





## مقدمة

### هل بدأت جميع الشركات الناجحة بفكرة أو منتج واحد لم تطوره واستمرت على ذلك طيلة حياتها؟ بالطبع لا.

فشركة البترول العالمية العملاقة «شل» بدأت عملها ببيع الأصداف البحرية المزخرفة، وسامسونج بدأت كشركة بقالة، أما بدايات شركة الإتصالات العملاقة نوكيا المعروفة فكانت مصنعا للورق والمطاط.

جميعها بدأت بأفكار متواضعة نوعا ما، إلا أن ما يجمعها هو تميزها بالحيوية والابتعاد عن الجمود، وقبل ذلك كله قدرة قياداتها على اتخاذ القرار الجريء والشجاع بالتغيير، مهما كانت المخاطر. وما ينطبق على هذه الشركات الناجحة انطبق كذلك الحال على «سيسكو القابضة». في بدايتها لم تكن سوى تقديم خدمات بسيطة نوعا ما لا تتطلب الكثير من الجهد والإبداع، بل كانت في الواقع أفكار سهلة النسخ والتقليد.

وكما حطمت الشركات العالمية التي ذكرناها القالب الذي احتواها، لم تتردد قيادات سيسكو باتخاذ قرار التغيير بعد أن استطاعت بفضل نظرته الفذة واستشرافها للمستقبل تحديد مسارات جديدة، وتقديم خدمات لم تكن فريدة من نوعها فحسب، بل وسابقة لزمانها. فانطلقت بقوة وتصميم من فكرة ابداعية إلى ثانية وثالثة ورابعة، حتى أصبحت معها من أهم شركات المملكة العربية السعودية وأكثرها إبداعا وتحقيقا للإنجازات. رسخت شركة سيسكو القابضة منذ تأسيسها عام 1988م مكانتها كرائدة في مجال استثمارات البنية التحتية. وشهدت الشركة نجاحا ملموسا من خلال تنوع استثماراتها في قطاعات استراتيجية مثل الخدمات اللوجستية والموانئ وحلول المياه، مما نتج عنه تحقيق شركاتها التابعة معدلات ربحية ونمو استثنائية

لا تقل قصة نجاح سيسكو القابضة إبهاراً عن غيرها من قصص نجاح الشركات العظيمة الأخرى، وهذا ما سنحاول تقديم فكرة موجزة عنه في هذا الكتاب لعلها تكون نموذجا تقتدي به الشركات الناشئة في بلدنا الحبيب.



“

نحتفل معكم بمرور أربعين عاماً على تأسيس شركة البنى التحتية المستدامة القابضة «سيسكو القابضة» (الشركة السعودية للخدمات الصناعية سابقاً). وما بدأ كرؤية في 1984 تطور لتصبح هذه الشركة العريقة مؤسسة مرموقة من خلال المثابرة والابتكار والالتزام بالخدمة.

«لقد شكلت سيسكو خلال هذه الفترة إحدى أحجار الزاوية في بناء اقتصاد مملكتنا الحبيبة»

يمنحنا هذا الإنجاز وقفة للنظر إلى الوراء بكل فخر. فمن خلال جهود موظفينا المتفانين، والشراكات الاستراتيجية، وعملائنا المخلصين الذين ائتمنونا على احتياجاتهم، تجاوزنا التحديات وازدهرنا في أوقات النمو. إن نجاحاتنا هي شهادة على العزيمة والإبداع والرؤية المشتركة. وكان لدينا شرف مشاهدة العائلات المؤسسة وهي تنمو معنا.

وعلى الرغم من مرور الشركة في العديد من المراحل التي تطورت خلالها رؤيتها واستراتيجيتها، إلا أنها كانت دائماً تنطلق في الاتجاه الصحيح، ويعود الفضل في ذلك إلى ثلاثة أمور عززت موقفها، هي وجود قيم مشتركة ورؤية واستراتيجية واضحة بشكل دائم، والحرص على التشارك مع شركات عالية المستوى محلياً وعالمياً، ثم الدخول دائماً في قطاعات كانت سيسكو أول من يدخل فيها. فهذه القطاعات التي اختارناها لم تحقق الربحية فحسب، بل استطاعت خلال سنوات قليلة تحقيق عائدات بمليارات الريالات، وتقديم قيمة مضافة لاقتصاد المملكة.

لقد استطاعت سيسكو تحقيق العديد من الإنجازات غير المسبوقة في فترة زمنية قصيرة، ويعود الفضل بذلك، بعد الله، إلى تمتعها بفريق إداري رفيع المستوى يتميز بحكمة اقتصادية. لقد كان هدفنا دائماً تحقيق الوعود التي ألزمنا أنفسنا بها أمام الحكومة، وبحمد الله، كان النجاح دائماً حليفنا في ذلك.

سيستعرض لكم هذا الكتاب الذي بين أيديكم الكثير مما حملته هذه العقود الأربع الماضية من ذكريات عزيزة. كما يحمل لحظات ثمينة تشاركنا فيها مع زملاء أحبنا وأصبحوا بالنسبة لنا بمثابة العائلة. فالعمل الجماعي والتميز في كل ما نقوم به، والعناية بعملائنا هو ما قادنا نحو النجاح على مدار هذه الأعوام. وبينما تغير العالم من حولنا بسرعة، واكبنا ذلك التغير، تمسكنا بأهدافنا الأساسية، واستطعنا بذلك أن نطور من أعمالنا باستمرار.

وبينما نحتفل بهذه الذكرى السنوية، فإننا نكرم أولئك الذين ساعدوا في إرساء الأسس التي نقف عليها اليوم. وإننا متحمسون لمواصلة البناء على هذا الإرث من خلال الابتكار وتوسيع خدماتنا وتعميق جذورنا في المجتمع.

رحلتنا بدأت للتو، فالمستقبل مشرق، ونحن نتطلع إلى مواصلة عملنا بنفس التفاني، ونتطلع إلى المزيد من النمو والشراكة كمحرك للازدهار والتقدم.

وإلى جميع الذين لعبوا دورًا في قصتنا حتى الآن - نقول شكرًا لكم.

عامر عبدالله أحمد زينل علي رضا



كلمة رئيس مجلس الإدارة

عضو في مجلس إدارة «سيسكو» من العام ٢٠٠٣م

رئيس مجلس إدارة شركة بوابة البحر الأحمر وشركة لوجي بوينت

رئيس تنفيذي سابق لشركتي البحر الأحمر وشركة لوجي بوينت



## هدفنا

الاستثمار المسؤول في مشاريع البنية التحتية، وتحقيق عائدات استثمارية مستدامة وطويلة الأمد للمساهمين.

## رؤيتنا

أن نكون الشركة الرائدة في مجال الاستثمار في قطاع البنية التحتية في المملكة العربية السعودية وخارجها.

## تطور رؤية و مهمة سيسكو عبر السنين

كغيرها من الشركات الرائدة والمؤسسات الناجحة، كانت ومازالت سيسكو تقدم للجمهور رؤيتها والمهمة التي توضح كل ما تعمل من أجله، وتستمر بتطويرها بما يتناسب مع التعديلات التي تقوم بها على استراتيجيتها، مما أكد على حيويتها وتفاعلها السريع مع المستجدات.

بدأت سيسكو بالتعبير عن رؤيتها كشركة عام 2000، ركزت فيها على مهمتها في دعم وخدمة الصناعة الوطنية، و تحقيق ميزة تنافسية لها عن طريق تقديم خدمات للمصانع العاملة في المناطق الصناعية، وهو بالضبط ما كانت تعمل عليه في تلك الفترة.

في 2004، أي بعد مرور أربعة أعوام، تم تعديل اتجاه الشركة نحو المشاريع الضخمة التي أكدت رسالتها على أن تدعم تنمية الاقتصاد الوطني بتنفيذ مشاريع استثمارية ضخمة تشمل المجالات الرئيسية التي قررت التركيز عليها في تلك المرحلة، بالإضافة إلى الاستمرار بتوفير الخدمات المساندة للمصانع بالمدن الصناعية، والعمل جنباً إلى جنب مع القطاع العام لتطوير وتشغيل المدن الصناعية بالمملكة ودول الخليج والارتقاء بها، مع حرصها على تقديم أعلى مستويات الأداء والكفاءة في جميع مجالات العمل للوصول إلى أعلى إنتاجية وتحقيق أكبر عائد على الاستثمار.

واستمرت الرؤية ثابتة على نفس المبادئ حتى عام 2015، حيث بدأ التركيز على تمكين التحول الاقتصادي والازدهار في المملكة العربية السعودية، وأن تصبح سيكو الشريك المفضل للمنظمات الرائدة في القطاع العام والقطاع الخاص على المدى الطويل، والعمل على تطوير مشاريع البنية التحتية الرئيسية الخاصة بالمجالات التي تخصصت بها.

و مع بداية عام 2021، أعلنت الشركة رؤيتها التي تتمثل في أن تتبوأ مجموعة سيسكو وشركاتها موقعا رائدا في مجال استثمارات البنية التحتية وأن تصبح الشريك الأمثل في قطاعات الموانئ والخدمات اللوجستية وأنظمة المياه في المملكة العربية السعودية من خلال بناء شراكة راسخة طويلة الأجل.

في عام 2022 تم تحديث الرؤية لإبراز اتجاه المجموعة نحوالاستثمار داخل وخارج المملكة .

عام 2000:

« دعم وخدمة الصناعة الوطنية، ونهدف إلى تحقيق ميزة تنافسية للصناعة الوطنية، ونقدم خدمات الدعم للمصانع العاملة في المناطق الصناعية»

عام 2004:

المساهمة في دعم وتنمية الإقتصاد الوطني من خلال القيام بتنفيذ مشاريع استثمارية ضخمة تشمل مجالات: المياه، الصرف الصحي، تقنية المعلومات والاتصالات بالإضافة إلى توفير الخدمات المساندة المصانع بالمدن الصناعية.

عام 2005:

أن رؤيتنا بعيدة المدى وأهدافنا الطموحة هي أن نعمل يدا بيد مع القطاعين العام والخاص من اجل ازدهار اقتصادنا الوطني، وتطوير الصناعة، والتجارة، والخدمات

الأعوام من 2010 إلى 2020:

تعمل "سيسكو" برؤية طموحة بعيدة المدى تقضي بالسعي الحثيث يداً بيد مع القطاعين العام والخاص من أجل ازدهار الاقتصاد الوطني وتطوير قطاعات الصناعة والتجارة والخدمات السعودية ضمن بيئة صحية. وتتجسد هذه الرؤية في مواصلة «سيسكو» دعم وتطوير الاقتصاد الوطني عبر إقامة مشروعات استثمارية ضخمة في مجالات المياه والطاقة وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وتوفير الخدمات المساندة بالمدن الصناعية، والعمل إلى جانب القطاع العام لتشغيل والارتقاء بالمدن الصناعية بالمملكة العربية السعودية ومنطقة الخليج العربي.

عام 2021:

أن تتبوأ المجموعة وشركاتها موقعا رائدا في مجال استثمارات البنية التحتية وتصبح الشريك الأمثل في قطاعات الموانئ والخدمات اللوجستية وأنظمة المياه في المملكة العربية السعودية.

عام 2022:

«أن نكون المستثمر الرائد في مجال البنية التحتية والمزود الأفضل للحلول في قطاعات الموانئ والخدمات اللوجستية وأنظمة المياه في المملكة العربية السعودية»

عام 2023:

«أن نكون الشركة الرائدة في مجال الاستثمار في قطاع البنية التحتية في المملكة العربية السعودية وخارجها»



معالي الأستاذ عبدالله زينل علي رفا  
وزير التجارة والصناعة 2008-2011  
عضو مجلس ادارة سيسكو 1994-2004



معالي الأستاذ صالح التركي  
أمين مدينة جدة منذ 2018  
عضو مجلس ادارة سيسكو 1994-1997



معالي الدكتور ماجد القصبي  
وزير التجارة منذ 2016  
عضو مجلس ادارة سيسكو 1997-1998



معالي الأستاذ إياد مدني  
وزير الحج 1999-2003  
عضو مجلس ادارة سيسكو 1994-1998



معالي الأستاذ عبدالله المعلمي  
أمين محافظة جدة 2001-2005  
عضو مجلس ادارة سيسكو 1994

## رؤاد في مجال صناعة القادة

حظيت سيسكو في السنوات الماضية بقيادة استثنائية قادتها بحكمة ورؤية استباقية نحو النجاح والتقدم المستمر، وأظهرت من القوة والقدرة على التكيف في مواجهة التحديات ما جعل الشركة تحت قيادتهم رائدة في مجالها، معززة بالابتكار والتميز، فقد أثبتوا أن القيادة الحقيقية تأتي من القدرة على التوجيه والتحفيز، وليس فقط من القدرة على اتخاذ القرارات. لقد كانوا دائماً مصدر إلهام لنا جميعاً، وقدموا نموذجاً يحتذى به في القيادة الفعالة، وأظهروا التفاني والالتزام برؤية الشركة، و عملوا بلا كلل لتحقيقها بأسلوب حازم وعادل، مما ساهم في خلق بيئة عمل إيجابية وتحفيزية للموظفين.

يجدر بالذكر أن خمسا من أعضاء مجلس إدارة «سيسكو القابضة» السابقين كانوا قد كلفوا بمناصب وزارية بالإضافة لعدد آخر من القياديين ممن كلفوا بمناصب قيادية أخرى هم السادة:

ريان بكرى - وكيل وزارة النقل والخدمات اللوجستية  
بدر غنيم - نائب رئيس الهيئة السعودية للمدن الصناعية ومناطق التقنية (مدن)  
سعود طباح - وكيل وزارة الشؤون البلدية والقروية والإسكان  
لؤي مشعبي - العضو المنتدب في السعودية للشحن

## فترات المجالس والرؤساء التنفيذيين

عبدالله احمد يوسف زينل علي رضا  
أياد أمين مدني  
صالح علي التركي  
محمد حامد فايز  
إبراهيم محمد أفندي  
عبدالله علي محمد الحمراي  
عبدالعزیز محمد الفضل

1992-1989

عبدالله احمد يوسف زينل علي رضا  
أياد أمين مدني  
صالح علي التركي  
محمد حامد فايز  
إبراهيم محمد أفندي  
عبدالله علي محمد الحمراي  
عبدالعزیز محمد الفضل  
عبد الله صادق دحلان  
أحمد سليمان الحمد السليمان  
عبدالله يحيى المعلمي  
رحاب عبدالله طه بخش

1995-1993

عبدالله احمد يوسف زينل علي رضا  
أياد أمين مدني  
صالح علي التركي  
محمد حامد فايز  
إبراهيم محمد أفندي  
عبدالله علي محمد الحمراي  
علوي محمد كامل  
أحمد سليمان الحمد السليمان  
ماجد بن عبد الله بن عثمان القصبي

1998-1996

عبدالله احمد يوسف زينل علي رضا  
علوي محمد كامل  
صالح محمد عوض بن لادن  
إسماعيل إبراهيم سجينى  
صالح احمد حفني  
عدنان عبدالله ميمني  
سامي عبدالرحمن علاء الدين  
علاء الدين

2001-1999

عبدالله احمد يوسف زينل علي رضا  
علوي محمد كامل  
إسماعيل إبراهيم سجينى  
صالح احمد حفني  
عدنان عبدالله ميمني  
وليد عبدالعزيز كيال  
عادل احمد بشناق

2004-2002

علوي محمد كامل  
إسماعيل إبراهيم سجينى  
صالح احمد حفني  
عدنان عبدالله ميمني  
وليد عبدالعزيز كيال  
محمد زينل علي رضا  
عامر عبدالله زينل علي رضا

2007-2005

2010-2008

علوي محمد كامل  
صالح احمد حفني  
عدنان عبدالله ميمني  
وليد عبدالعزيز كيال  
محمد زينل علي رضا  
عامر عبدالله زينل علي رضا  
محمد عادل عقيل

2013-2011

علوي محمد كامل  
صالح احمد حفني  
عدنان عبدالله ميمني  
وليد عبدالعزيز كيال  
محمد زينل علي رضا  
عامر عبدالله زينل علي رضا  
محمد عادل عقيل

2016-2014

علوي محمد كامل  
صالح احمد حفني  
عدنان عبدالله ميمني  
وليد عبدالعزيز كيال  
محمد زينل علي رضا  
عامر عبدالله زينل علي رضا  
عبدالعزیز عبداللطيف جزار

2019-2017

علوي محمد كامل  
صالح احمد حفني  
عدنان عبدالله ميمني  
محمد زينل علي رضا  
عامر عبدالله زينل علي رضا  
عبدالعزیز عبداللطيف جزار  
عبدالعزیز حمد المشعل

2022-2020

صالح احمد حفني  
عامر عبدالله زينل علي رضا  
عبدالعزیز عبداللطيف جزار  
عدنان عبدالفتاح صوفي  
منيرة حجاب الدوسري  
طلال ناصر الدخيل  
احمد محمد الربيعة

2025 - 2023

صالح احمد حفني  
عامر عبدالله زينل علي رضا  
منيرة حجاب الدوسري  
طلال ناصر الدخيل  
احمد محمد الربيعة  
ريان محمد نقادي  
نادر محمد عاشور



## أوائل

لم تكتف سيسكو القابضة بكونها واحدةً من أكثر الشركات عراقاً في المملكة العربية السعودية، من خلال الاستثمار في مشاريع رئيسية في مجال الخدمات اللوجستية والبنية التحتية الشاملة، فبفضل روح المبادرة التي تميز فكرها السباق ورؤيتها الخاصة أصبحت من الرؤاد في جميع المجالات.

### كما أنها الأولى على مستوى المملكة في العديد من المجالات، فهي:

- أول شركة في السعودية تعمل مع الحكومة بنظام الشراكة العامة الخاصة (Private Public Partnership)
- أول من قام ببناء وتشغيل محطة حاوياتٍ تابعة للقطاع الخاص في المملكة.
- أول من شيد محطةً خاصةً لتحلية المياه في المملكة العربية السعودية.
- أول من قام ببناء وتشغيل منطقة حرق الإيداع وإعادة التصدير في المملكة العربية السعودية.
- وكانت أول امرأة على الإطلاق تعمل في الميناء موظفة لدى سيسكو

## سيسكو رائدة شراكات القطاع الخاص مع الجهات الحكومية

لم يكن ما حققته سيسكو من نجاح أمراً سهلاً، لكن قدرتها الدائمة على أن تسبق عصرها بالابتكار وتقديم مشاريع جديدة لم يكن لها مثيل في المملكة في السابق. ومع عدم توفر ما يدعمها من نظم وقوانين، أو حتى بيئة العمل المناسبة، كان على إدارتها بذل جهد أكبر للمحافظة على هذه المشاريع وإضافتها إلى قصص النجاح الكثيرة التي حققتها الشركة.

وعندما تم توقيع عقد إنشاء موقع للتصدير في ميناء جدة الإسلامي، لم يتوفر لهذا العقد أية لوائح أو أنظمة حكومية تحدد الإجراءات العملية المتعلقة به، فتمكن خبراء سيسكو من كتابتها خلال فترة عام ونصف فقط وقدمتها للجهات المعنية، وكانت النتيجة قيام هيئة الخبراء الحكومية باعتماد كل ما تمت كتابته لتصبح تلك القواعد التي وضعتها سيسكو المرجع لكل المشاريع التي تلتها مشاريعها في المملكة.

فعلى سبيل المثال عندما تم التفكير بموضوع إنتاج المياه، وظهرت تحديات البناء، تم تجاوز ذلك بقرار جريء من خلال استيراد محطة تحلية جاهزة للتشغيل بأقل التكاليف من ولاية كاليفورنيا في الولايات المتحدة.

ومن الإنجازات الهامة التي تحسب لسيسكو في هذا السياق والذي يشكل تحولاً محورياً هاماً في استراتيجيتها للنمو، توقيع شركة محطة بوابة البحر الأحمر الدولية التابعة لسيسكو بتاريخ 6 ديسمبر 2023 وبحضور معالي وزير الاستثمار السعودي، عقد امتياز هو الأول من نوعه مدته 22 عاماً مع هيئة ميناء شيتاغونغ لتشغيل وتطوير محطة حاويات في باتنغا (PCT) في الميناء الرئيسي في بنغلاديش .

## ريادبي شركة سيسكو

ريادة الأعمال أو (Entrepreneurship) هي ما يطلق على إنشاء مشاريع رائدة وغير مسبقة بأفكار خلاقة يكون صاحبها رائدا في هذا المجال مما يعود عليه بربح وفير بعكس المشاريع التقليدية. وقد كانت سيسكو شركة دوما وابدا رائدة في تبني الأفكار الخلاقة، ولكن على عكس ريادبي عصر التحول الرقمي، كانت مشاريعهم الريادية ضخمة وفي البنية التحتية التي تحتاج إلى تمويل مبدئي بعشرات الملايين وليس ببضع آلاف فقط كما تعودنا ان نسمع من قصص ريادبي العصر الرقمي ستيف جوبز وبييل جيتس و جيف بيزوس.

ولم تكن ريادة الأعمال حكرا على الريادة الرقمية، فمنذ فجر البشرية كان هناك رياديون، في دولة مثل أمريكا قامت على أكتاف ريادبي النهضة الصناعية ومنحتنا اختراعات مثل السيارة والطائرة والمصباح الكهربائي وجهاز التكييف وغيرها الكثير..ولنتذكر أن وراء كل فكرة ريادية رائد أعمال. لقد كانت سيسكو منذ بداياتها حاضنة للأفكار من موظفيها المبدعين وملاكها، وكما في حاضنات عصر الرقمنة مثل YCombinator وغيرها، كما كانت مجالس إدارتها بمثابة لجنة استثمار لصندوق استثماري أو ربما تشبه هيئة التحكيم لبرنامج (Shark Tank) الشهير،ت بدراسة وتقييم الأفكار المعروضة واختيار الأنسب للإستثمار في الأموال ، و في حال عدم توفر الأموال يتم استخدام رأس مال الشركة أو بالتقديم للحصول على التمويلات (Fundraising) بطرق مختلفة.



يعتبر الدكتور **عادل بشناق** من رواد تحلية المياه في المملكة العربية السعودية. وقد أتى وقت المفاوضات مع هيئة الموانئ على تشغيل محطاتها وتوسعة الصغيرة بفكره ريادية جبارة وفرت على الشركة مبالغ طائلة لم تكن تملكها، فكانت فكرة تفكيك ونقل محطة جديدة غير مستخدمة من مدينة سانتا باربرا الأمريكية التي بنت محطة بسبب موسم الجفاف في التسعينات ولم تستخدمها بسبب عودة الأمطار. كانت ادارة فريق هندسي سعودي لفك المحطة وشحنها للمملكة، ومن ثم تركيبها وتشغيلها في ميناء جدة فكرة خلاقة ومبتكرة واقتصادية في الوقت نفسه. وما زالت المحطة تعمل وتحقق أرباحا لمجموعة سيسكو حتى يومنا هذا.

ابح **معالي الأستاذ عبدالله زينل** بشركة سيسكو وهي تمر في فترة صعبة كانت تبحث فيها عن تحول جذري (Pivot)، فقرر تغيير المسار. فجاء بفكرة التحول نحو قطاع البنية التحتية، وكان وراء المفاوضات مع الجهات الحكومية للحصول على امتياز استغلال أراضي الميناء، وبناء منطقة الإيداع الأولى في المملكة وإقناع الجهات الحكومية بمنح امتياز استغلالها للشركة، بالإضافة إلى التحديات الكبرى في بدء مشروع لم يسبق له مثيل من قبل في المملكة، وربما يجدر بنا أن نطلق على الأستاذ عبدالله لقب رائد الشراكات الحكومية مع القطاع الخاص في المملكة أو «The Private Public Partnerships Entrepreneur».

بدأ الأستاذ **عامر عبدالله زينل** حياته العملية بتقّـد منصب مدير التسويق لقسم التجارة في أوروبا وآسيا في «شركة شيفرون أوراسيا»، وهي شركة تابعة لأحد أكبر شركات البترول بالعالم وأحد الشركات المؤسسة لصناعة البترول في المملكة، عاش أعواما يتنقل بين دول شرق آسيا يبني محطات البترول والطاقة. وبعد تركه منصب مدير تطوير الأعمال في «مجموعة شيفرون» في نيويورك عام 2001 انتقل إلى دبي ليطلق شركة أويل سبيس المتخصصة في مجال رقمنة عروض البيع للبترول، وقد تضمنت قائمة الشركاء في هذه الشركة أسماء أساطين في عالم الطاقة والبترول. كما كان من أوائل من أسس مكتبا في مدينة دبي للإنترنت، وبعد التخرج من الشركة بنجاح في عام 2002 بدأ مسيرته كمدير تنفيذي في شركة لوجي بوينت التابعة لسيسكو، كانت لوجي بوينت حينها تواجه مشاكل في استلام المنتجات وتخزينها من الشركات التي تدير بوابات الميناء وهي GulfTainer & Dubai Ports لتأتيه فكرة إنشاء محطة سعودية 100٪ على البحر الأحمر ملاصقة لمنطقة الإيداع لحل تلك المشكلة، ومن مكتبه في شركة زينل بوسط جدة التاريخية بدأ التخطيط لبناء الشركة على الورق عام 2007م لتصبح في أقل من 15 عام أكبر بوابة مناولة حاويات على البحر الأحمر والأكبر في المملكة بالإضافة لتحقيق منطقة الإيداع لارياح بفضل المحطة.

لم تتوقف محاولاته الأستاذ عامر زينل الريادية هنا بل استمر في التفكير بأفكار أخرى لتنمية أرباح الشركة، فجاءت فكرة البحث عن الدخول في مجال نقل البتروكيماويات عبر ميناء جدة الإسلامي، ليقوده البحث لشركة تالكي الألمانية واليوم تمثل الشركتين أكثر الشركات ربحيه في المجموعة بفضل رؤية الاستاذ عامر الريادية والباقي تاريخ (The rest is history) يمكن قراءته في باقي الكتاب



الأستاذ عبدالله العلي الحمراني (رحمه الله)  
1984 - 1989

من المؤسسين وأوائل المساهمين تقلد منصب العضو المنتدب عند تأسيس الشركة وتم إطلاق أول الخدمات في عهده وقاد مرحلة تأسيس الخدمات الأساسية للشركة وكذلك إقناع المصانع باستخدام هذه الخدمات.

## الرؤساء التنفيذيون

تميزت سيسكو وإداراتها التنفيذية كما تميزت بمجلس ادارتها. وقد مر على سيسكو خمس رؤساء تنفيذيون خلال الأربعين سنة السابقة ارتبطت أسماء بعضهم بها ومساهمهم المهني. وقد كان في البداية العضو المنتدب هو اعلى سلطة تنفيذية ثم تم تعيين مدراء عامون . ومع تطور الشركة وإرساء قواعد الحوكمة وفصل الملكية عن الإدارة تم استحداث منصب الرئيس التنفيذي في العام (2002م) وقد شغل هذا المنصب بالمسمى الجديد ثلاث رؤساء تنفيذيون خلال ثلاث عقود.



الأستاذ صالح حفني  
2007 - 2002

بدأ الأستاذ صالح حفني مسيرته في سيسكو عام 1989، تقلد عدة مناصب في الشركة السعودية للخدمات الصناعية «سيسكو»، منها: سكرتير مجلس الإدارة ونائب المدير العام وبعد خمس سنوات قرر مجلس إدارة سيسكو تعيينه كمدير عام بدلا من المدير السابق الذي كان قد كُلف بقيادة شركة أخرى، وكانت تلك نقطة الانطلاق له التي استمرت لثلاثة عشر عاما حافلة بالإنجازات في سيسكو، أهمها ان الست شركات الأساسية الحالية التابعة لها تأسست جميعها خلال فترة رئاسته فيها ، حيث كانت سيسكو في تلك الفترة تعتبر «حاضنة» للأفكار والمشاريع الجديدة. ويفتخر الأستاذ صالح بنجاحه بزيادة رأس مال الشركة أربع مرات خلال فترة عمله إلى أن وصل إلى 600 مليون ريال بعد أن كان 59 مليونا فقط، وبقيادة مشروع دخول سيسكو سوق الأسهم كأول الشركات المساهمة في قطاع البنية التحتية. يتميز الأستاذ صالح بأنه أكثر من ارتبط اسمه بشركة سيسكو لما يقارب من الخمسة وثلاثين عاما، كما أنه يعد أقدم عضو مجلس إدارة في الشركة وأكثرهم خدمة.

ويؤكد الأستاذ صالح أن أهم ما يميز سيسكو أنها تعمل بأسلوب مؤسساتي يتميز بالدفء العائلي، وهو الأمر الذي يعود الفضل فيه إلى عائلة زينل بلا شك.



معالي الأستاذ عبدالله زينل علي رضا  
2002 - 1989

ثاني عضو مجلس ادارة منتدب للشركة وأحد المؤسسين وقائد مسيرتها عبر عقدين كاملين. كان وراء التحول الذي شهدته الشركة في مرحلتها الثانية وقاد الفرق التي عملت على التحول. كما كان أحد كبار المؤثرين في العمل على الشراكة مع القطاع الحكومي و إقناع السلطات بمشاريع وأفكار جديدة في مجال الخدمات الحكومية، ترك إدارة الشركة قبيل تعيينه وزيرا للتجارة والصناعة وتم استحداث منصب الرئيس التنفيذي بعد ان كانت ادارة الشركة تتم عن طريق عضو منتدب ومدير عام للشركة ولكنه استمر كعضو مجلس إدارة لمدة عشرين عاما حتى العام (2004م) .



**المهندس خالد عبدالغني سليماني**  
2022

استلم دفعة قيادة الشركة في نوفمبر 2022م. ويأتي المهندس خالد من خلفية استثمارية وتكنولوجية ومن باب قيادة الأعمال، وهو ما يتوافق مع تاريخ الشركة الريادي، واتجاهها الاستثماري الجديد وتطوير أعمالها باستخدام التقنية والأفكار الخلاقة، وهو أمر لديه خبرة وشغف كبير به، لذا أول ملف كلف به هو تطبيق الاستراتيجية الاستثمارية الجديدة للشركة والتي تهدف لتحقيق ستة مليارات ريال من الأصول بحلول العام 2026م عن طريق النمو وعمليات الاستحواذ ومضاعفة المبيعات لملياري ريال.

وكان أول عمل قام به فكان بناء فريق جديد يناسب المرحلة وضخ دماء جديدة شابة في الفريق وإعادة بناء قسم الاستحواذ والاندماج وقسم علاقات المستثمرين واستحداث إدارة الاتصالات، وأضاف قيادات نسائية تناسب رؤية 2030 التي تم إعادة موائمة جميع أهداف الشركة حولها، خاصة وأن تطوير القطاع اللوجستي هو أحد أهم أهداف الرؤية. أما ثاني عمل قام به هو أن أطلق على الاستراتيجية الجديدة اسم «26X6»، وعمل على تعريف الموظفين والمستثمرين بها لتوحيد دفعة القيادة نحو الاتجاه الموحد أو ال (NorthStar) وربط جميع مؤشرات أداء الشركة بها وإعادة تعريف الشركة للمستثمرين والمساهمين كشركة استثمارية قابضة في البنية التحتية وهو الأمر الذي ترتب عليه إعادة تسمية الشركة لتصبح «شركة البنى التحتية المستدامة» وتغيير هويتها البصرية. أما الأمر الثالث فيتمثل في هدف التركيز على رفع قيمة الشركة عن طريق رفع قيمة الأصول من خلال النمو والاندماج والاستحواذ بالإضافة إلى زيادة الشفافية، فكانت النتيجة مضاعفة القيمة السوقية للشركة بعد تخطيطها حاجز المليار ريال من الإيرادات في عام 2023 ولله الحمد.

يرى المهندس خالد أن هذه هي مجرد بداية وأن الطريق طويل، ولكنه على ثقة بأنه سيتم تحقيق الهدف الاستراتيجي والانطلاق إلى مراحل أعلى بفضل تعاون وعمل منسوبي المجموعة كلهم.



**المهندس محمد كمال المدرس**  
2022 - 2007

أمضي السيد محمد المدرس ما يقارب من نصف حياته العملية في الشركة السعودية للخدمات الصناعية «سيسكو»، حيث خدمها كرئيس تنفيذي. وقد شهدت الشركة خلال ذلك العديد من الأحداث الهامة التي ساهمت في تشكيل بنيتها لتكون واحدة من أهم الشركات السعودية الجاهزة لمستقبل المملكة الواعد.

وقد بادر منذ الأيام الأولى من التحاقه في الشركة بالعمل مع مجلس الإدارة على توحيد توجهاتها من خلال تحويلها إلى شركة تشغيلية قابضة تعمل باستراتيجية موحدة في ثلاثة قطاعات رئيسية فقط، تقوم بالتركيز عليها من دون تشتيت طاقاتها ومواردها في أمور أخرى، مما سهل على الشركة تحقيق أهدافها وتنمية استثماراتها بشكل أكبر، ويرجع له الفضل في إرساء قواعد الحوكمة في شركات المجموعة.

ويذكر أن إيرادات الشركة عندما بدأ العمل فيها عام 2007 كانت 50 مليون ريال مع أرباح بلغت الخمسة ملايين، إلى أن وصلت إيراداتها إلى 700 مليوناً مع أرباح بلغت السبعين مليوناً، لكنه مع ذلك لا ينسب الفضل لنفسه، بل يؤكد على أن هذا النمو الذي وصل إلى أكثر من عشرة أضعاف لم يكن ليتم إلا من خلال تعاون فريق العمل بجميع أعضائه وفي كافة قطاعاتهم، والدعم اللا محدود من مجلس الإدارة، بالإضافة إلى توفر بيئة العمل السليمة التي تساعد الجميع على تحقيق أهدافهم.

# سيسكو القابضة

## S/SCO HOLDING

2021

إن التقدم إلى الشعار الثالث والحالي يُظهر تحركًا نحو المزيد من البساطة والحداثة. في اتجاهات الشعارات الحالية، تحولت معظم الشركات من الشعارات الرمزية إلى الشعارات المطبعية، حيث وجدت أنها أكثر ملاءمة لهويتها المؤسسية. التصميم الحالي احترافي للغاية وواضح ومناسب لشركة قابضة. إنه يوازن بشكل فعال بين الحاجة إلى هوية بصرية قوية والبساطة والوضوح المطلوبين للعلامة التجارية الحديثة. يعكس هذا التطور بشكل جيد نمو الشركة وتكيفها مع معايير التصميم المعاصرة.



2021 - 2015

2015 - 1988

كان التغيير الأول في شعار شركة سيسكو سبباً في تقديم تصميم أكثر حداثة وانسيابية، بعيداً عن تعقيد أسلوب الثمانينيات. وقد تضمن هذا التصميم الثاني أشكالاً مجردة ولوحة ألوان معاصرة، تعكس التحول نحو هوية بصرية أكثر تطوراً وديناميكية. ويمثل الشعار الجديد لشركة سيسكو تحسناً كبيراً من حيث الحداثة والبساطة والجاذبية البصرية. فقد نجح في الابتعاد عن المظهر الأكثر ازدحاماً وقديماً للتصميم السابق، وتبني جمالية أكثر نفاثة ومعاصرة. ومع إجراء تعديلات طفيفة لتعزيز الرمزية والتوازن، كان لهذا الشعار القدرة على أن يكون هوية بصرية قوية ودائمة للشركة.

منذ تأسيس الشركة في أواخر الثمانينيات، كان شعارها يجسد العصر بتصميم عصري يضم شعاراً رسوميًا صناعيًا وألوانًا بارزة في الثمانينيات: الذهبي والفضي. بشكل عام، في حين أن الشعار الأصلي ينقل بفعالية التركيز الصناعي للشركة وجذورها التاريخية، فإن تحسين هذه الجوانب عزز جاذبيتها وفعاليتها في المرحلة الثانية من شعار سيسكو.

كانت المنطقة الصناعية في نمو في ثمانينات العقد الماضي وبها 10 آلاف عامل يحتاجون خدمات مختلفة وكان هناك نقص في تقدم تلك الخدمات. وككل المشاريع الناجحة التي تبدأ بمناقشة حل لمشكلة ما, كان الهدف من لقاء مجموعة من الصناعيين مناقشة كيفية تقديم حلول تناسب المصانع وخدمة العاملين فيها. وبعد مشاورات عديدة عقد اجتماع تأسيس رسمي بتاريخ السابع عشر من نوفمبر 1984 م في الغرفة التجارية الصناعية بجدة بتاريخ بهدف نقاش الخدمات التي يمكن ان تقدمها الشركة المقترحة للمصانع واتفق الحاضرون على التواصل مع رجال الصناعة لاختبار رغبتهم في الانضمام لهذه الشركة والخدمات التي يمكن أن تقدمها وتم تشكيل اللجنة التأسيسية بتاريخ 1984-11-24م وقد ضمت الأساتذة:

1. عبدالله احمد علي رضا
2. عمر خليفتي
3. عبدالعزيز عبدالله الفضل
4. محمد حامد فايز
5. ابراهيم محمد افندي
6. محمد العلي الحمراني
7. عبدالعزيز النويصر
8. عبدالله صادق دحلان

## المرحلة الأولى البدايات

1984 - 2000

# بدأت قصتنا عام 1984



واستمرت الاجتماعات بين أعضاء اللجنة التأسيسية بمقر الغرفة التجارية بجدة حتى 2 مايو 1985م حين انتقلت لمقرها الخاص بها الأول ( ) وعقد اجتماعا الخامس فيه، حيث تم الاتفاق على تعيين أحد بيوت الخبرة لدراسة الجدوى الاقتصادية من المشروع وكانت نموذج العمل المقترح الذي تمخضت عنه تلك الدراسة هي توفير خدمات تحتاجها المصانع والتجار العاملين في المنطقة الصناعية في جدة بنظام «تفويض الأعمال إلى جهات خارجية» (Outsourcing)، وبالتالي تستطيع هذه المصانع التركيز على أعمالها الرئيسية وخطوط إنتاجها لكي تستطيع المنافسة في الأسواق المحلية والعالمية. وتم اختيار ما مجموعة من الخدمات المختلفة للعاملين التي تحتاج المصانع تقديمها لمنسوبيها.

وتم في البداية اختيار اسم «شركة خدمات المدينة الصناعية» كما تم اختيار المساهمة المغلقة كشكل قانوني للشركة لاتاحة الفرصة لأكثر عدد ممكن من المصانع الوطنية للمساهمة ، وهذا ما تم وبالتحديد حيث اتفق المؤسسون على تخصيص رأس مال بلغ 59 مليون ريال سعودي لإنشاء «شركة مساهمة مغلقة» تحت اسم «الشركة السعودية للخدمات الصناعية - سيسكو». وتم تسجيل الشركة رسميا واعتماد عقد تأسيسها المؤرخ في 9 يناير 1986 على يكون مقرها بمدينة جدة مدتها خمس وعشرون عاما، قابلة للتמיד وتم تعيين المجلس الأول لمدة خمس سنوات.





## المؤسسون

قاد الشركة في بدايتها مجلس إدارة من تسعة أعضاء وتعيين الأستاذ عبدالله زينل رئيساً لمجلس الإدارة والسيد/عبدالله العلي الحمراني رحمه الله عضواً منتدباً للشركة فيما يلي قائمة المساهمين **التسعة والثلاثون** الأوائل وقد تملك ممثلي عائلة الحمراني وزينل ومحمد عبود العمودي وال كامل والنويصر عن طريق شركاتهم ثلاث اربع عدد الأسهم، فين حين شملت القائمة كبار المساهمين أعيان تجار جدة مثل الجفالي و «أبار وزيني» والسليمان والدهلوي والجمجوم وأبو داود والدحلان والقصبي وبن زقر وبخش والفضل والمطلق والسادة صالح التركي ومحمد عبدالجواد ومحمد فايز بالإضافة لكبرى الشركات الصناعية اليوم مثل شركة التصنيع الوطنية وصافولا والسنبلة ولم يحتفظ بحصته كاملة سوى عائلة زينل اليوم التي اشتهرت بالاستثمار في الصناعات الثقيلة لعقود طويلة من الزمن.

## آل زينل

تأسست شركة زينل عام 1973 على يد أحفاد أحد أقدم بيوت التجارة في الشرق الأوسط وهي تقع في مركز مجموعة من الشركات التي تم إنشاؤها برؤية مشتركة لتحقيق النمو الاقتصادي من خلال ربط المعرفة بأجزاء مختلفة من العالم. على مدى 40 عامًا من تاريخها، قامت شركة Xenel، من خلال مهاراتها الداخلية وشراكاتها في المشاريع المشتركة وارتباطاتها مع شركات عالمية في جميع أنحاء العالم، ببناء خبرة في مجالات الطاقة والبتروكيماويات والبناء وتطوير البنية التحتية والرعاية الصحية والخدمات الصناعية وتكنولوجيا المعلومات والخدمات اللوجستية والعقارات والعالمية والاستثمار. ومن خلال قدرتها على تحديد الفرص، تعتبر زينل شركة مبتكرة ورائدة في بناء المشاريع والشركات في مجال البنية التحتية والصناعات المتنوعة والمقاولات على المستويين الإقليمي والدولي. بدءًا من إنشاء أول منشأة لإنتاج الكابلات الكهربائية في الشرق الأوسط وحتى تطوير أول محطة لتوليد الطاقة بنظام (BOO) (HUBCO) في باكستان، ومن أول محطة لتحلية المياه يتم تشغيلها تجاريًا في المملكة العربية السعودية إلى توسيع مشروعها الخاص في مجال الصناعات التحويلية. وفي قطاع الصناعات البتروكيماوية، قامت Xenel بمشاريع مشتركة وبنيت تحالفات مع شركات ومؤسسات عالمية ذات شهرة عالمية وأنشأت شركات ذات امتداد عالمي.

## جدول المساهمين

شركة محمد علي أبو داود وشركاؤه للتجارة	100,000
عبد العزيز العبد الله السليمان	1,000,000
شركة عبد القادر وعبد العزيز محمد الفضل	251,000
شركة مجموعة العامودي السعودية	12,990,000
شركة الكابلات السعودية للتسويق المحدود	5,765,000
شركة زينل للصناعات المحدودة	6,495,000
شركة الحمراني العالمية المحدودة	6,495,000
شركة أخوان التجارية المحدودة	5,000,000
شركة إبراهيم الجفالي وأخوانه	100,000
شركة مجموعة دلة (صالح عبد الله كامل وشركاه)	6,495,000
حسين محسن الحارثي	2,254,000
إسماعيل علي أبو داود	200,000
هشام محمد نور صلاح جمجوم	100,000
عبد الله صادق دحلان	100,000
إسماعيل هارون دهلي	300,000
حسن محمد مظهر	100,000
راشد إبراهيم الشبرمي	500,000
محمد حامد حسين فايز	1,000,000
شركة عبد الله أبار وأحمد زيني	200,000
السيد/ مطلق بن محمد مطلق المطلق	200,000
أحمد إسماعيل دهلوي	100,000
سامي إسماعيل دهلوي	100,000
عبد الله عثمان عبد الله القصبي	150,000
شركة التصنيع الوطنية	1,000,000
صالح مصطفى الفضل	100,000
شركة عبد الله وسعيد محمد عبيد بن زقر	150,000
صالح محمد سعيد كيال	300,000
الشركة السعودية للزيوت والسمن النباتي ( صافولا)	200,000
نهاد عبد الله فاضل عرب	50,000
عبد الله طه بخش	2,357,000
خليفة عبد الرحمن القصبي	300,000
شركة المائثبي للتجارة والصناعة والمقاولات	200,000
عبد العزيز سليمان المقيرن	1,000,000
صلاح الدين يوسف عبد الجواد	2,000,000
شركة منتجات الألمنيوم المحدودة	200,000
صالح علي بن عبد الرحمن التركي	848,000
شركة صناعات الاغذية والعجائن الفاخرة المحدودة	100,000
السنبلة	100,000
السيد/ عباس علي احمد عبد الجواد	100,000
عبد القادر محمد نور سعيد	100,000
المجموع الكلي	59,000,000

## تعيين أعضاء أول مجلس إدارة عام 1986

- 1- السيد عبد الله أحمد يوسف زينل (ممثلًا لشركة زينل للصناعات المحدودة) - رئيسًا للمجلس
- 2- السيد عبدالله العلي الحمراني (ممثلًا لشركة الحمراني العالمية) - عضو منتدب
- 3- السيد محمد حامد فايز - عضوا
- 4- السيد عبد العزيز محمد الفضل ( ممثلًا لشركة عبد القادر وعبد العزيز محمد الفضل المحدودة)- عضوا
- 5- السيد خالد محمد النويصر ( ممثلًا لشركة اخوان التجارية) - عضوا
- 6- السيد عمر خالد خليفتي ( ممثلًا لشركة الكابلات السعودية للتسويق المحدودة) - عضوا
- 7- السيد ابراهيم محمد أفندي (ممثلًا لشركة مجموعة العمودي السعودية) - عضوا
- 8- السيد عبد الله عثمان القصبي - عضوا
- 9- السيد عبد الله صادق دحلان - عضوا



## التوسع في المدن الرئيسية وتأسيس متاجر وطني الكبرى

### شهد عام 1990:

بدأ سيسكو بتقديم خدماتها في منطقتي جدة والرياض الصناعيتين وكان من بين تلك الخدمات سلسلة من مراكز تقديم الطعام في المدن الرئيسية الثلاث: جدة والرياض بعد انضمام الدمام، حيث تميزت بتوفير وجبات طعام يومية ذات مستوى عال من الجودة للعمال والموظفين على مدار الساعة، بهدف خدمة وتلبية احتياجات مئات المصانع في المدن الصناعية. وكان يوجد في كل مركز من هذه المراكز مطبخ مركزي ومطعمين يقومان بتقديم تشكيلة واسعة ومتنوعة من الأطعمة العالمية والعربية والشرقية، مما وفر على مالكي المصانع تكلفة إقامة مطاعمهم ومطابخهم الخاصة.

### وفي العام 1996:

قامت سيسكو بتأسيس «متاجر وطني الكبرى» لأن توفير منافذ لتسويق ودعم المنتجات الوطنية كان وما زال من أهم الأهداف الرئيسية لسيسكو، وبخاصة في ظل المنافسة الشديدة التي تجعل من الصعب على المنتجات المحلية الجديدة أن تجد لها موطئ قدم أو كسب حصة من السوق، لذا سعت سيسكو إلى توفير واجهة عرض كافية للسلع الاستهلاكية المنتجة محليا من خلال المساهمة في تأسيس هذه المتاجر التي كانت واحدة من أضخم الأسواق المركزية بالمملكة.



## إطلاق الخدمات الصناعية

انطلقت الشركة في عام 1988 م اعتمادا على سبعة موظفين فقط، وسعت بتقديم خدماتها بكل عزم لتحقيق أهدافها وقد تم تسجيل الخدمات التالية تحت أغراض الشركة:

- 1- القيام بأعمال الصيانة والتشغيل والادارة للمصانع والمرافق الصناعية.
  - 2- القيام بأعمال النقل والتخزين والتخليص الجمركي والخدمات التابعة لها.
  - 3- انشاء المباني السكنية وكافة المرافق والخدمات التابعة لها من مراكز ترفيهية وأسواق ومطاعم و مشروعات الاعاشة.
  - 4- اقامة المستشفيات والمصنوعات لتأمين الخدمات الصحية للعاملين بالمصانع والشركات الصناعية.
  - 5- اقامة وتشغيل محطات الوقود وورش الخدمة والصيانة.
  - 6- تسويق منتجات المصانع محليا وعالميا.
  - 7- القيام بأعمال الخدمات العامة مثل خدمات الحجز ولبثاكر والسفر والخدمات الرسمية مثل الاستقدام والجوازات لمنسوبي المصانع والشركات الصناعية.
- وبدأت الشركة في تأسيس مراكز لهذه الخدمات بالمنطقة الصناعية بجدة بداية وتسويقها على المصانع القائمة لتقديم هذه الخدمات لجميع منسوبيها خاصة وأن 4000 عامل يقيمون بالمنطقة الصناعية في حين يقيم 6000 آخرون خارجها مما شكل دافعا للشركة لتقديم خدمات الإسكان والإعاشة والخدمات الطبية ايضا للمنسوبيين بالإضافة لخدمات المصانع نفسها كخدمة محطة البنزين والصيانة.

## رحلة سيسكو وتطور بيئة العمل عبر أربع عقود

يجمع قادة الشركة على مر العصور على أن العنصر البشري فيها كان وما زال هو العامل الأهم في نجاحها وتطورها. فسييسكو القابضة تضم عددا لا يستهان به من الموظفين من عدة جنسيات مختلفة، أكثر من نصفهم من السعوديين، ومع ما يقدر من الثلث من الثلث من العنصر النسائي. ولعل ما يجمع العديد من موظفي الشركة عليه هو حقيقة الشعور بأنهم أفراد في عائلة واحدة وليسوا مجرد موظفين وأرقام.



ناصر الثقفي، أول وأقدم موظف سعودي في «سيسكو»

### تدرج ناصر من عامل بسيط في أحد محطات الشركة ليصبح مدير الشؤون الحكومية اليوم

ولقد مرت سيسكو بالعديد من الأحداث المهمة، وكان هناك العديد من الشهود الذين عاصروا هذه الأحداث وواكبوها. ولعل أفضل من يحدثنا عن تطور هذه الأحداث هم موظفوها الأوائل الذين شهدوا انطلاقها الأولى وما زالوا يشهدون تطورها حتى الآن. ومن حسن الحظ أن أول وأقدم موظف سعودي التحق بها ما زال فردا عاملا فيها كواحد من أفراد عائلتها الكبيرة، وهو السيد ناصر الثقفي، وإليكم قصته معها، والتي يمكن أن نأخذ من خلالها فكرة عن تطور بيئة العمل في سيسكو منذ تأسيسها وحتى الآن:

التحق ناصر بشركة سيسكو منذ أكثر من ثلاثين عاما عن طريق مكتب العمل كأول موظف سعودي فيها، لذا فهو يعتبر الأقدم من بين موظفيها حيث إنه انضم إليها في المراحل الأولى من تأسيسها عام 1993. كان وقتها شابا يبلغ من العمر 26 عاما عندما حضر من الطائف إلى جدة، ويتذكر هذه الفترة قائلا «كانت الصعوبات في البداية كبيرة بسبب كوني جديدا، إلا أنني حصلت على الدعم من زملائي الذين لم يقصروا في مساعدتي. لقد كانت علاقتي ممتازة وقوية مع الكثيرين من الزملاء، واللذين افتقد منهم الكثير لأنهم أصبحوا من الأصدقاء المقربين، وما زلت أذكر منهم مدير الشؤون الإدارية ادريس محمد ادريس رحمه الله، الذي كان أطيّب مدير تعاملت معه في حياتي».

كانت بدايات ناصر كعامل بسيط في أحد محطات الشركة ثم تحول إلى المكتب الأساسي بوظيفة معقب، أي مراجع لأمر الشركة لدى الدوائر الحكومية، ثم والخمسة عشر سنة تالية تابع العمل في أفرع الشركة في الدمام والرياض وجدة، ثم ترقى بعد ذلك إلى وظيفة منسق شؤون حكومية إلى أصبح حاليا في مركز مشرف للشؤون الحكومية. ويقول تعليقا على ذلك «كان العمل الذي كنت أكلف به كبيرا لأنني كنت الموظف السعودي الوحيد في إدارتي، طبعا بالإضافة إلى سعوديين آخرين كانوا مدرء الفروع وفي الإدارة العليا تحت قيادة السيد صالح حفني حينها».

ويضيف ناصر أنه كان شاهدا على تأسيس لوجي بوينت ثم محطة البحر الأحمر ثم تالكي ثم كنداسة ثم توزيع، بل أنه يعتبر أن تأسيس الشركات مار تخصص جديد بالنسبة له. ويروي كيف أنه كان قد طلب منه العمل على وضع مسودة عقد تأسيس الشركة الدولية لتوزيع المياه، فقام بدراسة وثائق قديمة واستعان بأحد العاملين في وزارة التجارة وحصل منه على بعض المعلومات التي لها علاقة بالموضوع، ليقوم بعدها بإكماله وتقديمه إلى الإدارة كما يجب.

«تدرج ناصر من عامل بسيط في أحد محطات الشركة ليصبح مدير الشؤون الحكومية اليوم»

ويذكر ناصر الثقفي أنه عندما دخل الكمبيوتر إلى الشركة ليحل محل الآلة الكاتبة كان ذلك محصورا في الإدارة المالية ومكتب الرئيس فقط، وكيف أنه كان عليه وعلى باقي الموظفين في تلك الفترة الانتظار طويلا ليتم تعميمه على الجميع، والطريف أنهم كانوا في البداية يواجهون صعوبة في الطباعة على الورق في المكتب بسبب السعر المرتفع لأحبار الطابعات في تلك الأيام. ويضيف «المهم أنني وبالرغم من كل شيء سعيت بنفسي لتعلم طريقة استخدام الكمبيوتر، وحصلت على شهادة بذلك بعد حضور دورة في أحد المعاهد المعتمدة وكان ذلك على جهاز كمبيوتر صخر، ولا زلت أحتفظ بالديسكات (أقراص التخزين) لحد الآن».

ووصف كيف أنه ومع الوقت جارت الشركة التطور في جميع المجالات وبسرعة كبيرة، وكيف أنها انتقلت من استخدام البريد العادي و الأختام والطابع والتلكس والفاكس إلى البريد الإلكتروني، وبعد أن كان يعمل في البدايات حتى ساعات متأخرة، بل وبيبت الليل أحيانا على بوابات الإدارات الحكومية حتى يستطيع إتمام المعاملات من دون تأخير بمجرد أن تفتتح أبوابها في الصباح، أصبح كل شيء تقريبا يتم الآن باستخدام الهاتف الجوال. وينتهي كلامه قائلا «أنا أفتخر بشغلي كثيرا، صحيح أن الأمور كانت صعبة في البداية، وأصبحت أسهل مع دخول التكنولوجيا، إلا أنني لا أستمتع بالجلوس في البيت بعد هذا العمر كما استمتع بالجلوس في مكنتي في سيسكو».

جارت الشركة التطور في جميع المجالات وبسرعة كبيرة، وكيف أنها انتقلت من استخدام البريد العادي و الأختام والطابع والتلكس والفاكس إلى البريد الإلكتروني. وبعد ان كان ممثل الشركة بيبت الليل أحيانا على بوابات الإدارات الحكومية حتى يستطيع إتمام المعاملات من دون تأخير بمجرد أن تفتتح أبوابها في الصباح، أصبح كل شيء تقريبا يتم الآن باستخدام الهاتف الجوال





## التحول: الخروج من مرحلة الخدمات الصغيرة

استمرت سيسكو بهذه المشاريع بنجاح في البداية، ولكنها وجدت بعد سنوات قليلة أن العديد من الشركات والمؤسسات الصغيرة الأخرى في المملكة قد بدأت بتوفير نفس هذه الخدمات، ولم تعد عوائدها بالتالي ترقى لطموحات مساهمي الشركة، هذا عدا عن بعض العوائق التشغيلية والمالية المرتبطة بتلك الخدمات. وكان هذا يعني ضرورة القيام بشيء جديد. وبالتالي كان من المنطقي أن وضع خطة جديدة تهدف إلى الخروج من مرحلة هذه الخدمات الصغيرة. فكان أول ما قامت به هو إقفال العيادات الطبية، ثم خدمات الطعام، ثم الصيانة تلتها محطات الوقود ثم التخارج من سلسلة متاجر وطني في العام 2004، وهكذا. ويجدر بالذكر أن عملية بيع سيسكو لحصتها في شركة وطني التجارية «متاجر وطني» تمت مقابل 26 مليون ريال، مما حقق أرباحاً صافية للمساهمين في شركة سيسكو وصلت إلى 10 ملايين ريال

كان لزاما على سيسكو بعد مرحلة التأسيس الأولى أن تعمل على بلورة استراتيجية جديدة، يتم التوجه معها إلى المشاريع الكبرى أو ما يوصف «بميغا بروجكتس»، والتركيز على مشاريع البنية التحتية في المملكة، وهو ما يمكن أن نصفه بالمرحلة الثانية من المراحل التي مرت بها الشركة.

تعتبر هذه المرحلة من أهم مراحل الشركة حيث انها شكلت سيسكو التي نعرفها اليوم كمستثمر في البنية التحتية في مجال اللوجستيات والمياه. ومن أهم سمات هذه المرحلة هو ان اغلب شركات سيسكو اليوم تم تأسيسها في تلك المرحلة ثم كونها امتدت وواجهت تحديات استمرت لخمسة عشر عاما. وكانت انطلاقا هذه المرحلة الجديدة مع بداية الألفية الثانية بقيادة معالي الأستاذ عبدالله أحمد زينل علي رضا، لتشكل حينها مرحلة مفصلية ونقطة نوعية وضعت الأساس لما أصبحت عليه شركة سيسكو القابضة اليوم، ونعني هنا شركة تميزت منذ تلك الفترة وحتى الآن ليس بكونها سباقة في تقديم الحلول وخلق الفرص الجديدة فحسب، بل وأن تكون قادرة على أن تتبوأ مركز القيادة على مستوى المملكة في هذه المبادرات، والانطلاق في مشاريع استراتيجية في مجالات مختلفة كإعادة التصدير وتحلية المياه ومعالجة المياه الصناعية والعمامة، وغيرها من مشاريع البنية التحتية الفريدة والسباقة في زمنها

## المرحلة الثانية

### التركيز على مشاريع البنية التحتية

# 2000 - 2014



## أول منطقة إيداع وتصدير تنشأ في المملكة

خلال رحلة تحول سيسكو استمر مجلس إدارتها بالنقاش حول أفضل السبل لتطوير أعمالها والبحث عن آفاق جديدة لأعمالها، ولاحظوا في الوقت نفسه النجاح الذي شهدته تجربة دبي الحديثة في ذلك الوقت في منطقة جبل علي، و نجاحها الذي حققته في عمليات إعادة التصدير. فتمت الاستعانة بخبراء أجانب ممن لديهم خبرات سابقة في هذا المجال لاستشارتهم، وبعد دراسة مستفيضة قرر مجلس الإدارة إنشاء أول منطقة إيداع وإعادة تصدير حرة بميناء جده الاسلامي تساعد في تسهيل كل من حركة الصادرات لخارج المملكة، وعملية دخول الواردات للمملكة، بالإضافة إلى خدمات ما قبل الجمارك، أو ما يعرف بخدمات المناطق الحرة.

وبسبب كون هذا المشروع الأول من نوعه على مستوى المملكة احتاجت سيسكو للدخول في نقاشات عديدة مع الجهات المختصة لإقناعها بجدوى المشروع والحصول على التصاريح اللازمة، إلى أن نجحت بذلك وأعلنت عام 2000 بإنشاء أول منطقة إيداع وتصدير بميناء جدة الإسلامي وإطلاق شركة «تصدير» لإدارة وتشغيل هذه المنطقة بموجب عقد مبرم مع المؤسسة العامة للموانئ لمدة 20 عام.

ووضعت خطة الإنشاءات لهذه المنطقة التي تقع في أقصى شمال الميناء بمساحة 900,000 متر مربع تقريبا، على أربع مراحل بتكلفة قدرها 130 مليون ريال على أساس أسلوب "BOT" (بناء المشروع وتشغيله ومن ثم إحالته إلى جهة أخرى أو Build, Operate, Transfer). كما قسمت المنطقة إلى أربعة أقسام رئيسية هي: منطقة تخزين السيارات، ومنطقة المستودعات، ومنطقة الحاويات، ومنطقة خطوط التجميع وإعادة التغليف والمستودعات المركزية.

وبعد رحلة لإقناع الجهات المختصة بجدوى المشروع-وهو الأول من نوعه على مستوى المملكة- أنشأت سيسكو في عام 2000م أول منطقة إيداع وتصدير بميناء جده الإسلامي وأطلق على الشركة اسم "تصدير"

## الاستثمار في قطاع المياه وقصة كنداسة

كانت إدارة سيسكو تفكر دائماً بضرورة القيام بمشروع لتحلية المياه منذ بداية الثمانينيات من القرن الماضي، كما قال السيد فوزي حبيب، الرئيس التنفيذي السابق لشركة «كنداسة لخدمات المياه»، فقد كانت مدينة جدة تعاني من مشكلة شح مياه عذبة مزمنة أدت إلى أن ارتفاع أسعار المياه الصالحة للشرب إلى أرقام مبالغ فيها، هذا عدا عن أن جودتها لم تكن أصلاً على المستوى المطلوب. وبلغ اهتمام سيسكو بالأمر أنها أسست وبشكل مبكر إدارة مختصة بالتحلية بإدارة المهندس طلال أسطى رحمه الله، وقامت بعدة محاولات لإنشاء محطة تحلية لخدمة المدينة الصناعية في جدة لكنها جميعها باءت بالفشل حينها، بسبب قلة المعرفة في تلك الأيام.

ثم جاءت اللحظة الفارقة عندما عقدت سيسكو اتفاقية مع ميناء جدة الإسلامي مدتها 25 سنة يتم بموجبها استلام المحطة القديمة التابعة للميناء، والتي كانت طاقتها الانتاجية 5 آلاف متر مكعب/يوم، ثم إنشاء محطة على حساب سيسكو، ونصت الاتفاقية على تزويد الميناء بالماء مجاناً خلال هذه المدة. وهنا اقترح د. عادل بشناق الذي كان حينها مستشاراً لسييسكو بما يتعلق بشؤون المياه، خاصة وأنه يعد «أبو تحلية المياه» في المملكة العربية السعودية وكان أول من فكر بإنشاء محطات تحلية، تأسيس شركة خاصة في العام 2001 بميزانية لم تتجاوز مبلغ 25 مليون ريال سعودي، أطلق عليها اسم شركة «كنداسة لخدمات المياه» للإشراف على هذا الموضوع، وبسبب خبرته الكبيرة في مثل هذه المشاريع رأت إدارة سيسكو أنه من المنطقي أن يكون الدكتور عادل شريكا في هذه الشركة الناشئة. ثم علمت إدارة سيسكو باهتمام من المهندس محمد جميل للدخول في سوق المياه، فتمت دعوته ليكون أيضاً شريكاً. وبالتالي تمت الشراكة على أساس أن تستأجر سيسكو بنسبة 60% و20% لمجموعة بشناق و20% لمجموعة محمد جميل، ثم تغيرت النسب مع السنين حيث خرج الدكتور عادل واشترت سيسكو حصته. ويجدر بالذكر أن د. بشناق هو الذي اختار اسم الشركة

**» ذلك تيمنا بكنداسة جدة القديمة، وهي محطة تكثيف كانت تستخدم للحصول على المياه العذبة، والتي كان قد تم بناؤها في جدة في أواخر العهد العثماني لحل مشكلة ندرة المياه في تلك الأيام، والتي اشتق اسمها العربي من كلمة Condensate باللغة الانجليزية. ومن هنا كانت الانطلاقة «**

وبالعودة إلى الاتفاقية التي وقعت مع ميناء جدة الإسلامي، كان لابد من بناء محطة تحلية تغطي احتياجات المدينة الصناعية، بطاقة انتاجية لا تقل عن 14 ألف متر مكعب يوميا. إلا أن القيام بمثل هذا المشروع الضخم كان يعد تحدياً كبيراً لهذه الشركة الناشئة في ذلك الوقت، وبخاصة أن ذلك قد يحتاج إلى ميزانية لا تقل عن 50 مليون ريال، وهنا كان الحل الأمثل اقتصادياً بالنسبة لكنداسة هو شراء محطة مستعملة.

وبفضل علاقات د. عادل بشناق بقطاع المياه العالمي، اكتشف ان ولاية كاليفورنيا الأمريكية كانت قد عانت من جفاف قبل سنوات أدى لبناء محطات تحلية، الا انها لم تستخدم بسبب عودة الأمطار، وهنا أتت فكرة شراء إحدى تلك المحطات، وبعد البحث وجدت الشركة محطة مناسبة قليلة الاستخدام في مدينة سانتا باربرا التابعة لولاية كاليفورنيا الأمريكية، ومعروضة بمبلغ يمثل جزءاً من تكلفة المحطة الأصلية.

وكانت محطة كبيرة طاقتها 28 ألف متر مكعب، فتم الاتفاق على شراء نصفها، وبموجب ذلك توجه فريق من السعودية إلى هناك ليقوم بتفكيكها ونقلها إلى السعودية في ست حاويات. ويذكر أن هذه العملية لم تستغرق من الوقت سوى ما يقارب الستة أشهر، ولم تكلف حينها أكثر من 22 مليون ريال، علماً بأنها ما زالت تعمل حتى الآن.

وقد بدأ إنتاج المحطة في البداية بثلاثة آلاف متر مكعب في اليوم ثم تطور مع الوقت إلى أن وصل إلى 12 ألف، ثم إلى طاقة إنتاجية تبلغ 25,000 م<sup>3</sup> من المياه يوميا. ويجدر بالذكر أن المياه التي تنتجها محطة التحلية هذه يتم ضخها إلى المصانع ووحدات الإنتاج مباشرة من خلال شبكة أنابيب بما يساعد على خفض التكلفة بدرجة كبيرة.

ويعد هذا المشروع الرائد الأول من نوعه الذي يتم بهذا الحجم في السعودية وفي تلك الفترة القصيرة نسبياً، بعد أن كان الحصول على المياه العذبة يعتمد على الآبار وبطاقة لا تتجاوز الألف أو الألفي متر مكعب.

**» كانت ولاية كاليفورنيا قد عانت من جفاف قبل سنوات أدى لبناء محطات تحلية إلا انها لم تشغل بسبب عودة الأمطار، ومن هنا أتت فكرة شراء محطة مناسبة قليلة الاستخدام في مدينة سانتا باربرا التابعة لولاية كاليفورنيا الأمريكية بمبلغ يمثل جزءاً من تكلفة المحطة الأصلية «**





## نظرة استراتيجية وراء إنشاء شركة توزيع

بدأ هذا الفصل من قصة سيسكو عندما طرحت هيئة المدن الصناعية عام 2006 مناقصة لدعم خدمات المياه والصرف الصحي داخل المدن الصناعية في جدة الأولى والرياض والقصيم وبناء البنية التحتية المناسبة لها، وكان من متطلباتها أن تشتري الجهة التي تفوز بها منها كميات من المياه لتقوم بتوزيعها بطريقة الخاصة على من في المدن الصناعية.

رأت إدارة سيسكو من خلال شركة كنداسة التابعة لها في ذلك فرصة رائعة من خلال هذه المناقصة لأنها تدعم تحقيق أهدافها للوصول للتميز في قطاع المياه، لكن تحقيق ذلك كان يقتضي تطوير شبكات كبيرة لتوصيل المياه، وشراء الأنابيب المناسبة لهذا المشروع، فوق الاختيار على شركة أميانتيت، التي كانت في ذلك الوقت أكبر منتج للأنابيب الخاصة بمثل هذه المشاريع، وكان العمل يتم من خلال شركة «إيمي ووتر» التي تعد الذراع الاستثماري الذي يتابع مشاريع المياه في شركة أميانتيت.

ولكن من جانب آخر تجلت خبرة إدارة سيسكو في التخطيط الاستراتيجي باتخاذ قرار مهم يقتضي بإنشاء شركة مستقلة لتفادي اتهامها بالاحتكار، فبدلاً من أن تقوم كنداسة ببناء خط الأنابيب لتوزيع المياه حسب المطلوب، تم التفكير بإنشاء شركة تقوم باستلام المياه من كنداسة وتقوم بتوزيعها في المدن الصناعية، خلال فترة 20-30 سنة من دون أن تتأثر مبيعاتها، وهنا رأى السيد صالح حنفي، الذي كان وقتها يشغل منصب الرئيس التنفيذي لسييسكو، فتح حوار مع اميانتيت بغرض رفع مستوى العلاقة معها إلى شراكة وهذا ما تم في النهاية بموافقة مجلس إدارة الشركة ليتم تأسيس شركة «توزيع» منافسة بين الشركتين، كمشروع مشترك بينها وشركة «اميانتيت». وترتب على هذا التحالف الاستراتيجي الناجح الفوز بالمناقصة المذكورة. ويجدر بالذكر هنا أن من بين إنجازات هذا المشروع تركيب انبوب ضخ يعتبر فريداً من نوعه بلغ طوله 12 كيلومتراً من الميناء إلى المدينة الصناعية عبر شوارع مدينة جدة.

وتطورت شركة توزيع على مدى العشرين سنة التالية، إذ انتقلت من توزيع المياه في المدن الصناعية إلى الفوز بمشاريع تخصيص طرحتها الدولة، كمشاريع الصرف الصحي وتطويرها وتشغيلها، كما حصلت على مشاريع في الرياض والمدينة وتبوك ونجران والطائف والرياض وغيرها. بل أن المحطة التي أنشأتها في الطائف (محطة الطائف المستقلة لمعالجة المياه) حصلت على جائزة التميز لفئة أفضل مشاريع محطات المياه المعالجة لعام 2023 ضمن جوائز (Global Water Awards) التي أقيمت في برلين-ألمانيا. حيث استحوذت الفوز بهذه الجائزة لأنها استطاعت استغلال 30% من الطاقة المتجددة التي تنتجها بتشغيل مرافقها. ولا شك بأن هذا الإنجاز الأول على مستوى السعودية، يتماشى مع تحقيق رؤية المملكة 2030 لأهدافها المتعلقة بالاعتماد على الطاقة المتجددة بشكل ملموس.



**ولتخفيف عبء التوزيع ، قامت كنداسة بتركيب انبوب  
بلغ طوله ١٢ كيلومتر من الميناء إلى موقع توزيع  
بالمدينة الصناعية - عبر شوارع المدينة -  
يعتبر فريداً من نوعه في مدينة جدة**



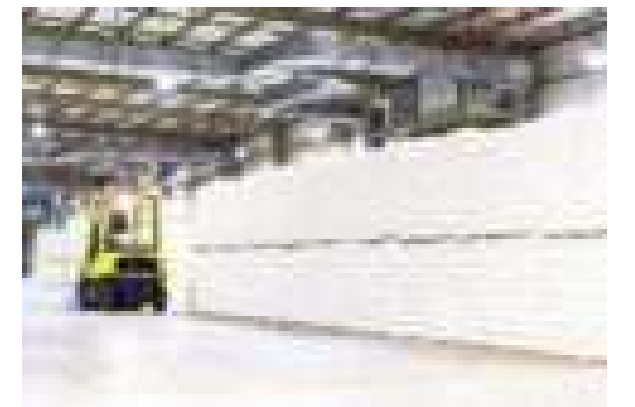


## سيسكو تقتحم سوق المال

حققت شركة «سيسكو القابضة» انجازاً آخر يحسب لها عندما تم في العام 2003 طرح أسهمها للاكتتاب العام لتصبح أول شركة مساهمة عامة في قطاع البنية التحتية يتم إدراجها في سوق الأسهم السعودية «تداول» ومن أوائل الشركات السعودية المدرجة بالمملكة على الإطلاق. ومنذ ذلك الحين، استمرت بالنمو المبهر حتى أصبحت واحدة من أكثر الشركات عراقةً في المملكة العربية السعودية، وذلك من خلال الاستثمار في مشاريع رئيسية في مجال الخدمات اللوجستية والبنية التحتية الشاملة

”

## سيسكو تستثمر في حلول الخدمات اللوجستية في القطاع البتروكيميائي



واجهت «تصدير» بعد تأسيسها تحديات كبيرة من المشغلين في الميناء (في الفترة ما بين 2005 وبدايات 2007)، فجاءت التوجيهات من مجلس الإدارة للبحث عن فرص لدعم إيرادات شركة تصدير، فتولى الأستاذ عامر زينل هذه المهمة وبدأ بالبحث عن مصادر وشركات أخرى تستطيع أن تستفيد من أعمالها في ميناء جدة الإسلامي، وأثناء البحث علم بوجود شركة ألمانية عريقة تعمل في السعودية اسمها «تالك» متخصصة في نقل ولوجستيات المواد البتروكيماوية والكيماوية، فتواصل معهم بهدف إيجاد سبل للتعاون معهم لاستخدام ميناء جدة الإسلامي لعمليات شحن المواد للسعودية، فأبدوا ترحيبهم بالفكرة إلا أنهم قالوا بأنهم كانوا قد أسسوا من فترة قريبة شركة في السعودية اسمها «الجبر-تالك» بالشراكة مع عائلة الجبر في منطقة الجبيل لخدمة شركة تصنيع البتروكيماويات، مما يعني صعوبة تأسيس شراكة جديدة مع سيسكو، وعرضوا بدلا من ذلك أن تدخل معهم كشريك ثالث مع شركة «الجبر-تالك»، مما يعني بالتالي الحصول على موقعين للتصدير أحدهما في الجبيل والثاني في جدة. وتم بناء على ذلك عقد اجتماع ما بين السيدين عامر زينل وعبد الرحمن الجبر وإخوانه من عائلة الجبر مع الشركة الألمانية، وتم التوافق بين الأطراف الثلاثة على بيع حصة الثلث من الشركة لشركة سيسكو، وبخاصة وأن شركة «الجبر-تالك» كانت بحاجة إلى ضخ رأس مال جديد في تلك الفترة لتعزيز وضعها في السوق، وبالتالي كان توقيع دخول سيسكو وقتها مثاليا، وبخاصة أنها كانت بحاجة لتوسيع مصادر الدخل.

وقد تحقق الهدف الرئيسي من هذه الشراكة- وقد أصبح اسمها بعد دخول سيسكو «سيسكو الجبر تالك» أو «س.أ.تالك»- من تفعيل أعمال الشركة على الساحل الشرقي والغربي للمملكة من خلال تعاون ومشاريع مشتركة ناجحة فيما بين «س.أ.تالك» و«محطة بوابة البحر الأحمر» وخاصة بعد عملية التوسعة. وأدى التغيير الإيجابي والتحسين الجذري إلى تحسن في الشركة وأوضاعها، إذ أنها ومنذ العام 2013 وحتى اليوم تحقق أرباحا تزداد نسبتها عاما بعد عام. ولا شك أن ما تحقق مع شركة «الجبر-تالك» التي تم احتفال مؤخرا بمرور عشرين عاما على تأسيسها، هو في الواقع نقلة نوعية وقصة نجاح مميزة تستحق التقدير. فاليوم «س.أ.تالك» هي شركة لوجستية متخصصة تساعد العملاء في التعامل مع المنتجات البتروكيماوية الصلبة والسائلة وإدارتها وتوزيعها. كما أنها تقدم خدمات لوجستية متكاملة من البداية إلى النهاية. وتشمل هذه الخدمات النقل والتخزين والحفظ في المخازن، والخدمات الفنية، وصيانة المحطات والتخطيط.

**تستحوذ شركة سيسكو الجبر تالك اليوم على أكبر حصة سوقية بين منافسيها**





## تأسيس إسناد (سيسكو الصغيرة)

مع تحول سيسكو للمشاريع الكبيرة والضخمة مثل الموانئ وكنداسة ومشاريع منطقة التجارة الحرة. وعندما بدأ أعضاء مجلس إدارة سيسكو النقاش في اجتماعاتهم بحلول العام 2005 عن تحويل سيسكو إلى شركة قابضة، قرر مجلس الإدارة وضع المشاريع الصغيرة التي بدأت بها سيسكو وكانت أساس عمل الشركة (مثل محطات الوقود وخدمات الطعام والصحة، وعمليات الصيانة) تحت مظلة شركة منفصلة تتابع الأعمال اليومية لهذه المشاريع ليكون لها إدارة مستقلة تحت سيسكو القابضة، ومن هنا جاءت فكرة تأسيس شركة «إسناد» أو سيسكو الصغيرة كما أطلق عليها الأستاذ صالح حنفي.

## ما كان يوماً يمثل كل مشاريع شركة سيسكو أصبحت الآن اصغر شركات المجموعة

ومع الوقت أصبح لإسناد عقود أكثر مع الدولة، ومع وزارة الصناعة تحديداً فيما يخص محطات الوقود والخدمات الأخرى، ولكن عندما انتهت هذه العقود تحولت إلى تقديم خدمات عملياتية في الموانئ للاستفادة من خبرتها في الصيانة في شركة «لوجي بوينت» وشركة الموانئ، وتعمل شركة إسناد على تزويد العملاء المحليين والدوليين بالخدمات اللوجستية من خلال منطقة الإيداع وإعادة التصدير التابعة لشركة «لوجي بوينت». وهي تعتبر رائدة في هذا المجال حيث توفر «مرفقاً شاملاً» للخدمات اللوجستية. وتشمل خدماتها: التخليص الجمركي (المسبق) والخدمات ذات القيمة المضافة (التعبئة والدمج وما إلى ذلك) والنقل والتسليم وغيرها. وكان لها دور فعال في تطوير البنية التحتية وسلاسل القيمة اللوجستية في المملكة العربية السعودية. وكانت من أوائل الشركات في المملكة التي حصلت على ترخيص التخليص الجمركي.

## سيسكو تحول التحدي لإبداع و تنشئ أول محطة حاويات خاصة في المملكة

مع مرور الوقت واجهت سيسكو عدة صعوبات بعد إنشاء شركة «تصدير»، منها أنه مع زيادة حجم التعامل مع الحاويات ظهرت مشكلة التكلفة العالية، بسبب نقلها إلى منطقة إعادة التصدير أو إلى أماكن التصنيع، وهي الأمور التي كانت تترتب عليها رسوم عالية، الأمر الذي كان يكلف ميزانية الشركة مبالغ طائلة، مما يعني عدم تحقيق أرباح مجزية.

وكما هي العادة فكرت قيادة الشركة بطريقة تحقق لها الدخل المنشود، فجاءت فكرة إقامة مرفأ للحاويات على البحر الأحمر، بحيث يتم جلب الحاويات إليه مباشرة لتوفير الرسوم. وبالفعل وبدأت سيسكو 2006 بعملية دراسة الجدوى، ثم أجرت في السنة التالية الدراسات الفنية اللازمة لتحقيق ذلك، بناء على خطة استراتيجية أخذت في الحسبان التطورات المستقبلية، والتعلم من المشاريع المشابهة التي أقيمت في أماكن أخرى من العالم، حتى لا تتكرر أخطاؤها.

وهنا طرح السؤال الأهم: كيف يمكن أن يسمح لشركة من القطاع الخاص بإنشاء مرفق حيوي واستراتيجي كالميناء، وهو الأمر الذي كان يعد دائماً حكراً على الجهات الحكومية فقط؟

ومع أن الأمر يبدو معقداً وصعب التحقيق، إلا أن التفكير المنطقي بعيد المدى الذي ميز شركة سيسكو لعب دوراً كبيراً في الوصول إلى الهدف المنشود. فقرر مجلس الإدارة تشكيل وفد عالي المستوى من الشركة للقاء وزير النقل، واعتمد هذا الوفد استراتيجية إقناع تعتمد على عرض حيثيات المشكلة وأبعادها، ثم تقديم الحل الذي يرضي جميع الأطراف.

كانت الخطوة الأولى هي لفت الانتباه إلى أن نسبة النمو السنوية الحالية في أعداد السفن التي تزور موانئ المملكة، والتي كانت تبلغ وقتها 25٪، لن تبقى كما هي ولا بد أن ترتفع، وهو الأمر الذي سيؤدي بالتأكيد إلى الازدحامات الشديدة لعدم القدرة حينها على استيعاب هذا الكم من النمو، مما قد يجعل مشغلي السفن يلجأون إلى البحث عن موانئ بديلة في المنطقة بعيداً عن الموانئ السعودية، وهو ما يعني خسارة محققة لعوائد كان من الأجدر أن تتحقق للمملكة. ثم ومن جهة أخرى أدى التطور في تقنيات بناء السفن إلى الوصول إلى أحجام تحتاج لأعماق أكبر تسمح لها بالرسو، وهو ما كان لا يتوفر في الموانئ في ذلك الحين، وهذا بلا شك يشكل عامل طرد آخر نحو موانئ أخرى في المنطقة قد تستطيع توفير ذلك. وهنا لعب وفد سيسكو ورقته الرابحة، وهي التكلفة العالية لبناء ميناء حديث يأخذ بعين الاعتبار الزيادات السريعة في النشاط التجاري من جهة، والزيادة في أحجام السفن التي تتطلب موانئ أكثر عمقا من جهة أخرى، تبرر أن يترك هذا الأمر لشركات القطاع الخاص لتخفيف الحمل عن كاهل الحكومة. وهو الأمر الذي تم بالفعل، ولا شك أن بالإضافة إلى قوة حجة سيسكو، كان واضحاً أن احترام وتقدير الدور الذي يلعبه هذا القطاع في دعم توجهات المملكة نحو دفع عجلة التطور إلى الأمام.

لم تنتهي القصة هنا، فإبداع سيسكو في تقديم الحلول الذكية لم يتوقف عند الوصول إلى الاتفاق، فالأهم هنا هو القدرة على تنفيذ المطلوب والنجاح فيه، وبخاصة أن فكرة قيام شركة خاصة بمثل هذا المشروع لم تكن قد طرحت من قبل في المملكة في ذلك الوقت، لذا قام خبراء سيسكو بالعمل على إنشاء صيغة تعاقدية جديدة غير مسبقة لتنفيذ فكرة المشروع، تعتمد نظام الشراكة العامة الخاصة (Private Public Partnership) والمعروفة اختصاراً بالأحرف PPP لأول مرة.

وليس ذلك فحسب، بل وحتى تثبت سيسكو التزامها الأكيد بتحقيق أهداف المشروع، أعلنت للحكومة بأنها ستعمل بمجرد انشاء نصف المحطة القيام بتشغيلها على الفور من دون انتظار الانتهاء من انشائها بالكامل، وهذا ما حصل بالفعل، إذ لم يكد يمر عام إلا واستطاعت سيسكو عام 2007 بإطلاق مشروعها الطموح هذا لتحقيق السبق في أن تكون صاحبة أول مشروع من نوعه تابع للقطاع الخاص يقام في جدة في المملكة العربية السعودية. واستطاعت سيسكو بذلك بقدرتها على التخطيط الاستراتيجي السليم البدئاً بمنافسة الموانئ الأخرى بشكل مبكر والبدء بتحقيق الدخل حتى قبل أن تنتهي من كامل المشروع.

**تعد محطة بوابة البحر الأحمر اليوم أكبر محطة حاويات في المملكة العربية السعودية، وتحتل حالياً مرتبة ضمن محطات الحاويات العشرة الأولى في آسيا والشرق الأوسط من حيث سرعة مناولة الشحنات والكفاءة**





## سيسكو تواجه تحديان كبيران و تبتكر حولا خلاقة مرة أخرى

يطلق أهل جدة جملة «بلط البحر» للدلالة على ما هو مستحيل، ولكن إدارة سيسكو لا تعرف المستحيل، فهي كانت قد واجهت تحديا جديدا تمثل بعدم كفاية مساحة 250 ألف متر التي كانت متوفرة حينها لشركة تصدير، وصارت هناك حاجة ماسة لإضافة المزيد من الأرض المناسبة لها، بما لا يقل عن 500 ألف متر مربع حتى تستطيع التوسع وتحقيق المزيد من النجاحات لمثل هذا المشروع الضخم.

### وكان الحل هو: «تبليط البحر» بالفعل!

وهذا ما كان فعلا، فكما ذكرنا سابقا، حصلت سيسكو على الموافقة لبناء ميناء جديد وعميق بما فيه الكفاية بحيث يسمح له باستيعاب دخول وخروج السفن الضخمة بسهولة وبسرعة، ونتج عن عمليات الحفر وقتها كميات هائلة من الرمال، ففكرت إدارة سيسكو بحل مبتكر يتمثل باستخدامها لردم البحر ومنح المزيد من الأرض التي كانت «تصدير» بأمس الحاجة لها، وهو الحل الذي رضيت به جميع الجهات المعنية ومن بينها الهيئة المهتمة بأمور حماية البيئة، والتي كانت في البداية ترفض الفكرة بشدة، إلى أن تمكنت سيسكو باقتناعها بعد أن استعانت بشهادات خبراء متخصصون في البيئة البحرية.

تعد محطة بوابة البحر الأحمر اليوم أكبر محطة حاويات في المملكة العربية السعودية، وتحتل حاليا مرتبة ضمن محطات الحاويات العشرة الأولى في آسيا والشرق الأوسط من حيث سرعة مناولة الشحنات والكفاءة



ويجدر بالذكر أن دراسة الجدوى عندما كانت في طور الإعداد أظهرت حينها أن على الميناء الجديد أن يستطيع خدمة مليون ونصف المليون حاوية حتى يمكنه البدء بتحقيق الأرباح، ولكن وبدلا من البدء من الصفر وارتكاب الأخطاء المكلفة أثناء ذلك، كان جزءا من إيجاد الحلول المناسبة المختصرة للوقت هو البحث عن موقع أنجح محطة للحاويات في العالم حتى يتم التعلم منها، وهو ما وجدته سيسكو في ماليزيا، وبالتحديد مع شركة MMC التي تعد أكبر مشغل للحاويات في ماليزيا، فتم تأسيس شركة قابضة بالشراكة معها، لتكون الشركة المسؤولة عن المشروع،

هي شركة (RSPD) او شركة تطوير بوابة البحر الأحمر، والتي يتمثل نشاطها الرئيسي في تطوير وإنشاء وتشغيل وصيانة محطات الحاويات وكذلك أعمال الحفر والردم.

مع مرور الوقت وتطور الأمور تحول المرفأ إلى محطة حاويات، ثم رأت إدارة الشركة تحويل الاسم إلى محطة بوابة البحر الأحمر بعد أن أصبح المشروع ميناء كاملا بكافة المعايير. وتلى ذلك تأسيس «شركة محطة بوابة البحر الأحمر» (RSGT) وهي الشركة المشغلة للبوابة في الميناء اليوم والتي تعد أحد مراكز الدعم اللوجستي التي تقع على سواحل البحر الأحمر، كما تقدم خدمات إعادة تدوير النفايات والمنتجات القديمة، وهي مؤلفة من 4 أرصفة، وقناة مياه عميقة، وساحة لصف البضائع، و مزودة برافعة رصيف متطورة يصل ارتفاعها إلى 40 قدماً.

وتواصل العمل في هذا الميناء الرائد على مر السنين إلى أن تم إنجاز كافة منشآته ووصلنا إلى ما هو عليه الآن من طرح متميز فاجئ الجميع بمستواه الفائق. لحرص إدارة الشركة على أن تكون محطة بوابة البحر الأحمر متقدمة على عصرها ورائدة في كافة المجالات، مقارنة بالموانئ الأخرى، ليس على مستوى المنطقة فحسب، بل على مستوى العالم أجمع، وبخاصة مع تجهيزاته وتقنياته ورافعاته التي كانت الأولى من نوعها ليس على مستوى الشرق الأوسط فحسب، بل وحتى في أوروبا.

عندما قامت سيسكو بردم البحر باستخدام الرمال الناتجة عن عمليات الحفر لتوسعة الميناء وجعله أكثر عمقا، لم تحل مشكلة عدم كفاية الأرض فحسب بل قامت في الوقت نفسه بحل مشكلتين هندسية وبيئية في آن واحد، وأرضت جهتين تشريعتين في الحكومة، بل ووفرت من تكاليف المشروع بشكل كبير

**مجموعة سيسكو تعيد هيكلة المجموعة لتصبح شركة قابضة تدير ست شركات منفصلة مع التركيز على إرساء قواعد الحوكمة**

بعد ستة وعشرين عاما من تأسيس الشركة والدخول في المشاريع واحتضانها لتصبح شركات منفصلة، كانت سيسكو تعمل كشركة أم تتداخل إدارتها مع ادارة الشركات واستقلاليتها، وتقدم خدمات مشتركة لها في بعض الخدمات، مثل الخدمات القانونية والمالية وخدمات نظام المعلومات، وكانت الإدارة تقريبا موحدة، تحت رئيس تنفيذي واحد ومجلس إدارة موحد في كثير من الأحيان. ولكن مع نمو جميع الشركات وتطبيق أنظمة الحوكمة الحديثة عليها، كان لزاما الفصل الكامل بين إدارة الشركة القابضة وإدارة الشركات التابعة والشقيقة

## المرحلة الثالثة

النمو والدمج

2020 - 2015







قطاع  
أنظمة المياه

قطاع الخدمات  
اللوجستية والصناعية

قطاع الموانئ  
ومحطات الحاويات

Kindasa كنداسة  
WATER SERVICES لخدمات المياه

LogiPoint  
تمكين الخدمات اللوجستية

محطة بوابة البحر الأحمر  
RED SEA GATEWAY TERMINAL

توزيع  
TAWZEA

الشركة الدولية لتوزيع المياه المحدودة  
International Water Distribution Co. Ltd

S.A. TALKE  
س.أ. تالكي  
شركة تشغيل الخدمات المساندة  
ISNAD Support Services Operation Company

## إطلاق الخطة الخمسية الأولى الساعية إلى إعادة هيكلة سيسكو كشركة تشغيل قابضة وبناء القدرات المؤسسية وتعزيز الحوكمة

تم في العام 2015 توظيف شركة استشارية عالمية للنظر في كيفية اختيار أمثل الطرق لتوجيه دفعة سيسكو في حلها الجديدة كشركة تمتلك ستة «مشاريع» مختلفة، وكانت أولى التوصيات هي تحويل تلك المشاريع إلى شركات مستقلة مع التركيز على الحوكمة والاستقلالية والشفافية عبر جميع هذه الشركات وتحويل سيسكو شركة تشغيل قابضة.

ومما لا شك فيه أنه كان لتحويل سيسكو إلى شركة تشغيل قابضة تعمل باستراتيجية موحدة تقوم بالتركيز على ثلاثة قطاعات رئيسية فقط، من دون تشتيت طاقتها في أمور أخرى، الفضل في مساعدة الشركة على تحقيق أهدافها وتنمية استثماراتها بشكل أكبر وأسرع. لقد استطاعت قيادة الشركة في مراحلها المختلفة العمل على تطوير النظم ومراجعة كل الأنظمة واللوائح، وإعادة ترتيبها وصياغتها لتتماشى مع ممارسات الشركات العالمية، ومع حلول 2020 مارت سيسكو تتميز بمستوى عال من الالتزام بالحوكمة ونظم الجودة، فخلال 15 عاما من الجهود المستمرة ارتفعت نسبة تنفيذ أنظمة الحوكمة من 10 إلى 90 بالمائة في جميع أنحاء الشركة، وانعكس ذلك إيجابيا على تحسين الأداء في جميع مناحي أعمال شركات المجموعة.

خلال 10 عاما من الجهود المستمرة ارتفعت نسبة تنفيذ أنظمة الحوكمة من 10 إلى 90 بالمائة في جميع أنحاء الشركة

تشكيل الشركات التابعة بشكلها الحالي (بعد إعادة الهيكلة)

## الاهتمام بقواعد الاستدامة البيئية والاجتماعية وحوكمة المؤسسات (ESG)

قامت سيسكو بمواءمة عملية إدارة الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات لمجموعة "سيسكو" مع الرؤية الوطنية من خلال دمج المكونات الرئيسية للرؤية السعودية 2030 ، إطار عمل "سيسكو" بشأن الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات

وبدأت سيسكو التركيز بشكل كبير على المبادرات البيئية خلال هذه المرحلة ومنها مبادرة تنظيف البحر من النفايات ومبادرة بناء شعب مرجانية لتعويض تآكل بعضها بالإضافة مبادرات منظمة لترشيد استخدام الوقود والعديد من المبادرات التي تهتم بالموظفين وبيئة العمل وكذلك مبادرات اجتماعية.





## نمو لا يتوقف

وشهدت هذه الفترة العديد من التحسينات التي طالت محطة بوابة البحر الأحمر، حيث تم رفع طاقتها الاستيعابية عام 2015 من 1.3 مليون حاوية إلى 1.6 مليون حاوية، ثم إلى 2.5 مليون حاوية عام 2017، وكان العام 2019 قد شهد توقيع عقد امتياز جديد مدته 30 عاما لتطوير محطة الحاويات الشمالية، والتي وصلت طاقتها إلى 4 مليون حاوية عام 2020، لتصبح أكبر محطة حاويات في المملكة العربية السعودية.

وفي عام 2019 توجت هذه المرحلة بدخول شركة «توزيع» مجال الصرف الصحي الخاص وتوقيع عقد امتياز لمدة 25 عاما لتشغيل أول محطة مستقلة لمعالجة مياه الصرف الصحي في الطائف وفق نموذج البناء والتشغيل ونقل الملكية.

أما في العام 2020 فقد استطاعت سيسكو تحقيق مبلغ 139,4 مليون ريال والذي يعد أعلى مافي أرباح تحققه في تاريخها.

سيسكو تطلق استراتيجيتها الخمسية الثانية ( 26x6 ) الساعية لإعادة هيكلتها لتصبح شركة استثمارية قابضة متخصصة في الاستثمارات الاستراتيجية طويلة الأجل في قطاع البنية التحتية. وتميزت هذه المرحلة بخروج سيسكو باستثماراتها خارج المملكة، حيث ابتدأت بالخليج اولا ثم انطلقت عالميا، وهذا بالإضافة إلى تركيزها على الاستثمار في شركات قائمة بدلا من احتضان مشاريع ناشئة

## المرحلة الرابعة

تحول سيسكو إلى شركة استثمارية قابضة

2026 - 2021



## استراتيجية جديدة للاستثمار



تميزت شركة «سيسكو القابضة» خلال مسيرتها الطويلة بمنهجها الاستباقي في توسيع فرصها الاستثمارية وبروح المبادرة المعتمدة على رؤية وبصيرة بعيدة المدى، ولذلك وبعد بيع 40% من حصة (RSPD) في محطة بوابة البحر الأحمر وهو أول تخارج بهذا الحجم في تاريخ سيسكو، حيث باعت سيسكو نسبة 21,2% من حصتها في شركة بوابة البحر الأحمر إلى شركة كوسكو وصندوق الاستثمارات العامة مقابل 556,5 مليون ريال سعودي، كان لزاماً على إدارة الشركة التفكير في كيفية استغلال هذه المبالغ وما إذا كان هناك مجالات جديدة يجب ان تستثمر فيها سيسكو الاستثمارية القابضة.

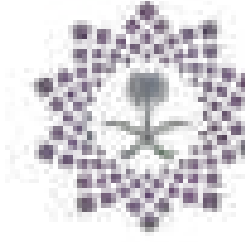
فتم تعيين إحدى أكبر الشركات الاستشارية العالمية لتقوم بالدراسات اللازمة، ونتيجة لذلك تم في عام 2021 إطلاق استراتيجية جديدة للخمس سنوات التالية تركز على التوسع والنمو عن طريق الاستحواذ والاندماج بدلاً من إنشاء الشركات من الصفر أو احتضانها كما كان الحال خلال الثلاثين سنة السابقة. وذلك بالاستثمار في الشركات القائمة بالإضافة لدعم نمو شركات المحفظة أو ما يسمى بالنمو الطبيعي (العضوي)، وإنشاء منصة لوجستية شاملة تغطي سلسلة قيمة التوريد بأكملها ابتداء من الميناء وانتهاء بالعملاء، وذلك من خلال بناء قدرات استثمارية قوية على مستوى الشركة، لتنفيذ استراتيجيات شركاتها أو أدواتها الاستثمارية، والاستثمارات المنجزة على مستوى الشركة القابضة وعقد الشراكات الاستراتيجية والتوسع الدولي.

وبناء على ذلك قامت سيسكو بعدد من عمليات الاستحواذ والاستثمار الاستراتيجية في عدد من الشركات الواعدة في مختلف أنحاء المملكة العربية السعودية ودول مجلس التعاون الخليجي، ما ساهم في إرساء معايير النجاح وتأكيد وجودها القوي في القطاعات التي تنشط بها، والتي أصبحت من روادها. وقد أثمرت هذه المبادرات في تحقيق نمو اقتصادي ملموس، ونتائج مستدامة وعالية الربحية، ساهمت وما زالت تساهم بشكل كبير في توسيع آفاق العمل في المملكة العربية السعودية، ومنح شركة «سيسكو» موطئ قدم في جميع أنحاء دول مجلس التعاون الخليجي.





رؤية  
VISION  
2030  
المملكة العربية السعودية  
SAUDI ARABIA



برنامج تطوير الصناعة  
الوطنية والخدمات  
اللوجستية



تلتزم شركة سيسكو بقوة بدعم رؤية السعودية 2030، وتبذل الكثير من الجهود ليكون لها دور رئيسي ومحفز لتحقيق أهداف المملكة عن طريق تفعيل دور القطاع الخاص في تنويع ونمو الاقتصاد، ودعم برامج تطوير الصناعة الوطنية، وأن تكون مركزاً فعالاً للخدمات اللوجستية في التجارة الدولية عن طريق الاستثمار في مشاريع الخصصة المستقبلية وتعزيز الريادة الاقتصادية للمملكة العربية السعودية على الساحة العالمية. ويتجلى التزامها بالمساواة والتنوع في سياساتها القوية في ضمان تكافؤ فرص العمل، وتماشياً مع ذلك تعمل الشركة بنشاط على تعزيز تمثيل المرأة

## الخطة الخماسية 6x26



تهدف الاستراتيجية التي تم إطلاقها في أواخر 2023، للوصول إلى ما قيمته 6 مليارات ريال من الأصول المدارة، وتحقيق إيرادات سنوية بقيمة 2 مليار ريال بحلول عام 2026، وذلك من خلال تنمية العمليات والمبيعات والأرباح في مجموعة شركاتها، وتقييم فرص الاستثمار في المنشآت القائمة وعمليات الشراء، مع السعي لتحسين هوامش الربح وتحقيق قيمة مستدامة للمساهمين على المدى الطويل. و للوصول إلى ذلك الهدف حددت لنفسها استراتيجية تعتمد على خبرتها الواسعة وتاريخها في تطوير الأصول وتحقيق العائدات والتدفقات النقدية الهامة وتعزيز مكانتها الرائدة كمستثمر في الخدمات اللوجستية والبنية التحتية، وأن تصبح الشريك المفضل لكبار المستثمرين في هذا القطاع المتنامي.

ومن ملامح التوجه الاستراتيجي لشركة سيسكو تركيزها على المستقبل، وسعيها لعرض خدمات متكاملة وتوسيع نطاق الأعمال، والعمل على تحقيق الصدارة في الأسواق. هذا بالإضافة إلى العمل على انشاء مشغل موانئ متعدد، يتميز بتنوع فئات الشحن فيه، بالإضافة إلى توقيع عقود امتياز جديدة، ولعب دور رئيسي في العقارات اللوجستية، وأن تصبح الشركة مزودا للحلول اللوجستية شاملة، مع توسيع خدمة قطاع التجارة الإلكترونية، التي يتوقع أن يبلغ حجم سوقها في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا الخمسين مليار دولار أمريكي بحلول عام 2025.

وعملت سيسكو في المرحلة الرابعة على الاستمرار فيما بدأت فيه من الاعتماد على التكنولوجيا لزيادة الكفاءة وتحسين تجربة العملاء ودفع الابتكار بالاعتماد على المزيد من الأتمتة وتحليل البيانات والذكاء الاصطناعي وسلسلة القيمة، بعد أن أثبتت هذه التقنيات فعاليتها في تحسين الكفاءة وخفض التكاليف وتعزيز تجربة العملاء.

# 6x26 STRATEGY

## تأسيس اذرع استثمارية للتوسع الإقليمي والعالمي

### تأسيس جرين دوم إنفستمنتس:

قصة تأسيس جرين دوم هي درس في المنافسة الشريفة، حيث اجتمع ثلاث من كبار التجار الإماراتيين المتنافسين في مجال الحلول اللوجستية يمثلون مجموعة الرئيس حسن السعدي وهي تعمل في مجال الشحن والملاحة منذ عام 1910م ، ومجموعة شرف مجموعة عالية التنوع تنشط في قطاعات الشحن البحري، خدمات الإمداد والتموين، شبكات الخدمات اللوجستية، تجارة التجزئة، السفر والسياحة، تكنولوجيا المعلومات، الخدمات المالية، الضيافة والعقارات، التعليم والتصنيع بالإضافة للسيد محمد شرف رئيس شركة دبي للموانئ سابقاً. اجتمع الثلاث مع رئيس مجلس ادارة سيسكو وشركة بوابة البحر الأحمر الذي يمثل منافس سابق لشركة دبي للموانئ ووقروا انشاء منصة موحدة لخدمة الخليج في هذا القطاع. فكان هدفهم الأسمى هو خدمة منطقتهم حتى وان كانوا متنافسين في السابق، وتهدف الشركة الى إنشاء منصة لوجستية موحدة متخصصة في منطقة الخليج وأوراسيا وتعمل شركة جرين دوم إنفستمنتس وهي شركة تم تسجيلها بسوق أبوظبي العالمي (ADGM) بشكل مستقل عن سيسكو كذراع استثماري مثلها مثل شركة تطوير البحر الأحمر. وتتبعها لجنة استثمارية مستقلة تضم 3 أعضاء يرأسها ممثل عن شركة سيسكو.

### الخطوة الأولى نحو العالمية

كما أسست سيسكو في العام 2022م شركة البحر الأحمر لتطوير الموانئ (RSPDI) شركة محطة بوابة البحر الأحمر الدولية المحدودة (RSGTI) للعمل كأذرع استثمارية تركز على التوسع الدولي وهي شركتان مسجلتان في المركز المالي في لندن.





## الشركة السابعة: مجموعة «إليت» أولى استثمارات سيسكو خارج المملكة

تم الاستحواذ على شركة إيليت في عام 2021، وهي شركة رائدة في تقديم حلول الشحن البري والبريد السريع المتكاملة من خلال 15 موقعًا في جميع أنحاء دول مجلس التعاون الخليجي. وتقدم أليت خدمات التخزين والنقل والتخليص متعدد الموانئ. وكانت الشركة قد نقلت مقرها الرئيسي إلى دبي وقامت بالتوسع في الأسواق، مما أدى إلى زيادة وجودها بشكل كبير في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ولديها اليوم مراكز في عمان وقطر ودبي والكويت والبحرين.

## سيسكو تغير اسمها لشركة البنى التحتية المستدامة القابضة (سيسكو القابضة)

2023 عام من التغيير الإيجابي: سيسكو تغير اسمها لشركة البنى التحتية المستدامة (سيسكو القابضة) وتطلق هويتها الجديدة وتحقق اعلى إيرادات في تاريخها

كان لزاما بعد التغييرات السريعة والكبيرة في اتجاه الشركة وإعادة هيكلتها، أن تعمل سيسكو على زيادة تركيزها على الاستثمار وأن تقوم بإعادة التموضع في السوق (Repositioning). فبعد عقود طويلة من تقديم الخدمات الصناعية واحتضان المشاريع، كان من الضروري تعريف المستثمرين على اتجاه سيسكو الجديد الذي يركز على الاستثمارات، ومن هنا كان من المهم إعادة إطلاق هوية سيسكو الجديدة وتغيير اسمها للتعريف بهذا الاتجاه الجديد، وهو ما انعكس بشكل ايجابي على ثقة السوق والمستثمرين في إدارة سيسكو وتركيزها على الأهداف المعلنة.

📈 وشهد هذا العام المزيد من  
الأحداث الإيجابية منها تخطي  
حاجز المليار من المبيعات  
لأول مرة في تاريخ الشركة 📈

سيسكو القابضة  
S/SCO HOLDING



## الشركة الثامنة (RSGTI) : اول استثمارات سيسكو الدولية

مما لا شك فيه أن ما شهدته سيسكو في تاريخها من أحداث، نقلتها من نجاح إلى نجاح، ومن إنجاز إلى آخر بفضل ما تميزت به قياداتها من بعد نظر وتركيز على الإبداع والتطور المستمر، عدا عن قدرتها على تثبيت أقدامها بقوة في المملكة والمنطقة، كان من المنطقي أن تكون الخطوة التالية هي العالمية.

وهذا ما تم لها، فقد حققت سيسكو انجازا هاما ضمن استراتيجية التوسع الدولي عندما وقعت شركة محطة بوابة البحر الأحمر الدولية (RSGTI) عقد امتياز هو الأول من نوعه مدته 22 عاماً مع هيئة ميناء شيتاغونغ لتشغيل وتطوير محطة حاويات باتنغا (PCT) في شيتاغونغ، الميناء الرئيسي في جمهورية بنغلاديش، باستثمار بلغ 637,5 مليون ريال سعودي.

وينص العقد الخاص بهذه الخطوة الهامة على تطوير وتشغيل منشأة بسعة 500,000 حاوية مكافئة في محطة حاويات باتنغا البنغلاديشية التي تضم حالياً رصيفاً بطول 580 متراً، والتي سيتم تجهيزها بأحدث التقنيات لتلبية طلب من سوق التصدير سريع النمو وفق خطة تطوير وتشغيل شاملة طويلة المدى، وذلك بالشراكة مع صندوق الاستثمارات العامة، الذي يمتلك 40% من أسهم شركة محطة بوابة البحر الأحمر الدولية المحدودة.

وتستند اتفاقية الامتياز هذه إلى إطار تنظيمي قوي بموجب اتفاق إطاري حكومي للتعاون المشترك بين المملكة العربية السعودية وجمهورية بنغلاديش الشعبية، ونود بهذه المناسبة أن نتقدم بخالص الشكر لحكومة المملكة العربية السعودية على دعمها لنا في الفوز بهذا الامتياز. وفي إطار هذه الشراكة البناءة مع الصندوق، سيمثل المشروع الذي يعمل على إدارته فريق من القادة المتمرسين العالميين، نقطة انطلاق نحو تسريع جهود توسع سيسكو عالمياً.



## المزيد من التوسعات التوسع في شركات المجموعة

### افتتاح توسعة محطة البحر الأحمر العالمية

حرصت شركات محفظتنا على زيادة استثماراتها خلال العام لدعم خطط التوسع والنمو الداخلي كان أبرزها استثمار بقيمة 556 مليون ريال سعودي من قبل شركة محطة بوابة البحر الأحمر لزيادة طاقتها إلى 6,2 مليون حاوية مكافئة.

بالإضافة إلى استثمار بقيمة 100 مليون ريال سعودي لشركة «لوجي بوينت» بغرض توسيع السعة التخزينية مستودعاتها من 73,000 متر مربع إلى 123,000 متر مربع، وافتتحت مشروعين للتوسع خارج منطقة الإيداع واطلقت مشروعاً عملاقاً في مدينة الرياض.

كما ضخت شركتنا جرين دوم وتوزيع، التابعة لمجموعة شركتنا، استثمارات للتوسع في العمليات بقيمة إجمالية بلغت 85,8 مليون ريال سعودي.

## رحلة سيسكو وتطور بيئة العمل عبر أربع عقود

يجمع قادة الشركة على مر العصور على أن العنصر البشري فيها كان وما زال هو العامل الأهم في نجاحها وتطورها. فسييسكو القابضة تضم عددا لا يستهان به من الموظفين من عدة جنسيات مختلفة، أكثر من نصفهم من السعوديين، ومع ما يقدر من الثلث من الثلث من العنصر النسائي. ولعل ما يجمع العديد من موظفي الشركة عليه هو حقيقة الشعور بأنهم أفراد في عائلة واحدة وليسوا مجرد موظفين وأرقام.



### تدرج ناصر من عامل بسيط في أحد محطات الشركة ليصبح مدير الشؤون الحكومية اليوم

ولقد مرت سيسكو بالعديد من الأحداث المهمة، وكان هناك العديد من الشهود الذين عاصروا هذه الأحداث وواكبوها. ولعل أفضل من يحدثنا عن تطور هذه الأحداث هم موظفوها الأوائل الذين شهدوا انطلاقتها الأولى وما زالوا يشهدون تطورها حتى الآن. ومن حسن الحظ أن أول وأقدم موظف سعودي التحق بها ما زال فردا عاملا فيها كواحد من أفراد عائلتها الكبيرة، وهو السيد ناصر الثقفي، وإليكم قصته معنا، والتي يمكن أن نأخذ من خلالها فكرة عن تطور بيئة العمل في سيسكو منذ تأسيسها وحتى الآن:

التحق ناصر بشركة سيسكو منذ أكثر من ثلاثين عاما عن طريق مكتب العمل كأول موظف سعودي فيها، لذا فهو يعتبر الأقدم من بين موظفيها حيث إنه انضم إليها في المراحل الأولى من تأسيسها عام 1993. كان وقتها شابا يبلغ من العمر 26 عاما عندما حضر من الطائف إلى جدة، ويتذكر هذه الفترة قائلا «كانت الصعوبات في البداية كبيرة بسبب كوني جديدا، إلا أنني حصلت على الدعم من زملائي الذين لم يقصروا في مساعدتي. لقد كانت علاقتي ممتازة وقوية مع الكثيرين من الزملاء، واللذين افتقد منهم الكثير لأنهم أصبحوا من الأصدقاء المقربين، وما زلت أذكر منهم مدير الشؤون الإدارية ادريس محمد ادريس رحمه الله، الذي كان أطيّب مدير تعاملت معه في حياتي».

كانت بدايات ناصر كعامل بسيط في أحد محطات الشركة ثم تحول إلى المكتب الأساسي بوظيفة معقب، أي مراجع لأمر الشركة لدى الدوائر الحكومية، ثم والخمسة عشر سنة تالية تابع العمل في أفرع الشركة في الدمام والرياض وجدة، ثم ترقى بعد ذلك إلى وظيفة منسق شؤون حكومية إلى أصبح حاليا في مركز مشرف للشؤون الحكومية. ويقول تعليقا على ذلك «كان العمل الذي كنت أكلف به كبيرا لأنني كنت الموظف السعودي الوحيد في إدارتي، طبعاً بالإضافة إلى سعوديين آخرين كانوا مدرءاء الفروع وفي الإدارة العليا تحت قيادة السيد صالح حفني حينها». ويضيف ناصر أنه كان شاهدا على تأسيس لوجي بوينت ثم محطة البحر الأحمر ثم تالكي ثم كنداسة ثم توزيع، بل أنه يعتبر أن تأسيس الشركات صار تخصص جديد بالنسبة له. ويروي كيف أنه كان قد طلب منه العمل على وضع مسودة عقد تأسيس الشركة الدولية لتوزيع المياه، فقام بدراسة وثائق قديمة واستعان بأحد العاملين في وزارة التجارة وحصل منه على بعض المعلومات التي لها علاقة بالموضوع، ليقوم بعدها بإكماله وتقديمه إلى الإدارة كما يجب.

«تدرج ناصر من عامل بسيط في أحد محطات الشركة ليصبح مدير الشؤون الحكومية اليوم»

ويذكر ناصر الثقفي أنه عندما دخل الكمبيوتر إلى الشركة ليحل محل الآلة الكاتبة كان ذلك محصورا في الإدارة المالية ومكتب الرئيس فقط، وكيف أنه كان عليه وعلى باقي الموظفين في تلك الفترة الانتظار طويلا ليتم تعميمه على الجميع، والطريف أنهم كانوا في البداية يواجهون صعوبة في الطباعة على الورق في المكتب بسبب السعر المرتفع لأحبار الطابعات في تلك الأيام. ويضيف «المهم أنني وبالرغم من كل شيء سعيت بنفسي لتعلم طريقة استخدام الكمبيوتر، وحصلت على شهادة بذلك بعد حضور دورة في أحد المعاهد المعتمدة وكان ذلك على جهاز كمبيوتر صخر، ولا زلت أحتفظ بالدسكات (أقراص التخزين) لحد الآن».

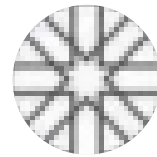
ووصف كيف أنه ومع الوقت جارت الشركة التطور في جميع المجالات وبسرعة كبيرة، وكيف أنها انتقلت من استخدام البريد العادي و الأختام والطوابع والتلكس والفاكس إلى البريد الإلكتروني، وبعد أن كان يعمل في البدايات حتى ساعات متأخرة، بل وبيبت الليل أحيانا على بوابات الإدارات الحكومية حتى يستطيع إتمام المعاملات من دون تأخير بمجرد أن تفتح أبوابها في الصباح، أصبح كل شيء تقريبا يتم الآن باستخدام الهاتف الجوال. وينتهي كلامه قائلا «أنا أفتخر بشغلي كثيرا، صحيح أن الأمور كانت صعبة في البداية، وأصبحت أسهل مع دخول التكنولوجيا، إلا أنني لا أستمتع بالجلوس في البيت بعد هذا العمر كما استمتع بالجلوس في مكثبي في سيسكو».

جارت الشركة التطور في جميع المجالات وبسرعة كبيرة، وكيف أنها انتقلت من استخدام البريد العادي و الأختام والطوابع والتلكس والفاكس إلى البريد الإلكتروني. وبعد ان كان ممثل الشركة ببيت الليل أحيانا على بوابات الإدارات الحكومية حتى يستطيع إتمام المعاملات من دون تأخير بمجرد أن تفتح أبوابها في الصباح، أصبح كل شيء تقريبا يتم الآن باستخدام الهاتف الجوال



## آل كامل (مجموعه دلة)

أسس الشيخ صالح عبد الله كامل مجموعة دله البركة القابضة للاستثمار في جده مجموعة شركات سعودية، سنة 1969م تحت اسم "مؤسسة دلة"، حين بدأت من مكتب صغير بمدينة الرياض لتتوسع على مدى الخمس والخمسين سنة الماضية لتصبح إحدى أكبر مجموعات الأعمال في المملكة والعالم إذ توجد في أكثر من 40 دولة وتدير استثمارات ضخمة في مجالات التجارة والعقار والخدمات المالية والرعاية الصحية والتشغيل والخدمات والصيانة والنقل والمواصلات، بالإضافة إلى السياحة والصناعة، والزراعة. هذا عدا عن امتلاكها نسبة 54,7% من مجموعة البركة المصرفية. وقد انطلقت أعمال المجموعة إلى خارج الحدود لتصبح مجموعة أعمال عالمية. وتضم أكثر من 60,000 موظفاً حول العالم وتغطي استثماراتها نطاقاً واسعاً من الأعمال في آسيا وأمريكا وأوروبا وأمريكا الشمالية، مع التركيز على تنمية المجتمعات



## الحمراني

قام الشيخ علي محمد الحمراني بتأسيس مجموعة الحمراني منذ أكثر من 50 عاماً. وكانت رؤيته لمجموعة الحمراني أن تستخدم مواردها لتقديم مساهمة كبيرة في التنمية والاكتفاء الذاتي للمملكة. لقد عكس تنوع مجموعة الحمراني نمو الاقتصاد السعودي وجعل المجموعة واحدة من أهم شركات القطاع الخاص في المملكة واليوم، تتمتع الشركات التابعة لمجموعة الحمراني بمكانة رائدة في العديد من الأسواق الرئيسية، سواء في المملكة العربية السعودية، أو بشكل متزايد، في جميع أنحاء منطقة الخليج الأوسع. وتهدف المجموعة إلى تعزيز وتسريع النمو والتنوع داخل المجموعة من خلال تطوير منتجات جذابة، وتحسين جودة الخدمة، وزيادة قوة قاعدتها الصناعية استجابة للفرص المتاحة في المملكة العربية السعودية وفي جميع أنحاء المنطقة.



## محمد بن عبود العمودي (مجموعة العمودي السعودية)

استثمر الشيخ محمد بن عبود العمودي في سيسكو عن طريق إحدى شركات مجموعته متخصصة في العقار فمجموعة العمودي السعودية هي شركة عقارية استثمارية متخصصة في المشاريع الترفيهية السياحية ذات العائد اليومي والشهري، بالإضافة إلى اختيار مواقع مميزة لإنشاء وحدات سكنية متنوعة عن طريق الاستثمار في (الأجنحة الفندقية، فنادق...) وقد مثله في مجلس إدارة التأسيسي والأول الشركة الشيخ إبراهيم أفندي رحمه الله.



## آل زينل

تأسست شركة زينل عام 1973 على يد أحفاد أحد أقدم بيوت التجارة في الشرق الأوسط وهي تقع في مركز مجموعة من الشركات التي تم إنشاؤها برؤية مشتركة لتحقيق النمو الاقتصادي من خلال ربط المعرفة بأجزاء مختلفة من العالم. على مدى 40 عاماً من تاريخها، قامت شركة Xenel، من خلال مهاراتها الداخلية وشراكاتها في المشاريع المشتركة وارتباطاتها مع شركات عالمية في جميع أنحاء العالم، ببناء خبرة في مجالات الطاقة والبتروكيماويات والبناء وتطوير البنية التحتية والرعاية الصحية والخدمات الصناعية وتكنولوجيا المعلومات والخدمات اللوجستية والعقارات والعالمية والاستثمار. ومن خلال قدرتها على تحديد الفرص، تعتبر زينل شركة مبتكرة ورائدة في بناء المشاريع والشركات في مجال البنية التحتية والصناعات المتنوعة والمقاولات على المستويين الإقليمي والدولي. بدءاً من إنشاء أول منشأة لإنتاج الكابلات الكهربائية في الشرق الأوسط وحتى تطوير أول محطة لتوليد الطاقة بنظام (HUBCO) (BOO) في باكستان، ومن أول محطة لتحلية المياه يتم تشغيلها تجارياً في المملكة العربية السعودية إلى توسيع مشروعها الخاص في مجال الصناعات التحويلية. وفي قطاع الصناعات البتروكيماوية، قامت Xenel بمشاريع مشتركة وبنيت تحالفات مع شركات ومؤسسات عالمية ذات شهرة عالمية وأنشأت شركات ذات امتداد عالمي.

