سيارات لوسيل

صفحات تصدرها
لوسيل
ضمن إصداراتها المتخصصة

العدد 2044 - الأحد 1 جمادى الأولى 1443 هـ. 5 ديسمبر 2021 | www.lusailnews.net lusail@lusailnews.qa | Issue No 2044 - Sunday 5 December 2021

العلامة الفاخرة تطلق مشروع OTO Retail للبيع بالتجزئة

مازيراتي تبدأ مرحلة جديدة للمبيعات

التفاصيل: 18

نمو يفوق 10 % يمهد الطريق أمام سنة قياسية جديدة لفيراري

أعلنت شركة فيراري محدودة المسؤولية (المدرجة في بورصة نيويورك والبورصة الإيطالية تحت اسم («فيراري» أو «الشركة») عن نتائجها الأولية المجمّعة (2) للربع الثالث والأشهر التسعة المنتهية في 30 سبتمبر 2021.

بلغ إجمالي السيارات المشحونة 2,750 وحدة في الربع الثالث من عام 2021، مع زيادة بلغت 437 سيارة أي ما يمثّل 18,9% مقارنة بالنتائج التي تمّ تحقيقها في الربع ذاته من السنة الماضية.

وارتفعت مبيعات الطرازات المجهّزة بمحرّكات V8 (8 أسطوانات) بنسبة 39,4% بينما انخفضت مبيعات السيارات المجهّزة بمحرّكات V12 (12 أسطوانة) بنسبة 35,1%، ويعزى ذلك بشكل رئيسي إلى الأعداد المنخفضة من طراز 812 سوبرفاست. أمّا السيارات التي تمّ شحنها خلال الربع الثالث فكانت مدفوعة بطرازات هذه الفئة، مع عمليات التسليم الأولى لطراز إس إف 90 سبايدر التي بدأت في هذا الربع، فيما بلغ طراز بورتوفينو إم مرحلة الزيادة في الإنتاج. واستمر تسليم فيراري مونزا SP1 وSP2 بما يتماشى مع تخطيط الإنتاج. وساهمت كل المناطق الجغرافية إيجاباً في نتائج الربع الثالث. فقد سجّلت منطقة أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا (4) ارتفاعاً بنسبة 1,6% وازدادت مبيعات أمريكا الشمالية واللاتينية (4) بنسبة 40,1%، وسجّلت الصين وهونغ كونغ وتايوان ارتفاعاً بلغ 109,2%، بفضل وصول الطرازات الجديدة، ولاسيما طرازي فيراري روما وإس إف 90 سترادالي، وسجلت منطقة آسيا المحيط الهادئ (4) ارتفاعاً بنسبة 21,1%.

بلغ صافي الإيرادات للربع الثالث من عام 2021 قيمة 1,053 مليون يورو، أي مع زيادة بنسبة 20,7% بالعملة الثابتة (1). وبلغت الإيرادات الناتجة عن السيارات وقطع الغيار (5) 883 مليون يورو (أي زيادة بنسبة 21,6% أو 23,5% بالعملة الثابتة (1))، ويعود ذلك بشكل أساسي إلى الحجم الأعلى والتنويع الإيجابي في المنتجات، فضلاً على المساهمات الكبيرة من عمليات التعديل حسب الطلب.

وتُعزى الزيادة في الإيرادات الناتجة عن المحركات (6) (55 مليون يورو، أي زيادة بنسبة 24,8% بالعملة الثابتة أيضاً (1)) إلى العدد الأكبر من المحركات المشحونة إلى شركة مازيراتي، وبشكل أدنى، إلى إيجار المحركات لفرق سباقات مشاركة في بطولة فورمولا 1.

وبلغت عائدات الرعاية والإيرادات التجارية وإيرادات العلامة التجارية (7) 95 مليون يورو (زيادة بنسبة 1,3% أو 5,8% بالعملة الثابتة (1))، ويعود ذلك بشكل أساسي إلى النشاطات المرتبطة بالعلامة.

هارلي-ديفدسون قطر تطلق عرضاً مميزاً على كامل مجموعة الدراجات

أطلقت هارلي-ديفدسون قطر عرضاً جديداً على على كامل مجموعة الدراجات حيث تتوفر الآن بأسعار خاصة مع باقة من المزايا الفريدة.
يسري العرض لغاية 31 ديسمبر 2021، حيث يمكن للعملاء شراء دراجة جديدة من دون دفعة مقدمة وتقسيط شهري ابتداءً من 899 ريالا قطريا.
كما يشتمل العرض على العديد من المزايا منها تأمين شامل مجاني وتسجيل مجاني للعام الأول، ضمان مصنع لعامين مع ضمان ممدد لعام إضافي، اكسسوارات مجانية بقيمة 3000 ريال قطري من صالة عرض هارلي-ديفدسون، بالإضافة إلى خدمة الصيانة للمرة الأولى والثانية مجاناً. ويتوفر للمشترين خيار استبدال دراجتهم القديمة بأخري جديدة بالإضافة إلى إمكانية التمويل الداخلي.
وتأتي هذه العروض ضمن التزام هارلي-ديفدسون الدائم بالمجتمع المحلي وبعشاق العلامة التجارية الرائدة لتقديم أرقى الخدمات والعروض التي تلبي تطلعاتهم.

McLaren Automotive
تفتتح صالة العرض الجديدة في مجمع الحزم

قامت شركة McLaren Automotive وهي الشركة البريطانية المتخصصة في صناعة السيارات الرياضية الفاخرة والسيارات الخارقة ذات الأداء العالي بافتتاح صالة عرض ومركز خدمات McLaren الحديث في الدوحة. شهد حفل الافتتاح الذي أقيم مساء 27 نوفمبر، حضور كبار الشخصيات وأصحاب المصلحة في قطر، بالإضافة إلى الكشف الأول لأحدث الموديلات من McLaren Automotive، بما في ذلك McLaren Artura الجديدة كلياً و McLaren 765LT Spider وElva.

الموقع الجديد للمبيعات بالشراكة مع شركة Exclusive Motors، وهي شركة شقيقة لشركة العمادي للمشاريع المؤسسة الوطنية الرائدة للعقارات السكنية والتجارية الفاخرة، ستقوم بعرض المجموعة الكاملة من طرازات سيارات McLaren الخارقة بما في ذلك مجموعة كاملة من البضائع والإكسسوارات. تقدم الصالة الجديدة في McLaren الدوحة للعملاء تجربة فريدة من نوعها للبيع بالتجزئة. بالإضافة الى ذلك، ستحتوي صالة العرض الجديدة على McLaren Café، من المقرر أن يتم افتتاحه في بداية عام 2022 والذي يقدم تجربة مميزة لكافة العملاء ومحبي العلامة التجارية.

صالة العرض الجديدة تتمتع بوجود مركز لخدمات ما بعد البيع مصممة بأسلوب عصري في منطقة بروة التجارية. يتم الاشراف على إدارة المركز من خلال فريق من الخبراء المهندسين والمدربين من قبل شركة McLaren وذلك لتقديم أعلى معايير الخدمة المميزة للعملاء الجدد والحاليين المقيمين في قطر. يشمل مركز الخدمة على شاحنة مخصصة للنقل جاهزة لتقديم خدمة التوصيل في أي موقع بالدوحة لتوفير أفضل معاييرالراحة للعملاء.

وفي تعليق له، قال محمد فوزي، المدير التنفيذي في الشرق الأوسط وأفريقيا لشركة McLaren Automotive: «يسعدنا الاعلان عن افتتاح صالة العرض الجديدة ل McLaren في الدوحة ونرحب بشركة Exclusive Motors ضمن عائلة McLaren Automotive وشركائها من وكالات البيع في الشرق الأوسط وافريقيا. تعد قطر سوقاً مهماً لعلامتنا التجارية، وأنا على ثقة من أن هذه الشراكة الجديدة جنباً إلى جنب مع أحدث مجموعة من المنتجات الفريدة وسنقدم لكافة عملائنا الجدد والحاليين تجربة مميزة لامثيل لها.»

«يعد الافتتاح الكبير ل McLaren الدوحة علامة فارقة بالنسبة لشركةExclusive Motors، ويسعدنا أن نكون الوكيل المعتمد لMcLaren في قطر. تشتهر شركتنا بكونها شركة رائدة في سوق العقارات السكنية والتجارية الفاخرة، ونسعى لتطبيق نفس المعايير عالية الجودة على عمليات السيارات لدينا. نتطلع إلى الترحيب بأول عملائنا واستمرار نجاحMcLaren في قطر «.

صرح جاسم محمد العمادي، نائب الرئيس التنفيذي للعمادي للمشاريع شهد افتتاح صالة العرض مجموعة مبهرة من أحدث ثلاث سيارات خارقة منMcLaren في أول عرض لها في السوق. وشمل ذلك سيارة McLaren 765LT Spider التي تم بيعها بالكامل، التي تعتبر الأقوى من نوعها من فئة LT على الإطلاق للعلامة التجارية وتقدم مستويات أعلى من التفاعل مع السائق، بقوّة 765 حصاناً و800 نيوتن متر من قوة العزم. كما تم الكشف عن سيارة McLaren Artura الجديدة كلياً، أول سيارة هجينة عالية الأداء للعلامة التجارية. تعد بداية حقبة جديدة من الأداء للعلامة التجارية البريطانية الشهيرة، كما ترتقي السيارة من خلال تقديم أفضل المعايير الجديدة في فئة السيارات الخارقة من خلال الأداء والكفاءة. وبالإضافة إلى هذه الطرازات المميزة، تم الكشف عن سيارة McLaren Elva خلال حفل الافتتاح. التي تم تصميمها خصيصاً من قبل قسم العمليات الخاصة (MSO) التابع للعلامة التجارية. قمرة القيادة المفتوحة ذات المقعدين، تعتبر الأخف على الطرقات منذ McLaren F1 وقد تم تصميمها على أنها سيارة Ultimate Series Roadster التابعة للعلامة التجارية.

العلامة الفاخرة تطلق مشروع OTO Retail للبيع بالتجزئة
مازيراتي تبدأ مرحلةً جديدةً للمبيعات

دخلت مازيراتي مرحلةً جديدة للمبيعات مع إطلاق مشروع OTO Retailللبيع بالتجزئة، الذي يجمع بين تجارب الشراء الإلكترونية والتقليدية.

ويوفر مشروع OTO Retail الجديد الذي أُطلق بالتعاون الوثيق مع الوكلاء تجربة مبتكرة لعملاء مازيراتي. ويضيف المشروع أدوات رقمية لدعم المبيعات، كما يحافظ على مركزية دور الوكلاء، ويمكّن العملاء من تخصيص تجربة شراء سياراتهم من خلال تحديد الجوانب التي ينبغي استكمالها في صالة عرض مازيراتي والجوانب التي يمكن إكمالها رقمياً.

وتعليقاً على هذا الموضوع، قال بيرنارد لوار، المدير التنفيذي للعمليات التجارية في مازيراتي: «تواصل مازيراتي مسيرتها التاريخية الحافلة بالابتكار والحصرية والجودة، من خلال عملها الذي يتمحور دائماً حول احتياجات العملاء في المقام الأول، مما يدفعنا إلى تطوير عمليات المبيعات لدينا لإضفاء نقلة نوعية على تجربتهم».

وأضاف: «تحرص العلامة دائماً على تلبية حاجات العملاء وتخطي توقعاتهم، حيث توفر لهم تجربة شراء متكاملة ومتعددة القنوات من خلال هذا النوع من العروض التي تقوم على الاستفادة من برنامج Fuoriserie لتخصيص السيارات، والتي نعتقد أنها تلبي رغبات العملاء الجدد من السيارات الفاخرة».

والجدير بالذكر أن النهج متعدد القنوات وتجارب العملاء الإلكترونية أسهما في تغيير سلوكيات الشراء، لا سيما في قطاع المنتجات الفاخرة، حيث أصبحت الخدمات الرقمية عناصر أساسية في عملية الشراء. إلا أن دخول مجال التجارة الإلكترونية ليس سوى جزء من مخططات مازيراتي استجابةً لهذا التغيير. ونظراً لتكامل أساليب التسوق عن طريق الإنترنت وفي نقاط البيع الفعلية إلى حد كبير، ابتكرت مازيراتي نموذجاً جديداً للبيع بالتجزئة يوفر رحلةً متكاملة وسلسلة للعملاء بغض النظر عن موقعهم.

ولا يقتصر استخدام النهج الرقمي على المنازل، إذ يتوسع استخدامه حالياً في نقاط البيع الفعلية. ومن جهة أخرى، توفر التطبيقات الإلكترونية خدمات متكاملة ومتميزة، كما يتم توسيع نقاط المبيعات المادية وتعزيزها بالخدمات للوصول إلى العملاء في أي مكان.

وستعتمد متاجر مازيراتي حول العالم هذا التصميم الجديد تدريجياً، بدءاً من العام المقبل في صالتي العرض اللتين افتُتحتا مؤخراً في ميلانو وشنغهاي.

وأصبح تخصيص تجربة العميل أكثر حصرية مع تقديم مازيراتي خيار الاشتراك في برنامج Fuoriserie، وهو جزء لا يتجزأ من مفهوم التجزئة الجديد للعلامة التجارية، والذي أطلقته الشركة في عام 2020 لتلبية متطلبات عملاء العلامات الفاخرة وتخصيص سياراتهم لتكون تعبيراً مثالياً عن ذوقهم الشخصي.

أول سيارة هجينة تعمل بالكهرباء في مجموعتها

«الفردان للسيارات الرياضية تطلق فيراري إس إف 90 سبايدر

اطلقت شركة الفردان للسيارات الرياضية، المستورد الرسمي لسيارات فيراري في قطر، سيارة إس إف 90 سبايدر، أول سيارة هجينة تعمل بالكهرباء مع سقف صلب قابل للطي في مجموعة سيارات فيراري.

إلى جانب تميّزها بنفس المواصفات الفائقة والأداء الخارق لسيارة فيراري إس إف 90 سترادالي، تُقدم سيارة إس إف 90 سبايدر الجديدة ذات التصميم المكشوف تجارب قيادة مشوقة بفضل التصميم الفريد للسقف القابل للطي الذي استُخدم لأول مرة عام 2011 في سيارة بيرلينيتا المزوّدة بمُحرك مثبّت في الوسط الخلفي من السيارة. وتمثل سيارة إس إف 90 سبايدر نُسخة مطوّرة لمفاهيم السيارات الرياضية الخارقة، مما يجعلها خياراً مثالياً للسائقين الراغبين بالاستمتاع بأحدث تقنيات فيراري واختبار أروع تجارب قيادة سيارة رياضية مكشوفة في آن معا.

ويُساعد نظام توليد الحركة الهجين القابل للشحن في سيارة إس إف 90 سبايدر على توفير أداء لا يضاهى مقارنة بسيارات سبايدر الأخرى حيث تم تزويد السيارة بمحرك ثماني الأسطوانات على شكل V مزوّد بشاحن توربيني مزدوج، إضافة إلى ثلاثة محركات كهربائية، واحد منهم في القسم الخلفي من السيارة واثنان على المحور الأمامي، مما يرفع الطاقة القصوى للمحرك إلى مستوى مذهل يبلغ 1،000 حصان.

ويضمن هذا النظام المتطور تجربة قيادة بالغة السلاسة والمرونة، لاسيّما وأنّ قدرات التحكم المتطورة تساعد على مراقبة تدفقات الطاقة وضبطها تلقائياً بما يتناسب مع مختلف ظروف الاستخدام والقيادة. ويكفي أن يقوم السائق باختيار أحد أوضاع وحدة التحكم الطاقة (وضع تشغيل المحرك الكهربائي eDrive، الوضع الهجين، وضع الأداء العالي، وضع الأداء الأقصى) من خلال أزرار التحكم المُثبتة على عجلة القيادة «إي مانيتينو» الجديدة كلياً (eManettino)، ما يضمن الاستمتاع بتجربة قيادة متميزة بكل المقاييس. وعلى غرار طراز فيراري إس إف 90 سترادالي، تم تزويد سيارة إس إف 90 سبايدر بنظام للدفع الرباعي (AWD) يرفع قدرة السيارة للوصول إلى سُرعات غير مسبوقة، ويوفر تسارعاً للسيارة من صفر إلى 100 كيلومتر بالساعة في غضون 2.5 ثانية، وتسارعاً من صفر إلى 200 كيلومتر بالساعة في غضون 7.0 ثوان.

وارتكزت عملية تصميم سيارة إس إف 90 سبايدر على ضمان التزامها قدر المُستطاع بإطلالة وتصميم سيارة فيراري إس إف 90 سترادالي. وساعدت أساليب التصميم فائق الدقة، المُعتمدة في مركز فيراري للتصميم على ضمان تكامل غطاء المقعد الخلفي بسلاسة مع باقي أجزاء السيارة، ما يُمثل إنجازاً استثنائياً لكونه يتيح إمكانية رؤية المحرك ثماني الأسطوانات على شكل V بوضوح من الخارج رغم وجود السقف القابل للطي، بفضل الغطاء المُبتكر لحجرة المحرك. ويحافظ المحرك على مكانته كأكثر العناصر لفتاً للانتباه في السيارة، حيث يُمكن رؤيته بوضوح سواءً مع فتح أو إغلاق السقف القابل للطي. وكما هو الحال مع طراز إس إف 90 سترادالي، تتوفر سيارة إس إف 90 سبايدر بمواصفات مخصصة تواكب مُتطلبات السائقين الراغبين باختبار أروع تجارب القيادة لسيارات السباقات.

تويوتا تفوز بلقب المصنّعين في بطولة العالم للراليات

احتفل فريق جازو للسباقات GR بفوز ثلاثي كبير على حلبةً مونزا الأسطورية بعد أن منح تويوتا لقب المصنّعين في بطولة العالم للراليات، وحقق المركزين الأول والثاني خلال الجولة الختامية من البطولة في رالي مونزا، وحصد لقب بطولة السائقين حيث أحرز السائق سيباستيان أوجييه ومساعده جوليان إنغراسيا لقبي السائق والمساعد للمرة الثامنة بعد أن قدما سباقاً حماسياً على متن مركبة تويوتا يارس للراليات WRC التي تحمل الرقم 1.

وكان أوجييه وإنغراسيا في منافسة محتدمة مع زميليهما في الفريق إلفين إيفانز وسكوت مارتن على متن مركبة تويوتا يارس للراليات WRC التي تحمل الرقم 33 خلال الجولة النهائية من السباق التي كانت مليئة بالإثارة والحماس، حيث حيث تبادلوا الصدارة ست مرات طوال السباق، ليدخلوا اليوم الثالث والأخير من الرالي بفارق لا يتجاوز النصف ثانية قبل أن يتمكنوا من تحقيق التوقيت ذاته بالضبط في الجولة الاختبارية الأولى ذلك الصباح. وتمكن أوجييه وإنغراسيا بعد ذلك من تصدّر السباق خلال المرحلة ما قبل الأخيرة على متن مركبة تويوتا يارس للراليات WRC التي تحمل الرقم 1 وضمان فوزهما، حيث حل إيفانز ومارتن ثانياً على متن مركبة تويوتا يارس للراليات WRC التي تحمل الرقم 33.

ويعد هذا الفوز الخامس الذي يحرزه كلٌ من أوجييه وإنغراسيا خلال هذا الموسم بعد أن فازا في مونتي كارلو وكرواتيا وسردينيا وكينيا. أما إيفانز ومارتن فقد سجلا خامس ختامية في المركزين الأول والثاني لتويوتا هذا الموسم ليحلّا في المركز الثاني للسنة الثانية على التوالي بعد فوزهما في البرتغال وفنلندا.

ويعد هذا الفوز الخامس لشركة تويوتا بلقب بطولة المصنّعين، الأمر الذي يجعلها تتشارك المركز الثالث في عدد البطولات المحرزة على الإطلاق، فضلاً عن أن هذه البطولة هي الثانية لشركة تويوتا منذ عودتها إلى عالم الراليات بمركبة تويوتا يارس للراليات WRC في العام 2017. أما بالنسبة للمركبة، فقد كان هذا الفوز السادس والعشرين والأخير لها في آخر سباق يقام فيها بطولة العالم للراليات قبل التحول إلى مركبات رالي1 الـ «هايبرد» الكهربائية ابتداءً من موسم 2022 المقبل.

وبهذه المناسبة، صرح آكيو تويودا، رئيس شركة تويوتا موتور كوربوريشن: «هنيئاً لسيباستيان وجوليان! أُكنُّ بالغ الاحترام لكما على بذل قصارى جهدكم حتى النهاية. إن إحرازكما ثماني بطولات تضاف لسجل إنجازاتكم الكبير. وما يجعلنا فخورون هو أن اثنتين من بطولاتكما هذه كانتا مع تويوتا، ولا يسعني إلا أن أشكركما جزيلاً على هذه الإنجازات. وما من شكٍ أن الفوز بلقب المصنّعين، ومشاهدة سيباستيان وإلفين يتنافسان بحرية على اللقب من أهم الأمور التي تعاون عليها أعضاء الفريق في السباق الأخير لكي يحققوها.»

وتكرّم السائقين من خلال منصة «أبطال الباترول»

نيسان تحتفل بالذكرى السنوية الـ 70 على إطلاق باترول

لوسيل

كشفت نيسان ضمن إطار الاحتفالات المتواصلة بالذكرى السنوية السبعين على إطلاق باترول الشهيرة، عن منصة جديدة تحمل اسم «أبطال الباترول» لتكريم من أسهموا في بناء التراث الغني للسيارة الرياضية متعددة الاستخدامات. وتشكّل المنصّة الجديدة جزءاً من مبادرة عالمية وتسلّط الضوء على أبرز قصص مالكي باترول في المنطقة وحول العالم وعلى دورهم اللافت الذي ساهم في بناء سمعتها الأسطورية على مدى عقود من الزمن. ويمكن للجمهور استكشاف عالم باترول الغني ومشاركة ذكرياتهم الخاصة من خلال منصة مخصصة لهذا الغرض على موقع TheNissanNEXT. وتضمّ المنصة «سلسلة حلقات إرشادية لأبطال الباترول» تساعد السائقين على تعلّم القيادة على مختلف أنواع الدروب، وتقدم لهم إرشادات حول كيفية إطلاق كامل إمكانيات باترول على تضاريس مختلفة، بدءاً من الطرق المعبّدة ووصولاً إلى الصحاري والجبال.

وتسهّل المنصة مشاركة العالم كله في الاحتفالات حيث تستضيف صوراً من سائقي باترول في منطقة الشرق الأوسط ومن حول العالم تشكّل جزءاً من ملصق فريد يحتفي بالذكرى السبعين ويعرض أبرز المحطات التي شهدتها باترول على مدار السنوات السبعين الماضية. وتدعو نيسان الجماهير إلى مشاركة أمتع لحظاتهم خلف المقود على وسائل التواصل الاجتماعي باستخدام وسم #أبطال_الباترول (PatrolLegends)#.

وسيستمر تحديث الموقع خلال الأشهر المقبلة بإضافة قصص هواة القيادة على الطرق الوعرة، والعائلات المغامرة، ومحبي السباقات وغيرهم، ومواصلة ابتكار محتوى جديد وجذاب. وقال جوني بايفا، نائب رئيس التسويق والمبيعات في منطقة أفريقيا والشرق الأوسط والهند وأوقيانوسيا في شركة نيسان موتور: «حافظت باترول على تفوّقها على مدار 70 عاماً حيث إنها تمتاز بالقوة والقدرات اللافتة والفخامة وتجمع بين عراقة الماضي وحداثة التصميم. وتستهلّ نيسان حالياً فصلاً جديداً من تراثها في المنطقة حيث تعيد صياغة المستقبل وتمنح قدرات القيادة معنى جديداً. لقد تطورت باترول لتصبح أكثر من مجرد سيارة، فقد أنشأت روابط متينة مع سائقيها عبر الأجيال. ومن خلال أبطال الباترول، نودّ أن نسلط الضوء على القصص الفريدة لسائقي هذا الطراز حول العالم فيما نحتفل بالسمعة التي اكتسبها كبطل الدروب. إنّ تراثنا الغني يدفعنا إلى الأمام فيما تواصل باترول مسيرتها خلال السنوات السبعين القادمة، ونستمر في توفير تجارب قيادة أسطورية وذكريات لا تنسى لعملائنا.»

«عبدالله عبدالغني وإخوانه» تعزز أفضل ممارسات الاستدامة

لوسيل

كموزع لسيارات تويوتا ولكزس داخل دولة قطر فإن شركة عبدالله عبدالغني وإخوانه تعمل على تعزيز أفضل الممارسات في السعي لتحقيق هدف صفر نفايات من خلال توقيع اتفاقية مبادرة لإعادة التدوير مع مركز سي شور لإعادة التدوير والاستدامة.

وفي هذا الإطار وقع السيد أر. كي. مورجان الرئيس التنفيذي لشركة عبدالله عبدالغني وإخوانه، والسيد صقر سعيد المهندي، نائب رئيس مجلس إدارة مركز سي شور لإعادة التدوير والاستدامة الاتفاقية التي تعكس التزام الطرفين تجاه الاستدامة والمبادرات الخضراء المتضمنة في رؤية قطر 2030. وتجدر الإشارة الى أن مركز سي شور لإعادة التدوير والاستدامة لديه القدرة على القيام بجميع أنواع عمليات إعادة التدوير لتقليل تأثير الاحتباس الحراري الناتج عن تصنيع منتجات جديدة في دولة قطر.