

تنفيذ الاستراتيجية بكفاءة وانضباط



المساهمون الأعزاء،

مقدمة

التوسع عبر تحقيق نمو مرن ومستدام

في عام ٢٠٢٥م، واصلت شركة بن داود القابضة التنفيذ المكثف لخُطتها الاستراتيجية، معززةً مكائنها الريادية في قطاع تجارة التجزئة في المملكة العربية السعودية من خلال افتتاح متاجر استراتيجية، وتنفيذ عمليات اندماج واستحواذ انتقائية بتقييمات جاذبة، والاستثمار في القدرات الرقمية والتشغيلية. ولم يقتصر زخم نمونا على التوسع من حيث حجم الأعمال فحسب، بل شمل أيضًا الارتقاء بجودة الأداء، بما يضمن ترسيخ مكانة أعمالنا على المدى الطويل عبر مختلف قطاعات السوق. وقد أسهم التوسع الاستراتيجي الذي بدأناه في عام ٢٠٢٢م في مواصلة تطوير الشركة، إذ امتد نطاق أعمالنا إلى ما يتجاوز خبرتنا المتأصلة في قطاع تجارة التجزئة، لترسيخ مكانتنا كمجموعة تجارية متنوعة الأنشطة قائمة على قاعدة أعمال واسعة النطاق.

تنويع الأعمال وتحسين هوامش الربح

واصلنا توسيع محفظة أعمالنا عبر قطاعائنا الأربعة المختارة: تجارة التجزئة والتوزيع والتقنية والتصنيع. وفي الوقت ذاته، عملنا على تعزيز الكفاءة والربحية من خلال الاستثمار في التكامل الرأسي، وتشغيل العمليات المدعومة بالذكاء الاصطناعي، وتقديم خدمات ذات قيمة مضافة. وقد أتاح لنا هذا النهج تحقيق هوامش ربحية أعلى، واستحداث مصادر إيرادات جديدة، وبناء نموذج أعمال أكثر تكاملاً يركز على كسب رضا العملاء.

ولاء العملاء يظل جوهرتنا الأثمن

وكما هو عهدنا دائماً، التزمنا خلال العام التزاماً كاملاً بالحفاظ على ثقة عملائنا، من خلال التحسين المستمر لخدماتنا، وتطوير عروضنا، وتلبية متطلباتهم. وقد واصلنا الاستثمار في قطاع التقنية، إلى جانب الاستخدام الرشيد للمعلومات الجوهرية التي تولدها، بما يضمن أن تستند قراراتنا الإستراتيجية إلى بيانات دقيقة وموثوقة. كما شكلت تليبتنا الدائمة والسريعة لاحتياجات عملائنا أحد العوامل الأساسية التي أسهمت في تحقيق أدائنا الإيجابي على مدار العام.

عمليات الاستحواذ الاستراتيجية

تماشياً مع التوجه الاستراتيجي المدروس الذي اعتمده مجلس الإدارة في عام ٢٠٢٢م، لم نكتفِ بوضع مستهدفات للنمو ضمن شبكة متاجر التجزئة أو من خلال قنوات البيع الإلكتروني فحسب، بل اتخذنا قراراً بتنويع أعمالنا بما يمنحنا قدرًا أكبر من التحكم عبر نطاق أوسع من العناصر التجارية المرتبطة بأعمالنا. وقد تبيننا نهجًا مختلفًا عن العديد من منافسينا في الجانب الاستراتيجي لأعمال التجزئة؛ إذ بلجأ كثير منهم إلى إسناد بعض الأقسام إلى أطراف ثالثة أو إنشاء مساحات امتياز داخل متاجرهم لموردين متخصصين في فئات بعينها مثل الإلكترونيات أو التوابل أو المخبوزات. وعلى النقيض من ذلك، وبدلاً من الاستعانة بمصادر خارجية، تعمّدنا الاستحواذ على كيانات نرى فيها فرص نمو واعدة، ثم عملنا على تعزيز حضورها ومكائنها من خلال الاستفادة من القوة الكامنة التي توفرها شبكتنا الواسعة من متاجر التجزئة.

وانطلاقاً من هذه الاستراتيجية، بدأنا في الاستحواذ على مجموعة من الأعمال التي تكمل ما تقدمه من منتجات وخدمات في قطاع تجارة التجزئة، بما يتيح لنا في الوقت ذاته تحقيق تميّز تنافسي بوتيرة أسرع وأكثر فاعلية مما كان ممكناً بخلاف ذلك. لقد انتهجنا مساراً مختلفاً جوهرياً عن كثير من الشركات العاملة في قطاعنا؛ وهو مسار يتطلب رؤية واضحة، ومعرفة دقيقة بالسوق، وثقة راسخة في علامتنا التجارية، وقدرة استثمارية قوية. لا سيما أننا نمتلك جميع العوامل المطلوبة للمضي قدماً بهذا المسار.

في شهر أكتوبر، أتممنا عملية الاستحواذ على حصة الأغلبية بنسبة ٥١% في شركة مثلث الألعاب، الشركة الإقليمية الرائدة في تطوير وتوزيع مجموعة واسعة من العلامات التجارية العالمية المتخصصة في الألعاب، مثل: ليغو وباربي ويو إيف سي ولبتل تاكس. وتتميز هذه الشركة السعودية العريقة، التي يزيد عمرها على ٣٠ عامًا، بحضور بارز في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي وخارجها. كما اضطلعت شركة مثلث الألعاب بدور محوري في تطوير علامات تجارية إقليمية في قطاع الألعاب، وبعد دمجها مع نشاط "هابي تايم" القائم لدينا، أصبح الكيان المشترك لهما أكبر موزع للألعاب في دول مجلس التعاون الخليجي. ونظرًا لشبكتنا الواسعة من متاجر التجزئة في مختلف أنحاء المملكة، فإن أوجه التكامل التشغيلي وفرص النمو من خلال التوسع في الفئات وتطوير منتجات جديدة تبدو واضحة وجوهرياً. يبرز هذا الاستحواذ جاذبية بن داود القابضة للشركات الراغبة في تنمية حصتها السوقية في المنطقة؛ إذ تبحث هذه الشركات عادةً عن ثلاثة عناصر رئيسية لدى شريك التوزيع: أولاً، نفاذ فعال إلى السوق؛ ثانياً، قوة مالية متينة؛ وثالثاً، خبرة راسخة في قطاع التجزئة. وهذه العناصر الثلاثة سالف الذكر تعد جميعها مقومات تتمتع بها في شركتنا.



أسهم التوسع الاستراتيجي الذي بدأناه في عام ٢٠٢٢م في مواصلة تطوير الشركة، إذ امتد نطاق أعمالنا إلى ما يتجاوز خبرتنا المتأصلة في قطاع تجارة التجزئة، لترسيخ مكانتنا كمجموعة تجارية متنوعة الأنشطة قائمة على قاعدة أعمال أوسع نطاقاً.

وفي قطاع التقنية، واستكمالاً لعملية الاستحواذ السابقة على شركة باركود الهندية المتخصصة في تسويق المحتوى، أتمت شركة مستقبل التجزئة لتقنية المعلومات - فرنسا التابعة عمليتي استحواذ خلال عام ٢٠٢٥م؛ الأولى في شهر يوليو على وكالة لإدارة المواهب باسم ذا ديجيتال بروتوتايب، والثانية في شهر ديسمبر على شركة الإنتاج الإبداعي للعلامات الفاخرة، شركة ميروور ميورور. وتُضيف هذه الصفقات نطاقاً أوسع من الخدمات في مجال التسويق عبر المؤثرين، مع زيادة قاعدة العملاء وتعزيز الانتشار في أسواق الدول التي تمارس فيها هذه الشركات أعمالها.

التكامل والابتكار

منذ السنوات التي أعقبت الجائحة، واصلنا جني ثمار الاستخدام الرشيد للتقنية والبيانات على نحو متزايد؛ إذ بلغ عدد المشتركين في برنامج الولاء لدينا ١١ مليون عميل، ما يعكس قوة علاقتنا بعملائنا وعمق تفاعلهم معنا. ومن خلال تكامل بيانات العملاء عبر نشاطي المواد الغذائية والمنتجات الصيدلانية، بدأنا في فتح آفاق جديدة لعروض مخصصة تعزز معدلات الاحتفاظ بالعملاء وتوسع نطاق انتشارنا في السوق. ويعكس تبني أحدث التقنيات الرقمية، إلى جانب مواصلة تنفيذ عمليات الاستحواذ الاستراتيجية، التزامنا بنهج الابتكار وتحقيق النمو المستدام. ومن هذا المنطلق، واصلنا خلال عام ٢٠٢٥م تطوير استراتيجية تجارة التجزئة متعددة النماذج التشغيلية من خلال التوسع المدروس والتكامل الأفقي والرأسي بين قطاعائنا الأمر الذي أسهم في تعزيز هوامش الربح وتمكيننا من الاستفادة من فرص التكامل الهائلة بين أعمالنا المترابطة.

وفي شهر ديسمبر، اتفقتنا على شراء حصة أغلبية في شركة وندر بيكري، وهي شركة تدبير مخبزاً صناعياً واسع النطاق، ومقرها دبي وتأسست عام ٢٠١٤م، فضلاً عن إنها شركة متخصصة في إنتاج المخبوزات الطازجة والمجمدة لقطاعات الفنادق والمطاعم والمقاهي وشركات الطيران وتجارة التجزئة. وتوظف الشركة أكثر من ٢٠٠ موظف، وتخدم ما يزيد على ٦٠٠ عميل من قطاع الأعمال، وتدبر أعمالها داخل منشأة حديثة ومتطورة في مدينة دبي الصناعية، تضم مصنعاً بمساحة ٦٢,٠٠٠ قدم مربع، بطاقة إنتاجية تصل إلى ٥٠,٠٠٠ طن سنوياً من المخبوزات الطازجة والمجمدة ومنتجات المطابخ الساخنة والباردة. وتخدم الشركة أسواق دول مجلس التعاون الخليجي، بما في ذلك قطر والبحرين والكويت، مع خطط للتوسع الدولي، ما يعزز مكائنها كأحد أبرز المصنعين الإقليميين في قطاع المخبوزات الطازجة والمجمدة.

ويمثل هذا الاستحواذ خطوة استراتيجية تدعم توسع بن داود القابضة إقليمياً من المملكة العربية السعودية إلى دولة الإمارات العربية المتحدة. فضلاً عن تعزيز حضورنا في قطاع تصنيع المخبوزات سريع النمو، وتحسين قدرتنا على تحقيق كفاءة سلسلة التوريد. كما تتيح الصفقة وصولاً مباشراً إلى منشأة إنتاج متطورة تمارس أعمالها بموجب شهادات اعتماد عالمية في مجالي سلامة الغذاء والصحة.

وبدعم هذا الاستثمار نمو شركة بن داود القابضة على المدى الطويل من خلال تعزيز الرقابة على جودة الإنتاج، وضمان استمرارية الإمداد لقطاعي التجزئة والجملة، وتسريع وتيرة الابتكار في المنتجات. كما يفتح المجال أمام تحسين التكاليف، وتعزيز التعاون عبر الأسواق، والتوسع في أسواق إقليمية إضافية مستقبلاً. ويتسق هذا الاستحواذ مع استراتيجيتنا الرامية إلى بناء منظومة غذائية متكاملة وقوية، ويعزز التزامنا بتقديم منتجات آمنة وموثوقة ومعتمدة وفق أحكام الشريعة الإسلامية لعملائنا.

ونسعى حالياً إلى إنشاء منشأة تصنيع تابعة لشركة وندر بيكري داخل المملكة العربية السعودية، بما يتيح نقل الخبرات الفنية والتشغيلية إلى السوق المحلي، والإسهام في تطوير القدرات الوطنية في قطاع الصناعات الغذائية. وهذا النهج يتسق مع تحقيق مستهدفات رؤية المملكة ٢٠٣٠ الرامية إلى زيادة المحتوى المحلي، وتنمية القطاع الصناعي، وضمان استدامة سلاسل التوريد الغذائي، بما يعزز مرونة الاقتصاد الوطني وقدرته على تلبية الطلب في السوق.



فعلى سبيل المثال، تتولى شركتنا التابعة المتخصصة في قطاع التوزيع، شركة الجميرا للتجارة، التي استحوذنا عليها في عام ٢٠٢٤م، إدارة جميع أقسام الحفائب داخل متاجرنا، بما يشمل الحفائب المدرسية وحفائب السفر، ومنتجات العلامات التجارية الكبرى مثل: ديلسي وكيلبنج، بالإضافة إلى العلامات التي أضيفت في عام ٢٠٢٥م مثل: برولايف وإيولو وجانسبورت. وأثبتت شركة الجميرا للتجارة أنها عامل محوري في خلق القيمة، من خلال تمكين سلسلة إمداد أكثر تكاملاً وكفاءة، والاستفادة الفاعلة من منصتي البيع بالتجزئة الواسعتين، "بن داود" و"الدانوب" لإدخال طيف أوسع من العلامات التجارية وتوسيع شبكة التوزيع. وتسهم هذه الأوجه المعززة من التكامل ليس فقط في تحسين عملياتنا الداخلية، بل أيضًا في تمكيننا من تقديم تشكيلة منتجات أكثر شمولاً لعملائنا، مما يعزز ريادتنا السوقية في المملكة العربية السعودية.

كما تتولى أحدث استحواذاتنا، شركة مثلث الألعاب، إدارة أقسام الألعاب داخل متاجرنا الكبرى. ومنذ استحواذنا على شركة زهرة الروضة العام الماضي، أضفنا بالفعل ٢٧ فرعًا مدمجًا لهذه الصيدليات في متاجرنا، ليصل إجمالي سلسلة صيدليات زهرة الروضة إلى ٢٠٤ صيدلية منتشرة في جميع أنحاء المملكة العربية السعودية. ونؤكد على التزامنا بتسريع وتيرة هذا التكامل، ونستهدف الوصول إلى أكثر من ٥٠ فرعًا مدمجًا مخططًا له خلال العامين المقبلين. وحتى في هذه المرحلة المبكرة، بدأنا نلاحظ تغييرًا في سلوك العملاء؛ فبعد أن كان كثير منهم يقصد الصيدليات المستقلة لشراء منتجات العناية الشخصية ومستلزمات الأطفال، أصبح بإمكانهم اليوم الحصول عليها بكل سهولة من متاجرنا داخل نفس وجهة التسوق، وبالتزامن مع شراء احتياجاتهم من المواد الغذائية. ويظل جوهر إستراتيجيتنا دائمًا هو التركيز على تلبية احتياجات عملائنا. وهذا مبدأ ثابت تتمسك به.

وفي إطار مواصلة الابتكار، استثمرنا خلال العام في إنشاء مصنع متطور وآلي بالكامل لتجهيز اللحوم في جدة، سيتولى تجهيز لحوم الأبقار الأسترالية عالية الجودة وتقديم تقطيعات مميزة تحت العلامة التجارية تريكوت (Trecot). وستوفر قدراتنا الواسعة في مجال البيع بالتجزئة والتوزيع منصة قوية لبيع و توصيل منتجات المصنع مع بدء تشغيله خلال الربع الرابع من عام ٢٠٢٥.

كما تجلت مرونتنا التشغيلية خلال عام ٢٠٢٥م في افتتاح مركزين آليين لتنفيذ الطلبات في المنطقة الغربية، لخدمة متاجرنا المغلقة ومتاجر الخدمة السريعة. وتعتمد هذه المراكز على تقنية لوجستية متقدمة نتيحها حصريًا في المملكة وذلك بالشراكة مع شركة سويس لوج، مما أحدث نقلة نوعية في الكفاءة وحقق توفيرًا هائلًا في الوقت والتكلفة ضمن عمليات تنفيذ الطلبات. وأصبحنا قادرين على تجاوز أساليب التوزيع التقليدية المعتمدة على الكراتين والمنصات، لصالح نظام ذكي ومخصص لانتقاء الطلبات يتيح مزج الشحنات وفق احتياجات كل متجر على حدة. بحيث تصل الكميات المناسبة من المخزون إلى المتجر المناسب في التوقيت المناسب، بما يعزز كفاءة رأس المال العامل ويحرقنا من القيود المرتبطة بالحدود الدنيا التقليدية للكميات.

وعلى هذا النحو، لم تعد التقنية مجرد وظيفة داعمة، بل أصبحت ممكنًا استراتيجيًا لأعمال بن داود القابضة، يقود النمو والتميز التشغيلي ويعزز تجربة العملاء، ويهيئ الشركة لتحقيق نجاح مستدام في الأعوام المقبلة.



فازت شركة بن داود القابضة بجائزة "أفضل شركة في قطاع تجارة التجزئة للعام – فئة الأغذية والسلع الاستهلاكية" التي تمنحها منصة IMAGES RetailME 2025.

ومن أبرز التطورات الاستراتيجية خلال عام ٢٠٢٥م التوسع في محفظة أعمالنا لمتاجر الخدمة السريعة، حيث نعرز تسريع هذا النمو في المقام الأول من خلال ثلاث علامات تجارية: "بن داود داش" و"الدانوب داش" إضافة إلى علامة تجارية جديدة للمتاجر السريعة. ونستهدف افتتاح ٥٠ متجر خلال السنوات الخمسة المقبلة تحت العلامة الجديدة. وفي قطاع المواد الغذائية، افتتحنا ٩ متاجر جديدة، ليصل إجمالي عدد المتاجر إلى ١٠٣ متجر بنهاية السنة المالية ٢٠٢٥م، كما تم افتتاح متجر إضافي في قطر، وذلك بموجب اتفاقية الامتياز التجاري، لاحقاً للسنة المالية ٢٠٢٥ في فبراير ٢٠٢٦. ومن المخطط افتتاح مقهى إضافي يحمل العلامة التجارية "بوكو" (BOCU) في مدينة الرياض خلال الربع الأول من عام ٢٠٢٦م، لتقديم قهوة فاخرة إلى جانب منتجات المخبوزات.

نواصل تقييم شراكات استراتيجية في مجال التقنية المالية (Fintech) بهدف إطلاق خدمات مالية مبتكرة، مثل حلول الدفع المرنة، وتسهيلات الائتمان، والمنتجات المالية المرتبطة ببرامج الولاء. وتهدف هذه المبادرات إلى دعم أعمالنا الأساسية في قطاع التجزئة، وتعزيز تفاعل العملاء، وخلق مصادر إيرادات جديدة. ومن المخطط تنفيذ هذه المبادرات على مراحل؛ حيث يجري بالفعل تعزيز قدرات التجارة الإلكترونية والأتمتة، مع توقع توسع نطاقها خلال فترة تتراوح بين ١٢ و١٨ شهرًا المقبلة. كما تستهدف شراكات التقنية المالية إطلاق مشاريع تجريبية خلال الفترة ذاتها، على أن يتم التوسع فيها لاحقًا وفقًا للموافقات التنظيمية وجاهزية السوق.

حصاد عام ٢٠٢٥

حظيت الشركة خلال العام بتكريم من جهة خارجية مرموقة، بما يعكس التزامها بأعلى المعايير، وإسهاماتها النوعية في القطاعات السعودية التي تنشط فيها، إلى جانب الثقافة المؤسسية الراسخة لبن داود القابضة وتميز كواردها البشرية. فقد فازت شركة بن داود القابضة بجائزة "أفضل شركة في قطاع تجارة التجزئة للعام – فئة الأغذية والسلع الاستهلاكية" التي تمنحها منصة IMAGES RetailME 2025.

وتعكس نتائج العام تركيزنا الدائم، كما عهدت شركتنا دائمًا، على تلبية احتياجات عملائنا والارتقاء إلى مستوى تطلعاتهم، وعزيمتنا التي لا تحيد على وضع معايير متميزة في مجال خدمة العملاء على مستوى قطاعتنا. كما تكس الموارد الضخمة التي خصصناها في عام ٢٠٢٥م لتنفيذ إستراتيجية تنوع أعمالنا، والاستثمارات الجوهرية التي واصلنا توجيهها إلى قطاع التقنية.

نظرة عامة

الاستعراض الإستراتيجي

الحوكمة

ملخص القوائم المالية

في ضوء هذه الخلفية، حققت الشركة نتائج قوية خلال السنة المالية ٢٠٢٥ مقارنةً بالسنة المالية ٢٠٢٤، إذ بلغت الإيرادات ٦,٣٤٨٠ مليون ريال سعودي، مسجلةً نموًا بنسبة ١١,٨٪.

وعلى الرغم من التحديات التي فرضها التحول المتسارع في سلوك المستهلكين على مستوى المملكة، فقد أسهمت مرونتنا وقدرتنا على التكيف في تحقيق نمو بنسبة ١٥٪ في مبيعات تجارة التجزئة للمواد الغذائية، مدفوعًا في معظمه بافتتاح متاجر جديدة، وأثر تشغيل المنافذ التي أطلقت خلال عام ٢٠٢٤م لمدة عام كامل، فضلًا عن توسيع نطاق التغطية في الأسواق الرئيسية، مما أسهم في رفع مستويات الإقبال وتعزيز تفاعل العملاء. حققت زهرة الروضة، سلسلة الصيدليات التي استحوذنا عليها وانضمت للمجموعة مؤخرًا، نموًا في الإيرادات بلغ ٦,٢٪ على أساس مُقارن للفترة الممتدة من فبراير إلى ديسمبر ٢٠٢٥ مقابل الفترة ذاتها من عام ٢٠٢٤، إلى جانب تحسن ملحوظ في مستويات الربحية، وسجل نشاط التوزيع أداءً قويًا مدعومًا بإضافة منتجات حصرية، وحملات العودة إلى المدارس، وتعميق التكامل مع قنوات البيع بالتجزئة التابعة لشركة بن داود القابضة.

كما حقق قطاع التقنية نموًا بنسبة ٦,٣٪ مدفوعًا بالأداء المستقر لشركة إيكوف من منطقة الشرق الأوسط، وتحسن الزخم في أوروبا الغربية، والمساهمة الكاملة لعملياتها في الهند على مدار العام.

ويعكس ارتفاع هامش الربح الإجمالي إلى ٣٤,١٪ في السنة المالية ٢٠٢٥م، مقارنةً بـ ٣٣,٤٪ في السنة المالية ٢٠٢٤م، التزامنا المستمر بتحقيق كفاءات تشغيلية، والاستخدام الرشيد لبيانات برنامج الولاء، وقوة علاقتنا مع الموردين، وتنامي أوجه التكامل عبر سلسلة التوريد. وشهد إجمالي الربح ارتفاعًا خلال السنة المالية ٢٠٢٥م بنسبة ١٤,٤٪ ليصل إلى ٢,١٥٧,٧ مليون ريال سعودي.

كما زادت المصروفات التشغيلية خلال العام بنسبة ١٦٪ لتبلغ ١,٧٧٥,٩ مليون ريال سعودي، مقارنةً بـ ١,٥٣١ مليون ريال سعودي في السنة المالية ٢٠٢٤م، وتعزى هذه الزيادة بالأساس إلى إدراج عملية الاستحواذ على سلسلة الصيدليات ودمجها مع قطاع البيع بالتجزئة، وتأثير مضي عام كامل على أعمال التوزيع، والتوسع في قطاع تجارة التجزئة للمواد الغذائية، وارتفاع التكاليف من المرحلة التجريبية للمتجر المغلق الضخم.

وسجل صافي الربح في السنة المالية ٢٠٢٥م تراجعًا طفيفًا بنسبة ٣,٦٪ ليببلغ ٢٧٠٠ مليون ريال سعودي، مقارنةً بمبلغ ٢٨٠٢ مليون ريال سعودي في السنة المالية ٢٠٢٤م، ويعود ذلك أساسًا إلى الأعباء التمويلية المتعلقة بتمويل عمليات الاستحواذ الاستراتيجية.

يرد عرض عرض أكثر تفصيلًا لأدائنا المالي في موضع لاحق من هذا التقرير السنوي ضمن كلمة الرئيس التنفيذي للمالية.

نظرة مستقبلية

في عام ٢٠٢٦م، سيظل تركيزنا منصيًا على مبادرات محددة تستهدف تعزيز الكفاءة، وتعظيم أوجه التكامل، وترسيخ الابتكار، وتحقيق نمو مستدام. ومن المتوقع أن تسهم عدة مشاريع للتكامل الرأسي، يجري تنفيذها حاليًا، في تحسين العمليات، وخفض التكاليف، وتعزيز الربحية على مستوى الشركة ككل.

وسنواصل المضي قدمًا في بناء محفظة أعمالنا المتنوعة ضمن القطاعات المختارة التي تمثل مجالات قوتنا: تجارة التجزئة والتوزيع والتقنية والتصنيع.

وسنوجّه جهودنا نحو الأولويات الثلاث الأكثر أهمية: أولاً، الاستمرار في تنفيذ خطتنا الاستراتيجية؛ ثانيًا، تعظيم أوجه التكامل بين أصولنا القائمة وعمليات الاستحواذ المستقبلية؛ وثالثًا، تمكين كوادرننا من خدمة عملائنا على نحو أفضل، مع السعي الدائم للارتقاء بتجربة العميل إلى مستويات غير مسبوقة.

ومن خلال التركيز على هذه الأولويات، سنواصل تحقيق النمو مع الحفاظ على درجة عالية من التحكم في أعمالنا، سواء على المستوى الرأسي أو الأفقي، مستفيدين من قدرتنا المثبتة على التحرك بمرونة حقيقية في تنفيذ استراتيجيتنا.

أحمد عبد الرزاق بن داود

الرئيس التنفيذي

