

## لولو للتجزئة القابضة تعلن عن نيتها إدراج أسهمها في سوق أبوظبي للأوراق المالية

أعلنت لولو للتجزئة القابضة بي إل سي (المشار إليها فيما يلي باسم "لولو للتجزئة" أو "لولو" أو "الشركة"، أو مع شركاتها التابعة "المجموعة")، أكبر تاجر تجزئة متكامل يغطي منطقة مجلس التعاون الخليجي بالكامل والأسرع نمواً فيها، والشركة العامة المحدودة المسجلة في سوق أبوظبي العالمي، اليوم عن نيتها المضي قدماً في إجراء طرح عام أولي ("الاكتتاب العام" أو "الطرح") وإدراج أسهمها العادية للتداول في سوق أبوظبي للأوراق المالية.

### النقاط الرئيسية للطرح

- سيتم بيع إجمالي 2,582,226,338 (اثنان مليار وخمسمائة واثنين وثمانين مليون ومئتين وست وعشرين ألف وثلاثمائة وثمان وثلثين) سهماً عادياً، بقيمة اسمية قدرها 0.014 دولار أمريكي (ما يعادل 0.051 درهم إماراتي)، وتمثل ما نسبته 25٪ من إجمالي الأسهم المصدرة في رأس مال الشركة ("أسهم الطرح")، من قبل المساهم الوحيد في الشركة، شركة لولو العالمية القابضة المحدودة ("المساهم البائع").
- سيتم توفير الطرح للمستثمرين الأفراد في دولة الإمارات العربية المتحدة، بما في ذلك الموظفين المؤهلين في المجموعة، كجزء من الطرح للمكتتبين من الأفراد في دولة الإمارات العربية المتحدة؛ وكذلك للمستثمرين المحترفين كجزء من الطرح للمستثمرين المؤهلين؛ وللمسؤولين التنفيذيين المؤهلين في المجموعة كجزء من الطرح لكبار المسؤولين التنفيذيين.
- تبدأ فترة الاكتتاب يوم الإثنين الموافق 28 أكتوبر 2024 وتنتهي يوم الثلاثاء 5 نوفمبر 2024 بالنسبة للمستثمرين الأفراد في دولة الإمارات العربية المتحدة و للمستثمرين المحترفين وللمسؤولين التنفيذيين المؤهلين.
- سيتم تحديد سعر الطرح النهائي من خلال عملية بناء سجل الأوامر.
- تسعى الشركة جاهدة إلى الحفاظ على نسبة إجمالية لتوزيعات الأرباح تبلغ 75٪ من الأرباح السنوية القابلة للتوزيع بعد خصم الضرائب، تُدفع بشكل نصف سنوي. وتستهدف الشركة أن يتم دفع أرباح الأسهم عن الأشهر الستة المنتهية في 31 ديسمبر 2024 في النصف الأول من عام 2025.
- من المتوقع أن يتم قبول الأسهم للتداول في سوق أبوظبي للأوراق المالية ("قبول الأسهم") يوم الأربعاء 14 نوفمبر 2024 أو قريباً من ذلك.

وبهذه المناسبة، قال يوسف علي مسلم فينيل عبد القادر، مؤسس شركة لولو للتجزئة ورئيس مجلس إدارتها وعضو مجلس الإدارة غير التنفيذي:

"يسرنا أن نعلن عن الطرح العام الأولي المخطط له لشركة لولو للتجزئة في سوق أبوظبي للأوراق المالية، والتي تعد أكبر تاجر تجزئة يغطي منطقة مجلس التعاون الخليجي بالكامل من حيث مساحة البيع وحجم المبيعات وعدد المتاجر. أسسنا لولو في عام 1974 لتكون أول شركة في قطاع تجارة التجزئة المنظمة في الإمارات العربية المتحدة مع الالتزام بتوفير أفضل تجربة تسوق تجذب العملاء وتعزز ولائهم. تفوقت لولو على جميع توقعاتنا، فأصبحت اليوم تدير أكثر من 240 متجراً في ستة دول في مجلس التعاون الخليجي، وتقدم قيمة كبيرة يومياً للعملاء. وتسهم الرؤى الطموحة التي تنفذها دولة الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية ودول مجلس التعاون الخليجي الأخرى في تعزيز نمونا، حيث تعمل القيادات الوطنية القوية على تعزيز النمو السكاني والاتجاهات الاستهلاكية الإيجابية ودفع النمو الاقتصادي. نتطلع إلى الترحيب بالمساهمين الجدد للمشاركة معنا في رحلة نجاح لولو وحماسنا للمستقبل".

من جهته، قال سيف الدين روباوالا، الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة:

"تتميز علامة لولو التجارية بمكانة رائدة في قطاع التجزئة في دول مجلس التعاون الخليجي، ونحن فخورون للغاية بإجراء هذا الطرح العام الأولي اليوم. تطورت لولو على مدار الخمسين عاماً الماضية، من متجر واحد في أبوظبي إلى أكبر تاجر تجزئة في دول مجلس التعاون الخليجي من حيث الحصة السوقية وأسرع الشركات نمواً على نطاق واسع في المملكة العربية السعودية. وتقدم لولو خدماتها لأكثر من 600,000 متسوق يومياً، وتوفر منتجاتها من 85 بلداً، ما يضمن ترسيخ مكانتنا الرائدة في جميع أسواق دول مجلس التعاون الخليجي وقدرتنا على تقديم أكثر من 200,000 منتج، لتلبية جميع متطلبات عملائنا المتنوعة".

وأضاف: "تتميز لولو بحجم أعمالها الضخم مع السجل الحافل بتحقيق النمو القوي في الإيرادات، وهوامش الأرباح العالية إضافة إلى تبني استراتيجية نمو واضحة تعتمد على تعزيز وتقديم قيمة أكبر من متاجرنا الحالية، وتوسيع شبكة متاجرنا، وتحقيق الكفاءات التشغيلية وزيادة منتجات العلامة التجارية الخاصة بالمجموعة عالية القيمة وتعزيز نطاق برامج الولاء. ومع توفر فرص سوقية تبلغ قيمتها 100 مليار دولار في قطاع التجزئة في دول مجلس التعاون الخليجي على مدى السنوات الخمس المقبلة، وجاهزية أعمالنا في المملكة العربية السعودية لتحقيق المزيد من النمو، فإننا على يقين من أن لولو ستظل وجهة "حيث يأتي العالم للمتسوق".

سياسة توزيع الأرباح وهيكّل رأس المال

تسعى الشركة جاهدة إلى الحفاظ على نسبة إجمالية لتوزيعات الأرباح إلى 75% من الأرباح السنوية القابلة للتوزيع بعد خصم الضرائب تُدفع بشكل نصف سنوي بعد الموافقة على النتائج عن الفترات المعنية ونشرها، وذلك شريطة الالتزام بالقواعد المالية السارية، والظروف الداخلية والخارجية، وبحسب الالتزامات القانونية المعمول بها.

وتستهدف المجموعة أن يتم دفع أرباح الأسهم عن الأشهر الستة المنتهية في 31 ديسمبر 2024 في النصف الأول من عام 2025.

- يتمثل الهدف من سياسة توزيعات الأرباح لدى الشركة في إرساء قواعد العدالة والاستدامة والاتساق في توزيع الأرباح على المساهمين.
- تعتمد قدرة الشركة على توزيع أرباح الأسهم على عدد من العوامل، ولا يوجد ما يضمن أن الشركة ستوزع أرباح أسهم من الأساس، أو مقدار تلك الأرباح في حالة توزيعها. وسيصدر أي قرار بشأن الإعلان عن الأرباح ودفعها في المستقبل حسب تقدير مجلس إدارة الشركة ("مجلس الإدارة"، ويشار إلى كل عضو باسم "عضو مجلس الإدارة").

تفاصيل الطرح

تتوقع لولو للتجزئة طرح 25%، أو 2,582,226,338 سهماً عادياً، من إجمالي الأسهم المصدرة في رأس مال الشركة. ويحتفظ المساهم البائع بحق تعديل حجم الطرح في أي وقت قبل نهاية فترة الاكتتاب وفقاً لتقديره المطلق، ووفقاً للقوانين المعمول بها في دولة الإمارات العربية المتحدة وبعد الحصول على موافقة هيئة الأوراق المالية والسلع.

يتكون الطرح من:

- الشريحة الأولى: 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) بما في ذلك موظفي المجموعة المؤهلين (كما هو موضح في نشرة الاكتتاب في دولة الإمارات العربية المتحدة).
- الشريحة الثانية: طرح للمستثمرين المحترفين (كما هو محدد في قرار رئيس مجلس إدارة هيئة الأوراق المالية والسلع رقم 13/ر.م لسنة 2021 (وتعديلاته))، كما هو محدد في نشرة الاكتتاب في دولة الإمارات العربية المتحدة ويشار إليهم باسم المكتتبين من "المستثمرين المؤهلين".
- الشريحة الثالثة: طرح لكبار المسؤولين التنفيذيين المؤهلين في المجموعة (كما هو محدد في نشرة الاكتتاب في دولة الإمارات العربية المتحدة) ويشار إليه باسم "الطرح المخصص لكبار المسؤولين التنفيذيين".

تبدأ فترة الاكتتاب يوم الإثنين الموافق 28 أكتوبر 2024 وتنتهي يوم الثلاثاء 5 نوفمبر 2024 بالنسبة للمستثمرين الأفراد في دولة الإمارات العربية المتحدة و للمستثمرين المحترفين والمسؤولين التنفيذيين المؤهلين.

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

ومن المتوقع حالياً الانتهاء من عملية الاكتتاب وقبول الاكتتاب في الأسهم في يوم الأربعاء 14 نوفمبر أو قريباً من ذلك، رهنأً بظروف السوق وعقب الحصول على الموافقات التنظيمية ذات الصلة في دولة الإمارات العربية المتحدة، بما في ذلك الموافقة على قبول الإدراج وتداول الأسهم في سوق أبوظبي للأوراق المالية.

يتم عرض جميع أسهم الطرح من قبل المساهم البائع الذي كان يمتلك قبل الطرح 100% من رأس مال شركة لولو للتجزئة. وسيحصل المساهم البائع على العائدات الصافية الناتجة عن الطرح، وسيتحمل المساهم البائع جميع تكاليف عملية الطرح.

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"). وتخضع الشركة كذلك لفترة الحظر على النحو الموضح في نشرة الاكتتاب.

سيتم تضمين تفاصيل الطرح في نشرة اكتتاب صادرة باللغة العربية ("نشرة الاكتتاب في دولة الإمارات العربية المتحدة") وإعلان الاكتتاب العام ("الإعلان العام") فيما يتعلق بالطرح للمكتتبين الأفراد في دولة الإمارات العربية المتحدة، أما فيما يخص بالطرح للمستثمرين المؤهلين فستنشر التفاصيل في مذكرة الطرح الدولي باللغة الإنجليزية (مذكرة الطرح الدولي). وسيتم نشر الإعلان العام ونشرة الاكتتاب لدولة الإمارات العربية المتحدة اليوم، ومن المتوقع نشر مذكرة الطرح الدولي يوم الإثنين 28 أكتوبر. وستتوفر نشرة الاكتتاب لدولة الإمارات ومذكرة الطرح الدولي على الموقع الإلكتروني [www.luluretail.com/ipo](http://www.luluretail.com/ipo)

تم تعيين بنك أبوظبي التجاري، وسيتي جروب جلوبال ماركتس المحدودة، والإمارات دبي الوطني كابيتال، وبنك إتش إس بي سي الشرق الأوسط المحدود كمنسقين عالميين ومديري سجل مشتركين. تم تعيين شركة الراجحي المالية وشركة إي إف جي هيرميس الإمارات العربية المتحدة (بالاشتراك مع إي إف جي هيرميس الإمارات العربية المتحدة ذ.م.م) وبنك أبوظبي الأول وشركة جولدمان ساكس الدولية وشركة إنترناشيونال سيكيوريتيز المحدودة كمدرء مشتركين لسجلات الاكتتاب.

تم تعيين شركة موليس اند كومباني المملكة المتحدة شراكة ذات مسؤولية محدودة (فرع مركز دبي المالي العالمي) كمستشار مالي مستقل.

تم تعيين بنك أبوظبي التجاري، وشركة إي إف جي هيرميس الإمارات العربية المتحدة، والإمارات دبي الوطني كابيتال، وبنك أبوظبي الأول، وبنك إتش إس بي سي الشرق الأوسط المحدود كمدرء رئيسيين مشتركين.

تم تعيين بنك أبوظبي التجاري ش.م.ع وبنك أبوظبي الأول ش.م.ع كبنوك تلقي الاكتتاب الرئيسية. كما تم تعيين بنك دبي الإسلامي ش.م.ع وبنك الإمارات الإسلامي ش.م.ع وبنك الإمارات دبي الوطني ش.م.ع وبنك المشرق ش.م.ع كبنوك تلقي الاكتتاب.

تم تعيين بنك صهار الدولي ش.م.ع، بنك الخليج (ش.م.ع)، شركة الاستثمارات الوطنية ش.م.ع، سيكو ش.م.ب. (م)، و بنك الدوحة ش.م.ع كبنوك مشتركين

لا يشارك بنك إتش إس بي سي الشرق الأوسط المحدود أو أي من شركاته الحليفة في تسويق أو إدارة أي جانب من جوانب الطرح للمستثمرين الأفراد في الإمارات العربية المتحدة للأشخاص الطبيعيين.

أصدرت لجنة الرقابة الشرعية الداخلية لبنك الإمارات دبي الوطني ش.م.ع تصريحاً شريعياً أن الطرح من وجهة نظرهم متوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية. وعلى المستثمرين بذل العناية الواجبة الخاصة بهم لضمان أن الطرح متوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية لأسبابهم الخاصة.

لمحة عامة عن شركة لولو للتجزئة

لولو هي أكبر تاجر تجزئة متكامل يغطي منطقة مجلس التعاون الخليجي بالكامل من حيث مساحة البيع وحجم المبيعات (قيمة مبيعات التجزئة) وعدد المتاجر خلال عام 2023. تحتل المجموعة صدارة قطاع تجزئة البقالة التقليدية الحديثة في منطقة مجلس التعاون الخليجي، حيث استحوذت على حصة تبلغ 13.5% من سوق تجزئة البقالة التقليدية الحديثة في منطقة مجلس التعاون لعام 2023.

تدير المجموعة متاجر تجزئة تحت مظلة العلامة التجارية "لولو" في كل من الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية وعمان وقطر والكويت والبحرين. ووفقاً لما جاء في تقرير شركة يورومونيتور إنترناشيونال المحدودة ("مستشار السوق" أو "يورومونيتور")، كانت المجموعة تحتل المرتبة الثانية كأكبر تاجر تجزئة بقالة في الإمارات العربية المتحدة، وأكبر تاجر تجزئة في عُمان وقطر والبحرين والكويت<sup>1</sup>، وأسرع تاجر تجزئة يغطي منطقة مجلس التعاون الخليجي بالكامل من حيث النمو في المملكة العربية السعودية، واعتمدت تلك التصنيفات في كل حالة على قيمة مبيعات التجزئة عن عام 2023.

تتمتع المجموعة بتواجد قوي عبر قناة موحدة في شكل ثلاثة أنواع من المتاجر الفعلية التي تخدم احتياجات التسوق المختلفة. وكما في 31 أغسطس 2024، تدير المجموعة شبكة تضم 240 متجرًا، منها (1) 116 هايبر ماركت؛ (2) 102 متجر سريع؛ (3) 22 متجرًا صغيرًا، يوجد منها 103 متجر في الإمارات العربية المتحدة، و56 متجرًا في المملكة العربية السعودية، و81 متجرًا عبر الأسواق الأخرى. كما تدير المجموعة منصات التجارة الإلكترونية عبر الموقع الإلكتروني وتطبيق الهاتف الجوال الخاص بالمجموعة، ويدعم ذلك شراكة مع أمازون في الإمارات العربية المتحدة وهانجر ستيشن في المملكة العربية السعودية وسونو في قطر، وشراكة مع طلبات عبر جميع الأسواق.

أبرز المزايا الاستثمارية

سوق مستهدف ضخم ومتنام، مدعوم ببرامج التحول والتوجهات الداعمة القوية

يرتكز نمو المجموعة إلى الاتجاهات القوية المواتية للاقتصاد الكلي في منطقة مجلس التعاون الخليجي، والمتوقع لها أن تتفوق على المتوسطات العالمية خلال 2023-2028 وفق ما جاء في تقرير مستشار السوق:

- من المتوقع أن يشهد إجمالي الناتج المحلي الحقيقي في منطقة مجلس التعاون الخليجي نمواً بمعدل سنوي مركب قدره 3.4% خلال الفترة بين 2023 و2028، مقارنة بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ 3.1% عالمياً؛
- من المتوقع أن يشهد تعداد السكان في منطقة مجلس التعاون الخليجي نمواً بمعدل سنوي مركب قدره 1.2% خلال الفترة بين 2023 و2028، مقارنة بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ 0.9% خلال نفس الفترة في المتوسط عالمياً؛
- يُتوقع أن ينمو الدخل الشخصي المتاح للإنفاق في منطقة مجلس التعاون الخليجي بمعدل متوسط قدره 3.9% على أساس سنوي خلال الفترة بين 2023 و2028، مقارنة بمتوسط معدل نمو سنوي قدره 3.9% على المستوى العالمي عن نفس الفترة؛ و
- من المتوقع أن يشهد الإنفاق الخاص في منطقة مجلس التعاون الخليجي نمواً بمعدل سنوي مركب قدره 4.2% خلال الفترة بين 2023 و2028، مقارنة بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ 3.9% خلال نفس الفترة على المستوى العالمي.

فضلاً عن ذلك، يسهم التطبيق المستمر لبرامج التحول الضخمة في أسواق المجموعة، ومنها رؤية السعودية 2030 المطبقة في المملكة، وخطة دبي الحضرية 2040 في الإمارات العربية المتحدة، والتي تهدف إلى خلق اقتصاد متنوع ومرن، واجتذاب المزيد

<sup>1</sup> تتمتع شركة لولو بأكبر حصة سوقية حسب العلامة التجارية / الشركة في الكويت حيث تمثل الجمعيات التعاونية اتحاداً يضم 78 شركة تديرها بشكل مستقل.

من الأفراد إلى تلك البلدان، وتحسين بيئة الأعمال الشاملة في المنطقة وتطوير بنية تحتية تتسم بالجودة والاعتمادية والاستدامة، في تحقيق النمو المتوقع للمجموعة في منطقة مجلس التعاون الخليجي.

### أكبر تاجر تجزئة يغطي منطقة مجلس التعاون الخليجي بالكامل يتسم بالحجم الكبير والمرونة والشرارات الموثوقة

- كانت المجموعة أكبر تاجر تجزئة يغطي منطقة مجلس التعاون الخليجي بالكامل من حيث مساحة البيع وحجم المبيعات (قيمة مبيعات التجزئة) وعدد المتاجر خلال 2023. وتحتل المجموعة صدارة قطاع تجزئة البقالة التقليدية الحديثة في منطقة مجلس التعاون الخليجي، حيث استحوذت على حصة تبلغ 13.5% من سوق تجزئة البقالة التقليدية الحديثة في منطقة مجلس التعاون لعام 2023. وتستطيع المجموعة، بفضل المكانة الريادية التي تحتلها في منطقة مجلس التعاون الخليجي، الاستفادة من اقتصاديات الحجم والتمتع بقدرة أقوى للتفاوض مع الموردين وتحسين صورة العلامة التجارية.
- وقد امتلكت المجموعة مساحة بيع إجمالية بلغت نحو 1.3 مليون متر مربع كما في 31 ديسمبر 2023، وتعادل تلك المساحة تقريباً ثلاثة أضعاف متوسط مساحة البيع التي يملكها منافسو المجموعة المدرجون بالأسواق المالية العامة في منطقة مجلس التعاون الخليجي.
- كما يستفيد نموذج أعمال المجموعة من الترابط المحلي والمنهجية المرنة، وسرعة اتخاذ القرارات ومرونة الشكل، الأمر الذي ترى المجموعة أنه يمكنها من التأقلم ويجعل من الصعب استنساخ نموذج أعمالها.
- توظف المجموعة معرفتها المحلية الواسعة لتلبية الطلبات المتنوعة لعملائها المحليين، من قاعدة وحدات إدارة المخزون لديها التي يتجاوز عددها 200,000 وحدة نشطة (بإجمالي وحدات مخزون يبلغ نحو 650,000 وحدة)، توفرها من 85 بلداً. بالإضافة إلى الترتيبات الحالية مع الحكومات المحلية والمؤسسات والجهات التابعة، والتي تدعم ترابط المجموعة مع المجتمعات المحلية وزيادة حجم مبيعاتها.
- كما تمتلك المجموعة سلسلة توريد تتمتع بمستوى تكامل مرتفع، استناداً إلى كفاءة التوريد التي تحققها عبر مكاتبها العالمية للتوريد، وخدماتها الداخلية للدعم اللوجستي والدعم النشط لمراقبة توجهات العملاء بهدف التحسين المستمر لانتقاء المنتجات. فضلاً عن ذلك، تستفيد المجموعة أيضاً من الهيكل التنظيمي الموحد، والمستوى المرتفع من استقلالية الشراء على المستويات المحلية وداخل المتجر، وإجراءات التقييم المبسطة، التي تضمن سرعة اتخاذ القرار، وتوفير عروض مخصصة بما يتناسب مع الاحتياجات المحددة للمجتمع، بالاعتماد على اتخاذ القرارات وتنفيذ المشتريات محلياً.
- تتيح شبكة المجموعة من المتاجر والقنوات الإلكترونية على الإنترنت العديد من نقاط التواصل مع العملاء وتقديم عروض منتجات متنوعة وخدمة عالية الجودة. وتتبع المجموعة منهجية مرنة فيما يتعلق بمجالات التوسع المحتملة، والتي لا تقتصر على المناطق الحضرية الكبرى فحسب، بل تمتد أيضاً لتشمل الضواحي الأصغر والمناطق الريفية داخل أسواق المجموعة.

### عروض جاذبة للعملاء بفضل توفير المنتجات المتوازنة

- تجتهد المجموعة في تقديم خدمة عملاء استثنائية لعملائها من جميع الخلفيات، والأعراق، ومستويات الدخل وأساليب الحياة. وتشتمل المنهجية الشاملة التي تتبعها المجموعة لخدمة عملائها على تخصيص باقات المنتجات عن طريق طلب التعقيبات من العملاء والاستجابة لها على مستوى المجموعة بالكامل وعلى مستوى كل متجر على حدة.
- كما أطلقت المجموعة برنامج ولاء للعملاء ("برنامج سعادة") في الإمارات العربية المتحدة في مارس 2023، وتبع ذلك إطلاقه في قطر في مارس 2024، ثم الكويت في مايو 2024، ثم البحرين في يونيو 2024، وفي المملكة في يوليو 2024، وفي عُمان بحلول نهاية عام 2024. وكما في 31 أغسطس 2024، بلغ عدد الأعضاء المشتركين في برنامج سعادة في

الإمارات العربية المتحدة نحو 1.9 مليون مشترك، ويمثلون نحو 19% من إجمالي تعداد سكان دولة الإمارات في 2023، وبلغ عدد المستخدمين المسجلين في البرنامج في قطر نحو 551 ألف مشترك، ويمثلون نحو 18% من إجمالي تعداد سكان قطر في 2023.

- وفي ضوء تقديرات المجموعة، استناداً إلى البيانات المتوفرة كما في يونيو 2024، بلغت المبيعات إلى المستخدمين المسجلين في برنامج سعادة نحو 70% من إجمالي المبيعات في دولة الإمارات، و66% من المبيعات في قطر. وكان حجم سلة المشتريات للمستخدمين المسجلين في برنامج سعادة أكثر 1.7 مرة و1.4 مرة على التوالي مقارنة بالعملاء غير المسجلين في برنامج سعادة في كل من دولة الإمارات وقطر، وذلك في ضوء المعلومات الشهرية لشهر يونيو 2024.
- تركز المجموعة على توفير تجربة مُخصصة للتفاعل مع العميل بفضل وجود فريق متكامل ومتمكن (بمتوسط نحو 290 موظفاً لكل هايبر ماركت، ونحو 55 موظفاً لكل متجر سريع "اكسبريس" ونحو ثلاثة موظفين لكل متجر صغير في 2023) ومتاجر جيدة التنظيم تضمن تجربة تسوق سريعة ومريحة.
- كما تفخر المجموعة بتكاملها التام مع المجتمعات المحلية. فعلى سبيل المثال، استضافت متاجر المجموعة أكثر من 80 فعالية واحتفالية خاصة ومتنوعة في الإمارات العربية المتحدة خلال 2023، الأمر الذي يؤكد على التزام المجموعة بترحيبها بالعملاء من مختلف الخلفيات. وقد حصلت المجموعة على جائزة الشيخ خليفة للتميز (في 2023)، وبرنامج دبي للخدمة المتميزة (في 2021) وجائزة دبي للجودة (في 2021) نظير خدماتها المقدمة للعملاء.
- وفضلاً عن ذلك، تعمل المجموعة بصفة مستمرة على تحسين متاجرها باستخدام التكنولوجيا المتطورة، مثل استخدام أجهزة المسح الذاتي الدفع مقابل المنتجات آلياً داخل المتاجر، وتنفيذ مشروع تجريبي للمتاجر بدون محصل مع الدفع مقابل المنتجات آلياً.

#### ركيزة تشغيلية قوية مدعومة بإمكانيات التوريد العالمية

- تمتلك لولو شبكة توريد عالمية شاملة، تعمل على توفير المنتجات من 85 بلداً إلى كل سوق من أسواقها. ولدى المجموعة 19 مكتباً ميدانياً للتوريد، منها ما هو في المملكة المتحدة والولايات المتحدة والصين وإيطاليا، والتي تتمتع بقدرات توريد محلية تمكن المجموعة من مراقبة جودة المنتجات وضمانها بشكل مباشر، والتأكد من الالتزام بأعلى المعايير على امتداد سلسلة التوريد.
- تحظى المجموعة بعلاقات وطيدة طويلة الأمد مع الكثير من مورديها الرئيسيين، على مدار أكثر من 20 سنة في المتوسط. ويعد الوصول المباشر إلى المنتجات والابتكارات الجديدة عالية الجودة، والسيطرة اللوجستية الكاملة على عمليات التوريد وامتلاك باقة منتجات أوسع وأكثر تنوعاً، من المزايا التي تتمتع بها شبكة التوريد الخاصة بالمجموعة، ذلك بالإضافة إلى حجم المجموعة، والذي يحقق لها قدرة تفاوض أكبر مع الموردين.
- وتمتلك المجموعة بنية تحتية للخدمات اللوجستية والتوزيع تتميز بمركز جيد يدعم نموها المستقبلي. تدير المجموعة 21 مركزاً للتوزيع، بمساحة تخزين إجمالية قدرها 430,000 متراً مربعاً، والتي توفر في الوقت الحالي السعة الكافية لدعم الخطط الحالية لنشر متاجر المجموعة، إلى جانب أسطول داخلي يضم نحو 1,400 سيارة لنقل المنتجات من مراكز التوزيع إلى متاجر المجموعة.
- وبالإضافة إلى قدرات الخدمات اللوجستية الداخلية بالمجموعة، والتي تساعد على ضمان جودة المنتجات، والتوريد المستقر من مراكز التوزيع إلى المتاجر، تستخدم مراكز التوزيع تصميماً وتكنولوجيا متطورة وخدمات آلية لإدارة المستودعات،

متكاملة مع أنظمتها لتكنولوجيا المعلومات من أجل ضمان الإدارة اللحظية بهدف تقليص زمن انتظار التوصيل إلى المتاجر ليصبح 24 ساعة.

#### أداء مالي قوي مع هوامش كبيرة ومعدل مميز للتحويل النقدي

- تتمتع المجموعة بسجل حافل من النمو القوي في الإيرادات بعد تحقيق إيرادات بلغت 3.9 مليار دولار في النصف الأول من عام 2024، بزيادة قدرها 5.6% على أساس سنوي، فيما بلغت الإيرادات 7.3 مليار دولار في عام 2023، بزيادة قدرها 5.6% على أساس سنوي. وكان هذا النمو في الإيرادات على أساس سنوي مدفوعاً بزيادة المبيعات من المتاجر الحالية وتوسيع شبكة متاجر المجموعة، فضلاً عن مبيعاتها عبر القنوات الإلكترونية.
- بلغ إجمالي الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء في النصف الأول من عام 2024 نحو 391 مليون دولار، بزيادة قدرها 4.3% على أساس سنوي. كما بلغ إجمالي الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء 753 مليون دولار في عام 2023، بزيادة قدرها 7.2% على أساس سنوي. وكان السبب الرئيسي وراء الزيادة السنوية في الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء هو زيادة الأرباح الإجمالية والدخل التشغيلي من الأنواع الأخرى، بما في ذلك دخل العرض ومساهمة افتتاح المتاجر الجديدة.
- كانت التدفقات النقدية مرتفعة في عام 2023 مدفوعة بالربحية القوية، ما يدعم النمو المستقبلي للمجموعة.

#### فريق إدارة، يتمتع بخبرات هائلة وسجل حافل وموثق من النجاحات، يدعمه مساهمون أقوياء

- يتولى زمام قيادة المجموعة فريق إدارة عليا ذو خبرات هائلة في تقديم الخدمات، حيث يتمتع بخبرة مجمعة تتجاوز 140 سنة، ومتوسط خبرة يتجاوز 36 عاماً لدى المجموعة. كما يتولى قيادة فريق إدارة المجموعة السيد/ سيف الدين روباوالا، في منصب الرئيس التنفيذي للمجموعة، بعد أن انضم إلى مجموعة لولو عام 1982، ويتمتع بخبرة تتجاوز 41 عاماً، ويدعمه في تأدية مهامه كل من الرئيس التنفيذي للشؤون المالية والرئيس التنفيذي للعمليات والاستراتيجية والمدير التنفيذي للعمليات العالمية، والذين يتمتعون بخبرات تصل إلى 25 و 37 و 41 سنة من العمل لدى المجموعة، على التوالي.
- كما يدعم المجموعة المساهم المؤسس ورئيس مجلس الإدارة السيد/ يوسف علي، والذي يؤكد على التزامه الدائم بتحقيق استمرار نجاح المجموعة. وفي عام 2020، ضخت القابضة ADQ، وهي شركة تطوير قابضة مملوكة بالكامل للدولة أسستها حكومة أبوظبي بهدف تعزيز الاقتصاد الوطني، استثمارات في المجموعة، وتملك حصة غير مباشرة نسبتها 20% في المجموعة.

#### استراتيجية الشركة

يدعم قدرات النمو التي تتمتع بها المجموعة المحركات الاستراتيجية الملموسة والقابلة للتنفيذ التالية:

#### تحفيز النمو المتمثل في المتاجر الحالية

تعتزم لولو الاستثمار في تحفيز معدل نموها المتمثل القوي في المبيعات، من خلال توفير منتجات جذابة ومتنوعة، والتي تشمل منتجات العلامة التجارية الخاصة بالمجموعة، ومراقبة تشكيلة منتجاتها وتحديثها وتوسعتها بصفة مستمرة، لتلبية التفضيلات المتغيرة للعملاء. فضلاً عن ذلك، ستركز المجموعة على بذل المزيد من جهود تحسين التجربة داخل المتجر، من خلال الاستثمار في توفير خدمة عملاء متميزة وتنفيذ مبادرات تسويقية وترويجية لتعزيز الوعي بالعلامة التجارية وتوسيع نطاق برنامج الولاء الخاص بها.

## حصة متنامية من السوق وشبكة موسعة من خلال توزيع المتاجر الجديدة

ترى المجموعة أنها تتمتع بمركز قوي يمكنها من زيادة حصتها من السوق وتعزيز معدل نمو شبكتها من المتاجر، عن طريق اقتناص الفرص المتاحة في أسواق المجموعة، وخصوصاً في كل من المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات. وفي الأسواق الأخرى، تُخطط المجموعة لتحقيق النمو من خلال افتتاح متاجر انتقائية، والحفاظ على حصتها السوقية ومكانتها الريادية. وعلى الجانب الاستراتيجي، تستهدف المجموعة التوسع إلى مناطق حضرية وريفية جديدة داخل أسواقها، مما يتيح لها الوصول إلى مناطق تشهد مستوى انتشار أقل نسبياً. بالإضافة إلى ذلك، تتحول المجموعة تدريجياً نحو نموذج الأصول الخفيفة لمتاجرها الجديدة، مما سيساعد في ضمان متطلبات أقل من النفقات الرأسمالية وعمليات إطلاق أسرع للمتاجر.

حافظت المجموعة على تواجدتها في المملكة العربية السعودية منذ 2009. وكما في 31 أغسطس 2024، كانت المجموعة تدير 56 متجراً وأربعة مراكز توزيع منتشرة في 14 مدينة. وقد حققت المجموعة في عام 2023، بناءً على تقديراتها، أعلى مبيعات لكل متر مربع في المملكة العربية السعودية وأعلى متوسط مبيعات لكل متجر في المملكة. وتتنق المجموعة في قدراتها على تحقيق نمو جوهري في سوق تجزئة البقالة بالمملكة، ليصل إلى 48 مليار دولار أمريكي بحلول 2028 (المصدر: يورومونيتور). وتعتمد المجموعة الاعتماد على مكانتها الريادية، وزيادة حصتها السوقية في المملكة العربية السعودية من خلال الاستفادة من منصتها المعروفة وسجلها الحافل من النجاحات في السوق. ترى المجموعة إمكانية لتوسيع نطاق وجودها في أكثر من 20 مدينة يزيد عدد سكانها عن 200 ألف نسمة، إلى جانب السيل لفتح متاجر متعددة في مدن يبلغ عدد سكانها مليون نسمة أو أكثر. وفضلاً عن ذلك، تمتلك المجموعة شراكات مع عدد من الجهات الحكومية في المملكة، وترى المجموعة أن تلك الشراكات ستطلق العنان أمام العديد من الفرص الجديدة. وتعتقد المجموعة أنها مستأجرة مفضل في المملكة، مما سيسهل توسعها في مواقع رئيسية، إلى جانب توسعها في المجتمعات المتنامية والمدن الجديدة.

## تحسين الكفاءات التشغيلية والاستفادة من الحجم

تعمل المجموعة أيضاً على تحسين عملياتها وأنشطتها التشغيلية وخلق المزيد من فرص التحسين بفضل حجمها الضخم على امتداد مختلف المجالات التي تعمل بها بالكامل، بداية من التوريد والتوزيع ووصولاً إلى المبيعات وعمليات المقر الرئيسي. وفضلاً عن ذلك، تُخطط المجموعة إلى توظيف التكنولوجيا لتحسين مستويات الأتمتة، والاعتماد على مبادرات التحسين على امتداد شبكة الخدمات اللوجستية، وإدارة المخزون، والعمليات داخل المتجر، ونشر تكنولوجيا أكثر تطوراً، مثل تسجيل الخروج الذاتي (في أكثر من 70 متجراً) وأجهزة المسح الذاتي داخل المتاجر.

## استكشاف المزيد من الفرص الجاذبة

تبحث المجموعة باستمرار عن المزيد من الفرص والمبادرات لتحقيق المزيد من النمو وتحسين تشكيلة منتجاتها وقنوات البيع والعروض المقدمة للعملاء. وتعتمد المجموعة استمرار التركيز على زيادة حصة المنتجات التي تحمل علامتها التجارية الخاصة من مبيعاتها عن طريق التسويق والتوسع في وحدات إدارة المخزون وطرح فئات جديدة من المنتجات. وكانت المجموعة، منذ إطلاق متجرها الإلكتروني على الإنترنت عام 2012، تُركز على تهيئة عروضها لعملائها وتحقيق التكامل بين المزايا التي توفرها داخل متاجرها والفرص المتاحة على الإنترنت للوصول إلى أقصى فائدة من النمو السريع للسوق الإلكتروني على الإنترنت. وتخطط المجموعة لمواصلة تنمية قنواتها عبر الإنترنت وشراكاتها الاستراتيجية الحالية مع مقدمي خدمات التجارة الإلكترونية من الجهات الخارجية.

## الأداء المالي

العملة:	فترة الاثني عشر شهراً المنتهية في 31 ديسمبر	فترة الستة أشهر المنتهية في 30 يونيو
مليون دولار أمريكي		



2024	2023	2023	2022	2021	
3,868	3,664	7,278	6,894	6,312	الإيرادات
887	822	1,675	1,549	1,400	إجمالي الربح
22.9%	22.4%	23.0%	22.5%	22.2%	الهامش الإجمالي
391	375	753	703	615	الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء
10.1%	10.2%	10.4%	10.2%	9.7%	هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء
116	72	192	36	24	صافي الدخل <sup>1</sup>
3.0%	2.0%	2.6%	0.5%	0.4%	هامش صافي الدخل <sup>1</sup>

<sup>1</sup> من العمليات المتواصلة

## الحوكمة

تلتزم الشركة ومجلس إدارتها بمعايير حوكمة الشركات التي تتماشى مع أفضل الممارسات الدولية. كما في تاريخ هذا الإعلان، تمثل المجموعة وتعتمد الامتثال لمتطلبات حوكمة الشركات وفقاً لقواعد الشركات المدرجة في دولة الإمارات العربية المتحدة. كما في تاريخ قبول الأسهم، سيتكون مجلس الإدارة من 9 أشخاص من بينهم 3 أعضاء تنفيذيين، و6 أعضاء غير تنفيذيين منهم 3 أعضاء مجلس إدارة مستقلين (كما هو محدد في قرار رئيس مجلس إدارة هيئة الأوراق المالية والسلع رقم (3/ر.م) لسنة 2020م بشأن اعتماد دليل حوكمة الشركات المساهمة).

## نبذة عن لولو للتجزئة

تأسست لولو للتجزئة في عام 1974، وتعتبر، مع شركاتها التابعة، أكبر تاجر تجزئة متكامل من حيث مساحة البيع والمبيعات وعدد المتاجر في دول مجلس التعاون الخليجي الست. وتدير المجموعة شبكة تضم 240 متجراً وتتمتع بتواجد عبر ثلاثة أنواع من المتاجر الفعلية: هايبر ماركت، والمتاجر السريعة، والمتاجر الصغيرة. وتمتلك المجموعة أيضاً منصة للتجارة الإلكترونية عبر موقعها الإلكتروني وتطبيق للهاتف الجوال إضافة إلى شراكات مع مقدمي خدمات التجارة الإلكترونية من الجهات الخارجية. وتقدم المجموعة خدماتها لما يزيد عن 600 ألف متسوق يومي، موزعين على 130 جنسية. وتوفر المجموعة منتجاتها من 85 بلداً، بدعم من مكاتب التوريد الميداني التابعة لها المتواجدة في مواقع رئيسية في 19 دولة. كما تتمتع المجموعة بشهرة قوية لعلامتها التجارية فضلاً عن ارتفاع مستوى ثقة عملاء منطقة مجلس التعاون الخليجي فيها، ما يمكّنها من زيادة حصتها من السوق وتعزيز معدل نمو شبكتها من المتاجر وترسيخ ولاء عملائها. [www.luluretail.com](http://www.luluretail.com)

-----انتهى-----