رسالة الرئيس التنفيذي

رسالة الرئيس التنفيذي

المهندس بدر سعيد اللمكي
الرئيس التنفيذي، أدنوك للتوزيع

نحقّق النمو اليوم ونرسم ملامح مستقبل التنقّل للغد

عند استعراض التقدم الذي أحرزته أدنوك للتوزيع خلال عام 2025، يتبيّن أن هذا العام لم يتميّز فقط بتحقيق أداء قياسي، بل أيضًا بمواصلة تعزيز المنصّات والقدرات والانضباط التشغيلي التي ترتكز عليها قدرتنا على تحقيق قيمة مستدامة طويلة الأجل وتعزيز مرونتنا المؤسسية.

ومع تسريع وتيرة تحولنا إلى شركة رائدة في قطاع خدمات التنقّل ومتاجر التجزئة المريحة وجاهزة للمستقبل، ظل تركيزنا منصبًا على التنفيذ المنضبط، وكفاءة توظيف رأس المال، وتحقيق نمو مستدام يعود بالنفع على مساهمينا وعملائنا والمجتمعات التي نخدمها.

4.28 مليار درهم
الأرباح قبل خصم الفائدة والضريبة والاستهلاك والإطفاء

%15.4
الزيادة في صافي الربح على أساس سنوي

نمو منضبط وكفاءة في استخدام رأس المال

حققت أدنوك للتوزيع عامًا آخر من النتائج القياسية في عام 2025، حيث بلغ إجمالي الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء مستوى غير مسبوق وصل إلى 4.28 مليار درهم إماراتي، بزيادة قدرها 11.1% على أساس سنوي، فيما ارتفع صافي الربح بنسبة 15.4% ليصل إلى 2.79 مليار درهم إماراتي. وقد جاء هذا الأداء القوي مدفوعًا بالنمو في قطاعات الوقود والتجزئة غير المرتبطة بالوقود ومنصّاتنا الدولية، إلى جانب زيادة حركة العملاء وتوسّع شبكة محطات الخدمة، ما أسهم في ارتفاع كميات الوقود المباعة إلى 15.7 مليار لتر.

وخلال عام 2025، واصلنا توسيع نطاق أعمالنا مع الحفاظ على تركيز واضح على تحقيق العوائد وتعزيز الكفاءة التشغيلية. وقد تم تنفيذ خطط توسّع الشبكة وفق نهج منضبط، مدعوم بنماذج ذات رأسمال أقل عند الاقتضاء، ومرتكز على تخصيص فعّال لرأس المال، بما أتاح تسريع وتيرة التوسع مع ضمان الربحية والحفاظ على قوة المركز المالي.

وظلت الكفاءة التشغيلية من أولوياتنا الاستراتيجية. وبناءً على التقدم المحرز في الأعوام السابقة، نجحت أدنوك للتوزيع في تحقيق وفورات إضافية في المصروفات التشغيلية المماثلة بقيمة 24 مليون درهم خلال عام 2025، مما يعزّز مسيرتنا لتحقيق وفورات تراكمية تصل إلى 184 مليون درهم بين عامي 2024 و2028. كما يظل ضبط التكاليف نهجًا راسخًا عبر مختلف قطاعات الشركة، حيث تتم إدارة المصروفات التشغيلية بشكل دقيق مقارنة بهوامش الربح الإجمالية، بما يعزز قدرتنا على مواجهة دورات السوق المختلفة.

كما ركزت النفقات الرأسمالية خلال العام على فرص النمو ذات العوائد المرتفعة، الأمر الذي مكّننا من تحقيق عائد رائد في القطاع على رأس المال المستخدم بلغ 33% في عام 2025، بما يضمن قابلية التوسع في النمو وتعزيز القيمة على المدى الطويل.

توظيف الذكاء الاصطناعي لتعزيز الكفاءة وتجربة العملاء

تواصل أدنوك للتوزيع مسيرتها للتحول إلى مؤسسة تعتمد على الذكاء الاصطناعي في مختلف عملياتها وقراراتها التشغيلية. ومع تنفيذ أو تطوير أكثر من 20 مبادرة مدعومة بالذكاء الاصطناعي، نقوم بتوظيف التحليلات المتقدمة لتحسين التنبؤ بالطلب، وتعزيز استراتيجيات التسعير وإدارة المخزون، وتحسين تخطيط الشبكات، وتفعيل الصيانة التنبؤية عبر مواقعنا.

ولا تقتصر آثار هذه القدرات على المكاسب التشغيلية فحسب، بل تسهم أيضًا في إعادة تشكيل تجربة العملاء من خلال تمكين تفاعلات أكثر تخصيصًا وسلاسة عبر أنشطة الوقود والتجزئة غير المرتبطة بالوقود.

تعزيز الزخم عبر النمو الدولي

واصلت منصّاتنا الدولية تحقيق مستويات متقدمة من النضج خلال عام 2025. ففي المملكة العربية السعودية، تقدم تطوير الشبكة وفق نموذج "المحطات المملوكة للوكلاء والمدارة من قبل الشركة" ذي الهيكل الرأسمالي الخفيف، بما يدعم التوسع السريع مع الحفاظ على العوائد. وخلال العام، تضاعف حجم شبكتنا في المملكة ليصل إلى 199 محطة خدمة، مما يعزز حضورنا ويوفر منصة قابلة للتوسع لتحقيق النمو على المدى الطويل.

وفي جمهورية مصر العربية، حققت شركتنا التابعة بالشراكة مع "توتال إنرجيز" إنجازًا مهمًا تمثل في الإطلاق الوطني لزيوت أدنوك "فويجر" المصنعة محليًا، في خطوة تعد الأولى من نوعها لإنتاج العلامة التجارية داخل الدولة وتوزيعها عبر تجار تجزئة من أطراف ثالثة. وبحلول نهاية عام 2026، ستكون منتجات "فويجر" متوفرة في 3,000 نقطة بيع في جميع أنحاء مصر.

ويتم اليوم تسويق زيوت أدنوك "فويجر" في 52 دولة حول العالم، بما يعزز الحضور الدولي للعلامة التجارية.

تطوير منظومة التجزئة وتجربة العملاء

شكّل إطلاق "The Hub" من أدنوك" محطة بارزة ضمن استراتيجيتنا لقطاع التجزئة غير الوقود وتجارب العملاء التي نقدمها. ويوفر كل مركز، في المتوسط، مساحة بيع بالتجزئة تعادل ثلاثة أضعاف مساحة محطة الخدمة التقليدية، حيث يجمع بين خدمات الوقود وشحن المركبات الكهربائية والعناية بالسيارات والمأكولات والمشروبات ومرافق اللياقة البدنية وخيارات نمط الحياة العائلية ضمن وجهة متكاملة. وتخطط أدنوك للتوزيع لتوسيع هذه المنصة لتصل إلى 30 موقعًا بحلول عام 2030، بما يسهم بنحو 110 ملايين درهم سنويًا في الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء في نهاية العقد.

كما أطلقنا خلال العام الهوية الجديدة لواحة أدنوك لنقدم تجربة مطورة وعروضًا محسّنة من المأكولات والمشروبات بما يتماشى مع تطلعات العملاء المتغيرة. وقد تم تصميم هذه المنظومة المتكاملة لتعمل بانسجام مع نظامنا الأوسع لتجربة العملاء، حيث يلعب برنامج "مكافآت أدنوك" دورًا محوريًا في ربط مختلف نقاط التفاعل ضمن رحلة العميل. ويصل البرنامج اليوم إلى أكثر من 2.6 مليون عضو، بما يعزز دوره كأداة فعالة لتعزيز التفاعل والتخصيص والولاء عبر شبكتنا.

الاستدامة في صميم الحوكمة المؤسسية

في عام 2025، عززنا الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات على مستوى مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية، وأكملنا أول تقييم للأهمية النسبية المزدوجة، بما مكّننا من التركيز بشكل أدق على أبرز التأثيرات والمخاطر والفرص عبر سلسلة القيمة.

ونواصل التقدم نحو تحقيق هدفنا لعام 2030 المتمثل في خفض كثافة الانبعاثات الكربونية التشغيلية بنسبة 25% مقارنة بعام 2021. وخلال العام، افتتحنا أول مركز لشحن المركبات الكهربائية على الطرق السريعة، في خطوة بارزة ضمن توسعنا في بنية التنقّل منخفضة الانبعاثات.

كوادرنا وبناء المستقبل

يقود تحولنا موظفونا الذين يشكلون حجر الأساس لنجاحنا. ونواصل الاستثمار في تطوير قدرات كوادرنا وترسيخ ثقافة مؤسسية قائمة على السلامة والمسؤولية والأداء، مع الحفاظ على التوطين كأولوية استراتيجية من خلال تطوير الكفاءات الإماراتية وتهيئة مسارات مهنية مستدامة طويلة الأجل عبر مختلف أعمالنا.

نظرة مستقبلية

مع مضينا قدمًا، تظل أولوياتنا واضحة: تحقيق نمو منضبط، وتعظيم العائد على رأس المال، ومواصلة تعزيز الكفاءة التشغيلية، وتطوير منصّات مستقبلية تلبي الاحتياجات المتطورة لقطاع التنقّل والتجزئة.

ومن خلال التنفيذ المتسق والأهداف الواضحة، تتمتع أدنوك للتوزيع بمكانة راسخة تؤهلها لتحقيق قيمة مستدامة طويلة الأجل لمساهميها، ودعم الأولويات الوطنية، وخدمة المجتمعات التي تقع في صميم شبكتها.