

كلمة العضو المنتدب

صفقتنا استحواذ استراتيجيتان تقدمان مثالا حياً على استراتيجيتنا الطموحة

كان العام ٢٠٢٢ عام التعافي وبداية عودتنا إلى "الأنشطة المعتادة" قبل الجائحة بعد فترة من التغيرات غير المسبوقة التي شكلت سلوكنا الجماعي منذ مارس ٢٠٢٠م. وبالنظر إلى التحول الشامل الذي تمر به المملكة والتطورات التي نشهدها على صعيد أعمالنا، كان العام ٢٠٢٢ زائراً بالحيوية والفرص الواعدة، ولمسنا خلاله تغيراً ملموساً مقارنةً بالسنوات الثلاث السابقة والتي ندرت فيها المؤشرات الإيجابية.

تطورات استراتيجية

خلال العام، تم إتمام صفقة استحواذ استراتيجية من خلال شركتنا التابعة والمملوكة بالكامل "مستقبل التجزئة لتقنية المعلومات"، على حصة قدرها ٨٥.٣٪ في وكالة التسويق الفرنسية "إيكون" المتخصصة في خدمات التسويق عبر المؤثرين والمدعومة بمحفظة من الحلول التكنولوجية المبتكرة، والتي تركز أنشطتها على قطاعات السفر ومستحضرات التجميل والمنتجات الفاخرة وتحظى بحضور قوي في أوروبا وآسيا والولايات المتحدة والشرق الأوسط. وتزود "إيكون" عملائها بخدمات متكاملة في تطوير الاستراتيجيات وإدارة المواهب وإنتاج المحتوى ورسد أحدث التوجهات، وتضم قاعدة عملائها أكثر من ٢٠٠ علامة تجارية مرموقة في جميع أنحاء العالم، بما في ذلك منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. تكتسب هذه الصفقة الاستراتيجية أهمية كبيرة لأنها ستدعم بن داود القايزة وستعزز مركزها لتحقيق أقصى استفادة ممكنة والمضي قدماً نحو آفاق أوسع من فرص النمو في مجال البيع بالتجزئة عبر المنصات الإلكترونية بالاعتماد على حلول التسويق الرقمي، مما سيعزز سلسلة القيمة عبر منصاتنا وقنواتها المتخصصة في التجارة الإلكترونية.

اتخذنا إجراءات ملموسة خلال عام ٢٠٢٢م لرفع حصة مبيعاتنا عبر الإنترنت كجزء من إجمالي الإيرادات، وفي خطوة تهدف إلى التحكم بشكل كامل في تجربة تسوق العملاء وتعزيز دمج تجارب التسوق عبر المنصات الإلكترونية للشركة، استحوذت بن داود القايزة في يوليو عبر شركتها التابعة "مستقبل التجزئة لتقنية المعلومات" على نسبة ٦٢٪ من أسهم شركة "التطبيقات الدولية التجارية" التي قامت بتطوير وتقوم حالياً بتشغيل قنوات التجارة الإلكترونية لكل من علامتي بن داود والدانوب التابعتين لشركة بن داود القايزة، وبموجب اتفاقية الصفقة ستستثمر بن داود القايزة ما يصل إلى ١٦٠ مليون ريال سعودي إضافية في الشركة على مدى عامين لدعم تطوير المنصات الإلكترونية وإطلاق شبكة من المتاجر بنظام Dark Store الحديثة ومراكز تجهيز الطلبات بهدف تحسين أداء العمليات، وتوفير تجربة متكاملة للعملاء، وتقليص فترات تسليم الطلبات. وتحقيقاً لهذه الغاية، تم افتتاح عشرة مراكز لتجهيز الطلبات خلال عام ٢٠٢٢م.

مساعدتنا على استعادة هوامشنا الإجمالية، كما أكدت أولى بشائرها خلال الربع الرابع من العام ٢٠٢٢م.

موظفونا هم عماد نجاحنا المستقبلي، وقد أطلقنا برنامجاً خاصاً لتحديد فرص تحسين كفاءة عمليات توزيع فرق العمل داخل متاجرنا وتعزيز مستويات الإنتاجية تحقيقاً لهدفنا الأساسي كشركة وهو الحفاظ على الربحية في جميع فروعنا ومتاجرنا. وفي هذا الإطار، نعمل دون كلل لترسيخ ثقافة مؤسسية تشجع الموظفين على التفكير والتصرف كأنهم ملاك للفروع التي يعملون بها، واستثمرنا أيضاً خلال العام في تطوير منصة جديدة لإدارة مواردنا البشرية المؤسسية، ستحقق فوائداً كبيرة لموظفينا قريباً من خلال تسهيل وتسريع وصولهم إلى جميع المعلومات والبيانات التي تخصهم، ومن المقرر أن تدخل حيز التشغيل الفعلي في النصف الأول من عام ٢٠٢٣م.



"تتضافر الزيادة في قاعدة عملائنا، مع استثماراتنا المهمة للارتقاء بمستوى منصاتنا وحلولنا الرقمية وعروضنا عبر الإنترنت، وتوسيع شبكة متاجرنا، لتوفر كافة المقومات التي تمكننا من تحقيق نمو قوي في الإيرادات خلال العام ٢٠٢٣م".



بالنظر نحو المستقبل، خاصة بعد أن برهنا خلال عام ٢٠٢٢م على قدرتنا على إتمام صفقات استحواذ ناجحة ومربحة، ونسعى في ضوء ذلك لاستكشاف مزيد من الفرص الاستثمارية للنمو في الأسواق الخارجية، ولاسيما أسواق دول مجلس التعاون الخليجي التي تمثل بيئة جاذبة لتحقيق نمو مستدام في إيراداتنا سواءً من خلال توسعة شبكة متاجرنا التقليدية أو تطوير منصاتنا الرقمية لزيادة مبيعاتنا عبر الإنترنت.

ولعل أحد أبرز التطورات في نهاية العام كان إعلان وزارة الحج والعمرة لأول مرة منذ الجائحة إلغاء كافة القيود ذات الصلة في موسم الحج ٢٠٢٣م. فالقوة الشرائية لعملائنا المحليين في مكة المكرمة والمدينة المنورة ترتبط ارتباطاً وثيقاً بأعداد الحجاج القادمين من خارج المملكة، والذي من المتوقع أن يصل إلى مليون حاج خلال موسم حج عام ٢٢٣م، مما يعني استعادة أعداد زوار متاجرنا لمستوياتها الطبيعية قبل الجائحة بأثر فوري. وسيؤدي هذا إلى زيادة الدخل المتاح للإئفاق في المدينتين المقدستين، وهو ما سيترجم إلى ارتفاع كبير في مبيعات متاجر بن داود والدانوب في تلك المواقع، كما هو الحال في قطاعي الفنادق والمطاعم، وكانت المبيعات السنوية المرتبطة مباشرة بأنشطة التسوق خلال موسم الحج تشكل ١٥٪ من إجمالي الإيرادات قبل الجائحة، ولكنها انخفضت إلى ١٢٪ في عام ٢٠٢٢م، وتوقع أن تعاود الارتفاع وصولاً إلى ١٥٪ في عام ٢٠٢٣م.

ينصب تركيزنا الحالي على خفض التكاليف كاستراتيجية رئيسية مستقبلية بدلاً من رفع الأسعار، وقد شرعنا بالفعل العمل على تطبيق تلك الاستراتيجية في عام ٢٠٢٢م، وتعكس استثماراتنا في تعزيز فريقنا التجاري بالخبرات والكفاءات المتميزة عزمنا على المضي قدماً حتى تحقيق هذه الغاية، ويتولى فريقنا التفاوض حالياً مع شركائنا وموردنا للوصول إلى شروط أكثر ملاءمة، بالتوازي مع تقليل الأصناف والمنتجات متواضعة الربحية على أرففنا. وقد بدأت هذه القوة الجديدة على الجانب التجاري بالفعل في



بالنظر الي المستقبل ، خاصة بعد أن برهنا خلال عام ٢٠٢٢ قدرتنا على إتمام صفقات استحواذ ناجحة ومربحة، ونسعى في ضوء ذلك لاستكشاف مزيد من الفرص الاستثمارية للنمو في الأسواق الخارجية، ولاسيما أسواق دول مجلس التعاون الخليجي التي تمثل بيئة جاذبة لتحقيق نمو مستدام في إيراداتنا سواء من خلال توسعة شبكة متاجرنا التقليدية أو تطوير منصاتنا الرقمية لزيادة مبيعاتنا عبر الإنترنت."



كلمة العضو المنتدب (تتمة)

تقوم استراتيجيتنا على التوسع بقوة في شبكة مراكزنا المخصصة لتجهيز الطلبات (Dark Stores)، مع هدف معلن لزيادة عددها من أقل من ١٠ مراكز، تتركز حالياً في محيط جدة بالمنطقة الغربية، إلى أكثر من ٥٠ مركزاً تغطي مناطق جغرافية أوسع تضم الدمام بالمنطقة الشرقية والرياض بالمنطقة الوسطى. وقد اختبرنا هذا النموذج التشغيلي الجديد بنجاح طوال النصف الثاني من عام ٢٠٢٢ في مدينة جدة، وتبرهن المؤشرات الأولية على أن عوامل النجاح متوفرة دون شك، وأهمها استمرار تنامي طلبات العملاء، وزيادة عدد مراكز تجهيز الطلبات في كل موقع بحيث يغطي كل منها منطقة تجميع أصغر، وإضافة مزيد من المركبات والموظفين المخصصين لخدمات التنفيذ والتسليم، وهذا بدوره سيؤدي إلى نمو كبير في حجم المبيعات، وبفضل التخطيط التشغيلي الدقيق والاستثمارات المدروسة في قطاع التكنولوجيا خلال الربع الرابع من ٢٠٢٢، حققنا نتائج ملموسة تؤكد فعالية هذا النموذج المحدث الذي كان عاملاً رئيسياً في زيادة مبيعاتنا الشهرية عبر الإنترنت، من حوالي ٣.٣ مليون ريال سعودي في الربع الثالث إلى ٤.٨ مليون ريال سعودي في الربع الرابع من نفس العام، وقد منحنا هذا النجاح ثقة أكبر للحفاظ على مستوى عالٍ من المخزون وتحسين توافر المنتجات والأصناف عبر شبكتنا.

تقوم حالياً بإنشاء مركز ضخمة ومؤتمت بالكامل لتجهيز الطلبات (Dark Store) يعتمد على الروبوتات، في بحرة، الواقعة بين مكة المكرمة وجدة، على مساحة إجمالية تقارب ١٦,٠٠٠ متر مربع، ومن المقرر تسليم هذا المتجر المتطور في النصف الثاني من عام ٢٠٢٣ لبدء عملياته التشغيلية مدعوماً بمراكز تجهيز الطلبات الجديدة التي أنشأناها خلال العام ٢٠٢٢، ونسعى من خلال استراتيجيتنا لتوسيع شبكة مراكزنا في مختلف المدن إلى تقديم خدمة توصيل سريعة وميسرة لعملائنا، مستهدفين خفض مدة التوصيل الإجمالية إلى أقل من ٣٠ دقيقة بدلاً من المعدل الحالي الذي يصل إلى ساعة.

الأداء التشغيلي والمالي

ارتفعت المبيعات مقارنة بالعام ٢٠٢١ بنسبة ١١.٧٪ على أساس سنوي خلال عام ٢٠٢٢، مع عودة المتسوقين إلى متاجرنا والتفاعل الإيجابي مع برنامج الولاء الذي أطلقناه في وقت سابق من العام.

وارفعت مصاريف التشغيل للسنة المالية المنتهية في ديسمبر إلى ١,٩٤.٧ مليون ريال سعودي، مما يعكس ارتفاع تكاليف التوظيف، والمصاريف المرتبطة بافتتاح المتاجر الجديدة، فضلاً عن التكاليف المتعلقة بصفقات الاستحواذ. كما تراجع صافي الربح إلى ١٢٤.٧ مليون ريال سعودي في عام ٢٠٢٢ مقارنة بـ ٢٤٠.٦ ريال سعودي في العام السابق، بسبب ارتفاع التكاليف التشغيلية التي لم تكن الزيادة المحققة على صعيد إجمالي الربح والإيرادات الأخرى كافية لتعويضها، ونتيجة لكل هذه العوامل، تراجع نسبة صافي الربح إلى المبيعات إلى ٢.٥٪ في عام ٢٠٢٢ مقارنة بـ ٥.٥٪ في عام ٢٠٢١، تواصل الشركة الحفاظ على مركز مالي قوي، ونجحت في الخروج من عام ٢٠٢٢ دون أي مديونية، بينما ارتفع رصيدها النقدي إلى ٥.٩٣ مليون ريال سعودي، بفارق قدره ٢٥.٢ مليون ريال سعودي مقارنة بعام ٢٠٢١.

بخذلنا جهوداً كبيرة للحفاظ على حصتنا السوقية خلال العام ٢٠٢٢، وكانت أولويتنا الرئيسية هي استعادة العملاء الذين دعوتهم تداعيات الجائحة إلى خيارات أخرى للتسوق. ولتسهيل هذه المهمة، أطلقنا حملة ترويجية مغرية بخصوصيات سعريّة كبيرة نجحت في رفع حصتنا السوقية وتعزيز

مكائنا الاستراتيجية بنهاية العام، على الرغم من التضحية المؤقتة والاعتماد على بعض هوامشنا الربحية، ونتيجة لاستراتيجيتنا التي تركزت حول تعزيز المبيعات وجذب مزيد من العملاء، قمنا بتقديم عروض بأسعار مخفضة مما أدى تلقائياً إلى انخفاض متوسط حجم السلة، ولكن هذا الانخفاض في حجم المعاملات ساهم بالمقابل في تحقيق هدفنا الأهم وهو زيادة عدد الزوار والمتسوقين في متاجرنا.

وتتضافر هذه الزيادة في قاعدة عملائنا، مع استثماراتنا المهمة للارتقاء بمستوى منصاتنا وحلولنا الرقمية وعروضنا عبر الإنترنت، وتوسيع شبكة متاجرنا، لتوفر كافة المقومات التي تمكننا من تحقيق نمو قوي في الإيرادات خلال العام ٢٠٢٣، ومما يعزز هذه المستهدفات نجاح برنامج الولاء، الذي أطلقناه مؤخراً، في اجتذاب أكثر من ٣ ملايين عميل خلال عام ٢٠٢٢.

يؤكد هذا النمو في عدد العملاء، بالتزامن مع جهودنا المستمرة لتحسين الأداء التجاري لعملياتنا استعداداً لزيادة المبيعات في مستهل عام ٢٠٢٣، أننا نتمتع بمزيج قوي ومتكامل، قوامه فريق تجاري متمرس وقاعدة أكبر من العملاء المتحمسين والمخلصين، وهو ما يضمن لنا استعادة هوامشنا الربحية خلال العام القادم الذي سيشهد عودة أعداد الحجاج لمستوياتها المعهودة قبل الجائحة. وتبشر تلك المؤشرات بانتعاش مستدام في عام ٢٠٢٣ وما بعده.

نظرة مستقبلية

في ظل الظروف التي يمر بها العالم في مرحلة ما بعد كورونا، تواجه جميع الشركات تحديات كبيرة وغير متوقعة ونحن لسنا بمنأى عن ذلك، ولكن ما يعزز موقفنا في هذا الصدد هو خبرتنا الواسعة والرائدة على مستوى القطاع في المملكة، واستراتيجيتنا المدروسة للنمو والتي جسدها صفقتنا الاستحواذ المهمتين خلال العام، والمشهد الاقتصادي الوطني الحافل بالفرص الواعدة والمهياً لمزيد من التطورات الإيجابية، والخطى المتسارعة لاستكمال تحقيق مستهدفات رؤية ٢٠٣٠.

وستسهل عودة أعداد الحجاج خلال العام ٢٠٢٣ إلى مستوياتها المعهودة بشكل كبير من الوصول إلى إيرادات تهاهي ما كنا نحققه في الماضي القريب، وسنواصل توسيع حضورنا الجغرافي ودخول أسواق جديدة بمفاهيم وتنسيقات مبتكرة بالتوازي مع نهجنا الصارم لضبط التكاليف، وفي هذا السياق، ساهمت صفقتنا الاستحواذ التي أجريناها عام ٢٠٢٢ في تحقيق منافع فورية وكبيرة ساندت جهود تنفيذ استراتيجيتنا وعززت مجمل أدائنا المالي، وبداناً كذلك حصد ثمار استثمارنا في تطوير منصاتنا الرقمية وحلولنا التكنولوجية على صعيد تحسين وتسريع تجارب عملائنا، ومن المرتقب أن يسهم تعزيز فريقنا التجاري بمزيد من الكفاءات في استعادة معدلات ربحيتنا السارقة.

يظل تركيزنا منصباً على تحقيق رؤيتنا بأن نكون العلامة التجارية الأفضل في قطاع تجزئة المنتجات الغذائية والكماليات في المملكة العربية السعودية، التي تزخر بفرص نمو واعدة تخدم مصالح عملائنا الأوفياء وموظفينا المتفانين والمجتمعات التي نعمل فيها ومساهمينا في الحاضر والمستقبل.

خالد داود بن داود

العضو المنتدب