موجز حلقة

لا تختار الاستسلام: كيف تنجح المشروعات الصغيرة، مع أحمد شعبان الرئيس التنفيذي لشركة Simplex

أحمد شعبان | belaraby | ٢١ أغسطس ٢٠٢٣ | يُقرأ في ٨ دقايق

اسمع الحلقة كاملة أو اقرأ النسخة التفاعلية

mujaz.co/belaraby-ahmed-shaaban

الزبدة في سطرين

أحمد شعبان، مؤسس شركة Simplex للتصنيع، بيحكي في «Business بالعربي» رحلته من قنا وجامعة المنيا لحد ما بقى بيصدّر مكن قص وتفصيل لـ**١٦ دولة** بفريق قرّب ٢٠٠ واحد. الخلاصة إن **البيزنس إنك تبيع مش إنك تلمّ استثمارات**، وإن التعلّم الحقيقي في الشارع مع التجار مش في الكورسات، وإن ميزتك التنافسية بتتبني على **خدمة ما بعد البيع** اللي المنافس بيهملها. وبيقول إن أكبر عدو للبداية هو الاندفاع من غير حسبة مالية، وإن صاحب البيزنس نفسه ساعات بيكون هو الحاجز اللي موقف الشركة إنها تكبر.

الأفكار الرئيسية

١. من الصعيد للتصنيع: حلم البيزنس اللي كسر توقّعات الأهل ‹ 3:58

أحمد شاب من قنا، من نجع حمادي، خريج هندسة كهرباء من جامعة المنيا سنة ٢٠١٣، بس حلمه من وهو صغير كان التجارة والبيع مش الهندسة. جاب في الثانوية ٩٦٪ ودخل هندسة عشان مجموعه، لكن كل قرايته كانت ماركتينج. **والده كان عايزه يشتغل «مهندس» بشهادة، وهو اختار إنه يمشي ورا اللي بيحبه**. من هنا بدأت قصة إنه يثبت لنفسه وللناس إنه يقدر.

---

٢. أول بيزنس: لوحات إعلانات ولوحة اتحرقت تاني يوم ‹ 10:07

في ٢٠١١ وهو قاعد في البيت بسبب الثورة، عمل هو وصاحبه عمرو أول بيزنس حقيقي: لوحات إعلانات مضيئة للمحلات. أول لوحة ركّبوها لواحد اسمه الحاج سيد اتحرقت تاني يوم على طول. **لحد دلوقتي هو وعمرو بيتجنّبوا الشارع ده في نجع حمادي من كتر الإحراج.** الدرس إن البداية بتبقى غلطات، والمهم إنك تكمّل.

---

٣. مصنع المياه المقفول: إزاي فتح المكنة بالباسورد ‹ 16:41

اشتغل في مصنع مياه معدنية مقفول من خمستاشر سنة على طريق مصر إسكندرية الصحراوي، وكان فيه مكنة إيطالية موديل ١٩٨٥ متقفلة بباسورد، تمنها وقتها ٩٠٠ ألف جنيه. بعت إيميل للشركة الإيطالية بيقول إنه مش في مصر وعايز يشتري خط إنتاج جديد، فطلبوا منه ٤٠٠٠ يورو عشان يبعتوا الباسورد. **ركّب الباسورد، المكنة اشتغلت، والناس بدأت تثق إنه فعلاً يقدر يبقى مهندس.** ده كان أول درس عملي حقيقي في الشغل.

---

٤. التعلّم الحقيقي في الشارع مش في الكتب ‹ 18:02

أحمد بيقول إن كل التعلّم الحقيقي عند التجار في الشارع، مش في الكورسات والكتب. **الفريق كله بتبيع له: العميل، والمورّد، وحتى اللي بتوظّفه**. وبيضرب مثال إن أكبر الشركات في مصر زي العربي والسويدي وتوشيبا العربي كلها بدأت من الشارع مش من كتاب. الخبرة اللي اتعلّمها من أبوه ومن التجار هي اللي عوّضت فرق الشهادات والإنجليزي.

---

٥. فلات سكس: صعيدي مش بيتكلم إنجليزي وسط ناس جايين من بره 30:04

دخل مسرّعة فلات سكس سنة ٢٠١٣ وهو تلاتة صعايدة من قنا وواحد من أسوان، وسط ناس جايين من الجامعة الأمريكية والألمانية وعايشين بره ومش بيتكلموا غير إنجليزي. بدل ما يتكسف، قرر يقدّم البرزنتيشن بالعربي، وعمل **سوفت وير المكنة كله بالعربي عشان يشتغل في دولة عربية**. وقال جملته الشهيرة: اللي ما يفهمش بالعربي ما يحطش معانا فلوس. أول مرة قابل فيها أحمد رشاد، مقدّم البودكاست، كانت هناك في ٢٠١٣.

---

٦. البيزنس إنك تبيع، مش إنك تلمّ استثمارات 40:13

أحمد بينتقد ثقافة الايكوسيستم وقتها اللي كانت كلها تجميع استثمارات وتكبير فاليويشن من غير بيع حقيقي. **البيزنس عنده إنك تبيع من أول يوم، مش إنك تعمل أبلكيشن وويب سايت عشان تقنع المستثمر وتاخد فلوس**. ولما الفلوس وقفت في السوق، الشركات اللي كانت بتبيع بجد هي اللي كمّلت والباقي اتكشف. عشان كده رفض إنه يزوّق الأرقام قدام المستثمرين علشان يبيع حصة بأكتر من قيمتها الحقيقية.

---

٧. سمير القهوجي وحكاية الأوفيس بوي 51:17

في البداية كان مكتبهم صغير، فكانوا بيجيبوا سمير القهوجي عشان يلعب دور الأوفيس بوي أول ما ييجي عميل، ويشيلوا الورق من على المكاتب عشان الشركة تبان كبيرة. العميل يسأل «فين صاحب الشركة» فيقولوا له في أمريكا، وأحمد اللي عنده ٢٣ سنة يقول «أنا مهندس هنا». **سمير ده بقى عنده النهارده تلات مكن من عندهم**. الحكاية بتوضّح إزاي الثقة بتتبني خطوة بخطوة، وإزاي بيفتخر إنه حسّن حياة ناس زي سمير.

---

٨. الميزة التنافسية: قطع أوروبي بنص التمن وخدمة بعد البيع 55:49

المكنة الأوروبي كانت بـ٦٠٠ ألف جنيه، والصيني بـ١٠٠ ألف، فأحمد راح جاب نفس القطع الأوروبي وحطها في مكنته وباعها بـ٢٠٠ ألف. كده بقت مغرية للمصانع الكبيرة وللورش الصغيرة في نفس الوقت. **وبعد تعويم ٢٠١٦ المكن المستورد غلي، فبقت مكنتهم أقرب لسعر الصيني وأحسن في الجودة**. لكن السلاح الأهم كان خدمة ما بعد البيع: تدريب وصيانة وقطع غيار، اللي المنافس بيهملها.

---

٩. صاحب البيزنس نفسه ممكن يكون الحاجز 81:52

أحمد بيقول إن أكتر حاجة بتوقف الشركات الصغيرة إنها تكبر هي المؤسس نفسه. **صاحب البيزنس بيبقى هو الحاجز اللي موقف الشركة إنها تكبر** لما يفضل ماسك كل التفاصيل بإيده ومش عارف يفوّض. وبيتكلم عن حاجزين نفسيين: إنه يثق في فريقه ويسيبهم يصرفوا ويغلطوا ويتعلّموا، وإنه يسيب الحاجة اللي اتقن فيها ويجيب حد يديرها عشان يكبر لحاجة جديدة. وبيلخّصها إن أي بيزنس عشان يكبر لازم صاحبه يتعلّم يسيب ويثق.

خريطة تصدير منتج مصنعك الصغير

١. ما تستسهلش وابدأ بالجودة

أول حاجة الجودة، مش «هي حلوة كده ومشيها». **شِك على منتجك مرة واتنين وعشرة قبل ما تبعت أي حاجة بره**، لأن أول انطباعة وحشة في سوق صغير بتضربك.

٢. انزل السوق واتفرّج قبل ما تصدّر

قبل ما تصدّر لأي بلد، انزلها بنفسك واتفرّج على المنتجات اللي هتنافسها هناك. **ادرس المنافس والأسعار كويس، وما تسترخصش السوق** وتفتكر إنك هتكسحه بسهولة.

٣. سعّر صح وما تستهونش بالمنافس

متفتكرش إنك تاخد سعرك في مصر وتضربه في اتنين للسعودية. **السوق هناك ممكن يكون مفتوح أكتر منك بمراحل، والمنافس الصيني بيجيب كونتينر من غير أي عائق**، فادرس تسعيرك على أرض الواقع.

٤. ما تديش وكالة من أول يوم

بلاش تدّي حد وكالة قبل ما تتأكد إنه فاهم منتجك. **اقعد مع الوكيل سنة، درّب تيمه، بيع وصلّح قدامه** لحد ما يقف على رجله، وابدأ بلد ورا بلد على قد ما تقدر.

٥. اكسب بخدمة ما بعد البيع

أضعف نقطة عند المنافس الصيني إنه ما بيهتمّش بخدمة ما بعد البيع ولا بيفصّل حاجة على مقاس العميل. **الصيانة وقطع الغيار والتدريب والتفصيل هي ميزتك**، وفي الأسواق الراقية زي الخليج زوّد لمسة فخامة زي التكييف والتحكّم من الموبايل.

خطوات تطبّقها

- ✓ لو عندك مصنع وعايز تصدّر، انزل البلد اللي هتصدّر لها الأول واتفرّج على المنتجات اللي هتنافسها **قبل ما تبعت أي حاجة**
- ✓ خلّي خدمة ما بعد البيع سلاحك: صيانة وقطع غيار وتدريب، **لأنها أضعف نقطة عند المنافس الصيني**
- ✓ اعمل حسبتك المالية قبل ما تجري تكبّر: **ما تفتحش برجلك أكتر من إمكانياتك عشان ما تقعش وتتكسر**
- ✓ سيب فريقك يصرف ويغلط ويتعلّم وما تمسكش كل التفاصيل بإيدك، **عشان ما تبقاش انت الحاجز اللي موقف الشركة**
- ✓ لو انت المؤسس، صدّق نفسك وابان واثق قدام الفريق، **لأنهم بياخدوا الحماس والشجاعة منك انت**
- ✓ لو لسه بادئ ومش شايف نتيجة، متضيّعش وقتك في لحظات الشك واكمل، **وابدأ صغير وكبّر بالحسبة**

اقتباسات تستحق الحفظ

> «انت اتولدت ميسي، بس بالتمارين ممكن تبقى كريستيانو»
>
> — أحمد شعبان

«السوق ما حدش يفتح فيه صدره ولا يفتح برجله، في الحالتين انت هتقع تتكسر»

— أحمد شعبان

«صاحب البيزنس يبقى هو الحاجز اللي موقف البيزنس إنه يكبر»

— أحمد شعبان

«البيزنس مش البراند أو اللوجو أو المصنع، هي البني آدمين»

— أحمد شعبان

«اللي عنده بيزنس بجد هو اللي كمّل، والباقي اتكشف»

— أحمد شعبان

مذكور في الحلقة

فلات سكس (Flat6Labs) · مسرّعة الأعمال اللي دخلها Simplex سنة ٢٠١٣

د. كريم حسين · من مستثمري Simplex الملائكيين، وفضل معاهم من البداية

أحمد الألفي · من لجنة الاختيار، وقنعه ما يسافرش السعودية ويكمل في الشركة

هاني السنباطي · قال لهم أول يوم: من ست شركات، أربعة أو خمسة هيقفلوا وواحدة هتعافر

إيجيبت فورمنج · من أوائل المصانع الكبيرة اللي اشترت مكنة من Simplex

كتاب «Zero to One» لبيتر تيل · من الكتب اللي أحمد رشّحها في نهاية الحلقة

محمود العربي · ضربه أحمد مثال للنجاح اللي بيفضل بعد الرحيل

Schneider Electric · الشركة اللي كان حلمه يشتغل فيها مهندس أوتوميشن

موجز.

النسخة الكاملة والتفاعلية – بالصوت والروابط

mujaz.co/belaraby-ahmed-shaaban