

كلمة رئيس مجلس الإدارة

الاستثمار في المستقبل بكل قطاعاتنا الحيوية

كان عام ٢٠٢٢ إجمالاً نقطة تحول مفصلية لأعمالنا تمكنا خلالها من العودة إلى المسار الصحيح للنمو في أعقاب فترة صعبة ومرهقة للغاية امتدت لعامين كاملين بسبب التداعيات الهائلة التي فرضتها جائحة كورونا. ورغم أننا لم نكد نحقق التعافي الكامل والشامل في الوقت الذي أكتب فيه هذه الرسالة إلى مساهميننا الأعزاء في شهر مارس ٢٠٢٣، إلا أن مؤشرات الانتعاش المرتقب لا تخطئها عين، كما أننا نستهل السنة المالية الحالية بتفاؤل كبير بما يمكن أن نحققه على كافة الأصعدة.

حققت شركة بن داود القابضة نمواً قوياً خلال العام ٢٠٢٢، بفضل صفقتي استحواذ استراتيجيتين مستقلتين. نفذت شركتنا التابعة الجديدة "شركة مستقبل التجزئة لتقنية المعلومات" شركة ذات مسؤولية محدودة مسجلة في جدة، والمتخصصة في الاستثمارات الموجهة إلى مجال تقديم الحلول التكنولوجية لقطاع التجزئة.

الصفقة الأولى كانت استحواذ شركة مستقبل التجزئة لتقنية المعلومات على حصة قدرها ٨٥.٣٪ في شركة "إيكون"، تلتها صفقة الاستحواذ على ٦٢٪ من أسهم "شركة التطبيقات الدولية التجارية".

ويمثل استحواذنا على حصة مسيطرة في شركة إيكون المتخصصة في التسويق عبر المؤثرين، ومقرها باريس، علامة بارزة في سجل إنجازاتنا خلال العام كما أنها تدعم جهود بن داود القابضة لتعزيز استفادتها من حلول التسويق الرقمي. وقد حققت "إيكون" عوائد ربحية مناسبة ومعدلات نمو ممتازة تفوق المتوقع منذ إتمام صفقة الاستحواذ. كما أننا أصبحنا الآن قادرين على تنفيذ حملاتنا الإعلامية الخاصة داخلياً بكفاءة كبيرة وتحت قيادة موظفينا، وكما حققنا نتائج إيجابية تدعمها المؤشرات الأولية على صعيد المبيعات ومعدلات اجتذاب العملاء من خلال الأنشطة التسويقية. ولم يكن الاستحواذ على شركة إيكون مفيداً على صعيد الربحية فحسب، بل أنه ساهم في تعزيز التكامل التشغيلي على مستوى المجموعة، حيث حققنا وفورات كبيرة نتيجة انخفاض التكاليف التي كنا ندفعها سابقاً مقابل الاستعانة بخدمات التسويق الخارجية، وتحظى "إيكون" بحضور قوي وتضخم قاعدة عملائها علامات تجارية مرموقة في جميع أنحاء العالم، بما في ذلك منطقة الشرق الأوسط وأوروبا وأمريكا والشرق الأقصى. وتمتلك الشركة استراتيجية استحواذ خاصة بها وتحقق تقدماً جيداً في تقييم فرص التوسع الخارجي المحتمل على المستوى الدولي.

سيمكنهم من التنقل كما يشاؤون بين مختلف المدن والمواقع السياحية والترفيهية والترائية حول المملكة خلافاً لما كان معمولاً به سابقاً من الاقتصار على وجهة محددة. ويجري الآن تنفيذ هـ من المشاريع الكبرى المدعومة ببرنامج استثماري وتنموي ضخم يشمل جميع قطاعات الاقتصاد الوطني، ففي العاصمة الرياض، على سبيل المثال، تستهدف الخطط الرسمية المعلنة زيادة عدد سكان المدينة إلى خمسة ملايين نسمة بحلول عام ٢٠٣٠، وهو توجه يعني مزيداً من فرص النمو والتوسع في قطاع التجزئة.

واجه المستهلكون في المملكة والعالم عموماً عاماً صعباً بسبب ارتفاع معدلات التضخم وزيادة أسعار غالبية السلع الغذائية والاستهلاكية. وقد واكبنا هذه التطورات باستراتيجية لخفض الأسعار لضمان تعزيز تنافسية متاجرنا قدر الإمكان في مواجهة مشغلي متاجر التجزئة الآخرين العاملين في أسواقنا. وبذلك نكون قد اتخذنا قراراً مدروساً بالتضحية ببعض أرباحنا لتحقيق هدفنا الأساسي المتمثل في حماية الحصص السوقية لعلاماتنا التجارية، وزيادة عدد العملاء الذين يزورون متاجرنا فعلياً أو يتسوقون عبر بوابتنا الإلكترونية بنسبة ١٤٪ خلال العام، كما سجلت المبيعات نمواً إيجابياً، على الرغم من انخفاض متوسط حجم السلة، وظل عملاؤنا يفضلون



قمنا بتعزيز شبكة متاجرنا خلال العام عبر افتتاح ٦ فروع جديدة، أربعة منها في المنطقة الغربية، إلى جانب استكشاف أسواق جديدة بافتتاح أول فرع دولي لنا في مملكة البحرين، والذي بدأ التشغيل الفعلي خلال شهر أكتوبر.



كما حققت صفقة الاستحواذ على شركة التطبيقات الدولية التجارية أيضاً نتائج قوية بعد إتمامها في يوليو الماضي، والتي تحولت نتائجها للربحية خلال الربع الرابع من السنة المالية ٢٠٢٢. وظهرت ثمار صفقة الاستحواذ سريعاً حيث ساهمت شركة التطبيقات الدولية التجارية في تطوير عروض علامتي "بن داود" و "الدانوب" عبر المنصات الرقمية، من خلال حلول تقنية متطورة تواكب الجهود التشغيلية التي شملت إطلاق شبكة من أحدث التقنيات لمتاجرنا المخصصة لإعداد الطلبات (Dark Stores) وتجهيزها بأسطول متكامل من المركبات ضمن إستراتيجيتنا لتحسين أداء العمليات وتعزيز قدرتنا على توفير تجربة متكاملة للعملاء، وتقليص فترات التسليم وتقليل الحد الأدنى لحجم السلة للطلبات عبر الإنترنت. وبدأت نتائج هذا التغيير الجوهري لنموذج أعمال الشركة في تحقيق منافع ملموسة ونمو إيجابي في المبيعات خلال الربع الرابع.

قررت الجهات المعنية بالمملكة، لأسباب وجيهة، تحديد عدد الحجج المشاركين في فريضة الحج لعام ٢٠٢٢ بمليون حاج فقط، وهو رقم يقارب نصف أعداد الحجج المعتادة قبل الجائحة، وهو ما كان له تأثير كبير على أعمالنا في مكة المكرمة والمدينة المنورة، حيث تساهم مبيعاتنا المعتادة خلال موسم الحج بنحو ١٥٪ من إجمالي المبيعات.

ولاحقاً، أعلنت وزارة الحج والعمرة رسمياً عن إلغاء كافة القيود المرتبطة بالجائحة في موسم الحج ٢٠٢٣، واستضافة أعداد من الحجج تهاهي ما كانت عليه قبلها؛ وهو ما سيوفر دعماً قوياً للغاية لأنشطتنا في سياق تعافينا من التحديات الهائلة التي واجهتنا خلال عامي ٢٠٢٠ و ٢٠٢١، وفي سياق أوسع، نتطلع بتفاؤل إلى تحقيق نمو ملحوظ في مبيعاتنا خلال العام ٢٠٢٣، مستفيدين من فرص انفتاح الاقتصاد السعودي على قطاعات متنوعة، ولاسيما قطاع السياحة الدولية، وذلك في إطار تحقيق مستهدفات رؤية ٢٠٣٠، حيث سهلت المملكة إجراءات الحصول على التأشيرات السياحية، وتم رفع العديد من القيود التي كانت تحد من حرية حركة الزوار، مما



سجلت المبيعات نمواً إيجابياً، على الرغم من انخفاض متوسط حجم السلة، وظل عملاؤنا يفضلون التسوق معنا بانتظام.

نظرة مستقبلية

بالنظر إلى عام ٢٠٢٣ وما بعده، فإن الاتفاق تبدو أكثر إشراقاً بعد ثلاث سنوات كانت حافلة بتحديات استثنائية. كما أننا نعلق آمالاً كبيرة على العودة القوية والمرتبقة لأنشطة التسوق للحجاج والمعتمرين خلال العام ٢٠٢٣، فهي تشكل عاملاً مهماً لنجاح أعمالنا التجارية، بالإضافة إلى التغييرات الأوسع نطاقاً التي تشهدها المملكة خلال هذه المرحلة. وثق كذلك أن ثمار أهداف رؤية ٢٠٣٠ في مختلف المجالات المجتمعية ستعكس إيجابياً على جميع أصحاب المصلحة لدينا، من عملاء وموظفين وشركاء وموردين. وتنتقل إلى المستقبل متمسكين بتجارب كثيرة اكتسبناها خلال حقبة كورونا، التي خرجنا منها أقوى وأقدر على مواجهة الصعاب والأزمات. وفيما نخطو أولى خطواتنا نحو مرحلة جديدة أعقبت ظروفنا عصبية، أود أن أقدم بخالص الشكر والتقدير لكل من ساهم بجهوده وإخلاصه في الوصول إلى المرونة التي كانت خير معين لنا في خضم تلك التحديات.

أولاً أعضاء مجلس الإدارة الذين كانت مشورتهم ودعمهم خير عون لنا في توجيه دفة الشركة طوال عام ٢٠٢٢. ثانياً أتوجه بالشكر لموظفينا على ولائهم وتفانيهم وجهودهم المخلصة، ومتابرتهم التي برهنوا من خلالها أن العمل الجاد وروح الفريق كفيلة بالتغلب على جميع الصعاب.

ثالثاً أود أن أعرب عن امتناني لجميع شركاء وموردي بن داود القابضة الكرام، الذين نعتز بعلاقتنا معهم ونحترمها كونها تقوم على التقدير المتبادل الذي يمثل جوهر أعمالنا ويجسد قيم شركتنا. أشكرهم من كل قلبي على تفانيهم وصدقتهم فيما نمضي قداماً لمرحلة ما بعد كورونا بروح الشراكة التي تؤكد التزامنا بتعزيز وتعميق علاقتنا الممتدة.

وأخيراً أرفع خالص الشكر والعرفان إلى حكومتنا الرشيدة، ومقام خادم الحرمين الشريفين، الملك سلمان بن عبد العزيز آل سعود، حفظه الله، على قيادته الحكيمة، وصاحب السمو الملكي، الأمير محمد بن سلمان بن عبد العزيز آل سعود، ولي العهد، سدد الله خطاه على إنجاز رؤية ٢٠٣٠.

عبدالرزاق داود بن داود

رئيس مجلس إدارة
بن داود القابضة

التسوق معنا بانتظام. وتعكس هذه المؤشرات النتائج المتوقعة للاستراتيجية التسعير التي اعتمدها. ورغم أن قاعدة عملائنا التقليديين عرضة للتأثر السريع بظغوط التكلفة، إلا أنهم أبدوا ولاءً كبيراً لعلامتنا التجارية وتقديراً لنهجنا الرائد في خدمة العملاء. وبالطبع، يمثل ولاء العملاء عاملاً مهماً في توطيد استقرارنا كشركة على المدى الطويل وتعزيز ثقتنا بجدوى الاستثمارات الكبيرة التي قمنا بها خلال العام ٢٠٢٢ في مجالات الحلول التقنية والأنشطة التسويقية.

سينعكس هذا النمو المتوقع في الاقتصاد على الدخل المتاح لعملائنا بشكل مباشر، وبالتالي، سيكون له تأثير على توقعاتنا الخاصة بنمو الإيرادات. وفي ضوء ذلك، سنسهم الاستثمارات الكبرى التي أشرت إليها سابقاً في تقوية أداء متاجرنا خلال السنوات المقبلة.

انتهينا خلال العام ٢٠٢٢ من تنفيذ برنامج الولاء الجديد عبر شبكة متاجرنا بنجاح كبير. ونحن سعداء للغاية بالنتائج التي تحققت حتى الآن - فقد انضم للبرنامج أكثر من ٣ ملايين مشترك جديد في غضون شهرين فقط من الإطلاق. ومن خلال هذا البرنامج، سنتمكن من الحصول على بيانات قيمة تفيدنا في عدة نواح أبرزها إطلاق حملات تسويقية موجهة بدقة للعملاء، وتقديم عروض ترويجية مصممة لتلائم احتياجات كل فئة، استناداً إلى عادات التسوق بدلاً من الاعتماد على التقديرات النظرية.

شهد عام ٢٠٢٢ أيضاً توسيع انتشارنا الجغرافي شمال غرب المملكة، مع افتتاح متجر جديد لنا في تبوك، بالقرب من مشروع نيوم الطموح الذي يضم العديد من الوجهات والمنتجات الفخمة والآخذة في التطور. ويحتل هذا المتجر موقعاً استراتيجياً في منطقة تستقطب قاعدة عملاء كبيرة ومن المتوقع أن تشهد نمواً سكانياً متسارعاً في المستقبل القريب. كما قمنا بتعزيز شبكة متاجرنا خلال العام عبر افتتاح ٦ فروع جديدة أربعة منها في المنطقة الغربية، إلى جانب استكشاف أسواق جديدة بافتتاح أول فرع دولي لنا في دولة البحرين، والذي بدأ التشغيل الفعلي خلال شهر أكتوبر.

وبالاستفادة من تلك التجارب، فإننا نكتسب رؤى جديدة حول إمكانات التوسع في دول مجلس التعاون الخليجي الأخرى ونستهدف بدء العمل على تحقيق هذه المستهدفات خلال عام ٢٠٢٣.



رغم أن قاعدة عملائنا التقليديين عرضة للتأثر السريع بظغوط التكلفة، إلا أنهم أبدوا ولاءً كبيراً لعلامتنا التجارية وتقديراً لنهجنا الرائد في خدمة العملاء.