

<b>Publication:</b>	Zero One	<b>Circulation:</b>	80000
<b>Date:</b>	June 9 <sup>th</sup> , 2008	<b>Issue Number:</b>	1469
<b>Page Number:</b>	3	<b>Subject:</b>	Mr. Hazem Interview
<b>Section:</b>	منتديات		
<b>Size:</b>	1 Full Page		



«أوبتيمايزا» ترفع رأسمالها الى ٣٤ مليون دينار  
وتحقق نموا ملحوظا في حجم مبيعاتها خلال العام المنصرم  
ملحس: نتطلع لتقوية الشركة من خلال الاندماج مع شركات اقليمية متميزة

«أوبتيمايزا» ترفع رأسمالها الى ٣٤ مليون دينار

وتحقق نمو ملحوظ في حجم مبيعاتها خلال العام المنصرم

## ملحس؛ نتطلع لتقوية الشركة من خلال الاندماج مع شركات اقليمية متميزة

الدخل في أسواق عمل مختلفة الى جانب تنوع منتجات وحلول وخدمات الشركة. بالإضافة الى التزام الشركة بجودة المنتجات والخدمات المقدمة من قبلها واتباع الاستراتيجيات الملائمة. قد مكنتها من الحصول على حصة جيدة من السوق المحلي. وفي هذا الصدد كشف ملحس عن موافقة الهيئة العامة للشركة على رفع قيمة رأسمالها لتصبح الى ٣٤ مليون دينار عوضاً عن ٢٥ مليون دينار. وفي ظل المنافسة الشديدة التي يشهدها السوق المحلي قال ملحس: «يمكننا القول أن وضع أوبتيمايزا التنافسي قوي ومميز، وذلك نظراً لما تقدمه الشركة من خدمات متكاملة تشمل الاستشارات الإدارية والتقنية ناهيك عما تقدمه الشركة من الخدمات والحلول التكنولوجية وعقد برامج التدريب وتنمية الموارد البشرية لمختلف القطاعات».

وأضاف قائلاً: «لدينا خبرات عميقة في مجال تقديم الاستشارات والدعم الفني، ولعل من أهم أسباب تفوق قدرات الشركة على المنافسة هو امتلاكها لكوادر بشرية مؤهلة ومدربة، بالإضافة الى وجود فريق إداري يمتلك خبرة واسعة في هذا المجال، مما يضع الشركة في مكانة فريدة تميزها عن بقية الشركات الأخرى».

ونوه ملحس الى وجود إقبال كبير من قبل الشركات والمؤسسات على تنمية مواردها البشرية وسبل إدارتها. إذ أصبح هناك توجه لدى مختلف المؤسسات والشركات نحو تطوير الأساليب والانظمة المتبعة لإدارة الموارد البشرية. وبدورها تحرص أوبتيمايزا على توفير الحلول الشاملة للعملاء وتحديثها بشكل مستمر لتتلائم مع احتياجات عملائها سواء كان ذلك من حيث التكلفة أم من حيث الإمكانيات الفنية والخصائص التقنية.

أما فيما يتعلق بالمشاريع والرؤى المستقبلية للشركة قال ملحس: «نظراً للبيئة التنافسية التي تشهدها الأسواق العالمية اليوم، فإن أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تواجه تحديات متزايدة، وهذا يحتم على جميع شركات المنطقة أن تلتزم باستراتيجيات نمو طموحة، وأن تركز على رفع الكفاءة وزيادة الإنتاجية، ومن هنا تحرص أوبتيمايزا على الدخول في علاقة شراكة وطيدة مع عملائها لتضمن تقديم حلول عملية قادرة على المواءمة ما بين الخطط الاستراتيجية والإجراءات الإدارية والانظمة اليومية». واختتم ملحس حديثه قائلاً: «نحن نفخر حقيقة بشركة أوبتيمايزا، إلا أننا نسعى الى المضي قدماً نحو تحقيق مزيد من النمو والتطور لهذه الشركة لتكون كمنشياتها من الشركات التي حققت نجاحاً وشهرة واسعة على المستوى الإقليمي والعالمي، والتي نذكر من بينها على سبيل الذكر لا الحصر دار الهندسة، مجموعة نقل، شركة أرامكس، البنك العربي، أدوية الحكمة.. وغيرها من الشركات الأخرى، لذا نهدف الى التركيز على خدمة الزبائن كما نتطلع الى تقوية وتعزيز وضع الشركة في دول المنطقة». □ وفاء صبيح

شبكة الموزعين لمنتجاتها وخدماتها في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. وقد ساهم هذا كله في زيادة القدرة التنافسية في السوق المحلي وأسواق المنطقة، حيث تمكنت الشركة من زيادة حجم مبيعاتها من ٦,٨ مليون دينار في العام ٢٠٠٦ الى ١٣,١ مليون دينار في العام ٢٠٠٧. وقد تم وضع خطة عمل لعام ٢٠٠٨ لتحقيق إيرادات تفوق ٢٥ مليون دينار أردني. وفي معرض حديثه عن حجم الشركة في السوق الأردني، قال الرئيس التنفيذي للشركة انها تحتل قرابة ١٠٪ من السوق الأردني، ويعمل لديها أكثر من ٤٥٠ موظف. مؤكداً على أن رؤية الشركة حول تنوع مصادر



تصوير: ايوب الطويل

تسخر أوبتيمايزا Optimiza، الشركة الرائدة في مجال تكنولوجيا المعلومات إمكانياتها الفنية وقدراتها التقنية، لتعزيز وجودها على المستويين المحلي والإقليمي، بما يضمن تقديم أفضل الخدمات لعملائها في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. فيما ستستحوذ أوبتيمايزا قريباً على ٧٠٪ من شركة سعودية بارزة في مجال تكنولوجيا المعلومات. وفي هذا الصدد، قال حازم ملحس الرئيس التنفيذي لشركة أوبتيمايزا: «تأتي هذه الخطوة حقيقتاً ضمن إطار تطبيق الخطط الاستراتيجية للشركة التي تهدف للاستحواذ على المزيد من الشركات ودمجها ضمن مجموعة شركات أوبتيمايزا».

وأضاف ملحس قائلاً: «بدأت معالم هذه الخطط الطموحة تتجسد عام ٢٠٠٦ بقيام شركة الفارس الوطنية للاستثمار والتصدير بالاستحواذ على ٨ شركات أخرى ودمجها تحت اسم «أوبتيمايزا» لتكون شركة اقليمية رائدة في مجال تكنولوجيا المعلومات، وقد أسهم هذا الأمر حقيقة في تعزيز نشاط الشركة وتوسيع نطاق اعمالها في دول المنطقة». وأوضح ملحس أن فكرة الاندماج تمخضت من خلال الرؤية المستقبلية لحجم السوق الأردني والرغبة بوضع استراتيجية جديدة تتماشى مع احتياجات ومتطلبات السوق المحلي بوجه خاص وأسواق المنطقة بوجه عام، لافتاً النظر الى ان الهدف الرئيسي من وراء هذا الاندماج هو النمو والتوسع في أسواق المنطقة.

وفي السياق ذاته، نوه ملحس الى أهمية الدمج بين الشركات الصغيرة ودوره في رفع مستوى الإمكانيات الفنية والخدمات التقنية المقدمة من قبل هذه الشركات، فضلاً عن الاسهام في دعم القطاع ككل ورفع وتيرة المنافسة على المستويين المحلي والإقليمي. وأشار ملحس الى ان اندماج الشركات لا يقتصر على الشركات العاملة في قطاع تكنولوجيا المعلومات وحسب، بل يجب أن يكون هذا هو التوجه السائد لدى بقية القطاعات الأخرى. هذا وقد حرصت أوبتيمايزا منذ انطلاقتها مطلع العام المنصرم على تقديم باقة متكاملة من الحلول والخدمات المتطورة في مجالات الاستشارات الإدارية، تكنولوجيا المعلومات، التدريب وتطوير مهارات الموارد البشرية بالإضافة الى خدمات الإسناد والدعم الخارجي Outsourcing وقد تمكنت الشركة من خلال شبكة مكاتبها المنتشرة في منطقة الشرق الأوسط من تقديم أفضل الخدمات لعملائها.

أما على صعيد الاسواق، فقد قامت شركة أوبتيمايزا خلال العام المنصرم بافتتاح عدة فروع لها في عدد من الدول مثل قطر، المملكة العربية السعودية، الإمارات، الكويت، مما شكل ركيزة قوية لزيادة دخل الشركة وتعزيز حضورها على المستويين المحلي والإقليمي.

كما قامت الشركة أيضاً بإبرام اتفاقيات شراكة مع عدد من الشركات الإقليمية والعالمية والمنتشرة في دول عدة منها العراق، ليبيا، مصر، اليمن، الولايات المتحدة، الهند، دول أوروبا، جنوب إفريقيا، الى جانب تحديث

Zeroone