

السوق السعودية واعدة في ظل «رؤية المملكة ٢٠٣٠»

م. محمد شومان (المدير العام لشركة مكائن الخليج للتجارة (جوماكو) GUMACO):

نحتل المرتبة الأولى في خدمة ما بعد البيع للمكائن الصناعية



شركة جوماكو GUMACO «خيارك الوحيد»، هذه العبارة تكمل شعار الشركة، بما يعني أنها رائدة وفريدة في تخصصها، في مجال المكائن الصناعية الخاصة بتصنيع الألمنيوم، الأعمال الخشبية، والصفائح والقطاعات المعدنية والصلب. حيث تتخذ من المملكة العربية السعودية مقراً لها وتمتاز بتنوع عملائها في السوق السعودية ودول الخليج العربي كافة.

تملك الشركة مركزاً خدمياً لتأسيس الهيكل الإنتاجي للمصانع وتصميم وتطوير خطوط الإنتاج في مجالاتها معتمداً على أمهر الكفاءات الهندسية والعلمية وذوي الخبرة العملية العالية، ما أكسبها قوة في الأسواق الخليجية وفي منطقة الشرق الأوسط.

وتتميز شركة GUMACO بوجود فريق عمل هندسي محترف ومؤهل في مجالي المبيعات والاستشارات الصناعية إضافة لخدمة ما بعد البيع، والقادر على تزويد العملاء بأفضل الحلول لمشاكل الإنتاج الخاصة بهم، باستخدام أحدث الآلات والتقنية العالية المتبعة في خطوط الإنتاج، مع سرعة في الإنجاز والتسليم. لذا تُعتبر الشركة المتجر الوحيد الذي يؤمن كل المتطلبات من الآلات الصناعية ذات الصلة.

وحققت الشركة أهدافها من خلال حضورها البارز والبصمة الصناعية الواضحة في المشاريع النهضوية التي تشهدها المملكة، حيث عبر المدير العام لشركة مكائن

الخليج للتجارة (جوماكو) GUMACO المهندس محمد شومان في مقابلة مع «البيان الاقتصادية» عن ذلك بقوله: إن مثل هذه النهضة فرصة مهمة لكل شركة طامحة إلى التطور والتقدم وتوسيع رقعة أعمالها، وزيادة حصتها في السوق واستغلالها والاستفادة منها إلى أقصى حد. وأكد أن السوق السعودية واعدة لا سيما في ظل «رؤية السعودية ٢٠٣٠»، ونسعى إلى تحقيق أهداف هذه الرؤية، بما ينعكس إيجاباً علينا، ويضمن نمو الشركة واستمراريتها.

■ لمسنا مؤخراً دخول الكثير من الشركات الأجنبية المتخصصة في مجالات متعددة مثل الألمنيوم، الخشب، الزجاج إلى السوق السعودية، فهل من الممكن أن نشهد على التعاون بينكم وبين هذه الشركات؟

– إن الشركات التي دخلت أو حتى تلك التي تسعى إلى دخول السوق السعودية لا تستطيع بطبيعة الحال أن تنقل معادتها بالكامل من مركزها الرئيسي، وبالتالي لا بد أن تقوم بشراء مكائن وآلات جديدة من خلالنا، ما يخلق فرصة لِمَكانية التعاون في ما بيننا، خصوصاً أننا نعد من الشركات التي تمتلك أكبر حصة في السوق في مجال عملنا على المستوى المحلي.

مبدأ العمل بذكاء وليس بجهد

■ برأيكم، ما الذي جعلكم تتيقرون هذا المركز المرموق، على رغم حداثة الشركة نوعاً ما في السوق السعودية؟

– يعود الفضل في البداية لله عز وجل، ولكوننا ومنذ البداية اتبعنا مبدأ العمل بذكاء وليس بجهد، الأمر الذي ساعدنا على إتقان عملنا وبالتالي اختراق السوق في الشكل المطلوب.

كما نحرص على التمسك بأخلاقيات المهنة، وهذا ما عملنا على زرع في نفوس فريق عملنا منذ البداية، ما أكسبنا على الدوام ثقة العملاء وعزز من موقعنا في السوق، فضلاً عن إخضاع فريق العمل لدورات تدريبية كثيفة، وتزويدهم بكل المعلومات الضرورية، بحيث يستطيعون الإجابة عن أي سؤال أو استفسار قد يطرحه العملاء عليهم، فضلاً عن تركيزنا على خدمة ما بعد البيع التي أعتبرها سر نجاحنا. وبكل تواضع أستطيع القول أن شركة جوماكو تحتل المرتبة الأولى بامتياز في مجال خدمة ما بعد البيع في السوق السعودية، حيث لا توجد أي شركة على مستوى المملكة تمتلك الإمكانيات المتوافرة لدينا في قسم الصيانة، لناحية العدد، الخبرة والمهارة في التعامل. ■

البيان

■ هل لنا بفكرة عامة عن الشركة وطبيعة عملها؟

– تأسست الشركة في المملكة العربية السعودية عام ٢٠١٠ ونجحت في تعزيز حضورها في السوق المحلية، وأضحت بعد خمس سنوات من الشركات الرائدة في مجالها، سواء لجهة الأداء وفريق العمل المحترف. وتُعد شركة تجارية وكلاء لعلامات تجارية عالمية ودولية، في مجال المكائن الصناعية الخاصة بتصنيع الألمنيوم، الأعمال الخشبية، والصفائح والقطاعات المعدنية والصلب. كما يوفر فريق العمل المؤلف من مهندسين وخبراء في مجالهم الاستشارات التي يحتاج إليها العميل، وتزويده بالآلة التي تمكنه من تحسين الإنتاجية وتطوير خدماته، إلى جانب تقليص النفقات وتسريع وتيرة العمل ورفع جودة المنتج.

قطاع البناء والمقاولات

■ هل تقدمون خدماتكم لقطاعات معينة؟

– تتركز طبيعة عملنا في معدات الزجاج والألمنيوم والخشب والحديد، وكلها قطاعات متداخلة في مجال البناء والإنشاءات. ولكننا نتعاون في شكل مباشر مع المعامل والمصانع التي تخدم بدورها قطاع البناء والمقاولات. حيث أنه بالإضافة لحضورنا في المملكة العربية السعودية فإننا نوّفر خدماتنا لمجمل أسواق الخليج العربي.

النهضة فرصة لكل شركة طامحة إلى التطور

■ إلى أي مدى استفدتم من النهضة التي تشهدها المملكة العربية السعودية؟

– لا شك في أن مثل هذه النهضة تُعدّ فرصة مهمة لكل شركة طامحة إلى التطور والتقدم وتوسيع رقعة أعمالها، وزيادة حصتها في السوق واستغلالها والاستفادة منها إلى أقصى حد. والمعروف أن السوق السعودية تعتبر من الأسواق الواعدة لا سيما في ظل «رؤية السعودية ٢٠٣٠»، وبالتالي نحن كشركة نسعى جاهدين إلى تحقيق أهداف هذه الرؤية، بما ينعكس إيجاباً علينا، ويضمن نمو الشركة واستمراريتها.