

أبرز الأولويات سؤال وجواب



في خضم بيئة تشغيلية صعبة ومنافسة محتدمة، بسط أحمد عبدالرزاق بن داود، الرئيس التنفيذي لشركة بن داود القابضة، الضوء على الأولويات الإستراتيجية للشركة وخططها لمواصلة خلق قيمة حقيقية مستدامة لصالح المساهمين خلال عام 2022م وما بعده.

وللاستفادة من مكانة علامتنا التجارية الخاصة لدى زوار الحرمين الشريفين، فإن استراتيجيتنا تتمثل في تعزيز نمو المبيعات وفق استراتيجية "المثل بالمثل" دون التضحية بهوامش الربح وذلك من خلال تحسين تجربة التسوق داخل المتاجر لترقى دوماً إلى توقعات عملائنا وتواكب تطوراتهم. ونخطط لتحقيق ذلك عبر تطبيق استراتيجيات متطورة لتحسين الأسعار، وتقليل التكاليف الثابتة وتطبيق نهج صارم لإدارة المخزون.

وعلى جانب آخر، فنحن متحمسون لتدشين علامة بن داود التجارية بمنطقة الرياض لأول مرة خلال عام 2020م. حيث التزمت الشركة بافتتاح 10 متاجر في جميع أنحاء المنطقة على مدى خمس سنوات من 2020م إلى 2027م بل وزيادة هذا العدد إذا سمح مستوى الطلب في السوق بذلك. وإلى جانب ذلك، فإن الشركة ملتزمة أيضاً بافتتاح 5 إلى 6 متاجر سنوياً حتى عام 2024م.

سؤال: افتتحت بن داود القابضة عدة متاجر جديدة في المملكة خلال عام 2021م - فما هي طبيعة التوسع الجغرافي الذي تطمحون له خلال عام 2022م وما بعده؟

إجابة: في إطار استراتيجية النمو الداخلي لمجموعة بن داود القابضة ارتفعت محفظة متاجر الشركة في 2021م إلى 78 متجراً في 15 مدينة سعودية بواقع 51 متجراً لعلامة "الدانوب" و27 متجراً لعلامة "بن داود". وفي ضوء معدلات التحضر المتزايدة وارتفاع دخل الفرد محلياً، تعززت الشركة توسيع شبكة متاجر علامتها التجارية في جميع مناطق المملكة. وكما أسلفت، فنحن ملتزمون بافتتاح من 5 إلى 6 متاجر جديدة سنوياً حتى عام 2024. وإضافة إلى هذا، فإننا نخطط بدايةً من عام 2022 لافتتاح عشرة متاجر تحمل علامة "بن داود" في جميع أنحاء منطقة الرياض على مدى السنوات الخمس المقبلة حتى عام 2027م.

وفيما يتعلق بالنمو الدولي، فإننا نكف على استكشاف فرص استحواد استراتيجية ستسمح للشركة بدخول أسواق دول مجلس التعاون الخليجي الجذابة الأخرى، وقد أعلننا أيضاً عن قرب افتتاح أول متجر دولي لنا تحت علامة "الدانوب" في مملكة البحرين خلال العام الجاري.

سؤال: لا شك أن "بن داود القابضة" واحدة من أهم صناعات السوق في قطاع التجزئة متعدد القنوات - وكنتم دوماً سباقين في هذا المجال حيث أطلقتكم أول منصة للتجارة الإلكترونية لمنتجات المواد الغذائية والكماليات في المملكة عام 2017م. ولكن، كيف تنوي الشركة الحفاظ على مكانتها الرائدة على صعيد الابتكار في ظل اقتصاد رقمي يشهد تنافسية محتدمة؟

إجابة: أكدنا ريادتنا في مجال التجارة الإلكترونية عندما أطلقنا منصة الدانوب أونلاين عام 2017م. ورغم أن هذا القطاع لا يزال ناشئاً، فهو يتطور بسرعة كبيرة. وقد تغيرت سلوكيات المستهلكين بسبب تداعيات جائحة كورونا، التي حفزت أيضاً نقلة نوعية يشهدها حالياً قطاع تجزئة المواد الغذائية والكماليات حول العالم. وأرى أن على الشركات العاملة في القطاع أن تبادر برفع مستوى عملياتها الرقمية لمواكبة هذا التغير وضمان الوصول إلى العملاء في أي وقت وكل مكان. وقد قطعنا بالفعل شوطاً كبيراً نحو تحقيق هذه الغاية، حيث استحوذنا على حصة أغلبية في شركة التطبيقات الدولية التجارية، في خطوة مهمة تستهدف تحسين عروضنا عبر المنصات الرقمية وتعزيز حضورنا متعدد القنوات - وتمكين "بن داود القابضة" من توجيه دفعة النمو المستقبلي لأعمالها في عالم يتجه نحو الرقمنة بوتيرة غير مسبوقة. ولا ننسى أن المملكة لديها أحد أكبر أسواق التجارة الإلكترونية وأسرعها نمواً في المنطقة. وأنا على يقين من أن هذا الاستحواد الاستراتيجي سيمكن بن داود القابضة من تحقيق أقصى استفادة ممكنة من النمو المتوقع للقطاع.

بالإضافة إلى ذلك، تركز بن داود القابضة على الاستفادة من قدرات تحليلات البيانات المتقدمة ونشر حلول الذكاء الاصطناعي الجديدة - وهي تقنيات ستتصافر لتؤدي بالمحصلة إلى تطوير استراتيجيات إدارة المخزون لحظياً، وتقليل الهدر والتلفيات وغير ذلك من أسباب انكماش المخزون، وضمان توفر أفضل للمنتجات مع تحسين تجربة عملائنا بشكل عام. وبالطبع، يشكل امتلاكنا لبنية تحتية تمكننا من تطوير ونشر تقنياتنا الخاصة عاملاً أساسياً لضمان قدرتنا على الوفاء بوعودنا لعملائنا.

سؤال: ما هي استراتيجيتكم فيما يتعلق بصفقات الاندماج والاستحواد في ضوء السرعة الكبيرة التي يتنامى بها الاقتصاد الرقمي بالمملكة والنشاط المتزايد للسوق المالية السعودية؟

إجابة: تتولى "شركة مستقبل التجزئة لتقنية المعلومات"، وهي شركة تابعة لمجموعة بن داود القابضة، إدارة عملية الاستحواد على 62% من أسهم "شركة التطبيقات الدولية التجارية". وتُعنى هذه الشركة التابعة الجديدة بصورة خاصة باستكشاف فرص الاستحواد الاستراتيجية ضمن قطاع التكنولوجيا والتي يمكنها أن تدعم عمليات الشركة الحالية وتتكامل معها من أجل تعزيز مزايانا التنافسية.

وربداً عن قطاع التكنولوجيا، تواصل الشركة استكشاف فرص استحواد واعدة لتأمين التنوع الجغرافي وتوسيع حصتها السوقية. ولا بد من التأكيد على أن نجاح الشركة في الحفاظ على ميزانية عمومية قوية بلا مديونية وامتلاكها أرصدة نقدية كبيرة يجعلها قادرة على إبرام صفقات استحواد مهمة متى أرادت، ولكن توقعات التقييم المرتفعة حالياً في السوق حددت بالإدارة والمجلس إلى مزيد من التأني والحذر في تقييم فرص الاستحواد المحتملة.

سؤال: ما هي خططكم المستقبلية بالنسبة لعلامة بن داود خاصة بعد تخفيف القيود التي كانت مفروضة على حركة السفر والارتفاع المتوقع لأعداد الحجاج والمعتمرين القادمين إلى المملكة؟

إجابة: بفضل تواجدها التاريخي القوي في مكة المكرمة (حيث افتتحنا متجرنا الأول عام 1984م) والمدينة المنورة ومحيطهما، ارتبطت العلامة التجارية "بن داود" بشكل قوي مع ملايين المسلمين من جميع أنحاء العالم الذين يسافرون إلى المملكة كل عام لأداء مناسك الحج والعمرة. ومن ثم يقوم الكثير منهم بزيارة أسواق بن داود لقربها من الحرمين. ومع إعادة السماح بقدهم الحجاج والمعتمرين من الأسواق الرئيسية خارج المملكة، فإننا نأمل أن تتعافى الأعداد إلى مستويات ما قبل جائحة كورونا.

