

قصة نجاح: سنونو

الاستحواذ على شركة سنونو القابضة ذ.م.م (سنونو)

تعزيز التوسع الإقليمي عبر استراتيجية مدروسة

واصلت مجموعة جاهز تنفيذ استراتيجيتها للتوسع الإقليمي خلال عام 2025م، وحددت خيارًا استراتيجيًا واضحًا في السوق القطرية، تمثل في المفاضلة بين الدخول التدريجي عبر النمو العضوي أو الاستحواذ الفوري على حصة سوقية مهيمنة من خلال رائد محلي يتمتع بجودة تشغيلية عالية. وقيمت المجموعة مسارات التوسع العضوي بدقة، ثم رجحت نهج الاستحواذ المباشر نظرًا لشدة التنافس في السوق القطري والحاجة إلى ترسيخ مركز ريادي بوتيرة متسارعة.

وبرزت شركة سنونو كمنصة تقنية سريعة النمو تتمتع بعلامة تجارية جاذبة وحضور سوقى متنامٍ، إذ نجحت في تعزيز حضورها في السوق كشركة واعدة واستطاعت الاستحواذ على حصة جوهرية من منافس عريق على مدار خمس سنوات. وأتاحت هذه المسيرة لجاهز فرصة دخول السوق القطرية بزخم تشغيلي ومصادقية عالية وقدرة مثبتة على تحقيق النتائج منذ اليوم الأول.

منصة رائدة بمواصفات استراتيجية متكاملة

تجاوزت جاذبية سنونو مجرد الوصول إلى سوق جديد، إذ نجح فريقها التأسيسي والتنفيذي في بناء نموذج أعمال يركز على تقنيات متقدمة وتجربة مستخدم متكاملة وقاعدة مواهب دولية ذات كفاءة عالية. ومكنت هذه المقومات سنونو من تحقيق توسع متسارع وإطلاق ابتكارات متواصلة في بيئة تنافسية شديدة التعقيد، بما يعكس نضج النموذج التشغيلي وقابليته للتوسع.

والأهم من ذلك، تلاققت رؤى جاهز وسنونو حول ركائز استراتيجية واضحة تمثلت في بناء شراكات طويلة الأجل مع المتاجر واللائقram بتعزيز خلق القيمة المشتركة لكافة الشركاء والارتقاء المستمر بتجربة العميل. وحول هذا التوافق الثقافي والاستراتيجي عملية الاستحواذ إلى شراكة ممتدة تستهدف بناء منصة إقليمية موحدة تتكامل فيها القدرات وتتسارع فيها وتيرة النمو.

توقيت منضبط لترسيخ القيمة طويلة الأجل

جسدت جاهز من خلال هذا الاستحواذ نهجها المنضبط في تخصيص رأس المال والتوسع الدولي، واستند القرار إلى جودة الأصول، وكفاءة الأداء، والقدرة على توليد قيمة مستدامة عبر التكامل وتوسيع نطاق الأعمال بعيدًا عن رهانات توقيت دورات السوق. وعكس هذا النهج التزامًا واضحًا ببناء قيمة تراكمية قائمة على أسس تشغيلية متينة.

وأتمت جاهز الصفقة في الربع الرابع من عام 2025م، فاقتصر الأثر المالي المباشر على توحيد نسي في القوائم المالية، غير أن الأثر الاستراتيجي يمتد إلى ما هو أبعد من ذلك، إذ يرسخ هذا الاستحواذ قاعدة لتسريع النمو الإقليمي ويفتح مجالات واسعة للتكامل في تطوير المنتجات والخدمات التقنية والعمليات التشغيلية والوظائف المالية والإدارية، بما يعزز كفاءة المنظومة ويرفع قدرتها على تحقيق عوائد مستدامة على المدى المتوسط والطويل.

بناء منصة إقليمية لمواكبة تطورات النمو المستقبلي

تضمنت بنود هذه الصفقة تولي المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة سنونو منصب الرئيس التنفيذي للأسواق الدولية في مجموعة جاهز للإشراف على العمليات التشغيلية في كل من البحرين والكويت وقطر، بما يضمن استمرارية الأعمال ويعزز اتساق التوجه التشغيلي وتكامل القدرات عبر مختلف الأسواق.

في فبراير 2026م، أعلنت المجموعة عن استراتيجيتها الدولية، والتي بينت خططها بأن تتولى سنونو تدريجيًا الدور التشغيلي لعمليات المجموعة في الأسواق الدولية، بدءًا من الكويت والبحرين، مستفيدة من بنيتها التقنية المتقدمة، ونموذج أعمالها متعدد القطاعات،

وتعكس هذه الاستراتيجية قناعة المجموعة بأن تطوير الأسواق الدولية يتحقق على أفضل وجه من خلال التخصص في المنصات متعددة القطاعات، والذي يؤدي إلى السرعة في التنفيذ، ويزيد معدل تكرار الطلب للعملاء، لتعزيز الاحتفاظ بهم ورفع معدلات الإنفاق لكل عميل،

ومن المتوقع أن يرسخ توحيد أعمال سنونو دعائم الأداء التشغيلي والمركز المالي لمجموعة جاهز خلال الأعوام المقبلة، وأن يدفع تعميق التعاون وتكامل التقنيات ونقل المعرفة عجلة خلق القيمة المستدامة ويدعم مسار التوسع الدولي للمجموعة بثقة وانضباط.



تمكنت جاهز بفضل الاستحواذ على شركة سنونو في أواخر عام 2025م من امتلاك منصة تقنية أثبتت جدارتها وقدرتها على النمو المتسارع عبر تنفيذ منضبط على مدى خمس سنوات، لترسي بذلك حجر الزاوية لتوسع إقليمي طويل الأجل يحقق قيمة مستدامة للمساهمين.