



News Release

5 มีนาคม 2563

กรอบกลยุทธ์ใหม่เพื่อการเติบโตอย่างมีเป้าหมาย

เฮงเคิลเปิดตัววาระการเติบโต

- เฮงเคิล กำหนดทิศทางในอนาคตด้วยกรอบกลยุทธ์ใหม่
 - ปรับพอร์ตโฟลิโอที่ประสบความสำเร็จอย่างจริงจัง
 - เร่งสร้างนวัตกรรมที่มีผลกระทบด้วยการลงทุนที่เพิ่มขึ้น
 - สร้างความยั่งยืนบนพื้นฐานที่แข็งแกร่งและเป้าหมายที่ท้าทาย
 - เปลี่ยนถ่ายระบบดิจิทัลไปสู่การสร้างคุณค่าเพื่อลูกค้าและผู้บริโภค
 - ปรับรูปแบบการดำเนินงานให้เป็นไปอย่างรวดเร็ว และง่ายยิ่งขึ้น
 - สร้างวัฒนธรรมองค์กรที่แข็งแกร่งด้วยความเป็นผู้นำ
- การเติบโตเพื่อบรรลุเป้าหมายทางการเงินในระยะกลาง ถึงระยะยาว
 - เติบโตตามที่ควรจะเป็น 2-4%
 - กำไรสุทธิที่มีการปรับตัวแล้วต่อการเติบโตของหุ้นบุริมสิทธิในอัตราปานกลางถึงสูงในอัตราแลกเปลี่ยนคงที่
 - เน้นความคล่องตัวของกระแสเงินสด

ดูชเชลดอร์ฟ - เมื่อเร็วๆ นี้ เฮงเคิล ได้เปิดตัวกรอบกลยุทธ์ใหม่สำหรับอนาคต ให้กับนักลงทุน นักวิเคราะห์ และสื่อมวลชนได้รับรู้โดยทั่วกัน

“ที่เฮงเคิล เรากำลังสร้างพื้นฐานที่แข็งแกร่งสำหรับอนาคต ด้วยแบรนด์ที่แข็งแกร่งและเทคโนโลยีที่เป็นนวัตกรรมใหม่ ธุรกิจที่ดึงดูดใจโดยมีตำแหน่งผู้นำทางการตลาดชั้นนำมากมายทั่วโลก ทีมงานที่มีความมุ่งมั่นทุ่มเทอย่างมาก รวมถึงการเงินระดับยอดเยี่ยมที่มีความสามารถอย่างสูงในการสร้างกระแสเงินสด แต่อย่างไรก็ตาม ผลการดำเนินงานของเรายังคงต่ำกว่าความคาดหวังของเราและความคาดหวังของผู้ถือหุ้นด้วย เราเชื่อว่าการก้าวไปข้างหน้า เราจะทำได้ดีกว่านี้ยิ่งๆ ขึ้นไป” คาร์สเทน โนเบล ประธานกรรมการบริหาร บริษัทเฮงเคิล กล่าว

“จากการวิเคราะห์อย่างถี่ถ้วนถึงจุดแข็งที่เรามี และความจำเป็นที่จะต้องเปลี่ยนแปลง เราได้พัฒนากรอบกลยุทธ์ใหม่สำหรับบริษัทของเรา กรอบนี้จะช่วยให้เฮงเคิล เอชเอ ในรอบปี 20 นี้ ด้วยโฟกัสที่ชัดเจนในการที่จะเติบโตอย่างมีเป้าหมาย โดยการสร้างคุณค่าที่เหนือกว่าให้กับผู้บริโภคและลูกค้า และตอกย้ำความเป็นผู้นำของเราในเรื่องของความยั่งยืนและทำให้พนักงานของเราเติบโตขึ้นอย่างมีอาชีพจากการทำงาน กับเฮงเคิล”

“ ใน อนาคต กรอบกลยุทธ์ใหม่ของเราสำหรับการเติบโตอย่างมีจุดมุ่งหมายจะผลักดันการพัฒนาที่ประสบความสำเร็จของเฮงเคิลในอนาคต และจะพัฒนาไปตามกาลเวลา องค์ประกอบหลักของกรอบการทำงานนี้คือผลงานที่ชนะเลิศ ความสามารถในการแข่งขันในด้านนวัตกรรม ความยั่งยืน และดิจิทัล รวมถึงรูปแบบการดำเนินงานในอนาคตพร้อมด้วยรากฐานที่แข็งแกร่งของวัฒนธรรมการทำงานร่วมกันและการให้อำนาจแก่พนักงานทุกคน การมุ่งมั่นของเราต่อการเติบโตอย่างมีจุดมุ่งหมายสะท้อนให้เห็นในเป้าหมายที่ท้าทายทางการเงินในระยะกลางถึงระยะยาวของเรา” คาร์สเทิน โนเบลกล่าวสรุป

ปรับพอร์ตโฟลิโอที่ประสบความสำเร็จอย่างจริงจัง

องค์ประกอบสำคัญของทิศทางในอนาคต คือ การจัดการพอร์ตโฟลิโอที่ใช้งานอยู่ เฮงเคิล มีแบรนด์และประเภทธุรกิจที่มียอดขายรวมทั้งสิ้น มากกว่าหนึ่งพันล้านยูโร โดยส่วนใหญ่อยู่ในธุรกิจผู้บริโภค ซึ่งประมาณ 50 เปอร์เซ็นต์ถูกทำเครื่องหมายว่าจะขายหรือเลิกกิจการภายในปี 2564

นอกจากนี้ การควบรวมกิจการ จะยังคงเป็นส่วนสำคัญของกลยุทธ์ของเฮงเคิล หลักเกณฑ์สำคัญสำหรับการเข้าซื้อกิจการคือ ความพร้อม กลยุทธ์ที่เหมาะสม และการเงินที่น่าดึงดูดใจของเป้าหมายที่มีศักยภาพ เฮงเคิล จะใช้เงินที่แข็งแกร่งเพื่อติดตามการซื้อกิจการที่จะส่งผลกระทบต่อสูง ในขณะที่เฮงเคิลมีเป้าหมายที่จะขยายความเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีการดูแลสุขภาพด้วยการเข้าซื้อกิจการ บริษัทฯ ก็จะมุ่งความสนใจไปที่ธุรกิจผู้บริโภคในตลาดประเทศชั้นนำในหมวดหมู่ธุรกิจ "สีขาว" (ตลาดที่มีโอกาสเติบโตทางธุรกิจโดยที่การแข่งขันยังไม่สูง) และโมเดลธุรกิจใหม่ๆ อีกด้วย

ความได้เปรียบในการแข่งขัน: นวัตกรรม, ความยั่งยืน, ดิจิทัล

เพื่อเสริมความแข็งแกร่งให้กับการแข่งขัน เฮงเคิล จะมุ่งเน้นไปที่การเร่งสร้างนวัตกรรมที่ให้ผลกระทบ เพิ่มความยั่งยืนเป็นปัจจัยที่แตกต่าง และเปลี่ยนผ่านระบบดิจิทัลไปสู่การสร้างคุณค่าเพื่อลูกค้าและผู้บริโภค

เร่งสร้างนวัตกรรมที่มีผลกระทบด้วยการลงทุนที่เพิ่มขึ้น

เฮงเคิล มี เป้าหมายเพื่อเร่งสร้างนวัตกรรมที่ส่งผลกระทบต่อทั้งสามหน่วยธุรกิจ โดยได้รับการสนับสนุนจากการลงทุนที่เพิ่มขึ้นซึ่งจะรวมถึงการเพิ่มระดับการเข้าถึงนวัตกรรม ตัวอย่าง เช่น การขยายการใช้เครื่องมือดิจิทัลเพื่อความเร็วและดีกว่าของข้อมูลเชิงลึก ขณะที่เฮงเคิลจะผลักดันการตัดสินใจทางธุรกิจที่ทั้งองค์กรให้ความใกล้เคียงกับตลาดมากขึ้นและยกระดับศักยภาพของ นวัตกรรมแบบเบ็ดเสร็จและภาวะระดมความคิด เฮงเคิลยังจะปรับวิธีการที่คล่องตัวและยังคงลงทุนในศูนย์บ่มเพาะและศูนย์นวัตกรรมอีกด้วย สิ่งนี้จะช่วยให้เกิดการพัฒนาวัตกรรมการส่งผลกระทบต่อทั้งสามหน่วยธุรกิจ

นวัตกรรมและแบรนด์จะได้รับการสนับสนุนด้วยการลงทุนอย่างต่อเนื่องในหมวดหมู่ธุรกิจหลักและทุกภูมิภาคตั้งนั้น เฮงเคิล จึงมุ่งมั่นที่จะเพิ่มการลงทุนด้านการโฆษณาดิจิทัลและไอที 350 ล้านดอลลาร์ เมื่อเทียบกับปี 2561

สร้างความยั่งยืนบนพื้นฐานที่แข็งแกร่งและเป้าหมายที่ท้าทาย

เพื่อเป็นการสร้างผลงานที่แข็งแกร่งและก้าวหน้าไปสู่เป้าหมายในปี 2563 และปีต่อไป เฮงเคิล มีเป้าหมายที่จะเสริมสร้างความยั่งยืนในฐานะผู้สร้างความแตกต่างในการแข่งขัน บริษัทได้วางทิศทางสำหรับอนาคตไว้ 3 ประการสำคัญ ที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารเป็นอย่างมาก ได้แก่ ลูกค้า คู่ค้าและสังคมโดยส่วนรวม ในความพยายามที่จะสร้างสถานะสภาพภูมิอากาศที่ดีขึ้นภายในปี 2583 บริษัทฯ ได้วางแผนที่จะลดปริมาณการใช้ทรัพยากรในการผลิตลงร้อยละ 65 และลดปริมาณการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ 100 ล้านตัน ร่วมกับผู้บริหาร ลูกค้า และซัพพลายเออร์ ภายในปี 2568 และในการทำงานเพื่อให้เกิดเศรษฐกิจหมุนเวียนและกำจัดขยะพลาสติกในสภาพแวดล้อมเป็นศูนย์นั้น เฮงเคิล ได้กำหนดเป้าหมายบรรจุก๊าซสำหรับปี 2568 ไว้ว่า 100 เปอร์เซ็นต์ของบรรจุก๊าซของเฮงเคิล* จะต้องถูกนำไปรีไซเคิลหรือนำกลับมาใช้ใหม่ได้ และบริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะลดซากพลาสติกบริสุทธิ์ในบรรจุก๊าซลงร้อยละ 50

เฮงเคิล ยังต้องการที่จะสร้างผลกระทบในเชิงบวกทางสังคมต่อชุมชนผ่านความรับผิดชอบในการจัดหาวัตถุดิบ 100% โดยใช้ประโยชน์จากพนักงานที่เข้าร่วมมากกว่า 50,000 คน และด้วยการช่วยเหลือปรับปรุงคุณภาพชีวิตของ 20 ล้านคนทั่วโลกภายในปี 2568

การพัฒนาอย่างยั่งยืนจะโยงใยไปในทุกกิจกรรม โดยการสร้างความยั่งยืนให้เป็นเสาหลักในกลยุทธ์ด้านนวัตกรรมของผู้บริหารของธุรกิจบิวตี้แคร์ และธุรกิจผลิตภัณฑ์ซักล้างและผลิตภัณฑ์ในครัวเรือน จะมีความก้าวหน้าที่ในพอร์ตผลิตภัณฑ์ของหน่วยธุรกิจ โดยจะมุ่งเน้นเฉพาะในเรื่องของโซลูชันด้านบรรจุก๊าซที่ยั่งยืนและการขยายแบรนด์ต่อไปอย่างมีเป้าหมาย เทคโนโลยีก็จะยังคงใช้ประโยชน์จากศักยภาพของตัวเองผ่านผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีที่มีส่วนช่วยกำหนดมาตรฐานอุตสาหกรรม

* ไม่รวมถึงผลิตภัณฑ์การซึ่งมีสารประกอบบางอย่างอันอาจส่งผลกระทบต่อการนับนำมาใช้ใหม่หรืออาจทำให้วงจรของการรีไซเคิลต้องเสียไป

การเปลี่ยนผ่านระบบดิจิทัลไปสู่การสร้างคุณค่าเพื่อลูกค้าและผู้บริโภค

ในอนาคต เฮงเคิล มีเป้าหมายที่จะปรับเปลี่ยนระบบดิจิทัลไปสู่การสร้างคุณค่าเพื่อลูกค้าและผู้บริโภค บริษัทฯ ต้องการส่งเสริมการขายแบบดิจิทัลแบบหนึ่งต่อหนึ่งในธุรกิจผู้บริโภคโดยการขยายฐานที่มีอยู่แล้วและสร้างแพลตฟอร์มดิจิทัลใหม่เพื่อสร้างความสัมพันธ์โดยตรงกับผู้บริโภค การทำให้เป็นระบบดิจิทัลทั้งกระบวนการที่เน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลางในธุรกิจอุตสาหกรรมแบบครบวงจรจะขับเคลื่อนเพื่อสร้างธุรกิจใหม่และเพื่อสร้างประสบการณ์ของลูกค้าดิจิทัลในทุกจุดสัมผัส

นอกจากนี้ เฮงเคิล จะดำเนินการรวมข้อมูลแบบครบวงจรต่อไป สิ่งนี้จะช่วยให้บริษัทสามารถพัฒนาโซลูชันที่เป็นนวัตกรรมและปรับแต่งได้จาก AI รวมทั้งนวัตกรรมที่ออกแบบและพัฒนาเพื่อการใช้งานเฉพาะแบบ เฮงเคิล จะลงทุนในบุคลากรดิจิทัล โดยเฉพาะนักวิทยาศาสตร์ข้อมูล และวิศวกรที่มีความสามารถในอนาคตและความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีขั้นสูง และในที่สุด เฮงเคิล ต้องการมุ่งเน้นการใช้งานและประสิทธิภาพของธุรกิจดิจิทัล เฮงเคิล จะจัดโครงสร้างการตั้งค่าดิจิทัลใหม่อย่างสมบูรณ์โดยสร้างโครงสร้างดิจิทัลใหม่ที่เรียกว่า "ธุรกิจดิจิทัล" เฮงเคิล ก่อตั้งตำแหน่ง CDIO (ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายดิจิทัลและสารสนเทศ) ขึ้นเมื่อปลายปีที่แล้ว ทีมดิจิทัลและไอทีทั่วเฮงเคิล จะรวมกันภายใต้การนำของ CDIO ซึ่งจะรายงานตรงต่อซีอีโอ

"ธุรกิจดิจิทัล" ใหม่ของเฮงเคิลสร้างขึ้นจากสองเสาหลัก: อันดับแรก คือ "เทคโนโลยีธุรกิจ" ซึ่งเป็นพาหนะขับเคลื่อนประสิทธิภาพในห่วงโซ่คุณค่าผ่านกระบวนการทางธุรกิจและระบบไอทีที่ปรับให้เหมาะสมอย่างต่อเนื่อง เสาหลักที่ 2 คือ "เฮงเคิลดิจิทัล" ซึ่งเป็นหน่วยงานใหม่สำหรับบ่มเพาะเชิงนวัตกรรมและตลาด ภายใต้หลังคานี้ เฮงเคิล วางแผนที่จะสร้างศูนย์นวัตกรรมดิจิทัลในกรุงเบอร์ลิน เมืองที่เป็นหัวใจของบริษัทในด้านเทคโนโลยีระดับสูงและในเอเชีย

ปรับรูปแบบการดำเนินงานให้เป็นไปอย่างรวดเร็วและง่ายดาย

เฮงเคิล พยายามที่จะเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทั้งในเชิงกระบวนการและเชิงโครงสร้างอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ มุ่งที่จะเพิ่มความพยายามในการทำให้ธุรกิจรูปแบบใหม่ สร้างความใกล้ชิดกับลูกค้าและผู้บริโภคได้ดียิ่งขึ้น ด้วยการตัดสินใจให้รวดเร็วขึ้นและปรับปรุงประสิทธิภาพให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง

เสริมสร้างวัฒนธรรมความร่วมมือด้วยความเป็นผู้นำ

วัฒนธรรมที่แข็งแกร่ง ค่านิยมที่ใช้ร่วมกัน และกรอบการทำงานที่ชัดเจนในการร่วมมือกันทำงานเป็นทีมนี้เป็นกุญแจสำคัญสู่ความสำเร็จในอนาคตของเฮงเคิล โดยขั้นตอนแรก เฮงเคิล เปิดตัวความมุ่งมั่นในการเป็นผู้นำใหม่ให้กับพนักงานทุกคนทั่วโลกในปี 2562 เฮงเคิล วางแผนที่จะเร่งสร้างวัฒนธรรมองค์กรด้วยความมุ่งมั่นเหล่านี้ที่เป็นแกนหลัก

และจะส่งเสริมวัฒนธรรมการทำงานร่วมกันและเพิ่มพูนทักษะของพนักงานเกี่ยวกับความสามารถในอนาคต และช่วยให้พนักงานเติบโตและพัฒนาต่อไป

ความมั่นคงทางการเงินในระยะกลางถึงระยะยาว

“กรอบกลยุทธ์ใหม่ของเราสำหรับการเติบโตอย่างมีจุดมุ่งหมายสะท้อนให้เห็นถึงความมั่นคงทางการเงินระยะกลางถึงระยะยาวของเรา ทั้งในเรื่องของการเติบโตของยอดขายตามปกติระหว่าง 2 ถึง 4 เปอร์เซ็นต์ กำไรสุทธิที่มีการปรับตัวแล้วต่อการเติบโตของหุ้นบริษัทในอัตราปานกลางถึงสูงของเลขหลักเดียว ด้วยอัตราแลกเปลี่ยนคงที่ และเรื่องของการขยายตัวของกระแสเงินสดหมุนเวียนที่เราจะยังคงมุ่งมั่นอยู่ต่อไป” คาร์สเทน โนเบลกล่าว

“โดยสรุปก็คือ เราเชื่อมั่นว่าเราได้วางรากฐานสำหรับการพัฒนาไปสู่ความสำเร็จในอนาคตของเฮงเคิลแล้ว ตอนนี้เราจะมุ่งมั่นไปที่การทำให้มาตรการเหล่านี้ช่วยผลักดันการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการเติบโตของเราต่อไป” คาร์สเทน โนเบลกล่าว

เกี่ยวกับเฮงเคิล

เฮงเคิล ดำเนินธุรกิจทั่วโลกด้วยพอร์ตโฟลิโอผลิตภัณฑ์ที่สมดุลและหลากหลาย บริษัทฯ เป็นผู้นำในสามกลุ่มธุรกิจทั้งในธุรกิจเพื่ออุตสาหกรรมและธุรกิจสินค้าอุปโภคบริโภค อันเป็นผลมาจากแบรนด์นวัตกรรมและเทคโนโลยีที่แข็งแกร่ง ธุรกิจเทคโนโลยีกาวของเฮงเคิล (Adhesive Technologies) เป็นผู้นำในตลาดกาวในทุกอุตสาหกรรมทั่วโลก ในธุรกิจผลิตภัณฑ์ซักล้างและผลิตภัณฑ์ในครัวเรือน และผลิตภัณฑ์ปิวตี้แคร์ (Laundry & Home Care and Beauty Care businesses) เฮงเคิล เป็นผู้นำในหลายตลาดและประเภทผลิตภัณฑ์ทั่วโลก เฮงเคิล ก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2419 และมีประวัติความสำเร็จอันยาวนานกว่า 140 ปี ในปีพ.ศ. 2561 เฮงเคิล มียอดขายมากกว่า 2 หมื่นล้านยูโร และมีผลกำไรดำเนินงานที่ปรับปรุงแล้ว 3,500 ล้านดอลลาร์ เฮงเคิล มีพนักงานมากกว่า 53,000 คนทั่วโลก ซึ่งมีความหลากหลาย มีความมุ่งมั่น รวมกันเป็นหนึ่งเดียวด้วยวัฒนธรรมขององค์กรที่แข็งแกร่ง มีจุดมุ่งหมายร่วมกันในการสร้างคุณค่าที่ยั่งยืนและมีคุณค่าร่วมกัน ในฐานะผู้นำด้านความยั่งยืนซึ่งเป็นที่ยอมรับ เฮงเคิล ได้รับการยกย่องจากดัชนีและการจัดอันดับระหว่างประเทศต่าง ๆ หุ้นบริษัทของเฮงเคิลจดทะเบียนอยู่ในดัชนีหลักทรัพย์ DAX ของเยอรมนี ข้อมูลเพิ่มเติมกรุณาเข้าชมที่ www.henkel.com

ข้อมูลสำหรับสื่อมวลชน กรุณาติดต่อ

แม็กกี้ แทน

กฤษณา ปานสุนทร

เฮงเคิล

124 คอมมิวนิเคชั่นส์ คอนซัลติ้ง

โทรศัพท์ +65 6424 7045

02 718 1886 ต่อ 216 และ 081-859-007

อีเมล maggie.tan@henkel.com

krissana@124comm.com