موجز حلقة

من رغيف عيش لشركة بـ٤٠٠ مليون دولار: مصطفى أمين مؤسس Breadfast

مصطفى أمين | moghamra | ١٦ أغسطس ٢٠٢٦ | يُقرأ في ٧ دقايق

اسمع الحلقة كاملة أو اقرأ النسخة التفاعلية

mujaz.co/moghamra-mostafa-amin-breadfast

الخلاصة في سطرين

درس هندسة وترجمة، ولم يعمل مهندسًا ولا مترجمًا. رفض وظيفة براتب دولاري بعد أن اجتاز كل مراحلها، وفشل أربع مرات، ثم أسس Breadfast سنة ٢٠١٧ من فكرة توصيل العيش الطازج، لتصير شركة يستشهد بها المستثمرون في كل الأسواق الناشئة. في الحلقة قواعد غير متوقعة: **لا تستعن بأهل الخبرة في البداية** (سيثبتون لك أن فكرتك مستحيلة)، ابنِ البنية التحتية قبل الحلم بالـscale في سوق سلسلة إمداده مكسورة، ودع شكاوى عملائك ترتب أولوياتك. ومعها اللحظات الإنسانية: الكشافة التي علمته كل شيء، وخطيبته التي احتملت سبع سنين فشل **وهي من سمّت Breadfast**، وبول جراهام يصلح له الـpitch على سبورة بيضاء، ومستثمر كبير يرفض: «مش بستثمر في مصر».

الأفكار الرئيسية

١. «أمي ربتني في البيت، والكشافة ربتني في الشارع» 3:23

الكشافة علمته المسؤولية بمعناها الحي: تبني الخيمة وتتأكد أنها لن تقع، وتسهر للحراسة ثم توقظ زميلك ليكمل، وتتصرف حين تُنسى المياه: **expect the unexpected في كل خطوة**. وقاد وهو طفل فريقًا من عشرة لقمة جبل سانت كاترين، الذي صعده ١٨ مرة. يحزنه أن الكشافة انقرضت عربيًا، ولو ملك وقتًا لأحياها.

---

٢. رفض وظيفة الدولار في آخر لحظة، والسبب مستقبله هو 18:48

اجتاز كل المراحل حتى أسبوع الـfield assessment في الصحراء، ثم قال للـHR: لا. السبب: قابل موظفين محترمين لكنه **رآهم «مستنيين المرتب آخر الشهر» بخبرة حياة محدودة**، وخاف أن يصير نسخة منهم في الخامسة والأربعين. رد المدير: «مهندسين مصر بيبوسوا إيدي عشان توقيعي»، فأكد له صحة القرار، رغم «مجزرة» الأهل والأصحاب.

---

٣. أربع محاولات فاشلة كانت المدرسة 22:18

شركته الأولى Egyptian Streets علمته كل المفردات من الصفر: أول hiring، وأول fundraising (**٢٥ ألف يورو من ألمانيا أخذت ستة شهور**)، ومعنى الـscaling. وفيها اكتشف شغفه الحقيقي: **تكبير شيء من الصفر مع فريق**. فشل أربع مرات، ثم جاءت Breadfast في ٢٠١٧.

---

٤. الداعم الذي لا يراه أحد: خطيبة سبع سنين سمّت الشركة 24:51

من الخارج بدا «شخصًا لا يعرف ماذا يريد»: درس هندسة وترجمة وجرّب الإنشاد وفشل في شركات متتالية. من الداخل كانت خطيبته تحتمل وتدعم في كل خطوة، **وهي من اختارت اسم Breadfast نفسه**. البيت يرى وجه الضغط الذي لا يراه السوق.

---

٥. فلوس المستثمر ليست «ريسك عارفه»: هي مسؤولية 27:22

يرفض هو وشريكاه منطق «المستثمر حط فلوس وهو عارف إنها ممكن تتبخر»: **لم يروا الـfundraising بهذا المنظار يومًا**. الثقة التي وضعها ممول أو زميل أو عميل مسؤولية على الكتف، وهذا المنظار نفسه جزء من طريقة التنفيذ.

---

٦. لماذا asset-heavy في مصر؟ لأن الـsupply chain مكسورة ‹ 30:44

في أمريكا تبني التكنولوجيا وتعتمد على بنية تحتية ناضجة. في الأسواق الناشئة **الشراكات لا تعمل إلا حين يكبر اسمك**: من عشرة خبازين حولك، خمسة لن يفتحوا الساعة ستة صباحًا حين يكون عندك أوردر. فبنوا كل شيء: مصانع مخبوزات، وشيفات، و-first mile وmid-mile logistics، حتى ٦٠ مركز توزيع في ٦ محافظات تعمل ٢٤ ساعة طوال السنة. **«الـback end بتاع Breadfast كله supply chain»**.

---

٧. «من العيش لكل شيء» مكتوبة من أول يوم ‹ 32:30

أول سنتين لم يبيعوا غير العيش، عمدًا: **لو حللت أصعب منتج (فريش يوصل فجرًا) بنيت المحرك الذي يحمل كل ما بعده**. ثم توسعوا بالتجاور ووفق القيود: اللبن الفريش يحتاج تبريدًا لا يملكونه؟ يبدؤون باللبن طويل الأجل. الطموح يحرك، والقيود تضع القواعد.

---

٨. القاعدة الصادمة: لا تستعن بأهل الخبرة في البداية ‹ 40:08

الخبير سيشرح لك بأدلة قاطعة لماذا فكرتك مستحيلة: «مفيش خباز هيصحى الساعة أربعة الفجر عشانك، وليه أصلًا توصيل الساعة خمسة؟». لا هو ولا شريكاه ولا **أول أربعين موظفًا كان عندهم أي خبرة supply chain**. أهل الخبرة يدخلون بعد الـproduct market fit، حين تسلمهم قصة نجحت ليكبروها.

---

٩. تعريفه العملي للـproduct market fit ‹ 43:30

شرطان: **retention حقيقي** (العميل يعود لقيمة يجدها لا لخصم يغريه)، و**ربح تشغيلي في علاقتك بالعميل**: «لو هتعمل scale وأنت بتخسر في كل أوردر، بتكبر وأنت بتخسر: كارثة». وصلوا إليه بعد نحو ثلاث سنين ونصف، وقبل كوفيد بشهر واحد أطلقوا التوصيل الفوري، فجاء الوباء تسريعًا لا بداية.

---

١٠. العملاء يرتبون خريطة الطريق ‹ 44:20

أولويات إصلاح الـsupply chain لم تأت من مستشار: **العملاء أنفسهم يرتبون أي مشكلة تُحل أولًا**. شكوى متكررة من بيض يصل مكسورًا = مشروع تغليف كامل تتبعه النسب بالبيانات حتى تنخفض. ومن الشكاوى وُلد التحول الأكبر: من توصيل صباح الغد إلى ٢٤/٧ فوري.

---

١١. لحظتا الرحلة: سبورة بول جراهام، ورفض «مش بستثمر في مصر» ‹ 55:14

دخلوا Y Combinator في **المحاولة الرابعة** (٢٠١٩)، ولحظة وقوفه أمام سبورة بيضاء وبول جراهام يصلّح له الـpitch لا تُنسى. وفي المقابل مستثمر كبير قالها في وجهه: «مش بستثمر في مصر ولا في الأسواق الناشئة». خلاصته: **لازم تشوف الحتتين**، وتحب كلمة no، وإلا فلن تكمل.

---

١٢. «أول شركة تجري في الشباك»: العمل بلا benchmark ‹ 1:07:46

تركيبة Breadfast لم يسبقهم إليها أحد إقليميًا ولا عالميًا، **فلا مرجع ولا مثيل تقيس عليه**: تخبط في إزاز الشباك وتتعور وتتعلم، والـfirefighting اليومي نعمة تدفعك للنمو. ونصيحته لعصرنا: سرّع منحنى تعلمك مع الـAI، فلن تسبق الآلة لكن عليك أن تناور وتتأقلم بعقلانية.

---

١٣. أغلى نصيحة للمؤسسين: وظّف ببطء ‹ 1:09:30

الغلطة الكلاسيكية التي وقعوا فيها: **التسرع في التوظيف وتعويض المرتبات الصغيرة بـtitles كبيرة**، مطبات تدفع ثمنها سنين. والوجه الآخر للقاعدة: «أعظم خبر إن الشركة تبقى أكبر منك»، لكن ساعتها عندك نافذة تسعين يومًا **تتشقلب فيها وتتعلم أسرع من الجميع**، لأن أسرع من يجب أن يتعلم في الشركة هو مؤسسها.

---

١٤. لماذا مصر؟ وما الهدف الحقيقي؟ ‹ 1:11:16

كان يستطيع البناء في أمريكا أو إنجلترا واختار مصر: **أكثر من ١١٠ ملايين مستهلك**، وتحديات الماكرو نفسها هي ما يصنع شركة rock solid. والهدف المعلن: شركة عملاقة عالمية تخرج من مصر (كما خرجت Coupang من كوريا وMercado Libre من الأرجنتين)، لأن «**المصريين شاطرين جدًا، بس اللي ما عملناهوش قبل كده إننا نعمل scale**»: وهنعمل double down بل triple down على مصر.

الإطار المركزي: قواعد Breadfast الخمس في البناء

١. ابنِ البنية قبل الـscale

في سوق سلسلة إمداده مكسورة، من يملك البنية يملك المستقبل. فكّر في البنية التحتية أولًا، والـscale سيأتي فوقها.

٢. لا خبراء قبل الـPMF

أهل الخبرة سيثبتون لك استحالة فكرتك. ادخل بجهلك الشجاع، وأدخلهم حين تصير معك قصة نجحت يكبرونها.

٣. العميل يرتب الأولويات

الشكاوى المتكررة هي خارطة طريق التشغيل: تتبعها بالبيانات وحل الأعلى تكرارًا أولًا.

٤. وسّع بالتجاور ووفق قيودك

أتقن أصعب منتج أولًا، ثم أضف ما تحمله بنيتك الحالية قبل ما يتطلب بنية جديدة.

٥. وظّف ببطء وتعلم أسرع من شركتك

لا تعوض المرتبات بالـtitles. وحين تكبر الشركة عنك، عندك ٩٠ يومًا لتتعلم وتعود أكبر منها.

خطوات تطبّقها

- ✓ قبل الاستعانة بخبير، اسأل: هل وصلت للـproduct market fit؟ قبلها استعن بالتجربة لا بالخبرة
- ✓ قِس الـPMF بسؤالين: هل يعود العميل بلا خصومات؟ وهل تربح في كل أوردر؟
- ✓ اجمع شكاوى عملائك مرتبة بالتكرار، واجعلها خريطة أولويات التشغيل

- ✓ عند التوسع، أضف المنتج الذي تحمله بنيتك الحالية، لا الذي يتطلب بنية جديدة
- ✓ وظّف ببطء، وقاوم إغراء تعويض المرتب الصغير بـtitle كبير
- ✓ احتفظ بلحظتي التشجيع والرفض معًا: سبورة بول جراهام و«مش بستثمر في مصر» وجهان لنفس الرحلة

اقتباسات تستحق الحفظ

«أمي هي اللي ربتني في البيت، والكشافة هي الأم اللي ربتني في الشارع.»

— مصطفى أمين

«لو انت مستعد تعمل scale لعمليات في أسواق ناشئة، استعد لكل حاجة وحشة في حياتك، وحب ده.»

— مصطفى أمين

«إحنا دايمًا أول شركة بتجري في الشباك: مفيش benchmark، بتخبط في إزاز الشباك وبتعور وبتعلم.»

— مصطفى أمين

«Slow down when you hire.»

— مصطفى أمين

«أسرع واحد لازم يتعلم في الشركة كلها هو انت.»

— مصطفى أمين

مذكور في الحلقة

أرقام الشركة · ٦٠٠ مركز توزيع في ٦ محافظات وغيرها، كما وردت على لسان الضيف في الحلقة

موجز.

النسخة الكاملة والتفاعلية — بالصوت والروابط

mujaz.co/moghamra-mostafa-amin-breadfast