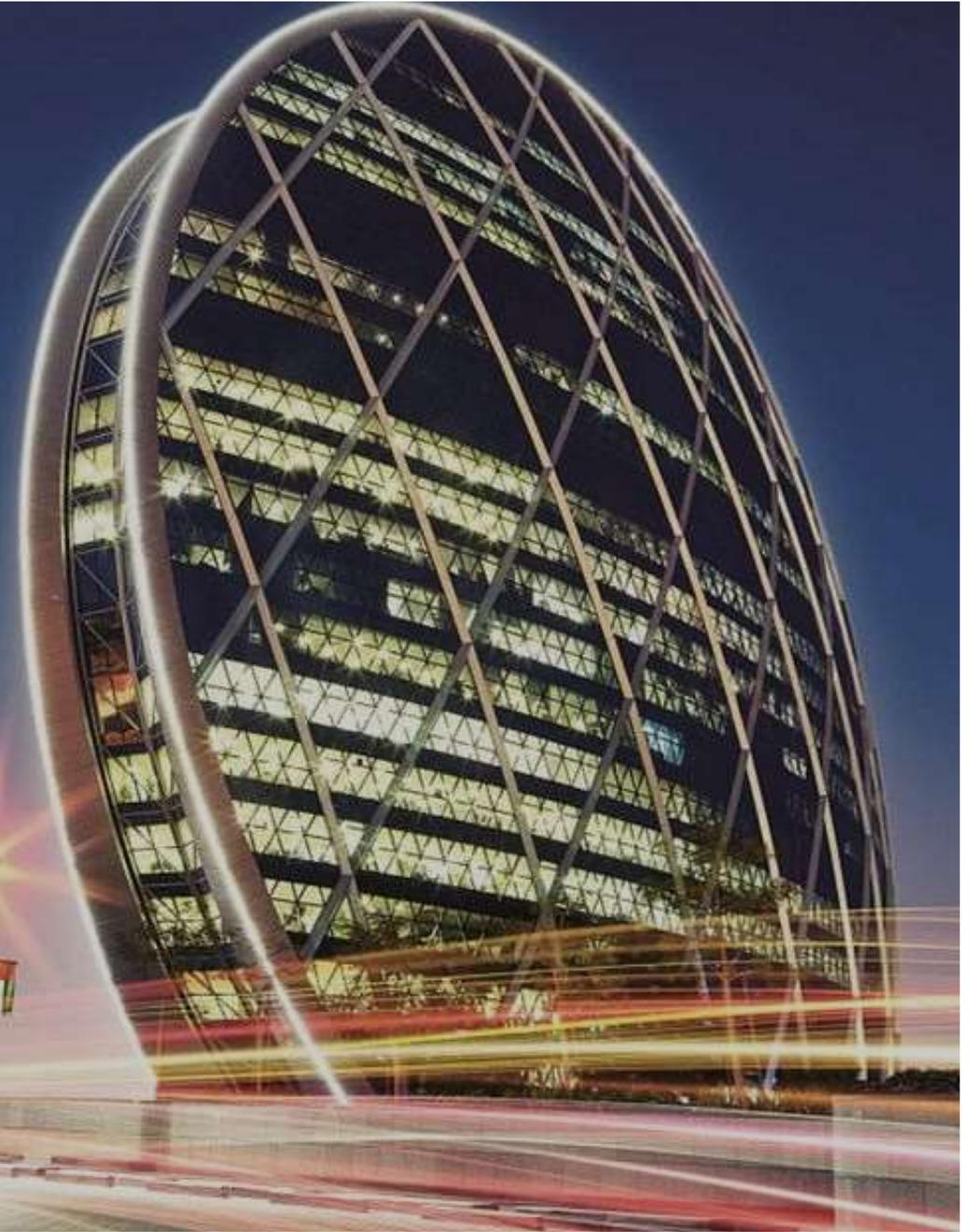




تقرير الابتكار 2021



المحتويات

مقدمة

04	حول تقرير الابتكار 2021
05	كلمة الرئيس التنفيذي للمجموعة
06	افتتاحية: تعزيز قدرة الدار على الابتكار
07	رؤية ومهمة الدار
08	الجدول الزمني للابتكار في الدار

مبادرات الابتكار في الدار

15	حاضنة الابتكار الداخلي في الدار "ابتكار"
17	علامة كلاود التجارية
19	كلاود ليفنغ
20	شركة الخدمات العقارية المتقدمة
21	التعاون مع الشركات الناشئة
23	برنامج "سكيل أب" من الدار
25	حاضنة الأعمال "منصة"
27	شراكات ترسخ الابتكار
28	استثمارات الابتكار العالمية

الابتكار يقود الأعمال

29	دارنا: برنامج الولاء الرقمي المبتكر للدار
30	دعم الشركات الناشئة في مجال الضيافة
31-33	تصميم وتطوير المجتمعات الذكية
34	الدار للمشاريع: الابتكار لتلبية الطلب على الطاقة في مواقع الانشاءات
35-38	إعادة تعريف التعليم
39	الابتكار والاستدامة
40-42	تصور للمستقبل: حوار مع سلمى كيالي، نائب الرئيس للابتكار في الدار

منهجية الابتكار

09	استراتيجية الدار للابتكار: المحاور والأهداف
11	مهمة الدار للابتكار
12	منهجية الابتكار
13	مجلس إدارة الابتكار
14	مؤشر الابتكار لمعهد إدارة الابتكار العالمي (GIMI)

يسعدنا أن نقدم لكم تقرير الابتكار الأول لشركة الدار، ونوضح فيه رؤيتنا واستراتيجياتنا ومنهجنا للابتكار مع استعراض أبرز محطاتنا خلال عام 2021؛ ونعرض فيه أيضًا شراكاتنا الملهمة التي تمكنا من تقديم تجارب متميزة لعملائنا، وتسريع نمو أعمالنا، وتعزيز أرباحنا.



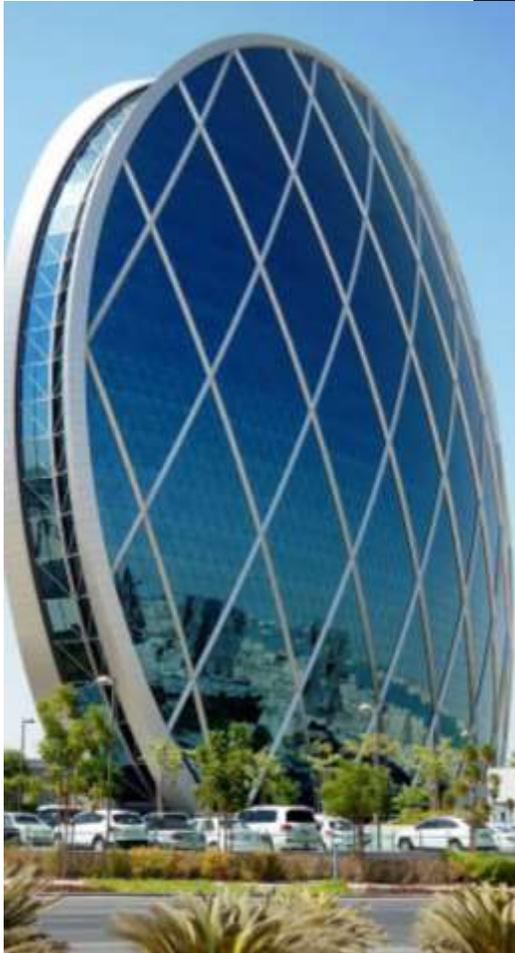
حول تقرير الابتكار 2021

أهلاً بكم في تقرير الابتكار الأول لشركة الدار

بات التغيير هو الوضع الطبيعي الجديد في بيئة الأعمال، وأصبحنا بحاجة لإعادة تعريف آليات عمل المؤسسات، وكيف يتوجب عليها التخطيط للمستقبل. ووسط هذه الأجواء المفعمة بالتحويلات، برز دور الابتكار كسبيل لموائمة نماذج الأعمال المختلفة مع المتغيرات العالمية حتى تتمكن الشركات من تلبية متطلبات العمل والاتساق مع العالم متسارع التغيير؛ وفي الوقت نفسه، الوفاء بخدمة العملاء وتعزيز تجاربهم، وزيادة تدفقات الإيرادات، وتحسين كفاءة العمليات والأداء.

وفي هذا الإطار؛ لم تكن شركة الدار بعيدة عن زخم الابتكار، فهي كمطور رائد ومالك ومدير للعقارات ومستثمر في محفظة تكنولوجيا العقارات المتنامية، تدرك أن الابتكار محفز للنمو الفعال والمستدام، وقوة إيجابية دافعة للأعمال وللاقتصاد عمومًا.

ومع انطلاقنا على طريق الابتكار، تمكّنّا بالفعل من ترسيخ الأسس لإحداث تأثير دائم له على أعمالنا، وذلك من خلال ربط الأفراد والعمليات والتكنولوجيا والبيانات على نحو يدعم مرونة أعمالنا ويحفز قدرتنا على التوسع وزيادة الربحية.



رسالة الرئيس التنفيذي للمجموعة

الابتكار: سبيلنا للارتقاء بخدمة العملاء وتحقيق أفضل قيمة للمساهمين

وعليه، قمنا خلال عام 2021، بعدد من الاستثمارات في صناديق الاستثمار في الشركات الناشئة، والتي تركز بشكل خاص على تكنولوجيا العقارات، الأمر الذي سيتيح التعاون مع تلك الشركات المبتكرة، والاستفادة من الرؤى الإبداعية حول التقنيات الجديدة، وتحقيق مكاسب تجارية عبر المبادرة إلى اغتنام تلك التقنيات مبكراً.

وتجدر الإشارة أيضاً إلى أن فوائد الابتكار لا تقتصر على تحقيق النمو فحسب، ولكنها تشمل زيادة الكفاءة، من خلال تسخير التقنيات الجديدة، ودمج الفرق، وتبسيط العمليات، على نحو يُمكننا من اتخاذ قرارات أسرع وأكثر فعالية، وبالتالي سنعزز كفاءتنا في تصميم المشاريع وتنفيذها أكثر من أي وقت مضى.

ونتطلع خلال العام 2022 وما بعده، إلى اغتنام الكثير من الفرص القائمة على مبادرات الابتكار في جميع أقسام شركة الدار، أبرزها إبرام الشراكات مع الشركات الناشئة التي تساعدنا على تقديم قيمة أفضل لعملائنا، وتحسين كفاءتنا ومرونتنا خلال هذه المرحلة المليئة بالتغيرات، حتى نكون أكثر قدرة على دعم المشاريع والشركات الصاعدة وترسيخ ثقافة ريادة الأعمال لدى موظفينا أيضاً.

ختاماً، أود أن أؤكد التزامنا بتحقيق أهداف استراتيجيتنا الطموحة والواعدة للاستثمار في الابتكار لدفع النمو وتعزيز الكفاءة، وثقتي كبيرة بأننا سنتمكن من العمل معاً لتوفير قيمة مستدامة وطويلة الأجل لعملائنا ومساهميننا.

خاضت شركة الدار مسيرة متميزة على مدار عقدين من الزمن، ونجحت خلالها في مواكبة العديد من التغيرات والتحولت والأحداث التي شهدتها الأسواق العالمية، والاستجابة لها بكفاءة، مما مكناها من ترسيخ موقعها ومكانتها الرائدة في دولة الإمارات العربية المتحدة. وفي إطار جهودنا المستمرة لتعزيز هذه المكانة الفريدة في السوق، ابتعدنا عن أساليب العمل التقليدية، واعتمدنا نهجاً استراتيجياً جديداً يستند إلى رؤية حديثة ومبتكرة تستشرف المستقبل وتركز على العملاء كأولوية أساسية.

ويأتي هذا النهج، الذي شكّل ركيزة أساسية لتنوع أعمالنا وكلّ ما حققناه من نجاحات، انطلاقاً من قناعتنا ورؤيتنا للنمو والحوكمة، ويتمحور في المقام الأول حول الابتكار وصناعة الإنجازات وتحقيق النتائج، بالاعتماد على مجموعة مؤشرات موثوقة لقياس أداء الابتكار، والتكيف في أسلوب عملنا لضمان تحقيق نتائج سنوية أفضل على تلك المؤشرات.

وبالفعل بدأت استثماراتنا في مجال الابتكار والتحول الرقمي على مدى السنوات القليلة الماضية، تؤتي ثمارها، فبين عامي 2019 و2021 تضاعفت نتائج الدار على مؤشر GIMI العالمي لقياس محفزات الابتكار في المؤسسات. ونواصل العمل على تطوير قدرات جديدة، وابتكار المنتجات، من أجل تحقيق أولوياتنا الأساسية، وعلى رأسها الاستدامة، كما نسعى إلى جذب أفضل المواهب والكفاءات. وقد نجحنا في كل تلك المساعي مما يؤهلنا لتحقيق أفضل استفادة من مرحلة النمو القادمة.

ولمواصلة النجاح مستقبلاً، تقع على عاتقنا مهمة المساهمة في تطوير أنظمة متكاملة للاستفادة من كل تلك القدرات الجديدة.



طلال الذيابي

الرئيس التنفيذي للمجموعة

شركة الدار العقارية



افتتاحية

تعزيز قدرة الدار على الابتكار



معن فريد العولقي

المدير التنفيذي

الاستراتيجية والتحول

ونؤكد أن استراتيجية الدار للابتكار ليست معنية بالعمليات داخل الشركة فقط، فمن خلال استثمارنا في صناديق الاستثمار المتخصصة في الشركات الناشئة، نسرع خطواتنا نحو بناء المستقبل ونكتشف التقنيات الناشئة المفيدة، ثم نحدد أبرز الاتجاهات والتحولات التي سيشهدها قطاعنا في غضون 5 و10 أعوام؛ لتطوير أولوياتنا الاستراتيجية مثل الاستدامة والتطوير الذكي واستخدام المساحات.

على سبيل المثال، من خلال استثمارنا في صناديق الاستثمار المتخصصة في تكنولوجيا العقارات، تمكّننا من الاستفادة من المشاريع التي ستحدث ثورة في قطاع العقارات، ونتوقع أن تساهم الشركة كلاعب مؤثر في سوق حيوي اجتذب استثمارات تخطت الـ 32 مليار دولار في قطاع تكنولوجيا العقارات العالمي خلال عام 2021.

نحن عازمون على مواصلة جهودنا في مجال الابتكار، من خلال وضع أهداف محددة ورسم خارطة طريق واضحة، مع التركيز على مبادئ الشفافية والتعاون وتبني نهج إبداعي جريء. كما سنستمر في تسخير الموارد والمواهب والأدوات، والاستفادة من التقنيات الناشئة، لتطوير وتصميم منتجات وخدمات جديدة، والتوسع في مجالات إضافية ودخول أسواق جديدة.

يومًا بعد يوم، تزداد قناعتنا أكثر من أي وقت مضى، بأن الابتكار هو الطريق الأمثل لتحقيق التقدم والنجاح، لا سيما في ضوء كل ما شهدناه من تحديات خلال العامين الماضيين. فقد أدركت شركة الدار، حتى قبل بدء جائحة كورونا، أنها بإعطاء الأولوية للابتكار ستطلق العنان للإمكانيات وفرص النمو. وانطلاقاً من هذه القناعة، سارعنا بالتحرك واتخاذ خطوات حاسمة لاغتنام الفرص، حتى مع انتشار الجائحة، فقمنا بتخصيص أكثر من 10 ملايين دولار أمريكي لمشاريع جديدة تم إطلاقها من خلال حاضنة الابتكار الداخلية، "إبتكار".

للابتكار تأثير قوي وملمووس في مختلف نواحي الأعمال الأساسية، مثل استراتيجيات النمو والتحول والاستثمارات في التقنيات الجديدة، ومحافظة المشاريع، فضلاً عن توفير مسارات جديدة للأعمال. من ناحية أخرى، يساهم الابتكار في إثراء بيئة العمل وتعزيز الانضباط على مستوى الشركة، فضلاً عن إرساء ثقافة ريادة الأعمال، وتقبل الفشل والتحفيز على المحاولة والإصرار، إلى جانب تشجيع التعاون والتعلم والتواصل. ببساطة، يجب أن يكون الابتكار بمثابة بوصلة توجه سير العمل في كافة أقسام الشركة.

ومن هذا المنطلق، وضعنا تعزيز ثقافة الابتكار داخل الشركة في مقدمة أولوياتنا، لإطلاق العنان لقدرات الموظفين وإبداعاتهم وتشجيعهم على أخذ زمام المبادرة، بما يساهم في إثراء تجارب العملاء وتوفير قيمة أفضل لشركتنا ومساهميننا.

وعلماً على اعتماد نماذج عمل جديدة تساعدنا على وضع تصورات وأفكار خلاقة وتعزيز قدرتنا على تحفيز موظفينا للتفكير بشكل إبداعي واستكشاف وصياغة مفاهيم عمل جديدة، والسعي دائماً لإيجاد الحلول الفريدة، لتجاوز أي تحديات، وتبني عمليات الابتكار والتعلم المستمر وتبادل المعلومات، ودمج ونشر معارف وقدرات جديدة، وتطوير آليات فعالة للتنفيذ تضمن تحقيق نتائج أفضل قابلة للقياس.

التركيز على الابتكار

في عام 2018، تم تأسيس أول قسم للابتكار في شركة الدار، وأوكلت إليه مهمة مركزية محددة مع تخصيص ميزانية سنوية مناسبة. ويركز القسم على إيجاد وتطوير أفكار ومفاهيم جديدة لتغيير قواعد اللعبة، سواء من داخل الشركة أو من جميع أنحاء العالم.

يُعنى قسم الابتكار في الدار بالفرص الاستراتيجية عميقة التأثير، ويوفر لأقسام وأعمال الشركة الخبرات اللازمة لتطوير الابتكار على المستوى الوطني. كما يقوم هذا القسم بنشر ثقافة الابتكار على نطاق أوسع داخل الشركة من خلال العمل الحثيث مع المعنيين فيها. وقد أرسى قسم الابتكار عملية شفافة لاختيار المشاريع المبتكرة التي يتم تقييمها وتبنيها، وذلك للتوصل إلى قرار سليم حول سبل المضي قدماً في تنفيذها بالسرعة والكفاءة المطلوبتين.

وتتعاون الدار اليوم مع أفضل الشركات الناشئة لتمكين المرحلة التالية من النمو. ولتسهيل هذا الأمر، أسست الدار عملية شراء مبتكرة مباشرة، وبسّطت اتفاقياتها القانونية لجعلها أكثر ملاءمة لبدء عمليات التشغيل. وقامت الدار أيضاً بتعزيز بوابة المشتريات الإلكترونية للشركات الناشئة لإبرام عمليات التعاون المحتملة بسرعة، كما عملت على تبسيط اتفاقيات سرية المعلومات، وتغيير شروط العمل الخاصة بها بما يضمن دفع المستحقات المالية للشركات الناشئة التي تتعامل مع الدار بشكل فوري، وأيضاً ليتم قياس أداؤها وفقاً لمعيار واقعي.

رؤيتنا

أن نكون شركة رائدة على مستوى المنطقة في مجال تطوير وإدارة المشاريع العقارية، وأن نوفر لحظات وتجارب لا تُنسى وقيمة استثنائية لعملائنا ومساهميننا.

مهمتنا

أن نضع عملائنا في مقدمة أولوياتنا عن طريق دمج الاستدامة والجودة والتكنولوجيا والابتكار في كل ما نقوم بإنجازه.

أبرز محطات الابتكار



2021

إطلاق برنامج "سكيل أب" للشركات الناشئة العاملة في مجال تكنولوجيا العقارات

إطلاق الدورة الثانية من حاضنة الأعمال الناشئة "منصة"

تعاونت الدار مع شركة "فيفث وول"، كبرى صناديق الاستثمار في الشركات الناشئة ضمن قطاع تكنولوجيا العقارات الأوروبي

فتح باب التقديم للمشاركة في الدورة الثانية من برنامج "سكيل أب"

للمزيد من المعلومات حول الدورة الثانية من برنامج "سكيل أب" راجع صفحة 23



2020

إطلاق الدورة الأولى من حاضنة الأعمال الناشئة "منصة"

وضع السياسات اللازمة لضمان تكامل عملية الابتكار مع مؤشرات الأداء الرئيسية

تخصيص 10% من وقت الموظفين للابتكار

لموافقة على الحوافز والمكافآت الخاصة بحاضنة الأعمال "ابتكار"

للمزيد من المعلومات حول "منصة" راجع صفحة 25



2019

بدء التعاون مع الشركات الناشئة

تخصيص الأموال للمشاريع التجريبية واختبار مفاهيم الابتكار المطروحة

حاز 25 موظفاً على تصنيف المستوى الأول في الابتكار من معهد إدارة الابتكار العالمي (GIMI)



2018

تأسيس إدارة الابتكار في الدار

إطلاق حاضنة الابتكار الداخلية "ابتكار"

للمزيد من المعلومات حول "ابتكار" راجع صفحة 15

استراتيجية الدار للابتكار: المحاور والأهداف

تبنى الدار العديد من محفزات الابتكار؛ بدءاً من البيانات الضخمة إلى المجتمعات الذكية، ومن تكنولوجيا العقارات إلى الذكاء الاصطناعي. ويساهم الابتكار في وضع الاستراتيجيات التي تتمحور حول العملاء، وتنظيم الخبرات المتميزة، وزيادة الكفاءة التشغيلية، وتسريع الحلول التقنية التي من شأنها حفز النمو وتعزيز الاستدامة والشمول، ويشكل بذلك الطريقة التي نعمل بها اليوم وترسخ مستقبل أعمالنا.

نقوم بضخ الأفكار والحلول المبتكرة في جميع جوانب الأعمال والتركيز على أربعة محاور شاملة:

1. تحفيز النمو التوسعي

- زيادة الأرباح من خلال مبادرات تغذيها الابتكارات
- تحسين إجمالي الربح والعائدات من المشاريع الابتكارية



2. تعظيم تأثير الابتكار في ثلاث أولويات أساسية

الاستدامة

- تركيز الدار على طرح وتعزيز وتوسيع نطاق الحلول التي تؤثر بشكل مباشر وفوري على البيئة والمجتمع والاقتصاد في المجالات التالية:
- توفير الطاقة
- إعادة التدوير
- التسميد
- تأثير المناخ

استغلال المساحات

- تسعى الدار إلى تحقيق الاستخدام الأمثل للمساحات الحالية والمستقبلية عبر جميع فئات الأصول، وذلك لتضمن قدراً كبيراً من المرونة وتوفير تجارب جديدة للعملاء من خلال:
- إعادة تحديد الغرض من المساحة
- إنشاء مساحات متعددة الاستخدامات
- استقطاب نماذج أعمال جديدة

التطوير الذكي

- تنشئ الدار أنظمة بيئية ذكية ومتصلة، وتعمل على إشراك جميع المعنيين فيها لبناء مجتمعات جديدة بشكل أسرع وأكثر كفاءة مع التركيز على الجودة واستيعاب الاحتياجات المستقبلية من خلال:
- الاستفادة من تدفق البيانات المتعددة عبر الأصول
- استغلال تطبيقات التوائم الرقمي
- دعم سلاسل التوريد

3. الالتزام بالتميز في الابتكار

- تنفيذ مشاريع الابتكار بشكل متقن ودقيق
- تنويع محفظة الابتكار وتحسينها
- تعزيز وتنمية نظام الابتكار الخارجي
- تحويل الأفكار المتميزة إلى مشاريع
- زيادة القدرات من خلال الموارد المخصصة للابتكار

4. ترسيخ ثقافة الابتكار

- تطوير نماذج تشغيلية تدعم وظائف الابتكار الرئيسية وتخلق حالة من التآزر بين الأقسام المختلفة
- وضع سياسة حوكمة للابتكار ومقاييس لإعداد التقارير تتناسب مع طبيعة مشاريع الابتكار
- ترسيخ السلوكيات وإطلاق الحوافز لتعزيز ثقافة الابتكار

مهمة الابتكار

تتمثل مهمتنا في توفير قيمة عالية لجميع المعنيين بمنظومة أعمالنا من خلال المساهمة في تحفيز الابتكار لتصبح الدار الشركة الأكثر ابتكاراً في قطاع التطوير والعقارات في المنطقة، على أن يتحقق هذا من خلال:

1. نشر ثقافة عمل تشجع على المغامرة، ومكافأة الموظفين على اقتراحاتهم وتوليتهم لمشاريع جديدة
2. تطوير منتجات مبتكرة تركز على العملاء وتوفر لهم تجارب فريدة لا تنسى

الابتكار الداخلي

نؤمن بأن الحوار هو مفتاح الابتكار. ولهذا نشجع على التفكير المشترك، ولدينا فريق متخصص يقدم خلاصة الخبرات المتاحة في مجالات الابتكار ويدعم تطوير مفاهيمه عبر جميع أعمال الشركة.

ويتم التركيز على الابتكار من خلال أربع قطاعات لإدارة الابتكار:

1. تشجيع مشاريع الابتكار الداخلية لشركة الدار من خلال تصميم وإطلاق وتوسيع نطاق الأعمال الجديدة
2. تقديم الدعم من خلال استشارات الابتكار
3. الشراكة والاستثمار في أنظمة دعم الشركات الناشئة
4. تعزيز حوكمة الابتكار والمواءمة من خلال مجلس إدارة مختص بالابتكار

التطبيق المنهجي للابتكار

تدرك شركة الدار أن الابتكار ليس نشاطاً منفرداً، بل مجموعة من الأنشطة المترابطة التي تتطلب استراتيجيات تكميلية ومتخصصة على مستوى الشركة. ويتكون نهج الابتكار في الدار من شقين؛ دعم مشاريع الابتكار الداخلية، وأيضاً استكشاف ورعاية الابتكارات الخارجية التي توافق المعايير التي وضعتها الدار والاستثمار في الشركات الناشئة الواعدة.





لجنة السياسات وتفويض السلطات:

وهي مسؤولة عن ضمان توافق السياسات والعمليات والسلطات مع الغرض المنشود، والعمل باستمرار على تحسين كفاءتها وفعاليتها وفقاً للملاحظات الواردة من بيئة العمل.

لجان الابتكار التابعة للأقسام

تعمل كقنوات رئيسية تتفاعل من خلالها مختلف الإدارات الوظيفية عبر مجموعة الدار مع مجلس إدارة الابتكار، وتتضمن هذه اللجان موارد مخصصة في كل إدارة رئيسية، وتركز لجان الابتكار على التطوير، وترفع كل لجنة توصياتها بمشاريع الابتكار المتعلقة بإداراتها إلى مجلس إدارة الابتكار، بالإضافة إلى مراقبة الأداء عن كثب، وتقديم التقارير عن هذه المشروعات.

مجلس إدارة الابتكار

هو لجنة توجيهية تعمل على مستوى المجموعة، وتضم مدراء تنفيذيين من جميع المستويات في الدار يعملون في الشركات والوظائف المركزية. ويقع على عاتق مجلس إدارة الابتكار مسؤولية تقييم الأولويات بين النتائج الرئيسية ومقترحات المشاريع من لجان الابتكار المختلفة، وتقديم التوصيات إلى لجنة الدار للاستثمار.

هذا ويعمل مجلس الابتكار من خلال أربع لجان فرعية:

لجنة المشاريع الجديدة:

تقوم بفحص وترتيب الأولويات واختيار جميع مقترحات المشاريع والموارد الجديدة (مع مؤشرات الأداء الرئيسية المناسبة) لتقديمها من أجل الموافقة عليها من قبل لجنة الدار للاستثمار.

لجنة مؤشرات الأداء الرئيسية والمشاركة:

تتبع وتراقب وتبلغ عن مؤشرات الأداء الرئيسية للابتكار بحسب كل مشروع، وتقوم بمشاركة النتائج مع الإدارات الوظيفية لتحديد التحديات التي تواجه الأداء، وسبل معالجتها لتسهيل تحقيق الأهداف المعلنة.

لجنة الشراكات والشؤون الحكومية:

وهي مسؤولة عن التواصل والعمل مع الشركاء والمعنيين من خارج مجموعة الدار مع التركيز على تحديد وتفعيل فرص الشراكة لخلق القيمة.

هيكل حوكمة الابتكار

وضعت شركة الدار العديد من الأطر لمواءمة الأهداف وتخصيص الموارد، وأسست سلطة اتخاذ قرار لامركزية للابتكار، عبر أقسام وقطاعات الشركة ومع الأطراف الخارجية. وتمكننا هذه الأطر من تعلم الدروس، وتحقيق الوفورات عند الاستثمار في مشاريع الابتكار وتنفيذها.



الدرجة التي حصلت عليها الدار

2019

3.56

2020

4.05

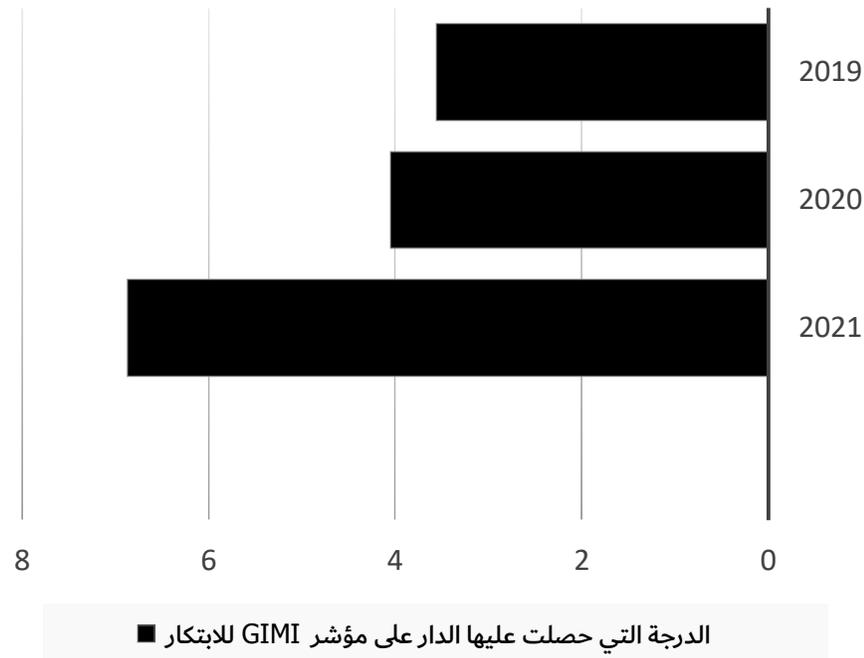
2021

6.87

25

موظفًا حائزًا على تصنيف المستوى الأول في الابتكار من معهد إدارة الابتكار العالمي (GIMI)

أداء الابتكار في الدار 2019 - 2021



الدرجة التي حصلت عليها الدار على مؤشر GIMI للابتكار

العوامل المحتملة
الدافعة للابتكار
8-10

الممكنات المحتملة
للابتكار
4-6

العوائق المحتملة للابتكار
0-2

يتم استخدام مؤشر الابتكار لمعهد إدارة الابتكار العالمي كمعيار لقياس أداء مبادرات ومشاريع الابتكار في جميع شركات مجموعة الدار سنوياً، وذلك منذ إنشاء قسم الابتكار في الدار في عام 2018. وتعمل إدارة الابتكار مع الأقسام في المجموعة المختلفة لتحديد العقبات، وتصميم الاستراتيجيات، وتنفيذ خطط العمل الضرورية لتحسين محركات الابتكار ومؤشرات الأداء الرئيسية.



GIMI Institute
Global Innovation Management Institute

مؤشر معهد الابتكار العالمي (GIMI)

تطبيق مؤشر معهد الابتكار العالمي (GIMI) على مجموعة شركات الدار

حققت الدار تحسناً كبيراً عبر جميع القطاعات وفي الدرجة الإجمالية على مؤشر معهد الابتكار العالمي (GIMI) منذ عام 2019. هذا وقد تحسن أدائها على المؤشر بمقدار الضعف تقريباً بين عامي 2019 و2021.

وفي استبيان حديث مع موظفي الدار، أكد 84.7% منهم عن اعتقادهم بأن الدار مؤسسة مُبتكرة. وعبر 80% من الموظفين المشاركين في الاستبيان عن رغبتهم في حضور فعاليات وورش عمل خاصة بالابتكار مستقبلاً.

ابتكار

يتم إطلاق مشاريع الابتكار داخل الشركة من خلال التمهيد الجماعي وحاضنة المشاريع "ابتكار". ويقدم موظفونا من خلال هذا البرنامج المخصص أفكارًا ومفاهيمًا يمكنها مواجهة تحديات الأعمال وتعزيز تجربة العملاء. وتخضع المشاريع والأفكار المقدمة لعملية اختيار وتقييم مكونة من ثلاث مراحل.

وحتى الآن، بلغ حجم استثمارات الدار في مبادرات الموظفين من خلال حاضنة الابتكار الداخلية "ابتكار" 10 ملايين دولار.



\$10+
مليون دولار

قيمة الاستثمار في دعم الأفكار الإبداعية التي قدمها موظفونا

10+

مشروعات جديدة تم إطلاقها

300+

عدد المشروعات المقدمة حتى الآن

2018

إطلاق حاضنة الابتكار الداخلية "ابتكار"

تسليط الضوء على مشاريع حاضنة الابتكار الداخلية

الحلول المستدامة

المياه الرمادية

تشكل ندرة المياه واحدة من أخطر المشكلات التي تواجه العالم على جميع المستويات، وتحظى قضية إدارة المياه في دولة الإمارات العربية المتحدة بأهمية قصوى كأولوية وطنية. وإذ تأتي الاستدامة في طبيعة مساعي الدار الابتكارية، لذا تعتبر حماية الموارد المائية من محاور التركيز الرئيسية للشركة باعتبار أن غالبية استهلاك المياه في الدار يكون لتلبية متطلبات الري في مشاريعنا.

تقترح الدار أن يتم تأسيس منشأة لمعالجة المياه الرمادية بحلول منتصف عام 2022، وتستخدم المنشأة تقنية جديدة فعالة من حيث التكلفة لمعالجة المياه بطاقة استيعابية قدرها 50 مترًا مكعبًا في اليوم. وسيتم تنفيذ هذا المشروع في برج بريدجز في جزيرة الريم، وستجري إعادة استخدام المياه المعالجة لأغراض ري المساحات الخضراء حول الأبراج، وهو ما يعد إنجازًا كبيرًا في مجال الاستدامة ويتمشى مع مبادرات الدار لبناء مستقبل مستدام.

آلة السماد

حوّل برنامج التسميد التجريبي لشركة الدار نفايات الطعام من منافذ بيع الأطعمة والمشروبات المختلفة في ياس مول إلى أسمدة، مما ساهم في تقليل انبعاثات ثاني أكسيد الكربون والنفايات الموجودة في المكبات، وتحسين معدلات إعادة التدوير في وجهتنا الرائدة للتسوق.

وسيتم تعميم المشروع عبر مراكز التسوق والأصول الأخرى التابعة للدار للاستفادة من نفايات الطعام على نحو مستدام وتقليل التأثير البيئي.



مجموعة المشروعات المنضوية تحت مظلة العلامة التجارية "كلاود"

كلاود سبيسز

جرى تدشين مفهوم "كلاود سبيسز" الجديد، الذي تم ابتكاره وتطويره داخلياً، لتحقيق الاستفادة المثلى من المساحات في ياس مول، وجهة التسوق والتجزئة الرئيسية لشركة الدار وعلامتها التجارية الرائدة. ويركز المفهوم على تطوير حلول مساحات العمل الذكية والمرنة، والتي تعد قيمة مضافة لمحظة الدار العقارية.

تلتقي عند "كلاود سبيسز" مفاهيم المساحات العقارية المتميزة مع أعلى مستويات خدمة العملاء. كما يدعم هذا المشروع نماذج العمل عن بعد والعمل الحر، ويضيف في الوقت ذاته عناصر الراحة والضيافة على نحو ينتقل بالمفهوم الشائع لمساحات العمل المشتركة إلى آفاق جديدة.

علاوةً على ذلك، يوفر "كلاود سبيسز" حلول أعمال ديناميكية فعالة من حيث التكلفة لمساعدة رواد الأعمال والشركات على الازدهار.

وافتح "كلاود سبيسز" أول منفذ له في ياس مول في نوفمبر 2020 لِيُتاح من خلاله عدد كبير من مساحات العمل المشتركة المنسقة بعناية، وغرف الاجتماعات الخاصة، والاستوديوهات الاحترافية، والتي توفر جميعها مرونة عالية في التكلفة. ولاقى طرح المفهوم طلباً كبيراً لدرجة أنه - وبحلول الربع الأول من عام 2021 - بدأ التخطيط لتوسيع نطاق "كلاود سبيسز" ضمن محظة أصول الدار في مدينة أبوظبي ومواقع أخرى في الإمارة فضلاً عن المواقع الدولية.



84%

معدل إشغال مساحات "كلاود سبيسز" في
ياس مول في ديسمبر 2021

655

عدد أعضاء "كلاود سبيسز" في
ديسمبر 2021

20%

نسبة مدخول تذكرة اليوم الواحد من
إيرادات "كلاود سبيسز" في 2021

سيناريو يفوز فيه الجميع هو قمة الابتكار

بالنسبة للدار:

- الاستخدام المبتكر للأصول بما يزيد القيمة والمرونة
- تدفق إيرادات جديدة من المحفظة الحالية
- زيادة إقبال العملاء بشكل منتظم على الوجهة حيث يمكنهم التسوق وتناول الطعام ومزاولة العمل في الوقت نفسه

بالنسبة للمستأجرين والعملاء في ياس مول:

- إضافة قيمة قائمة على الخدمة للمستأجر
- توفير خدمة ذات قيمة مضافة للمستأجرين في ياس مول الذين يمكنهم الاستفادة من المساحة دون دفع اشتراك عضوية

بالنسبة لعملاء كلاود سبيسز:

- الراحة التي يوفرها التواجد في وجهة تسوق - تمزج بين أسلوب الحياة والعمل
- إتاحة خيار توسيع أعمالهم من خلال تأجير وحدات المحلات أو الأكشاك أو الشاشات الترويجية



كلاود ليفينج

أدى النجاح الكبير لمفهوم "كلاود سبيسز" إلى حفز المزيد من الابتكار داخل الدار للاستثمار، ولاسيما في مجال إعادة تخصيص الأصول العقارية استجابةً للتحويلات في ديناميكيات السوق، ورغبة في استهداف شرائح جديدة من العملاء، وتوليد إيرادات مستدامة. وقاد هذا كله للتفكير في إطلاق "كلاود ليفينج" - العلامة التجارية الثانية تحت مظلة كلاود.

عملت الدار للاستثمار، طوال عام 2021، على مشروع خاص بالإقامات قصيرة الأجل؛ حيث تتراوح عقود إيجار الوحدات السكنية المفروشة والمجهزة بالكامل من يوم واحد إلى ثلاثة أشهر تشمل استخدام المرافق ورسوم الإدارة دون أي تكاليف إضافية خفية. وسرعان ما تحول هذا المنتج الجديد إلى خيار مثالي للمسافرين من رجال الأعمال والمسافرين والعائلات ممن يقضون عطلاتهم في العاصمة، ويريدون منزلاً مجهزةً طوال مدة إقامتهم.

ومع إطلاق "كلاود ليفينج"، دشنت الدار منتجاً غير مسبوق في أبوظبي يسمح لها بالاستفادة القصوى من أصولها السكنية والوصول إلى سوق عالمية بقيمة 116 مليار دولار وفقاً لتقديرات شركة "سكيفت" في تقريرها حول سوق الإيجارات قصيرة الأجل لعام 2020.

الحل المبتكر من الدار للإقامات القصيرة في أبوظبي بدون أي مجهود

- تشمل المرحلة الأولى 85 وحدة في مشروع ذي بريدجز وبرج القوس في جزيرة الريم
- تقع الوحدات المعروضة للتأجير في موقع مثالي بالقرب من وسط المدينة والوجهات الترفيهية والثقافية في جزيرة السعديات
- يتم التعاقد بلا أدنى مجهود أو أي التزام طويل الأجل



تأسست شركة الخدمات العقارية المتقدمة "ADRES" كشركة ناشئة تعمل في قطاع تكنولوجيا العقارات، وتقوم بتطوير الحلول العقارية المبتكرة وخدمات البحث والدعم المرتبطة بها في سوق أبوظبي.

بدأت "ADRES" كفكرة خضرت لأحد موظفي الدار لتوحيد جميع العمليات العقارية في أبوظبي ضمن منصة رقمية واحدة، بحيث توفر هذه المنصة خدمات شاملة وسلسة مثل مبيعات العقارات، ومعاملات التأجير للمستثمرين الإماراتيين والدوليين والمنظمات والمتخصصين في العقارات، وخيارات الرهن العقاري ومبيعات المشروعات المستقبلية وغيرها.

وفي مايو 2019، تم عرض مشروع ADRES ودراسة الجدوى الخاصة به على الإدارة التنفيذية، وحصلت الدار على الموافقة المبدئية عليه، وتم تخصيص الميزانية لبدء العمليات. وأصبح المشروع، منذ ذلك الحين، تحت رعاية المدير التنفيذي للاستراتيجية والتحول لدعم تطويره وإطلاقه.

وبنهاية عام 2020، تم تسجيل ADRES كشركة قائمة بذاتها تضم 41 موظفًا، وتعاونت مع فرق تطوير المنتجات الفنية لتطوير حلول مدعومة بالتكنولوجيا.



شركة الخدمات العقارية المتقدمة

سيكلد - Cycled الإمارات العربية المتحدة

تأسست سيكلد - Cycled في جامعة نيويورك أبوظبي كشركة ناشئة مقرها دولة الإمارات العربية المتحدة. وقامت بتطوير سلة مهملات ذكية لإعادة التدوير تحمل اسم Cycled SmartBin لزيادة كمية ودقة عملية فرز المواد القابلة لإعادة التدوير.

ويتم استخدام الذكاء الاصطناعي لتحديد المواد المختلفة الموضوعة في سلة المهملات مع فرز العناصر في الأكياس الداخلية بألية خاصة. وفيما تقدر كفاءة فرز سلال المهملات التقليدية التي تتم يدويًا بأقل من 20%، يُظهر الاختبار أن Cycled SmartBin تحقق كفاءة فرز تصل إلى 88% وزيادة في الاستخدام بنسبة 45% لتحقيق معدل إعادة تدوير أفضل. كما أن عملية إعادة التدوير مع "سيكلد" مدعمة بنظام حوافز مجزية؛ ففي كل مرة يقوم المستخدمون بإيداع نفايات قابلة لإعادة التدوير، يكسبون نقاطًا يمكن استبدالها بقسائم التسوق.

وحصلت "سيكلد" على إطلاق تجريبي في وجهات التسوق التابعة لمجموعة الدار، وتم وضع السلال الخاصة بها في ياس مول ومركز التجارة العالمي خلال الربع الرابع من عام 2021، كما تم توسيع نطاق استخدامها بعد إتمام هذه التجربة.



كم كلمة - Kamkalima لبنان

أسستها سيرون شامجيجيان، وهي مدرسة لغة عربية. وتستخدم "كم كلمة - Kamkalima" الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي عبر منصة قائمة على الانترنت لمساعدة الطلاب في الصفوف من الرابع إلى الثاني عشر على تحسين مهاراتهم في اللغة العربية.

وتتملك منصة "كم كلمة" مكتبة رقمية ضخمة بها دروس تفاعلية تعلم القراءة والكتابة والاستماع والتحدث والتفكير النقدي. ويتم تصنيف هذه الدروس تلقائيًا مع إمكانية دراستها ذاتيًا أو تحت إشراف المعلمين.

وتم تجربة استخدام منصة "كم كلمة" مع شركة الدار للتعليم في عام 2021، وتُنظر الدار حاليًا في توسيع البرنامج التجريبي ليصبح حلًا موسعًا عبر مدارسها.

التعاون مع الشركات الناشئة

منذ أن بدأنا أولى خطواتنا على طريق الابتكار، كان واضحًا أن التعاون مع الشركات الناشئة هو حجر الزاوية في جدول أعمال الابتكار لمجموعة الدار. ويعد إبرام الشراكات مع الشركات الناشئة ظاهرة عالمية متنامية، حيث تميل الشركات الناشئة إلى السيطرة على سوق الابتكار، ولكنها غالبًا ما تحتاج إلى دعم الشركات الكبرى لتأسيس اسم لها في القطاع والوصول إلى الأسواق الرئيسية بشكل مستقل. لذلك، تركز شراكاتنا مع الشركات الناشئة على سيناريوهات مربحة للجانبين بحيث يمكن للشركات الناشئة الاستفادة من موارد الدار والوصول إلى الأسواق من جهة، وتكتسب الدار رؤى مختلفة حول الاتجاهات المستقبلية والتقنيات والقطاعات الجديدة من جهة أخرى.

ولهذا تتعاون الدار مع الشركات الناشئة للاتفاق على مؤشرات أداء رئيسية واضحة لتحقيق الأهداف الكاملة للشراكة، والتغلب على التحديات المشتركة، ومتابعة فرص النمو.

وتعاونت الدار العام الماضي مع 16 شركة ناشئة تنوعت مجالات عملها ما بين دعم التعليم إلى إدارة البناء المدعوم بالذكاء الاصطناعي. وقامت الدار بتأمين جميع فرص المشاريع التجريبية مع الإدارات والشركات المختلفة التابعة لها.



ذا كونسبت – The Concept الإمارات العربية المتحدة

تقدم شركة ذا كونسبت – The Concept الناشئة، ومقرها أبوظبي، خدمات استشارية للتصميم والاستدامة فيما يخص المواد الاستهلاكية القابلة للتحلل والتحويل إلى سماد وإعادة التدوير، والمصنوعة من مجموعة مواد مستدامة عالية الجودة.

دخلت ذا كونسبت - The Concept إلى السوق في البداية من خلال قطاع الطيران، ثم استمرت في تقديم حلول لمجموعة واسعة من القطاع مثل الضيافة والنقل والرعاية الصحية.

تعمل الدار مع ذا كونسبت - The Concept لتحويل مركبات البناء القديمة إلى شاحنات طعام ستتمركز في سول بيتش. وتشارك ذا كونسبت - The Concept أيضًا في مشروع إعادة استخدام نفايات البناء الفولاذية والخرسانية في أعمال فنية مستدامة سيتم وضعها داخل مجتمعات الدار.

كونتيليو – Contilio المملكة المتحدة

كونتيليو – Contilio هي منصة لتحليل الإنشاءات مدعومة بالذكاء الاصطناعي تابعة لشركة كونتيليو - Contilio ومقرها المملكة المتحدة؛ وتعد هذه المنصة الأولى من نوعها عالمياً، حيث تقوم بتحويل بيانات موقع البناء والإنشاءات في الوقت الفعلي إلى معلومات عن جودة البناء، وترقية العمل فيه مع مراعاة مؤشرات الأداء الرئيسية والمخاطر.

تم إطلاق كونتيليو – Contilio في عام 2019 لتوفر معلومات قابلة للتنفيذ من البيانات ثلاثية الأبعاد لمواقع البناء من خلال التصنيف الذكي لجميع العناصر الهيكلية والمعمارية، وعناصر الهندسة الكهربائية والميكانيكية. وتقوم المنصة بمقارنة هذه البيانات تلقائياً مع نمذجة معلومات البناء (BIM) والجدول الزمني للتنفيذ. وتتميز هذه المنصة بسهولة استخدامها وتوافقها مع جميع أجهزة المسح الضوئي، وكذلك مع الطائرات بدون طيار المتاحة تجارياً.

حصلت شركة كونتيليو – Contilio على فرصة مشروع تجريبي مع شركة الدار للمشاريع في عام 2021 من خلال شركة باي لابز - Pi Labs العالمية المتخصصة في تكنولوجيا العقارات، ويتم حالياً تعميم استخدام تكنولوجيا كونتيليو – Contilio عبر مشاريع مختلفة.

ويتم استخدام منصة كونتيليو – Contilio أيضاً لمتابعة تقدم أعمال البناء والتحقق من جودة التركيب للمرحلة الأولى من مشروع السعديات غروف، حيث ستوفر تصوراً رقمياً بزاوية 360 درجة، وسيتم متابعة تقدم المشروع وجودة التركيب باستخدام تقنية الذكاء الاصطناعي، بالإضافة إلى إجراء مقارنة تلقائية مع نمذجة معلومات البناء والتنقل وغير ذلك الكثير من الوظائف التي ستدعم أعمال الإنشاءات.



برنامج تسريع الأعمال سكيل أب - Scale Up

أطلقت الدار برنامج سكيل أب - Scale Up لدعم الشركات الناشئة العالمية - المعنية بتوفير أحدث حلول التكنولوجيا في مجالات الضيافة، وتجارة التجزئة، وإدارة المجتمعات السكنية والتجارية - للوصول إلى الأسواق. يوفر سكيل أب - Scale Up بوابة للشركات الناشئة للوصول إلى فرص نمو حقيقية وبناء شبكات قوية؛ حيث يركز على مساعدة الشركات الناشئة العالمية المتخصصة في تكنولوجيا العقارات المتطورة للدخول والنمو في أسواق الإمارات العربية المتحدة ودول مجلس التعاون الخليجي من خلال المشاريع التجريبية مع الدار ووجهات أعمال رائدة أخرى في المنطقة.

وتدعم الدار الشركات الناشئة في الحفاظ على مرونتها وسرعتها من خلال الاستفادة من الاتجاهات الجديدة واستثمار الوقت والموارد في تكنولوجيا العقارات. ويعد برنامج سكيل أب - Scale Up مثالًا للتوجه العام للابتكار في الدار، حيث يوفر منصة فريدة تربط الشركات الناشئة الواعدة بالشركات الأخرى، وتزودها بالأدوات اللازمة لتوسيع نطاق أعمالها والنمو في أبوظبي.

كما يعمل برنامج سكيل أب - Scale Up على تحسين مهارات الابتكار عبر مختلف أقسام الدار لاستكشاف واستخدام تقنيات عقارية مبتكرة ومستدامة من خلال المشاريع التجريبية. ويعد هذا البرنامج مكملاً لمبادرات الابتكار الحالية لشركة الدار، بما في ذلك برنامج "منصة" للبيع بالتجزئة.

وتستهدف الدورة الثانية من برنامج سكيل أب - Scale Up الشركات العالمية الناشئة المعنية بمجالات:

تقنية التعاملات
الرقمية (البلوك تشين)

تحليل البيانات

تجربة العملاء

استهدفت الدورة الأولى من برنامج سكيل أب - Scale Up الشركات العالمية الناشئة المعنية بمجالات:

الاستدامة

التطوير الذكي

استغلال المساحات

285 200

مشروع متقدم للدورة الثانية
من برنامج سكيل أب

مشروع متقدم للدورة الأولى من
برنامج سكيل أب

دفعة الشركات الناشئة في الدورة الأولى من سكيل أب - Scale Up

ضمت 10 شركات، وتم اختيار ثلاث شركات فائزة

تم اختيار الشركات الناشئة الثلاثة الفائزة من القائمة القصيرة للمرشحين، وحظيت بعقد تجريبي مدفوع الأجر مع الدار مع توفير مساكن ومكاتب مدعومة في دولة الإمارات العربية المتحدة. وأُتيحت للفائزين أيضاً فرصة الانضمام إلى Hub71، بيئة الأعمال العالمية للتكنولوجيا في أبوظبي؛ وبالتالي الاستفادة من الحوافز السخية، وسلسلة خدمات خلق القيمة، والوصول إلى شركاء من الشركات والمؤسسات الحكومية الرائدة لتوسيع نطاق المنتجات، والاستفادة من الفرص السوقية التي يقدمها، وتطوير المواهب، ورفع مستوى التمويل، والانضمام إلى مجتمع سريع النمو.

انفيو - Envio

تقدم شركة انفيو - Envio الألمانية الناشئة منتجات إترنت الأشياء التي تسمح للمباني بتشغيل نظام متكامل يتيح ربط وجمع وتحليل وتحسين البيانات بشكل مستقل أو يدوياً من خلال الأجهزة التي تدعم الويب.



جي بيلدر - GBuilder

طورت شركة جي بيلدر - GBuilder الفنلندية الناشئة منصة تتيح الاتصال الرقمي بين العميل وفريق المشروع وموقع البناء.



متريكوس - Metrikus

تقدم شركة متريكوس - Metrikus الناشئة، التي تتخذ من المملكة المتحدة مقراً لها، حلولاً برمجية لقطاع العقارات من خلال منصة رقمية مبتكرة لتركيز الكفاءات التشغيلية وتحسين جودة الهواء الداخلي في العقارات. وحصلت متريكوس - Metrikus على مشروع تجريبي مع شركة بروفييس خلال نوفمبر 2021. ويغطي نطاق المشروع التجريبي: توفير المصادر، وتسليم الأجهزة، ونشر البرامج ذات الصلة، والتدريب، وإدارة المشاريع. وتشمل المواقع التي يغطيها البرنامج التجريبي ياس مول، ومقر مجموعة الدار الرئيسي، والمقر الرئيسي لشركة بروفييس.



حاضنة الأعمال "منصة"

أطلقت الدار مسابقة "منصة" المبتكرة كبرنامج مسرّع لريادة الأعمال مدته ستة أشهر. ويهدف البرنامج إلى تشجيع ودعم رواد الأعمال وأصحاب المشاريع، وتنمية وتطوير المواهب الأكثر ابتكارًا، وتوفير بيئة محفزة لتطوير مفاهيم مبتكرة في قطاع التجزئة في دولة الإمارات العربية المتحدة وعلى مستوى دول مجلس التعاون الخليجي كجزءًا من جهود الدار وتفانيها لتعزيز ودعم الاقتصاد المحلي.

استهدفت الدورة الأولى من برنامج "منصة" الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تتخذ من دولة الإمارات العربية المتحدة مقرًا لها، والتي تعمل في مجال البيع بالتجزئة والمقاهي والمطاعم. وتم إطلاق الدورة الثانية من "منصة" في عام 2021، واستقطبت مجموعة واسعة من شركات البيع بالتجزئة، بما في ذلك الشركات الناشئة والمشاريع القائمة على التكنولوجيا والتي تساهم في دعم الاستدامة عبر جميع أنحاء دول مجلس التعاون الخليجي.



1
مليون درهم إماراتي

محفّزات مالية للفائزين في برنامج "منصة" مع توفير مساحة لمشاريعهم في إحدى وجهات التسوّق التابعة لشركة الدار.

35%

من المشاريع المقدمة للدورة الثانية من برنامج منصة قدمها مواطنون إماراتيون

70%

من المشاريع المقدمة للدورة الثانية من برنامج منصة قدمتها رائدات أعمال

500+

عدد المشروعات المقدمة في دورتي البرنامج

2020

إطلاق برنامج "منصة"

شراكات من أجل الابتكار

شركاء الرؤية المتكاملة للابتكار في دولة الإمارات العربية المتحدة

لبناء أنظمة فعالة وداعمة للابتكار، تتعاون الدار مع شبكة واسعة من المعنيين والمختصين الإماراتيين والدوليين للمساهمة في إرساء نظام للشركات الناشئة بطرق عدة، من زيادة قدرة الابتكار المحلية إلى تسريع العمل والتسويق.

شريك البيئة التمكينية



الحاضنة



مركز أبوظبي للابتكار



شريك القطاع الخاص



الشريك التعليمي



المسرّع للوصول إلى الشبكات



الشريك الرقمي الحكومي



الدار تعقد شراكة استراتيجية مع " فيفث وول " - أحد أكبر صناديق الاستثمار العالمية في الشركات الناشئة في قطاع تكنولوجيا العقارات

عقدت الدار في مايو 2021 شراكة إستراتيجية مع " فيفث وول"، أحد أكبر صناديق الاستثمار العالمية في الشركات الناشئة في قطاع تكنولوجيا العقارات. وتركز هذه الشراكة على الاستثمار في الصندوق الأوروبي لتكنولوجيا العقارات الذي تديره " فيفث وول"، وبذلك تصبح الدار الشريك المحدود الأول للصندوق من منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتسعى الدار من خلال هذا الاستثمار إلى الاستفادة من شبكة " فيفث وول" الواسعة من شركات التكنولوجيا العقارية الناشئة في أوروبا، والوصول إلى أحدث التقنيات والتوجهات التي تدفع عجلة تطور القطاع العقاري. ويتيح ذلك للدار رؤى متبصرة لإثراء قرارات الأعمال، وتحديد الحلول والتحسينات المحتملة لمختلف الشركات التابعة لها. وتتوقع الرابطة الأوروبية للتكنولوجيا العقارية استثمار 185 مليار دولار في التقنيات العقارية بحلول عام 2025. وتنضم "الدار" بهذا الاتفاق إلى مجموعة من الشركاء المحدودين الاستراتيجيين لشركة " فيفث وول"، ممن ينشدون الاستثمار في شركات التكنولوجيا العقارية الرائدة ضمن منظومة التكنولوجيا العقارية في أوروبا.

الشراكات الحالية مع صناديق الاستثمار في الشركات الناشئة في قطاع تكنولوجيا العقارات:

 CAMBER CREEK

 FIFTH | WALL

 MODERNE
VENTURES

 pi labs

استثمارات الابتكار العالمية

تميل شركات التطوير العقاري الرائدة بشكل متزايد إلى الاستثمار في صناديق الاستثمار التي تركز على الشركات الناشئة في قطاع تكنولوجيا العقارات، وذلك للحصول على أحدث التقنيات والاطلاع على الاتجاهات المستقبلية. وبات يُنظر الآن إلى الاستثمار في تكنولوجيا العقارات على أنه سبيل التطوير الجديد للقطاع. وتستفيد الدار من شراكاتها الخارجية لتوسيع نطاق وصولها إلى أحدث التقنيات والحلول، وبذلك تحقق عائدًا أعلى على استثماراتها في الابتكار.

وبدأت الدار استثماراتها في صناديق الاستثمار في الشركات الناشئة العاملة في قطاع تكنولوجيا العقارات مع الصندوق الأوروبي للتكنولوجيا العقارية الذي تديره " فيفث وول".

وتشمل استراتيجيتنا التنوع الجغرافي في مناطق الاستثمار لتشمل أمريكا الشمالية وآسيا والمحيط الهادئ؛ حيث يتيح لنا تنوع محفظتنا تطوير منظور أوسع، والاستثمار في الصناديق والشركات التي تدعم وتوسع قطاع التكنولوجيا العقارية على نطاق عالمي.

وتتمثل أهداف الدار من التعاون مع صناديق الاستثمار في
الشركات الناشئة العاملة في تكنولوجيا العقارات في:

1. التواصل مع شركات تكنولوجيا العقارات العالمية الأفضل في فئتها
2. تحديد الاتجاهات المستقبلية وتوقع الطفرات المحتملة
3. عرض التقنيات القابلة للتنفيذ في قطاع الأعمال
4. الكفاءة في استخدام الموارد الداخلية



دارنا

برنامج الولاء الرقمي المبتكر للدار

تعد برامج الولاء واحدة من أكثر الطرق فعالية للاحتفاظ بالعملاء وزيادة الإيرادات. ووفقاً لأبحاث شركة باين أند كومباني للاستشارات، يلتزم قرابة 84% من المستهلكين بعلامة تجارية لديها برنامج ولاء. ويقول 66% من العملاء إن القدرة على كسب المكافآت تؤثر على سلوكهم في الإنفاق.

وعندما طورت الدار تطبيق "دارنا" للولاء، صممه ليكون برنامج الولاء الأكثر تنوعاً ومرونة في دولة الإمارات العربية المتحدة؛ حيث تكافئ العملاء على التسوق والتعليم والترفيه والاستثمار العقاري والتأجير وحتى الإنفاق على صيانة الممتلكات.

ويعتمد نجاح برنامج "دارنا" على إضافة القيمة إلى جميع المتعاملين مع الدار، سواءً المستأجرين من تجار التجزئة أو العلامات التجارية المختلفة، وكذلك تحفيز الأفراد والعائلات المقيمين في مجتمعات الدار عبر منحهم أعلى قيمة ممكنة مقابل كل درهم يتم إنفاقه ضمن أصول الدار.

25%

من أعضاء "دارنا" يستخدمون التطبيق في أكثر من أصل من أصول الدار

20%

متوسط الزيادة في إنفاق أعضاء "دارنا" في مراكز الدار التجارية في عام 2021

60,000+

أعضاء دارنا بنهاية عام 2021

700+

مستأجر تجاري نشط في برنامج "دارنا"

وينو - Winnow

تعاونت الدار مع وينو - Winnow، وهي شركة ناشئة - مقرها المملكة المتحدة - تساعد مشغلي الضيافة على إدارة أعمالهم بشكل أكثر استدامة وربحية عبر الحد من هدر الطعام؛ وتساهم هذه الشراكة في الحد من النفايات عبر الأصول المختلفة في جزيرة ياس ومنتجع القرم الشرقي.

تساعد حلول وينو - Winnow على تتبع وتقليل النفايات من خلال استخدام كاميرات عاملة بتقنية الذكاء الاصطناعي في المطبخ، مما يساعد في تحليل الصور لتحديد الأغذية المهترئة. ويقوم البرنامج بعدها بتحديد تكلفة هذه المواد الغذائية، وتوفير الأفكار المناسبة لمساعدة الطهاة على خفض هدر الطعام بشكل كبير مع مرور الوقت.

أوبالا - Opaala

تشمل شراكات الدار التعاون مع الشركات الناشئة المحلية التي تحدث نقلات نوعية في مجال الضيافة، وتعد أوبالا - Opaala إحدى هذه الشركات؛ وهي منصة ذكية غير تلامسية قائمة على التكنولوجيا السحابية تسمح للضيوف في المطاعم والمقاهي ودور السينما وغيرها من الأماكن بالطلب والدفع مباشرة من هواتفهم المحمولة. وسيتم استخدام أوبالا - Opaala مبدئياً في سول بيتش، وكذلك في المطاعم والمقاهي الموجودة في ممشي السعديات خلال عام 2022. ويتم أيضاً بحث إمكانية تعميم الفكرة عبر محافظة أصول الضيافة في الدار خلال مراحل التنفيذ اللاحقة.

شريط الإشغال الفندقي في الوقت الفعلي -

Real-time Hotel Occupancy Ticker

قامت الدار، في يونيو 2021، بتنفيذ أداة رقمية تسمى شريط إشغال الفنادق في الوقت الفعلي - Real-time Hotel Occupancy Ticker لمساعدة الإدارة العليا للشركة على متابعة وتلقي إشعارات بتحديثات الحجز عبر محافظتها من أصول الضيافة المملوكة والمدارة لها.

وتتماشى الاستعانة بهذه الأداة المتطورة مع توجه الدار إلى استخدام الأدوات الرقمية لتعزيز الرؤى الداخلية، وزيادة المبيعات من خلال طرح العروض في الوقت المناسب، وتعزيز تجربة عملائها بشكل عام.

دعم الشركات الناشئة العاملة في مجال الضيافة

يدعم التفاعل الكبير للعملاء مع مرافق ومؤسسات الضيافة توسيع نطاق الإبتكار لرفع جودة الخدمات المقدمة وتقديم تجارب أكثر خصوصية. علاوة على ذلك، غيرت الجائحة طرق الإبتكار في هذا المجال للتعامل مع الواقع الجديد، حيث أفسحت المجال للإبتكار الاستراتيجي كأساس جديد لتطور هذا القطاع.

في عام 2021، أطلقت الدار للضيافة مشاريع تجريبية لست شركات ناشئة لإحداث تأثير فوري في إدارة أصول محددة للضيافة والاستدامة، ولتعزيز تجربة العملاء.



تصميم وتطوير المجتمعات الذكية

أثرت جائحة كوفيد-19 بشكل كبير على كيفية استخدامنا للمساحات وتوقعاتنا منها. ولأن العملاء يتطلعون إلى الاستثمار في مشاريع أكثر كفاءة واستدامة ومرونة، لذا تعتبر الأدوات الرقمية ضرورية لتحقيق تلك الغاية. وقد نشرت الدار العديد من الحلول الرقمية المبتكرة في عام 2021 كجزء من حملة على مستوى الإدارة لتحويل "الدار للتطوير" إلى شركة رقمية رائدة في المنطقة، ولتكون أيضاً رائدة في دمج الابتكار الرقمي في العمليات والمنتجات. وقد ركزت هذه الحلول عموماً على تصميم منازل مرنة وتطوير مجتمعات ذكية.

بناء يتكيف مع النمو (BAUG)

بعد حل البناء المتكيف مع النمو (BAUG) أحد النواتج الفريدة لحاضنة الابتكار الداخلي لشركة الدار، حيث يستجيب هذا الحل لرؤية الدار المتمثلة في إنشاء مساحات مرنة، ومنازل قابلة للتكيف مع المستقبل، وإضافة قيمة لاستثمارات عملائنا من خلال زيادة قدرة المنزل على التكيف مع التغيرات وأيضاً قدرة العملاء على تحمل التكاليف.

يضم حل البناء المتكيف مع النمو مجموعة من خيارات التصميم الرقمي ذات الأسعار المعقولة لفيلا قابلة للترقية والتخصيص بما يلبي الاحتياجات المستقبلية، وتبدأ من غرفة نوم واحدة وحتى خمسة غرف نوم، وقد حظي هذا الحل المبتكر بموافقة مسبقة من الجهات المختصة.

ويتيح هذا الحل للعملاء توسيع منازلهم بمرور الوقت دون الحاجة للانتقال إلى مسكن جديد مع نمو أسرهم، وبالتالي يوفر أحجاماً مختلفة وعروضاً متعددة لتناسب ميزانيات العملاء وتفضيلاتهم على صعيد التصميم.

تطوير مجتمع ذكي في سعديات غروف

تم تأسيس سعديات غروف كمجتمع ذكي بقيمة تصل إلى 8 مليارات درهم. يقع هذا المشروع متعدد الاستخدامات في قلب المنطقة الثقافية في جزيرة السعديات، ويضم 60 ألف متر مربع من مساحات التجزئة والترفيه والتسلية المصممة لتلبية احتياجات المجتمع بشكل متكامل. وتم تخطيط المشروع كمنطقة ذكية تتمتع بقدر أكبر من الاتصال والأتمتة والتقنيات التي تتوافق مع احتياجات العملاء وتطلعاتهم. وكجزء من مفهوم تصميم سعديات غروف الذي يستخدم أحدث التقنيات، تتمتع المباني الذكية بالقدرة على تقليل استخدام الطاقة، كما تقوم التكنولوجيا الحديثة بتطبيق نظم تدعم الصيانة الوقائية، وخفض تكاليف التشغيل.

وفي عام 2021، تعاونت الدار مع عدد من مطوري الألعاب الألمان لبناء عالم السعديات غروف في لعبة "ماينكرافت". وقد تم عرض المشروع المبتكر في العديد من الفعاليات التسويقية وأجذب اهتمامًا كبيرًا من المشترين.



التعاون مع شركة أركيستار - Archistar في مشروع "وترز أج"

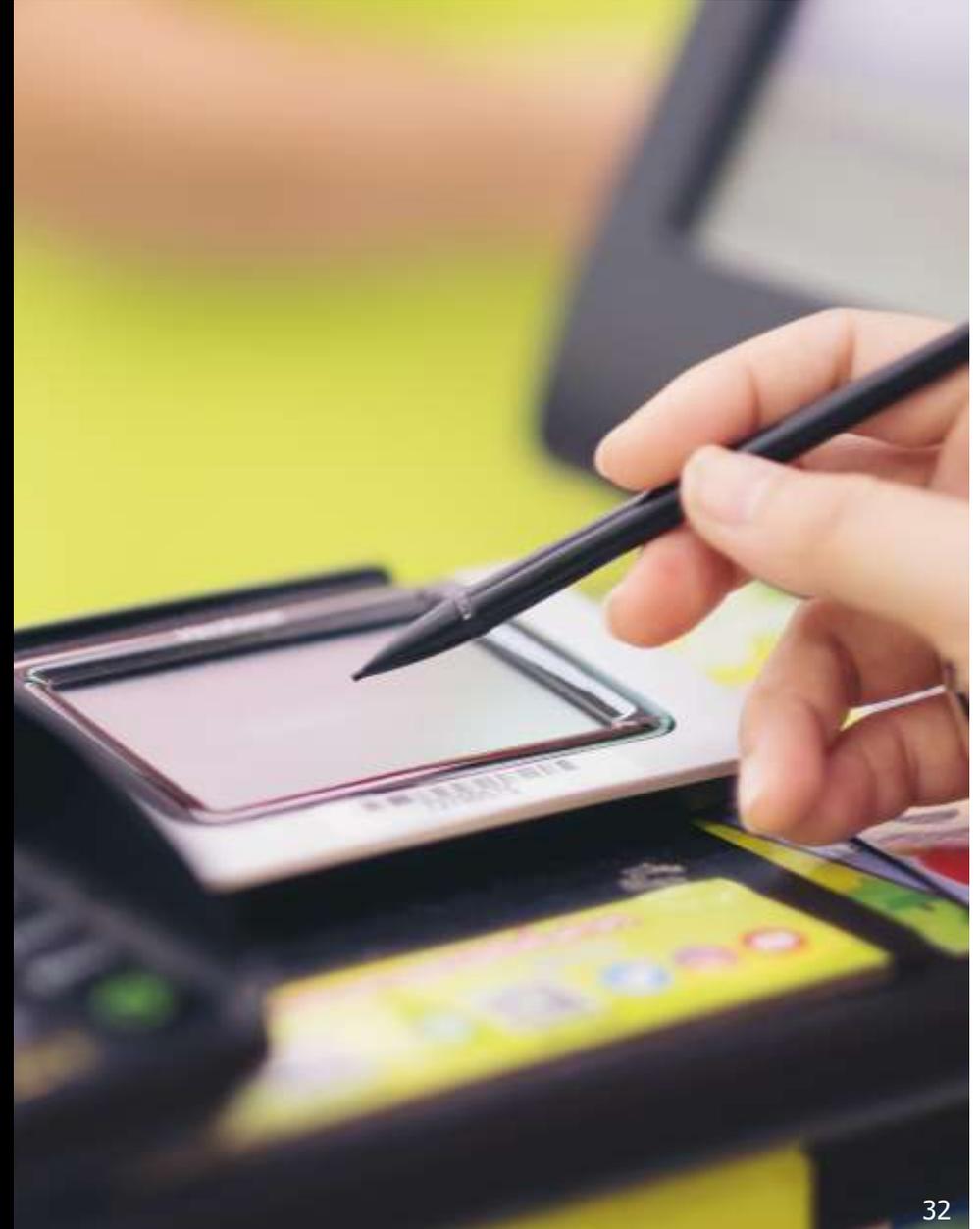
تتعاون "الدار للتطوير" مع الشركة الأسترالية الناشئة أركيستار - Archistar في المرحلة الثانية من مشروع "وترز أج" الشهير في جزيرة ياس. وتركز تقنية أركيستار - Archistar عملية التخطيط والتطوير بأكملها على نظام أساسي واحد قائم على التصميم التوليدي الرقمي لتمكين المطورين من تقييم وتصميم المواقع بما يحقق أقصى ربحية ممكنة.

وتتعاون أركيستار - Archistar مع الدار على تطوير حلول مصممة لتناسب المواقع التي تعمل الدار على تطويرها، بحيث تسمح هذه التقنية باستكمال التقييمات الشاملة لكل موقع بسرعة، وتوفير المخطط الرئيسي وخيارات تصميم المباني المتوافقة مع مواصفات الموقع والقواعد والمعايير المحددة. كما تسمح هذه التقنية بتصوير جميع السيناريوهات المحتملة في وقت مبكر من العملية، والقيام بتحليل الجدوى والتصميم والربحية في مرحلة مبكرة، وبالتالي تقليل المخاطر من البداية.

ماجد الفطيم والدار تسعيان لأن تكونا أول المؤسسات العقارية التي تبني المعاملات العقارية الرقمية في الإمارات

بدأ تعاون الدار مع ماجد الفطيم لمشاريع المدن المتكاملة - التابعة لشركة ماجد الفطيم العقارية - لإنشاء وتنفيذ منصات رقمية للمبيعات العقارية عقب إعلان حكومة الإمارات العربية المتحدة في عام 2021 عن قانون جديد بشأن المعاملات الإلكترونية وخدمات الثقة. وينص القانون الجديد على تسهيل إجراءات المعاملات العقارية وتبسيطها من خلال اعتماد الابتكار التكنولوجي والتقنيات الرقمية لتوفير القيمة والحجة القانونية للتوقيع الرقمي بمستوى قبول التوقيع اليدوي. وتسعى الشركتان لأن تكونا أول من يطبق أنظمة البيع عبر الإنترنت التي أتاحتها القانون في دولة الإمارات العربية المتحدة.

تساهم رقمنة المعاملات العقارية في تبسيط عمليات بيع وشراء وإدارة العقارات للعملاء الإماراتيين والدوليين. كما يؤدي الانتقال إلى المعاملات العقارية الإلكترونية إلى تقليل الوقت المطلوب لإتمام المعاملات بشكل كبير، وتعزيز تجربة العميل، فضلاً عن حماية البيئة نظراً لتقليل استخدام الورق. ويمكن للمشتريين إكمال المعاملات رقمياً من منازلهم أو مكاتبهم بغض النظر عن مكان وجودهم الفعلي.



الدار للمشاريع: الابتكار لتلبية الطلب على الطاقة في مواقع الانشاءات

لتلبية الطلب المتزايد على الطاقة في أحد أكبر مواقع الإنشاءات التابعة لها، قامت شركة "الدار للمشاريع" بتصميم وبناء أول محطة للطاقة الشمسية بطاقة 50 كيلوواط للمرة الأولى في تاريخ الدار. وتساهم هذه المحطة في مواجهة تحديات استخدام وقود الديزل في مواقع الإنشاءات التي لا يوجد بها اتصال بشبكة الكهرباء العامة.

وتم الاستعانة بالفعل بهذه التقنية في مشروع بني ياس شمال السكني في أكتوبر 2021. وفي الشهر الأول من التنفيذ، تم تجاوز نسبة توفير التكلفة المقدرة بمعدل 17% - 25% مع تفادي إطلاق 13 طنًا من انبعاثات الكربون.

وشكّلت هذه المحطة فرصة تعليمية رائعة لفرق المشروع، حيث وصلت نسبة التوفير في التكاليف إلى 30% في نوفمبر 2021، ومن المقرر تعميم هذه التجربة في مواقع البناء غير المتصلة بشبكة الكهرباء، بالإضافة إلى المواقع المستقبلية.

13

طن من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون تم خفضها

%30

قيمة توفير الطاقة في الموقع خلال الشهر الثاني من التنفيذ

%25

قيمة توفير الطاقة في الموقع خلال الشهر الأول من التنفيذ

الاستجابة لجائحة كوفيد-19 وأنظمة التعلم التي تقودها التكنولوجيا

أطلقت "الدار للتعليم" في عام 2021 العديد من المبادرات التي عززت استثماراتها السابقة المهمة في مجال التكنولوجيا:

الاستجابة لجائحة كوفيد-19

مع التحول إلى التعليم الافتراضي عن بعد بنسبة وصلت إلى 100% خلال عامي 2020 و2021، نجحت "الدار للتعليم" في تقديم تجارب تعليمية متميزة أثناء الجائحة بالاعتماد على خبراتها القائمة، وحققت الانتقال السلس إلى استراتيجية ارتكزت على توفير التعليم في أي وقت ومكان. واستطاعت الشركة من خلال هذه الاستراتيجية تقديم تجارب أكاديمية متزامنة وغير متزامنة لجميع مجتمعات المدارس التابعة لها، وتم توزيع حزم دعم ثنائية اللغة على جميع الموظفين والطلاب وأولياء الأمور لتسهيل عملية التعليم عن بعد. علاوة على ذلك، تم تخصيص خطوط اتصال ساخنة لتقديم المزيد من الدعم لجميع المجموعات الدراسية خلال هذه الفترة.

تعميم نظام إدارة التعلم - LMS

بعد إجراء تقييم شامل، تم اختيار نظام بلاك بورد لإدارة التعلم (LMS) Blackboard Learn كحل تم تعميمه عبر مجموعة مدارس "الدار للتعليم" لدعم الانتقال إلى التعلم الافتراضي خلال الجائحة. وتم تنفيذ هذه الاستراتيجية في يناير 2021، وقد أشاد بها فريق "بلاك بورد" كواحدة من أكثر عمليات تطبيق الحل تنظيمًا في كل من المدارس الابتدائية والثانوية.

وضمن مدارس الشراكات التعليمية، اختارت دائرة التعليم والمعرفة في أبوظبي نظام Canvas by - Instructure لإدارة التعلم ليتم نشره في مدارس الحلقة الثانية والثالثة. وقد بدأ التنفيذ في سبتمبر 2021، وأشاد به فريق عمل دائرة التعليم والمعرفة.

إعادة تعريف التعليم

يعد الابتكار أحد أهم توجهات القرن الحادي والعشرين. ويقع التعليم في قلب التحول القائم على الابتكار لتحقيق المواءمة مع متطلبات العالم الرقمي الذي يزداد تشابكًا مع الوقت. ولتحقيق ذلك، تدرك "الدار للتعليم" أن التكنولوجيا حليفًا لا غنى عنه لتطوير التعليم الذي يواكب روح العصر.



طرح لوحات مفاتيح Key2Enable لتساعد على التعلم

ظهرت Key2Enable كأحدى الشركات الناشئة التي تبتكر أدوات جديدة متعددة الوظائف تتيح التواصل الرقمي لأصحاب الهمم من ذوي الإعاقة الذهنية والجسدية أو ممن يعانون صعوبات التعلم، وبالتالي تعزز Key2enable عملية دمجهم في مسارات التعليم داخل المدارس. وخلال العام الدراسي 2020-2021، تعاونت الدار ومؤسسة "الدار للتعليم" مع Key2Enable لإتاحة الفرصة أمام الطلاب من ذوي الإعاقات المعقدة للوصول إلى التكنولوجيا المساعدة عن طريق لوحة مفاتيح Key2Enable ومنصة التعلم Expressia.

تم تحديد خمس عائلات للبدء التجريبي في استخدام هذه التقنيات، حيث شارك الأطفال من ذوي الشلل الدماغي والحتل العضلي وإعاقات التنسيق الحركي في تقييم شامل لاحتياجاتهم، وتم تدريبهم لاحقاً على كيفية استخدام لوحة المفاتيح. وتمكنت إحدى الطالبات، وتدعى مريم - خلال مشروع الدار مع - Key2Enable من الاستقلال وتطوير قدراتها على التواصل كتابياً بمساعدة لوحة المفاتيح من Key2Enable. وتشير النتائج المبكرة إلى الفوائد التي تعود على الطلاب والعائلات في التعليم باستخدام هذه الأداة المطورة، وبتفاعلهم مع التكنولوجيا ومع بعضهم البعض بطرق جديدة ومبتكرة.

شبكة مدربي التكنولوجيا

عبر مجموعة مدارس "الدار للتعليم"، قمنا ببناء شبكة قوية ومبتكرة وفريدة على مستوى المنطقة من المدربين التقنيين الذين ساعدوا في تشكيل وقيادة استراتيجية التكنولوجيا والابتكار الخاصة بنا. وقد طورنا أنظمة تعليمية وتربوية رقمية متطورة لجميع مدارسنا بالاستفادة من حلول الأجهزة والبرامج الرائدة.

يقدم أعضاء هذه الشبكة من المعلمين ذوي الخبرة تقارير فصلية لإدارات مدارسهم عن تأثير التكنولوجيا والابتكار وتخضع المجالات والمشاريع للتدقيق، حيث تستند خطط تطوير المدرسة وتطوير نماذج تقييم أدائها إلى نتائج هذه التقارير.

الابتكار من أجل الدمج

تصنف مدارس "الدار للتعليم" كبيئات تعليمية دامجة يتفاعل فيها الطلاب من ذوي الاحتياجات التعليمية الخاصة جنباً إلى جنب مع أقرانهم. وتظهر هنا أهمية الابتكار في منح أدوات تمكينية للطلاب من ذوي القدرات الخاصة ضمن أطر التعلم المعمول بها في مؤسسات "الدار للتعليم"، حيث يتم تقديم أساليب وأفكار ومنهجيات جديدة تعزز خبرات التعلم للطلاب، وتضمن عدم ترك أي طالب بدون تجربة تعليمية تلائم قدراته.



لتتعرف على قصة مريم -
الطالبة في أكاديمية المعمورة -
مع لوحة مفاتيح
Key2Enable [اضغط هنا](#)

مسابقة الأولمبياد الخاص الإماراتي للروبوتات الموحدة 2020-2021

تم تصميم مسابقة الروبوتات الموحدة للأولمبياد الخاص الإماراتي كبرنامج إثرائي يهدف إلى تشجيع الطلاب من ذوي القدرات المتنوعة وإلهامهم للمشاركة في أنشطة العلوم والتكنولوجيا والهندسة والرياضيات، وإمكانية التخصص في هذه المواد في مرحلة التعليم العالي والمهن المستقبلية. وتجمع المسابقة الطلاب من أصحاب الهمم مع أقرانهم للعمل معاً كفريق واحد؛ وتشجع كل فريق على التحرك بوتيرته الخاصة والاستمتاع بتجربة تعلم مهارات جديدة وتكوين صداقات جديدة.

كانت "الدار للتعليم" الشريك التعليمي الرسمي للدورة الأولى من مسابقة الروبوتات الموحدة للأولمبياد الخاص الإماراتي 2020-2021 في أبوظبي والعين. حيث شارك 30 فريقاً من ثماني مدارس تابعة للدار للتعليم في المسابقة، وشكلوا 24% من إجمالي الفرق التي شاركت في المسابقة.



التخطيط للمستقبل والابتكار في التعليم ألعاب من أجل التغيير

تم إطلاق مبادرة "ألعاب من أجل التغيير" - G4C كبرنامج تبادل افتراضي للمعرفة بين الطلبة في مرحلة المراهقة في الولايات المتحدة والبحرين وإسرائيل والإمارات العربية المتحدة. ويجمع البرنامج الشباب من البلدان الأربعة ضمن حوار إبداعي وتعاون على أساس اهتمامهم المشترك بألعاب الفيديو وتصميمها. وينضم هؤلاء الطلاب إلى أقرانهم من البلدان الأخرى لتشكيل استوديوهات ألعاب والتعاون افتراضياً لإنشاء ألعاب، حيث يتم تدريبهم على منهج تصميم الألعاب الخاص بـ G4C ويقوم المعلمون في الفصول الدراسية بالإشراف على هذه الأنشطة. وفي كل عام، يقدم المشاركون مشاريع ألعاب إلى مسابقة GameExchange، ويتم تكريم المتسابقين الذين وصلوا إلى النهائيات والفائزين في حفل توزيع الجوائز.



ماينكرافت: الإصدار التعليمي

حققت "الدار للتعليم" سابقة إقليمية في استخدام الإصدار التعليمي من لعبة ماينكرافت (Minecraft Education Edition) والتي شهدت منصتها زيادة كبيرة في عدد المستخدمين وتم إكمال العديد من المشاريع المهمة عليها في عام 2021. على سبيل المثال؛ عمل فريق مدرسة مبارك بن محمد، التي تديرها "الدار للتعليم"، على إعادة تخطيط وتصميم مدرستهم باستخدام ماينكرافت. واستعان الطلاب بمخطط المدرسة الحالي مع تطبيق فهمهم لمفاهيم الرياضيات المختلفة ومهارات إدارة المشروع والعمل الجماعي لبدء عملية البناء. ولازال هذا المشروع مستمرًا، ويقوم الطلاب بتطوير مساحات مختلفة داخل المدرسة مع تكوين الشخصيات من غير اللاعبين لتحاكي معلمهم.

وشركاء دولة الإمارات لهذه المبادرة هم الدار للتعليم و twoFour54. وقد انطلقت الجولة الأولى من هذه المبادرة في سبتمبر 2021 بمشاركة 67 طالبًا من مدارس الدار للتعليم التالية:

- أكاديمية العين
- مدرسة أدنوك ساس النخل
- مدرسة الغد التي تشغلها "الدار للتعليم"
- مدرسة مبارك بن محمد التي تشغلها "الدار للتعليم"



التعريف بنظام SDMS

في عام 2021،
أبلغ أكثر من

300+
عن أكثر من
1000

مقياس للحوكمة البيئية والاجتماعية
والمؤسسية (ESG)

الابتكار لتحقيق القيمة المشتركة

أظهر العامان الماضيان أن الشركات التي تعطي الأولوية لتحقيق الاستدامة تكون أكثر مرونة مقارنة بمنافسيها. ومن المرجح أن يكون النجاح حليف الشركات التي لديها أجندة خاصة بالاستدامة خلال الأزمات، حيث تشهد هذه الشركات تقلبات أقل في أسعار أسهمها، فضلاً على قدرتها على توليد المزيد من الإيرادات على المدى الطويل. علاوة على ذلك؛ فإن الشركات التي تنخرط في الابتكار المستدام تتجاوز السعي لتحقيق أرباح فورية إلى التركيز على الاستثمار طويل الأمد في التقنيات والمواهب.



الابتكار من أجل الاستدامة: حلول للتحديات الاجتماعية والبيئية

تمر الدار بمرحلة مواتية للابتكار في مجال الاستدامة الاجتماعية والبيئية؛ فبالإضافة إلى العدد المتزايد من المبادرات والمحاور والحاضنات، ثمة مجموعة متزايدة أيضاً من الأبحاث والمعارف حول الاستدامة

يشكل الابتكار والاستدامة عاملين مهمين لتحقيق التنمية البيئية والاقتصادية والاجتماعية. وفي إطار سعي الدار لترسيخ مفهوم الاستدامة في جميع مجالات عملها، أصبح الابتكار أولويتها الاستراتيجية.

في عام 2021، استثمرت الدار في تطوير وتنفيذ نظام إدارة بيانات الاستدامة (SDMS). ويشمل هذا النظام أكثر من ألف نقطة إدخال بيانات، ويتيح تتبع الأداء الاقتصادي والبيئي والاجتماعي بشكل دوري. وقد جعل هذا النظام عمليات جمع البيانات أكثر كفاءة وموثوقية وأسرع مقارنة بالسنوات السابقة، كما يسمح للدار بتتبع بصمتها الكربونية باستمرار.

ويتم أيضاً دراسة إطلاق برنامج يركز على تكنولوجيا العقارات التي توفر الحلول المناخية، وذلك استناداً إلى الرابط القوي بين الابتكار والاستدامة. وتماشياً مع التزام الدار بإزالة الكربون، من المتوقع أن يفتح هذا المجال العديد من الفرص للشركات الصغيرة والمتوسطة العاملة في مجال المناخ وتكنولوجيا العقارات لعرض ابتكاراتها وتجربتها مع الدار.



سلمى كيالي
نائب الرئيس
للابتكار في الدار

تصور للمستقبل: في حوار مع سلمى كيالي، نائب الرئيس للابتكار في الدار

كيف يتم غرس ثقافة الابتكار في الشركات والأقسام المختلفة لمجموعة الدار؛ خصوصًا وأن لكل منها نطاق عمل خاص ومجالات تركيز مختلفة؟

سلمى: عندما أنشأنا إدارة الابتكار في عام 2018، انصب التركيز وقتها على غرس ثقافة الابتكار، وتطلب هذا الأمر وجود إستراتيجية تدعم العمل بأكمله مع التقدم خطوات محسوبة للأمام، ذلك لأن كل شركة تحتاج إلى أدوات وخطط مختلفة لإشراك موظفيها عبر المراحل المختلفة لرحلة الابتكار. وعمدت هذه الإستراتيجية لاستيعاب الأشخاص الذين سيكونون نقاط اتصال للابتكار أو الموظفين الفعليين الذين سيقومون بتفعيل الابتكار، أو تطوير المنتجات أو المشاريع، أو تحسين العمليات القائمة بالفعل. أتذكر أنه في البداية كان لدينا جلسات توعية منتظمة حول الابتكار، وكان لدينا أيضاً برامج تحفيزية لإشراك الموظفين.

أستطيع أن أؤكد أن ثقافة الابتكار بالأساس هي تمرين شامل، وليست مجرد ممارسة؛ لذا، فإن أسلوبنا منهجي يقوم على رفع مستوى الوعي، ووضع البرامج - بما في ذلك البرامج التعليمية - والاستعانة بالمدرّبين والخبراء في التدريب على التجديد والابتكار. وقد حصل 25 موظفاً على تصنيف المستوى الأول في الابتكار من معهد إدارة الابتكار العالمي وهو المؤشر الذي نقيس أنفسنا على أساسه، كما اعتمدنا على صقل مهارات موظفينا وتعزيز فهمهم للمتطلبات اللازمة لابتكار المنتجات والتعرف على مبادئ إدارة التغيير.

وساعدنا هذا النهج في التغلب على التحديات التي قد تواجهها أي شركة كبيرة تتجه نحو الابتكار والتطوير، حيث قمنا بتضمين الابتكار في أطرنا الخاصة وشرعنا في تنفيذ مبادرات التعلم. وعندما جاء معدل رضا الموظفين ممن شاركوا في مبادرات التعلم مرتفعاً، علمنا وقتها أننا نسير على الطريق الصحيح.

قمنا بتضمين الابتكار في أطرنا الخاصة وشرعنا في تنفيذ مبادرات التعلم. وعندما جاء معدل رضا الموظفين ممن شاركوا في مبادرات التعلم مرتفعاً، علمنا وقتها أننا نسير على الطريق الصحيح.

ما هي الإنجازات الكبرى التي حققتها الدار على صعيد الابتكار خلال العام الماضي؟

سلمى: جاءت مضاعفة ميزانيتنا بين عامي 2019 و2021 لتدعم قدرتنا على متابعة بعض الفرص الرئيسية وثيقة الصلة بالابتكار. وكان إضفاء الطابع الرسمي على مساعينا لربط الابتكار بمؤشرات الأداء الرئيسية علامة فارقة في عملنا. ويضاف ذلك إلى رصيد الإنجازات المهمة التي نفخر بإتمامها خلال الفترة الماضية، ومنها العمل مع الشركات الناشئة في الإمارات ودولياً من خلال برنامج Scale Up وكذلك الشراكات الأخرى التي أبرمناها.

كما انتقلنا بين عامي 2020 و2021 من التعاون مع 4 شركات ناشئة إلى العمل مع 16 شركة، وذلك خلال عام واحد فقط.

أستطيع القول إن التركيز المكثف على الابتكار ونتائجه ساهم في اجتذاب شركاء محتملين للاستثمار في برامجنا للابتكار ممن تواصلوا معنا معربين عن رغبتهم في الاستثمار ولعب دور أكثر استراتيجية في تشكيل هذه البرامج وتوجيهها مع الدار، وهذا يكشف مدى إدراك الآخرين من داخل القطاع العقاري لجودة مشاريعنا الابتكارية. هذا الأمر لم نكن نتوقعه في هذه المرحلة المبكرة من رحلتنا مع الابتكار، ولكنه يشكل مؤشراً مهماً على أدائنا الجيد ومحطة بارزة هذا العام.

كيف تواكبون فرص الابتكار الموجودة في الأسواق الإماراتية والعالمية؟

سلمى: نستخدم شراكاتنا مع أربعة صناديق للاستثمار في الشركات الناشئة كبوصلة نهتدي بها لاستكشاف فرص الابتكار في السوق. وتساعدنا هذه الصناديق في البحث عن الشركات الناشئة وتحديد الاتجاهات والشركات الصاعدة التي من المحتمل أن تؤثر على قطاع العقارات.

كما أن شراكاتنا وتعاوننا مع الشركات الدولية ومراكز الابتكار العالمية وحاضنات الأعمال تمكننا من الوصول إلى السوق العالمية والتعرف على توجهات الابتكار فيها؛ إذ تتيح لنا هذه الصناديق التواصل مع الشركاء المحترفين واللاعبين المؤثرين في القطاع. والأهم من ذلك أننا نطور فهمًا شاملاً لما يفعلونه وأسباب كل منهم.

من جهة أخرى، لدينا فرق داخلية في الشركة تجري أبحاثاً حول السوق وتتابع المنشورات وتقارير المحللين وشركات الاستشارات الدولية ذات الصلة.



عندما نتحدث عن الابتكار، ثمة عوامل ومحددات حتمية كارتباطه بالتغيير مثلاً، وضرورة دعم القيادة كي يحقق نتائج ملموسة، والتنسيق مع المعنيين، والانفتاح على عالم الشركات الناشئة

كيف تتعاملون مع هذه العوامل أو المحددات، وكيف تواجهون مقاومة التغيير؟

سلمى: هذا سؤال مهم! لا يقتصر نجاح وتعميق الابتكار على تأسيس ثقافة الابتكار فحسب؛ بل يحتاج الأمر أيضاً إلى الأطر التي تمكن الابتكار من التأثير والتواجد في بيئة العمل بأقل قدر ممكن من الصدام، وتجنب المقاومة التي توجد دائماً داخل أي مؤسسة ولا سيما الشركات الكبيرة.

علمتنا التجربة أنه إذا كنت تريد تأسيس إدارة أو قسم للابتكار داخل مؤسسة ما؛ يجب أن تمنح الإدارات والفرق المعنية به بعض الاستقلالية لاتخاذ القرار والتصرف في الميزانية، فلا يمكنهم اتباع أسلوب تقليدي في الإدارة باتخاذ القرار مركزياً لأن ذلك سيعيق جهود الابتكار. كنا نستوعب هذا الأمر جيداً منذ البداية، ولهذا قدمنا مجموعة جديدة من الإجراءات التي تدعم استقطاب الشركات الناشئة، مثل عملية الشراء المباشر للشركات الناشئة التي تريد الدخول في مشروعات تجريبية مع الدار، وذلك حتى لا يضطروا إلى خوض مناقصات تنافسية في مواجهة الشركات الكبرى قد لا تكون في صالحهم.

وفي السياق نفسه؛ تأكدنا من وضع شروط دفع مواتية، وتنازلنا عن الضمانات مع تسديد المدفوعات في غضون أيام للشركات الناشئة. كما تم تبسيط بنود اتفاقية عدم الإفشاء التي أبرمتها الدار مع الشركات الناشئة لهذا السبب. كل هذه العمليات يقوم بها المعنيون الداخليون في الدار والإدارات ذات الصلة مع امتلاكهم الاستقلالية التامة لإنجازها، وهذا بدوره يساعد على تطور الابتكار. ولدينا في قسم الابتكار نفس المساحة من الحركة والاستقلالية، ولا نتوقع تحقيق عائد فوري على الاستثمار لأن النتائج تحتاج إلى بعض الوقت.

عندما تتعاون الدار مع شركة ناشئة، ما الذي تبحثون عنه عادةً؟

سلمى: نتساءل حول كيفية إنجاز مهامنا بشكل أفضل وأكثر كفاءة، ونستعين بأسلوب الدفع والجذب حسب متطلبات العمل. وبمجرد أن تثير شركة ناشئة اهتمامنا عبر إحدى القنوات التي ذكرتها سابقاً، نخضعها لمعاييرنا وأدوات التقييم الموضوعية. فإذا جاءت تقييماتنا مواتية، نقدم الشركة الناشئة لوحدة الأعمال التي تناسب مجال عملها للبدء في تنفيذ مشروع تجريبي وفقاً للخطة المحددة.

ومن معاييرنا الرئيسية للتعاون مع الشركات الناشئة هو الأولويات الاستراتيجية الثلاث لشركة الدار، وهي الاستدامة، والتطوير الذكي، واستخدام المساحات؛ لكننا لا ننظر حصرياً إلى الكيفية التي تضيف بها الشركة الناشئة القيمة ضمن واحد أو أكثر من هذه الأولويات، فنحن ننظر أيضاً إلى التقنيات الناشئة - مثل تقنية التعاملات الرقمية (بلوك تشين)، والميتافيرس - التي تقدم طرقاً جديدة تماماً للنظر إلى قطاع العقارات دون أن تندرج بالضرورة ضمن الأولويات الثلاثة الأساسية التي ذكرتها سابقاً؛ ولكنها من المهم بطبيعة الحال استكشافها والاستفادة منها للبقاء في المقدمة والحفاظ على ميزة تنافسية في السوق.



استكشف الابتكار في الدار

www.aldar.com/en/about-us/innovation

innovation@aldar.com