

شغف شاب يتحول إلى إحدى أفضل مجموعات السيارات الكلاسيكية والنادرة في العالم



تتراوح أسعارها بين 20 ألف دينار ومليون وربيع المليون دينار. وعقبها أسس فوزان فرعا لـ Tomini Classics في الكويت، وبات هدفه إنشاء معرض مماثل لمعرض دبي على أرض الكويت بحلول العام 2019.

لكن الألام حين تصبح حقيقة، خصوصا لو تحولت إلى عمل مهني، فهي تخرج من نطاق الهواية وتترتب عليها مسؤوليات وسلوكيات وأخلاق مهنية. يقول الربيعي: «جواهر Tomini Classics اليوم ودائما هو الشفافية والمصداقية. السيارات، لاسيما الكلاسيكية منها، هي تحف فنية حالها حال لوحات بيكاسو وفان جوخ، وسوق الأعمال الفنية مع الأسف يشوبه الخداع والتلفيق سعي وراء الربح المادي. بالتالي، وخصوصا عندما يفقد العميل الخبرة الكافية، قد تباع إليه لوحة مزيفة بقيمة لوحة حقيقية - وهذا بالضبط ما ينطبق على قطاع السيارات الكلاسيكية اليوم لا سيما في منطقة الخليج التي تعتبر سوقا مبتدئة في هذا المجال وتفقر للدراسة والاختصاص. بالتالي، المصداقية والشفافية هما أعمدة Tomini Classics ولن نتوانى يوما عن التزامنا

بهما لأقصى الحدود». وتتميز Tomini Classics بأنها ليست وسيطا تجاريا، بل تمتلك مجموعة سياراتها بالكامل مما يضمن وجود سيارات بسجل واضح وجود عالية وشهادات توثق أصالتها. بالتالي، تفخر الشركة بكونها مرجعا للسيارات الكلاسيكية في المنطقة، ولا تقارن نفسها بغالبية تجار السيارات الذين يلعبون دور الوسيط بين البائع والمشتري دون أي ضمانات موثوقة لجودة السيارة. وتشمل مجموعة الشركة سيارات لها تاريخ مرموق كانت تمتلكها شخصيات رفيعة المستوى من حكام ومشاهير.

ويقول فوزان: «نمتلك قدرة شرائية كبيرة تخولنا شراء أي سيارة أو مجموعة سيارات كلاسيكية موثوقة وندعو جميع الراغبين في بيع أو شراء سيارات مميزة إلى التواصل معنا، أو حتى للحصول على أي نصيح أو إرشاد يحتاجونه في هذا القطاع». للراغبين في الاطلاع على مجموعة سيارات Tomini Classics، أو للتواصل مع فوزان الربيعي، يمكن متابعة حساب إنستغرام أو إرسال إيميل على البريد الإلكتروني: fa@tomini Classics.com.



فوزان الربيعي

فوزان الربيعي: جواهر Tomini Classics الشفافية والمصداقية في عالم السيارات الكلاسيكية

ففي العام 2012، عاد فوزان من كندا إلى الخليج، وكانت دولة الإمارات محطته الأولى حيث تعرف على مجموعة من الشباب والشخصيات الذين يشاركونه هذا الشغف للسيارات الكلاسيكية. وفي دبي، تعرف فوزان على شركة Tomini Classics التي تمتلك معرضا للسيارات الكلاسيكية في منطقة القوزن بإمارة دبي، وأنشأ معها شراكة نجم عنها مجموعة تضم 120 سيارة من أرقى وأندر السيارات الكلاسيكية في العالم والتي

استهواه عالم السيارات الكلاسيكية منذ عمر العشر سنوات، وبدأ باقتنائها من عمر 12 سنة، اشترى أول سيارة له من ماله الخاص في عمر 16 سنة، اليوم، أصبح لدى الشاب فوزان الربيعي إحدى أكبر وأهم مجموعات السيارات الكلاسيكية على مستوى المنطقة والعالم. هو حلم بدأ من ولع فوزان خلال نشأته بالسيارات الكلاسيكية الأميركية على وجه الخصوص، حوله إلى حقيقة مبهرة وضعت منطقة الخليج على خارطة وجهات السيارات الكلاسيكية العالمية.

يقول الربيعي إن مسيرته في مجال السيارات بدأت بشراء سيارات كلاسيكية بقيمة ألف دينار، وسرعان ما بدأ يتحول باتجاه سيارات كلاسيكية أثمان وأكثر ندرة بدفع من بعض الرفاق العاملين في هذا المجال. في العام 2010 في كندا، حيث كان يعيش فوزان طموح الشباب، أقدم على شراء سيارة Grand Marquis سيدان طراز عام 1985 وهي سيارة يشبهها فوزان باليخت نظرا لحجمها الضخم، وكانت هذه نقطة البداية.. فمن تلك اللحظة بدأت الهواية تتحول إلى شغف، والشغف إلى رؤية وخطط مستقبلية، وسرعان ما ترجم الربيعي هذه الخطط إلى عمل ناجح.



«أدفانتج» تنظم «ملتقى الكويت لأول لمراكز الاتصال» «التركية»: رحلات جديدة مباشرة إلى «سيسيل»



جانب من قص شريط الاحتفال

حول العالم، والتي تشبه كثيرا الخطوط الجوية التركية في وضع خاتم الجودة على كل ما تقدمه كوجهة سياحية، لذا فإنه بشرفنا ويسعدنا أن نضيف هذه الوجهة الرائعة إلى شبكتنا، التي تحظى حاليا بأكثر عدد من الوجهات مقارنة بأي ناقله أخرى في العالم». وتعد سيسيل واحدة من أكثر الوجهات السياحية طلبا عليها في أفريقيا والعالم، لاسيما للمسافرين الواسع والسائح الباحث عن مناظر طبيعية وتجارب فريدة غير معتادة. وغلاوة على ذلك، تشهد البلاد معدلات نمو اقتصادي ثابتة. وتعزيرًا لكثافة هذه البلاد كوجهة يكثر الطلب عليها للمسافرين المحليين، ستوفر شبكة الخطوط الجوية التركية رحلات ربط أفضل لبقية الوجهات حول العالم.

الدولية مقارنة بأي ناقله أخرى في العالم من خلال خدمة 114 بلدا في أوروبا وروسيا وآسيا الوسطى والشرق الأقصى والشرق الأوسط وأفريقيا وأمريكا الشمالية وأمريكا الجنوبية. وشهدت الرحلة الافتتاحية تحية برشاشات المياه في مطار ماهي الدولي في احتفال حضره رئيس التسويق في الخطوط الجوية التركية أحمد أوالمستر، ووزير السياحة والثقافة في جمهورية سيشيل آلان سانت أنج، ووزير الخارجية والنقل بجمهورية سيشيل جويل مورجان، وعدد من ممثلي السلك الدبلوماسي والمراسم ووسائل الإعلام، فضلا عن مسؤولي الخطوط الجوية التركية. وبهذه المناسبة، قال أوالمستر: «لا يستغرق الأمر طويلا لنذكر لماذا تحظى سيشيل بهذه السمعة الممتازة

التي تجعلها الوجهة المفضلة للساحية العالمية إلى شبكة خطوطها العالمية من 114 بلدا أمام المسافرين من «أرض الصيف الدائم». وستربط الخدمة الجديدة، التي تسافر مباشرة من مطار ماهي الدولي، المسافرين المغادرين من سيشيل بـ 88 وجهة عالمية، بما فيها باريس وديبي وفرانكفورت ولندن وميلانو وبومباي وبونابتي وقينا وميونخ وزوريخ وروما وموسكو ودوسلدورف وكولومبيا وهونغ كونغ، ويمكن حجز الرحلات عبر الموقع الإلكتروني www.turkishairlines.com. وبإضافة هذه الخدمة يصل إجمالي عدد الوجهات التي تخدمها الخطوط الجوية التركية في أفريقيا إلى 42 وجهة، حيث تحافظ على مكانتها كالثالثة التي تسير رحلاتها إلى أكبر عدد من البلدان والوجهات



لحظة وصول رحلة الخطوط الجوية التركية إلى سيشيل

«أولى وقود»: بدأنا بالمرحلة الثانية من محطة الفنتاس

صلب هذه المسؤولية. يجدر بالذكر أن «أولى للوقود»، قد بدأت قبل ثلاث سنوات بخطتها الخمسية الرامية إلى تطوير كل محطاتها لتطبيق أعلى المعايير العالمية فيما يتعلق بالخدمات التشغيلية للمحطة والخدمات المتوفرة فيها. فقد تم تطوير جميع المحطات المشمولة بالخطوة بحيث تحتوي على أعلى معايير السلامة للمتواجدين فيها سواء كانوا من الموظفين أو العملاء، كما تم تركيب أنظمة استرجاع الأبخرة المتطورة بما يحقق المحافظة على البيئة.

الفنتاس لتعمل طبقا للمعايير المعتمدة من الشركة (الأولى للوقود)، كما ستتم إضافة خدمات متعددة إلى المحطة تجعلها بمنزلة وجهة تسوق واحدة للعميل بما يوفر عليه الوقت والجهد». وأضاف العوضي أن خطة الأولى التطويرية قد بنيت استجابة لتطلعات عملائها وحرصا منها على تلبية رغباتهم. وأوضح أن مكانة شركة «أولى للوقود» الريادية في قطاع الخدمات النفطية تفرض عليها مسؤولية كبيرة تجاه العملاء وبالتالي فإن تطوير المحطات يصب في



وفقا لخطة الاستراتيجية التطويرية الرامية إلى تحويل محطاتها إلى محطات نموذجية وتطويرها وفق أحدث المعايير العالمية للجودة والأمن والسلامة لتقديم خدمة متكاملة للعملاء، أعلنت الشركة الأولى للتسويق المحلي للوقود عن البدء بتنفيذ المرحلة الثانية من العمليات التطويرية في محطة الفنتاس. وفي هذا الإطار، صرح الرئيس التنفيذي للشركة عادل العوضي قائلا: «كما وعدت الأولى العملاء الكرام فيما يتعلق بتطوير المحطات، فستتم إعادة هيكلة محطة

والخاص وتبسيط الضوء على أهمية مراكز الاتصال في تقديم خدمات تسويقية وخدمية متميزة. وأضاف السيد أن الملتقى سي طرح قضايا هامة مثل جودة الأداء في مراكز الاتصال، وتحسين خدمة العملاء عبر مراكز الاتصال، والتسويق والبيعيات من خلال مركز الاتصال. ولفت السيد إلى أن الملتقى سيستعرض أيضا عددا من أبرز التجارب العملية لمراكز الاتصال لعدد من كبرى المؤسسات المحلية، من حيث التأسيس والتطوير والخدمات المقدمة. ونوه إلى أن مركز الاتصال في المؤسسات والشركات والهيئات المختلفة يعتبر حلقة وصل رئيسية بين مقدم الخدمة والعميل، وقد أخذت

أهمية مركز الاتصال تزداد في السنوات الأخيرة، وأصبحت الشركات والهيئات الخدمية تولى الكثير من الاهتمام باعتباره واجهة ونقطة اتصال رئيسية لها مع العملاء أو متلقي الخدمات المختلفة، مضيفا أنه نتيجة لتعاظم دور مركز الاتصال أصبحت المؤسسات والشركات تستثمر كثيرا من الجهد والوقت والمال في تطويره وتحسين أدائه وكفاءته. وأكد السيد أن «أدفانتج» تسمى من خلال هذا الملتقى بدعم جهود هذه الشركات وتعميم الخبرات والمعارف والتكنولوجيا وإنشاء منبر للمختصين يمكنهم من خلاله تبادل الخبرات وطرح أهم المواضيع والبحث في سبل التحسين والتطوير ورفع مستوى الكوادر البشرية العاملة في مثل هذه المراكز.



إيهاب السيد

السيد: الملتقى يسد فراغا كبيرا في قطاع مراكز الاتصال

«جي إف إتش» تعين المصرف الخليجي التجاري وكيلا لمشروع «هاربر رو»

المتنوعة لمجموعة جي إف إتش المالية. نحن ملتزمون بتقديم منتجات وحلول مالية متوافقة مع أسس ومبادئ الشريعة الإسلامية، للمؤسسات والأفراد والعملاء والمستثمرين بغرض مساعدتهم على إنشاء وإدارة أصولهم وثروتاتهم. يعتبر العقار من فئات الأصول الهامة لزبائننا، ويسعدنا أن نكون قادرين على مساعدتهم في تنفيذ وحماية استثماراتهم في هذا القطاع وفي مشروع (هاربر رو)». المدير بالذکر أن مشروع «هاربر رو»، الذي يشكل جزءا من مشروع مرفأ البحرين المالي الأوسع نطاقا والكائن بمدينة المنامة، يعتبر مشروعا فائرا ذا إيالة بحرية متميزة، حيث يضم المشروع ستة مبان بعدد إجمالي 450 وحدة سكنية مدعومة بجميع المرافق الترفيهية والتجارية، بالإضافة إلى مشى للمقيمين يمتد لمسافة كيلومتر تقريبا. مما يذكر أن توقيع اتفاقية الضمان يمدد الطريق لتدشين عمليات البيع إلى المستثمرين المحتملين والمشتريين بمشروع «هاربر رو».



جانب من توقيع الاتفاقية

وتمنح المستثمرين والمشتريين الثقة في مواصلة المشاركة في نمو القطاع العقاري بالمنطقة، وبشكل خاص للاستثمار في مشاريع عالية المستوى مثل مشروع (هاربر رو)، بالإضافة إلى ذلك فإن هذا التوجه سوف يمد المطورين في المنطقة بالوسائل والمهارات اللازمة للمشاركة في أسواق التطوير العقاري على المستوى الدولي. وأضاف الرئيس التنفيذي للمصرف الخليجي التجاري خليل البريقولة: «نحن سعداء بتعييننا وكلاء ضمان لمشروع (هاربر رو)، وهو أحد المشاريع

أعلنت شركة أدفانتج لتنظيم المعارض والمؤتمرات عن تنظيم «ملتقى الكويت الأول لمراكز الاتصال» في 12 ديسمبر المقبل في فندق الجمبرا نشاطي المسيلة، وذلك بدعم من غرفة تجارة وصناعة الكويت والهيئة العامة للمعلومات المدنية. في هذا الإطار، ذكر مدير تطوير الأعمال في شركة أدفانتج إيهاب السيد أن هذا الملتقى يأتي في سياق الحرص على مواكبة التطور الكبير الحاصل في مراكز الاتصال، لبحث في العديد من القضايا الهامة ويسد فراغا كبيرا في قطاع مراكز الاتصال من خلال استعراض أهم التطورات والمستجدات ومناقشة سبل تطوير الأداء والنهوض بجودة الخدمات التي تقدمها مراكز الاتصال في القطاعين الحكومي

أعلنت أمس شركة جي إف إتش العقارية، الذراع العقارية لمجموعة جي إف إتش المالية، عن قيامها بتوقيع اتفاقية مع المصرف الخليجي التجاري فيما يتعلق بمشروعها «هاربر رو». وبموجب هذه الاتفاقية سوف يعين المصرف الخليجي التجاري وكيلا للمشروع، بما يتفق مع الأنظمة الجديدة المعمول بها في مملكة البحرين (القانون رقم 28 لسنة 2014) والذي يهدف إلى تطبيق ممارسات قياسية عالمية للتطوير العقاري والمبيعات والحفاظ على حقوق المشترين وجميع مساهميننا بمشروع «هاربر رو» الذي تم تدشينه مؤخرا. وتعليقا على هذا الإعلان، صرح الرئيس التنفيذي لشركة جي إف إتش العقارية ماجد الخان بقوله: «نعلن اليوم عن إنجاز هام ومشروعنا الجديد (هاربر رو)، وبسعدنا أيضا أن تكون من بين أوائل المطورين المشاركين في تحقيق رؤية الحكومة تجاه توفير منصة قوية للممارسات العقارية في البحرين، ونعتقد أن هذه المنصة سوف تشجع

الخان: نحن من أوائل المطورين المشاركين في تحقيق رؤية الحكومة