

مرزوق عبد الله المطيري:  
قصة نجاح سباق في مصنع للكونكريت

نبذة شخصية

الاسم	مرزوق عبد الله المطيري
تاريخ الميلاد:	1985/10/09
التخصص:	هندسة معمارية من جامعة الكويت
الوضع العائلي	متزوج
العلامة التجارية	Inner Works Kuwait
الموقع الإداري	رئيس تنفيذي

تحمل تجربة مرزوق عبد الله المطيري الكثير من الحداثة كونه ينطلق من نشاط غير تقليدي على صلة بالمشاريع والمقاولات في مجال الكونكريت وتحديداً الأرضيات المسطحة، وفي الوقت الذي يقدم فيه المطيري سرداً عاماً حول تلك التجربة فمن الأهمية بمكان الاقتباس من بين سطورها الكثير من العبر والدروس التي تفيد أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة والتي يمكن إيجازها بالآتي: تبدأ من اختيار مشاريع أو نشاطات غير تقليدية، الاعتماد على التكنولوجيا في التطور والتطوير، وكذلك الحيوية الذي يمثله الإقبال على هذه المشاريع وقدرتها على النمو والتطور.

تعود قصة مرزوق المطيري إلى العام 2009، عندما توجه إلى الولايات المتحدة الأميركية وتحديداً ولاية بوسطن، حيث كان يتابع مسيرته من خلال العمل في مكتب متخصص في الاستشارات الهندسية والمقاولات، ومن خلال هذا المكتب حظي بفرصة الالتحاق ببرامج تدريب لدي إحدى الشركات التابعة لمطور تكنولوجيا الكونكريت الأشهر على مستوى العالم ويدعى "Cheng"، ومن هناك أصبح له صلات بشركة "Euro Concrete Floor" التي تملك خبرة لأكثر من 35 عاماً في مجال الأسطح والأرضيات الخرسانية، إذ ما لبث أن عمل مع الشركة في عدة مشاريع على مستوى المنطقة أكسبته الكثير من الخبرات كان آخرها عند تنفيذ أعمال في مطار حمد الدولي في قطر.

فرع في الكويت

ومن هناك تسارعت جهود المطيري الهادفة لنقل تجربة الشركة إلى الكويت على أن يتركز نشاط الشركة بصفة خاصة على الأرضيات الخرسانية مستنداً في ذلك إلى عدة معطيات توجه الحكومة نحو طرح مشاريع حيوية بموجب خطة التنمية والحاجة لشركة متخصصة في هذه الصناعة وتعطش السوق إلى خدمات بال نوعية التي توفرها الشركة في مجال الاستشارات الدارسات الفنية أو حتى صب الأرضيات والأسطح، باختصار فقد عول المطيري على الأسبقية في توفير الخدمة، فكرس بذلك أولى عناصر نجاح تجربته بعد ان افتتح فرعاً لشركة Inner Works في الكويت، التي تخصص في أعمال الاستشارات للمقاولين في مجال الكونكريت، تصميم الخلطة بما يتناسب مع طبيعة استخدامات المباني ووصولاً إلى التوريد والتنفيذ، ووفقاً لهذا النموذج يمكن القول اختصار نشاط الشركة بمطور لمادة وخلطات الكونكريت ومنفذة لها.

بطبيعة الحال أعد المطيري دراسات معمقة عن السوق المحلية والمشاريع المطروحة فيه والاحتياجات المطلوبة، واستناداً إلى ذلك تقرر التركيز على المشاريع الضخمة، وبالفعل سرعان ما دخلت الشركة في مشاريع رئيسية من بينها صب أرضيات مستشفى الصباح في الكويت على مساحة تمتد لنحو 280 ألف متر مربع إلى جانب توفير الأرضيات الخاصة ببعض المشاريع كما هو الحال مع غرف العمليات والمستشفيات وما تتطلبه من أرضيات خاصة وعازلة (Antistatic Floor) أو حتى مواقف السيارات وكذلك تنفيذ المشاريع لصالح القطاعات العسكرية ومتطلبات الآليات الثقيلة لديها.

### مبادر في عالم المقاولات

في تجربة مرزوق المطيري الكثير من العبر المستفادة التي تفيد المبادرين، هذه الأهمية تكمن في أنه اختار قطاع ما زال عدد المبادرين فيه من الإجمالي ضئيلاً نسبة إلى عدد المبادرين في قطاعات أخرى، كما أن هذه التجربة والعمل في قطاع له خصوصيته كقطاع المقاولات أكسبه الكثير من الدروس، وفي هذا السياق يقول أذكر أننا حصلنا على تمويل من محفظة البنك الصناعي بعد مرور نحو سنة وسبعة أشهر على بدء الإنتاج وقد خصص هذا التمويل بالتحديد لزيادة الطاقة الإنتاجية مشدداً على أنه من الأهمية بمكان لصاحب أي مشروع صغير ومتوسط أن يبدأ النشاط التشغيلي في مشروعه قبل الحصول على تمويل خصوصاً وأن أي مشروع يتضمن الكثير من المعطيات غير المؤكدة (uncertainties) وهو ما قد يكلف صاحب المشروع أو المبادر تكاليف مالية تفوق تلك المقدرة، ويضيف المطيري أما على مستوى تجربتنا فقد حرصنا في البداية على المشاريع مع التركيز على النشاط الرئيسي المرتبط بـ "الكونكريت" في حين تصل الطاقة الإنتاجية للمصنع اليوم إلى نحو 600 ألف متر مسطح من الكونكريت. وفي سياق الحديث عن تواجد المبادرين في قطاعات المقاولات يشدد المطيري على أهمية استقطاب خدمات أو شركات تلقى نشاطاتها طلباً ورواجاً على أن تكون تلك الشركات تعتمد على التكنولوجيا التي يمكن أن تقدم قيمة مضافة للقطاع أو السوق نفسه بجودة عالية وهو ما يضمن تحقيق نسبة اختراق بشكل سريع.

### آفاق واسعة للنمو

من جهة أخرى يعول المطيري كثيراً على آفاق النمو في صناعته، وهو جانب آخر مشرق ومهم في مسيرة أي مبادر، إذ تكمن آفاق النمو تلك في تطوير حلول بديلة وخيارات واسعة من الكونكريت تجعلها تحل مكان العديد من المواد المستخدمة في تغطية الأسطح وكذلك توفير مواد صديقة للبيئة معتبراً أن مثل تلك المواد قد تقود الشركة إلى مرحلة جديدة في مسيرتها خصوصاً وأن الشركة تركز نفسها أكثر فأكثر كشركة متخصصة مستندة إلى نسبة الاختراق التي حققتها على مدى السنوات القليلة الماضية، إذ تبلغ حصتها السوقية نحو 56% في المئة من إجمالي حصة السوق.