استراتيجية الأعمال

من خلال استراتيجيتنا للنمو، نستهدف تحقيق أرباح مستدامة وزيادة قيمة المساهمين على المدى الطويل عبر إدارة منضبطة لرأس المال، والتميز التشغيلي، والنمو الذي يضيف قيمة حقيقية. توفر هذه الاستراتيجية، التي أُطلقت في يوم المستثمر لعام 2024 وأقرتها الشركة من خلال مجلس المستثمرين عام 2025، خارطة طريق واضحة لتعزيز مكانة "أدنوك للتوزيع" كشركة تجزئة دولية رائدة في مجال التنقل تضع العميل في قلب عملياتها.

تستند الاستراتيجية إلى مواكبة الأعمال للمستقبل في ظل التحولات المستمرة في قطاع الطاقة والتنقل. وتركز على تحسين أداء الشبكة التشغيلية، وتسريع نمو أعمال التجزئة غير الوقود، وتوسيع حلول التنقل الحديثة، وتعزيز تجربة العملاء عبر الرقمنة والابتكار، بهدف تحويل محطات الخدمة إلى وجهات مفضلة للعملاء. وتستند هذه الأولويات إلى انضباط قوي في التكاليف وكفاءة تشغيلية عالية، لدعم تحقيق أرباح مستدامة وتوليد سيولة نقدية قوية.

ننفذ استراتيجيتنا من خلال نهج متكامل ودقيق للاستثمار والعمليات التشغيلية، مما يواءم جميع مبادرات النمو لدينا مع أولوياتنا المحددة ومستويات العائد التي نستهدفها. ورغم حرصنا على المرونة في الاستجابة لتغير احتياجات عملائنا وديناميكيات السوق، تبقى أهدافنا الاستراتيجية واضحة وثابتة، وتشمل: زيادة أرباحنا في القطاعات والقنوات ذات الأولوية، وتعزيز جودة مزيج أرباحنا، وتحقيق عوائد جذابة ومستدامة.

من خلال هذا النهج، يمكننا التكيف بمرونة، والحفاظ على تركيزنا على النتائج القابلة للقياس، وتحقيق أهدافنا لعام 2028 وفق منهجية واضحة. كما يوضح الكيفية التي نُحقق بها قيمة مستدامة طويلة الأجل، ويشكل الأساس لعرض القيمة الفريدة الذي نقدمه.

عرض القيمة المميز لدينا

أداء مؤسسي متين ورؤية شفافة للتدفقات النقدية

الالتزام بتحقيق نمو متزايد ومستدام

سجل حافل بتحقيق القيمة للمساهمين

من الناحية العملية، ننفذ هذه الاستراتيجية المتكاملة من خلال ثلاث مرتكزات تدعم بعضها بعض. أولًا، نحقق نموًا محليًا مربحًا عبر تحسين العوائد في قطاع التجزئة الأساسي في الإمارات، وإعادة توجيه رأس المال نحو قطاع التجزئة والتنقل لجعل محطاتنا وجهات مفضلة، وتوسيع أعمالنا التجارية لزيادة الحصة السوقية مع دفع تعزيز الهوامش.

ثانيًا، نؤسس منصات دولية من خلال توسيع أصول التجزئة في السعودية ومصر، ودخول أسواق جديدة تزيد من القيمة، وتنمية قطاع زيوت التشحيم وغاز البترول المسال ليصبح مجال نمو رأسي مولدًا للنقد.

ثالثًا، مواكبة محفظة الأعمال للمستقبل وفتح مصادر إيرادات جديدة من خلال خدمات شحن السيارات الكهربائية السريع ذات الهوامش المرتفعة، وخطة مستهدفة لإزالة الكربون لتقليل كثافة انبعاثات النطاق 1 و2 بنسبة 25% بحلول عام 2030 مقارنة بعام 2021، وتنفيذ مشاريع تجريبية في الوقود الحيوي والهيدروجين وحلول تنقل استباقية.

تتسم هذه الركائز بالتكامل والترابط؛ إذ توفر التدفقات النقدية المحلية المتينة التمويل اللازم لخطط التوسع الموجهة ومشاريع الابتكار، في حين يساهم الانتشار الدولي في تنويع مصادر الدخل. ويضمن تأمين المحفظة الاستثمارية استدامة مكانة الشركة وحماية هوامشها الربحية. وتسهم هذه الركائز مجتمعة في تحفيز نمو العوائد، وتوسيع هوامش الربح عبر تحسين مزيج الأعمال، وتحقيق مستويات استثنائية في كفاءة التحويل النقدي.

نظرة عامة على الاستراتيجية

رؤيتنا

أن نصبح شركة رائدة دوليًا في مجال التجزئة لحلول التنقل، ومرتكزة على العملاء

الغرض

تقديم تجربة عملاء بمواصفات عالمية عبر تقديم عروض جذابة في منتجات الوقود وغير الوقود، والتكامل الرقمي، والابتكار لتحويل محطات "أدنوك للتوزيع" إلى وجهات مفضلة للعملاء

المرتكزات الأساسية

تحقيق نمو محلي مربح

أعمال التجزئة

- تعزيز العوائد من الأصول الأساسية في قطاع التجزئة
- استثمار الفرص الواعدة في سوق الطاقة الإماراتي الجاذب والمتنامي
- توجيه الاستثمارات الرأسمالية نحو حلول التنقل والخدمات المصاحبة لتحويل المحطات إلى وجهات خدمية متكاملة

القطاع التجاري

- مواصلة توسيع الحصة السوقية بالتوازي مع الارتقاء بمستويات الهوامش الربحية

بناء منصات دولية

تنمية محفظة

أصول أعمال تجزئة الوقود

- **المملكة العربية السعودية**: توسيع النمو
- **السوق المصري**: تعظيم إمكانات الأرباح ودفع تحقيق القيمة
- **عالميًا**: الاستثمار في أسواق جديدة تزيد من القيمة ذات أسس قوية طويلة الأجل

زيوت التشحيم وغاز البترول المسال

توسيع نطاق الأعمال لإنشاء مجالات نمو رأسية جديدة

مواكبة الأعمال للمستقبل وابتكار مصادر إيرادات جديدة

- السيارات الكهربائية: الاستثمار في قطاع شحن السيارات الكهربائية السريع الذي يوفر هوامش ربحية ممتازة
- حلول الطاقة البديلة: صياغة مبادرات للوقود الحيوي وتدشين مشاريع تجريبية لاستخدام الهيدروجين

إزالة الكربون

- تحقيق خفض بنسبة 25% في كثافة الانبعاثات بحلول عام 2030

مصادر إيرادات جديدة

- توظيف الكفاءات التشغيلية في مجالات عمل مستحدثة، تشمل خدمات صيانة السيارات، وحلول إدارة الأساطيل، واستقطاب مطاعم الخدمة السريعة

المُمكنات

- رأس المال البشري
- تحسين النفقات التشغيلية والرأسمالية
- الذكاء الاصطناعي والتكنولوجيا
- تدفق نقدي حر وميزانية عمومية قوية
- التحول المؤسسي
- نموذج تشغيل قوي
- الأصول الجغرافية

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

الوقود المحلي

ينصب اهتمامنا على ترسيخ مسار نمو ربحي ومستدام داخل دولة الإمارات؛ باعتبارها سوقًا حيويًا وجذابًا للطاقة. مستندين إلى مقومات قوية تشمل الزيادة السكانية المستمرة، وتصاعد وتيرة التنقل، فضلاً عن الارتفاع الملحوظ في أعداد المركبات. تساهم مكانتنا القيادية وشبكتنا الواسعة، مع المنظومة التنظيمية المتطورة في الدولة، في إرساء قواعد اقتصادية راسخة؛ ويتجلى ذلك في تحقيق هوامش ربحية رائدة في أعمال تجزئة الوقود وكفاءة تشغيلية مرتفعة عبر جميع محطاتنا.

أعمال الوقود الرئيسية للشركات المحلية

نسعى لتطوير محفظة منتجاتنا الأساسية من الوقود التجاري داخل الدولة عبر إبرام شراكات طويلة الأمد، والتواصل المباشر مع المتعاملين، وتقديم حلول مبتكرة لقطاع الأعمال إلى الأعمال؛ بالتوازي مع التوسع المدروس في خدمات وقود الطيران والشحنات الكبرى في الأسواق التي تبرز فيها كفاءتنا التنافسية. ونواصل تطوير منصاتنا الرقمية ومرافقنا المتنقلة لضمان أقصى درجات السرعة والأمان لعملائنا من الشركات. ونسعى في جميع مجالات عملنا إلى دعم جهود عملائنا في إزالة الكربون من خلال توفير الوقود الحيوي وحلول الرفع من الكفاءة التشغيلية.

تنبع قوتنا التنافسية من مكانتنا القيادية ونطاق عملياتنا الواسع داخل الدولة، إلى جانب الموثوقية العالية في جودة المنتجات واستدامة التوريد. لذا، نوظف منظومة لوجستية متكاملة وقنوات توزيع متعددة، تعززها مرافق متنقلة مدعومة بالتقنيات الرقمية لتقديم تجربة استثنائية للعملاء كما تبرز كفاءتنا التجارية من خلال سياسات التسعير الذكية والتعاقدات الاستراتيجية ونماذج الخدمة المتخصصة، وكل ذلك في إطار التزامنا بمعايير السلامة والأمان وممارسات الاستدامة.

نضع إمارة أبوظبي والإمارات الشمالية على رأس أولوياتنا في قطاع وقود الشركات، لكونها الأسواق الأكبر التي تشهد طلبًا متناميًا على الديزل مدفوعًا بالنشاط الإنشائي والصناعي. ونتوقع مواصلة نمو المبيعات وتعزيز الربحية عبر تلبية احتياجات السوق، وإبرام شراكات توريد استراتيجية طويلة الأمد، مع ترسيخ تواصلنا المباشر مع كبار عملائنا. كما نسعى للتفرد بتقديم حلول تزود بالوقود متنقلة وذكية مخصصة للأساطيل ومواقع العمل، مع تمكين شركائنا من تحقيق مستهدفات إزالة الكربون الخاصة بهم بتوفير بدائل الوقود الحيوي وحلول رفع الكفاءة التشغيلية.

خطتنا
أعمال تجزئة الوقود

لاقتناص هذه الفرص، نستهدف رفع حجم المبيعات عبر توسعة مدروسة للشبكة، واستثمار رأسمالي موجه، مع تعزيز حضورنا عبر مرافق متنقلة مدعومة رقمية. ونسعى لرفع كفاءة عملياتنا بتطوير المحطات القائمة لتصبح وجهات متكاملة، مع إثراء محفظة أعمال التجزئة غير الوقود لزيادة العائد من كل موقع وترسيخ ثقة العملاء. وستظل الربحية والمرونة ركيزتين أساسيتين في استراتيجيتنا.

ويوفر عقد التوريد مع أدنوك، الذي يمتد لخمس سنوات ويجدد تلقائيًا منذ عام 2023، استقرار العوائد الربحية لقطاع التجزئة والحماية من تقلبات مكاسب المخزون. ومع امتلاكنا لشبكة وطنية كبرى تشمل 567 محطة بنهاية 2025، فأننا نؤمن بأن لدينا مكانة راسخة كقادة للسوق، مما يتيح لنا الاستجابة لمتطلبات العملاء بكفاءة.

استراتيجية الشبكة
الحفاظ على مكانتنا الرائدة في السوق وتنميتها

تتمحور استراتيجية الشبكة حول مناطق النمو التي تحقق عوائد مرتفعة. إذ تتميز دبي بواحدة من أعلى معدلات استهلاك الوقود للمحطة الواحدة في المنطقة، مع فرص واعدة في أعمال التجزئة غير الوقود، مما يتيح لنا التوسع بفاعلية دون المساس بمبيعات المواقع القائمة؛

وقد نجحنا خلال 2025 في رفع عدد محطاتنا في دبي إلى 57 محطة. كما نهدف إلى الحفاظ على صدارتنا في أبوظبي والإمارات الشمالية عبر تطوير الشبكة لمواكبة الطلب المتنامي وحماية حصتنا السوقية، وتوفير سهولة وصول المتعاملين لخدماتنا المتكاملة.

نضع التوسع في هذه الأسواق كأولوية لضمان ربحية عالية مع الارتقاء بتجربة عملائنا.

خطتنا
الحفاظ على مكانتنا الرائدة في السوق وتنميتها

مستعدون لاستثمار فرص النمو المستدام محليًا وفي أسواق عالمية مختارة؛ مستفيدين من قوة الاقتصاد الوطني، واتساع القاعدة الصناعية، والزيادة السكانية، وهي عوامل تدفع بقوة وتيرة الطلب على الوقود التجاري وغاز البترول المسال ووقود الطيران وزيوت التشحيم.

في هذا الإطار، نمضي في تحولنا من مجرد مزوّد تقليدي لنصبح الشريك الأمثل لحلول الطاقة في قطاع الأعمال، مستندين في ذلك إلى ريادتنا للسوق وكفاءة سلاسل التوريد لدينا، مع تقديم باقة متنامية من العروض الرقمية ومنخفضة الكربون ذات القيمة المضافة.

ترتكز استراتيجيتنا على الانضباط المالي ورفع الهوامش الربحية؛ فنحن نعمل على تعميق العلاقات مع العملاء، وتوسيع نطاق الوصول إلى الأسواق، ومساعدة العملاء في التحول إلى أنواع وقود أكثر استدامة، داخل الدولة وخارجها.

الأصول المتنقلة

تساهم أصولنا المتنقلة في تنويع قنوات التوريد ورفع مستوى البيع التجزئة عبر توفير خدمات تزود بالوقود آمنة وموثوقة وممكنة رقميًا. يضم أسطول أدنوك "محطتي" اليوم 225 شاحنة ومقطورة منها 130 وحدة مخصصة لتوزيع أسطوانات غاز البترول المسال، تساندها 4 محطات خدمية مصغرة لمنتجات البنزين وغاز البترول المسال. ونعتزم توسيع نطاق انتشارنا في المناطق والقطاعات الحيوية، مع تطوير آليات الجدولة وتخطيط المسارات باستخدام تحليل البيانات، وتدشين منظومة رقمية شاملة تتيح لشركائنا من الشركات إدارة الطلبات والتتبع والفوترة بأسلوب رقمي متكامل.

أعمال غاز البترول المسال في جميع أنحاء دولة الإمارات

نلمس آفاقًا واعدة للنمو في سوق دبي والإمارات الشمالية، ارتكازًا على حضورنا الراسخ في أبوظبي. ونعتزم تعزيز حصتنا السوقية في هذه المناطق مع زيادة معدلات الربحية في العاصمة عبر الارتقاء بنموذج التوزيع الرقمي بواسطة تطبيقنا الذكي "أدنوك للتوزيع". وتتضمن قيمنا المضافة لعملائنا خدمة التوصيل المباشر، ومنصات البيع الذاتي المبتكرة لتوفير الخدمة عند الطلب، بالإضافة إلى أسطوانات مركبة خفيفة الوزن تعزز السلامة وسهولة الاستخدام.

225
شاحنات "محطتي" من أدنوك

130
شاحنات بيع أسطوانات غاز البترول المسال

قطاع زيوت التشحيم في السوق المحلي

نواصل تصدرنا لقطاع زيوت التشحيم في الدولة كأكبر مورد من حيث حجم المبيعات في قطاعات المحركات والصناعة والملاحة البحرية. ويرتكز هذا التوسع على الزيادة المستمرة في أعداد المركبات، وانتعاش الحركة الإنشائية والصناعية، ونمو قطاع النقل التجاري والبحري. نستهدف ترسيخ ريادتنا المحلية مع زيادة وتيرة التصدير للخارج، وتطوير محفظة منتجاتنا لتقديم جيل جديد من السوائل المتخصصة، ومنها سوائل السيارات الكهربائية وحلول التبريد المتطورة، لمواكبة المتطلبات التقنية الحديثة لعملائنا.

نعتزم استثمار خبراتنا التشغيلية الواسعة في قطاع وقود الطيران والشحنات الكبرى لتحقيق توسع مدروس على المستويين المحلي والدولي، من خلال تقديم حلول متكاملة لقطاع الأعمال إلى الأعمال ترتكز على جودة الخدمة والقيمة المضافة. وتعتمد رؤيتنا على التوسع في أسواق مختارة، واتباع منهجية منضبطة في إدارة المخاطر، وترسيخ شراكات استراتيجية مستدامة، مع الالتزام الدائم بمعايير الموثوقية والأمان وضمان جودة المنتج.

سيتجلى أثرنا في مجال الاستدامة من خلال الإقبال على الوقود الحيوي والحلول الأخرى منخفضة الكربون، ومن خلال دعمنا الفعلي لشركائنا في تحقيق مستهدفاتهم لخفض الانبعاثات. إجمالًا، نمضي في تحويل عملياتنا التجارية لنصبح شريكًا استراتيجيًا للطاقة؛ نوفر إمدادات تتسم بالموثوقية والمرونة مع تقديم حلول منخفضة الكربون. ومع ما نمتلكه من إمكانات وقنوات توزيع وقدرات تشغيلية، نتمتع بجاهزية عالية لتحقيق النمو في مجالات الوقود وغاز البترول المسال ووقود الطيران وزيوت التشحيم محليًا ودوليًا، بما يضمن تحقيق قيمة مستدامة لعملائنا ومساهمينا.

أعمال التجزئة غير الوقود

تمضي "أدنوك للتوزيع" في مسار تحول استراتيجي لتتجاوز نموذج محطات الوقود التقليدية وتصبح رائدة في حلول التسوق والتنقل؛ مستثمرة انتشارها الواسع، وقوة علامتها التجارية، ومواقعها الحيوية لتعظيم الاستفادة من أعمال تجزئة غير الوقود عالي الربحية. ومع تزايد فترات انتظار شحن السيارات الكهربائية، تبرز فرصة جوهرية لتحويل هذه الزيارات إلى مبيعات ذات قيمة مضافة في قطاع المأكولات والتجزئة. وخدمات العناية بالسيارات ومطاعم الخدمة السريعة.

وتعتمد هذه الاستراتيجية على توسع مدروس يستهدف تحقيق عوائد مجزية، مع توظيف بيانات برنامج "مكافآت أدنوك" لتقديم تجارب مخصصة للعملاء، وتحسين إدارة الأصول العقارية لرفع الهوامش الربحية وتعزيز التدفقات النقدية ومستويات رضا العملاء.

تحويل متاجرنا إلى وجهات متكاملة للمأكولات والمشروبات (Foodvenience):

بصفتنا المشغل الأكبر لمتاجر التجزئة في الدولة بامتلاكنا 384 متجرًا، نتبوأ مكانة رائدة في قطاع السلع الاستهلاكية الغذائية ضمن سوق متاجر التجزئة. ونسعى لتوسيع شبكتنا بنسبة 25% بحلول عام 2028 انطلاقًا من مستويات عام 2023، وفق منهجية نمو مدروسة. نسعى لتوسيع شبكتنا بنسبة 25% بحلول عام 2028 انطلاقًا من مستويات عام 2023، وفق منهجية نمو مدروسة.

وقد شهد عام 2025 افتتاح 13 متجرًا جديدًا للتجزئة، شملت مواقع خارج نطاق محطات الخدمة، لاستثمار قوة هويتنا المؤسسية في اقتناص فرص أعمال التجزئة غير الوقود في مناطق حيوية جديدة. في عام 2025، أطلقنا علامتنا التجارية المحدثة لمتاجر التجزئة، "واحة من أدنوك"، والتي تتضمن مفهوم "جورميه على الدرب" المتميز مع عروض راقية من الأطعمة والمشروبات. تتضمن باقة منتجاتنا الجديدة خيارات صحية تشمل عبوات الفواكه والوجبات الجاهزة وأطباق الطاقة، بالإضافة إلى أقسام مبتكرة للصحة واللياقة توفر مكملات البروتين والأغذية الصحية.

ترتكز عملية التطوير هذه على تحليلات البيانات المتقدمة وتصنيف العروض: نعمل على توزيع المتاجر ضمن مجموعات بناءً على الموقع الجغرافي وطبيعة عملائها لضمان دقة تنوع المنتجات، وفاعلية التسعير، وجودة السلع، وتقليل الهدر، مع توسيع نطاق الخدمات المخصصة من خلال برنامج "مكافآت أدنوك". نسعى لتطوير خدماتنا من خلال ربط منصات التجارة الإلكترونية بخيارات "اطلب واستلم" وخدمة الطلب من السيارة لضمان أقصى درجات السهولة للعملاء؛ وقد توجنا ذلك في عام 2025 بشراكة استراتيجية مع "نون مينتس" لتوصيل منتجات "واحة أدنوك" في أوقات قياسية. تهدف هذه الخطوة لتعزيز كفاءة التجارة السريعة وخدمة جميع شرائح العملاء، سواء المسافرين على الطرق أو الذين يقضون وقتًا إضافيًا في محطاتنا بانتظار شحن سياراتهم الكهربائية.

نسعى لتطوير خدماتنا من خلال ربط منصات التجارة الإلكترونية بخيارات "اطلب واستلم" وخدمة الطلب من السيارة لضمان أقصى درجات السهولة للعملاء؛ وقد توجنا ذلك في عام 2025 بشراكة استراتيجية مع "نون مينتس" لتوصيل منتجات "واحة من أدنوك" في أوقات قياسية. تهدف هذه الخطوة لتعزيز كفاءة التجارة السريعة وخدمة جميع شرائح العملاء، سواء المسافرين على الطرق أو الذين يقضون وقتًا إضافيًا في محطاتنا بانتظار شحن سياراتهم الكهربائية.

رفع كفاءة الأصول العقارية من خلال استقطاب العلامات التجارية العالمية لمطاعم الخدمة السريعة وزيادة تدفق الزوار وتحسين مزيج المستأجرين

نمضي قدمًا في استغلال مساحاتنا العقارية داخل محطات الخدمة لضمان تنوع مصادر الدخل وزيادة توافد الزوار وتعظيم الربحية. ترتكز رؤيتنا العقارية على تحقيق أقصى استفادة من محفظة الأراضي عبر تدشين "مراكز خدمية مجتمعية" ومنصة متخصصة لمطاعم الخدمة السريعة؛ مع الارتقاء بنوعية المستأجرين لزيادة العوائد الإيجارية، وتفعيل نماذج "الامتياز التجاري" في مواقع مختارة لضمان التحكم في الجودة ورفع الأرباح. وقد تكللت هذه الجهود بنهاية عام 2025 بتشغيل 20 فرعًا لعلامة "برجر كنج" بنظام الامتياز، وهو ما أدى لزيادة العائد بنسبة تصل إلى 2.5 مرة مقارنة بنماذج التأجير العادية. لتسريع نمو أعمال التجزئة غير الوقود وتعظيم القيمة، أطلقنا "The Hub من أدنوك" في عام 2025؛ وهو ركيزة مجتمعية تضاعف مساحة التجزئة ثلاث مرات في محطات مختارة حيث توفر مزيجًا فريدًا يجمع بين خدمات الوقود، والشحن السريع، والمطاعم، والعناية بالمركبات، والأنشطة العائلية والترفيهية. وقد افتتحنا 6 مراكز رئيسية خلال عام 2025 ضمن خطة وطنية طموحة تستهدف الوصول إلى 30 موقعًا بحلول عام 2030. ويواكب هذا النموذج تطلعات المستقبل للسيارات الكهربائية ونمط الحياة العصري، بما يضمن ترسيخ ولاء العملاء واستحداث مصادر دخل متنوعة عبر تحويل محطاتنا إلى مراكز جذب رائدة.

ندير

20

فرعًا لعلامة "برجر كنج"

تحت نموذج الامتياز التجاري، محققًا تحسّنًا في العائد بمقدار 2.5 ضعف مقارنةً بالتأجير التقليدي

تحويل محطاتنا إلى وجهات متكاملة لخدمات العناية بالسيارات

نعمل على الارتقاء بأعمال العناية بالسيارات لتقديم تجربة عصرية متكاملة تشمل خدمات الغسيل وتبديل الزيت والفحص الفني، لتمكين عملائنا من تلبية جميع احتياجات مركباتهم في مكان واحد. وقد شهدت الفترة بين 2023 و2024 اعتماد هوية بصرية وتقنية جديدة لمرافق الغسيل في عدة مواقع بالدولة، تدمج بين الفخامة وكفاءة المعدات لزيادة سرعة الخدمة ونيل رضا العملاء.

وافتتحنا خلال عامي 2024 و2025 ست (6) أنفاق متطورة لغسيل السيارات توفر طاقة استيعابية تفوق بمراحل الأنظمة التقليدية، ونخطط للتوسع في هذه التقنية خلال عام 2026.

ومن خلال توظيف الحلول الرقمية كالحجز الذكي والدفع الإلكتروني وربطها ببرنامج المكافآت، نسعى لتسهيل تجربة العميل وتقليص فترات الانتظار، مع تحفيز الاستفادة من الوجهات المتكاملة للمأكولات والمشروبات (Foodvenience) ومرافق متاجر التجزئة المتاحة، بما يضمن تحويل الخدمة الدورية إلى تجربة استهلاكية غنية.

خلال عامي 2024 و2025

6

أنفاق متطورة لغسيل السيارات

تم إطلاقها والتي تستخدم أفضل التقنيات

تنفيذ الاستراتيجية

صياغة مفهوم جديد لمتاجر التجزئة على الطرق عبر مراكز "The Hub من أدنوك"

استجابةً للتحول في تطلعات المتعاملين نحو تجارب شاملة تواكب أسلوب حياتهم، بادرت "أدنوك للتوزيع" بتوسيع نطاق أعمالها ليتجاوز خدمات التزود بالوقود المعتادة، وتسريع نمو أعمال التجزئة غير الوقود.

دشنت "أدنوك للتوزيع" في نوفمبر 2025 مشروع "The Hub من أدنوك"، كأول نموذج لمتاجر التجزئة العصرية يدمج بين الخدمات الحيوية - كالوقود وشحن السيارات الكهربائية والعناية بالسيارات - وبين مرافق عصرية للتسوق والرياضة والترفيه العائلي. تتفوق هذه المراكز بمساحاتها التجارية التي تعادل ثلاثة أضعاف المحطات المعتادة، لتتحول إلى وجهات اجتماعية نابضة بالحياة. كما تضع هذه الوجهات الترفيه العائلي في صدارة أولوياتها عبر توفير مناطق ألعاب للأطفال، ومجموعة متنوعة من المرافق الترفيهية والرياضية مثل ملاعب البادل والصالات الرياضية؛ مما يمنح الزوار تجربة متكاملة تشجعهم على قضاء أوقات ممتعة والبقاء مدة أطول.

تضمنت المواقع الستة الأولى لمفهوم "The Hub من أدنوك" نخبة من شركاء البيع بالتجزئة والمطاعم الرائدة، بما في ذلك لولو هايبرماركت، وماكدونالدز، وستاربكس، وكنتاكي، وهارديز، والبيك، إلى جانب متاجر التجزئة السريعة المميزة "واحة من أدنوك" التابعة لشركة "أدنوك للتوزيع"، بما يوفر للعملاء مجموعة واسعة من الخيارات وتجربة عالية من الراحة والسهولة.

وبالإضافة إلى ذلك، ستضم بعض مواقع "The Hub من أدنوك" أسواق تجزئة مؤقتة (Pop-up) صُممت وفق مفاهيم موسمية ومتجددة، لتقديم تشكيلة متغيرة باستمرار من المنتجات والتجارب، بما يضمن بقاء رحلة العميل متجددة وجاذبة.

الأثر

1. انطلاق المشروع من منطقة الشوامخ في أبوظبي، مع نجاح افتتاح 6 مراكز بنهاية 30، ضمن خطة طموحة للوصول إلى 30 مركزًا بحلول عام 2030.
2. بلغت نسبة إشغال الوحدات التجارية في المواقع الأولى 90%.
3. توقعات بتحقيق أرباح سنوية (قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء) تصل إلى 110 مليون درهم بحلول عام 2030، مع استهداف تأمين 90% من هذه العوائد عبر عقود إيجارية ثابتة، بما يدعم استراتيجية "أدنوك للتوزيع" الرامية لمضاعفة حجم معاملات أعمال التجزئة غير الوقود بحلول عام 2030.

الميزة التنافسية الرئيسية

يعيد مفهوم "The Hub من أدنوك" صياغة دور محطات الخدمة لتصبح وجهات حيوية متعددة الاستخدامات؛ حيث نستثمر محفظة أصولنا العقارية الواسعة وشراكاتنا الاستراتيجية في قطاع التجزئة لتقديم تجربة تجمع بين سهولة الخدمة والترابط المجتمعي وتحقيق النمو.

بناء منصات دولية

أعمال التجزئة الدولية: توسيع محفظة الأصول

تعتمد استراتيجية التوسع العالمي لشركة "أدنوك للتوزيع" على منهجية دقيقة في تخصيص رؤوس الأموال، واعتماد نماذج تشغيلية مرنة ذات استثمارات رأسمالية محدودة، بجانب عقد تحالفات استراتيجية وعمليات استحواذ مدروسة لضمان تحقيق عوائد قوية متناسبة مع مستويات المخاطر. ونسعى لرفع حصة العمليات الدولية من إجمالي الأرباح، مع استثمار أقصى إمكانات منصاتنا الحالية في السعودية ومصر؛ مستندين في ذلك إلى حلولنا المتكاملة في قطاع الوقود وخدمات التجزئة المتميزة لتحقيق نمو يتسم بالكفاءة والربحية.

المملكة العربية السعودية: رؤية طموحة لتوسع متسارع

تمثل السوق السعودية فرصة جوهرية بفضل حجمها الواسع ووجود أكثر من 7,000 محطة خدمة في قطاع تجزئة الوقود، مما يمنح "أدنوك للتوزيع" أفضلية تنافسية بفضل خبراتها العريقة ونموذج أعمالها الشامل. منذ انطلاقتنا بمحطتين فقط في عام 2018، نجحنا في تشكيل منظومة عمل متكاملة، وشهد عام 2025 قفزة نوعية بالوصول إلى 199 محطة، وهو ما يمثل ضعف حجم شبكتنا في نهاية 2024. وقد اعتمدنا في إضافة 99 محطة بيع بالتجزئة جديدة خلال عام 2025 على نموذج الملكية للوكيل والإدارة للشركة، الذي يركز على تشغيل محطات مملوكة للوكلاء، مما يقلل الإنفاق الرأسمالي ويعظم العوائد. نتطلع لمواصلة هذا النمو المدروس، عبر اعتماد نموذج الملكية للوكيل والإدارة للشركة، لتعزيز كفاءة رأس المال وترسيخ حضورنا في أعمال التجزئة للوقود وغير الوقود.

مصر - استثمار فرص التكامل لتطوير قطاع الطيران وزيادة الحصة السوقية لقطاع الزيوت

تُشكل حصتنا البالغة 50% في شركة "توتال إنرجيز للتسويق مصر" منذ الاستحواذ عليها في عام 2023، قاعدة انطلاق متنوعة؛ حيث تضم شبكة من 244 محطة لخدمة الوقود، وعمليات وقود الطيران وزيوت التشحيم وعمليات بيع الوقود بالجملة، بالإضافة إلى نحو 140 متجرًا للتجزئة، وأكثر من 200 منصة لتبديل الزيت، وما يتجاوز 130 مرفقًا لغسل السيارات. تتمتع السوق المصرية بمقومات نمو واعدة في مجالات التجزئة وزيوت التشحيم وخدمات الطيران، مدفوعة بازدهار القطاع السياحي وتوسع النشاط الصناعي. وقد شهدت الفترة بين عامي 2023 و2025 تحويل الهوية المؤسسية لـ 12 محطة في القاهرة لتحمل شعار "أدنوك"؛ حيث نعمل على توظيف قوة العلامة التجارية المزدوجة لتعزيز حصتنا السوقية في قطاع الزيوت، مع توسيع نطاق تزويد شركات الطيران بالوقود. كما أطلقنا عمليات الخلط المحلي لزيوت "أدنوك فويجر" في عام 2024، في خطوة تهدف إلى جعل مصر مركزًا إقليميًا حيويًا لتصدير هذه المنتجات.

أسواق أخرى

بالإضافة إلى 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 وتدفق 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 في قطاع زيوت التشحيم

يُعد قطاع زيوت التشحيم بالجملة أحد أكثر قطاعات التشغيل الواعدة لشركة "أدنوك 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 52 سوقًا بنهاية عام 2024 مقارنة بـ 46 سوقًا في عام 2024. تخطط الشركة لزيادة المبيعات في قطاع زيوت التشحيم من خلال طرح تركيبات جديدة ومنتجات متخصصة باستخدام الزيوت الأساسية "ADbase"، وهي زيوت أساسية عالمي المستوى توفرها "مجموعة أدنوك"، إلى جانب تحديث أساليب التعبئة التغليف وتوسيع محفظة المنتجات والخدمات بما يتماشى مع مقاييس الأداء المعتمدة لدى الشركات العالمية الرائدة. كما نركز على تعظيم النمو العضوي وغير العضوي في كل من المملكة العربية السعودية ومصر، مع الاستفادة من قدرات الإمكانات التصنيعية المحلية في مصر لتلبية الطلب الإقليمي بكفاءة.

أعمالنا تواكب المستقبل

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 والاستفادة من الفرص التي يتيحها التحول في قطاع الطاقة لتوليد إيرادات جديدة. تشمل استراتيجيتنا تطوير حلول شحن السيارات الكهربائية والهيدروجين والوقود الحيوي، مستندة إلى برامج تشغيلية لإزالة الكربون تسهم في رفع مستوى الكفاءة وتعزيز القدرة على التكيف.

الريادة في خدمات شحن السيارات الكهربائية والوقود البديل

تواصل "أدنوك للتوزيع" التوسع في نشر شبكة نقاط الشحن السريع وفائق السرعة للسيارات الكهربائية عبر محطاتنا ومراكز التنقل المتخصصة في دولة الإمارات، وفق منهجية استثمارية مربحة تخضع لمعايرة ربع سنوية لمواكبة الطلب الفعلي، وبالاعتماد على أحدث التقنيات العالمية. مع نهاية عام 2025، وصل عدد نقاط الشحن إلى 402 نقطة موزعة على الطرق السريعة الحيوية والمواقع الحضرية، مسجّلًا نموًا بنسبة 83% مقارنة بعام 2024، وهو ما يرسّخ موقعنا الريادي في سوق شحن السيارات الكهربائية السريع. نستهدف التوسع إلى نطاق يتراوح بين 500 و750 نقطة شحن بحلول عام 2028، مع الحفاظ على هدف تحقيق مستوى ربحية يوازي أعمال الوقود، انطلاقًا من فرضية أن شريحة الشحن أثناء التنقل تستحوذ على نحو 20% من إجمالي احتياجات شحن السيارات الكهربائية. تتكامل الشبكة مع برنامج "مكافآت أدنوك" لتقديم تجربة شحن سهلة وموثوقة ومريحة للمستخدمين. بالتوازي مع هذا المسار، نواصل استكشاف حلول الهيدروجين والوقود الحيوي دعمًا لطموحات دولة الإمارات في ترسيخ منظومة تنقل أكثر نظافة واستدامة.

مجالات ونماذج أعمال جديدة

تهدف "أدنوك للتوزيع" إلى توسيع نقاط قوتها وقدراتها الأساسية لتشمل نماذج أعمال جديدة، مثل خدمة السيارات، وحلول إدارة الأساطيل، والامتياز الرئيسي لمطاعم الخدمة السريعة، وتجارب الطعام والبقالة المريحة للعملاء، وحلول الاستدامة، حيث تُمثِّل تلك القطاعات الجديدة امتدادًا لنطاق أعمال الشركة الأساسي والذي يمكن تسريعه من خلال التوسع عبر القدرات الحالية أو عمليات الاستحواذ أو الشراكات؛ بهدف توسيع قاعدة الإيرادات لتتجاوز الاعتماد على الوقود، وتحسين هامش الربح، وبناء منصات قوية ومستدامة للنمو على المدى الطويل.

الحد من الانبعاثات الكربونية الناتجة عن عملياتنا

نلتزم بخفض كثافة الكربون في عملياتنا بنسبة 25% بحلول عام 2030، شاملًا انبعاثات النطاق 1 والنطاق 2 مقارنة بعام 2021.

ويستند مخططنا لإزالة الكربون على ثلاثة مسارات رئيسية: تركيب الألواح الشمسية في محطات الخدمة في جميع أنحاء الإمارات، وتشغيل أسطولنا باستخدام الوقود الحيوي، وتطبيق مبادرات تحسين كفاءة الطاقة.

وقد بدأنا من 2023 وحتى 2025 في تركيب الألواح الشمسية في محطات دبي، فيما أبرمنا اتفاقية لبدء تنفيذ مشروع الطاقة الشمسية في أبوظبي.

بالإضافة إلى ذلك، يستخدم 100% من أسطول الشركة الإماراتي للسيارات الثقيلة الآن الوقود الحيوي، ما يعكس التزامنا بمواكبة أهداف الاستدامة الوطنية مع تعزيز كفاءة استهلاك الطاقة.

طموحنا لعام 2028

تسعى "أدنوك للتوزيع" إلى مواصلة تعزيز نمو الأرباح التشغيلية قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء خلال الفترة 2024-2028، من خلال التركيز على المبادرات الاستراتيجية الرئيسية والمجالات ذات الأولوية، بهدف التحول إلى شركة رائدة في مجالات الطاقة المتعددة والتنقل والتجزئة.

مؤشرات الأداء الرئيسية

نسير وفق الخطة نحو تحقيق الأهداف الاستراتيجية الرئيسية للنمو بحلول عام 2028

مؤشر الأداء الرئيسي	المستهدف في 2028
توسيع شبكة أعمال التجزئة-الوقود	1,150 محطة
توسيع شبكة شحن السيارات الكهربائية في الإمارات	تحقيق نمو يتراوح بين 10 و15 مرة*
تحقيق وفورات في النفقات التشغيلية على أساس مُقارن	تصل إلى 184 مليون درهم إماراتي خلال الفترة 2024–2028
زيادة عدد متاجر التجزئة	بنسبة +25% *
عدد معاملات غير الوقود	+100% **
مضاعفة مبيعات المشروبات من إعداد الباريستا	+100% **
نمو معاملات غسيل السيارات	3 أضعاف *
النمو في معاملات تبديل الزيت	ضعفين*
نمو عدد مراكز فحص المركبات	1.3 ضعف*
توسيع عمليات الامتياز	50+
زيادة عدد علامات مطاعم الخدمة السريعة	ضعفين تقريبًا*

* مقارنة بمستوى عام 2023
** المستهدف لعام 2030 مقارنة بمستوى عام 2023