المراجعة الاستراتيجية

- رسالة رئيس مجلس الإدارة
- رسالة الرئيس التنفيذي
- نموذج خلق القيمة
- المراجعة المالية
- نظرة عامة على السوق
- استراتيجيتنا
- إدارة المخاطر
- عرض القيمة للعملاء
- الفريق التنفيذي

رسالة رئيس مجلس الإدارة

تسريع النمو، وابتكار متجدد

نحو مستقبل مبني على القوة والثقة

لقد كان 2024 عامَ الإنجاز والتقدم والأداء المتميز، حيث استمرت "أدنوك للتوزيع" في التركيز على النمو والتوسع، وتعزيز الابتكار، وخلق مفهوم جديد ومتميز في مجال التنقُّل وتجارة التجزئة، مع الاستمرار في توفير إمدادات الطاقة وتقديم خدمات متميزة تساهم في دعم النمو الاقتصادي في دولة الإمارات وخارجها.

معالي الدكتور سلطان أحمد الجابر
رئيس مجلس إدارة شركة أدنوك للتوزيع

وحققنا خلال عام 2024 أداءً قياسياً جديداً في النتائج المالية، ونجحنا في تنفيذ أهدافنا ضمن خطتنا الاستراتيجية الخمسية، وقطعنا خطوات مهمة عززت مكانتنا في السوق، ورسّخت أُسس نجاحنا المستقبلي.

وللعام الثاني على التوالي، تجاوزت أرباحنا قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء، مستوى المليار دولار، مدعومةً بزيادة استثنائية في كميات الوقود المباعة التي ارتفعت بنسبة 9%، كما حافظت الشركة على نمو أعمال تجارة التجزئة غير الوقود.

وتماشياً مع سياستنا لتوزيع الأرباح للفترة من 2024 إلى 2028، فإن الشركة مستمرة في التزامها بتوزيع أرباح سنوية بقيمة 700 مليون دولار أو 75% من الأرباح الصافية، أيهما أعلى.

واستمرت أعمال التجزئة في النمو، وشهد قِطاع التجزئة لغير الوقود نمواً في إجمالي الأرباح بنسبة 12.5% على أساس سنوي، كما ارتفعت معدلات تحويل زوار محطات الوقود إلى متاجر التجزئة إلى 26.1%، وهي الأعلى خلال السنوات الخمس الماضية. كما سجل قطاع المطاعم وخدمات التجزئة السريعة نجاحاً لافتاً، حيث وصلت نسبة إشغال المساحات التجارية في محطات الفئة الأولى إلى 95%، مما يضع "أدنوك للتوزيع" ضمن أكبر الوجهات الرائدة في الدولة لتجارة التجزئة.

وتستمر الشركة في التركيز على تعزيز تجربة العميل كأولوية رئيسية، وحقق برنامج "مكافآت أدنوك" نمواً ملحوظاً، مع وصول عدد أعضائه إلى 2.3 مليون عضو في عام 2024، بزيادة 19% مقارنة بالعام الماضي، وارتفع معدل رضا العملاء إلى 96%. وأطلقنا كذلك منصة "عارف"، وهي أداة ذكاء اصطناعي خاصة بعلاقات المستثمرين تم تطويرها داخلياً بهدف تمكين المستثمرين من الوصول الفوري إلى تحليلات مالية دقيقة، والاطلاع على خطط نمو الشركة.

وتستمر "أدنوك للتوزيع" في التركيز على مستقبل التنقل ومواكبة النقلة النوعية في قطاع الطاقة. وأكدنا في عام 2024 التزامنا بتطوير البنية التحتية لشحن المركبات الكهربائية، وتم تركيب 220 نقطة شحن سريع وفائق السرعة، أي ما يمثّل زيادة بأكثر من أربعة أضعاف ما تم تركيبه في عام 2023، وتستمر الشركة في التقدم لرفع هذا العدد إلى ما لا يقل عن 500 نقطة بحلول عام 2028.

ونحن مستمرون بالتوسّع في الأسواق ذات معدلات النمو المرتفع، وشهد العام الماضي نموّاً استراتيجيّاً في أسواقنا الإقليمية. حيث تم إضافة 59 محطة جديدة، منها 33 محطة في المملكة العربية السعودية، ليصل إجمالي عدد المحطات إلى 896، تشمل 551 محطة في الإمارات، و100 في السعودية، و245 في جمهورية مصر العربية.

وعلى المستوى العالمي، واصلنا تعزيز مكانة زيوت "أدنوك فويجر" كعلامة رائدة في زيوت التشحيم، حيثُ يتم تصديرها حالياً إلى 46 سوقاً حول العالم مقارنة بـ 37 سوقاً في عام 2023. كما بدأنا لأول مرة بمزج زيوت "أدنوك فويجر" في مصر، وذلك في خطوة استراتيجية ضمن شراكتنا مع توتال إنرجيز.

وبالنظر إلى المستقبل، نعمل على تسريع النمو في عام 2025. ونخطط لاستثمار ما بين 250 و300 مليون دولار كمصاريف رأسمالية لتعزيز التوسع في شبكة محطاتنا. ونخطط لافتتاح ما بين 40 إلى 50 محطة جديدة بحلول نهاية العام، بالإضافة إلى مضاعفة عدد الوحدات العقارية المشغولة من قبل العلامات التجارية الرائدة في قطاع الأغذية والمشروبات مُقارنةً بعام 2023.

وبالإضافة إلى ذلك، الشركة مستمرة بالتركيز على تطوير قدرات شحن المركبات الكهربائية، وتسريع التحول الرقمي، وتنويع مصادر الإيرادات من خلال التوسّع في أعمال التجزئة غير الوقود، وإدارة العقارات (أي تأجير المحلات والمطاعم في محطاتنا)، والارتقاء بمستوى الخدمات المتميزة.

وتماشياً مع تسمية 2025 "عام المجتمع" في دولة الإمارات، نعمل على تعزيز تجربة محطاتنا لتصبح أكثر من مجرد محطات خدمة، حيثُ نطمح إلى تحويلها إلى مراكز حيوية للمجتمعات التي نخدمها.

كذلك، تركيزنا مستمر على النمو في أسواق المملكة العربية السعودية، ونعمل على إضافة ما لا يقل عن 30 محطة جديدة هذا العام. وتم وضع خطة استراتيجية طموحة لتعزيز حضورنا في هذا السوق الحيوي.

ونستهدف الوصول إلى ما لا يقل عن 300 محطة في المملكة بحلول عام 2029، لنكون من بين أكبر خمس شركات لتوزيع الوقود وتجارة التجزئة في السعودية.

أيضاً، نحن مستمرون في التركيز على التكنولوجيا المتقدمة باعتبارها عاملاً محورياً في تعزيز الكفاءة، ولدينا أكثر من 20 مشروعاً للذكاء الاصطناعي يجري تنفيذها حالياً بهدف أن تكون "أدنوك للتوزيع" أكثر كفاءة ومرونة وجاهزية للمستقبل.

وتستمر "أدنوك للتوزيع" في التزامها الراسخ بتطوير الكوادر الوطنية باعتبار أنهم عامل أساسي لضمان النجاح، ونعمل على توفير التدريب اللازم لهم، وغرس ثقافة الابتكار. كما نركز أيضاً على تطوير سلاسل التوريد المحلية، وتطبيق مبادئ الاستدامة في قطاع التنقُّل.

ونحن ملتزمون باتخاذ قرارات تدعم النمو المستدام، وتعزز القيمة لمساهمينا، وتخلق فرصاً جديدة لكل من أعمالنا، وعملائنا، وشركائنا.

في الختام، أشكر كوادرنا وفريق الإدارة التنفيذية وأعضاء مجلس الإدارة على جهودهم وعملهم الجاد ومساهمتهم في تحقيق "أدنوك للتوزيع" أداء قوي ومتميز العام الماضي.

لقد كان لجهودكم دور أساسي في تعزيز النمو، وتحسين تجربة العملاء، والتقدم في تحقيق أولوياتنا الاستراتيجية. وفيما نتطلع إلى المستقبل، أنا واثق من أننا سنواصل البناء على هذا الزخم، وخلق قيمة أكبر لمساهمينا، والقيام بدور فاعل في صياغة مستقبل قطاع التنقل وتجارة التجزئة.

رسالة الرئيس التنفيذي

مع استعراضنا للإنجازات والتحديات التي شكلت مسيرة أدنوك للتوزيع في عام 2024، نجد أنفسنا عند مفترق طرق يفتح آفاقًا جديدة لانتصارات استراتيجية إضافية وتميُّز تشغيلي أكبر. لقد مكّننا التزامنا الراسخ بالنمو الذكي والابتكار والاستدامة مكّننا من وضع معايير جديدة للأعمال خلال عام 2024، مما يعزّز ريادتنا في القطاع.

نجحت أدنوك للتوزيع في الوفاء بالعديد من الالتزامات طويلة وقصيرة الأجل تجاه أسواق رأس المال، وشملت هذه الالتزامات التوسع المستمر في شبكة محطاتنا، وتحقيق نمو كبير في قطاع الخدمات غير المتعلقة بالوقود، وتنفيذ برامج تحسين كفاءة التكلفة، بالإضافة إلى تطوير ودمج تقنيات الذكاء الاصطناعي والتقنيات الرقمية المتقدمة عبر كافة قطاعات الأعمال.

حققنا أرباحاً قياسية قبل خصم الفائدة والضريبة والاستهلاك والإطفاء، بلغت 3.86 مليار درهم، بزيادة بنسبة 5% على أساس سنوي، مما يعكس قدرتنا على تحقيق قيمة مستدامة من خلال التعامل بفعالية مع ديناميكيات السوق المتغيرة.

تمضي أدنوك للتوزيع على المسار الصحيح نحو هدفها المتمثل في تحقيق وفورات تشغيلية بقيمة 184 مليون درهم بين عامي 2024 و2028، حيثُ قمنا في عام 2024 وحده بتوفير 66 مليون درهم، الأمر الذي يؤكد التزامنا بتعزيز الكفاءة التشغيلية.

يظل توسع شبكة أدنوك للتوزيع محركًا رئيسيًا للنمو، حيث تم إضافة 59 محطة خدمة جديدة في مواقع استراتيجية عبر الإمارات والسعودية ومصر، مما رفع إجمالي عدد محطاتنا إلى ما يقرب من 900 محطة. كما ساهم تطوير البنية التحتية للمركبات الكهربائية، من خلال تركيب 220 نقطة شحن في جميع أنحاء الإمارات بحلول نهاية عام 2024، في تحقيق أكثر من 20 مليون كيلومتر منخفض الانبعاثات، مما يعزز ريادة الشركة في التحول في قطاع الطاقة.

يستعرض هذا التقرير السنوي قصص نجاحنا بعمق، متناولًا الأداء المالي، والمبادرات المتعلقة بالاستدامة، واستراتيجياتنا لمواكبة أعمالنا للمستقبل، ورؤيتنا فيما نواصل تحولنا لنصبح روّادًا في قطاع التجزئة والتنقل.

دمج الذكاء الاصطناعي وتحفيز الإمكانات

تبنّت أدنوك للتوزيع أكثر من 20 مشروعًا قائمًا على الذكاء الاصطناعي قيد التطوير أو التنفيذ عبر الشركة، مما يعزز دور التكنولوجيا المتقدمة في المساهمة في تشكيل مستقبل قطاع التنقل وتجارة التجزئة. في 2024، أطلقنا " عارف"، أحد أوائل روبوتات المحادثة المعتمدة على الذكاء الاصطناعي في مجال علاقات المستثمرين، مما يتيح للمستثمرين الحاليين والمحتملين والمحللين الوصول إلى البيانات المالية والتشغيلية بطريقة أكثر سهولة وشفافية.

بمعنى آخر، يجسّد "عارف" التزامنا بتوظيف الذكاء الاصطناعي لتقديم تجربة عملاء رائدة على مستوى القطاع، ليجلب بذلك قوة الذكاء الاصطناعي.

التوسُّع الدولي: تخطّي الحدود

استمر توسعنا الدولي بوتيرة متسارعة في 2024، حيث أبرمنا اتفاقيات لتشغيل 30 محطة جديدة في السعودية من خلال نموذج "المحطة المملوكة للوكيل والمشغّلة من قبل الشركة" الذي يتميز بانخفاض تكاليفه الرأسمالية، مما أدى إلى زيادة عدد محطاتنا في المملكة بنسبة 50% ليصل الإجمالي إلى 100 محطة. إلى جانب نجاحاتنا المستمرة في مصر عبر شراكتنا مع "توتال إنرجيز"، عززنا مكانتنا كشركة رائدة قطاع تجارة التجزئة للوقود عالميًا.

كما شهد الأداء التشغيلي نمواً قوياً، حيث بلغ إجمالي حجم مبيعات الوقود 15مليار لتر، بزيادة 9% على أساس سنوي، مدفوعًا بتوسع شبكتنا وزيادة مساهمات عملياتنا الدولية.

وواصلت زيوت أدنوك فويجر انتشارها العالمي، حيث أصبحت تُسوَّق الآن بفخر في 46 دولة، مما يعكس التزام أدنوك للتوزيع بالجودة والابتكار والتميز العالمي، إلى جانب الاعتراف المتزايد الذي نحظى به من قبل عملاء جدد حول العالم.

بالإضافة إلى ذلك، سنواصل الاستفادة من التدفقات النقدية القوية والميزانية العمومية المتينة لتمويل الفرص غير العضوية المحتملة التي تركز على خلق القيمة، مع ضمان الانضباط المالي وتعظيم العوائد.

نتخطى الحدود لتعزيز النمو وبناء

المستقبل

قبل خصم الفائدة والضريبة والاستهلاك والإطفاء بلغت

3.86 مليار درهم

رسالة الرئيس التنفيذي (تتمه)

الارتقاء بتجربة العملاء وتعزيز جودة الحياة

وصلت نسبة رضا عملاء أدنوك للتوزيع إلى 96%، مدعومة ببرنامج "مكافآت أدنوك" الذي يضع معايير جديدة للراحة والتخصيص، حيث شهد البرنامج نمواً بنسبة 19% في عدد المشتركين ليصل إلى 2.3 مليون عضو، مما يؤكد ريادتنا كوجهة مفضلة للوقود ومتاجر التجزئة في دولة الإمارات.

قدّمنا خدماتنا لأكثر من 650 ألف عميل يوميًا، محققين رقمًا قياسيًا بلغ نحو 240 مليون معاملة بيع بالتجزئة خلال العام. كما سجّل قطاع التجزئة لغير الوقود نمواً بنسبة 12% في إجمالي الأرباح، مدفوعًا بزيادة 10% في عدد المعاملات بالإضافة إلى تحقيق أعلى معدل تحويل من محطات الوقود متاجر التجزئة منذ خمس سنوات والذي بلغ 26.1%، ما يعد شهادة على مبادراتنا التي تركز على العملاء.

تعزيز الاستدامة والتقدّم نحو تحقيق الحياد المناخي

تُمثّل الاستدامة جوهراً أساسياً في عملياتنا، حيث واصلنا جهود خفض الانبعاثات الكربونية بما يتماشى مع هدفنا لعام 2030 المتمثل في تقليل كثافة الانبعاثات بنسبة 25%. تم تحقيق ذلك عبر دمج الطاقة الشمسية في محطاتنا واعتماد تقنيات الذكاء الاصطناعي لتحسين كفاءة التوزيع وخفض الانبعاثات.

ويتم تحقيق ذلك من خلال تنويع مصادر الطاقة التي تشغّل محطاتنا للخدمة وذلك عن طريق تزويدها بألواح شمسية واستخدام تدابير مبتكرة للحد من الانبعاثات الكربونية، بما في ذلك نموذج التنبؤ بالطلب على الوقود الذي يستخدم الذكاء الاصطناعي للتنبؤ بالطلب على الوقود في محطات الخدمة.

تمكن عملاؤنا من إعادة تدوير أكثر من 5 ملايين عبوة بلاستيكية عبر ماكينات إعادة التدوير الخاصة بأدنوك للتوزيع، مع مكافأتهم بنقاط ضمن برنامج الولاء "مكافآت أدنوك"، مما يُرسخ دورنا في دعم الاقتصاد الدائري في دولة الإمارات. كما تم تبنّي أكثر من 25,000 من أشجار القرم عبر تطبيق المكافآت، مما يعزز الوعي البيئي والمشاركة المجتمعية.

التميّز في الحوكمة البيئية والاجتماعية والحوكمة

شهد عام 2024 تعزيز مكانتنا في ممارسات الحوكمة البيئية والاجتماعية والمؤسسية، حيث أطلقنا لجنة فرعية للحوكمة البيئية والاجتماعية على مستوى مجلس الإدارة، وتم تصنيفنا ضمن القادة العالميين في هذا المجال وفقًا لتقييم بلومبرغ. كما تم إدراجنا في مؤشرات عالمية مثل فوتسي 4 جود ومؤشر فوتسي سوق أبوظبي للأوراق المالية للمعايير البيئية والاجتماعية والحوكمة؟ تعكس هذا الإنجازات التزامنا بتحقيق قيمة مستدامة للمساهمين والمجتمع.

تشكيل مستقبل التنقل

الرؤية والمستقبل واضحين، وأدنوك للتوزيع ملتزمة بتوسيع نطاقها محليًا ودوليًا وتحسين عروضها وخدماتها لغير الوقود، وتعزيز جهود الحد من الانبعاثات الكربونية، وتوظيف أحدث التقنيات الرقمية والذكاء الاصطناعي لتقديم حلول تنقل أكثر ذكاءً واستدامة. كما نواصل الاستثمار في تعزيز تجربة العملاء، وتنمية قيمة المساهمين، ودعم رؤية الإمارات لمستقبل مزدهر ومُستدام.

أدنوك للتوزيع ليست مجرد مُزود لحلول الطاقة، بل شريك في التقدُّم، وشركة رائدة في الابتكار، ومُمكّن فعال للاستدامة. ونحن على أتم الاستعداد لمواكبة التحديات واستثمار الفرص في مشهد الطاقة العالمي المُتغير. أتوجه بالشكر إلى زملائي على جهودهم الدؤوبة التي جعلت عام 2024 عامًا استثنائيًا، وأتطلعُ إلى تحقيق المزيد من الإنجازات في عام 2025.

المهندس بدر سعيد اللمكي
الرئيس التنفيذي – أدنوك للتوزيع

~240 مليون
معاملة بيع بالتجزئة خلال العام 2024

سجّل قطاع التجزئة لغير الوقود نمواً بنسبة
%12
في إجمالي الأرباح

نموذج خلق القيمة

قيمنا

- العمل بكفاءة
- التقدّم
- روح التعاون
- احترام الجميع
- الالتزام بالمسؤولية

الدوافع	كيف نخلق القيمة	القيمة المُحققة لأصحاب المصلحة
القوة المالية • نموذج عمل قوي • ميزانية عمومية قوية • توليد قوي للتدفقات النقدية • هوامش ربح رائدة في قطاع وقود التجزئة	• تحقيق نمو مستدام • ترشيد النفقات التشغيلية • تخصيص رأس المال بكفاءة	**القوة المالية** • سجل حافل من توزيعات الأرباح المستدامة منذ الاكتتاب العام (ما مجموعه 16 مليار درهم) • عائد مُجزي على رأس المال المستخدَم - متوسط 26% • معدل صافي الدين إلى الأرباح قبل خصم الفائدة والضريبة والاستهلاك والإطفاء قوي بلغ 0.7 مرة
محفظة متنوعة • استراتيجية نمو قوية • عمليات في ثلاثة أسواق، مع تصدير زيوت التشحيم إلى 46 دولة	• الاستثمار في سوق الإمارات المتنامي • مضاعفة تجارة التجزئة غير المتعلقة بالوقود • زيادة المساهمة من العمليات الدولية • توسيع نطاق محطات الخدمة • الاستعداد للمستقبل من خلال بنية تحتية للمركبات الكهربائية، وحلول منخفضة الكربون والخدمات المصاحبة	**محفظة متنوعة** • خدمة أكثر من 650 ألف عميل تجزئة يوميًا • قاعدة عضوية كبيرة تضم 2.3 مليون عضو في برنامج المكافآت
التميُّز التشغيلي • علامة تجارية قوية • حاصلة على شهادة آيزو	• تعزيز الكفاءة التشغيلية وتحسين التكاليف. • الاستفادة من الذكاء الاصطناعي لدفع النمو، وتعزيز الكفاءة، ورفع مستوى تجربة العملاء. • زيادة رضا العملاء وولائهم.	**التميز التشغيلي** • خامس أقوى علامة تجارية إماراتية من ناحية القيمة حسب جوائز كانتار براندز لعام 2024 • معدل رضا العملاء بنسبة 96% • تحقيق وفورات مُتماثلة في النفقات التشغيلية بقيمة 544 مليون درهم إماراتي منذ عام 2019
شبكتنا • أكبر شبكة لتوزيع الوقود بالتجزئة وتشغيل متاجر التجزئة في دولة الإمارات العربية المتحدة • >1,150 عقار تم تأجيرها شغلها في الإمارات	• تعزيز مكانة ريادتنا في سوق دولة الإمارات والاستفادة القصوى من الأصول. • تحويل محطات خدمة أدنوك للتوزيع إلى الوجهات المُفضّلة للعملاء.	**شبكتنا** • #1 في تجزئة الوقود في دولة الإمارات • #1 في متاجر التجزئة في دولة الإمارات • العلامة التجارية الأولى لغسيل السيارات وزيوت التشحيم في دولة الإمارات • ثاني أكبر سلسلة مقاهي في دولة الإمارات
الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات • إطار عمل قوي للحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات. • إدارة مُخصصة للاستدامة تعمل دائماً على تنفيذ مبادرات الاستدامة في كافة قطاعات الدولة.	• لجنة فرعية للحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات تابعة للجنة التنفيذية لمجلس الإدارة ولجنة الاستدامة على مستوى الشركة لدفع أجندة مبادرات الاستدامة. • التحسين المُستمر لإفصاحات الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات والسعي الحثيث للحصول على تصديقات خارجية مستقلة على التقارير السنوية للحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات. • معالجة المواضيع المهمة للحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات. • الالتزام بتقليص كثافة الانبعاثات الكربونية بنسبة 25% بحلول عام 2030 ومواءمتها مع طموحنا بالوصول إلى الحياد المناخي بحلول عام 2045. • ربط الأهداف المالية بأداء مبادرات الاستدامة من خلال قرض التمويل المرتبط بالاستدامة.	**الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات** • الربع الأعلى على نطاق القطاع في تقييمات الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات تقييمات بلومبيرغ، وإس آند بي غلوبال، ومجموعة بورصة لندن. • الانضمام إلى مؤشرات الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات المرموقة (مثل FTSE4Good، ومؤشر فوتسي سوق أبوظبي للأوراق المالية المالي للحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات، ومؤشر MSCI ACWI للحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات)
موظفونا • فريق قيادة قوي. • قوة عاملة متنوعة تتكون من 77 جنسية.	• بناء قوة عاملة متنوعة وشاملة، وتعزيز مبادئ التوطين. • الاستثمار في تنمية المواهب ونشر ثقافة الأداء المسؤول. • الامتثال بنسبة 100% لمبادئ الصحة والسلامة والبيئة.	**موظفونا** • معدل توطين >62% • أداء ريادي مستمر في مجال الصحة والسلامة والبيئة. • نسبة الأجور بين الجنسين 1:1* * متوسط تعويضات الذكور مقارنة بمتوسط تعويضات الإناث

المراجعة المالية

أرباح قياسية قبل خصم الفائدة والضريبة والاستهلاك والإطفاء، مدفوعة بمبيعات قوية ومساهمة متزايدة من قطاع التجزئة لغير الوقود والأنشطة الدولية.

تستند المناقشة والتحليل التاليان للنتائج المالية للشركة إلى البيانات المالية المدققة للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024. يجب قراءة النتائج بالتزامن مع البيانات المالية المدققة، بما في ذلك الملاحظات ذات الصلة، والمتاحة على الموقع الإلكتروني للشركة.

في عام 2024، أظهرت أدنوك للتوزيع نموًا في جميع المقاييس التشغيلية، بفضل تطبيق استراتيجية الشركة الجديدة. بعد الوفاء بالتزام جوهري تجاه أسواق رأس المال بتحقيق أرباح قبل خصم الفائدة والضريبة والاستهلاك والإطفاء بأكثر من 3.68 مليار درهم في عام 2023، سجل عام 2024 أرباحًا قياسية جديدة قبل خصم الفائدة والضريبة والاستهلاك والإطفاء بلغت 3.86 مليار درهم ، بزيادة قدرها 4.8% على أساس سنوي.

أظهرت الربحية الأساسية، والتي يتم قياسها باستثناء تأثيرات تحركات المخزون والبنود غير المتكررة، نموًا سنويًا من رقم مزدوج في عام 2024. وعلى الرقم من انخفاض صافي الربح العائد لحاملي الأسهم بنسبة 7.0% إلى 2.42 مليار درهم بسبب انخفاض مكاسب المخزون، وارتفاع رسوم الإهلاك وتكاليف التمويل، بالإضافة إلى تطبيق ضريبة الشركات في دولة الإمارات فقد ارتفع صافي الربح باستثناء تأثير الضريبة بنسبة 2.4% على أساس سنوي.

كان الأداء المالي مدفوعًا بنمو بنسبة 8.7% على أساس سنوي في أحجام الوقود، وتوسعة شبكة محطات الوقود، والنمو القوي في المعاملات لغير الوقود بنسبة 10.2% على أساس سنوي، وأعلى معدل تحويل من محطات الوقود إلى متاجر التجزئة في خمس سنوات عند 26.1%، ومساهمة متزايدة من العمليات الدولية في السعودية ومصر.

واصلت الشركة أيضًا تحسين كفاءتها التشغيلية، حيث حققت بنجاح وفورات فتماثلة في النفقات التشغيلية بلغت 66 مليون درهم في عام 2024، مما وضع الشركة في وضع جيد نحو تحقيق هدفها المتمثل في تحقيق وفورات في النفقات التشغيلية تصل إلى 184 مليون درهم بين عامي 2024 و2028.

في عام 2024، حققت أدنوك للتوزيع عائدًا قياسيًا على رأس المال الموظف بنسبة 29%. جاء هذا العائد الكبير مدفوعًا بتخصيص رأس المال بكفاءة ويُظهر تركيز الشركة المستمر على خلق القيمة.

بالإضافة إلى ذلك، يدعم التدفق النقدي الحر القوي والبالغ 2.78 مليار درهم والميزانية العمومية القوية (نسبة صافي الدين / الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك 0.69 مرة) آفاق النمو وتوزيعات المساهمين الجذابة.

بعد نتائج عام 2024 القوية، تتوقع الشركة رؤية قوية لعام 2025 وما بعده، مدعومة بزخم نمو الحجم، وثقة قوية من العملاء، ونمو في تجارة التجزئة لغير الوقود، ومساهمات أعلى من الأنشطة الدولية، ومزيد من تعزيزات الكفاءة التشغيلية.

نمو مستمر في حجم الوقود

إجمالي كميات الوقود

15,029 مليون لتر

+8.7% مقارنة بـ 13,829 مليون لتر في عام 2023

إجمالي كميات وقود قياسية، مدعومة بتوسيع الشبكة، والنمو الاقتصادي الإقليمي، وتوجهات التنقل الحديثة، والنمو في الأنشطة الدولية.

كميات الوقود في دول مجلس التعاون الخليجي

(الإمارات والسعودية)

11,872 مليون لتر

+7.6% مقارنة بـ 11,032 مليون لتر في عام 2023

مدعومة بتوسيع الشبكة، وتوجهات التنقل الحديثة، والنمو المستمر لاقتصاد المنطقة، ومساهمة أعلى من عمليات الشركة في السعودية.

تعزيز نتائج مالية قوية

الإيرادات
35,454
مليون درهم

+2.4% مقارنة بـ 34,629 مليون درهم في عام 2023

مدفوعة بنمو أحجام الوقود وزيادة مساهمة قطاع التجزئة لغير الوقود

إجمالي الربح
6,216
مليون درهم

+6.5% مقارنة بـ 5,836 مليون درهم في عام 2023

مدفوعة بالأداء التشغيلي القوي، مع أحجام مبيعات وقود قياسية، بالإضافة إلى زيادة المساهمات الدولية ومساهمات قطاع التجزئة لغير الوقود

صافي الربح**
2,420
مليون درهم

-7.0% مقارنة بـ 2,601 مليون درهم في عام 2023

بعد تأثير 243 مليون درهم لضريبة دخل الشركات التي طُبقت حديثًا في الإمارات العربية المتحدة

الأرباح قبل خصم الفائدة والضريبة والاستهلاك والإطفاء
3,855
مليون درهم

+4.8% مقارنة بـ 3,680 مليون درهم في عام 2023

مدفوعة بالأداء التشغيلي القوي على الرغم من انخفاض مكاسب المخزون البالغة 254 مليون درهم في عام 2024، مقارنة بمكاسب المخزون البالغة 339 مليون درهم في عام 2023

الأرباح الأساسية قبل خصم الفائدة والضريبة والاستهلاك والإطفاء*
3,663
مليون درهم

+11.4% مقارنة بـ 3,263 مليون درهم في عام 2023

تسليط الضوء على قوة أساسيات أعمال الشركة

صافي الربح باستثناء تأثير ضريبة الشركات في الإمارات
2,663
مليون درهم

+2.4% مقارنة بـ 2,601 مليون درهم في عام 2023

على الرغم من انخفاض مكاسب المخزون وارتفاع تكاليف التمويل

* الأرباح قبل خصم الفائدة والضريبة والاستهلاك والإطفاء باستثناء تحركات المخزون والبنود غير المتكررة.
**صافي الربح العائد لحاملي الأسهم

تفاصيل الإيرادات

- التجزئة (الوقود وغير الوقود): **23,799** مليون درهم — **%67**
- التجاري (الشركات والطيران): **11,655** مليون درهم — **%33**

تفاصيل الربح الإجمالي

- التجزئة (الوقود وغير الوقود): **4,704** مليون درهم — **%76**
- التجاري (الشركات والطيران): **1,512** مليون درهم — **%24**

تفاصيل الأرباح قبل خصم الفائدة والضريبة والاستهلاك والإطفاء[1]

- التجزئة (الوقود وغير الوقود): **2,728** مليون درهم — **%71**
- التجاري (الشركات والطيران): **1,129** مليون درهم — **%29**

(1) مساهمة الأرباح قبل خصم الفائدة والضريبة والاستهلاك والإطفاء باستثناء البنود غير المخصصة لقطاع معين البالغة 2- مليون درهم

توليد تدفق نقدي حر مرن وميزانية عمومية قوية، مما يدعم آفاق النمو وتوزيع الأرباح

صافي النقد الناتج عن الأنشطة التشغيلية

3,931
مليون درهم

إجمالي حقوق المُساهمين

3,181
مليون درهم

النفقات الرأسمالية

1,073
مليون درهم

استثمارات النفقات الرأسمالية من قبل الشركة (بما في ذلك الاستحقاقات / المخصصات، باستثناء عمليات الدمج والاستحواذ)

صافي الدين**

2,656
مليون درهم

التدفق النقدي الحر*

2,775
مليون درهم

نسبة صافي الدين إلى الأرباح قبل خصم الفائدة والضريبة والاستهلاك والإطفاء**

مضاعفات
0.69x

لا توجد شروط مالية على تسهيلات الائتمان للشركة

*محسوب على أنه صافي النقد الناتج عن الأنشطة التشغيلية مطروحًا منه مدفوعات شراء الممتلكات والمصانع والمعدات والسلف للمقاولين
**يشمل النقد والأرصدة المصرفية المستخدمة في حساب صافي الدين الودائع لأجل مع البنوك

نسب عوائد رائدة

العائد على رأس المال الموظف

%28.8

مقارنة بـ **%26.3** في عام 2023

العائد على حقوق الملكية

%80.9

مقارنة بـ **%74.9** في عام 2023

نظرة عامة على السوق

الإمارات العربية المتحدة

تعد الإمارات العربية المتحدة السوق الأساسية للشركة. وهي ثاني أكبر اقتصاد، بعد المملكة العربية السعودية، في مجلس التعاون الخليجي، بناءً على الناتج المحلي الإجمالي الاسمي، وهي واحدة من أغنى الدول في المنطقة على أساس نصيب الفرد حيث يبلغ نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي 49,550 دولارًا أمريكيًا، وفقًا لصندوق النقد الدولي[1].

صنف تقرير الاستثمار العالمي لعام 2024 الإمارات العربية المتحدة كأفضل دولة في المنطقة والدولة الحادية عشرة على مستوى العالم لقدرتها على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

في عام 2023، شهدت دولة الإمارات زيادة بنسبة 35% في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لتصل إلى 31 مليار دولار - وهي أعلى نسبة تم تحقيقها حتى الآن. أدت الزيادة الكبيرة في نشاط الاستثمار في الإمارات العربية المتحدة إلى جعل الدولة ثاني أكبر متلقٍ للاستثمارات الأجنبية المباشرة الجديدة في العالم بعد الولايات المتحدة[2].

من المتوقع أن يستمر المسار الاقتصادي القوي لدولة الإمارات خلال الفترة 2024-2025، مما يدعم توقعات نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بنسبة 4.0% في عام 2024 (مقابل 3.6% في عام 2023) بفضل التحسينات المتوقعة في قطاع النفط، مع تسارع إلى 4.5% في عام 2025 و 5.5% في 2026، وفقًا للمصرف المركزي لدولة الإمارات العربية المتحدة[3]، مدفوعًا بقطاعات السياحة والنقل والخدمات المالية والتأمينية والإنشاءات والعقارات والاتصالات.

وبالإضافة إلى ذلك، يتوقع صندوق النقد الدولي أن يظل نمو الناتج المحلي الإجمالي لدولة الإمارات صحيًا عند حوالي 4% في عام 2025، على الرغم من انخفاض إنتاج النفط عن المتوقع فيما يتعلق باتفاقيات أوبك + مع تعزيز النشاط غير الهيدروكربوني من خلال السياحة والبناء والإنفاق العام والنمو المستمر في الخدمات المالية.

وبالإضافة إلى المؤشرات القوية للاقتصاد الكلي، تُرجم توسع النشاط التجاري إلى ارتفاع حركة المرور وتحسن ثقة المستهلكين في جميع أنحاء دولة الإمارات مما أدى إلى ارتفاع حجم الوقود وعدد معاملات الوقود وغير الوقود لشركة أدنوك للتوزيع في عام 2024.

وبالاستفادة من مكانتها الريادية في دولة الإمارات العربية المتحدة وتركيزها على العملاء وتجربة التنقل وأسلوب الحياة الأفضل في فئتها، تمكنت الشركة من زيادة أحجام الوقود بمعدل أسرع من نمو الناتج المحلي الإجمالي للدولة، حيث ارتفعت أحجام وقود التجزئة في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي بنسبة 6.8% في عام 2024، والأحجام التجارية بنسبة 9.2% على أساس سنوي.

المملكة العربية السعودية

واصلت أدنوك للتوزيع تنفيذ خططها في المملكة العربية السعودية، مع 100 محطة في الدولة بنهاية عام 2024، منها 30 محطة متعاقد عليها بموجب نموذج "المحطة المملوكة للوكيل والتي يتم تشغيلها من قبل الشركة" والذي يتميز بانخفاض مصروفاته الرأسمالية.اقتصاد المملكة العربية السعودية هو من بين أكبر 20 اقتصادًا في العالم، وهو الأكبر في العالم العربي والشرق الأوسط. من المتوقع أن ينتعش النمو الاقتصادي للمملكة من -0.8% في عام 2023 إلى 1.5% في عام 2024، وفقًا لتوقعات صندوق النقد الدولي[4]. ساهمت الأنشطة الحكومية لتعزيز التنمية الاقتصادية والتنويع في توسيع الأنشطة غير النفطية بنسبة 4.3% على أساس سنوي في الربع الثالث من عام 2024 من حيث الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، بالإضافة إلى مكاسب طفيفة في قطاع الهيدروكربونات، وفقًا لمؤسسة النقد العربي السعودي[5].

التوقعات لاقتصاد المملكة العربية السعودية إيجابية. من المتوقع أن ينمو الناتج المحلي الإجمالي للمملكة بنسبة 4.6% في عام 2025، وفقًا لتوقعات صندوق النقد الدولي[6].

مصر

مصر هي ثالث أكبر سوق للشركة في المنطقة بعد الاستحواذ على حصة 50% في شركة توتال إنرجيز للتسويق مصر ذ.م.م. في عام 2023.

أظهر الاقتصاد المصري علامات على الانتعاش في عام 2024، لكنه لا يزال أقل من مستويات ما قبل الجائحة، بمعدل نمو 2.4% للسنة المالية الكاملة 2023/2024، والتي تنتهي في يونيو 2024 (مقابل 3.8% للسنة المالية 2022/2023)، وفقًا لوزارة التخطيط والتنمية الاقتصادية والتعاون الدولي المصرية[7].

كان انخفاض النمو في 2023/2024 نتيجة للتوترات الجيوسياسية المستمرة، مع انخفاض إيرادات السويس بنحو 30% مقارنة بالعام السابق، بالإضافة إلى سياسة مالية انكماشية.

على الرغم من هذه التحديات، يُظهر الاقتصاد المصري مرونة ومن المتوقع أن يواصل تعافيه بعد عام 2024. بالنسبة للربع الأول من السنة المالية 2024/2025 (من يوليو إلى سبتمبر 2024)، تُظهر الإحصاءات الحكومية تحسن نمو الناتج المحلي الإجمالي بنسبة 3.5%، مقابل 2.7% للربع الأول من السنة المالية السابقة [8].

يتوقع صندوق النقد الدولي نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بنسبة 4.1% خلال السنة المالية 2024/2025 بالكامل، مدفوعًا بعدد من الإصلاحات الهيكلية والمبادرات لدعم النمو الذي يقوده القطاع الخاص والتنويع الاقتصادي[9].

1 التوقعات الاقتصادية العالمية (أكتوبر 2024) - نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، بالأسعار الجارية
2 تقرير الاستثمار العالمي 2024 | مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)
المراجعة الاقتصادية ربع السنوية الثالثة ديسمبر 2024، المصرف المركزي لدولة الإمارات العربية المتحدة qer-dec-2024-23_12-_final.pdf
توقعات الاقتصاد العالمي (أكتوبر 2024) - نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي
Key_Economic_Developments_Q3_2024_EN.pdf 5
6 المملكة العربية السعودية وصندوق النقد الدولي
7 تطورات الناتج المحلي الإجمالي لمصر للربع الرابع والسنة المالية 2023/2024، وزارة التخطيط والتنمية الاقتصادية والتعاون الدولي، مذكرة الناتج المحلي الإجمالي باللغة الإنجليزية
تطورات الناتج المحلي الإجمالي لمصر للربع الأول 2024/2025، وزارة التخطيط والتنمية الاقتصادية والتعاون الدولي [GDP_Note_Q1_24-25النسخة_الإنجليزية-_ديسمبر_2024_نهائي_455.pdf
9 جمهورية مصر العربية وصندوق النقد الدولي

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

إدارة المخاطر

هدفنا هو حماية وتعزيز قيمة أصحاب المصلحة لدينا من خلال تعزيز ثقافة شاملة لإدارة المخاطر وتقييمها عبر جميع القطاعات التشغيلية للأعمال

يُعد برنامج إدارة المخاطر المؤسسية (ERM) مكونًا أساسيًا لعملياتنا التجارية، والذي يستهدف تقليل حالات عدم اليقين الناشئة عن الأوضاع العالمية، والحقائق البيئية الجديدة، والمواقف غير المُتوقعة. نضمن اتخاذ إجراءات سريعة لإدارة المخاطر للتعامل بفعالية مع كل من المخاطر والفرص الواعدة.

تتماشى سياسة إدارة المخاطر المؤسسية لأدنوك للتوزيع مع أفضل الممارسات الوطنية والدولية في هذا المجال، مع الأخذ في الاعتبار معيار ISO 31000:2018. تحدد سياسة إدارة المخاطر المؤسسية لدينا الأهداف التي نرغب في تحقيقها من خلال إدارة المخاطر.

تُحدد هيكل السلطة والأدوار والمسؤوليات المختلفة لمجلس الإدارة ولجنة التدقيق وفريق الإدارة ووحدة إدارة المخاطر المؤسسية ووحدة التدقيق وضمان الجودة.

مجلس الإدارة مسؤول عن الإشراف على أهداف إدارة المخاطر في الشركة، وضمان الشفافية، ومساءلة فريق الإدارة. يتأكد المجلس من تحديد المخاطر التجارية الجوهرية وقياسها وتوجيهها إلى المستويات المناسبة وفقًا لتحمّل المخاطر ورغبتها في المخاطرة.

يُشرف المجلس على نظام إدارة المخاطر ويتلقى تقارير مخاطر ربع سنوية شاملة. يلعب مجلس الإدارة دورًا حاسمًا في تنفيذ أهداف إدارة المخاطر في الشركة. يضمنون الشفافية في جميع مستويات المؤسسة فيما يتعلق بسياسات وعمليات إدارة المخاطر.

هدف إدارة المخاطر المؤسسية

يتمثل هدف إدارة المخاطر المؤسسية (ERM) في حماية وتعظيم قيمة أصحاب المصلحة من خلال تعزيز ثقافة شاملة لإدارة المخاطر وتقييمها عبر جميع القطاعات التشغيلية للأعمال. تتماشى إدارة المخاطر المؤسسية مع أفضل الممارسات الوطنية والدولية في هذا المجال، مع الرجوع إلى معيار ISO 31000:2018.

تضمن تحديد المخاطر التجارية الجوهرية وقياسها وتوجيهها إلى المستويات المناسبة وفقًا لتحمّل الشركة للمخاطر ورغبتها في المخاطرة، مما يُسهّل إدارة المخاطر بشفافية ومساءلة على جميع مستويات المؤسسة.

بالإضافة إلى ذلك، يضمن دمج اعتبارات المخاطر البيئية والاجتماعية والحوكمة ومخاطر المناخ في عملية إدارة المخاطر المؤسسية استدامة طويلة الأجل وخلق قيمة لجميع أصحاب المصلحة.

أهمية إدراك المخاطر في أدنوك للتوزيع

في أدنوك للتوزيع، وخاصةً في قطاع بيع الوقود بالتجزئة، يُعد فهم وإدارة إدراك المخاطر أمرًا بالغ الأهمية. يشير إدراك المخاطر إلى الحكم الذاتي الذي يُصدره الأفراد أو المؤسسات حول شدة واحتمالية وقوع الخطر. يُعد هذا الفهم أمرًا بالغ الأهمية لعدة أسباب:

تعزيز عملية صنع القرار

يسمح الإدراك الدقيق للمخاطر باتخاذ قرارات أكثر استنارة، وذلك من خلال فهم المخاطر المختلفة المرتبطة بقطاع بيع الوقود بالتجزئة، مثل اضطرابات سلاسل الإمداد، واللوائح البيئية، وتقلبات السوق، والتغيرات التكنولوجية، يُمكن لأدنوك للتوزيع اتخاذ قرارات استراتيجية تُخفف من هذه المخاطر بفعالية.

تعزيز ثقة أصحاب المصلحة

يُعزز التواصل الشفاف لإدراك المخاطر ثقة أصحاب المصلحة. عندما يكون أصحاب المصلحة، بمن فيهم العملاء والموظفون والمستثمرون، على دراية بكيفية إدراك المخاطر وإدارتها، فإن ذلك يبني الثقة ويعزز الشعور بالأمان.

يُعد هذا الأمر مهمًا بشكل خاص في قطاع بيع الوقود، حيث تُعتبر السلامة والموثوقية أمرين بالغي الأهمية.

تسهيل الإدارة الاستباقية للمخاطر

يُتيح فهم مصطلحات المخاطر - مثل مصادر المخاطر والأحداث المحتملة وأسبابها وعواقبها - اتباع نهج استباقي لإدارة المخاطر. من خلال تحديد المخاطر المحتملة مُبكرًا، يُمكن لأدنوك للتوزيع تنفيذ تدابير لمنع تأثيرها أو التخفيف منه، مما يضمن استمرارية العمليات وأمانها.

التوافق مع أفضل الممارسات

يضمن مواءمة إدراك المخاطر مع أفضل ممارسات الصناعة، مثل تلك الموضحة في معيار ISO 31000:2018، أن إطار إدارة المخاطر في أدنوك للتوزيع قوي وشامل. يُساعد هذا التوافق في إدارة كل من المخاطر المتوقعة وغير المتوقعة في مشهد قطاع بيع الوقود المتطور باستمرار.

تعزيز ثقافة الوعي بالمخاطر

يُساعد تعزيز ثقافة الوعي بالمخاطر عبر جميع القطاعات التشغيلية في تحديد المخاطر ومعالجتها على الفور.

يُعد هذا التحول الثقافي ضروريًا لازدهار أعمال أدنوك للتوزيع في قطاع بيع الوقود بالتجزئة في سوق تنافسية وديناميكية.

يلعب إدراك المخاطر دورًا حاسمًا في أعمال أدنوك للتوزيع في قطاع بيع الوقود بالتجزئة. يُعزز عملية صنع القرار، ويُقوي ثقة أصحاب المصلحة، ويُسهل الإدارة الاستباقية للمخاطر، ويتماشى مع أفضل الممارسات، ويعزز ثقافة الوعي بالمخاطر. يضمن فهم مصطلحات المخاطر ودمجها في عملية إدارة المخاطر المؤسسية استدامة طويلة الأجل وخلق قيمة لجميع أصحاب المصلحة.

حوكمة إدارة المخاطر المؤسسية

يتمثل الهدف الرئيسي لإجراءات إدارة وحوكمة المخاطر المؤسسية في أدنوك للتوزيع في تعزيز النمو المستدام وتحسين أداء الأعمال. ينصب تركيزنا على تحسين عملية صنع القرار والتخطيط الاستراتيجي وتخفيف مجالات المخاطر ذات الأولوية القصوى، وكل ذلك بهدف زيادة قيمة المساهمين.

يشمل هيكل إدارة المخاطر المؤسسية مجلس الإدارة ولجنة التدقيق والرئيس التنفيذي وفريق القيادة التنفيذية وفريق إدارة المخاطر المؤسسية ووحدة التدقيق وضمان الجودة، بالإضافة إلى أبطال إدارة المخاطر المؤسسية.

يتم دمج مسؤوليات وأدوار وحدات الأعمال المختلفة عبر جميع التسلسلات الهرمية التشغيلية لضمان ربط تقييم المخاطر بعملية صنع القرار الإداري. يحتوي هيكل إعداد تقارير إدارة المخاطر المؤسسية على عناصر مثل التدقيق الداخلي وإدارة الأزمات وإدارة استمرارية الأعمال والتخطيط الاستراتيجي للأعمال.

عرض القيمة للعملاء

خلق قيمة للعملاء والولاء المُلهم من خلال تجارب مبتكرة وشخصية ومجزية.

تُكرس أدنوك للتوزيع جهودها لوضع العملاء في قلب كل ما تفعله، مما يدفع ثورة التنقّل ويُحوّل تجارب محطات الخدمة. يُعزز هذا الالتزام مكانة الشركة كوجهة مُفضلة لعملائها في دولة الإمارات العربية المتحدة، مع تقدير متزايد للتميز في أسواق التوسع.

تُولي أدنوك للتوزيع، الشركة الرائدة في مجال بيع الوقود بالتجزئة في دولة الإمارات العربية المتحدة، الأولوية لرفع مستوى تجارب العملاء كمحرك رئيسي للنمو.

يتجاوز هذا التفاني استراتيجية العمل؛ إنه يتعلق بالفهم العميق لتوقعات العملاء وتجاوزها. من خلال تسخير تقنيات الذكاء الاصطناعي المتقدمة وتحليلات البيانات، تُحسن أدنوك للتوزيع عروضها بدقة، مُحولة كل تفاعل إلى رحلة سلسة وممتعة.

تجربة التزود بالوقود الرائدة

تستفيد أدنوك للتوزيع من الذكاء الاصطناعي والتكنولوجيا الرقمية لتعزيز تجارب العملاء من خلال تقديم عروض مُخصصة للغاية، وتحسين عمليات المتاجر، وتمكين التفاعلات السلسة. تستخدم خدمة "فل آند غو" الخاصة بالشركة التعرف التلقائي على لوحات السيارات أو مسح رمز الاستجابة السريعة للتزود بالوقود بسلاسة؛ بعد إعداد سهل لمرة واحدة، يتم تلبية تفضيلات العملاء من قبل موظفي محطة الخدمة والدفع تلقائي من خلال التطبيق.

تتيح خدمة "اطلب واستلم"، المتوفرة الآن في مواقع محطات خدمة مختارة في الإمارات العربية المتحدة، طلب منتجات "واحة أدنوك" داخل التطبيق لتوصيلها إلى السيارة أو استلامها من المتجر.

نظام دفع ذاتي مُمكن بالذكاء الاصطناعي، يتم تجربه حاليًا في عدد من المواقع في الإمارات العربية المتحدة، يتعرف على سلع متاجر التجزئة في أجزاء من الثانية، مما يُقلل أوقات المعاملات إلى أقل من 30 ثانية. بالنسبة لعملاء السيارات الكهربائية، تُمكّن ميزة "بلج أند شارج" من أدنوك للتوزيع، التي تم تقديمها في عام 2024، من التعرف التلقائي على سيارات العملاء الكهربائية لشحنها بسهولة، مع توفير تحديثات حالة الشحن عبر التطبيق أو على هواتف العملاء أو على "ساعة أبل" الخاصة بهم.

رحلة العميل الخاصة بشحن السيارات الكهربائية
التوصيل والشحن: قم بتوصيل السيارة بالشاحن ودع النظام يتولى الباقي

1

تسجيل الدخول

سجّل دخولك أو أنشئ حساباً. يمكن للزوار استخدام الخدمة بدون تسجيل

2

اختيار طريقة الشحن

إما عبر رمز الاستجابة السريع أو إعداد "اشحن مرة واحدة" واستمتع بشحن سلس

3

متابعة الشحن

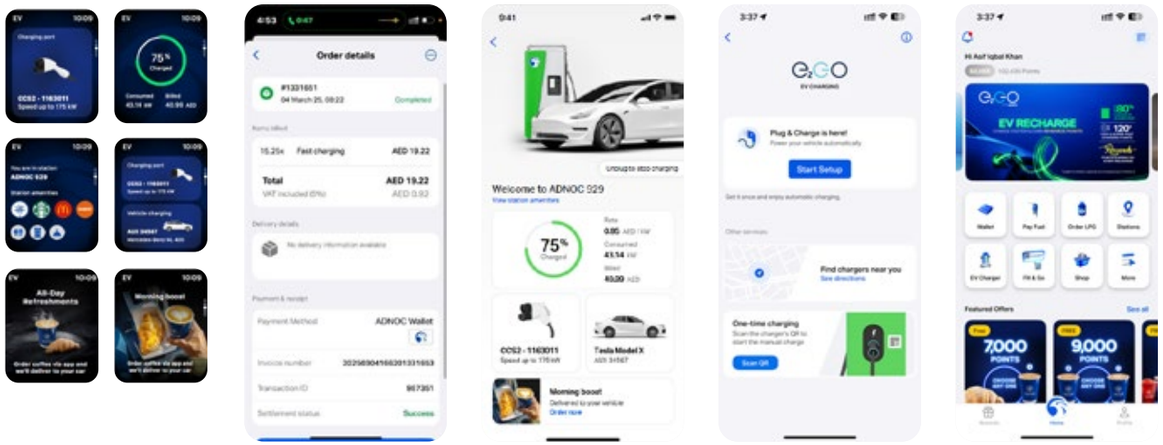
تابع تقدم عملية الشحن في الوقت الحقيقي عبر التطبيق، واطلب من المتجر السريع داخل المحطة

4

المكافآت والتقييم

5

استمتع بتجربتك على ساعة آبل أيضاً



تعزيز عروض الولاء وتجربتنا الرقمية

يُواصل برنامج الولاء الخاص بأدنوك للتوزيع، الذي يضم ما يقرب من 2.3 مليون عضو (+19% مقابل 2023) وأكثر من 120 شريكًا يقدمون خصومات وعروضًا من خلال تطبيق أدنوك للتوزيع، وضع معيار التميز في مجال بيع الوقود بالتجزئة في دولة الإمارات.

كجزء من برنامج الولاء، تُقدم الشركة عروضًا ترويجية للعملاء داخل المتجر ومجموعة من المبادرات التي تشمل ربط مكافآت أدنوك عبر مشتريات محطة الخدمة والسماح للعملاء بكسب واستبدال النقاط مقابل عروض قيّمة - للوقود، وأيضًا خدمات تغيير الزيت ومتجر التجزئة وخدمات غسيل السيارات، وكلها ساهمت في نمو الأعمال غير المتعلقة بالوقود في عام 2024.

شهد تطبيق أدنوك للتوزيع الهاتفي ترقية كبيرة لواجهة المستخدم الخاصة به في عام 2024، بهدف تعزيز تجربة المستخدم الشاملة للأعضاء الكرام. يتميز آخر تحديث بإصلاح شامل مُصمم لتحسين سهولة استخدام التطبيق وجاذبيته البصرية. تُوفر الواجهة الجديدة تجربة تصفح أكثر سهولة وسلاسة، مما يسمح للمستخدمين بالوصول بسهولة إلى الميزات والخدمات المختلفة.

تمت إعادة تصميم العناصر الرئيسية للتطبيق لتوفير رؤية وسهولة وصول أفضل، مما يضمن قدرة الأعضاء على إدارة حساباتهم وتتبع نقاط المكافآت والوصول إلى العروض الحصرية دون عناء.

أظهر هذا التحسين الاستراتيجي بالفعل نتائج إيجابية، مع زيادة ملحوظة بنسبة 7% في استخدام التطبيق في عام 2024 مقارنة بالعام السابق. أدت تجربة المستخدم المُحسّنة إلى زيادة المشاركة والرضا بين الأعضاء، مما يُعزز التزام أدنوك للتوزيع بتقديم خدمة وراحة استثنائيتين.

التنقل المستدام نحو المستقبل

تماشيًا مع التحول العالمي نحو الحلول المستدامة، لم تكتفِ أدنوك للتوزيع تبني مشاريع البنية التحتية الخاصة بسوق السيارات الكهربائية فحسب، بل أصبحت رائدة في هذا المجال، حيث قامت بتركيب أكثر من 220 نقطة شحن فائقة السرعة للسيارات الكهربائية عبر شبكتها وتوفير تجربة مُحسّنة للعملاء مع مجموعة واسعة من عروض NFR لعملاء السيارات الكهربائية.

تُخطط أدنوك للتوزيع لتصبح المزود الرائد لبنية تحتية شحن السيارات الكهربائية في سوق دولة الإمارات العربية المتحدة، وهي الآن المشغل الوحيد لعلامة E_2GO التجارية، والتي تطورت لتصبح واحدة من أكبر مشغلي نقاط شحن السيارات الكهربائية في دولة الإمارات.

في عام 2024، أطلقت أدنوك للتوزيع المرحلة الثانية من محطة H_2GO للتزود بالوقود الهيدروجيني الأخضر لتشغيل أسطول من الحافلات التي تعمل بالهيدروجين والتي تديرها شركة أبوظبي للنقل، كجزء من برنامج تجريبي مدته عام كامل لقياس جدوى طاقة الهيدروجين للنقل الجماعي في العاصمة. كانت H_2GO، الواقعة في مدينة مصدر،

أول منشأة للتزود بالوقود الهيدروجيني الأخضر في المنطقة عند إطلاقها في عام 2023. بالإضافة إلى هذه المبادرات، في عام 2024، تم تشغيل 100% من أسطول المركبات الثقيلة التابع لأدنوك للتوزيع بواسطة وقود B20 الحيوي. تُشير هذه المبادرات مجتمعةً إلى التزام بالتكنولوجيات الرائدة التي تُشكل مستقبل التنقل المستدام.

في أدنوك للتوزيع، تتجاوز الرحلة مجرد التزود بالوقود؛ فهي تتمحور حول توفير الطاقة لرحلة الحياة - ويُعد ابتكار لحظات يتردد صداها مع عملائنا أمرًا أساسيًا لتحقيق هذه الرؤية.

برنامج الولاء لمكافآت أدنوك

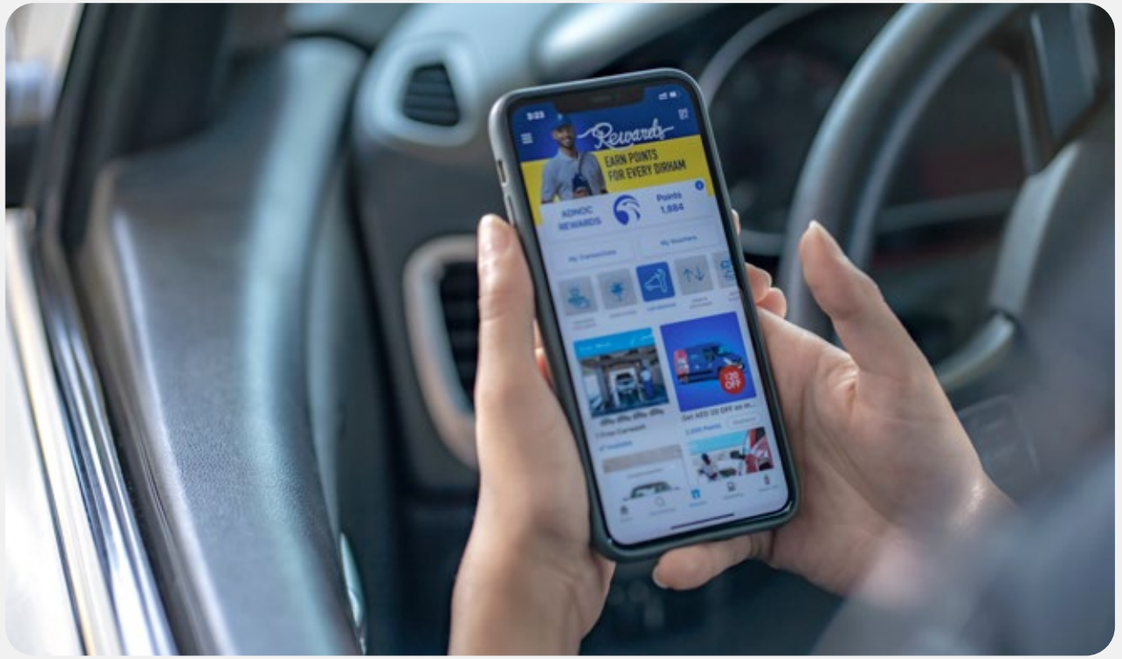
يغطي أكثر من نصف أسطول السيارات في دولة الإمارات

~2.3 مليون
عضو في برنامج مكافآت أدنوك

~350 ألف
عضو جديد
مسجل في آخر 12 شهرًا

+19%
على أساس سنوي
نمو عضوية برنامج مكافآت أدنوك

أكثر <120
شريكًا
يقدمون عروضًا جذابة للأعضاء



الفريق التنفيذي

عيّن المهندس بدر سعيد اللمكي رئيساً تنفيذياً في مايو 2021، وهو مسؤول عن إدارة عمليات الشركة بشكل عام، بالإضافة إلى تطوير وتنفيذ استراتيجيات النمو الإقليمية والدولية طويلة الأجل. يتمتع بخبرة تزيد عن 20 عاماً من الخبرة المتنوعة في قطاعات النفط والغاز والطاقة النظيفة والمرافق العامة.

وقد شغل المهندس اللمكي في السابق. شغل اللمكي منصب الرئيس التنفيذي في الشركة الوطنية للتبريد المركزي ش.م.ع. (تبريد) من أبريل 2019 إلى مايو 2021، حيث قاد عمليات الشركة وطموحات النمو في الإمارات العربية المتحدة وعلى الصعيد الدولي.

المهندس اللمكي. يتمتع اللمكي بخبرة واسعة مع بعض أكبر شركات الطاقة في دولة الإمارات العربية المتحدة، بما في ذلك شركة أدنوك العاملة في أدما العاملة في أدنوك - أوبكو، حيث قاد بنجاح مبادرة تطوير استراتيجية لزيادة إنتاج الشركة اليومي من النفط. كما عمل أيضاً مع شركة مصدر للطاقة النظيفة، حيث كان مسؤولاً عن أنشطة نمو الأعمال، بما في ذلك تقديم العطاءات وعمليات الاستحواذ وتطوير مشاريع الحقول الخضراء، بما في ذلك دوره الأساسي في بناء محفظة الشركة الدولية للطاقة المتجددة، مع مشاريع تمتد عبر 25 دولة.

وفي وقت سابق من مسيرته المهنية، اكتسب المهندس اللمكي خبرة في عدد من الشركات. اكتسب اللمكي خبرة مع عدد من المؤسسات الشهيرة، بما في ذلك شركة توتال الفرنسية الكبرى، حيث قدم المشورة في مشاريع النفط والغاز في أفريقيا.

يحمل المهندس اللمكي يحمل اللمكي شهادة البكالوريوس في الهندسة الكيميائية من جامعة الإمارات العربية المتحدة.

بدر سعيد اللمكي
الرئيس التنفيذي

تم تعيين السيد علي صديقي في منصب المدير المالي التنفيذي بالإنابة في ديسمبر 2024. وقد انضم إلى أدنوك للتوزيع كنائب أول للرئيس للتخطيط والتحليل المالي في عام 2020. يتمتع السيد صديقي بثلاثة عقود من الخبرة المالية والتجارية في الشرق الأوسط وأوروبا وأفريقيا وآسيا والمحيط الهادئ حيث شغل مناصب قيادية في شركتي شل وأرامكو.

تمتد خبرته عبر سلسلة القيمة في مجال الطاقة، بدءًا من عمليات التنقيب والإنتاج إلى التجزئة في مجال التكرير والبتروكيماويات، وتعكس مسيرته المهنية قدرته المستمرة على دفع عجلة النمو وتعزيز الربحية وتمكين المؤسسات من التكيف في مشهد عالمي متطور.

السيد صديقي هو زميل المعهد المعتمد للمحاسبين الإداريين (CIMA) في المملكة المتحدة، ويحمل شهادة البكالوريوس في المالية من جامعة ويسكونسن بالولايات المتحدة الأمريكية.

علي صديقي
المدير المالي التنفيذي بالإنابة

تم تعيين السيد عثمان بنزروق في منصب مدير تنفيذي للاستراتيجية والتحول والاستدامة في أبريل 2023. وهو مسؤول عن قيادة استراتيجية النمو في أدنوك للتوزيع ومبادرات التحول وأجندة الاستدامة. كما أنه يقود أيضاً إدارة علاقات المستثمرين من خلال خبرته ورؤيته الثاقبة. شغل السيد بنزروق سابقاً منصب مدير تنفيذي لعلاقات المستثمرين من سبتمبر 2018 إلى مارس 2023.

قبل انضمامه إلى شركة أدنوك للتوزيع، عمل السيد بنزروق لمدة 10 سنوات في دويتشه بنك كمدير يركز على الصناعات والعقارات والتجزئة. وهو يتمتع بخبرة 20 عاماً في مجال الخدمات المصرفية الاستثمارية وأسواق رأس المال، حيث قاد عمليات اكتتاب عامة كبرى في أوروبا والشرق الأوسط وتركيا. وكان السيد بن زروق مسؤولاً سابقاً عن البنية التحتية الأوروبية في شركة ناتيكسيس للأوراق المالية في باريس.

السيد بنزروق حاصل على درجة الماجستير في العلوم المصرفية والمالية من جامعة باريس نانتير بفرنسا.

عثمان بنزروق
مدير تنفيذي للاستراتيجية والتحول والاستدامة

انضم السيد كلاس مانتل إلى أدنوك للتوزيع مدير تنفيذي للعمليات في سبتمبر 2023. قبل انضمامه إلى شركة أدنوك للتوزيع، كان كلاس قائداً في قسم البيع بالتجزئة العالمي في شركة ماكنزي آند كومباني ومقرها اليابان. وقد قدم خدماته لكبرى شركات التجزئة والتكرير والبترول والغاز والسلع الاستهلاكية على مستوى العالم في مجال تحويل الأعمال والمواضيع المتعلقة بتحويل الطاقة مع التركيز على استراتيجية شحن السيارات الكهربائية ونشر البنية التحتية.

يتمتع بخبرة تزيد عن 25 عاماً في مجال الطاقة، عمل معظمها مع شركة شل في العديد من المناصب العليا في مجال التشغيل والتسويق وتطوير الأعمال في جميع أنحاء أوروبا وأفريقيا وآسيا، بما في ذلك الرئيس العالمي لتجارة التجزئة في قطاع التجزئة.

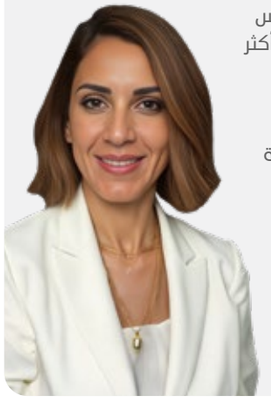
السيد مانتل حاصل على درجة الماجستير في الاقتصاد من جامعة أمستردام وحصل على شهادة معهد إنسياد في حوكمة الشركات.

كلاس مانتل
مدير تنفيذي للعمليات

انضمت السيدة جاكلين البغدادي إلى شركة أدنوك للتوزيع في منصب مدير تنفيذي للتسويق في سبتمبر 2024. وهي تجلب معها عقدين من الخبرة الإقليمية في مجال التسويق وإدارة العلامات التجارية والعلاقات العامة والاتصالات. قبل انضمامها إلى أدنوك للتوزيع، انتقلت السيدة جاكلين من مدير أول للتسويق الإقليمي إلى الرئيس التنفيذي للتسويق بالإنابة في مجموعة الشايع للتجزئة، حيث أشرفت على نمو العملاء والتحول التسويقي عبر أكثر من 70 علامة تجارية في أكثر من 11 سوقاً.

تشمل خبرتها أيضاً فترة عمل مهمة مع شركة بروكتر آند جامبل، حيث كانت مسؤولة عن تحويل أداء العديد من العلامات التجارية في الشرق الأوسط وأفريقيا. فازت بالعديد من الجوائز الإقليمية والعالمية لبناء العلامة التجارية وفعالية التسويق خلال فترة عملها في كل من الشايع وبروكتر آند جامبل.

حاصلة على بكالوريوس الآداب في الإعلام من الجامعة الأمريكية بالقاهرة.



جاكلين البغدادي
مدير تنفيذي للتسويق

انضم السيد كريستوفر ريتشموند إلى أدنوك للتوزيع كمدير تنفيذي للاستثمار في نوفمبر 2024. وهو يتمتع بخبرة تزيد عن عقدين من الزمن في مجالات التمويل والاستراتيجية والتطوير المؤسسي، بما في ذلك ما يقرب من عشر سنوات في قطاع التكرير والوقود. وقبل انضمامه إلى شركة أدنوك للتوزيع، عمل في شركة أمبول المحدودة في أستراليا كرئيس للاستراتيجية والتطوير المؤسسي للمجموعة. كما عمل سابقاً في مجال الخدمات المصرفية الاستثمارية، حيث قدم المشورة للعملاء الصناعيين في عمليات الدمج والاستحواذ وأسواق رأس المال

السيد ريتشموند حاصل على درجة البكالوريوس من جامعة نوتنغهام، وهو محاسب قانوني معتمد من معهد المحاسبين القانونيين ICAEW، وخريج المعهد الأسترالي لمديري الشركات.

كريستوفر ريتشموند
مدير تنفيذي للاستثمار

غيّن المهندس سعيد ناصر الأحبابي كمدير تنفيذي للخدمات المشتركة والفنية في أبريل 2023. وقد شغل قبلها منصب مدير تنفيذي للأعمال والدعم التجاري من يونيو 2019 إلى مارس 2023. قبل انضمامه إلى شركة أدنوك للتوزيع، شغل السيد الأحبابي العديد من المناصب القيادية في أدنوك منذ عام 2007، بما في ذلك نائب الرئيس للمشاريع المدنية منذ عام 2011.

ويحمل السيد الأحبابي شهادة البكالوريوس في الهندسة المدنية والبيئية من جامعة الإمارات العربية المتحدة وماجستير في إدارة الأعمال من الجامعة الأمريكية في الإمارات العربية المتحدة.

سعيد ناصر الأحبابي
مدير تنفيذي للخدمات المشتركة والفنية

انضم السيد ريان روفير إلى شركة أدنوك للتوزيع في يناير 2025 كمستشار عام. ويتولى السيد روفير مسؤولية الشؤون القانونية والأخلاقيات والامتثال والحوكمة المؤسسية وأمانة سر مجلس الإدارة في أدنوك للتوزيع.

وهو يتمتع بخبرة تزيد عن 24 عاماً كمحامٍ في مجال الطاقة في القطاع الخاص وفي مناصب قيادية قانونية عليا، بما في ذلك منصب المستشار العام الإقليمي لأمريكا الشمالية في شركة فورتسكيو للطاقة ونائب الرئيس للشؤون القانونية في شركة توتال إنيرجيز إي آند بي الأمريكتين. عمل السيد روفير سابقاً وأقام في أبوظبي من 2008-2012.

يحمل السيد روفير شهادة الدكتوراه في القانون من جامعة تورنتو.

ريان روفير
المستشار العام

السيد محمد عمر هو خبير متمرس في مجال الموارد البشرية يتمتع بخبرة تزيد عن 21 عاماً، حيث يتمتع بخبرة كبيرة من الشركات متعددة الجنسيات في مختلف الصناعات، بما في ذلك النفط والغاز، والخدمات المصرفية، والملاحة، والمرافق، والخدمات اللوجستية، وسلسلة التوريد.

منذ عام 2019، كان السيد عمر جزءًا لا يتجزأ من رحلة التحول في شركة أدنوك للتوزيع، حيث قاد المبادرات التي تعطي الأولوية لرفاهية الموظفين، والتوازن بين العمل والحياة، والتنوع بين الجنسين، وخلق بيئة عمل شاملة لقوة عاملة متنوعة تضم 77 جنسية. وقد أسهمت جهوده بشكل كبير في تعزيز قوة عاملة ديناميكية ومتفاعلة تتماشى مع مشهد الأعمال المتطور للشركة.

قبل انضمامه إلى شركة أدنوك للتوزيع، شغل السيد عمر منصب مدير دائرة التوظيف وخدمات رأس المال البشري في موانئ دبي العالمية، حيث لعب دوراً محورياً في قيادة عملية استقطاب المواهب وتخطيط القوى العاملة ومبادرات التحول في مجال الموارد البشرية. وقد لعبت خبرته في إدارة مشاريع الموارد البشرية واسعة النطاق دوراً محورياً في تعزيز الكفاءة والابتكار في إدارة رأس المال البشري.

السيد عمر حاصل على بكالوريوس في إدارة الأعمال من جامعة الشارقة، الإمارات العربية المتحدة.

محمد عمر
نائب الرئيس للموارد البشرية

انضم سلطان علي المرزوقي إلى شركة أدنوك للتوزيع في عام 2023 كنائب للرئيس للصحة والسلامة والبيئة، حيث يتمتع بخبرة تزيد عن 15 عاماً في قطاع النفط والغاز، تشمل قطاعي الاستكشاف والتطوير والإنتاج والتكرير والبتروكيماويات. ويتمتع بخلفية قوية في مجال إدارة الصحة والسلامة والبيئة، حيث يشرف على مبادرات السلامة على مستوى الشركة، ويضمن الامتثال للمعايير المحلية والدولية، ويقود الممارسات التشغيلية المستدامة مع إعطاء الأولوية لرفاهية الموظفين. قبل انضمامه إلى أدنوك للتوزيع، عمل السيد المرزوقي في شركة أدنوك للغاز الحامض.

السيد المرزوقي حاصل على بكالوريوس في الإدارة الهندسية ودبلوم متقدم في الهندسة الميكانيكية البحرية، إلى جانب العديد من شهادات الصحة والسلامة والبيئة.

سلطان علي المرزوقي
نائب الرئيس للصحة والسلامة والبيئة