بالمدرسة، ثم جامعة (إيلينوي)، التي رسب فيها عاماً لإصابة أمه بالسرطان.. ثم التحق بجامعة شيكاغو، وبدأ دراسة الرياضيات والفيزياء إلا أنه رسب مجدداً، فاشتهر في عائلته بأنه (فاشل) لن يفلح في شيء!

بدأ يتعلم بنفسه برمجة الكمبيوتر، فتخلى عن التعليم الجامعي، وبدأ حياته الوظيفية بالالتحاق بشركة برمجة ناشئة، في وظيفة إدارية متواضعة..

إلا أنها قربته من صناعات التكنولوجيا، وعرف كلّ الأمور الخاصة بهذا العالم الجديد وقتئذ.

وفي منتصف الثلاثينيات من عمره، قرّر (لاري أيسون) إنشاء شركة برمجة

مع أصدقائه، وكان دوره هو أن يقوم بإنشاء وتسويق المنتجات البرمجية.

والحقيقة أنه كان متميزاً للغاية في التسويق للأفكار والمنتجات.. وماهراً لأقصى درجة.. ماهر لدرجة أن أحد زبائن برامج الشركة كانت المخابرات المركزية الأمريكية ذاتها!

طلبت المخابرات الأمريكية من الشركة الناشئة برنامجاً لقاعدة بيانات متطورة لتخزين المعلومات السرية، فقدم (لاري) أول نسخة من قاعدة البيانات التي أنتجتها شركته، وكان باسم الشركة.

برنامج (أوراكل)..

بسرعة، انتشر الخبر، وتتابع الزبائن الراغبون في شراء البرنامج وغيره من البرامج التي طورها الشركة، وبدأت الأرباح تنهال على الشركة، مع توسع استخدام برامجها في العديد من المجالات الحيوية والحساسة التقنية..

وبدأ (لاري أليسون) يأخذ مكانة عظيمة بين أبطرة التقنية مثل (بيل غيتس) و(ستيف جوبز) في وادي السليكون..

وفي العام (1982) م، تم طرح أسهم (أوراكل) في اكتتاب عام، وبعدها بسنوات ظهر اسمها في بورصة (ناسداك)، وأصبحت من قادة البورصة الأمريكية..

وفي نهاية الثمانينات، تم إنشاء مقر ضخم للشركة العملاقة، وبدأ أنها واحدة من أعظم وأقوى الشركات الأمريكية على الإطلاق، رغم بدايتها المتواضعة، على يدي شاب ثلاثيني لم يكمل تعليمه الجامعي!

اليوم، تصل ثروة (إليسون) إلى حوالي (44) مليار دولار، ويصنف بأنه خامس أغنى أغنياء العالم، ويعمل بشركة (أوراكل) أكثر من (100) ألف موظف، ولديها مراكز لخدمة العملاء في (145) دولة حول العالم، وتحقق أرباح تزيد عن الثلاثين مليار دولار سنوياً.

كلمة السر

ما زال (لاري إيلسون) يردد في كل مرة أن النجاح في التعليم الجامعي جيد، ولكنه لا يعني أي شيء على الإطلاق، سوى القدرة على تحقيق درجات عالية.. أما النجاح في الحياة، فله معادلة مختلفة كلياً!



أنا ممتنٌ لكل هذا الفشل في حياتي

وُلد (براين تريسي) الاسم العالمي البارز في التَّمنية البشرية، المستشار وال كاتب والمحاضر، وصاحب الصوتيات والمرئيات التحفيزية الأشهر في العالم، لعائلة فقيرة في كندا، في مُنْتَصَف الأربعينيات. لم يكمل (براين) تعليمه الثانوي، واضطر للعمل في وظائف يدوية مختلفة، وقضى ليالٍ طويِّلة في النوم داخل سيارته القديمة المتهاكلة.

وعلى الرغم من أوضاعه السيئة، إلا أنه لما بلغ العشرين، قرَّر أن يرتحل حول العالم، فانطلق إلى أمريكا، ثمَّ توجه إلى إنجلترا ليعمل بعض الأعمال البسيطة، ثمَّ توجه إلى فرنسا، ثمَّ إسبانيا، ثمَّ اشترك مع صديقين له بشراء سيارة (لاندروفر) لعبور الصحراء الكبرى إلى أدغال أفريقيا..

وانتهى به الحال في (جوهانسبرج) بجنوب أفريقيا، بعدما زرع بداخله مفهوم (المغامرة)، ودار حول العالم، وكاد يلقى حتفه في مواقف كثيرة.. عمل ببعض الأعمال السريعة في جنوب أفريقيا، ثمَّ عاد إلى إنجلترا، وانطلق منها مرَّة أُخرى في رحلَة برية واسعة حول العالم، شملت تركيا وأوروبا وإيران والهند وتايلاند.

عندما بلغ (براين) الثلاثينيات، عاد إلى الدراسة، وحصل على شهادته في مجال إدارة الأعمال، بعد أن اكتسب من رحلاته خبرات هائلة في الاقتصاد والفلسفة والتاريخ وطباع الشعوب، وبدأً يجيد الحديث بأربعة لغات، ورأى بعينه خبرات لا حصر لها..

وبعد حصوله على الشهادة الأكاديمية، عمل مديراً للعمليات في شركة

كبرى، وبدأ يحاضر أمام الموظفين في كافة الأقسام، الذين أعجبوا به بشدة، وبمهاراته الخطابية، وبعلمه الواسع الشامل في التخطيط والتنظيم والتنفيذ وتطوير الذات، فقرر أخيراً أن يفتح شركته الخاصة لمجالات التنمية البشرية..

في مُنْتَصَف الثمانينيات، بدأ (براين) في تسجيل محاضرات صوتية رائعة، تشمل نصائح وخطوات تنفيذية في كُلِّ مجالات الحياة، لقيت صيتاً واسعاً لدى الجمهور الأمريكي تحديداً..

وعلى مدار (25) عاماً، امتدت أعماله لتشمل أكثر من (300) برنامج تدريب صوتي ومرئي، ومحاضرات، وكتب، ومقالات، ونصائح، ومقابلات مع برامج تلفزيون وراديو.. وتم ترجمة أعماله لأكثر من (24) لغة، وأصدر (40) كتاباً محققاً لمبيعات هائلة..

لم يكتفِ (براين تريسي) بأن يؤسس شركته في التنمية البشرية، وينشغل بموضوعات التحفيز، بل بدأ في افتتاح شركة لاستيراد سيارات الدفع الرباعي -التي يعشقها من رحلاته القديمة في الصحراء الكبرى- من اليابان إلى كندا.. وأسس أكثر من (65) محل بيع وصيانة في كافة ربوع كندا، واستطاع في أول عامين من تأسيسه لهذه الشركة أن يحصد مبيعات تقدر بـ (25) مليون دولار..

هو نفسه، يلخص حياته كلها بأن (الفشل) هو السبب وراء كُلِّ نجاحاته التي حققها.. فشل في دراسته، فشل في محاولاته الأولى لعبور الصحراء، فشل في كُلِّ الوظائف التي حصل عليها في البداية، فشل في بداية وظيفته لامتحان المبيعات، فشل كثيراً في وظيفته الإدارية..
كُلَّ فشل.. تلاه خبرات لا حصر لها، جعلته يجتاز كُلَّ المشكلات والعقبات،

وساعدته بأن يصبح مدرباً عالمياً، عبّر عن فشله وخبراته وآلامه من خلال عشرات الكتب والبرامج والمحاضرات، التي ساعدت الملايين حول العالم..

ومؤخراً.. أصيب (براين تريسي) بالسرطان.. إلا أنه -كالعادة- تعامل معه باعتباره أزمة أخرى، يتعامل معها وفق خطوات برامجه التدريبية في التغلب على المشكلات..

كلمة السر

يقول (براين تريسي) ملخصاً حياته كلها:
الفشل في الحياة أمر طبيعي.. مثل التنفس،
والمأكّل والمشرب..
كُلّ ناجح في الحياة تعرض للفشل مرات أكثر بكثير
من أي شخص آخر!



من رعي الأغنام .. إلى رعي (3) مليارات دولار !

في بيئة شعبية شديدة الفقر، وُلد "ميلود" بمنطقة الشعبة قرب مدينة الصويرة، بالمملكة المغربية، في العام (1930)..

لم يكن هناك مجال في بيئة كهذه أن يتعلم "ميلود" تعليماً نظامياً عادياً، بسبب دواعي الاحتلال الفرنسي أولاً، وبسبب انحداره من أسرة شديدة الفقر في المغرب.. فتلقى تعليماً بسيطاً في مسجد بلدته الصغير..

وفي مرحلة طفولته الأولى، عمل راعياً للغنم في مدينته، ثم انتقل إلى مراكش التي استقر بها اسبوعين بحثاً عن عمل، ولكنه لم يجد؛ فغادرها إلى مدينة القنيطرة، وعمل بأجر يومي زهيد جداً، حيث كان عاملاً في مجال البناء.

بمرور الوقت، بدأ الشاب الذكي يفهم تفاصيل البناء بشكل كامل، فأطلق شركة مقاوله صغيرة محدودة جداً، عام (1948)، بما معه من أموال، إلى جانب شركاء آخرين، تعمل في مجال البناء والعقارات..

مع نمو الشركة الصغيرة، وبعد مرور حوالي (15) عاماً، أنشأ "ميلود" سنة (1964) مصنعاً صغيراً للسيراميك، على ضوء اهتمامه المستمر بتصنيع مواد التشييد والبناء، حتى جاء العام (1968) وبدأت شركته (Super Creame) تصدر خارج المغرب لبعض الدول العربية المجاورة.. في ذلك الوقت، ومع توسع أعمال شركة "ميلود" بدأ يركز على الدخول

كمساهم وشريك في بعض الشركات الفرنسية الضخمة التي كانت عاملة في المغرب وقتها، إلا أن الفرنسيين رفضوا تماماً، خصوصاً شركة (دولبو-ديماتيت)..

فبدأ "ميلود" حوض التّحدي، ومنافستها بكافة الأشكال، حتى انتهى الأمر ببيع شركة (دولبو-ديماتيت) كاملة إلى "ميلود" علم (1985)، وكان نصراً ساحقاً له..

على إثرها، تأسست مَجْمُوعَة "يينا" القابضة (Ynna Holding)، ونودي باسم "ميلود الشعبي" كواحد من أشهر رجال الأعمال المغاربة..

مع نمو مَجْمُوعَة "يينا" (Ynna Holding)، بدأ الشعبي تحركاته على نطاق واسع، فأنشأ شركة للكرتون والتغليف، ثم فاز بصفقة للبتروكيماويات، وأطلق شركة للمكونات الكهربائية والكابلات، ثم أطلق سلسلة متاجر ومحلات ومولات.. ثم سلسلة فنادق فخمة باسم (رياض موغادور)، بها أرقى الخدمات الفندقية، ولا توزع خموراً أبداً كشرط أساسي..

خلال رحلة استمرت (65) عاماً، بدأها كعامل في البناء، "ميلود الشعبي" اليوم هو رئيس "يينا القابضة" (Ynna Holding)، التي تعتبر من أقوى الكيانات الاقتصادية في المغرب وتمتلك أكثر من (17) علامة تجارية، وتوظف أكثر من (20) ألف موظف..

أما ثروة "ميلود الشعبي" نفسه، رجل الأعمال المغربي الشهير، والذي بدأ من تحت الصفر -حرفياً- فمتجاوز الأصول المعلنة لثروته الثلاثة مليارات

دولار، كأكبر ملياردير في الممْلَكة المغربية، وكوَاحِد من أغنىاء العالم في تصنيف (الفوربس) العالمية..

كلمة السر

اعلم أن النصر مع الصبر.. الصبر هو أساس
لعبة الريادة وعالم الأعمال، بالتوازي مع
التخطيط الذكي والتنفيذ الفعال.. وقتئذ،
تتحقق الثروات الخيالية.

72

لا أعرف في هذه الدنيا سوى صناعة الصابون

ولد في العام (1783)، في (كنت) في إنجلترا، في أسرة بريطانية عريقة.. إن جاز التعبير..

عندما جاء (ويليام) إلى الوجود، كانت ظروف الأسرة شديدة السوء، وكانت الهجرات الأوروبية إلى الولايات المتحدة باعتبارها أرض الأحلام كثيفة.. فانتقل مع والديه إلى ولاية (الميريلاند) الأمريكية، وهو ابن (15) عاماً.. ولكن يبدو أن أرض الأحلام المتصورة، لم تكن ترحب بهم في البداية.

عمل أبوه في أكثر من مكان، خصوصاً في شركات الصابون.. وجعل ابنه (ويليام) يساعده في الأعمال التي يقوم بها، إلى أن بلغ (ويليام) السادسة عشرة من عمره، وطلب أبوه أن يقابله ويعيره انتباهه لخطورة ما سيقوله.. قال له أبوه:

” (ويليام).. أنا كئيب في السن، ولم أعد أستطيع إعالتك.. عليك من الآن أن تشق طريقك بنفسك.. أعرف أن هذا يبدو قاسياً، ولكنها الحياة رغم كل شيء!“

خرج الفتى إلى الشارع، وهو يندب حظه العاثر.. هو فتى فقير، لا يملك مؤهلاً تعليمياً.. بلا عمل.. بلا خبرة حقيقية في أي شيء، سوى بعض التدريب والمساهمات الخفيفة مع أبيه في شركات الصابون التي عمل بها..

هكذا، قرّر (ويليام) أن يغادر (الميريلاند) متجهاً إلى (نيويورك) حيث الفرص أفضل.. وحيث يكون قادراً على البحث عن شيء ما يساهم فيه..

وعلى قارب صَغِير متجه إلى الولاية العملاقة، جثا (ويليام) على ركبتيه، وسمعه الجميع يقول:
 ” يا رب.. أنا لا أعرف في هذه الدنيا سوى صنّاعة الصابون.. كنت أساعد أبي في عمله أحياناً.. ماذا عليّ أن أفعل الآن“

كان صوت الفتى عالياً وسمعه الجميع، إلا أنه لم يبذ أن أحداً أعاره انتباهه، ربّما لأن معظم الركاب يتوجهون إلى (نيويورك) للبحث عن عمل أيضاً في مصير مجهول، إلا أن بحاراً كَبِير السن تقدّم منه في هدوء، وسأله:

- لماذا انت متوجّه إلى نيويورك؟

- فأجاب الفتى: أبحث عن عمل هناك؟

- فسأله العجوز: هل لديك حلم؟

- فأجابه مرّة أخرى: أتمنى أن أبنى مصنعاً كبيراً لأحقق حلم أبي، وأرى اسمي واسم والدي على هذا المصنع..

فابتسم العجوز وقال له: أعرف أن هناك شخص ما سيكون صاحب أعظم شركة صابون في العالم.. إما أن يكون أنت، وإما أن يأخذ هذا اللقب شخص غيرك، فكن أنت هذا الشخص، ولا تدعها لغيرك!
 وأخبره -كأنه هدية من السماء- أنه سيرسله للعمل في مصنع للصابون يعرفه في (نيويورك)..

فقط.. كل ما طلبه البحار منه في النهاية أن يلتصق بحلمه كما يلتصق طابع البريد في الخطاب، ولا يتخلى عنه أبداً.. وقال له: كن أميناً في موازينك!
 هذه القصة الملهمة عرفها العالم كله فيما بعد، والتي بدت للفتى فرصة ذهبية، فالتحق بالفعل بالمصنع الذي أرشده إليه البحار الأمريكي، وبدًا منذ اليوم الأوّل شديد الكفاءة والمهارة..

تعلم (ويليام) كلَّ شيء.. راقب خطوات المصنّع، وكيفية الإدارة، وكيفية عمَل الآلات، وعدد العمال، وكيفية تسويق المنتجات، وكيفية تحديث المنتجات، وتحميل البضائع، وكافة المهارات في هذه الصناعة، التي لم يكن يجيد غيرها منذ البداية، وصقلها بالعمَل في مَصْنَع بـ (نيويورك)..

مَعَ نموّ أرباحه، وتوليه مناصب عليا في الشركة، استطاع (ويليام) أن يشتري حصة كَبِيرَةً من هذا المصنّع، ويتحوّل إلى شَرِيك فيه بدلاً من مجرد عامل.. ثمّ حصل على نصيب أكبر من الشراكة في وقت لاحق، حتى استطاع في النهاية شِراء المَصْنَع كله، وبدء مرحلة جديدة من قيادته تحت اسمه هو..

شَرِكَةٌ (كولجيت).. لصاحبها (ويليام كولجيت)، التي تأسست في العام (1806).

تمدد نشاط الشَرِكَة كثيراً، وشمل صِنَاعَة الشموع، والصابون، ثمّ ركزت بشكلٍ خاص على صِنَاعَة معجون الأسنان، وتميزت فيه بشكل هائل، حتى أصبح السُّوق الأمريكي يعج بمنتجات كولجيت في بدايات القرن التّاسع عشر.

توفي (ويليام) في العام (1857)، وخلفه أبناؤه في قيادة الشركة، بعد أن ضرب مثلاً رائعاً في النجاح، لفتى غير متعلم، غير مؤهل، في بلاد غريبة، وفي ظُرُوف سيئة، استطاع أن يؤسس إمبراطورية صناعية عالمية ضخمة، تعرفها كلّ دول العالم الآن..

الآن، تبلغ العائدات لشَرِكَة (كولجيت) الأمريكيّة العملاقة حوالي (17) مليار دُولار سنوياً، ويعمَل بها قرابة (40) ألف مُوظَّف حول العالم، ولها عدة مَصَانِع في قارات العالم المختلفة..

بدأت كُلُّ هذه الإمبراطورية بفتى يبكي على متن سفينة تتجه به إلى المجهول!

كلمة السر

الصبر مفتاح كُلِّ شيء، وليس فقط مفتاح الفرج
كما هو شائع..

أحياناً يبدو أن كُلِّ الطرق مسدودة، وأن الأيام تلقى
مواقف صعبة لا تحتمل مليئة بأحداث مأساوية
حقيقية.. فقط.. بمزيج من صبر وإصرار على تحقيق
حلم ما، حتماً النتيجة النهائية هو نجاح أكبر من
المتصور!

راقب الله في كُلِّ خطوة من خطواتك المالية،
ومشروعاتك الريادية.. اعطِ حق الله أولاً، ثم فكّر
في حقوقك، وحقوق أسرتك، وحقوق تنمية
عملك.. الطريق الوحيد لنجاح سريع بلا مشاكل، طالما
أديت حق الله عليك.



ها قد عادَ الأوغادُ من جديد!

ها قد عاد الأوغاد من جديد!

بما تحمله هذه الجملة من سباب صريح، إلا أنها كانت السبب وراء نشوء أضخم شركتين في عالم المنتجات الرياضية العالمية (أديداس) و(بوما)!

من الصعب تصوّر أن هذه الجملة تحديداً كانت السبب في تحديد مصير هذه العلامتين التجاريّتين الضخمتين حول العالم، ولكنها الحقيقة.. وتعتبر من أغرب قصص نشوء الشركات حول العالم.

الأمر كله بدأً بالسيد (دايسلر) الألمانيّ شديداً المراس الذي امتهن مهنة صنّاعة الأحذية، في محله الصّغير المتواضع، في ضواحي مدينة ألمانية بعيدة، في بدايات القرن الحادي والعشرين..

كان من الطبيعي، مع تكوين بعض الأرباح من وراء المحل الصغير، أن يخرط معه في المحل ابنه (رادولف) لمساعدته.. الأمر الذي جعل المحل المتهالك، يتحوّل إلى مصنّع صّغير لصنّاعة الأحذية..

ومع وفاة الأب (دايسلر)، أكمل (رادولف) المسيرة، والتحق به أخوه (أولف)، للمساهمة في بناء أكبر للمصنع، وتنميته، وتوسيعه.. وهو ما حدث فعلاً بشكلٍ ملحوظ..

(رادولف) و(أولف) قادا مصنّع أبيهما للتمدد بشكلٍ سريع للغاية، حتى جاءت اللحظة الذهبية للتوسع بشكل غير مسبوق.

أولمبياد عام (1936) الذي عُقد في (برلين)، والذي كان فيه بعض العدائين

يركضون حفاة في مسابقات الجري الحر، حتى لا تعيقهم الأحذية الثقيلة عن الحركة.. فكانت الفكرة التي خطرت لـ (أدولف) هو ضرورة تصنيع أحذية رياضية خفيفة بشكل أفضل وتوزيعها على الرياضيين.

وبالفعل.. فاز العداء الأمريكي (جيسي أوبنز) بالميدالية الذهبية، وهو يرتدي الحذاء الذي صنعه الأخوان في مصنعهما الناجح.. فازداد الطلب، وأصبح المصنع معروفاً على نطاق واسع في أوروبا، تحت اسم (مصنع الاخوان دايسلر)، حتى تم بيع أكثر من (200) ألف حذاء رياضي، في الفترة بين (1936) و(1939)..

ثم بدأت بذرة الخلاف تنمو..

شُهد ذات مرة مدقق الضرائب يخرج من مكتب الأخوين، ويبدو أنهما لم يكونا راضين؛ فبدأت الخلافات بين الأخوين تنتشب، وتزداد، ولم تهدأ حتى قرّر الاثنان ضرورة تقسيم المصنع فيما بينهما، بعد خلافات قوية شديدة وصلت لدرجة اللعن والسب والاشتباك بالأيدي! وعندما بدأت إجراءات التقسيم، شهدت أوروبا أسوأ حدث في تاريخها، باندلاع الحرب العالمية الثانية.

على مدار سنوات طويلة توقف المصنع، حتى بدأ واضحاً أن ألمانيا تنهزم، وانهالت الصواريخ والقاذفات من جيوش الحلفاء على كافة المناطق الألمانية، وأصبح الجميع مهدداً بالموت؛ فبدأ (رودلف) يشعر أن الموت قد اقترب، وأنه لا مجال للخلاف مع أخيه وهما بعيدان عن بعضيهما، تحت القصف. فانطلق (رودلف) وعائلته من ملجئه تحت الأرض، غير عابئ بالقصف، باحثاً عن الملجأ الذي يقيم فيه أخيه (أدولف)؛ ليعتذر له؛ وليقدّر لهما الموت سوياً، بغض النظر عن الخلافات التي نشبت بينهما.

أخيراً.. عرف (رودولف) أين الملجأ الذي يعيش فيه (أدولف)، أنزل رأسه وهو يدخل الملجأ وقلبه ملهوف عن رؤية أخيه رُبَمَا للمرّة الأخيرة، في نفس الوَقْت الذي سقطت فيه إحدى القنابل قريباً من الملجأ..
فصرخ (أدولف) بصوت عالٍ، غير ملاحظ أن أخيه (رودولف) على الباب: ها قد عاد الأوغاد مرّة أخرى!

كان (أدولف) يقصد عودة القصف من الحلفاء مرّة أخرى، إلا أن أخيه (رودولف) الواقف على الباب فهم أن الشتائم موجهة له ولأسرته، فصدّم، وغضب غضباً شديداً دون أن يكمل لقاءه بأخيه، وكانت المرّة الأخيرة التي يراه فيها على الإطلاق!

بَعْدَ الحرب، ومع تقسيم ألمانيا، وتقسيم المَصْنَع أيضاً.. فَرَّرَ كلا الإخوين - رُبَمَا من باب العناد- أن يَبْدَأَ افتتاح مَصْنَع باسمه، فقام (رودولف) بافتتاح مصنعه الخاص وأسماه في البداية (رودا) ثم لاحقاً باسم (بوما Puma)..
أما (أدولف)، فقد افتتح مصنعه هو أيضاً باسم (أديداس Adidas)!

كان النَّجَاح حليف الاثنين سوياً، بَعْدَ أن عرفا وتشرّبَا كُلَّ تفاصيل صِنَاعَةِ الأحذية سوياً بكافة دقائقها، بل زادت المنافسة والكراهية غير المبررة فيما بينهما، من رغبة كُلِّ منهما في التّطوِير، والعمل المحموم في الاستحواذ على السّوق، والدعاية للمنتجات.

وبَعْدَ مرور عشرات السّنين، اليوم شركتا (أديداس) و(بوما)، إلى جانب شَرِكَة (نايك) الأمريكيّة، تعتبر أضخَم ثلاثة شَرِكَات حول العالم في المنتجات الرياضية.

بلغت إيرادات أديداس في العام (2008) أَكْثَر من (10) مليارات يورو..

بينما تجاوزت إيرادات شقيقتها (بوما) الـ (2) مليار يورو في نفس العام..

هاتان الإمبراطوريتان الضخمتان، نشأتا بسبب غضب لحظي، في موقع متأزم، تحت القصف، لأخوين يحبان بعضهما رغم كل شيء.. إلا أنهما استطاعا تحويل هذا الغضب إلى تحدي، ومنافسة.. استفاد منها العالم كله!

كلمة السر

المنافسة الشرسة هي أفضل عنصر
لجعلك دائماً عالي التركيز، مشجع للتجديد
والتطوير والتحديث..
حياة بلا منافسة.. هي حياة رتيبة مملة
بلا قيمة، وفرص التميز فيها معدومة..
استمتع بالمنافسة إلى أقصى حد،
حتى لو كانت بسبب سوء تفاهم!



البدانة.. حولتها إلى مليارديرة

(جيني كريج).. أمريكية عادية للغاية ولدت في أوائل الثلاثينيات من القرن العشرين، لعائلة متواضعة.. يعاني أبوها الكثير من الصعوبات؛ ليوفر لقمة العيش لأبنائه؛ حتى اضطر للعمل في (3) وظائف بدوام جزئي.

مرّت السّنوات، و(جيني) مثلها مثل أي فتاة أمريكية عادية لا يبدو عليها أي أمارات ذكاء أو نباهة زائدة عن الحد.. حتى تزوجت، وبدأت بدورها تعتني بأسرتها، ورزقت بطفلين..

ومع الطفل الثاني، بدأت جيني تعاني من الظاهرة التي يعاني منها الكثير جداً من الأمريكيين: السمنة المفرطة..

على الرغم من سعادتها بطفلتها الثانية، إلا أنها شعرت بالخطر عندما زاد وزنها جداً، وأصبحت تعاني من صعوبة الحركة ومشاكل صحية وعدم الثقة بالنفس.

بدأت في عمل نظم غذائية مُختلفة إلا أنها فشلت جميعاً.. وصارت في هاجس مُستمر أن تكون نهايتها مثل نهاية والدتها السمنة أيضاً، والتي توفت بسبب أزمة قلبية من جراء السمنة وزيادة الوزن.

بدأت السيدة تعاني من القلق، حيث كانت طفلتها الثانية حديثة الولادة، وتخاف عليها وأختها أن تتركهما يتيمتين، فأخذت تهتم بشكل كامل بخصوص أنظمة التثخيف، والبرامج الرياضية، والبرامج الغذائية، وبدأت تستعيد لياقتها بشكل تدريجي، وتشعر بمعنى السعادة الحقيقية في حياة صحية. وفي نهاية الخمسينيات، قفزت تلك الفكرة في ذهنها..

الأمريكيون على مستوى عالٍ من السمنة، ولم يكن وقتها برامج الرياضة والتحفيز والمتابعات الغذائية منتشرة على الإطلاق—مثل اليوم- وحتى وسائل الإعلام لم تكن تغطي هذه الأمور إلا نادراً، فوجدتها فرصة حقيقية لبدء مشروع خاص في مجال تهتم به، وفي نفس الوقت يقدم المساعدة للأخرين، ويدرّ عليها بعض المال.

وفي بداية الستينيات، بدأت (كريج) عملها في أحد المراكز الرياضية، وأخذت تستمع لشكاوى السيدات بخصوص محاولاتهم غير المجدية لخسارة الوزن، وتساعدهم في ذلك بمهارة شديدة، وحصلت على ترقبات متتالية.

وبعد فترة، أصبحت (كريج) مسؤولة عن المركز كله، إلا أنها وبعد أن اكتسبت خبرة حقيقية عملية في تجربتها لإنقاص الوزن، ثم مساعدة غيرها في إنقاص وزنهم أيضاً، استقالت من المركز، وأطلقت مركزها الخاص باسم **(هيلث تك)**. ومع السرعة الهائلة في نجاح مركزها، وبعد وقت قصير للغاية، جاء لـ (كريج) عرض بشراء المركز لنفس الشركة التي كانت تعمل بها، فوافقت.. ثم تفرغت مرة أخرى لتأسيس شركة جديدة.

هنا بدأت شهرتها تزدح، وعقدت علاقات عامة مع رجال أعمال وثقوا بخبراتها، وقاموا بتمويلها، وبدأ نجم شركتها الجديدة يتألق بشكل سريع جداً في الولايات المتحدة، سواءً بمراكز الرياضة أو التغذية.

ثم افتتحت فرعاً آخر بأستراليا..

في أواخر الثمانينات، كانت سلسلة المراكز التابعة للشركة تدرّ سنوياً عشرات الملايين، بعد زيادة عدد المراكز إلى (13) مركزاً.. ثم طرح الشركة للاكتتاب العام في صفقة وصلت قيمتها إلى (73.5) مليون دولار..

وفي النهاية، وبعدَ خمس سنوات من طرحها للاكتتاب، قررت بيع شركتها بمقابل (600) مليون دُولار أمريكي..

كلمة السر

هكذا.. بلا ابتكارات.. بلا إنشاء مفاهيم جديدة.. فقط مجرد زوجة بدينة مترهلة الجسد متواضعة الصحة، مرّت بتجربة شخصية في إنقاص وزنها، وقامت بنشر تجربتها في الرشاقة والرياضة والصحة، وبعدها افتتحت مركزها بأسلوبها الخاص، الذي انتهى بأكثر من (٦٠٠) مليون دولار أرباح وشهرة عالمية.

ليس من الضروري أن تتوصل لفكرة عبقرية غير مسبوقة لتبدأ مشروعك الريادي.. يمكنك أن تبدأ مشروعك الريادي مستلهما طولاً لمشاكل شخصية واجهتك أنت في حياتك، ومن خلالها تساعد الآخرين!



مشروع القرن الثقافي.. يبدأ من مشاهدة واحدة!

في العام (1960)، ومع بدء الحركة الاشتراكية في مصر، والانفتاح في التعليم لكافة طبقات المجتمع المصري، قام "حمدي مصطفى" بتأسيس دار نشر أطلق عليها اسم (المؤسسة العربية الحديثة)..

كأي دور نشر أخرى، بدأت توجه أنشطتها في طباعة الورق، وتجهيز الكتب المدرسية، وتقديم المنتجات الطباعية بمختلف أشكالها، وحققت نجاحاً جيداً.

بمرور الوقت، بدأت (المؤسسة العربية الحديثة) بإصدار سلسلة كتب دراسية شديدة الشهرة والتأثير في مصر، تحت مسمى (سلاح التلميذ)، التي تصدر حتى الآن، وتقدم شروحات مبسطة لكافة المناهج الدراسية، بدءاً من مرحلة الروضة، نهاية بأخر عام في الثانوية العامة في نظام التعليم المصري.

بإطلاق هذا المشروع، تمددت إصدارات الدار بشكل هائل، وأصبح شعار التلاميذ الذين يمدان أيديهما معاً، شعارا يعرفه كل تلميذ، في أي حقة دراسية في مصر، في مدينة، وفي أي مكان.

كان من الطبيعي أن يكتفي الناشر بهذا النجاح، باعتباره صار مُسيطرأ بشكل كبير على سوق النشر التعليمي في مصر لسنوات طويلة، وأن إصدارات الدار شديدة الشهرة والتأثير، إلا أن شاغله الأساسي كان أمراً مختلفاً وأقوى تأثيراً..

في إحدى زيارته لأوروبا، لاحظ "حمدي مصطفى" أن كل الناس الذي يراهم

في الشوارع العامة، أو المواصلات، أو طرق السّير، أو ساحات الانتظار.. لا يفعلون شيئاً سوى القراءة.. فقط القراءة.. الجميع، رجال ونساء، شباب وشابات، كبار السن، ومراهقين.. يجلسون في انتظار قطار، أو يجلسون داخل المترو، أو يجلسون في ساحة انتظار، يجب حتماً أن تراه مُمسكاً بكتاب يطالعه بتركيز شديد، كأنه مُنعزل تماماً عن العالم..

هنا.. أدرك الناشر الذكي، أن هذه المجتمعات لم تنهض أبداً بالتعليم النظامي (فقط).. أو سبل تطوير التّعليم المدرسي، أو المناهج الدراسية، التي أنتج من أجلها كل إصدارات الدار..

لذلك.. وفي مُنتصف الثمانينيات، قرّر الناشر "حمدي مصطفى" أن يتخذ خطوة جريئة، من الممكن وصفها أنها غيّرت ساحة الثقافة في مصر كلها، لعقود طويلة.. في العام (1984)، أطلقت المؤسسة العربية مشروع (روايات مصرية للجيب)..

كانت الساحة المصرية مليئة بكتّاب وقصصيين من ذوي العيار الثقيل، نتج عنها إقبال كبار السن والمتقنين فقط على القراءة، وعزوف الشباب والمراهقين تماماً عنها، لعدم قدرتهم على فهم الأسلوب الصعب، أو المواضيع الشاقة التي يتم طرحها في الكتب أو الروايات.

لذلك، ركّز "حمدي مصطفى" على مشروعه الجديد، على إصدار كتب، صَغِيرَة الحجم، يمكن وضعها في الجيب.. تركز بشكل أساسي على الروايات، لأنها الأكثر إمتاعاً بالنسبة للشباب والمراهقين. كما ركّز "حمدي مصطفى" على النشر لكتّاب ذوي خلفية علمية، باعتبار

أن الثورة العلمية بدأت تظهر في مُنْتَصَف الثمانينيات، فبدأً يستعين بكتب روائيين في الخيال العلمي، والماورائيات، وأخذ يركز على إظهار أبطال عرب، في مواجهة أبطال الغرب، مثل (جيمس بوند)، و(سوبرمان).

وكانت النتائج مذهلة على المدى الطويل..

فخلال سنوات.. أَصْبَحَ السُّوق المصري يعج بإصدارات قصصية لكتب صَغِيرَة الحجم، يمكن وضعها في الجيب، تتناول روايات شَدِيدَة الشُّهُرَة مازالت حتى الآن معروفة لُكُلِّ المصريين، مثل سلاسل روايات (رجل المستقبل) و(ملف المستقبل) و(ما وراء الطبيعة)، وغيرها من سلاسل الروايات، التي ساهمت في تثقيف جيل كامل من شباب التَّسْعِينَات والألفينات، ومازالت حتى الآن.

ومع هجوم النقاد على هذه الفكرة، باعتبارها غير مألوفة للكتاب أو الرواية المُعتادة في مصر والعالم العربي، كَبِيرَة الحجم، المليئة بالتفاصيل والتعقيدات، والتي تتناول غالباً معان اجتماعية غير مثيرة للشباب.. نجح المَشْرُوع بشدة، وأخرج مئات الآلاف من الشباب المثقف، الذين انقلبوا بدورهم إلى كُتَّاب ذوي شُهْرَة واسعة في مصر إلى اليوم.

وفي العام (2011)، توفي الناشر "حمدي مصطفى" تاركاً وراءه آلاف الروايات التي تم إصدارها من مؤسسته، من خلال عشرات الكُتَّاب والمؤلفين، الذين لمعوا في السَّاحَة الثَّقَافِيَة والفكرية والأدبية، وأفادوا ملايين القراء في مصر والعالم العربي.

فقط من خلال مشاهد رآها في رِحْلَتِهِ الاوروبية، حول مفهوم القراءة والالتزام به في الخارج، جعلته ينتج واحداً من أهم المَشْرُوعَات الثَّقَافِيَة في مصر الذي سُمِّي (مَشْرُوع القرن الثَّقَافِي) منذ مُنْتَصَف الثمانينيات حتى

الآن، بَعْدَ تطويع الفِكرَة لتكون ملائمة للواقع المصري والعربي.

كلمة السر

فقط قَوِّ الملاحظة عندك، وافعلها بشكل صحيح..
وابدأ في التحرك والتنفيذ فوراً، لا لتقليد فكرة،
وإنما لاقتباسها وتحويلها إلى مشروع ملائم
لبيئة المجتمع المحيط بك.



وراء كُلِّ عبقرٍ تسويقٍ.. (ستار بكس)

(ستار بكس).. لا أحد في العالم لا يعرف العلامة التجارية المميزة لـ (ستار بكس)، فضلاً عن تناوله لمشروباته اللذيذة التي يقدمها.

ولكنه لم يكن كذلك عام (1981) بالنسبة لـ (هاورد شولتز)، الشاب العشريني الذي كان يعمل مسئول مبيعات في إحدى الشركات البلاستيكية، والذي قرَّر الرحيل إلى (سياتل) في ولاية واشنطن الغرب؛ ليعمل في محل تجاري لبيع القهوة، اسمه (ستار بكس).

كانت الشركة الصَّغيرة اسمها الأصلي (ستار بكس كوفي، تي، أند سبايس)، أي (ستار بكس للقهوة، والشاي، والبهارات)، وكانت تنتج أدوات شديدة التقليدية للمشروبات، لا يميّزها أي شيء آخر عن أي شركة مشروبات أخرى في الولايات المتحدة.

ولأن (هاورد شولتز) قضى فترة يعمل في شركة (زيروكس) العالمية، ولديه خبرة كبيرة في المبيعات، أدرك أن ثمة مستقبل جيد لهذه الشركة، بعد أن تفقد مصنعها الصغير، وعدد متاجرها الذي لا يزيد عن ست متاجر في ولاية واشنطن الغرب فقط.. فتقدم للشركة، وتم قبوله كمدير للتسويق.

ومنذ أن تولي (هاورد شولتز) العمل مدير للتسويق، سافر إلى إيطاليا للبحث عن عروض لشركته، فلاحظ أن الإيطاليين يشربون القهوة بطعم مختلف تماماً عن الأمريكيين، مزيج من القهوة والنسكافيه والإسبريسو ومذاق الشكولاتة، مع ساحات واسعة للتحدث والنقاش.. فعرف فوراً أن هذا النمط

هو الذي سيجعل (ستار بكس) تنتشر في كُلِّ أنحاء الولايات المتحدة بسرعة كبيرة، بدلاً من مجرد بيع الشاي والقهوة والبهارات.

وبدأ في تنفيذ الفكرة، ونجحت.. على أن أصحاب الشركة قرروا عدم الاستمرار في فتح المقاهي، وأن هدف الشركة هو بيع القهوة والشاي فقط.. فاستقال (هوارد شولتز) في ضيق، بعد أن اصطدم بأسوأ نموذج ممكن من ضيق الأفق، الذي يجعل شركة ترفض فكرة ممتازة كنتك، وتفضل بيع القهوة والشاي بأسلوب البقالة!

في مُنْتَصَف الثمانينيات، قرَّرَ (شولتز) تطبيق فكرته تلك بنفسه، فافتتح مقهى في مكان مميز في (سياتل)، أسماه اسما إيطالياً، زادت أرباحه بشكل سريع جداً، ولقى إقبالاً رهيباً من الناس، على مدار (3) سنوات كاملة. حتى جاءت الفرصة تعلق بجناحيها حول (هوارد) بأفضل ما يمكن!

تم عرض (ستار بكس) للبيع.. وكان في قدرة (هوارد) شراء الشركة التي عمل لديها سابقاً، فقام بالفعل بالاستحواذ عليها في خطوة فتحت له كُلِّ الأبواب بإدارة هذه الشركة شديدة الأهمية، الكنز الثمين، الذي لا يعرف قيمته أصحابه، مصممين على إدارتها بأسوأ شكل ممكن..

وجاء الوقت الذي توسعت فيه إميراطورية (ستار بكس) عالمياً بسرعة مذهشة، حتى أنه بحلول عام (1990) -بعد مرور (3) سنوات على الشراء- كان عدد الفروع (55) فرعاً.

وفي عام (1992) طرح هوارد أسهم (ستار بكس) للبورصة، فأعطاه قدرة أكبر للتوسع، ليصل عدد الفروع حول العالم عام (2004) إلى أكثر من (7500) فرع موزعة على (31) دولة.

وحقق أرباحاً في نفس العام تجاوزت الـ (200) مليون دولار..

واليوم.. تنتشر مقاهي (ستار بكس) في (64) دولة، من بينها (10) دول عربية.. ويعتبر (هوارد شولتز) من أغنى أغنياء العالم، بإجمالي ثروة تقدر بأكثر من ملياري دولار.

كان من حظ (هوارد شولتز) الجيد -وليس السيئ كما كان يظن في البداية- أن يظل أصحاب (ستار بكس) الأساسيين بهذه العقلية الجامدة في التعامل التجاري.

لأن هذه العقلية هي التي جعلتهم يبيعون شركتهم؛ ليشتريها هو، وينجز من خلالها كل أحلامه في التوسع عبر العالم، وتحويلها لإمبراطورية عالمية من المشروبات، وعلامة تجارية لا يوجد من لا يعرفها في العالم كله..

كلمة السر

قانون الدنيا يحتم أن الاذكياء، الأكثر مرونة، والأكثر إبداعاً في تسويق أنفسهم ومنتجاتهم.. مآلهم النجاح والثروة والشهرة..
وأن المتحجرين ذوي الرأي المتصلب، سيظلون كما هم بلا خطوة واحدة للأمام.



قَالَ لَهُ الْجَمِيعُ أَنَّهُ (زَبَال).. فَأَصْبَحَ مَلِيُونِيرًا وَمُسْتَشَارًا لَشُؤُونِ الْبَيْئَةِ!

عندما تخرَّجَ (شرف إمام سلامة) من كلية العلوم سنَّة (1999)، كَانَ مِنَ الطَّبِيعِيِّ أَن يَحْصَلَ عَلَى وَظِيفَةٍ جَيِّدَةٍ.

وَحَصَلَ عَلَيْهَا بِالْفِعْلِ، حَيْثُ عَمَلَ لِمُدَّةِ عَامٍ وَاحِدٍ فِي هَيْئَةِ الْمَصَلِّ وَاللِقَاحِ، حَقَّقَ فِي وَظِيفَتِهِ نَجَاحًا جَيِّدًا، وَلَكِنَّهُ كَانَ شَدِيدَ الْمَلَلِ وَالضَّجْرِ، لَمْ يَقْتَنِعْ أَبَدًا بِرَاتِبِهِ الْهَزِيلِ دَاخِلَ الْهَيْئَةِ.. كَمَا أَنَّهُ غَيْرُ مُحِبِّ لِلسَّفَرِ وَالتَّنَقُّلِ لِدَوْلٍ أُخْرَى، لِلْعَمَلِ فِي نَفْسِ الْوِظِيفَةِ..

فَرَّرَ أَن يَتَّخِذَ خُطْوَةَ مَجْنُونَةٍ، وَأَن يَتْرَكَ الْعَمَلَ، وَأَنْشَأَ جَمْعِيَّةً صَغِيرَةً لِحَمَايَةِ الْبَيْئَةِ وَنِظَافَةِ الْمَجْتَمَعِ، وَبَدَأَ بِلَا تَمْوِيلٍ تَقْرِيبًا يَنْظِفُ الشُّوَارِعَ مِنَ الْقِمَامَةِ بِنَفْسِهِ، وَبِمُسَاعَدَةِ عِدَدٍ مِنَ الْمُتَطَوِّعِينَ وَالْعَامِلِينَ، مِقَابِلَ الْحَصُولِ عَلَى (3) جَنِيهَاتٍ مِنْ كُلِّ مَنْزِلٍ يَاقُومُ بِالتَّنْظِيفِ أَمَامِهِ. وَاتَّهَمَهُ الْكُلُّ بِالْجَنُونِ، بِمَا فِي ذَلِكَ أُسْرَتِهِ..

كَيْفَ يَتَخَلَّى عَن شَهَادَتِهِ الْأَكَادِيمِيَّةِ الْمَرْمُوقَةِ، وَيَسْتَقْبِلُ مِنَ وَظِيفَةٍ مَضْمُونَةٍ، لِيَعْمَلَ فِي نَظَرِ الْمُجْتَمَعِ— فِي جَمْعِ الْقِمَامَةِ؟ وَهُوَ عَمَلٌ مُشِينٌ بِلَا مَبْرَرٍ بِالنَّسْبَةِ لِلْكَثِيرِينَ فِي مِصْرَ وَالْعَالَمِ الْعَرَبِيِّ!

وَلَكِنَّهُ لَمْ يَتَوَقَّفْ، وَنَجَحَ فِي الْحَصُولِ عَلَى سِيَارَةِ نِصْفِ نَقْلِ صَغِيرَةٍ، وَبَعْضُ أَدْوَاتِ النِّظَافَةِ، اسْتَلَمَهَا مِنَ وَزَارَةِ التَّنْضَامِ الْاجْتِمَاعِيِّ فِي مِصْرٍ.. وَبَدَأَ يَطُورُ مَشْرُوعَهُ بِشَكْلِ أَكْثَرِ تَنْظِيمًا..

انتقل "شرف" إلى قرية صَغِيرَة في إحدى ضواحي القاهرة، واستعان ببعض شباب القرية، وبدأوا في تنظيفها.. فواجهتهم صعوبات شديدة، بدءاً من سخرية الناس، أو إجمامهم، أو عدم دفعهم للمستحقات مقابل التَّنظيف.

إلا أن "شرف" كَانَ ذكياً ممصماً، انتهى من تنظيف القرية، التي أصبحت شَدِيدَة النظافة، ثُمَّ غاب قليلاً.. فَبَدَأَ الناس يتوافدون إليه، طالبين منه العودة والعمل على تنظيف القرية، مقابل الأجر الزهيد الذي يأخذه منهم، ويجعل قريتهم أكثر نظافة وتحضراً.. وَبَدَأَ الأهالي ينتظمون في الدفع مقابل الخدمة.

هذا النجاح.. شجع "شرف" في تطوير خدماته، والانتقال إلى قرى أخرى.. وأيضاً لم يتوقف عِنْدَ حد جمَع القمامة فقط، بل بَدَأَ في تصنيفها وفرزها، ثُمَّ بيعها لشركات تدوير المنتجات.

حقق مكاسب كَبِيرَة من هذه الخطوة، تزايدت مع تعاقده مع العديد من الشركات، وحرصه الشَّدِيد على الدقة في تصنيف القمامة التي يجمعها، وتوسعه في تنظيف المزيد من القرى شَدِيدَة الفقر.

وَبَعْدَ (4) سنوات من بدء عمله في القمامة.. وسخرية الناس، واحتقار بعض أهله له، ووصفهم إياه بأنه (زبّال)، حقق "شرف" المِليُون الأول!

أخذت شركته تتوسع، وَبَدَأَ الشباب يقبلون للعمل معه مقابل أجر شهري، وسعى الجميع من أهالي وموظفين ومتطوعين لمساعدته في عمله المهم جداً في تنظيف القرى تحديداً، الذي ركز "شرف" فيها بسبب وجود نسبة كَبِيرَة من المعادن المُلقاة في الطرق، وغياب تجار (الخردة) أو الأجهزة القديمة.. مما جعله يركز على القرى، وبيع المعادن وأطنان القمامة بآلاف الجنيهات.

وصلت شُهْرَة "شرف" لاعتباره من أهم الأفكار التي تطرح حلوياً

لمشاكل البيئة في مصر حالياً، ويسعى في التوسع لإنشاء أكبر شركة
قمامة في مصر، بعد أن توسعت الطلبات على خدمته الرخيصة والهادفة
لحماية المجتمع، حتى وصلت إلى مدن سياحية وفنادق كبرى، استعانت
بخبراته.

لم يستمع إلى مقولات المُجتمَع السلبية الواهنة المريضة، في كونه ترك
الكيمياء وصار (زبّالاً).. ولم يستكن لوظيفة روتينية مملة.. ولم ييأس عندما
لم يتلقَ أجره في بداية عمله في القرية.

فقط وضع الفكرة.. خطط لها.. صمم على تنفيذها.. نجح، وكسب الملايين،
وصار رمزاً لحلّول البيئة في مصر!

كلمة السر

بمجرد أن تسمع اعتراضات من المحيطين بك حول
ماهية مشروعك، وأنه يقلل من شأنك الاجتماعي
والوظيفي، قم بإخراج كُّل هذه الكلمات والجمل
من أذنك كأنك لم تسمعها.. طالما لا ترتكب إثماً ولا
تفعل حراماً، قم باستكمال تنفيذك لفكرتك،
مهما بدت غريبة أو غير مقبولة في مجتمعك أو
إطارك العائلي.



ضاع حلمه.. فدقق حلماً أكبر وأعظم!

شاب صَغِير يافع اسمه (فريد ديلوكا)، ينتمي إلى عائلة شَدِيدَة التَّواضع، جَاءَ إلى الدنيا عام (1948) في (بروكلين) بـ (نيويورك) لعائلة إيطالية مُهاجرة.

ولطُرُوف حياته الصعبة، عَمَل في طفولته وهو لم يتجاوز العاشرة في جَمْع الزجاجات الفارغة من الشوارع، وبيعهما مقابل "سِنْتين" لكُلِّ زجاجة.. هذه السَّنات المتواضعة كَانَتْ توفر له بعض المساعدة، وبعض الاحتكاك بالناس أيضاً وهو في هذه السَّن الصغيرة.

ثمَّ انتقلت أسرته لمدينة أخرى، عَمَل بها في مَجَال توزيع الصحف مقابل أجر زهيد، إلا أن الناس أحبَّوه فعلاً، وصار موزع الصحف الأساسي لـ (400) عميل يومياً.

ثمَّ انتقلت أسرته لمدينة ثالثَة، وهي مدينة (كونيكتيكت)، التي أنهى بها دراسته الثَّانوية بكفاءة، وتمنَّى أن يدرس في كلية الطب، إلا أن الواقع الأليم منعه من ذلك، لعدم قدرته على سداد مصاريف دراسته، ولقصور موارده المالية.

فكَانَتْ النتيجة أن عَمَل بوظيفة بائع في أحد المحال براتب زهيد جداً، جعله ينسى حلمه وهو غضبان أسِفٌّ على حاله، بَعْدَ أن ضاعت آماله كلها بأن يكون طبيباً.. وهو الحُلْم الذي حمد الله فيما بَعْدَ أنه لم يتحقق

طبعاً، في مقابل الإنجازات المذهلة التي حققها على أرض الواقع!

في وسط هذه الآلام والاحزان، تواصل (ديلوكا) مع صديق قديم له اسمه (بيوك).

تحدثنا سوياً عن إمكانية إطلاق محل صَغِير لبيع الشطائر والسندوتشات السريعة، من الممكن أن يوفر له (ديلوكا) فرصة الانضمام للجامعة.. وقدم له (بيوك) كافة الشروحات لكيفية تأجير محل لبيع الشطائر، وقدم له شيكاً بألف دُولار لدعمه.

لم يكذب الشاب خبيراً، وبدأ في رِحْلَة البحث كالغريق الذي يتعلّق في قشّة، حتى عثر في النهاية على محل مناسب صَغِير جداً، وقام بشراء المستلزمات المطلوبة لبدء العمل.. ثمّ حصل على ألف دُولار أُخْرَى من صديقه (بيوك)، الذي رأى همته وتميّزه وحرصه على افتتاح المطعم وجلب الزبائن.

كان هدف (فريد ديوكا) غريباً جداً وقت افتتاح محل الشطائر الصغير: أن أفتتح (32) محلاً لبيع الشطائر خلال (10) سنوات!
هكذا كان الرقم دقيقاً محددًا، وليس رقماً رمزياً أو حلمًا في الهواء..

ولامتنانه الشَّدِيد لصديقه (بيت ديوك)، قرَّرَ (فريد ديوكا) تسمية المحل باسم سهل مُناسب، يحمل إشارة لصديقه (بيت) الذي وقف بجانبه، فأسماه: (بيتس صباوي)..

بدأ المحل بالعمل بلا إقبال تقريباً، إلا أنه استطاع أن يحظى بعدد من الزبائن

بَعْدَ انطلاقه بفترة.. ثُمَّ تَمَكَّنَ (ديلوكا) في نهاية العام من افتتاح محل آخر بصُعبٍ شديدة.. وكان كلا المحلين يتكبدان خسائر فادحة، إلا أن (ديلوكا) بدعم صديقه (بيوك) استمرَّ في العمل، وصمما على افتتاح محل ثالث..

ومَعَ افتتاح المحل الثالث، بدأت الأرباح تأتي بشكل كَبِيرٍ بالفعل، وزال شبح إغلاق المحال وفشل المشروع، وبدأ أن الأمور قد استقرت أخيراً..

ومَعَ استقرار الأمور، بدأت محال الشطائر تنتج كميات أكبر، وتضع خلطات أكبر، وتسوق أَكْثَرَ لمنتجاتها، حتى بدأت كلمة (بيتس صبواي) تشتهر بشكل معقول، حتى قَرَّرَ (ديلوكا) طرح العلامة التجارية (صبواي) وبيعها بحق الامتياز.. وباع بالفعل علامته التجارية لأحد رجال الأعمال الصغار، الذي افتتح محل للشطائر باسم (صبواي)، وعمل على تقديم نفس الشطائر بنفس المواصفات..

بحلول أواخر السبعينات، توسعت سلسلة محال (صبواي) لتصل إلى (100) منفذ بيع.. ثُمَّ تمددت بشكل سريع جداً في الثمانينيات والتسعينيات وحتى اليوم..

الآن، سلسلة مطاعم الوجبات السريعة (صبواي)، تعتبر من أكبر وأشهر المحال التي تقدم الوجبات السريعة المميزة، ويصل عدد فروعها لأكثر من (40) ألف فرع حول (105) دولة حول العالم، ومنافس شرس لشركات المطاعم الكبرى مثل (ماكدونالدز) و(كنتاكي)، وتصل عائداتها السنوية لأكثر من (9) مليار دولار أمريكي!

اليوم، تبلغ ثروة (فريد ديوكا)، الفتى البائس الذي كَانَ يطمح إلى أن يدرس في كلية الطب طول حياته، حوالي (2.5) مِلْيَار دولار.. والذي لم يكن ليجنّبها -غالباً- إذا قدر له أن يلتحق بكلية الطب، ويُحَقِّق حُلْم حياته!

كلمة السر

ربما تتمنى شيئاً بشدة في داخلك، وترسم صورة ذهنية أن النجاح والتميز الهائل لن تحصل عليه إلا من وراء مجال محدد أو دراسة معينة.. وتكون الحقيقة أن الخير كله في انتظارك، إذا سعيت إلى طريق آخر تماماً!



الفرص تأتي للجميع.. ولكن ليس الجميع قادرين على استغلالها

كَانَتْ فرصة (دوني دويتش) الذهبية أنه في بداية الثمانينيات، كَانَ أبوه يمتلك شَرِكَةً صَغِيرَةً للإعلانات في (نيويورك)، وكان الأب قد ضاق بها ذرعاً ويفكر في بيعها لتقدمه في السَّن، إلا أن الشاب أقنع أبيه بالعدول عَن هذه الفكرة، وأقنعه أن يولكلها إليه ليديرها بنفسه..

قَبْلَ أن يدير (دوني) شَرِكَةً أبيه، كَانَ مراهقاً طائشاً، عَمَل في العديد من الوظائف وتركها، إلا أن كُلَّ وظيفة شغلها اكتسب منها خبرة مهنية أو فنية ما.. فشعر أنه قادر على الإبداع والفن، وبَدَأَ يَعْمَل في شَرِكَةٍ أبيه كمُوظَّف صغير، إلى أن تأكد الوالد مِن قدرة ابنه على القيام بأعباء الشركة، فأوكل إليه مهام إدارتها..

بلا تردد، بَدَأَ (دوني) فلسفته في العَمَل في اجتذاب الموظفين والموهوبين صغار السَّن، وتوظيفهم.. اعتماداً على ذكائهم.. كَانَ يبحث دائماً عَن المتحمس، المميز، الذي يرغب في العَمَل بذكاء واجتهاد، ولا يعتمد على نموذج المُوظَّف الخبير المتكاسل..

بَعْدَ مرور (10) سنوات تقريباً مِن إِدَارَةِ (دوني) لشَرِكَةِ أبيه، تضمنت قائمة عملاء شَرِكَةٍ (دويتش) للإعلانات شَرِكَات كبرى، مثل (جونسون)، (نوفارتيس)، (فايزر)، (ميستسوبيشي)، (إيكيا)، حتى حملة دعاية الرئيس الأمريكي الأسبق (بيل كلينتون) عام (1992) كَانَتْ مِن تنظيم شَرِكَةٍ (دويتش) الإعلانية، التي يديرها الشاب الصَّغِيرُ الثَّائِر!

وفي عام (2000)، أقدم (دوني) على بيع ملكية الشركة، مقابل (200) مليون دولار، مَع بقاءه مديراً لمجلس الإدارة.

لماذا أقدم على هذه الخطوة وهو في ذروة نجاحه؟
لنبدأ في التوسع في مجالات أخرى.

لم يتوقف (دونى)، بل أسس مباشرة شركة إنتاج فني لصناعة الأفلام، لها صيت واسع في الولايات المتحدة، ثم بدأ في تقديم برنامج تلفزيوني حاز على شهرة هائلة سماه **(الفكرة الكبيرة)** كان يعتبر من أهم برامج التحفيز والتسويق الأمريكية، واستضاف من خلاله عشرات العقول والمفكرين والمميزين ونخب المجتمع الأمريكي..

ثم ألف كتاباً لتشجيع الأعمال الحرة، وضع فيه كافة خبراته في مجال الإعلان، شغل فيه أعلى المبيعات بين الكتب لشهور طويلة..

(دونى دويتش): مثال حي لفرصة ذهبية تأتي، لتجد من يستغلها.. كم من فرص ذهبية جاءت لأشخاص لم يستغلوها، وأضاعوها بأسوأ طريقة ممكنة!

كلمة السر

الفرص مقذوفات سماوية تنهال علينا جميعاً..
فقط الناجحون والمميزون يتلقفون الفرصة،
ويتمسكون بها بشدة، ويستغلونها أفضل
استغلال ممكن.. بينما يستمر الملايين في
إهدار الفرص واحدة تلو الأخرى، حتى يحين وقت
مغادرة الحياة..



(أليكو دانجوتي).. أزهرى بثروة مليارية!

صحيح أن (أليكو دانجوتي) عندما جاءَ للنديا في العام (1957)، وجد نفسه ينتمى إلى عائلة نيجيرية ميسورة الحال، إلا أنه ومنذ صغره أظهر ولعاً غير عادي بممارسة الأعمال التجارية.

كلمة "ولع" هنا يمكن أن تفسرها ما يرويه عن نفسه دائماً أنه كان يذهب وهو مازال في المدرسة الابتدائية لشراء صناديق من الحلوى، وبيوعها في الطريق للمازة، ويجني من ورائها بعض المال..

عندما وصل لسن الشباب، انتقل (أليكو) إلى القاهرة ليدرس في جامعة الأزهر العلوم الدينية من ناحية، وإدارة الأعمال من ناحية أخرى.. حتى انتهى من دراسته، وجمع بين الحسنيين (الدين والدنيا)، فعاد أدراجه إلى نيجيريا، وبدأ حياته العملية بأن اقترض مبلغاً من عمه، لينشئ مشروع التّجاري الخاص..

وفي العام (1977)، تأسست شركة صغيرة في نيجيريا، مالؤها شاب صغير في بداية العشرينات، وتعمل في مجالات توريد بعض الأغذية والحلوى.. وبعد مرور (10) سنوات فقط، كانت شركة (دانجوتي) الصغيرة، قد تحولت إلى مجموعة (دانجوتي)، لتشمل شركات متعددة في مجالات تصنيع وتوريد السكريات، وشركة (دانجوتي) لصناعة الدقيق، و(دانجوتي) للصناعات الإسمنتية!

بمرور الوقت، أصبحت مجموعة (دانجوتي) في نيجيريا مؤسسة عملاقة بشكل مذهش، حيث أصبحت تصدر منتجات غذائية مثل القطن والكاجو والكاكاو لدول غرب أفريقيا، وسيطرت تماماً على سوق السكر في نيجيريا،

كما أصبحت مجموعته المسيطرة على توريد المشروبات الغازية والألبان والحلوى في البلاد..

ثم بدأت المجموعة تقتحم عالم العقارات، فأصبح لديها استثمارات ضخمة في مجالات العقارات والخدمات المصرفية والنقل والمنسوجات..

التوسع السريع والهائل لمجموعة (دانجوتي) كان يزيده حماساً بشكل مذهل، حتى أن الرجل تقريباً لم يترك مجالاً إلا وقد اقتحمه، فوضع قدم مجموعته في قطاع الاتصالات، واعتبر أكبر مزود للكابلات البصرية في نيجيريا..

أما في قطاع النفط والغاز، فقد ساهمت مجموعته في بناء أكبر مصفاة نفط في أفريقيا قاطبة، التي ستجعل نيجيريا دولة مصدرة للنفط، وكافة المنتجات الكيماوية، وتوفر آلافاً من الوظائف وفرص العمل، وتعتبر واحدة من أهم إنجازات نيجيريا الوطنية..

الآن.. تقدر ثروة رجل الأعمال الأسمر، الذي درس في الأزهر الشريف بحوالي (22) مليار دولار، ويعتبر أغنى رجل أعمال في أفريقيا كلها، وصاحب واحدة من أكبر الشركات الدولية انتشاراً في القارة السمراء بكافة دولها تقريباً..

كلمة السر

الانخراط في أعمال شديدة التواضع منذ الصغر،
بهدف بناء النفس وجلب المصاريف الذاتية، ربما
يكون إشارة أكبر بكثير من مجرد الاعتماد على
النفس.. ربما يؤدي صاحبه أن يكون ثروات مليارية
ضخمة، بعد أن يستشعر لذة التجارة والإدارة!



(إيك باتيستا).. شعور أن تهوي من الحالق إلى الفالق!

من الصعب جداً -أو ربّما من المستحيل- أن تجد شخصاً واحداً في البرازيل، وأمريكا الجنوبية ككل، لا يعرف من هو (إيك باتيستا)..

رجل الأعمال المميز، الذي وصل في العام (2012) إلى ثروة قدرت بـ (32) مليار دولار، وحاز على مرتبة سابع أغنى رجل على وجه الأرض، واعتبر كواحد من أهم رجال الأعمال في العالم..

إلا أن شهرة الرجل لم تتوقف عند هذا الحد، بل اشتهر أيضاً باعتباره أكثر رجل أعمال في العالم تعرّض لانهييار مريع، جعله يفقد ثروته كلها تقريباً في العام (2013)، حيث تقلصت من (32) مليار دولار إلى (200) مليون دولار!

لذلك، أصبح نموذج (إيك باتيستا) نموذج الصعود الصاروخي لرجل الأعمال المميز.. والانهييار المدوي لرجل الأعمال المميز عندما يرتكب أخطاء قاتلة، بدافع الغرور! دعونا نعود للقصة منذ بدايتها..

رغم أنه برازيلي، إلا أنه منذ ميلاده تقريباً سنة (1956) قضى معظم طفولته في أوروبا حتى وصل إلى عمر الدراسة الجامعية، فبدأ بدراسة هندسة المعادن في جامعة (آخن الألمانية)، ليتفاجأ بقرار والده بضرورة العودة إلى البرازيل مرّة أخرى، وهو القرار الذي رفضه (باتيستا) بشدة.

فَرَّرَ في عناد أن يستمر بإقامته في ألمانيا ولم يعد مع أسرته إلى البرازيل، مما جعله يضطر الاعتماد على نفسه بشكل كامل..

ترك (باتيستا) الدراسة لأنه لم يعد يمتلك مورد من المصاريف الدراسية كَانَتْ توفره له عائلته، فَبَدَأَ ببيع وثائق التَّأمين بنفسه، ماراً على البيوت يطرق الأبواب، وفي نَفْسِ الوَقْتِ يتابع عن كَثب وشغف أخبار المعادن التي مازال يحبها ويعشقها، حتى بَعَدَ أن ترك الدراسة الجامعية..

وفي نهاية السَّبْعينات، عرف الشاب الطموح مدى ازدهار تجارة الذهب في الأمازون بالبرازيل، ففَرَّرَ العودة إلى بلاده وركز على العَمَلِ في مَجَالِ الاسْتِثْمَارِ في الذهب، وبَدَأَ ببيع بعض المعادن والاتصال بالموردين، وحقق أرباحاً سريعة جيدة بسبب لباقته وسرعته وكفاءته..

وعندما بلغ (باتيستا) عامه الثَّالثَ والعشرين، أسس شركته الأولى الصَّغِيرَةَ لتجارة الذهب، تحت اسم (أوترام أوريم) وأعطاه رمز قرص الشمس كعلامة تجارية مُستلهمة من حضارات (الأنكا) القديمة.. فقط عام ونصف بَعَدَ إنشائه للشركة، كَانِ صافي الأرباح الذي حققه يتجاوز الستة ملايين دولار!

هنا.. انطلق رجل الأعمال الموهوب داخل الفتى العشريني يَعْمَلُ بأقصى سرعة ممكنة..

فوراً.. عَمَلُ (باتيستا) على تأسيس أول ماكينة لتعدين الذهب بالأمازون، وتأسست مَجْمُوعَةُ (EBX) العالمية، التي ترأسها وأصْبَحَ مديراً تنفيذياً لها وهو في عمر التَّاسعةَ والعشرين! وعلى مدار عشرين عاماً، استطاع (باتيستا) حصد صفقات مدهشة، قام

من خلالها بالعمل على (8) مناجم من الذهب والفضة في أمريكا الجنوبية وكندا، في الفترة ما بين (1980) إلى (2000)، مما جعلت ثروته تتضخم بشكل مخيف وسريع، بأن قفزت حاجز العشرين مليار دولار أمريكي!

ومع ثروته المتضخمة، لم يتقاعس الشاب الذكي في الاستمرار، حيث قام ما بين أعوام (2004) إلى (2010) ببناء (5) شركات عملاقة للتعدين والطاقة والبتروال والتموين والصناعات البحرية، بمبالغ مليارية ضخمة..

ومع تحذيرات الخبراء بأن قطاعات صناعة التعدين ستتكشف الفترة المقبلة، وحدث انهيارات في بعض الشركات الخاصة لـ (باتيستا)، إلا أن ثقته بنفسه جعلته يستمر في التوسع في صناعة التعدين، معتمداً على ثروته التي وصلت العام (2012) إلى حوالي (32) مليار دولار..

ثم حدثت أكبر صدمة في تاريخ رجال الأعمال قاطبة، التي مازالت أهم نموذج للخسائر حول عالم الأعمال حتى اليوم..

انهارت صناعة التعدين، وانهارت عدة شركات يرأسها (باتيستا)، جعلته يخسر ثروته كلها في عام واحد، حيث وصلت فجأة إلى (200) مليون دولار، بعد أن كانت تقدر بأكثر من (30) مليار دولار!

بعد الخسارة الفادحة، التي تعتبر الأشهر في تاريخ الأعمال حتى الآن، أعلن عن ندمه الشديد لعدم الاستماع إلى مستشاريه، وإدراج أسهمه في البورصة، وعدم اعتماده على مصادر التمويل المباشر كما نصحه الكثيرون من رجاله..

ومع ذلك، حتى مع خسارته الفادحة، إلا أن (إيك باتيستا) يعتبر واحداً من أشهر رجال الأعمال في العالم، كنموذج للشباب العصامي الذي لم يعتمد

على أسرته، وحقق إنجازات مُبهرة في مَجَال المال والأعمال.. بل وحقق
خسائر مبهرة أيضاً..

باختصار، نموذج للنَجَاح الهَائِل والفشل الذريع.. في نَفْس الوقت!

كلمة السر

التوسع السريع، وإدمان النجاح، وتحقيق
الانتصارات، ينسي رائد الأعمال احتمالية تعرضه
للفشل.. لذة المغامرة، والثقة بالنفس ضرورة
لنجاح رائد الأعمال، ولكنها -مثل أي شيء آخر-
تتطلب التحرك الحذر..
فرق هائل ما بين الثقة والغرور، والمغامرة
والتهور!



مصنِعٌ صَغِيرٌ لِتصنِيعِ الورقِ.. تحوّل إلى شركةٍ يقوم عليها اقتصاد فنلندا!

في القرن التاسع عشر، زار مهندس فنلندي يُدعى (فريدريك إيدستام) ألمانيا للدراسة، ومرّ -كإجراء طبيعيٍ لرحلته الدراسية- على بعض المصانع، مُلاحظاً آلة جديدة تحوّل الأخشاب إلى مادة تسهّل صنّاعة الورق..

بدأً (فريدريك) تطبيق فكرته عند عودته إلى فنلندا، فأسس مصنعاً صغيراً يعتمد على هذه الآلة، وجَهَّز بعض التجهيزات، وأقام مصنعه قرب نهر في فنلندا، يُدعى (نوكيا)..

فسمّى المهندس الفنلندي شركته الصغيرة القائمة على تصنيع الورق - وورق الحمامات تحديداً- باسم (نوكيا) تيمناً باسم النهر..

ولم يكن يتوقع -طبعاً- أن اسم نوكيا هذا سيغزو العالم كله حرفياً، ويصير دارجاً على كُلِّ الألسنة، من أقصى شمال العالم في فنلندا، وحتى جنوب أفريقيا وتشيلي وجنوب أستراليا.. الكُلُّ يعرف ماذا تعني كلمة (نوكيا)!

بعد تأسيس مصنّع الورق، جاء رجل أعمال آخر ليؤسس مصنعاً آخر للمطاط على ضفاف النهر.. ثمَّ جاء رجل أعمال ثالث ليؤسس مصنعاً للكابلات الكهربائية والأجهزة والتلغرافات، التي بدأت تنتشر في النصف الأول من القرن العشرين..

هنا، وبعد فترة اتحدت الشركات الثلاثة لتأسيس مجموعة شركات (نوكيا)،

التي بدأت بالتدرج تتجه بشكل أساسي إلى صناعات الأجهزة المتطورة، وأجهزة الاتصال.. صحيح كانت تحقق نمواً بطيئاً حتى نهاية الستينيات، إلا أنها كانت تنتج أجهزة ذات جودة عالية..

ثمَّ جاءَ السبعينيات، وبدأت نوكيا انطلاقة عالمية في مجال أجهزة الاتصال، فاستطاعت الشركة أن تطوّر ساعة ديجيتال متطورة، وبدأت توسع في التعاون مع شركات عملاقة، مثل شركات غاز وبترول وسكك حديدية ومؤسسات عسكرية، وجامعات ومدارس، وأصبح شعار نوكيا معروفاً بشدة في أوروبا والاتحاد السوفيتي تحديداً..

وفي الثمانينيات، أعلنت نوكيا عن صناعة أو جهاز اتصال محمول في العالم، كان شديد التواضع وبأدوات محدودة للغاية، إلا أنه كان يعتبر ثورة في الاتصال وقتها، واحتلت المركز الثالث في أوروبا في مجال تصنيع التلفزيونات..

أما التسعينيات من القرن العشرين، فقد كانت الانطلاقة الكبرى لشركة (نوكيا)، مع تصميمها لهواتف الديجيتال الرقمية المحمولة، وربطه بشبكات الهواتف التي بدأت تنتشر وقتها، وتقريباً لم يكن هناك سواها في السوق العالمي كله لعدة سنوات، كانت فيه الشركة الفنلندية هي عزاب الهواتف المحمولة حول العالم..

التراجع الحقيقي بدأ منذ إطلاق شركة (أبل) الأملريكية لهواتف (الآيفون)، ونظم التشغيل، ومفهوم الهواتف الذكية، والتنافس العالمي المحموم بينها وبين (سامسونج) و(سوني) وغيرها، جعل الشركة الفنلندية تتراجع في السباق على مستوى وحدة الهواتف المحمولة في الشركة، والذي استحوذت عليه شركة (مايكروسوفت) العالمية بصفقة تقدر بحوالي (7.2) مليار

دولار، مع الحفاظ على اسمها ومكانتها السوق..

اليوم يعمل في (نوكيا) قرابة (100) ألف موظف موزعين في (120) دولة، ومبيعاتها تشمل (150) دولة.. وتدر عوائد سنوية تقدر بـ (30) مليار يورو، وتعتبر ثاني أكبر مصنع للهواتف النقالة في العالم، وضمن أفضل (500) شركة عالمية بحسب تصنيف (الفورتن) ..

المؤكد أن المهندس الفنلندي، الذي أسس مصنع لصناعة الورق، وأصحاب الشركتين الصغيرتين لصناعة الكابلات والمطاط، لم يكونوا يتخيلون أن هذه المجموعة الصغيرة الصغيرة ستصبح عملاقاً عالمياً يربط العالم كله ببعضه البعض، ويرفع شعار (Connecting People) كعلامة تجارية دائمة للشركة..

والأهم، أن هذه الشركة العملاقة تساهم بمقدار كبير في دعم الاقتصاد لدولة فنلندا!

كلمة السر

مقولة: 'مشوار الألف ميل يبدأ بخطوة صغيرة'

ليست عبثية..

نوكيا برهنت أنها ليست عبثية!



تمردت.. فأصبحت أصغر مليارديرة في العالم!

في عمر التاسعة عشر، قررت (اليزابيث هولمز) قراراً صعباً، وهو ترك مقاعد الدراسة في جامعة (ستانفورد)، وبدء مشروعها الخاص..

كَانَتْ (اليزابيث) تدرس الكيمياء.. كَانَتْ على وجه الدقة - مهووسة بالكيمياء، وليست مجرد دراسة عادية، فقررت تأسيس شركتها الخاصة الجديدة، وأطلقت عليها اسم (ثيرانوس) برأس مال متواضع، استثمرت فيها الأموال التي كَانَتْ تدفعها كأقساط لدراستها الجامعية، والتي رأت أنه من الممكن والمفيد أن تقوم باستغلال هذه الأموال في أمور أكثر نفعاً لها، وأكثر نفعاً وأهمية للإنسانية كلها..

كعادة أي متمرد، اتهمها والداها والجميع بالجنون، لتضييع فرصة هائلة في الدراسة في جامعة عريقة مثل (ستانفورد)، وحاولوا إقناعها بأن تَبْدَأَ شركتها بَعْدَ الانتهاء من الدراسة، إلا أنها كَانَتْ تصر على أن عنصر الوقت هو أهم شيء، وأنه لا بد من إطلاق شركتها فوراً، فَبَلَ أن تنتقل الفكرة لغيرها ليستفيدوا منها!

بدأت الشَّرْكَة الجديدة التي أسستها (هولمز)، باسم (ثيرانوس) في العَمَل على فِكْرَة مبدعة وعبقرية لتحاليل الدم، تجعل تحاليل الدم أكثر سهولة وأقل ألماً وأرخص سعراً، باستخدام أدوات برمجية تسمح بسحب عينات الدم من المريض، والاحتفاظ بها في زجاجة صَغِيرَة للغاية اسمها (نانو تاينر)، تقوم هذه الزجاجة بإجراء عشرات الفحوصات والتحليلات لهَذِهِ العينة

البسيطة من الدم، مثل الكوليسترول، والسكرى، والتحليل الوراثية المعقدة، والتشخيص مثل السرطان وأمراض القلب..

مع قوة الفكرة، وبراعة (إليزابيث) في تسويقها، حيث درست مبادئ التسويق والاقتصاد في الشهور التي قضتها في الجامعة، بدأت تفتت أنظار المستثمرين، ومنهم الملياردير (لاري أليسون).. فتلفت دعماً كبيراً، وانطلقت شركتها تحت إدارتها في تصنيع هذا المنتج الذي مثل طفرة كبرى في عالم التحليل الطبية..

ساهمت هذه التقنية في توفير الكثير جداً من الوقت، والمجهود.. كما اختصرت إجراءات طويلة، وأصبحت بالإمكان الاطلاع على كافة التحليلات في أربع ساعات فقط، بدقة كاملة وباستبعاد عنصر الخطأ البشري.

فقط بعد عدة سنوات منذ إطلاق شركتها، وصل رأس مال الشركة إلى (9) مليار دولار، ووصلت تروية (إليزابيث هولمز) إلى حوالي (4.5) مليار دولار وهي في عمر الثلاثين، مما يجعلها أصغر مليارديرة في العالم حصلت على ثروتها بنفسها بدون ميراث.

تقول (إليزابيث هولمز) محاولة تلخيص سر نجاحها في جملة واحدة: "أعرف الكثير من الشباب المبدعين الذين لديهم أفكاراً رائعة، ولكنهم ينتظرون تطبيقها لأسباب أخرى.. كل ما فعلته أنا، هو أنني بدأت بتنفيذ خطتي مبكراً وعلى الفور!"

الجدير بالذكر أن أحد أساتذتها في الجامعة -قبل أن تتركها- يعمل الآن في شركتها!

كلمة السر

التعليم مهم، ولكنه لا يحدد النجاح أو الفشل أو الثراء أو الفقر.. الأهم، اقتناص الفرص والتحرك السريع نحوها..



من فقّر مدقع.. لأعظم صيحاتِ الموضة في العالم

(غابرييل).. طفلة تعيسة جاءت للندنيا بشكل غير شرعي، في العام (1883)، في بلدة (سومور) بفرنسا.. تركتها والدتها وغادرت الحَيَاة وهي في عمر الثَّانية عشر، وتركها والدها وغادر فرنسا إلى أمريكا، بَعْدَ ان أودعها في دار أيتام تابع لكنيسة.

عاشت الطفلة حَيَاة صعبة لمدة (6) سنوات في دار الأيتام، في حَيَاة شَدِيدَة الصرامة، خرجت منها بمهنة الخياطة..

اسمها (غابرييل بونور شانيل).. حتماً أنت سمعت عن كلمة (شانيل) هذه عشرات المرات، إما من إعلانات صَنَحَة لها في الأماكن والمولات الراقية، أو من استخدام زوجتك لهَذِهِ المنتجات..

بَعْدَ أن غادرت (شانيل) الدار، بدأت تعمل كمغنية ففشلت في هذه المهنة.. حتى التحقت بالعمل في إحدى دور الأزياء الفرنسية لمهارتها المتأصلة في فن الخياطة، كَانَتْ تخبِط القبعات وتسوّقها أمامَ المحال لبيعها..

بالتدريج.. وجدت مساعدة من أحد الأثرياء الذي أقنعه بأن يفتح لها متجرّاً خاصاً تباع من خلاله القبعات الراقية، التي بدأت تنتشر وتزدهر بسرعة لرخص ثمنها من ناحية، وجودة تصنيعها من ناحية أخرى، فبدأت القبعات تنتشر أيضاً في المنتجات الفرنسية السّاطلية..

ثم اندلعت الحرب العالمية الأولى، فنقصت الأنسجة، وقلت الأيدي العاملة المساعدة لها.. فقررت الخوض في أمر تستطيع القيام به دائماً، وهو استخدام أقمشة بسعر أقل، وصناعة تصاميم مميزة من خلالها..

ومع تراجع الأسواق الأوروبية، كانت شركة (شانيل) المسؤولة عن تصنيع القبعات أو الأقمشة صامدة، حتى قيل عن هذه الفترة أن منتجات (شانيل) على لائحة كل مستر في ذلك الوقت..

مع قدوم العشرينات دخلت في شراكة مع ماركة (بورجوا) للعطور، وأسست شركة (شانيل) للعطور باسمها، فبدأت الشركة تزدهر كشركة فرنسية قوية في مجالات الأزياء والإكسسوار والعطور، خرجت لغزو أوروبا، ثم فتحت لها أسواقاً في أمريكا وآسيا والشرق الأوسط..

في الثلاثينيات، اقتحمت (شانيل) عالم الإكسسوار والحقى والمجوهرات، فأحدثت ضجة كبيرة في أوروبا، بسبب احتوائها على تشكيلات من الذهب والألماس أطارت عقول النساء في تلك الفترة..

توفيت (غابرييل شانيل) أو كما يُطلق عليها من باب الشهرة (كوكو شانيل) في عمر يناهز التسعين، بعد أن أصبحت شركاتها ملء السمع والبصر، وبعد أن أصبحت تستحوذ على ثروة ضخمة، جعلتها من أغنى سيدات العالم لعدة عقود..

واليوم.. (شانيل) تحقق أرباحاً سنوية تزيد عن المليار يورو، ويعمل لديها آلاف الموظفين في مصانعها ومتاجرها حول العالم، وواحدة من أهم العلامات التجارية حول العالم، والتي ترتبط دائماً بالأناقة والموضة، وترتبط أيضاً بصفة كفاح طفلة يتيمة جاءت من ملجأ، لم تتعلم، ولم تعش

في وسط أسرة، ولم تكن أبداً ثرية، فقط استغلت مهارتها في الأمر الوحيد الذي تجيده في حياتها: الخياطة..

كلمة السر

الخياطة التي تعلمتها في دار أيتام، كانت
الخطوة الأولى في بناء إمبراطورية عملاقة
من الأعمال حول العالم!



التَّقَطُّ الفُرْصَةُ بِذِكَاءٍ.. فَمِنْ حَتَّى شَهْرَتِهَا وملياراتها وأضواءها!

(جيفري بيزوس) أو (جيف بيزوس) كما يعرفه العالم كله.. إنسان عادي لديه يدين وقدمين ورأس.. وثروة طائلة تزيد عن (27) مليار دولار..

(27) مليار دولار جعلته واحداً من أغنى أغنياء العالم، ويحتل مكانته في قائمة المراكز الأولى من أبطرة الثروات المليارية العالمية..

السبب في هذه الثروة الضخمة، هو ببساطة أنه مؤسس
(أمازون دوت كوم)..

ولد في مُنْتَصَف السَّنِينات، في عائلة شديدة التفكك، وشهد بعينه أمه تطرد أبوه من المنزل، وعاش برفقة والدته منذ أن كان في الرابعة من عمره.. وأظهر شغفاً كبيراً بدراسة الميكانيكا..

الطفل الصَّغِير قام بالعديد من الاختراعات البسيطة التي لفتت نظر عائلته له، وراهنوا على أنه سيصبح ذي شأن عندما يكبر، ولم يخيّب ظنهم طبعاً.. بل ربّما فاق توقعاتهم بخصوص هذه الأمنية..

في الثَّانوية، تعرّف (جيف) لأول مرّة على عشقه الأول، وهو ظهور أجهزة الكمبيوتر.. فهام بها، وصار شغوفاً بها إلى أقصى درجة، إلى أن التحق بجامعة (برنستون) العملاقة في أمريكا، وحصل على شهادة العلوم الحاسوبية والهندسة الكهربائية..

بهذه الشهادة، التَّحَقَّ (جيف) كَمُوَظَّفٍ في (وول ستريت)، حَيْثُ كَانَتْ تطلب خبراء في علوم الكمبيوتر الذي كَانَ شَدِيدَ التَّعْقِيدِ وقتها، بهدف دراسة السُّوق.. وعَمَل في (وول ستريت) عدة سنوات، تبعاً للعديد من الشركات، حتى وصل إلى مركز وظيفي مرموق.. وتزوَّج.. وبنى حياته على الوظيفة بشكل عادي تماماً..

وفي العام (1994)، قرأ (بيزوس) خبراً عن زيادة استخدام الإنترنت في العالم بنسبة (2300) % سنوياً، فصعق بالرقم.. وأدرك أن الإنترنت هو الموجة القادمة حتماً، وأنها فرصة مهمة لكي يمتطيها..

فكان أول ما جاء في باله، هو أن هذه الشبكة سيأتي عليها يوم وتصبح متحركة في التَّجَارَة قطعاً.. فكتب لائحة من المنتجات التي اعتبر أنه من الممكن بيعها عبر الإنترنت، إلى أن وقع اختياره النهائي على الكتب.. بيع الكتب عبر الإنترنت..

ثمَّ قدم استقالته!

استقال من وظيفته التي كَانَتْ تُوَمِّن له راتباً جيداً ومنصباً وظيفياً مميزاً، وحصل على قرض من والديه ليؤسس شَرِكَة (أمازون)، واعتمد بشكل كَبِير على علاقاته في (وول ستريت)، حَيْثُ استطاع مقابلة أَكْثَر من (60) مستثمراً خلال أشهر لدعم مشروعه..

وبَعْدَ عامٍ وَاحِدٍ، اصطف المستثمرون أَمَامَ (جيف) دعماً لأمازون، بَعْدَ اقتناعهم بخطته المحكمة في البيع والتسويق وتطوُّر المشروع.. الذي انتقل تدريجياً من بيع الكتب فقط، إلى بيع كُلِّ شيء..

وَبَعْدَ عدة سنوات، أَصْبَحَ (أمازون) أكبر موقع للبيع في أمريكا.. ثُمَّ أكبر موقع للبيع وتجارة التجزئة عبر الإنترنت في العالم أجمع.. إلا أن النَّجَاح لم يقف عِنْدَ هذا الحد..

في نهاية التَّسعينات، اختير (جيف بيزوس) شخصية العام في مجلة التَّايم.. فتشجع في إنشاء شَرِكَة أُخْرَى (Blue Origin) لرحلات السَّفَر عبر الفضاء.. ثُمَّ طَوَّر فِكْرَةَ القراءة الإلكترونية عبر تصنيع جهاز (الكيندل) الشهير.. ثُمَّ حصل على حقوق النشر الإلكترونية للعديد من دور النشر الكبرى.. ثُمَّ أطلق جهاز (الكيندل فاير) لمنافسة (الأيباد)، فضلاً عَن إنشاء مَجْمُوعَة استوديوهات لتطوير الأفلام والبرامج، وانتهى استثماره في الإعلام المرئي والمقروء.. بشِرَّائه لصحيفة (واشنطن بوست) الأَمْرِيكِيَّة العملاقة.

كُلَّ هذا المشوار، الذي بدأه منذ (20) عاماً فقط – طبعاً فَنْرَة قصيرة نسبياً ليحصل على (27) بِلْيَار دولار – انتهى به كَوَاجِد من أعظم رواد الأَعْمَال في العالم، ومن أَكْثَر قصص النَّجَاح إلهاماً في التَّارِيخ الحديث.

كلمة السر

يقول هو في إحدى أهم اقتباساته ملخصاً

قصة حياته:

‘كنت أعلم أنني لن أُنْجِح إذا فشلت، وكنت أعلم

أيضاً أن الشيء الوحيد الذي كنت سوف أُنْجِح عليه

هو عدم المحاولة أبداً“



دونوفان).. الملايين تكمن في حفاطات الأطفال!

القاعدة المعروفة الآن في عالم ريادة الأعمال، أن رائد الأعمال يجب أن يكون اقتصادياً مُحكماً، بارعاً في التَّسويق، والعلاقات العامة.. ولكن.. كقاعدة أيضاً: رائد الأعمال يمكن أن يكون مخترعاً كذلك..

(ماريون دونوفان).. هو اسم السيدة الأُمْرِيكِيَّة العظيمة التي قامت على أكتافها عدة صناعات ضَخْمَة نشهدها حالياً، نعتبرها من أَكْثَر السِّلَع تسويقاً، والتي جاءت لرفع معاناة السِّيدات في مَجَال الصحة والعناية بالجمال والطفل.. وأيضاً، ومَعَ كُلِّ إنجازاتها الإنسانيَّة تلك، كانت رائدة أعمال مخرمة..

(ماريون دونوفان) -بلا منازع- يرجع لها الفضل في تطوير صِنَاعَة الحفاطات للأطفال في مُنْتَصَف القرن العشرين، لتظهر بمظهرها التي تعرفه الآن كُلُّ سيدة لديها طفل..

ولدت (ماريون) في عائلة محبة للاختراع.. في السَّابعة من عمرها وجدت نفسها يتيمة الأم، فكانت تسليتها الوحيدة الذهاب إلى مَصْنَع والدها الصَّغِير لمشاهدة كيفية الإنتاج وسير العمليات..

ومن وقتها، أصبحت الطفلة عاشقة لمفهوم الاختراع والعمل والتصنيع، رَغْم تخرجها فيما بَعْد من كلية الآداب الإنجليزيَّة كلية (روزمونت)، وعملها لفنْرة كمساعدة محرر للشؤون التَّجْمِيلِيَّة في مجلة شهيرة.. وبشكل عادي، تزوجت، وانتقلت إلى مدينة أخرى، وحملت، وأنجبت.. ومَعَ

إنجابها، بدأت تعاني الأمرين -كأي أم- في استعمال الحفاضات القماشية، زادت بمجيء طفلها الثاني..

ولكنها لم تكن أمًا عادية.. بدأت في عمل حفاضات مختلفة، واستعانت بأدوات قماشية، وماكينة خياطة، وبدأت تبتكر أشكالاً وأنماطاً مُختلفة إلى أن توصلت إلى حفاضة مميزة، عرضتها في السوق في إحدى متاجر (نيويورك)، ولاقت إقبالاً كبيراً..

مع الإقبال.. بدأت (ماريون) تتشجع أكثر في تطوير منتجها البسيط جداً، فقامت بعدة تطويرات، وسجلت كل اختراعاتها كبراءة اختراع، وعرضتها على شركات الأقمشة، إلى أن قامت ببيعها مقابل مليون دولار لشركة (كيكو) المتخصصة في ملابس الأطفال، وقد كان يمثل ثروة هائلة وقتها..

بعد أن حصلت (ماريون) على هذه الثروة، بدأت في تطوير فكرة أخرى، وهي فكرة استخدام حفاضات تستعمل لمرة واحدة فقط، ولا يتم غسلها، وبدأت تعمل في الفكرة بالفعل، إلا أنها أجلتها قليلاً، وحصلت على ماجستير الهندسة المعمارية من جامعة (بييل)، لعشقها الشديد لهذا المجال، الذي لن تفعل به أي شيء لاحقاً!

ثم عادت فكرة (الحفاض) الذي يستعمل لمرة واحدة، وبدأت في تطويره، وباعت حقوقه لـ (فيكتور ميلز) مؤسس شركة (بامبرز) العالمية الشهيرة.. فكانت شهرة (بامبرز) ومنتجاتها من وحي إبداع (دونوفان)..

وفي بقية حياتها، ابتكرت (دونوفان) العديد من الأشياء البسيطة المنزلية، مثل وعاء للصابون يمتص الرطوبة، وتر مطاطي يوضع في الفساتين، خيط للأسنان، شماعة ملابس بسيطة، وغيرها.. باعت معظم براءات اختراعها

لشركات كبيرة، وحققت من ورائها ثروة طائلة..

كلمة السر

(دونوفان) لم تكن مسوقة بارعة، ولم تدرس أساسيات ريادة الأعمال.. ولم تبتكر ابتكارات علمية غير مسبوقه.. فقط عملت في الأمور البسيطة، تبعاً لقاعدة (الحاجة أم الاختراع).. وكُلَّ ابتكار أو اختراع أو تطوير كَانت تقوم به، كَانت تسجله باسمها لتحفظ حقوقها.. ومن ثمَّ تبيعه بالمبلغ المستحق لمن يطلبه. ثمَّ تبدأ في ابتكار جديد وهكذا..



هيرشي).. الطموح الأكبر من مجرد بناء مصنع!

اسمه (ميلتون هيرشي).. بحث سريع على (جوجل)، ستعرف من خلاله أن هذا الاسم مسؤول عن بناء إمبراطورية أعمال عملاقة في الولايات المتحدة..

ولكنه هو نفسه، لم يكن يتوقع هذا المستقبلَ حتماً، عندما ولد في مُنْتَصَف القرن التاسع عشر في مدينة (بنسلفانيا)، لأسرة شديدة التقلب كثيرة المشاكل.. كانت نتيجتها الحتمية أن يشهد بعينه لحظة انفصال والديه.

تولت والدته مهمة تربيته، وحاول أن يجد لنفسه مسلكاً دراسياً، إلا أنه فشل في الدراسة تماماً وتركها؛ ليلتحق بالعمل كمساعد محرر لصحيفة ألمانية تطبع في بلده، لا لشيء سوى أنه يجيد بعض الألمانية التي ورثها من أجداده الألمان الذين وفدوا للولايات المتحدة..

وفشل في هذه المهنة أيضاً، واستغنت الصحيفة عن خدماته.. أو قُل: طرده من العمل..

بداً مرة أخرى رحلته مع الحياة، فالتحق بوظيفة مساعد في متجر لصناعة الآيس كريم والحلوى.. الأمر الذي استرعى انتباهه بشدة، وتماشت مع هواه تماماً، فلبث فيها أربعة سنوات تعلم فيها فن صناعة الحلوى بشكل مميز.. وعندما بلغ التاسعة عشر، انتقل إلى (فيلاذلفيا)، وقرَّر بحماس المراهقين افتتاح شركته الخاصة لصناعة الحلوى التي تعلمها في المتجر.. افترض

بعض المال.. نسخ لنفسه بعض الملصقات الشخصية، وقام بالدعاية للشركة.. مرّت ست سنوات، ولم يُحَقِّق أية أرباح على الإطلاق، وفشل فشلاً ذريعاً.. فأغلق الشركة الصغيرة.. ثم عاد ليبدأ من جديد..

سافر كثيراً في العديد من الولايات، والتحق بالعديد من الأعمال المختلفة، إلا أنه فشل فيها كذلك، ولم يتميز سوى في محلات وصناعات الحلوى، التي توصل من خلال خبراته العديدة إلى ما يُشبه طريقة معينة تجعل الحلوى رائعة المذاق..

اعتبر (هيرشي) هذه الوصفة الجديدة سلاحه السري، وانتابه حُلم تأسيس شركة مرّة أخرى، إلا أن قلقه من الفشل المعتاد في حياته، وعدم وجود مال كاف معه، جعله يؤجل هذا الحُلم قليلاً.. حتى أقنع بصُعوبة البالغة أحد المستثمرين في دعم شركته الجديدة، بشرط أن يدعمه في عمل (أبحاث) في صناعة الحلوى، وليس مجرد بيعها.. ووافق المستثمر.. واستطاع (هيرشي) التّوصل إلى وصفة حلوى خاصة، أطلق عليها (كريستال هيرشي)، مزيج من حلوى الكراميل المصنوعة بالحليب الطازج.. وكانت الانطلاقة..

حصل (هيرشي) على طلبية كبيرة من مستورد بريطاني، فبدأ بالعمل والإنتاج من خلال شركته الجديدة (لانكستر كراميل) التي تحولت في غضون (5) سنوات من انطلاقتها إلى أكبر شركة حلويات الكراميل في الولايات المتحدة قاطبة!

ثم جاءت الخطوة الثانية.. عندما قام بشراء خط إنتاج كامل لأجهزة ومعدات صناعة الشوكولاتة، فقام بإدخاله إلى شركته، وبدأ في العمل على (وصفة

جديدة) لَعْمَلْ شوكولاتة مختلفة، مثل النَّجَاحِ الَّذِي حَقَّقَهُ مَعَ الكراميل..
ولكن طموحه كَانَ مَجْنُوناً هذه المرة..

قام ببيع حصته في شركته مقابل مِليُونِ دُولَارٍ - وقد كَانَ مَبْلَغاً مَهولاً في
نهاية القرن التاسع عشر- مَعَ الاحتفاظ بجزء مِّن المصنوع، وبدَأَ يَنتِج
الشوكولاتة الجديدة بشكل جزئي، في نَفْسِ الوَقْتِ الَّذِي قام فيها بشراء مزرعة
كَبِيرَةٍ في (بنسلفانيا)، نقل إليها مصنعه الجديد الضخم، وأطلق شركته
الخاصة الكاملة (هيرشي للشوكولاتة) سَنَةَ (1905)..

ومَعَ وجود المَصْنَعِ الضَّخْمِ في المزرعة مترامية الأطراف، قَرَّرَ (هيرشي)
تحويل مصنعه إلى مدينة كاملة؛ ليقوم فيها العاملون، شملت: مدارس ومسكن
ومحال تجارية ومنتزهات وفندق ومستشفى وبنك ومساحات رياضية وهواتف
وكهرباء، بل ووضع قوانين خاصة للحياة في هذه المدينة..

بالتدريج.. تحوَّلت مدينة (هيرشي) الضخمة إلى وجهة سياحية شديدة الشهرة
في (بنسلفانيا)، وأصبحت منطقة مزدهرة بالأعمال التجارية، يقع في
وسطها المَصْنَعُ العملاق لإنتاج الشوكولاتة والحلويات..

تضخمت ثروة (هيرشي) بشكل هائل، حتى أصبح من أثري الولايات
المتحدة في النصف الأول من القرن العشرين، الذي استغل معظمه -حتى
وفاته سنة (1945) - في إنشاء دور أيتام للتعليم، متذكراً دائماً الحياة الصعبة
التي عانى منها في طفولته..

اليوم.. تعتبر شركة (هيرشي) أكبر مَصْنَعٍ للشوكولاتة في أمريكا الشمالية،
وتحقق أرباحاً سنوية تتجاوز سبعة مليارات دولار، ويعمل بها أكثر من (14)
ألف موظف..

كلمة السر

مع فشله عدة مرات، إلا أن إصراره على مقاومة
الفشل جعله يتجاوز فكرة مجرد الاكتفاء
بمصنع أو شركة عملاقة..
إلى مدينة هائلة مترامية الأطراف!



المعنى الحقيقي للصراع مع الحياة!

قصة (جيم باتيسون) دائماً تعتبر من أهم قصص ريادة الأعمال العاصمية إلهاماً..

وهذا طبيعي مع شخص لم يرث ثروة، ولم يعيش أبداً حياة مدللة، ولم ينه تعليمه الجامعي، ولم يحز أية مهارات خارقة غير مألوفة.. ثم يصل إلى ثروة مليارية ضخمة، فمن الطبيعي أن تكون قصته مثيراً للأمثال.

ولد في شرق (فانكوفر) الكندية.. بلا مهارات على الإطلاق، سوى أنه كان يجتهد منذ سن مبكرة في كسب المال، بدءاً من عزف البوق لمخيمات الأطفال الصيفية في محاولة لجذب الأنظار.. ولكنه فشل على أية حال في هذا المجال تماماً.. ثم عمله في توزيع الصحف المحلية إلى المنازل مقابل أجر زهيد.. ثم عمله كحامل حقائب في إحدى الفنادق المتواضعة.. ثم عمله في مزرعة لقطف الفواكه.. ثم عمله على توزيع الفواكه والبذور إلى المنازل.. ثم عمله -أيضاً- على تنظيم مواقف السيارات.. وبيعه للكعك والحلويات لزملائه الطلاب في المدرسة الثانوية..

الحقيقة أنه جرب كل المهن المتواضعة ولم يترك منها شيئاً، حتى بعد تخرجه من الثانوية وبدء دراسته الجامعية، انخرط كعامل في شركة للتغليف والتغليف.. ثم عامل بناء في مشروع بناء جسر.. ثم عمل في مطعم متواضع تابع للسكة الحديدية، ثم عمل في ورشة سيارات مستعملة، انكفاً خلالها على غسيل السيارات..

وهذه المهنة الأخيرة تحديداً، من بين كل المهن التي شغلها، هي التي فتحت له آفاق دخول عالم الثراء!

فقط في يوم ما، غاب أحد المسؤولين عن بيع السيارات المستعملة عن العمل، وتم تكليف (باتيسون) بالجلوس مكانه فقط لمتابعة الطلبات.. فاستغل (باتيسون) الفرصة، وباع إحدى السيارات المستعملة بصفقة جيدة جداً.. فأعجبه الموضوع بشدة، واسترعى الانتباه لأقصى درجة..

وقتئذ فقط.. قرَّر الحصول على فرصة كاملة للعمل خلال الإجازة الصيفية لبيع السيارات المستعملة في إحدى أكبر وكالات السيارات المستعملة في كندا، مما جعله على صلة قوية بالعاملين في شركة (جنرال موتورز)، وغيرها من شركات السيارات.

حصل (باتيسون) على بعض المال، فدرس الأعمال في جامعة (كولومبيا)، ولكنه لم يحصل على شهادة.. بمجرد أن حصل على المعرفة اللازمة الكافية له لكي يطلق مشروعاته ومهاراته، ترك الدراسة قبل أشهر من التخرج، وانطلق متسلحاً (بالعلم) والمهارات.

ومستغلاً مهارته في الإقناع، حصل على قرض من أحد البنوك، ثم أقنع مسؤولي (جنرال موتورز) بعقد شراكة معه لافتتاح معرض بيع سيارات مستعملة في نفس الشارع الذي كان يبيع فيه البذور يوماً ما.. فتوسعت تجارة المعرض بشكل سريع وهائل، وأصبَح أكبر بائع للسيارات المستعملة في غرب كندا..

بمرور الوقت، بدأت ثروة (باتيسون) تتضخم، فكبر طموحه، وافتتح سلسلة محال سوبر ماركت.. ثم شبكة إذاعة.. ثم بدأ في مجال الإعلام المطبوع، ثم أسس شركة إعلانات.. وفي العقود التالية، وسع نشاطه أكثر، ليشمل شركة صيد أسماك، وشركة

شحن، وشركات تمويل، واستولى على نادي (فانكتوفر بليزر) للهوكي..
وافتح معرض (فانكوفر) العالمي، ثم استحوذ على عدة شركات في كافة
المجالات..

في نفس الوقت، لم ينس أبدأ أيامه الأولى الصعبة، فاعتبر من أكثر المتبرعين
في كندا بالملايين لمؤسسات طبية ومنظمات مختلفة، وخصص (10) % من
كلّ مدخولاته للأعمال الخيرية..

(جيم باتيسون) الآن في مُنتصف الثمانينيات من عمره، ويعتبر أغنى
ملياردير في كندا على الإطلاق، بصافي ثروة تزيد عن الـ (9) مليارات
دولار، ويعمل في مجموعة شركاته أكثر من (33) ألف موظف.

كلمة السر

تجربة كلّ المهن المتواضعة قبل بداية الانطلاق
في عالم الثراء، جعله الأكثر تميزاً وحرصاً وفهماً
لنفوس الناس وطبيعة الأسواق.. كما جعلته تجربته
المريرة نمرأاً في اقتناص الفرص المميزة!

89 المعلم

في مصر، يكفي أن تقول كلمة **(المقاولون العرب)**، الشَّرِكَة المصرية العملاقة للبناء والتشييد والإنشاءات، والتي تقوم بِعَمَل مَشْرُوعَات ضَخْمَة في مصر والخليج وأفريقيا، وحتى آسيا وأوروبا..

يكفي فقط أن تذكر هذا الاسم، وستجد مائة صوت يقول فوراً بلا تردد: **”عثمان أحمد عثمان“**..

معروف في أوساط المهندسين في مصر بأنه (المعلم) كما يحبون أن يصفوه..

ولد في أسرة شَدِيدَة الْفَقْر في محافظة الإسماعيلية، وَمَعَ وفاة والده وهو في عمر الثالثة.. نشأ يَتِيماً في أسرة مزدحمة، تَعْمَل الأم بشكل كامل على رعايتها، كَانَتْ الطَّرُوف من أسوأ ما يمكن..

اضطر الفتى الصَّغِير بأن يَعْمَل في مهنة (صبي ميكانيكي) كما يقول المصريون، أو مساعد فَنِّي في ورشة لإصلاح السَّيَّارات، وهو لم يتجاوز الثَّامَنَة من عمره؛ ليسهم في مساعدة والدته في الإنفاق على الأسرة..

وَمَعَ كونها مهنة بائسة لفتى صغير، إلا أنه اعترف في مذكراته فيما بَعْدُ أنه كَانَ مبهوراً بِهَذِهِ المهنة رَغْمَ صعوبتها، ولاحظ في هذه السَّن الصَّغِيرَة مدى انتظام وكفاءة الأجهزة، وما تعنيه من ثبات ونظام حركي، فهي قد لفتت نظره بشدة..

في بداية شبابه، ترك مهنة الميكانيكي، وشارك في شراء ماكينة طحين بالية، وعُرف في المنطقة الفقيرة التي ترعرع فيها بأنه ”عم عثمان الطحّان“ رُغم أنه كان في ريعان الشباب وقتها..

في نفس الوقت، أبدى مهارة فائقة في الاستذكار، والمواظبة على الدروس، فالتحق بكلية الهندسة، وتخرج منها بتقدير متفوق يسمح له بالعمل في هيئة التدريس في الأربعينيات- بكل ما تعنيه من وجهة أكاديمية ووظيفية إلا أنه رفض..

وقرّر العمل في مجال المقاولات..

بدأ العمل بإنشاء شركة صغيرة للمقاولات، توسعت أعمالها حتى سميت (الشركة الهندسية للصناعات والمقاولات العمومية) في الأربعينيات، ذاع صيتها بشدة في مصر في الخمسينات، حتى أنه دخل بشركته في مناقصة حفر للسد العالي في مصر، ثم عمل على الكثير من المشروعات المميزة..

وفي الستينات، تم تأميم شركته نصفياً، بكل ما يعنيه من خسائر له وشركته، إلا أنه قرّر الاستمرار رئيساً لمجلس إدارتها، حتى أمتت كلياً وتم تحويلها إلى اسم (المقاولون العرب) محتفظاً برئاسته لها..

على مدار عشرات العقود، تضخمت الشركة في مصر، حتى أصبحت مرادفة لكل مشروع عقاري قوي، يشمل كافة الخدمات والمشروعات الحكومية والخاصة، بالعديد من الإدارات، وأيضاً المشروعات في الخارج، ولها عدة مكاتب في أفريقيا وآسيا وأوروبا..

بلغ عدد موظفيها في مصر أكثر من (40) ألف موظف، وبلغ حجم أعمالها

في نهاية العقد الأول من الألفينات أُكْتُر مِن (9) مليارات جنيه مصري، وعَمَل بها مَجْمُوعَةٌ مِن أعظم الشخصيات في مصر، منهم رئيس الوزراء المصري (إبراهيم محلب)..

كلمة السر

يقول (عثمان أحمد عثمان) ملخصاً تجربته في الريادة، باعتباره مؤسس لواحدة من أكبر شركات الإنشاءات في العالم:
'بصراحة.. إذا ما كَانَ هناك من يرى أنني أسير على حريز ناعم الملمس الآن.. فلا بد له وأن يعرف أنني صنعت هذا الحريز من الأشواك!'



البداية في الميناء!

لا يوجد في العالم العربي من لم يسمع بشركة عبد اللطيف جميل المحدودة أو (مجموعة عبد اللطيف جميل) كما يذكرها البعض..

مجموعة شركات سعودية عملاقة، تمتلكها عائلة (جميل)، يشمل نشاطها بالأساس تجارة السيارات، والقروض الاستهلاكية والإلكترونيات.. وتعتبر الوكيل الحصري لسيارات (تويوتا) اليابانية في المملكة، وصنفت على أنها أكبر موزع مستقل لسيارات (تويوتا) في العالم..

الآن.. مجموعة شركات (عبد اللطيف جميل) تتألف من حوالي (52) شركة ضخمة، في الداخل السعودي والخارج، تعمل في كافة المجالات، بدءاً من تجارة التجزئة، المعدات الثقيلة، الإعلان، الزيوت، التأمين، الخرسانة، وغيرها من المجالات، مما يجعلها واحدة من أكبر وأقوى الشركات السعودية تأثيراً..

هذه الإمبراطورية الضخمة أسسها "عبد اللطيف جميل"..

الحقيقة أن الكثير من الحكايات تدور حول بداية تأسيس هذه الإمبراطورية الضخمة من الأعمال، إلا أن أغلبها يؤكد أن "عبد اللطيف" كان يعمل حملاً في ميناء جدة السعودي، براتب لا يتجاوز ستة ريالاً ونصف!

هذا الراتب، جعل "عبد اللطيف" ينتقل لوظيفة أخرى للعمل عند شخص آخر في نفس الميناء من أجل زيادة نصف ريال عن راتبه السابق.. مما جعله

يلتقي برفيقه "عبد الله هاشم" ..

"عبد الله هاشم" كَانَ هو الآخر يَعْمَل في نَفْس الميناء بِنَفْس الوظيفة، وبحكم هذا الْعَمَل في البضائع والتسويق، تعرف على العديد من التَّجَار والشركات.. إلى أن جَاءَ الْوَقْتُ الذي بَدَأَ فيه "عبد الله" التَّسْوِيق لبعض الدرجات النارية اليابانية المستوردة من نوع (هوندا)، وكأنت جديدة تماماً وغير مسبوقه في السُّوق السُّعُودِي..

يقال إنه كَانَ -عبد الله- يقود دراجته بنفسه في طرق جده لإقناع المشتريين بشرائها، فذاع صيتها بشدة، ولقيت اهتماماً كبيراً من الناس، جعلهم يقبلون على شرائها..

فقام "عبد اللطيف" بحركة موازية، وبَدَأَ بدوره هو أيضاً في التَّسْوِيق لدراجة بخارية تنتجها شَرِكَةٌ أُخْرَى يابانية أيضاً اسمها (تويوتا)!

لم تكن أَبْدَأَ هذه الشَّرِكَةُ وقتها بِنَفْسِ شُهْرَةٍ (هوندا) مما تطلب منه توزيع المنشورات على الجميع وهو يقودها أيضاً بنفسه في شوارع جده، حتى بدأت تكتسب سمعة جيدة، وبَدَأَ هو في بيع العديد منها..

وفي الْعَام (1945) تأسست شَرِكَةٌ (عبد اللطيف جميل)، وبعدها بعشر سنوات حصلت الشَّرِكَةُ على حق الوكالة الحصرية لمنتجات (تويوتا) في المَمْلَكَةِ العربيَّة السُّعُودِيَّة، وبدأت تتوسع في فروع البيع لتشمل كافة المناطق في المَمْلَكَةِ.

وفي الْعَام (1980)، توسع أنشطة الشَّرِكَةِ؛ لتتحول إلى مَجْمُوعَةٍ شركات، وصل عددها الآن إلى (52) شركة، وبلغ حجم إيراداتها في الْعَام (2006)

على سبيل المثال ما يقارب (3) مليارات ونصف المليار دولار.

واليوم.. لم تكف شركة "عبد اللطيف جميل" بتربيعها على عرش أكبر وكيل لشركة (تويوتا) في الشرق الأوسط فقط.. بل إنها الآن أصبحت موزعاً لشركة (تويوتا) في الصين، وموزعاً رئيسياً لقطع غيار سيارات (تويوتا) في المملكة المتحدة، بل وباتت تمتلك حصة لا يستهان في شركة (تويوتا) الأم في اليابان، وتعتبر الراعي الرسمي للدوري السعودي..

واحدة من أعظم الشركات السعودية شهرة على الإطلاق، بدأت بتسويق راجة نارية جديدة، يقودها عامل كان يعمل في ميناء جدة!

كلمة السر

البدايات المتواضعة - حتماً - تقود إلى نهايات
يتحدث الجميع عن عظمتها وتميزها.. من عاش
في القاع، عرف لذة الصعود، ورفض بشدة
العودة إلى الأسفل!



رَفَضَ بَضْعَةَ مِلْيَارَاتٍ.. لاقْتِنَاعَهُ أَنَّهُ يَسْتَحِقُّ الْمَزِيدَ!

(إيفان شبيغل)..

كلما جَاءَ ذَكَرَ هَذَا الْاسْمِ فِي وَسَائِلِ الْإِعْلَامِ، وَبَيْنَ رَوَادِ الْأَعْمَالِ، لَا بَدَّ أَنْ تَأْتِيَ كَلِمَةُ (مَجْنُونٍ) فِي سِيَاقِ الْحَدِيثِ..

شَابٌ مِنْ مَوَالِيدِ عَامِ (1990)، فِي (لُوسْ أَنْجَلُوس) بِالْوَالِيَّاتِ الْمُتَّحِدَةِ.. عَاشَ طُفُولَةً جَيِّدَةً، وَقَفَّرَةً مَرَاهِقَةً أَمْرِيكِيَّةً مَعْتَادَةً، إِلَّا أَنَّهُ كَانَ نَبِيهًا مُمِيزًا، التَّحَقَّ بِجَامِعَةِ (سْتَانْفُورْد)، وَقَابَلَ الْعَدِيدَ مِنْ رَوَادِ الْأَعْمَالِ الْعَالَمِيِّينَ مِثْلَ مُؤَسَّسِي (الْفَيْس بوك)، و(جوجل)، وَغَيْرِهِمْ..

وَفِي الْجَامِعَةِ، وَضَعَ (إِيفَانَ شَبِيغَلَ) بِرَفَقَةٍ صَدِيقَهُ (رُوبَرْتُ مُورْفِي) أُسَاسِيَّاتِ تَطْبِيقِ لَاتَّقَاطِ الصُّورِ وَتَسْجِيلِ الْفِيْدِيُو وَإِرْسَالِهَا إِلَى أَجْهَزَةِ الْمُنْتَاقِي، الَّتِي تَسْتَمِرُّ لِمُدَّةِ (10) ثَوَانٍ فَقَطْ، ثُمَّ يَتِمُّ تَدْمِيرُهَا وَحَذْفُهَا تَمَامًا مِنْ الْأَجْهَزَةِ، وَمِنْ (السَّرِيفَرَاتِ) التَّابِعَةِ لِلتَّطْبِيقِ أَيْضًا لِلْحِفَافِ عَلَى الْخُصُوصِيَّةِ الْمُطْلَقَةِ لِكُلِّ مِنَ الْمُرْسَلِ وَالْمُنْتَاقِي..

وَمَعَ إِطْلَاقِ التَّطْبِيقِ (سِنَابْ شَات) حَقَّقَ شُهْرَةً هَائِلَةً وَنَمُوًّا سَرِيعًا لِلْغَايَةِ، حَتَّى أَنَّهُ بَعْدَ إِطْلَاقِهِ فِي الْعَامِ (2012) وَصَلَ عَدَدُ الرِّسَالَةِ الْيَوْمِيِّ إِلَى نَحْوِ (60) مِلْيُونِ رِسَالَةٍ.. ثُمَّ زَادَ إِلَى نَحْوِ (350) مِلْيُونِ رِسَالَةٍ يَوْمِيًّا بِنَهَايَةِ الْعَامِ (2013)..

ثُمَّ جَاءَ الْعَرَضُ الَّذِي قَلَبَ الدُّنْيَا رَأْسًا عَلَى عَقْبِ، وَكَانَ السَّبَبُ فِي شُهْرَةِ

المؤسس للتطبيق، الشاب المتمرد (إيفان شبيغل)..

جاء عرض ضخم من (الفايس بوك) بالاستحواذ على التطبيق مقابل (3) مليارات دولار.. إلا أن الشاب رفضه على الفور!

ثمّ جاءه بعدها بفترة وجيزة عرض آخر من (جوجل)، بغرض الاستحواذ على التطبيق بقيمة (4) مليارات دولار، إلا أنه رفضه هو الآخر، وقال أنّ هذين العرضين قيمتها أقل بكثير من القيمة الفعلية للتطبيق!

ومع ذلك، ومع رفض العرضين، حصل (شبيغل) على الكثير من الدعم والاستثمار في تطبيقه المتنامي، وأصبحت شركته من أكبر الشركات الناشئة في العالم، وارتفعت تروّة كلّ من (شبيغل) وشريكه (روبرت مورفي) إلى نحو مليار ونصف دولار، مما جعلهما من أصغر مليارديرات العالم سنّاً، حيث لم يتجاوز عمرهما مُنْتَصَف العشرينيات.

كلمة السر

(إيفان شبيغل) ليس أحقماً لرفضه هذه العروض..
هو فقط عرف القيمة الهائلة التي يقدمها
مشروعه.. القيمة الحقيقية للمشروع الذي عكف
عليه، وليس مجرد أوهام أو أطلام،
وآمن تماماً أنه رغم ضخامة العرض، إلا أنه بإمكانه
تحقيق المزيد.



وسعت على الناس.. فوسع الله عليّ

في بيئة تقليدية، ولد الشيخ "عبد الرحمن الفقيه"، واحد من أشهر وأكبر رجال الأعمال السعوديين على الإطلاق، وصاحب مجموعة شركات الفقيه المعروفة محلياً وإقليمياً وعالمياً.

في السابعة من عمره، أرسله والده للتعلم في المسجد (الكتاب) لتعلم القراءة والكتابة والقرآن الكريم، ثم التحق بالمدرسة في التعليم النظامي، وكان يتمنى أن يكمل تعليمه في مجال الكيمياء والفيزياء، فقد وجد شغفاً كبيراً في تعلم هذه العلوم، وتسخيرها لخدمة الناس.

بمرور الوقت، اتضح له المشقة الواقعة على والده الذي كان يدير دكاناً في بيع الأصبغة والخيوط الحريرية والقطنية؛ فتخلى عن الدراسة، وبدأ العمل في دكان أبيه بمساعدة ابن عمته.. الأمر الذي وصفه (الفقيه) في إحدى حواراته الصحفية بأنها تجربة تعلم منها كثيراً للغاية، وبدأ يشعر بمرور الوقت أن العمل في منتهى الرتابة والملل، وأنه من الضروري إدخال تحديثات وتطويرات في تجارة الدكان المتواضعة في الصباغة..

هنا.. بدأ الشاب الصّغير في التفكير بالخروج بأمر جديدة تغير نمط العمل، وتحوّله من مجرد توزيع في سوق ضيق إلى الاستيراد من الخارج، والبيع على نطاق أوسع.. فتعلم اللغة الإنجليزية، وأرسل بصُغوبة فاكساً لإحدى الشركات في الخارج بخصوص رغبتهم في التعاون معهم، فجاء الرد بالفعل، مما جعل أبيه يثق فيه بشكل أكبر، ويوكل له إدارة المحل.

بمرور الوقت، توسعت تجارة الدكان، وبدأ في بيع منتجات أخرى متعددة، حتى جاء الوقت الذي اهتم فيه الفقيه ببيع الدواجن.. وقام بتأسيس مزرعة صغيرة لتربية الدواجن، وبيعها من خلال المتجر. وفي أحد المواسم، في مكة المكرمة.. بدأ للجميع أنه لا يوجد متجر يبيع الدواجن في المدينة باستثناء متجر الفقيه، أي أنه كان قادراً على احتكار هذه السلعة بشكل كامل..

يقول هو عن تلك الفترة:

”كان سعر الدجاجة (5) ريالاً في السوق.. ومع نقص المتاجرين، كنت قد احتكرت السوق تقريباً، وكنت قادراً على رفع سعر الدجاجة إلى (10) ريالاً؛ إلا أنني لم أبعها سوى بـ (6) ريالاً، ونيتي التوسعة على خلق الله، وعدم التصييق عليهم، حتى لو كان في ذلك خسارة لي.. وكنت أعرف أنني أتاجر مع الله، وأني رابح حتماً“.

بمرور الوقت، ازدهرت تجارة الدواجن للفقيه بشكل كبير، وافتتح العديد من المزارع حول المملكة، واعتبر أول مؤسس لصناعة الدواجن الحديثة في المملكة، وأصبح -حتى الآن- رئيس أكبر مؤسسة فردية للدواجن وإنتاج البيض والأعلاف.

بمرور الوقت، بدأ باستيراد السمن النباتي، وبدأ كذلك في طرق المجال العقاري، ثم أسس الفقيه سلسلة مطاعم (الطازج) العالمية الشهيرة في نهاية الثمانينيات، التي تعتبر أول وأشهر سلسلة وجبات سريعة سعودية الأصل، تنافس فيها شركات عالمية.

أيضاً، ومع اهتمامه الشديد بالتعليم الذي تركه في مرحلة مبكرة للدخول في عالم التجارة، أسس مجموعة مدارس (عبد الرحمن الفقيه) التي تعتبر من أشهر وأهم المدارس النظامية الحديثة في المملكة العربية السعودية، كما أسس (مركز فقيه للأبحاث والتطوير)، وعمل في العديد من المشروعات السياحية..

اليوم.. يعتبر الفقيه من أثري أثرياء السعودية، ويعتبر من ضمن قائمة الـ (50) شخصية سعودية الأكثر ثراءً.

كلمة السر

يقول الفقيه: 'كنت أوسع على الناس بنية أن يوسع الله علي.. وقد كان، حتى أن الأموال كانت تأتيني من حيث لا أعلم
لدرجة تثير دهشتي أنا شخصياً.'



كونوسوكي).. سرقوا أفكاره، فطورها وغزا العالم

في نهاية القرن التاسع عشر، في قرية بسيطة في ضواحي مدينة (أوزاكا) اليابانية، ولد طفل صَغِيرٌ لأسرة ثرية، أسموه (كونوسوكي)..

في سن الخامسة، ورغْمَ ثراء أسرته، إلا أنها تعرضت لضربة على سُكُلٍ أزمة اِقْتِصَادِيَّةٍ عنيفة، جعلتهم يتركون البيت الفخم الذي يسكنونه، ويذهبون إلى كوخ صَغِيرٍ تنقصه كافة متطلبات الحَيَاة البسيطة، لدرجة أن صحة الأبناء بما فيهم (كونوسوكي) كَانَتْ متدهورة للغاية، حتى هلك إخوانه الثلاثة.

تحسنت الأمور قليلاً، وبَدَأَ يتعلم في القرية، وكان ضعيف التَّحْصِيل بين أقرانه، لم يكن يجيد القراءة والكتابة بشكل صحيح وسريع.. إلى أن ساءت أحوال أسرته مرَّةً أُخرى، فترك التَّعْلِيم والتحق بورشة لتلميع المعادن في مدينة (أوزاكا) ليَتَحْصَلَ بعض الرزق..

كان عملاً قاسياً، حَيْثُ كَانَ يَعْمَلُ لمدة (18) ساعة في تنظيف الورشة، وبيت صاحب الورشة، ثمَّ يخدمه ويخدم أبناءه لدرجة أن يديه دُميت أَكْثَرَ من مرة، وكان يتقاضى على كُلِّ ذلك ما قيمته (10) دولارات شهرياً فقط.. ثمَّ طُرِد من العمل..

التحق الغلام مرَّةً أُخرى بمتجر لبيع الدراجات، وعاد للنظافة والخدمة، وكان وحيداً طوال تلك الفَترَةِ فلم يكن لديه أصدقاء أو زملاء مثل بقية أقرانه في عمره.

ولبت في هذا العَمَل المتواضع بضع سنين.. بلا إجازات، وبطعام متواضع، وبلا

أصدقاء، وبلا راتب مجزٍ.. ولكنه.. مع كُلِّ ذلك، خَبِرَ الحَيَاةَ بشدة رَغْمَ عمره الصغير، فتعلَّم الكثير عَن قَوَانِينِهَا، وطبائع الناس والتجارة والسُّوق، وكان يمتاز بالأمانة والصدق والصَّبْر والتكيف مَعَ الواقع.

في العام (1909) ظهرت في اليابان معالم الانفتاح على عصر الصناعة، وبدأت الكهرباء والباصات والسيارات، فعمل (كونوسوكي) في شركة كهرباء بَعْدَ أن تخلى عَن وظيفته في المتجر، وهو يخلُم بمستقبل مشرق.. ولكنه لم يكن يتصور أن يكون المستقبل مشرقاً لدرجة التأثير على اليابان كلها، والعالم من ورائها!

مَعَ تسلّم عمله في شركة الكهرباء، عين ملاحظاً على عمال التوصيل للمنازل والشركات، ثم يعود ليتدرب على أصول التوصيلات الكهربائية، حتى فكر هو في ابتكار مقبس توصيل أفضل مما تصنعه الشركة، فعرض الفكرة على رئيسه الذي وصفه بالغباء، ورفض فكرته..

بدأ الشاب في تطبيق فكرته بنفسه بـ (100) ين ياباني، بمساعدة زوجته وشقيق زوجته، وصديقان من شركته تحمسا للفكرة.. في بيته الذي يشبه الكوخ المكون من غرفتين اثنتين..

وبالفعل حقق براءة اختراع للمقبس، إلا أنه تعرض لأكبر خيانة من صديقيه، اللذين سرقا براءة الاختراع والفكرة ونسبا الاختراع لهما، وقدماه للشركة التي رفضته سابقاً، فطبقته.. وارتفعت أسهمهما بشدة!

أصابه حزن شديد، وقرَّر أن يستقيل من الشركة والبدء في تأسيس شركة صغيرة خاصة به، يعمل من خلالها على وضع اختراعات وابتكارات جديدة في مجال الكهرباء، وفقاً لخبراته التي اكتسبها في الشركة الأولى..

وسمى شركته باسم شركة (ماتسوشيتا) للصناعات الكهربائية..

واحدة من أعظم الشركات اليابانية على الإطلاق الآن، والتي تعتبر من أسباب نهضة اليابان ككل خلال القرن العشرين، والتي ساهمت أيضاً في إعمار اليابان بعد الحرب العالمية الثانية، ووصلت منتجاتها للآفاق.. وهي المعروفة على أنها الشركة الأم لكل من العلامات التجارية اليابانية العملاقة، مثل (باناسونيك)، (ناشيونال)، (جي في سي)، وغيرها.

رحل (كونوسوكي) عن الحياة عن عمر يناهز الخمسة وتسعين عاماً، بعد أن قام ببناء إمبراطورية صناعية يابانية ضخمة، غزت العالم كله بأفكاره في مجالات الكهرباء والأجهزة، كانت تدر في عام وفاته مبيعات بأكثر من (45) مليار دولار.. بعد فقر شديد رآه في حياته الأولى، وبعد أن تعرض للسرقة والاحتيال..

كلمة السر

التاريخ لا يعرف أسماء أصدقائه الذين سرقوا اختراعه
الأول البسيط.. ولكنه ممتن لهم كذلك؛ لأنه لولا
هذه الخطوة لما نشأت لنا هذه الإمبراطورية
الصناعية الكبرى، من رحم عناد (كونوسوكي) مع
الحياة، وإصراره على النجاح!



من الإفلاس التام.. إلى (بارون النفط)

(محمد البرواني).. بارون النفط في سلطنة "عُمان"، وَاحد من أشهر المليارديرات العرب على الإطلاق..

ولد في (زنجبار) بشرق أفريقيا، درس في مصر، وتخصص في علوم الكيمياء في الولايات المتحدة، التي أهلته لكي يجد عملاً في شركات النفط الخليجية..

عندما عاد إلى عُمان، التحق بشركة تنمية نفط عُمان، وحصل على تدريب موسع في الشركة، وبعثة إلى هولندا.. ثم حصل على درجة الماجستير في هندسة النفط، عائداً إلى عُمان كمهندس بترول، وهو مازال في السادسة والعشرين من العمر..

ثم استمر لمدة (10) سنوات في العمل كموظف في الشركة، قضى منها سنتين في حقول النفط بالصحراء، وتنقل في جميع حقول النفط، واكتسب خبرة هائلة عملية ونظرية وأكاديمية في مجال البترول..

هذه السنوات العشر جعلته يتحصل على رأس مال جيد، فقرر أن يستقيل ويبدأ عمله الشخصي الذي نصحه أحدهم بأن يكون في مجال العقارات الذي كان مزدهراً في السلطنة، فأخذ بكلامه وبدأ في عمل شركة مقاولات صغيرة.

النتيجة أنه تعثر وفشل فشلاً ذريعاً، وخسر رأس ماله كله الذي كان يقدر

بـ (200) ألف ريال عماني والذي كان مبلغاً فادحاً في هذا الوقت (1982)، وبات في أزمة حقيقية..

ومع خروجه من هذه التجربة الفاشلة التي استهل بها مشواره في العمل الخاص، رأى العودة مرة أخرى إلى قطاع النفط، ولكن ليس كمهندس في شركة بترول، بل كمؤسس لشركة صغيرة سنة (1986)، استغل فيها خبراته وعلاقاته بالشركات الأوروبية الكبرى، خصوصاً في هولندا وبلجيكا، وعمل دور الوسيط..

بدأ "البرواني" عمله عندما حصل على وكالة شركة (يموت بوت) البلجيكية، التي كان يأخذ معداتها ويبيعها في السوق العماني مقابل عمولة، مما جعله يحقق مبيعات هائلة في السنة الأولى، دفعته للاستمرار والتوسع.

فيما بعد، ومقابل مبدأ العمولة، بدأ "البرواني" الاعتماد على خبراته بتوظيف مستشارين كبار يوردهم؛ لتقديم الاستشارات الفنية لشركة نفط عُمان مقابل العمولات، ثم بدأ يعمل في مجال المعدات وتوريدها للشركات الوطنية.. فذهب بنفسه إلى أوروبا، ثم أمريكا، واستطاع توفير حفارات مطلوبة للشركات العمانية مقابل عمولات كبيرة..

كان "البرواني" يستخدم أرباحه من العمولات في توسيع الاستثمارات حتى بدأ يورد هذه الحفارات من علاقاته مع الشركات النفطية الدولية لدول الخليج، ثم إلى شرق آسيا، ثم بدأ في تفعيل شركات في أوروبا، مثل شركة (إم بي دنتش) الألمانية التي يمتلكها، وتعمل في مجالات تصليح خزانات الغاز، ويقوم بتوريد أعمالها إلى الشركات النفطية الكبيرة مقابل عمولات كبيرة.. اليوم، شركة (JMB) التي يرأسها "البرواني" أصبحت لها حضور في العديد من دول العالم، وتمكنت من الاستحواذ على شركة (أوشيانكو) الهولندية

الصَّخْمَةَ لبناء اليخوت، وغيرها من الشَّرَكَات الأوروبية..

تقدر ثروته الآن بحوالي مليارين ونصف المِليَار من الدولارات، ويعتبر
من أثرى أثرياء العرب..

كلمة السر

بدأ حياته ودراسته كلها في النفط.. ثم جرب قطاعاً
آخر فشل فيه، فاستفاد من التجربة، وقرَّر العمل في
المجال الذي يفهمه ويحترفه وكون علاقاته كلها
من خلاله.. فتحول من مستثمر عقاري خاسر،
إلى بارون نفط في منطقة الخليج، والعالم!

95

الإمبراطورة

اسم (أنيتا روديك) مهم للغاية في عالم الأعمال.. (أنيتا) لم تتعلم أبداً الأعمال والمشروعات عن طريق الكتب أو الدراسة، بل تعلمتها من خلال التجربة والخطأ.. وما زالت تنصح حتى الآن في كافة لقاءاتها بالكف عن تضییع الوقت بشكل مبالغ فيه في الدروس والكليات، والبدء فوراً في دخول عالم الأعمال..

(أنيتا روديك)، صاحبة إمبراطورية (The Body Shop) العملاقة..

ولدت في بداية الأربعينيات، لأسرة من جذور إيطالية، وكانت والدتها تدير مقهى صغير جعلها تهتم بمشاركتها إدارته وهي طفلة.. ثم التحقت بالتعليم، وأنهت المدرسة العليا، وتدرت لكي تصبح معلمة، سافرت إلى العديد من المدن الإنجليزية، ثم تزوجت.. وافتتحت هي وزوجها مطعماً صغيراً، تطور فيما بعد لفندق صغير..

في عام (1976) أسست محلاً صغيراً أسمته (ذا بودي شوب) لبيع منتجات التجميل النسائية، بدأت بـ (15) منتجاً فقط.. كان هدفها من تأسيس المحل الصغیر هو توفير بعض الدخل الإضافي لأسرتها، والذي من خلاله بدأت في ابتكار بعض الوصفات التجميلية لدى بعض الشعوب التي زارتها في رحلاتها العديدة حول العالم..

هذه الخطوة جعلت الزبائن تنهال على المحل، فقررت افتتاح محل ثانٍ.. ثم مع ازدهار المحل الثاني، طالبت زوجها بمساعدتها، فعملاً سويماً على استراتيجية متكاملة جعلت المحل الصغير يتوسع سريعاً جداً في كافة أنحاء بريطانيا. وفي بداية التسعينات، بعد (15) عاماً من تأسيس أول محل باسم (بودي

شوب) وصل عدد المحلات التابعة للشركة إلى (700) محل حول العالم! وبعده (15) عاماً أخرى، وبحلول العام (2004) تقريباً، ارتفع عدد محلات (The Body Shop) حول العالم إلى (1980) محلاً، قام بخدمة أكثر من (77) مليون مستهلك، وحصلت على لقب ثاني أفضل علامة تجارية تحوز على ثقة المستهلك الإنجليزي.

ثمّ منحتها ملكة بريطانيا لقباً رفيعاً تقديراً لجهودها.. جهودها التي ظهرت على أوج صورها، عندما أعلنت أنها لا تريد أن تموت ثرية، وأنها تبرعت بكامل ثروتها حوالي (50) مليون جنيه إسترليني للجمعيات الخيرية.

وفي العام (2006)، أعلنت شركة (لوريال) الفرنسية عن شراء مجموعة (The Body shop) بمبلغ (1.3) مليار دولار، وتحولت (أنيتا) من مليونيرة إلى مليارديرة..

كلمة السر

(أنيتا روديك) لم تتعلم إدارة أو أعمالاً، ولا تحب أن تتعلم هذه الأمور.. هي فقط تؤكد في كل مرة، أن محلها نشأ صغيراً، ثمّ بتجارب طويلة، وباهتمام يقارب الهوس على قدر تعبيرها، استطاعت أن تحوله إلى آلاف المحلات حول العالم، وواحد من أعظم المشروعات التجارية في تاريخ صناعة المستلزمات وأدوات التجميل..



الجوارب الجيدة.. تصنع ثروة مليارية في (10) سنوات!

من مواليد السبعينيات في ولاية (فلوريدا) الأمريكية.. درست (سارة بلاكلي) في مجال الاتصالات في الجامعة، وتدرّبت بدوام جزئي في (والت ديزني)..

بعَدَ التَّخْرُج، عملت كمندوبة مبيعات لشركة تبيع أجهزة الفاكس.. مندوبة مبيعات أي أنها كانت طوال النهار في الشوارع الرطبة لمدن ولاية (فلوريدا)، مما يعني أنها يجب أن تنتقي ملابسها بعناية.. حاولت البحث بلا جدوى عن جوارب طويّلة جديدة مريحة تساعد على التَّطَوُّف المُسْتَمِر فلم تجد..

انتقلت إلى ولاية بها شركة لتصنيع الجوارب، وحاولت أن تقنع المصنعين بإنتاج مثل هذه الجوارب، وقدمت لهم التصميم الذي تراه مناسباً، وأنها ستقوم بنفسها بتسويق هذه الجوارب في حالة إنتاجها كما قالت لهم.. وبعَدَ مماطلات، اهتمَّ مدير الشركة بإصرارها، فقام بالفعل بتزويدها سنة (2000) بثلاثة آلاف جورب.. أصبحَ لديها مخزون مهم من سلعة تراها تنتشر سريعاً، فأطلقت شركتها الخاصة من منزلها، وأسمتها (سبانكس)، مستقبلة كافة الاتصالات بنفسها..

الجميل أنها كانَ من المفترض أن تستعين بشركة مختصة لتصميم الشعار الخاص بشركتها، ومساعدتها في تسجيل الشركة، إلا أنها قامت بذلك بنفسها، بعَدَ قراءة كتاب متخصص في تسجيل العلامات التجارية، ووفرت (3000) دُولار كانت ستصرفها على هذه الاجراءات..

وفي العام الأول من بدء المشروع، حققت أرباحاً تزيد عن (5) ملايين دولار!

في العام (2006)، وبعُد أن أصبحت شركتها ثابتة في السوق الأمريكي والعالمى، بدأت سارة الشابة الثلاثينية بإنشاء مؤسسة كبيرة لمساعدة النساء على التعلّم، وتمويل منح دراسية كبيرة، واستضافتها (أوبرا وينفيري) في برنامجها الشهير..

في العام (2012)، وضع اسم (سارة بلاكلي) مؤسسة شركة (سبانكس) في لائحة أقوى (100) شخصية مؤثرة في العالم، وأدرجت في قائمة (الفوربس) لأغنى أغنياء العالم بترؤة تقدر بمليار دولار، وباعتبارها أصغر مليارديرة عمامية في العالم..

وبعد (15) عاماً، من بيع أول جورب لشركة (سبانكس) التي كانت عبارة عن غرفة صغيرة.. الشركة تباع اليوم (200) منتج في أكثر من (11) ألف متجر، في (40) بلداً.. وتقدر قيمة الشركة بمليار دولار أمريكي، تملكها (سارة بلاكلي) بالكامل، دون أية مشاركات أو استثمارات خارجية!

كلمة السر

من مندوبة مبيعات تدور في الشوارع، وتضايقها الجوارب التي ترتديها بسبب الرطوبة.. صممت الجوارب التي تراها مناسبة.. استعانت بمن يقوم بتصنيعها.. افتتحت شركتها.. أصبحت مليارديرة في ظرف (١٠) سنوات على الأكثر!



الأخطاء الجميلة!

الأخطاء – أي أخطاء – رُبَّمَا تثير ضيقك من وقت لآخر عندما تقع فيها.. إلا أنَّ (دومينيك ماكفي) أخطأ خطأً بسيطاً ذات يوم، كَانَ من أهم نتائجه أنه أدَّر عليه بَعْدَ ذلك عوائد مالية بأكثر من (5) ملايين دولار!

كان الشاب الإنجليزي يتصفح مواقع الإنترنت يوماً بحثاً عن موقع لشركة بطاقات الائتمان العالمية (Visa).. إلا أنه كتب الحروف خطأً بـ (Viza).. فقله الإنترنت إلى موقع شركة أمريكية متخصصة في تصنيع عجلات (السكوتر)، التي تختلف عن العجلات العادية في إمكانية طيها وحملها بسهولة..

لفتت هذه الدرجات عيون الفتى بشدة، وتطلع لشراء واحدة.. إلا أنه لم يكن يملك سعرها، فأراد أن يحتال على الشركة، وأرسل رسالة للشركة يخبرهم فيها بأنه يستطيع بيع الكثير من هذه العجلات في بريطانيا، فقط لو أرسلوا له واحدة مجاناً!

جاء رد الشركة بالرفض، ولكنها أخبرته أنه لو اشترى (5) عجلات منها، فسترسل له السادسة مجاناً! قام الفتى سريعاً بجمع المبلغ، سواءً بقروض، أو بعمل إضافي مسائي، وباع مشغلات الأقراص، وعمل في مهن سريعة بسيطة واستطاع في النهاية الحصول على المبلغ.. واستلم الست عجلات التي كان يطمح لها.. وباعهم جميعاً في ظرف أسبوع واحد، بسبب قدراته التسويقية ولباقته

الشَّدِيدَةَ في العرض..

وفي الأسبوع التالي، تمكن من بيع عشر عجلات جديدة أرسلتها الشركة له، بعد أن بُهرت بإنجازه في التسويق والبيع لمنتجاتها..

ومع توسع تجارته، بدأ في استخدام البيع عبر الإنترنت، والبيع عبر الهاتف، ومن خلال أصدقائه، بدأ يجهز محاضرات احترافية لبيع بضاعته، وأنشأ موقعاً على الإنترنت أصبح متوسط زواره يومياً (30) ألف زائر.

حتى أثناء دارسته، كان يذهب إلى محطات الأنفاق في (ليفربول)، يوزع منشورات دعائية لمنتجه وسط الركاب!

أين كان المقر الذي يدير (دومينيك) أعماله من خلاله؟ سرير نومه! لا إيجارات، لا قروض، ولا مصاريف.. فقط وصله العجلات، يحتفظ بها.. يسوقها عبر الإنترنت وبنفسه، ويحصل على الأرباح!

وبمرور عدة سنوات، تشبعت مدينة لندن كاملاً بدراجاته، وباع قرابة (7) ملايين دراجة، وكون ثروة كبيرة وهو مازال ابن الـ (17) عاماً.. هنا.. شعر الصَّغِير بالغرور، ورأى اقتحام مجال آخر، وهو تكوين فرقة موسيقية باسمه..

ولكنه وعلى عكس ما توقع، فشل في إدارتها فشلاً ذريعاً، رغم كل ما أنفقه من مال وجهد.. ليتعلم درساً آخر، أن نجاحه الأول جعله يشعر أن بإمكانه النَّجَاح في أي مجال آخر يدخله، حتى لو كان التخطيط له سريع غير عميق، مثل نجاحه في مجال البيع والتسويق..

اليوم يعمل (دومينيك ماكفي) وهو في أوائل العشرينات كخبير أعمال لشركة نشر كبرى في بريطانيا، ويكتب قصته بالتفصيل، ويستمر في بيع المنتجات

الدوائية، ويدير أنشطة مُخْتَلِفَة مِنْ خلال التَّسْوِيقِ عبر الهاتف..

والأهم أنه يفكر في التَّرشِحِ لمنصب عمدة لندن في الانتخابات المقبلة، بَعْدَ أن تأكد أن ثمة (10) ملايين راكب دراجة في بريطانيا يعرفونه تماماً الآن!

كلمة السر

أي خطأ ترتكبه في حياتك، أو موقف سخي، أو ظروف تثير الضيق تظهر لك.. اسأل نفسك: هل هي أخطاء وسخافة وأمور تثير الضيق فعلاً؟ أم (فُرص) مغلَّفة بمظهر الأخطاء والسخافة، تنتظر من يميط عنها اللثام؟!



الوظيفة تدرّ عليه دخلاً ثابتاً.. والهواية جعلته مليونيراً!

كابتن (روبرت فويت) طيارٌ أمريكي في الثلاثين من عمره، يعمل على طائرات نقل الركاب على خطوط شركة (نورث ويست) الأمريكية.. حياة جيدة، وضع اجتماعي مميز، عائد مادي لا بأس به.. ووظيفة مثيرة بلا شك..

إلى جانب هذه الوظيفة، كان الكابتن (فويت) يعشق التصوير الرقمي.. وعلى الرغم من عمله كطيار، إلا أنه لم يخفي أبداً حبه وعشقه للحاسوب، فجمع بين عشقه للتصوير وحبه للكمبيوتر، وصمم برنامجاً بسيطاً لضبط وتعديل الصور..

متى كان ذلك؟ في أواخر الثمانينيات، وأوائل التسعينيات، حيث لا إنترنت.. فقط برامج بدائية بسيطة، على أنظمة تشغيل الحواسيب شديدة البدائية.. وبعد أن انتهى من برنامجه البسيط، أعلن عنه عبر نشرة إلكترونية، وأسماه محل التلوين (**Paint Shop**).. بتكلفة بسيطة جداً، بعض الأوراق والأظرف والطابع.

مع بدء العملاء في التسجيل في البرنامج، كان (فويت) مواظباً على مهنته الأساسية كطيار تجاري، إلا أنه لاحظ بمرور الشهور تدفق الطلبات، والاتصالات عليه، فأسس شركة برمجيات صغيرة، وعين موظفاً للرد على آراء العملاء بينما انشغل هو في تطوير البرنامج.. ثم تضاعف الإقبال على الإنترنت، وذاعت شهرتها، فانهالت المزيد من

الطلبات، مما أدى إلى إطلاقه نسخة احترافية، لاقت بدورها إقبالاً أكبر.. فتوسعت شركته (برمجيات جاسيك)، وبلغ عدد المسجلين للبرنامج أكثر من (80) ألف، ووظف أكثر من (40) موظفاً، ووصلت عوائد الشركة السنوية إلى قرابة (6) مليون دولار في العام (1997).

وفي العام (1998)، وجد (روبرت) أنه قام بكلّ ما يستطيع بخصوص برمجة برنامجه الـ (Paint) ولم يعد لديه ما يقدمه، ففتح عن منصب مدير الشركة، مستعيناً بمدير محترف حول شركته إلى مؤسسة كبيرة تعتبر من العملاقة مثل: (الأدوبي) و(كوريل).. حتى استحوذت عليه شركة (كوريل) في العام (2004)..

فقط عشر سنوات تقريباً منذ انطلاق برنامجه الهاوي، بسيط الفكرة.. جعله يُحقّق عوائد سنوية تقترب من الثلاثين مليون دولار، وشهرة طاغية في عالم الكمبيوتر، الكلّ مازال يعرف برنامج الـ (paint) حتى يومنا هذا..

كلمة السر

صحيح أنه كان يحب وظيفته كطيّار.. إلا أنه استغل هوايته في التصوير والحاسب الآلي، لتصبح هي أساس حياته، وتدر عليه عشرات الملايين من الأرباح سنوياً، لم يكن ليحققها لو استمر في وظيفته!



البيك.. أعظم من مجرد مأكولات شهية!

في بداية السبعينات، كانت المملكة العربية السعودية تعيش طفرتها الاقتصادية الكبرى، مع بدء التوسع في عمليات التعمير والتحديث التي شملت كافة أنحاء المملكة بسرعة كبيرة.

ومع الطفرة الاقتصادية، بدأ مفهوم (الوجبات السريعة) في الانتشار في مدن المملكة الكبرى، حتى أصبح من الشائع بين السكان والمقيمين تناول الطعام خارج المنزل، مما دفع أحد المستثمرين في السعودية للاهتمام بهذا الاتجاه، ويجري دراسة جدوى داخل المملكة بخصوص (الوجبات السريعة).

سافر الرجل للخارج، وتعاقد مع شركة تسمى (بروست) للوجبات السريعة، ونال عقداً حصرياً لأعمالها في الخليج، وافتتح أول مطعم له عام (1974) في جدة.

ومع بدء المشروع، كانت النتائج مخيبة للآمال، حيث لم يتجاوز عدد الزوار أكثر من (100) زائر جاءوا على فترات متباعدة للغاية؛ حتى انتهى المشروع كله بوفاة الرجل، وسُحب عقد التوكيل من شركة (بروست) بسبب وفاة وكيلها في السعودية.

ولكن ابني الرجل ويدعيان (رامي) و (إحسان) قررا إكمال مسيرة الأب.

كان الأب لديه العديد من المشروعات الأخرى في مجالات مختلفة، إلا أن ابنه الاثنان اتخذوا قرراً بتصفية كافة أعمال أبيهما بعد أن تخرجا من الجامعة.

والتركيز في مجال المطاعم تحديداً، خصوصاً بعد أن جاءتهم رسالة من البنك
تفيد بأن الديون قد تراكمت، وأنه أمامهما طريقين:
إما سداد الديون..
أو الحجز على جميع الممتلكات.

فقرّر الشبان بإرادة حديدية أن يُسدّدا ديون والدهما المتوفى، على مدار
سنتين اثنتين.. وهذا معناه أن يخوضا غمار الصعاب بلا أيّة فرصة للفشل
أو التراجع..

بدأ "رامي" و"إحسان" حياتهما باستكمال مسيرة أبيهما في ظروف شديدة
السوء، فعملاً في مكتب صغير جداً.. في الوقت الذي سافر فيه "إحسان" إلى
فرنسا لدراسة الإدارة، لمساعدة أخيه رامي في آخر تطورات الإدارة، في
عصر ما قبل الإنترنت والتعليم الإلكتروني.

وفي الثمانينيات، بدأ السكان والمقيمون بالسعودية يعرفون هذه العلامة
التجارية التي كانت تكبر بهوء وثقة يوماً بعد يوم: **مطاعم (البيك)!**

الخلطات السريّة المميّزة، كان وراءها إدارة أكثر تميّزاً قام بها كلّ من
"رامي" و"إحسان"، حتى أنّ "رامي" نفسه خلّع ثوب المدير، وانخرط بنفسه..
عاملاً في المطاعم، ينظف الحمامات بنفسه.. يمسك المكائس ويمسح الغبار..
يتواصل مع العملاء.. يوفّ مكان الكاشير..

كان كلاً منهما يضحّي بكلّ لحظة في حياته في سبيل نجاح المشروع.

نجح المشروع بالفعل.. رغم المنافسة الشديدة مع المطاعم الأخرى التي
انتشرت بالمملكة في تلك الفترة، إلا أن مطاعم "البيك"، ومع توسع عدد

الفروع والمحالّ لتشمل كافة أنحاء المملكة، كانت تقدّم أشهى الوجبات وأسرعها وأكثرها مواكبةً للأكلات العالمية من جهة، ولذائقةً المواطن السعودي والخليجي تحديداً من جهةٍ أخرى.

وفي العام (2002)، تمّ افتتاح مصنع (أفوات) وهي شركة شقيقة لـ "البيك"، هي التي تمد مطاعم البيك بكافة أدوات الوجبات والخطاط السريّة.

ومع تنامي شهرة "البيك"، افتتحت فروع عديدة له في معظم المدن السعودية، وصار اسم (البيك) واحداً من ألمع المطاعم السعودية على الإطلاق، وأكثرها شهرة وتأثيراً..

كلمة السر

البعض يبدأ من الصفر.. والبعض الآخر يبدأ -حزفياً-
من تحت الصفر!
قد تكون البدايات شديدة الصعوبة وسط ظروف
يستحيل تحملها؛ من تراكم الديون والمشكلات
والمصاعب.. إلا أنّ هذه المشكلات - لدى البعض -
تكون أقوى دافع لتحقيق منجزاتٍ مدهشة،
ونجاح غير متصورٍ، لأشخاص بدأوا من تحت الصفر..
حزفياً لا مجازاً!



القصة الأخيرة هي قصتك أنت!

لم نورد كل هذه القصص، وندمج بها كلمات السر التي اعتمد عليها هؤلاء الرواد الناجحون؛ لتكتفي بقراءتها من باب التسلية وقتل الفراغ..

هم بشر مثلك.. ليسوا أفضل منك، وليسوا أرفع منك شأنًا.. بل يمكن القول بلا مبالغة:
أن -معظمهم- بدأوا من ظروف ربما أسوأ مائة مرة من ظروفك..

منهم من بدأ من كوخ صغير، ومنهم من كان على وشك التسول، ومنهم من افترش الطرقات، ومنهم من طرق الأبواب، وجمع القمامة ومنهم من كان مدمناً للمخدرات... الخ.

وأصبحوا -بعد رحلة كفاح وإصرار ومتابعة وتنفيذ ذكي- من ذوي الثروات الطائلة الهائلة، وأصبحوا ملء السمع والبصر، بعد أن بدأوا بإمكانيات صفرية، وتعليم شبه منعدم، وظروف غير آدمية في معظمها، وآلام معنوية ونفسية لا يمكن تخيلها غالباً..

هذه الصفحة هي صفحتك.. اكتب فيها قصتك لريادة الأعمال.. دون فيها مقدار ثروتك، وأهم محطات حياتك، وأصعب لحظاتك، وأجملها، وأتعسها.. وأسماء مشروعاتك، وآخر إنجازاتك..

ولا تنسى - أيضاً - أن تكتب في نهايتها
كلمة السرّ الخاصة بقصة نجاحك!

تَم بِحَمْدِ اللَّهِ وَفَضْلِهِ

