ختم سامى أمين موجود على منتجاته من الجلود والإكسسوارات

تصوير - جيهان نصر

5 رواد الأعمال

«سامى أمين» سر المكسب التمسك بالتراث

كتبت - علياء حامد:

يشعر الزائر لمحل «سامى أمين»، الكائن فى شارع هادئ بحى الزمالك، من الوهلة الأولى ومن البوابة الخارجية له بأنه داخل إلى عالم فولكلورى خاص، يختلف عن الحياة خارج هذا الباب، صنعه صاحب الاسم، الذى يختمه على كل تصميماته، التى اعتمد فيها على التاريخ المصرى المتنوع.

وبالرغم أن تخصصه فى كلية الفنون الجميلة كان العمارة، فإن هوايته التى ظهرت أثناء دراسته بتصميم المصنوعات اليدوية سواء الجلدية أو المعدنية حولت مجرى حياة سامى أمين الذى يقترب اسمه من أن يكون ماركة مسجلة للمنتجات الجلدية والنحاسية، تشمل الحقائب، والأحذية، والحلى، وإطارات المرايات، والكراسى المعدنية حتى مقابض الأبواب وأماكن تعليق المناشف، وغيرها من تفاصيل الديكور، التى تضفى طابعا مختلفا على أى مكان توضع فيه. «بدأت أعمل من أيام الكلية فى بعض الأشغال اليدوية البسيطة، فصنعت مثلا حزام لنفسى، وشنط وحلى لزميلاتى»، هكذا يروى أمين بداية طريقه، وعندما وجد أن مثل هذه المنتجات تنال إعجاب الكثيرين فبدأ فى توسيع دائرته ومحاولة عرض قطعه اليدوية فى المعارض أو الجاليريهات.

«بالطبع كان نفسى أشتغل مهندس، وإلا لماذا كنت أدرس ٥ سنين؟ لكن سوق العقارات فى فترة الثمانينيات وقت تخرجى لم تكن بالرواج الذى أصبحت عليه الآن»، ولعل هذا الأمر هو ما دفع أمين إلى أن يقرر ألا يستسلم لواقع سوق العمل بعد تخرجه عام ١٩٨٨، خاصة أنه كان مستمتعا بالعمل اليدوى.

وكانت الخطوة الأولى هى الحصول على ورشة، والتى استعان فيها بأصدقائه لفترة قبل أن يكتشف أن هذا الوضع صعب الاستمرار، ليبدأ فى الاستعانة بالعمال القادرين على العمل لفترات أطول.

وكان توفير مكان الورشة هو أكبر مشكلة واجهها أمين فى بدايته لصعوبة الحصول على تراخيص للورش داخل القاهرة، فى حين أن إقامة ورشة خارجها يحتاج لميزانية عالية لنقل العمال، والخامات، والتخزين والتى لا تكون متوافرة فى البداية، مما اضطره للعمل تحت السلم أحيانا، علاوة على صعوبة الحصول على خامات أو آلات جيدة لأنها تحتاج تمويلا كبيرا.

واليوم يمتلك أمين مصنع خاصا فى منطقة مصر القديمة يعمل به نحو ٢٦ عاملا، ومحل آخر فى مصر الجديدة، كما يعد حاليا فرعا جديدا على بعد خطوات من منفذه فى الزمالك لعرض المنتجات بشكل أفضل ليساهم فى إبراز مميزات المعروضات، «وكله فى إطار تطوير الشغل» حسب قوله.

ويعتبر أمين أن البداية الحقيقية للنجاح واكتساب السمعة الكبيرة لمنتجاته كانت بافتتاح أول محل له عام ١٩٩٩ فهو يرى أن «المحل هو اللى بيعمل الماركة والاسم ويكون هناك كيان للشغل»، على حد قوله حيث يمكن للراغبين فى منتجات أمين أن يجدوها هناك، علاوة على صيانتها إن لزم الأمر، وإن كان يؤكد أن اهتمامه بجودة المنتجات تجعل من الصعب أن تهلك سريعا.

وتعتمد تصميمات سامى أمين سواء للمنتجات الجلدية أو النحاسية على الفلكلور والتاريخ المصرى بحقبه المختلفة، حيث يعتبره أن التاريخ شامل وكل مرحلة تؤثر على السابقة عليها، وهو ما يظهر مجسما فى العمارة التى درسها.

يقول أمين: «هذا التراث يجب أن نستفيد منه كثروة بصرية وثقافية نستعين بها فى تصميماتنا الحديثة ليكون لها أصل، ليس مجرد منتج عالمى، فهذا هو الذوق المصرى الذى توارثته الأجيال والذى يميز منتجاته عن الأجنبية».

ويؤكد أمين أن سر النجاح يكمن فى أنه عرف نقاط قوته جيدا وركز عليها، ففى البداية كان يريد أن يعمل فى تصنيع المصوغات كالفضة لكنه وجد أسماء كبيرة حفرت اسمها فى هذا المجال بالفعل مثل عزة فهمى وسوزى المصرى، فقرر التركيز على الجلود ليتميز فيها، بالإضافة إلى الاستعانة بالنقش على النحاس كإكسسوارات لمنتجاته الجلدية أو قطع قائمة بذاتها.

ويضيف أمين: «فى البداية كان علينا أن أقدم للزبون خامة جيدة وتصميم متميز بسعر المعقول»، لأن هذا سيشجع العميل على دفع الأموال مما سيساعد على استمرار الشغل، «لأنه لا يوجد شغل فنى يستمر إلا إذا كان يحقق عائد وإقبال من عملاء على استعداد لدفع أموال مقابله لأنها أحبته».

ولكن «بعد اشتهار الاسم وتحقيق النجاح، الناس ستأتى مخصوص لى ووقتها يمكن أن أحدد السعر الذى أريده، كونهم لا يدفعون فقط ثمن المنتج لكن أيضا ثمن تاريخى فى المهنة وخبرتى، التى أمضيت سنوات فى اكتسابها لأجود الصنع وأطوره»، بحسب تعبيره.

ويعتمد سامى أمين فى منتجاته على الخامات الطبيعية سواء جلود أو قطن أوكتان، والتى تكون غالبا محلية، بينما يكون النحاس مستورد لضمان جودة عالية، حيث يتسم النحاس المحلى بوجود بعض الشوائب به مما لا يعطى الجودة والدقة المطلوبين.

ويشير أمين إلى أن غياب التنوع فى الخامات بالسوق المصرية يجعله يبذل مجهودا أكبر فى الوصول إلى خامات أفضل أو وضع تصميمات تعوض ضعف الخامات.

الخطوة المقبلة التى يعمل عليها سامى أمين حاليا هو افتتاح فرع له فى السعودية بعد أن اقتنع شخص بمنتجاته وأقنعه بالفكرة، وحاليا يصدر أمين كميات محدودة من منتجاته لبعض الدول مثل استراليا، وفرنسا، وإيطاليا.

ويؤمن أمين أن وجود فروع فى الخارج تحمل اسمه وليس فقط المشاركة بقطع محدودة فى بعض المعارض سيعطى المنتجات حقها عندما توضع ضمن مجموعة كاملة، كما حدث مع المحل فى مصر الذى ساهم بشكل كبير فى صناعة اسم «سامى أمين».

وفى النهاية يقول سامى أمين إن «٨٠٪ من نجاح الشغل هو أن تحبه لأنه عندما تحبه ستخلص فيه، وتكرس له وقتا أطول لاتقانه، وهو ما يشعر به العميل»، مضيفا أنه يحرص على أن يكون عمله يعكس الملامح المصرية بشكل معاصر.

أعلى سعر

٥٠٠٠جنيه

٦٠٠٠جنيه

١٠٠٠٠جنيه

٧٠٠٠ جنيه

٦٥٠٠ جنيه

بنا

«خاص الشروق»

سياحة الخارجية

الاستخدام»، وفقا

ت وزارة السياحة

الحركة السياحية

سوق التركية إلى

ام الماضى مقارنة

ة ٦٤, ١١٪، ليصلوا

ح سائح، كما تراجع

سياحية التركية فى

٤٪، مقارنة بالعام

ل عدد الليالى إلى

يلة.

منظمة السياحة

صل إجمالى عدد

ن زاروا تركيا خلال

ى ٢٠ مليون سائح،

مصر ١٠ ملايين

ل العام.