استراتيجيتنا

تركز استراتيجية أدنوك للتوزيع على دفع نمو الأرباح المستدامة وتحقيق عوائد طويلة الأجل للمساهمين.

في عام 2024، بدأت أدنوك للتوزيع بنجاح في رحلتها التحولية في إطار استراتيجيتها الجديدة الخمسية للنمو (2024-2028)، والتي تم الإعلان عنها في يوم المستثمر في شهر فبراير 2024. تضع هذه الاستراتيجية الشركة في موضع يسمح لها بالاستفادة من ديناميكيات السوق المتغيرة مع التقدم نحو طموحها لعام 2028 بأن تصبح شركة رائدة في مجال تجارة التجزئة للتنقل الدولي تركز على العملاء.

تعمل الشركة على توسيع نطاق محفظتها من حلول الطاقة منخفضة الكربون، بما في ذلك الوقود الحيوي والمركبات الكهربائية والهيدروجين، لدعم إزالة الكربون من صناعة النقل، كما تعمل على توسيع عروض البيع بالتجزئة غير المتعلقة بالوقود.

تُعطي أدنوك للتوزيع الأولوية للابتكار وتعزيز تجربة العملاء بما يتماشى مع أهدافها الاستراتيجية. سيؤدي التركيز على رحلات العملاء السلسة من خلال الحلول الرقمية والتخصيص الفائق إلى تحسين تفاعل العلامة التجارية وزيادة عدد الزوار.

في عام 2024، حققت أدنوك للتوزيع تقدمًا قويًا في أولوياتها الاستراتيجية، وحققت إنجازات كبيرة في كل من مبادرات النمو المحلية والدولية. تظل الشركة ثابتة في التزامها بخلق قيمة طويلة الأجل للمساهمين، وزيادة الكفاءة التشغيلية، واعتماد حلول طاقة جديدة تتوافق مع أهداف الاستدامة لدولة الإمارات.

من خلال التركيز على العروض المبتكرة، وتخصيص رأس المال المنضبط، والحوكمة القوية، تواصل أدنوك للتوزيع تعزيز مكانتها في السوق مع وضع الأساس لنمو مستدام للأرباح وخلق القيمة.

تهدف أدنوك للتوزيع إلى تحقيق نمو في الأرباح في الفترة من 2024 إلى 2028 من خلال مبادرات استراتيجية رئيسية محددة، بما في ذلك: زيادة عدد المعاملات غير المتعلقة بالوقود بنسبة 50%؛ زيادة عدد نقاط الشحن السريع وفائق السرعة للمركبات الكهربائية بمقدار 10-15 مرة بحلول عام 2028 مقارنة بنهاية عام 2023؛ خفض النفقات التشغيلية المماثلة لما يصل إلى 184 مليون درهم على مدى 5 سنوات؛ وتنمية شبكة محطات الخدمة إلى حوالي 1000 محطة بحلول عام 2028.

يقدم هذا القسم نظرة عامة على استراتيجية أدنوك للتوزيع، والتقدُّم المُحرَز في عام 2024، ويحدد خارطة الطريق التي تضمن أن الشركة مجهزة للتنقل بنجاح في مشهد الطاقة الديناميكي وتحقيق أهدافها الطموحة بحلول عام 2028.

نظرة عامّة على الاستراتيجية

رؤيتنا

أن نصبح شركة رائدة دوليًّا في مجال تجارة التجزئة لحلول التنقل، مُرتكزة على العملاء

هدفنا

توفير تجربة عملاء جذابة وعالمية المستوى من خلال عروض وقود وغير الوقود، والتكامل الرقمي، والابتكار لتحويل محطات أدنوك للتوزيع إلى وجهة مفضلة

الركائز

تحقيق نمو محلي مُربح

قطاع التجزئة
تعزيز العوائد من الأصول الأساسية

- الاستفادة من سوق الطاقة الإماراتي الجذاب والمتنامي
- إعادة تخصيص رأس المال نحو الراحة والتنقل لتحويل محطاتنا إلى وجهات مفضلة

قطاع الأعمال
مواصلة زيادة الحصة السوقية مع تعزيز الهوامش الربحية

بناء منصات دولية

تجارة التجزئة للوقود
توسيع الأصول

- **المملكة العربية السعودية:** تسريع النمو
- **مصر:** تعظيم إمكانات الربحية ودفع خلق القيمة
- **عالميًا:** الاستثمار في أسواق جديدة مُضافة للقيمة ذات أساسيات جذابة على المدى الطويل

زيوت التشحيم والغاز المسال
توسيع نطاق الأعمال لخلق محاور نمو جديدة

تأمين المستقبل وتدفقات وخلق إيرادات جديدة

- **المركبات الكهربائية:** الوصول إلى هوامش ربحية مميزة في مجال شحن المركبات الكهربائية السريع
- **الوقود البديل:** تطوير مقترحات الوقود الحيوي وتجربة الهيدروجين

إزالة الكربون
تحقيق خفض بنسبة 25% في كثافة الانبعاثات بحلول عام 2030 [1]

مصادر إيرادات جديدة
توسيع القدرات الأساسية إلى نماذج أعمال جديدة، مثل: خدمة المركبات، وحلول الأساطيل، ومطاعم الخدمة السريعة

(1) مقارنة بخط الأساس لعام 2021، من انبعاثات النطاق 1 والنطاق 2

العوامل التمكينية

لتحقيق أهداف النمو طويلة الأجل، تُركز أدنوك للتوزيع على المجالات الرئيسية التالية:

تحقيق نمو محلي مُربِح ومستدام

1. الوقود المحلي

استثمار مستمر في سوق الطاقة الإماراتي المتنامي والجذاب للغاية من خلال زيادة أحجام الوقود عبر نمو الشبكة الذكي، والتخصيص المدروس للنفقات الرأسمالية، وتوسيع قنوات العملاء بأصول متنقلة مدعومة رقميًا.

أ. أعمال تجارة التجزئة للوقود

تتوقع الشركة نموًا قويًا في أعمال تجارة التجزئة للوقود، مدفوعًا بزيادة التعداد السكاني في الإمارات العربية المتحدة، وتنوع اتجاهات التنقل، وزيادة عدد السيارات. مع شبكة محلية واسعة تضم 551 محطة وقود للتجزئة بنهاية عام 2024، تتمتع أدنوك للتوزيع بمكانة جيدة تتيح لها الحفاظ على ريادتها في سوق تجارة التجزئة للوقود في الإمارات. تخطط الشركة لتعزيز كفاءة شبكتها المحلية من خلال تحديث المحطات الحالية وتحويلها إلى وجهات مفضلة للعملاء عن طريق توسيع عروض التجزئة لغير الوقود.

من المتوقع أن تظل ربحية أعمال تجارة التجزئة للوقود قوية، مدعومة بالإطار التنظيمي القوي في دولة الإمارات، وهوامش وقود التجزئة التي يمكن التنبؤ بها والرائدة في القطاع في الإمارات، والإنتاجية العالية لكل محطة.

بالإضافة إلى ذلك، تواصل الشركة التمتع بمزايا تنافسية من خلال اتفاقية توريد المنتجات البترولية لمدة خمس سنوات مع أدنوك، والمتجددة بشكل تلقائي، والتي تم تجديده في عام 2023.

توفر هذه الاتفاقية لأدنوك للتوزيع هوامش وقود تجزئة مستقرة، وحماية من خسائر المخزون، ومع إمكانية تسجيل مكاسب المخزون.

توسعة الشبكة في دبي

توفر دبي إمكانية الوصول إلى واحدة من أعلى معدلات إنتاجية وقود التجزئة لكل محطة في المنطقة، وتوفر فرصًا قوية لتجارة التجزئة لغير الوقود. إنها توفر للشركة طريقة لتوسيع شبكتها المحلية دون التأثير على الأحجام الحالية.

في عام 2024، زادت الشركة وجودها في دبي إلى 56 محطة خدمة، وهو ما يمثل زيادة بنسبة 30% مقارنة بنهاية عام 2023.

افتتحت 12 محطة جديدة، عشرة منها مخصصة للشاحنات، بالشراكة مع هيئة الطرق والمواصلات بدبي).

تنفيذ الاستراتيجية

توسيع التواجد في دبي من خلال الشراكات الاستراتيجية

السياق

أكملت أدنوك للتوزيع، بالتعاون مع هيئة الطرق والمواصلات في دبي، بناء 10 مواقف استراحة للشاحنات في ستة مواقع رئيسية في دبي. تضمنت الشراكة مع هيئة الطرق والمواصلات تطوير مناطق استراحة على طول الطرق الرئيسية، بما في ذلك شارع الشيخ محمد بن زايد وطريق الإمارات.

تمتد كل منطقة استراحة بين 5,000 إلى 10,000 متر مربع، وتستوعب من 30 إلى 45 شاحنة، وتوفر مرافق مثل محطات إعادة تزويد الديزل، ومصليات، ومرافق استراحة للسائقين.

النتائج والتأثير

عززت هذه المبادرة بشكل كبير من حضور أدنوك للتوزيع في دبي، مما يعزز دورها في قطاع تجارة التجزئة للوقود في المنطقة. بالإضافة إلى ذلك، من المتوقع أن تعمل مواقف الاستراحة على تحسين السلامة المرورية من خلال تقليل الحوادث المتعلقة بالشاحنات، وتخفيف حدة وقوف السيارات غير المصرح به في المناطق السكنية، وتوفير الخدمات الأساسية لأكثر من 5,000 شاحنة يوميًا.

يُجسد تعاون الشركة مع هيئة الطرق والمواصلات نهجها الاستراتيجي للنمو من خلال الشراكات، وتطوير البنية التحتية، والالتزام برفاهية المجتمع، وبالتالي تعزيز وجودها في سوق دبي.

الحفاظ على مكانة رائدة في أبوظبي والإمارات الشمالية

بصفتها أكبر شركة لتجارة تجزئة الوقود في أبوظبي والإمارات الشمالية، تواصل أدنوك للتوزيع توسيع شبكتها وتعزيزها في هذه المناطق، لتلبية الطلب من السكان المتزايدين مع الحفاظ على مكانتها الرائدة في السوق وضمان الوصول المريح إلى خدمات الوقود والخدمات غير المتعلقة بالوقود. يُعطى توسّع الشركة في هاتين المنطقتين الأولوية لحماية حصتها في السوق وتحقيق عوائد جذابة مع الحفاظ على تجربة عملاء أدنوك للتوزيع. تحقق الشركة ذلك من خلال نماذج مبتكرة وفعالة من حيث رأس المال، مثل "أدنوك On the go".

ب. الوقود التجاري

من خلال الاستفادة من التوقعات الجذابة لسوق الوقود التجاري مع طلب مدعوم بالنمو الاقتصادي لدولة الإمارات العربية المتحدة، تعتزم أدنوك للتوزيع توسيع نطاق وقود التجزئة وغاز البترول المسال والطيران محليًا وخارجيًا من خلال أسطول ذي قيمة مضافة وخدمات بين الشركات. تخطط الشركة للنمو بقوة في زيوت التشحيم محليًا وفي أسواق التصدير الدولية.

هناك فرص نمو قوية للأعمال التجارية لأدنوك للتوزيع عبر قطاعات المنتجات المختلفة.

تنمية أعمال الوقود الرئيسية للشركات المحلية

تُعد أبوظبي والإمارات الشمالية أكبر الأسواق للوقود الرئيسي، مع توقع نمو الطلب على الديزل مدفوعًا بزيادة النشاط في أعمال البناء. تتوقع أدنوك للتوزيع الحفاظ على النمو في أعمالها التجارية والحفاظ على مكانتها الرائدة في الإمارات العربية المتحدة من خلال الاستحواذ على نمو طلب السوق وتوقيع عقود توريد استراتيجية جديدة طويلة الأجل مع العملاء والموزعين.

بالإضافة إلى ذلك، تعتزم الشركة زيادة تعزيز وصولها المباشر إلى العملاء باستخدام مجموعة واسعة من الأصول المتنقلة الرقمية بالكامل، مع مساعدة العملاء على تقليل انبعاثات الكربون من عملياتهم من خلال أنواع وقود أكثر استدامة مثل الوقود الحيوي.

الأصول المُتنقلة

دشنت أدنوك للتوزيع أسطولًا من أصول التزود بالوقود المتنقلة لتنويع قنوات التوريد وتقديم عرض يركز على العملاء ويهدف إلى توفير الراحة.

بدءًا من عملاء الشركات، توسعت هذه الأصول المتنقلة في نطاقها للتنافس عبر الأسواق، مستفيدة من أسطول مكون من 236 شاحنة ومقطورة من أدنوك محطتي (80 شاحنة وقود، و7 شاحنات وقود كبيرة، و149 أسطول لتوصيل أسطوانات غاز البترول المسال)، بالإضافة إلى أربع محطات صغيرة توفر البنزين وغاز البترول المسال.

تنمية أعمال غاز البترول المسال في جميع أنحاء الإمارات العربية المتحدة

يوفر سوق الإمارات فرصًا جاذبة للشركة للبحث عن العوائد والنمو، بما في ذلك من خلال أعمال غاز البترول المسال، والتي بدأت في عام 2019 في بيع أسطوانات غاز البترول المسال للشركات في دبي.

تعتزم الشركة اكتساب المزيد من الحصة السوقية في أسواق غاز البترول المسال في دبي والإمارات الشمالية مع زيادة الأرباح في أبوظبي من خلال نموذج توزيع رقمي معزز لغاز البترول المسال يستفيد من تطبيق أدنوك للتوزيع للهواتف المحمولة.

سيترتب على ذلك إطلاق خدمة توصيل غاز البترول المسال مباشرة للعملاء. في عام 2024، وسعت الشركة عروضها من غاز البترول المسال من خلال إطلاق ماكينات بيع مبتكرة لغاز البترول المسال وأسطوانات مركبة خفيفة الوزن.

تنمية أعمال زيوت التشحيم المحلية

تواصل أدنوك للتوزيع الحفاظ على مكانتها الرائدة في سوق زيوت التشحيم المحلية في الإمارات العربية المتحدة كعلامة تجارية رائدة في زيوت التشحيم من حيث حجم المبيعات.

تُركز الشركة على السوق المحلية لدولة الإمارات العربية المتحدة باعتبارها مساهمًا رئيسيًا في أرباح قطاع زيوت التشحيم. من المتوقع أن ينمو الطلب في سوق زيوت التشحيم في الإمارات العربية المتحدة، مدفوعًا بتزايد عدد السكان وزيادة عدد السيارات، بالإضافة إلى تزايد الاستثمارات في القطاع الصناعي مما يؤدي إلى زيادة أنشطة التصنيع والبناء. علاوة على ذلك، فإن زيادة الطلب على المواد الخام والناتج الصناعي الفصاحب يدفع الطلب على زيوت التشحيم التجارية للسيارات والزيوت البحرية.

تعتزم الشركة توسيع عروض محفظتها، بما في ذلك السوائل المتخصصة والجديدة (مثل سوائل المركبات الكهربائية، وسوائل التبريد بالغمر).

2. تجارة التجزئة المحلية غير المتعلقة بالوقود

من خلال الاستفادة من الإقبال الكبير على محطات الوقود، تتحول أدنوك للتوزيع إلى شركة رائدة في مجال الراحة والتنقل. تتمتع الشركة بوصول كامل إلى سوق تجارة التجزئة غير المتعلقة بالوقود والذي يتسم بالازدهار، وتعتزم إطلاق قيمة إضافية من شبكتها الحالية.

من خلال الاستفادة من أصول تجارة التجزئة غير المتعلقة بالوقود وتحسين العقارات، تتمتع أدنوك للتوزيع بمكانة جيدة لجعل محطات خدماتها وجهات مفضلة، بما في ذلك لعملاء شحن السيارات الكهربائية الذين يقيمون لفترة أطول.

سيتم تحقيق ذلك من خلال تقديم عروض "واحة أدنوك" لعملائنا وتوسيع نطاق متاجر التجزئة بطريقة منظمة مع عروض متعددة وجذابة غير متعلقة بالوقود.

إعادة ابتكار متاجر التجزئة كوجهات "للطعام المريح":

تعد أدنوك للتوزيع اليوم أكبر مشغل لمتاجر التجزئة في الإمارات، حيث تمتلك 373 متجرًا على مستوى الدولة. تعتزم الشركة توسيع شبكة متاجر التجزئة بنسبة 25% بحلول عام 2028 مقارنة بعام 2023، بطريقة منضبطة.

في عام 2024، افتتحت 17 متجر تجزئة جديدًا في الإمارات، بما في ذلك خمسة متاجر مستقلة، لاغتنام فرص نمو تجارة التجزئة غير المتعلقة بالوقود خارج محطات خدماتها والاستفادة من التعرف على العلامة التجارية للعملاء.

بالإضافة إلى ذلك، تخطط الشركة أيضًا لتحويل متاجرها من وجهات "للراحة" إلى وجهات للأطعمة والمشروبات "للطعام المريح" من خلال زيادة حصة منتجات الأطعمة والمشروبات ذات الهامش الربحي العالي وزيادة حجم المشروبات التي يعدها الباريستا بأكثر من الضعف.

تعمل الشركة أيضًا على تحسين متاجرها من خلال عروض مجزأة وتشكيلة تستفيد من التحليلات المتقدمة لتحقيق معدلات تحويل أعلى. تشمل المبادرات الاستراتيجية الأخرى توصيل منتجات "واحة أدنوك" للعملاء باستخدام منصات التجارة الإلكترونية، وتوفير الراحة للعملاء (اطلب واستلم)، وخدمات السيارات.

تنفيذ الاستراتيجية

اطلُب واستلم، تجربة سلسة ومريحة

قدّمت أدنوك للتوزيع خدمة "اطلب واستلم" المُبتكرة في عام 2024، مما يعزز راحة العملاء ويضفي طابعًا شخصيًا على تجربة التسوق. تتيح الخدمة للعملاء طلب منتجات "واحة أدنوك" من خلال التطبيق لتوصيلها إلى سياراتهم أو لاستلامها من المتجر، وهي متاحة الآن في عدد متزايد من المحطات في جميع أنحاء الإمارات العربية المتحدة.

يمكن للعملاء بسهولة تصفح المنتجات وطلبها من خلال التطبيق، مما يقلل من أوقات الانتظار ويعزز الراحة. في المستقبل، سيقدم التطبيق اقتراحات شراء تعتمد على البيانات والتفضيلات الشخصية، مما يعزز تجربة العملاء بشكل أكبر. من خلال تحليل تفضيلات العملاء وسلوك الشراء، سيقدم التطبيق توصيات مخصصة، مما يجعل التسوق أكثر سهولة ومتعة.

تُعد هذه المبادرة جزءًا من استراتيجية أدنوك للتوزيع الأوسع نطاقًا لريادة القطاع من خلال تقديم أفضل تجارب العملاء في فئتها، مما يعزز مكانة أدنوك للتوزيع كوجهة رائدة لتجارة التجزئة في مجال النقل والتنقّل في دولة الإمارات العربية المتحدة، ويدفع عجلة النمو، ويحقق التميز للعملاء والمساهمين.

تنفيذ الاستراتيجية

ممرات غسيل السيارات: خدمات مُبتكرة تدفع عجلة النمو

أطلقت أدنوك للتوزيع ممرًا متطورًا لغسيل السيارات يتماشى مع استراتيجيتها المتمثلة في تعزيز راحة العملاء وتشجيع الاستدامة. يمكن لهذا النظام خدمة 35 إلى 40 مركبة في الساعة، مع استغراق كل غسلة من سبع إلى ثماني دقائق فقط، مما يعزز عروض أدنوك للتوزيع الرائدة في قطاع تجارة التجزئة غير المتعلقة بالوقود.

يستخدم الممر 80% من المياه المعاد تدويرها، مما يقلل من التأثير البيئي ويدعم أهداف أدنوك للتوزيع للاستدامة. ينقل حزام ناقل أوتوماتيكي المركبات بكفاءة عبر النفق، ويتعامل مع ما يصل إلى أربع مركبات في وقت واحد.

زاد هذا الابتكار من رضا العملاء عن طريق تقليل أوقات الانتظار وتحسين كفاءة الخدمة. كما يُظهر التزام أدنوك للتوزيع بالاستفادة من التكنولوجيا لتحقيق التميُّز التشغيلي والمسؤولية البيئية، وهما عنصران أساسيان في رؤيتها الاستراتيجية.

إنشاء وجهة متكاملة لخدمات العناية بالسيارات

كجزء من أعمال خدمات العناية بالسيارات، تستفيد أدنوك للتوزيع من وجودها القوي في مجال غسيل السيارات وتغيير الزيوت لتحسين تجربة العملاء وأن تصبح وجهة متكاملة لكافة خدمات العناية بالسيارات.

لدى الشركة خطط لتحسين تجربة العملاء الشاملة من خلال عروض جديدة واعتماد حلول رقمية مُبتكرة، مثل تقديم تصميم جديد لمحطات غسيل السيارات وطرح ممرات غسيل السيارات عالية السعة مع أفضل التقنيات في فئتها. سيُمكّن هذا العملاء من الحصول على الخدمة باستخدام معدات مُحسّنة لتعزيز تجربتهم.

قدمت أدنوك للتوزيع تصميمها الجديد لمحطات غسيل السيارات في عدد من مواقعها في دولة الإمارات خلال الفترة 2023-2024، مما يوفر تجربة عملاء حديثة وعالية الجودة.

بالإضافة إلى ذلك، أطلقت أدنوك للتوزيع خمسة أنفاق جديدة لغسيل السيارات عالية السعة في عام 2024، والتي تتمتع بسعة أكبر بكثير من المرافق التقليدية، مع خطط لإضافة المزيد من أنفاق غسيل السيارات في عام 2025.

%80

من المياه المعاد تدويرها

مما يقلل من التأثير البيئي ويدعم أهداف أدنوك للتوزيع للاستدامة

تعزيز عوائد العقارات من خلال جذب المزيد من العلامات التجارية لمطاعم الخدمة السريعة إلى شبكتنا، مما يؤدي إلى زيادة عدد الزائرين وتحسين مزيج المستأجرين

وفيما يخص إدارة العقارات، تعمل الشركة على استثمار أصولها من خلال تحسين العقارات التابعة لها في محطات الخدمة.

تهدف الشركة إلى تنويع الإيرادات، وزيادة عدد الزائرين لمحطاتها، وزيادة الربحية من خلال تحقيق الدخل من محفظة أراضيها العقارية (أي بناء مراكز مجتمعية، ومنصة مطاعم خدمة سريعة للاستحواذ على مجموعة قيمة أكبر)، وتنمية أعمال إدارة العقارات من خلال ترقية مزيج المستأجرين، وتشغيل الامتيازات بشكل انتقائي لخلق المزيد من الفرص من خلال تعظيم القيمة وتحقيق النمو من عمليات الامتياز التجاري.

تنفيذ الاستراتيجية

برجر كنج وعمليات الامتياز وإدارة العقارات

في عام 2023، أصبحت أدنوك للتوزيع وكيل امتياز فرعيًا لشركة برجر كنج، وبنهاية 2024 شغّلت الشركة 12 مطعمًا. حققت هذه المطاعم معايير تشغيلية متميزة، حيث حصلت مواقع متعددة على جائزة المعيار الذهبي، والتي تُمنح للمطاعم التي تحقق درجات تشغيل أعلى من 90. تتوافق هذه الشراكة مع استراتيجية أدنوك للتوزيع لتحويل شبكتها إلى وجهات مفضلة ضمن المجتمعات التي تخدمها.

ساهم إضافة مطاعم برجر كنج بإحداث نقلة نوعية في معدل الإشغال لأدنوك للتوزيع المثير بنسبة 95% في محطات المستوى الأول، وهو ما ينافس أفضل مراكز التسوق. يعكس معدل الإشغال المرتفع هذا التزام الشركة بتوفير علامات تجارية وخدمات عالمية المستوى، مما يعزز رضا العملاء وولائهم.

تُعد استراتيجية أدنوك للتوزيع للعقارات والامتياز جزءًا من طموحها الأوسع لقيادة هذا القطاع من خلال تقديم أفضل تجارب العملاء في فئتها. من خلال دمج العلامات التجارية الشهيرة مثل برجر كنج، تعزز أدنوك للتوزيع مكانتها كوجهة رائدة لتجارة التجزئة في مجال النقل والتنقل في دولة الإمارات العربية المتحدة، مما يدفع عجلة النمو ويحقق التميز لعملائها ومساهميها.

جائزة المعيار الذهبي

والتي تُمنح للمطاعم التي تحقق درجات تشغيل أعلى من

90+

بناء منصات دولية

تجارة التجزئة الدولية: توسيع الأصول

لا يزال تنفيذ خطتنا للتوسع الدولي جزءًا لا يتجزأ من استراتيجيتنا الطموحة للنمو. نتوقع أن ننمو دوليًا من خلال التخصيص الفعال لرأس المال حيثما توجد فرص لتحقيق عوائد استثمارية جذابة. تهدف الشركة إلى زيادة مساهمة عملياتها الدولية وتعظيم القيمة وإمكانات الربح من أصولها الحالية في المملكة العربية السعودية ومصر.

السعودية - توسع ذكي بوتيرة متسارعة

دخلت أدنوك للتوزيع سوق تجارة تجزئة الوقود في السعودية في عام 2018 بمحطتين. ومنذ ذلك الحين، واصلت توسيع وجودها في المملكة بفريق عمل متكامل على أرض الواقع. في عام 2024، سرعت الشركة من تنفيذ خطط توسعها في المملكة العربية السعودية، لتصل إلى 100 محطة بنهاية عام 2024، بزيادة قدرها 47% مقارنة بمستوى عام 2023.

يشمل ذلك 33 محطة وقود للتجزئة تمت إضافتها خلال عام 2024، منها 30 محطة متعاقد عليها باستخدام نموذج "المحطة المملوكة للوكيل والتي يتم تشغيلها من قبل الشركة" ذو والقيمة المضافة والنفقات الرأسمالية المنخفضة. تُعد السعودية سوقًا كبيرة ومُجزأة تضم أكثر من 10,000 محطة، ويمكن الاستفادة من خبرة أدنوك للتوزيع وقوتها في تجارة تجزئة الوقود لتحقيق المزيد من النمو.

يُعد نهج الشركة المُتكامل تجاه الوقود وعروض المنتجات لغير الوقود عالية الجودة عامل تميُّز رئيسي في المملكة، حيثُ تُخطط الشركة لمواصلة تسريع التوسع في المملكة بشكل عضوي من خلال نموذج المحطة المملوكة للوكيل والتي يتم تشغيلها من قبل الشركة، مما يضمن توظيف مُخصصات رأس المال بكفاءة.

مصر - البناء على أوجه التآزر لتوسيع قطاع الطيران وزيادة الحصة السوقية لأعمال زيوت التشحيم

أكد استحواذ أدنوك للتوزيع على حصة 50% في شركة توتال إنرجيز للتسويق مصر ذ.م.م. في عام 2023 التزام الشركة بتوسيع أعمالها في أسواق النمو الدولية الجاذبة. تمتلك شركة توتال إنرجيز للتسويق مصر ذ.م.م. محفظة متنوعة تضم 245 محطة وقود للتجزئة ووقود طائرات وزيوت تشحيم وعمليات بيع الوقود بالجملة، بالإضافة إلى أكثر من 140 متجرًا صغيرًا وأكثر من 200 نقطة لتغيير الزيوت وأكثر من 130 موقعًا لغسيل السيارات.

تُعد أسواق تجارة التجزئة للوقود وزيوت التشحيم ووقود الطائرات في مصر جذابة للغاية مع إمكانية للنمو المستقبلي. تم تغيير علامة عشر محطات خدمة إلى العلامة التجارية التابعة لأدنوك في القاهرة خلال عامي 2023 و2024. تُركز الشركة على البناء على أوجه التآزر لتوسيع قطاع الطيران وزيادة الحصة السوقية لأعمال زيوت التشحيم، مستفيدةً من نمو القطاع السياحي في مصر الذي يدعم توسيع أعمال الطيران لتشمل المزيد من شركات الطيران، وتنمية أعمال زيوت التشحيم بالاستفادة من محفظة العلامات التجارية المزدوجة.

أسواق أخرى

بالإضافة إلى المملكة العربية السعودية ومصر، تستكشف أدنوك للتوزيع باهتمام بالغ المزيد من فرص النمو الخارجي في أسواق أخرى ذات إمكانات عالية والتي ستستمر في إظهار الطلب المتزايد على الوقود في السنوات القادمة. تتمتع الشركة بميزانية عمومية قوية وتدفُّق نقدي وفير، مما يضعها في موقع متميز لتحقيق نمو متغير من خلال معاملات تضيف قيمة، مع ضمان تخصيص رأس المال نحو النمو بطريقة منضبطة.

التوسع الدولي لزيوت التشحيم

يُعد قطاع زيوت التشحيم بالجملة أحد أكثر قطاعات التشغيل الواعدة لأدنوك للتوزيع، حيث يتيح التوسع المحلي والدولي من خلال التصدير إلى أسواق مختلفة في الشرق الأوسط وإفريقيا وآسيا. تستمر شبكة تصدير زيوت التشحيم التابعة للشركة في التوسع، حيث وصلت إلى 46 سوقًا بنهاية عام 2024 مقارنة بـ 37 سوقًا في عام 2023.

تخطط الشركة لزيادة المبيعات في قطاع زيوت التشحيم من خلال طرح تركيبات جديدة ومنتجات متخصصة باستخدام زيت أساس أدنوك، وهو زيت أساس عالمي المستوى يتم توفيره بواسطة مجموعة أدنوك.

أيضًا، بعد إجراء تقييم دقيق لسوق زيوت التشحيم الدولي، تهدف الشركة إلى توسيع محفظة زيوت التشحيم الخاصة بها، مع مقارنتها بالشركات العالمية الرائدة وتحديث التعبئة والتغليف، بالإضافة إلى النمو العضوي وغير العضوي، في الأسواق الدولية الرئيسية مثل المملكة العربية السعودية ومصر. بالإضافة إلى ذلك، بدأت الشركة في مزج زيوت تشحيم "أدنوك فويجر" في مصر في عام 2024، بهدف جعلها مركزًا إقليميًا للتصدير.

ضمان أعمالنا للمستقبل

الاستفادة من الفرص التي يخلقها التحول في مجال الطاقة

تتمثل أولوية أدنوك للتوزيع في خلق قيمة مُضافة للمساهمين - مدعومة بمبادرات ملموسة في مجال التنقُّل المستدام لتأمين أعمالها للمستقبل وتحقيق الريادة في جهود الحد من الانبعاثات الكربونية. يمكن تحقيق هذه القيمة من خلال تعزيز حلول التنقُّل البديلة وإطلاق العنان لمصادر إيرادات جديدة ناتجة عن التحوّل في استخدام الطاقة، مثل الاستثمار في خدمات شحن السيارات الكهربائية والهيدروجين والوقود الحيوي.

الريادة في خدمات شحن السيارات الكهربائية والوقود البديل

تلتزم أدنوك للتوزيع بالتحوط في تأمين أعمالها المستقبلية من خلال طرح منضبط ومُربح للنقاط شحن سريعة وفائقة السرعة للسيارات الكهربائية. يتم تركيب أجهزة الشحن في محطات الخدمة التابعة للشركة ومراكز التنقُّل المخصصة في مواقع استراتيجية في دولة الإمارات العربية المتحدة لتلبية طلب عملاء السيارات الكهربائية الحاليين وتقديم قيمة معززة للعملاء.

تتم معايرة طرح أجهزة الشحن على أساس ربع سنوي، اعتمادًا على الاستخدام الفعلي للسيارات الكهربائية وباستخدام أفضل وأحدث التقنيات.

خلال الفترة من 2024 إلى 2028، تهدف الشركة إلى زيادة عدد نقاط شحن السيارات الكهربائية إلى أكثر من 500. بهدف تحقيق ربحية مماثلة في أعمال شحن السيارات الكهربائية كما هو الحال في أعمال الوقود الحالية، بافتراض أن قطاع الشحن السريع "أون ذا جو" يستحوذ على حوالي 20% من احتياجات شحن عملاء السيارات الكهربائية.

سيتم تحقيق ذلك من خلال تقديم الشبكة الأكثر سهولة وموثوقية وراحة في دولة الإمارات العربية المتحدة، مما يضمن أفضل تجربة شحن للسيارات الكهربائية لعملائنا من خلال تطبيق "مكافآت أدنوك". في عام 2024، حققت أدنوك للتوزيع تقدمًا كبيرًا في توسيع شبكة نقاط شحن السيارات الكهربائية في جميع أنحاء دولة الإمارات.

بحلول نهاية العام، قامت الشركة بتركيب 220 نقطة شحن للسيارات الكهربائية في مواقع استراتيجية، مما يوفر خيارات شحن سريعة وفائقة السرعة للسيارات الكهربائية، تغطي الطرق السريعة الرئيسية والمناطق الحضرية. يمثل هذا النمو زيادة بمقدار أربعة أضعاف في حجم الشبكة مقارنة بعام 2023، ويؤكد تركيز الشركة على الابتكار الذي يُركّز على العملاء، ويُعزّز مكانتها كشركة رائدة في سوق شحن السيارات الكهربائية أثناء التنقُّل في دولة الإمارات العربية المتحدة مع دعم تحوّل الطاقة المستدام في دولة الإمارات العربية المتحدة.

إلى جانب شحن السيارات الكهربائية، تستكشف الشركة أنواعًا أخرى من الوقود النظيف، مثل الهيدروجين والوقود الحيوي. من خلال تطوير حلول التنقُّل الحديثة، تعتزم أدنوك للتوزيع أن تصبح وجهةً مفضلة للشحن والراحة لعملاء الإمارات العربية المتحدة.

مجالات ونماذج أعمال جديدة

تهدف أدنوك للتوزيع إلى توسيع نقاط قوتها وقدراتها الأساسية لتشمل نماذج أعمال جديدة، مثل خدمة المركبات، وحلول الأساطيل، والامتياز الرئيسي لمطاعم الخدمة السريعة، وتجارب الطعام والبقالة المريحة للعملاء، وحلول الاستدامة، حيثُ تُمثّل تلك القطاعات الجديدة امتدادًا لنطاق أعمال الشركة الأساسي والذي يمكن تسريعه من خلال النمو العضوي أو عمليات الاستحواذ أو الشراكات.

من المتوقع أن يُمكّن هذا النهج أدنوك للتوزيع من استخراج القيمة من المزيد من القنوات وإنشاء منصات جديدة لتأمين مستقبل الأعمال لما بعد الوقود مع هوامش ربح جذابة ونمو مستدام طويل الأجل.

الحد من الانبعاثات الكربونية الناتجة عن عملياتنا

تخطط أدنوك للتوزيع لتوسيع جهودها القائمة على الاستدامة لتأمين أعمالها في المستقبل. من خلال خارطة طريق للحد من الانبعاثات الكربونية ، التزمت الشركة بتقليل كثافة الكربون في عملياتها بنسبة 25% بحلول عام 2030.

تغطي خارطة طريق للحد من الانبعاثات الكربونية من النطاق الأول، والتي تأتي مباشرة من عمليات الشركة، والانبعاثات الكربونية من النطاق الثاني، والتي تأتي من الطاقة التي تستخدمها أدنوك للتوزيع لتشغيل عملياتها. تهدف الشركة إلى خفض الانبعاثات من خلال مجموعة من المبادرات المحددة الجاري تنفيذها. وتشمل تركيب الألواح الشمسية في محطات الخدمة، واستخدام الوقود الحيوي لتشغيل أسطول مركباتها، وغيرها من مبادرات تحسين الطاقة.

خلال الفترة 2023-2024، بدأت أدنوك للتوزيع تركيب الألواح الشمسية عبر شبكة محطات الخدمة التابعة لها في دبي، كجزء من نهج الشركة المرحلي لتعميم استخدام الطاقة الشمسية على مستوى الإمارات العربية المتحدة لتوفير الطاقة اللازمة للعمليات اليومية. وقعت الشركة مؤخرًا اتفاقية لبدء استخدام الطاقة الشمسية في محطات الخدمة التابعة لها في أبو ظبي. بالإضافة إلى ذلك، يستخدم 100% من أسطول الشركة الإماراتي للسيارات الثقيلة الآن الوقود الحيوي.

دمج الذكاء الاصطناعي، عامل التمكين الرئيسي لتنفيذ استراتيجية أدنوك للتوزيع

كجزء أساسي من استراتيجيتها للنمو، تقوم أدنوك للتوزيع بدمج الذكاء الاصطناعي وتحليلات البيانات المتقدمة عبر جميع قطاعات الأعمال لدفع نمو الإيرادات، وتعزيز الكفاءة التشغيلية، وتقديم تجربة استثنائية للعملاء، مع تعزيز الاستدامة.

يتركز النهج حول أربعة محاور رئيسية: أ) دفع النمو، من خلال الاستفادة من الرؤى القائمة على البيانات لإطلاق العنان لإمكانات الإيرادات وتحسين عملية صنع القرار؛ ب) تحقيق كفاءة مُحسّنة، من خلال التحليلات التنبؤية، وتحسين التكاليف، والإدارة الفعالة للموارد؛ ج) الارتقاء بتجارب العملاء من خلال عروض فائقة التخصيص، وتقليل أوقات الانتظار، وتقديم خدمات سلسة؛ د) ضمان مواكبة الأعمال للمستقبل، وذلك من خلال اعتماد كفاءة الطاقة المدفوعة بالذكاء الاصطناعي والصيانة التنبؤية، وتنفيذ مبادرات ترشيد استهلاك المياه والنفايات.

مع أكثر من 20 مشروعًا جديدًا للذكاء الاصطناعي قيد التنفيذ عبر سلسلة القيمة الخاصة بأدنوك للتوزيع، تُحوّل الشركة أعمالها لتُصبح شركة التجزئة الرائدة في الراحة تجزئة والتنقل قائم على الذكاء الاصطناعي في فئته، مع تعزيز التزامها بالعمليات المستدامة. تستخدم الشركة أحدث تقنيات الذكاء الاصطناعي السحابية لتحليل 240 مليون معاملة وقود وغير وقود سنويًا، إلى جانب مصادر البيانات الخارجية، لتطوير نماذج متقدمة وآمنة لخلق فرص عمل.

بالإضافة إلى ذلك، تعمل الشركة باستمرار على تحسين تجربة العملاء من خلال الابتكار والتحول الرقمي مثل تقنية "فل آند غو"، التي تستخدم تقنية التعرف على لوحات السيارات المدعومة برؤية الكمبيوتر، وتمكّن عملائنا من طلب الوقود ومنتجات متاجر التجزئة مسبقًا بسلاسة من خلال تطبيق أدنوك للتوزيع. كما أنها تُدمج نموذجًا مبتكرًا للطلب على الوقود مدفوعًا بالذكاء الاصطناعي يوفر تحليلات تنبؤية للطلب ويسمح لنا بتحسين توصيل الوقود عبر شبكتنا. ساهمت هذه التقنية في خفض انبعاثات شاحنات الوقود بنسبة 10% من خلال تحسين جدولة التسليم

تطبيقات الذكاء الاصطناعي في عمليات أدنوك للتوزيع:

الإدارة الذكية للقوى العاملة

تم تقديم نموذج تحليلات متقدم لتحسين توزيع الموظفين في المحطات بناءً على مبيعات الوقود والمعاملات، مما يحسن الكفاءة. تؤكد هذه المبادرة سعي أدنوك للتوزيع لاستخدام الذكاء الاصطناعي لتحقيق التميز التشغيلي.

التنبؤ بالأطعمة والمشروبات

تم طرح أداة تحليلات تنبؤية لتبسيط إدارة المخزون لمخابز أدنوك. يُقلل هذا الحل من الهدر ويضمن توفر المنتجات عبر الشبكة

أتمتة عمليات زيوت التشحيم

تم تطبيق نظام إعادة تعبئة آلي عبر شبكة بيع زيوت التشحيم بالتجزئة، مما يُقلل من فجوات المخزون. يُحسّن هذا الابتكار الكفاءة التشغيلية ويضمن استمرار التوريد.

روبوت المحادثة عارف

تم إطلاق روبوت المحادثة عارف ومساعد علاقات المستثمرين بالذكاء الاصطناعي في أسبوع أبوظبي المالي لتزويد المستثمرين بمعلومات فورية وموثوقة باللغتين الإنجليزية والعربية. تُسهّل هذه الأداة الوصول إلى بيانات الشركة، مما يُعزز الشفافية والتفاعل.

تنفيذ الاستراتيجية

عارف: تسخير قوة الذكاء الاصطناعي لعلاقات المستثمرين

أطلقت أدنوك للتوزيع "عارف"، أحد أوائل روبوتات المحادثة المتقدمة في العالم التي تعمل بالذكاء الاصطناعي والمخصصة لعلاقات المستثمرين، خلال أسبوع أبوظبي المالي 2024. يوفر "عارف" للمستثمرين الحاليين والمحتملين إمكانية الوصول إلى الرؤى المالية وتحديثات الأداء والمعلومات الاستراتيجية بطريقة سهلة الاستخدام وتفاعلية.

من خلال دعم استفسارات اللغة الطبيعية باللغتين الإنجليزية والعربية، يضمن "عارف" الوصول على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع لقاعدة متنوعة من المستثمرين.

يتجاوز "عارف" روبوتات المحادثة التقليدية من خلال توفير استجابات ديناميكية لاستفسارات المستثمرين. يمكنه حساب النسب المالية المخصصة، وتحليل مؤشرات النمو، وتوفير تحديثات حول استراتيجية أدنوك للتوزيع، حقوق الملكية، ومبادرات الاستدامة. يتم اشتقاق المخرجات حصريًا من معلومات الشركة التي تم التحقق منها، مما يضمن الدقة والموثوقية.

من خلال الاستفادة من الذكاء الاصطناعي، تعزز أدنوك للتوزيع مشاركة المستثمرين والشفافية، مما يعزز التزامها بالابتكار وتحقيق قيمة طويلة الأجل للمساهمين

مؤشرات الأداء الرئيسية

على المسار الصحيح لتحقيق أهداف النمو الاستراتيجية الرئيسية لعام 2028

مؤشر الأداء الرئيسي	هدف 2028	التقدم في 2024
توسيع شبكة بيع الوقود بالتجزئة	~1,000 محطة	896
توسيع شبكة نقاط شحن المركبات الكهربائية في الإمارات	نمو 10-15 ضعفًا*	نمو 4 أضعاف*
تحقيق وفورات في النفقات التشغيلية على أساس فقارن	ما يصل إلى 184 مليون درهم خلال الفترة 2024-2028	66 مليون درهم
زيادة عدد متاجر التجزئة	25+% *	4+%*
زيادة عدد معاملات غير الوقود	50+% *	10+%*
مضاعفة عدد المشروبات التي يُعدّها الباريستا	100+% *	33+%*
نمو في معاملات غسيل السيارات	3 أضعاف *	1.1 أضعاف*
نمو في عدد معاملات تغيير زيوت التشحيم	ضعفين*	1.1 أضعاف*
نمو في عدد مراكز فحص المركبات	1.3 أضعاف*	1.0 أضعاف*
توسيع نطاق عمليات الامتياز التجاري	50+	12
زيادة علامات مطاعم الخدمة السريعة	ضعفين*	عمليات امتياز برجر كنج 1.3 أضعاف* مطاعم الخدمة السريعة، بما في ذلك العلامات التجارية الرئيسية مثل ماكدونالدز، ودومينوز بيتزا، وستاربكس، والبيك وغيرها

*مقارنة بمستوى عام 2023