مقابلة

العسكر والوزان مؤسسين من الكويت

«ONEm»: ثورة اتصالات جديدة.. تواصل العالم من دون إنترنت

عبدالرحمن خالد

إنها ثـورة جديدة في عالم الاتصالات، حيث كشفت شركة ONEm في مقابلة مع «الأنباء» انها بصدد طرح خدمة جديدة في الأسـواق العالمية، تقضي بإمكانيـة الاتصـال الهاتفي واسـتخدام الايميل وإرسـال الرسـائل والفيديـو من دون الحاجة الى انترنت، ومن المقرر أن تنطلق الخدمة بشكل رسمي في مـارس 2016 المقبل، حيث تعمل الشركة على التعاقد مع شركات الموبايل لتقديم خدماتها الجديدة للمستخدمين، إذ يتطلب الحصول على الخدمة الاشتراك مع إحدى شركات المحمول.

وفـي تفاصيـل الخدمـة، فإنه مـن الممكن ان تسـتقبل الرسائل الإلكترونية (الايميل) والفيديوهات والصور عبر الـ «SMS» والـ «MMS» من دون إنترنت، ذلك بالاضافة الى ترجمة الرسائل والمكالمات بين العديد من اللغات.

وقد تم تأسيس شركة ONEm في لندن قبل 3 سـنوات وقبل التأسيس خطرت فكرة لمؤسسيها وهم كريستوفر ريتشاردسون الرئيس التنفيـذي لـ ONEm وحاتم إبراهيم المدير التنفيذي للعمليات بأن يتم إنشاء وتطوير منصة عالمية لربط جميع مشغلي الهاتف المحمول والبالغ عددهم أكثر من 1000 مشغل من خلال شبكة فائقة السرعة تكون قادرة على استيعاب جميع مشتركي الهاتف المحمول.

حل وسط لمعركة المنافسة

ويبدو أن تكلفة الاتصالات الدولية عزلت شـريحة كبيرة مـن المسـتهلكين فـي العالم بسـبب ارتفاع التكلفة، وفي الوقت الحالي تعاني شـركات الاتصالات في العالم من منافسة كبيرة. ويقول ريتشاردسون: «لاتزال الاتصالات الدولية التي تتـم بين مشـغلي دول العالم مرتفعة نسـبيا وتعتمد على المحاسـبة بالدقيقة وهي غير قابلة للانخفاض بشكل كبير في المستقبل القريب بسبب صعوبة عمل اتفاقيات بين جميع مشغلي الهاتف المحمول بسبب تضارب المصالح والاهتمامات فيما بينهم، بالإضافة الـى ذلك فإن جودة الاتصالات الدولية ليست جيدة في بعض الأحيان لأسباب تتعلق بالبنية التحتية بين المشغلين وهي في أغلب الأحيان خارجة عن سيطرتهم».

ويعتقد ريتشاردسـون ان الخدمة الجديدة سـتكون حلا وسط في معركة المنافسة بين الشـركات العالمية، وسـتدفع مستخدمين كثرا الى الدخول في الخدمة لإتاحة الاتصال بتكلفة منخفضة، وحسب الشركة، فإن الخدمة الجديدة ستساعد ايضا في منع عمليات القرصنة عبر وسـائل التواصل الاجتماعي الإلكتروني الحديثة. ويضيف ريتشاردسون: بسبب الاعتماد الكبير على الإنترنت، ازدهرت عمليات قرصنة المعلومات بشكل كبير، وهي من أكبر التحديات التـي تهدد سـلامة وسـرية الاتصالات في العالم.

عبدالله الوزان

قتيبة العسكر

ابراهيم وريتشاردسون وتيين

أكثر من 100 مشغل محمول سيشتركون في الخدمة بحلول مارس 2016

خدمة الـ «ONEm» تتيح استخدام جميع وسائل التواصل المحمول بتكاليف أقل وجودة عالية

ستساعد الخدمة في منع عمليات القرصنة عبر وسائل التواصل وخدمة الـ M2M للبنوك والشركات

شبكة عالمية.. محلية

من هنا جاءت فكرة إنشاء شـبكة اتصالات خاصة تقوم بربط شـركات المحمول حول العالم. ومن خلال هذه الشبكة سيكون بإمكان مستخدم النقال الموجود فـي أي بلد التواصل عبر المكالمات الصوتية والرسائل القصيرة مع أي مسـتخدم في بلد آخر بكفاءة عالية وهي غير معتمدة على الإنترنت وبسعر منخفـض، ببسـاطة جميـع المستخدمين من جميع البلدان مرتبطون بشبكة واحدة وكأنها شبكة محلية، حيث يتطلب فقط ان تقوم شركات الهواتف النقالة في هذه البلدان بربط شبكاتهم مع شبكة ONEm».

خدمات متنوعة ومميزة

وذكـر ريتشاردسـون ان نموذج عمل ONEm ليس فقط للمكالمات ولكن هناك العديد من الخدمات الاخرى المهمة، فهناك خدمات الـ SMS وMMS وخدمات الإيميل وايضا خدمات تراسل البيانات بين الأجهزة والمعروفة بـ M2M وخدمـات الاتصالات الداخلية والرقم الموحد للشركات والهيئـات الحكوميـة وغير الحكومية والعديد من الخدمات الاخرى وجميعها تتم عن طريق شبكات الاتصالات القائمة ومن دون استخدام الإنترنت.

وتتميز شبكة ONEm بأعلى معايير الكفـاءة على مقاييس قطاع الاتصـالات، كما تتميز بالحمايـة الكاملة من عمليات القرصنة لعـدم اعتمادها على الإنترنت. بالإضافة الى ذلك فإن شبكة ONEm مرتبطة بالعديد من مواقع الإنترنت المهمة كمواقع التواصـل الاجتماعي ومواقع البحـث والبريـد الإلكتروني ومواقع الأخبار وغير ذلك، ومن خلال الربط يستطيع المستخدم الحصول على هـذه الخدمات بشكل مبسـط وسلس للغاية من غير استخدام الإنترنت.

تحد كبير

بـدوره، يتحـدث إبراهيم: «يتمثل النشاط الأساسي لشركة ONEm في تقديم ما هو أفضل في مجالي الهاتف المحمول والإنترنت وخلق مجتمع جديد على غرار مجتمع الإنترنت باسـتخدام نموذج قائم على العضوية مماثل لما يحدث بالفعل على الإنترنت. ويتعلق نموذج العضوية الذي يحظى من خلاله المستخدمون بالوصـول غير المحـدود إلى الخدمات نظير رسوم شهرية معقولـة. وسـيتم الحصول على خدمة ONEm حصريا عن طريق المشغلين المرخصين في كل دولة».

وكان التحدي الأكبر لمؤسسي ONEm هو تطويـر برمجيات وبناء الأنظمة واختيار مراكز بيانات في العالم ذات كفاءة عالية لوضع البنى التحتية اللازمة للشبكة، بالاضافة الى ذلك بناء السعة المطلوبة لاستيعاب عدد المشتركين والمقدر حاليا بأكثر من 4,5 مليارات مشترك. وفي الوقت الحالي تم بناء وتطوير أنظمة ONEm في مركز البيانات في لندن لخدمة أكثر من مليار مشترك. وجار العمل على بناء مراكز أخرى في الولايات المتحدة وهونـغ كونغ ورفـع القدرة الاستيعابية لخدمة إعداد أكبر من المشتركين، بالإضافة إلى اكثر من 20 نقطة للربط مع شركات الهواتف النقالة في العديد من الدول.

وأضاف ابراهيم ان من اهم ما تتميز به ONEm هو قدرتها على الربط المباشـر مع جميع شـركات المحمول فـي العالم بغض النظر عن نوع الشـبكة (سـواء كانت 4G او 3G او 2G أو غيـر ذلك) ومـن دون اي تكاليف رأسمالية مطلوبة من قبل المشغلين لتكييف شبكاتهم مـع شـبكة ONEm، فجميعها قادرة على الربط المباشـر مع شبكة ONEm والبدء باستخدام الخدمات، كذلك ليس هناك تكلفة للمشـغلين لعمل الربط، حيث تتكفل ONEm بجميع التكاليف. أما من جهة مستخدم المحمول فهو يستطيع الاسـتفادة من الخدمة بغض النظر عن نوعية الهاتف النقـال (هاتف ذكي او هاتف عـادي) ولا يحتاج إلى تطبيقـات خاصة لاسـتخدام الخدمة. وسيتم طرح الخدمة فقط من خلال المشغلين المرخصين في كل دولة ولكل شركة الحرية في تسعير الخدمة لمشتركيها بما يتناسب مع خطتها التسويقية. بالاضافة الى ذلك من الممكن ان يتم ربط شبكات الهاتف الأرضي مع ONEm.

100 مشغل محمول

وبدورها، قالت الرئيسـة التنفيذية للاعمـال التجارية ميهوا تيين ان الشـركة تعمل حاليا مع العديد من مشـغلي الهاتف الجوال في جميع دول العالم، حيث أبـدى عدد كبير اسـتعدادهم للانضمام لشبكة ONEm. وبالفعل بدأت ONEm في توقيع الاتفاقيات مع عدد من المشغلين ليتم من خلالهم إطلاق الخدمة. وتتوقع إدارة ONEm بأن يكون هناك اكثر من 100 مشغل هاتف محمول قد انضم للشبكة بحلول مارس 2016، حيث سيتم إطلاق الخدمة رسميا في منتدى الاتصالات في برشلونة. ومن المتوقع ان يبلغ عدد المشتركين في الخدمة مليار مشـترك في السـنوات الاولى للتشـغيل. وستحتوي خدمة ONEm على باقة تضم أكثـر من 30 خدمة باشتراك واحد.

أمـا بخصوص مسـاهمي الشركة والذي كان لهم دور كبير في مساندة الشركة منذ نشأتها الى الوقـت الحاضر فهم افراد وشركات من الخليج ومن أوروبا. وتضم الشركة حاليا اكثر من 50 مساهم بالاضافة الى مؤسسي الشركة. وتشير الإحصائيات ان عدد مشتركي الهواتف المتنقلة في العالـم حاليا أكثر من 4,5 مليارات مشـترك، وفي الوقت الحالي لايزال اكثر من 70٪ من مسـتخدمي الهاتف النقال في العالم (3 مليارات مشترك) بدون خدمات الاتصال بالانترنت عن طريـق هواتفهم حيث لا توفر لهم شـركات الاتصالات خدمة الإنترنت المحمـول. وفي حين تسـعى العديد من شـركات الاتصالات الى تطوير شبكاتهم الى مستوى 4G في السنوات الـ 5 المقبلة وحسب الإحصائيات فإن التغطية لن تتوافر إلا لـ 50٪ من مستخدمي الهاتف المحمول فقط، أي ان هناك أكثر من 2,5 مليار مشـترك لن تتوافر لهم الإنترنت في هواتفهم.

ONEm®

كيف لاحت فرصة «ONEm» أمام العسكر والوزان؟

تحدث قتيبة بدر العسكر (شريك مؤسس وممثل ONEm في الكويت) عن تجربته بالمساهمة في ONEm قائلا: «كنت من المتابعين مع المؤسسين للشركة منذ أكثر من عامين وقد قمت بدراسة مكثفة عن قطاع الاتصالات بعد زيارتي للمنتدى العالمي لقطاع الاتصالات الذي تنظمه منظمة GSMA في برشلونة سنويا».

ويضيف: «لقد اطلعت على عدد من الدراسات التي قامت الـ GSMA بنشرها خلال السنوات الماضية بخصوص التأثير السلبي لشركات الاتصالات عبر الإنترنت مثل Skype وViber وWhatsApp وغيرها على أرباح مشغلي النقال في جميع الدول حيث رحبت الـ GSMA بشكل كبير بنموذج عمل ONEm باعتبارها ستمكن شركات النقال من الرد على الاتصالات عبر الإنترنت بخدمات تتفوق عليها وبفارق كبير وتلبي حاجة المشتركين للمزيد من الخدمات الجديدة».

وأضاف العسكر أن الرابح الأكبر من نموذج عمل ONEm هم جميع الأطراف. سواء كان مشغل للمحمول أو مستخدم للمحمول.

بدوره، تحدث عبدالله عبدالقادر الوزان (شريك مؤسس وممثل ONEm في الكويت) وجدت ان نموذج عمل الشركة يتميز بكونه يعيد صياغة مفهوم الاتصالات الهاتفية المتنقلة بشكل جديد كليا سواء كانت اتصالات هاتفية او نصية او تراسل بيانات ويساهم بتكامل خدمات شركات الاتصالات مليء الفجوات بينهما، ومن الواضح في الوقت الحالي ان قطاع الاتصالات يواجه تحديات لا تخدم المستخدم. ولا تستطيع شركات الاتصالات تطوير خدماتها ونموذج أعمالها بشكل يتناسب مع تطلعات المستخدم بسبب العديد من العوامل أهمها الخدمات المجانية عن طريق الانترنت والمنافسة القوية بين شركات الاتصالات من جهة والمنافسة مع شركات الإنترنت من جهة اخرى».

واضاف الوزان قائلا: «باعتقادي ان قيمة الشركة ستتضاعف بشكل كبير في الفترة المقبلة، وقد شهدنا سابقا العديد من تطبيقات الاتصالات والتواصل الاجتماعي عن طريق الانترنت وقد شهدت قيمها السوقية ارتفاعات كبيرة جدا، في حين ان استخدامها مجاني (اي لا توجد إيرادات تفسر ارتفاع القيمة السوقية) فهي تتميز بوجود ملايين المشتركين لخدماتها وهم من مستخدمي الهواتف الذكية فقط. وفي حالات اخرى تعتمد هذه التطبيقات على وضع الاعلانات للحصول على ايرادات وهو يعتبر عنصر مخاطرة لكونه المصدر الوحيد للدخل ولوجود منافسة بينهم تتعلق بأسعار الاعلانات».

ولكن الوضع جدا مختلف مع ONEm فالإيرادات يتم تحصيلها من شركات الاتصالات وهي متنوعة بحسب اهتمام كل شركة اتصالات ومستخدميها لأي من خدمات ONEm.

المجموعة بحثت فيه مع خبراء عالميين التطبيق الأمثل لآلية تبادل المعلومات

«زين» عقدت المنتدى التجاري لتطوير المواهب لقياداتها التنفيذية

عقدت مجموعة زين منتدى تطوير المواهب في المجالات التجارية، والذي بحثت فيه التطبيق الأمثل لآلية تبـادل المعلومات، واسـتخدام أفضـل الممارسات، وهو الحدث الذي استضافته في مقرها الرئيسـي فـي الكويت بحضـور مجموعة من الخبراء والاختصاصيين في مجالات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

وأفادت المجموعة بأنها وعلى مدار ثلاثة أيام شارك مجموعـة مـن القيادات التنفيذية من شتى الشركات التابعة لها في فعاليات هذا الحدث، حيث اطلعوا على طبيعة المتغيـرات التي تشـهدها هذه الصناعة، مبينـة أن هـذا المنتدى قدم قائمة إرشادات لكبار مسـؤوليها فيما يتعلق بتحسين مستويات تقديم الخدمات وكيفيـة إدارة تجارب وخبرات العملاء.

الجدير بالذكر أن أعمال المنتدى شـهدت مشاركة واسعة لعدد من الضيوف المحاضرين البارزين، بمن فيهم ممثلين عن شركتي فودافـون وStrategyzer ووكالة «سـفن براندز» بالاضافة إلى شركة «أوليفر وايمـن» للاستشـارات التدريبية.

وأفادت زين بأن الأهداف الرئيسية لهذا الحدث هي البحث عن التشكيل الأمثل لمجتمع خاص بين القادة التجاريـين، والعمل على تطوير أسـاليب مبتكرة لصياغـة نمـاذج أعمال جديدة واقتراحات لعروض قيمة شـاملة، والوصول إلى نمـاذج أعمال جديدة (نماذج أنظمة وبرمجيات وInsurance على سـبيل المثـال)، وذلك مع تحديد أفـكار رئيسـية وأفضل الممارسـات فـي مجالات عدة.

وتعليقـا علـى تلك الفعاليات، قـال الرئيس التنفيذي في مجموعة زين سكوت جيجينهايمر: «لاشك أن تطوير مواهب موظفينا الرئيسـيين يمثل عنصرا مهما وحاسـما بالنسبة إلى مجموعة زين من أجل تحقيق النجاح في تحقيق وعدها بتوفير نمط حياة رقمي لعملائنا».

وأضاف بقوله: «نحن علـى ثقة بـأن مثل هذه الندوات التدريبية للقيادات التنفيذية، ستسهم في إفراز مزيد من الفهـم والوعي والفاعلية بين النظراء في جميع الشـركات التابعة للمجموعة، كما ستسهم في تحسين تأثير أنشطة أولئك القادة على أعمالنا».

يذكر أنه وقبل البدء في أعمال هذا المنتدى، فإنه قد تطلب الأمر خمسة أسابيع من التدريب عبر الانترنت، حيث تم إعداد الدورة بشكل يساعد المشاركين فيها في مجالات من بينها الاستعداد للتحديات المستقبلية التي تواجه الرؤساء التنفيذيين التجاريين، ومساعدتهم على فهم نماذج الأعمال الخاصة بالمنافسين الجدد في مجال صناعة الاتصالات، وتحديد عروض قيمة شاملة وكاملة تكرس جميع عناصر مزيج التسويق.

هذا بالإضافة إلى أن أعمال المنتدى سمحت للمشاركين بالتحرك إلى مـا هو أبعد مـن الأسـاليب التقليدية والإجـراءات الفكريـة في مجال الاتصالات، كما شهدت الدورة إقامة سلسـلة من ورش العمـل، واشـتملت أيضا على مجالات متنوعة، بما في ذلك عروض القيمة، ونماذج الأعمال، والعروض الترويجيـة القائمـة على التسـعير، وإدارة القيمة للعمـلاء، وتجربة العملاء الرقميين.

سكوت جيجنهايمر يتوسط القياديين التنفيذيين التجاريين من الشركات التابعة للمجموعة

التراجع الحالي للقطاع يعتبر تصحيحاً مستحقاً

«إسكان جلوبل»: شريحة مضاربين طارئين يسيئون للعقار

قال تقرير عقاري صادر عن مجموعة إسكان جلوبل لتنظيم المعارض والمؤتمرات إن القطاع العقاري مازال يعتبر الملاذ الآمن لشريحة كبيرة من المستثمرين، وذلك على الرغم من الكثير من اللغط الذي يدور حاليا عـن تراجع التداولات العقارية أو انخفاض أسعار الأراضي والعقارات.

وأضاف التقرير أن العقار يبقى دائما وسيلة استثمارية طويلة الأمد، لـذا فمن غير المقبول تهويل ما يحدث في القطاع العقاري حاليا ووصفه بالتراجع المخيف، لأن ما يحدث حاليا في هذا القطاع لا يعدو كونه تصحيحا مستحقا بعد سنوات طويلة من الارتفاع والتضخـم الذي طـال هذا القطاع الحيوي المهم.

وأوضـح التقريـر أن ما يحدث حاليا هو وجود سوء فهم لدى شريحة كبيرة من بعض المضاربـين الطارئين على السـوق العقاري، لأن العقار لا يشكل خطرا بالنسبة للمسـتثمرين أو المضاربين طويلي الأمد، بمعنى ان شراء بيت أو شقة أو عمارة يعتبر اسـتثمارا مجديا على المدى الطويـل، فالعقار إما أن يدر دخلا لصاحبه في حال إعادة تأجيره، أو أنه سيسـتخدم للسـكن والمعيشـة، أو أنه يكون متاحا للبيع بعد فترة من الزمن وبالتالي سيستفيد المسـتثمر مـن الارتفاع في قيمته.

ولفـت التقريـر إلى أن التراجعات الأخيرة في حجم التداولات العقارية سـببه دخـول شـريحة كبيرة من المضاربين الجدد إلى السوق، لاسيما في ظل غياب وسائل الاسـتثمار الأخرى بعد أن شـابتها بعض المشاكل منذ بدايـة الأزمـة الاقتصادية العالمية التي طغت على أسواق الكثير من الدول واسـتمرت لسنوات طويلة.

وبينما أكد تقرير «إسكان جلوبل» على ان التراجعات الحالية في حركة التداولات أو حتـى في أسـعار بعض القطاعـات العقارية لا يعدو كونه تراجعا تصحيحيا لابد منه، قال إن نسبة هذه التراجع ما زالت محدودة جدا ذلك أنها تتراوح بين 5 و7٪ في أفضل الأحوال، وذلك كله على الرغم من الظروف الجيوسياسية المحيطة بالكويت، أو حتى في ظل تراجع أسعار النفط التي هبطت بنسـبة زادت عن الـ 50٪ منذ أكثر من عام.

وأرجع التقرير أسـباب تماسـك القطاع العقاري في الكويت إلى محدودية الفرص الاستثمارية في الكويت من جهة، وإلى ارتفاع الطلب على العقار بـكل أنواعه مقارنة بشـح العرض، حيث مازال الطلب على العقار السـكني أو الاستثماري أو التجاري في القمة، بينما بقيت العروض متدنية إلى أقل مسـتوياتها في كافة تلك القطاعات، مما يجعل تراجع السعر على المدى البعيـد أمرا غير منطقي في ظل ذلك كله.

واستشهد التقرير بالدراسة الأخيرة التـي أعدها «اتحاد العقاريين» ونشرتها «الأنباء» حول شقق التمليك في الكويت والتي كشـفت عـن زيادة مبيعات شقق التمليك خلال السـنوات الخمس الأخيرة بشـكل ملحـوظ، بالإضافة إلى نمو أسعارها بنسبة 10٪ كمتوسط سنوي.

كما وأثبتت الدراسـة أنه يباع من العقار 5,4٪ من عدد الوحدات كل شهر، ما يعني أن المشروع العقاري القياسي يتم بيعه خلال 18,5 شهرا، أي بشكل أسرع من فترة التطوير المعتادة التي تتراوح بين 24 و30 شـهرا، ما يعد مؤشرا جيدا على استقرار هذا القطاع نظرا لقدرة المشروع على بيع وحداته قبل استكمال عملية التشييد والبناء.

راجعوا دراسة نشرتها «الأنباء» لاتحاد العقاريين حول شقق التمليك