البلاد

أضواء

تمكين
Tamkeen

START UP
BAHRAIN

من فكرة بحرينية..

إلى طموح يتجاوز الحدود

تمام للتكنلوجيا

Tamam
Your Orders Are Sorted

معالجة فوضى طلبات الوتسب

الانستغرام وجميع قنوات التواصل الاجتماعي

👍تحويل الرسائل المكتوبة الى منصة ذكية فورياً
باستخدام الذكاء الاصطناعي
👍تتبع وتحديث الطلبات
👍عرض التقارير

تواصل معنا
اليوم لتفعيل
التجربة المجانية

37778066
www.tamambh.com

SCAN ME

أضواء البلاد

ملحق اجتماعي شهري

الرئيس التنفيذي
دليلة سامي أرناؤوط

فريق العمل

إشراف:
زينب سوار

الإخراج الفني:
كوثر جاسم

مسؤولة المبيعات:
زينب سوار

تابعونا على الموقع الإلكتروني:
www.albiladpress.com

صادر عن دار البلاد للصحافة والنشر والتوزيع إدارة المبيعات والتسويق

للتواصل معنا:

البريد الإلكتروني:
adwaa@albiladpress.com

هاتف: 36531616 - 36060113

رقم التسجيل: ISSN 1985 - 8566
العنوان: مجمع 720، طريق: 24، مبنى 336، الطابق الرابع، مدينة زايد. ص. ب: 385 المنامة - مملكة البحرين، س. ت: 67133

ستارت أب بحرين من فكرة بحرينية.. إلى طموح يتجاوز الحدود

لم تعد ريادة الأعمال في البحرين مجرد مساحة للأفكار الجديدة، بل أصبحت منظومة متكاملة تتيح للفكرة أن تتحول إلى مشروع ينمو، وعلى الشركات البحرينية أن تنظر إلى الأسواق الإقليمية والعالمية بثقة وطموح.

وراء كل مؤسسة ناشئة ناجحة حكاية مختلفة؛ مؤسس رأى فجوة في سوق تقليدي، أو مشكلة يومية تستحق حلاً، أو فرصة لم يكن أحد قد التفت إليها بعد. لكن القاسم المشترك بين هذه الحكايات هو الإصرار على تحويل الفكرة من مجرد تصور إلى قيمة حقيقية يمكن أن تصل إلى الناس وتستمر وتنمو.

وفي هذا المشهد، يبرز دور صندوق العمل «تمكين» بوصفه أحد المكونات الأساسية في منظومة دعم المؤسسات ورواد الأعمال في مملكة البحرين؛ ليس من خلال التمويل فقط، وإنما عبر منظومة من البرامج مثل دعم برنامج ستارت اب بحرين الذي ساند الشركات في مراحل مختلفة، من بناء القدرات واستقطاب الكفاءات، إلى تطوير الأعمال، والتوسع، والاستعداد للمنافسة في الأسواق الخارجية.

وهذا العدد يأخذنا إلى ما وراء الأرقام والشعارات، لنستمع إلى أصحاب التجربة أنفسهم. من منصة للذكاء الاصطناعي تسعى إلى بناء جيل جديد من التفاعل بين الإنسان والتقنية، إلى حلول استثمارية تفتح أبواب الأسواق الخاصة أمام المستثمرين، ومنصة صحية تنظم رحلة المريض إلى العلاج المناسب، إلى مشاريع تعيد التفكير في تجربة صيانة السيارات، وتطبيق يحوّل وقت الشاشة لدى الأطفال إلى فرصة للتعلم، وعلامات غذائية بحرينية تطمح إلى الوصول بنكهاتها وهويتها إلى أسواق العالم.

هذه ليست مجرد مشاريع مختلفة في قطاعات متعددة؛ إنها نماذج لمرحلة جديدة من ريادة الأعمال البحرينية، حيث لا يتوقف الطموح عند تأسيس شركة ناجحة محلياً، بل يمتد إلى بناء شركات قادرة على التوسع، وتصدير المعرفة والمنتجات والخدمات، وصناعة أثر يتجاوز حدود المملكة.

وتكشف هذه التجارب أيضاً أن الطريق الريادي ليس خالياً من التحديات. فهناك من واجه صعوبة الانتقال من نموذج صغير إلى منتج قابل للتوسع، ومن واجه تحدي بناء الثقة في قطاع حساس، ومن اضطر إلى تغيير نموذج عمله بعد الاستماع إلى المستخدمين، ومن عمل على بناء سوق جديد بالتوازي مع بناء شركته.

لكن ربما تكمن القيمة الأهم في هذه القصص في أنها تؤكد أن النجاح لا يأتي من فكرة مثالية منذ اليوم الأول، بل من القدرة على التعلم، والتجربة، والتعديل، والاستمرار. ومع تصنيف البحرين ضمن أفضل خمس منظومات للمؤسسات الناشئة في المنطقة، تتجه الأنظار إلى المرحلة التالية: كيف ننتقل من منظومة تساعد الشركات على البدء، إلى منظومة تنتج شركات بحرينية تكبر وتنافس وتصدّر وتستقطب الاستثمار؟

الإجابة قد تكون في القصص التي بين أيدينا.

قصص مؤسسين بدأوا من البحرين، لكنهم لم يضعوا للبحرين سقفاً لطموحهم. فالفكرة قد تبدأ محلياً، لكن حين تجد البيئة التي تحتضنها، والكفاءة التي تطورها، والدعم الذي يسرّع نموها، يمكن أن تتحول إلى قصة نجاح تصل إلى العالم.

البلاد

04 • **ستارت أب بحرين..**
رحلة من منصة مستقلة
إلى منظومة وطنية لريادة الأعمال

10 • **أريج معتوق:**
«فرمندايت» يحوّل التخمير الطبيعي
إلى تجربة غذائية عصرية من البحرين

16 • **تنامي:**
تعيد صياغة الوصول إلى
فرص الاستثمار في الأسواق الخاصة

20 • من البحرين إلى الأسواق العالمية..
Grams&Cals
تطمح لبناء علامة غذائية بنكهات خليجية

24 • من صفحات الإنترنت الأولى إلى الذكاء الاصطناعي.. **DOO**
تبني جيلاً جديداً من التجارب الرقمية من البحرين

28 • من الفكرة إلى الأثر..
إيمان الصباح تبني جسر بين الإبداع والاستثمار من البحرين إلى العالم

32 • **فداء توفيق:**
من نكهات مستوحاة من اليابان
إلى موشي آيس كريم «صنع في البحرين»

38 • "**يور نتس**"
من شغف الطبخ الصحي إلى مشروع ناشئ..
علي البصري.. يحوّل الفكرة إلى منتج بحريني

42 • **بتول أمير:** حين يتحول شغف التصوير
إلى منصة تقنية لإدارة أعمال المصورين..

46 • **أحمد فرج:** حين يتحول أداء
الموظف إلى خريطة لتطويره

50 • من وقت الشاشة إلى وقت التعلّم..
ولاء العريبي تطلق «جرس»
لتغيير علاقة الأطفال بالتقنية

54 • **هشام الساعاتي:**
البحرين بيئة مثالية لبناء شركات
ناشئة تنطلق إلى الأسواق الخليجية

58 • **يوسف محمد سباع:**
نطوّر حلولاً للذكاء الاصطناعي تنطلق
من البحرين إلى أسواق المنطقة

62 • من البحرين إلى العالم..
«سليم» تنظّم رحلة المريض
للوصول إلى العلاج المناسب

66 • **يوسف درويش:**
من أزمة الثقة في صيانة السيارات
إلى منصة رقمية للشفافية والراحة

70 • **عايدة المديفع..**
من مطبخ المنزل إلى علامة بحرينية
بطموح عالمي

74 • **نور الدرازي..**
حين يحوّل الذكاء الاصطناعي
تفاعلات العملاء إلى قرارات أكثر ذكاءً

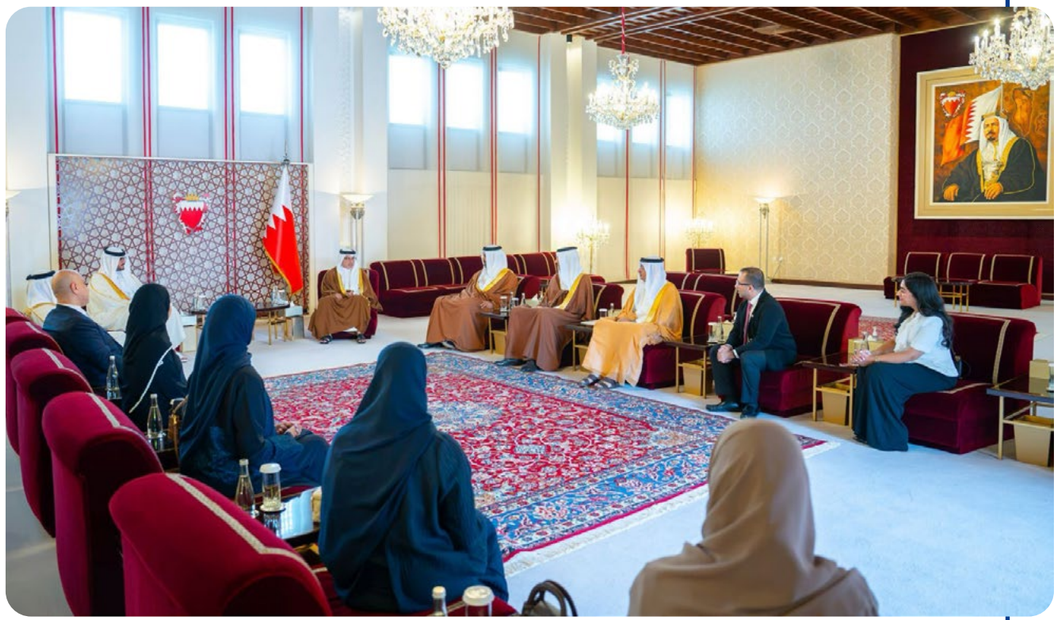
78 • "**وجبة**"
من فكرة بحرينية إلى طموح عالمي

تمكين
Tamkeen

START UP
BAHRAIN

تمكين Tamkeen | STARTUP BAHRAIN

تمكين تخلق جيل من رواد الأعمال
من خلال جولات ستارت أب بحرين



انطلقت مسيرة «ستارت أب بحرين» في العام 2013، في وقت كانت فيه مملكة البحرين تزخر برواد الأعمال والأفكار التجارية الواعدة، إلى جانب وجود عدد من الجهات التي تقدم أشكالاً مختلفة من الدعم. إلا أن الحاجة كانت قائمة إلى منصة واضحة وسهلة الوصول تجمع أطراف منظومة ريادة الأعمال، وتساعد رواد الأعمال على التعرف إلى مصادر المعرفة والبرامج والتمويل والعلاقات التي يحتاجون إليها.

بدأت «ستارت أب بحرين» كمنصة مستقلة ومجلة رقمية ذات طابع مجتمعي، وصدر عددها الأول في مارس من العام 2013. وركزت منذ انطلاقتها على إبراز قصص رواد الأعمال البحرينيين، وتقديم المعلومات والإرشادات العملية، والتعريف بالموارد المتاحة للراغبين في تأسيس مشاريعهم وتنميتها. وكان الهدف هو جعل ريادة الأعمال أكثر وضوحاً وقرباً من المجتمع، ومنح أصحاب المشاريع المحلية وتجاربهم حضوراً إعلامياً أكبر.

وخلال مراحلها الأولى، استفاد فريق «ستارت أب بحرين» بصورة مباشرة من برامج دعم المؤسسات التي يقدمها صندوق العمل «تمكين»، إلى جانب برامج دعم الشركات الناشئة المتاحة من خلال بنك البحرين للتنمية. وأسهمت هذه البرامج في تطوير المشروع، كما منحت الفريق تجربة عملية في الاستفادة من منظومة الدعم المتاحة لرواد الأعمال البحرينيين. وانعكست هذه التجربة لاحقاً على دور «ستارت أب بحرين» في تعريف مجتمعها بالبرامج والفرص ومسارات التمويل المتاحة.

وتطورت العلاقة مع «تمكين» مع انتقال «ستارت أب بحرين» من النشر الرقمي إلى بناء مجتمع فعلي لريادة الأعمال. ففي العام 2014، أسهمت مبادرات مثل «ستارت أب مورنينغز» في جمع رواد الأعمال والمستثمرين وممثلي القطاع الخاص والجهات الحكومية ضمن مساحة مفتوحة وقريبة من المجتمع. وأصبحت «تمكين» شريكاً استراتيجياً مبكراً في هذه المرحلة، بما ساعد على تعزيز التواصل المباشر بين رواد الأعمال والجهات المعنية بدعمهم.

من مبادرة مجتمعية إلى منصة وطنية

وشهدت المسيرة بعد ذلك انتقالاً إلى نطاق وطني أوسع. ففي العام 2016، وصف مجلس التنمية الاقتصادية «ستارت أب بحرين» بأنها مبادرة مجتمعية تحظى بدعم مجلس التنمية الاقتصادية وصندوق العمل «تمكين» وبنك البحرين للتنمية. وبحلول العام 2017، تطورت المبادرة إلى منصة وطنية بقيادة مجلس التنمية الاقتصادية وبالشراكة مع «ماتر إن هاند»، لتتوسع مهمتها من المحتوى والفعاليات إلى ربط الشركات الناشئة بالمستثمرين والشركات الكبرى والحاضنات ومسرعات الأعمال والمؤسسات التعليمية والجهات الحكومية.

شراكة جديدة تعزز منظومة الريادة

ودخلت العلاقة مرحلة جديدة ومهمة في أكتوبر من العام 2022، عندما أعلن صندوق العمل «تمكين» رسمياً دعمه لمبادرة «ستارت أب بحرين». واستهدفت الشراكة تعزيز منصة موحدة لمنظومة ريادة الأعمال، والترويج للشركات البحرينية الناشئة، وربط المؤسسين بالخدمات والبرامج المناسبة، ومساعدتهم على النمو والتوسع محلياً وإقليمياً. وفي مارس من العام 2023، احتفلت «ستارت أب بحرين» بمرور عشرة أعوام على انطلاقتها من خلال إعادة إطلاق رسمية ورؤية متجددة، لتواصل أعمالها كمنصة وطنية مدعومة من صندوق العمل «تمكين».

تحويل الدعم إلى فرص عملية

واليوم، تتحول هذه العلاقة إلى فرص عملية يستفيد منها رواد الأعمال. إذ تعمل «جولات ستارت أب بحرين» على تطوير مهارات المؤسسين في جمع التمويل وعرض مشاريعهم والاستعداد للاستثمار، وتتيح لهم الوصول إلى المستثمرين والخبراء والشركاء المحتملين. كما تجمع فعالية «ستارت أب بحرين ويك إند» المطورين والمصممين والمسوقين ورواد الأعمال لتشكيل فرق عمل، واختبار الأفكار، وبناء النماذج الأولية وإطلاق مشاريع جديدة.

أكثر من 900 مشارك في الفعاليات

وقد استقطبت نسخ «ستارت أب بحرين ويك إند» مجتمعة أكثر من 900 مشارك، وأسهمت في تطوير أكثر من 100 مشروع ناشئ، وتكريم أكثر من 20 فائزاً، بالتعاون مع ما يزيد على 30 شريكاً. كما تسهم شراكات أخرى في ربط المؤسسين بالكفاءات التقنية والمؤسسات التعليمية ومسرعات الأعمال ومؤسسات القطاع الخاص والجهات الحكومية.

دعم النمو والتحول وتعزيز الكفاءات

وتنسجم هذه الجهود مع أولويات «تمكين» الرامية إلى دعم نمو المؤسسات ورفع إنتاجيتها، وتشجيع التحول الرقمي والاستدامة، وتعزيز تنافسية الكفاءات البحرينية في القطاع الخاص.

امتداد الشراكة إلى الجامعات

في يوليو 2026، استقبل صاحب السمو الملكي الأمير سلمان بن حمد آل خليفة، ولي العهد رئيس مجلس الوزراء، في قصر الرفاع الفرق الطلابية الفائزة في برنامج «ستارت أب بحرين – جامعة البحرين». وهنّأ سموه فرق «ريسكيو» و«لوب» و«دُرّة» على تحقيقها المراكز الثلاثة الأولى، مشيداً بما أظهره شباب البحرين من طموح وإبداع وقدرة على ابتكار حلول لمختلف التحديات. كما أشار سموه إلى التطور الذي شهدته مبادرة «ستارت أب بحرين» منذ انطلاقها في عام 2013، وإسهاماتها في دعم منظومة ريادة الأعمال والابتكار في المملكة. وشكّل هذا اللقاء محطة مهمة عكست التقدير الوطني للبرنامج وللمؤسسين الشباب الذين أسهم في دعمهم.

برنامج جامعي يفتح أبواب الابتكار

وشكّل إطلاق برنامج «ستارت أب بحرين – جامعة البحرين» محطة جديدة ومهمة في العلاقة بين «ستارت أب بحرين» وصندوق العمل «تمكين»، إذ يُعد برنامجاً جامعياً شاملاً لريادة الأعمال تنظمه «ستارت أب بحرين»، بدعم من «تمكين»، وبالتعاون مع جامعة البحرين. وأقيمت نسخته الأولى خلال الفترة من 12 إلى 17 مايو 2026، بمشاركة أكثر من 1,000 طالب وطالبة من مختلف التخصصات الأكاديمية، شكّلوا أكثر من 160 فريقاً طلابياً. وتأهل 91 مشروعاً ناشئاً أسسه الطلبة إلى المرحلة نصف النهائية، قبل أن تتأهل 10 فرق إلى المرحلة النهائية.

من القاعات الدراسية إلى السوق

ونقل البرنامج الطلبة من المفاهيم النظرية داخل القاعات الدراسية إلى تجربة عملية متكاملة لبناء المشاريع الناشئة، شملت تشكيل الفرق، وتطوير الأفكار، وبناء النماذج الأولية، وورش العمل، وجولات الإرشاد، وتقديم العروض. كما أسهم أكثر من 44 مرشداً من مختلف الجهات الداعمة لمنظومة ريادة الأعمال في توجيه الطلبة، فيما ربطت الساعات الأكاديمية الإضافية مشاركة الطلبة وتقدمهم في البرنامج بمسيرتهم التعليمية في الجامعة.

تتويج المشاريع الطلابية الواعدة

واختُتم البرنامج بحفل رسمي أقيم في جامعة البحرين في يونيو 2026، بحضور عدد من الوزراء وكبار المسؤولين والأكاديميين ورواد الأعمال وممثلي منظومة الشركات الناشئة في المملكة. وقدّمت الفرق العشرة المتأهلة مشاريعها أمام لجنة التحكيم، حيث حقق مشروع «ريسكيو» المركز الأول، وجاء مشروع «لوب» في المركز الثاني، فيما حل مشروع «دُرّة» ثالثاً. وطوّر فريق «ريسكيو» بطاقة ذكية تتيح الوصول السريع إلى المعلومات الطبية الأساسية وبيانات التواصل في حالات الطوارئ، بينما أنشأ فريق «لوب» منصة تربط الطلبة المتفوقين بزملائهم الباحثين عن الدعم الأكاديمي، وقدّم مشروع «دُرّة» منصة لتأجير فساتين المناسبات بين المستخدمات، بما يوفر خياراً أقل تكلفة وأكثر استدامة.

جوائز تمهد لمواصلة تطوير المشاريع

كما حصلت الفرق العشرة المتأهلة للمرحلة النهائية على جوائز ممولة من صندوق العمل «تمكين» لدعم مواصلة تطوير مشاريعها، إلى جانب جوائز إضافية قدمها شركاء البرنامج. وخلال الحفل الختامي، أعلن معالي وزير المالية والاقتصاد الوطني أن المشاركة في البرنامج ستصبح متطلباً للتخرج لطلبة كلية إدارة الأعمال بجامعة البحرين ابتداءً من العام الأكاديمي التالي.

ربط التعليم باحتياجات سوق العمل

وساعد دعم «تمكين» على تقديم هذه التجربة على نطاق جامعي واسع، وتعزيز الارتباط بين التعليم وريادة الأعمال واحتياجات سوق العمل. ويعكس البرنامج تطور الشراكة بين «ستارت أب بحرين» و«تمكين» من دعم المؤسسين الحاليين إلى بناء مسار مبكر لإعداد الجيل المقبل من رواد الأعمال، عبر تزويد الطلبة بالمهارات والثقة والعلاقات والخبرة العملية اللازمة لتحويل أفكارهم إلى مشاريع ناشئة قابلة للتطور. كما يؤسس البرنامج لمرحلة من التعاون الأعمق بين «ستارت أب بحرين» و«تمكين» وجامعة البحرين وشركاء القطاع الخاص.

شراكة تتطور مع منظومة الريادة

ومن هذا المنطلق، يمكن النظر إلى دعم «تمكين» لـ«ستارت أب بحرين» باعتباره مسيرة متدرجة، وليس حدثاً واحداً. فقد بدأت «ستارت أب بحرين» بصورة مستقلة، واستفادت في مراحلها الأولى من برامج دعم المؤسسات التي يقدمها «تمكين». ثم أصبح الصندوق شريكاً مبكراً في بناء المجتمع، ودعم المرحلة الوطنية الأوسع للمبادرة، قبل أن يصبح الجهة الداعمة لمسيرتها المتجددة وبرامجها الحالية.

تكامل يصنع مسارات النمو

وتجمع هذه العلاقة بين معرفة «ستارت أب بحرين» باحتياجات مجتمع رواد الأعمال وقدرتها على الوصول إليهم، وبين إمكانات «تمكين» في توفير الدعم المنظم والشراكات والفرص. ويسهم هذا التكامل في جعل منظومة ريادة الأعمال في البحرين أكثر ترابطاً وسهولة في الوصول، ومنح المؤسسين مسارات عملية لبناء مشاريعهم وتمويلها واستقطاب الكفاءات اللازمة لها والتوسع بها.

فيرمنْدايت

أريج معتوق:
«فرمندايت» يحوّل التخمير الطبيعي إلى تجربة غذائية عصرية من البحرين

لم تعد ريادة الأعمال الغذائية تقتصر على تقديم منتجات جديدة، بل أصبحت مساحة لابتكار حلول تعيد تعريف علاقة المستهلك بالطعام. ومن هذا المنطلق، انطلقت تجربة «فرمندايت Fermendiet»، التي أسستها الشيف والمتخصصة في التغذية والتخمير الطبيعي، أريج معتوق، بالشراكة مع زوجها محمد، لتقديم الأغذية والمشروبات المخمّرة طبيعيًا بأسلوب عصري يلائم احتياجات المستهلك اليوم.

بدأت رحلة معتوق قبل أكثر من عشر سنوات من خلال الطهي الصحي والتوعية الغذائية، قبل أن يتحول شغفها بالتغذية وصحة الجهاز الهضمي إلى مشروع بحريني متخصص في تصنيع منتجات مثل الكفير والكمبوتشا والساوركراوت والكيمتشي. ويسعى المشروع إلى جعل الأغذية المخمّرة جزءًا عمليًا من الحياة اليومية، مع التركيز على جودة المواد الخام، والتصنيع المحلي، والالتزام بأساليب التخمير الطبيعية.

وفي هذا الحوار، تستعرض معتوق تجربتها في الانتقال من التوعية الغذائية إلى ريادة الأعمال، وتتحدث عن التحديات التي واجهت مشروعها في سوق لا تزال فيه هذه المنتجات جديدة نسبيًا، كما تتناول ما يميز البيئة الريادية في البحرين، وطموحات «فرمندايت» للتوسع إقليميًا، والدور الذي لعبه صندوق العمل «تمكين» في دعم المشروع وتطوير قدراته.

مشروع بحريني
يجمع بين المعرفة الغذائية والتقنيات التقليدية
ويفتح آفاقًا للتوسع في أسواق الخليج

من شغف بالتغذية إلى مشروع متخصص

أنا أريج معتوق، شيف ومتخصصة في التغذية والتخمير الطبيعي، وأمتلك خبرة تمتد لأكثر من عشر سنوات في مجال الطهي الصحي والتوعية الغذائية. ومع مرور الوقت، تحول شغفي بالتغذية وصحة الجهاز الهضمي من محتوى أقدمه للناس إلى مشروع متكامل، أسسته بالشراكة مع زوجي محمد تحت اسم «فرمندايت Fermendiet»، وهو مشروع بحريني متخصص في تصنيع الأغذية والمشروبات المخمّرة طبيعيًا.

تقوم فكرة المشروع على إعادة تقديم التخمير الطبيعي بصورة عصرية وآمنة وعملية، بما يجعل الأغذية المخمّرة جزءًا سهلًا من نمط الحياة اليومية. ونقدم منتجات مثل الكفير والكمبوتشا والساوركراوت والكيمتشي وغيرها، مع التركيز على جودة المواد الخام، والتصنيع المحلي، والالتزام بأساليب التخمير الطبيعية.

وبالنسبة لي، فإن «فرمندايت» ليس مجرد مشروع غذائي، بل هو امتداد لرسالة بدأت بها منذ سنوات، تتمثل في مساعدة الناس على بناء علاقة أفضل مع الطعام، والعودة إلى الأغذية الحقيقية والبسيطة، مع الاستفادة من تقنيات غذائية قديمة، مثل التخمير، وفق مفاهيم ومعايير حديثة.

عندما يكون التحدي هو تعريف المستهلك بالمنتج

من أكبر التحديات التي واجهتنا أننا دخلنا مجالًا لا يزال جديدًا نسبيًا في المنطقة. فعندما بدأنا، لم يكن مفهوم الأغذية المخمّرة، مثل الكفير والكمبوتشا، معروفًا لدى شريحة كبيرة من المستهلكين، لذلك لم تكن مهمتنا تقتصر على بيع المنتجات، بل كان علينا أولًا بناء الوعي، وشرح ماهية هذه المنتجات، وكيفية استخدامها، وما يميزها عن المنتجات التقليدية.

كما واجهتنا تحديات فنية وتشغيلية، لأن صناعة الأغذية المخمّرة على نطاق تجاري لها طبيعة خاصة، ولا تتوافر دائمًا المعدات أو الحلول الجاهزة المصممة لهذا النوع من الإنتاج. لذلك، اعتمدنا كثيرًا على البحث والتجربة والتطوير المستمر، للوصول إلى عمليات إنتاج أكثر كفاءة واستقرارًا في الجودة.

ومن التحديات أيضًا الانتقال من مشروع صغير إلى إنتاج تجاري منظم، مع المحافظة على طبيعة المنتج وجودته. وتجاوزنا ذلك من خلال التعلم المستمر، والاستعانة بالخبرات المتخصصة، وإجراء الاختبارات، والتطوير المتواصل للمنتجات والعمليات، والاستماع إلى ملاحظات العملاء.

وأعتقد أن أهم ما ساعدنا هو أننا لم ننظر إلى التحديات باعتبارها إشارات للتوقف، وإنما كمعلومات تساعدنا على تحسين المشروع. ففي ريادة الأعمال، لا توجد دائمًا خريطة جاهزة، وأحيانًا يتعين على رائد الأعمال أن يبني الطريق أثناء سيره.

البحرين.. بيئة تختبر فيها الفكرة وتنمو

من أهم ما يميز البحرين قرب منظومة ريادة الأعمال من رواد الأعمال أنفسهم. فهناك سهولة نسبية في الوصول إلى الجهات الداعمة، إلى جانب تعدد برامج التمويل والتطوير، ووجود مؤسسات مثل صندوق العمل «تمكين»، ووزارة الصناعة والتجارة، ووزارة الصحة، وغيرها من الجهات التي أسهمت في بناء بيئة تشجع أصحاب الأفكار على تحويلها إلى مشاريع حقيقية.

كما أن حجم السوق البحرينية يمكن أن يمثل ميزة للمؤسسات الناشئة، إذ يتيح لها اختبار المنتج، والحصول على آراء العملاء بسرعة، وتطوير نموذجها التجاري قبل التفكير في التوسع إلى أسواق أكبر.

وأرى أيضًا أن المستهلك البحريني مهتم بالتغذية الصحية ومتقبل لتجربة المنتجات الجديدة، وهذا أمر مهم جدًا بالنسبة إلى المشاريع الابتكارية. ونحن، مثلًا، قدمنا منتجات لم تكن مألوفة على نطاق واسع في السوق، ومع ذلك وجدنا فضولًا ووعيًا متزايدًا لدى المستهلكين.

إضافة إلى ذلك، هناك اهتمام واضح في المملكة بدعم الابتكار، وتمكين المرأة، وتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو ما يمنح رائد الأعمال شعورًا بوجود منظومة حقيقية تقف خلفه، وليس مجرد مبادرات منفصلة.

البحرين نقطة انطلاق.. والطموح يتجاوز الحدود

هذا التصنيف يعكس تطورًا مهمًا في البيئة الريادية في البحرين، وبالنسبة لنا كرواد أعمال بحرينيين، فهو مصدر فخر، لكنه في الوقت نفسه يرفع سقف الطموح والمسؤولية.

وعندما تكون المؤسسة الناشئة جزءًا من منظومة ريادية متقدمة، فإن ذلك يمنحها فرصًا أكبر للوصول إلى المستثمرين والخبرات والشراكات والأسواق الإقليمية، ويجعل التوسع خارج السوق المحلية خطوة أكثر واقعية.

وبالنسبة إلى «فرمندايت»، فإننا ننظر إلى البحرين كنقطة انطلاق، وليس كسقف للنمو. وتشمل خططنا المستقبلية تطوير القدرة الإنتاجية، وتوسيع مجموعة المنتجات، وزيادة الاستثمار في البحث والتطوير والجودة، إلى جانب دراسة فرص التوسع في أسواق الخليج والمنطقة.

كما نطمح إلى أن يكون لنا دور في بناء قطاع متخصص في الأغذية المخمّرة في المنطقة، وأن نثبت أن المنتج الغذائي البحريني قادر على المنافسة والابتكار والوصول إلى أسواق أكبر، عندما تتوافر له البيئة والدعم المناسبان.

«تمكين».. شريك في بناء القدرات والتوسع

لعب صندوق العمل «تمكين» دورًا مهمًا ومحوريًا في مسيرة «فرمندايت»، وكان دعمه بالنسبة لنا يتجاوز الجانب المالي، ليشمل جوانب متعددة ساعدتنا على النمو وبناء المشروع بصورة أكثر استدامة. استفدنا من برنامج دعم المؤسسات، الذي ساعدنا على تطوير قدرات المشروع والاستثمار في احتياجات أساسية للتوسع وتحسين العمليات، كما كان لبرنامج دعم الأجور أثر مهم في تمكيننا من بناء فريق العمل وتطوير الكفاءات البحرينية داخل المؤسسة.

ومن التجارب المهمة أيضًا مشاركتنا في برنامج Startup Bahrain RAISE، حيث فاز «فرمندايت» بجائزة أفضل مشروع في الجولة السادسة من البرنامج. ولم تمنحنا هذه التجربة الدعم والتقدير فقط، بل أتاحت لنا فرصة أكبر لتطوير نموذج العمل، والتواصل مع منظومة ريادة الأعمال، والاستفادة من التوجيه والخبرات التي ساعدتنا على التفكير بصورة أوسع في مستقبل المشروع.

كما كان لتشجيع «تمكين» ودعمه لنا للمشاركة في معرض Gulfood في دبي أهمية كبيرة، إذ أتاح لنا فرصة لعرض منتجاتنا، والتعرف على اتجاهات السوق العالمية، وبناء علاقات جديدة، إلى جانب فتح آفاق أوسع أمامنا للتفكير في التوسع خارج البحرين.

وقد كان لهذه المبادرات مجتمعة أثر مباشر في انتقال «فرمندايت» من فكرة ناشئة إلى مشروع بحريني أكثر نضجًا وقدرة على النمو والمنافسة. ونحن نرى أن قيمة «تمكين» الحقيقية تكمن في بناء منظومة متكاملة تساعد رائد الأعمال على التطور خطوة بعد أخرى، من مرحلة التأسيس وصولًا إلى التوسع والوصول إلى أسواق جديدة.

تنامي

تعيد صياغة الوصول إلى
فرص الاستثمار في الأسواق الخاصة

يشهد قطاع التكنولوجيا المالية تحولًا متسارعًا في طريقة وصول المستثمرين إلى الفرص الاستثمارية، مع تنامي الطلب على حلول رقمية تجمع بين سهولة الاستخدام والشفافية والوصول إلى فرص عالمية متنوعة. وفي هذا المشهد، برزت شركات ناشئة تسعى إلى إعادة تعريف العلاقة بين المستثمر والأسواق الخاصة، من خلال تقديم تجارب استثمارية أكثر مرونة وسهولة.

ومن البحرين انطلقت «تنامي»، التي أسسها شريكان يمتلكان خبرة واسعة في القطاعين المصرفي والاستثماري، بهدف توسيع نطاق الوصول إلى الأسواق الخاصة أمام المستثمرين الأفراد والمؤسسات، من خلال منصة رقمية توفر فرصًا استثمارية عالمية عالية الجودة ومتوافقة مع الشريعة الإسلامية.

وتشمل المنصة فرصًا في قطاعات متعددة، من بينها البنية التحتية والعقارات والدَّين الخاص والملكية الخاصة، ضمن تجربة استثمارية تسعى إلى الجمع بين البساطة والشفافية، مع توفير سيولة دورية في عدد من الحلول الاستثمارية.

وفي هذه المقابلة، يتحدث مؤسسا «تنامي» عن الدافع وراء الانتقال من المؤسسات المالية التقليدية إلى ريادة الأعمال، والتحديات التي صاحبت بناء نموذج جديد للوصول إلى الأسواق الخاصة، إلى جانب ما توفره البحرين من بيئة داعمة لشركات التكنولوجيا المالية، وطموح «تنامي» للتحول من منصة بدأت في البحرين إلى قصة نجاح إقليمية.

من القطاع المصرفي إلى منصة استثمارية

قضى نواف وشريكه المؤسس فيصل الجلاهمة معظم مسيرتهما المهنية في القطاعين المصرفي والاستثماري، قبل أن يقررا الانتقال من العمل في المؤسسات المالية التقليدية إلى تأسيس «تنامي».

وجاءت الفكرة من ملاحظتهما وجود فرصة كبيرة لتوسيع نطاق الوصول إلى الأسواق الخاصة، سواء للمستثمرين الأفراد أو المؤسسات، من خلال تجربة أكثر سهولة ومرونة.

لذلك، أسسا «تنامي» كمنصة رقمية تتيح للمستثمرين الوصول إلى فرص استثمارية عالمية عالية الجودة ومتوافقة مع الشريعة الإسلامية، تشمل قطاعات مثل البنية التحتية والعقارات والدَّين الخاص والملكية الخاصة، ضمن تجربة استثمارية بسيطة وشفافة مع توفير السيولة الدوريّة.

وانطلقنا من البحرين، ونعمل اليوم على بناء «تنامي» كمنصة إقليمية تخدم المستثمرين في مختلف دول المنطقة.

تبسيط الوصول إلى الأسواق الخاصة

كان أحد أبرز التحديات التي واجهتنا أننا لم نكن نبني مجرد تطبيق استثماري، بل كنا نعمل على تطوير طريقة جديدة وأكثر سهولة للوصول إلى الأسواق الخاصة في المنطقة.

فالتحدي لم يكن في طبيعة الأسواق الخاصة نفسها، وإنما في كيفية جعل الوصول إلى أفضل الفرص الاستثمارية العالمية أكثر سهولة ومرونة أمام المستثمرين، سواء كانوا أفرادًا أو مؤسسات.

وعملنا على بناء منصة تجمع بين فرص استثمارية عالية الجودة، وشراكات مع مديري أصول عالميين، وهياكل استثمارية مناسبة لمختلف شرائح المستثمرين، ضمن تجربة رقمية بسيطة وسلسة، مع الالتزام بأعلى المعايير التنظيمية والاستثمارية.

كما كان بناء الثقة أمرًا مهمًا جدًا منذ البداية، ولذلك ركزنا على جودة الفرص الاستثمارية، واختيار الشركاء ومديري الأصول بعناية، إلى جانب بناء بنية تنظيمية وتقنية قوية قادرة على دعم نموّنا وتوسعنا في المنطقة.

البحرين منصة لانطلاق الشركات إقليمياً

أعتقد أن أهم ما يميز البحرين هو قدرتها على الجمع بين سهولة الوصول وسرعة الحركة، وبين وجود منظومة مالية وتنظيمية متطورة.

وبالنسبة إلى شركة تعمل في قطاع التكنولوجيا المالية والاستثمار، مثل «تنامي»، كان من المهم جدًا أن نكون في سوق نستطيع فيه التواصل بشكل مباشر مع الجهات التنظيمية والداعمة والمؤسسات المالية، وأن نجد استعدادًا حقيقيًا لفهم نماذج الأعمال الجديدة ودعمها.

كما تتمتع البحرين بموقع مميز كبوابة إلى أسواق الخليج. وبالنسبة لنا، لم تكن البحرين مجرد السوق الأول، بل كانت المكان الذي استطعنا فيه بناء المنتج، واختبار نموذج العمل، وتطوير فريقنا وشراكاتنا، قبل الانتقال إلى أسواق أكبر، وعلى رأسها المملكة العربية السعودية.

وأعتقد أن هذه إحدى أهم نقاط قوة البحرين؛ إذ يمكن لشركة ناشئة أن تبدأ من سوق مرن ومترابط، ولكن بطموح إقليمي وعالمي منذ اليوم الأول.

البحرين بوابة الشركات نحو الإقليم

يرى نواف أن تصنيف البحرين ضمن أفضل خمس منظومات للمؤسسات الناشئة في المنطقة يعكس تطور بيئة ريادة الأعمال وقدرتها على دعم الشركات في الانطلاق والتوسع إقليمياً، وهو ما ينعكس بشكل مباشر على خطط «تنامي» المستقبلية. فهذا التصنيف يعكس تطوراً نلمسه نحن كمؤسسين بشكل مباشر، فنجاح منظومة الشركات الناشئة لا يقاس فقط بعدد الشركات التي يتم تأسيسها، بل أيضاً بقدرتها على إنتاج شركات تستطيع الانطلاق من البحرين والتوسع إلى أسواق المنطقة.

وهذا تحديداً ما نحاول القيام به في «تنامي». بدأنا من البحرين، وبنينا منها علاقات مع مؤسسات مالية ومديري أصول عالميين، واليوم نتوسع في المملكة العربية السعودية ونعمل على الوصول إلى أسواق أخرى في المنطقة.

لذلك أعتقد أن المرحلة المقبلة للمنظومة البحرينية يجب ألا تقتصر على تأسيس المزيد من الشركات الناشئة، بل على مساعدة الشركات البحرينية الواعدة على التحول إلى شركات إقليمية وعالمية.

ونطمح في «تنامي» إلى أن نكون إحدى قصص النجاح التي تثبت أن شركة مالية وتقنية ذات طموح عالمي يمكن أن تبدأ من البحرين وتنافس على مستوى المنطقة.

تمكين شريك في نمو «تنامي» وتوسعها

أسهمت «تمكين» بدور مهم في دعم نمو «تنامي»، وخصوصًا في المراحل التي كنا نستثمر فيها بشكل كبير في بناء الفريق والقدرات الداخلية اللازمة للتوسع.

وبالنسبة إلى الشركات الناشئة، فإن أحد أكبر التحديات يتمثل في القدرة على استقطاب الكفاءات والاستثمار فيها، في الوقت الذي تواصل فيه الشركة تطوير منتجها والتوسع في السوق.

وساعدنا دعم «تمكين» على توجيه موارد أكبر نحو بناء فريق قوي وتطوير قدرات الشركة، وهو ما كان له أثر مباشر في تعزيز قدرتنا على النمو.

لكن الأثر الأهم لـ«تمكين» يتجاوز الدعم المباشر للشركات؛ فوجود جهة تعمل بصورة مستمرة على تطوير الكفاءات البحرينية، وتشجيع نمو المؤسسات المحلية، ومساعدة الشركات على التوسع، يسهم في بناء منظومة متكاملة لريادة الأعمال.

واليوم، مع انتقال «تنامي» من شركة بدأت في البحرين إلى منصة تتوسع إقليميًا، نرى أن نجاح الشركات البحرينية خارج المملكة هو أيضًا امتداد للمنظومة التي أسهمت جهات مثل «تمكين» في بنائها.

GRAMS &CALS

من البحرين إلى الأسواق العالمية..

Grams&Cals

تطمح لبناء علامة غذائية **بنكهات خليجية**

في ظل تنامي قطاع الأغذية الصحية وتزايد اهتمام المستهلكين بالخيارات الغذائية التي تجمع بين المذاق والقيمة الغذائية، تبرز أمام رواد الأعمال فرص جديدة لتقديم منتجات مبتكرة تلبي احتياجات السوق المحلية، وتحمل في الوقت ذاته هوية المنطقة إلى أسواق أوسع. ومن بين التجارب البحرينية الواعدة في هذا المجال، تأتي شركة Grams&Cals، المتخصصة في تطوير الوجبات الخفيفة الصحية وألواح البروتين، والتي تسعى إلى بناء علامة غذائية بحرينية قادرة على المنافسة إقليميًا وعالميًا.

وفي هذه المقابلة، يتحدث عبدالله العالي، الشريك المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة Grams&Cals، عن بدايات المشروع، والتحديات التي رافقت رحلة تأسيسه وتطوير منتجاته، وأهمية البيئة الريادية في مملكة البحرين، إلى جانب الدور الذي لعبه صندوق العمل «تمكين» في دعم المشروع ومراحل نموه، وطموح الشركة للانطلاق من البحرين نحو أسواق الخليج والعالم.

البداية

عبدالله العالي، الشريك المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة Grams&Cals، وهي علامة بحرينية متخصصة في تطوير الوجبات الخفيفة الصحية وألواح البروتين، انطلقت من البحرين برؤية تقوم على تطوير منتجات تجمع بين الطعم والقيمة الغذائية، مع تقديم هوية ونكهات أقرب إلى ذوق المستهلك الخليجي.

ومنذ البداية، كان طموحنا أن نبني علامة غذائية تنطلق من البحرين، وتقدم نكهات محلية ومبتكرة تلائم أسواق الخليج، وصولًا إلى التوسع بها في الأسواق العالمية.

مواجهة التحديات

كان أحد أبرز التحديات التي واجهتنا يتمثل في تحويل الفكرة من منتج يُصنّع على نطاق صغير إلى منتج يمكن إنتاجه بجودة ثابتة وقابل للتوسع.

واجهنا تحديات متعددة في تطوير الوصفات والتصنيع وسلسلة التوريد ومدة الصلاحية، إلى جانب فهم ما يفضله المستهلك فعليًا.

واعتمدنا بشكل كبير على التجربة المستمرة، والاستماع إلى العملاء، وتطوير المنتجات بناءً على ردود أفعال السوق. وأسهمت هذه الرحلة في تحسين منتجاتنا وبناء أساس أقوى للمرحلة المقبلة من النمو والتوسع.

البحرين بيئة محفزة لريادة الأعمال

تُعد البحرين سوقًا ممتازة لاختبار الأفكار والمنتجات، لما تتميز به من تنوع سكاني كبير، ووجود شرائح وخلفيات مختلفة، وهو ما يساعد الشركات الناشئة على فهم ردود فعل مجموعة واسعة من المستهلكين قبل التوسع إلى أسواق أكبر.

كما أن مجتمع ريادة الأعمال في البحرين متعاون جدًا، وهناك استعداد حقيقي لمشاركة الخبرات ودعم رواد الأعمال. ونحن محظوظون بالمرشدين وأصحاب الخبرة الذين رافقونا في مراحل مختلفة من رحلة Grams&Cals، وكان لتوجيههم أثر مهم في تطور المشروع.

إضافة إلى ذلك، أسهمت وزارة الصناعة والتجارة في تسهيل العديد من الإجراءات، وخلق بيئة أكثر مرونة ودعمًا لتأسيس المشاريع ونموها، مما يجعل البحرين مكانًا مميزًا لبدء المشروع وبناء أساس قوي قبل الانطلاق إقليميًا وعالميًا.

البحرين بوابة العلامات نحو العالمية

يعكس تصنيف البحرين ضمن أفضل خمس منظومات للمؤسسات الناشئة في المنطقة ما نراه ونعيشه فعليًا كرواد أعمال من دعم قوي وبيئة تساعد الشركات الناشئة على الانطلاق والنمو، وهو ما يمنحنا في Grams&Cals دافعًا أكبر للاستفادة من هذه البيئة، وبناء علامة تنطلق من البحرين إلى دول مجلس التعاون الخليجي، ومن ثم إلى الأسواق العالمية.

ونطمح إلى أن تكون Grams&Cals مثالًا على علامة غذائية بحرينية تبدأ محليًا، وتحمل معها نكهات المنطقة وهويتها، ثم تنطلق للمنافسة على المستوى العالمي.

تمكين شريك أساسي في رحلة النمو

أسهم صندوق العمل «تمكين» بدور أساسي في رحلة Grams&Cals منذ بدايتها، وكان أثره أكبر من مجرد الدعم المالي.

بدأت فكرة المشروع ضمن برنامج «مشروعي»، الذي ساعدنا على تحويل الفكرة إلى مشروع أكثر وضوحًا وقابلية للتنفيذ. وبعد أن بدأنا في السوق وحققنا نموًا جيدًا، شاركنا في StartUp Bahrain Pitch وتمكنا من الفوز، وهو ما منحنا دعمًا إضافيًا ساعدنا على تطوير العلامة وتسريع نموها.

وما يميز «تمكين» بالنسبة لنا هو وجود برامج تتناسب مع المراحل المختلفة لنمو المشروع، بدءًا من مرحلة الفكرة ووصولًا إلى التوسع. ونحن نشعر فعلًا بأننا محظوظون بوجود هذا النوع من الدعم في البحرين، ونتطلع إلى الاستفادة منه في المرحلة المقبلة لبناء Grams&Cals كعلامة بحرينية قادرة على التوسع إقليميًا وعالميًا.

من صفحات الإنترنت الأولى
إلى الذكاء الاصطناعي

تبني جيلاً جديداً من التجارب الرقمية من البحرين

منذ البدايات الأولى للإنترنت وحتى عصر الذكاء الاصطناعي، شهد العالم تحولاً جذريًا في طريقة تفاعل الإنسان مع التقنية. وبينما تتسارع هذه التحولات، يبرز دور الشركات الناشئة في ابتكار تجارب رقمية تتجاوز الأدوات التقليدية، لتصبح أكثر ذكاءً وتفاعلًا وقدرةً على فهم احتياجات المستخدم.

ومن البحرين، تأتي شركة DOO كإحدى التجارب التقنية الطموحة في هذا المجال، حيث تعمل على تطوير منصة للذكاء الاصطناعي تساعد المؤسسات على بناء وتشغيل تجارب رقمية ذكية وتفاعلية لعملائها. ويقود هذه التجربة علي محسن، المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي للشركة، الذي بدأت علاقته بالإنترنت منذ عام 1995، ليواكب على مدى أكثر من 25 عامًا مراحل تطوره، من المواقع والصفحات البسيطة إلى الهواتف الذكية، وصولًا إلى عصر الذكاء الاصطناعي.

وفي هذه المقابلة، يتحدث محسن عن رحلته الطويلة مع التقنية، وفكرة DOO، والتحديات التي واجهت بناء شركة تقنية متقدمة من سوق صغير، إلى جانب ما يميز البيئة البحرينية لريادة الأعمال، وطموح الشركة في الانطلاق من البحرين إلى الأسواق العالمية، والدور الذي لعبه صندوق العمل «تمكين» في دعم مسيرتها.

نبني مستقبل التفاعل الرقمي

بدأت رحلة علي محسن، المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي لشركة DOO، مع الإنترنت عام 1995، حين كان يبني المواقع منذ أن كان في الثانية عشرة من عمره، ليواكب على مدى أكثر من 25 عامًا التحولات الكبرى التي شهدها عالم الإنترنت، من الصفحات البسيطة إلى الهواتف الذكية، وصولًا إلى عصر الذكاء الاصطناعي اليوم.

وانطلاقًا من هذه الخبرة، جاءت DOO كمنصة بحرينية للذكاء الاصطناعي تساعد المؤسسات على بناء وتشغيل تجارب رقمية ذكية وتفاعلية لعملائها. وتقوم رؤية الشركة على أن واجهات الاستخدام التقليدية لم تعد كافية، وأن الجيل القادم من التجارب الرقمية سيكون أكثر قدرة على فهم المستخدم والتفاعل معه ومساعدته على إنجاز ما يريد بطريقة طبيعية وفورية، بهدف بناء طبقة التفاعل الجديدة بين الإنسان والتقنية، والانطلاق بها من البحرين إلى العالم.

تحديات تحولت إلى فرص للنمو

كان التحدي الأكبر يتمثل في بناء تقنية جديدة ومتقدمة من سوق صغير نسبيًا، مع الحفاظ على مستوى يلبّي متطلبات المؤسسات الكبرى وينافس المنتجات العالمية.

كما واجهنا تحدي تعريف السوق بإمكانات الذكاء الاصطناعي الحقيقية، بعيدًا عن اختزاله في كونه مجرد روبوت للمحادثة.

وتجاوزنا ذلك من خلال العمل المباشر والقريب مع العملاء، والاستماع إلى احتياجاتهم، وتطوير المنصة بناءً على تحديات حقيقية. كما ركزنا على بناء فريق قوي، والتجربة السريعة، والتحسين المستمر.

وساعدنا ذلك على تحويل الرؤية إلى منتج تستخدمه اليوم أكثر من 60 مؤسسة، مع عقود موقعة تتجاوز قيمتها ملايين الدولارات

البحرين بيئة مثالية لنمو الشركات الناشئة

ما يميز البحرين هو قرب منظومتها وترابطها. إذ يستطيع رائد الأعمال الوصول إلى الجهات الداعمة وصنّاع القرار والمستثمرين والعملاء بصورة أسرع من كثير من الأسواق الأكبر.

كما تتميز البحرين بالمرونة والكفاءات البشرية، إلى جانب وجود مؤسسات مثل «تمكين» التي تدرك أهمية دعم الشركات في مراحل النمو المختلفة.

والبحرين أيضًا سوق ممتاز لاختبار الأفكار وبناء المنتجات قبل التوسع إقليميًا وعالميًا. فصغر السوق لا يمثل عائقًا بالضرورة، بل يمكن أن يكون ميزة تمنح الشركات سرعة أكبر في التعلم والتطوير واتخاذ القرارات.

طموح عالمي ينطلق من البحرين

ويعني لنا تصنيف البحرين ضمن أفضل خمس منظومات للمؤسسات الناشئة في المنطقة أن حجم الدولة لا يحدد حجم طموح شركاتها، إذ تمتلك المملكة منظومة قادرة على إنتاج شركات وتقنيات تنافس عالميًا. وهو ما يمنحنا في DOO ثقة أكبر، وفي الوقت نفسه يضع علينا مسؤولية تمثيل المملكة بصورة تليق بهذه المكانة.

وانطلاقًا من ذلك، تتمثل خطتنا في مواصلة بناء الشركة من البحرين والتوسع في الأسواق العالمية، لإثبات أن شركة تقنية عالمية في مجال الذكاء الاصطناعي يمكن أن تبدأ من جزيرة صغيرة في الخليج، وأن يكون نجاح DOO جزءًا من قصة نجاح منظومة ريادة الأعمال البحرينية بأكملها.

تمكين شريك في بناء الكفاءات والنمو

لـ«تمكين» دورٌ مهم في مسيرتنا وفي تطور منظومة ريادة الأعمال البحرينية بشكل عام. ولم يكن الدعم ماليًا فقط، بل أسهمت في تمكيننا من بناء فريق بحريني، وتطوير الكفاءات، والاستثمار بصورة أكبر في التقنية والنمو.

وكان الأثر الأكبر بالنسبة إلينا هو الدعم المرتبط بتنمية الكوادر البحرينية وتخفيف جزء من أعباء النمو، مما أتاح لنا إعادة استثمار مواردنا في تطوير المنتج والتوسع.

كما أن مبادرات «تمكين» وشراكتها مع منظومة Startup Bahrain تمنح الشركات الناشئة مساحة للظهور، وبناء العلاقات، والوصول إلى فرص جديدة داخل البحرين وخارجها.

خدمة عملاء بدون حدود

Customer support without limits

كل محادثة. كل قناة. بذكاء يفهم عميلك.

Every conversation. Every channel.
Intelligence that understands your customer.

DOO | بنية تحتية ذكية لتجربة العملاء
AI CX Infrastructure

امسح لتستكشف
Scan to discover DOO →

من الفكرة إلى الأثر..
إيمان الصباح تبني جسر بين الإبداع والاستثمار من البحرين إلى العالم

في عالم تتقاطع فيه الثقافة والإعلام والترفيه مع الاستثمار والسياحة والرياضة، لم تعد الأفكار الإبداعية تكتفي بأن تكون مشاريع ناجحة في لحظتها، بل أصبحت تمتلك القدرة على التحول إلى أصول قابلة للنمو والاستثمار، وحقوق ملكية فكرية يمكن تطويرها وتوسيع نطاقها.

ومن هذه الرؤية انطلقت «فابل ميل»، الشركة البحرينية التي أسستها إيمان الصباح، لتعمل في قطاعات الثقافة والإعلام والترفيه والسياحة والرياضة والبنية التحتية، واضعةً نصب عينيها تحويل الأفكار والمحتوى والتجارب إلى مشاريع واضحة قابلة للتشغيل والتمويل والتسويق، والوصول إلى الجمهور والمستثمرين.

ولا تقتصر تجربة «فابل ميل» على تطوير المشاريع، بل تمتد إلى صناعة محتوى خليجي جديد، ومن أبرز أعمالها برنامج «بيتنا»، وهو برنامج تلفزيوني واقعي يرافق رواد أعمال بحرينيين في رحلة بناء بيت الأحلام وتأسيس شركاتهم، في نموذج يجمع بين المحتوى والترفيه وإبراز قصص الشباب البحريني.

وفي هذه المقابلة، تتحدث إيمان الصباح عن رؤيتها لصناعة المشاريع الإبداعية، والتحديات التي واجهتها في بناء شركة تعمل في صناعة لا تزال تتشكل في المنطقة، وما تتميز به البحرين من مقومات داعمة لريادة الأعمال، إلى جانب طموحات «فابل ميل» العالمية، والدور الذي لعبه صندوق العمل «تمكين» في تحويل الأفكار إلى مشاريع وأصول قابلة للنمو والاستدامة.

فابل ميل تحول الأفكار إلى قيمة مستدامة

تُعد إيمان الصباح المؤسِّسة لشركة «فابل ميل»، وهي شركة بحرينية تعمل في قطاعات الثقافة والإعلام والترفيه والسياحة والرياضة والبنية التحتية. وتساعد الشركة الجهات على تطوير أفكارها ومحتواها وبرامجها وتجاربها، وتحويلها إلى مشاريع واضحة قابلة للتشغيل والتمويل والتسويق، والوصول إلى الجمهور والمستثمرين.

ويتميز عمل «فابل ميل» بالنظر إلى المشروع عبر مراحله كافة، بدءًا من الفكرة والاستراتيجية، مرورًا بالنموذج التجاري والتمويل، وصولًا إلى الإنتاج والتسويق والتوزيع، مع التركيز منذ البداية على القيمة التي يمكن أن تتراكم من المشروع على المدى الطويل، سواء كانت ملكية فكرية، أو أصلًا قابلًا للاستثمار، أو نموذجًا قابلًا للتكرار والتوسع، أو قدرة جديدة تتكوّن داخل المؤسسة.

كما تعمل الشركة على تطوير وإنتاج محتوى خليجي جديد، ومن أبرز أعمالها برنامج «بيتنا»، وهو برنامج تلفزيوني واقعي يرافق رواد أعمال بحرينيين في رحلتهم لبناء بيت الأحلام وتأسيس شركاتهم، ويقدم نموذجًا مشرفًا للشباب البحريني. وقد حصلت الشركة على دعم «تمكين» بعد فوزها في مسابقة «Startup Bahrain Pitch»، ليسهم هذا الدعم في تطوير العمل وتعزيز قدرته على النمو والاستدامة.

قد يبدو ما نصنعه متنوعًا، لكن الخيط الذي يجمعه واحد: أن نأخذ فكرة نؤمن بقيمتها، ونمنحها القدرة على أن تعيش وتنمو وتصل إلى الناس.

البحرين بيئة مثالية لنمو الريادة

من وجهة نظري، تتميز بيئة ريادة الأعمال في مملكة البحرين بثلاث مزايا رئيسية تجعلها مشجعة على تأسيس المؤسسات الناشئة.

أولها البنية التحتية المتقدمة، من الاتصالات والخدمات المالية إلى سهولة تأسيس الأعمال وتشغيلها، ما يمنح الشركات الجديدة أرضية جاهزة منذ يومها الأول.

وثانيها الاستثمار طويل الأمد في الإنسان البحريني عبر التعليم والابتعاث والتمكين، وهي ميزة تظهر بوضوح في القطاعات الإبداعية التي يعتمد رأس مالها الأساسي على الكفاءات. وهذا ما نلمسه يوميًا في فريقنا وشركائنا من المخرجين والمنتجين وصنّاع المحتوى البحرينيين الذين ينافسون على المستوى العالمي.

أما الميزة الثالثة فهي صغر حجم السوق، الذي يتيح سرعة الوصول إلى صنّاع القرار، ومرونة البيئة التنظيمية، وتحويل الأفكار إلى مشاريع قابلة للتنفيذ بسرعة، إلى جانب سهولة التنقل والتنسيق وتنوع المواقع في مساحة جغرافية صغيرة، ما ينعكس على سرعة العمل وكلفته وجودته.

وفي النهاية، يصبح السوق المحلي نقطة انطلاق للشركات البحرينية نحو المنطقة والعالم، فتولد الشركة وعينها على التوسع منذ يومها الأول.

بناء المنظومة من قلب التحدي

اخترنا العمل في صناعة لا تزال تتشكل في منطقتنا. فسلسلة القيمة التي تحوّل الفكرة الإبداعية إلى عمل قائم، بدءًا من التطوير وصولًا إلى التمويل والإنتاج والتوزيع، كانت حلقاتها موجودة، لكنها متفرقة، وكان على من يعمل في هذا المجال أن يصل بينها بنفسه.

فالشركة الناشئة هنا تبني منتجها، وتبني في الوقت نفسه جزءًا من صناعتها، وهذا من أصعب أنواع التأسيس، لكنه أيضًا من أجملها.

وهذا تحديدًا ما صنع قوتنا اليوم. فبدلًا من انتظار اكتمال المنظومة، بنينا القدرات داخل الشركة، حلقةً بعد حلقة: التطوير، وهيكلة التمويل والملكية، والإنتاج، ثم الوصول إلى الأسواق عبر شراكات دولية.

ومن خلال عملنا مع العديد من الجهات لتطوير الأصول، أسهمنا في بناء المنظومة ككل. وكل مشروع أنجزناه وسّع شبكتنا من الكتّاب والمخرجين والمموّلين والموزّعين. وما بدأ كسدّ للفجوات أصبح اليوم ميزتنا التنافسية.

تصنيف يعكس طموح البحرين العالمي

ويعني لنا تصنيف البحرين ضمن أفضل خمس منظومات للمؤسسات الناشئة في المنطقة أنه ثمرة تراكم الاستثمار في الإنسان البحريني وتمكين مبادراته، في ظل المسيرة التنموية التي يقودها حضرة صاحب الجلالة الملك حمد بن عيسى آل خليفة، ملك مملكة البحرين المعظم، حفظه الله ورعاه. ونراه دليلًا على أن الأساس موجود، وأن المرحلة المقبلة هي الأهم؛ إذ يُقاس نجاح المنظومة الريادية المتقدمة بقدرتها على بناء شركات تنمو، وتُسهم في نشر معرفتها وملكيتها الفكرية، وتجذب رأس المال إلى المملكة، وليس فقط بعدد الشركات التي تبدأ.

ويرفع هذا التصنيف سقف الطموح والمسؤولية معًا، كما عزز طموحنا لأن نكون مثالًا على شركة تُبنى من البحرين وتعمل في العالم. وفي هذا الإطار، مثّلنا المملكة في عدة محافل دولية، كان آخرها مهرجان «كان» السينمائي هذا العام، حيث كشفنا عن مشاريعنا الجديدة وأعلنا شراكتنا مع مجموعة «Goldfinch» السينمائية الدولية. ونعمل معها اليوم على تأسيس صندوق سينمائي للشرق الأوسط بقيمة 20 مليون دولار، يهدف إلى إيصال رأس المال العالمي إلى مواهب المنطقة.

وطموحنا أن يكون للبحرين دور في توجيه رأس المال والقرارات التي تصنع مستقبل هذه الصناعة، وأن يمتد حضورها إلى المحافل العالمية.

تمكين يحوّل الأفكار إلى مشاريع

في الصناعات الإبداعية، توجد فجوة بين الفكرة الجيدة وتحويلها إلى عمل قابل للإنتاج والوصول إلى الجمهور، وقد ساعدنا دعم «تمكين» على تجاوز هذه الفجوة في مشروع «بيتنا»، ونقل البرنامج من فكرة على الورق إلى إنتاج فعلي على أرض الواقع.

وأسهم هذا الدعم في تقليل مخاطر التنفيذ، إلى جانب تمكيننا من بناء فريق يعتمد على الكفاءات البحرينية والاستفادة من الطاقات المحلية. وتتجاوز قيمة «تمكين» بالنسبة لنا الجانب التمويلي، إذ نراها شريكًا رئيسيًا في النجاح؛ فالتمويل يفتح الباب، بينما الثقة التي تمنحها «تمكين» للشركة البحرينية تدفعها إلى الاستمرار والمنافسة عالميًا.

كما يحرص القائمون عليها على فهم متطلبات السوق المحلي والعالمي، وتوجيه الشركات بما يتناسب معها، وهو ما نلمسه في تنوع برامجها التي ترافق المشاريع في مختلف مراحل نموها، بدءًا من مسابقات مثل «Startup Bahrain Pitch» التي تفتح المجال أمام الأفكار الجديدة، مرورًا ببرامج تطوير الأعمال ودعم توظيف وتدريب الكوادر البحرينية، والتمويل الميسّر بالشراكة مع البنوك، وصولًا إلى برامج التوسع في الأسواق الخارجية. وهذه، في رأينا، هي القيمة الحقيقية للدعم؛ أن يرافق الشركة مرحلة بعد أخرى حتى تصل إلى السوق وهي أكثر قوة واستعدادًا. وتجربتنا مع «تمكين» في «بيتنا» تمثل نموذجًا واضحًا لذلك، حيث تحولت الفكرة إلى أصل بحريني قابل للتطوير والتوزيع والبناء عليه لسنوات قادمة.

Mame pod

فداء توفيق:

من نكهات مستوحاة من اليابان

إلى موشي آيس كريم «صنع في البحرين»

بدأت قصة «مامي بود» في عام 2018 كعلامة بحرينية تستلهم المطبخ الياباني وتقدمه بلمسة عصرية، قبل أن تتطور الفكرة تدريجيًا من تقديم منتجات مبتكرة إلى خوض تجربة أكثر تحديًا تتمثل في تصنيع الموشي آيس كريم محليًا في البحرين.

ومن هنا بدأت رحلة جديدة مع المؤسسة فداء توفيق، التي انتقلت من ملاحظة الإقبال على المنتج المستورد إلى البحث في كيفية إنتاجه محليًا، فخاضت رحلة بحث وتطوير شملت السفر إلى إيطاليا لتعلم صناعة الجيلاتو، وإلى عدد من الدول الآسيوية للتعرف على تقنيات صناعة عجينة الموشي على المستوى الصناعي.

وبعد أكثر من 100 تجربة، لم تكن الرحلة مجرد بحث عن وصفة مناسبة، بل كانت عملية لبناء معرفة متخصصة في تفاصيل التصنيع الصناعي، بدءًا من درجات الحرارة وتوقيت مراحل الإنتاج، وصولًا إلى التعامل مع المعدات والحفاظ على جودة المنتج وثباته.

واليوم، تنتقل التجربة إلى مرحلة جديدة مع العمل على تأسيس مصنع متخصص في البحرين تحت اسم The Frozen Aisle for Manufacture of Dairy Products، بهدف إنتاج منتج بحريني قادر على الوصول إلى الأسواق الخليجية والعالمية، حاملًا عبارة «صنع في البحرين».

ومن هنا، تتحدث فداء توفيق عن رحلة «مامي بود»، والتحديات التي رافقت تطوير الموشي آيس كريم على المستوى الصناعي، ودور البيئة الريادية في البحرين، إلى جانب الدعم الذي قدمه صندوق العمل «تمكين» في مراحل مختلفة من نمو المشروع.

من فكرة بحرينية إلى منتج يحمل شعار «صنع في البحرين»

فداء توفيق، الشريك المؤسس لعلامة «مامي بود» وشركة The Frozen Aisle for Manufacture of Dairy Products، بدأت رحلتها في عالم الأغذية من خلال شغفها بتقديم أفكار ومنتجات غير تقليدية للسوق البحرينية. وفي عام 2018، انطلقت «مامي بود» كعلامة بحرينية مستوحاة من المطبخ الياباني، ولكن برؤية عصرية تتناسب مع ذوق المستهلك المحلي، لتقدم مجموعة من المنتجات المبتكرة، من بينها الإدامامي والكورنمامي والموشي آيس كريم.

ومع مرور السنوات، لاحظنا إقبالًا كبيرًا على الموشي آيس كريم، إلا أن المنتج الذي كنا نقدمه في ذلك الوقت كان مستوردًا. ومن هنا بدأت بالنسبة لي مرحلة جديدة: لماذا لا نصنع الموشي آيس كريم محليًا في البحرين؟

وفي عام 2023، بدأت رحلة البحث والتطوير بهدف إنتاج الموشي آيس كريم محليًا من الصفر. سافرت إلى إيطاليا لتعلم فن صناعة الجيلاتو من أساسه وفهم تفاصيله وتقنياته، كما سافرت إلى عدد من الدول الآسيوية للتعمق في صناعة عجينة الموشي، وفهم كيفية إنتاجها على المستوى الصناعي، والاستفادة من الخبرات والتقنيات المستخدمة في الأسواق التي تتمتع بتاريخ طويل في هذا المجال.

كانت رحلة تعلم حقيقية جمعت بين فن صناعة الجيلاتو الإيطالي والخبرة الآسيوية في صناعة الموشي، ثم عملنا على تطوير المنتج بما يتناسب مع رؤيتنا والسوق الذي ننطلق منه.

واليوم، ننتقل بهذه الخبرة من مرحلة البحث والتطوير والإنتاج على نطاق صغير إلى إنشاء مصنع متخصص في البحرين تحت اسم The Frozen Aisle for Manufacture of Dairy Products، بهدف بناء منتج بحريني عالي الجودة قادر على المنافسة إقليميًا وعالميًا، وأن نرى منتجاتنا مستقبلًا تصل إلى أسواق مختلفة حول العالم، وهي تحمل بكل فخر عبارة «صنع في البحرين».

أكثر من 100 تجربة..
ما لا يراه المستهلك خلف المنتج

من أصعب المراحل في رحلتنا كانت مرحلة البحث والتطوير الخاصة بتصنيع الموشي آيس كريم على المستوى الصناعي، فصناعة الموشي يدويًا تختلف تمامًا عن تصنيعه باستخدام خطوط ومعدات إنتاج صناعية

وخلال مرحلة تطوير المنتج، أجرينا أكثر من 100 تجربة للوصول إلى المنتج والعملية المناسبة. ولم تكن هذه التجارب بسيطة أو قليلة التكلفة، لأن العمل على المعدات الصناعية يعني أن لكل آلة حدًا أدنى من الكمية التي يجب إدخالها وتشغيلها، وبالتالي كانت كل تجربة تتطلب مواد خام ووقتًا وتشغيلًا للمعدات، سواء نجحت أم لم تنجح.

استغرق منا الأمر وقتًا طويلًا لفهم كيفية إنتاج عجينة موشي ناعمة وعالية الجودة، وفي الوقت نفسه تتمتع بالخصائص المناسبة للعمل على آلة التشكيل والتغليف، بحيث تستطيع تغليف الآيس كريم دون أن تتسبب في ذوبانه، ودون أن تنفتح حبة الموشي أو تتشقق أثناء عملية التغليف.

وكان التحدي الأكبر أنه لا توجد كتب أو مراجع تقدم إجابات جاهزة عن كيفية التعامل مع هذه التفاصيل عند الانتقال إلى الإنتاج الصناعي. وفي كثير من الأحيان، كانت الطريقة الوحيدة للوصول إلى الإجابة هي أن نجرب بأنفسنا، ونغيّر عنصرًا واحدًا في كل تجربة، ونراقب تأثيره في النتيجة، ثم نعيد التجربة حتى نصل إلى النتيجة المطلوبة.

وتعلمنا خلال هذه المرحلة أن أدق التفاصيل في التصنيع يمكن أن تحدث فرقًا كبيرًا في المنتج النهائي؛ فدرجة حرارة مكان الإنتاج، ودرجة حرارة المكونات، ودرجة حرارة العجينة والآيس كريم، ومدة كل مرحلة من مراحل التصنيع، وحتى توقيت انتقال المنتج من مرحلة إلى أخرى، كلها عوامل يمكن أن تؤثر في النتيجة.

لذلك، كان علينا دراسة هذه التفاصيل وفهم تأثير كل عنصر منها للوصول إلى عملية إنتاج مستقرة يمكن تكرارها بالمستوى نفسه من الجودة.

ومن الأسئلة التي نسمعها باستمرار: «لماذا لم تصل منتجاتكم إلى السوبرماركت حتى الآن؟» وقد يبدو من الخارج أن المشروع استغرق وقتًا طويلًا، لكن ما قد لا يراه الآخرون هو حجم العمل والتحديات الموجودة خلف المنتج قبل أن يصل إلى رفوف المتاجر.

فنحن نحاول في الوقت نفسه الموازنة بين الموارد المالية، والكوادر البشرية، والاستثمار في المعدات، ومتطلبات التصنيع، واستمرار عمليات البحث والتطوير. وكل قرار أو تجربة يحتاج إلى وقت وموارد، خصوصًا عندما يكون الهدف هو بناء عملية تصنيع صحيحة ومستدامة، وليس فقط الوصول إلى السوق بأسرع وقت ممكن.

وقد تجعلنا هذه التحديات نتحرك بوتيرة أبطأ مما يتوقعه البعض، لكنها في الوقت نفسه تجعلنا أقرب إلى هدفنا مع كل يوم وكل تجربة. فالأهم بالنسبة لنا ليس فقط أن نصل إلى رفوف السوبرماركت، بل أن نصل إليها ونحن واثقون من المنتج الذي نقدمه، ومن قدرتنا على الحفاظ على جودته وثباته عند التوسع في الإنتاج.

ومن خلال أكثر من 100 تجربة، بدأنا نبني معرفتنا الخاصة، ونحوّل ما تعلمناه إلى إجراءات تشغيل قياسية واضحة تحدد تفاصيل كل مرحلة، وتساعدنا على الحفاظ على ثبات المنتج وجودته عند الإنتاج على نطاق صناعي.

وهنا أرى أن إحدى أهم القيم التي خرجنا بها من هذه المرحلة لم تكن الوصفة فقط، بل المعرفة والخبرة التي اكتسبناها خلال رحلة التطوير نفسها. فهذه المعرفة لا يمكن شراؤها أو الحصول عليها بمجرد شراء المعدات، وهي اليوم تمثل بالنسبة لنا ميزة تنافسية حقيقية.

صناعة الموشي آيس كريم يدويًا شيء، والقدرة على تصنيعه صناعيًا بجودة ثابتة وقابلة للتكرار شيء مختلف تمامًا. والوصول إلى هذه المرحلة كان من أصعب أجزاء رحلتنا، ولكنه في الوقت نفسه من أكثر المراحل التي صنعت قيمة حقيقية للمشروع.

وفي النهاية، ما يجعلنا نستمر رغم كل هذه التحديات هو الإصرار على الهدف. قد تكون الرحلة أطول مما توقعنا في البداية، ولكننا نؤمن بأن كل تجربة، وكل تحدٍ نتجاوزه، وكل خطوة صغيرة نحققها اليوم، تقربنا أكثر من رؤيتنا في بناء منتج بحريني قادر على المنافسة إقليميًا وعالميًا.

بيئة ريادية تصنع جيلاً مبتكراً

أعتقد أن ما يميز بيئة ريادة الأعمال في البحرين اليوم هو أننا بدأنا نرى مجتمعات داعمة ومساحات عمل مشتركة تشجع على التفكير الريادي، وتجمع أصحاب الأفكار ورواد الأعمال في بيئة واحدة تساعد على تبادل الخبرات والتجارب، وتخلق ثقافة تشجع على المبادرة وتحويل الأفكار إلى مشاريع حقيقية.

كما أن هناك العديد من البرامج والمبادرات والمسابقات التي تقدمها «تمكين» وغيرها من الجهات، والتي لا تستهدف فقط أصحاب المشاريع القائمة، بل تتيح أيضًا لطلبة المدارس والجامعات فرصة التعرف على عالم ريادة الأعمال في سن مبكرة، واستكشاف الفرص التجارية، وتجربة أفكارهم على نطاق صغير.

وأرى أن هذه نقطة مهمة جدًا، لأن ريادة الأعمال لا تبدأ فقط عندما يقرر الشخص تأسيس شركة، بل تبدأ من طريقة التفكير نفسها؛ بأن يتعلم الشاب كيف يلاحظ مشكلة أو فرصة في السوق، ويفكر في حل لها، ويختبر فكرته، ويتعلم من نجاحها أو فشلها.

ووجود هذه البيئة منذ مرحلة المدرسة والجامعة يساعد على بناء جيل يمتلك عقلية ريادية ولا يخشى التجربة والابتكار، وأعتقد أن هذا من أهم العوامل التي تساعد على استمرار نمو منظومة المؤسسات الناشئة في البحرين على المدى الطويل.

البحرين تبني جيلًا مبتكرًا بعقلية ريادية

يمثل تصنيف البحرين ضمن أفضل خمس منظومات للمؤسسات الناشئة في المنطقة مصدر فخر لنا، ويؤكد ما لمسناه من خلال تجربتنا الشخصية من أن البحرين تُعد مكانًا مميزًا لبدء المشاريع، واختبار الأفكار، وتحويلها إلى نماذج أعمال حقيقية. فحجم السوق في البحرين يمنح رائد الأعمال فرصة جيدة لاختبار فكرته على نطاق يمكن التحكم فيه، والتعرف على ردود فعل المستهلكين، وتطوير المنتج وتحسينه قبل الانتقال إلى مرحلة أكبر.

وفي الوقت نفسه، تتمتع البحرين بموقع استراتيجي يجعلها نقطة انطلاق طبيعية نحو الأسواق المجاورة. وبالنسبة لنا، نرى أن البحرين هي المكان الذي نبدأ منه، ونختبر فيه منتجاتنا، ونبني فيه أساسًا قويًا للمشروع، ومن ثم ننطلق منها نحو دول مجلس التعاون الخليجي، وبعدها إلى أسواق عالمية أخرى.

وهذا بالضبط ما ينعكس على خططنا المستقبلية في The Frozen Aisle for Manufacture of Dairy Products، إذ نطمح إلى أن نبدأ من البحرين، ثم ننمو ونتوسع تدريجيًا، ونأخذ معنا منتجًا بحرينيًا يحمل بكل فخر عبارة «صنع في البحرين» إلى المنطقة والعالم.

تمكين شريك في رحلة النمو والتوسع

كان لـ«تمكين» دور مهم جدًا في رحلتنا، وكانت إحدى أبرز المحطات بالنسبة لنا فوز «مامي بود» في مسابقة الشركات الناشئة التي نظمتها «تمكين» عام 2023.

ولم يكن الفوز بالنسبة لنا مجرد جائزة، بل جاء في مرحلة كنا نفكر فيها بشكل جدي في كيفية تطوير المشروع والانتقال به إلى مستوى جديد. وأسهم الدعم الذي حصلنا عليه في تأسيس ورشة الإنتاج الحالية، التي كانت خطوة أساسية في رحلتنا نحو تطوير وتصنيع الموشي آيس كريم محليًا ومن خلال هذه المرحلة، استطعنا اختبار المنتج، وتطوير الوصفات وعمليات الإنتاج، وتعلم الكثير عن التصنيع الغذائي، قبل اتخاذ الخطوة الأكبر نحو إنشاء مصنع The Frozen Aisle for Manufacture of Dairy Products.

ومع انتقالنا اليوم إلى مرحلة جديدة من النمو وتأسيس المصنع، تقدمنا أيضًا إلى برنامج «Grow Your Business» من «تمكين»، وحصلنا من خلاله على دعم لشراء مجموعة من المعدات الإضافية التي نحتاج إليها للمصنع الجديد.

ويأتي هذا الدعم في مرحلة مهمة جدًا بالنسبة لنا، حيث نعمل على رفع قدرتنا الإنتاجية والانتقال من الإنتاج على نطاق صغير إلى مستوى تصنيع أكبر وأكثر كفاءة.

وبالنسبة لنا، يعكس ذلك أهمية وجود برامج دعم ترافق المؤسسة في مراحل مختلفة من رحلتها؛ فمن الدعم الذي أسهم في تأسيس ورشة الإنتاج الأولى، إلى الدعم الذي نحصل عليه اليوم ونحن نستثمر في مصنع جديد ومعدات إضافية استعدادًا للمرحلة المقبلة من النمو.

وأعتقد أن القيمة الحقيقية لهذا النوع من الدعم هي أنه يمنح رائد الأعمال الفرصة للتجربة والنمو والتوسع. ففي المشاريع الناشئة، قد تكون لديك الفكرة والطموح، لكن الانتقال من فكرة إلى منتج، ومن منتج إلى مشروع قابل للتوسع، يحتاج إلى موارد واستثمار كبيرين.

واليوم، عندما ننظر إلى تطور «مامي بود» منذ انطلاقها في عام 2018 وحتى وصولنا إلى مرحلة تأسيس مصنع محلي والتخطيط للتوسع خارج البحرين، فإننا نعتبر دعم «تمكين» جزءًا مهمًا من هذه الرحلة، ونتطلع إلى أن تكون المرحلة المقبلة خطوة أخرى نحو تحقيق هدفنا في بناء منتج بحريني قادر على المنافسة إقليميًا وعالميًا.

YOU'RE NUTS

من شغف الطبخ الصحي
إلى مشروع ناشئ..
علي البصري
يحوّل الفكرة إلى منتج بحريني

مع تزايد اهتمام المستهلكين بالخيارات الغذائية الصحية، تتوسع الفرص أمام رواد الأعمال لتقديم منتجات تلبي احتياجات جديدة في السوق، خصوصًا تلك التي تجمع بين جودة المكونات، والحفاظ على المذاق، وسهولة الاستخدام. ومن هذا المنطلق، أطلق علي البصري، مؤسس «يور نتس»، مشروعًا يركز على توفير مكونات طبخ صحية وخالية من السكر، من بينها زبدات المكسرات وسكر المونك فروت.

وتعكس تجربة «يور نتس» جانبًا مهمًا من رحلة ريادة الأعمال؛ إذ لم تكن البداية خالية من التحديات، وكان نقص الخبرة والتوجيه من أبرز العقبات التي واجهت المشروع، قبل أن يجد مؤسسه الدعم والإرشاد من عدد من رجال الأعمال، إلى جانب الاستفادة من منظومة ريادة الأعمال وبرامج الدعم المتاحة في البحرين.

وفي هذه المقابلة، يتحدث علي البصري عن فكرة المشروع، والتحديات التي واجهته في بدايته، وما يميز السوق البحرينية بالنسبة للمشاريع الناشئة، إلى جانب أثر مسابقات ريادة الأعمال وبرامج الدعم المتاحة في تسريع خطط «يور نتس» وتعزيز حضوره في السوق.

خيارات صحية تلائم نمط الحياة

علي البصري، مؤسس «يور نتس»، رائد أعمال انطلق من فكرة بسيطة تتمثل في تقديم بدائل صحية تساعد المستهلك على اختيار مكونات أفضل لطعامه اليومي، من خلال توفير منتجات خالية من السكر، مثل زبدات المكسرات وسكر المونك فروت، بما يتيح خيارات أكثر ملاءمة لنمط حياة صحي.

التوجيه يصنع فارقاً في رحلة النجاح

تمثلت أبرز التحديات التي واجهتنا في قلة الخبرة والافتقار إلى التوجيه، وكانت هذه العقبة الأبرز في بداية الرحلة.

والحمد لله، وُفّقنا في إيجاد عدد من رجال الأعمال الذين أخذونا تحت جناحهم، وقدموا لنا التوجيه والنصح، وكان لذلك أثر كبير في مساعدتنا على تجاوز الكثير من التحديات والمضي قدمًا في المشروع.

ومن هذا المنطلق، أتقدم بالشكر الجزيل إلى أستاذي أمجد حسن على ما قدمه لنا من توجيه ودعم.

بيئة داعمة تعزز نمو المؤسسات الناشئة

يعكس هذا التصنيف مدى توفر برامج الدعم الموجهة إلى رواد الأعمال، وعلى رأسها «تمكين»، والتي تسهّل على أصحاب المشاريع الانطلاق والنمو.

ولعل بعض رواد الأعمال لم يكونوا ليتمكنوا من الانطلاق أو الاستمرار لولا وجود هذا الدعم المؤسسي الوفير، كما أن كثيرًا من خططنا كانت ستحتاج إلى وقت أطول بكثير لولا وفرة هذه المنظومة من البرامج الداعمة.

وبالنسبة لنا، تمثل هذه البيئة عاملًا مساعدًا ومحفزًا لمواصلة تطوير المشروع وتسريع خططنا المستقبلية.

تنوع المستهلكين يثري السوق البحرينية

من وجهة نظري، يمثل التنوع الكبير في فئات المستهلكين أحد أبرز ما يميز السوق البحرينية.

فالبحرين بلد يتميز بتنوع ثقافي كبير، ما يفتح المجال أمام مختلف الأفكار والمنتجات، سواء كانت مستوحاة من الثقافات الشرقية أو الغربية، ويمنح رواد الأعمال فرصة لاختبار أفكار متنوعة والوصول إلى شرائح مختلفة من المستهلكين.

دعم يسرّع رحلة «يور نتس»

أسهمت مشاركتنا في مسابقة «Startup Bahrain»، وما حصلنا عليه من دعم مادي من خلالها، في تسريع خططنا بما لا يقل عن عام كامل.

إلى جانب ذلك، أسهمت المشاركة في تعزيز انتشار المشروع والتعريف به لدى شريحة أوسع من الجمهور.

ونرى أن مثل هذه المبادرات وأوجه الدعم تشكل حافزاً كبيراً لنا في مسيرتنا الريادية، وتمنحنا دفعة لمواصلة العمل على تطوير «يور نتس» وتحقيق أهدافنا.

صنع في البحرين
مكوّنات طبيعية ١٠٠٪
100% NATURAL
YOU'RE NUTS
لا نرفع سكر دمك.
بل نرفع معاييرك.
WE DON'T RAISE YOUR BLOOD SUGAR. WE RAISE YOUR STANDARDS.
زبدة الفول السوداني · الكاجو · اللوز · البندق · وسبريد البندق والشوكولاتة «نيولايت»
كيتو فرندلي KETO FRIENDLY
بدون سكر مضاف NO ADDED SUGAR
بدون زيت نخيل NO PALM OIL
مطحونة بنعومة فائقة CONCHED SMOOTH
امسح للطلب
yourenuts.shop
@yourenutsbh
+973 3880 5525

KAM
Creative Camera Community

بتول أمير: حين يتحول شغف التصوير
إلى منصة تقنية لإدارة أعمال المصورين..

على مدى سنوات، ارتبطت مهنة التصوير الفوتوغرافي بالجانب الإبداعي من الصورة، بينما بقيت التفاصيل الإدارية والمالية في كثير من الأحيان خلف الكواليس، رغم تأثيرها المباشر في نجاح المصور واستدامة عمله. ومن هذه الملاحظة انطلقت فكرة «سي كام»، وهي منصة تقنية بحرينية تسعى إلى تنظيم الجانب التشغيلي للمصورين المستقلين والاستوديوهات الصغيرة في دول مجلس التعاون الخليجي.

أسست بتول أمير المنصة، بعد أكثر من 12 عاماً من العمل في مجال التصوير الفوتوغرافي، وتدريب المصورين، وبناء شبكة واسعة من العاملين في القطاع. وجاءت الفكرة لتقدم حلاً يجمع، في منصة سحابية واحدة، إدارة الحجوزات والمدفوعات وعلاقات العملاء والتقارير المالية، إلى جانب إنشاء المواقع الشخصية، بما يتناسب مع طبيعة عمل المصور في السوقين الخليجي والعربي.

ولم تكن رحلة بناء «سي كام» خالية من التحديات، خصوصاً أن مؤسستها جاءت من خلفية إبداعية وتدريبية وليست تقنية، ما تطلب منها بناء فريق متخصص، وتحويل خبرتها وشبكة علاقاتها في مجال التصوير إلى قاعدة مستخدمين لمنتج تقني جديد.

ومع انطلاق المنصة فعلياً في السوق، تتجه «سي كام» إلى مرحلة جديدة من النمو، تبدأ بالتوسع في السوق السعودي، ومن ثم بقية دول مجلس التعاون الخليجي، مع الحفاظ على البحرين كقاعدة أساسية للمشروع.

وفي هذه المقابلة، تتحدث بتول أمير عن فكرة «سي كام»، والتحديات التي واجهتها في الانتقال من المجال الإبداعي إلى عالم التكنولوجيا، ودور البيئة الريادية في البحرين في تحويل الفكرة إلى مشروع قائم، إلى جانب الأثر الذي تركته برامج صندوق العمل «تمكين» في تطور المشروع وتطورها شخصياً كرائدة أعمال.

التعريف بمنصة «سي كام» وفكرتها

بتول أمير، مؤسسة الشركة والرئيس التنفيذي لمنصة «سي كام»، وهي منصة تقنية سحابية (SaaS) ناطقة بالعربية بالدرجة الأولى، وموجهة إلى المصورين الفوتوغرافيين المستقلين والاستوديوهات الصغيرة في دول مجلس التعاون الخليجي.

بعد أكثر من 12 عاماً من العمل في مجال التصوير الفوتوغرافي، إلى جانب سنوات من تدريب المصورين وبناء شبكة واسعة من العاملين في هذا المجال في المنطقة، لاحظت أن الجوانب الإدارية والمالية للمهنة كثيراً ما تُهمَل لصالح الجانب الإبداعي. ومن هذه الملاحظة المباشرة ولدت فكرة «سي كام».

وتقوم الفكرة الأساسية للمنصة على جمع إدارة الحجوزات والمدفوعات وعلاقات العملاء والتقارير المالية وإنشاء المواقع الشخصية في منصة واحدة مبسطة، تراعي طبيعة عمل المصور واحتياجاته في السوقين الخليجي والعربي.

تحديات التحول من الإبداع للتقنية

من أبرز التحديات التي واجهتني في بداية الطريق أنني أتيت من خلفية إبداعية وتدريبية في مجال التصوير الفوتوغرافي، ولم تكن لديّ خلفية تقنية مباشرة في بناء المنتجات البرمجية، لذلك كان لا بد من ردم هذه الفجوة من خلال التعاقد مع فريق تطوير متخصص لبناء المنصة.

وواجهت في هذا الجانب تحدياً مباشراً عندما انسحب الفريق التقني الأول الذي تعاقدت معه، ما أدى إلى تأخير مسار تطوير المشروع، قبل أن أتمكن من التعاقد مع فريق جديد أكثر التزاماً، واصل العمل على بناء المنصة حتى وصلت إلى ما هي عليه اليوم.

أما التحدي الآخر، فتمثل في تحويل شبكة العلاقات والمتابعين التي بنيتها على مدى سنوات في المجال التدريبي إلى قاعدة مستخدمين فعلية لمنتج تقني ناشئ. وتطلب ذلك الصبر والحوار المباشر مع المصورين، لفهم احتياجاتهم والاستماع إلى ملاحظاتهم قبل اتخاذ أي خطوة نحو التوسع.

بيئة بحرينية داعمة لريادة الأعمال

تتميز بيئة ريادة الأعمال في مملكة البحرين، بالدعم الحقيقي الذي توفره المؤسسات الرسمية، وفي مقدمتها صندوق العمل «تمكين». وتجد الفكرة الريادية في هذه البيئة مساراً واضحاً للتحول إلى مشروع ناشئ فعلي، من خلال برامج متعددة تجمع بين الدعم التدريبي والمادي.

وقد أسهمت هذه البرامج في دعم تطور مشروع «سي كام» خطوةً بعد أخرى، حتى انتقل من مرحلة الفكرة إلى مشروع حقيقي انطلق فعلياً في السوق.

تصنيف يعزز فرص التوسع الخليجي

يعني لنا هذا التصنيف الكثير، ونفخر به، فهو يعكس وجود بيئة حاضنة فعلياً لأصحاب الأفكار والمشاريع الناشئة، ويمنح الشركات المنطلقة من البحرين مصداقية إضافية أمام المستثمرين والشركاء الإقليميين.

وبالنسبة لنا في «سي كام»، يعزز هذا التصنيف ثقتنا بأن البحرين تمثل نقطة انطلاق مناسبة لمشروع يطمح إلى التوسع في السوق الخليجي الأوسع.

وينعكس ذلك بصورة مباشرة على خططنا المستقبلية، التي تتضمن التوسع في السوق السعودي، ومن ثم بقية دول مجلس التعاون الخليجي، مع الحفاظ على البحرين كقاعدة أساسية للمشروع.

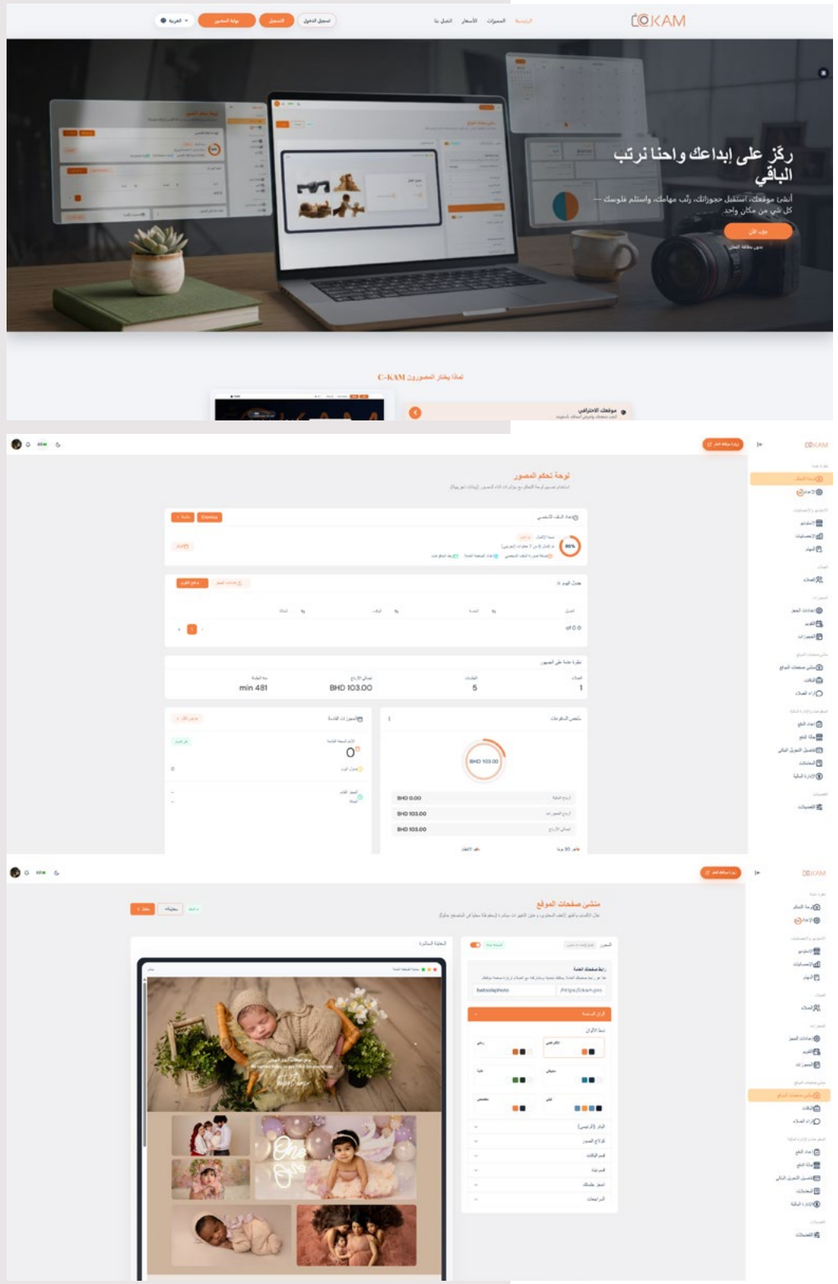
«تمكين» ودعم بناء المشروع والرائدة

أسهم صندوق العمل «تمكين» بصورة محورية في مسيرة «سي كام» على أكثر من مستوى، بدءاً من الفوز بجائزة «Startup Bahrain»، التي ساعدتنا فعلياً في بناء الفريق وتأسيس المنصة، في وقت كان فيه المشروع لا يزال في مراحله التأسيسية الأولى.

كما كان لبرنامج «ريادة» أثر محوري من خلال الدعم التعليمي الذي قدمه، وإتاحة فرصة التعرف إلى المستثمرين وفهم متطلباتهم عن قرب، وهو ما أسهم في دعم المشروع خلال مرحلة التنفيذ ونقله إلى الإطلاق الفعلي في السوق.

إضافة إلى ذلك، استفدت من برامج أخرى موجهة إلى رواد الأعمال ومدعومة من «تمكين»، أسهمت جميعها في تطويري كرائدة أعمال على المستويين الفكري والشخصي، بالتوازي مع تطور المشروع نفسه.

وبالنسبة لي، كان الدعم في جوهره استثماراً في عقلي وشخصيتي، بقدر ما كان استثماراً في مشروعي. وهذا النوع من الدعم مهم جداً لرائد الأعمال، لأن بناء الشركة لا ينفصل عن بناء الشخص القادر على قيادتها والنمو معها.



لوموفاي

أحمد فرج: حين يتحول أداء الموظف إلى خريطة لتطويره

في كثير من المؤسسات، قد تكون بيانات أداء الموظفين متوافرة، وبرامج التدريب والتطوير قائمة، إلا أن الفجوة تبقى في القدرة على الربط بين الاثنين: ماذا حقق الموظف؟ وما المهارات التي يحتاج إلى تطويرها؟ وكيف يمكن تحويل هذه المعلومات إلى قرارات عملية تساعد المؤسسة والموظف في الوقت نفسه؟

من هنا انطلقت «لوموفاي»، الشركة التقنية البحرينية التي أسسها أحمد فرج وشريكه محمود مالك عام 2020، لتقديم منصة مدعومة بالذكاء الاصطناعي تساعد المؤسسات على إدارة أداء موظفيها وتطوير قدراتهم من خلال منظومة واحدة.

وتجمع المنصة بين تحديد الأهداف ومؤشرات الأداء، والتقييمات والمراجعات، وتحليل المهارات المطلوبة لكل وظيفة، ثم تحويل نتائج الأداء إلى خطط تطوير تتناسب مع احتياجات كل موظف. وبذلك، لا تتعامل «لوموفاي» مع تقييم الأداء والتدريب باعتبارهما مسارين منفصلين، بل تربط بينهما لبناء صورة أكثر وضوحاً عن احتياجات الموظفين والمستقبل الذي تستعد له المؤسسة.

وتعكس رحلة «لوموفاي» كذلك مساراً لافتاً لشركة تقنية بحرينية استطاعت الانتقال من اختبار الفكرة مع عملاء حقيقيين إلى جذب الاستثمار والتوسع في أسواق جديدة؛ إذ حصلت الشركة عام 2022 على جولة استثمارية بقيمة 500 ألف دولار، قبل أن تعزز حضورها من خلال الفوز في عدد من المبادرات والمسابقات الداعمة للشركات الناشئة.

وفي هذه المقابلة، يتحدث أحمد فرج عن التحديات التي رافقت بناء منتج تقني يتعامل مع بيانات وقرارات مهمة تتعلق بالموظفين، وما يميز البحرين كبيئة حاضنة للشركات التقنية، إلى جانب أثر «تمكين» في فتح أبواب الاستثمار وتعزيز ثقة العملاء والمستثمرين، وطموح «لوموفاي» لمواصلة التوسع خليجياً وبناء منتج بحريني قادر على المنافسة إقليمياً.

منصة بحرينية تعيد تعريف تطوير الموظفين

أحمد فرج، المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة «لوموفاي»، أسس الشركة في البحرين عام 2020 بالشراكة مع محمود مالك، انطلاقاً من رؤية تهدف إلى تطوير طريقة إدارة أداء الموظفين وتنمية قدراتهم داخل المؤسسات.

تساعد «لوموفاي» المؤسسات على إدارة أداء موظفيها وتطوير قدراتهم من خلال منصة واحدة مدعومة بالذكاء الاصطناعي، تجمع بين تحديد الأهداف ومؤشرات الأداء، وإجراء التقييمات والمراجعات، وتحليل المهارات المطلوبة لكل وظيفة، ثم تحويل النتائج إلى خطط تطوير تتناسب مع احتياجات كل موظف.

بدأت الفكرة من مشكلة نراها في كثير من المؤسسات؛ إذ تكون بيانات الأداء في مكان، وبرامج التدريب والتطوير في مكان آخر، من دون وجود صورة واضحة تربط بين ما يحققه الموظف وما يحتاج إلى تطويره.

ويتمثل دور «لوموفاي» في جمع هذه الصورة في منظومة واحدة، ومساعدة المؤسسة على اتخاذ قرارات عملية بشأن موظفيها، سواء لتحسين الأداء، أو تطوير القيادات، أو الاستعداد للاحتياجات المستقبلية.

من فكرة مبتكرة إلى منتج موثوق

تمثل أحد أكبر التحديات في تقديم فكرة تتجاوز أنظمة التقييم التقليدية ومنصات التدريب المعتادة، من خلال التعامل مع الأداء والمهارات والتطوير باعتبارها أجزاء مترابطة، والاستفادة من البيانات لاتخاذ قرارات أكثر دقة، بدلاً من التعامل مع كل جانب بصورة منفصلة.

كما تمثّل بناء ثقة المؤسسات في منتج تقني بحريني يتعامل مع بيانات وقرارات مهمة تخص موظفيها تحدياً آخر، ولذلك بدأنا بالعمل عن قرب مع العملاء، وفهم إجراءاتهم واحتياجاتهم، ثم تطوير المنصة بناءً على واقع العمل داخل المؤسسة.

ومع كل نتيجة حققها أحد العملاء، كنا نتمكن من تحسين المنتج وتعزيز ثقة مؤسسات أخرى به. وبعد إثبات جدوى الفكرة مع عملاء حقيقيين، حصلنا عام 2022 على جولة استثمارية بقيمة 500 ألف دولار من Hope Ventures و JEO Capital، إلى جانب المستثمرين السعوديين عبدالرحمن الجفري وياسر الغامدي، من خلال برنامج «بيبان».

وساعدنا هذا الاستثمار على تطوير المنتج، وتوسيع الفريق، وفتح المجال أمامنا للوصول إلى أسواق جديدة.

البحرين منصة انطلاق نحو أسواق الخليج

أعتقد أن قرب الجهات من بعضها يمثل إحدى أهم مزايا بيئة ريادة الأعمال في البحرين. إذ يستطيع رائد الأعمال الوصول إلى الجهات الداعمة والمستثمرين والمؤسسات وصنّاع القرار بصورة أسرع مما قد يكون متاحاً في أسواق أكبر.

كما تتميز البحرين بوجود منظومة واضحة تضم جهات مثل «تمكين»، ومجلس التنمية الاقتصادية، وبنك البحرين للتنمية، و StartUp Bahrain. ويتيح وجود هذه الجهات للشركات فرصاً للتجربة والتواصل والحصول على التوجيه والتمويل في مراحل مختلفة من نموها.

كما يساعد حجم السوق على اختبار المنتجات وفهم احتياجات العملاء بسرعة، في حين يمنح موقع البحرين وقربها من السوق السعودي فرصة طبيعية للتوسع في دول الخليج.

وبالنسبة إلى الشركات التقنية، يمكن أن تمثل البحرين نقطة بداية عملية لبناء منتجات محلية قادرة على المنافسة خارج المملكة.

تصنيف عالمي يعزز طموح «لوموفاي»

وفقاً لتقرير Startup Genome لعام 2026، جاءت البحرين ضمن أفضل خمس منظومات للمؤسسات الناشئة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في مؤشر الأداء، فيما بلغت قيمة المنظومة 1.6 مليار دولار خلال الفترة من يوليو 2023 إلى ديسمبر 2025، بزيادة قدرها 759 % مقارنة بفترة القياس الواردة في تقرير عام 2021.

ويعكس هذا التصنيف تطور منظومة ريادة الأعمال في البحرين، كما يمنح الشركات الناشئة المحلية مصداقية أكبر عند التوجه إلى المستثمرين والعملاء والشركاء في الأسواق الخارجية. وبالنسبة إلى «لوموفاي»، يمثل وجودها ضمن منظومة تحظى بهذا التقدير عاملاً داعماً عند دخول أسواق جديدة وبناء علاقات مع عملاء وشركاء خارج المملكة.

وتتمثل خطتنا في مواصلة التوسع في المنطقة، وخصوصاً في أسواق الخليج، بالتوازي مع زيادة استثماراتنا في الذكاء الاصطناعي وتطوير المنصة بما يتواكب مع احتياجات المؤسسات المتغيرة. ونطمح إلى إثبات أن شركة تقنية يمكن أن تبدأ من البحرين، وتبني منها منتجاً قادراً على خدمة المنطقة والمنافسة على نطاق أوسع.

تمكين يفتح أبواب الاستثمار والنمو

أسهم صندوق العمل «تمكين» بدور واضح في مسيرة «لوموفاي»، خصوصاً من خلال المبادرات التي أتاحت لنا فرصة عرض الشركة أمام مستثمرين وخبراء وجهات مؤثرة في السوق.

فزنا بالمركز الأول في النسخة التاسعة من مسابقة «StartUp Bahrain Pitch»، ثم شاركنا في مسابقة «شركة العام الناشئة» التي نظمتها «تمكين» برعاية شركة ممتلكات البحرين القابضة.

وأدى فوزنا في المسابقة إلى حصول «لوموفاي» على استثمار مباشر من «ممتلكات»، وهو ما ساعدنا على تسريع نمو الشركة والتوسع في أسواق جديدة. وما صنع الفارق بالنسبة إلينا هو أن الدعم جمع بين إتاحة الفرصة للشركة، وتقييمها بصورة جادة، وربطها بفرص استثمارية حقيقية.

كما أن الفوز ضمن مبادرة وطنية بهذا الحجم عزز ثقة العملاء والمستثمرين في «لوموفاي»، وفي قدرتنا على بناء شركة تقنية بحرينية قادرة على المنافسة إقليمياً.

من وقت الشاشة إلى وقت التعلّم..
ولاء العريبي تطلق «جرس»
لتغيير علاقة الأطفال بالتقنية

تبدأ بعض الأفكار من ملاحظة بسيطة تتكرر في حياتنا اليومية، قبل أن تتحول إلى سؤال يقود إلى مشروع جديد: ماذا لو لم تكن الشاشة عدواً للطفل، بل أداة تساعده على التعلم واكتساب المهارات؟

من هذا السؤال انطلقت رحلة ولاء العريبي، المؤسِّسة لمشروع «جرس»، التي انتقلت من تجربتها كمعلمة وأم تتابع علاقة الأطفال بالمحتوى الرقمي، إلى تطوير مشروع بحريني يسعى إلى إعادة تعريف هذه العلاقة، وتحويل وقت الشاشة من مساحة للاستهلاك السلبي إلى تجربة تعليمية وتفاعلية أكثر فائدة.

تقدم «جرس» محتوى عربياً قصيراً ومنتقًى بعناية، ضمن تجربة تعتمد على التلعيب والتفاعل، وتمنح الطفل مساحة للصنع والتجربة والاكتشاف من خلال أنشطة عملية وأوراق عمل وتحديات تساعده على تطوير مهاراته.

وتعود جذور الفكرة إلى تجربة العريبي في التعليم والأمومة، حيث بدأت تنظر إلى الشاشة باعتبارها جزءاً حاضراً في حياة الأطفال، يمكن توظيفه بطريقة أكثر إيجابية وتأثيراً، بدلاً من التعامل معه باعتباره مجرد وسيلة للمشاهدة.

وفي هذه المقابلة، تتحدث ولاء العريبي عن بداية فكرة «جرس»، والتحديات التي واجهتها في تحويلها إلى مشروع قابل للنمو، وما يميز بيئة ريادة الأعمال في البحرين، إلى جانب طموحها لبناء منتج تعليمي عربي ينطلق من المملكة ويصل إلى أطفال المنطقة والعالم.

ماذا أريد أن يشاهد الطفل؟

تقول ولاء العريبي، المعلمة وصانعة المحتوى والمؤسّسة لمشروع «جرس» البحريني، إن فكرة المشروع بدأت من ملاحظة بسيطة لعلاقة الأطفال بالشاشة. وتوضح: «كنت أراقب الأطفال، وأرى كيف ينتقلون من فيديو إلى آخر، ومن لعبة إلى أخرى، حتى أصبحت الشاشة جزءاً كبيراً من وقتهم اليومي».

ومع الوقت، بدأت تنظر إلى هذه العلاقة من زاوية مختلفة، وتطرح سؤالاً آخر: «بدلاً من السؤال: ماذا أريد أن يشاهد الطفل؟ أصبح السؤال بالنسبة لي: ماذا أريد أن يتعلم؟ وما الذي يمكن أن تعيد التكنولوجيا تقديمه بطريقة ممتعة؟».

وتضيف أن هذه النظرة تغيرت أكثر بعد أن أصبحت أماً، إذ لم تعد تنظر إلى الطفل بعين المعلمة فقط، وإنما بعين الأم أيضاً، فلم يعد اهتمامها يقتصر على ما يشاهده الطفل، بل امتد إلى أثر المحتوى في تعليمه وشخصيته وطريقة تفكيره وسلوكه.

وأدركت أن سنوات الطفولة الأولى لا تتعلق فقط بالمعلومات التي يكتسبها الطفل، وإنما بالمهارات والعادات وطريقة التفكير التي تتشكل خلالها. ومع تحول الشاشة إلى جزء لا يمكن تجاهله من حياة الأطفال، بدأ يتبلور سؤال جديد: لماذا لا نجعلها وسيلة للمساهمة في بناء الطفل، بدلاً من أن تكون مجرد أداة لاستهلاك المحتوى؟

ومن هنا جاءت فكرة «جرس»، كتطبيق يقدم محتوى عربياً قصيراً ومنتقى بعناية، ضمن تجربة تعتمد على التلعيب والتفاعل، بحيث لا يكتفي الطفل بالمشاهدة، بل يصنع ويجرب ويكتشف. كما يقدم «جرس» أنشطة عملية وأوراق عمل وتحديات تساعد الأطفال على تطوير مهاراتهم، بهدف تحويل وقت الشاشة من استهلاك سلبي إلى فرصة للتعلم والتجربة وتنمية المهارات.

التحديات الأولى في رحلة الريادة

كان أصعب ما واجهته هو تحويل الفكرة التي أؤمن بها إلى مشروع قادر على الاستمرار في عالم الأعمال الحقيقي.

في البداية، كنت أعرف الأطفال، وأعرف صناعة المحتوى والتعليم، لكنني وجدت نفسي أمام أسئلة مختلفة: كيف أبني منتجاً؟ كيف أختبره؟ كيف أعرف أن ما أبنيه يلبي حاجة حقيقية لدى الناس؟ وكيف أحول الفكرة إلى نموذج عمل مستدام؟

ومع كل تجربة، بدأت أكتشف أن المشروع لا يفترض أن يصبح أضعف عندما أختبره، بل على العكس، يجب أن يصبح أكثر قوة ووضوحاً.

لذلك، لم تعد الرحلة بالنسبة لي مجرد تنفيذ لفكرة مثالية، وإنما أصبحت رحلة اكتشاف مستمرة. كنت أبني، ثم أستمع إلى احتياجات المستخدمين، وأختبر، ثم أعود لتطوير ما بنيته وتغييره عندما أكتشف أن الواقع مختلف عما كنت أعتقد.

وأعتقد أن هذا هو أهم درس تعلمته من ريادة الأعمال: أن أبني، وألا أخاف من التغيير، وأن أستمر في التعلم طوال الطريق.

لذلك لا أقول إنني تجاوزت التحديات لأنني كنت أعرف دائماً ما الذي يجب فعله، وإنما لأنني تعلمت أن عدم المعرفة جزء طبيعي من رحلة ريادة الأعمال، وأن الأهم هو الاستمرار في التعلم والتطور.

تصنيف البحرين وطموح التوسع

بالنسبة لي، يعني هذا التصنيف أن هناك بيئة قادرة على احتضان الفكرة الصغيرة ومساعدتها على النمو والتحول إلى مشروع أكبر، وأن المشروع الذي يبدأ من البحرين ليس مضطراً لأن يحدّد طموحه بحجم السوق الذي انطلق منه.

وبالنسبة إلى «جرس»، بدأنا من البحرين، لكن طموحي أن يصل المنتج التعليمي العربي الذي نبنيه إلى الأطفال في الخليج والمنطقة، وأن نطوّره وفق معايير عالمية.

وأعتقد أن أجمل ما يمكن أن تمنحه لك البيئة الريادية الجيدة هو أن ترفع سقف طموحك. تبدأ وأنت تسأل: «ماذا يمكنني أن أبني من البحرين؟»، ثم تجد نفسك تقول: «أريد أن أبني مشروعاً من البحرين يصل إلى العالم كله». وهذا هو الاتجاه الذي أريد أن يأخذنا إليه «جرس».

بيئة البحرين ودعم ريادة الأعمال

أكثر ما يلفتني في بيئة ريادة الأعمال في البحرين هو القرب؛ القرب من السوق، ومن المستخدمين، ومن الجهات التي يمكن أن تقدم الدعم والتوجيه

أستطيع أن أختبر فكرة، وأستمع إلى رأي المستخدمين، وأعرف بسرعة ما الذي يعمل وما الذي يحتاج إلى تطوير، من دون أن أكون في سوق بعيد لا أعرف تفاصيله.

وهذا القرب يجعل رحلة المؤسس أقل وحدة، لأن هناك منظومة تحيط برائد الأعمال ولا تقتصر على التمويل فقط؛ هناك أشخاص يمكنهم تقديم التوجيه، وفرص تساعده على اختبار فكرته، وجهات تؤمن بأن مشروعه يستحق أن يحصل على فرصته.

وأرى أن من نقاط قوة البحرين أنها تمنح المشروع الناشئ المساحة اللازمة ليبدأ وينمو، لكن في الوقت نفسه يجب ألا يكون السوق المحلي هو حدود طموحه. وبالنسبة إلى «جرس»، أفكر منذ البداية في المنطقة؛ أريد أن أتعلم بسرعة من البحرين، ثم أوسع نطاق المشروع ليصل إلى أسواق المنطقة

دور «تمكين» في نمو المشروع

في بداية أي مشروع، تكون المسافة بين الفكرة وتحويلها إلى واقع أكبر مما نتخيل. تكون الفكرة والرغبة في بنائها موجودتين، لكن تحويلها إلى مشروع فعلي يحتاج إلى موارد وخبرة وتجارب وفرص.

وبالنسبة لي، ساعدني الدعم الذي حصلت عليه على تقليص هذه المسافة وتسريع تطوير «جرس»، من خلال الاستفادة من البرامج والخبرات والموارد التي احتجتها للانتقال من مجرد فكرة أؤمن بها إلى مشروع أكثر جاهزية للنمو.

وأؤمن أن قيمة الدعم لا تُقاس بالجانب المالي وحده. ففي بعض المراحل، يحتاج رائد الأعمال إلى شخص يؤمن بأن فكرته تستحق فرصة، خصوصاً في البدايات، عندما تكون معظم الأمور غير مؤكدة.

وجود منظومة مثل «تمكين» يجعل رحلة رائد الأعمال أقل وحدة، ويمنح المشاريع البحرينية فرصة أكبر للنمو والاستعداد للمنافسة.

وأعتقد أن هذا الأمر مهم بشكل خاص للمشاريع التي تعمل في مجال الأطفال والتعليم؛ لأنك لا تبني مجرد منتج، بل تبني تجربة يمكن أن تترك أثراً طويل المدى في حياة الطفل.

وطموحي في النهاية أن نأخذ هذه الفكرة ونبني عليها، ونمنح الأطفال فرصة لقضاء وقت مختلف أمام الشاشة؛ وقت يتعلمون فيه ويجربون ويكتشفون، بدلاً من أن يكون وقتهم مجرد استهلاك للمحتوى.

هشام الساعاتي:

البحرين بيئة مثالية لبناء شركات ناشئة

تنطلق إلى الأسواق الخليجية

هشام الساعاتي، الشريك المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة «سين»، يتحدث عن رحلة تأسيس المنصة، وبناء الثقة في التجارة الإلكترونية، ودور «تمكين» في دعم نمو الشركات الناشئة.

مع التطور المتسارع الذي تشهده منظومة ريادة الأعمال في مملكة البحرين، تبرز تجارب لشركات ناشئة استطاعت تحويل أفكارها إلى مشاريع قابلة للنمو والتوسع خارج السوق المحلي. ومن بين هذه التجارب شركة «سين» (Siin)، المنصة الخليجية المتخصصة في التجارة الإلكترونية التفاعلية، التي تجمع بين تجربة الأسواق الإلكترونية والبث المباشر، مع تركيز خاص على المقتنيات والسلع عالية القيمة.

وتأتي تجربة «سين» في سوق تتجاوز فيه التجارة الإلكترونية مجرد عرض المنتجات وبيعها، لتبني تجربة تفاعلية تقوم على التواصل المباشر مع المستخدم وتعزيز الثقة، خصوصاً عند التعامل مع المنتجات والمقتنيات ذات القيمة العالية.

وفي هذا الحوار، يتحدث هشام الساعاتي، الشريك المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة «سين»، عن فكرة المشروع ورحلته في تأسيس المنصة، والتحديات التي رافقت بناء نموذج جديد للتجارة الإلكترونية، إلى جانب ما تتميز به بيئة ريادة الأعمال في البحرين من مقومات داعمة للنمو والتوسع، والدور الذي لعبه صندوق العمل «تمكين» في دعم مسيرة الشركة وتطوير الكفاءات البحرينية.

التعريف بشركة «سين» وفكرتها

شركة «سين» المنصة الخليجية للتجارة الإلكترونية تجمع بين تجربة الأسواق الإلكترونية، مثل eBay، والبث المباشر، لتتيح للأفراد والشركات بيع وشراء المنتجات ضمن تجربة تفاعلية وآمنة.

ونخدم اليوم مئات الآلاف من العملاء في مختلف دول الخليج، فيما تجاوزت قيمة المعاملات المنفذة عبر المنصة عشرات الملايين من الدولارات، مع تركيز خاص على المقتنيات والسلع عالية القيمة.

البحرين منصة انطلاق نحو الخليج

أرى أن البحرين من أفضل الأسواق لاختبار المنتجات الجديدة وتطويرها، فهي تتمتع بمجتمع متعلم ومتقبل للتقنيات الحديثة، إلى جانب بنية تحتية متقدمة في مجالات الخدمات اللوجستية والتقنية المالية والاتصالات، فضلاً عن توفر المواهب والكفاءات المحلية.

وهذا المزيج يجعل البحرين بيئة مناسبة لبناء الشركات الناشئة واختبار نماذج الأعمال، ثم التوسع منها إلى مختلف الأسواق الخليجية.

بناء الثقة كان التحدي الأكبر

تمثل الثقة التحدي الأكبر بالنسبة لنا، أكثر من تطوير التقنية بحد ذاتها. فنحن نتعامل مع منتجات عالية القيمة، وكان علينا أن نكسب ثقة البائع والمشتري في الوقت نفسه، وهي معادلة ليست سهلة لأي منصة ناشئة.

ومنذ البداية، ركزنا على بناء تجربة موثوقة، وتطوير أنظمة دفع وحماية قوية، إلى جانب الاستماع المستمر إلى عملائنا وفهم احتياجاتهم وتوقعاتهم. ومع مرور الوقت، أصبحت الثقة واحدة من أهم أصول «سين»، وأحد العوامل الرئيسية التي ساعدت على نمو المنصة وتوسيع قاعدة عملائها.

منظومة ريادية يتجاوز أثرها الحدود

يعكس تصنيف البحرين ضمن أفضل خمس منظومات للمؤسسات الناشئة في المنطقة واقعاً نلمسه يومياً. فقد نجحت المملكة في بناء منظومة متقدمة لدعم ريادة الأعمال، سواء من حيث توفر الكفاءات والمواهب، أو جودة الحياة، أو سهولة وسرعة الوصول إلى الجهات الداعمة.

ورغم صغر حجم المملكة، فإن تأثيرها يتجاوز حجمها بكثير. ونحن فخورون بأن تكون البحرين نقطة انطلاق «سين» لبناء شركة تخدم السوق الخليجية بأكملها، ونتطلع إلى مواصلة النمو والتوسع انطلاقاً من هذه البيئة الداعمة.

«تمكين» شريك في مسيرة النمو

تمثل «تمكين» بالنسبة لنا شريكاً حقيقياً في رحلة «سين» منذ المراحل الأولى، وكان لها دور محوري في دعم توسع الشركة ونموها.

وشمل هذا الدعم برامج ومنحاً ساعدتنا على تطوير واستقطاب الكفاءات البحرينية، إلى جانب توفير فرص للتعريف بالشركة وتعزيز حضورها على المستوى الإقليمي. ونرى أن هذا النوع من الدعم يمنح الشركات الناشئة مساحة أكبر للتركيز على الابتكار وتسريع النمو، ونلمس أثره بشكل واضح في مسيرة «سين» وتطورها.

Sirati

يوسف محمد سباع:
نطوّر حلولًا للذكاء الاصطناعي تنطلق من البحرين إلى أسواق المنطقة

يشهد الذكاء الاصطناعي تطوراً متسارعاً، بالتوازي مع تزايد اعتماد المؤسسات على الحلول التقنية المبتكرة لتحسين عملياتها ورفع كفاءتها. وفي هذا المشهد، تبرز الشركات الناشئة البحرينية بتجارب تقنية تسعى إلى تحويل هذه التقنيات إلى حلول عملية تستجيب لاحتياجات السوق.

ومن بين هذه التجارب شركة «سيرتي»، التي تعمل على تطوير حلول متقدمة في مجال الذكاء الاصطناعي لمساعدة الشركات والمؤسسات على أتمتة عملياتها وتحسين كفاءتها، إلى جانب تطوير تقنيات متخصصة في مجالات التوظيف والموارد البشرية.

وفي هذا الحوار، يتحدث يوسف محمد سباع، المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة «سيرتي» عن تجربته في تأسيس الشركة، وأبرز التحديات التي واجهته في بداية رحلته الريادية، وما يميز بيئة ريادة الأعمال في مملكة البحرين، إلى جانب دور صندوق العمل «تمكين» في دعم نمو الشركة وتطوير قدراتها وتعزيز جاهزيتها للمنافسة والتوسع إقليمياً.

Sirati

AI that works for your business.

Smarter hiring. Intelligent automation. Custom AI solutions.

20,000+ Users

Powering smarter AI-driven hiring.

What we do

AI Hiring
Screen, interview and identify top talent.

AI Solutions
Custom AI built around your business.

Automation
Turn manual workflows into intelligent ones.

Put AI to work for your business.

sirati.bh

«سيرتي» وحلول الذكاء الاصطناعي

يوسف محمد سباع، المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة «سيرتي»، وهي شركة متخصصة في تطوير حلول الذكاء الاصطناعي للشركات والمؤسسات في مختلف القطاعات.

تقوم فكرتنا على توظيف الذكاء الاصطناعي لمعالجة تحديات حقيقية تواجه الشركات، من خلال أتمتة العمليات، ورفع الكفاءة، وتحسين جودة اتخاذ القرار. ونطوّر كذلك حلولاً متقدمة في مجالات التوظيف والموارد البشرية، تساعد المؤسسات على بناء عمليات أكثر كفاءة ومرونة، والاستفادة من التقنية بطريقة عملية تتناسب مع احتياجاتها.

تحديات بناء الثقة في التقنية

تمثل الثقة في الحلول التقنية الجديدة وإثبات قدرتها على تقديم قيمة حقيقية وحل مشكلات فعلية لدى العملاء أحد أبرز التحديات في بداية الرحلة.

وتجاوزنا ذلك من خلال التركيز على احتياجات السوق والعملاء، وتطوير حلول عملية وقابلة للتطبيق، إلى جانب الاستمرار في الاستماع إلى ملاحظاتهم وتطوير منتجاتنا بشكل مستمر، بما يتناسب مع احتياجاتهم وتطلعاتهم.

تصنيف يعزز الابتكار والتوسع الإقليمي

يمثل تصنيف البحرين ضمن أفضل خمس منظومات للمؤسسات الناشئة في المنطقة انعكاساً واضحاً للتطور الذي تشهده منظومة ريادة الأعمال في المملكة، والجهود المبذولة لتوفير بيئة داعمة لنمو الشركات الناشئة ونجاحها.

وبالنسبة لنا، يعزز هذا التصنيف ثقتنا في قدرتنا على تطوير تقنيات وحلول مبتكرة تنطلق من البحرين وتصل إلى أسواق المنطقة، كما يحفزنا على مواصلة الاستثمار في الابتكار وتطوير حلول الذكاء الاصطناعي بما يلبي احتياجات الأسواق المحلية والإقليمية.

بيئة بحرينية محفزة لنمو الشركات

تتميز مملكة البحرين ببيئة داعمة لريادة الأعمال، إلى جانب سهولة الوصول إلى الجهات والمؤسسات التي تقدم الدعم والتوجيه لرواد الأعمال. كما تمتلك المملكة منظومة متكاملة تساعد أصحاب المشاريع على تأسيس شركاتهم وتطويرها، وتوفر لهم فرصاً للنمو والتوسع والوصول إلى الأسواق الإقليمية.

وهذه المقومات تجعل البحرين بيئة محفزة لبناء شركات ناشئة ذات طموح يتجاوز السوق المحلي، والانطلاق منها نحو أسواق أوسع.

«تمكين» ودعم مسيرة النمو والتطوير

مثّل صندوق العمل «تمكين» داعماً مهماً في مسيرتنا، من خلال البرامج والمبادرات التي تمنح الشركات البحرينية فرصاً أكبر للنمو والتطوير وتعزز قدرتها على المنافسة.

وقد انعكس هذا الدعم على مسيرة الشركة في تطوير قدراتها ومواصلة ابتكار حلول جديدة، إلى جانب تعزيز جاهزيتها للتوسع والمنافسة في الأسواق المحلية والإقليمية.

من البحرين إلى العالم..
«سليم» تنظّم رحلة المريض
للوصول إلى العلاج المناسب

عندما يحتاج المريض إلى علاج غير متوفر محلياً، تبدأ رحلة تتجاوز الجانب الطبي لتشمل البحث عن الطبيب المناسب، والمستشفى المتخصص، والدولة الأنسب للعلاج، وسط خيارات متعددة ومعلومات قد تجعل اتخاذ القرار أكثر صعوبة على المريض وعائلته.

من هذه الحاجة جاءت فكرة «سليم»، المنصة الصحية البحرينية المرخّصة من الهيئة الوطنية لتنظيم المهن والخدمات الصحية، والتي تعمل بقيادة أطباء مرخّصين لتسهيل وصول المرضى إلى الخدمات الطبية المناسبة، من خلال الاستشارات الطبية عن بُعد وتنسيق رحلات العلاج في الخارج.

ويقود المنصة خالد ساتر، المؤسس والرئيس التنفيذي، الذي يرى أن التحدي لا يرتبط دائماً بعدم توفر الخيارات الطبية، بقدر ما يرتبط بصعوبة الوصول إلى الخيار المناسب بطريقة موثوقة ومنظمة. ومن هنا، تعمل «سليم» على تنظيم رحلة المريض بدءاً من الاستشارة الأولى وحتى استكمال رحلة العلاج والعودة إلى الوطن، مع بقاء القرار الطبي بيد الطبيب المختص.

وفي هذه المقابلة، يتحدث ساتر عن فكرة «سليم»، والتحديات التي رافقت تأسيس منصة صحية في قطاع شديد التنظيم، وما يميز بيئة ريادة الأعمال في البحرين، إلى جانب طموحات الشركة للتوسع، والدور الذي لعبه صندوق العمل «تمكين» في دعم نمو المشروع وبناء فريق بحريني متخصص.

«سليم» وفكرتها الصحية

خالد ساتر، المؤسس والرئيس التنفيذي لمنصة «سليم»، وهي منصة صحية مرخّصة من الهيئة الوطنية لتنظيم المهن والخدمات الصحية، مقرها البحرين، وتعمل بقيادة أطباء مرخّصين.

نقدم خدمتين أساسيتين: الاستشارات الطبية عن بُعد، وتنسيق رحلات العلاج في الخارج.

والفكرة الأساسية بسيطة: المشكلة ليست في نقص الأطباء أو المستشفيات الجيدة في العالم، بل في أن المريض لا يعرف كيف يصل إليها.

فعندما يُقال لمريض إن علاجه غير متوفر محلياً، تبدأ رحلة بحث مربكة بين مستشفيات ودول لا يعرف عنها شيئاً، وغالباً ما يتخذ قراره بناءً على نصيحة عابرة.

وهنا يأتي دور «سليم» في تنظيم هذه الرحلة؛ فنحن نوصل المريض إلى الطبيب المناسب لحالته، وننسق التفاصيل من أول استشارة وحتى عودته إلى وطنه.

ونحن لا نقدم العلاج، فالقرار الطبي يبقى دائماً بيد الأطباء المتخصصين، بينما يتمثل دورنا في تسهيل الوصول والتنسيق.

تحديات الترخيص وبناء الثقة والشراكات

واجهنا ثلاثة تحديات رئيسية. الأول أننا نعمل في قطاع منظّم، والقطاع الصحي لا يقبل التجربة السريعة. وقد استغرق الحصول على الترخيص من الهيئة الوطنية وقتاً وانضباطاً، وكان يبدو في البداية عائقاً أمام السرعة.

لكنني اليوم أعتبر الترخيص أهم ما نملك، لأنه ما يجعل المريض يثق بنا، وما يميزنا عن أي وسيط غير مرخّص.

أما التحدي الثاني فكان الثقة. فالصحة أكثر شأناً شخصياً في حياة الإنسان، وليس من السهل أن يسلّمها لمنصة جديدة.

ولم نحاول معالجة ذلك بالتقنية، بل بأن نجعل «سليم» بقيادة أطباء. فالدكتورة رزان الجبل تقود الجانب الطبي، وكل قرار طبي يعود إلى طبيب مرخّص.

أما التحدي الثالث فكان الطرف الآخر من المعادلة؛ إقناع مستشفيات معتمدة في الخارج بالعمل مع شركة بحرينية ناشئة.

وتجاوزنا ذلك بالالتزام والاحترافية في الحالات الأولى، لأن السمعة في هذا المجال تُبنى حالة بحالة، وليس من خلال حملة تسويقية.

البحرين بيئة اختبار ونمو إقليمي

هناك ثلاثة أمور تحديداً تميز بيئة ريادة الأعمال في البحرين.

أولاً، سهولة الوصول. ففي البحرين يمكنك الوصول إلى الجهات التنظيمية وصناع القرار بشكل مباشر. وفي قطاع مثل الصحة الرقمية، فإن القدرة على الجلوس مع الجهة المنظمة ومناقشة إطار عمل الطب عن بُعد ليست متاحة في كل مكان، وهي ميزة حقيقية لا تقاس بحجم السوق.

ثانياً، حجم السوق كنقطة قوة وليس ضعفاً. فالبحرين سوق يمكنك أن تختبر فيه نموذجك بسرعة وبتكلفة معقولة، مع مستخدمين حقيقيين، قبل التوسع إقليمياً. وهذا يقلل كلفة الخطأ، وهي أهم ما يحتاجه المؤسس في بدايته.

وثالثاً، البنية الداعمة، من صندوق العمل «تمكين» والمؤسسات الحاضنة، إلى وضوح البيئة التشريعية، والقرب من السوق الخليجي والسعودي.

ويضاف إلى ذلك وجود كفاءات بحرينية ثنائية اللغة قادرة على العمل مع شركاء في الهند وتركيا وأوروبا.

تصنيف يعزز ثقة المستثمرين والشركاء

تصنيف البحرين ضمن أفضل خمس منظومات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من حيث الأداء، وفق تقرير Startup Genome العالمي للمنظومات الناشئة لعام 2026، ليس رقماً للاحتفال فقط.

وأشار التقرير إلى أن قيمة المنظومة البحرينية بلغت 1.6 مليار دولار أمريكي، بنمو قدره 759% عن فترة القياس السابقة، وهذا يعني شيئاً عملياً بالنسبة لنا.

فهذا التصنيف يقصّر المحادثة. عندما نتحدث مع مستثمر أو مستشفى شريك في الخارج، يصبح سؤال «لماذا البحرين؟» أقصر وأسهل.

إنها مصداقية لم يكن على المؤسس البحريني أن يبنيها من الصفر.

أما على مستوى خططنا، فهو يدعم توجهنا إلى توسيع ممرات العلاج، وزيادة عدد شركائنا من المستشفيات المعتمدة، والتوسع في السوق الخليجي انطلاقاً من البحرين. نحن نبني منصة إقليمية، وسيبقى مقرها هنا في البحرين.

«تمكين» وبناء الكفاءات البحرينية

كان لصندوق العمل «تمكين» دور مهم في مسيرتنا، وتحديداً من خلال دعم أجور الكفاءات البحرينية وبرامج التدريب.

وأكبر أثر لهذا الدعم لم يكن مالياً فحسب، بل تمثل في تمكيننا من بناء فريق بحريني متخصص في مرحلة كانت أغلب مواردنا موجهة إلى الترخيص والامتثال التنظيمي.

وفي شركة صحية ناشئة، لا يمكنك التنازل عن جودة الفريق، فأنت تحتاج إلى كفاءة طبية وتشغيلية وتقنية في الوقت نفسه.

وقد منحنا دعم الأجور القدرة على توظيف الشخص المناسب في الوقت المناسب، وليس الشخص المتاح.

أما برامج التدريب، فكان أثرها في تطوير الفريق نفسه بعد التوظيف، وهذا أمر جوهري في قطاع سريع التغير مثل الصحة الرقمية.

والنتيجة اليوم أن الجوانب الطبية والتشغيلية والتقنية في «سليم» تقودها كفاءات بحرينية.

وهذا ليس تفصيلاً ثانوياً بالنسبة لنا؛ فنحن نبني منصة إقليمية مقرها البحرين، ومن المنطقي أن يبنيها أبناء البحرين.

وأعتقد أن هذا هو الأثر الحقيقي لهذا النوع من الدعم: أنه لا يبني شركة واحدة فقط، بل يبني كفاءات تبقى في السوق.

سليم
Saleem

نوصلك بالأطباء المرخّصين،
في البحرين وحول العالم

سليم يوصلك بالطبيب المناسب، ويرافقك من الاستشارة الأولى إلى ما بعد العلاج.

د. رزان الجبل
أخصائية الطب الباطني
المديرة الطبية
والشريكة المؤسسة

خالد ساتر
الرئيس التنفيذي
والشريك المؤسس

سليم منصة مرخصة من الهيئة الوطنية
لتنظيم المهن والخدمات الصحية

من البحرين ودول الخليج، إلى العالم

أبرز خدماتنا

تنسيق العلاج في الخارج

نساعدك في اختيار الطبيب والمستشفى، ونرتّب المواعيد والسفر والمتابعة بعد العلاج.

استشارات عن بُعد

استشارة مع طبيب مرخّص من بيتك، في نفس اليوم.

فريق طبي ينسّق حالتك

إدارة مدير حالة يتابعك حتى ما بعد العلاج.

تواصل معنا على واتساب لنبدأ

امسح الرمز للتواصل عبر واتساب

+973 32221188

tellsaleem.com

CARDUE

كـــاردیـــو

الحـــل المتكـامـل للعنـايـة بسيـارتـــك.

يوسف درويش:
من أزمة الثقة في صيانة السيارات
إلى منصة رقمية للشفافية والراحة

في سوق اعتاد فيه أصحاب السيارات على التعامل مع الكراجات بالطريقة التقليدية، تبدأ رحلة الصيانة غالباً بالتشخيص، ثم انتظار تقدير التكلفة، وصولاً إلى الموافقة على الإصلاح، وسط تفاوت في الأسعار ومستويات الخدمة، وأحياناً غياب الصورة الكاملة أمام صاحب السيارة.

من هذه الفجوة جاءت فكرة «كارديو»، المنصة البحرينية المتخصصة في وساطة خدمات العناية بالسيارات، والتي أسسها يوسف درويش، الشريك المؤسس والمدير العام لشركة Cardue Now W.L.L.، بهدف إعادة تعريف تجربة صيانة السيارات من خلال نموذج يقوم على الجودة، والشفافية، والراحة.

ولا تكتفي «كارديو» بربط العملاء بمراكز الصيانة، بل تعتمد على شبكة من الورش المعتمدة، وخدمة استلام السيارة وتسليمها، وتقارير رقمية توضح حالة السيارة والأعمال المطلوبة وتكلفتها قبل بدء العمل، إلى جانب خيارات دفع رقمية آمنة.

وفي خطوة جديدة لتعزيز ثقة العملاء، تستعد الشركة لإطلاق المرحلة الثانية من نموها عبر تأسيس مركز فحص مستقل في منطقة سلماباد الصناعية، يقوم على مبدأ «الفحص الشامل» من دون تقديم خدمات الإصلاح، بما يحد من تضارب المصالح ويمنح العميل رؤية أكثر حياداً عند اتخاذ قرار الصيانة.

وفي هذه المقابلة، يتحدث يوسف درويش عن رحلة تأسيس «كارديو»، والتحديات المرتبطة بتغيير سلوك المستهلك في سوق تقليدي، وما يميز البيئة البحرينية للشركات الناشئة، إلى جانب خطط التوسع الخليجي والدور الذي لعبه صندوق العمل «تمكين» في دعم نمو الشركة وتطوير بنيتها التقنية.

«كارديو» وفكرتها التقنية

يوسف درويش، الشريك المؤسس والمدير العام لشركة Cardue Now W.L.L.، وهي منصة تقنية رائدة في المملكة متخصصة في وساطة خدمات العناية بالسيارات.

لم تكن «كارديو» بالنسبة لي مجرد فكرة مشروع تجاري، بل وُلدت من رغبة صادقة في إعادة الثقة إلى رحلة طالما سببت القلق لكل صاحب سيارة في منطقتنا.

نحن لسنا مجرد وسيط، بل منصة تضمن جودة الخدمة من البداية وحتى النهاية، ونعتمد في نموذج عملنا على مجموعة من الركائز التي تحقق قيمة مضافة حقيقية للعميل.

أولى هذه الركائز هي شبكة الورش المعتمدة، حيث لا نتعامل إلا مع مراكز صيانة متخصصة ومعتمدة، يتم اختيارها وفق معايير جودة صارمة لضمان كفاءة الإصلاح.

كما نوفر خدمة الاستلام والتسليم، بحيث نستلم السيارة من موقع العميل ونوصلها إلى مركز الصيانة، ثم نعيدها إليه بعد انتهاء الخدمة، بما يوفر عليه الوقت والجهد.

ونركز كذلك على الشفافية، إذ يحصل العميل على تقارير رقمية دقيقة توضح حالة السيارة، والأعمال المطلوبة، وتكلفتها قبل البدء، بما يمنع المفاجآت والتكاليف غير المتوقعة.

إضافة إلى ذلك، نوفر طرق سداد رقمية آمنة ومتنوعة تسهّل عملية الدفع وتحفظ حقوق جميع الأطراف.

وباختصار، «كارديو» هي رفيق موثوق يضمن للعميل صيانة سيارته وفق معايير عالية من الجودة، وبأكبر قدر ممكن من الراحة والشفافية.

ولتأكيد هذه الثقة، نطلق حالياً المرحلة الثانية من نمو الشركة من خلال تأسيس مركز فحص مستقل في منطقة سلماباد الصناعية، يعتمد مبدأ «الفحص الشامل» من دون تقديم خدمات الإصلاح. وهذا النموذج يلغي تضارب المصالح ويمنح العميل شفافية أكبر عند اتخاذ قرار الصيانة.

تحديات تغيير سلوك المستهلك

كان التحدي الأكبر هو تغيير سلوك المستهلك في سوق تقليدي اعتاد على زيارة الكراجات وتقديم الموافقات على الإصلاح قبل التأكد من التشخيص السليم للمشكلة.

واجهنا أيضاً تحدياً في الانتقال من التعاملات التقليدية إلى صياغة عقود رسمية وملزمة مع مراكز الصيانة، بدلاً من الاعتماد على الاتفاقات الشفهية

وتغلبنا على هذه التحديات من خلال الاستفادة من خبراتنا المتراكمة في هندسة المخاطر والإدارة التنفيذية، وبناء بنيتنا التقنية الخاصة، والتي شملت تطبيقاً إلكترونياً للعملاء ونظاماً متكاملاً لإدارة علاقات العملاء.

ومن خلال ضمان أسعار ثابتة، وشفافية كاملة، ورقابة صارمة على جودة كل طلب صيانة، تمكنا تدريجياً من تحويل التردد الأول لدى العملاء إلى إقبال وثقة أكبر وسرعة في الاعتماد على منصتنا.

بيئة بحرينية داعمة للنمو والابتكار

تتميز البحرين ببيئة ريادية مرنة ومترابطة وداعمة للغاية. فالتكامل الوثيق بين الجهات التنظيمية، والمؤسسات الداعمة مثل «تمكين»، والمنصات الفاعلة مثل «ستارت أب البحرين»، يتيح للشركات الناشئة الانتقال من مرحلة الفكرة إلى التنفيذ التجاري بأقل قدر من العقبات.

إضافة إلى ذلك، فإن ارتفاع مستوى الوعي الرقمي لدى المجتمع، وتوفر الكفاءات الوطنية الماهرة، والموقع الاستراتيجي للبحرين كبوابة إلى الأسواق الخليجية، يجعل منها بيئة نموذجية لاختبار النموذج التجاري وتطويره قبل التوسع.

تصنيف يعزز خطط التوسع الخليجي

يمثل تصنيف البحرين ضمن أفضل خمس منظومات للمؤسسات الناشئة في المنطقة شهادة استحقاق تعكس رؤية القيادة ونضج منظومة الأعمال المحلية، ويؤكد قدرة البحرين على بناء منصات تقنية بمواصفات إقليمية انطلاقاً من المملكة.

وبالنسبة إلى «كارديو»، يأتي هذا التصنيف في وقت محوري، خصوصاً بعد تحقيقنا نمواً استثنائياً في الإيرادات بنسبة 268 % خلال العام المالي 2025، وفق التقارير المالية المدققة، وبالتزامن مع جولتنا الاستثمارية الحالية.

وهذا التصنيف يعزز خطتنا لترسيخ ريادتنا في السوق المحلي أولاً، ثم التوسع بنموذج مركز الفحص والوساطة الرقمية إلى الأسواق الخليجية المجاورة.

«تمكين» شريك استراتيجي في النمو

نعتبر صندوق العمل «تمكين» شريكاً استراتيجياً جوهرياً في مسيرة «كارديو». فإلى جانب الدعم المالي المباشر عبر برامج دعم المؤسسات، والذي أسهم في دفع زخم عملياتنا، كان لبرامج «تمكين» في دعم الكفاءات الوطنية وإتاحة الفرص عبر منصات مثل «ستارت أب البحرين» أثر بالغ الأهمية في مسيرتنا.

ويساهم «تمكين» في بناء البنية الأساسية التي تمكّن الشركات الناشئة من التحول إلى مؤسسات ناضجة وجاذبة للاستثمار. وقد أتاح لنا هذا الدعم إعادة الاستثمار في تطوير بنيتنا التقنية وتوسيع عملياتنا بصورة مستدامة، بما يدعم طموحنا لبناء شركة بحرينية قادرة على المنافسة والتوسع على مستوى المنطقة.

EARLY RISER®

عايدة المديفع..
من مطبخ المنزل إلى علامة بحرينية بطموح عالمي

بدأت «Early Riser» كفكرة بسيطة نابعة من رغبة في تقديم خيارات غذائية صحية بمكونات وجودة أفضل، لكنها سرعان ما تحولت إلى مشروع بحريني يحمل طموحاً أكبر من حدود السوق المحلي. ومن خلال شغفها بالتغذية الصحية وإصرارها على تطوير منتجاتها، استطاعت عايدة المديفع أن تنقل المشروع من بداياته المنزلية إلى مرحلة التصنيع والتوسع.

وفي رحلة لم تخلُ من التحديات، شكّل دعم منظومة ريادة الأعمال في البحرين، وفي مقدمتها صندوق العمل «تمكين»، محطة مهمة في نمو «Early Riser» وتطوير قدراتها والاستعداد للانتقال إلى أسواق جديدة. اليوم، تنظر المديفع إلى تجربتها باعتبارها دليلاً على أن العلامة البحرينية قادرة على أن تبدأ بإمكانات محدودة، ثم تبني لنفسها مكاناً في سوق تنافسي، حاملة معها طموح الوصول إلى المنطقة والعالم.

«Early Riser».. شغفٌ تحوّل إلى علامة

عايدة المديفع، مؤسسة ورئيسة تنفيذية لعلامة «Early Riser»، وهي علامة بحرينية متخصصة في تصنيع الجرانولا وزبدة المكسرات، انطلقت من شغفي بالطعام الصحي ورغبتي في تقديم خيارات أفضل وأكثر جودة للمستهلك.

بدأت قصة «Early Riser» في عام 2020 خلال جائحة كورونا، عندما كنت أقضي وقتاً أكبر في المنزل وأهتم أكثر بتحضير الطعام الصحي لعائلتي. كنت أحب الجرانولا، لكنني لاحظت أن كثيراً من المنتجات المتوفرة في السوق تحتوي على كميات كبيرة من السكر ومكونات لم أكن أرغب في تناولها بشكل مستمر، فبدأت بصناعة الجرانولا في المنزل وتجربة وصفات ونكهات مختلفة.

كنت أرسل ما أصنعه إلى العائلة والأصدقاء لأخذ آرائهم، ومع تزايد الطلب اقترحت على زوجي أن نحول الفكرة إلى مشروع صغير عبر «إنستغرام». بدأنا بما يقارب 400 دينار بحريني، وخلال أسبوعين فقط أنهينا الوصفات والهوية والتغليف وبدأنا استقبال الطلبات.

وبعد نحو ثمانية أشهر، أضفنا خط إنتاج زبدة المكسرات، ثم بدأ المشروع يتحول تدريجياً من تجربة منزلية إلى شركة عائلية تضم زوجي وإخوتي. واليوم نعمل على تصنيع منتجات غذائية تجمع بين الجودة والقيمة الغذائية والنكهات المبتكرة، ونطمح إلى أن تكون «Early Riser» علامة بحرينية قادرة على المنافسة في الأسواق الإقليمية والعالمية.

من مشروع منزلي إلى شركة مستدامة

أعتقد أن أحد أكبر التحديات لم يكن إطلاق المشروع نفسه، بل معرفة كيف نحوله من فكرة ناجحة إلى شركة قادرة على الاستمرار والنمو.

في البداية كان كل شيء بسيطاً جداً؛ مطبخ منزلي، وصفات نجربها بأنفسنا، وطلبات تصل عبر «إنستغرام». لكن عندما بدأ الطلب يكبر، أدركنا أن الانتقال إلى مرحلة مختلفة يتطلب تغيير طريقة التفكير بالكامل: من صناعة منتج بكميات صغيرة إلى بناء عمليات إنتاج وتوزيع وإدارة وفريق قادر على مواكبة النمو.

كذلك كان قرار ترك وظيفتي والتفرغ للمشروع من أصعب القرارات التي اتخذتها. كنت أعمل في مجال تطوير الأعمال ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكنت أعرف جيداً المخاطر والتحديات التي تواجه الشركات الناشئة. لذلك كان القرار مخيفاً، لكنني كنت أعرف في الوقت نفسه أنني سأندم إذا لم أجرب.

ومن أهم الدروس التي تعلمتها أن الشغف وحده لا يكفي لبناء شركة مستدامة. تحتاج إلى فريق، وعمليات واضحة، وإدارة جيدة للموارد، وقدرة على الاستماع للسوق وتعديل المنتج باستمرار.

وأصبحت التحديات بالنسبة لي جزءاً من عملية التعلم. حتى المنتجات التي نطلقها اليوم تمر بمراحل طويلة من التجربة والتطوير؛ فعلى سبيل المثال، استغرق تطوير بعض النكهات الجديدة العديد من التجارب قبل الوصول إلى النتيجة التي نريدها.

البحرين بيئة قريبة لرائد الأعمال

تتميز البحرين بكونها بيئة قريبة جداً من رائد الأعمال. عندما تبدأ مشروعاً هنا، تستطيع الوصول إلى الجهات والمؤسسات الداعمة، وفهم المتطلبات، وطلب المشورة، وتجربة فكرتك في سوق حقيقي من دون أن تحتاج إلى موارد ضخمة منذ اليوم الأول.

كما أن وجود منظومة متكاملة تضم جهات مثل «تمكين»، ووزارة الصناعة والتجارة، ومجلس التنمية الاقتصادية، وبنك البحرين للتنمية، وغيرها من المؤسسات، يعطي رائد الأعمال مساحة أكبر للتجربة والنمو.

ومن الأشياء التي أقدّرها في البحرين أيضاً وجود مجتمع محلي يدعم المنتجات والمشاريع البحرينية. هذا الدعم من المستهلكين مهم جداً في المراحل الأولى؛ لأن العميل البحريني لا يشتري المنتج فقط، وإنما يمكن أن يصبح جزءاً من قصة العلامة وينقلها إلى الآخرين.

وبالنسبة لي، البحرين كانت المكان الطبيعي الذي بدأت منه «Early Riser»، وأؤمن أن السوق البحرينية يمكن أن يكون نقطة انطلاق جيدة لأي علامة لديها طموح للتوسع إقليمياً.

تصنيف يرفع سقف الطموحات المستقبلية

يمثل تصنيف البحرين ضمن أفضل خمس منظومات للمؤسسات الناشئة في المنطقة، بالنسبة لي، اعترافاً بالتطور الذي شهدته منظومة ريادة الأعمال في البحرين، لكنه في الوقت نفسه يرفع سقف المسؤولية أمام الشركات التي بدأت من هنا.

بالنسبة إلى «Early Riser»، لم نعد ننظر إلى أنفسنا كمشروع غذائي محلي فقط. بدأنا من مطبخ صغير، ثم انتقلنا إلى التصنيع والتوزيع، وفزنا بالمركز الأول في النسخة الثالثة من مسابقة «StartUp Bahrain Pitch»، ثم حصلنا لاحقاً على لقب «Startup of the Year» والاستثمار المباشر من «ممتلكات».

هذه المحطات جعلتنا نفكر بصورة أكبر في مستقبل العلامة. هدفنا اليوم هو زيادة قدرتنا الإنتاجية، وتطوير خطوط جديدة من المنتجات، والتوسع في أسواق المنطقة، مع المحافظة على هويتنا كعلامة بحرينية.

وأطمح أن نصل إلى مرحلة تصبح فيها المنتجات التي بدأت من مطبخ بحريني موجودة على رفوف الأسواق خارج البحرين، وأن تكون عبارة «صنع في البحرين» جزءاً من قصة نجاح «Early Riser».

«تمكين» شريك في مراحل النمو

كان لـ«تمكين» دور مهم في مراحل مختلفة من رحلتنا، ليس فقط من خلال الدعم المالي، وإنما من خلال الفرص التي أتاحها لنا للوصول إلى برامج ومسابقات وشبكات من المستثمرين والخبراء.

من أهم المحطات كان فوز «Early Riser» في مسابقة «StartUp Bahrain Pitch»، وهي مسابقة مدعومة من «تمكين» وشركاء من منظومة ريادة الأعمال في البحرين. الفوز منحنا دفعة مهمة، ليس فقط من ناحية الجائزة، وإنما من ناحية الظهور والثقة والاعتراف بالمشروع.

ثم جاءت مسابقة «Startup of the Year» التي نظمها «تمكين» برعاية «ممتلكات»، والتي فزنا بها إلى جانب «Lumofy»، وحصلنا بعدها على استثمار مباشر من «ممتلكات». وكانت هذه من أهم المحطات في انتقال «Early Riser» إلى مرحلة جديدة من النمو.

بالنسبة لي، القيمة الحقيقية للدعم هي أنه لا يقتصر على مساعدة المشروع على البقاء، وإنما يمنحه فرصة للنمو بشكل أسرع وأكثر تنظيماً. وهذا ما نحتاجه فعلاً في الشركات الناشئة: جهة تؤمن بالفكرة في بدايتها، ثم تساعدها على الانتقال من مرحلة إلى أخرى حتى تصبح شركة قادرة على المنافسة.

Tamam
Your Orders Are Sorted

نور الدرازي :حين يحوّل **الذكاء الاصطناعي** تفاعلات العملاء إلى **قرارات أكثر ذكاءً**

في عالم تتزايد فيه قنوات التواصل بين الشركات والعملاء، أصبحت المؤسسات تتعامل يومياً مع كميات هائلة من الرسائل والاستفسارات والشكاوى، موزعة بين منصات مختلفة، ما يجعل الوصول إلى المعلومات وتنظيمها والاستفادة منها تحدياً حقيقياً، خصوصاً أمام الشركات الصغيرة والمتوسطة.

من هذه الحاجة انطلقت فكرة «تمام للتكنولوجيا»، الشركة البحرينية التي أسستها نور الدرازي، بهدف توظيف الذكاء الاصطناعي لتحويل البيانات غير المنظمة إلى معلومات واضحة وقابلة للاستخدام.

وتعمل «تمام» على استخراج الرسائل والتفاعلات من منصات التواصل الاجتماعي وتحويلها تلقائياً إلى بيانات منظمة، تظهر عبر لوحة مؤشرات مركزية يمكن من خلالها إدارة الطلبات والاستفسارات والشكاوى، بما يساعد الشركات على رفع كفاءة عملياتها وتحسين إدارة علاقاتها مع العملاء.

ولا تتوقف رؤية المشروع عند تقديم حل تقني للسوق المحلي، بل تتجه نحو بناء منتج قادر على التوسع إقليمياً، وهو ما تعكسه الشراكة الرسمية التي حصلت عليها الشركة مؤخراً مع Odoo العالمية، في خطوة تعزز حضورها وتفتح أمامها آفاقاً جديدة في قطاع الحلول التقنية المتكاملة.

وفي هذه المقابلة، تتحدث نور الدرازي عن رحلتها في تأسيس «تمام للتكنولوجيا»، والتحديات التي واجهتها في بناء الثقة وتكوين الفريق المناسب، وما يميز البحرين كبيئة تجريبية للشركات التقنية الناشئة، إلى جانب طموحها لتوسيع نطاق خدمات «تمام» إقليمياً، والدور الذي لعبه صندوق العمل «تمكين» في دعم مراحل نمو المشروع وتطوير بنيته التقنية.

«تمام» وحلولها التقنية

تذكر نور الدرازي، المؤسسة والرئيس التنفيذي لشركة «تمام للتكنولوجيا»، أن فكرة «تمام» تقوم على مساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة على تحويل البيانات غير المنظمة، مثل الرسائل والتفاعلات عبر منصات التواصل الاجتماعي، إلى بيانات منظمة وذات قيمة باستخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي.

نقوم باستخراج هذه الرسائل وتحويلها تلقائياً إلى لوحة مؤشرات مركزية تتم من خلالها إدارة الطلبات والاستفسارات والشكاوى، بما يرفع من كفاءة العمليات ويسهّل إدارة علاقات العملاء بدقة وسرعة.

بيئة بحرينية محفزة للابتكار والتقنية

تتميز بيئة ريادة الأعمال في مملكة البحرين بوجود منظومة تكاملية تدعم الابتكار، وتوفر للشركات الناشئة بيئة تجريبية مناسبة لتطوير حلولها وإثبات جدارتها في السوق.

كما تتميز المملكة بوجود كفاءات شبابية واعدة وطاقات وطنية مؤهلة، قادرة على قيادة التغيير ومواكبة التطورات العالمية في قطاعات التقنية والابتكار.

تحديات بناء الثقة وتطوير الفريق

مثل أي رحلة ريادية، كان التحدي الأكبر يتمثل في بناء الثقة المبكرة في السوق، وتكوين الفريق القادر على ترجمة الرؤية التقنية إلى منتجات وخدمات مستدامة، إلى جانب إدارة الموارد بكفاءة عالية خلال المراحل الأولى.

وتجاوزنا هذه التحديات من خلال الإيمان بأهمية التعلم المستمر، والمرونة في إعادة توجيه الاستراتيجية بناءً على التغذية الراجعة الحقيقية من السوق والعملاء.

كما استفدنا من شبكة الإرشاد والبرامج المتخصصة التي ساعدتنا على صقل الرؤية الاستراتيجية للشركة، والتعامل مع العقبات التقنية والتشغيلية بصورة أكثر فاعلية.

تصنيف يعزز الطموح الإقليمي

يمثل تصنيف البحرين ضمن أفضل خمس منظومات للمؤسسات الناشئة في المنطقة شهادة على نجاح الجهود المتواصلة لبناء اقتصاد مستدام قائم على المعرفة والابتكار.

وبالنسبة لنا في «تمام»، يمثل هذا الإنجاز دافعاً قوياً ومسؤولية مضاعفة لتوسيع نطاق عملياتنا.

ويتجسد ذلك عملياً في حصولنا مؤخراً على شراكة رسمية مع شركة «Odoo» العالمية، وهو ما يمثل مؤشراً مهماً على حجم الاحتياج الفعلي في السوق الإقليمي لمثل هذه الحلول المتكاملة.

ومن خلال هذه الخطوة، إلى جانب البيئة الداعمة التي توفرها البحرين، نتطلع إلى الانطلاق بخدماتنا نحو آفاق إقليمية أوسع، بما يعزز حضور الشركة ويضع البحرين في موقع متقدم على خارطة التقنية وريادة الأعمال.

«تمكين» ودعم مسيرة النمو والتطور

كانت «تمكين» ولا زالت شريكاً أساسياً وحيوياً في رحلتنا الريادية. وتمثل الدعم الأبرز في مساندتنا خلال المحطات التأسيسية والمفصلية للمشروع، وتوفير البرامج التنموية والتمويلية التي ساعدتنا على تسريع وتيرة النمو، وتطوير بنيتنا التحتية وتقنياتنا.

وهذا الدعم لم يكن مجرد مساندة مالية، بل مثّل تمكيناً حقيقياً للاستثمار في الكفاءات وتوسيع نطاق تأثيرنا في قطاع التقنية وريادة الأعمال في البحرين.

wajba

غسان إصفهاني
المؤسس والرئيس التنفيذي

ناصر كانو
الشريك المؤسس
والرئيس التنفيذي للعمليات

مظفّر المساعد
الشريك المؤسس
والرئيس التنفيذي للتقنية

من فكرة بحرينية
إلى طموح عالمي

وراء كل مشروع ناجح قصة تبدأ غالباً بفكرة بسيطة، لكنها تكبر مع الإيمان بها، والقدرة على مواجهة التحديات، والاستفادة من الفرص المتاحة. وفي هذه المقابلة، نقترب من تجربة أحد رواد الأعمال البحرينيين الذين اختاروا المملكة نقطة انطلاق لمشروع يحمل طموحاً يتجاوز حدود السوق المحلي.

من الفكرة الأولى إلى تأسيس المشروع، ثم اختبار النموذج وبناء الفريق والوصول إلى العملاء، تكشف هذه القصة جانباً من الرحلة التي يعيشها المؤسس في المراحل الأولى، بما تحمله من تحديات وقرارات وتحولات.

كما تسلط التجربة الضوء على أهمية البيئة التي ينمو فيها المشروع، ودور منظومة ريادة الأعمال في البحرين في مساعدة أصحاب الأفكار على تحويلها إلى أعمال حقيقية قابلة للنمو والتوسع.

وفي حوارهم مع المجلة، يتحدث مؤسسوا "وجبة" عن بداية الرحلة، والدافع وراء تأسيس المشروع، وأبرز التحديات التي واجهوها، وكيف استطاعوا تجاوزها وتطوير نموذج أعمالهم. كما يستعرضون رؤيتهم لمستقبل المشروع، وطموحهم للتوسع، والدور الذي لعبه صندوق العمل «تمكين» في دعم مسيرتهم، مؤكدين أن الطريق من الفكرة إلى النجاح لا يكون دائماً مستقيماً، لكنه يصبح أكثر وضوحاً مع كل تجربة وخطوة جديدة.

وجبة.. حل مبتكر لتقليل هدر الطعام

«وجبة» هو تطبيق بحريني يربط المطاعم والمقاهي والمخابز بالمستخدمين لبيع فائض الطعام بأسعار مخفّضة، بدلاً من التخلص منه. بهذه الطريقة، يستفيد التاجر من الفائض، ويحصل المستخدم على وجبات بأسعار أفضل، وفي الوقت نفسه نساهم في تقليل هدر الطعام ودعم الاستدامة.

بناء مفهوم جديد في السوق البحرينية

كان أكبر تحدٍ هو أن الفكرة جديدة على السوق البحرينية، ولم يكن هناك نموذج محلي سابق نعتمد عليه. مع المطاعم والمقاهي، كان علينا أولاً شرح الفكرة وبناء الثقة قبل الحديث عن التطبيق نفسه.

أما مع المستخدمين، فكان التحدي في تغيير الفكرة السائدة بأن الطعام الفائض أو المخفّض السعر أقل جودة. والحقيقة أنه الطعام الطازج نفسه الذي يقدمه المكان، لكن بدلاً من أن يُهدر، يتوفر بسعر أقل. باختصار، كان التحدي يتمثل في بناء مفهوم جديد في السوق خطوة بخطوة.

بيئة ريادية تدعم سرعة النمو

من أهم عوامل نجاحنا السرعة، وسهولة التأسيس، والدعم القوي المقدم لرواد الأعمال. حجم البحرين ساعدنا على التواصل المباشر مع أصحاب المطاعم والمقاهي وبناء العلاقات والثقة بشكل أسرع، خصوصاً أننا نقدم فكرة جديدة على السوق.

ودعم رواد الأعمال في البحرين عنصر أساسي ساعدنا على النمو كشركة.

البحرين نقطة انطلاق نحو المنطقة

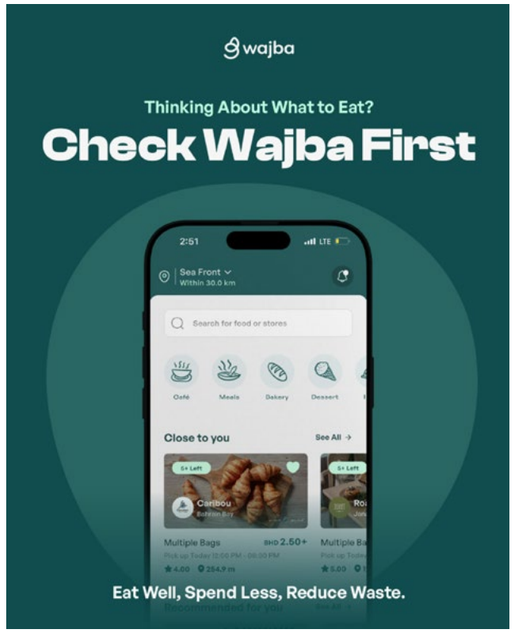
هذا يؤكد لنا أن البحرين كانت المكان الصحيح للانطلاق. ووجود بيئة قوية لريادة الأعمال يمنحنا ثقة أكبر للتواصل مع المستثمرين والشركاء، واستقطاب المواهب الجديدة.

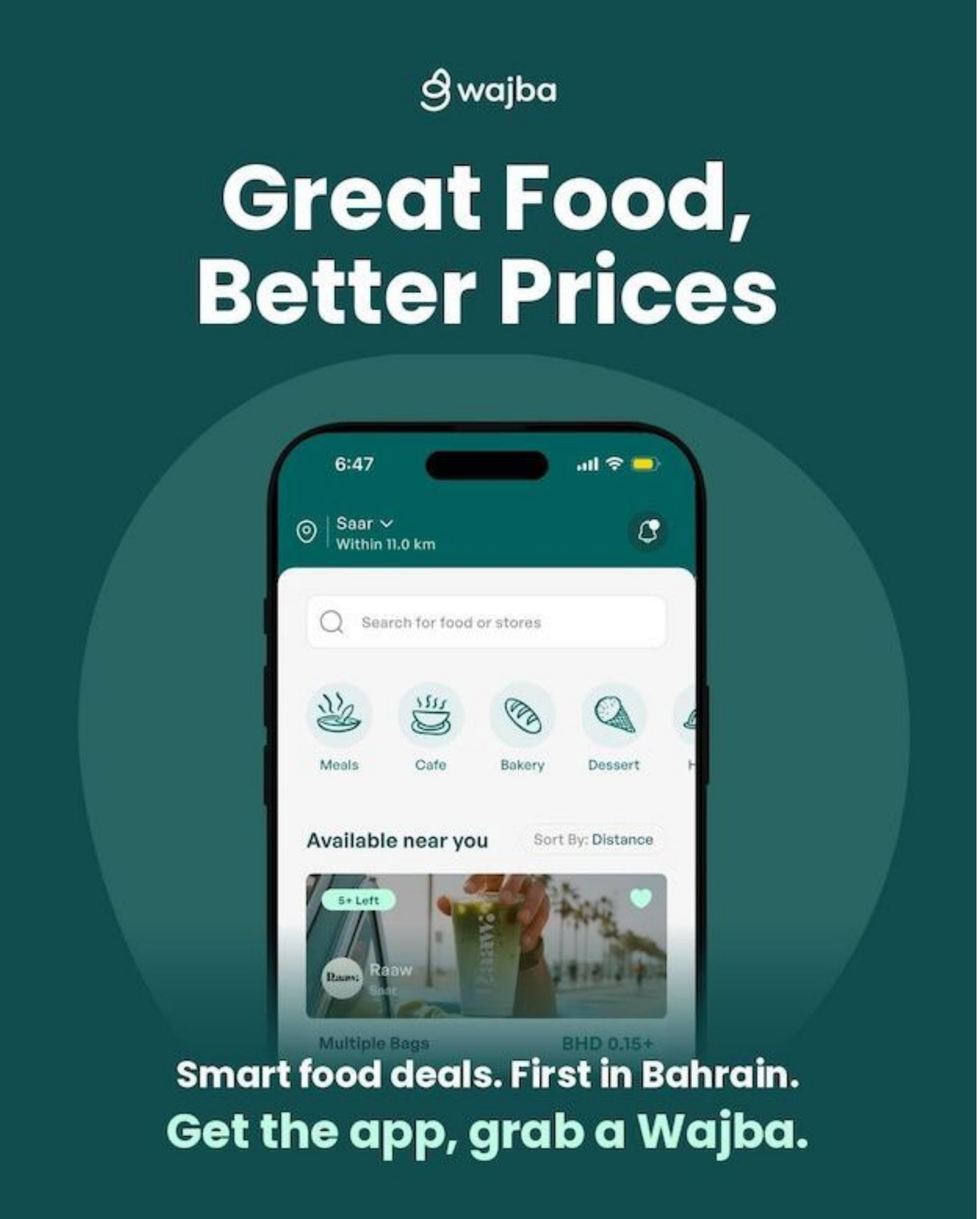
وطموحنا ليس أن نكون موجودين في البحرين فقط، بل أن تكون البحرين نقطة انطلاقنا للتوسع في المنطقة.

«تمكين» ودعم نمو «وجبة»

كان لـ«تمكين» دور فعلي في نمو «وجبة» منذ البداية. ساعدتنا البرامج والدعم المتاح في مرحلة مهمة من المشروع، خصوصاً في توظيف أول أعضاء الفريق في وقت أبكر مما كان ممكناً من دون هذا الدعم.

والأهم من الدعم المادي، أن وجود جهة وطنية مثل «تمكين» تدعم المشروع من مراحله الأولى يمنحنا ثقة ومصداقية أكبر أمام المطاعم والمستثمرين، وحتى الكفاءات التي نرغب في انضمامها إلى فريقنا.





تمكين
Tamkeen

STARTUP BAHRAIN

فكرتك تستحق أن تُرى...
ومشروعك يستحق أن يُسمع!

شارك في عرض المشاريع البحرينية الناشئة وكن الفائز التالي

سجّل الآن عبر:

SHOR.BY/TAMKEEN