

المساهمون الأعزاء،

نظرة عامة

كان عام ٢٠٢٤ عامًا حافلًا وناجحًا ليس فقط على صعيد أدواتنا التجارية والتشغيلي العام، حيث أظهرنا بوضوح مرونة أعمالنا الأساسية في التكيف مع المتغيرات، بل كان أيضًا عامًا وضعنا فيه الركائز اللازمة لتحقيق نمو مستدام ومرح. تضمنت هذه الركائز الأساسية تنوع مجالات أعمالنا وتوجيه استثماراتنا نحو القطاع التقني لتحسين الكفاءة التشغيلية، فضلاً عن تحسين تجربة التسوق وجعلها أكثر تركيزًا على رضا العملاء. سأستعرض كلاً من هذه الجوانب بشيء من التفصيل في الفقرات التالية.

ترد تفاصيل الأداء المالي لعام ٢٠٢٤ في كلمتي الرئيس التنفيذي والرئيس التنفيذي للمالية، وعلى المستوى الشخصي، أرى أن المجموعة قد أدت أداءً جيدًا إذ تمكنت من تحقيق نمو معتدل في الإيرادات والربحية رغم بيئة الأعمال التي تتسم بالتحديات الشديدة والمنافسة القوية.

تنوع مجالات أعمالنا

في أكتوبر ٢٠٢٤، أبرمنا اتفاقية بيع وشراء تمت بموجيها عملية الاستحواذ على شركة صيدليات زهرة الروضة المحدودة (زهرة الروضة). استكملنا الإجراءات الرسمية المتعلقة بهذا الاستحواذ في فبراير ٢٠٢٥. يمنحنا هذا الاستحواذ على زهرة الروضة، المصنفة ضمن أكبر خمس سلاسل صيدليات عالية الجودة في المملكة والتي تمتلك شبكة تضم أكثر من ١٧٠ فرعًا ملكية أصولها والحق في استخدام الأسم التجاري داخل المملكة العربية السعودية، كما يفتح هذا الاستحواذ

آفاقًا جديدة لتوسيع أعمال الصيدليات محليًا، فضلًا عن إطلاق صيدليات داخل متاجرنا الكبرى، مما يساهم في توسيع نطاق السوق المستهدف لهذه الصيدليات وتعزيز سهولة وراحة عملية التسوق لقاعدة عملائنا الدائمين. ونتوقع أن يؤهلنا دخولنا المبكر إلى هذا المجال للتمتع بميزة تنافسية كبرى، تساهم في تحقيق فوائد تكاملية مهمة لمجموعة شركاتنا.

في الربع الثالث من عام ٢٠٢٤، أعلننا عن استحوادنا على شركة شقيقة، شركة الجميرا للتجارة، وهي شركة توزيع كانت علاماتها التجارية العالمية تُباع بالفعل عبر متاجرنا. يتيح لنا هذا الاستحواذ على شركة توزيع ناجحة ومريحة تحقيق هامش ربح التوزيع، لكن الأهم من ذلك، أنه يمنحنا منصة لتعزيز قدرتنا على استقطاب علامات تجارية عالمية مرموقة، مستفيدة من انتشار شبكتنا الرائدة في قطاع التجزئة.

من ناحية أخرى، عززت شركتنا التابعة "إيكون" - إحدى كبرى وكالات التسويق عبر المؤثرين عالميًا - مكانتها في القطاع عبر استحواذها على حصة أغلبية بنسبة ٨٥٪ في شركة "باركود"، إحدى أبرز وكالات صناعة المحتوى والتسويق عبر المؤثرين في الهند، مما يمنحها فرصة التوسع في واحد من أكبر أسواق وسائل التواصل الاجتماعي في العالم.

أطلقنا علامتين تجاريتين فرعيتين جديدتين، تحت مسمى "بن داود داش" و"الدانوب داش"، لتقديم نموذج مبتكر لمتاجر الخدمة السريعة صغيرة الحجم، بالاستفادة من قوة علامتنا الأساسية في قطاع تجارة التجزئة، هذه المتاجر الجديدة مصممة خصيصًا لتلبية احتياجات المتسوقين العصريين وتعزيز تجربة التسوق السريع، من خلال تقديم مجموعة مختارة من السلع المستوردة عالية الجودة. وقد لاقت استجابة أولية إيجابية، وتتطلع إلى تسريع وتيرة التوسع في هذا النموذج من المتاجر.



نواصل ضخ استثمارات بشكل كبير في القطاع التقني سنويًا. بات الذكاء الاصطناعي اليوم واقعًا ملموسًا تدرك أهميته أعداد متنامية من الشركات، رغم استمرار التحديات أمام الكثير منها في تحديد مجالات تطبيقه الأمثل.

في الربع الثالث من عام ٢٠٢٤، دخلنا منطقة جديدة على أكثر من صعيد من خلال توقيع اتفاقية امتياز مع "المجموعة الإقليمية" في قطر. تمنح هذه الاتفاقية تأسيس وتشغيل ثمانية فروع لسلسلة متاجر السوبر ماركت تحت العلامة التجارية بن داود في قطر، مما يشكل خطوة بارزة في استراتيجيتنا التوسعية داخل منطقة الخليج. وبات لنا الآن حضورٌ مميزٌ في كلٍّ من البحرين وقطر.

الاستثمار في القطاع التقني

نواصل ضخ استثمارات بشكل كبير في القطاع التقني سنويًا. بات الذكاء الاصطناعي اليوم واقعًا ملموسًا تدرك أهميته أعداد متنامية من الشركات، رغم استمرار التحديات أمام الكثير منها في تحديد مجالات تطبيقه الأمثل. يمكننا بالفعل ملاحظة الفوائد التي حققتها هذه التقنيات في عمليات اختيار المخزون وإدارة الطلبات وتعزيز تجربة العملاء. كما أصبح موظفونا أكثر كفاءة في أداء مهامهم، بفضل تقنيات الذكاء الاصطناعي المتاحة على هواتفهم المحمولة داخل المتاجر، حيث يمكنهم -على سبيل المثال - طلب معلومات المنتجات أو الأسعار في الوقت الفعلي وفقًا لاحتياجاتهم أثناء مباشرة أعمالهم في مختلف أقسام متاجرنا. نوفر أيضًا معلومات مماثلة لموردنا بسرعة ودقة متزايدة، مما يعزز كفاءة سلاسل توريدنا.

تساهم هذه التقنيات في تحقيق تحسينات تشغيلية متسارعة، مع تعزيز تجربة العملاء وخفض التكاليف في الوقت ذاته. فعلى سبيل المثال، بدأنا بالفعل في تطبيق أسلوب «الطلب الاقتراحي»، حيث تحلل بيانات التسوق السابقة للعملاء ونصنّفها لنقترح عليهم المكونات الأكثر ملاءمة لتحضير أطباق معينة، بناءً على أنماط مشترياتهم السابقة. تظهر باستمرار حلول تقنية مماثلة، من بينها خدمة «امسح وانطلق» (Scan and Go)، التي كنا أول من يادر بتطبيقها في المملكة، لتوفير تجربة تسوق أكثر سلاسة وسرعة. سنواصل اعتماد التقنيات التي تعزز تجربة العملاء الشاملة وتواكب تطوراتهم، أول متجر مغلق ضخم مؤتمت بالكامل قيد التطوير حاليًا في بحرة بجدّة، ومن المقرر افتتاحه في النصف الأول من عام ٢٠٢٥ والذي يضع معايير جديدة في قطاع تسوق المواد الغذائية عبر الإنترنت في المملكة، وذلك بالتعاون مع شركة سويس لوج (Swisslog). من المقرر اعتماد تقنية "أوتو ستور" (AutoStore) في تشغيل هذا المتجر، مما يتيح تقليل المساحة التشغيلية بنحو ٧٥٪، ويساهم في خفض التكاليف وتعزيز الكفاءة التشغيلية بشكل ملحوظ. يشهد النموذج التقليدي لتحضير الطلبات، القائم على انتقال العامل إلى البضائع (Picker-to-Goods)، تحولًا جذريًا؛ ليصبح نموذج 'إحضار البضائع إلى العامل' (Goods-to-Picker) في المستقبل، حيث تتولى الروبوتات الذكية جلب المنتجات المطلوبة تلقائيًا إلى الموظف المسؤول عن تحضير الطلبات، بدلاً من تنقله بين الرفوف لجمعها يدويًا.

توفر هذه التقنية كفاءة تشغيلية ملموسة، ففي السابق، كان تجهيز طلبات بقيمة ١٠٠ دولار أمريكي يستغرق نحو ٤٠ دقيقة، أما الآن، فقد انخفض هذا الزمن إلى ٩ دقائق فقط بفضل تقنياتنا الجديدة، مع توقعات بمزيد من التحسين في المستقبل. يساهم تعزيز الكفاءة التشغيلية في توسيع نطاق أعمالنا، مما يزيد بدوره من احتياجاتنا إلى استقطاب المزيد من الكفاءات.

وقد ظهرت الحاجة إلى اعتماد حل تقني متقدم من هذا النوع استجابةً للتحديات التي واجهناها في سلاسل التوريد خلال الجائحة، ومن المتوقع أن يستغرق تطوير هذا المشروع قرابة خمس سنوات، منذ مرحلة التخطيط الأولية وحتى تشغيل تقنية "أوتو ستور" (AutoStore) كنظام متكامل. مما يعكس حجم الاستثمارات الزمنية والمادية التي نكرّسها لدفع مسيرة تحولنا إلى منظومة أعمال متكاملة تعتمد على الحلول التقنية المتطورة في صميم عملياتها.

الشكر والتقدير

أتوجه بخالص الشكر إلى عملائنا وكافة شركائنا التجاريين، ولا سيما موردنا الموثوقين، على التزامهم ببناء علاقات مثمرة قائمة على المنفعة المتبادلة، والتي تشكل الأساس لنجاحنا المشترك. كما أعرب عن امتناني العميق لجميع موظفي المجموعة على جهودهم الكبيرة خلال عام ٢٠٢٤، فهم العنصر الأهم في تحقيق نجاحاتنا، حيث كان لنمو أعمالنا هذا العام ارتباط مباشر بتفانيهم وخبراتهم.

وخلال عام ٢٠٢٤، ظل مجلس الإدارة وفريق الإدارة التنفيذية دون تغيير. وأشكرهم جميعًا على القيمة الكبيرة التي يضيفونها سواء في التخطيط الاستراتيجي أو التنفيذ التشغيلي، مستفيدين من خبراتهم الواسعة محليًا ودوليًا في القطاعات التي نواصل التوسع فيها.

وأخيرًا، أتوجه بأسمى آيات الشكر والتقدير إلى حكومة المملكة العربية السعودية، وإلى مقام خادم الحرمين الشريفين، الملك سلمان بن عبد العزيز آل سعود - حفظه الله - على قيادته الحكيمة ورؤيته السديدة، وإلى صاحب السمو الملكي، الأمير محمد بن سلمان بن عبد العزيز آل سعود، ولي العهد - حفظه الله - على دوره الريادي في قيادة مسيرة التحول الوطني الطموحة وتحقيق مستهدفات رؤية المملكة ٢٠٣٠. إن أعمالنا تشهد تطورًا متسارعًا بواكب التحول الشامل الذي تشهده المملكة، وأتطلع بكل شغف وثقة إلى الفصل القادم من مسيرة نجاحنا المستمرة.

عبدالرزاق بن داود

رئيس مجلس الإدارة

بن داود القايزة