موجز حلقة

كيف يفكر المستثمرون؟ استراتيجيات النجاح في الأعمال، مع محمد أبو النجا رئيس مجلس إدارة Exits MENA

محمد أبو النجا | belaraby | ٢٢ يوليو ٢٠٢٤ | ⏱ يُقرأ في ٨ دقايق

اسمع الحلقة كاملة أو اقرأ النسخة التفاعلية

mujaz.co/belaraby-mohamed-abolnaga

الزبدة في سطرين

محمد أبو النجا رئيس Exits MENA في «بزنس بالعربي» بيشرح إزّاي بيفكّر المستثمر ووراه إيه. بيشخّص ليه الكاش نشف في السوق (فايدة عالية، وهروب عقول، وسوء إدارة في شوية شركات)، وبيقول إن اللي بيفتح باب الاستثمار هو **تشريع واضح وشفافية ومخرج مضمون**. أهم رأي عنده إن السوق بيدّي **٩٩٪ من الموارد لـ١٪ من الناس**، والمفروض ندعم اللي على الأرض بموارد قليلة مش اللي أصلاً متوصّل. وبيتكلم بصراحة عن تمن النجاح، وإن **الفلوس والشهرة والسلطة بتظهّرك مش بتغيّرك**، وإن صدق السعي أهم من كتره.

الأفكار الرئيسية

١. Exits MENA: الفجوة اللي الكبار مش بيشتغلوا فيها 6:31

Exits MENA فكرتها إنها **تقرّب المسافة بين اللي عايز يبيع شركته واللي عايز يشتري**، وأصلها منصة صغيرة اسمها exits.me اشتراها محمد من صاحبه عصام ماجد ودمجها مع الفينشر بيلدر بتاعه. الفكرة جت لما لقى نفسه وسط ٥ ترانزاكشن في وقت واحد ومحدش بيساعده، واكتشف إن **الكبار مش بيشتغلوا على صفقات بـ١٠٠ ألف أو مليون دولار** لأنها صغيرة عليهم. الموديل مبني على شركة أمريكية اسمها Acquire.com، وبياخدوا كوميشن بس لما الصفقة تتقفل بنجاح.

---

٢. ليه الكاش نشف: أربع طبقات 16:05

محمد بيقسّم أسباب نشفان الكاش لأربع طبقات. الأولى إن **الفيدرالي الأمريكي رفع الفايدة على الدولار**، فالناس حطّت فلوسها في السندات والبنوك بدل الاستثمار، وفي مصر الفايدة وصلت ٢٥٪ فليه حد ياخد ريسك. التانية **هروب العقول من مصر**: المهندس الشاطر بياخد ٣٠٠٠ جنيه هنا، ويقدر ياخد ٣٠٠٠ ريال في السعودية أو ٢٥٠٠ درهم في الإمارات. والتالتة إن شوية شركات أساءت إدارة الأموال، فالميديا ركّزت عليها وخلّت كل مستثمر خايف إن أي شركة مصرية تطلع زيّها.

---

٣. اللي بيفتح باب الاستثمار: تشريع وشفافية ومخرج 27:27

لما سأله أحمد إيه اللي يخلّي الاستثمار يرجع، محمد قال إن المستثمر محتاج تلات حاجات. الأولى **نظام تشريعي واضح** يعرف مين اللي يحكم بينه وبين رائد الأعمال لو اختلفوا، عشان كده ناس كتير بتفضّل محاكم إنجلترا أو أبوظبي. التانية **الشفافية**: ريبورتس ربع سنوية للبورد تطمّنه إن فلوسه ماشية صح. والتالتة **مخرج واضح** يقدر يطلّع بيه فلوسه بره لما يقرر يخرج. وبيضيف إن الحكومة مش لازم تحط مليارات، يكفي إنها تفتح الأبواب للي مش عارف يفتحها لنفسه.

---

٤. مشكلة الـ٩٩٪ لـ١٪: ادعم اللي على الأرض 30:03

محمد بيتكلم عن عيب في السوق: **١٪ من الناس بياخدوا ٩٩٪ من الموارد**. المؤسس اللي نجح وعمل إكزت بيبقى أوفر سبسكرايب في الجولة الجاية حتى لو شركته الجديدة مش حلوة، في حين إن واحد من المنصورة أو دمياط أو الصعيد عنده فكرة جامدة على الأرض ومش عارف يلمّ فلوس لأنه مش متلمّ مع الدايرة الصح. ورأيه إن **الفلوس تروح للي بيتنفّس بإيديه بموارد قليلة**، مش للي أصلاً عنده علاقات وأهل أغنيا، ومثاله تطبيق «الجمعية» اللي بدأ صغير في كاش كاوز ووصل لمستثمرين.

---

٥. فرق بين إنك تساعد حد وإنك تشيله ‹ 36:58

محمد بيفرّق بين إنك **تساعد حد وإنك تشيل حد**. ناس كتير عايزة منتور بس هي أصلاً معملتش حاجة، وواحد قال له حرفيًا «عايز فكرة وفلوس وفريق»، فردّ عليه إن ده يعني عايز ساندوتش جاهز. الشرط عنده إن الشخص يبقى **قابل للتعلّم (coachable) وبيتحرّك**، ساعتها ممكن يديله الزقة الأولانية بس لازم يجري بعدها. وبيحذّر من ناس اتساعدت بكل الأكسس وبعدين بهدلت اللي ساعدها وقالت إنه معملش حاجة.

---

٦. الفلوس والشهرة والسلطة بتظهّرك مش بتغيّرك ‹ 40:03

من قصته الشخصية، محمد بيقول إن **الفلوس والشهرة والسلطة مش بيغيّروا الإنسان، هما بيظهّروا فيه حاجات ما كانتش باينة**. بعد حالا شاف نفسه على CNN وفوربس وحسّ إن أي حاجة يعملها صح، وده كان بداية فشل رهيب. واحد قريب منه فوّقه بجملة قاسية معناها إن آخر الدنيا إنك تقدر تاكل وتقضي حاجتك، يعني **لو معاك مال الدنيا وصحتك راحت مش هتفرق**. من ساعتها بقى يبص للناس اللي بتتصور معاه على إنهم أمانة يدّيهم نصيحة، مش مجرد إعجاب.

---

٧. ماتنفخش التقييم وماتخلطش الديّن بالإكويتي ‹ 53:02

محمد بيحكي إزّاي التقييمات اتنفخت: شركة كانت بمليون دولار سنة ٢٠١٩ بقت بـ١٠ مليون في ٢٠٢١، ودلوقتي رجعت بنص مليون. ونصيحته إن **اللي بينفخ تقييمه أكتر هو اللي بيتضرّر أكتر**، لأنه هيضطر يعمل داون راوند في الجولة الجاية. وبيحذّر كمان من خلط أنواع الفلوس: **اللي بياخد ديّن ويخلطه بالإكويتي زي اللي بيخلط المية بالزيت**، لأن في فرق بين فلوس النمو وفلوس الوركينج كابيتال. وبيقول إن الصدق في التقييم أأمن، «الصدق منجية».

---

٨. مدرسة التصنيع: الهارد وير قبل هوس السوفت وير ‹ 65:45

محمد بيقول إنه من **مدرسة التصنيع** مش مدرسة السوفت وير، وبيستغرب إزّاي الكل مهووس بإنه يعمل أبليكيشن. وبيضرب المثل بإن NVIDIA بـ٣ تريليون دولار وهي مش عندها أبليكيشن، وإحنا عندنا مصانع وقدرة تصنيعية وأيدي عاملة رخيصة ومصانع قافلة بتدوّر على مشترين. صحيح إن **السوفت وير أرخص إنك تسكّله، بس تنفيذ منتج صناعي بسكيل أصعب بكتير** وده اللي بيحمي حصّتك في السوق. وبيسمّي الفكرة دي «الهايبرد أسمس» أو المنتجات القابلة للمس، واللي اتكلم فيها مع د. طارق روشدي.

---

٩. الميديا بقت زي السجل التجاري ‹ 63:32

محمد بيقول إن **الميديا ما بقتش إكسسوار، بقت زي السجل التجاري**: أي شركة النهارده لازم تبقى ميديا بزنس، مافيش حل. وبيشوف إن قطاع الميديا في المنطقة بيطير لأنه متأخّر ١٠٠ سنة، مش لأنه سابق. عشان كده هو بينزل صور وبوستات كل يوم الصبح، والبوست بياخد منه ٥ دقايق بس بيوصّل للناس هو والشركات بيعملوا إيه. ومرة راجل شافه في محل هدوم ودخل معاه في استثمار بسبب ده، وبيسمّي الحكاية دي «جبر خواطر».

إزّاي بتتقفل صفقة على Exits MENA

١. تقريب المسافة بين البايع والمشتري

المنصة بتشبك اللي عايز يبيع شركته أو حصة منها باللي عايز يشتري، بدل ما كل طرف يدوّر لوحده.

٢. المعلومات المختصرة (abstract)

البايع بيحط ملخّص أو معلومات مبدئية عن الشركة، والمشتري بيبص عليها الأول قبل أي التزام.

٣. NDA وفيرتوال داتا روم

لما المشتري يهتم، بيوقّع اتفاقية سرية وبياخد بليسنج يدخل على الداتا روم الافتراضية ويبص على تفاصيل الشركة.

٤. الفيزيكال ورك والقعدات

بعد كده بيبدأ الشغل على الأرض: قعدات ومراجعة وتفاوض بين الطرفين لحد ما يتفقوا.

٥. الإغلاق والكوميشن أبون سكسس

الصفقة تتقفل، وExits بتاخد الكوميشن بتاعها بس لما تنجح، مش قبل كده.

خطوات تطبّقها

- ✓ ماتنفخش تقييم شركتك عشان تلمّ أكتر: **اللي بينفخ أكتر بيتضرّر أكتر** في الجولة الجاية
- ✓ ماتخلطش فلوس الديّن بفلوس الإكويتي، **ده زي اللي بيخلط المية بالزيت**
- ✓ اعمل ميديا لشركتك من دلوقتي: **الميديا بقت زي السجل التجاري** مش إكسسوار
- ✓ لو لسه بادئ، اتحرّك على الأرض بموارد قليلة وابنيها خطوة خطوة بدل ما تستنى **الكونكشنز تيجي لك**
- ✓ قبل أي شراكة استثمار، اتفق على **مين اللي يحكم بينك وبين المستثمر** لو اختلفتوا
- ✓ اشتغل بذكاء مش بكتر الساعات، وحط وقت لصحتك وعيلتك: **صدق السعي مش كتره هو اللي بيجيب الرزق**

اقتباسات تستحق الحفظ

> «الميديا ما بقتش إكسسوار، بقت أهم من بيزنس كتير»
>
> — محمد أبو النجا

> «الفلوس والشهرة والسلطة مش بيغيّروا، هما بيظهّروا فيك حاجات ما كانتش باينة»
>
> — محمد أبو النجا

«الفلوس أقل أنواع الرزق»

— محمد أبو النجا

«متفتكرش إن كتر السعي هو اللي يجيب الرزق، صدق السعي هو اللي يجيب الرزق»

— محمد أبو النجا

«الصدق منجية»

— محمد أبو النجا

مذكور في الحلقة

Acquire.com · المنصة الأمريكية اللي Exits MENA متبنية على موديلها في بيع وشراء الشركات

exits.me (عصام ماجد) · المنصة الأصلية اللي اشتراها محمد ودمجها في الفينشر بيلدر بتاعه

NVIDIA · بـ٣ تريليون دولار من غير أبليكيشن؛ حجّته إن الهارد وير أهم من هوس السوفت وير

محمد رشيد وفالنتينو · أخد الشركة بـ٦٠٠ مليون دولار وطلّعها ٧ مليار؛ مثال على المشغّل «الصنايعي»

د. طارق روشدي (First Investment) · اتكلم معاه عن «الهايبرد أسمس» والمنتجات القابلة للتنفيذ صناعيًا

صلاح دياب · مقولته إن دوره «ناظر زراعة في مال الله» عجبت محمد

تطبيق «الجمعية» (أحمد عابدين) · مؤسس بدأ بموارد قليلة، دخل كاش كاوز ووصل لمستثمرين؛ نموذج للي على الأرض

كتب رشّحها · «قصة حياة صالح كامل»، وكتاب الحاج محمود العربي، وكتاب د. رؤوف غبور

موجز.

النسخة الكاملة والتفاعلية – بالصوت والروابط

mujaz.co/belaraby-mohamed-abolnaga