



PIERWSZE 50 LAT

Soudal

1966-2016

„50 LAT KONSEKWENTNEJ
I CIĘŻKIEJ PRACY,
50 LAT PRZEDSIĘBIORCZOŚCI!”

50 lat firmy Soudal, 50 lat ciężkiej i konsekwentnej pracy, 50 lat przedsiębiorczości. Niezwykła historia firmy, która powstała w 1966 roku na ulicy Ossenmarkt w Antwerpii, by do roku 2016 stać się międzynarodowym koncernem z 54 oddziałami na całym świecie. To również historia wszystkich ludzi angażujących się dzień po dniu i rok po roku w rozwój firmy Soudal.

VIC

„MARZENIE, WIZJA, ODWAGA, DZIAŁANIE,
WYTRWAŁOŚĆ.”

SWERTS

Gdy w 1966 roku zaczynałem swoją działalność w Antwerpii obiecując „skleić wszystko” nawet sobie nie wyobrażałem, że mój Soudal mógłby się przekształcić w firmę o globalnym zasięgu w zaledwie pół wieku. A przecież tak się stało: na moich oczach, na przestrzeni 50 lat Soudal stał się międzynarodową, ale wciąż rodzinną, firmą z 54 oddziałami handlowymi, działającą w ponad 100 krajach i osiągającą obroty na poziomie 630 mln euro.

To prawdziwy powód do dumy dla nas wszystkich, dla całej rodziny Soudal. Bo ten sukces budowaliśmy razem, naszym własnym sposobem - wstając wcześniej, pracując ciężiej, odpowiedzialnie i uczciwie podchodząc do wszystkich wyzwań.

Ale patrzmy w przyszłość – w tym roku zaczynamy drugie 50-lecie, w którym wiele kolejnych kamieni milowych czeka na zdobycie. Mamy nadzieję osiągnąć pierwszy z nich już w 2020 roku i przekroczyć symboliczną granicę 1 mld euro obrotu. Przed nami wiele innych wyzwań, pokonamy je wszystkie, bo przez następne 50 lat będzie nas prowadzić „marzenie, wizja, odwaga, działanie i wytrwałość”.



NARODZINY FIRMY

Kolebką firmy Soudal była mała uliczka Ossenmarkt w Antwerpii. W 1966 roku dwudziestosześcioletni wtedy Vic Swerts kupił firmę Jos Janssen BVBA, specjalizującą się w spawaniu żeliwnych bloków silnika. Firma przyjęła nazwę od jednego z najlepiej sprzedających się produktów - reklamowanego sloganem „SOUDeert ALles”.

Oryginalna podstawowa działalność została jednak szybko zarzucona, a Soudal skupił się na produkcji szpachli poliestrowych, będących nowoczesną alternatywą dla tradycyjnych materiałów - ołowiu i cyny lutowniczej, używanych do napraw uszkodzonych nadwozi samochodowych.

Głównym dostawcą surowców był wtedy niemiecki gigant chemiczny Bayer, on też wprowadził Soudal w tajniki produkcji innowacyjnych uszczelniaczy silikonowych. Decyzja, by skupić się na tej rewolucyjnej, ale kosztownej technologii okazała się strzałem w dziesiątkę. Soudal w końcu wystartował.



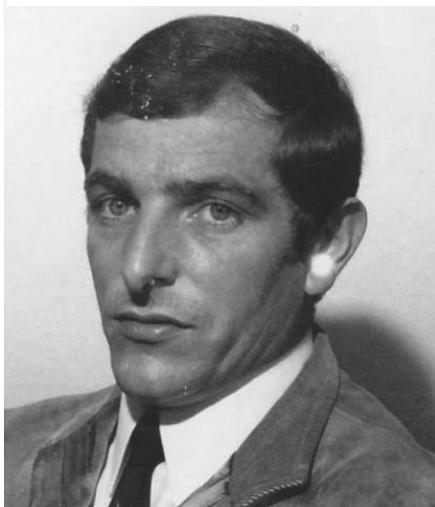
“ JEŚLI ZOSTAWISZ
WSZYSTKO TAK JAK JEST,
NIC SIĘ NIE ZMIENI. ”



CUDOWNE LATA

„TEN, KTO SIĘ WAHA,
PRZEGRYWA.”

Nowa firma Soudal wkrótce rozrosła się tak bardzo, że musiała być przeniesiona do rodzinnego miasta Vica Swerts - Turnhout. Przez kilka pierwszych lat firma intensywnie rozwijała zaplecze produkcyjne i działała pod silną presją finansową. Jedynie konsekwentne re-inwestowanie każdego centa zysku w rozwój pozwoliło firmie przetrwać. Soudal rósł powoli, lecz nieustannie. W 1969 roku obroty firmy osiągnęły poziom 57.000 euro, 15 lat później firma zarobiła już 9,67 mln euro, ale mimo to dalej była małą firmą w porównaniu z rynkowymi gigantami. To co było wadą, udało się zamienić w zaletę. Jako stosunkowo małe przedsiębiorstwo Soudal mógł być bardziej elastyczny i zorientowany na potrzeby klientów, precyzyjniej określać potrzeby i ewolucję rynku. I właśnie ta pro-rynkowa strategia opłaciła się. Lata ciężkiej pracy, długofalowe inwestycje i odpowiedzialne zarządzanie ryzykiem zaczęły przynosić pozytywne rezultaty – były początkiem okresu wielkiej ekspansji i umiędzynarodowienia firmy.



GLOBALIZACJA

"THERE ARE MORE OPPORTUNITIES ABROAD THAN AT HOME."

Belgia bardzo szybko okazała się zbyt małym rynkiem dla rozwijającej się firmy, szczególnie w przypadku dróg uszczelnaczy silikonowych. Z tego powodu Soudal zaczął szukać zagranicznych rynków zbytu. Już po kilku pierwszych przypadkowych dostawach silikonów do zastosowań szklarskich i budowlanych na rynek holenderski młoda i ambitna firma postanowiła uporządkować i zrationalizować strukturę sprzedaży. W tamtych czasach eksport był raczej domeną dużych firm międzynarodowych, ale nie było to przeszkodą dla ambitnego gracza. Jeszcze przed końcem pierwszego dziesięciolecia Soudal eksportował aż 20% swojej produkcji.

Po burzliwym okresie pionierskim Soudal przekształcił się w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością i znacznie przyspieszył swój rozwój w latach osiemdziesiątych, nabierając międzynarodowego znaczenia i biorąc udział w najważniejszych imprezach targowych na świecie. Udział eksportu w 1981 roku wzrósł do ok 25%, a 10 lat później osiągnął poziom 70%. Gwałtowny wzrost tego segmentu sprzedaży szedł w parze z powstawaniem zagranicznych spółek-córek firmy. W 1992 roku powstały biura handlowe w Holandii i Wielkiej Brytanii, a w 1993 roku w Niemczech.

Międzynarodowy rozwój jest cechą charakterystyczną naszego pierwszego 50-lecia. Obecnie Soudal eksportuje 90% swojej produkcji do ponad 130 krajów. Rodzinna belgijska firma stała się globalnym przedsiębiorstwem.



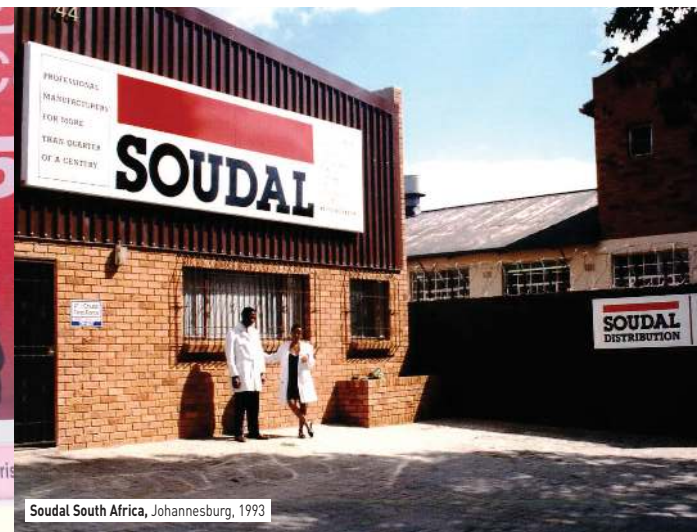
Soudal McCoy, India - 2012



Soudal Leverkusen, Germany - 1994



Soudal China, signing ceremony - 2010



Soudal South Africa, Johannesburg, 1993

PRZEJĘCIA

„ PRZEJĘCIA SĄ WAŻNĄ CZĘŚCIĄ STRATEGICZNEJ WIZJI SOUDAL. ”

„NIE CHCEMY WZRASTAĆ ZA KAŻDĄ CENĘ – MUSI TO BYĆ ZGODNE Z NASZĄ WIZJĄ.”

Początkowo Soudal zaopatrywał klientów w nowych krajach bezpośrednio ze swojej centrali w Turnhout albo z pomocą lokalnych importerów. Nierzadko ci importerzy przekształcali się w lokalne oddziały firmy i znajdowali swoje stałe miejsce w strukturze Soudal. Tego typu krajowe i międzynarodowe przejęcia są obok rozwoju organicznego najważniejszym elementem naszej strategii rozwoju.

Pierwsze międzynarodowe przejęcie miało miejsce w 1992 roku – w czerwcu tego roku firma wydała komunikat prasowy z imponującym nagłówkiem: „Soudal przejmuje francuskiego konkurenta.” Zakup firmy Ayrton SA – producenta z tej samej branży – był początkiem całego łańcucha wzmacniających rynkowy potencjał Soudal przejęć. Dostęp do wszystkich sektorów niemieckiego rynku chemii budowlanej dało naszej firmie przejęcie Bayer Anhydrit Verkaufsgesellschaft w Leverkusen – oddziału Bayer AG. Po rynkach w bezpośrednim sąsiedztwie przyszła kolej na nowe kraje członkowskie UE takie jak Polska, Łotwa, Litwa i Węgry. Soudal szybko zdobywał udziały w rynku i zakładał nowe spółki również poza starym kontynentem. Najnowszym przykładem naszej strategii rozwoju jest przejęcie szwedzkiej firmy „Proflex Trading AB”. To już 54 zagraniczny oddział Soudal i nasz następny krok na drodze do globalnej obecności.



FIRMY WCHODZĄCE W SKŁAD HOLDINGU

- 1992: Ayrton (Francja)
- 1997: BAVG (Niemcy)
- 2003: Wacker Building Silicones (Włochy)
- 2004: Rectavit (Belgia)
- 2008: Aerotrim (Belgia)
- 2009: Frencken (Holandia)
- 2010: Shijia (Chiny)
- 2010: Joint venture Soudal McCoy (Indie)
- 2011: LNX Brand of Bluestar (Chiny)
- 2011: Isik (Turcja)
- 2013: TKK (Słowenia)
- 2014: Soudis (Australia)
- 2014: Accumetric (USA)
- 2014: Bochem (Polska)
- 2014: Full control of joint venture (Chile)
- 2015: Tenachem (Łotwa)
- 2016: Proflex (Szwecja)

NAGRODY

Sukces to coś więcej niż gołe liczby dotyczące obrotów, zysków i zatrudnienia. Od wielu lat Soudal jest doceniany również za jakość i innowacyjność.



- 1992: Eurosymb ISO 9002 certificate
- 1992: FEDOZ Innovation Trophy Best Service
- 1992: FEDOZ Innovation Trophy Best Product for insulation foam
- 1995: Nomination Europe's dynamic entrepreneurs
- 1996: Oscar for Export
- 1997: Finalist Company of the year
- 1995-1997-1998-2005-2006: Nomination 'European Dynamic Entrepreneur included in Europe's 500 Honorary Listing'
- 2000-2002: KKK Kempense Kamer voor Handel en Nijverheid (Kempen Chamber of Commerce and Trade), Manager's Trophy
- 2002: FEDOZ Innovation Trophy Best product for Fix All Crystal
- 2002: De Leeuw van de Export (Lion of Export) Best Performer for the Province of Antwerp
- 2002: Ridder in de Kwaliteitszorg (Knight of Quality Assurance)
- 2002: Trends Gazelle
- 2003: Innovationspreis Internationale Eisenwarenmesse (International Hardware Exhibition Innovation Prize) for Fix All
- 2007: Trends Gazelle
- 2010: Vic Swerts receives Vlerick Award
- 2011: Onderneming van het jaar (Company of the year)
- 2012: Nomination World Entrepreneur of the Year
- 2015: Fix ALL X-Treme Power: Product of the year
- 2015: Golden Bridge Trade & Export Award
- 2016: Czech Superbrands

KLIENCI

„ROŚNIEMY RAZEM Z NASZYMİ KLIENTAMI.”

We wczesnych latach nasi konkurenci, producenci uszczelniaczy, byli również pierwszymi klientami. Soudal był przede wszystkim producentem marek własnych. Pod koniec lat 80-tych, na półkach marketów budowlanych zaczęło pojawiać się coraz więcej produktów "private label" – trend na który Soudal natychmiast zareagował. I robi to każdego dnia, zapewniając w ten sposób wystarczającą masę krytyczną, umożliwiającą produkcję własnej marki w konkurencyjny sposób.

Początkowo Soudal sprzedawał swoje markowe produkty klientom profesjonalnym poprzez lokalne sklepy budowlane. Jednakże stopniowo sprzedaż produktów profesjonalnych miała miejsce również w innym kanale – szybko rosnącym segmencie marketów DIY. Narodził się nowy typ klienta, który będzie w przyszłości jednym z filarów naszego sukcesu. Obecnie sprzedaż produktów marki Soudal zapewnia ponad 2/3 obrotów firmy.



DIRK COOREVITS

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY - SOUDAL

„LICZĄ SIĘ CZYNY,
NIE SŁOWA.”



Jednym z najważniejszych składników naszego sukcesu w ciągu ostatnich 50 lat jest kultura firmy. Jej specyfikę najlepiej przedstawi Dyrektor Zarządzający Soudal Dirk Coorevits - związany z firmą od 1982 r. „W firmie Soudal jesteśmy przede wszystkim aktywnymi wykonawcami - stawiamy sobie jakieś zadanie, a później dajemy z siebie wszystko,

aby je wykonać. Naszym priorytetem jest raczej szybkie wprowadzenie na rynek nowego dobrego rozwiązania, a nie skupianie się na długotrwałych projektach, badaniach i business planach. W innych firmach można ugrzęznąć w niekończących się rozważaniach wszystkich za i przeciw: dzięki naszym krótkim kanałom komunikacyjnym i przejrzystej

strukturze własności jesteśmy w stanie szybko wrzucić wyższy bieg i skupić się na osiągnięciu celu. Zalety tego sposobu działania są większe niż wady. Nawet jeśli coś pójdzie nie tak i nowy pomysł zakończy się niepowodzeniem zawsze kierujemy się naszym mottem: „Upadłeś? Wstań i idź dalej”. Takie podejście zostało nam przekazane przez założyciela

i prezesa Vica Swertsza już na samym początku. Jego osobiste przekonania i wartości - przedsiębiorczość, rozsądek i ciężka praca w połączeniu ze zdrową dawką prorynkowej orientacji, wzajemnego szacunku i zaangażowania - stały się podstawą naszego ducha korporacyjnego. Pamiętajmy - liczą się czyny, nie słowa.

LUDZIE

„NASI PRACOWNICY TO NASZ
NAJWIĘKSZY ATUT.”

Do wyprodukowania wszystkich nowych materiałów i obsługi klientów potrzebujemy coraz większej ilości pracowników. Już w ubiegłym stuleciu Soudal był jednym z największych pracodawców w prowincji Kempen, regionie gdzie urodził się założyciel firmy - Vic Swerts. Obecnie Soudal jest prestiżowym pracodawcą również w wielu innych krajach na całym świecie. Dla firmy zawsze ważniejsza była jakość niż ilość pracowników. Vic zawsze twierdził, że jego najpotężniejszą siłą jest umiejętność otaczania się odpowiednimi ludźmi - „Nasi pracownicy to nasz największy atut. Jestem jak dyrygent, który nie gra na żadnym instrumencie, ale jest doskonały w dobieraniu najlepszych muzyków. Razem ci ludzie tworzą fantastyczną orkiestrę. Często są lepsi ode mnie w swoich branżach - w chemii, marketingu, księgowości, sprzedaży itd. Branża, w której ja jestem najlepszy, to dobieranie odpowiednich współpracowników”.

W latach 60-tych Monique Beyens była pierwszym i przez długi czas jedynym pracownikiem nowopowstałej firmy.

Teraz w 50 rocznicę urodzin międzynarodowy koncern Soudal zatrudnia ok. 2 500 osób. I nadal prowadzi rekrutację.



INFRASTRUKTURA

„PRZYNOSIŁEM DO NASZEJ NOWEJ FABRYKI NAWET KRZESŁA OGRODOWE, ABY W TRAKCIE NEGOCJACJI NASI KLIENCI MIELI NA CZYM USIAŚĆ. BYŁEM BARDZO DUMNY Z MOJEJ FABRYKI - NIEWAŻNE, JAK BYŁA MAŁA.”

Z fabryki i biura w rozmiarze "S" w centrum Antwerpii Soudal przeniósł się do gospodarstwa ogrodniczego niedaleko Turnhout. Ostatecznie i tak okazało się zbyt małe, by pomieścić rozwijającą się błyskawicznie firmę. W 1974 roku w Urzędzie Robót Publicznych Vic Swerts złożył wniosek o przyznanie działki inwestycyjnej o powierzchni 2000 m². Jego prośba została potraktowana jako zarozumiata i pogardliwie wyśmiana (w specyficznym dialekcie z Antwerpii): „Młody człowieku, czy Ty widziałeś kiedykolwiek 2000 m² powierzchni?” Ale lokalna małostkowość nie mogła powstrzymać Vica, toteż głód ziemi został niebawem zaspokojony. Ostatecznie Soudal otrzymał 5000 m² przy ulicy Everdongenlaan w Turnhout. Od tej pory tu znajduje się główna siedziba Soudal i tu rodzą się plany dotyczące nowych oddziałów. W 2016 roku, dokładnie pół wieku po Ossenmarkt w Antwerpii, 54 oddziały na całym świecie zajmują powierzchnię około 500 000 m² w strefach przemysłowych. Czy pracownicy Urzędu Robót Publicznych w Turnhout kiedykolwiek widzieli taką powierzchnię?



PRODUKTY

Silikony były pierwszym wielkim sukcesem firmy, następne przyszły wraz z nowymi liniami innowacyjnych produktów - wysokiej klasy uszczelniaczami dla przemysłu, materiałami izolacyjnymi czy produktami dla branży motoryzacyjnej. Pianki poliuretanowe stały się drugim filarem rozwoju firmy i z czasem zapewniły nam miejsce światowego lidera w branży. Kolejną rozwojową grupą produktów były kleje. Różnorodność linii produktowych dała możliwość stworzenia kompleksowej oferty dla rosnącej liczby klientów z branży budowlanej, metalowej oraz sieci DIY. Soudal zaczął dostawnie z garstką produktów a w 2016 roku firma dostarcza na rynki świata ponad 9000 pozycji. Nieustannie opracowując nowe produkty, firma pozostaje wierna swojemu wewnętrznemu DNA: nie oferujemy najtańszych produktów, ale najbardziej dostosowane do potrzeb i wymagań rynku, szybko i za uczciwą cenę. Lata doświadczeń pokazały, że takie właśnie podejście do produktu jest najskuteczniejsze.

„GAMA PRODUKTÓW MUSI ODPOWIADAĆ WYMAGANIOM RYNKU.”



BADANIA I ROZWÓJ

„DLA NAS
INNOWACYJNOŚĆ
OZNACZA ROZWIĄZYWANIE
PROBLEMÓW
W INNY SPOSÓB
NIŻ TO PRZYJĘTE,
INACZEJ NIŻ WSZYSCY.”

Przez lata działalności Soudal przeszedł drogę od sprzedawcy produktów hurtowych do producenta i dostawcy specjalistycznych rozwiązań – produktów i technologii. Taka strategia rynkowa wymaga stałego uzupełniania oferty o innowacje i modyfikacje. Aby wzmocnić konkurencyjność i tam gdzie to możliwe być przynajmniej jeden krok przed konkurencją Soudal konsekwentnie inwestuje w badania i rozwój. W 1991 roku w 25-tą rocznicę działalności w dziale R&D zatrudnionych było 12 pracowników. Oprócz opracowania nowych formuł i artykułów (ok. 300 rocznie), dział Badań i Rozwoju modyfikuje regularnie ok. 30% już istniejących na rynku produktów. Jest również odpowiedzialny za nadzorowanie jakości zarówno przychodzącego surowca, jak i gotowych wyrobów.

Budowa nowoczesnego Centrum badawczo-rozwojowego przy głównej siedzibie w Turnhout jest dowodem i potwierdzeniem determinacji, ambicji i nakładów ponoszonych przez Soudal na innowacje. Coraz więcej rynków i wymagań rynkowych, nowe technologie, procesy, nowe przepisy zarówno na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym zachęcają a nawet zmuszają do intensyfikacji działalności badawczo-rozwojowych.



KAMIEŃ



1966



VIC SWERTS KUPIJE MAŁĄ FIRMĘ Z SIEDZIBĄ W OSSEMARKT W ANTWERPII. FIRMA NOSI NAZWĘ SOUDAL.

SOUDAL PRZENOSI SIĘ DO GOSPODARSTWA OGRODNICZEGO W TURNHOUT - NALEŻĄCEGO DO RODZINY VICA.



1968



BIURA SOUDAL PRZENOSZĄ SIĘ Z OSSEMARKT W ANTWERPII DO TURNHOUT. PRZEKSZTAŁCENIE FIRMY W SPÓŁKĘ Z O.O. (SOUDAL NV) PRZYSPIESZA ROZWÓJ. EKSPORT ZWIĘKSZA SIĘ Z 25% W 1981 DO 87% W 1999.

1976



PRODUKCJA ZOSTAJE PRZENIESIONA DO NOWEGO ZAKŁADU PRODUKCYJNEGO O POWIERZCHNI 2000M² NA TERENIE PRZEMYSŁOWYM W TURNHOUT.

1981



PIERWSZA PRODUKCJA PIANY POLIURETANOWEJ W 1982 ROKU.

1982



ZAKŁADY SOUDAL ZWIĘKSZAJĄ SWOJĄ POWIERZCHNIĘ DO 11000 M². FIRMA PRZEKRACZA PRÓG 0,5 MILIARDA FRANKÓW BELGIJSKICH OBROTU (RÓWNOWARTOŚĆ OKOŁO 12,5 MLN EURO).

1984



WPROWADZENIE NA RYNEK SILIKONU NEUTRALNEGO SILIRUB® 2.

1990



SOUDAL ŚWIĘTUJE SWOJĄ 25-TĄ ROCZNICĘ.

1991

SOUDAL PRZEJMUJE FRANCUSKIEGO KONKURENTA - AYRTON I OTRZYMUJE WYSOKO CENIONY CERTYFIKAT ISO 9002.



1992

POŻAR NISZCZY LINIE PIAN POLIURETANOWYCH I MAGAZYN GOTOWYCH PRODUKTÓW.



1993

W 1992 SOUDAL, JAKO PIERWSZY WPROWADZIŁ NA RYNEK BELGIJSKI EKOLOGICZNA TAK ZWANĄ „ZIELONĄ PIANĘ”.

WPROWADZENIE NA RYNEK PRODUKTU FIX ALL®.



1994



SOUDAL OTWIERA BIURO SPRZEDAŻY W POLSCE.

1996



ZALEDWIE W 12 MIESIĘCY PO POŻARZE SOUDAL ODZYSKUJE PEŁNIĘ MOŻLIWOŚCI PRODUKCYJNYCH. NOWA INSTALACJA DO PRODUKCJI PIANY POLIURETANOWEJ JEST NAJBARDZIEJ ZAAWANSOWANA TECHNOLOGICZNIE W CAŁEJ BRANŻY.

MIŁOWE

SODAL PRZEJMUJE BAYG - PRODUCENTA SILIKONÓW BUDOWLANYCH. DAJE TO FIRMIE SODAL SILNĄ POZYCJĘ NA NIEMIECKIM RYNKU.



1997



SODAL PRZEJMUJE WŁOSKI DZIAŁ SILIKONÓW BUDOWLANYCH FIRMY WACKER W MEDIOLANIE.

1999

2003

2004

POWSTAJE JOINT VENTURE Z LOKALNĄ FIRMĄ MCCOY SILICONE LTD. W INDIACH, W CHINACH NATOMIAST PRZEJĘTA ZOSTAJE FIRMA SHIJIA.



2009

2010

SODAL ZOSTAJE "BELGIJSKĄ FIRMĄ ROKU 2011".



2011

GENIUS GUN®



WDRÓŻENIE OPROGRAMOWANIA SAP



2012

FIRMY ACCUMETRIC W USA I BOCHEM W POLSCE ZOSTAJĄ PRZEJĘTE PRZEZ SODAL.



2013

2014

SODAL WZMACNIA SWOJĄ POZYCJĘ W PRZEMYSLE SZKLARSKIM PRZEZ PRZEJĘCIE FIRMY TENACHEM NA ŁÓTWIE.



2015

2016

FIRMA SODAL OTWIERA BIURO SPRZEDAŻY W SZANGHAJU W CHINACH.



PRZEJĘCIE FIRMY RECTAVIT N.V.



SODAL KUPUJE SWOJEGO HOLENDRSKIEGO KONKURENTA FRENCKEN BV. NOWA GAMA KLEJÓW PRZEMYSŁOWYCH ZOSTAJE DODANA DO OFERTY SODAL.

NOWA FABRYKA SILIKONU OTWIERA SIĘ W BAWA, INDIA.



SODAL PRZEJMUJE FIRMĘ TKK W SŁOWENII. TKK JEST NAJWIEKSZYM NIEZALEŻNYM PRODUCENTEM PIANY POLIURETANOWEJ, USZCZELNIACZY I DODATKÓW DO BETONU W EUROPIE POŁUDNIOWO-WSCHODNIEJ.



SODAL ŚWIĘTUJE SWOJĄ 50-TĄ ROCZNICĘ.

50 YEARS
1966-2016

MARKETING

■ JEST MNÓSTWO
MOŻLIWOŚCI I SZANS,
KTÓRE MOGĄ I POWINNY
BYĆ WYKORZYSTANE. ■

„STANIE W MIEJSCU OZNACZA REGRES, ABY ROSNAĆ TRZEBA ZMIERZYĆ SIĘ Z NIEZNANYM.”

Silikony, piany poliuretanowe, polimery MS i kleje nie zostały wynalezione przez firmę Soudal, ale to my potrafiliśmy je zmodyfikować i zaferować klientom w postaci idealnie pasującej do ich wymagań. Ekspansja tych produktów, szczególnie w segmencie DIY, narzuciła wręcz konieczność stworzenia mocnej

marki. Rozpoznawalność Soudal na poziomie międzynarodowym jest najlepszym dowodem, że z producenta „marek własnych” staliśmy się cenioną marką samą w sobie w segmencie pian, uszczelniaczy i klejów. Następnym krokiem będzie przejście od czystego marketingu produktów do sprzedaży gotowych rozwiązań – dotyczących

aplikacji, oszczędzania energii, ochrony środowiska i legislacji. Ewoluuje nie tylko wizerunek i tożsamość firmy, zmienia się również nasza kultura korporacyjna. Soudal zmienia swoje podejście do rynku - z czysto sprzedażowego na bardziej zorientowane na potrzeby klienta. Jednakże nie jesteśmy firmą, gdzie dominują

super modne prezentacje Powerpoint, pompacyjne schematy marketingowe i teorie naukowe. Wręcz przeciwnie, najważniejsze dla nas to dostrzegać potrzeby rynku i na nie odpowiadać. „Odpowiadanie na potrzeby rynku” - czyż to nie podstawowa definicja marketingu?

SPORT SPONSOROWANIE

„GRAM, ABY WYGRAĆ, ALE JEŚLI MI SIĘ NIE UDA, NIE ROZPACZAM.”

Nieznane nie budzi emocji. A co gorsze nie sprzedaje się. Stworzenie pozytywnego wizerunku jest podstawowym warunkiem istnienia silnej marki i w naszym przypadku dowodem przesunięcia akcentów z produkcji marek własnych na stworzenie brandu Soudal. Sponsoring sportowy jest jednym z najbardziej efektywnych sposobów kreacji tożsamości marki. Od wielu lat korzystamy z tego skutecznego narzędzia marketingowego sponsorując na rynku belgijskim drużynę piłki nożnej KVC Westerlo i dając nazwę wyścigowi kolarstwa przelotowego Soudal Classics. Nasze działania uzyskały wymiar międzynarodowy w 2013 roku, kiedy Soudal został sponsorem wysoko klasyfikowanej profesjonalnej grupy kolarskiej. Od 2015 roku firma

postanowiła zwiększyć swoje zaangażowanie i została sponsorem tytularnym, toteż przez najbliższe lata w zawodowym pelotonie kolarze z grupy Lotto-Soudal będą doskonale widoczni. Ta inicjatywa zapewniła nam wysoki zwrot z inwestycji w postaci ogromnej ilości relacji audiowizualnych (w kolarstwie, zespoły przyjmują nazwę sponsorów), które są generowane w massmediach, dzięki osiągnięciom sportowym drużyny Lotto Soudal. To z kolei pomaga nawiązać i utrzymać relacje z klientami, budować kampanie sprzedażowe, uatrakcyjnić materiały POS oraz intensywniej komunikować się z rynkiem za pośrednictwem mediów społecznościowych, wystaw branżowych i targów. Równie ważne jak podniesienie

roznawalności marki jest jej pozytywne kojarzenie z cechami i wartościami charakteryzującymi ducha oraz strategię Soudal i Lotto Soudal: ciężką pracą, wytrzymałością, długoterminową wizją, pozycją zwycięzcy, belgijską tożsamością i jakością, duchem pracy zespołowej, międzynarodowymi ambicjami i co najważniejsze z dążeniem do zwycięstwa!



PRZYSZŁOŚĆ Soudal

„ZAWSZE MOŻESZ
ZROBIĆ WIĘCEJ,
NIŻ SIĘ OD CIEBIE
WYMAGA.”

Nasza 50-ta rocznica to jednocześnie początek naszych następnych 50 lat. Co przyniesie przyszłość? Pierwszym celem jest przekroczenie symbolicznej granicy 1 mld euro obrotów w 2020 roku. Choć tak naprawdę ani ten rok, ani ta kwota nie są ważne. Najważniejsze jest, jak pracujemy na co dzień: wstając wcześnie i dając z siebie wszystko; z determinacją, by rosnąć i przebić się na nowych rynkach; rywalizując na bazie wiedzy i innowacji, a nie ceny; utrzymując nasz udział w rynku; planując i dywersyfikując produkcję, klientów i dostawców, by uchronić firmę od skutków fluktuacji rynkowych; skupiając się na analizowaniu potrzeb klienta, co pozwoli marce Soudal rosnąć; wprowadzając nowe produkty i technologie, zdobywając nowe rynki i przejmując nowe firmy i tak bezustannie w Belgii, Europie i na całym świecie. Krótko mówiąc - jest jeszcze mnóstwo do zrobienia, wiele formuł czeka na odkrycie i wiele rynków na opanowanie. W przyszłości również chcemy osiągać wielkie wzrosty i imponujące wyniki. "Wierzę w przyszłość."



NOWE POKOLENIE

CIĄG
DALSZY

„DLA MNIE
POKREWIEŃSTWO
UMYSŁOWE
JEST WAŻNIEJSZE
NIŻ WIĘZY KRWI.”

Soudal nigdy nie osiągnąłby tyle bez dobrych pracowników. Dlatego tak ważne jest, aby nowe utalentowane pokolenie było dobrze przygotowane do przejęcia firmy w przyszłości. Talent, wiedza i umiejętności - tego nam naprawdę potrzeba. Z tego powodu w ostatnich latach Soudal inwestował w utalentowaną młodzież we wszystkich działach i krajach, oferując odpowiednie szkolenia i prezentując możliwości rozwoju. Równie ważne jak przekazanie wiedzy jest nauczenie szacunku i lojalności wobec firmy. Soudal chce trzymać się swojej drogi innowacyjności i modyfikacji, ale taki kierunek jest możliwy jedynie przy pełnym zaangażowaniu młodego pokolenia. Nowe spojrzenie da nam nowe możliwości, a nowe talenty uczynią Soudal mocniejszym.



NASTĄPI



SOUDAL SP. Z O.O., ul. Gdańska 7, Czastków Mazowiecki, 05-152 Czosnów, Tel. 22 785 90 40, Fax: 22 785 90 40