23 พฤศจิกายน 2559

เฮงเค็ลนำเสนอลำดับความสำคัญเชิงกลยุทธ์ และเป้าหมายทางการเงินใหม่

**เฮงเค็ล 2020+: มุ่งเน้นที่การเติบโต การพัฒนาสู่ระบบดิจิตอล**

**และความคล่องตัว**

* เฮงเค็ลเดินหน้าสู่เป้าหมายที่มั่นคงสำหรับปี 2020 และหลังจากนั้น**:**
* สร้างการเติบโตอย่างมีผลกำไร และผลตอบแทนที่น่าพึงพอใจอย่างต่อเนื่อง
* เพิ่มการให้ความสำคัญกับลูกค้า นวัตกรรม ความคล่องตัว และมุ่งสู่ระบบดิจิตอลเต็มรูปแบบ
* เข้าซื้อกิจการอย่างมีเป้าหมายเพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ธุรกิจ
* กลยุทธ์ที่มี 4 ลำดับความสำคัญที่ชัดเจน
* ขับเคลื่อนการเติบโต
* เร่งการพัฒนาระบบดิจิตอล
* ยกระดับความคล่องตัว
* **ลงทุนเพื่อการเติบโต**
* เป้าหมายทางการเงินสำหรับปี ค.ศ. 2020
* ยอดขายปกติเติบโต**:** เฉลี่ย 2 - 4 เปอร์เซ็นต์
* ผลกำไรต่อหุ้นบุริมสิทธิ์หลังจากปรับปรุง[[1]](#footnote-1)**:** อัตราการเติบโตสะสมเฉลี่ยต่อปี (**CAGR[[2]](#footnote-2)\*\*) 7 - 9 เปอร์เซ็นต์**
* เพิ่มกำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีหลังการปรับปรุง\*
* ขยายกระแสเงินสดอิสระ

ดุสเซลดอล์ฟ เยอรมนี – เฮงเค็ลนำเสนอ**ลำดับความสำคัญเชิงกลยุทธ์และเป้าหมายทางการเงินใหม่ซึ่งจะกำหนดทิศทางของเฮงเค็ลจนถึงปี ค.ศ. 2020 และหลังจากนั้น** – ภายใต้ชื่อ “เฮงเค็ล 2020+” ซึ่งเฮงเค็ลพัฒนาขึ้นบนพื้นฐานที่แข็งแกร่ง มีเป้าหมาย**สร้างการเติบโตอย่างมีผลกำไรต่อเนื่อง** ด้วยการให้ความสำคัญกับ**ลำดับความสำคัญเชิงกลยุทธ์ 4 ด้าน** ได้แก่ **ขับเคลื่อนการเติบโต เร่งการพัฒนาระบบดิจิตอล ยกระดับความคล่องตัว และลงทุนเพื่อการเติบโต**

“เราจะสร้างอนาคตของเราบน**พื้นฐานที่แข็งแกร่ง** ซึ่งจะทำให้เราสามารถเพิ่มการเติบโตอย่างมีผลกำไรที่ยั่งยืนในอีกหลายปีข้างหน้า เรามี**ผลงานที่เป็นเลิศก้าวล้ำเหนือกว่าตลาดของเรา มีธุรกิจที่สมดุลและหลากหลาย พร้อมด้วยแบรนด์ที่น่าตื่นเต้น นวัตกรรมเทคโนโลยีใหม่ และครองตำแหน่งผู้นำในหลายตลาดและหลายประเภทผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจอย่างยิ่ง พนักงานของเราทั่วโลกมีความมุ่งมั่นทุ่มเทด้วยวัฒนธรรมที่เข้มแข็ง มุ่งสู่เป้าหมายร่วมกัน และแบ่งปันค่านิยมเดียวกัน**” ฮานส์ แวน ไบเล่น ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของเฮงเค็ลกล่าว

“ที่เฮงเค็ล เราแบ่งปัน**เป้าหมายร่วมกันเพื่อสร้างค่านิยมที่ยั่งยืน** – สำหรับลูกค้าและผู้บริโภคของเรา พนักงานของเรา ผู้ถือหุ้นของเรา รวมถึงทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องกับเรา และชุมชนที่เราดำเนินธุรกิจอยู่ นอกจากนี้ **ค่านิยม**ของเรายังชี้แนะแนวทางการปฏิบัติงาน การตัดสินใจ และพฤติกรรมของเราทั้งหมด” ฮานส์ แวน ไบเล่นกล่าว

เป้าหมายสำหรับปี **2020+:** พัฒนาความสำเร็จของเฮงเค็ลอย่างต่อเนื่อง

“เราต้องการเดินหน้า**พัฒนาความสำเร็จของเฮงเค็ลอย่างต่อเนื่อง**ท่ามกลาง**สภาพตลาดที่มีความผันผวนอย่างมาก**ซึ่งเป็นผลมาจากโลกาภิวัตน์ การเร่งพัฒนาระบบดิจิตอล การเปลี่ยนแปลงของตลาดที่รวดเร็ว รวมถึงการขาดแคลนทรัพยากรที่ส่งผลกระทบมากขึ้น และความรับผิดชอบต่อสังคม ภายในปี ค.ศ. 2020 และหลังจากนั้น **เป้าหมายของเฮงเค็ล**คือการ**สร้างการเติบโตอย่างมีผลกำไรให้สูงขึ้น และยกระดับการให้ความสำคัญกับลูกค้า นวัตกรรม ความคล่องตัวและการพัฒนาดิจิตอลเต็มรูปแบบในกระบวนการภายในองค์กรของเรา และกิจกรรมที่ต้องติดต่อโดยตรงกับลูกค้า** นอกจากนี้ เรามี**เป้าหมายสนับสนุนความยั่งยืนในทุกการดำเนินการทางธุรกิจของเรา เน้นย้ำตำแหน่งความเป็นผู้นำของเรา**” ฮานส์ แวน ไบเล่นกล่าว

*“เพื่อให้บรรลุเป้าหมายดังกล่าว เราจะต้อง****ให้ความสำคัญกับการขับเคลื่อนการเติบโต การเร่งพัฒนาระบบดิจิตอลในทุกธุรกิจและทุกฝ่ายของเรา การยกระดับความคล่องตัวในองค์กรและทีมงานของเรา และการลงทุนเพื่อการเติบโตด้วยแนวคิดริเริ่มที่มีเป้าหมาย*** *นอกจากการเติบโตตามปกติแล้ว* ***การเข้าครอบครองกิจการจะดำเนินต่อไปโดยเป็นส่วนสำคัญของกลยุทธ์ของเรา****เพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้แก่กลุ่มผลิตภัณฑ์ เราจะเริ่มดำเนินการตามลำดับความสำคัญเชิงกลยุทธ์ของเราด้วยวิธีการที่เปี่ยมด้วยพลังงานอย่างล้นเหลือตั้งแต่วันแรก เพื่อสานต่อการพัฒนาความสำเร็จของเราและสร้างค่านิยมที่ยั่งยืน”* ฮานส์ แวน ไบเล่น กล่าวสรุปทิศทางเชิงกลยุทธ์ในอนาคตของเฮงเค็ล

การเติบโตอย่างมีผลกำไรและผลตอบแทนที่น่าพึงพอใจ

ท่ามกลางสภาพตลาดที่มีความผันผวนสูงและไม่แน่นอน เฮงเค็ลได้กำหนด**เป้าหมายทางการเงินที่มีความชัดเจนสำหรับช่วงเวลาจนถึงปี ค.ศ.2020**: ตลอดอีก 4 ปีข้างหน้า เฮงเค็ลวางเป้าหมาย**การเติบโตยอดขายปกติอยู่ระหว่าง 2 และ 4 เปอร์เซ็นต์** โดยได้แรงขับเคลื่อนส่วนใหญ่มาจากตลาดเศรษฐกิจเกิดใหม่ สำหรับ**ผลกำไรต่อหุ้นบุริมสิทธิ์หลังการปรับปรุง** เฮงเค็ลมีเป้าหมายเพิ่ม**อัตราการเติบโตสะสมเฉลี่ยต่อปี (CAGR) อยู่ที่ 7 – 9 เปอร์เซ็นต์** เป้าหมายผลกำไรดังกล่าวครอบคลุมถึงผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยน ไม่รวมการซื้อกิจการครั้งใหญ่และการซื้อหุ้นคืน นอกจากนี้ เฮงเค็ลยังมีเป้าหมาย**เพิ่มกำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีหลังการปรับปรุง** และ**การขยายกระแสเงินสดอิสระอย่างต่อเนื่อง**

*“เราได้กำหนดเป้าหมายทางการเงินสำหรับปี ค.ศ. 2020 ซึ่งเสริมสร้างความเชื่อมั่นอย่างเต็มเปี่ยมในความสามารถของเราที่จะ****สร้างผลประกอบการทางการเงินที่ยอดเยี่ยม และผลตอบแทนที่น่าพึงพอใจ****”* คาร์สเทน โนเบิล ประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการเงินของเฮงเค็ลกล่าว *“เราจะให้ความสำคัญกับการมี****ระเบียบวินัยทางการเงิน การปรับปรุงความสามารถในการสร้างผลกำไร การสร้างประสิทธิภาพด้านเงินทุนหมุนเวียนสุทธิ******และการสร้างกระแสเงินสดที่แข็งแกร่ง*** *ซึ่งจะทำให้เราสามารถเพิ่มการ****ลงทุนเพื่อการเติบโตแบบปกติและการเติบโตที่มาจากการซื้อกิจการ****”*

ลำดับความสำคัญเชิงกลยุทธ์ในภาพรวม

1. ขับเคลื่อนการเติบโต

**การขับเคลื่อนการเติบโต**ในตลาดเศรษฐกิจอิ่มตัวและตลาดเศรษฐกิจเกิดใหม่จะเป็นลำดับความสำคัญเชิงกลยุทธ์หลักของเฮงเค็ล บริษัทฯ จะเปิดตัวแนวคิดริเริ่มที่มีเป้าหมายหลายด้านเพื่อ**สร้างความผูกพันกับลูกค้าและผู้บริโภคให้สูงขึ้น** ส่งเสริมให้**แบรนด์และเทคโนโลยีชั้นนำ**ของบริษัทฯ มีความแข็งแกร่งมากขึ้น พัฒนา**นวัตกรรมและการบริการที่น่าตื่นเต้น** และคว้า**แหล่งที่มาใหม่ของการเติบโต**

ด้วยการยกระดับ**ความผูกพันกับลูกค้าและผู้บริโภคให้สูงขึ้น** เฮงเค็ลมุ่งเร่งการเติบโตในกลุ่มลูกค้าชั้นนำผ่านการเป็นหุ้นส่วนที่แนบแน่น และเพื่อก้าวล้ำเหนือกว่าการเติบโตของตลาดไปพร้อมกับลูกค้าระดับแนวหน้าในทั้งสามกลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งจะทำได้ด้วยการเปลี่ยนแปลงอย่างมีขั้นตอนในด้านการให้ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง การมุ่งเน้นที่ความต้องการของลูกค้าและผู้บริโภค รวมถึงการดำเนินแผนการที่มีรายละเอียดเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้าและผู้บริโภค โดยจะต้องเกี่ยวข้องกับพนักงานทุกระดับภายในองค์กร นอกจากนี้ เฮงเค็ลต้องการคว้าโอกาสในการเติบโตได้มากขึ้นด้วยการตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มเป้าหมายอย่างเฉพาะเจาะจงด้วยผลิตภัณฑ์ การบริการ และนวัตกรรมที่ปรับแต่งให้รองรับความต้องการ

เฮงเค็ลยังมีแผนการส่งเสริมความแข็งแกร่งให้แก่**แบรนด์และเทคโนโลยีชั้นนำ**ของบริษัทฯ เพิ่มยอดขายของแบรนด์ระดับโลกที่มีผลงานยอดเยี่ยม และแบรนด์ชั้นนำในระดับท้องถิ่น ยอดขายของแบรนด์ 10 อันดับแรกควรเพิ่มขึ้น 75 เปอร์เซ็นต์ของยอดขายรวมทั้งหมดของบริษัทภายในปี ค.ศ. 2020 ซึ่งจะได้แรงขับเคลื่อนจากการลงทุนที่มีเป้าหมายเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่แบรนด์ชั้นนำของเฮงเค็ล การสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันด้วยเทคโนโลยีใหม่ ตลอดจนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และโซลูชั่นส์ที่ตอบสนองได้ตรงกับความต้องการในหลายกลุ่มอุตสาหกรรม

การเติบโตยังจะได้แรงผลักดันจากการส่งเสริมความสามารถของเฮงเค็ลในการพัฒนา**นวัตกรรมและการบริการที่น่าตื่นเต้น**อย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะทำให้เฮงเค็ลสามารถสร้างความแตกต่างในตลาดที่มีการแข่งขันกันอย่างดุเดือด และเปลี่ยนแปลงจาก “การให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์” เป็น “การให้ความสำคัญกับโซลูชั่น” ด้วยผลิตภัณฑ์และการบริการที่มีความแตกต่างในธุรกิจผู้บริโภคและอุตสาหกรรม โดยภายในปี ค.ศ. 2020 เฮงเค็ลมีเป้าหมายพัฒนานวัตกรรมเพื่อการเติบโต และมีแผนเพิ่มส่วนแบ่งยอดขายจากนวัตกรรมชั้นนำของบริษัทฯ นอกจากนี้ เพื่อเพิ่มศักยภาพการพัฒนานวัตกรรม และสร้างโอกาสการเข้าถึงลูกค้า เฮงเค็ลยังจะพัฒนาและเตรียมพร้อมเปิดศูนย์นวัตกรรมแห่งใหม่สำหรับธุรกิจเทคโนโลยีกาวในเมืองดุสเซลดอล์ฟและนครเซี่ยงไฮ้ ขณะเดียวกัน เฮงเค็ลจะขยายข้อเสนอและโครงสร้างการบริการในทุกกลุ่มธุรกิจ ซึ่งจะรวมถึงการให้คำปรึกษาและคำแนะนำทางเทคนิคสำหรับลูกค้าอุตสาหกรรมและมืออาชีพ ตลอดจนการนำเสนอการบริการดิจิตอลสำหรับธุรกิจผู้บริโภค อาทิ แพลตฟอร์มการจองออนไลน์สำหรับการนัดช่างทำผม การบอกรับสมาชิก หรือการสั่งซื้อซ้ำแบบอัตโนมัติ

เฮงเค็ลยังจะดำเนินการส่งเสริมเชิงกลยุทธ์ที่การขับเคลื่อนการเติบโตในธุรกิจหลักที่มีอยู่ด้วยการคว้า**แหล่งที่มาใหม่ของการเติบโต**ที่มีศักยภาพ อาทิ การเปิดตลาดใหม่เพื่อปิดช่องว่างในตลาดเศรษฐกิจอิ่มตัวและเศรษฐกิจเกิดใหม่ การซื้อกิจการอย่างมีเป้าหมายจะช่วยเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ธุรกิจของเฮงเค็ล ส่งเสริมตำแหน่งที่มั่นคงในตลาดและประเภทผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจ และขยายสู่ประเภทผลิตภัณฑ์ใกล้เคียง ไม่เพียงเท่านั้น บริษัทฯ จะก่อตั้งกองทุนร่วมลงทุน (Venture Capital Fund) เป็นการเฉพาะที่มีวงเงินสูงสุด 150 ล้านยูโรเพื่อลงทุนในบริษัทสตาร์ทอัพที่มีความเชี่ยวชาญด้านดิจิตอลและเทคโนโลยีเฉพาะทาง

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

ขณะที่เฮงเค็ลมีเป้าหมายขับเคลื่อนการเติบโตแบบปกติ การเข้าซื้อกิจการก็จะเป็นส่วนสำคัญของกลยุทธ์บริษัทฯ เพื่อเสริมความแข็งแกร่งให้แก่ธุรกิจ เฮงเค็ลจะเดินหน้าแสวงหาทางเลือกที่มีศักยภาพด้วยแนวทางที่มีระเบียบวินัยสูงบนพื้นฐานของหลักเกณฑ์ที่ชัดเจน ได้แก่ความเหมาะสมทางกลยุทธ์ ความพร้อม และแรงดึงดูดทางการเงิน ขณะเดียวกัน เฮงเค็ลยังยึดมั่นในเรตติ้ง “Single A” ของบริษัทฯ

2. เร่งการพัฒนาระบบดิจิตอล

การเร่งการพัฒนาระบบดิจิตอล **จะช่วยให้เฮงเค็ลประสบความสำเร็จในการสร้างการเติบโตทางธุรกิจ การกระชับความสัมพันธ์กับลูกค้าและผู้บริโภค รวมถึงการสร้างประสิทธิภาพของกระบวนการและพลิกโฉมบริษัททั้งหมด โดยภายในปี ค.ศ. 2020 เฮงเค็ลจะดำเนินการแนวคิดริเริ่มที่หลากหลายเพื่อ**ขับเคลื่อนธุรกิจดิจิตอลของบริษัทฯ ยกระดับโครงการอุตสาหกรรม 4.0 **และ**พลิกโฉมองค์กรทั้งหมด

เพื่อ**ส่งเสริมธุรกิจดิจิตอลของบริษัทฯ** เฮงเค็ลตั้งเป้าไว้ว่าจะพัฒนาระบบดิจิตอลในการติดต่อกับลูกค้า ผู้บริโภค หุ้นส่วนธุรกิจ และซัพพลายเออร์ตลอดทั้งห่วงโซ่อุปทานทั้งในธุรกิจอุตสาหกรรม และผู้บริโภค ยอดขาย “ที่ขับเคลื่อนด้วยดิจิตอล” จะต้องเพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัวไปอยู่ที่กว่า 4,000 ล้านยูโรภายในปี ค.ศ. 2020 อาทิ ธุรกิจผู้บริโภคของเฮงเค็ลจะถูกยกระดับการมีส่วนร่วมผ่านทางการผสมผสานทุกช่องทาง (omni-channel) ที่เชื่อมต่อแพลตฟอร์มอี-คอมเมิร์ซเข้ากับการค้าปลีกแบบดั้งเดิม พร้อมพัฒนาและนำเสนอแพลตฟอร์มดิจิตอลรูปแบบใหม่ และขยายการใช้สื่อดิจิตอลให้มากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

เฮงเค็ลยังจะ**ยกระดับอุตสาหกรรม 4.0** เพื่อวางแผน จัดหา ผลิต และส่งมอบผลิตภัณฑ์และโซลูชั่นให้ดียิ่งขึ้น การพัฒนาระบบดิจิตอลของห่วงโซ่อุปทานทั่วโลกแบบผสมผสานจะช่วยเพิ่มระดับการบริการสำหรับลูกค้า เพิ่มประสิทธิภาพโรงงานผลิต ยกระดับการผลิต และกระบวนการขนส่ง ตลอดจนให้ประโยชน์แก่เฮงเค็ลในด้านความยั่งยืน

การพัฒนาระบบดิจิตอลของเฮงเค็ลให้ประสบความสำเร็จได้นั้นจะขึ้นอยู่กับศักยภาพของพนักงานภายในองค์กร ความสามารถของพวกเขาใน**การพลิกโฉมองค์กร** และการมีกรอบความคิด “ทดสอบและเรียนรู้” ที่รวดเร็ว เพื่อสนับสนุนการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว เฮงเค็ลจะขยายการฝึกอบรมแบบเฉพาะเจาะจงและโครงการพัฒนาต่างๆ นอกจากนี้ ยังจะเพิ่มตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายดิจิตอลซึ่งจะดูแลรับผิดชอบทั่วทั้งองค์กรขึ้นมาด้วย

3. ยกระดับความคล่องตัว

ในสภาพตลาดที่มีความผันผวนสูง และธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็ว **การยกระดับความคล่องตัว**ภายในองค์กรจะเป็นปัจจัยสำคัญสู่ความสำเร็จของเฮงเค็ลในอนาคต ซึ่งจะรวมถึงการมี**พนักงานที่มีพลังและกระตือรือร้น การนำสินค้าเข้าสู่ตลาดอย่างรวดเร็วที่สุด** รวมถึง**กระบวนการที่เรียบง่ายและชาญฉลาด**

เพื่อสร้างความคล่องตัวภายในองค์กรให้สูงขึ้นด้วย**ทีมพนักงานที่มีพลังและกระตือรือร้น** เฮงเค็ลจะส่งเสริมจิตวิญญาณของผู้ประกอบการให้แก่พนักงาน สนับสนุนการเปิดกว้างเพื่อการเปลี่ยนแปลง ส่งเสริมความสามารถในการปรับตัว และเพิ่มอำนาจการตัดสินใจของพนักงาน ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะได้รับแรงผลักดันจากวัฒนธรรมที่แข็งแกร่งของเฮงเค็ล เปิดรับความคิดเห็นอย่างเป็นอิสระ รวมถึงการมอบรางวัลและสิ่งตอบแทนสำหรับผลงานที่เป็นเลิศ

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

**เฮงเค็ลยังจะยกระดับแนวทาง** “ความเรียบง่ายที่ชาญฉลาด” **เพื่อให้มีความคล่องตัวมากขึ้นด้วยการมีโมเดลธุรกิจที่ยืดหยุ่นที่สามารถปรับเข้ากับตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลง พร้อมกับการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการและกระบวนการต่างๆ อีกด้วย**

4. ลงทุนเพื่อการเติบโต

สำหรับ**การลงทุนเพื่อการเติบโต** เฮงเค็ลจะดำเนินแนวทางใหม่เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของ**การจัดสรรทรัพยากร** มุ่งเน้นที่**การจัดการรายได้สุทธิ** เพิ่ม**ประสิทธิภาพของโครงสร้างองค์กร** และเดินหน้าขยาย**ห่วงโซ่อุปทานทั่วโลก** เมื่อดำเนินแนวคิดริเริ่มเหล่านี้พร้อมกันจะช่วยส่งเสริม**ศักยภาพการสร้างผลกำไร** และทำให้เฮงเค็ลสามารถ**ลงทุนเพื่อสร้างการเติบโตตามเป้าหมาย ค.ศ. 2020 และหลังจากนั้น**ได้อย่างเต็มที่

**“การจัดสรรทรัพยากรเพื่อสร้างมูลค่า”** จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการต้นทุนด้วยการเพิ่มความโปร่งใสของงบประมาณทั่วโลกในทุกประเภทต้นทุนที่กำหนดไว้ และด้วยการปรับปรุงการจัดสรรงบประมาณให้ดีขึ้น

การจัดการรายได้สุทธิ **จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของการสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ ของเฮงเค็ล ซึ่งรวมถึงการรวบรวมและใช้ประโยชน์จากข้อมูลเชิงลึกของผู้บริโภคและผู้จับจ่ายซื้อสินค้า เป็นต้น รวมถึงการขยายประเภทสินค้าหรือพัฒนาประเภทสินค้าใหม่ร่วมกับหุ้นส่วนค้าปลีก**

**เฮงเค็ลยังจะทำงานอย่างต่อเนื่องเพื่อเริ่มดำเนิน**โครงสร้างที่มีประสิทธิภาพสูงสุด **อาทิ การพลิกโฉมแชร์เซอร์วิสเซ็นเตอร์ (**shared service centers**) ที่กำลังดำเนินอยู่ในขณะนี้ซึ่งจะรับมือกระบวนการที่กว้างขวางด้วยวิธีการที่มีมาตรฐานสูงและด้วยระบบดิจิตอลในทุกกลุ่มธุรกิจ นอกจากนี้ บริษัทฯ จะเดินหน้าเพิ่มประสิทธิภาพและผสมผสานการผลิตและโกดังเก็บสินค้าทั่วโลกเข้าไว้ด้วยกัน**

**หลังจากการเริ่มดำเนินการที่ประสบความสำเร็จในยุโรป และการก่อตั้งศูนย์กลางทั้งในยุโรป และเอเชีย** โครงสร้างห่วงโซ่อุปทานแบบผสมผสานทั่วโลก**ของเฮงเค็ลจะเริ่มดำเนินการเพิ่มเติมในทุกภูมิภาค**

ยุคแห่งค่านิยมที่มีความยั่งยืน

*“เฮงเค็ลมุ่ง****สร้างสรรค์ค่านิยมอันยั่งยืน****ในทุกมิติของการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป้าหมายดังกล่าวผนวกรวมพนักงานของเราทุกคน และสอดคล้องกับชุด****ค่านิยมที่แข็งแกร่ง*** *ได้แก่ ลูกค้า และผู้บริโภค พนักงาน ผลประกอบการทางการเงิน ความยั่งยืน และธุรกิจครอบครัว”* ฮานส์ แวน ไบเล่น ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของเฮงเค็ลกล่าว

เพื่อเน้นย้ำความมุ่งมั่นสู่ความยั่งยืน เฮงเค็ลได้กำหนดเป้าหมายที่ชัดเจนเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากร อาทิ การ**สร้างมูลค่าเพิ่มมากขึ้นด้วยทรัพยากรที่น้อยลง** เฮงเค็ลกำหนด**หมุดหมายแห่งความยั่งยืน**ที่ทะเยอทะยาน ซึ่งจะทำให้**ประสิทธิภาพเพิ่มสูงขึ้นในภาพรวม 75 เปอร์เซ็นต์ภายในปี ค.ศ. 2020 เมื่อเทียบกับปี ค.ศ. 2010** การทำให้**พนักงานทุกคนของเฮงเค็ลทั่วโลกมีส่วนร่วมด้วยการเป็นผู้แทนด้านความยั่งยืน**สำหรับลูกค้า ผู้บริโภค หุ้นส่วนทางธุรกิจ และสังคม จะเป็นพลังขับเคลื่อนเพื่อการเป็นผู้นำด้านความยั่งยืนของเฮงเค็ล

**เกี่ยวกับเฮงเค็ล**

เฮงเค็ลดำเนินธุรกิจทั่วโลกด้วยพอร์ตโฟลิโอผลิตภัณฑ์อันสมดุลและหลากหลาย บริษัทเป็นผู้นำในสามกลุ่มธุรกิจ ทั้งในธุรกิจเพื่ออุตสาหกรรมและธุรกิจเพื่อผู้บริโภค อันเป็นผลมาจากแบรนด์ นวัตกรรม และเทคโนโลยีอันแข็งแกร่ง ธุรกิจเทคโนโลยีกาวของเฮงเค็ล (Adhesive Technologies) เป็นผู้นำในตลาดกาวในทุกอุตสาหกรรมทั่วโลก ในธุรกิจผลิตภัณฑ์ซักล้างและผลิตภัณฑ์ในครัวเรือน และผลิตภัณฑ์บิวตี้แคร์ (Laundry & Home Care and Beauty Care businesses) เฮงเค็ลเป็นผู้นำในหลากหลายตลาดและประเภทผลิตภัณฑ์ทั่วโลก ก่อตั้งขึ้นเมื่อปีพ.ศ. 2419 เฮงเค็ลมีประวัติความสำเร็จอันยาวนานกว่า 140 ปี ในปีพ.ศ. 2558 เฮงเค็ลมียอดขายอยู่ที่ 18,100 ล้านยูโร (หรือ 20,100 ล้านเหรียญสหรัฐฯ) และกำไรจากการปฏิบัติงานหลังการปรับปรุง 2,9 00 ล้านยูโร (หรือ 3,200 ล้านเหรียญสหรัฐฯ) แบรนด์ชั้นนำ 3 อันดับแรกของเฮงเค็ล คือ เพอร์ซิล (ผงซักฟอก) ชวาร์สคอฟ (ผลิตภัณฑ์ดูแลเส้นผม) และล็อคไทท์ (กาว) มียอดขายรวมกันกว่า 6,000 ล้านยูโร (หรือ 6,600 ล้านเหรียญสหรัฐฯ) เฮงเค็ลมีพนักงานราว 50,000 คนทั่วโลก ซึ่งทำงานเป็นทีมที่มีความมุ่งมั่นและหลากหลาย รวมกันเป็นหนึ่งเดียวด้วยวัฒนธรรมขององค์กรอันแข็งแกร่ง มีจุดมุ่งหมายร่วมกันในการสร้างคุณค่าอันยั่งยืน และมีคุณค่าร่วมกัน ในฐานะผู้นำด้านความยั่งยืนอันเป็นที่ยอมรับ เฮงเค็ลได้รับการยกย่องจากดัชนีและการจัดอันดับต่างๆ หุ้นบุริมสิทธิของเฮงเค็ลจดทะเบียนอยู่ในดัชนีหลักทรัพย์ DAX ของเยอรมนี ข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาเยี่ยมชม [www.henkel.com](http://www.henkel.com)

*เอกสารนี้มีข้อความคาดการณ์อนาคต ซึ่งยึดตามการประมาณการและข้อสันนิษฐานในปัจจุบันจากฝ่ายบริหารประจำองค์กรของบริษัท เฮงเค็ล เอจี แอนด์ โค เคจีเอเอ ข้อความคาดการณ์อนาคตเหล่านี้มีลักษณะพิเศษเนื่องจากการใช้คำต่างๆ เช่น คาดว่า มีเป้าหมายที่จะ วางแผน ทำนาย สันนิษฐาน เชื่อว่า ประมาณการ คาดการณ์ พยากรณ์ และคำในลักษณะคล้ายคลึงกัน โดยไม่มีเจตนาใช้คำกล่าวเหล่านี้เพื่อสร้างความเข้าใจว่ามีการรับประกันว่า ความคาดหวังดังกล่าวจะเป็นจริง ผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจริงในอนาคตของบริษัท เฮงเค็ล เอจี แอนด์ โค เคจีเอเอ เกิดจากความเสี่ยงและความไม่แน่นอนหลายปัจจัย และอาจแตกต่างจากข้อความคาดการณ์อนาคตข้างต้นได้ปัจจัยต่างๆเหล่านี้ หลายปัจจัยอยู่นอกเหนือการควบคุมของเฮงเค็ลและไม่สามารถคาดการณ์ได้อย่างถูกต้องล่วงหน้า เช่น สภาวะเศรษฐกิจในอนาคต การกระทำของคู่แข่ง และปัจจัยอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับสภาพตลาด ทั้งนี้บริษัทไม่ได้วางแผนหรือรับที่จะปรับปรุงข้อความคาดการณ์อนาคตให้เป็นข้อมูลล่าสุด เอกสารนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ข้อมูลเท่านั้น และไม่ได้มีเจตนาเพื่อการมอบคำแนะนำการลงทุน หรือเสนอการขาย เชิญชวน หรือเสนอให้ซื้อหลักทรัพย์ใดๆ*

**ข้อมูลสำหรับสื่อมวลชน กรุณาติดต่อ**

แม็กกี้ แทน ประภาศรี วสุหิรัญ

โทรศัพท์ +65 6424 7045 +66 (0) 2684 1551 ต่อ 18

โทรสาร +65 6266 1161 +66 (0) 2684 1553

อีเมล [maggie.tan@henkel.com](mailto:maggie.tan@henkel.com) [prapasri@veropr.com](mailto:prapasri@veropr.com)

Henkel AG & Co. KGaA

1. *ปรับปรุงสำหรับรายได้ที่เกิดขึ้นแบบครั้งเดียว ค่าใช้จ่ายแบบครั้งเดียวและค่าใช้จ่ายในการปรับโครงสร้าง* [↑](#footnote-ref-1)
2. \*\* ***อัตราการเติบโตสะสมเฉลี่ยต่อปีหรือ CAGR***  [↑](#footnote-ref-2)