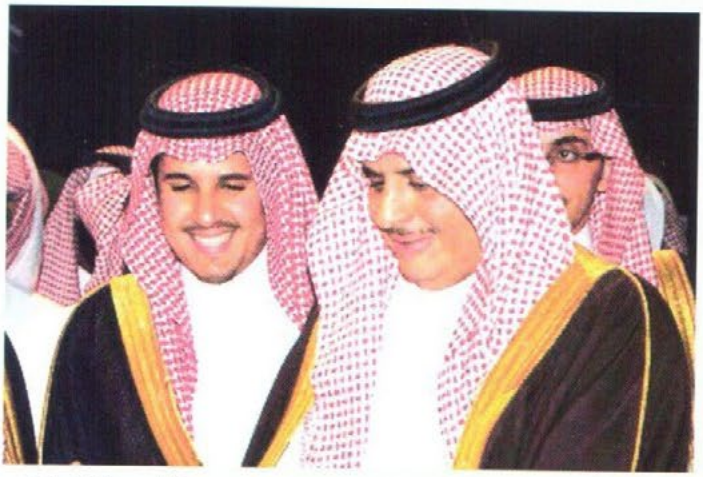
فهد أبو نيان: الغربة كانت دافعا لا عائقا..
والعلاقات الاجتماعية ثروة حقيقية لرجل الأعمال

فهد بن محمد أبو نيان، شاب لا يتعدى الـ 34 من العمر، لكنه حقق الآن الكثير من الإنجازات في مجال الأعمال ولا يزال يطمح للمزيد. ينحدر من عائلة تجارية بدأت نشاطها منذ 1957 وتركزت أعمالها في قطاع المياه وحفر الآبار، ونفذت أغلب المشاريع الحكومية في هذا القطاع لتتوسع في ما بعد إلى عدة شركات. تولى إدارة الشركة محمد بن إبراهيم أبو نيان وشقيقه خالد، وكان محمد أكمل دراسته في إنجلترا بينما خالد درس في سويسرا. وما إن بلغ الشاب الفتي (فهد) 15 عاما، وهو الابن الوحيد بين ثلاث شقيقات، اتخذ القرار الصعب في حياته بمباركة من والده ووالدته، بالذهاب إلى بلاد الغربة عام 1995. كانت وجهته الأولى إلى سويسرا التي أكمل فيها المرحلة الثانوية، ثم انتقل إلى الولايات المتحدة الأميركية ليكمل المرحلة الجامعية، ومنها حصل على شهادة البكالوريوس في الإدارة.

الرياض: مقبل الصيعري

مع الملكة اليزابيث



مع الامير سلطان بن فهد

يقول فهد أبو نيان إن التمسك بالقيم والمبادئ والأصالة والانتماء الحقيقي إلى الوطن ساعده على السير بخطوات متوازنة في مشوار التحصيل العلمي وبناء الشخصية، مؤكدا أن دعم والديه وتشجيعهم له ساعده على خوض مغامرة الغربة وهو في سن غضة.

يتذكر نصيحة والدته قبل مغادرته السعودية، وهي تقول له: «أوصيك بالصلاة، ولا تنسَ من أين أتيت»، وربما هذه الوصية وغيرها من القيم المغروسة في نفسه منذ الصغر هي التي ساعدته على أن يتجاوز الكثير من التحديات، التي تواجه أي شاب في بلاد الغربة.

مما لا شك فيه أن فهد أبو نيان صاحب تجربة فريدة بين أقرانه الشباب في مجال المال والأعمال. فالغربة، بالنسبة له، لم تكن عائقا بقدر ما كانت دافعا، حيث ساهمت في بناء شخصيته وجعلته يعتمد على نفسه مبكرا. كما أن توفيقه في اختيار الأصدقاء فتح أمامه آفاقا واسعة للتعرف على

الكثير من الشخصيات، والتوغل بشكل أكبر لكسب المزيد من المعرفة بعادات وطبائع الشعوب الغربية، بينما العلاقات التي بناها على مدار 17 عاما في الغربة أيضا فتحت له آفاقا أوسع في مجال العمل. فهو لا ينسى أن الفضل في نجاح معظم المشاريع التي يخوضها يعود إلى العلاقات الاجتماعية التي يعتبرها ثروته الحقيقية، فضلا عن المصداقية في التعامل والإيفاء بالوعود.

في عام 2002 عاد فهد أبو نيان من الغرب يحمل معه فكرا نيرا ورؤية مختلفة في ما يتعلق بالانضباط والمصداقية والطموح للوصول إلى أعلى قمم النجاح. ثم دخل مجال العمل فعليا، وتدرج في مجموعة العائلة خطوة خطوة، وكسب الكثير من المعرفة بالأنظمة والإجراءات المعمول بها في القطاع الخاص، إضافة إلى كسب مهارات التعامل مع الموظفين. من حسن حظه أنه لم يصطدم باختلاف الأنظمة والقوانين المعمول بها في القطاع الخاص والتي تختلف عنها في دول أوروبية، بل واجه الواقع بكل إصرار وتجاوز كل التحديات انطلاقا من انتمائه الوطني والثوابت التي يؤمن بها، ومنها أن التفاؤل والكلمة الطيبة يمكن توصل إلى أبعد درجة.

بعد مضي نحو عام، وضع خطة توسعية للمجموعة ووزعها على عدة شركات حسب التخصص والقطاعات، وتبنى مجلس الإدارة تلك الخطط ليكون تأسيس شركة «أبو نيان لحفر الآبار» وشركة «أبو نيان للصيانة والتشغيل» وشركة «أبو نيان للتطوير الزراعي». كل شركة تتفرع إلى أقسام، وتندرج جميعها تحت «مجموعة أبو نيان القابضة»، وتولى منصب نائب مدير المجموعة.

وكون فهد أبو نيان مولعا بلعبة الغولف والبولو، سارع لتطوير منتجع ديراب الذي يقع غرب العاصمة السعودية الرياض، وصمم مشروع التوسع وأشرف على توسعه كونه اكتسب هذه الهواية خلال وجوده في الغرب.

كان نادي الغولف والبولو قد تأسس عام 1992، وكون «مجموعة أبو نيان» متخصصة في المياه والمسطحات الخضراء، أسهم في تأسيس نادي من 9 حفر في البداية، وعندما عاد فهد عمل على تطويره إلى أن أصبح ملعبا دوليا بـ18 حفرة، ومشروعا تجاريا له عوائد كبيرة.

الأهم من هذا أن مرتاديه السعوديين أصبحوا في تكاثر وخصوصا من قطاع المال والأعمال، بعد أن كان يقتصر بشكل كبير على الجاليات، وخصوصا الأوروبيين.

وقد شجعه عشقه للعبة البولو، التي يمارسها بشكل شبه يومي، على التفكير في أن يجعل رياضة الغولف والبولو تكبر في السعودية، لا سيما أنه يمتلك ملعبا رسميا زاره رئيس نادي الحرس الملكي البريطاني. كما شارك في تنظيم أول بطولة شاطئية للبولو مع صديقه سلطان الدريس على ساحل البحر الأحمر في جدة غرب السعودية. ويعمل حاليا على تنظيمها سنويا، في نفس الوقت الذي يحضر فيه لبطولة البولو الرسمي على ملعب ديراب، الذي سبق

مع الامير تركي بن عبد الله بن عبد العزيز

من اليمين عمه خالد ابونيان ثم الوالد

برفقة الشيخ صباح آل صباح ورياض الزامل

> لا انسى قول والدتي: أوصيك بالصلاة.. ولا تنسَ من أين أتيت

هؤلاء الأصدقاء المقربين يذكر الأمير مارتيلومارتقارتو، الذي ينحدر من عائلة ثرية تعمل في قطاع البتروكيماويات. وقد تم تعيينه قبل نحو سنتين أميرا لإمارة سيبورجا الإيطالية، وهي قريبة من موناكو، ويعمل معه حاليا على ضخ المزيد من الاستثمارات في الإمارة الصغيرة لجذب السياح والمستثمرين، لكنه يفسر أن العملية هنا تختلف عن الطريقة التي تتبعها إمارة مونتي كارلو. فهناك مشاريع يغلب عليها الطابع الرياضي مثل الغولف والبولو، بجانب دور الإيواء الصغيرة، والجوانب التي تساهم في شهرة المدن عموما وجذب السياح إليها.

من جهته، ساهم أبو نيان في تسليط الأضواء على صديقه الأمير، خصوصا بعد دعوته إلى حضور كأس الخليج للبولو في لندن بحضور ملكة بريطانيا، الأمر الذي أعطاه وهجا إعلاميا، بينما تم تعيين فهد أبو نيان قنصلا فخريا للإمارة الإيطالية الصغيرة ومسؤولا عن شؤونها في الشرق الأوسط.

على نفس المستوى الإنساني والشخصي، لا ينسى أن يذكر أن الزواج المبكر، إذ تزوج وهو في سن 22، كان منعطفا مهما في حياته، وقد يكون أفضل قرار اتخذه في حياته. فقد وفر له الاستقرار، كما أن أبناءه (ولدان وابنتان) هم الثروة الحقيقية بالنسبة له، معتبرا أن الهروب من الزواج مبكرا قد يكون جبنا. لهذا يحرص على أن يغرس في نفوس أبنائه مبادئ الأصالة والانتماء التي ورثها من الأجداد والآباء ■

وأن استضاف البطولة العربية للغولف، وبطولة الخليج وبطولة الشرق الأوسط. الأخيرة أقيمت قبل 3 أشهر وحضرها لاعبون من أميركا وأوروبا وتم تنظيمها مناصفة بين السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة.

وقال أبو نيان: «الغربة كشفت لي أن العالم كبير»، مضيفا: «إنني أنصح أصدقائي الشباب من السعوديين أن يوسعوا علاقاتهم ومعارفهم خلال وجودهم في الغربة، لأن ذلك يساعدهم على خلق فرص استثمارية مهمة».

وتابع أن مرحلة الصفر بالنسبة له في مجال أعماله الخاصة بعيدا عن مجموعة العائلة كانت تأسيس شركة لتوريد قطع غيار الكهرباء كمشروع غير مسبوق في ذلك الوقت، بينما خسارته في سوق الأسهم وعمره 23 سنة التي يصفها بـ«القبرصة» لم تثنه عن طموح، بل اتجه كمؤسس في بعض الشركات ومنها شركة عقارية. فقد وجد أن الفجوة في سوق الاستشارات مجالا مغريا لطرق هذا القطاع كون من يدير الشركات الاستشارية هم من الأجانب الذين لا يخلصون في العمل في الغالب، بل إن بعض الاستشارات ما هي إلا معلبة ومكررة، فأسس مع أصدقاء له من البحرين والسعودية شركة «فانجارد» السعودية التي تعنى بالاستشارات وتطوير الأعمال والأفكار والمشاريع وإعادة حوكمة الشركات، ولها سنة، لافتا إلا أن تلك الشركة ستطرح الكثير من الأفكار الاستثمارية للمستثمرين.

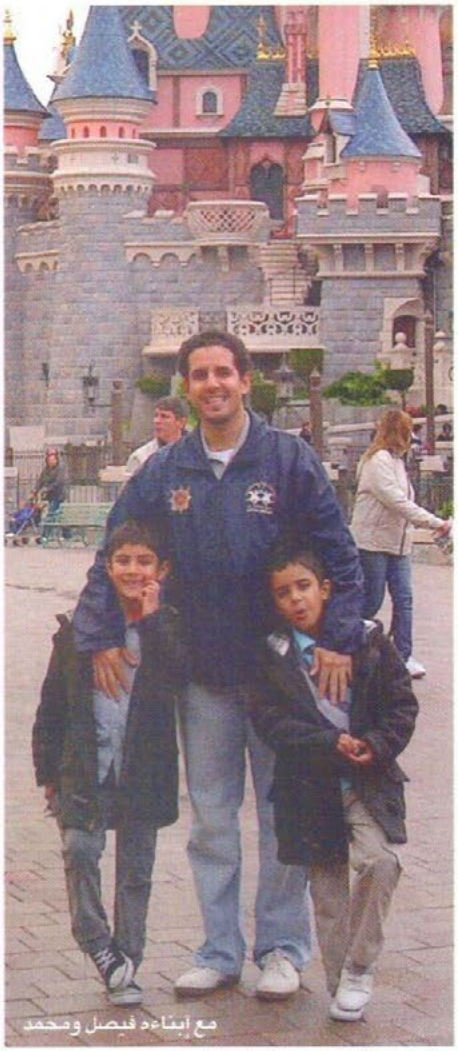
رغم هذا البورتفوليو الطويل من الإنجازات والمشاريع فإن طموح أبو نيان لا حدود له، فقد عاد ليؤسس شركة «براند نومكس»، وهي شركة تعنى بتطوير العلامات التجارية وتغيير النمط (اللوغو) وهوية العلامة التجارية، لأنه يؤمن بأن كل علامة تجارية لها قصة وتعتمد على قيم وأخلاق وتقاليد وأسلوب. وبالفعل أصبح لديه الكثير من العملاء، وتسير خططه في هذا المجال على الطريق الصحيح. الآن هو يطمح لتصميم علامات تجارية برؤية عربية على أن تكون لها سمعة عالمية، خصوصا أن هناك تقييما سنويا لأكبر مائة علامة تجارية في العالم، ويخلو التقييم من أي علامة عربية. ويقول إن أشهر ماركة هي «آبل» وقيمتها 185 مليار دولار. ومع ذلك فبحكم أن شركته ساهمت في وضع علامات تجارية في مختلف المجالات فإن سمعتها أصبحت معروفة، وخلال فترة وجيزة، لهذا يتطلع إلى تصدير علامات تجارية عربية وتسويقها عالميا.

ويؤمن فهد أبو نيان بوضع الثقة في الكوادر التي اختارها للعمل، ومنحهم الفرصة كاملة، بجانب احترام معايير مهنية معينة عند الاختيار في بعض المهن. فأي مجال يحتاج إلى شباب لديهم خيال واسع وأفكار مبتكرة وخبرة في التصميم. فاختيار الأصدقاء مهم حتى في الجانب العملي بالنسبة له، لهذا يفتخر بكثير من الصداقات التي تربطه بالكثير من الأوروبيين والعرب والشباب الخليجي، خصوصا الذين زاملوه في الدراسة ولهم حضور مميز في مجال الأعمال، من

مع والده والامير سعود بن سلطان والشيخ صباح بن ناصر بن صباح الاحمد

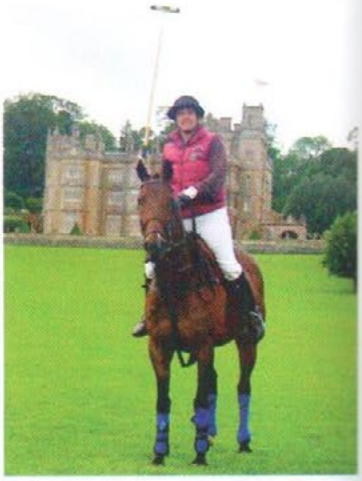
مع الأمير فيصل بن احمد بن عبد العزيز في جناح فانجارد السعودية

مع شريكه في البولو الاخ عمر زيدان


مع إبناءه فيصل ومحمد

فوز نادي ديراب بكأس بولو الشواطئ في جدة

عشقه للعبة البولو، التي يمارسها بشكل شبه يومي، شجعه على التفكير في أن يجعل رياضة الغولف والبولو تكبر في السعودية، لا سيما أنه يمتلك ملعبا رسميا زاره رئيس نادي الحرس الملكي البريطاني. كما شارك في تنظيم أول بطولة شاطئية للبولو مع صديقه سلطان الدريس على ساحل البحر الأحمر في جدة غرب السعودية



صورة جماعية لفريق الركبي السعودي