

«شراع» يستشرف تجربة ريادة ملهمة لـ 100 طالب جامعي في الشارقة»



«الشارقة:» الخليج

نظم مركز الشارقة لريادة الأعمال (شراع)، في مقره في الجامعة الأمريكية بالشارقة، لقاءً تفاعلياً حضره أكثر من 100 طالب من الجامعة الأمريكية وجامعة الشارقة، للتعرف على تجربة «كريم»، شركة ريادة الأعمال في مجال التكنولوجيا «والنقل التشاركي في منطقة الشرق الأوسط، بحضور مدثر شيخة، المدير التنفيذي والشريك المؤسس لـ «كريم».

وتناول اللقاء قصة إنشاء «كريم»، عام 2012، على يد مدثر شيخة وماغنوس أولسون في الإمارات العربية المتحدة، والتي اتسع نطاقها خلال فترة قصيرة ليشمل أكثر من 70 مدينة في 10 دول بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وباكستان، واطلع المشاركون على نقاط تميز الشركة عن غيرها من الشركات العالمية المنافسة، وكيف تغلبت على التحديات والصعوبات لتصبح واحدة من شركات التكنولوجيا المعروفة في المنطقة.

بدأ اللقاء بعرض فيلم وثائقي بعنوان «عقد من العمل»، يروي رحلة الشركة، ويستعرض نموها وتطورها وإنجازاتها، من

خلال مقابلات مع المؤسسين والفريق الأول والشركاء، حيث أتاح اللقاء للطلاب فرصة طرح أسئلتهم واستفساراتهم، والحصول على نصائح وإرشادات حول كيفية بدء مشروعهم الخاص أو تطوير مهاراتهم المهنية، كما تبادل الطلاب أفكارهم وآراءهم حول مستقبل قطاع التكنولوجيا والنقل التشاركي في المنطقة

مستقبل مستدام

وقالت نجلاء المدفع، المدير التنفيذي لـ (شراع): «تمثل قصة نجاح هذه الشركة نموذجاً للدعم الذي تقدمه الإمارات لصناع التغيير والجيل القادم من رواد الأعمال، بهدف تمكينهم من تحقيق تطلعاتهم وتحويل أفكارهم إلى مشاريع كبيرة وهادفة، ويواصل (شراع) سعيه لتدريب الأجيال المتعاقبة من طلبة الجامعات، وتنمية مهاراتهم وإلهامهم وتمكينهم، «وترسيخ إيمانهم بأنهم قادرون على إطلاق شركات ناجحة

وأضافت: «منظومة ريادة الأعمال في الإمارات وفي الشارقة هي الأقوى في المنطقة، وستحفز العزيمة والإصرار والمثابرة لدى كل رائد أعمال شاب، وتمده بالأدوات الصحيحة، وتقدم له الإرشاد والتوجيه، لمساعدته على تحقيق النجاح وإحداث أثر مستدام على المدى الطويل

حلول رقمية

وقدم شيخة رؤى ونصائح قيّمة لرواد الأعمال الطموحين، حيث قال: «من الأفضل في بعض الأحيان لرائد الأعمال أن يستثمر وقته في التركيز على المنتج أو الخدمة، التي يريد تقديمها بدلاً من تضيق الوقت في البحث عن التمويل، لأن الفكرة الجيدة ستجد من يستثمر فيها بطبيعة الحال، ولذا يجب أن يحدد المشكلات التي تواجه الناس في المنطقة، حتى يتمكن من إيجاد حلول رقمية لها

وأضاف: «حاول العديد من المؤسسات والشركات الكبرى إنشاء تطبيق شامل وخارق، لكنها فشلت، وأعتقد أن إنفاق المزيد من المال على مشكلة ما لا يضمن إيجاد حل لها، وبالنسبة للشركات الصغيرة، فإن التحديات هي التي تحفز في كثير من الأحيان على إيجاد حل مستدام، وبالنسبة لكريم، فإنها تتمتع بمعدل احتفاظ بالعملاء يتراوح بين 60%-70%، وصحيح أن هذا الأمر ينطوي على تحديات عدة، إلا أنه يحفزنا أيضاً على مواصلة تحسين خدماتنا وتقديمها بأفضل صورة ممكنة لعملائنا

ومنذ تأسيسه في عام 2016، يواصل «شراع» جهوده لتمكين الجيل القادم من رواد الأعمال وصناع التغيير، ومن خلال التزامه بإطلاق المبادرات والمشاريع القائمة على التعليم والابتكار، ساعد في صقل مهارات أكثر من 12500 طالب، وتزويدهم بالمعرفة اللازمة لتحقيق النجاح في مشهد ريادة الأعمال، كما قدم الدعم لأكثر من 150 شركة ناشئة في مسيرته، مساهماً في تمويلها بأكثر من 160 مليون دولار، لبناء منظومة أعمال مزدهرة في الإمارة