



● صورة جماعية لمجلس الإدارة



● جانب من الحضور

البحارنة: المنتج يستهدف صناعة الالكترونيات

«ضمانات الخليج» تطلق منتج «تأمين الخليج»

تؤكد أنها أفضل مزيج من الحماية والسعر ومعايير خدمة العملاء. ومع سجل النمو المطرد الذي تشهده الشركة. فقد اتخذت «ضمانات الخليج» مقرها الرئيسي في دولة الإمارات العربية المتحدة. وهي تعمل من خلال شبكة من المكاتب الفرعية في كل من البحرين والكويت وقطر وعمان والمملكة العربية السعودية ولبنان. مع وجود خطط مستقبلية للتوسع في شمال أفريقيا وشبه القارة الآسيوية. أما على الصعيد الإقليمي. فإن «ضمانات الخليج» توفر مجموعة من منتجات الضمان بالاشتراك مع أهم شركات التأمين: شركة عمان للتأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة. وشركة تأمين الخليج في الكويت وعمان وشركة التأمين في دولة الإمارات المتحدة. وشركة الخليج للتأمين في الكويت. وشركة البحرين والكويت للتأمين في البحرين. وشركة المدينة الخليج للتأمين في عمان. وشركة الدوحة للتأمين في قطر. وغيرها من شركات التأمين في الأسواق. مع الدعم الخاص بإعادة التأمين من أكبر شركات التأمين في المنطقة. إلا وهي المجموعة العربية للتأمين (أريج). وباعتبارها الشركة الرائدة في المنطقة في مجال خدمات الضمان الممتدة. فإن «ضمانات الخليج» تقدم مجموعة عريضة من منتجات الضمان ذات الطابع العالمي للاختيار من بينها. وقد تم تصميم وإعداد منتجات عالية القيمة تهدف تحقيق راحة البال المطلقة للعملاء. وهي المنتجات التي تشمل قطاع صناعة السيارات. سواء السيارات الجديدة أو المستعملة. فضلا عن الالكترونيات الديناميكية الاستهلاكية والأجهزة المنزلية وصناعات تكنولوجيا المعلومات.



● البحارنة خلال اطلاق المنتج التأميني

التجارية للبيع بالتجزئة في جميع أنحاء البلاد مما يوفر للعملاء العديد من المنتجات والخيارات في الخدمات. وإذا نظرنا إلى احتياجات السوق. فسوف نجد أنه تم التفكير في مفهوم «جلف أشور» لكي يقدم خدمة فريدة ومختلفة في هذه البيئة التنافسية.

الشركة الرائدة في مجال توفير الضمان الممتد

إن «ضمانات الخليج». إحدى الشركات الرائدة في مجال توفير خدمات الضمان الممتد في الشرق الأوسط. وهو مشروع مشترك بين المجموعة العربية للتأمين (أريج). وشركة البحرين وعمان الوطنية للاستثمار. وباعتبارها شركة حاصلة على شهادة الأيزو التي تفيد بضمان الجودة. فهي

24 ساعة وعلى مدار 7 أيام في الأسبوع. ووجود شبكة تغطية في جميع أنحاء دول مجلس التعاون الخليجي. فقد كانت «ضمانات الخليج» دائماً تضع الأساس لمعايير خدمات الضمان من خلال توفير منتجات الضمان المبتكرة التي تضيف حياة وقيمة إلى السلع. وبالتالي تحقق راحة البال بصورة كاملة.

وطبقاً لما قاله جايديب سينج. رئيس وحدة الأعمال التجارية «براون أند وايت» في «ضمانات الخليج». «فإن الصناعة تشهد نمواً سنوياً بنسبة كبيرة (برقم مزدوج) في المنطقة. وقد شهدت دولة الإمارات العربية المتحدة على وجه الخصوص مستويات جديدة من تجارة التجزئة من خلال افتتاح متاجر كبيرة متعددة العلامات

الاستهلاكية المعمرة. حيث تم تصميم المنتجات والخدمات بطريقة مناسبة لكي تقدم قدراً كبيراً من راحة البال بالنسبة للعملاء والتعبير بالنسبة للسلع. وقد تكيفت «ضمانات الخليج» بطريقة ملائمة لكي تقدم إلى أصحاب المصانع في جميع أنحاء دول مجلس التعاون الخليجي برامج إقليمية للضمان الممتد. وبرامج للمستوردين والموزعين. وتصميم كبير لتجار التجزئة على حد سواء. كما أنها سوف تتولى إدارة جميع حالات التأمين ضد المخاطر أو شراء تأمين الحماية بالاشتراك مع شركائها في مجال التأمين.

وفي إطار هذا البرنامج. سوف تقوم «جلف أشور» بتعويض المستهلك عن تكاليف الإصلاح الخاصة بالسلع التي يغطيها التأمين. وذلك في حالة حدوث عطل مفاجئ. لمدة تصل إلى سنتين بعد انتهاء توفير منتجات الضمان المصنوع. ويشمل السداد رد قيمة تكاليف قطع الغيار وأجور اليد العاملة المرتبطة بعملية الإصلاح.

وقد قام طه حرازي. المدير العام لضمانات الخليج. بتوجيه كلمة إلى الحاضرين قال فيها: «تتمنى إحداث تغيير ملحوظ في الطريقة التي يتم بها إعداد حزم المنتجات في المنطقة. إننا نعتبر الشركة الوحيدة الحاصلة على شهادة الأيزو. والتي تقدم منتجات ذات ضمانات ممتدة في جميع أنحاء المنطقة وهي تهدف إلى تقديم الخدمات والمنتجات على أساس القيمة.

ومنذ بداية نشاط الشركة في عام 1994. تم إصدار ما يزيد عن 600.000 وثيقة تأمين للسيارات. وتم دفع ما يزيد عن 50 مليون دولار أمريكي إلى العملاء في المنطقة مقابل مطالبات الضمان الممتد. ومع وجود تغطية على مدار الـ

أطلقت ضمانات الخليج. باعتبارها شركة رائدة في مجال توفير خدمات الضمان في المنطقة. في الآونة الأخيرة برنامجاً للضمان هو الأول من نوعه في المنطقة بالنسبة لصناعة الالكترونيات. والأجهزة المنزلية وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات. وقد تم الكشف عن المنتج الذي أطلق عليه اسم «جلف أشور» أي «تأمين الخليج» أثناء ندوة بدء النشاط التي عقدت في فندق جراند حياة في دبي بتاريخ الثالث عشر من أبريل 2009.

وقد شهد قادة الصناعة هذا الحدث. وقدموا فضلاً واعداء في مجال تجارة التجزئة لسلع «براون أند وايت» في المنطقة. ولدي افتتاح الندوة قال السيد/ ياسر البحارنة. رئيس مجلس إدارة «ضمانات الخليج»: «إن جلف أشور يمثل منتجاً شاملاً يستهدف إحدى الصناعات التي تتميز بالفعالية والنشاط وسرعة النمو. من خلال تقديم مجموعة متباينة من الحزم إلى المنتجين أصحاب المصانع والموزعين وتجار التجزئة في جميع أنحاء المنطقة. وقد تم تصميم هذا المنتج خصيصاً لتوفير راحة البال بصورة كاملة للمستهلكين النهائيين لدى قيامهم بشراء أي منتج من شركائنا.

عرض منتجات فريدة من نوعها

يحقق «جلف أشور». المنتج الذي تم إطلاقه مؤخراً في السوق بمعرفة «ضمانات الخليج». ضماناً ممتداً يشمل الالكترونيات الاستهلاكية والأجهزة المنزلية. وتكنولوجيا المعلومات. ومجال الميكنة في كل من المكتب والمنزل. ومع إطلاق هذه المبادرة. فقد غامرت «ضمانات الخليج» بالدخول في الصناعة التنامية للأجهزة

سبكيم وسيلانيز تعلنان وقف النظر في الدعوى المقامة بينهما

تعلن كل من شركة سيلانيز المحدودة والشركة السعودية العالمية للبتروكيماويات «سبكيم» أنهما قد أوقفتا النظر في الدعوى المقامة بينهما في محكمة القطاع الجنوبي بولاية تكساس بالولايات المتحدة. علماً بأن دعوى شركة سيلانيز المحدودة ضد شركة سبكيم قد أوقفت لعدم وجود دلائل مؤيدة للقضية ودون أي استحقاقات مالية على شركة سبكيم أو أي من شركاتها التابعة. وكذلك أوقفت دعوى شركة سبكيم ضد شركة سيلانيز المحدودة لعدم وجود دلائل مؤيدة للقضية ودون أي استحقاقات مالية على شركة سيلانيز المحدودة. وأفاد مصدر مسؤول في شركة سبكيم أن الشركة قد أوضحت منذ البداية موقفها من هذه القضية وأبانت عدم صحتها وإن شركاتها التابعة تستخدم تقنيات مختلفة مملوكة لشركات عالمية معبرة.

«سيليرات» للاستشارات تفتح مكتبها في أبوظبي لدعم علاقاتها في المنطقة

قامت شركة سيليرات للاستشارات. الرائدة في مجال الاستشارات الإدارية. بتوسيع مجال عملها في مجال الاستشارات العالمية بافتتاح مكتبها الجديد في أبوظبي.

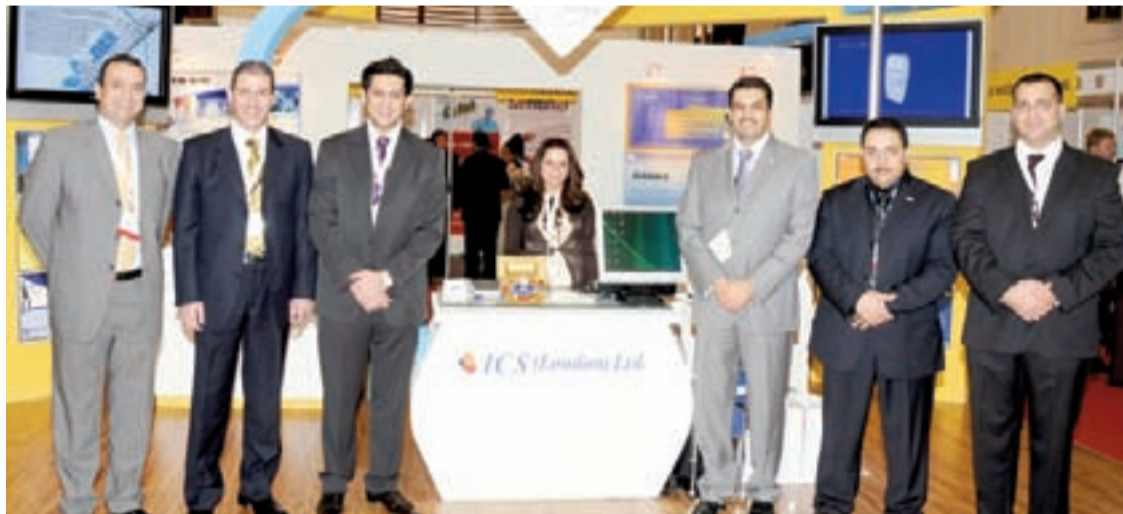
ويأتي افتتاح المكتب الجديد كاستجابة للطلب المتزايد على خدمات سيليرات التي تتمتع سمعة واسعة في العمل مع عملائها. بالإضافة إلى حاجتها لتطوير علاقاتها مع المؤسسات الرائدة التي تعمل لصالحها في منطقة الشرق الأوسط. وتمتلك سيليرات سجلاً حافلاً بخدمة العديد من القطاعات مثل قطاع الطاقة. والكيماويات. والقطاع الحكومي. كما أنها تتمتع بخبرة كبيرة في مجال نقل المهارات مخصصة للشركات التي تطبق برامج التوطين. وساعدت خبرة وريادة سيليرات للاستشارات في تطبيق برامج إدارة التغيير في مد الكثير من الشركات بالقيمة المضافة بما في ذلك وكالة الفضاء الأمريكية (ناسا). والقوات الجوية الأمريكية. وفريقين من فرق الفورميولا ون.

وفي هذا الصدد. قال أنتوني ديونيس دوسيجور. نائب الرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط ورئيس العمليات الإقليمية في سيليرات:

«يعتمد نموذج الأعمال في سيليرات على العمل مع عملائنا لتطبيق برامج إدارة التغيير الصعبة التي توفر لهم فوائد ملموسة وكبيرة. مما يعني أننا قمنا بتطوير نظرة فريدة لنقل المهارات. وهي آلية على غاية الأهمية بالنسبة للمؤسسات التي تطبق برامج التوطين والتي ترغب في بناء مستقبل مستدام مبني على المهارات الوطنية».

وفي معرض توضيحه للأسباب التي اتخذت سيليرات بموجبها قرار توسيع عملياتها في الوقت الذي يشهد فيه العالم أزمة مالية. قال ديونيس دوسيجور: «تتملك سيليرات عدداً من العلاقات الهامة مع نطاق واسع من الشركات والمؤسسات في أبوظبي ومنطقة الخليج العربي».

اداء قوي لـ «البحرين للمعارض» بالربع الاول من العام الحالي



● معرض مفتك 2008

مدى ثلاثة أيام أكثر من 1000 مشارك من جميع أنحاء العالم وبخاصة من المملكة العربية السعودية. إيران. الهند ودول مجلس التعاون الخليجي من بينهم 120 متحدثاً حول مهنة استعمال الليزر. ومنهم عدد قليل من الحائزين على جائزة نوبل العالمية. ويقام معرض ومؤتمر والـليزر 2009 بدعم من الجامعة العربية. دول مجلس التعاون الخليجي ومستشفى ومركز أبحاث الملك فيصل التخصصي وسوف يحضره خبراء متخصصون في هذا القطاع الحيوي.

ويقول الأستاذ فارق الوطبان الحائز على شهادات البكالوريوس والمجستير والدكتوراه في الطب باستعمال الليزر وتقنية الليزر ورئيس الأكاديمية العالمية لتطبيقات الليزر 2009 (والا) والرئيس السابق (2006-2008) للجمعية العالمية للعلاج بالليزر (والت): «يهدف هذا المؤتمر والمعرض التقديمي المتعدد التخصصات إلى التعرف بأحدث التطورات في تقنية استعمال الليزر للأغراض الجمالية ومكافحة الشيخوخة بأسلوب تفاعلي وتوفير تجربة تعليمية لاتضاهي».

وقد قامت البجانب للتدريب. وهي الجهة المنظمة لهذا الحدث ويقع مقرها في البحرين. بحجز 150 ليلة من غرف الفنادق للمتحدثين في المؤتمر. فيما ستشارك حوالي 200 شركة في المعرض فإنه من المتوقع أن يحقق مؤتمر ومعرض (والا) نتائج اقتصادية تبلغ قيمتها 1.37 مليون دولار أمريكي بالنسبة للبحرين».

وقد تمكنت الهيئة من استقطاب المؤتمر الحادي والعشرين للقسم العربي للأكاديمية الدولية للباثولوجيا. وهو المؤتمر الذي سيقام في الفترة من 6 إلى 8 ديسمبر 2009 في مركز المؤتمرات التابع للهيئة.

وهناك الكثير من فرص وإمكانيات الأعمال الجديدة تقوم الهيئة باستطلاعها وتوجد ثلاثة من هذه في الولايات المتحدة واثنان في ألمانيا وواحدة في الإمارات العربية المتحدة وواحدة في البحرين.

العلاقات بشكل أكثر فعالية. مقارنة بأي شكل آخر من أشكال التفاعل.

وفقاً لما تشير إليه النتائج المبدئية من المسح الذي أجرته مجلة «إيفنت فيو» لعام 2009 والذي نشرته مؤسسة إم بي أي فاوندیشن ومعهد تسويق الفعاليات ومؤسسة التسويق جورج بي. جونسون (جي بي جييه). فإن هذه الأرقام والإحصائيات تثبت صحة هذا الاتجاه. فقد قالت نسبة قدرها أربعة وأربعون في المائة إن تسويق الفعاليات هو أسلوب التسويق الأفضل لتسريع وتوثيق العلاقات. وجاءت العلاقات العامة في مرتبة متأخرة حيث حازت على نسبة 23 بالمائة. ومجلة «إيفنت فيو» هي من أقدم مجلات الدراسات في قطاع تسويق الفعاليات وظلت تنشر سنوياً منذ عام 2002. ويضم من قدموا الإجابات في المسح كبار المسؤولين التنفيذيين في التسويق في شركات غرب أوروبا وآسيا ممن بلغت إيراداتها الإجمالية 200 مليون يورو إلى 4 مليارات يورو. وقد تم تصنيف كل شيء من المعارض التجارية والمعارض المتجولة إلى الحفلات الموسيقية التي تقدم الرعاية لها وكذلك الاجتماعات الخاصة بالعملاء بأنها من الفعاليات ضمن هذا المسح الميداني.

ومن العوامل والإجراءات السياسة المشجعة كانت خطط التحفيز الاقتصادي التي أعلنتها الحكومات الخليجية مؤخراً استجابة للتحديات الناتجة عن الأزمة الاقتصادية العالمية. وبالتالي فقد تمكن قطاع الفعاليات والمعارض والمؤتمرات والحوافز من التغلب على آثار العاصفة والأزمة المالية العالمية بتحقيق أداء قوي ونشط في الربع الأول من عام 2009.

فقد تمكن القطاع من استقطاب مؤتمر ومعرض الأكاديمية العالمية لتطبيقات الليزر – والليزر 2009 وهو المؤتمر والمعرض العالمي لمكافحة الشيخوخة والندوة المشجعة للجوانب الجمالية. وهذا الحدث الهام سيقام في الفترة من 19 إلى 21 أكتوبر 2009 في مركز البحرين الدولي للمعارض والمؤتمرات. ومن المتوقع أن يجتذب هذا الحدث الذي يقام على

سجلت هيئة البحرين للمعارض والمؤتمرات أداء قوي في الربع الأول من عام 2009 يؤكد أن تسويق الفعاليات يمكنه النجاح للترويج للاسم التجاري على الرغم من الأزمات. كما هو الحال في مجال كرة القدم. فإن مجرد عملية تدخل واحدة يمكن أن تغير مسار المباراة. كذلك فإن ثلاث فعاليات دولية نظمت للتفاعل ما بين المؤسسات التجارية في مركز البحرين الدولي للمعارض والمؤتمرات خلال الربع الأول من عام 2009 حققت أفضل أداء على الإطلاق وارتفعت بمستوى الأداء بالنسبة لمنظمي المعارض والمؤتمرات في المنطقة. وقد أقيمت جميع الفعاليات الثلاث تحت رعاية حضرة صاحب السمو الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة. رئيس الوزراء الموقر.

قد افتتح مؤتمر مفتك. وهو المؤتمر العالمي الرائد المتخصص في تقنية المعلومات والخدمات المالية. في إصداره السنوي الخامس في البلاد وقد تم حجز الأماكن فيه بالكامل. بينما سجل معدل حضور ومشاركة المشاركين والعرضين في معرض ومؤتمر الشرق الأوسط السادس عشر للنفط والغاز. وهو المعرض الرئيسية لقطاع البترول التي أقيمت في البحرين في عام 2009. ارتفاعاً قدره 30 بالمائة مقارنة بمعرض ومؤتمر ميبوس 2007.

وقد جاء الأمير أندرو. دوق يورك والممثل الخاص للمملكة المتحدة للتجارة والاستثمار. لزيارة المؤتمر الدولي لجلس الشرق الأوسط الإفريقي لطب العيون (مياكو 2009) والتي يكبار المسؤولين في إدارة هيئة البحرين للمعارض والمؤتمرات. كما كان معدل حضور المشاركين في المؤتمر الدولي العاشر لمجلس الشرق الأوسط وإفريقيا لطب العيون (مياكو) في البحرين أعلى معدل للمشاركة في مؤتمرات المجلس. وتجاوزت أعداد الأعضاء المشاركين الذين حضروا المؤتمر الذي عقد في دبي في عام 2007. وقد كان مؤتمر مياكو 2009 أول مؤتمر على الإطلاق ينظمه المؤتمر الدولي للجمعية الطبية. حيث حضره أكثر من 2000 مشارك من كبار الأطباء الأخصائيين المعروف بمعدل انفاقهم المرتفع. كما حضر أكثر من 500 متحدث دولي قاموا بزيارة البحرين لهذا الغرض.

ومن الجدير بالذكر أن مركز البحرين الدولي للمعارض والمؤتمرات هو أضخم مقر في البلاد للمعارض والمؤتمرات. وتتولى إدارته هيئة البحرين للمعارض والمؤتمرات. وتعمل الهيئة تحت إشراف وزارة الصناعة والتجارة. ويتولى سعادة الدكتور حسن عبدالله فخرو. وزير الصناعة والتجارة رئاسة مجلس إدارة الهيئة.

تفاعل مباشر وجهاً لوجه

قالت مجلة وان+ وهي المجلة الدولية المختصة بشؤون أخصائيي الاجتماعات والمؤتمرات ويقع مقرها في تكساس. في عددها لشهر مارس 2009 إنه من أهم الأسباب التي تجعل تسويق الفعاليات فعالاً للغاية. هو أنه يجلب الزبائن والشركات وجهاً لوجه. وهذا بدوره يساعد في توثيق