

COMPANY PROFILE



انطلق بقوة القابضة
Wheels up Holding

**WHEELS-UP
CONTRACTING
COMPANY**



كلمة المؤسس

ويسرني ما وصلنا له من جهود مباركة بنتائجها وآثارها، والحمد لله على ذلك، فقد قدمنا خدماتنا في عدة مجالات في المقاولات والتطوير العمراني "العقاري"، وأفدنا جهات كثيرة بدراساتنا وإشرافنا، ونسعى أن نخدم أكبر فئة من المطورين العقاريين. وسعياً منا في تحقيق رؤية المملكة ٢٠٣٠ كثفنا جهودنا لتحقيق أكبر أهداف هذه الرؤية من دعم جميع القطاعات ضمن دراستنا. وأشكر الله أولاً ومن ثم أشكر موظفينا وعملائنا وشركائنا على ثقتهم ودعمهم المتواصل، ونؤكد التزامنا بمواصلة العمل الجاد والسعي الدؤوب لتحقيق المزيد من الإنجازات والتميز.

مع خالص التقدير

م. مؤمن السقا.



Founder Message

I am pleased with the blessed efforts that have led to all these results and impacts, and praise to God for that blessing. We have provided our services in several fields in construction and real estate development, benefiting many entities with our studies and supervision. We strive to serve a larger segment of real estate developers.

In our pursuit of achieving the goals of Vision 2030, we have intensified our efforts to accomplish the vision's objectives of supporting all sectors within our studies.

First and foremost, I thank God, and then I extend my gratitude to our employees, clients, and partners for their continuous trust and support. We reaffirm our commitment to continue working diligently and tirelessly to achieve more accomplishments and excellence.

With sincere appreciation,

Moomen Al Saqqa.

عن الشركة

شركة مختصة في إدارة وتطوير المشاريع، بدءاً من الدراسات الأولية للمشروع وانتهاءً بتسليم المشروع.

ABOUT US

A specialized company in project management and development ,starting from the initial studies of the project up until the project delivery.

الرؤية

أن نصبح رائداً عالمياً في مجال إدارة المشاريع، ونُمكن عملاءنا من تحقيق أهدافهم من خلال حلول مبتكرة وفعالة.

VISION

To become a global leader in project management, empowering our clients to achieve their goals through innovative and effective solutions.

الرسالة

نسعى لتقديم أفضل الحلول في الدراسات والتنفيذ التقني المتطور في مجال الإنشاءات بما يتناسب مع تطورات التكنولوجيا ومتطلبات السوق المحلي.

MISSION

We strive to provide the best solutions in advanced technical studies and implementations in the field of construction, in line with technological advancements and local market requirements.

الاستراتيجية

نعتمد على تطوير السياسات والإجراءات الخاصة بأسس وشروط الدراسات والجداول والمخططات والاعتمادات وترسية الأعمال والتي تكون هي الأساس في التعاقد مع المطورين والمقاولين الرئيسيين في المشاريع.

STRATEGY

We rely on developing policies and procedures for the foundations and best practices for conducting studies, schedules, plans, approvals and award of work; Which are the basis for contracting with developers and main contractors in projects.

أساسيات الاستراتيجية

تُشكل أساسيات الاستراتيجية إطاراً عملياً متيناً لضمان نجاح مشاريع البناء. وتشمل هذه الأساسيات:

١- تحديد الأهداف والرؤية:

يجب تحديد أهداف المشروع بوضوح ودقة، مع مراعاة الرؤية العامة للمالك أو المستثمر.

٢- التخطيط الدقيق:

يتطلب التخطيط الفعال إعداد دراسة جدوى شاملة، وتحديد نطاق العمل، وتقدير التكاليف، ووضع جدول زمني واقعي، وتحديد المخاطر المحتملة وطرق التخفيف منها.

٣- التواصل الفعال:

يُعد التواصل المفتوح والشفاف بين جميع أصحاب المصلحة أمراً ضرورياً لضمان سير العمل بسلاسة وتجنب سوء الفهم.

٤- إدارة المخاطر:

يجب تقييم المخاطر المحتملة للمشروع بشكل دوري واتخاذ خطوات استباقية للتخفيف من حدتها.

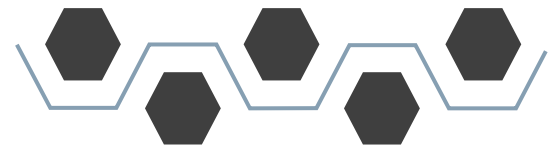
٥- المراقبة والتقييم:

يجب مراقبة تقدم المشروع بشكل مستمر وتقييمه مقارنة بالأهداف المحددة، مع إجراء التعديلات اللازمة على الخطة عند الحاجة.

FUNDAMENTALS OF STRATEGY

Essentials of our strategy form a solid framework to ensure the success of construction projects. These essentials include:

- **Goal and Vision Identification:** Project objectives must be clearly and precisely defined, taking into account the owner's or investor's primary vision.
- **Detailed Planning:** Effective planning entails comprehensive feasibility studies, defining the scope of work, estimating costs, creating a realistic timeline, and identifying potential risks along with mitigation strategies.
- **Effective Communication:** Open and transparent communication among all stakeholders is essential to ensure smooth operations and prevent misunderstandings.
- **Risk Management:** Regular assessment of potential project risks and proactive measures to mitigate them are vital.
- **Monitoring and Evaluation:** Continuous monitoring and evaluation of project progress against defined objectives, with necessary adjustments to the plan as needed, are crucial.



مراحل استراتيجية العمل



Phases of Business Strategy



١. الدراسة الأولية للمشروع وفق منهج مطور.

- تعد الدراسة الأولية خطوة أساسية لتقييم جدوى المشروع وتحديد متطلباته الأساسية. وتتضمن هذه الخطوة إجراء تقييم شامل للمشروع من جميع جوانبه، بما في ذلك:
 - **الأهداف:** تحديد أهداف المشروع بوضوح ودقة.
 - **المدى:** تحديد نطاق العمل المطلوب إنجازه بدقة.
 - **التكاليف:** تقدير تكلفة المشروع بشكل تقريبي.
 - **الجدول الزمني:** تحديد مدة زمنية معقولة لإنجاز المشروع.
 - **المخاطر:** تحديد المخاطر المحتملة التي قد تواجه المشروع وطرق التخفيف منها.

يتم استخدام منهجية محددة لتطوير الدراسة الأولية، مثل منهجية SMART أو منهجية WBS.

Phases of Business Strategy

1. Initial Project Study Using a Developed Methodology “Feasibility study”.

- The initial project study is a crucial step in evaluating project feasibility and defining its fundamental requirements. This step involves conducting a comprehensive assessment of the project from all aspects, including:

Objectives: Clearly and accurately defining the project's objectives.

- **Scope:** Precisely defining the scope of work required to be completed.
- **Costs:** Estimating the project's cost up to a high precision.
- **Timeline:** Determining a reasonable timeframe for project completion.
- **Risks:** Identifying potential risks that may be encountered during the project and mitigation strategies.

A specific methodology is employed to develop the initial study, such as the SMART methodology or the WBS methodology.

٢. الدراسة النهائية للمشروع بناء على ما تم اعتماده.

- بعد إنجاز الدراسة الأولية، يتم إعداد دراسة نهائية أكثر تفصيلاً للمشروع، بناءً على ما تم اعتماده من قبل أصحاب المصلحة و.
- تتضمن الدراسة النهائية معلومات أكثر تفصيلاً حول:
 - تقديم دراسة الجدوى حسب ما تم اعتماده، ويوضح فيها:
 - * التكاليف الغير مباشرة
 - * التدفق المالي
 - * التكاليف المباشرة
 - * المبيعات * الأرباح
 - تصميم المشروع هندسياً وتسليم المخططات التصميمية والتنفيذية:
 - * مخطط المناسيب والحفر
 - * المخططات الإنشائية.
 - * المخططات المعمارية.
 - * مخططات التصاميم الداخلية.
 - * مخططات التغذية والصرف.
 - * مخططات الطاقة والإنارة.
 - * مخططات الدفاع المدني.
 - * مخططات التكييف
- ويتم في هذه المرحلة تعميم مكتب هندسي معتمد ومتابعته حتى إصدار الرخص والتصاريح والتأمين وإتمام البناء.
- إعداد الجدول الزمني التفصيلي لإنجاز المشروع.
- إعداد جدول الكميات لجميع البنود.
- تجهيز المواصفات الفنية ومواصفات المواد والمنتجات التي سيتم استخدامها.
- تقديم جدول المواد بناءً على الجدول الزمني.
- إعداد ملف التكاليف التفصيلية حسب بنود جدول الكميات.
- إعداد ملف المخاطر: خطة لإدارة مخاطر المشروع.

Phases of Business Strategy

2. Final Project Study Based on Approved Objectives.

Following the completion of the initial project study, a more detailed final project study is prepared, aligned with the objectives approved by stakeholders.

This final study encompasses comprehensive information regarding the following aspects:

- **Feasibility Study:**

- * Indirect Costs

- * Cash Flow

- * Direct Costs

- * Sales

- * Margin

- **Engineering Design and Delivery of Design and Execution Plans:**

- * Site Layout & Excavation Plans

- * Architectural Plans.

- * Plumbing & Drainage Plans.

- * Civil Defence Plans.

- * Structural Plans.

- * Interior Design Plans.

- * Electrical & Lighting Plans.

- * HVAC Plans

- **Detailed Project Schedule.**

- **Detailed Bill of Quantities.**

- **Technical Specifications.**

- **Material Schedule.**

- **Detailed Cost Breakdown.**

- **Risk Management Plan.**

٣. تقديم الجداول للكميات والتكلفة والجداول الزمنية.

- يتم تحضير جداول محددة توضح الكميات المطلوبة من المواد والمنتجات، وتكلفة كل عنصر، والجداول الزمنية لإنجاز كل مرحلة من مراحل المشروع. تُستخدم هذه الجداول في مختلف مراحل المشروع، بما في ذلك:
 - عملية التأهيل المسبق للمقاولين: لتقييم قدرة المقاولين على تنفيذ المشروع بكفاءة وفعالية.
 - عملية دعوة مقاولي الباطن لمناقشة التسعير: لتمكين المقاولين من تقديم عروض أسعارهم بناءً على الكميات والتكاليف والجداول الزمنية المحددة.
 - عملية إدارة مقاولي الباطن في مواقع العمل: لمتابعة تقدم العمل وضمان الالتزام بالجدول الزمني والمواسفات.

3. Presentation of tables for quantities, costs, and time schedules.

Specific tables are prepared to illustrate the required quantities of materials and products, the cost of each item, and the timeline for completing each stage of the project. These tables are utilized in various stages of the project, including:

- **Prequalification process for contractors:** To evaluate the contractors' ability to efficiently and effectively execute the project.
- **Invitation of subcontractors for pricing tender:** To enable subcontractors to submit their bids based on the specified quantities, costs, and timeline and to ensure fair chances.
- **Management of subcontractors on site:** To monitor progress and ensure compliance with the schedule and specifications.

٤. التأهيل المسبق للمقاولين.

- يتم إجراء عملية تأهيل مسبق للمقاولين قبل دعوتهم لتقديم عروض أسعارهم. تهدف عملية التأهيل المسبق إلى التأكد من أن المقاولين لديهم:
 - **الخبرة:** خبرة سابقة في تنفيذ مشاريع مماثلة.
 - **الكفاءة:** القدرة على تنفيذ المشروع بكفاءة وفعالية.
 - **الموارد:** الموارد المالية والبشرية اللازمة لإنجاز المشروع.
 - **السمعة:** سمعة طيبة في مجال الإنشاءات.
- يتم تحديد شروط التأهيل المسبق بناءً على متطلبات المشروع واحتياجاته.

4. Pre-qualification of Contractors.

A pre-qualification process for contractors is conducted prior to inviting them to submit their price proposals.

The pre-qualification process aims to ensure that contractors have:

- **Experience:** Previous experience in executing similar projects.
- **Competence:** The ability to efficiently and effectively execute the project.
- **Resources:** The financial and human resources necessary to complete the project.
- **Reputation:** A good reputation in the construction industry.

Prequalification criteria are determined based on the requirements and needs of the project.

هـ. تجهيز الآلية والمستندات لدعوة مقاولي الباطن لمناقصة التسعير.

• يتم تحضير آلية محددة لدعوة مقاولي الباطن لتقديم عروض أسعارهم. تتضمن هذه الآلية:

- إعداد وثائق المناقصة: إعداد وثائق المناقصة التي توضح تفاصيل المشروع ومتطلباته وشروط التأهيل.
- إرسال وثائق المناقصة للمقاولين: إرسال وثائق المناقصة إلى المقاولين المؤهلين.
- تحديد موعد نهائي لتقديم العروض: تحديد موعد نهائي لتقديم المقاولين لعروض أسعارهم.

5. Preparing Mechanism and Documents for Inviting Subcontractors to Tender.

- A specific mechanism is prepared to invite subcontractors to submit their price proposals. This mechanism includes:
 - **Preparation of Tender Documents:** Drafting tender documents that outline the project details, requirements, and qualification criteria.
 - **Sending Tender Documents to Contractors:** Dispatching tender documents to qualified subcontractors.
 - **Setting a Deadline for Bid Submission:** Establishing a final deadline for subcontractors to submit their price proposals.

٦. تقييم الأسعار المقدمة من طرف مقاولي الباطن.

- يتم تقييم عروض الأسعار المقدمة من قبل مقاولي الباطن وفقاً لمعايير محددة، مثل:
 - **السعر:** سعر العرض مقارنة بتقديرات التكلفة.
 - **الخبرة:** خبرة المقاول في تنفيذ مشاريع مماثلة.
 - **الكفاءة:** قدرة المقاول على إنجاز المشروع بكفاءة وفعالية.

6. Evaluation of Prices Submitted by Subcontractors.

- The price proposals submitted by subcontractors are assessed according to specific criteria, such as:
 - Price: The price offered compared to cost estimates.
 - Experience: The contractor's experience in executing similar projects.
 - Competence: The contractor's ability to complete the project efficiently and effectively.

٧. إدارة التنفيذ والإشراف عليه.

- تُعد إدارة التنفيذ والإشراف عليه من أهم مراحل مشاريع البناء، حيث تضمن تنفيذ المشروع وفقًا للمواصفات والتصميمات المحددة، وفي الوقت المحدد، وضمن الميزانية المقررة.

وتمر بخمسة مراحل:



7. Execution Management and Supervision.

- Execution management and supervision are among the most crucial stages of construction projects. They ensure the project is executed according to specified specifications and designs, within the specified timeframe, and within the allocated budget. This process typically involves five stages:



٨. مراقبة الكفاءات الهندسية والحرفية.

- تشمل مراقبة الكفاءات الهندسية والحرفية:
 - تقييم مهارات وخبرات العاملين في المشروع.
 - توفير التدريب اللازم لضمان تنفيذ العمل بكفاءة.
 - حل أي مشكلات تتعلق بالأداء الوظيفي.
 - ضمان الالتزام بمعايير السلامة والصحة المهنية.

8. Monitoring Engineering and Craftsmanship Competencies.

- Evaluating the skills and experiences of the personnel involved in the project.
- Providing necessary training to ensure efficient execution of work.
- Addressing any performance-related issues.
- Ensuring compliance with occupational health and safety standards.

٩. متابعة الأمور المالية المتعلقة بأعمال مقاولي الباطن.

- تشمل متابعة الأمور المالية المتعلقة بأعمال مقاولي الباطن:
 - التأكد من سداد مستحقات المقاولين في الوقت المحدد.
 - مراجعة فواتير المقاولين والتأكد من صحتها.
 - التحكم في الإنفاق المالي للمشروع.
 - إعداد التقارير المالية الدورية.

9. Monitoring the Financial Matters Related to Subcontractors' Work.

- Ensuring timely payment of subcontractors' dues.
- Reviewing subcontractors' invoices and verifying their accuracy.
- Controlling the financial expenditure of the project.
- Preparing periodic financial reports.

1. إنشاء قاعدة معلومات خاصة بمقاولي الباطن والموردين.

• يتم إنشاء قاعدة بيانات خاصة بمقاولي الباطن والموردين، تتضمن معلومات حول:

- **سجلات الأداء:** سجلات إنجازاتهم السابقة، ومدى التزامهم بالمواعيد والموصفات.

- **التقييمات:** تقييمات من مشاريع سابقة.

- **المؤهلات:** شهادات وخبرات المقاولين والموردين.

- **معلومات الاتصال:** عناوينهم وأرقام هواتفهم.

تُستخدم هذه القاعدة بيانات عند اتخاذ قرارات الترسية في مشاريع مستقبلية.

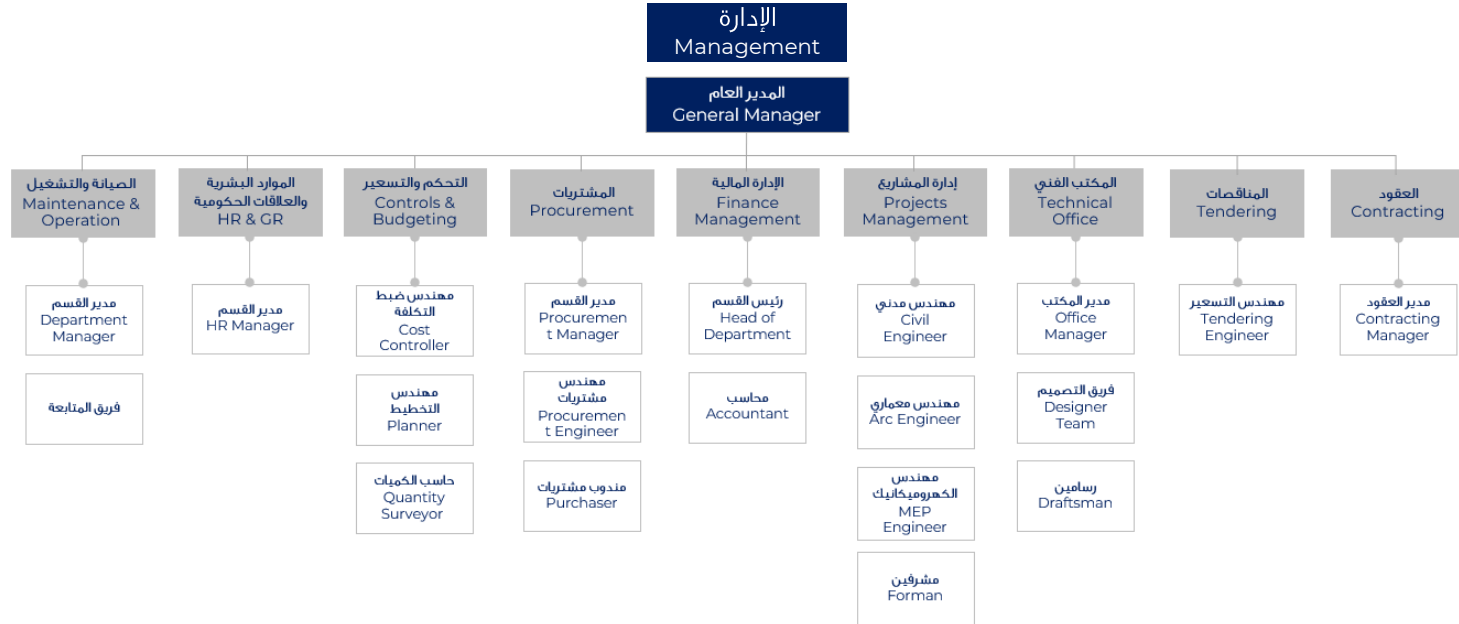
10. Creating a Database for Subcontractors and Suppliers.

- A database for subcontractors and suppliers is established, containing information such as:
 - **Performance Records:** Records of their past achievements, and their adherence to deadlines and specifications.
 - **Evaluations:** Assessments from previous projects.
 - **Qualifications:** Certificates and experiences of subcontractors and suppliers.
 - **Contact Information:** Their addresses and phone numbers.

This database is utilized when making procurement decisions for future projects.

الهيكل التنظيمي

Organizational Chart



للتواصل

خدماتنا

- دراسة المشاريع التطويرية.
- تسعير المشاريع وتقديم عروض الأسعار.
- تصميم المشاريع.
- التصميم الداخلي.
- إدارة المشاريع.

يرجى التواصل على



info@wheelsup-sa.com



+966538565339

For Contact

Our Services

- Development project studies.
- Project pricing and quotation.
- Project design.
- Interior design.
- Project management.

Please contact us at



info@wheelsup-sa.com



+966538565339