



إعداد: ناصر الخالدي

«رحلة نجاح» مشروع وثائقي تحاول من خلاله تسليط الضوء على الشخصيات الأكثر فاعلية في شتى المجالات، لتلقى بهم التعرف على مسيرتهم خلال جلسة حوارية مع كل منهم، نسترجع الذكريات ونقلب الأوراق والملفات لنحطم أركان المستحيل، نزرع الأمل فنحصد نجاحات أخرى، للتواصل أو ترشيح شخصيات ناجحة يرجى التواصل على:

n_alkhaldi79@hotmail.com

دور رفيقة الدرب

رجل الأعماء ناصر الصديقي منشغل بالكثير من الأعماء التي تتطلب السفر في كثير من الأحيان، كما وحرصاً على الوفاء لمن يستحق حيث قد أكلت الشكر والتقدير لرفيقة دربه أبا عبدالله على مساندتها ودعمها له خلا مشوارها الذي لم يكن مفرقاً شاسعاً بالورود قائلاً: «كثير الله خيرها، يبيض الله وجهها».

رجل الأعمال القطري أكد أهمية التزام الأمانة ومراعاة رغبات العملاء

ناصر الصديقي: محلات «المتحجبة» حققت نجاحاً منقطع النظير

والسوق الكويتية كانت من أهم أسباب نجاحها

التجارة تحتاج إلى تخطيط جيد وجرأة في اتخاذ القرار وعدم الخوف من الفشل

في مجتمع بسيط يخلو من التعقيدات ويغلب عليه الالتزام والتدين والاهتمام بالحفاظ على العادات والتقاليد أبصر ضيفنا رجل الأعمال القطري ناصر عبدالله الصديقي النور لتكون طفولته وحتى أيام شبابه الأولى مثل أي شاب قطري يسرح ويمرح في خيالاته وفي أفكاره وأمنيته وكانت حياته مجرد روتين يتكرر ليس فيه أي تجديد، وهكذا ظل بين بيته الذي تعلم منه شتى فنون الحياة ومدرسه التي تعلم منها الأدب والرياضيات والجغرافيا وغير ذلك من العلوم.

وفي الصف الثاني الثانوي تغيرت حياته عما كانت عليه بعد الاستماع لنصيحة أحد الأصدقاء الذي اقترح عليه دخول العمل التجاري لتستقر هذه النصيحة في أذنيه وظلت تدور الفكرة برأسه لكنها لم تكن إلا مجرد فكرة من الممكن التنازل عنها وبسهولة لتصبح فيما بعد تحدياً لا يمكن التخلي عنه بعد أن علم والده بنيته للدخول في العمل التجاري عارض الفكرة وبشدة ولعل تلك المعارضة كانت سبباً من أسباب النجاح والإحساس بالمسؤولية.

بداية الرحلة لم تكن سهلة على الإطلاق حيث الإمكانيات المحدودة والتحديات الكبيرة وبرأسمال يقدر بخمسين ألف ريال قطري بدأ رحلته التجارية حيث كان يستورد بضاعته من الكويت ومن الإمارات وتوسع بعد ذلك ليسافر إلى إيطاليا

ومنها إلى العديد من الدول ولكن ظلت تلك المحاولات محدودة حتى إنشاء مصنع صغير ومن خلاله استطاع التميز والمحافظة على أسراره.

وفي الحديث عن العمل التجاري لا ينسى أهم العوقات التي تعرض لها أثناء مشواره والتي كان من بينها منافسة أحد أكبر المتخصصين في مجال العبايات النسائية عندما افتتح محله الأول مقابلها، إلا أن تلك العوقات جعلت للعمل التجاري نكهته الخاصة ليبدأ عملية التوسع والانتشار بعيداً أن كانت محلات المتحجبة مجرد فكرة أصبغت مجموعة من المحلات في قطر والكويت وفي السعودية ومصر والمغرب وعمما قريب ستكون في العاصمة البريطانية لندن في رحلة لا يمكن اختصارها إلا برحلة نجاح.

ناصر عبدالله الصديقي رجل أعمال قطري يعرف كيف يقتنع الفرصة ليحولها إلى نجاح ويدرك تماماً أن التحدي لا يكون بمجرد كلام، فنجاح محلات المتحجبة أعقبه نجاحات في مجالات استثمارية أخرى أبرزها في قطاع المطاعم وخصوصاً مطعم أصفهان الذي يعتبر من الأماكن المميزة في قطر محطات من حياة هذا الرجل الناجح تسلط الضوء عليها عبر الحوار التالي:

وجدت أن الخامات والتصميمات المستوردة قد تكون عند كل التجار فاتجهت إلى عمل منتجات خاصة كانت وراء شهرتنا محلياً ودولياً

بدأت بمصنع صغير في قطر حافظنا به على خصوصية منتجاتنا وحققنا المعادلة الصعبة بالتوسع في الإمارات والسعودية والكويت ومصر ونتجه حالياً إلى بريطانيا

فكرة مطعم أصفهان كانت من أمير قطر وإسناد إدارته لنا أمر يدعو للفخر ومسؤولية كبيرة جعلنا نحرص على تقديم صورة مشرفة لضيوف الدوحة

الكويتي بشكل جيد.

تحديات البداية

بعد أن بدأت بإنشاء أول محل كيف وجدت الإقبال عليه؟ كانت بداية صعبة حيث لم تكن تباع بأكثر من 20 ريالاً في اليوم الواحد وعلى الرغم من ذلك أكملت المشوار وكنت أشعر بتحد كبير ينتظرنني وعرفت أن العمل التجاري قد لا ينجح في البداية لكنه يحتاج إلى دراسة جيدة وتخطيط ناجح.

ما الصعوبات التي كانت تواجهك إضافة إلى الربح المحدود؟ من الصعوبات التي واجهتها أثناء دخولي في العمل التجاري التي اعتبرها أني قلق بواجبهني أو فتحت محلي الأي مقابل أشهر محل في مجا العبايات النسائية قد كا و قبلي بثلاثين عاماً فقلت في نفسي «يعني لم أبدأ حياتي إلا عند أكبر واحد في السوق؟» لكن والد ح تدخل من جديد ليشرحني قائلاً: «عمرك لا تطالع أكبر واحد ركز على تطوير نفسك».

كيف توسعت في عملك التجاري وهل كان العمل يتوقف على الاستيراد فقط؟

توسعت في تجارتي من خلا الاستيراد من إيطاليا ومن المملكة العربية السعودية ومن الكويت ومن الإمارات وكانت عملية الاستيراد متعبة وتحتاج إلى جهد كبير، خصوصاً الاستيراد من إيطاليا المزدحمة بأعداد مهولة من المصممين لا بد فيها من جهد خاص. ومع هذا وجدت أن عملية الاستيراد لا تساعد على التطوير وليس فيها ما يدعو للتميز، خاصة أن نفس التصميمات وخامات بضاعتي قد تكون عند أ تاجر آخر فقررت أن أ يكون لي منتج خاص تتميز به محلات «المتحجبة» عن غيرها.

نجاح وتوسع

كيف استطعت أن تجعل لك منتجاً خاصاً وهي عملية قد تكون مكلفة بعض الشيء؟

من خلا إنشاء مصنع صغير خاص بتصنيع الحجابات العبايات النسائية استطعت أن أجعل لي منتجاً خاصاً من خلا المصنع استطعنا المحافظة على أسرار الموديلات التي ننتجها وتأسيس المصنع فكرة بدأت صغيرة شارك فيها عاملو من الهند ثم تطور المصنع ليكو وهناك مصنع آخر.

بعد استحداث مصنع خاص هل أكملت مسيرة التوسع والانتشار في إنشاء المحلات؟

برأيك ما العوامل التي ساعدت على نجاح محلات المتحجبة؟ العوامل التي ساعدت على النجاح والتميز كثيرة أبرزها السرعة التي نتعامل بها، هي عامل مهم جداً إضافة إلى الشعور بالأمانة والإحساس بالحاجة إلى كسب التحدي والاستعانة بأفضل المصممين الأخذ برأ الزبائن ملاحظاتهم وإدخالها نظام الكمبيوتر في خطوة كا ولها أثر إيجابي كبير.

التوسع الخارجي

ألا تجد أن فكرة التوسع خارج قطر أمر فيه نسبة كبيرة من المغامرة؟

المغامرة في التجارة لا بد منها أنكر ما قاله لي البعض عندما افتتحت أن فرع للمتجبة في الإمارات حيث قالوا أن هذا الخطوة هي نهاية محلات المتحجبة، باعتبار أن المنافسة في دبي كبيرة جداً، وكنت متأكد من أنها بداية النجاح محلات المتحجبة بعد استشارة أخي فيصل نفذت فكري وكانت كما توقعته خطوة ناجحة علمتني أن التجارة تحتاج إلى جرأة في اتخاذ القرار وعدم الخوف من الفشل.

كيف تستطيع التعامل مع عدد كبير من الموظفين لإنجاح العمل؟ اعتقد أن أفضل طريقة للتعامل مع الموظفين هي إشراكهم

في البداية: هلا حدثنا عن بداياتك وكيف أبصرت النور؟ ولدت في عام 1976م في العاصمة القطرية الدوحة في شارع الأصبغ بالقرب من منطقة سوق واقف وفي بداياتي شاهدت مجتمعاً بسيطاً تخلو فيه الحياة من التعقيدات وعلى الرغم من بساطته إلا أنه متجاسس يعيش على قلب واحد تعودنا على احترام الكبير والالتزام بالعادات والتقاليد والمحافظة على كل ما أوصانا به ديننا الإسلامي الحنيف وهكذا ولدت في أسرة محافظة مترابطة مكونة من سبعة أولاد وأربع بنات.

وماذا عن مشوارك الدراسي حدثني عن مقتطفات سريعة من ذلك المشوار؟

كنت مثل أي شاب قطري يسرح ويمرح ولم تكن عندي رؤية واضحة في الابتدائية وجدت للدراسة الكثير من المعاني الاجتماعية من خلال تكوين علاقات و صداقات مع الكثير من الطلبة وفي المتوسطة وجدت نوعاً من الحزم والجد، وفي الثانوية كانت نقطة التحول في حياتي حيث تعودت على السفر في الصيف وكما قلت لك كنت مثل أي شاب يسرح ويمرح في خيالاته وأفكاره لأسباب عديدة من بينها بساطة الحياة في ذلك الوقت ولأن الحياة لم تتوسع بعد وكانت أشبه ما تكون مغلقة.

نقطة تحول

تقول في الثانوية كانت نقطة التحول في حياتك كيف كان هذا التحول؟

في العطلة الصيفية كنت مع أحد أصدقائي نتحدث عما يمكن فعله في الصيف وكنت متذمراً لأن الروتين سيكتبر بالبحث عن دولة نقضي فيها العطلة الصيفية، وهكذا دون أن يكون هناك أي جديد، فاقترحت على السفر من أجل الدخول في التجارة ولعل هذا الاقتراح أستوقفتني كثيراً وجعلني أطلق عنان خيالاتي لأنطلق بها في فضاء التفكير وكان اقتراح صديقي الدخول في تجارة الحجابات النسائية، وقال: ما رأيك يكون لديك محل اسمه المتحجبة؟ وكانت مجرد أحاديث بين صديق وصديقه لكنني عدت إلى البيت وقررت أن أفتح الموضوع مع والدي بحكم خبرته في الحياة ومعرفته بأسرار التجارة.

وكيف كانت ردة فعل والدك عندما علم برغبتك في دخول المجال التجاري؟

في الحقيقة الموضوع بالنسبة لي كان مجرد فكرة استحسنتها ووجدت أنها مناسبة لكنني فوجئت برفض والدي بشدة، إلا أن رفض جعل الموضوع يتقلب إلى تحد (تقدر أو ما تقدر)، أول رفض الوالد كان سببه الخوف علي من الفشل وحرصه على راحتي بطبيعة كل أب لكنني قررت خوض المغامرة بكل ما فيها من سلبيات وإيجابيات.

وكيف كانت البداية في دخول معترك الحياة التجارية؟ لا شك أن البداية دائماً ما تكون في ظل إمكانيات محدودة وخبرة قليلة ولكن في الوقت ذاته بحماسة عالية ويتفاعل كبير وبدأت في عام 1983م بدعم من أخي أحمد الذي أعطاني أول مبلغ بدأت به تجارتي وكان المبلغ لا يتجاوز الـ 50 ألف ريال قطري لكنني شعرت بالمسؤولية وأنه يجب علي المحافظة على هذا المال وتميمته.

أين أخذت أول محل ومن أين كنت تأتي بالبضائع؟ على الرغم من أن والدي كان معارضاً دخولي إلى التجارة في أول الأمر إلا أنه نصحتني بتأخذ أول محل في سوق الدوحة وكانت مساحته صغيرة لا تتعدى أكثر من 3 في 4 أمتار، أما البضاعة فكانت من الكويت حيث كنت أجلب منها بضاعتي في رحلات متكررة أفادتني كثيراً وجعلتني أعرف السوق

شكر للقيادة القطرية

أشاد رجل الأعمال القطري ناصر الصديقي بالتطور الذي تشهده دولة قطر منذ تولي صاحب السمو الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني أمير قطر مقاليد الحكم حيث كان لذلك أثر كبير في انتعاش السوق الاقتصادي وظهور العديد من رجال الأعمال، تلك الكلمات أعقبتها كلمات شكر وتقدير للثقة الغالية التي حصل عليها من خلال الإشراف على مطعم أصفهان.

حب القراءة والإطلاع

ناصر الصديقي يعشق القراءة في السياسة والأدب وكذلك في علم الاجتماع واعتبار أنه المصدر الذي اختاره أثناء دراسته الجامعية في جامعة قطر في ظل تحد كبير، حيث إن بعض أفراد أسرته قالوا له إنه لن يكمل للسنة الأخيرة فكان لتلك الكلمة وقعها وأثرها الكبير في اجتياز السنوات الأربع.



رجل الأعمال القطري ناصر الصديقي

في النجاح التعامل معهم مثل أسرة واحدة العمل على حل مشاكلهم بهذه الطريقة يمكن كسب ولائهم حتى يستطيعوا الإبداع والتميز.

تعاون الإخوة

وماذا عن فكرة مجموعة الصديقي الدولية؟ ولادة هذا الفكرة كانت في العام 2000 حيث وجدت أنه من المناسب القيام بعمل شركة دولية باسم شركة الصديقي الدولية تجمع تجارة الإخوة وجميعاً بدلاً من قيام كل تجارة بعيداً عن تجارة الآخر فاجتمعنا تحت مظلة مجموعة الصديقي بأسلوب منظم وتخطيط واضح وهذا ساعد على نجاح أعماء المجموعة.

دخولك في مجال المطاعم فكرة هل لك أن تحدثنا عنها؟ في مصر كنت مع أحد الأصدقاء في مطعم من المطاعم فاقتراح علي الدخول في قطاع المطاعم أيضاً استحسنت الفكرة وتوسعنا فيها بإدارة أخي محمد الصديقي حتى أنشأنا العديد من المطاعم وصلنا على العديد من الوكالات العالمية اليوم لدينا أكثر من 15 مطعمًا في مختلف المناطق في قطر مستمر في عملية التوسع.

وماذا عن مطعم أصفهان الواقع في سوق واقف والذي أصبح مكاناً للكثيرين من ضيوف قطر؟

ما يميز مطعم أصفهان وأ فكرته كانت من صاحب السمو الشيخ حمد آ خليفة أمير دولة قطر، كا والإشراف والتنفيذ طريقة التصميم عن طريق المكتب الهندسي التابع للدبوا والأمير ح وكانت فكرة صاحب السمو أ يكون داخل مطعم ممر طويل في الوسط تكون مساحة كبيرة بداخلها نافورة في هذا الشكل الجمالي الذي ترا إ بعد تصميم المطعم أسندت لنا إدارته ولا شك أن هذا أمر يدعو للفخر والإعجاب لكنه في الوقت ذاته يجعلنا أ مسؤوليئة كبيرة جعلنا نحرص دائماً على أن نقد أ صورة مشرفة لضيوف دولة قطر.

من نجاح إلى آخر

النجاح في إنشاء سلسلة من المطاعم على ماذا يتوقف؟ اعتقد أن اختيار المكان من خلا موقع ممتاز يسهل الوصول إليه بتصميم ناجح يلاقي استحسان الزبائن مع تقديم خدمة جيدة يتنوع في الوجبات المقدمة عوامل تساعد على النجاح إذا وجدت الإدارة الجيدة.

برأيك هل الأزمة المالية التي تجتاح العالم حالياً ظاهرة صحية؟ اعتقد أن الأزمة المالية ظاهرة صحية جعلت الفرصة متاحة لأناس جدد يدخلو السوق ويبدأون حياتهم التجارية من الصفر وهذا ليست الأزمة المالية الأولى اعتقد أنها كا وكانت قائمة إلى الأ وستنتهي قريباً لأنظن أن في أ الخليج إذا اجتمعت على كيا وأقتصاد ح واحد فإنها ستحقق نجاحات اقتصادية كبيرة.

ما النصيحة التي تقدمها للشباب الخليجي اليوم بناء على تجربتك التجارية؟

نصيحتي للشباب أن يباسبوا بالعمل عند الخوف من الفشل فالمهم أن تتجانب الخطوة الأولى دي والنظر إلى الوراء حتى لا يكون هناك مجاء للعودة إلى الوراء المتأخر ح أ كلا أ يؤد ح إلى إحباط لا تسمعه.

ما الأمنية التي تمنى أن تحقق؟ أن لا أتمنى أن يحظى الجميع بحيات سعيدة مليئة بالفرح والسرور كما أتمنى أن يأتي بعد ح يكمل المسيرة بنفس الطريقة التي أريدها بنفس المسار فالإنسا وعندما يبذل جهدا ما يتمنى أن يستمر جهداً لا يتوقف.

كلمة أخيرة تود إضافتها؟ كلمة شكر وتقدير لكل من يثق معي منذ البداية وحتى هذا اللحظة بالشكر موصو لجريدة «الأنباء» على هذا اللقطة الكريمة، يحياكم الله في بلدكم الثاني.

عائلة تجارية

توقفنا أثناء اللقاء لنخرج عن الحديث عن التجارة وما تنطوي عليه من أسرار للدخول في تفاصيل الأسرة وآخر الأخبار، ففي اليوم السابق للقاء كان معنا عبدالعزیز ناصر الصديقي الذي يشبه والده في جميل الحفاوة وكرم الضيافة أما عبدالله وهو الابن الأكبر فيدرس في الولايات المتحدة تخصص اقتصاد ويبدو أن العائلة ميولها تجارية فالابنة الكبرى تتساعد والدها في تقديم بعض المقترحات فيما لا يتعد عنها أختها الثانية لتكونا حول أبيهما دائماً.

الإفادة من خبرة الوالد

همسة كانت تحمل كل معاني البر تجاه الوالد عبدالله الصديقي الذي يدين له ضيفنا بالفضل بعد الله عز وجل، فرغم معارضته الشديدة في البداية لفكرة «المحجبات» إلا أنه لم يتأخر في تقديم النصح والإرشاد وكل وسائل الدعم حتى حقق النجاح. كما قدم شكره إلى الأخوة أحمد وفصيل ومحمد وصديقه الذي اقترح عليه الدخول في العمل التجاري.



تكريم ناصر الصديقي من غرفة التجارة والصناعة القطرية



ناصر الصديقي مستقبلاً الزميل ناصر الخالدي