

# เฮงเค็ล 2020+: มุ่งเน้นที่การเติบโต การพัฒนาสู่ระบบดิจิทัล และความคล่องตัว



เฮงเค็ล 2020+: มุ่งเน้นที่การเติบโต การพัฒนาสู่ระบบดิจิทัล

และความคล่องตัว

- เฮงเค็ลเดินหน้าสู่เป้าหมายที่มั่นคงสำหรับปี 2020 และหลังจากนั้น:
- สร้างการเติบโตอย่างมีผลกำไร และผลตอบแทนที่น่าพึงพอใจอย่างต่อเนื่อง
- เพิ่มการให้ความสำคัญกับลูกค้า นวัตกรรม ความคล่องตัว และมุ่งสู่ระบบดิจิทัลเต็มรูปแบบ
- เข้าซื้อกิจการอย่างมีเป้าหมายเพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ธุรกิจ
  
- กลยุทธ์ที่มี 4 ลำดับความสำคัญที่ชัดเจน
- ขับเคลื่อนการเติบโต
- เร่งการพัฒนาระบบดิจิทัล
- ยกระดับความคล่องตัว
- ลงทุนเพื่อการเติบโต
  
- เป้าหมายทางการเงินสำหรับปี ค.ศ. 2020
- ยอดขายปกติเติบโต: เฉลี่ย 2 – 4 เปอร์เซ็นต์
- ผลกำไรต่อหุ้นบริสุทธิหลังจากปรับปรุง : อัตราการเติบโตสะสมเฉลี่ยต่อปี (CAGR\*\*) 7 – 9 เปอร์เซ็นต์
- เพิ่มกำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีหลังการปรับปรุง\*
- ขยายกระแสเงินสดอิสระ

ดุษเชลลอล์ฟ เยอร์มณี – เฮงเค็ลนำเสนอลำดับความสำคัญเชิงกลยุทธ์และเป้าหมายทางการเงินใหม่ซึ่งจะกำหนดทิศทางของเฮงเค็ลจนถึงปี ค.ศ. 2020 และหลังจากนั้น – ภายใต้ชื่อ “เฮงเค็ล 2020+” ซึ่งเฮงเค็ลพัฒนาขึ้นบนพื้นฐานที่แข็งแกร่ง มีเป้าหมายสร้างการเติบโตอย่างมีผลกำไรต่อเนื่อง ด้วยการให้ความสำคัญกับลำดับความสำคัญเชิงกลยุทธ์ 4 ด้าน ได้แก่ ขับเคลื่อนการเติบโต เร่งการพัฒนาระบบดิจิทัล ยกระดับความคล่องตัว และลงทุนเพื่อการเติบโต

“เราจะสร้างอนาคตของเราบนพื้นฐานที่แข็งแกร่ง ซึ่งจะทำให้เราสามารถเพิ่มการเติบโตอย่างมีผลกำไรที่ยั่งยืนในอีก

หลายปีข้างหน้า เรามีผลงานที่เป็นเลิศก้าวล้ำเหนือกว่าตลาดของเรา มีธุรกิจที่สมดุลและหลากหลาย พร้อมด้วย  
แบรนด์ที่น่าตื่นตาตื่นใจ นวัตกรรมเทคโนโลยีใหม่ และครองตำแหน่งผู้นำในหลายตลาดและหลายประเภทผลิตภัณฑ์ที่  
น่าสนใจอย่างยิ่ง พนักงานของเราทั่วโลกมีความมุ่งมั่นทุ่มเทด้วยวัฒนธรรมที่เข้มแข็ง มุ่งสู่เป้าหมายร่วมกัน และ  
แบ่งปันค่านิยมเดียวกัน” ฮานส์ แวน ไบเลน ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของเฮงเคิลกล่าว

“ที่เฮงเคิล เราแบ่งปันเป้าหมายร่วมกันเพื่อสร้างค่านิยมที่ยั่งยืน – สำหรับลูกค้าและผู้บริโภคของเรา พนักงานของ  
เรา ผู้ถือหุ้นของเรา รวมถึงทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องกับเรา และชุมชนที่เราดำเนินธุรกิจอยู่ นอกจากนี้ ค่านิยมของเรายัง  
ชี้แนะแนวทางการปฏิบัติงาน การตัดสินใจ และพฤติกรรมของเราทั้งหมด” ฮานส์ แวน ไบเลนกล่าว

เป้าหมายสำหรับปี 2020+: พัฒนาความสำเร็จของเฮงเคิลอย่างต่อเนื่อง

“เราต้องการเดินหน้าพัฒนาความสำเร็จของเฮงเคิลอย่างต่อเนื่องท่ามกลางสภาพตลาดที่มีความผันผวนอย่างมากซึ่ง  
เป็นผลมาจากโลกาภิวัตน์ การเร่งพัฒนาระบบดิจิทัล การเปลี่ยนแปลงของตลาดที่รวดเร็ว รวมถึงการขาดแคลน  
ทรัพยากรที่ส่งผลกระทบมากขึ้น และความรับผิดชอบต่อสังคม ภายในปี ค.ศ. 2020 และหลังจากนั้น เป้าหมายของ  
เฮงเคิลคือการสร้างการเติบโตอย่างมีผลกำไรให้สูงขึ้น และยกระดับการให้ความสำคัญกับลูกค้า นวัตกรรม ความ  
คล่องตัวและการพัฒนาดิจิทัลเต็มรูปแบบในกระบวนการภายในองค์กรของเรา และกิจกรรมที่ต้องติดต่อดังตรง  
กับลูกค้า นอกจากนี้ เรามีเป้าหมายสนับสนุนความยั่งยืนในทุกการดำเนินการทางธุรกิจของเรา เน้นย้ำตำแหน่ง  
ความเป็นผู้นำของเรา” ฮานส์ แวน ไบเลนกล่าว

“เพื่อให้บรรลุเป้าหมายดังกล่าว เราจะต้องให้ความสำคัญกับการขับเคลื่อนการเติบโต การเร่งพัฒนาระบบดิจิทัลใน  
ทุกธุรกิจและทุกฝ่ายของเรา การยกระดับความคล่องตัวในองค์กรและทีมงานของเรา และการลงทุนเพื่อการเติบโต  
ด้วยแนวคิดริเริ่มที่มีเป้าหมาย นอกจากการเติบโตตามปกติแล้ว การเข้าครอบครองกิจการจะดำเนินต่อไปโดยเป็น  
ส่วนสำคัญของกลยุทธ์ของเราเพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้แก่กลุ่มผลิตภัณฑ์ เราจะเริ่มดำเนินการตามลำดับความ  
สำคัญเชิงกลยุทธ์ของเราด้วยวิธีการที่เปี่ยมด้วยพลังงานอย่างล้นเหลือตั้งแต่วันแรก เพื่อสานต่อการพัฒนาความ  
สำเร็จของเราและสร้างค่านิยมที่ยั่งยืน” ฮานส์ แวน ไบเลน กล่าวสรุปทิศทางเชิงกลยุทธ์ในอนาคตของเฮงเคิล

การเติบโตอย่างมีผลกำไรและผลตอบแทนที่น่าพึงพอใจ

ท่ามกลางสภาพตลาดที่มีความผันผวนสูงและไม่แน่นอน เฮงเคิลได้กำหนดเป้าหมายทางการเงินที่มีความชัดเจน  
สำหรับช่วงเวลาจนถึงปี ค.ศ.2020: ตลอดอีก 4 ปีข้างหน้า เฮงเคิลวางเป้าหมายการเติบโตขยายปกติอยู่ระหว่าง  
2 และ 4 เปอร์เซ็นต์ โดยได้เร่งขับเคลื่อนส่วนใหญ่มากจากตลาดเศรษฐกิจเกิดใหม่ สำหรับผลกำไรต่อหุ้นบริสุทธิ  
หลังการปรับปรุง เฮงเคิลมีเป้าหมายเพิ่มอัตราการเติบโตสะสมเฉลี่ยต่อปี (CAGR) อยู่ที่ 7 – 9 เปอร์เซ็นต์ เป้าหมาย  
ผลกำไรดังกล่าวครอบคลุมถึงผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยน ไม่รวมการซื้อกิจการครั้งใหญ่และการซื้อหุ้นคืน  
นอกจากนี้ เฮงเคิลยังมีเป้าหมายเพิ่มกำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีหลังการปรับปรุง และการขยายกระแสเงินสด

## อิสระอย่างต่อเนื่อง

“เราได้กำหนดเป้าหมายทางการเงินสำหรับปี ค.ศ. 2020 ซึ่งเสริมสร้างความเชื่อมั่นอย่างเต็มเปี่ยมในความสามารถของเราที่จะสร้างผลประกอบการทางการเงินที่ยอดเยียม และผลตอบแทนที่น่าพึงพอใจ” คาร์สเทน โนเบิล ประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการเงินของเฮงเค็ลกล่าว “เราจะให้ความสำคัญกับการมีระเบียบวินัยทางการเงิน การปรับปรุงความสามารถในการสร้างผลกำไร การสร้างประสิทธิภาพด้านเงินทุนหมุนเวียนสุทธิ และการสร้างกระแสเงินสดที่แข็งแกร่ง ซึ่งจะทำให้เราสามารถเพิ่มการลงทุนเพื่อการเติบโตแบบปกติและการเติบโตที่มาจากการซื้อกิจการ”

ลำดับความสำคัญเชิงกลยุทธ์ในภาพรวม

### 1. ขับเคลื่อนการเติบโต

การขับเคลื่อนการเติบโตในตลาดเศรษฐกิจจืดจางและตลาดเศรษฐกิจเกิดใหม่จะเป็นลำดับความสำคัญเชิงกลยุทธ์หลักของเฮงเค็ล บริษัทฯ จะเปิดตัวแนวคิดริเริ่มที่มีเป้าหมายหลายด้านเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้าและผู้บริโภคให้สูงขึ้น ส่งเสริมให้แบรนด์และเทคโนโลยีชั้นนำของบริษัทฯ มีความแข็งแกร่งมากขึ้น พัฒนานวัตกรรมและการบริการที่น่าตื่นตาตื่นใจ และคว้าแหล่งที่มาใหม่ของการเติบโต

ด้วยการยกระดับความผูกพันกับลูกค้าและผู้บริโภคให้สูงขึ้น เฮงเค็ลมุ่งเร่งการเติบโตในกลุ่มลูกค้าชั้นนำผ่านการเป็นหุ้นส่วนที่แนบแน่น และเพื่อก้าวล้ำเหนือกว่าการเติบโตของตลาดไปพร้อมกับลูกค้าระดับแนวหน้าในทั้งสามกลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งจะทำให้ได้ด้วยการเปลี่ยนแปลงอย่างมีขั้นตอนในด้านกาให้ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง การมุ่งเน้นที่ความต้องการของลูกค้าและผู้บริโภค รวมถึงการดำเนินแผนการที่มีรายละเอียดเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้าและผู้บริโภค โดยจะต้องเกี่ยวข้องกับพนักงานทุกระดับภายในองค์กร นอกจากนี้ เฮงเค็ลต้องการคว้าโอกาสในการเติบโตได้มากขึ้นด้วยการตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มเป้าหมายอย่างเฉพาะเจาะจงด้วยผลิตภัณฑ์ การบริการ และนวัตกรรมที่ปรับแต่งให้รองรับความต้องการ

เฮงเค็ลยังมีแผนการส่งเสริมความแข็งแกร่งให้แก่แบรนด์และเทคโนโลยีชั้นนำของบริษัทฯ เพิ่มยอดขายของแบรนด์ระดับโลกที่มีผลงานยอดเยี่ยม และแบรนด์ชั้นนำในระดับท้องถิ่น ยอดขายของแบรนด์ 10 อันดับแรกควรเพิ่มขึ้น 75 เปอร์เซ็นต์ของยอดขายรวมทั้งหมดของบริษัทฯภายในปี ค.ศ. 2020 ซึ่งจะได้แรงขับเคลื่อนจากการลงทุนที่มีเป้าหมายเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่แบรนด์ชั้นนำของเฮงเค็ล การสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันด้วยเทคโนโลยีใหม่ ตลอดจนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และโซลูชันที่ตอบสนองได้ตรงกับความต้องการในหลายกลุ่มอุตสาหกรรม

การเติบโตยังจะได้แรงผลักดันจากการส่งเสริมความสามารถของเฮงเค็ลในการพัฒนานวัตกรรมและการบริการที่น่าตื่นตาตื่นใจอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะทำให้เฮงเค็ลสามารถสร้างความแตกต่างในตลาดที่มีการแข่งขันกันอย่างดุเดือด และเปลี่ยนแปลงจาก “การให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์” เป็น “การให้ความสำคัญกับโซลูชัน” ด้วยผลิตภัณฑ์และการบริการที่มีความแตกต่างในธุรกิจผู้บริโภคและอุตสาหกรรม โดยภายในปี ค.ศ. 2020 เฮงเค็ลมีเป้าหมายพัฒนา

นวัตกรรมเพื่อการเติบโต และมีแผนเพิ่มส่วนแบ่งยอดขายจากนวัตกรรมชั้นนำของบริษัทฯ นอกจากนี้ เพื่อเพิ่มศักยภาพการพัฒนานวัตกรรม และสร้างโอกาสการเข้าถึงลูกค้า เองเคิลยังจะพัฒนาและเตรียมพร้อมเปิดศูนย์นวัตกรรมแห่งใหม่สำหรับธุรกิจเทคโนโลยีในเมืองดุสเซิลดอร์ฟและนครเซี่ยงไฮ้ ขณะเดียวกัน เองเคิลจะขยายข้อเสนอและโครงสร้างการบริการในทุกกลุ่มธุรกิจ ซึ่งจะรวมถึงการให้คำปรึกษาและคำแนะนำทางเทคนิคสำหรับลูกค้าอุตสาหกรรมและมีอาชีพ ตลอดจนการนำเสนอการบริการดิจิทัลสำหรับธุรกิจผู้บริโภค อาทิ แพลตฟอร์มการจองออนไลน์สำหรับการนัดช่างทำผม การบอกรับสมาชิก หรือการสั่งซื้อผ้าแบบอัตโนมัติ

เองเคิลยังจะดำเนินการส่งเสริมเชิงกลยุทธ์ที่การขับเคลื่อนการเติบโตในธุรกิจหลักที่มีอยู่ด้วยการคว้าแหล่งที่มาใหม่ของการเติบโตที่มีศักยภาพ อาทิ การเปิดตลาดใหม่เพื่อเปิดช่องว่างในตลาดเศรษฐกิจอิมพิวเตอร์และเศรษฐกิจเกิดใหม่ การซื้อกิจการอย่างมีเป้าหมายจะช่วยเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ธุรกิจของเองเคิล ส่งเสริมตำแหน่งที่มีมั่นคงในตลาดและประเภทผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจ และขยายสู่ประเภทผลิตภัณฑ์ใกล้เคียง ไม่เพียงเท่านั้น บริษัทฯ จะก่อตั้งกองทุนร่วมลงทุน (Venture Capital Fund) เป็นการเฉพาะที่มีวงเงินสูงสุด 150 ล้านยูโรเพื่อลงทุนในบริษัทสตาร์ทอัพที่มีความเชี่ยวชาญด้านดิจิทัลและเทคโนโลยีเฉพาะทาง

เพื่อสนับสนุนเป้าหมายการเติบโต เองเคิลจะเพิ่มการลงทุนและระดมเพิ่มค่าใช้จ่ายในการลงทุน (Capex) จาก 2,000 ล้านยูโรในช่วงระหว่างปี ค.ศ. 2013 ถึง 2016 เพิ่มเป็น 3,000 ล้านยูโรระหว่างปี ค.ศ. 2017 ถึง 2020

ขณะที่เองเคิลมีเป้าหมายขับเคลื่อนการเติบโตแบบปกติ การเข้าซื้อกิจการก็จะเป็นส่วนสำคัญของกลยุทธ์บริษัทฯ เพื่อเสริมความแข็งแกร่งให้แก่ธุรกิจ เองเคิลจะเดินหน้าแสวงหาทางเลือกที่มีศักยภาพด้วยแนวทางที่มีระเบียบวินัยสูงบนพื้นฐานของหลักเกณฑ์ที่ชัดเจน ได้แก่ความเหมาะสมทางกลยุทธ์ ความพร้อม และแรงดึงดูดทางการเงิน ขณะเดียวกัน เองเคิลยังยึดมั่นในเรตติ้ง “Single A” ของบริษัทฯ

## 2. เร่งการพัฒนาระบบดิจิทัล

การเร่งการพัฒนาระบบดิจิทัล จะช่วยให้เองเคิลประสบความสำเร็จในการสร้างการเติบโตทางธุรกิจ การกระชับความสัมพันธ์กับลูกค้าและผู้บริโภค รวมถึงการสร้างประสิทธิภาพของกระบวนการและพลิกโฉมบริษัททั้งหมด โดยภายในปี ค.ศ. 2020 เองเคิลจะดำเนินการแนวคิดริเริ่มที่หลากหลายเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจดิจิทัลของบริษัทฯ ยกเว้นระดับโครงการอุตสาหกรรม 4.0 และพลิกโฉมองค์กรทั้งหมด

เพื่อส่งเสริมธุรกิจดิจิทัลของบริษัทฯ เองเคิลตั้งเป้าไว้ว่าจะพัฒนาระบบดิจิทัลในการติดต่อกับลูกค้า ผู้บริโภค หุ่นส่วนธุรกิจ และซัพพลายเออร์ตลอดทั้งห่วงโซ่อุปทานทั้งในธุรกิจอุตสาหกรรม และผู้บริโภค ยอดขาย “ที่ขับเคลื่อนด้วยดิจิทัล” จะต้องเพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัวไปอยู่ที่กว่า 4,000 ล้านยูโรภายในปี ค.ศ. 2020 อาทิ ธุรกิจผู้บริโภคของเองเคิลจะถูกยกระดับการมีส่วนร่วมผ่านการผสมผสานทุกช่องทาง (omni-channel) ที่เชื่อมต่อแพลตฟอร์มอี-คอมเมิร์ซเข้ากับการค้าปลีกแบบดั้งเดิม พร้อมพัฒนาและนำเสนอแพลตฟอร์มดิจิทัลรูปแบบใหม่ และขยายการใช้สื่อ

ดิจิทัลให้มากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

เฮงเค็ลยังจะยกระดับอุตสาหกรรม 4.0 เพื่อวางแผน จัดทำ ผลิต และส่งมอบผลิตภัณฑ์และโซลูชันให้ดียิ่งขึ้น การพัฒนาระบบดิจิทัลของห่วงโซ่อุปทานทั่วโลกแบบผสมผสานจะช่วยเพิ่มระดับการบริการสำหรับลูกค้า เพิ่มประสิทธิภาพโรงงานผลิต ยกระดับการผลิต และกระบวนการขนส่ง ตลอดจนช่วยให้ประโยชน์แก่เฮงเค็ลในด้านความยั่งยืน

การพัฒนาระบบดิจิทัลของเฮงเค็ลให้ประสบความสำเร็จได้นั้นจะขึ้นอยู่กับศักยภาพของพนักงานภายในองค์กร ความสามารถของพวกเขาในการพลิกโฉมองค์กร และการมีกรอบความคิด “ทดสอบและเรียนรู้” ที่รวดเร็ว เพื่อสนับสนุนการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว เฮงเค็ลจะขยายการฝึกอบรมแบบเฉพาะเจาะจงและโครงการพัฒนาต่างๆ นอกจากนี้ ยังจะเพิ่มตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายดิจิทัลซึ่งจะดูแลรับผิดชอบทั่วทั้งองค์กรขึ้นมาด้วย

### 3. ยกระดับความคล่องตัว

ในสภาพตลาดที่มีความผันผวนสูง และธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็ว การยกระดับความคล่องตัวภายในองค์กรจะเป็นปัจจัยสำคัญสู่ความสำเร็จของเฮงเค็ลในอนาคต ซึ่งจะรวมถึงการมีพนักงานที่มีพลังและกระตือรือร้น การนำสินค้าเข้าสู่ตลาดอย่างรวดเร็วที่สุด รวมถึงกระบวนการที่เรียบง่ายและชาญฉลาด

เพื่อสร้างความคล่องตัวภายในองค์กรให้สูงขึ้นด้วยทีมพนักงานที่มีพลังและกระตือรือร้น เฮงเค็ลจะส่งเสริมจิตวิญญาณของผู้ประกอบการให้แก่พนักงาน สนับสนุนการเปิดกว้างเพื่อการเปลี่ยนแปลง ส่งเสริมความสามารถในการปรับตัว และเพิ่มอำนาจการตัดสินใจของพนักงาน ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะได้รับแรงผลักดันจากวัฒนธรรมที่แข็งแกร่งของเฮงเค็ล เปิดรับความคิดเห็นอย่างเป็นอิสระ รวมถึงการมอบรางวัลและสิ่งตอบแทนสำหรับผลงานที่เป็นเลิศ

สำหรับส่วนหนึ่งของแนวคิด “การนำสินค้าเข้าสู่ตลาดอย่างรวดเร็วที่สุด” เฮงเค็ลวางเป้าหมายลดระยะเวลาของกระบวนการสร้างนวัตกรรมด้วยการคาดการณ์ความต้องการของลูกค้าและผู้บริโภคให้ดียิ่งขึ้น อาทิ เฮงเค็ลตั้งเป้าหมายลดระยะเวลากระบวนการทำงานของกลุ่มธุรกิจผลิตภัณฑ์ซักล้างและผลิตภัณฑ์ในครัวเรือน และกลุ่มธุรกิจผลิตภัณฑ์ดูแลความงามลง 30 เปอร์เซ็นต์ ไม่เพียงเท่านั้น เฮงเค็ลยังเร่งการเข้าสู่ตลาด และการเจาะตลาดใหม่ให้รวดเร็วยิ่งขึ้น

เฮงเค็ลยังจะยกระดับแนวทาง “ความเรียบง่ายที่ชาญฉลาด” เพื่อให้มีความคล่องตัวมากขึ้นด้วยการมีโมเดลธุรกิจที่ยืดหยุ่นที่สามารถปรับเข้ากับตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลง พร้อมกับการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการและกระบวนการต่างๆ อีกด้วย

### 4. ลงทุนเพื่อการเติบโต

สำหรับการลงทุนเพื่อการเติบโต เฮงเค็ลจะดำเนินแนวทางใหม่เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการจัดสรรทรัพยากร มุ่ง

เน้นที่การจัดการรายได้สุทธิ เพิ่มประสิทธิภาพของโครงสร้างองค์กร และเดินหน้าขยายห่วงโซ่อุปทานทั่วโลก เมื่อดำเนินแนวคิดริเริ่มเหล่านี้พร้อมกันจะช่วยส่งเสริมศักยภาพการสร้างผลกำไร และทำให้เฮงเค็ลสามารถลงทุนเพื่อสร้างการเติบโตตามเป้าหมาย ค.ศ. 2020 และหลังจากนั้นได้อย่างเต็มที่

“การจัดสรรทรัพยากรเพื่อสร้างมูลค่า” จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการต้นทุนด้วยการเพิ่มความโปร่งใสของงบประมาณทั่วโลกในทุกประเภทต้นทุนที่กำหนดไว้ และด้วยการปรับปรุงการจัดสรรงบประมาณให้ดีขึ้น

การจัดการรายได้สุทธิ จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของการสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ ของเฮงเค็ล ซึ่งรวมถึงการรวบรวมและใช้ประโยชน์จากข้อมูลเชิงลึกของผู้บริโภคและผู้จำหน่ายซื้อสินค้า เป็นต้น รวมถึงการขยายประเภทสินค้าหรือพัฒนาประเภทสินค้าใหม่ร่วมกับหุ้นส่วนค้าปลีก

เฮงเค็ลยังจะทำงานอย่างต่อเนื่องเพื่อเริ่มดำเนินโครงสร้างที่มีประสิทธิภาพสูงสุด อาทิ การพลิกโฉมแชร์เซอร์วิสเซ็นเตอร์ (shared service centers) ที่กำลังดำเนินอยู่ในขณะนี้ซึ่งจะรับมือกระบวนการที่กว้างขวางด้วยวิธีการที่มีมาตรฐานสูงและด้วยระบบดิจิทัลในทุกกลุ่มธุรกิจ นอกจากนี้ บริษัทฯ จะเดินหน้าเพิ่มประสิทธิภาพและผลสมผลด้านการผลิตและก่อตั้งเก็บสินค้าทั่วโลกเข้าไว้ด้วยกัน

หลังจากการเริ่มดำเนินการที่ประสบความสำเร็จในยุโรป และการก่อตั้งศูนย์กลางทั้งในยุโรป และเอเชีย โครงสร้างห่วงโซ่อุปทานแบบผสมผสานทั่วโลกของเฮงเค็ลจะเริ่มดำเนินการเพิ่มเติมในทุกภูมิภาค

ยุคแห่งค่านิยมที่มีความยั่งยืน

“เฮงเค็ลมุ่งสร้างสรรค์ค่านิยมอันยั่งยืนในทุกมิติของการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป้าหมายดังกล่าวผนวกรวมพนักงานของเราทุกคน และสอดคล้องกับชุดค่านิยมที่แข็งแกร่ง ได้แก่ ลูกค้า และผู้บริโภค พนักงาน ผลประกอบการทางการเงิน ความยั่งยืน และธุรกิจครบวงจร” ฮานส์ แวน ไบเลน ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของเฮงเค็ลกล่าว

เพื่อเน้นย้ำความมุ่งมั่นสู่ความยั่งยืน เฮงเค็ลได้กำหนดเป้าหมายที่ชัดเจนเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากร อาทิ การสร้างมูลค่าเพิ่มมากขึ้นด้วยทรัพยากรที่น้อยลง เฮงเค็ลกำหนดจุดหมายแห่งความยั่งยืนที่ทะเยอทะยานซึ่งจะทำให้ประสิทธิภาพเพิ่มสูงขึ้นในภาพรวม 75 เปอร์เซ็นต์ภายในปี ค.ศ. 2020 เมื่อเทียบกับปี ค.ศ. 2010 การทำให้พนักงานทุกคนของเฮงเค็ลทั่วโลกมีส่วนร่วมด้วยการเป็นผู้แทนด้านความยั่งยืนสำหรับลูกค้า ผู้บริโภค หุ้นส่วนทางธุรกิจ และสังคม จะเป็นพลังขับเคลื่อนเพื่อการเป็นผู้นำด้านความยั่งยืนของเฮงเค็ล

เกี่ยวกับเฮงเค็ล

เฮงเค็ลดำเนินธุรกิจทั่วโลกด้วยพอร์ตโฟลิโอผลิตภัณฑ์อันสมดุลงและหลากหลาย บริษัทเป็นผู้นำในสามกลุ่มธุรกิจทั้งในธุรกิจเพื่ออุตสาหกรรมและธุรกิจเพื่อผู้บริโภค อันเป็นผลมาจากแบรนด์ นวัตกรรม และเทคโนโลยีอันแข็งแกร่ง ธุรกิจเทคโนโลยีการของเฮงเค็ล (Adhesive Technologies) เป็นผู้นำในตลาดกาวยานในทุกอุตสาหกรรมทั่วโลก

ในธุรกิจผลิตภัณฑ์ซักล้างและผลิตภัณฑ์ในครัวเรือน และผลิตภัณฑ์บิวตี้แคร์ (Laundry & Home Care and Beauty Care businesses) เฮงเคิลเป็นผู้นำในหลากหลายตลาดและประเภทผลิตภัณฑ์ทั่วโลก ก่อตั้งขึ้นเมื่อปีพ.ศ. 2419 เฮงเคิลมีประวัติความสำเร็จอันยาวนานกว่า 140 ปี ในปีพ.ศ. 2558 เฮงเคิลมียอดขายอยู่ที่ 18,100 ล้านยูโร (หรือ 20,100 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ) และกำไรจากการปฏิบัติงานหลังการปรับปรุง 2,9 00 ล้านยูโร (หรือ 3,200 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ) แบรรดชั้นนำ 3 อันดับแรกของเฮงเคิล คือ เพอร์ซิล (ผงซักฟอก) ซวาร์สคอฟ (ผลิตภัณฑ์ดูแลเส้นผม) และลือคไทท์ (กาว) มียอดขายรวมกันกว่า 6,000 ล้านยูโร (หรือ 6,600 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ) เฮงเคิลมีพนักงานราว 50,000 คนทั่วโลก ซึ่งทำงานเป็นทีมที่มีความมุ่งมั่นและหลากหลาย รวมกันเป็นหนึ่งเดียวด้วยวัฒนธรรมขององค์กรอันแข็งแกร่ง มีจุดมุ่งหมายร่วมกันในการสร้างคุณค่าอันยั่งยืน และมีคุณค่าร่วมกัน ในฐานะผู้นำด้านความยั่งยืนอันเป็นที่ยอมรับ เฮงเคิลได้รับการยกย่องจากดัชนีและการจัดอันดับต่างๆ หุ่นธุรกิจของเฮงเคิลจดทะเบียนอยู่ในดัชนีหลักทรัพย์ DAX ของเยอรมนี ข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาเยี่ยมชม [www.henkel.com](http://www.henkel.com)