على الرغم من انه أراد التحدث معنا عن البيئة الحاضنة الريادية العُمانية في البدء، ولكن ما لبث ان شاركنا قصة تبرز أهمية اعتماد منهجية مرنة في سلطنة عُمان وتسلّط الضوء على بعض تحديات رواد الأعمال الذين يأتون من عائلات أنشأت أعمالاً ونجحت وتوسعت في دول الخليج.هو ينحدر من عائلة عُمانية ميسورة تدير شركات متخصصة بالعقارات محمد وأحمد الخنجي في يريطانيا، هو في الـ32 من العمر وكان يعمل في مجال المصارف لسنوات عديدة واليوم يكسب لقمة عيشه بتقديم المشورة لاستيراد وبيع نظام Qais United Agency ،لأربع شركات تعود لعائلته. قرر المغامرة في عالم الريادة وأطلق شركته الأولى صيني لتقطير المياه الى السوق العُمانية. أقفل الخنجي شركته لأنها لم تدر له بالربح الذي كان يتوقع. أطلق أربع شركات معاً في قطاعات مختلفة منها التعليم والسياحية الصحية وتقنية كهربائية للتجليد وعدادات رقمية للمياه والكهرباء. فشلت ثلاثة منها وأقفلت لانه وبحسب الخنجي لم تلقى أي نجاح.

Summarized by © lakhasly.com