

"نخوض غمار التغيير... متأهبين للمستقبل"

خلال عام استثنائي واجه قطاع التجزئة تحديات مستمرة فرضتها تداعيات الجائحة، شهدت الشركة تباطؤاً في عودتها المتوقعة لمسار النمو. شهدنا خلالها تأثير المبيعات بعوامل خارجية في معظمها عن نطاق تأثيرنا، حيث وجهنا تركيزنا على المجالات التي بالإمكان التدخل في توجيه مسارها بشكل مباشر وخاصة على صعيد تعزيز الكفاءة التشغيلية، وهو توجه أثمر عن نجاحنا في الحفاظ على هامش الربح الإجمالي عند مستويات العام السابق، بل وتسجيل زيادة طفيفة على الرغم من التحديات العديدة التي القت بظلالها على قطاع التجارة.

وبفضل هذه الاستراتيجية، تمكنت الشركة من تحسين هامش الربح الإجمالي بشكل طفيف إلى 32.8% رغم المصاعب الكبيرة التي واجهها قطاع التجارة، وهو ما يزيد بنسبة 10.5% عن ثاني أفضل هامش ربح إجمالي مسجل على مستوى قطاع تجزئة المواد الغذائية والكماليات في المملكة.

تراجعت نسبة صافي الربح إلى المبيعات من 8.7% إلى 5.5% بسبب تأثير التكاليف الثابتة في ظل انخفاض المبيعات. وقد بذلنا جهوداً كبيرة للتخفيف قدر الإمكان من تأثير التكاليف الثابتة من خلال التفاوض على إعفاءات إيجارية بقيمة 73.8 مليون ريال سعودي في عام 2021م مقارنة بـ 34.5 مليون ريال سعودي في عام 2020م.

تواصل الشركة الحفاظ على مركز مالي قوي، ونجحت في الخروج من عام 2021م دون أي مديونية، بينما ارتفع رصيدها النقدي إلى 484.1 مليون ريال سعودي، بفارق قدره 232.2 مليون ريال سعودي مقارنة بنهاية عام 2020م. ورغم تراجع الأرباح، فقد حقق النقد المتولد عن العمليات زيادة قدرها 89.5 مليون ريال سعودي مقارنة بعام 2020م، ويعزى ذلك في المقام الأول إلى التحسين الكبير لآليات وسياسات إدارة رأس المال البشري. وكان قرار خفض توزيعات الأرباح النقدية بقيمة 175.7 مليون ريال سعودي من بين العوامل التي ساهمت في تحقيق هذه النتائج الجيدة.

تعزيز ريادتنا

اتخذنا خطوات عديدة لتعزيز أعمالنا وترسيخ مكانتنا الرائدة على مستوى القطاع، وأثمرت إستراتيجيتنا للنمو الداخلي عن افتتاح 5 متاجر جديدة هذا العام، وهو ما رفع إجمالي عدد المتاجر إلى 78 بواقع 51 متجراً لعلامة "الدانوب" و27 متجراً لعلامة "بن داود" منتشرة عبر 15 مدينة سعودية. ويعكس هذا التوسع عزم الشركة مواصلة زيادة حصتها السوقية، في إطار التزامنا بإضافة من أربعة إلى خمسة متاجر جديدة سنوياً إلى محفظتنا حتى عام 2024م. وقد أعلننا أيضاً عن قرب افتتاح أول متجر دولي لنا تحت علامة "الدانوب" في البحرين خلال العام الجاري، كما أننا نخطط لافتتاح 10 متاجر تحمل علامة "بن داود" في مختلف أنحاء منطقة الرياض بين عامي 2022م و2027م.

وهو توجه أثمر عن نجاحنا في الحفاظ على هامش الربح الإجمالي عند مستويات العام السابق، بل وتسجيل زيادة طفيفة على الرغم من التحديات العديدة التي القت بظلالها على قطاع التجارة.

أجرينا كذلك دراسة متأنية للتغييرات الجوهرية التي طالت القطاع واتخذنا خطوات ملموسة من أجل مواكبة استراتيجيتنا في ضوء النتائج التي خرجنا بها لضمان جاهزية الشركة لمواكبة التطورات المتلاحقة التي طرأت على بيئة الأعمال.

عام حافل بالتحديات

لا شك أن عام 2021م كان حافلاً بتحديات عديدة، لعل أبرزها القيود التي فرضت على حركة السفر والتطبيق الصارم للإجراءات الاحترازية، وما نجم عنها من تأثيرات سلبية بالغة الأثر على مبيعاتنا التي انخفضت بنسبة 15% خلال السنة المالية 2021م مقارنة بالعام السابق. ورغم هذا التراجع المحبط إلى حد ما، لا بد أن نأخذ بعين الاعتبار أن المبيعات خلال العام 2020م سجلت ارتفاعات استثنائية في النصف الأول من العام على خلفية توجه المستهلكين نحو شراء وتخزين المؤن والسلع التموينية لعدة أسباب كان على رأسها حالة الهلع التي أثارها الجائحة، ولاحقاً رغبة المستهلكين في استباق تطبيق قرار رفع قيمة ضريبة القيمة المضافة ولهذا؛ استأثر النصف الأول من عام 2021م بالحصص الأكبر من التراجع على صعيد المبيعات بنسبة 13.8%، بينما كان شهد النصف الثاني من العام تراجع المبيعات بنسبة لا تتجاوز 1.2%.

وفي ضوء التحديات الضخمة على صعيد المبيعات، فضلنا تركيز الجهد على تعزيز إجمالي هامش أرباحنا من خلال سياسة محكمة لضبط التكاليف وتقليل الهدر والتلفيات في المخزون، إلى جانب تحسين كفاءة إدارة المشتريات. وحققنا نجاحاً ملحوظاً في هذا الصدد مكننا من الحفاظ على التكاليف التشغيلية ضمن مستويات العام السابق رغم افتتاحنا 4 متاجر جديدة بالإضافة إلى تأثير تكلفة المتاجر التي افتتحت خلال العام السابق، وعدم تلقينا أي دعم حكومي خلال العام 2021م مقارنة بالعام السابق والذي تلقينا خلاله دعماً بقيمة 15.5 مليون ريال سعودي في بداية الجائحة.





وفي يناير 2022م، أطلقنا المرحلة الأولى من برنامج ولاء متعدد القنوات لعملاء علامتنا "الدانوب" و"بن داود" في خطوة تستهدف تعزيز قاعدة عملائنا الحالية والارتقاء بمجمل تجربة العملاء.

ومن الجدير بالذكر أن رصيدنا القوي من السيولة النقدية سيتيح لنا إبرام صفقات استحواذ ذات قيمة مضافة في المملكة ودول مجلس التعاون الخليجي الأخرى لتحقيق التنوع الجغرافي المنشود. وفي كل الأحوال، فإننا سنواصل تقييم فرص الاستحواذ المحتملة بحكمة وحذر لضمان تحقيق قيمة تراكمية لصالح مساهميننا.

وكما نستهل عاماً جديداً يستلزم مواصلة العمل لمواجهة بعض الظروف غير المواتية الناجمة عن الضغوط التضخمية واضطرابات سلاسل التوريد، لكنني على يقين بأننا تجاوزنا الأسوأ وجاهزون للقادم ومتفائلون بالمستقبل. فالعودة المتوقعة للحجاج بعد تخفيف القيود على حركة السفر، والخطوات التي اتخذناها لتعزيز هيكلنا الإدارية والتحول النوعي نحو تعزيز تجربة التسوق عبر الإنترنت سيساعدنا على المساهمة بقوة في دعم المسيرة التنموية بالمملكة التي تمهد لها الإصلاحات القوية التي تنفذها حكومة المملكة لتعزيز قطاع التجارة وعموم الاقتصاد الوطني.

يظل تركيزنا منصباً على تحقيق رؤيتنا بأن نصبح العلامة التجارية الأفضل في قطاع تجزئة المواد الغذائية والكماليات في المملكة العربية السعودية وخارجها، وأن نحافظ على ريادتنا في هذا القطاع المتنامي وأن نواصل العمل لصالح عملائنا وفريقنا ومساهميننا والمجتمعات التي نخدمها.

الرئيس التنفيذي
أحمد عبدالرزاق بن داود

عملنا أيضاً على تطوير وحدات أعمالنا المتخصصة في قطاعات التجارة وسلاسل التوريد لتحقيق مزيد من التنسيق والتكامل البيئي، وضمان إخضاع كافة الترتيبات التعاقدية مع الموردين لمراجعات شاملة وصارمة في الوقت المناسب. وبالتوازي مع ذلك، بذلنا جهوداً مضنية خلال عام 2021م لتوفير تشكيلة منتجات تناسب عملائنا مع تفادي التأثيرات السلبية لاضطرابات سلاسل التوريد قدر الإمكان.

وفي سياق متصل، شهد عام 2021م تعيين رئيس تنفيذي للعمليات يتولى الإشراف على جهود الارتقاء بالكفاءة التشغيلية على مستوى الشركة، وتم أيضاً تعيين رئيس تنفيذي للتحويل مهمته طرح أفكار جديدة ومبتكرة في مجال الأعمال وقيادة مسيرة الرقمنة التي التزمنا باستكمالها وتحقيق إنجازات نوعية فيها.

نظرة مستقبلية

أستطيع بحكم منصبتي، كرئيس تنفيذي لشركة بن داود القابضة، القول إن التركيز على تلبية احتياجات العملاء والإغناء لتطلعاتهم لا يقل أهمية عن مواصلة التطوير والابتكار في سياق جهودنا لتحقيق قيمة مستدامة ترقى لتوقعات كافة فئات أصحاب المصلحة. وقد اتخذنا خطوتين مهمتين في الآونة الأخيرة ترسيخاً لهذا المبدأ.

أصبحت تجارة المواد الغذائية والكماليات عبر الإنترنت مكوناً أساسياً من مجمل تجربة التجزئة، ومجالاً رحيباً من حيث فرص النمو، بل ربما يمكن اعتباره المجال الأكثر نمواً من قطاع تجزئة المواد الغذائية والكماليات رغم أنه - من حيث القيمة المطلقة - لا يزال يشكل نسبة صغيرة من إجمالي الإنفاق. وقد كانت الجائحة بمثابة دفعة قوية سرّعت هذا التطور الذي كانت ملامحه قد تشكلت بالفعل.

وإدراكاً منا لمتطلبات هذا التحول النوعي في قطاع تجزئة المواد، أخذنا قراراً استراتيجياً بالاستحواذ على 62% من أسهم شركة التطبيقات الدولية التجارية، التي شاركت في تطوير وتشغيل وإدارة تطبيقات الهاتف والمنصات الرقمية للشركة. ومن المرتقب أن تتضمن عملية الاستحواذ ضخ استثمار إضافي بقيمة ما يصل إلى 160 مليون ريال سعودي على مدى عامين، ويستهدف تحسين قدرات المنصة الرقمية وتطوير شبكة متاجر توزيع ومراكز إيفاء طلبات مؤتمتة لتعزيز تجربة العملاء عبر الإنترنت. وسيؤدي هذا الاستحواذ أيضاً إلى تحسين التجربة متعددة القنوات لعملائنا وسيسمح لنا بالاستفادة من النمو المتوقع لهذه الشريحة. وقد تولت إدارة صفقة الاستحواذ "مستقبل التجزئة لتقنية المعلومات"، وهي شركة تابعة تعود ملكيتها بالكامل لشركة بن داود القابضة وتم تأسيسها مؤخراً بغرض الاستثمار في الحلول التقنية التي يمكنها أن تدعم عمليات الشركة الحالية في قطاع التجزئة وتكامل معها. وتخضع هذه الصفقة لشروط الإغلاق المعتادة واستكمال الموافقة التنظيمية، ومن المتوقع إتمامها بشكل نهائي في النصف الثاني من عام 2022م.



في عام 2021، واصلت فرق عملنا تنفيذ مهمتنا المتمثلة في تزويد عملائنا بتجربة تسوق استثنائية للمواد الغذائية والكماليات، مع معايير لا مثيل لها للجودة والراحة. والنتيجة هي عام من العمل الاستراتيجي، هامش نمو ثابت، وتعزيز الميزانية العامة.

