

سبينس تبدأ إجراءات طرح 25% من أسهمها في سوق دبي المالي



سبينس 1961 هولدينج بي إل سي، المشغل لمتاجر خدمات التجزئة لمنتجات البقالة الفاخرة تحت مظلة أعلنت شركة الأسماء التجارية «سبينس» و«ويتروز» و«الفير» في دولة الإمارات العربية المتحدة وسلطنة عُمان، وفي المملكة العربية السعودية بعد أن يتم افتتاح أول متجر للمجموعة المخطط في عام 2024، الثلاثاء، عن نيّتها للمضي قدماً في إجراء طرح عام أولي وإدراج أسهمها العادية للتداول في سوق دبي المالي.

ستطرح الشركة 900,000,000 سهماً بقيمة اسمية قدرها 0.01 درهم للسهم الواحد، وتمثل ما نسبته 25% من إجمالي الأسهم المصدرة في رأس مال الشركة.

جميع الأسهم التي سيتم طرحها هي أسهم حالية مملوكة لمجموعة الصير ش.ذ.م.م؛ المساهم الوحيد في الشركة؛ («المساهم البائع») المخوّلة بتعديل حجم الطرح في أي وقت قبل نهاية فترة الاكتتاب وفقاً لتقديرها المطلق، ووفقاً للقوانين المعمول بها في دولة الإمارات وبعد الحصول على موافقة هيئة الأوراق المالية والسلع في دولة الإمارات العربية المتحدة.

سيتم توفير الطرح للمستثمرين الأفراد في دولة الإمارات العربية المتحدة والمستثمرين الآخرين كجزء من الطرح للمكتتبين من الأفراد في دولة الإمارات العربية المتحدة أو الشريحة الأولى (كما هو موضح أدناه)؛ وكذلك للمستثمرين المحترفين خارج الولايات المتحدة، بما في ذلك دولة الإمارات العربية المتحدة، كجزء من الطرح للمستثمرين المحترفين أو الشريحة الثانية (كما هو موضح أدناه).

تبدأ فترة الاكتتاب يوم الثلاثاء الموافق 23 أبريل 2024 ومن المتوقع أن تنتهي يوم الإثنين 29 أبريل 2024 بالنسبة للمستثمرين الأفراد في دولة الإمارات العربية المتحدة؛ وفي يوم الثلاثاء 30 أبريل 2024 بالنسبة للمستثمرين المحترفين.

- سيتم تحديد سعر الطرح من خلال عملية بناء سجل الأوامر
- من المتوقع أن يتم قبول الأسهم للتداول في سوق دبي المالي («القبول») في مايو 2024

• هيكلية رأس المال وسياسة توزيع الأرباح

تم تحديد رأس مال الشركة كما في تاريخ الإدراج («الإدراج») ليكون 36,000,000 درهم موزع على عدد 3,600,000,000 سهم نقدياً مدفوعة بالكامل، بقيمة اسمية قدرها 0.01 درهم

بعد اكتمال الطرح، وابتداءً من السنة المالية 2024، تعتزم الشركة توزيع أرباح نصف سنوية على مساهميها في شهري أبريل وأكتوبر من كل عام، على أن تكون الدفعة الأولى في أكتوبر 2024، وذلك عن النصف الأول من عام 2024 بالنسبة للسنة المالية 2024 وما بعدها، تسعى الشركة إلى الحفاظ على نسبة توزيع أرباح إجمالية تبلغ 70% من الأرباح السنوية القابلة للتوزيع بعد خصم الضرائب

تم إعداد سياسة توزيع الأرباح هذه لتعكس توقعات الشركة للتدفقات النقدية وإمكانات تحقيق الأرباح المتوقعة على المدى الطويل، مع السماح لها بالاحتفاظ برأس مال كافٍ لتمويل متطلبات التشغيل الحالية ومواصلة الاستثمار لتحقيق النمو على المدى الطويل

تخضع سياسة توزيع الأرباح هذه لدراسة مجلس الإدارة لمتطلبات الإدارة النقدية لأعمال الشركة اللازمة للنفقات التشغيلية والنفقات الرأسمالية المتوقعة والاستثمارات. بالإضافة إلى ذلك، تتوقع الشركة أن ينظر مجلس الإدارة أيضاً في أوضاع السوق، وبيئة التشغيل الحالية في أسواق الشركة، وتوقعات مجلس الإدارة بشأن أعمال الشركة وسبل تحقيق النمو.

وبهذه المناسبة، قال علي سعيد جمعة البواردي، المساهم المؤسس ورئيس مجلس إدارة سبينس: «بدأت مسيرتنا في دبي مطلع الستينيات، ونحن فخورون بخطوتنا التالية المهمة التي ستُضاف إلى سجل إنجازاتنا الحافل. سبينس هي علامة تجارية عريقة تتمتع بتراث قوي في دولة الإمارات العربية المتحدة وتلتزم بأعلى معايير الجودة، وقد تطورت على مر العقود لتصبح واحدة من أبرز متاجر التجزئة لبيع المواد الغذائية الطازجة الفاخرة في الدولة. كما تتمتع علامتنا التجارية بطموح كبير، وقدرة فائقة على الازدهار في واحدة من الأسواق الأكثر حيويةً ونموً في دول مجلس التعاون الخليجي. ويمثل الطرح العام الأولي فرصة للمستثمرين ليكونوا جزءاً من مرحلة النمو التالية لشركتنا، والتي نتحمس «جداً للشروع بها والانطلاق نحو آفاق جديدة مع قاعدة أوسع من المساهمين

من جهته قال سونيل كومار، الرئيس التنفيذي لشركة سبينس: «تمكّنا طيلة مسيرتنا من توسيع نطاق أعمالنا لندير اليوم واحدة من أبرز العلامات التجارية في السوق عبر 75 موقعاً في دولة الإمارات العربية المتحدة وسلطنة عُمان، مع التزامنا بتوفير المنتجات الطازجة عالية الجودة والخدمة الاستثنائية للعملاء. ونجحت سبينس في ترسيخ حضورها في واحدة من أكثر البلدان حيويةً ونمواً ومرونةً في المنطقة، ونطمح إلى بلوغ آفاق جديدة مستفيدين من الظروف الاقتصادية الداعمة. لدينا سجل نمو حافل، ويتجلى ذلك من خلال التوسع المستمر لشبكة متاجرنا، وزيادة الانتشار عبر الإنترنت، واتساع معدل انتشار منتجات العلامات التجارية الخاصة، وسلسلة الإمداد المتكاملة. وهو ما يدفعنا إلى تحقيق أداء مالي قوي على أساس نمو المثل بالمثل وهوامش ربح قوية. ونحن متحمسون جداً للإنجازات التي سنحققها هذا العام، كما سنحتفل خلاله بالذكرى المئوية لعلامة سبينس التجارية في المنطقة، ونخطط لدخول سوق المملكة العربية السعودية باعتبارها سوقاً واعدة لاحتضان إمكاناتنا الهائلة. ومع نمو مجموعتنا تبقى رسالتنا راسخة دون تغيير.» وتركز على إلهام مجتمعاتنا وتوفير سبل العيش لها بما يضمن تمتعها بحياة أفضل، يوماً بعد يوم.

• تفاصيل الطرح

تتوقع مجموعة الصير ش.ذ.م.م بيع 25% من إجمالي الأسهم المصدرة في رأس مال شركة سبينس 1961 هولدينج بي إل سي (أي ما يعادل إجمالي 900,000,000 سهم)، ويحتفظ المساهم البائع بحق تعديل حجم الطرح وحجم أي شريحة في أي وقت قبل نهاية فترة الاكتتاب وفقاً لتقديره المطلق، ووفقاً للقوانين المعمول بها في دولة الإمارات وبعد الحصول على موافقة هيئة الأوراق المالية والسلع.

سيتألف الطرح من

1. طرح عام («طرح المكتتبين من الأفراد في دولة الإمارات العربية المتحدة») للمستثمرين الأفراد والمستثمرين الآخرين في دولة الإمارات العربية المتحدة (كما هو موضح في نشرة الاكتتاب في دولة الإمارات العربية المتحدة). («والمشار إليه باسم المكتتبين في «الشريحة الأولى»).

2. طرح للمستثمرين المحترفين والمستثمرين الآخرين في عدد من الدول، بما فيها الإمارات، خارج الولايات. تبعاً لقانون الأوراق المالية للولايات المتحدة الأمريكية لسنة 1933، (S) المتحدة الأمريكية، استناداً لائحة س وتعديلاته («قانون الأوراق المالية الأمريكي») ووفقاً للعروض المعفاة («طرح للمستثمرين المحترفين» والمشار إليه في نشرة الاكتتاب في دولة الإمارات العربية المتحدة باسم المكتتبين في «الشريحة الثانية»).

من المتوقع أن تبدأ فترة الاكتتاب بالنسبة للطرح للمكتتبين من الأفراد في دولة الإمارات العربية المتحدة يوم الثلاثاء الموافق 23 أبريل 2024 وتنتهي يوم الإثنين الموافق 29 أبريل 2024. ومن المتوقع أن تبدأ فترة الاكتتاب بالنسبة للطرح للمستثمرين المحترفين يوم الثلاثاء الموافق 23 أبريل 2024 وتنتهي يوم الثلاثاء الموافق 30 أبريل 2024.

سيتم تحديد سعر الطرح النهائي للسهم («سعر الطرح») من خلال وبعد إتمام عملية البناء السعري. سيقوم المستثمرون المشاركون في طرح المكتتبين من الأفراد في دولة الإمارات العربية المتحدة بالاكتتاب في الأسهم وفقاً لسعر الطرح.

ومن المتوقع حالياً الانتهاء من عملية الاكتتاب وقبول الاكتتاب في الأسهم في مايو 2024، رهنأً بظروف السوق وعقب الحصول على الموافقات التنظيمية ذات الصلة في دولة الإمارات العربية المتحدة، بما في ذلك الموافقة على قبول الاكتتاب في الطرح وتداول الأسهم في سوق دبي المالي.

وفقاً لشروط اتفاقية التعهد بالتغطية التي سيتم إبرامها بين الشركة والمساهم البائع ومديري السجل المشتركين قبل الإدراج («اتفاقية التعهد بالتغطية»)، تخضع الأسهم المملوكة من قبل المساهم البائع لفترة حظر لمدة تبدأ في تاريخ الإدراج وتنتهي بعد 180 يوماً تقويمياً من تاريخ الإدراج («فترة الحظر»)، رهناً ببعض عمليات التحويل المسموح بها على النحو الموضح في نشرة الاكتتاب. وتخضع الشركة كذلك لفترة الحظر على النحو الموضح في نشرة الاكتتاب.

• البنوك

- تم تعيين شركة روتشيلد آند كو الشرق الأوسط المحدودة كمستشار مالي مستقل. كما تم تعيين الإمارات دبي الوطني كابيتال ش.م. ع كمستشار للإدراج.
- وتم تعيين كل من الإمارات دبي الوطني كابيتال ش.م. ع، وميريل لينش الدولية، وبنك اتش اس بي سي الشرق الأوسط المحدود كمنسقين عالميين ومديري سجل مشتركين.
- تم تعيين إي اف جي هيرميس الإمارات العربية المتحدة (بالاشتراك مع إي اف جي هيرميس الإمارات العربية المتحدة ذ.م. م) كمدير مشتركين لسجلات الاكتتاب.
- تم تعيين بنك الإمارات دبي الوطني ش.م. ع كبنك تلقي الاكتتاب الرئيسي. كما تم تعيين بنك المارية المحلي، وبنك دبي التجاري، وبنك أبوظبي الأول، وويو بنك كبنوك تلقي الاكتتاب.
- لا يشارك بنك اتش اس بي سي الشرق الأوسط المحدود أو أي من شركاته الحليفة في تلقي أموال الاكتتاب أو سجلات الاكتتاب ولا يشارك أو يدير بصورة أخرى في أي جانب من جوانب الطرح للأشخاص الطبيعيين.

• متجر 75

تدير سبينس 75 من متاجر خدمات التجزئة لمنتجات البقالة الفاخرة في المتاجر الكبرى تحت مظلة الأسماء التجارية «سبينس» و«ويتروز» و«الفير» في دولة الإمارات العربية المتحدة وسلطنة عُمان، وكذلك في المملكة العربية السعودية عقب افتتاح أول متجر للمجموعة في الستة أشهر الأولى من 2024. وتُعد المجموعة واحدة من رواد تجارة التجزئة لمنتجات البقالة في دولة الإمارات العربية المتحدة، حيث تستحوذ المجموعة على حصة 27% من السوق المستهدف في دبي وحصة 12% من السوق المستهدف في دولة الإمارات البالغ حجمه 23 مليار درهم كما في عام 2022. وتدير المجموعة محفظة تضم 75 متجراً («المتاجر»)، بإجمالي مساحة قابلة للإيجار تبلغ 1.3 مليون قدماً مربعاً؛ تمتلك المجموعة 64 متجراً منها، وتدير 11 متجراً بموجب اتفاقية للعمليات التشغيلية تحت مظلة الثلاث أسماء تجارية المشار إليها، تحتل أماكن استراتيجية في عدد من المدن المُختارة في دولة الإمارات العربية المتحدة وسلطنة عمان لجذب شرائح مختلفة من المستهلكين.

اشتملت المنتجات التي توفرها المجموعة على 55,828 وحدة مخزون («وحدات المخزون») خلال 2023، وكان أكثر من نصفها في المتوسط من المنتجات الغذائية الطازجة. وإلى جانب علاقة المجموعة بمورديها الرئيسيين الاستراتيجيين، فإنها تنتج عروضها الخاصة من المنتجات عالية الجودة («العلامة التجارية الخاصة») تحت مظلة العلامات التجارية «سبينس فود» و«سبينس هووم» و«سبينس ولنس» و«فاين فود» وتُخزّن منتجات علامة «ويتروز» التجارية.

تتمتع سبينس بمعدلات نمو تاريخية قوية، حيث ارتفعت إيراداتها خلال عام 2023 لتصل إلى 2.87 مليار درهم بمعدل

نمو سنوي مركب قدره 8.2% منذ عام 2019، مدفوعاً بنمو الانتشار عبر الإنترنت، واتساع معدل انتشار منتجات العلامات التجارية الخاصة، والتغلب على تزايد معدلات التضخم من خلال نهج التسعير الاستراتيجي وزيادة عدد المتاجر في دولة الإمارات العربية المتحدة.

وفي نوفمبر 2023، تأسست شركة سبينس كشركة خاصة محدودة بموجب أحكام قانون مركز دبي المالي العالمي رقم 5 لسنة 2018 («قانون الشركات لمركز دبي المالي العالمي») ثم تم إعادة تسجيلها في تاريخ 29 مارس 2024 إلى شركة عامة محدودة بالأسهم.

• مزايا الاستثمار

الطلب الكبير والمتنامي والمرن على الأطعمة الفاخرة في مختلف أنحاء منطقة دول مجلس التعاون الخليجي على المدى الطويل

تتمتع سبينس بمكانة جيدة تؤهلها الاستفادة من المشهد الاقتصادي القوي في دولة الإمارات العربية المتحدة، حيث من المتوقع أن يشهد اقتصاد الدولة نمواً بمعدل نمو سنوي مركب قدره 3.4% خلال الفترة من 2022 إلى 2028، مع توقع نمو نصيب الفرد من الدخل المتاح للإنفاق بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ 2.3% خلال نفس الفترة.

وعلى الرغم من توقع نمو التعداد السكاني في دولة الإمارات بمعدل نمو سنوي مركب قدره 0.7% خلال الفترة من 2022 إلى 2028، يتوقع أن يشهد تعداد السكان الأثرياء في الدولة نمواً بوتيرة أسرع، ليحقق معدل نمو سنوي مركب قدره 4.3% خلال الفترة ذاتها. مما يؤدي إلى استمرار الطلب على الأغذية الفاخرة في الدولة.

تخطط المجموعة لتوسيع أعمالها إلى المملكة العربية السعودية خلال عام 2024، وذلك باعتبارها أكبر اقتصاد في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، ومن المتوقع أن يشهد اقتصادها نمواً بمعدل نمو سنوي مركب قدره 3.2% خلال الفترة من 2022 إلى 2028، حيث من المتوقع أن يرتفع عدد السكان الأثرياء بمعدل نمو سنوي مركب قدره 6.4% خلال الفترة ذاتها. وستركز سبينس على افتتاح متاجر في مدينتي جدة والرياض، باعتبارهما المدينتين الأكثر كثافة سكانية في المملكة العربية السعودية.

يتجاوز سوق سبينس المستهدف للمتسوقين الأثرياء في قطاع بيع البقالة بالتجزئة النمو الإجمالي في سوق البقالة، حيث من المتوقع أن ينمو بمعدل نمو سنوي مركب قدره 4.4% خلال الفترة من 2022 إلى 2028 في دولة الإمارات العربية المتحدة، أما في الرياض وجدة، فيتوقع أن ينمو السوق بمعدل نمو 6.7% سنوي مركب قدره 6.7%.

بلغت حصة المجموعة من السوق المستهدف في دولة الإمارات العربية المتحدة 12%، وحصة 27% من السوق المستهدف في دبي في عام 2022. وفي نهاية عام 2023، امتلكت المجموعة 46 متجرًا في دبي، الأمر الذي ساهم في ترسيخ مكانتها كواحدة من أفضل متاجر تجزئة البقالة الفاخرة في سوقها المحلي، مما يمنحها فرصة للاستحواذ على حصة أكبر في السوق المستهدف من خلال التوسعات الإضافية.

نطاق واسع من الأطعمة الطازجة مقترناً بخدمة عملاء متميزة عبر منصة متعددة القنوات •

- يركز عرض القيمة للمجموعة على المنتجات الطازجة عالية الجودة وخدمة العملاء الاستثنائية، حيث أن أكثر من 50% من وحدات المخزون في عام 2023 تتعلق بالمنتجات الغذائية.
- تتمتع العلامات التجارية الخاصة التي تمتلكها المجموعة، مثل «سبينس فود» و«سبينس هوم» و«سبينس» و«لنس»، إلى جانب حقها الحصري لبيع منتجات علامة «ويتروز» التجارية بميزة تنافسية ضخمة. وفي المتوسط، باعت المجموعة أكثر من 7200 وحدة مخزون من المنتجات التي تحمل علامتها التجارية الخاصة وعلامة «ويتروز» التجارية خلال 2023. وتستهدف سبينس توفير المنتجات التي تحمل العلامة التجارية الخاصة بالمجموعة بأسعار أرخص للعملاء بنسبة 10% مقارنة بالبدايل من العلامات التجارية الأخرى، وفي بعض الحالات تكون أرخص بنسبة 60%.
- وكان لدى المجموعة في 2023 ما يزيد عن 3,984 علاقة تتعلق بالعلامات التجارية. ومن بين أفضل 100 علاقة للمجموعة مع العلامات التجارية، 78% منها مع علامات تجارية دولية. وتدخل المجموعة بصفة دورية في مفاوضات بخصوص الحقوق الحصرية لمدد محددة.
- تُمكن المجموعة المستهلكين، من خلال عروضها متعددة القنوات، من التسوق بمرونة ويسر، حيث تمتلك المجموعة العديد من أشكال المتاجر المرنة والقريبة من المستهلكين. واستثمرت المجموعة أيضاً في قدرات التجارة الإلكترونية، بما في ذلك المنصات والتطبيقات الإلكترونية التي تملكها المجموعة لكل من «سبينس» و«ويتروز»، فضلاً عن منصات التوصيل المملوكة للغير، ومن بينها إنستا شوب، وناو ناو، وطلبات، وديليفرو.

تنفيذ محلي مدعوم بقدرات تشغيلية وسلسلة إمداد متكاملة رأسياً يتم توظيفها على نحو جيد

- يعتمد نجاح المجموعة على قوة شبكتها العالمية للتوريد وحسن توظيفها لقدراتها التشغيلية وسلسلة إمدادها المتكاملة رأسياً، وإنشاء نموذج متكامل تماماً يصعب استنساخه.
- تدير المجموعة علاقاتها مع أكثر من 870 مورداً في 44 دولة، عبر شركاتها التابعة الكائنة في الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة وأستراليا، مما يجعلها تمتلك سلسلة إمداد عالية الكفاءة، تساهم في خفض الهدر مع الحفاظ على مستويات قوية من توفر المنتجات في المتاجر.
- وحتى خلال جائحة «كوفيد-19»، استطاعت المجموعة الحفاظ على توفير المنتجات بالمتاجر بمعدل يتراوح بين 84% و94% طوال عامي 2020 و2021.
- بالإضافة إلى ذلك، تدير المجموعة منشأتين مركزيتين للإنتاج في دولة الإمارات العربية المتحدة، حيث تنتجان معاً حوالي 1,500 وحدة مخزون يومياً.
- وتستفيد المجموعة من قاعدة موظفيها الذين يعملون لديها لفترة طويلة، حيث قضى نحو 22% من موظفي المجموعة بدوام كامل أكثر من 10 سنوات لديها، كما في نهاية عام 2023.
- وقد ساهمت كل هذه العوامل في بلوغ متوسط إيرادات التجزئة للشركة 3,500 درهم إماراتي لكل متر مربع في عام 2022، مقارنة بمتوسط السوق الإماراتي البالغ 1,600 درهم إماراتي لكل متر مربع.

سجل حافل بنمو المثل بالمثل، مع هوامش قوية تضمن تحقيق تدفقات نقدية مستقرة ومرنة

تتمتع المجموعة بمعدلات نمو تاريخية قوية، حيث ارتفعت إيراداتها خلال عام 2023 لتصل إلى 2.87 مليار درهم، بمعدل نمو سنوي مركب قدره 8.2% منذ عام 2019، مدفوعةً باتساع معدل انتشار منتجات العلامات التجارية الخاصة ونمو الانتشار عبر الإنترنت، والنجاح في التعامل مع زيادة معدلات التضخم من خلال اتباع نهج استراتيجي في التسعير،

وزيادة عدد المتاجر في دولة الإمارات العربية المتحدة

يعود نمو سبينس إلى عدد من العوامل، بما فيها تحسن استغلال الموارد وكفاءة الإيرادات، والنمو الملموس في عدد المعاملات السنوية، وقدرات سلسلة الإمداد، واستقرار توفر المنتجات والربحية والهوامش القوية

ارتفع هامش الربح الإجمالي للمجموعة من 40,2% في عام 2021 ليصل إلى 42%. كما بلغ صافي الربح 254 مليون درهم في عام 2023، مسجلاً ارتفاعاً سنوياً بنسبة 18,7% عن عام 2022

• محفزات استراتيجية ضخمة تشجع النمو المستدام والربحية

حددت المجموعة العديد من الطرق التي ستمكنها من تسريع وتيرة النمو المريح لأعمالها، ويشتمل ذلك على نمو المثل بالمثل للمتاجر الحالية، مدفوعاً بالنمو في السوق المستهدف والزيادة في العروض الجديدة للمجموعة من المنتجات الطازجة، وانتشار المنتجات التي تحمل العلامة التجارية الخاصة والتجارة الإلكترونية

كما تسعى سبينس إلى توسيع شبكة متاجرها في دولة الإمارات العربية المتحدة، ودخول سوق المملكة العربية السعودية للمرة الأولى

ستقدم سبينس كلاً من تطبيق «المطبخ من سبينس»، وهو مفهوم جديد مبتكر لصالات تناول الطعام؛ و«سبينس سوفيت»، وهي منصة لخدمة التجارة الإلكترونية المحلية في عام 2024؛ وستواصل السعي لتحقيق الكفاءات التشغيلية، ومنها على وجه الخصوص، كفاءات سلسلة الإمداد، ومراقبة التكاليف الثابتة، وزيادة الإنتاج داخل منشآت المجموعة وكفاءة الربح التشغيلية

• فريق قيادة مخضرم يتمتع بعقلية المالك توجه جهود الاستدامة

- يتولى قيادة المجموعة فريق إدارة مخضرم يتمتع بخبرة تمتد في المتوسط لفترة 23 عام، يترأسهم سونيل كومار في منصب الرئيس التنفيذي، والذي بدأ مسيرته المهنية في سبينس منذ 30 عاماً
- ويدعمه في مهامه المسؤول المالي ونائب الرئيس التنفيذي، حيث يتمتعان بخبرة مهنية لمدة 23 و38 عام.

- ورت الشركة استراتيجية خاصة بالاستدامة تغطي جوانب رئيسية مختلفة، بما فيها عروض الأغذية الصحية والعضوية التي تدعم التغذية الجيدة، والالتزام بتحقيق صافي انبعاثات صفري لعملياتها بحلول عام 2040، فضلاً عن تنفيذ العديد من البرامج لتعزيز شفافية سلسلة الإمداد ومبادرات للحد من فقد وهدر الغذاء. إلى جانب فريق الإدارة القوي، أنشأت المجموعة أيضاً لجنة توجيهية للاستدامة
- وتسترشد الإدارة بمجلس إدارة متمرس ومتنوع الخبرات، يلتزم بأعلى معايير حوكمة الشركات، ويترأسه المساهم المؤسس، ورئيس مجلس الإدارة علي البواردي، من أبرز الشخصيات في قطاع التجزئة بدولة الإمارات العربية المتحدة، والذي أكد على تفانيه في العمل لتحقيق النجاح المستمر للمجموعة

• استراتيجية سبينس

تحقق سبينس إمكاناتها في النمو من خلال المحفزات الاستراتيجية التالية

أ. نمو المثل بالمثل؛

ب. فرص النمو المتاحة في الإمارات

ج. فرص النمو المتاحة في السعودية

د. إطلاق مفهوم «المطبخ من سبينس

ت. الكفاءات التشغيلية

وقد حددت الشركة سوق البقالة الرئيسي ومحفز نمو المثل بالمثل الخاص بها، حيث من المتوقع تحقيق معدل نمو سنوي مركب قدره 3.9% في سوق البقالة بدولة الإمارات العربية المتحدة خلال الفترة من 2022 إلى 2028، ونمو متوقع بمعدل نمو سنوي مركب قدره 6.8% لسوق الخدمات الغذائية في الإمارات، ليصل إلى 43 مليار درهم بحلول عام 2028 مقارنة بـ 29 مليار درهم في عام 2022. بالإضافة إلى نمو متوقع بمعدل نمو سنوي مركب قدره 4.8% في سوق البقالة بالمملكة العربية السعودية خلال الفترة ذاتها

ومن المتوقع أن تشهد فرص النمو المتاحة في دولة الإمارات نمواً ملحوظاً من مساحة 38 مليون قدم مربع في عام 2022 إلى مساحة 46 مليون قدم مربع في عام 2033 (المصدر: كيرني)، أي ما يعادل مساحة 538 متجراً لسبينس بمساحة 16,000 قدم مربع لكل منها. وهذا يعني أن لدى الشركة فرصة نمو كبيرة لافتتاح متاجر إضافية والاستحواذ على حصة أكبر في سوق الإمارات. وستركز استراتيجية سبينس للتوسع في دولة الإمارات العربية المتحدة على دبي، وذلك من خلال افتتاح متاجر «سبينس» و«ويتروز»، وعلى أبوظبي من خلال افتتاح متاجر «ويتروز». وتشمل متاجر سبينس الثلاثة الجديدة المخطط لافتتاحها خلال عام 2024 في دبي: متجر سبينس في الخوانيج، ومتجر سبينس في شوبا، ومتجر سبينس في المرافق العربية 3

أما بالنسبة لفرص النمو المتاحة في السعودية فهي تعد فرصة جذابة للتوسع الدولي، حيث من المتوقع أن تشهد هذه الفرص نمواً لتصل بذلك إلى 86 مليون قدم مربع بحلول عام 2033 (المصدر: كيرني)، أي ما يعادل مساحة ما يقارب 1,190 متجراً لسبينس بمساحة 16,000 قدم مربع لكل منها. ويدعم فرص النمو هذه عددٌ من المحفزات الهيكلية في المملكة، حيث من المتوقع أن ينمو عدد السكان الأثرياء في المملكة بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ 6.4% خلال الفترة من 2022 إلى 2028، بالإضافة إلى مساعي المملكة لأن تكون ضمن أكبر 15 اقتصاداً في العالم بحلول عام 2030. وتمتلك المجموعة باقة متقدمة ومحددة من المتاجر المخطط لها لعام 2024، مع خطة لافتتاح متجر واحد خلال الستة أشهر الأولى من عام 2024 بمساحة 43,465 قدم مربع في «لا سترادا» (الرياض)، فضلاً عن التخطيط لافتتاح ثلاثة متاجر أخرى

ومن خلال الاستفادة من فرصة النمو الكبير المتاحة في سوق الخدمات الغذائية في الإمارات، تعتزم المجموعة إطلاق وتنفيذ مفهوم «المطبخ، من سبينس»، وهو أول مفهوم لصالة طعام مستقلة لمواكبة التوجهات المفضلة السائدة بالسوق. كما تمتلك المجموعة موقعين مؤكدين لتنفيذ مفهوم «المطبخ، من سبينس» أحدهما في دبي مول، سيتم افتتاحه في الربع الثاني من عام 2024؛ والثاني في «كريك هاربور»، من المتوقع افتتاحه في النصف الثاني من عام 2024، ولا يزال هناك موقع ثالث قيد المناقشة

تتطلع المجموعة لتحفيز النمو من خلال الارتقاء بالكفاءات التشغيلية، وتحفيز كفاءة الربح التشغيلية من خلال الانتشار المتوازن. وتخطط المجموعة لبدء تشغيل منشأة إنتاج جديدة في 2027 في وادي تكنولوجيا الغذاء بدبي، في ضوء الاستراتيجية الوطنية للأمن الغذائي بدولة الإمارات العربية المتحدة، والتي تهدف إلى الجمع بين قدرات منشأتي الإنتاج الحاليين، وتنمية حصة وحدات المخزون التي تنتجها المجموعة من خلال إنتاج فئات جديدة. وتهدف أيضاً إلى زيادة مشاركة المنتجات التي تحمل علامتها التجارية الخاصة، مع تحسين أنشطة التوريد، والسعي لتحسين الاكتفاء الذاتي، من خلال ما وضعته من خطط للاستثمار في قدرات التوريد في أوروبا.

"حقوق النشر محفوظة" لصحيفة الخليج. © 2024.