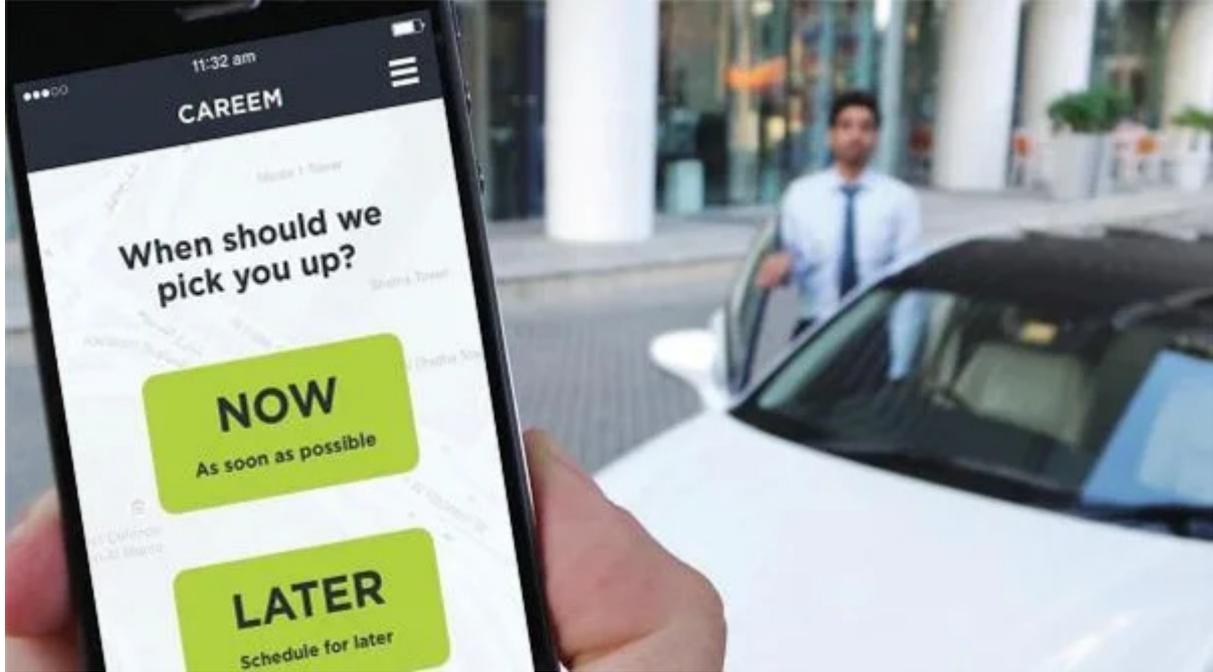


كيف وصلت قيمة شركة كريم إلى مليار دولار بعد أربع سنوات على تأسيسها؟



منذ دخولها أسواق الشرق الأوسط في العام 2012 بدأت شركة كريم التي تأسست في دبي تنافس شركة أوبر الأمريكية في الأسواق، حتى باتت تدير اليوم مكاتب في 18 مدينة في مختلف أنحاء الشرق الأوسط وتقدم خدماتها حاليًا في 52 مدينة في المنطقة وتقييمها يناهز مليار دولار بعدما تأسست بمئة ألف دولار فقط.

تعد السوق السعودية من أكبر الأسواق التي تعتمد عليها شركة كريم في المنطقة، حيث "أصبحت فعليًا أكبر شركة بفريق عمل سعودي".

ويعمل في الشركة حاليًا 150 ألف سائق، عبر 11 دولة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وجنوب آسيا، وتتوقع الشركة مساعدة الاستثمارات الجديدة لها في إيجاد مليون وظيفة جديدة بها حتى بداية عام 2018.

عمل شركة كريم

تعمل كريم كما شركة أوبر في مجال تكنولوجيا النقل البري (خدمة التاكسي) عبر تقديم خدمات توصيل سريعة ومريحة مع سائق خاص في مختلف مدن المنطقة من خلال موقعها الإلكتروني وتطبيقات الهواتف الجوال الذكية.

وتتيح الشركة لزبائنها من الأفراد والمؤسسات طلب إحدى السيارات العديدة المتوفرة مع سائق لتصلهم في مكان تواجدهم إما فورًا أو في وقت لاحق، وذلك من خلال موقع الشركة الإلكتروني، أو عبر تطبيق الهاتف الذكي الخاص بها، بالإضافة إلى إمكانية رصد و تتبع مكان السيارة بشكل آلي وأني على الخريطة والدفع بسهولة نقدًا أو بواسطة بطاقة الائتمان.

واجهت شركة كريم مشكلة بارزة عندما بدأت أعمالها بالمنطقة عام 2012 في عدم توفر البطاقات الائتمانية لدى عملائها

”أوبر“ و”كريم“ شركتان تعملان عبر مبدأ ”المشاركة في الركوب“ عن طريق تطبيقات الهاتف النقال، بحيث يستطيع أي مواطن لديه سيارة بمواصفات فنية مكتملة العمل مع الشركتين المذكورتين، وتحميل الركاب، والذين بدورهم يستدعون السيارة بدون الحاجة للانتظار في الشارع. ويتيح تطبيق الشركتين للراكب التعرف على معلومات السيارة والسائق قبل وصوله، بالإضافة إلى تتبع مكان ”التاكسي“ بشكل إلكتروني وفوري على الخريطة ومشاركة هذه المعلومات مع أي شخص آخر قد يرغب به الراكب.



وكانت شركة أوبر أول من بدأت بتطوير نموذج العمل هذا، بداية من عام 2009 ومنها بدأ النمو الكبير لهذه الشركة حتى وصلت حاليًا لتقديم خدماتها في 540 مدينة حول العالم وتقييم مالي للشركة يناهز 60 مليار دولار. وبعدها نجح نموذج العمل هذا سارعت شركات كثيرة لتقليد نفس نموذج العمل في العالم.

شركة كريم تسعى للربح العام القادم

حظيت شركة كريم خلال السنوات القليلة الماضية من عملها في منطقة الشرق الأوسط ومنافستها لنظيرتها الأمريكية أوبر، بحصة سوقية كبيرة فاقت حصة شركة أوبر في غالبية المدن التي تعمل بها في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وباكستان والبالغ عددها 52 مدينة، وتهدف بالفترة المقبلة التوسع إلى أسواق جديدة تشمل سلطنة عُمان وعدد من دول شمال إفريقيا.

لم تحقق الشركة حتى الآن أي أرباح ودخلت في أكثر من جولة تمويلية بغرض تمويل خطة الشركة التوسعية ورفع قيمة الشركة المالية، وتهدف في العام المقبل 2018 لتحقيق أرباح، كما صرح ”مدثر شيخة“ الشريك المؤسس لكريم، بالإضافة إلى نيتها خوص جولة تمويل جديدة خلال العام الحالي أو في العام 2018 وإنها تجري محادثات مع مستثمرين محتملين بشأن أحدث خططها لجمع الأموال.

تقدم شركة أوبر خدماتها في 540 مدينة حول العالم ويقدر تقييمها المالي بما يناهز 60 مليار دولار ويفوق عدد أسطول السيارات الملتحق بكريم 90 ألف سائق وأكثر من أربعة ملايين مستخدم مسجل عبر تطبيقها للهاتف المحمول. وحسب ما أفاد شيخة لروترز في سبتمبر/ أيول من العام الماضي فإن ”هذا النوع من الأعمال يتطلب قدرًا منصفًا من الاستثمار للوصول لنقطة التعادل. نتطلع إلى الربحية

في العام المقبل 2018 أو الذي يليه.



المستثمرين في شركة كريم كما هو موضح في الموقع الرسمي للشركة

وأضاف شيخة، أنه رغم حجمها الصغير بالمقارنة مع أوبر فقد جمعت كريم 60 مليون دولار في نوفمبر/ تشرين الثاني الماضي عبر استثمار قادته مجموعة أبراج للاستثمار المباشر وتتوقع أن تتجاوز ذلك الرقم في جولتها القادمة لجمع رأس المال. وتعد مجموعة الطيار السعودية للسفر أكبر مستثمر بالشركة وقد تلقت دعماً من "استيسى فنتشرز" وهو صندوق استثماري لرأس المال المخاطر يدار بشكل مستقل ويضم الاتصالات السعودية كمستثمر رئيسي، كما يستثمر في الشركة كل من الشركات الموضحة في الصورة أعلاه. ويقدر حجم استثمار شركة الاتصالات السعودية بهـ10% من قيمة الشركة.

السعودية أكبر أسواق كريم

تعد السوق السعودية من أكبر الأسواق التي تعتمد عليها الشركة في المنطقة، حيث "أصبحت فعلياً أكبر شركة بفريق عمل سعودي"، كما يؤكد مدير عام الشركة في السعودية حاتم الكاهلي.

حيث يقدر نسبة السعوديين العاملين في الشركة بين 40% - 50%، خاصة في المدن الرئيسية كالرياض وجدة والدمام. ويتراوح متوسط الدخل الشهري للسعوديين بين 6 إلى 9 آلاف ريال يخصم منها تكاليف مصروفات السيارة المستخدمة، وتصل نسبة النمو في أعمال خدمة تطبيق كريم في السعودية إلى 30%. ولوحظ في الفترة الماضية تحول آلاف سيارات الأجرة "الليموزين" للعمل بنظام كريم. كما أطلقت الشركة مؤخراً خدمة التوصيل والشحن في السعودية، بهدف الاستحواذ على حصة سوقية من إجمالي قطاع يقدر بنحو 70 مليار ريال.

وكانت الشركة أطلقت خدمة التوصيل تجريبياً في فبراير/شباط الماضي في مكة المكرمة، ومع نجاحها أطلقت الخدمة في أربلا/نيسان الماضي في منطقتي الرياض والقصيم بالسعودية على أن تواصل الانتشار في السعودية وجميع الدول الـ12 التي تعمل فيها شركة كريم في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا وباكستان.

دخول شركة كريم في أعمال التوصيل في السعودية قد يساهم في تغيير قواعد اللعبة في السوق

وتقوم الخدمة على توصيل ما يطلبه العميل فورًا مع تحديد موقع الاستلام وموقع التوصيل فقط، ودفع قيمة المنتج المطلوب -إن كان مدفوعًا- عند الاستلام، وسيدفع المستخدم قيمة الانتقال بين الموقعين دون تكاليف إضافية. ويشير حاتم الكاهلي وهو مدير عام للشركة في السعودية، إلى أن خدمة التوصيل من كريم وخلال الأسبوع الأول فقط سجلت في الرياض أكثر من 10 آلاف طلب، ما يؤكد حاجة السوق لهذه الخدمة، فهي الآن للتوصيل داخل المدن، وستتوسع لتكون بين المدن في وقت لاحق. وتعتمد كريم في الخدمة على أكثر من 50 ألف سائق في السعودية وأكثر من 150 ألف سائق في جميع الدول التي تعمل فيها. وتذكر تقارير أنه على الرغم من التواجد القوي لشركات منافسة لخدمات الشحن في السعودية إلا أنها قد تكون منافسًا قويًا تسهم في تغيير قواعد اللعبة في السوق مع إدخالها مزايا جديدة والدخول في تعاقدات مع جهات تجارية كبرى في السعودية، بحسب حاتم الكاهلي مدير عام "كريم" في السعودية.



ومن بين كبرى شركات الشحن في السعودية شركة "أرامكس" وشركة "دي إتش إل" بالإضافة إلى شركة "سمسا". يشير مراقبون أن "كريم" تتطلع لمنافسة جدية في قطاع الشحن وخدمات التوصيل، خاصة بعد استقطاب فادي غندور مؤسس شركة أرامكس للانضمام إلى فريق عبر وحدة تابعة. وقد تغير "كريم" عبر هذه الخدمة قواعد لعبة الشحن في السعودية، خاصة مع مزايا السرعة التي تقدمها الشركة، مقارنة بما هو متاح من خدمات مماثلة في السوق والذي يستغرق وقتًا أطول. واجهت الشركة مشكلة بارزة عندما بدأت أعمالها بالمنطقة عام 2012 في عدم توفر البطاقات الائتمانية لدى عملائها، لذلك كانت سباقة في فتح قبول الرحلات عن طريق الدفع النقدي وهذا جعلها تنمو بشكل كبير وزاد من عدد الرحلات التي تقدمها للعملاء. لم تحقق كريم حتى الآن أي أرباح ودخلت في أكثر من جولة تمويلية بغرض تمويل خطة الشركة

التوسعية ورفع قيمة الشركة المالية، وتهدف في العام المقبل 2018 لتحقيق أرباح، إلا أن هذه الميزة بدأت تفقد رونقها، حيث واجهت مشكلة أمنية بسبب المدفوعات النقدية كما تؤدي في بعض الأحيان لفقدان جزء من دخلها لعدم دفع بعض السائقين المستحق عليهم من النقد، والأهم من ذلك ارتفاع المصاريف التشغيلية لديها على شكل موظفين بسبب تكرار زيارة السائقين لها بشكل مستمر. في حين تلافت أوبر هذه المشكلة لأنها لا تستقبل النقد في مكاتبها وإنما تتحصل على أرباحها عن طريق الرحلات التي يتم دفع أجرتها بواسطة البطائق الائتمانية.

رابط المقال: <https://www.noonpost.com/18948/>