



«دورات دوت كوم» تعقد منتدى «تشة» الرابع

هكذا يقنص «الكبار» الفرص في الشركات الناشئة والتطبيقات الإلكترونية



محمد السريع



نادر الديحاني



حسن زميل



عبد العزى



نوري العزى



المتحدثون في الجلسة

عبدالرحمن خالد

عقد موقع «دورات دوت كوم» منتدى «تشة» في دورته الرابعة، الذي كان تحت عنوان «تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة»، وذلك بالتعاون مع الصندوق الوطني لتنمية ورعاية المشروعات الصغيرة والمتوسطة يوم الإثنين الماضي 29 يناير 2018 في مركز جابر الثقافي بمشاركة أكثر من 200 شخص.

ويهدف المنتدى إلى تدريب وتطوير المبادرين لمدة 6 أشهر، عبر برنامج شهري عبارة عن منتدى لمدة يوم واحد، وورش عمل لمدة يومين، بداية من شهر أكتوبر حتى مارس 2018 باستضافة نخبة من المبادرين وأصحاب المشاريع المميزة.

الجلسة الحوارية

افتتح الجلسة الحوارية وأدارها مؤسس موقع «دورات دوت كوم» محمد السريع والذي طرح بعض الأسئلة للمشاركين في جلسة المنتدى حول كيفية الاستفادة في المشاريع الناشئة والتطبيقات الإلكترونية.

وفي هذا الصدد، قال المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة «أرزان» حسن زميل إن الشركة متخصصة في الاستثمار بشركات تحت التأسيس والشركات التكنولوجية، مشيراً إلى أن «أرزان» لها رؤية معينة بالاستثمار في تلك الشركات على عكس رؤية الشركات الأخرى التي تستثمر في الشركات ذات المراحل المتقدمة.

وذكر أن «أرزان» تركز على ثلاثة أشياء، أولاً فريق العمل، ثانياً المنتج، ثالثاً السوق، مضيفاً: «على سبيل المثال بالنسبة لفريق العمل، فنركز على شغف الفريق وطموحهم وتطلعاتهم، أما بالنسبة للمنتج، فنركز على الميزة التنافسية للتطبيق بين التطبيقات الأخرى في السوق، وأخيراً السوق، فنركز في تلك النقطة على وضع التطبيق في السوق والمواضع التشغيلية له وغيره من الأمور التي تخص السوق».

وبيّن زميل أن «أرزان» تستثمر في تلك الشركات طبقاً لشروط معينة وحسب المراحل التي تمر بها الشركة، مشيراً إلى أن «أرزان» استثمرت بـ 18 شركة ولم تعد حصصهم الـ 11٪ من ملكية تلك الشركات، مضيفاً

بل كانت لدينا فكرة ونسعى إلى تطبيقها، ثم بعد ذلك دخلنا مرحلة الاستثمار».

وذكر العزى أن البداية كانت في بحثهم المستمر على محل لغسل وتنظيف الملابس «مصيفة» وكان النقاش بينهم على شراء مصبغة، لافتاً إلى أن النهاية كانت بتجميع المصايغ في مكان واحد وهو ما حدث بالفعل، إذ كانت البداية باشتراك 15 مصبغة.

وأشار العزى إلى أنهم اقتترضوا مبلغاً من البنك بـ 20 ألف دينار، مبيناً أنهم كانوا يتعاملون بالأمور الورقية مع أصحاب المصايغ في السيارة.

وأضاف: «كمشروع ناشئ لابد أن نذهب لأصحاب المصايغ حتى يقتنعوا بفكرتنا لذا لم نحتج إلى مكتب، واهتمنا كثيراً بقوانين البلاد، إذ قمنا باستخراج الرخص اللازمة وعمل العقود للتعامل مع المصايغ وغيرها من الأمور القانونية».

وقال العزى: «بذلنا جهداً كبيراً في بناء التطبيق وكنا ننتقل إلى رؤيته متداولاً بين الناس في دول مجلس التعاون الخليجي، لذا ذهبنا إلى إحدى الجلسات التي يبحث بها المستثمرون على شركات صغيرة للاستثمار بها، وبالفعل ذهبنا وقمنا بشرح مميزات التطبيق لبعض المستثمرين إلى أن جاء محمد جعفر الرئيس التنفيذي لفيت كابيتال (مطور طلبات دوت كوم سابقاً) واستثمر في التطبيق ولكن بشروط ومراحل معينة يجب أن نمر بها كاستمرار النمو بـ 20٪ شهرياً والعمل في الشركة بشكل كامل وليس جزئياً وذلك ما يبين مدى طموح المبادر في تطوير الشركة».

وتعرض الإخوان العزى لعدة مواقف فكاهية في مرحلة الاستثمار في التطبيق، وابتسم العزى قائلاً: «كان هناك أحد المستثمرين هدفه فقط توقيع الأوراق الخاصة بالشركة وغيره من المواقف الأخرى».

وقال العزى: «بدأنا 2 وأصبحنا 40 موظفاً، وكنا نعمل في سيارتنا الخاصة، والآن نعمل في الدور الـ 65 في برج الحمراء، ولم نأخذ عطلة ليوم واحد منذ يناير 2017 الماضي وهذا ما كنا نريد إثباته لمحمد جعفر».

وأضاف: «لدينا الآن استثمار ثالث وهو التوسع خليجياً حسب الخطة الاستراتيجية التي رسمناها في البداية».

العزى: «جست كلين» تدخل استثمارها الثالث هذا الشهر.. وهو التوسع خليجياً

كمشروع ناشئ لابد أن نذهب لأصحاب المصايغ حتى يقتنعوا بفكرتنا

بدأنا كشخصين قبل عام بـ 20 ألف دينار ومكتبنا كان في السيارة.. والآن لدينا 40 موظفاً في الدور الـ 65 في برج الحمراء

إلى أنهم يهتمون أيضاً بملكية المبادر في التطبيق أو الشركة للتركيز على جديته في تطوير الشركة.

وقال إن المبادر يجب أن يبحث عن مستثمر يكون قيمة مضافة للشركة أو يطور من أعمال الشركة سواء من الناحية التقنية أو تجربة المستخدم أو غيرها.

وأوضح أن المبادر يجب أن تكون لديه المهارات القيادية الجيدة والتحدث بشكل جيد حتى يقتنع المستثمر بالاستثمار في شركته، بالإضافة إلى أن يكون فريق العمل متنوعاً ما بين الإداري والتقني والتسويقي وغيره.

من جانبه، قال مؤسس «بريلينت لاب» نادر الديحاني أن تقييم التطبيقات الإلكترونية يعد فناً مبنياً على نماذج عمل موجودة في السوق، لافتاً إلى أن هناك ثلاثة أنواع لتقييم الشركة، مبيناً أن الأولى تتركز على القوائم المالية للشركة وتلك تعتبر تقليدية بحتة، أما الثانية فتعد تقييمها حسب مقارنة مع شركة مشابهة لها في أسواق أخرى، أما الثالثة فتتم مضافة قيمتها بعدد مرات حسب الاستثمار وحسب السوق.

وأشار إلى أن المستثمر لديه أهداف معينة للاستثمار في الشركة بأن يضع التمويل ويستترده بـ 10 أضعاف مهما كانت طول المدة، مضيفاً: «هناك نظرة أخرى للمستثمر وهي عكس رؤية الشركة منتجاً أرخص 3 أضعاف من منتجات شبيهة في السوق وذات جودة

متماثلة»، وشدد الديحاني على ضرورة ألا يتعجل المبادر في بيع حصة في بداية انطلاق شركته، بل يخوض التجربة في السوق، لافتاً إلى أن هناك ثلاثة أنواع لتقييم الشركة، مبيناً أن الأولى تتركز على القوائم المالية للشركة وتلك تعتبر تقليدية بحتة، أما الثانية فتعد تقييمها حسب مقارنة مع شركة مشابهة لها في أسواق أخرى، أما الثالثة فتتم مضافة قيمتها بعدد مرات حسب الاستثمار وحسب السوق.

وأشار إلى أن المستثمر لديه أهداف معينة للاستثمار في الشركة بأن يضع التمويل ويستترده بـ 10 أضعاف مهما كانت طول المدة، مضيفاً: «هناك نظرة أخرى للمستثمر وهي عكس رؤية الشركة منتجاً أرخص 3 أضعاف من منتجات شبيهة في السوق وذات جودة



جانبا من حضور المنتدى