**PRESSEINFORMATION**

30. Juni 2017

**Soudal profitiert von Synergieeffekten**

**Wachstum auch 2017 ungebremst / 20 Jahre Soudal in Deutschland**

Leverkusen – Noch vor einigen Jahren war die Marke Soudal bei deutschen Handwerkern weitgehend unbekannt. Das hat sich mittlerweile geändert. Wie bei der Industrie, dem Handel, als auch bei Heim- und Fachhandwerkern hat sich das Unternehmen als führender Kleb- und Dichtstoffhersteller auch auf der Baustelle einen Namen gemacht. Das spiegelt sich auch in den aktuellen Geschäftsergebnissen wider. Soudal Deutschland N.V. wächst seit Jahren kontinuierlich, baut Marktanteile und Kompetenzfelder weiter aus und feiert in diesem Jahr „20 Jahre Soudal in Deutschland“.

**Erfolgreiche Neuausrichtung**

Einem Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich für das Geschäftsjahr 2016, folgt im ersten Halbjahr 2017 ein zweistelliges Plus. Harald Lüdtke, Geschäftsführer Soudal Deutschland, ist mit dem bisherigen Geschäftsverlauf sehr zufrieden und blickt dementsprechend zuversichtlich in die Zukunft: „Wir profitieren natürlich wie alle anderen Bauproduktehersteller auch von der positiven Konjunktur im Baugewerbe. Darüber hinaus ernten wir aber auch die Früchte unserer strategischen Neuausrichtung, die wir vor knapp vier Jahren eingeleitet haben. Das beinhaltet im Wesentlichen den Aufbau der Fachhandels- und Profischiene, die Konzentration auf einzelne Kompetenzfelder und die tiefe Marktbearbeitung bis auf die Baustelle durch einen eigenen, Außendienst, für den wir erfahrene Baufachleute gewinnen konnten.“

Die Soudal-Vertriebsmannschaft in Deutschland wurde in den letzten vier Jahren von 8 auf 16 Außendienstler verdoppelt, zwei Regionalleiter starten zum 01. Juli 2017 und unterstützen den Vertriebsleiter Detlef Fritz. Auch das Marketingteam wurde personell verstärkt und mit Karsten Ollesch ist ein ausgewiesener Branchenkenner für den Ausbau des Geschäftsbereichs Fenster- und Isolierglas zu Soudal gestoßen.

**Synergieeffekte**

Die Ausweitung der Aktivitäten in den Bereichen Industrie und Profigeschäft zeigen bereits zahlreiche Synergieeffekte. „Aus jedem Geschäftsbereich lernen wir etwas für den jeweils anderen“, meint Harald Lüdtke. Besonders gut zeigt sich dieser Effekt im Kompetenzbereich Fenster. Hier reicht das Soudal Angebot von Produkten für die Isolierglasherstellung bis zur Fenstermontage. Spezielle Material- und Verarbeitungseigenschaften, die bei Industrie-Anwendungen gefordert werden, können auch im Profigeschäft Verwendung finden. Das Gleiche gilt für das Verhältnis Profigeschäft und DIY-Bereich, wo Soudal ebenfalls mit zwei unterschiedlich abgestimmten Produktlinien vertreten ist. Harald Lüdtke: „Von diesen Synergien profitieren nicht nur wir intern, sondern ganz besonders auch die Heim- und Handwerkerkunden. Einerseits durch innovative Profi-Produkte und Methoden, die höchsten Ansprüchen genügen, andererseits durch perfekt aufeinander abgestimmte, und untereinander verträgliche Systeme.“

**Die Alternative bei der Flachdach-Sanierung**

Im Kompetenzbereich Dach konnte sich Soudal innerhalb von nur drei Jahren eine relevante Marktposition erarbeiten. Soudatherm Roof hat sich bei Dachdecker-Betrieben als schnelle und effiziente Alternative zu herkömmlichen Kleb- und Abdichtungssystemen durchgesetzt und mittlerweile einen Marktanteil von knapp 30 Prozent im Bereich der Verklebung bei Flachdach-Sanierungen. Harald Lüdtke erwartet in den nächsten Jahren noch eine weitere Steigerung, denn immer mehr Verarbeiterbetriebe wechseln von der mechanischen Befestigung von Dachdämmplatten auf die schnelle und effiziente Methode der Verklebung.

**Fokus auf Fenster-Aktivitäten**

In der letzten Zeit lag der Fokus der Soudal-Marktaktivitäten auf den Kompetenzbereich Fenster. Dementsprechend positiv fällt das Wachstum in dem Bereich aus. Mit Zuwächsen von 20 Prozent und zahlreichen neuen Produkten hat Soudal im Fenstermarkt auf sich aufmerksam gemacht. Highlights in den letzten zwölf Monaten waren die Zertifizierung des Soudal-Window-Systems mit dem RAL-Gütesiegel sowie die Vorstellung des spritzbaren Dichtbandes Soudatight.

**International erfolgreich**

Auch international setzt das Unternehmen, mit Stammsitz im belgischen Turnhout, seinen Wachstumskurs weiter fort. Mit einem Umsatzplus von 6,3 Prozent auf 670 Mio. Euro konnte das Geschäftsjahr 2016 erfolgreich abgeschlossen werden. Neben Deutschland, Österreich, Großbritannien, Frankreich ist Soudal mit eigenen Verkaufsbüros und Logistikzentren in mehr als 40 weiteren Ländern vertreten. Das Unternehmen unterhält 16 Produktionsstätten auf vier Kontinenten und beschäftigt weltweit circa 2.600 Mitarbeiter.

4.463 Zeichen (inkl. Leerzeichen)

**Pressetext und Pressefotos stehen Ihnen zum** **Download im Soudal-Newsportal zur Verfügung**: **http://presseportal.brandrevier.com/soudal**

|  |  |
| --- | --- |
| **Herausgeber:** | **Redaktion:** |
| Soudal N.V. ·Deutschland | Brandrevier GmbH |
| Pressekontakt: Alexander von Vulté | Tobias Nazemi |
| Olof-Palme-Straße 13 | Gemarkenstraße 138a |
| D-51371 Leverkusen | D-45147 Essen |
| Tel.: +49 214 690 436 | Tel.: +49 201 874 293 11 |
| Mail: vonVulte@soudal.com | Mail: nazemi@brandrevier.com |