



## "سبلaid" تجمع 2 مليون دولار لتعزيز سلاسل توريد المطاعم وتوسيع خدماتها في مصر

- قاد الاستثمار كل من Plus VC و Camel Ventures 4DX Ventures و Suplyd و توسعها خارج نطاق التوزيع التقليدي.
- شهدت الجولة أيضاً مشاركة Seedstars و عدد من المستثمرين الحاليين، بينما تستعد الشركة لتوسيع عملياتها في أنحاء مصر وإطلاق خدمات جديدة على نطاق أوسع.

أعلنت منصة "سبلaid" (Suplyd)، المتخصصة في التوريد الرقمي للمطاعم والناشئة من القاهرة، عن جمع تمويل بقيمة 2 مليون دولار ضمن جولة ما قبل السلسلة A، بقيادة كل من Plus VC و Camel Ventures 4DX Ventures و Seedstars، بمشاركة من مستثمرين حاليين.

تهدف هذه الجولة التمويلية إلى دعم مهمة الشركة في بناء بنية تحتية متكاملة لعمليات المطاعم، وتوسيع نطاق خدماتها لتشمل مناطق جديدة وغير مستغلة داخل مصر.

### منصة رقمية لحل تحديات سلسلة توريد المطاعم

تأسست "سبلaid" في عام 2021 لتقديم حلول توريد رقمية موجهة للمطاعم الصغيرة والمتوسطة، حيث تسعى لمعالجة أوجه القصور المتجلدة في سلسلة التوريد الخاصة بقطاع HORECA في مصر، والتي تقدر قيمتها السوقية بأكثر من 10 مليارات دولار.

من خلال ربط المطاعم مباشرة بالموردين وتبسيط عمليات الشراء، تساهم "سبلaid" في مواجهة تحديات مثل تجزئة سلاسل الإمداد، وتأخر عمليات التوصيل، وغياب الشفافية.

### نمو مضاعف وتوسيع سريع

منذ جولة التمويل التأسيسية التي جمعت خلالها 1.6 مليون دولار في عام 2022، حققت "سبلaid" نمواً يقارب 20 ضعفاً من حيث عدد المطاعم التي تخدمها وقيمة البضائع التي يتم توصيلها.

والى اليوم، تخدم الشركة أكثر من 5,000 مطعم في أنحاء مصر، مع استمرارها في طرح أدوات وخدمات تشغيلية جديدة تهدف إلى تبسيط العمليات الخلفية لأصحاب المطاعم.

قال جوهر سعيد، المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة "سبلaid":

"خلال السنوات الأربع الماضية، قمنا ببناء سبلaid كعنصر أساسي في منظومة المطاعم في مصر. هذا التقدم يحملنا مسؤولية أكبر وطموحاً أوسع. ما بدأ ك فكرة جريئة أصبح اليوم يدعمآلاف المطاعم يومياً. واجهنا تحديات، وتكيفنا مع

التغييرات، وكسبنا ثقة عملائنا وشركائنا ومستثمرينا. لم نكن شهوداً على التحول الرقمي في القطاع فحسب، بل كنا في صلب قيادته. وما زلنا في بداية الطريق، فهناك الكثير مما نسعى لبنائه."

### خطط مستقبلية: خدمات جديدة وتوسيع داخل مصر

تعزم "سبلايد" توظيف التمويل الجديد لتوسيع خدماتها خارج نطاق التوريد التقليدي، وتسريع تطوير خطوط خدمات جديدة، وتعزيز انتشارها الجغرافي داخل السوق المصري.

بفضل معدل التبني التكنولوجي المرتفع بين اللاعبين في سلاسل الإمداد B2B في المنطقة، ترى الشركة نفسها في موقع مثالي لتحقيق كفاءة تشغيلية أعلى بأقل قدر من الاحتكاك.

### ثقة المستثمرين: إمكانات لتغيير قواعد اللعبة

قال أحد شركاء 4DX Ventures: "نفخر في 4DX Ventures بكوننا من أوائل الداعمين لـ'سبلايد'، الشركة التي تتصدى بشكل مباشر للقصور الهائل في سلاسل توريد قطاع HORECA في مصر. المنصة الرقمية التي طوروها تخدم قاعدة واسعة من المطاعم الصغيرة التي غالباً ما يتم تجاهلها. أدائهم القوي، وشبكة علاقاتهم المتنية مع الموردين، وتنوع مصادر إيراداتهم، عززت من قناعتنا بقدرتهم على قيادة فئة جديدة في السوق".