موجز حلقة

المال الحلال مع الرئيس التنفيذي لمجموعة Robusta م. حسين محيي الدين

المهندس حسين محيي الدين | المال الحلال | ٢٢ أكتوبر ٢٠٢٤ | يُقرأ في ٦ دقايق

اسمع الحلقة كاملة أو اقرأ النسخة التفاعلية

mujaz.co/elmal-4-hussein-mohieldin

الخلاصة في سطرين

في رابع حلقات «المال الحلال»، يكسر حسين محبي الدين، الرئيس التنفيذي لمجموعة Robusta (أكبر شركة software وحلول رقمية في مصر)، أوهامًا كثيرة حول البيزنس: **التمويل ليس مكسبًا، هو دَين لا بد أن يعود بأضعافه**، و**النجاح المبني على صدفة عشوائي**، والشركة الناشئة التي تعيش في مصر هي التي تحل **مشكلة حقيقية لعميل حقيقي** لا التي تقلّد السيليكون فالي. ومن ريادة الأعمال وهو في السابعة، إلى تقنية «أسوأ سيناريو»، إلى استراتيجية الـAI، الخلاصة أن المال وسيلة لا غاية، وأن تمشي بمالك وتبني على قدر ما تستطيع رده.

الأفكار الرئيسية

١. العائلة تطبع عليك، شئت أم أبيت ‹ 2:30

حين تكبر تكتشف أن العائلة، سواء أردت أم لم ترد، **تطبع على شخصيتك وطريقة تفكيرك**. اكتشف حسين قيمة اسم العائلة متأخرًا، ويرى أن مسؤولية الابن أن يحمل الاسم ويضيف له، لا أن يستهلكه.

---

٢. ريادة الأعمال من سن السابعة ‹ 4:00

منذ كان في السابعة أو الثامنة كان يطبع نغمات موبايل النوكيا على ورق ويبيعها في النادي، ثم اسطوانات الأفلام والألعاب. **علّمته هذه التجارب التسعير والبيع مبكرًا**، وأن الخبرة تتراكم من أصغر تجربة.

---

٣. اتعلّم من جيل Z قبل ما تعلّمه ‹ 6:01

يتعلم من أولاد إخوته: **ثقة عالية، وسرد القصص، وقدرة رهيبة على التأقلم**، وهم يتابعون براندات لم يسمع عنها. لم يعد يأخذ فكرة أو فكرتين من أي موقف، صار يأخذ عشرة وعشرين.

---

٤. اشتغل مع من يريدك أن تنجح معه ‹ 8:01

يحب الشخصيات التي تعمل شيئًا حقيقيًا وتريدك أن تكسب مثلها: **الـwin-win**. «فيه ناس تشتغل معاها تحس إنها عايزة تنجح لوحدها»؛ لكن من يريدك أن تنجح معه يعطيك مساحة وتعطيه، وهذا ما يبني علاقات تعيش.

---

٥. المال وسيلة، وادخارك يكون non-cash ‹ 9:00

«**احنا مش بنشتغل للفلوس**. الفلوس وسيلة تدفع بيها أساسيات الحياة». والكاش نفسه شيء تتركه للطوارئ فقط: من يدخر يجعل مدخراته في أصول. حتى مدير حسابه في البنك استغرب: «إنت في فوربس وعندك ١٦ ألف في البنك؟».

---

٦. التمويل ليس مكسبًا.. هو دَين ‹ 11:30

رفض الجري وراء hype جمع الملايين. الخلاصة: «**التمويل مش مكسب، هو دَين بترجّعه للمستثمرين بأضعافه**»؛ لو جمعت من ٢٠ إلى ٣٠ مليون دولار فلا بد أن تكون قادرًا على ردها من ٥٠ إلى ٦٠. فلا تحتفل بـ«اللمّة» إنجازًا، هي مسؤولية.

---

٧. النجاح ليس صدفة عشوائية ‹ 12:30

«**نجاح السنة دي ووحش السنة الجاية وحلو البعديها، ده عشوائية**». الصواب أن تسلّم ما وعدت المستثمرين به، وتبني **حوكمة أحسن**، ولا تعد بأكثر مما تستطيع. خطة Robusta من ٢٠١٢ و٢٠١٣ نحو الطرح في البورصة بخطوات بسيطة: تسليم لا صدفة.

---

٨. الشركة الناشئة التي تعيش في مصر: localized ‹ 14:34

«إنت في أمريكا ممكن تعمل عربية بتسوق نفسها، في مصر محتاج حاجة تانية». الشركات الناشئة التي نجحت في مصر **حلّت مشاكل حقيقية موجودة بالتكنولوجيا، لكن على قدّ السوق** (مثل بريدفاست)، لا نسخة مستوردة.

---

٩. تقنية «أسوأ سيناريو» تجعلك قويًا ‹ 19:30

من كتاب «دع القلق وابدأ الحياة»: أي شيء تخاف منه، **تقبّل أسوأ سيناريو له**، ستجد القلق ذهب وأنت أقوى وأهدأ. يقول حسين إنه يشغّل السيناريوهات السوداء في رأسه دائمًا قبل أي قرار.

---

١٠. كل شركة (وكل بلد) محتاجة استراتيجية AI ‹ 23:30

ليس عليك منافسة الشركات العالمية، لكن لا بد أن **تكون جزءًا من الموجة**: تدرّب models مناسبة لشغلك وتفهم كيف سيغيّر الـAI قطاعك. حتى القطاعات المريحة مثل مراكز الاتصال سيأتي عليها الدور، فكل منظومة تحتاج أن تفكّر.

---

١١. الميديا سلاح ذو حدّين ‹ 31:30

بدأ الاهتمام بالسوشيال ميديا بعد ١٥ سنة عمل، من أجل الـreach. لكنه يحذّر: **الميديا تعطي إحساس نجاح غير حقيقي** (فيديو بـ٥ مليون مشاهدة مثل توزيع مجاني في سوبر ماركت يتجمّع عليك مئة ألف). شركات ناشئة صدّقت الـhype الخاص بها فسقطت.

الإطار المركزي: التمويل ليس مكسبًا، والنجاح ليس صدفة

١. التمويل دَين لا إنجاز

«اللمّة» على ملايين الدولارات ليست مكسبًا، هي أموال المستثمرين لا بد أن تعود بأضعافها. لا تحتفل بها، تعامل معها مسؤوليةً ثقيلة.

٢. سلّم ما وعدت به

النجاح المتذبذب (سنة جيدة وسنة سيئة) عشوائية. الصواب أن تسلّم الـbusiness plan الذي وعدت المستثمرين به، بثبات.

٣. حوكمة وعدم مبالغة في الوعود

ابنِ حوكمة أحسن، ولا تعد الناس بأكثر مما تستطيع. الطرح في البورصة تسليم لخطة طويلة (خططت Robusta من ٢٠١٢)، لا حلم مفاجئ.

٤. امشِ بفلوسك واحترم توقيت السوق

لا تقفز إلى تمويل من الخارج لمجرد أن تسبق. لو كان توقيت السوق يفرض السرعة فتحرك؛ لكن لو لم يكن فارقًا بين ٣ سنين وسنة واحدة، فخذ وقتك بأمان.

خطوات تطبّقها

- ✓ اجعل ادخارك في أصول لا كاش، واترك الكاش للطوارئ فقط
- ✓ قبل أي مشروع تكنولوجي، ابدأ من مشكلة حقيقية وعميل حقيقي يشتغل معاك عليها
- ✓ طبّق تقنية «أسوأ سيناريو» على أي قرار مخيف: اتقبّل أسوأه فتتحرر من القلق
- ✓ لو كنت تفكر في تمويل، فاحسبه دَينًا لا بد أن ترده مضروبًا، لا إنجازًا تحتفل به
- ✓ اعمل لشغلك استراتيجية AI واضحة؛ أنت جزء من الموجة لا منافس للعمالقة
- ✓ لا تستثمر إلا في ما تفهمه وتحبه، حتى لو كان العائد أقل من فرصة أخرى لا تريحك
- ✓ كن حاضرًا في الميديا من أجل الوصول، لكن لا تقس نجاحك بالمشاهدات واللايكات

اقتباسات تستحق الحفظ

> «احنا مش بنشتغل للفلوس، الفلوس وسيلة تدفع بيها الحياة»
>
> — حسين محيي الدين

> «التمويل مش مكسب، هو دَين بترجّعه للمستثمرين بأضعافه»
>
> — حسين محيي الدين

> «النجاح لما يبقى صدفة يبقى عشوائي؛ الصح إنك تسلّم اللي وعدت بيه»
>
> — حسين محيي الدين

> «أي حاجة خايف منها، اتقبّل أسوأ سيناريو ليها، هتلاقي نفسك قوي جدًا»
>
> — حسين محيي الدين (عن كتاب دع القلق وابدأ الحياة)

«إن قامتِ الساعةُ وفي يدِ أحدِكم فسيلةٌ، فإن استطاعَ أن لا تقومَ حتى يغرِسَها فليغرِسْها»

— حديث استشهد به حسين محيي الدين

مذكور في الحلقة

مجموعة Robusta · أكبر شركة software وحلول رقمية في مصر، والضيف رئيسها التنفيذي

كتاب **«دع القلق وابدأ الحياة»** (How to Stop Worrying and Start Living) · مصدر تقنية «أسوأ سيناريو»

بريدفاست وشركات ناشئة مصرية localized · أمثلة على حل مشاكل حقيقية بالتكنولوجيا على قدّ السوق

السوق السعودي · أكبر أسواق المنطقة، وأهمية التكامل بين مصر والخليج

موجز.

النسخة الكاملة والتفاعلية — بالصوت والروابط

mujaz.co/elmal-4-hussein-mohieldin