

يهوى قيادة وتصلح السيارات

طلال المناعي: لم يكن لدي خيار إلا أن أكون تاجراً

الوقت - هناء مكي

هناك من يتوارث الجينات وهناك من يتوارث المهن ويعشقها منذ الصغر. هكذا كان طلال محمد المناعي الذي يقول عن نفسه «تربيت في عائلة توارثت مهنة التجارة ابا عن جد، فكان اجدادي يعملون في تجارة اللؤلؤ ومن بعد تدهور هذه التجارة اتجهوا الى تجارة الذهب».

ويضيف المناعي «أحببت مهنة التجارة من خلال ابي الذي قربني منه وكان يجعلنا (الابناء) نعمل معه في فترة الإجازة ويوكل لنا مهمات كلا حسب عمره، وحين كبرنا كبرت المهمات معنا حتى خلق في داخلنا تحمل المسؤولية والاخلاص والتفاني في العمل والطموح».

لو لم يكن رجل اعمال، لبقيت امنية يتمناها المناعي، مؤكداً لم يكن لدي خيار آخر لأفكر ان اكون غير رجل اعمال.. لذا فانه لم يقف عند المعوقات منذ انطلاقة كفتى (اعمال) لا يزال بعد يبني لبنات الأساس الاولى نحو التجارة. ويقول «كان ابي يعمل في مجال الذهب والمجوهرات، فكان يملك محلا وورشة لضيافة الذهب وكنا دائما نذهب معه وتعلمنا منه كيف نعامل العملاء وحتى عامة الناس؟ وكان لديه اسلوبه ولم يكن يغفل رأينا في امر ما وان كنا صغارا في ذلك الوقت، مضيفا «كثيرة هي صفات والدي فكان بمثابة قدوة لي فهو يحرص على اتقان عمله لدرجة عالية ويحاول ان يتمه على اكمل وجه وكثير مايردد ان (الاتقان في العمل هو النجاح) فكان يولي العمل اهتماما كبيرا ويقدمه على التزاماته الاخرى».

وعن تلك التجارب اكد ان «العمل منذ الصغر نمى لدي الكثير من المداك وحس الاعتماد على النفس والرغبة في مواصلة الدراسة والالتزام بها، فقد كنت في مرحلة الاعداية استلم قسم الحسابات وجرى عمليات البيع، وقد بدأت بالعمل في الاشياء الصغيرة كالتحصيل وجرى الفواتير كي تتناسب مع قدراتي، ولكن علمني ذلك اهمية الحساب في العمل من ربح وخسارة والمتابعة وملاحظة التكاليف. وفي مرحلة الثانوية كانت المهمات اكثر، فقد كنت احضر اجتماعات مندوبي الشركات لعقد الصفقات كما كان يطالبنا الوالد دائما بعمل دراسات للمنتج الجديد الذي سيتم شراؤه من الشركة والدخول به في السوق المحلي».

واضاف «وجدت في نفسي القدرة والثقة في ان استلم مهمات وان كانت كبيرة علي مقارنة بعمرى وخبرتي، ولكن كان الطموح كبيرا والقوة ماثلة امامنا لننهل منها المزيد من التصميم».

ومزج المناعي بين اولويات الخبرة واهمية الدراسة حيث مضى بقوله « قمت باختيار دراستي وفق طبيعة عملي ونجحت في الاثنين والله الحمد، فأنا خريج كلية التكنولوجيا لسدي دبلوما ادارة اعمال بامتياز مع مرتبة الشرف وبكالوريوس ادارة اعمال مع مرتبة الشرف كذلك».

بعد كبير وقرب اكثر من قرب حيث التقت التجارة في مركز أوتاره



رجل الاعمال طلال المناعي

مترامية، الانتقال من التجارة في الاحجار الكريمة الى عمومياتها أمر لا بد منه، هكذا برر المناعي تلك النقلة، وأضاف « اضحت البحرين فيما بعد اكتشاف النفط تعيش طفرة اقتصادية لا بد ان تستغل فاصبح لدى الناس سيولة للشراء وتحولت الاشياء التي كانت تعد كماليات الى ضروريات وعاشت البحرين عهد نهضة حقيقية، فبنيت المستشفيات والمدارس والمرافق العامة وصاحب ذلك نهضة عمرانية وتجارية وعلى رغم كل تلك المتغيرات التي صاحبت البحرين الا ان والدي كان يحاول المحافظة على التجارة الاساسية وهي تجارة اللؤلؤ التي تعرضت الى «ابادة قسرية» من قبل عوامل عدة اهمها منافسة اللؤلؤ الياباني وظهور النفط.

وحين لجأ الى المتاجرة في الذهب ابقى هذه التجارة ماثلة الى

يومنا هذا في بقاء محلنا (مجوهرات المناعي) ولكنه لم يقف ينظر الى الفرص تأتي لتذهب والبحرين مقبلة على الافتحاح على العالم وهو يريد ان يحقق شيئا، فاستغل الوضع الممهد ليعلن عن فتح شركة خاصة اسمها (يونفيرسل انتربرايس) تختص بالتجارة في 7 اقسام: قطاع التجارة بالتجزئة (المواد الاستهلاكية) وقطاع المتاجرة بالجملة في المواد الغذائية وبيع وشراء الاثاث المكتبي وقسم يختص بالهندسة وآخر بالتوكيلات العالمية وقسم المعدات المكتبية (الالات والاجهزة الخاصة بالمكتب) وقسم توريد معدات وانظمة البريد .

الا ان الفتى حين اصبح رجل اعمال ادرك ان الاقتصاد ينمو حين يكون احادي المنتج ليمكنه اثرها ان ينمي منه. ولكن أي تخصص قاده المناعي حين اراد دخول تلك السوق كتاجر من بوابتها العليا يقول «دفعني في التخصص في مجال السيارات حبي لها، فقد كنت ارى نفسي في مجال السيارات وكنت دائم البحث عن كل ما يتعلق بالسيارات ودائم الاطلاع عن مواصفات موديلاتها ومتابع باهتمام ودائم السؤال عن كل ما يستجد وكل ما يختص بها، فهي هواية بدأت منذ الصغر وقد نمت في داخلي حين كان والدي يتعامل في مجال السيارات، حيث كان يملك توكيلا لبعض موديلاتها ويأتي بها حسب الطلب والمواصفات، فكان يتعامل مع السيارات بمحدودية وحسب الطلب، وكنت اذهب معه الى الميناء لمشاهدتها، وكم كنت اعشق تلك اللحظات التي كنت ارى فيها السيارة في مرسى الميناء فأتحققها بناظري، مما زاد من عشقي وولعي بالسيارات حتى اهداني الوالد واحده حين تخرجي من المدرسة الثانوية، وبالصدفة كانت السيارة التي اهداني اياها من نوع اوبل وذلك العام 1982». وتابع «كانت سيارة فريدة من نوعها وعشقتها اكثر لأنني عرفت بانها من ماركة السيارات نفسها التي خاض فيها بطل الراليات القطري سعيد الهاجري سباق السيارات في ذلك الوقت، وان كانت سيارة السباق ذات مواصفات خاضعة لنظام السباقات الدولية ولكن زدت اعجابا بها لذلك السبب».

يقول المناعي: ان كل تلك الأعمال يحددها هدف واحد هو «ان ارضي ابي وضميري، وان يبقى اسم العائلة باستمرار اسما تجاريا لأطول فترة ممكنة قادرا على العطاء وتقديم خدمات بأعلى مستويات الجودة، وألا ننسى قيمنا ومبادئنا التجارية التي توارثناها في بناء بلدنا».

بعيدا عن التجارة، طلال المناعي انسان يهوى قيادة وتصلح السيارات وما يتعلق بها وسيارته التي يقتني ويفضل هي ساب وأوبل، حكمته التي يؤمن بها قول الباري: (ان الله مع الصابرين) يقضي وقت فراغه بصحبة عائلته.. زوجته وابناه محمد وعبدالعزيز ومولودته الجديدة شريفة. وعن ابنه البكر قال «انا فخور بمحمد كثيرا رغم صغر سنه الا انه مجتهد في دراسته، وعن مستقبله فيسكون له الحرية في تحديده هو نفسه وانا فقط سأقف بجانبه لأسانده» وعن ابنته ان رغبت دخول التجارة قال «انا مؤمن بدخول المرأة مجال المال والاعمال وليس لسدي تفرقه، فالنجاح يستطيع تحقيقه الرجل والمرأة على السواء وان أرادت دخول هذا المجال فليس لدي مانع».