مراجعة الأعمال

أعمال التجزئة

نظرة عامّة

المراجعة التشغيلية

المراجعة المالية

النظرة المستقبلية

الأعمال التجارية

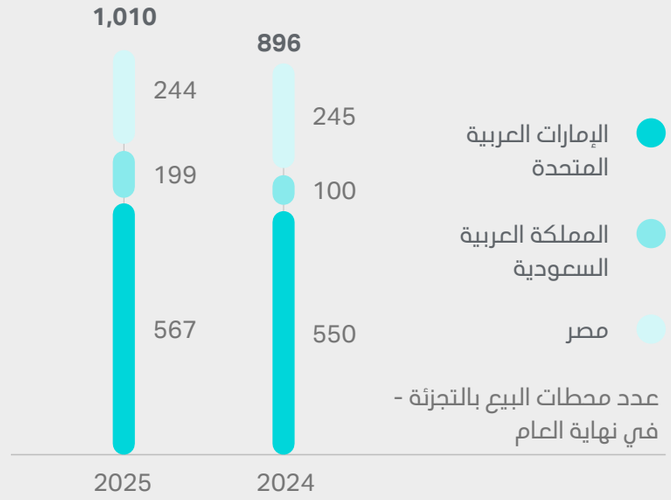
نظرة عامّة

المراجعة التشغيلية

المراجعة المالية

النظرة المستقبلية

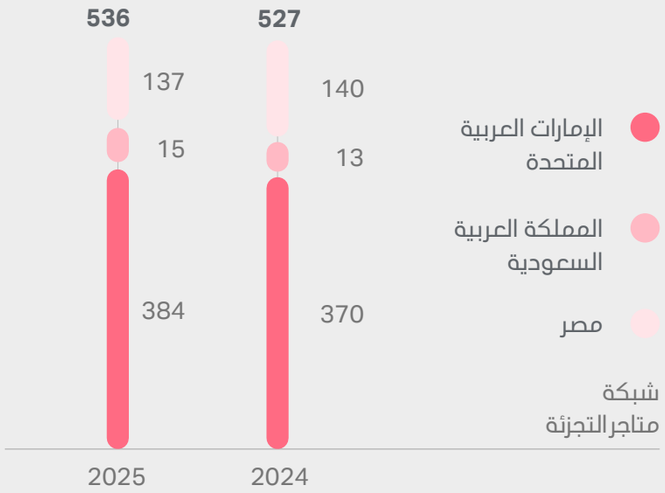
أعمال التجزئة



شبكة محطات الوقود

2025

1,010



شبكة متاجر التجزئة

2025

536

نظرة عامّة

يشكّل قطاع التجزئة في شركة "أدنوك للتوزيع" منصة متكاملة تركز على العميل، ومصممة لتلبية جميع احتياجات التنقل وخدمات التجزئة.

ونعمل عبر ثلاثة قطاعات رئيسية:

- الوقود: توفير البنزين، والديزل، والغاز الطبيعي المضغوط، وغاز البترول المسال للتنقلات اليومية؛
- حلول الطاقة المستدامة، وتشمل: شحن السيارات الكهربائية والوقود البديل لتمكين التنقل منخفض الكربون؛
- الأعمال غير المتعلقة بالوقود، وتشمل: متاجر التجزئة، وخدمات العناية بالسيارات (غسيل السيارات، وتبديل الزيت، ومراكز فحص المركبات)، بالإضافة إلى إدارة الوحدات لتعزيز أداء المواقع وتجربة العملاء.

معًا، توفر هذه القطاعات حلول طاقة موثوقة اليوم، وإنشاء حلول الطاقة المستقبلية، وزيادة الأرباح غير المتعلقة بالوقود بشكل مرن ومستدام مع تعزيز الهوامش.

قطاع التجزئة

الوقود

402
نقطة شحن سريعة وفائقة السرعة للسيارات الكهربائية في دولة الإمارات

1,010
محطة وقود تجزئة في دولة الإمارات والسعودية ومصر

#1 الوقود

شركة التجزئة رقم 1 للوقود في دولة الإمارات من حيث عدد المواقع

"أدنوك للتوزيع" هي علامة تجارية رائدة في مجال بيع الوقود بالتجزئة في دولة الإمارات، حيث تدير الشركة شبكة متكاملة ذات حلول طاقة متعددة التي تخدم العملاء من خلال توفير حلول مريحة ومنخفضة الكربون. تمتلك وتدير الشركة 567 محطة خدمة الوقود في جميع إمارات الدولة السبع، وهي أكبر مشغِّل في أبوظبي والإمارات الشمالية. دوليًا، نشغل 199 محطة خدمة في السعودية، و244 محطة في مصر، منها 12 محطات تحمل علامة "أدنوك للتوزيع" التجارية.

يتميّز قطاع وقود التجزئة في الشركة بتوليده العالي للنقد، مدعومًا بهوامش وقود مستقرة ومنظمة في دولة الإمارات، وعلامة تجارية مميزة في مواقع استراتيجية، مع اتفاقية توريد وقود طويلة الأجل مع الشركة الأم، أدنوك. وتضمن هذه الاتفاقية استمرارية الإمداد والعمليات، داعمة بذلك كفاءة العمليات وتقديم خدمة موثوقة إلى العملاء. توفر بنيتنا التحتية المتكاملة لتوزيع الوقود، وهي الأكبر في دولة الإمارات، مزايا جوهرية من حيث التوافر، والانتشار، وكفاءة التشغيل.

نقدّم ثلاثة أنواع من منتجات البنزين (91 و95 و98 أوكتان)، بالإضافة إلى الديزل، وزيوت التشحيم، والغاز الطبيعي المضغوط، وغاز البترول المسال. وتحظى "أدنوك فويجر"، علامتنا التجارية المسجّلة لزيوت التشحيم، باعتماد كل من المعهد البترولي الأمريكي والرابطة الأوروبية لمصنعي السيارات، مما يُبرز الجودة العالية والأداء الموثوق. لا يزال الغاز الطبيعي المضغوط خيارًا ميسور التكلفة لوسائل النقل العام والأساطيل التجارية وأصحاب السيارات الخاصة على حد سواء، مما يؤدي إلى استمرار الطلب عليه، خاصة في الإمارات الشمالية. يُعدّ غاز البترول المسال وقود الطهي المنزلي والتجاري الأساسي في دولة الإمارات، حيث نوزّد في أسطوانات سعة 25 و50 رطلاً بشكل أساسي للعملاء من فئة السكان للطهي المنزلي، وبكميات كبيرة للعملاء من الشركات.

في مجال التنقل المستدام، نشغّل 402 نقطة شحن سريعة وفائقة السرعة للسيارات الكهربائية عبر شبكتنا في دولة الإمارات، بما في ذلك مراكز مخصصة لشحن السيارات الكهربائية، لتلبية الطلب المتنامي على خدمات الشحن. تعمل الشركة على تطوير إمكانياتها في مجال الوقود البديل، مثل الهيدروجين.

غير الوقود

تمتلك "أدنوك للتوزيع" منصة تجزئة متكاملة وواسعة النطاق لمتاجر التجزئة عبر عدة أسواق، تضم 536 متجرًا: 384 في الإمارات، و15 في السعودية، و137 في مصر. وتقع هذه المتاجر بشكل أساسي ضمن محطات الخدمة التابعة لنا، إلى جانب عدد محدود في مواقع مستقلة، لتوفير تجربة متسقة وسريعة وعالية الجودة للعملاء أثناء تنقلهم.

تقدّم المتاجر مجموعة واسعة من المنتجات بما في ذلك القهوة الممتازة، والأطعمة الطازجة الجاهزة، والمرطبات، ومنتجات البقالة، والوجبات الخفيفة، والحلويات، وغيرها من الخدمات اليومية، التي صُمّمت لتلبية الاحتياجات الفورية، وزيادة معدل تكرار الزيارات، وتعزيز تجربة العملاء ككل.

1#

العلامة التجارية المحلية الرائدة للقهوة

في دولة الإمارات

>15 مليون

مشروب من إعداد الباريستا

تم بيعها للعملاء في عام 2025

تعيد "أدنوك للتوزيع" ابتكار متاجر التجزئة لديها كوجهات متكاملة للمأكولات والمشروبات (Foodvenience – مفهوم المأكولات والمشروبات السريعة عالية الجودة)) لخدمة العملاء الذين يشحنون سياراتهم الكهربائية لفترة أطول. في عام 2025، أطلقنا العلامة التجارية "واحة من أدنوك" بهويتها الجديدة ضمن مفهوم "جورميه على الدرب" المتميّز، حيث عملنا على رفع عروضنا عبر تقديم مجموعة أوسع وأعلى جودة من الأطعمة والمشروبات، بما في ذلك القهوة المُعدّة على يد الباريستا، والسندويشات الفاخرة، والماتشا وغيرها من المنتجات جميعها من إعداد باريستا مدربين. تركز هذه العروض على المنتجات المُصنَّعة محليًا وتدعم رواد الأعمال الإماراتيين. وقد صُمّمت هذه التطورات لتعزيز تجربة العملاء، وتمييز شبكتنا، وتسريع نمو الأرباح لأعمال التجزئة غير الوقود بما يدعم الهوامش.

1#

مشغّل متاجر التجزئة في دولة الإمارات

من حيث عدد المواقع، بإجمالي 384 متجرًا للتجزئة على مستوى الدولة

1#

لغسيل السيارات في دولة الإمارات

من حيث عدد المواقع، بإجمالي 184 موقعًا لغسيل السيارات في دولة الإمارات

1#

لتبديل الزيت في دولة الإمارات

مع 145 موقعًا لتبديل الزيت في دولة الإمارات

37

مركزًا لفحص واختبار المركبات في الإمارات

شركة رائدة في إدارة الوحدات

1,150

وحدة مشغولة في دولة الإمارات

تعمل "أدنوك للتوزيع" على إنشاء وجهة واحدة لخدمات العناية بالسيارات عبر شبكة الشركة، مع دمج الخدمات الأساسية لتوفير الراحة والجودة والسرعة. في الإمارات العربية المتحدة، يمكن للعملاء الاستفادة من خدمات غسيل السيارات في 184 موقعًا، وخدمات تبديل الزيت في 145 موقعًا. تكمّل هذه الخدمات بمجموعة خدمات ومنتجات يُقدمها الشركاء والمستأجرون مثل صيانة المركبات وإصلاحها وتبديل الإطارات في مواقع محددة، لتوسيع نطاق الخيارات المتاحة والبيع بالتجزئة. كما أننا ندير 37 مركزًا لفحص واختبار المركبات الخفيفة في أبوظبي والإمارات الشمالية، مما يوفر مجموعة واسعة من خدمات الفحص والاعتماد في زيارة واحدة.

تستثمر "أدنوك للتوزيع" عقاراتها في محطات الخدمة التابعة لها بكفاءة من خلال تأجير مساحات لمشغّلين من أطراف ثالثة عبر مجموعة متنوعة من مفاهيم البيع بالتجزئة، بما في ذلك "The Hub من أدنوك"، أحدث مفاهيمنا القائمة على الوجهات. وتعمل الشركة على الحفاظ على معدل إشغال صحي على مستوى الشبكة، بينما تواصل تحويل أعمال التأجير من نموذج الإيجار الثابت إلى نموذج لتقاسم الإيرادات، بهدف تعظيم الإيرادات والربحية. وتركّز استراتيجيتنا على الارتقاء بجاذبية مواقعنا وتعظيم عوائدها من خلال جذب المزيد من العلامات التجارية لمطاعم الخدمة السريعة إلى شبكتها لزيادة عدد الزوار، وتحسين مزيج المستأجرين والمواقع الحالية بالإضافة إلى توسيع نطاق عمليات الامتياز.

المراجعة التشغيلية

بصفتها شركة رائدة في تجارة التجزئة للوقود ومتاجر التجزئة، تدير "أدنوك للتوزيع" أعمالها بطريقة رشيقة وفعّالة وتركز على العملاء.

تسعى الشركة جاهدةً لتزويد عملائها باستمرار بمنتجات وخدمات عالية الجودة من خلال الابتكار والتميّز التشغيلي، بما يرتقي بساحات محطات الوقود، ومتاجر التجزئة وخدمات العناية بالسيارات إلى تجربة متكاملة وسلسة.

نهدف إلى تحويل محطات الخدمة إلى وجهات مفضلة للعملاء، يثقون بجودتها، ويقدّرون سرعتها وراحتها، ويعودون إلينا مرارًا لأن التجربة تواصل التحسن والتطور.

قطاع التجزئة

توسيع الشبكة

واصلت "أدنوك للتوزيع" توسيع شبكتها في عام 2025، من خلال إضافة 119 محطة جديدة في جميع أنحاء دولة الإمارات والسعودية ومصر، وتجاوزت هدفها لافتتاح ما بين 90 إلى 100 محطة جديدة. وبعد إجراء تحسينات انتقائية على المحفظة، وصل إجمالي شبكة "أدنوك للتوزيع" إلى 1,010 محطة بنهاية عام 2025، زيادة قدرها 13% مقارنةً بـ 896 محطة بنهاية عام 2024.

محليًا، افتتحت الشركة 17 محطة جديدة في دولة الإمارات لتصل إلى 567 محطة ضمن شبكتها المحلية، بزيادة قدرها 3% على أساس سنوي. وشهدت أبوظبي افتتاح أربعة مواقع جديدة مُصمّمة خصيصًا لخدمة الشاحنات، كما ازداد عدد محطات شبكتنا في دبي إلى 57 محطة.

في المملكة العربية السعودية، وسّعنا شبكتنا التشغيلية لتصل إلى 199 محطة، مع تعزيز توسعنا بكفاءة من حيث استخدام رأس المال عبر التعاقد على 99 موقعًا بموجب نموذج الملكية للوكيل والإدارة للشركة. ومع نهاية العام، طوّرت الشركة 31 محطة بنموذج الملكية للوكيل والإدارة للشركة بعد ترقيتها إلى علامة "أدنوك للتوزيع"، فيما من المقرر تحويل المواقع الأخرى المتعاقد عليها تدريجيًا.

في مصر، بعد افتتاح ثلاث محطات خدمة جديدة وإغلاق أربع محطات، بلغ عدد المحطات التي نشغّلها 244 محطة بنهاية العام. كما تشمل محفظة أعمالنا في مصر وقود الطيران وزيوت التشحيم وعمليات بيع الوقود بالجملة، مدعومة بحوالي 140 متجر تجزئة، و230 نقطة لتبديل الزيت، و130موقعًا لخدمة غسيل السيارات.

نشر نقاط شحن السيارات الكهربائية

تواصل "أدنوك للتوزيع" تعزيز إمكانياتها في خدمات شحن السيارات الكهربائية في عام 2025، عبر إضافة 182 نقطة شحن سريعة وفائقة السرعة في مختلف أنحاء دولة الإمارات، بما في ذلك مراكز مخصّصة لخدمة السيارات الكهربائية.

ومع نهاية العام، بلغ عدد نقاط الشحن تحت العلامة التجارية "E2GO" إلى 402 نقطة، بزيادة قدرها 83% مقارنةً بـ 220 نقطة في نهاية عام 2024. تتواجد نقاط الشحن في محطات الخدمة ومراكز التنقل المخصّصة في مواقع استراتيجية، بما يدعم طموحنا في تحويل محطاتنا إلى وجهة مفضلة للشحن وخدمات التجزئة.

تم تنظيم النشر ليكون منضبطًا وقائمًا على الربحية، مع ضبطها ربع سنويًا وفقًا لمعدل استخدام السيارات الكهربائية، مدعومًا بأحدث التقنيات لتوفير موثوقية وتجربة متميزة للعملاء.

119
محطة جديدة

أعمال التجزئة غير الوقود

في عام 2025، عزّزت "أدنوك للتوزيع" استراتيجيتها للأعمال غير المتعلقة بالوقود بهدف الارتقاء بتجربة العملاء وزيادة الإيرادات ذات الهوامش الأعلى. ومن بين المبادرات الرئيسية، تحديث بيئات المتاجر، وإطلاق حملات تسويقية موجّهة، وتوظيف تقنيات الذكاء الاصطناعي لتجميع متاجر التجزئة بما يتيح تحسين التخطيط وتشكيلة المنتجات، وتعزيز إدارة الفئات، بالإضافة إلى تقديم منتجات جديدة من الأطعمة الطازجة والقهوة الممتازة. كما وسّعت الشركة قنوات الطلب والدفع الرقمية الخاصة بها لتعزيز راحة العملاء وزيادة مستوى التفاعل معهم.

وفي إطار خطتها لتعزيز الابتكار، توظّف "أدنوك للتوزيع" الذكاء الاصطناعي والتقنيات المتقدمة لتسهيل رحلات العملاء ورفع مستوى جودة الخدمة إلى معايير جديدة. وتستخدم خدمتنا "فل آند غو" المدعومة بالذكاء الاصطناعي رؤية حاسوبية للتعرف على لوحات المركبات لتقديم تجربة تزوّد بالوقود سهلة وسريعة للعملاء من خلال تحديد تفضيلات الوقود الخاصة بهم، مما يعزّز ريادة الشركة في مجال التحوّل الرقمي.

عزّزت تحسينات الشبكة تنفيذ استراتيجيتنا، حيث افتتحت "أدنوك للتوزيع" 13 متجرًا جديدًا للتجزئة في الإمارات، واستفادت من إطلاق ستة أنفاق غسيل سيارات تتميز بسعة أكبر خلال الفترة بين عامي 2024 و2025. كما تمت ترقية ما يقارب 50% من مرافق غسيل السيارات الأوتوماتيكية الحالية، مع التركيز على أفضل مغاسل السيارات من الفئة الأولى. بالإضافة إلى ذلك، زادت الشركة عدد مراكز فحص المركبات لتصل إلى 35 مركزًا بإضافة موقعين منذ نهاية عام 2024. مدعومًا بتوسيع الشبكة وطرح خدمات جديدة وشن حملات الترويج، ازداد عدد فحوصات المركبات الجديدة بنسبة 7% على أساس

تُعدّ أعمال إدارة الوحدات عاملًا رئيسيًا في دعم العوائد، حيث أدارت "أدنوك للتوزيع" 1,148 وحدة إيجارية مشغولة وممنوحة بنهاية عام 2025، محافظةً على استقرارها مقارنة بالعام السابق. وأُطلقت العقارات الجديدة في إطار الشراكات مع علامات تجارية دولية ومحلية رائدة، منها ماكدونالدز ودومينوز بيتزا ودانكن دونتس وكوستا كوفي وغيرها،

كمستأجرين أساسيين يُسهمون في زيادة عدد الزوار وتحويل المواقع إلى وجهات مفضلة. كما قامت الشركة بتشغيل 20 مطعمًا لسلسلة برجر كنغ بموجب نموذج امتياز، مما أدى إلى تحسين عائد عقاراتنا بمقدار 2.5 مرة مقارنةً بنموذج التأجير التقليدي.

وسعيًا منها لدمج أسلوب الحياة مع التنقل وزيادة مدة تواجد العملاء، أطلقت "أدنوك للتوزيع" مفهوم "The Hub من أدنوك"، وهو نموذج تجزئة موسّع على الطرق يجمع بين محطات الوقود ونقاط شحن السيارات الكهربائية ضمن علامة "E2GO"، بالإضافة إلى مجموعة متنوعة من الأطعمة والمشروبات، ومناطق ترفيهية عائلية (مثل مناطق اللعب ومرافق اللياقة البدنية)، ومساحات عمل مشتركة. ويهدف هذا المفهوم إلى إعادة تعريف تجربة البيع بالتجزئة وتسريع نمو أعمال التجزئة غير الوقود في مختلف أنحاء دولة الإمارات.

13
متجرًا جديدًا
للتجزئة في الإمارات

المراجعة المالية

قطاع التجزئة

كميات الوقود

حقّقت "أدنوك للتوزيع" مستويات قياسية في حجم مبيعات الوقود بالتجزئة في عام 2025، بزيادة قدرها 6.7% على أساس سنوي لتصل إلى 11,042 مليون لتر، مدعومة بالاتجاهات الإيجابية في قطاع التنقل والتوسّع المنضبط لشبكتنا. وقد حقّقت الشركة نموًا واسع النطاق عبر الأسواق التالية:

- دول مجلس التعاون الخليجي (الإمارات والسعودية): ارتفعت كميات الوقود بنسبة 8.4% لتصل إلى 8,355 مليون لتر، مدعومة بالوتيرة الاقتصادية المستمرة، وزيادة نشاط التنقل، وافتتاح محطات جديدة، بما في ذلك التحويلات ضمن نموذج الملكية للوكيل والإدارة للشركة الذي يتميز بالنفقات الرأسمالية المنخفضة في السعودية وافتتاح محطات مستهدفة في الإمارات العربية المتحدة
- مصر: ارتفعت كميات الوقود التجارية بنسبة 1.7% لتصل إلى 2,687 مليون لتر، مع استمرار الطلب القوي وعمليات تحسين المحفظة التشغيلية.

شكّلت دول مجلس التعاون الخليجي نحو 75% من إجمالي حجم مبيعات الوقود بالتجزئة، بينما ساهمت مصر بحوالي 25%، مما يُبرز قوة وكفاءة منصتنا متعددة الأسواق.

مقاييس تشغيلية أخرى

في عام 2025، عملت "أدنوك للتوزيع" على تعزيز مستوى التفاعل مع العملاء وزيادة العائدات من الأعمال غير المتعلقة بالوقود عبر شبكتها في دولة الإمارات، بما يوضّح التنفيذ المنضبط والترقية المستمرة للعروض المقدمة. فقد ارتفعت معاملات الوقود المحلية بنسبة 5.6% على أساس سنوي، مدعومةً بتوسّع الشبكة، وتحسّن انطباعات العملاء، واستمرار النشاط الاقتصادي وحركة التنقل، بينما شهدت معاملات غير الوقود زيادة بنسبة 9.3% على أساس سنوي، مدفوعة بتعزيز عروض العملاء، وإطلاق أنفاق غسيل سيارات تتميز بسعة كبيرة، وترقية مغاسل السيارات الأوتوماتيكية.

استمر الأداء الفعّال لقطاع التجزئة في التحسّن، حيث ارتفع معدل التحويل من محطات الوقود إلى متاجر التجزئة بنحو 45 نقطة أساس إلى 26.1%، مدفوعًا بأنشطة إعادة تنشيط متاجر التجزئة، وتحسين إدارة الفئات، وحملات التسويق والترويج المركزة، والمبادرات لتوصيل منتجات متاجر التجزئة إلى عملاء التزود بالوقود من خلال موظفي خدمة متخصصين. باعت الشركة أكثر من 15 مليون مشروب من إعداد الباريستا للعملاء في عام 2025، بزيادة قدرها 20%، مما يُبرز نجاح استراتيجية المأكولات والمشروبات (Foodvenience) وتوسّع مجموعة المنتجات من الأطعمة والمشروبات الممتازة. ورغم انخفاض متوسط حجم سلة السوق الإجمالي بنسبة 1.9% على أساس سنوي، إلّا أن هذا تم تعويضه بالنمو القوي في معاملات التجزئة غير الوقود والتوسّع المستمر في هامش الربح الإجمالي لمتاجر التجزئة.

استمر الأداء في مجال إدارة الوحدات مستقرًا، مع مواصلة الشركة التحوّل إلى اتفاقيات تقاسم الإيرادات لمواءمة الحوافز وتعظيم العوائد. ولا تزال الوحدات الإيجارية المشغولة والممنوحة مستقرة على أساس سنوي. وفي مجال العناية بالسيارات والفحص، شهدت الفحوصات الجديدة للمركبات نموًا بنسبة 7.0% على أساس سنوي، يأتي ذلك نتيجة توسّع الشبكة وإطلاق خدمات جديدة.

* عدد معاملات متاجر التجزئة مقسومًا على عدد معاملات الوقود في المواقع التي بها متاجر تجزئة

قطاع التجزئة

المؤشرات المالية الرئيسية (مقدرة بالمليون درهم إماراتي)	2025	2024	النسبة على أساس سنوي
الإيرادات	**24,581**	**23,798**	**%3.3**
الإيرادات - الوقود	22,797	22,225	%2.6
الإيرادات - غير الوقود	1,784	1,574	%13.2
إجمالي الربح	**5,217**	**4,704**	**%10.9**
إجمالي الربح - الوقود	4,233	3,844	%10.1
إجمالي الربح - غير الوقود	984	860	%14.4
الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء	**3,142**	**2,728**	**%15.2**
ربح التشغيل	2,476	2,046	%21.0
النفقات الرأسمالية	797	849	%-6.2

النتائج

في عام 2025، أظهرت "أدنوك للتوزيع" أداءً متينًا في قطاع التجزئة، مع تحقيق توازن بين قوة الطلب وتحسّن مزيج المنتجات من جهة، وانخفاض أسعار الوقود من جهة أخرى. وسجلت إيرادات قطاع التجزئة نموًا بنسبة 3.3% على أساس سنوي لتبلغ 24,581 مليون درهم إماراتي، بدعم من النمو المتين في كمية الوقود، مع التأثر جزئيًا بانخفاض أسعار الوقود نتيجة تراجع أسعار النفط.

ارتفع إجمالي الربح في قطاع التجزئة بنسبة 10.9% ليبلغ 5,217 مليون درهم إماراتي، مدفوعًا بارتفاع كميات الوقود، وزيادة مساهمة الأعمال غير المتعلقة بالوقود، إلى جانب أداء العمليات الدولية في السعودية ومصر.

كما يُعزى هذا النمو في إجمالي الربح إلى مكاسب مخزون أعلى بلغت 321 مليون درهم إماراتي مقارنةً بـ 276 مليون درهم في عام 2024. وتُعزى تحركات المخزون إلى الفروقات الزمنية بين تكاليف الشراء وتغيّرات أسعار البيع بالتجزئة،

ارتفع إجمالي الربح لقطاع الوقود بالتجزئة بنسبة 10.1% على أساس سنوي ليصل إلى 4,233 مليون درهم إماراتي، ويُعزى ذلك أساسًا إلى ارتفاع الكميات والأثر الإيجابي لمكاسب المخزون. وعند استبعاد تأثير تحركات المخزون، ارتفع إجمالي الربح في مجال تجار الوقود بالتجزئة بنسبة 9.6% على أساس سنوي، ما يوضّح قوة الربحية الأساسية للأعمال.

ارتفع إجمالي الربح في قطاع أعمال التجزئة غير الوقود بنسبة 14.4% ليصل إلى 984 مليون درهم إماراتي، مدفوعًا بزيادة عدد معاملات غير الوقود، وتحسّن معدل تحويل متاجر التجزئة (بواقع 45 نقطة أساس إلى 26.6%)، وتوسّع مبيعات الأطعمة والمشروبات الممتازة، بالإضافة إلى الأداء القوي لخدمات غسيل السيارات المدعوم بإطلاق أنفاق غسيل جديدة وترقية مرافق غسيل السيارات الأوتوماتيكية. وأسهم نمو خدمات السيارات الأخرى في تعزيز الهوامش وتنويع مصادر الدخل.

سجّلت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء لقطاع التجزئة نموًا بنسبة 15.2% لتبلغ 3,142 مليون درهم إماراتي، يأتي ذلك نتيجة ارتفاع كميات الوقود ومكاسب المخزون. وعند استبعاد تأثير تحركات المخزون، ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء بنسبة 15.0% على أساس سنوي، ما يُبرز تحسّن الكفاءة التشغيلية وارتفاع مساهمة مزيج الأعمال غير المتعلقة بالوقود.

النظرة المستقبلية

قطاع التجزئة

الوقود

محطات جديدة

تجاوزت "أدنوك للتوزيع" هدفها للترقية بإضافة 90 إلى 100 محطة إلى شبكتها في عام 2025، وذلك من خلال افتتاح 20 محطة والتعاقد على 99 محطة جديدة في المملكة العربية السعودية. وتستهدف الشركة افتتاح ما بين 60 إلى 70 محطة في عام 2026 عبر أسواق عملياتها الثلاثة. كما تواصل الشركة المُضي قدمًا لتحقيق هدفها بالوصول إلى 1,150 محطة خدمة بحلول عام 2028.

المملكة العربية السعودية

مع وجود فريق عمل متكامل على أرض الواقع، عززت الشركة وتيرة نموها في سوق السعودية الكبير والديناميكي من خلال التعاقد على 129 محطة ضمن نموذج الملكية للوكيل والإدارة للشركة (بواقع 30 محطة في عام 2024 و99 محطة في عام 2025). وبنهاية ديسمبر من عام 2025، كانت 31 محطة ضمن نموذج الملكية للوكيل والإدارة للشركة قد دخلت حيز التشغيل تحت علامة "أدنوك للتوزيع" بعد استكمال أعمال التطوير.

مصر

أكدّ استحواذ "أدنوك للتوزيع" على حصة 50% في شركة توتال إنرجيز للتسويق مصر في عام 2023 التزام الشركة بتوسيع أعمالها في أسواق النمو الدولية الجذابة.

تُعدّ أسواق تجارة التجزئة للوقود وزيوت التشحيم ووقود الطيران في مصر جذابة للغاية مع إمكانية للنمو في المستقبل.

وبعد أعمال التطوير، أصبحت اثنتا عشرة محطة خدمة مُشغَّلة تحت علامة "أدنوك للتوزيع".

بدأت الشركة في مزج زيوت التشحيم "أدنوك فويجر" في مصر في عام 2024، بهدف الإسهام في تمكين السوق المصري ليصبح مركزًا إقليميًا للتصدير.

شحن السيارات الكهربائية

تلتزم "أدنوك للتوزيع" بتعزيز جاهزية أعمالها للمستقبل عبر الطرح المنضبط لنقاط شحن سريعة وفائقة السرعة للسيارات الكهربائية وفُربحة.

يتم تركيب أجهزة الشحن في محطات خدمة الشركة ومراكز التنقل المخصصة في مواقع استراتيجية في مختلف أنحاء دولة الإمارات، بما يُلبي الطلب الحالي على نقاط شحن السيارات الكهربائية، مع تعزيز عرض القيمة المقدّم للعملاء. تتم مراجعة وتقييم طرح أجهزة الشحن على أساس ربع سنوي، اعتمادًا على مستويات الاستخدام الفعلي للسيارات الكهربائية وباستخدام أفضل التقنيات في المجال.

حققت الشركة تقدمًا ملموسًا في توسيع شبكة شحن السيارات الكهربائية ضمن استراتيجيتها الشاملة لتلبية الطلب المتزايد على حلول التنقل الكهربائي. وبنهاية عام 2025، وصل إجمالي نقاط الشحن لشركة "أدنوك للتوزيع" إلى 402 نقطة، بزيادة 1.8 مرة أو 182 نقطة شحن مقارنةً بنهاية عام 2024، متجاوزةً التوجيهات المقررة. وتشمل هذه الشبكة 60 نقطة شحن في أكبر مركز للسيارات الكهربائية في المنطقة، الذي أفتتِح على الطريق الرئيسي الرابط بين إمارتي أبوظبي ودبي. كما تضمن الشبكة التغطية الاستراتيجية لخيارات الشحن السريع وفائق السرعة الطرق السريعة والمناطق الحضرية الرئيسية.

تعتزم "أدنوك للتوزيع" تعزيز جهود توسيع شبكتها بطرح ما بين 50 إلى 60 نقطة شحن بنهاية عام 2026، مما يرسّخ مكانتها كشركة رائدة في سوق خدمات شحن السيارات الكهربائية السريع.

غير الوقود

تماشيًا مع استراتيجيتها للنمو، تُعيد "أدنوك للتوزيع" تخصيص رأس المال لتعزيز خدمات التجزئة والتنقل. وتواصل الشركة الاستثمار في تقديم تجربة تجزئة حديثة وجذابة، لتحويل محطات الخدمة التابعة لها إلى وجهات مفضلة.

يتيح برنامج تجديد متاجر التجزئة المستمر وإطلاق العلامة التجارية المُجدَّدة "واحة من أدنوك" للشركة الاستفادة من مبادراتها التي تركّز على العملاء، بما يعزّز النمو المستدام في قطاع متاجر التجزئة.

وتشمل التعزيزات تحديث بيئة المتاجر وتغيير تجربة متاجر التجزئة وفقًا لمفهوم "جورميه على الدرب"، مع تقديم مجموعة مطوَّرة من الأطعمة والمشروبات والقهوة المُعدَّة على يد الباريستا، مما يضمن تقديم تجربة عملاء موحدّة وعالية الجودة عبر الشبكة بأكملها.

بعد إطلاق ستة مراكز تجزئة رائدة ضمن علامة "The Hub من أدنوك" في عام 2025، تستهدف "أدنوك للتوزيع" تدشين خمسة مراكز جديدة في عام 2026، وتوسيع شبكتها لتصل إلى 30 موقعًا بحلول عام 2030.

الأعمال التجارية

"أدنوك للتوزيع" هي الشركة الرائدة في تسويق المنتجات البترولية المُكررة بالجملة وتوريدها وتوزيعها للعملاء التجاريين والسكنيين والصناعيين والحكوميين في دولة الإمارات.

كميات الوقود التجاري

2025

4,668

مليون لتر

0.3- %

مقارنة بـ 4,680 مليون لتر في 2024

كميات وقود الشركات

2025

4,181

مليون لتر

1.8- %

مقارنة بـ 4,260 مليون لتر في 2024

كميات وقود الطيران

2025

487

مليون لتر

+15.8%

مقارنة بـ 420 مليون لتر في 2024

نظرة عامّة

”أدنوك للتوزيع“ هي الشركة الرائدة في تسويق المنتجات البترولية المُكررة بالجملة وتوريدها وتوزيعها، بما في ذلك الديزل والبنزين وغاز البترول المسال وزيوت التشحيم الجاهزة والمنتجات المتخصصة، للعملاء التجاريين والسكنيين والصناعيين والحكوميين في السوق الإماراتية شديدة التنافسية.

وتواصل الشركة تعزيز انتشارها الدولي عبر علامتها التجارية المملوكة ”أدنوك فويجر“ لزيوت التشحيم، التي تُصدَّر حاليًا منتجاتها إلى موزعين في 52 دولة من جميع دول مجلس التعاون الخليجي وإفريقيا وأوروبا وآسيا، مع خطط للتوسع إلى دول إضافية.

يضطلع قطاع الطيران التابع للشركة في دولة الإمارات بنشاطين رئيسين: بيع وقود الطيران وتقديم الخدمات للعملاء الاستراتيجيين، بالإضافة إلى تقديم خدمات الطيران لقطاع الطيران المدني، حيث يختص بصيانة أنظمة الوقود ويقدم خدمات التزود بالوقود، إلى جانب الخدمات الفنية في العديد من المطارات. بالإضافة إلى ذلك، تمتلك الشركة حصة تبلغ 50% في شركة توتال إنرجيز للتسويق مصر، مما يعزّز انتشارها في قطاع الطيران ليشمل مطارات رئيسية في مصر.

وفي قطاع الشركات، توفر ”أدنوك للتوزيع“ البنزين والديزل وغاز البترول المسال التي تلبي طلب القطاعات الرئيسية في دولة الإمارات بما يتماشى مع النشاط الاقتصادي للبلاد، وتشمل الشركات الصغيرة والمتوسطة، ومقدّمي الخدمات اللوجستية التجارية الكبيرة، والبناء، والتصنيع، والشحن البحري، وتوليد الطاقة.

وتضم محفظة ”أدنوك فويجر“ 520 منتجًا وأكثر من 200 اعتماد دولي من أبرز الشركات المصنعة للمعدات الأصلية والمعايير الدولية، مدعومةً بالزيوت الأساسية من المجموعة الثالثة عالية الجودة، التي تُنتج في الإمارات وتحظى باعتراف عالمي، ومُصمّمة لتلبية احتياجات الأساطيل والعملاء الصناعيين والبحريين. كما تتولى الشركة التوزيع الحصري للزيوت الأساسية ”ADbase“ في دول مجلس التعاون الخليجي وإفريقيا.

أدنوك فويجر لزيوت التشحيم تُصدَّر حاليًا إلى

52
دولة

عمليات مصر

تمتلك الشركة حصة 50% في شركة توتال إنرجيز للتسويق مصر، التي تُجري عمليات طيران في

مطارين

تواصل الشركة في قطاع الطيران تقديم إمدادات وقود موثوقة وخدمات تشغيلية متخصصة لعملائها الاستراتيجيين في دولة الإمارات.

تستخدم الشركة منشآت متطورة للغاية لتوفير خدمات التزود بالوقود وسحب الوقود وغيرها من الخدمات التشغيلية والخدمات المتعلقة بالجوانب الفنية لعملاء أدنوك في قطاع الطيران المدني.

يشمل ذلك عملاء الطيران التجاري والخاص الإقليميين والدوليين في العديد من المطارات التجارية في الإمارات العربية المتحدة. في مصر، تمتلك الشركة حصة 50% في شركة توتال إنرجيز للتسويق مصر، التي تُجري عمليات طيران في مطارين في البلاد.

المراجعة التشغيلية

قطاع الشركات

تحافظ "أدنوك للتوزيع" على حضورها المؤسسي القوي الراسخ في أبوظبي، وتواصل توسيع قاعدة عملائها في دبي والإمارات الشمالية.

وفي عام 2025، واصلت "أدنوك للتوزيع" العمل في سوق محلي يتسم بالمنافسة، وحققت أداء أقوى وأكثر مرونة من خلال تعزيز فاعلية التنفيذ في العمليات القائمة على تحقيق القيمة. ورغم اعتدال إجمالي الكميات نتيجة إعادة توزان مقصود في محفظة عملاء الشركات، عزّزت الشركة محفظتها التجارية عبر التركيز على العملاء ذوي الجودة العالية، والمنضبطين ائتمانيًا، والمتوافقين استراتيجيًا. وأتاح هذا النهج للشركة الحفاظ على مكانتها السوقية مع تحسين مزيج المنتجات، ومتوسط الربحية من قاعدة عملاء الشركات عبر قطاعاتها الأساسية.

كما أحرزت الشركة تقدمًا في تنفيذ برنامج الارتقاء بجودة القنوات، من خلال تقليص التعرض للمسارات الأقل كفاءة وتحويل الكميات نحو القطاعات التي تتسم بموثوقية أعلى وإمكانات مساهمة أكبر. وقد دعم ذلك تعزيز الحوكمة التجارية، وتحسين عمليات تجديد العقود، وتعزيز مستوى التفاعل مع العملاء. كما عملت الشركة على تعزيز الكفاءات التشغيلية من خلال ضمان الاستفادة المثلى من الخدمات اللوجستية، وخطط النقل المحسّنة، والتنبؤ بالطلب بجودة أعلى. وأسهمت هذه الإجراءات مجتمعةً في توفير بيئة تشغيلية أكثر استقرارًا وقابلية للتنبؤ، ودعمت تحوّل الأعمال من نمو قائم على الكميات إلى أداء قائم على القيمة.

كما أسهم التوسع في منصة "محطتي" للتزوّد بالوقود المتنقل، والتي تضم أسطولًا متنوعًا من صهاريج الوقود ومنصات التحميل والخزانات فوق الأرض والمحطات المصغّرة، في تعزيز قدرة الشركة على خدمة عملاء الأساطيل المتوسطة والكبيرة من خلال تقديم حلول تزوّد بالوقود مرنة ومباشرة في مواقعهم.

عزّز قطاع غاز البترول المسال أداءه من خلال مواصلة الابتكار الرقمي، وتحسين سهولة وصول العملاء، وزيادة عروض المنتجات ذات القيمة العالية. وسجّلت مبيعات أسطوانات "محطتي" نموًا مزدوج الرقم في الكميات مقارنةً بعام 2024، نتيجة ارتفاع مستويات استخدام خدمات الطلب الرقمية والتوصيل المريحة عبر تطبيق أدنوك ومنظومة برنامج "مكافآت أدنوك". وشهد عام 2025 تطورًا بارزًا تمثل في طرح أسطوانات غاز البترول المسال المركّبة عبر 17 جهاز بيع ذاتي موزَّعة في مختلف أنحاء إمارة أبوظبي، مما أتاح للعملاء وسيلة آمنة ومريحة وآلية بالكامل للحصول على الأسطوانات على مدار الساعة. ويبيّن هذا الابتكار التزام "أدنوك للتوزيع" بالارتقاء بتجربة العملاء، وتعزيز معايير السلامة، ودعم بدائل مستدامة، وخفيفة الوزن مقارنةً بالأسطوانات التقليدية.

وترتبط منصة البيع الذاتي بأنظمة الشركة الرقمية، بما يمكّن من عمليات دفع غير نقدية وإدارة لحظية للمخزون، لدعم الموثوقية وسهولة الاستخدام.

حقق نشاط زيوت التشحيم بزخم قوي دوليًا، مع توسيع نطاق الصادرات إلى 52 دولة وتعزيز محفظة المنتجات بإضافة 44 منتجًا جديدًا، حيث بلغت 520 منتجًا إجمالاً، مما عزّز قدرة الشركة على تلبية احتياجات العملاء المتنوعة في قطاعات السيارات والصناعة والمجالات المتخصصة.

وتغطي محفظة هذا القطاع مجموعة متكاملة من زيوت التشحيم والشحوم وزيوت الأساس وسوائل الحفر والزيوت البيضاء، مع مواصلة الاستثمار في البحث والتطوير والتقنيات المتقدمة. كما أُحرز تقدّم ملحوظ في جودة المنتجات وشهادات الاعتماد، بما يشمل الحصول على أكثر من 200 اعتماد جديد، والحصول لأول مرة في المنطقة على شهادة مواصفات "API SQ / ILSAC GF-7" لعلامة "أدنوك فويجر"، بالإضافة إلى 80 منتجًا معتمدًا من المعهد البترولي الأمريكي، و19 موافقة من المنظمة اليابانية للمعايير، و97 موافقة من الشركات المصنعة للمعدات الأصلية، وشهادة "WinGD" لزيوت البحرية، كما حصل منتج "منتج أدنوك بلو " على شهادة آيزو (22241).

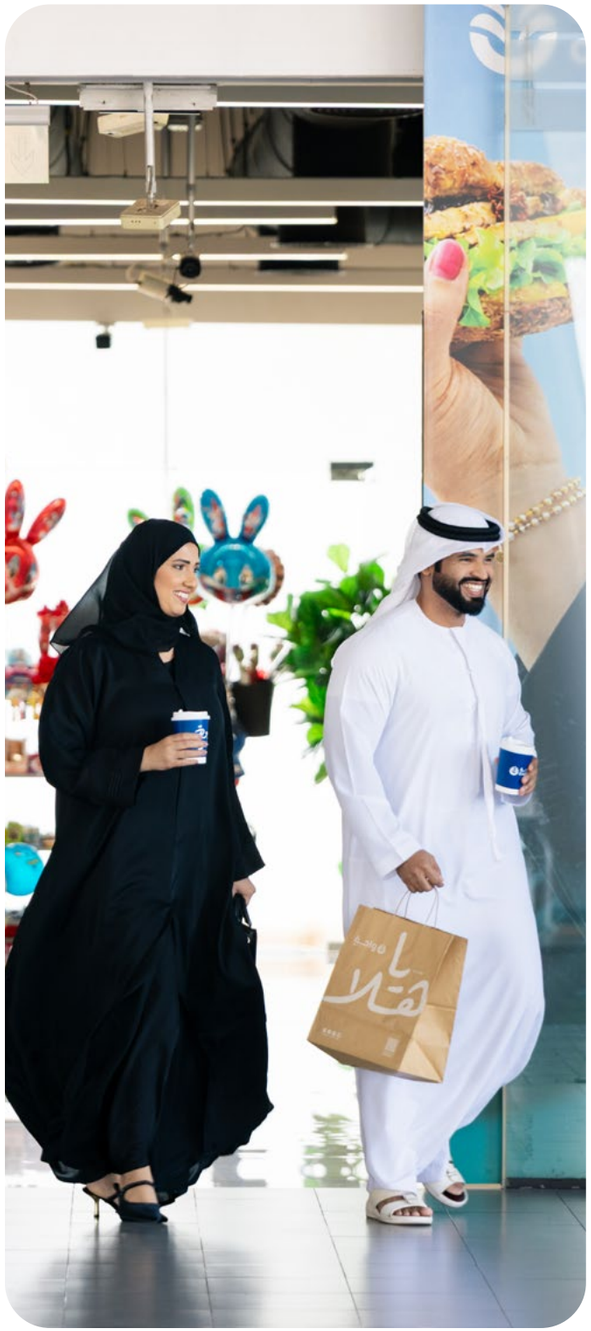
بالإضافة إلى ذلك، جددت "أدنوك للتوزيع" في عام 2025 شهادة برنامج القيمة المحلية المضافة الخاصة بتصنيع زيوت التشحيم، محققةً نسبة استثنائية بلغت 96%، لتُصنَّف ضمن الأعلى في دولة الإمارات.

وعلى الصعيد الدولي، عزّزت الشركة قدراتها الفنية من خلال إقامة شراكات مع ثلاثة مختبرات عالمية، كما وسّعت عملياتها الإنتاجية في مصر، بما في ذلك الإطلاق الوطني لعلامة "فويجر" وزيادة تصنيع زيوت التشحيم محليًا عبر شراكتها مع شركة توتال إنرجيز للتسويق مصر، دعمًا لخطة التوسّع المستهدفة للوصول إلى 3,000 نقطة بيع بحلول عام 2026.

كما أبرمت الشركة خلال عام 2025 شراكات مع ثلاثة مختبرات اختبار عالمية لتعزيز ضمان جودة عمليات التركيبات الأولى الدولية وبرامج مراقبة حالة الزيوت، حيث بدأ تطبيقها لدعم العملاء في السعودية والفلبين وإفريقيا، مع الاستعداد للتوسع الكامل عالميًا خلال عام 2026.

44
منتجًا جديدًا
إلى مجموعة منتجات الزيوت والشحوم، ليصل الإجمالي إلى 520 منتجًا

96%
القيمة المحلية المضافة
بتصنيع زيوت التشحيم



قطاع الطيران

عزّز قطاع الطيران أداءه عبر تطوير خدمات توزيع وإعادة التزود بالوقود لعملاء أدنوك في الطيران المدني، مع الاستمرار في دعم شبكة واسعة من الشركاء الاستراتيجيين في مطارات الإمارات الرئيسية.

وأسهم تحسين التفاعل مع أبرز العملاء وزيادة الكفاءة التشغيلية في تعزيز الطلب على وقود الطيران وخدمات إعادة التزود بالوقود مقارنةً بالعام السابق.

شهدت مبيعات وقود الطيران وخدمات إعادة التزود بالوقود لدى "أدنوك للتوزيع" في الإمارات زيادة خلال 2025، ويُعزى ذلك إلى ارتفاع الطلب من العملاء الاستراتيجيين.

وواصلت الشركة توسيع نطاق حضورها في مصر، مستفيدة من الحقوق الممنوحة في عام 2024، وتوريد الوقود لمزيد من شركات الطيران في مطار القاهرة الدولي، ما يعزّز دورها المتزايد في أسواق وقود الطيران الإقليمية.

المنتجات المستدامة

كجزءٍ من التزامها بدعم عملاء قطاع الأعمال إلى الأعمال في الحدّ من الانبعاثات الكربونية الناتجة عن عملياتها، تستكشف "أدنوك للتوزيع" بنشاط منتجات منخفضة الكربون.

وبجانب أسطوانات غاز البترول المسال المركبة، أطلقت الشركة أجهزة بيع أسطوانات جديدة توفر للعملاء أسطوانات أخف وأكثر أمانًا من خلال نقاط خدمة ذاتية سهلة ومدعومة بالتقنيات الرقمية.

وتؤكد هذه المبادرات مجتمعةً التزام الشركة بالاستدامة والابتكار، بما يمكّن العملاء من خفض الانبعاثات مع تعزيز السلامة وسهولة الوصول والكفاءة التشغيلية.

المراجعة المالية

القطاع التجاري

الكميات

- بلغت إجمالي كميات الوقود التجارية تقريبًا نفس مستويات العام السابق عند حوالي 4,668 مليون لتر، نتيجة التحوّل الاستراتيجي نحو عمليات قائمة على القيمة ومدعومة بارتفاع كميات الطيران.
- انخفضت الكميات في دول مجلس التعاون الخليجي (الإمارات والسعودية) بنسبة 1.4% مقارنةً بالعام السابق لتصل إلى 4,104 مليون لتر، نتيجة الترشيد المستهدف للعملاء ذوي الهوامش المنخفضة والعملاء الطرفيين. ساهمت زيادة أحجام قطاع الطيران، التي بلغت 9.8% على أساس سنوي، في دعم هذه الأسواق.
- أمّا في مصر، فقد شهدت الكميات نموًا بنسبة 9.4% على أساس سنوي لتصل إلى 564 مليون لتر، مدفوعة بزيادة النشاط السياحي، حيث سجّل قطاع الطيران ارتفاعًا ملحوظًا بنسبة 21.2% ليبلغ 268 مليون لتر.

النتائج

- الإيرادات: انخفضت إيرادات القطاع التجاري بنسبة 2.9% على أساس سنوي لتصل إلى 11,316 مليون درهم إماراتي، نتيجة انخفاض متوسط الأسعار.
- إجمالي الربح: ارتفع بنسبة 14.3% على أساس سنوي ليصل إلى 1,729 مليون درهم إماراتي، مدفوعًا بتحسين الهوامش عبر التسعير الديناميكي والإدارة الاستباقية لهوامش وقود الشركات، إلى جانب زيادة مساهمة العمليات الدولية. أثر المخزون: تكبد عام 2024 خسائر قدرها 22 مليون درهم؛ بينما سجل عام 2025 مكاسب قدرها 14 مليون درهم. وباستثناء أثر تحركات المخزون، نما إجمالي الربح بنسبة 11.9% على أساس سنوي.
- الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء: ارتفعت بنسبة 3.0% على أساس سنوي لتصل إلى 1,163 مليون درهم إماراتي. واجه القطاع التجاري انخفاضًا بنسبة 2.7% في هذه الأرباح، ناتجًا بشكل أساسي عن مخصصات انخفاض القيمة، إلا أن نمو قطاع أعمال الطيران بنسبة 18.9% غطى هذا الانخفاض وزاد عنه. باستثناء تأثير تحركات المخزون، استقرت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء مقارنة بالعام الماضي.

المؤشرات المالية الرئيسية (مقدرة بالمليون درهم إماراتي)	2025	2024	النسبة على أساس سنوي
الإيرادات	**11,316**	**11,655**	**-2.9%**
إيرادات الشركات	9,572	10,085	-5.1%
إيرادات الطيران	1,744	1,570	11.1%
إجمالي الربح	**1,729**	**1,512**	**14.3%**
إجمالي ربح الشركات	1,360	1,184	14.8%
إجمالي ربح الطيران	369	327	12.7%
الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء	**1,163**	**1,129**	**3.0%**
أرباح الشركات قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء	808	831	-2.7%
أرباح الطيران قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء	355	298	18.9%
الأرباح التشغيلية	1,053	1,026	2.7%
النفقات الرأسمالية	8	47	-82.4%

النظرة المستقبلية

"بصفتنا شركة رائدة في قطاع بيع الوقود وتشغيل متاجر التجزئة ، نواصل تحقيق الأداء المتميّز من خلال الكفاءة التشغيلية والتركيز على ترقية تجربة العملاء. وفي عام 2025، سرّعنا استراتيجيتنا في تجارة التجزئة غير الوقود عبر توسيع عروض متاجر التجزئة ، وتعزيز خدمات العناية بالمركبات، وتعظيم القيمة عبر محفظتنا العقارية، بما في ذلك The Hub من أدنوك.

وبالتوازي مع ذلك، واصلنا التوسع في شبكة شحن المركبات الكهربائية، دعماً للنمو المستدام ورسم ملامح مستقبل التنقل."

كلاس مانتل
المدير التنفيذي للعمليات

القطاع التجاري

من المتوقع أن يواصل القطاع تقدمه في التحول نحو نموذج متكامل لخدمات قطاع الأعمال إلى الأعمال من خلال توسيع العروض المتكاملة مثل الوقود، وزيوت التشحيم، وخدمات الأسطول، وخدمة التعبئة عبر المحطة المتنقلة "محطتي"، والمنتجات المرتبطة بالطاقة المستدامة.

ومن المتوقع أن يؤدي تعزيز العلاقات مع العملاء ذوي القيمة الأعلى وتطوير القدرات القائمة على الحلول إلى دعم تحسين الهوامش وتحقيق نمو طويل الأمد يركز على العميل.

الديزل والبنزين

تعتزم الشركة مواصلة تعزيز استراتيجيتها المعتمدة على الحلول عبر توسيع إدارة الحسابات الرئيسية وخدمات إدارة الأسطول ومنصة "محطتي" ضمن القطاعات ذات الأولوية.

وتخطط الشركة لتوظيف أدوات التحول الرقمي لربط عمليات التزويد بالوقود، وإدارة الأساطيل، وأنظمة الطلب والتتبع والفوترة ضمن منصة موحدة توفر تجربة سلسة ومتكاملة لعملائها في القطاعين التجاري والحكومي.

وتركز جهود التوسع على ترسيخ حضورها القوي في العاصمة أبوظبي مع استثمار الفرص النوعية في الإمارات الشمالية، بالاستناد إلى نموذج تشغيلي مطور يعزز الكفاءة اللوجستية.

يجب أن ترتقي هذه الخطوات المتكاملة بجودة الخدمات، وضمان ولاء العملاء، ودعم نمو قائم على الحلول وتحقيق هوامش أعلى.

زيوت التشحيم

من المتوقع أن يشهد قطاع الزيوت في "أدنوك للتوزيع" توسعًا عبر تبني نهج مزدوج يشمل اختراق الأسواق الدولية القائمة والجديدة عبر نماذج الموزعين وحق الامتياز لتعزيز الحضور العالمي.

وستركز الشركة على الفرص المحلية المرتبطة بزيوت التشحيم البحرية، مع الابتكار في الزيوت الأساسية للمنتجات المتخصصة وإطلاق منتجات جديدة.

ويُتوقع أن تستفيد "أدنوك للتوزيع" من الاستراتيجيات التسويق المستهدفة ومحفظة المنتجات المحسّنة في تلبية الاحتياجات المتطورة للعملاء، والحفاظ على موقعها الريادي في سوق زيوت التشحيم العالمية شديدة التنافس.

غاز البترول المسال

تهدف أعمال غاز البترول المسال إلى تركيز جهودها على رفع مستوى المنتج من خلال توسيع عروض وقود الجملة الأعلى قيمة مثل البروبان، مع تعزيز تجربة العملاء في مواقع البيع بالتجزئة وقنوات التوصيل عند الطلب.

كما نتوقع أن يستند النمو أيضًا إلى زيادة استخدام الأسطوانات المركبة ونشر منصات البيع الذاتي على نطاق أوسع، مع استمرار التحسينات الرقمية لتسهيل عمليات الطلب والتوصيل وزيادة الكفاءة التشغيلية.