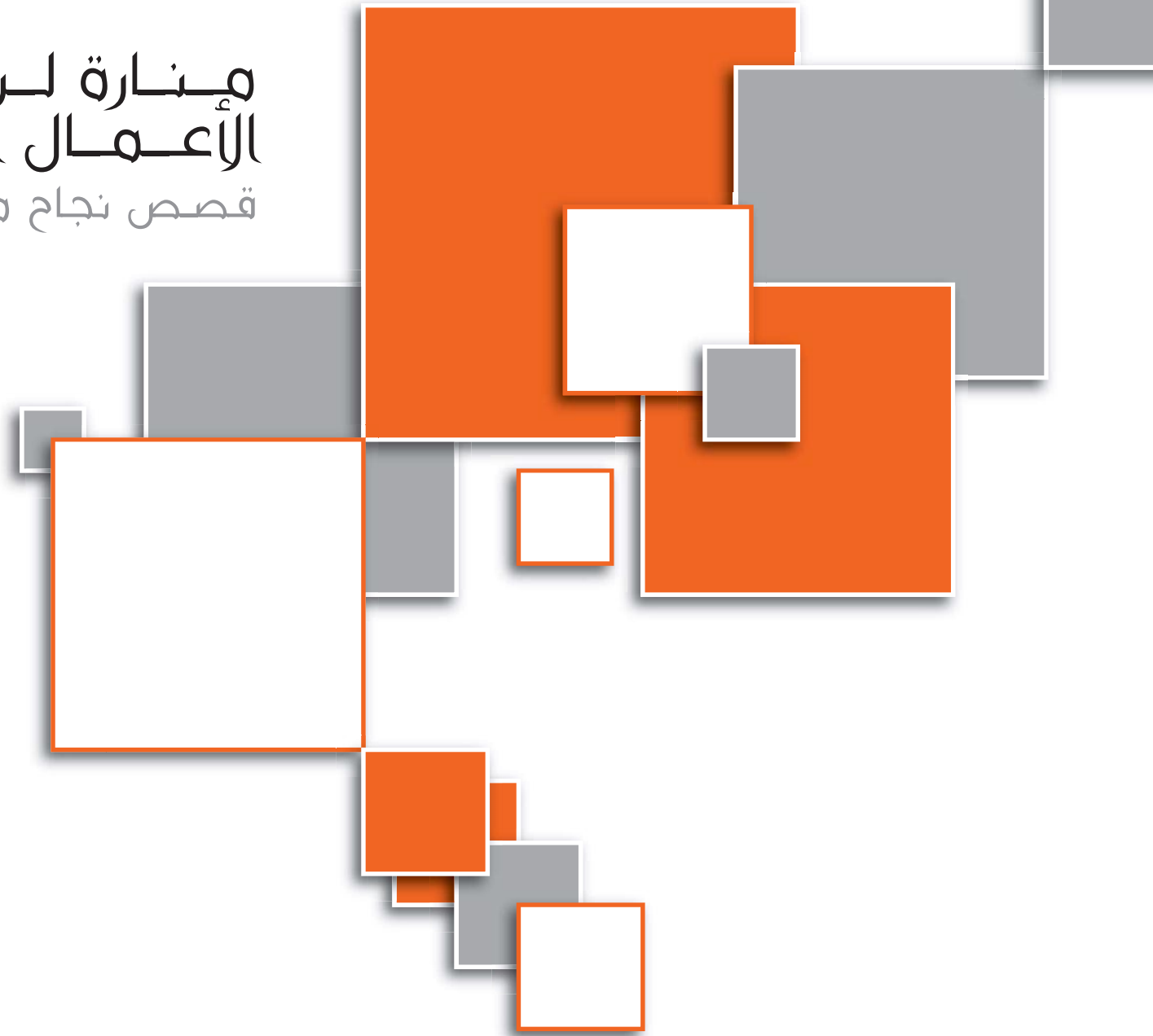


مِنارة لرواد الأعمال العثمانيين قصة نجاح مختارة



مركز الزبير
ZUBAIR SEC

مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة
ZUBAIR SMALL ENTERPRISES CENTRE

جميع حقوق الطبع والنشر محفوظة لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة ويمنع استنساخ المحتوى أو نقله أو مخالفة القوانين المنظمة لحقوق الطبع والنشر بأي وسيلة كانت.



ص.ب. ٢٥٧، مسقط، ١٠٠، سلطنة عمان، هاتف ٧٣٢٥ ٢٤٧٣ ٩٦٨، البريد الإلكتروني info@zubairsec.org، الموقع الإلكتروني www.zubairsec.org

منارة لرواد
الأعمال العمانيين
قصة نجاح مختارة



بسم الله والحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وعلى آله وصحبه أجمعين، وبعد...

إن التوجيهات السامية لمولانا حضرة صاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم حفظه الله ورعاه، بالاهتمام برواد ورائدات الأعمال ودعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة للنهوض بها وتنميتها كانت وما زالت أسمى دلالة للقطاع الخاص ليكون شريكا أساسيا في هذه المهمة التي يعود نفعها على الاقتصاد الوطني للبلاد.

وإيماننا منا في مؤسسة الزبير بأهمية تلك الشراكة بين القطاع الرسمي والقطاع الخاص في ديمومة المشاريع الصغيرة وما يمكن أن تشكله تلك المشاريع في استمرار النهضة الاقتصادية التي تشهدها البلاد تحت القيادة الحكيمة لجلالته أبقاه الله كانت فكرة إنشاء مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة الذي يضم بين دفتيه ما يزيد عن مائتين من رائدات ورواد الأعمال من الشباب العمانيين في مشاريع مختلفة ومتنوعة.

ومنذ ديسمبر ٢٠١٣م انطلقنا ببرنامج الدعم المباشر في هيئة مسابقة محددة بمعايير وشروط تمكن أعضاء المركز من التنافس على الفوز بميزات عديدة من ضمنها الاستشارات المكثفة وفتح فرص لتطوير المشاريع والدعم المالي، إضافة إلى كافة الخدمات المجانية التي يحصل عليها كل عضو بناء على عضويته بالمركز. ومن المعايير المحددة للفوزة بهذا الدعم المباشر المبادرة الشخصية لرائد الأعمال والتفاني في تحقيق هدفه بالالتزام والمشاركة الفاعلة للاستفادة من خدمات المركز بالإضافة إلى جدية تنفيذ المشروع ورصانة فكرته.

وقد حقق المشروع مبتغاه حيث شكل دافعا معنويا للأعضاء الفائزين لتحقيق طموحهم وأعانهم على اجتياز العديد من المعوقات التي كانت تلازمهم في بناء مشاريعهم كما ساعدتهم الدعم المالي المقدم من المركز على اختصار الوقت الزمني في إنجاز العديد من مراحل المشروع.

وفي طي هذا الكتاب سوف تجدون نماذج وطنية من أولئك المجيدين الذين يعدون بمستقبل واعد في مجال المؤسسات الصغيرة، بذلوا كل ما في وسعهم ليحققوا نجاحاتهم وطموحاتهم ولتكون مشاريعهم الصغيرة متصفة بالديمومة والاستمرارية، وكما يفخرون هم بريادتهم في مجال الأعمال نفخر نحن مركز الزبير بهم وبمشاريعهم الناجحة وأنهم أحد أعضاء هذا المركز.

وإننا لماضون قدما بتطوير أعمال مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة نعتبر جميع الأعضاء الذين دخلوا في مسابقة التنافس فائزين بتجربتهم التي لا شك سوف تؤهلهم للمزيد من التقدم والتطور في أفكارهم وأعمالهم الريادية، وسوف يكون دافعا وحامسا لزملائهم القادمين ليحذوا حذوهم وليتضمنوا إليهم في دائرة التنافس الإبداعي الذي يوفره المركز لأعضائه.

ومن ذلك المنطلق فإن مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة يجدد التزامه بدعم ومساندة المؤسسات الصغيرة ورائدات ورواد الأعمال على أرض هذا الوطن العزيز تنفيذا للتوجيهات السامية لمولانا حضرة صاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم حفظه الله ورعاه من أجل شباب عمان ومستقبل هذا الوطن المعطاء.

خالد بن محمد الزبير

رسالتنا

الزبير للمؤسسات الصغيرة... رؤية مغايرة ونظرة بعيدة المدى

قلة فقط هي من تؤمن أن تعليم الصيد أفضل بما لا يقاس من توزيع السمك مجاناً، من هؤلاء مؤسسة الزبير، إحدى مؤسسات القطاع الخاص المؤثرة في تنمية الاقتصاد العماني منذ ما يزيد عن أربعة عقود.

تختلف المؤسسات الخاصة عموماً في أسلوب ممارستها لدورها في المجتمع، فالأغلبية ترى أن تبرعها جزء من أرباحها قد يكون أقصى أشكال مساهمتها المجتمعية، والبعض الآخر يرى أن دعمه للبنية الأساسية في المجتمع يبقى أكبر مفعولاً وأكثر استخداماً.

إن الفكرة الأساسية للمركز هي إتاحة الفرصة والأدوات أمام الأفكار الإبداعية والمؤسسات الواعدة ليستقيم عودها وتستطيع الانطلاق بنفسها في عالم الأعمال الذي تزحاذ تنافسيته يوماً بعد يوم وذلك عبر امتلاك المهارات التي يحتاجها أي عمل تجاري للنجاح، هذا من جهة، ومن جهة ثانية، فإن ظهور هذه المؤسسات الصغيرة المستقلة سينعكس إيجاباً على منظومة الاقتصاد الوطني ككل، سواء من حيث توليد فرص العمل وزيادة جاذبية القطاع الخاص، أو تخفيف الضغط عن المؤسسات الحكومية التي تتحمل حالياً الجهد الأكبر من العمالة الوطنية.

رؤية المركز هي أن يكون منارة لريادة الأعمال في السلطنة ويوفر منظومة دعم متكاملة لأعضائه، حيث أخذ المركز على عاتقه منذ تأسيسه أن تكون مخرجاته رواد ورائدات أعمال ناجحين ومسؤولين مجتمعياً، يساهمون بدورهم في عجلة التنمية المستخدمة لإدراكهم العميق بأنهم المؤتمنون على اقتصاد الوطن مستقبلاً.

إن إحدى أهم المبادرات المنبثقة عن هذه المؤسسة العريقة هو «مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة» الذي جاءت ولادته تنفيذاً للتوجيهات السامية لحضرة صاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم - حفظه الله ورعاه - بعد ندوة سيح الشامخات التي وجه فيها جلالتة أدامه الله القطاع الخاص بتحمل مسؤولياته في بناء الإنسان العماني القادر على تحمل المسؤولية وشق طريقه بنفسه نحو مستقبل مشرق.

في تلك الأيام من شهر فبراير ٢٠١٣ كانت مؤسسة الزبير بما يشبه خلية النحل نشاطاً وحراراً في سبيل وضع توجيهات جلالتة أبقاه الله حيز التنفيذ أولاً بأول، فوضعت الخطط الاستراتيجية لمركز متخصص سعياً أن يكون المنصة المثالية والبيئية الاحترافية لعدد من رواد الأعمال الواعدين من شباب السلطنة ذكورا وإناثاً، المكان الذي سيبدؤون منه طريقهم نحو الاستقلالية الاقتصادية ونحو اكتساب المهارات التي من دونها لن يكون لهم أن ينضموا إلى حلقة أصحاب وصاحبات الأعمال.

خدمات المركز

ومن أجل تحقيق ذلك، يقدم مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة مجموعة من الخدمات لرواد الأعمال من شباب وشابات السلطنة، تتلخص فيما يلي:

إن نجاح أي عمل تجاري يحتاج أن يتحلى صاحبه بمجموعة من المهارات، عادة ما يكتسبها من الخبرة والممارسة خلال سنوات مسيرته المهنية. ومهمتنا في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة تتجسد في إكساب رائد الأعمال لهذه المهارات خلال فترة وجيزة، بحيث يكون قادراً على شق طريقه بنفسه متسلحاً بالمعرفة والدراية اللازمة.



استشارات الأعمال

يقدم مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة مجموعة متنوعة من الاستشارات في مجال الأعمال، والتي تتناسب مع متطلبات نمو الأعمال التجارية للأعضاء من المؤسسات الصغيرة، ويتمحور عملنا حول تقديم الاستشارات للأعضاء فيما يتعلق بالاستراتيجيات الاقتصادية، وتقييم أداء أعمالهم التجارية، وتحديد متطلبات واحتياجات هذه الأعمال، وإعداد البرامج التدريبية والأدوات التي تساهم في تطويرها ونقلها نحو مستويات متقدمة.

ويضم المركز عدداً من المستشارين ذوي الخبرة الطويلة يقدمون الخدمات الاستشارية المتخصصة للمؤسسات الصغيرة بشكل دوري ويساعدونهم على تحقيق أهدافهم وفقاً لما هو مخطط لها، مع الحرص على أن يزدادو قدرة على

مواجهة التحديات وإدارتها على طريق التوسع المستقبلي.

إن الخدمات التي يقدمها الفريق الإستشاري بمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة متنوعة ومتعددة وتشمل:

- خطة الالتزام: التأكيد على اتباع المؤسسات الصغيرة للأنظمة والتشريعات.

- خطة سوق العمل: العمل على دخول المؤسسات الصغيرة إلى السوق.

- الخطط المالية: تحديد الأولويات والخطط المالية لهذه المؤسسات خلال الفترات اللاحقة (٤ - ٥ سنوات) مما يعكس أداء المؤسسة من خلال تطبيق خطط مالية تساعد على تحقيق الربحية مع الأخذ في الاعتبار تكاليف التشغيل وخطط التسويق.

- استراتيجية الهيكل التنظيمي للمؤسسة: تحديد هيكل الإدارة.

- خطة القوة العاملة: لتحديد متطلبات القوة العاملة وتخصيص مبالغ محددة لها.

- خطة الاستثمار: لتحديد مصادر التمويل والموارد المالية المطلوبة خلال السنة التأسيسية وغيرها.

- الخطة التشغيلية: تحديد المعايير والإجراءات التشغيلية اليومية.

يسعى مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة وفق استراتيجيته إلى ضم مستشارين متمكنين ممن يتطوعون بجزء من وقتهم لتوجيه أعضاء المركز من رواد الأعمال وإسنادهم بالاستشارات اللازمة لتحويل ألامهم إلى حقيقة واقعة عبر دراسة جدواها وتوجيههم نحو أفضل السبل لإنجازها. ويؤدي هؤلاء دور الداعم الحقيقي لرواد الأعمال للأخذ بأيديهم نحو تحقيق ما يصبون إليه والمحافظة عليه بشكل مستدام، مع العمل على تطوير مشاريعهم ودفعا للنمو والتوسع. ويقدم المستشارون الخبراء تدريباً خاصاً للأعضاء في جميع مستويات الإدارة وفق متطلباتهم التي يتولون إرشادهم نحو أفضل السبل لتحقيقها. ونفخر في مركز الزبير بحضور مجموعة رائعة من الاستشاريين ذوي الخبرة المتقدمة في العديد من المجالات، والذين لا يحدرون جهداً في مساعدة الأعضاء على تحقيق ألامهم.

التوجيه والإرشاد

التدريب

ينظم المركز العديد من برامج التدريب وورش العمل في العديد من المجالات التي تركز على مساعدة رواد الأعمال على اكتساب المعارف العملية التي يمكنهم توظيفها في مشاريعهم بعد انتهاء التدريب.

يوفر المركز مكاتب مجهزة بالكامل للأعضاء ليتمكنوا من أداء أعمالهم فيها، وذلك ضمن إطار صمم بعناية ليكون بيئة داعمة لرائد الأعمال عبر توافر الاستشارات الدائمة والخدمات التي يحتاجها بشكل يومي. وخلال فترة العمل في هذه المكاتب يستطيع رواد الأعمال الحصول على الاستشارة وخدمات الدعم للنهوض بمشاريعهم دون تكلفة.

مكاتب مخدمة

برنامج الدعم المباشر لمركز الزبير

يكافئ «برنامج الدعم المباشر» لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة الأعضاء الذين يبدون الالتزام والتفاني تجاه إنتاج مشاريعهم. من خلال اتباع إرشادات المركز خلال فترة الاحتضان وتطبيق التوصيات والاستفادة من الاستشارات المقدمة لهم. حيث يقوم المركز بناءً على أداء هؤلاء باختيار عدداً محدداً سنوياً للانضمام إلى «برنامج الدعم المباشر» والاستفادة من الاستشارات والتوجيهات التي يقدمها المركز علاوة على تقديم منحة مالية لدعم مشاريعهم.

وعلى الرغم من أن المركز يقدم خدماته الاستشارية للدعم والتمكين إلى كافة أعضائه سواء بشكل مباشر أو عن طريق شبكة شركاء المركز، إلا أنه صمم برنامج الدعم المباشر بهدف إيجاد بيئة محفزة للمشاركين للتنافس الإيجابي وتقديم أفضل ما لديهم من أجل الوصول إلى غاياتهم وتحقيق أهدافهم وطموحاتهم.

التمويل

نوفر للأعضاء خطط تمويلية متنوعة وتسهيلات خاصة من خلال عدد من شركائنا الاستراتيجيين من المؤسسات المالية في السلطنة، وإضافة إلى ذلك فإننا نقوم سنوياً - وفق معايير اختيار موضوعة مسبقاً - باختيار عدد من رواد الأعمال المتميزين للانضمام إلى برنامج الدعم المباشر من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، حيث نهدف بذلك إلى حث الأعضاء على إظهار أفضل ما لديهم بمجرد الانضمام للمركز وإبراز إخلاصهم وشغفهم وعزيمتهم لتحقيق النجاح لمشاريعهم والارتقاء بها.

شبكات التواصل

مع نمو أعداد أعضاء المركز من رواد الأعمال، أصبح المركز بمثابة منصة واسعة للتواصل، تتيح لأعضائه فرصة الالتقاء والتقاش والتعلم من خبرات الآخرين، واستكشاف فرص التعاون فيها بينهم.

الشموخ للإستشارات الهندسية... طموح لا يعرف الحدود

هي جوخة بنت ناصر بن عيادش الحسينية، الحاصلة على بكالوريوس علوم هندسة، بيئة التشييد، مسح كميات. بدأت مسيرتها المهنية قبل حصولها على التعليم العالي، حيث اقتحمت عالم الهندسة بعد إنهاءها لمرحلة الدبلوم بعملها في إحدى شركات الاستشارات الهندسية المشرفة على مشروع للطرق في السلطنة، من هنا بدأ عشق الهندسة يكبر حتى وصلت في أكتوبر ٢٠١١ إلى افتتاح شركتها الخاصة التي أطلقت عليها اسم «الشموخ للإستشارات الهندسية» حيث تخصصت في مجال مسح الكميات وإدارة العقود والتكاليف، لتضيف إليها لاحقاً خدمات متعددة ومتخصصة بالتعاون مع عدد من الشركات المحلية والعالمية.

عندما تجلس معها للمرة الأولى ستشعر أنك أمام شخصية مختلفة، فتاة لا يدخل المستحيل ضمن قاموسها الشخصي، رائدة أعمال من طراز خاص، تسعى وتعمل جادة لتكون في مكان آخر بعد سنوات ليست بالبعيدة، لا تتردد في الإفصاح عن طموحها في أن تتولى أعلى المناصب في وزارة النقل والاتصالات أو في بلدية مسقط يوماً ما. أطلقت على شركتها اسم الشموخ لأنها من الأشخاص الذين لا يرضون إلا بالتريع على القم، تثق أن بإمكانها أن تقدم الكثير لبلدها وبالتحديد بعد أن بدأت بالسير سريعاً على طريق النجاح بعد انضمامها لعضوية مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة.

جوخة بنت ناصر
الحسينية



الشموخ استطاعت خلال الفترة الماضية أن تفوز بالعديد من المشاريع والمناقصات التي تقدمت إليها، كما نجحت في توقيع عدد من اتفاقيات التعاون مع شركات عالمية متخصصة في المجالات الهندسية، وبالتالي استطاعت أن تثبت حضورها في السوق وتشق طريقها نحو نجاح يبدو أنه سيكون متميزاً.

عندما يأتي الحديث عن المستقبل ترى في جوخة إنسانة لا تعرف للطموح حدوداً، تعي أنها وصلت لمستوى جيد ولكنها لا تستكين إليه، دائماً ما تفكر بالخطوة القادمة... تقول: «سمعة المؤسسة وجودة الخدمات هي سلاح التفوق، أعمل على تطوير الخدمات التي تقدمها الشموخ وتعزيز جودتها لأصل للمستوى التالي... طموحي أن أطور خدمة الاستشارات الهندسية في السلطنة وأن تكون شركتي في مصاف الشركات العالمية في الجودة والتقنية وذات مستوى راق يجعل المستهلك والعميل يثقون بخدماتها»... تضحك لكنها تعني تماماً ما تقول.

بعد انضمام جوخة لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة استطاعت صقل مهاراتها الإدارية والتسويقية اللازمة لإنجاح مشروعها، وذلك عبر سلسلة من ورش العمل المتخصصة المحلية والدولية التي ساعدتها في تطوير آليات التسويق وكيفية بناء الهوية التجارية القادرة على الاستمرار، إضافة إلى تعلم فن الحوارات المهنية وكيفية تقديم العروض المرئية ونقاش المقترحات التجارية. كما استطاع مشروع الحسينية الفوز ببرنامج الدعم المباشر للمركز، الأمر الذي أتاح له مزيداً من الموارد للتوسع وبناء الأرضية الصلبة للانطلاق نحو المستقبل.

من أهم المزايا التي استفاد منها مشروع «الشموخ» من المركز كانت الخدمات الاستشارية في مجال الإدارة الاستراتيجية وتقييم الفرص المتاحة لتطوير المشروع، وهو الأمر الذي ساعد جوخة على الانطلاق بقوة في قطاع الاستشارات الهندسية التي تشهد منافسة كبيرة في السوق المحلي، واستطاعت تطوير الكادر العامل في الشركة لتضيف تسعة موظفين جدد خمسة منهم عمانيون، علماً بأن جوخة الحسينية تُعد العمانية الوحيدة في السلطنة التي تملك وتدير شركة عمانية بالكامل تعمل في مجال مسح الكميات. كما أنها العمانية الوحيدة أيضاً التي تم اعتمادها كاستشاري وخبير هندسي لوزارة العدل.

الحلول لرياضية السيارات... عاشق السيارات

سائق محترف وخبير في السيارات. هذا هو علي بن موسى آل موسى، صاحب مشروع الحلول لرياضة السيارات. الشغف الذي يمتلكه علي بكل ما يتعلق بالسيارات هو ما قاده إلى المهنة التي يمارسها اليوم وهي صيانة وتعديل السيارات الرياضية من الألف إلى الياء. علي وشريكه فهد بن محمد البلوشي قاموا بتأسيس ورشة متخصصة بهذا المجال في العام ٢٠١٣ ونجحوا بالفعل في إثبات حضورهم على هذه الساحة. ورشة علي لم تكن كباقي الورش المتخصصة في صيانة السيارات، بل تخصصت في تطوير السيارات لمستويات لن تجدها في وكالات السيارات المعتادة.

إحدى المشاريع التي عمل عليها علي وشريكه كانت تطوير سيارة من طراز ميتسوبيشي لانسر مزودة بالأصل بمحرك أربع أسطوانات سعة ٢.٠ لتر، بقوة ٢٢٠ حصان، لتصبح بعد الانتهاء منها قادرة على توليد قوى تقدر بـ ٦٢٨ حصان باستخدام نفس المحرك. هذا الطراز استمر بالعمل بنجاح على مدى ٥ سنوات بعد خروجه من عمليات التعديل التي شملت الهيكل والمحرك والبرمجة في ورشة الحلول لرياضة السيارات، النجاح كبير... لكن الاستمرار والتوسع دونه العديد من التحديات.

علي بن موسى
آل موسى





«كأي شاب عماني في مقتبل العمر، كنت أحلم أن أصبح مشهوراً ويتحدث الناس عني في كل مكان، وربما هذا ما دفعني لاقترام مجال تعديل السيارات الذي يحظى بجمهور واسع، لكن الواقع شيء والحلم شيء آخر تماماً. لقد كانت الرحلة مليئة بالتحديات، إلا أن انضمامي لمركز الزبير ساعدني على اجتياز الكثير منها بنجاح، وأنا على ثقة أن المستقبل واعد وأداء شركة الحلول للسيارات الرياضية سينال صدى عال إن شاء الله.»

انتسب علي لعضوية مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة منتصف العام ٢٠١٣، حيث نجح في دخول برنامج الدعم المباشر الذي أتاح له الحصول على الاستشارات التي يحتاجها في النواحي الإدارية والتسويقية، إلى جانب الدعم المادي الذي سمح له بافتتاح ورشة جديدة في منطقة المعيلة الصناعية، وتزويدها بالمعدات والأدوات التي تسمح له بإنجاز عمله بدقة أكبر وجودة أعلى، إلى جانب اختصار الوقت المطلوب للتنفيذ.

بعد هذا التطور النوعي في مستوى الخدمات التي تقدمها الحلول لرياضة السيارات، والمهارات التي اكتسبها علي شخصياً على المستوى الإداري، استطاعت الورشة تحقيق العديد من الإنجازات، مثل التعاقد مع الجمعية العمانية للسيارات لتزويدهم بقطع غيار السيارات الصغيرة (Go-kart). كما نجحت الشركة في التعاقد مع عدد من فرق سباقات السيارات الصغيرة للإشراف عليها وتقديم الدعم الفني المطلوب لها، إلى جانب العمل مع عدد من الفرق الإقليمية لتطوير سياراتهم وتعديلها من أجل خوض السباقات.

من جانب آخر، اكتشف علي مجالاً جديداً للعمل بالتوازي مع صيانة السيارات الرياضية وتعديلها، ألا وهو إدارة الفعاليات الخاصة بسباقات السيارات بالتعاون مع الجمعية العمانية للسيارات وقد نجح بالفعل في تنظيم العديد من هذه الفعاليات التي لاقت استحسان الجميع.

يقول علي: «كأي شاب عماني في مقتبل العمر، كنت أحلم أن أصبح مشهوراً ويتحدث الناس عني في كل مكان، وربما هذا ما دفعني لاقترام مجال تعديل السيارات الذي يحظى بجمهور واسع، لكن الواقع شيء والحلم شيء آخر تماماً. لقد كانت الرحلة مليئة بالتحديات، إلا أن انضمامي لمركز الزبير ساعدني على اجتياز الكثير منها بنجاح، وأنا على ثقة أن المستقبل واعد وأداء شركة الحلول لرياضة السيارات سينال صدى عال إن شاء الله.»

ميشان لحلويات التمور... بجلته العصرية مع الشقيقات الأربع

عندما نتحدث إلى الأخوات الجابريات ستشعر حتماً بذلك العزم وتلك الإرادة الصلبة التي غالباً ما تصنع الرموز، فالفكرة الأساسية كما تقول الأخوات جاءت من قناعتهم التامة بضرورة الاستقلال وبناء الكيان الاقتصادي الشخصي وعدم الاعتماد على الوظيفة التي يسعى إليها الكثيرون، فكانت البداية القناعة بضرورة البدء بعمل تجاري خاص، فالفكرة موجودة ولكن الخبرة في كيفية البدء بالمشروع وإدارته غير متوفرة، وبقينا بأهمية اكتساب تلك المهارات وبهدف التحرب على كيفية إعداد الحلويات بشكل عام، خضعت الشقيقتان الكيريان وفاء وشذى لدورة تدريبية في إعداد الحلويات والشوكولاته لتبدأ العمل بعدها من المنزل في صناعة الحلويات من التمور العمانية وتغليفها بأشكال مميزة حسب طبيعة المناسبة التي تُعد لأجلها.

وفاء وشذى وعهد ووعد الجابري شقيقات متميزات قررن قبل سنوات إطلاق مشروع تجاري يقدم التمر العماني في إطار مبتكر يرتقي إلى أعلى مقاييس الإبداع والجودة. الأخوات أطلقن على المشروع اسم «ميشان» في محاولة ناجحة لربط العلامة التجارية بالذاكرة الجماعية للمجتمع العماني. وعلى الرغم من تحصيلهن الأكاديمي العالي، إلا أنهن آثرن اقتحام عالم الأعمال الخاصة يقودهن طموح كبير أن تدخلن مجتمع صاحبات الأعمال العمانيات م أوسع أبوابه.

وفاء، شذى، عهد،
ووعد الجابريات





«أدركنا من خلال تجربتنا مع مركز الزبير بأن رائد الأعمال هو من يضع أهدافاً واضحة لطموحه ويرسم خارطة الطريق ليصل إلى مبتغاه. اليوم نشعر أننا نملك المهارات والإمكانيات والقدرات التي تؤهلنا لشق طريقنا وتحقيق تلك الطموحات».

تحديات العمل بدأت بالظهور منذ الأيام الأولى، الخبرة الإدارية والتسويقية محدودة، الإنتاج بطيء نوعاً ما، ورأس المال يحد من عمليات التوسع والتوظيف إلى حد بعيد. في هذا التوقيت بالذات عرفت الفتيات عن افتتاح مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة والخدمات التي يقدمها لرواد الأعمال، وعرفن على الفور أن ذلك ما يحتاجه بالضبط. تقول وفاء: «شعرنا أننا وصلنا إلى المكان الصحيح. كانت أهداف المركز واضحة وقراءته لاحتياجات ميشان دقيقة، وخلال الأشهر التالية قدم لنا المركز كل الدعم الفني والاستشاري والتوجيهي الذي كنا بأمرس الحاجة إليه، بالإضافة إلى الدعم المالي عندما تم اختيارنا كأحدى الفائزات في برنامج مركز الزبير للدعم المباشر في دورته للعام ٢٠١٤».

اللقاءات المتواصلة مع فريق عمل المركز والاستشاريين فيه، إضافة إلى ورش العمل المتخصصة، كان لها الأثر الكبير في تعديل دفة المشروع ليسير على الطريق الصحيح نحو بناء مؤسسة متكاملة تملك مقومات النجاح والاستدامة. عرفت الشقيقات نقاط القوة التي يملكها مشروعهن، ونقاط الضعف التي يحتاجن لتفاديها وإيجاد الحلول لها.

اليوم هنّ راضيات عما حققته خلال العام الماضي وطموحات للمزيد من التقدم، حيث استطاع التوجيه الذي حصلن عليه من مركز الزبير أن يؤهلن ليكنّ قادرات على تحديد أهدافهن ووضع الخطط المحكّمة لتحقيقها، كما أن قبول المشروع في برنامج الدعم المباشر المقدم من مركز الزبير مكّنهنّ من قطع أشواط كبيرة واختصار سنوات في طريق التطور والنجاح.

خلال الفترة الماضية من احتضان مركز الزبير لمشروع ميشان، استطاعت الشركة أن تضاعف إنتاجها بالكامل، وترفع من مبيعاتها بنسبة ١٥٠٪ كما تعمل حالياً على افتتاح النافذة التسويقية الأولى لها والتي ستتخذ شكل مقهى ذات تصميم متميز ويساهم في تعزيز الهوية التجارية لميشان.

عن المستقبل تقول شذى: «أدركنا من خلال تجربتنا مع مركز الزبير بأن رائد الأعمال هو من يضع أهدافاً واضحة لطموحه ويرسم خارطة الطريق ليصل إلى مبتغاه. اليوم نشعر أننا نملك المهارات والإمكانيات والقدرات التي تؤهلنا لشق طريقنا وتحقيق تلك الطموحات. نحن على ثقة أن شركة ميشان ستكون قريباً جداً علامة تجارية رائدة في سلطنة عمان، ثم على مستوى العالم إن شاء الله... رسالتنا للجميع: انتظروا قريباً الجديد من ميشان، رائدة صناعة الحلويات المشتقة من التمور العمانية».

استوديو الذكريات... في الطريق إلى العالمية

ياسر بن عبدالله شعبان، صاحب مشروع استوديو الذكريات هو خريج جامعة نيوكاسل الأسترالية، والحامل لدرجة الماجستير في إدارة الأعمال يُعرّف عن نفسه ببساطة بأنه مواطن عماني يحلم بالعالمية ويطمح أن توصله إبداعاته في مجال التصوير والإعلان والدعاية إلى هذا المستوى خلال السنوات القادمة.

ربما تكون الثقة بالنفس هي القاسم المشترك بين أعضاء مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة. بل ربما كانت هذه الصفة من أهم المعايير لاختيارهم لعضوية برنامج الدعم المباشر للمركز، فالوائق بنفسه هو من يملك الإصرار والعزيمة والإرادة للوصول وتحقيق أهدافه...

ياسر بن عبدالله
شعبان





عندما تسأل عن الفترة
الماضية يقول دون تردد
«ستكون في المستقبل
أجمل ذكري استديو
الذكريات.»

مشروع ياسر عبادش الذي يحمل اسم «استوديو الذكريات» يتخصص في التصوير الفوتوغرافي والمرئي، بالإضافة إلى التصميم الجرافيكي والطباعة الرقمية. التصوير بالنسبة لياسر ليس حرفة بقدر ما هو شغف، فتعلقه بالكاميرا يعود لأيام الطفولة، واختياره لهذا المجال ليكون مورد رزقه كان بسبب قربه من الوسط الإعلامي الذي ينتمي إليه أصدقاء ياسر المقربين.

افتتح ياسر مشروعه منتصف العام ٢٠١٣، ولكنه احتفظ في الفترة التأسيسية بوظيفته في القطاع الخاص كنوع من الضمان للحد من المفاجآت التي قد يتعرض لها أي مشروع تجاري خاص. بالفعل لم تسر الرياح في البداية كما اشتى القبطان ياسر، المنافسة في هذا المجال هائلة، سواء من المصورين العمانيين أو الوافدين، وحرب تحطيم الأسعار تدور رحاها بين الطرفين وتضعف السوق إلى حد بعيد. ولكن انضمام ياسر لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة بعد خمسة أشهر على تأسيس مشروعه كان العامل الذي قلب المشهد رأساً على عقب. ساعد مستشارو المركز ياسر على تحديد الفرص الكبيرة التي تنتظر استديو الذكريات فيما لو أدير بطريقة احترافية. فموهبة ياسر لا تقبل الشك، ولكنها ليست كافية وحدها لضمان النجاح، لابد من صقل مهاراته الإدارية والمالية والتسويقية لكي يكون قادراً على شق طريقه باتجاه المستقبل المشرق، وهذا ما استطاع مركز الزبير أن يزوده به بعد ضمه لبرنامج الدعم المباشر للمركز.

اليوم، ياسر متفرغ بالكامل لاستوديو الذكريات بعد استقالته من عمله السابق وقناعته أنه يملك القدرة على الاستمرار وتحقيق النجاح. خضع ياسر خلال الفترة التي قضاها في المركز لعدد من ورش العمل المتخصصة في المجالات الإدارية والتسويقية وكيفية بناء الهوية التجارية، وحصل على الدعم المادي والاستشاري الذي استطاع من خلاله أن يطور من قائمة الخدمات التي يقدمها المشروع بنسبة ٦٠٪، والتي انعكست بدورها إيجاباً على دخل المشروع الذي ارتفع بشكل ملحوظ خلال زمن قياسي. حصل استديو الذكريات على عقود عمل طويلة الأجل لعدد من الجهات الرسمية، الأمر الذي أطمأن نوعاً من الاستقرار كان ياسر يأمل الحاجة إليه.

طموح ياسر اليوم لا تحده حدود، يشعر أنه يقف على أرض صلبة ويفكر جدياً بافتتاح فروع لاستديو الذكريات في بقية محافظات السلطنة، كما يخطط لإضافة قسم جديد في المشروع للإعلانات الإذاعية...

مزايين... العراقة بثوبها الجديد

يبدو أن عشق الجمال والتفرد قد ولد معها. أحببت ناديا الشامسية الفن والرسم منذ نعومة أظفارها، وعلى الرغم من دراستها لإدارة الأعمال في جامعة السلطان قابوس وحصولها على درجة البكالوريوس فيه، إلا أن الفن والتصميم ظلّا عشقها الدفين حتى العام ٢٠٠٩ حين قررت الشامسية أن تقتحم هذا العالم وتحاول أن تثبت أنها تحمل موهبة أصيلة قابلة للتطور فيما لو وجدت البيئة المثالية لذلك.

بداية ناديا كانت مع تصميم الإكسسوارات، وما لبثت أن غادرته باتجاه الحلي والمجوهرات الأصلية بعد أن خضعت لعدة دورات في مجال صياغة الفضة. الإحساس المرهف الذي ميز ناديا ساعدها على تذوق الجمال الذي يكتنف المشغولات الفضية التراثية، لكنها عرفت أيضاً أن هذه الحلي ليست ابنة اليوم ولن تلتفت انتباه فتيات القرن الواحد والعشرين. مشروع ناديا بدأ كما العديد من المشاريع العمانية الصغيرة، من المنزل. علامتها التجارية الأولى أيضاً اتبعت التقليد العماني باستخدام الاسم الشخصي «نادية الشامسية للتجارة». تشجيع الأهل والأصدقاء دفع بها للاستمرار، ونداء صاحب الجلالة السلطان للاهتمام بالمؤسسات الصغيرة ألهمها أن أمامها مستقبلاً كبيراً ينتظرها.

ناديا بنت سعيد
الشامسية



منزلي

«عرفت منذ البداية أنني في المكان الصحيح، ولذلك عملت بكل جهد على اكتساب ثقة القائمين على المركز وإقناعهم أنني ولدت لأكون رائدة أعمال. التزامي التام أهلني للفوز ببرنامج الدعم المباشر للمركز للعام ٢٠١٤»

اكتشف ناديا بإحساسها الفريد مواطن الجمال في التراث العماني، عرفت أنه النبع الذي لا ينضب. اعتزازها وفخرها بهذا التراث العريق جعل منه مادتها ومهملها الحائز. سنوات مرت وناديا تتطور ولكن ببطء، المشروع المنزلي لم يصبح عملاً بالمعنى الحقيقي للكلمة، وعلى الرغم من فوزه بجائزة الرؤية الاقتصادية لأفضل مشروع منزلي للمرأة العمانية، إلا أنه لم يبارح حدود المنزل. الزبائن محدودون ضمن حلقة الأهل والأصدقاء والمعارف، والعلامة التجارية للمشروع ضاعت بين زحمة الأسماء المشابهة... هنا قررت ناديا زيارة مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة.

منذ اللقاء الأول استشف الخبراء في المركز إمكانية نجاح مشروع ناديا فيما لو امتلكت إلى جانب موهبتها الكبيرة مهارات الإدارة والتسويق التي يحتاجها المشروع. البداية كانت مع بناء الهوية التجارية، عرف الخبراء في مركز الزبير أن لا أفق لنجاح «ناديا الشامسية للتجارة» فهناك آلاف المشاريع المسجلة بأسماء أصحابها، والحاجة تكمن في علامة تجارية تميز مشروع ناديا عن غيره من المشاريع المماثلة. وهنا كانت ولادة «مزاين»، الاسم العربي العماني الذي يجمع ببراعة بين بعده التراثي ومعناه الجمالي. ساعد المركز ناديا أيضاً على صقل مهاراتها الفنية عبر خضوعها لدورة دبلوم دراسية في تصميم المجوهرات في المملكة المتحدة، والتي عادت منها بشهادة الدبلوم التخصصي في التصميم مع درجة التفوق.

تقول الشامسية: «عرفت منذ البداية أنني في المكان الصحيح، ولذلك عملت بكل جهد على اكتساب ثقة القائمين على المركز وإقناعهم أنني ولدت لأكون رائدة أعمال. التزامي التام أهلني للفوز بعضوية برنامج الدعم المباشر للمركز للعام ٢٠١٤. اليوم «مزاين» علامة تجارية مستقلة بنفسها وتنتقل بثقة من نجاح إلى آخر. شاركت في معرض روائع الشرق في الشارقة، وحققت نجاحاً جيداً، كما شاركت في معرض (Creative Jewellery) في لندن ولفنت انتباه الزوار».

لناديا اليوم زبائن تزيد أعدادهم يومياً، كما أن الدورات التي تقيمها لتدريب الشباب على تصميم المجوهرات تحظى بنجاح كبير. لقد تجاوزت ناديا المرحلة الأولى والصعبة وبدأت بالفعل تخط طريقها نحو نجاح كبير وتسجل اسمها في قائمة صاحبات الأعمال العمانية الرائدات.

مذاق...

براءة اختراع في طور الولادة

الفكرة ببساطة هي تطوير لكيس الشاي التقليدي الذي قدمه للعالم أول مرة «توماس سوليفان» قبل ١٠٠ عام من اليوم، وطوره وليام هيرمانسون، وباع براءة اختراعه عام ١٩٣٠ لشركة شاي سالادا، فهل يكون محمد بن وحيد اللواتي وشريكه هم من يضعون لمساتهم العبقريّة مجدداً على كيس الشاي؟

يكمّن التطوير في تصميم الكيس التقليدي للشاي بطريقة مبتكرة ليكون عبارة عن ملعقة وكيس في آن معاً، بالإضافة طبعاً إلى النكهات العمانية التي أضافها محمد وحيد للنكهة التقليدية في استلهاهم للثقافة الإنجليزية العريقة للشاي وأنواعه المختلفة.

قد تبدو للبعض فكرة أقل من عادية، إلا أنها بنظر خبراء الأعمال فكرة بـ «مليون ريال» كما يقال عند وصف الأفكار العبقريّة البسيطة التي يمكن تحويلها إلى عمل تجاري ناجح ومنتج عالمي يملك القدرة على اختراق الأسواق.



محمد بن وحيد
اللواتي

«عملياً لم أبدأ بتنفيذ المشروع على أرض الواقع بعد، لكن هذه الفترة كانت ضرورية للغاية لاستكمال ما ينقصني من مستلزمات النجاح. قد لا تكون الفوائد التي جنيتها من عضوية المركز منظورة من قبل الآخرين، إلا أنها ذات قيمة هائلة من وجهة نظري الشخصية. اليوم استكملت وضع خطة العمل والرؤية الإستراتيجية لشركتي تحت إشراف ومتابعة المركز، وأصبحت جاهزاً للسير نحو المستقبل.»

أنا على ثقة أن ٢٠١٥ سيكون بداية الانطلاق الذي لن يعرف التوقف بعدها، سوف أقوم بتأسيس مصنعي الأول لأكياس الشاي العمانية المبتكرة وأصل بالمنتج إلى حدود أخرى تتجاوز السلطنة والمنطقة الخليجية نحو العالمية بإذن الله.»

«مذاق» مازالت إلى اليوم في طور الولادة الأولى، ولكنها كما كل الأفكار الناجحة قد تعاني في البداية، ولكنها إن نجحت تتجاوز هذه المرحلة، ستفتح الأبواب أمامها على مصراعها، فلنتظر ونرى!!

أطلق محمد وشريكه على شركتهم التي أسسوها في العام ٢٠١٢ لإنتاج وتسويق أكياس الشاي المطورة اسم «مذاق»، وقد حققت الشركة بالفعل بعض النجاحات في الجانب النظري، حيث فازت بجائزة أفضل شركة طلابية في العام ٢٠١٢ على مستوى السلطنة، وجائزة أكثر منتج مبتكر على مستوى المنطقة العربية. هذه النجاحات على أهميتها لم تساعد محمد على وضع فكرته موضع التنفيذ العملي. الإدارة عائق، التمويل عائق آخر، بناء الهوية التجارية القادرة على الوصول للعالمية عائق جديد يحتاج لتجاوزه.

في العام ٢٠١٣ انتسب محمد إلى مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة، واستطاع نيل ثقة القائمين عليه والفوز بعضوية برنامج المركز للدعم المباشر. يمكن القول أن العام ٢٠١٤ كان عام التأسيس لـ «مذاق»، اكتشف محمد عبر احتكاكه بالمشرفين على المركز والمدربين التابعين له نقاط القوة التي يملكها المشروع، كما عرف نقاط ضعفه وكيفية التغلب عليها. خضع محمد لعدد من ورش العمل المتخصصة لاكتشاف أسرار الإدارة الناجحة للعمل التجاري وآليات التسويق الذكي، تعلم كيف يعرض أفكاره بأسلوب يقنع المتلقي، فمذاق لم تعد شركة طلابية بعد اليوم، بل نواة لشركة تجارية تبحث عن العالمية. يقول محمد: «عملياً لم أبدأ بتنفيذ المشروع على أرض الواقع بعد، لكن هذه الفترة كانت ضرورية للغاية لاستكمال ما ينقصني من مستلزمات النجاح. قد لا تكون الفوائد التي جنيتها من عضوية المركز منظورة من قبل الآخرين، إلا أنها ذات قيمة هائلة من وجهة نظري الشخصية. اليوم استكملت وضع خطة العمل والرؤية الإستراتيجية لشركتي تحت إشراف ومتابعة المركز، وأصبحت جاهزاً للسير نحو المستقبل.»

حروف... إرادة من ذهب

بدايتها كانت مع الخط العربي الذي عشقته منذ أيام الصبا، شغفها يرسم الخطوط على اختلاف أنواعها، وإحساسها بالجمال كأنثى، اجتماعاً معاً ليولدا فكرة عبقرية قادرة على النجاح، تصميم إكسسوارات ذهبية بالخط العربي، تتميز بلمسة شخصية وتعكس رغبة مالكة لتعبر عنه بأنيب طريقة.

غالباً ما تتعرض المرأة في مجتمعاتنا لضغوط كبيرة بحجة عدم تمكنها من التوفيق بين دورها المقدس كأمر وزوجة وبين عملها خارج المنزل. إيمان بنت محمد الفارسية نموذج ينسف هذه النظرية، فإيمان الزوجة الناجحة والأم المعطاءة لطفلين رائعين، استطاعت أن تثبت حضورها في عالم الأعمال يقودها طموحها الجارف للتميز ونشاطها الهائل ونظرتها الإيجابية للمستقبل.



إيمان بنت محمد
الفارسية



حروف اليوم علامة تجارية قائمة بذاتها ولها زبائنها الذين لا يرضون عنها بديلاً، وإيمان يقودها طموحها نحو عالم أوسع تكون فيه من صاحبات الأعمال التي يشار إليهن بالبنان، «سأبني مشغلي الخاص يوماً ما وهو ليس بالبعيد» تختتم إيمان حديثها بهذه الرؤيا التي تستشرف مستقبلاً يبدو أنه ليس بالبعيد فعلاً.

إيمان راضية تماماً عن أداؤها خلال الفترة الماضية، ولكنها كأبي رائد أعمال طموح، تبحث عن المزيد. ما بدأ قبل سنوات كهواية، أصبح اليوم عملاً حقيقياً يملك كافة مقومات النجاح، الطريق اتضحت أمام إيمان، وإصرارها على الوصول لا يمكن أن ينال منه أحد اليوم.

مشروعها لتصميم هذه الإكسسوارات انطلق منذ أربع سنوات. سافرت خارج السلطنة باحثة عن المشغل الذي يمكن أن يضع أفكارها النظرية حيز التنفيذ، وجدت ضالتها في لبنان بلد الفن والفنانين، عادت من هناك محملة بنماذج حصلت على إعجاب كل من وقعت عينه عليها، حينها عرفت إيمان أنها بدأت مشوارها الصعب لإثبات نفسها في عالم التجارة المعقد. بين أخذ ورد، استمرت إيمان بالعمل، إلا أن التحديات ما لبثت أن ظهرت في طريقها. المنتجات الصينية أغرقت الأسواق بتصاميم متعددة وأسعار رخيصة يصعب منافستها، كيف يمكن لإيمان محاربة هذا الطوفان وإثبات أن منتجاتها لا يمكن مقارنتها بتلك القادمة من الأسواق الآسيوية.

مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة كان طوق النجاة كما تقول إيمان. كانت على وشك الاستسلام لتحديات المنافسة في السوق، فكرت جدياً بالانسحاب، فهي ليست قادرة على محاربة كافة هذه الضغوطات. المركز وقف إلى جانبها وشجعها وقدم لها الاستشارات الاحترافية التي كانت بحاجة إليها، إضافة إلى الدعم المادي والمعنوي للاستمرار بعد قبول عضويتها في برنامج الدعم المباشر للمركز. ثقته بنفسها تطورت بشكل كبير خلال الأشهر التي قضتها تحت مظلة مركز الزبير، مهاراتها في إدارة العمل التجاري والتسويق الفعال له تعززت بشكل كبير، هويتها التجارية «حروف» كانت المفصل الذي نقل المشروع إلى مستوى آخر تماماً.

أريج الحيملي صدفة خير من ألف ميعاد

٢٠٠٩ كانت نقطة التحول في مسيرة الدهماني الذي يصفها بالمصادفة، فبعد تلقيه الكثير من الإعجاب بالديكورات التي قام بتنفيذها شخصياً في منزله فكر الدهماني في استثمار هذه الموهبة وتحويلها إلى عمل تجاري يكون مورد رزقه الأول والأخير. بالفعل اتخذ عدي قراره بالإقدام على الأمر وقدم طلباً للتقاعد المبكر من عمله وأسس مشروع شركة متخصصة بالديكورات والأصباغ الداخلية والخارجية أطلق عليها اسم «أريج الحيملي».

لم يكن عدي بن خميس الدهماني من ولاية الرستاق يفكر جدياً في دخول عالم الأعمال. نعم لديه ميوله الفنية وحسه الخاص الذي يستطيع به أن يميز الجمال، لكن هذا الشغف لم يتعد يوماً حاجز الهواية.

عدي بن خميس
الدهماني





اليوم تصنف شركة أريج
الحميلي ضمن قائمة
المشاريع الناجحة،
إلا أن صاحب المشروع
يملك من الطموح والإرادة
ما يجعله يسعى
للأفضل، وربما هذا هو سر
نجاح البعض ووصولهم إلى
مراتب متقدمة.

ساعد مركز الزبير رائد الأعمال عدي في إنشاء مكتب مجهز بالكامل لإدارة مشروعه، كما تكفلت مهارات الإدارة المضبوطة التي اكتسبها بتخفيض المصاريف الثابتة بمعدل ١٥٪، الأمر الذي انعكس إيجاباً على قدرة المشروع على الاستمرار والنمو.

وكما هو الحال في أي عمل تجاري، لا يتوقف النجاح على امتلاك الموهبة في تنفيذ العمل أو الحرفة نفسها، فالنجاح يتطلب مواهب أخرى ترتبط بالإدارة الحكيمة والتسويق الذكي والهوية التجارية القادرة على الصمود والاستدامة وغيرها من التفاصيل وهذا ما وجده الدهماني في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة بعد انضمامه لعضويته منتصف عام ٢٠١٣.

كان مشروع عدي قبل انضمامه للمركز يعاني من عدة نقاط ضعف تمثلت في المنافسة الشديدة التي يتعرض لها سوق الديكورات في السلطنة، سواء من حيث الأسعار أو معرفة الزبون بالفروقات بين المنتجات المستخدمة، وبالتالي كان المشروع بحاجة ملحة لهوية تجارية وأليات تسويق احترافية متقدمة تستطيع أن تبرز نقاط القوة في المشروع وتصل إلى شريحة أوسع من السوق، بالإضافة إلى أن إدارة مثل هذه المشاريع تشمل الكثير من التفاصيل التي قد تتسبب في فشل المشروع فيما لو أسيء التعامل معها، فضلاً عن حاجة المشروع لدعم مالي يساعده على الانطلاق بقوة، لكن هذا كله كان قبل الانضمام لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة. عدي كان من الأشخاص الذين نجحوا في دخول برنامج الدعم المباشر الذي يقدمه المركز، وبالتالي حصل على الدعم المادي والاستشاري اللازم للنهوض بالمشروع ووضعه على بداية الطريق الصحيح.

مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة... ملتزمون بالتقدم والتطور، والديهومة والاستمرار

فيا شباب عمان مستقبلكم أمامكم، فاتخذوا القرار بالسير نحوه بخطى ثابتة ونحن معكم يدا بيد وفكرة على فكرة، وهذا الوطن المعطاء ماداً أيديه نحوكم بانتظاركم لتساهموا في بنائه لتأمينوا مستقبلكم والأجيال القادمة من بعدكم. ومن هنا ندعو رواد الأعمال والرائدات بالسلطنة ليخطوا الخطوة الأولى إلى طريق النجاح والاستفادة من البيئة الداعمة لهم في السلطنة. فقط ثقوا بأنفسكم واتخذوا القرار بإعادة رسم مستقبلكم كما أردتموه دائماً أن يكون، وامشوا قدماً باتجاهه بعزيمة وإصرار، وكونوا على ثقة أننا هنا معكم بما يمليه علينا الواجب الوطني، نهد لكم الطريق ونذلل العقبات من أمامكم ما استطعنا، لتصلوا كما وصل زملاؤكم من قبلكم.

ونحن نحتفل بمضي عام منذ إعلاننا عن المجموعة الأولى لرواد الأعمال التي انضمت إلى برنامج الدعم المباشر في ديسمبر ٢٠١٣، يمكننا القول وبكل ثقة وجدارة أننا فخورون بما أنجزنا وملتزمون بالمضي قدماً في المساهمة الفاعلة والمشاركة الجادة لبناء مستقبل عمان من خلال شباب هذا الوطن ورواد الأعمال فيه، هذا الوطن الذي ننتمي إليه وينتمي إلينا، ليكون أقوى وأشد عزيمة بأيدي أبنائه من أصحاب الهمم العالية والإصرار المتين على تحقيق الذات والوصول إلى الغايات والأهداف. هم قلة مميزة أولئك الذين يكتشفون أسرار النجاح بعزيمتهم الصلبة وإرادتهم التي لا تعرف الانكسار... من أولئك رواد ورائدات الأعمال أعضاء مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة.

وعُمان من وراء القصد