

أربح بالعربي

maktoob.com

استطاع موقع (مكتوب) بتمويل بسيط قدره 2,5 مليون دولار أن يصبح رقم واحد عربياً. في حين توقفت (أرابيا) على الرغم من حصولها في السنة نفسها على 25 مليون دولار. | بقلم: حسن الشوبكي

"سجل أنا عربي": عنوان حملة إلكترونية لتخليد رموز عربية تاريخية يقرأها حسن أبو غالي. الذي يقيم مع ابنه في لوس أنجلوس. من على موقع (مكتوب). الذي يقدم بلغته خدمة التراسل من دون نظام تشغيل عربي. يقول أبوغالي (60 عاماً) في رسالة إلكترونية: "التاريخ حتماً سيذكر موقع (مكتوب) لكونه أول بريد إلكتروني بلغتنا. إنه جَمَعنا العائلي في المهجر".

التاريخ لن يهتم بالتفاصيل. عندما يؤرخ ولادة اللحظة: سمح طوقان. عراب موقع (مكتوب) Maktoob.com. يجلس مع صديقه فادي غندور. وحسام خوري. يحتسون الشاي في أحد مقاهي العاصمة الأردنية عمان. عندما ابتكروا فكرة تأسيس أول بريد إلكتروني عربي.

طوقان (35 عاماً). الذي درس في جامعة لندن الهندسة الإلكترونية. مستكماً دراساته العليا في باريس في إدارة الأعمال. كان يعمل مع شركة آرثر أندرسون في مجال الاستشارات الإدارية والتكنولوجية عام 1992 قبل أن يفكر مع أصدقائه الثلاثة بتأسيس شركة POC التي أطلقت وأدارت أول موقع عربي لشركة عربية (أرامكس) عام 1995. الثلاثة بعد جُاح تجربة الموقع. شعروا أن المحتوى العربي على الإنترنت لا يمكن أن يصبح ناضجاً من دون بريد إلكتروني. يقول طوقان: "فهمنا أن العرب يريدون لغتهم". كان ذلك واقعاً. فأبو غالي لم يكن يستطيع التواصل إلكترونياً مع ذويه في المنطقة لعدم توفر أنظمة تشغيل عربية في محيطه. يقول: "من الصعوبة أن تحصل على كيبورد عربي".

في عام 1998 قام طوقان بإعداد مشروع جُرِبِي أسسه تقنياً المهندس حسام خوري. أحد أضع مثلث (مكتوب). إلى جانب طوقان وغندور. مختارين كلمة عامية دارجة تعني "رسالة (مكتوب) بخط اليد". المفاجأة وقعت: حصل (مكتوب) في انطلاقاته التجريبية على 5 آلاف مشترك. في فترة كانت تعتبر هذا الرقم "توقيع جُاح" كما يصف طوقان.

المشروع بدأ للشركاء الثلاثة مقتنعاً للقوى الاستثمارية. حيث بدأ طوقان جولة لتقديم مشروع أول بريد عربي. كانت شركة (إي إف جي هيرمز) أول مول للمشروع بـ2,5 مليون دولار عام 2000 بعدها وصل عدد مشترك (مكتوب) إلى 100 ألف مستخدم.

في تلك الفترة. كانت التموليات الاستثمارية تنج نحو شركات إنترنت عربية منافسة لـ(مكتوب) مثل (Arabia.com). التي تأسست عام 1995 كأول شركة إنترنت عربية. يقول مؤسسها خلدون طبارة: إنهم حصلوا عام 2000 على تمويل قدرها 25 مليون دولار من الأمير الوليد بن طلال. إنتل الأمريكية. شعاع كابيتال. بنك HSBC. كومباك. وشركة الجفالي السعودية. الآن. في عام 2005 "توقفت (أرابيا) عن العمل".

سميح طوقان، موقعه (مكتوب) بدأ بـ5 آلاف مشترك. الآن عدد المشتركين 4 ملايين



موظفو (مكتوب) خلال ثلاثة أشهر زادوا من 40 إلى 60 موظفاً. في البدء كانوا اثنين فقط، طوقان، وخوري



(مكتوب) مدير 60 مليون صفحة شهرياً

مقابل ذلك دخلت في السنة ذاتها شركة "أبراج كابيتال" شريكاً في (مكتوب) بصفحة قيمتها 5 ملايين دولار حصلت خلالها الشركة على 40% من (مكتوب) وثلاثة مقاعد في مجلس الإدارة. التمويل برأي طوقان ليس كل شيء. (أرابيا) كان لديها 10 أضعاف التمويل الذي حصلوا عليه. ومع ذلك تعثرت. وعبر www.arabia.com وضع الموقع أرقام هواتف الاتصال مع إدارة الشركة في دبي. تبين بعدها أن الأرقام الموجودة تعود إلى شركة إماراتية للطباعة. طباعة الذي يؤكد بأن أرابيا توقفت عن العمل بقوله: "لا يوجد شركة على الأرض". كان قد ترك (أرابيا) وفي داخلها 20 مليون دولار. حيث اختلف مع الإدارة على كيفية استثمارها. يقول: "كنا جاهزين لتحقيق المعجزات، ولكن كانت هناك أخطاء استراتيجية". هو برأيه أن المهارات الإدارية وحدها هي التي خد مدى نجاح الشركة.

بدأت (أرابيا) فعلياً بالانهيار في عام 2003 عندما حققت الإعلانات دخلاً قدره نصف مليون دولار. مقابل ديون بلغت 22 مليون. هكذا يقول جواد عباسي رئيس Arab Advisors Group. ويضيف: "أما (مكتوب) فهي ناجحة لأنها تحركت وامت مع السوق بشكله الطبيعي". إدارة النمو في (مكتوب) كانت برأي طبازة "حذرة وحكيمة" في السنوات الأولى من صناعة الإنترنت العربية، والتي تزامنت أيضاً مع فترة انهيار أسهم شركات الإنترنت في أسواق المال العالمية عام 2001. طوقان يرى أن الحذر والتكيز في تقديم خدمة بريد إلكتروني عربي كان سبباً في التحصين الذاتي: "لم نقدم كل الخدمات، ركزنا في البريد فقط". في عام 2004 كانت نسبة نمو (مكتوب) 20%. شركة أبراج اشترت حصتها بعدما قدرت قيمة (مكتوب) بـ 12.5 مليون دولار. في حين توزعت النسب المتبقية (60%) على كل من سميح طوقان، وفادي غندور، وحسام خوري، هيرمز. مصدر داخل (مكتوب) يقول: "طوقان لوحده يملك 20%". الآن الشركة لديها 4

التفاصيل المالية ستموت في المقابل صفقات أخرى". فد (مكتوب) تفاوض الآن على شراء 4 شركات صغيرة أخرى. ولا يجوز برأيه الإعلان عن حجم الصفقات السابقة. "قد يطمعون فينا". بقولها طوقان وهو يضحك. توسع (مكتوب) يأتي ضمن استراتيجية لزيادة حصتها الإعلانية من كعكة لقمته الصغيرة جداً. "حجم الإعلان عبر الإنترنت 1% فقط من مجمل حجم الإعلان في المنطقة العربية". بقولها طوقان وهو يرفع إصبعه في إشارة إلى الرقم واحد. طوقان ينتمي إلى عائلة أردنية عريقة أصولها فلسطينية. وهي يعود إلى العائلة نفسها التي تنتمي إليها الملكة الأردنية الراحلة عالية طوقان. والتي توفيت في حادث طائرة مروحية. وهو مازال غير متزوج. إلا أنه يعرض ذلك عبر خدمة تقدمها الشركة أطلق عليها مسمى "ميروك". استطاعت تزويج 15 شخصاً إلى جانب حالات أخرى لم تعلن عن نفسها. مستقبلاً ربما نسمع أنه تزوج عبر الخدمة ذاتها.

يضيف: "خبر السوق وخروج الحكومات من هذه اللعبة سيقبل من الكلفة". الحكومات العربية التي تحدث عنها عباسي. هي ذاتها التي يتحدث عنها طوقان. والتي يخشى منها في حالة واحدة: "إغلاق الموقع من قبل الرقابة". فهم يعملون بشفافية لنشر ما هو متاح. ولكنهم كإدارة يتدخلون عندما يشعرون بأن ثمة تهديداً سيصيب (مكتوب) بحجب الموقع. طوقان يشكو من تهديدات الرقابة العربية بإغلاق مواقع الإنترنت التي ترى أنها قد تضر بمصالحها. من تلك الدول (السعودية) التي تؤمن ل(مكتوب) 14% من مجمل عدد المشتركين البالغ عددهم 4 ملايين. يسأل: "الاحتوى العربي في شبكة الإنترنت العالمية يبلغ 0.50% فقط. فكيف يمكن تطويره مع وجود الرقابة؟". تملك (مكتوب) مجموعة من شركات المواقع الصغيرة منها adabwafan.com, strategy.com, souq.com, Cashu.com اشترتها حديثاً في صفقة لم تعلن عن تفاصيلها. طوقان يوضح أنه: "إذا كشفنا عن

شركتها "كاش يو". إلا أن ثمة معوقات تسد الطريق منها تعقيدات طرق الدفع والجمارك بين الدول العربية. لا يعني ذلك أن طوقان يبدي تشاؤمه بمستقبل استثمارات الإنترنت في المنطقة. هناك بوادر طفرة مع 50% من التعداد السكاني في العالم العربي أعمارهم دون سن العشرين. يقول: "إن 30% من مستخدمي (مكتوب) الحاليين طلاب". يأتي هذا ضمن زيادة سنوية بعدد مستخدمي الإنترنت في المنطقة نسبتها 20%. جواد عباسي رئيس Arab Advisors Group يشير إلى أن عدد المستخدمين في نهاية مارس/ آذار من العام الحالي بلغ 21.8 مليون شخص. في حين كان العديد يتحرك حول 17 مليون شخص بين الأعوام 2000 و2004. يقول عباسي: "الأسعار هنا ثلاثة أضعاف أسعار أوروبا وأمريكا". أي بحدود 75 دولاراً شهرياً. هنا تحدث إعاقة النمو. والسبب برأيه يكمن في احتكار مشغلي البوابات الدولية من قبل مشغلي محدودين محلياً يتحكمون في الأسعار.

تسويق الاستثمار ل(مكتوب). أبراج كابيتال كانت حاضرة هناك فحدثت الصفقة. محاولة أخرى ل(مكتوب) مع (Yahoo) عندما اجتمع مع مديرها تيري سيميل ضمن اجتماع مصغر في ولاية سان فرانسيسكو عام 2003 كان الملك عبد الله حينها حاضراً أيضاً. يقول طوقان: "وجدنا هناك أن الشركات الأمريكية تنظر إلى الصين والهند" فالاستثمارات المخصصة للشرق الأوسط مؤجلة إلى فترة أربع سنوات قادمة. (Yahoo) مثلاً تعتمد على الإعلانات. ولكنها ترى أن سوق الإعلان ضعيف في المنطقة العربية. في حين ترى E-bay أن التجارة الإلكترونية في المنطقة لها مستقبل واعد. ولكن (مكتوب) التي حققت نمواً قدره 78% في النصف الأول من 2005 قياساً بالفترة نفسها من العام الماضي. تشكل الإعلانات 65% من حجم إيرادات الشركة السنوية. يتذكر طوقان أول إعلان حصل عليه كان من شركة أرامكس. مقابل ذلك لدى (مكتوب) أيضاً أعمالها الخاصة في تسويق التجارة الإلكترونية عبر

ملايين مشترك. مع زيادة يومية متوسطة قدرها 3 آلاف مستخدم. بتصفح شهري 60 مليون صفحة. إحصائيات موقع أليكسا لرصد أداء المواقع تقول: إنه الموقع الأول عربياً من حيث عدد الزيارات. طبازة (35 عاماً) والذي يرأس مجلس إدارة شركة زيادة للاستثمار. يرى أن استثمار شركة "أبراج كابيتال" في (مكتوب) أقل خطورة" ولكن هناك عائد أكبر لو تم الاستثمار في شركات صغيرة ناهضة مثل: AME Info, jeeran.mena Fm, zawya.bayt. ومع ذلك يرى أن استثمار أبراج حكيم أيضاً لأن هناك فرصة جيدة من تحقيق أرباح عالية من (مكتوب) ولكن تكون لوحدها في المنافسة". طوقان. الذي لا يعتبر نفسه ثرياً. حيث يقول: "لا سيولة في (مكتوب) فهو يملك أسهماً فقط. ولكنه يعتبر نفسه "صائد فرص" يمكنه من استغلال الطرف والمكان. في لينكاوي. الجزيرة المالية. كان طوقان برفقة الملك الأردني عبد الله بن الحسين عام 2004 ضمن وفد رسمي. عندما استطاع