

ARCAPITA



الخدمات التجارية الأساسية:
استراتيجية استثمار في الأسهم الخاصة
للحماية من التراجع الاقتصادي وتحقيق النمو

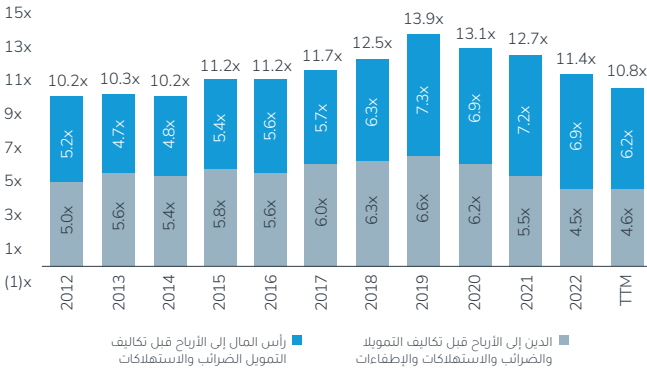
فبراير 2024

لمحة عامة

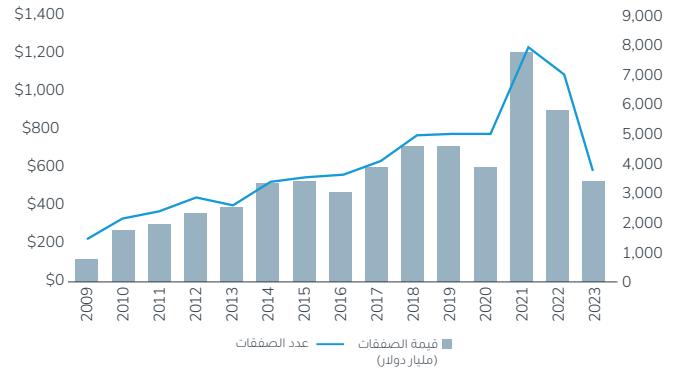
عالم الاستثمار في الأسهم الخاصة دائم التغير، ما يعكس المناخ السائد اليوم للتفاعلات المتشعبة بين العوامل الاقتصادية والجيوسياسية والمالية. وقد تأثرت سوق أسهم الشركات الخاصة عمومًا بأسعار الفائدة المرتفعة والأسواق المالية غير المؤاتية والبحث عن مخرج اقتصادي يسمح بتفادي الدخول في ركود اقتصادي، ما أدى إلى تباطؤ نشاط الصفقات الاستثمارية وتراجع قيم الاستثمارات. وفي ظل هذا المناخ، تزايد تركيز المستثمرين على إجراء دراسات مستفيضة للمعانة الواجبة و تعميق الأبحاث.

كذلك، ونتيجة لارتفاع أسعار الفائدة وتزايد تكلفة رأس المال، شرعت الشركات بالمحافظة على ترشيد قاعدة تكاليفها واستكشاف طرق للتركيز على أنشطة أعمالها الأساسية. وفي هذا المناخ، يتزايد الإقبال على التعاقد الخارجي على الأنشطة غير الأساسية ولكن الهامة، وهذا بدوره يتيح فرضًا لشركات الاستثمار في الأسهم الخاصة بالاعتماد على الدراية التشغيلية وليس الهندسة المالية. وفي هذا الصدد، تتناول محفزات الأعمال الأساسية في المجالات الاقتصادية الناشئة، وتبادل الأفكار حول الفرص المتاحة.

مضاعفات قيمة الشركة إلى الأرباح قبل تكاليف التمويل والضرائب والاستهلاك والإطفاءات
للشراء في أسواق أمريكا الشمالية وأوروبا والشرق الأوسط كما في الربع الثالث 2023



صفقات الشراء في الولايات المتحدة
من بداية السنة حتى الربع الثالث 2023



المصدر: بيتش بوك Pitchbook

محفزات الأعمال الأساسية



ارتفعت تكلفة رأس المال على الشركات الخاصة والعامة في مختلف دول العالم نتيجة للارتفاع العام في أسعار الفائدة تحت تأثير رفع الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي لسعر فائدته الأساسي، ولذلك أصبحت الشركات تركز عمومًا على أنشطة أعمالها الأساسية وتعطي الأولوية للاستثمار في قطاعات الأعمال تلك، بينما تسعى في نفس الوقت إلى التعاقد الخارجي (أو إلى توسعة نطاق تعاقداتها الخارجية في الأسواق الناضجة كالولايات المتحدة الأمريكية) على أنشطة أعمالها غير الأساسية بهدف تقليص قاعدة تكاليفها وزيادة هوامش أرباحها التشغيلية.

إلى جانب ذلك، يتعزز هذا العامل المحوري بفعل تغيرات هيكلية إضافية، فالإشراف الرقابي أخذ يتزايد في جميع أنحاء العالم، ويؤدي توسع نطاقه وتشعبه إلى اتجاه الشركات في الغالب إلى تفضيل التعاقد الخارجي على أعمال متنوعة منها خدمات المطابقة والالتزام، وخدمات المراجعة والتحقق، وخدمات الحماية من الحريق، وإسنادها إلى شركات متخصصة قادرة على التكيف مع أحدث الشروط الرقابية والالتزام بها. كذلك فإن القطاعات الناضجة في العديد من الأسواق، ومنها أسواق دول مجلس

الإمداد والتمويل تطبق في الغالب أيضًا على مقدمي الخدمات لضمان التعاقد الخارجي على الأعمال الهامة والضرورية مع مقدمي خدمات تتميزون بقدرة أكبر على مواجهة الأحداث الخارجية، وقد اجتمعت كل هذه الدوافع لتشكل بيئة تساعد على النمو المستدام في التعاقدات الخارجية على الخدمات الضرورية.

التعاون الخليجي، تمر في مرحلة انتقالية من الجيل الأول إلى الجيلين الثاني والثالث من مالكي الشركات الذين يستهدفون تحقيق هوامش أرباح متزايدة وتعظيم الكفاءات التشغيلية، ما يؤدي بالتالي إلى فتح الباب أمام نقاشات شاملة ومستفيضة حول التعاقد الخارجي على الخدمات غير الأساسية. وأخيرًا فإن إعادة الهيكلة العالمية لسلاسل

أهمية تواجد الخدمات التجارية الأساسية لدول مجلس التعاون الخليجي

ويمكن أن يتساءل المستثمرون عن أسباب عدم قيام العملاء النهائيين بتطوير حلولهم الخاصة للخدمات المساندة، وبالتالي تتنفي كليًا حاجتهم إلى التعاقد الخارجي. ولكن كما هو الحال في الولايات المتحدة والأسواق العالمية الأخرى، تتخذ معظم الشركات الكبرى قراراتها بناءً على دراسة تحليلية تبين أن تكلفة الموارد المطلوبة بما تحتاجه من تكوين للمعرفة اللازمة والبنية التحتية الضرورية و فرق العمل المؤهلة تفوق بكثير المنافع التي تحققها. ولهذا فإنها تفضل عمومًا التركيز على أنشطة أعمالها الأساسية وإسناد هذه الخدمات لخبراء متخصصين يستطيعون تقديمها بأفضل الطرق وأكثرها فعالية وبتكلفة منخفضة نسبيًا.

هذا وتعتبر قطاعات الخدمات الأساسية عمومًا في منطقة الخليج العربي غير مشبعة إلى حد كبير. وهناك عدد من الشركات المتخصصة التي تقدم خدماتها في منطقة جغرافية محدودة، ما يجعلها الشركات المرشحة الطبيعية الأكثر قدرة على التوسع إقليميًا. غير أن الأوضاع الفريدة في أسواق مثل المملكة العربية السعودية تعني أن هذه التوسعة يجب أن تكون مصحوبة بمشورة وإرشادات استراتيجية. وتعتبر بعض الصفقات التي أبرمت مؤخرًا من الأمثلة التي توضح مدى القدرة على تطوير الشركات الخليجية وتحويلها إلى شركات إقليمية وحتى عالمية بمستويات تجذب الاستثمارات العالمية والمستثمرين الدوليين.

وبذلك، نرى أن الكثير من الفرص من هذا النوع ستنشأ في المرحلة القادمة، ويجري حاليًا دراسة العديد من صفقات الاستثمار المستهدفة المرتقبة في قطاع الخدمات التجارية الخاصة. وذلك بفعل خصائص الحماية من التراجع الاقتصادي التي تتيحها. وبالرغم من أن هذه الاستثمارات غير كثيفة الأصول، إلا أنها تستطيع مراقبة تكاليفها المنخفضة وزيادة إنفاقها التشغيلي عند توسعة أعمالها. وخفض مصاريفها بسرعة للتكيف مع التغيرات البيئية والمحافظة على هوامش الأرباح والقدرة على الصمود في مواجهة الركود الاقتصادي. ووجدونا الحماس لهذه الفرصة لتحويل هذه الشركات الإقليمية إلى شركات قادرة بفضل الله ثم نجاحها ونماذج أعمالها القوية على اجتذاب اهتمام رؤوس الأموال العالمية.

لم تعد الخدمات التجارية الأساسية تقتصر على الولايات المتحدة الأمريكية نتيجة تزايد أعداد الشركات العاملة في منطقة الشرق الأوسط التي تقدم خدمات ذات قيمة مضافة مماثلة.

والمعروف أن اقتصادات دول مجلس التعاون الخليجي أخذت في التنوع بسرعة، وهي تمتاز بمعدلات نشاط أعلى مقارنة ببقية دول العالم. وتشير التوقعات إلى أن نمو الناتج المحلي الإجمالي للمنطقة سوف يفوق بكثير معدل النمو العالمي. لأسباب منها انتعاش القطاعات غير النفطية في الاقتصاد الخليجي. ومنها قطاعات الطاقة المتجددة والتمويل المستدام والسياحة. وهذا النمو هو نتيجة مباشرة لاستراتيجيات التنمية الوطنية التي تعطي الأولوية لتنويع الاقتصادات الإقليمية وتقليص اعتمادها على القطاع الهيدروكربوني. والتي أصبحت مؤثرة بدرجة كبيرة.

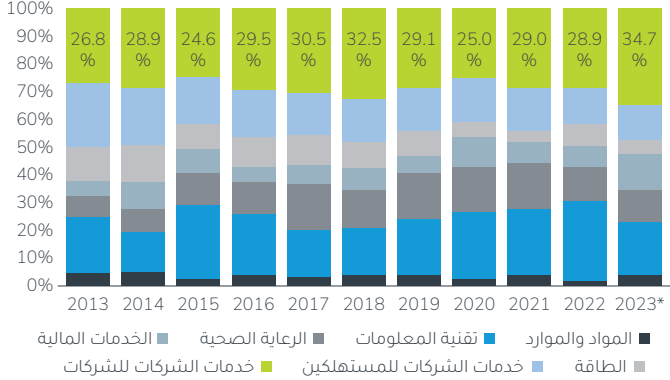
الجدير بالذكر أن أفضل شركات الخدمات التجارية الأساسية تقدم التكنولوجيا والمساندة لعمليات هذه القطاعات سريعة النمو. كما أن الكثير منها يمر بمرحلة انتقالية بين الأجيال. حيث يسعى رجال الأعمال المبادرين الشباب إلى توسعة أعمالهم وتنظيمها مؤسسيًا. وفي نفس الوقت تهيئة مزيد من الفرص للمستثمرين للمشاركة في هذه التوسعة. كذلك فإن الجيلين الثاني والثالث من مالكي الشركات أكثر انفتاحًا ذهنيًا وأقل ارتباطًا عاطفيًا بشركاتهم. ما يفتح الباب أمام إجراء مفاوضات أكثر شمولية لبيع الأصول غير الأساسية أو التعاقد الخارجي على الخدمات غير الأساسية للأعمال بشكل عام. وبالإضافة إلى ذلك، أصبحت النقاشات بشأن تقييم الأصول أكثر واقعية.

تستفيد هذه الشركات من تأثيرات الأنظمة الرقابية المشابهة كما هو حال نظيراتها الأمريكية، وهي تنتشر في مجالات الخدمات الإلزامية التي تعتمد على التكنولوجيا والمتوقع أن تشهد طفرة في حجم الطلب عليها تواكب السياسات الحكومية والشروط التي تفرضها. ومنها على سبيل المثال التحقق من هوية العاملين الأجانب في قطاع الرعاية الصحية.



الخدمات التجارية الأساسية

حصة قيمة صفقات الأسهم الخاصة في الولايات المتحدة بحسب القطاع
من بداية السنة حتى الربع الثالث 2023



المصدر: بيتش بوك Pitchbook

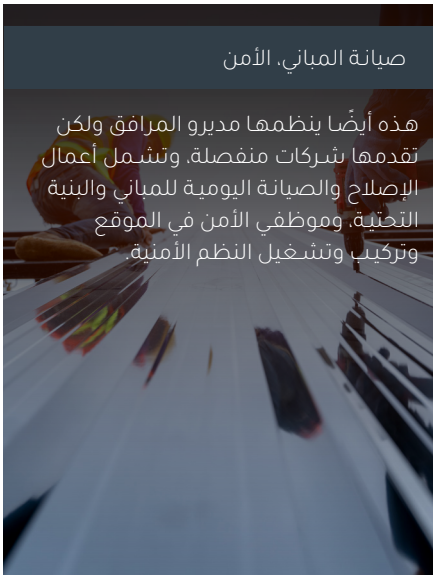


يمكن أن تتراوح هذه الأنشطة ما بين أنشطة أساسية إلى أنشطة ذات قيمة مضافة عالية، ولكنها غير اختيارية - أي أنه يجب تنفيذها بأي طريقة ممكنة:

- تعتمد الإيرادات عمومًا على عقود وليس على عمليات;
- الأعمال مدرة للسيولة النقدية;
- هذه الخدمات تكون في الغالب غير كثيفة الأصول;
- القطاعات تكون في الغالب غير مشبعة، غير أن العملاء الأكبر حجمًا يسعون إلى التعاقد مع مقدمي خدمات أكبر حجمًا أيضًا.

- إننا نتوقع على وجه الخصوص عواملًا إيجابية جدًا لما نسميه 'خدمات الأعمال الأساسية'. فهي لا تشكل شريحة محددة من الاقتصاد، غير أنها تمثل مجموعة من الأعمال التي تتشارك في خصائص أساسية ويمكن اعتبارها ضرورية لا بد منها لأي اقتصاد. وهذه الخصائص الأساسية هي في رأينا كما يلي
- عملاء هذه الخدمات شركات وليس مستهلكين;
- تتعاقد خارجيًا على أنشطة مهمة وأساسية من أعمالها;

تشمل الأمثلة على الخدمات التجارية الأساسية ما يلي:



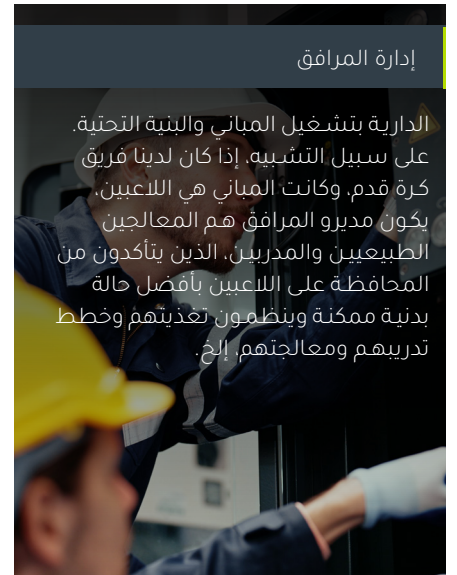
صيانة المباني، الأمن

هذه أيضًا ينظمها مديرو المرافق ولكن تقدمها شركات منفصلة. وتشمل أعمال الإصلاح والصيانة اليومية للمباني والبنية التحتية، وموظفي الأمن في الموقع وتركيب وتشغيل النظم الأمنية.



خدمات هندسة المباني

أعمال صيانة وإصلاح وتحديث الخدمات الميكانيكية والكهربائية الضرورية لتشغيل المباني والبنية التحتية: نظم التدفئة والتهوية وتكييف الهواء، والمصاعد والسلالم الكهربائية، ونظم إدارة المباني، وشبكات توزيع الكهرباء، إلخ. ويقوم بتنظيمها عمومًا مديرو المرافق ولكن تقدمها شركات منفصلة.



إدارة المرافق

الدارية بتشغيل المباني والبنية التحتية، على سبيل التشبيه، إذا كان لدينا فريق كرة قدم، وكانت المباني هي اللاعبين، يكون مديرو المرافق هم المعالجين الطبيعيين والمدربين، الذين يتأكدون من المحافظة على اللاعبين بأفضل حالة بدنية ممكنة وينظمون تغذيتهم وخطط تدريبهم ومعالجتهم، إلخ.

النقل والإمداد اللوجستي

تشمل التعاقدات الخارجية على الخدمات اللوجستية وتنفيذ الطلبات وتوفير تقنية الدعم غير كثيفة الأصول. بما في ذلك إدارة المخزون في المستودعات وتخطيط المسارات وإدارة الطلب على حمولات الشاحنات.

معالجة مياه الصرف الصحي والتخلص منها

تشمل كل شيء من خدمات التخلص من مياه الصرف في خزانات التعفين إلى خدمات المناولة المتخصصة جدًا للتخلص من النفايات الخطرة، وإعادة تدوير ومعالجة مياه الصرف الناتجة عن العمليات الصناعية.

الحماية من الحريق

توفير النظم المتخصصة السلامة والحماية من الحريق وتقديم خدمات الاختبار والمشورة. وفي ظل تشديد الرقابة وتزايد متابعة شركات التأمين في الكثير من الدول، أصبحت الحماية من الحريق تعتبر مسألة هامة وأساسية لمالكي المباني والبنى التحتية وشاغليها ومموليها.

خدمات التوظيف

تقدم شركات التوظيف حلول دمج الموظفين لدى عملائها إما بشكل دائم بسبب صعوبة العثور على العمالة المؤهلة أو لأعمال محددة حسب الطلب.

خدمات التحقق والمطابقة والالتزام

تضمن الشركات العاملة في هذا القطاع المطابقة والالتزام في مناطق جغرافية وأطر عمل رقابية مختلفة، شاملة التحقق من مؤهلات وشهادات العمالة الماهرة والمتخصصة، ومنها على سبيل المثال الاختصاصيين الطبيين والمهندسين المدنيين والمهندسين المعماريين.

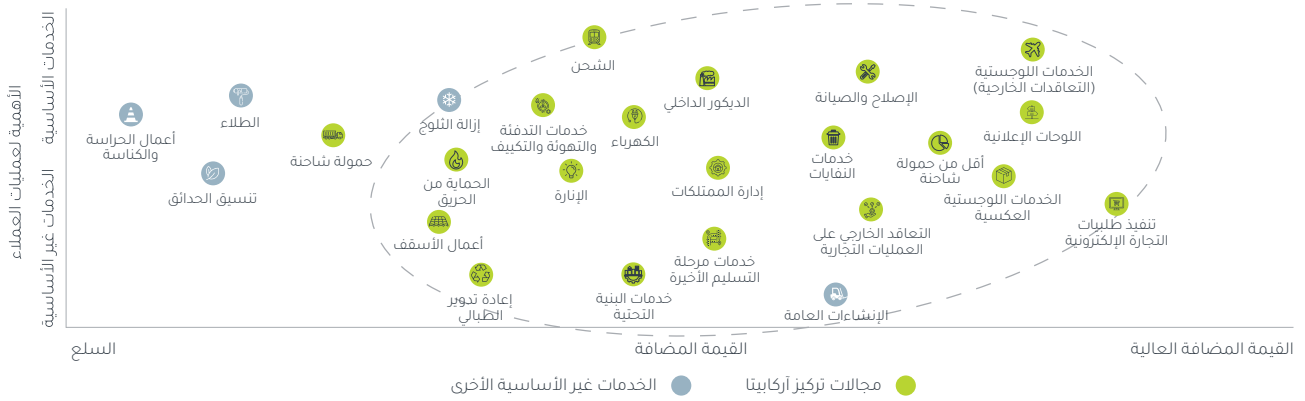
خدمات تقنية المعلومات

تقدم الشركات الخارجية المتعاقدة خدمات إدارة شاملة لتقنية المعلومات، تشمل اختيار الأجهزة وتأمين المشتريات والصيانة، بالإضافة إلى خدمات مساندة تقنية المعلومات على مدار الساعة لحل المشاكل وإصلاح الأعطال.

” من المتوقع أن تحقق جميع هذه القطاعات أداءً جيدًا حيث إنها غير دورية وغير اختيارية. وسوف يحقق مقدمو الخدمات الأكبر حجمًا والأكثر تطورًا أفضل أداء، وسوف تكون قادرة على النمو بوتيرة أسرع مقارنةً بالقطاع ككل حيث إنها تحوز على حصة من عمليات المنشآت العائلية الأقل تطورًا.“

تايلور موريس،
العضو المنتدب، إدارة الخدمات التجارية
شركة هاريس وليامس

أمثلة على الخدمات الأساسية



مجالات تركيز أركابيتا

ننا نركز على الخصائص الرئيسية في استثمارنا في قطاع الخدمات التجارية الأساسية:

1 حماية من التراجع الاقتصادي

نستهدف الأعمال غير الدورية التي تحقق إيرادات تعاقدية متكررة وتشتمل على تنفيذ وظائف هامة وضرورية لا يمكن الاستغناء عنها؛ على سبيل المثال "بيع أدوات حفر أثناء طفرة البحث عن الذهب".

2 غير كثيفة الأصول، مدرة للسيولة النقدية

نفضل العوائد التي تتحقق من تحويل التدفقات النقدية والتي يمكن أن يتم تحسينها نتيجة لذلك، وحيث يمكن التخفيف من معدل التضخم من خلال زيادة التكاليف التي يتم تحميلها للعملاء.

3 قيمة مضافة أكبر، وتحويل أقل إلى سلع

ينصب تركيزنا على الخدمات الأعلى قيمة والأكثر تخصصًا حيث يمكن مكافحة القدرات الإضافية من خلال القدرة على وضع أسعار أفضل بدلاً من الخدمات التي يتم تحويلها إلى سلع والتي تكون فيها المنافسة قائمة على أساس التسليم بأقل تكلفة..

4 تنوع العملاء

نضع قيمة أعلى على الأعمال التي تمتاز بدرجات مثلى من تنوع الإيرادات وبتفادي الفرص التي تكون فيها المخاطر مركزة على عميل واحد أو في قطاع واحد أو منطقة جغرافية واحدة.

5 الجهورية للنمو

نضع أولوية الاستثمار إلى جانب فرق الإدارة ذات النوعية العالية لمساعدتهم على النمو وتطوير الأعمال من خلال تحسين الكفاءات وتحقيق الحجم الأكبر مقارنة بالتركيز على قواعد التكاليف وزيادة قدرات العملاء وانتشارهم الجغرافي.

6 الاستثمار في المنصات

نفضل الشركات التي تتيح فرصًا للاستثمار في التقنية لتحسين تجربة العملاء وكفاءة العمليات، وحيث يمكننا الاستفادة من البيانات غير المستغلة لتحسين فهم الشركة لعملائها وكيفية عملها معهم.

بالإضافة إلى نقاط التركيز هذه من منظور موضوعي من أعلى إلى أسفل، فإننا نرى أن العوائد تنتج أيضًا من اختيار الاستثمارات والتحسينات التشغيلية من أسفل إلى أعلى، وليس من الهندسة المالية. ولهذا السبب، فإننا نركز على الاكتتاب بحرص ووضع خطط عمل قوية وحرصية لضمان ثقتنا بأن كل استثمار يستوفي معاييرنا وأن هناك خريطة عمل واضحة نحو تحقيق المكاسب التشغيلية يمكن أن تحقق نتائجًا إيجابية للمستثمرين.

دراسة حالة: وايست هارمونيكس



6. الاستثمار في المنصات: لقد عملنا مع إدارة الشركة على تطوير منصة مجهزة بأحدث التقنيات تتيح للعملاء الحصول على حلول خاصة لمراقبة النفايات وتحقق بالتالي مستويات خدمات أعلى وكفاءات تكاليف أكبر.

لقد استطاعت شركة وايست هارمونيكس من خلال المبادرات التي نفذتها الإدارة في مجالات تركيز أساسية خلال فترة ملكية آركايتا للشركة، مضاعفة إيراداتها أربع مرات تقريباً لتصل إلى 400 مليون دولار أمريكي. وفي العام 2023، تخرجت آركايتا من استثمارها ببيع شركة وايست هارمونيكس إلى شركة كير إنفايرونمنتال سيرفسز التابعة لمجموعة «تي بي جي»، إحدى أكبر الشركات العالمية المتخصصة في إدارة الأصول البديلة.

استحوذت آركايتا في ديسمبر 2019 على شركة وايست هارمونيكس، وهي إحدى أكبر الشركات المتخصصة في خدمات النفايات المدارة في الولايات المتحدة الأمريكية. وقد عكست صفقة الاستحواذ هذه بوضوح مدى تركيزنا على الاستثمار في الخدمات التجارية الأساسية، حيث كانت الصفقة تستوفي جميع الخصائص الأساسية التي نشترطها

1. الحماية من التراجع الاقتصادي: إدارة النفايات التجارية والتخلص منها نشاط هام وأساسي للشركات مشمول بعقود متكررة
2. نموذج أعمال غير كثيف الأصول ومدبر للتدفقات النقدية، استفادت الشركة من نموذج أعمالها غير كثيف الأصول ومن القدرة العالية على التحويل إلى سيولة نقدية نتيجة عدم امتلاكها لأسطول شاحنات أو معامل لإعادة تدوير النفايات والتخلص منها.
3. قيمة مضافة أعلى وتحويل أقل إلى سلع: قدمت الشركة مجموعة خاصة ومتكاملة من الخدمات للشركات بدلاً من تقديم خدمة جمع نفايات فقط.
4. تنوع العملاء: كانت الشركة تملك قاعدة عملاء متنوعة بحسب أنواع الشركات والمناطق الجغرافية.
5. الجهوزية للنمو: لقد عملنا مع إدارة الشركة على تنمية أنشطة أعمالها الأساسية وتأمين الحصول على مواقع عملاء إضافية، كما عملنا على تنمية أنشطتها غير الأساسية وإبرام أربع صفقات استحواذ على استثمارات استراتيجية إضافية.

منهجية آركايتا

حاليًا، نواصل تركيزنا الاستراتيجي على قطاعات الخدمات التجارية الأساسية التي تستوفي خصائص الاستثمار الرئيسية التي نشترطها (الإيرادات التعاقدية المتكررة، ونموذج الأعمال غير كثيف الأصول، والخدمات ذات القيمة المضافة، وقواعد العملاء المتنوعة)، حيث يمكننا العمل مع إدارة الشركة على تنميتها والاستثمار في منصفها. والجدير بالذكر أننا نجد قطاعات فرعية جذابة تستوفي هذه المعايير في كل من الولايات المتحدة ودول مجلس التعاون الخليجي، كما نرى أن هناك الكثير من الفرص الاستثمارية المرتقبة التي تعزز ثقتنا بالتركيز على هذه الفئة الاستثمارية.

ومع وصول مضاعفات قيمة الاستثمارات عند الاستحواذ إلى أدنى مستوياتها الدورية، نرى أن المناخ السائد حاليًا يتيح فرصة لإيجاد محفظة مجزية من تلك الاستثمارات، قادرة على الاستفادة من المزيج الإيجابي جدًا الذي يجمع بين الدخل التعاقدية القوي والقدرة على تحقيق نمو كبير للأعمال من خلال الإدارة المستمرة والتحسينات التشغيلية. ونحن على ثقة من أن هذه الاستراتيجية تتيح الفرصة الأفضل للاستثمار في أسهم الشركات الخاصة في الولايات المتحدة ودول مجلس التعاون الخليجي على مدى السنوات القادمة.



والتخلص من النفايات، وصولاً إلى المطابقة والالتزام. ونحن نرى أن هذه الخدمات التجارية الأساسية تعتبر في الوقت الحالي فئة أصول جذابة للمستثمرين في أسهم الشركات الخاصة بالنظر إلى خصائصها الدفاعية وعوائدها المستخدمة الناتجة على التدفقات النقدية التعاقدية وانخفاض مضاعفات القيمة عند الاستحواذ.

وفي ظل المناخ الاقتصادي دائم الحركة السائد

في الخلاصة، أدت تكلفة رأس المال الأعلى والتغيرات الهيكلية في الأنظمة واللوائح الرقابية وسلاسل الإمداد والتمويل والانتقال بين الأجيال المتعاقبة، إلى إيجاد مناخ مشجع للتعاقد الخارجي على الخدمات التجارية الأساسية. وهذه الخدمات وإن كانت غير جذابة للعاملين فيها، غير أنها تشكل أعمالاً ضرورية لا بد منها في الاقتصاد وتشتمل مجالات أعمال حيوية وأساسية منها صيانة المباني



دراسة حالة: داتافلو

استحوذت أركابيتا على شركة داتافلو في العام 2023، وهي شركة رائدة متخصصة في تقديم خدمات التحقق من المصادر الأساسية في دول مجلس التعاون الخليجي. وتقدم شركة داتافلو خدمات التحقق من الدرجات العلمية وشهادات الاعتماد المقدمة من العمالة الماهرة (على سبيل المثال، الأطباء والممرضات والمهندسون) قبل التوظيف.

تتوافق داتافلو تمامًا مع منهجية أركابيتا للاستثمار في قطاع الخدمات التجارية الأساسية بالنظر إلى الطبيعة الضرورية والهامة للخدمات التي تقدمها في ظل تزايد الحاجة إلى خدمات التحقق من المصادر الأساسية والاتجاهات العامة الهيكلية في هذه الشريحة. بما في ذلك النقص في العمالة الماهرة جدًا، والاتجاهات الكلية نحو الرقمنة، وحركة العمالة، وتزايد عمليات التزوير. وتعتبر خدمات التحقق من المصادر الأساسية مثالاً جيدًا على خدمة غير اختيارية، يعزز الإقبال عليها تشديد الشروط الرقابية والحاجة إليها في مختلف الدورات الاقتصادية، حيث تشترط السلطات الرقابية في دول مجلس التعاون الخليجي وحول العالم عمومًا تقديم الدرجات العلمية وسجل الخبرة العلمية و/أو المؤهلات المهنية للموظفين العاملين في مهن معينة تتطلب مهارات عالية، والتحقق من صحة الوثائق المقدمة قبل التوظيف بسبب التكلفة العالية التي تنتج عن عدم القيام بذلك، والمسؤولية المحتملة عن سوء الممارسة والدعاوى القضائية، إلى جانب الأضرار التي يمكن أن تلحق بالسمعة نتيجة توظيف عمالة في تلك المهن تحمل مؤهلات مزورة.

تتوافق داتافلو مع الخصائص الأساسية التي تشترطها أركابيتا لاستراتيجيتها الاستثمارية في قطاع الخدمات التجارية الأساسية

1. الحماية من التراجع الاقتصادي: أعمال هامة وأساسية للشركات والدوائر الحكومية تشترطها الأنظمة واللوائح الرقابية، ويتم

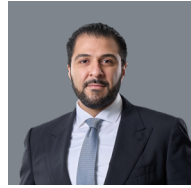
1. تقديمها بموجب عقود متكررة.
2. نموذج الأعمال غير كثيف الأصول والمدر لتدفقات نقدية: تتركز الأصول الرئيسية على البرمجيات الخاصة، مع القدرة على تحويل الأرباح قبل تكاليف التمويل والضرائب والاستهلاكات والإطفاءات إلى تدفقات نقدية صافية بنسبة تزيد عن 80%.
3. قيمة مضافة أعلى وتحويل أقل إلى سلع: تقدم الشركة لعملائها مجموعات خدمات متكاملة مصممة خصيصًا لتلبية احتياجاتهم.
4. تنويع العملاء: استطاعت الشركة تنويع قاعدة عملائها والتي تشمل عددًا من السلطات الرقابية في دول مجلس التعاون الخليجي.
5. الجهوزية للنمو: فرصة كبيرة لتنمية الأنشطة الأساسية وغير الأساسية في السوق العالمية لخدمات التحقق من المصادر الأساسية في قطاعات أعمال العملاء والمناطق الجغرافية المتنوعة.
6. الاستثمار في المنصات: فرص للاستفادة من النظم والاطول الخاصة التي تملكها الشركة حاليًا بهدف تحسين النتائج المتحققة للعملاء ورؤيتهم المستقبلية.

إعداد وصياغة التقرير من قبل:

تابلور موريس
عضو منتدب
مجموعة الخدمات
التجارية
هاريس وليامس



يوسف العبدالله
عضو منتدب،
رئيس فريق الاستثمار
في الشرق الأوسط
وشمال إفريقيا
أركابيتا



نيل كارتر
عضو منتدب،
رئيس فريق الاستثمار
في الأسهم الخاصة في
الولايات المتحدة الأمريكية
أركابيتا



عضو منتدب بمجموعة الخدمات التجارية لدى شركة هاريس وليامس. وهو يملك خبرة في تقديم المشورة للعملاء في قطاعات مختلفة مع التركيز بشكل خاص على الخدمات التجارية والصناعية والبيئية. حاصل على خبرة تزيد عن 10 سنوات في تقديم المشورة للعملاء في الاندماج والاستحواذ والاستشارات الاستراتيجية وجمع التمويل. ويعمل لدى مكتب الشركة في ريتشموند. حاصل على ماجستير إدارة أعمال من جامعة فرجينيا وبكالوريوس تجارة من كلية ماكنتاب للتجارة بجامعة فرجينيا.

يوسف عضو منتدب ورئيس فريق الاستثمار في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، ويتولى مسؤولية إنشاء وهيكلية وإدارة الاستثمارات في الأسهم الخاصة في المنطقة. وقد عمل قبل ذلك لمدة 18 سنة في إنشاء الصفقات الاستثمارية وهيكلتها وتحليلها ومراقبتها وإغلاقها في قطاعات العقارات والأسهم الخاصة والاستثمارات المدعومة بالأصول لدى مؤسسات مختلفة، منها مصرف السلام - البحرين، وبيت إدارة المال، وبيت التمويل الخليجي. وهو محلل مالي معتمد وحاصل على منحة فولبرايت. حصل على درجة الماجستير من إدارة الأعمال من جامعة فريليه ديكنسون بالولايات المتحدة، ودرجة البكالوريوس من جامعة أوتاوا في كندا.

نيل عضو منتدب بمجموعة أركابيتا ورئيس فريق الاستثمار في أسهم الشركات الخاصة في الولايات المتحدة، حاصل على خبرة تزيد عن 18 سنة في الأسهم الخاصة، منها عشر سنوات لدى مجموعة فورتريس إنفستمنت جروب حيث تولى وظيفة اختصاصي استثمار في صناديق الائتمان وأشرف خلالها على إنشاء صفقات الاستثمار في الأسهم الخاصة والائتمان الخاص في قطاعات متعددة السوق متوسطة الحجم والائتمان فيها والتفاوض عليها وإدارتها، وكان قبل التحاقه بمجموعة فورتريس يعمل لدى شركة غولدمان ساكس في إدارة الاندماج والاستحواذ في قطاعات المنتجات الاستهلاكية وتجارة التجزئة، حاصل على درجة الماجستير في إدارة الأعمال وبكالوريوس علوم في التجارة من جامعة فرجينيا، الولايات المتحدة الأمريكية.

ARCAPITA

نبذة عن أركابيتا

تمتد خبرة إدارة أركابيتا أكثر من عشرين سنة. أنشأت خلالها منصة استثمارية عالمية للاستفادة من الفرص المتاحة في أسواقها الأساسية في الولايات المتحدة وأوروبا والشرق الأوسط. وأسيا.

أركابيتا شركة إدارة أصول عالمية رائدة تعرض فرصاً استثمارية متنوعة وتركز على الاستثمار في أسهم الشركات الخاصة والاستثمار العقاري في أحد أسرع أسواق الثروات نموًا في العالم. وتُشرف إدارة أركابيتا منذ أكثر من عشرين سنة على تقديم منتجات الشركة وخدماتها لنخبة مختارة من المستثمرين في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي. وتتوزع مكاتب مجموعة أركابيتا في البحرين والولايات المتحدة والمملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية وسنغافورة. وقد بلغ حجم استثماراتها حتى اليوم أكثر من 30 مليار دولار أمريكي في أكثر من 100 استثمار، وهي تمتاز بالقدرة على الاستثمار في مختلف أنحاء العالم، وتركز على القطاعات الدفاعية والتي لا تتأثر بالدورات الاقتصادية، مستفيدة في المدى الطويل من عوامل الاقتصاد الكلي والخصائص السكانية.



سنغافورة



أركابيتا إنفستمنت مانجمنت
سنغافورة برايفت ليمتد
24 رافلز بلايس، رقم 16-03
كليفورث سنتر، سنغافورة
048621 - جمهورية سنغافورة

هاتف: +65 6513 0395

مملكة البحرين



أركابيتا إنفستمنت مانجمنت
ش.م.ب. (م)
مبنى أركابيتا ص.ب 1357
المنامة، مملكة البحرين

هاتف: +973 1721 8333

المملكة العربية السعودية



شركة أركابيتا المالية
مكتب 2502، مركز المملكة
الرياض، المملكة العربية
السعودية

هاتف: +966 114667610

المملكة المتحدة



أركابيتا إنفستمنت أدفابيررز يو
كاي ليمتد
ذا شارع 32 لندن بريدج ستريت،
لندن SE1 9SG
المملكة المتحدة

هاتف: +44 207 824 5600

الولايات المتحدة



أركابيتا إنفستمنت مانجمنت يو
أس إنك.
وان باكلاند بلازا، 3060 شارع
بيتشيري نورث ويست، الجناح
1650، أتلانتا، GA 30305 -
الولايات المتحدة الأمريكية

هاتف: +1 404 920 9000

إشعار قانوني:

على الرغم من بذل كل الجهود الممكنة للتأكد من موثوقية البيانات المشار إليها والمستخدم لأغراض الدراسة الواردة في هذه الوثيقة، لا يمكن إعطاء أي ضمانات بأن تلك البيانات صحيحة، ولا تتحمل شركة أركابيتا فروب هولدنغز ليمتد وشركاتها التابعة أي مسؤولية مهما كانت عن أي خطأ أو سهو. وتعكس هذه الوثيقة رأينا الذي توصلنا إليه بناءً على الدراسة والبحث، وليس المقصود منها تقديم مشورة استثمارية أو استئراج أي استثمار.

© أركابيتا فروب هولدنغز ليمتد، 2024