

دراسة حالة

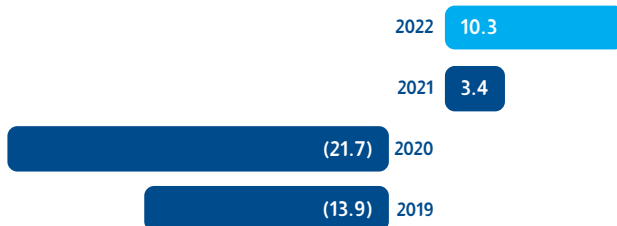


عملية استحواذ
انطوت على
إمكانات هائلة
وتحديات كبيرة



العمل على إطلاق
طاقات شركة
بريمير شيف

الأرباح/(الخسائر) (مليون ريال سعودي)



تحول استثنائي
في مسارات
الأعمال في أقل
من عام



شركة بريميز شيف

تقف استراتيجية النمو المباشر والنمو عن طريق الاستحواذ التي تنتهجها شركة المراعي خلف واحدة من أكبر قصص نجاحها في هذا العام: التحوّل في مسارات أعمال بريميز شيف (بريمير للصناعات الغذائية سابقًا)، والذي ساهم بشكل كبير في نمو إيرادات المجموعة في عام 2022م.



يُعدّ الدمج الناجح لشركة بريميز للصناعات الغذائية واحدًا من أفضل الأمثلة على كيفية قيام شركة المراعي بدمج عمليات الاستحواذ ذات القيمة المضافة بسلاسة، ثم بناء أساس للنمو المباشر. لكن عملية الدمج هذه لم تخلو من تحديات كبيرة، إذ اتبعت شركة بريميز للصناعات الغذائية نموذج أعمال مختلفًا تمامًا وكان لديها العديد من أوجه القصور على مستوى الإدارة التشغيلية والمالية والحوكمة، وكانت شركة خاسرة عندما جرى الاستحواذ عليها.

أنشأت شركة الآمار الغذائية، الشركة المشغلة لمطاعم الخدمة السريعة، شركة بريميز للصناعات الغذائية المحدودة في عام 1999م لإنتاج وتوزيع منتجات اللحوم والدواجن. توسعت بوتيرة سريعة لتزود أكثر من 21 سلسلة غذائية دولية في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط بمنتجاتها. استثمرت المراعي في الشركة في شهر مايو 2019م، واستحوذت على 100% من أسهم الشركة.

- التكامل مع نظم (SAP) وأنظمة المراعي الأخرى وإدخال السياسات والإجراءات الرسمية.
- تغيير العلامة التجارية من بريميز للصناعات الغذائية إلى بريميز شيف في عام 2021م.
- دمج شرائح العملاء وتوسيع أنشطة التسويق والتوزيع لتشمل كل مناطق المملكة بدعم من فرق مبيعات إضافية.
- توسيع نطاق منتجات بريميز شيف ليشمل قطاع المبيعات والتوزيع والخدمات اللوجستية لدى شركة المراعي لبدء نموذج التوزيع الجديد عبر القطاع في الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية.

سارعت إدارة المراعي إلى تنفيذ مجموعة من العمليات والإجراءات القياسية، وعززت التنظيم والإدارة المالية، وعملت على دمج أنظمة تقنية المعلومات لشركة بريميز مع أنظمة شركة المراعي، وغيرت علامتها التجارية، وحسنت من استراتيجيتها التجارية بشكل كبير.

وشملت التحسينات الرئيسية ما يلي:

- تعزيز الطاقة الإنتاجية وتحسينها ورفع الكفاءة واستيفاء متطلبات التوسع.

وفي نظرة مستقبلية، سيتوسع نطاق الترويج لشركة بريميز شيف ليشمل تسويقها لقاعدة عملاء المراعي بهدف تحقيق التوسع الجغرافي ونمو الأرباح والتوسع الهائل في انتشارها وتحسين كفاءة التكاليف.

وسيجري العمل أيضًا على رفع الطاقة الإنتاجية للشركة خلال السنوات القادمة، مع تطلعات بتحقيق نمو في حجم المبيعات يزيد على 30% في عام 2023م مقارنةً بعام 2022م، وبمجرد أن المصنع الجديد يبدأ عملياته التشغيلية بحلول نهاية عام 2024م، ستزداد الطاقة الإنتاجية بنسبة 200% من الطاقة الكاملة الحالية البالغة 7,100 طن متري إلى 21,000 طن متري/سنة حسب التوقعات، مما يُوفّر ركيّزة لاستمرار خلق القيمة لشركة المراعي ومساهمتها.

بدأت بريميز شيف بإظهار تحسينات واسعة النطاق في غضون أشهر فقط. فبعد عام من الاستحواذ، حقق التحوّل في مسارات أعمال الشركة نجاحًا ملحوظًا، وتحوّلت إلى شركة مُحققة للأرباح، إذ انتقلت من شركة محملة بخسائر قيمتها 13.9 مليون ريال سعودي في عام 2019م إلى شركة تحقق أرباح قدرها 10.3 مليون ريال سعودي في عام 2022م.

كما تحسنت إدارة رأس المال العامل بشكل كبير، وزادت كفاءة المشتريات، ونمت قاعدة العملاء وتوسعت عبر شبكة التوزيع في المنطقة لشركة المراعي.

