

مؤسسة عبد الكريم اللويمي للمقاولات

الأحلام تبدأ صغيرة



عبد الكريم اللويمي

ينظر في البعيد، كأنما يحاول أن يستشرف مستقبلاً يراه قريباً.. يقول: أكبر فرحة يشعر بها الإنسان، عندما يرى أحلامه تتحقق. للنجاح ضريبة، و «فاتورة» باهظة التكاليف، لابد من سدادها أولاً بأول. فالنجاح لا يقبل التعاملات الآجلة، ولا يقبل السداد بالأجل. ربما فسر هذا أسباب توقف الكثيرين في منتصف الطريق، ونفاد صبرهم، قبل أن يحصدوا ثمرة النجاح.

لكن عبد الكريم اللويمي، له رأي آخر، إذ كان غالباً ما يسهر الليل بطوله، ويصله بالنهار، مؤثراً استكمال مهام عمله في مقر الشركة بالدمام، على العودة إلى أسرته في الأحساء. وفي أكثر الأحيان، كان اللويمي يبدأ عمله في الفجر، ولا يغادر مصنعه حتى منتصف الليل. إنه يرى هذا الأمر جزءاً من ضريبة النجاح، كلما نجحت في خطوة، ستدفع مقابلها فوراً من تضحياتك، ولكنك في النهاية، تشعر أنك تسهم في بناء، وأنت جزء من مهمة، ومواطن منتج في مسيرة وطن يتقدم، وبسرعة هائلة.

من الصفر، وبإمكانات بسيطة، ولدت مؤسسة عبد الكريم اللويمي، التي تتخذ من الثقة مقراً وعنواناً، وعماداً وراء عام، كبر الصفر وأصبح أعداداً وأرقاماً، في مقاولات البناء، وتجارة مواد البناء، ثلاث ورش، ومصانع ألمنيوم وحديد، وورش للموبيليا.

بدأت الشركة في أعمال المقاولات عام ١٩٧٣م، قبل ٣٥ عاماً. وفي ١٩٧٩م، يقول اللويمي: أقمنا مجمعات الورش، وفي عام ١٩٨٦ افتتحنا محلات لمواد البناء.. مشاريع متعددة، تكمل بعضها بعضاً، ويوفر كل واحد خدمة إلى الآخر.

وبواصل روايته: اقتترضت، مع أخي وعمي عشرين ألف ريال، لتأسيس الشركة، واشترينا



سيارة «تويوتا»، لكي تكون أدواتنا في العمل. وعلى الرغم من أن والدي كان ميسوراً، ولم يكن يبخل علينا بقرش، إلا أننا حرصنا على ألا نطلب منه شيئاً، حتى تكون ثقتنا بأنفسنا أكبر، وحتى يكون أي نجاح يتحقق هو نجاحنا نحن. وكنت أنا الوحيد الذي أقرأ وأكتب وأخطط، لكننا كنا متعاونين، وكان عملنا جماعياً، كلنا نعطي بحسب قدراته وإمكاناته، وكان العامل الحاسم في النجاح هو الأمانة.

كنا نعمل بأيدينا - يضيف اللويمي - فقد جئنا إلى الدمام، بحثاً في منطقة (بكر). شيئاً فشيئاً، استقدمنا العمال. كان عددهم في البداية يحصى على أصابع اليد الواحدة، والآن صار عددهم ١٣٠٠ عامل وموظف. كنا نعمل من الفجر، ونظل في الدوام حتى ١٢ ليلاً.

النجاح يحتاج إلى تصميم.. يقول اللويمي: ففي بعض الأحيان كنت أبقي في عملي بالدمام، وأترك أفراد العائلة دون أن أذهب إليهم في الأحساء لأيام وأسابيع.. وبعد فترة من الجهد والعرق والتعب، توسعت المؤسسة في العمل، واشترينا أراضي وأنشأنا عمارة، وجلبنا محاسباً مصرية كان أميناً، وكان يقيم في منزل، يحتل المكتب الذي عمل فيه أحد طوابقه، ولذلك كنا نعطيه راتباً قدره ٣٥٠ ريال، في حين أن راتب الموظف لدينا ١٥٠ ريال.

ويرى أن إدارة العمل تحتاج إلى مهارات، واحترام العمال والموظفين فهذا عامل مهم في زيادة إنتاجية العمل. من هنا نجحنا في استقدام ١٣٠٠ عامل، جلبنا مصريين وهنودا.

الإنسان لا يولد عارفاً بكل شيء. يضيف اللويمي - وإنما هو يتعلم ويكتسب خبراته من بيئته ومن الآخرين حوله، وقد حصلنا على الخبرة من الذين جاؤوا قبلنا، كنت أعمل مع المقاولين في رأس تنورة، فتعلمت النظام، وعرفت أن الحياة لا تسير بدونها. أما الوالد فكان بناء فتعلمنا منه الإصرار والعزيمة.

ومضى يقول إن تطوير وسائل وأساليب العمل لم يكن سهلاً، وإنما تعبنا كثيراً، وقطعنا مراحل طويلة من الصبر والكفاح، قبل أن نصل إلى تحديث الشركة كما هي عليه الآن، حيث جميع المبيعات والحسابات تتم بشكل آلي منذ عام ١٩٩٨.

لا يوجد شيء تحصل عليه «بالراحة» هكذا يتحدث اللويمي عن مشكلات العمل، التي يقول إنها كثيرة، فالعملاء يطلبون شيئاً، وعندما تنفذه كما يريدون، تجد أن الكثيرين منهم يترجعون عن رأيهم، ويطلبون شيئاً آخر، مما يسبب ارتباكاً كبيراً في العمل، فضلاً عن الخسارة.. وفي أحيان كثيرة، ينتقل الزبون من مكان إلى آخر، أي أنه يغيّر محل إقامته، وقد ينتقل من المدينة، أو المحافظة، أو المنطقة بأكملها.

المشكلة الثانية كما يراها اللويمي، في قطاع المقاولات، تكمن في نقص الأيدي العاملة. عن الخسارة يرى أنها تأتي بسبب التردد، ولكن الإصرار والعمل المستمر يحققان النجاح.

ويستطرد: إننا نحتاج إلى المزيد من برامج التدريب للسعوديين، للعمل في المجالات الفنية. ينظر اللويمي في البعيد، كأنما يحاول أن يستشرف مستقبلاً يراه قريباً.. يقول إنني أتطلع إلى إنشاء مصنع للقلابات، لأن توفير العمالة الفنية أصبح أكبر مشكلاتنا، وأسعى لإنشاء مصنع طابوق.