

مزمل علي لـ«أخبار الخليج» : جينيسيس تعيد تعريف مفهوم الفخامة الكورية وتستعد لمرحلة جديدة من التوسع والابتكار

المدير العام لشركة فيرست موتورز:

2027 عام التحولات الكبرى لجينيسيس.. وطرازات جديدة وتقنيات متطورة تعزز حضور العلامة في البحرين



أجرى اللقاء: عبدالمجيد حاجي

في عالم صناعة السيارات الذي يشهد منافسة متسارعة بين كبرى العلامات العالمية، تواصل العلامة الكورية الفاخرة «جينيسيس» ترسيخ حضورها في الأسواق الدولية، مستندة إلى فلسفة مختلفة تقوم على الجمع بين التصميم الراقي والهندسة المتقدمة والتكنولوجيا الحديثة، مع التركيز على تقديم تجربة استثنائية للعميل تتجاوز المفهوم التقليدي

لامتلاك السيارة.

وفي مملكة البحرين، تسعى شركة فيرست موتورز إلى تعزيز مكانة جينيسيس في سوق السيارات الفاخرة، من خلال طرح طرازات متطورة وتقديم حلول مرنة للشراء والتأجير، إلى جانب تطوير خدمات ما بعد البيع والارتقاء بتجربة العملاء.

وفي لقاء خاص مع صحيفة «أخبار الخليج»، تحدث السيد مزمل علي، المدير العام لشركة فيرست موتورز، بإسهاب عن استراتيجية جينيسيس وموقعها في سوق السيارات الفاخرة، وأداء مبيعاتها

حافظنا على أداء مستقر رغم تراجع سوق السيارات الفاخرة.. ونتوقع نمواً خلال العامين المقبلين

سيارات جينيسيس ليست مجرد وسيلة نقل.. بل تجربة متكاملة تجمع الفخامة والهندسة والتكنولوجيا

عروض تأجير تبدأ بأقل من 500 دينار شهريا لطراز GV70.. وتسهيلات تمويلية بالتعاون مع البنوك

الذكاء الاصطناعي والخدمات الرقمية سيغيران تجربة امتلاك السيارات وخدمات ما بعد البيع

وفيما يلي تفاصيل اللقاء:

فلسفة مختلفة في صناعة السيارات الفاخرة

• بداية، كيف تتطرون إلى موقع جينيسيس بين العلامات العالمية الفاخرة، خصوصاً في ظل المنافسة القوية مع الشركات الأوروبية واليابانية؟

قال مزمل علي: إن جينيسيس تختلف في فلسفتها عن كثير من الشركات المصنعة للسيارات، موضحاً أن العلامة لا تقوم على مجرد إنتاج سيارات فاخرة، وإنما على رؤية هندسية وتصميمية تجعل لكل تفصيل داخل السيارة سبباً ووظيفة محددتين.

وأضاف: «نحن نحترم جميع العلامات المنافسة وما حققته من نجاحات، لكن جينيسيس تقدم تجربة مختلفة تماماً، سواء من حيث الهندسة أو التصميم أو التقنيات أو مستوى العناية بأدق التفاصيل».

وأوضح أن طموح جينيسيس يتمثل في الوصول إلى مكانة متقدمة عالمياً ضمن قطاع السيارات الفاخرة، اعتماداً على جودة منتجاتها وتميزها، وليس فقط على حجم المبيعات. وقال إن الشركة لا تتعجل إطلاق عدد كبير من السيارات لمجرد زيادة حصتها السوقية، بل تفضل التدرج المدروس والتأكد من أن كل طراز جديد يقدم قيمة حقيقية ومكانة تنافسية قوية في فئته.

وأشار إلى أن هذه الفلسفة تجسد في مجموعة الطرازات التي تقدمها جينيسيس، ومنها G70 وG80 وG90. إلى جانب بعض الإصدارات الخاصة تتضمن تشطيبات وألواناً حصرية، مثل GV80 وGV80 كوبيه، فضلاً عن الطرازات الكهربائية.

وأكد أن الشركة تحرص على أن تكون كل سيارة تحمل شعار جينيسيس تعبيراً عن الفخامة والابتكار، مشيراً إلى أن بعض الإصدارات الخاصة تتضمن تشطيبات وألواناً حصرية، بل إن بعض السيارات خضعت لعمليات طلاء يدوية لإضفاء مزيد من التميز.

وأضاف: «يمكننا زيادة عدد الطرازات بسرعة، لكن هذا ليس هدفنا. الأهم أن يشعر العميل الذي يختار جينيسيس بأنه حصل على سيارة متميزة بالفعل في فئتها».

جينيسيس والهوية الكورية

• ما الذي يميز جينيسيس عن السيارات الفاخرة الأوروبية واليابانية؟

أكد مزمل علي أن جينيسيس استطاعت بناء هوية خاصة في عالم السيارات الفاخرة، مستفيدة من التقدم الكبير الذي حققته الصناعة الكورية في مجالات الهندسة والتصميم والتكنولوجيا.

وقال إن الأسواق العالمية تضم عدداً من العلامات الأوروبية واليابانية الفاخرة، بينما تتمتع جينيسيس بموقع متميز باعتبارها إحدى أبرز العلامات التي تمثل الفخامة الكورية على المستوى العالمي.

وأضاف أن المستهلك الذي يقود جينيسيس يكتشف اختلافاً في تجربة القيادة ومستويات الراحة والتجهيزات، موضحاً أن الشركة تولي أهمية كبيرة لتخصيص تجربة المستخدم بما يتناسب مع احتياجاته وتفضيلاته الشخصية. وأشار إلى أن ردود فعل كثير من العملاء تعكس رضاهم عن السيارات، مؤكداً أن التجربة العملية للقيادة تمثل أفضل وسيلة للتعرف إلى ما تقدمه جينيسيس من مزايا.

أداء السوق البحرينية خلال 2026

• كيف تقيمون أداء جينيسيس خلال العام الحالي مقارنة بعام 2025، وما توقعاتكم للمرحلة المقبلة؟

أوضح المدير العام لشركة فيرست موتورز أن عام 2026 كان عاماً استثنائياً بالنسبة إلى قطاع السيارات في المنطقة،

نتيجة التحديات اللوجستية والظروف التي أثرت في حركة الأسواق وسلاسل الإمداد.

وقال إن سوق السيارات الفاخرة شهد تراجعاً ملحوظاً خلال العام، إلا أن جينيسيس تمكنت من المحافظة على مستوى مستقر نسبياً في أدائها.

وأضاف: «عندما نقارن أداء جينيسيس بالتراجع الذي شهدته سوق السيارات الفاخرة، نجد أننا حافظنا على موقع جيد، بل نتوقع تحقيق نمو عضوي بنهاية العام مقارنة بعام 2025».

وامتنع عن الكشف عن أرقام المبيعات أو نسب النمو الدقيقة، لكنه أكد أن التوقعات إيجابية، وأن الشركة تنظر بدقة إلى عام 2027 وما بعده.

وأشار إلى أن استراتيجية النمو لا تعتمد على زيادة المبيعات وحدها، وإنما على المحافظة على ثقة العملاء وتطوير الخدمات وطرح منتجات قادرة على استقطاب شرائح جديدة من المستهلكين.

2027 .. مرحلة جديدة من النمو

• ما أبرز الطرازات الجديدة التي تستعد جينيسيس لطرحها، وما أهمية عام 2027 بالنسبة إلى الشركة؟

كشف مزمل علي أن عام 2027 سيكون من الأعوام المهمة بالنسبة إلى جينيسيس، مع الاستعداد لتقديم تحديثات وطرازات جديدة تعزز موقعها في قطاع السيارات الفاخرة. وقد كشفت جينيسيس رسمياً عن GV90 بوصفها طرازها الرائد ضمن فئة السيارات الرياضية متعددة الاستخدامات، وسيعلن عن تفاصيل توافرها في البحرين من خلال الإعلانات الإقليمية الرسمية.

وقال إن GV90 ستقدم مفهوماً متقدماً للفخامة، مع خيارات وتجهيزات تركز على الراحة والمساحة الداخلية وتجربة الركاب.

وأضاف أن الشركة تعمل كذلك على مشروعات وطرازات أخرى لم يتم إعلان تفاصيلها بعد، ومن المنتظر الكشف عن بعضها خلال عام 2027 تمهيداً للمرحلة التالية في 2028. وأكد أن التوقعات تشير إلى مرحلتين واضحتين من النمو خلال العامين المقبلين، تتزامنان مع تقديم المنتجات الجديدة والتحديثات التقنية، يعقبهما نمو تدريجي مستدام.

مستقبل السيارات الكهربائية والتقنيات الجديدة

• هل ستكون الطرازات المقبلة كهربائية بالكامل، أم أن جينيسيس ستواصل تقديم خيارات متنوعة للمستهلكين؟ قال مزمل علي إن التحول الكهربائي يمثل أحد الاتجاهات المهمة في صناعة السيارات، لكنه أوضح أن جينيسيس تعمل أيضاً على تطوير تقنيات وحلول أخرى لم يكشف عنها بالكامل حتى الآن.

وأضاف أن بعض المشروعات المستقبلية لا تدرج بالضرورة ضمن المفهوم التقليدي للسيارات الكهربائية بالكامل، مشيراً إلى أن الشركة ستعلن تفاصيل إضافية خلال عام 2027.

وأكد أن الهدف لا يقتصر على تغيير منظومة الدفع، بل يشمل تطوير التكنولوجيا وتجربة القيادة والراحة والخدمات المرتبطة بالسيارة.

«أعلنت جينيسيس عن خطط لتوسيع مجموعة منتجاتها وخيارات أنظمة الدفع، على أن تكشف التفاصيل الإضافية من خلال الإعلانات الرسمية للعلامة».

الأسعار وارتفاع تكاليف السيارات

• في ظل ارتفاع التكاليف عالمياً، هل تتوقعون زيادة أسعار سيارات جينيسيس في البحرين، وما خطكم للحفاظ على قدرتها التنافسية؟

أكد المدير العام لشركة فيرست موتورز أن التسعير في قطاع السيارات الفاخرة يحتاج إلى دراسة متأنية، خصوصاً في ظل ارتفاع التكاليف وتغير الظروف الاقتصادية. وقال إن الشركة تدرك أهمية المحافظة على التوازن بين

التكاليف وجودة المنتج والقدرة الشرائية للعملاء. وأضاف: «نحن نأخذ في الاعتبار تأثير أي زيادة في الأسعار على المستهلك، سواء كان عميلاً جديداً أو من العملاء الحاليين الذين يرغبون في استبدال سياراتهم بطرازات أحدث».

وأوضح أن قرار الشراء لا يرتبط بسعر السيارة وحده، وإنما يشمل عوامل أخرى مثل قيمة إعادة البيع وتوافر السيارات وطرق التمويل وتكاليف الصيانة والتملك. وأشار إلى أن المحافظة على القيمة السوقية للسيارة تمثل عنصراً مهماً بالنسبة إلى العملاء، موضحاً أن التخفيضات غير المدروسة قد تؤثر بدورها في قيمة السيارات المستعملة. وأكد أن الشركة تسعى إلى تقديم قيمة متكاملة للعميل بدلاً من التركيز على السعر الأولي فقط، من دون إعلان قرار محدد بشأن تثبيت الأسعار أو زيادتها.

عروض التأجير والتمويل المرن

• هل توجد تسهيلات جديدة بالتعاون مع البنوك لتشجيع العملاء على امتلاك سيارات جينيسيس؟

كشف مزمل علي عن اهتمام شركة فيرست موتورز بتوسيع خيارات اقتناء السيارات، من بينها برامج التأجير التي تتيح للعملاء الاستمتاع بقيادة سيارة فاخرة من دون الحاجة إلى دفع قيمتها كاملة مقدماً.

وأشار إلى وجود عرض تأجير على سيارة جينيسيس GV70 بقطر شهري يقل عن 500 دينار بحريني، ولمدة ستة واحدة، مع شمول الصيانة والتأمين وفق شروط العرض.

وأوضح أن مثل هذه البرامج تمنح العميل فرصة تجربة السيارة والاستفادة من تجهيزاتها، من الحد من الانترامات المالية المرتبطة بشرائها مباشرة.

وقال إن السيارات بطبيعتها أصول تتراجع قيمتها بمرور الوقت، ولذلك قد يفضل بعض العملاء المحافظة على السيولة المالية واستثمارها في مجالات أخرى، بدلاً من تخصيص مبلغ كبير لشراء سيارة.

وأضاف أن الشركة تقدم أيضاً، بالتعاون مع جهات تمويلية وبنوك، خيارات قد تشمل عدم دفع دفعة مقدمة، وتأجيل بدء الأقساط مدة تصل إلى ستة أشهر وفق البرامج والشروط المعتمدة.

وأكد أن الهدف هو توفير حلول متنوعة تناسب احتياجات العملاء، وليس فرض طريقة واحدة لامتلاك السيارة.

خمس سنوات من الصيانة وراحة البال

• ما الذي تقدمه جينيسيس لعملائها بعد شراء السيارة، وكيف تضمنون استمرار رضاهم؟

أكد مزمل علي أن خدمات ما بعد البيع تمثل جزءاً أساسياً من فلسفة جينيسيس، وأن تجربة العميل لا تنتهي بمجرد تسلمه السيارة.

وأوضح أن سيارات جينيسيس تأتي ببرنامج صيانة منه خمس سنوات، وفق الشروط المعتمدة، وهو ما يمنح العملاء قدراً أكبر من الاطمئنان عند احتساب تكاليف امتلاك السيارة.

وأشار إلى أن متوسط فترة امتلاك بعض العملاء لسياراتهم يتراوح بين ثلاث وأربع سنوات، ما يجعل برنامج الصيانة عاملاً مهماً في تخفيف النفقات خلال هذه الفترة. وأضاف أن الشركة توفر كذلك تغطيات ضمان وخدمات أخرى بحسب البرامج المعتمدة، بهدف الحد من المصروفات غير المتوقعة وتحسين تجربة التملك.

وقال إن كثيراً من العملاء لا يرغبون في الدخول في تفاصيل متكررة بشأن تكاليف الصيانة والإصلاح، ولذلك تعمل الشركة على تبسيط الإجراءات وتوفير تجربة أكثر راحة ووضوحاً.

الذكاء الاصطناعي يدخل عالم جينيسيس

• كيف تستفيد جينيسيس من الذكاء الاصطناعي، وما أبرز التقنيات التي يمكن أن يتوقعها العملاء في المستقبل؟

قال مزمل علي: إن الذكاء الاصطناعي أصبح عنصراً مؤثراً في تطوير صناعة السيارات، لكنه شد على أهمية التعامل معه بمسؤولية، خصوصاً عندما يتعلق الأمر بسلامة الركاب. وأوضح أن الشركة تحرص على الاستفادة من التقنيات الحديثة بعد اختبارها والتأكد من موثوقيتها، بدلاً من تقديم أنظمة غير مكتملة وجعل العملاء مجالاً لتجربتها.

وأضاف: «نريد الاستفادة من الذكاء الاصطناعي إلى أقصى درجة ممكنة، لكننا لا نريد أن يتحول عملاؤنا إلى مختبر لتجربة تقنيات لم نتأكد بعد من كفاءتها».

وأكد أن السلامة والراحة وسهولة الاستخدام تمثل أولويات رئيسية عند تطوير الأنظمة الذكية.

وأشار إلى أن سيارات جينيسيس تتضمن تجهيزات تسمح بتخصيص الأجزاء الداخلية وفق رغبة السائق والركاب، مثل أوضاع الاسترخاء والموسيقى وظائف تدليك المقاعد، إلى جانب أنظمة لتعطير المقصورة في بعض الطرازات.

وأوضح أن التطور المستقبلي سيعتمد بصورة أكبر على الربط بين الأنظمة الذكية والبيانات والخدمات الرقمية، بما يساعد على تقديم تجربة أكثر تطوراً وتفاعلاً مع احتياجات المستخدم.

الهاتف المحمول يتحول إلى مفتاح للسيارة

• ما أبرز التطورات في الخدمات الرقمية المتصلة بالسيارات؟ كشف مزمل علي أن جينيسيس بدأت خلال عام 2026 بتقديم خدمات رقمية متصلة تتيح مجموعة من الوظائف التي يمكن التحكم بها من خلال الهاتف المحمول، بحسب الطراز والتجهيزات.

وتتيح تقنيات الاتصال فرضاً لتحسين تشخيص الأعطال والتخطيط للصيانة وتسهيل الحصول على الخدمات، مع خضوع توافر كل خدمة لمتطلبات السوق ومواصفات السيارات.

وأكد أن الهدف النهائي هو الانتقال من مفهوم الاستجابة للمشكلة بعد حدوثها إلى تقديم خدمات استباقية تجعل تجربة امتلاك السيارة أكثر سهولة ومطمئناً.

• هل تفتتح جينيسيس مراكزاً جديدة؟

• هل توجد خطط لافتتاح معرض أو مركز صيانة إضافي في مناطق أخرى من البحرين، مثل المحرق أو المناطق البعيدة عن المعرض الحالي؟

أوضح مزمل علي أن الشركة تدرس باستمرار احتياجات العملاء وإمكانية التوسع في خدماتها، إلا أن افتتاح مراكز جديدة يجب أن يكون مبنياً على طلب فعلي وقدرة واضحة على المحافظة على مستوى الخدمة.

وقال إن جينيسيس، باعتبارها علامة فاخرة، تحتاج إلى مرافق وتجهيزات ومعايير خدمة تتناسب مع مكانتها، لذلك لا يمكن اتخاذ قرار التوسع لمجرد زيادة عدد المواقع. وأضاف أن الشركة لا تتوقع في المستقبل القريب افتتاح معرض ثامن مخصص لجينيسيس، لكنها لا تستبعد إمكانية إنشاء مركز صيانة إضافي إذا أثبتت الدراسات وجود حاجة حقيقية إليه.

وأكد أن أي توسع يجب أن يضيف قيمة لتجربة العملاء، لا أن يؤدي إلى تفاوت في مستوى الخدمة بين مركز وآخر. وأشار إلى توافر منفذ لبيع قطع الغيار الأصلية في منطقة عالي، بما يساهم في خدمة العملاء في تلك المنطقة والمناطق

المجاورة.

وأوضح أن معظم أعمال صيانة سيارات جينيسيس وإصلاحها تتم حالياً من خلال مرافق الشركة، وأن الطلب على شراء بعض قطع الغيار بصورة منفصلة يظل محدوداً نسبياً.

رسالة إلى من لم يجربوا جينيسيس

• ما رسالتكم إلى المستهلك البحريني الذي يفكر في شراء سيارة فاخرة. لكنه لم يسبق له تجربة جينيسيس؟

وجه مزمل علي دعوة إلى المستهلكين لزياة معرض جينيسيس والتعرف عن قرب إلى طرازاتها وتجهيزاتها. مؤكداً أن تجربة القيادة تمثل العنصر الأهم في تكوين الانطباع الحقيقي عن السيارة.

وقال: «أنصح كل من لم يسبق له تجربة سيارة جينيسيس بأن يمنح نفسه هذه الفرصة، حتى يكتشف بنفسه مستوى القيادة والمواصفات والخدمات التي تقدمها العلامة، بما في ذلك خدمات ما بعد البيع».

وأضاف أن بعض العملاء قد لا يكونون قد وضعوا جينيسيس ضمن خياراتهم عند البحث عن سيارة فاخرة، ليس بسبب تقييم سلبي للمنتج، وإنما لعدم حصولهم على فرصة كافية للتعرف إليه.

وأكد فئته بأن تجربة السيارة ستترك انطباعاً قوياً لدى العملاء، مشيراً إلى أن الفخامة الحقيقية لا يمكن الحكم عليها من خلال الصور أو المواصفات المكتوبة فقط.

وقال إن قيادة جينيسيس تمنح إحساساً مختلفاً من حيث الراحة والثبات والتجهيزات، معتبراً أن ذلك من أبرز عناصر قوة العلامة.

العملاء شركاؤنا في التطوير

• وماذا تقولون لعملاء جينيسيس الحاليين في البحرين؟

اختتم مزمل علي حديثه بتوجيه الشكر والتقدير إلى جميع عملاء جينيسيس على تفهمهم بالعلامة واختيارهم سياراتها. وأكد أنه يحرص شخصياً على الالتقاء بالعملاء والاستماع إلى آرائهم وملاحظاتهم، سواء كانت إيجابية أو تضمنت انتقادات واقتراحات لتطوير الخدمات.

وقال: «أجد أن ألقى عملاءنا وجهاً لوجه، وأن أستمع إلى تجاربهم. ملاحظاتهم مهمة بالنسبة إلى، حتى عندما تتعلق بأمر لا تقدمها حالياً. لأنها تساعدنا على معرفة ما يحتاجون إليه والعمل على توفيره».

وأضاف أن بعض اقتراحات العملاء أسهمت بالفعل في تحسين الخدمات، بينما لا تزال الشركة تعمل على دراسة وتنفيذ مقترحات أخرى.

ودعا العملاء الحاليين إلى زيارة المعرض والتعرف إلى أحدث الطرازات والتطورات التي شهدتها سيارات جينيسيس منذ شرائهم سياراتهم.

وأوضح أن التكنولوجيا تتطور بوتيرة متسارعة، وأن الفارق بين سيارة وأخرى من العلامة نفسها قد يكون كبيراً خلال سنوات قليلة، نتيجة التحسينات المستمرة في الأنظمة الرقمية والتجهيزات وتجربة القيادة.

وأكد أن العلاقة مع العميل لا ينبغي أن تقتصر على عملية البيع، بل يجب أن تقوم على التواصل المستمر والثقة المتبادلة.

وقال في ختام اللقاء: «نحن ننظر إلى عملائنا باعتبارهم جزءاً من عائلة جينيسيس، ونريد أن نبقي على تواصل معهم، وأن نطلعهم على كل جديد، حتى لو لم يكونوا يخططون لشراء سيارة أخرى في الوقت الحالي». وبهذه الرؤية، تتطلع جينيسيس إلى مرحلة جديدة في السوق البحرينية، تجمع بين الطرازات المستقبلية والتقنيات الذكية وحلول التملك المرنة، في وقت تتزايد فيه المنافسة على استقطاب العملاء الباحثين عن سيارات توفر الفخامة والابتكار وتجربة قيادة متميزة.

الهاتف المحمول يتحول إلى مفتاح للسيارة.. وتجربة القيادة أفضل وسيلة لاكتشاف جينيسيس