

## "طلبات" تستكمل الاستحواذ على منصة "إنستاشوب" الرائدة لتوصيل البقالة عبر الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

دبي، الإمارات العربية المتحدة، 6 مارس 2025: أعلنت طلبات القابضة بي إل سي (المشار إليها فيما يلي باسم "طلبات" أو "الشركة")، المنصة الرائدة في السوق للطلب عبر الإنترنت والتوصيل في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، اليوم عن إتمام صفقة الاستحواذ على شركة إنستاشوب ليمتد ("إنستاشوب")، إحدى منصات التسوق الإلكترونية الرائدة لتوصيل البقالة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

### أبرز تفاصيل الصفقة:

- استكملت "طلبات" عملية الاستحواذ على كامل رأس مال إنستاشوب من شركة دليفري هيرو إس إي، حيث سيتم دمج الحسابات المالية اعتباراً من 25 فبراير 2025.
- بموجب هذا الاستحواذ، أصبحت إنستاشوب شركة مملوكة بالكامل لشركة "طلبات"، مما يساهم في تعزيز خدمات البقالة والتجزئة التي تقدمها الشركة وتوسيع شبكة شركائها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.
- بعد الاستحواذ، ستتجاوز القيمة الإجمالية للبضائع المباعة<sup>1</sup> في قطاع البقالة والتجزئة لشركة "طلبات" 2.5 مليار دولار أمريكي لعام 2024، مما يعزز ريادتها في المنطقة.
- من المنتظر أن يساهم الاستحواذ في تعزيز التعاون بين الشركتين في مجالات المنتجات والتكنولوجيا، وقد بدأت بالفعل عملية الدمج بين الطرفين.
- تم تمويل اتفاقية الاستحواذ، التي تم الإعلان عنها لأول مرة في سبتمبر 2024، بالكامل من خلال الاحتياطي النقدية الداخلية لشركة "طلبات"، بإجمالي 32 مليون دولار أمريكي<sup>2</sup>.
- ستواصل إنستاشوب العمل كعلامة تجارية مستقلة ضمن قطاع البقالة والتجزئة التابع لشركة طلبات.
- تلعب "طلبات" دوراً مهماً في تشكيل مستقبل قطاع البقالة والتجزئة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بفضل استخدامها للتكنولوجيا المبتكرة، وامتلاكها خبرة واسعة في مجالات عدة، وارتباطها بشراكات محلية قوية، الأمر الذي يساهم في نمو شركائها وتسهيل تجربة التسوق للعملاء.

تُعد إنستاشوب - التي تم إطلاقها في يونيو 2015 وتتخذ من دبي مقراً لها - سوقاً إلكترونية رائدة تربط المستخدمين بالمتاجر المحلية بكفاءة وتسهل عملية الشراء، وتوفر القدرات اللوجستية اللازمة لتلبية توقعات التسليم السريع للعملاء. تخصص إنستاشوب في قطاعي البقالة والتجزئة في جميع أنحاء الإمارات العربية المتحدة ومصر، وتقدم مجموعة واسعة من المنتجات، بما في ذلك البقالة ومنتجات الصيدليات ومستحضرات التجميل وغيرها من المنتجات الشخصية. سجلت إنستاشوب في عام 2024 نمواً كبيراً، حيث بلغت القيمة الإجمالية للبضائع المباعة عبر المنصة حوالي 631 مليون دولار أمريكي مقارنة بـ 545 مليون دولار أمريكي في عام 2023، بزيادة قدرها 16% تقريباً على أساس سنوي، ما يعادل 8% من القيمة الإجمالية لبضائع شركة "طلبات" المباعة في عام 2024، وحافظت على هامش ربح إيجابي قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك. ويؤكد هذا الأداء القوي على إمكانات العلامة التجارية ويتماشى مع رؤية "طلبات" لتسريع وتيرة نموها في قطاعي البقالة والتجزئة.

ومع استمرار إنستاشوب في العمل كعلامة تجارية مستقلة ضمن قطاع أعمال البقالة والتجزئة في "طلبات"، سيتيح الاستحواذ للمنصتين التعاون وتبادل الرؤى لتعزيز تجربة العملاء والشركاء. كما توفر الشراكة فرصاً لتوسيع نطاق انتشار الشركاء في قطاع البقالة والبيع بالتجزئة، عدا عن التخطيط لأعمال مشتركة توفر للشركتين إمكانات نمو جديدة.

وبهذه المناسبة، قال توماسو رودريجز، الرئيس التنفيذي لشركة "طلبات": "نرحب بانضمام إنستاشوب إلى عائلة "طلبات"، حيث تدعم هذه الصفقة استراتيجيتنا لتطوير خدمات البقالة والتجزئة التي نقدمها، وتؤكد التزامنا بتعزيز تجربة العملاء وتزويدهم بخيارات أوسع. ونسعى من خلال دمج إنستاشوب في عملياتنا إلى توفير

<sup>1</sup> القيمة الإجمالية للبضائع المباعة من خلال المنصة

<sup>2</sup> كجزء من عملية إعادة الهيكلة المؤسسية التي نفذتها شركة دليفري هيرو إس إي في سبتمبر 2024، قبل طرح العام الأولي لشركة طلبات في ديسمبر 2024، وباعتبارها كياناً يخضع لسيطرة مشتركة، فإن سعر الشراء المتفق عليه لشركة إنستاشوب البالغ 32 مليون دولار أمريكي يُمثل مبلغ رأس مال إنستاشوب (بما في ذلك رأس المال المكتتب واحتياطي رأس المال) وليس قيمتها العادلة.

تجربة توصيل أكثر سلاسة وفعالية لعملائنا في الإمارات ومصر مع تحقيق المزيد من التآزر بين المنتجات والتكنولوجيا عبر جميع أعمالنا. وسنعمل معاً على فتح فرص جديدة للنمو والابتكار، وإرساء معايير جديدة في قطاع البقالة والتجزئة عبر الإنترنت".

من جانبه، قال نيكولا كاباركابا، الرئيس التنفيذي لشركة انستاشوب: "يمثل انضمامنا إلى "طلبات" فصلاً جديداً في مسيرة تطور انستاشوب؛ إذ لطالما كرسنا جهودنا لربط مستخدمينا بمتاجرهم المفضلة، وأصبحنا الآن أكثر قدرة على توفير تجربة متميزة بدعم من "طلبات". وتتيح لنا هذه الشراكة الاستفادة من شبكة "طلبات" الواسعة وخبرتها التشغيلية المتميزة لتعزيز خدماتنا وتوفير راحة استثنائية لعملائنا. ونتطلع إلى رؤية الفوائد الكبيرة التي سيحققها هذا التعاون لعملائنا وشركائنا بما يدعم استمرار نجاحنا في المستقبل".

تتيح صفقة الاستحواذ آفاقاً واسعة من التآزر التشغيلي لشركة "طلبات"، بما في ذلك توسيع شبكة شركائها، وتحسين عملياتها التشغيلية من خلال تكامل الأسطول والموارد المشتركة، بالإضافة إلى التعاون في مجالات المنتجات والتكنولوجيا.

- انتهى -

للاستفسارات علاقات المستثمرين، يرجى التواصل على: [ir@talabat.com](mailto:ir@talabat.com)

للاستفسارات الإعلامية، يرجى التواصل على [press@talabat.com](mailto:press@talabat.com) و [talabat@teneo.com](mailto:talabat@teneo.com)

### نبذة عن طلبات

تقدم طلبات، المنصة الرائدة في السوق للطلب عبر الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، لعملائها تجربة متميزة وسهلة لطلب الطعام، ومنتجات البقالة، وغيرها من المنتجات الاستهلاكية من مجموعة متنوعة من المطاعم ومتاجر التجزئة. تأسست طلبات في الكويت عام 2004، ونجحت منذ ذلك الحين في التوسع لتشمل الإمارات العربية المتحدة، سلطنة عُمان، قطر، البحرين، الأردن، العراق، ومصر، حيث تخدم أكثر من 6.5 مليون عميل نشط حتى ديسمبر 2024. ويقع مقر الشركة الرئيسي في دبي، الإمارات العربية المتحدة، وقد أكملت بنجاح طرحها العام الأولي في سوق دبي المالي في ديسمبر 2024. وتعتبر "طلبات" إحدى الشركات التابعة لمجموعة "ديلفري هيرواس إي"، ما يمنحها ميزة استراتيجية للاستفادة من الخبرات العالمية لشركتها الأم وتعزيز مكانتها في السوق ودفع عجلة الابتكار في قطاع الطلب عبر الإنترنت والتوصيل. كما تركز الشركة على توسيع عروض منتجاتها وزيادة حصتها السوقية في الأسواق التي تعمل بها. وتعتمد طلبات على شبكة قوية تضم منصة تضم آلاف الشركاء وسائقي التوصيل، ما يمكنها من تعزيز ريادتها في سوق الطلب عبر الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، حيث تربط بين العملاء والشركاء وسائقي التوصيل من خلال منصتها التكنولوجية المتقدمة.

### تنويه بشأن البيانات الاستشرافية

يحتوي هذا الإعلان على بعض البيانات الاستشرافية المتعلقة بالشركة، والتي يمكن تمييزها بسهولة لكونها تتجاوز الحقائق التاريخية أو الحالية، وتستند إلى التوقعات المستقبلية والاحتمالات المتعلقة بأداء الشركة ونموها.

غالباً ما تتضمن البيانات الاستشرافية كلمات مثل "يتوقع"، "يستهدف"، "يتنبأ"، "يقدر"، "يعتزم"، "يخطط"، "سوف"، "يهدف"، "يعتقد"، "قد"، "يمكن"، "ينبغي"، "من المتوقع"، "يحتمل"، أو غيرها من العبارات المشابهة، أو صيغ النفي لهذه الكلمات. تنطوي هذه البيانات الاستشرافية على مخاطر معروفة وغير معروفة، وشكوك، وعوامل أخرى قد تؤدي إلى اختلاف النتائج الفعلية، أو الأداء، أو الإنجازات بشكل جوهري عن تلك المشار إليها أو المستنتجة من هذه البيانات الاستشرافية. لا تتحمل الشركة أي مسؤولية عن دقة أو مصداقية هذه البيانات الاستشرافية، وتخلي صراحةً مسؤوليتها عن أي التزام بتحديث أي من هذه البيانات الاستشرافية، ما لم يكن ذلك مطلوباً بموجب القوانين واللوائح المعمول بها.

لا يُشكل هذا الإعلان أو أي مما ورد فيه عرضاً مالياً أو دعوة أو تحفيزاً للاستحواذ على أوراق مالية أو بيعها في أي مكان أو منطقة.