**ARTICLE 13**

**SATORI & SIDEL**

**SỰ HỢP TÁC NÂNG TẦM DOANH NGHIỆP VIỆT**

Tháng 9 - 2018

Trực thuộc tập đoàn Tetra Laval có trụ sở đặt tại Thụy Sĩ, tập đoàn Sidel được thành lập bởi sự kết hợp của hai thương hiệu mạnh là Sidel và Gebo Cermex. Cùng với nhau, Sidel là nhà cung cấp máy móc và dịch vụ hàng đầu để đóng gói các sản phẩm lỏng, thực phẩm, sản phẩm chăm sóc cá nhân và gia đình trong chai PET, lon, thủy tinh và các vật liệu khác.

Với hơn 40,000 dây chuyền được lắp đặt trên 190 quốc gia, 19 nhà máy sản xuất, 10 trung tâm nghiên cứu và phát triển, 13 trung tâm đào tạo trên toàn cầu, Sidel có gần 170 năm kinh nghiệm đã được chứng minh, tập trung mạnh mẽ vào các hệ thống tiên tiến, kỹ thuật và đổi mới. Nói về sự hợp tác giữa Sidel và doanh nghiệp Satori, bà Nguyễn Thị Thanh Thuỷ đã dành thời gian chia sẻ một số thông tin thú vị:



**Chào chị Thuỷ, chị có thể chia sẻ cơ duyên nào đã mang đến sự hợp tác giữa Sidel và doanh nghiệp Satori?**

Sidel luôn cho rằng việc cập nhật liên tục với khách hàng là chìa khoá giúp chúng tôi nắm bắt nhu cầu thị trường, nhu cầu sản xuất và nhu cầu gia tăng của chuỗi giá trị sản xuất. Hiểu được những thách thức của khách hàng và cam kết đáp ứng các mục tiêu của họ cho phép chúng tôi mang lại giá trị cao nhất cho khách hàng của mình.

Lần đầu tiên gặp nhau, Sidel và Satori đều chưa nghĩ đến chuyện cả hai sẽ hợp tác mà chỉ dừng lại ở việc thăm dò đối tác và khảo sát quy mô doanh nghiệp. Trong quá trình trao đổi với Satori: cả hai bên bắt đầu tìm thấy tiếng nói chung khi tôi đề xuất các giải pháp tiếp theo - nâng cao chuyên môn trong ngành đóng gói - đảm bảo sản phẩm tốt nhất và an toàn nhất, trong khi Satori mong muốn mang lại những sản phẩm an toàn và chất lượng cho người tiêu dùng. Từ sự đồng cảm về quan điểm đó cũng như những kinh nghiệm trong ngành, sau quá trình trao đổi và tư vấn, chúng tôi đã được Satori tin tưởng lựa chọn để trở thành đối tác về công nghệ chiết rót, đóng chai cho nhà máy của họ.

**Có thể thấy trên thị trường Việt Nam hiện nay có khá nhiều doanh nghiệp đang kinh doanh ngành hàng nước đóng chai. Vậy chị có thể cho biết yếu tố nổi trội nào ở Satori khiến Sidel đánh giá cao khi hợp tác?**

Với Sidel, nếu như khách hàng đã có ý định tham gia vào thị trường, nhiệm vụ của chúng tôi là giúp đỡ và tư vấn các giải pháp công nghệ để đảm bảo họ có được sự chọn lựa đúng đắn, phù hợp nhất với mục tiêu lâu dài. Quay trở lại với câu chuyện của doanh nghiệp Satori, điều chúng tôi nhận thấy rõ rệt nhất chính là sự quyết tâm đầu tư về công nghệ và trang thiết bị máy móc để đảm bảo chất lượng an toàn cho sản phẩm. Hiện nay trên thị trường, Satori vẫn còn là một doanh nghiệp mới, tuy nhiên, chiến lược phát triển và triết lý kinh doanh lại được hoạch định rất rõ nét. Ở Satori, yếu tố con người, mà cụ thể là sự an toàn và sức khỏe người tiêu dùng luôn được đặt lên hàng đầu. Đó là lí do công ty đã trao đổi và đề nghị chúng tôi cung cấp những công nghệ sản xuất hiện đại nhằm đảm bảo yếu tố chất lượng, an toàn cho sản phẩm đến tay người tiêu dùng. Và đó là điều mà chúng tôi đánh giá rất cao khi hợp tác với Satori.

**Bước đầu hợp tác, Sidel nhận định như thế nào về tiềm năng phát triển của Satori trên thị trường Việt Nam?**

Theo đánh giá của các công ty nghiên cứu thị trường, cơ hội phát triển thị trường ngành hàng nước đóng chai tại Việt Nam trong nhiều năm tới rất khả quan. Theo tôi được biết, để khai thác cơ hội đó, Satori đã đầu tư các công nghệ sản xuất hiện đại cùng với sự chuẩn bị kỹ lưỡng về mặt bao bì, hình ảnh, đội ngũ sản xuất và tiếp thị. Tôi nghĩ với sự chuẩn bị nguồn lực khá đầy đủ, Satori đã sẵn sàng để tham gia vào thị trường sôi động này.

Ngoài ra, một điểm rất nổi bật mà bản thân tôi nhận thấy chính là quan điểm chân thành và cá tính đặc biệt đến từ ban lãnh đạo Satori. Sự minh bạch trong kinh doanh cũng là một điểm sáng, vì thế, tôi tin rằng khi Satori tung ra sản phẩm đầu tiên, người tiêu dùng sẽ có thêm một sự lựa chọn về sản phẩm không chỉ để giải khát, mà còn tốt cho sức khoẻ.

**Chị có thể chia sẻ đôi chút về những dự định sắp tới và hướng hợp tác trong tương lai của hai doanh nghiệp?**

Từ các máy đơn lẻ cho đến dây chuyền thiết bị hoàn chỉnh, các giải pháp của Sidel Group được thiết kế để đáp ứng từng nhu cầu kinh doanh. Cho dù vật liệu đóng gói hoặc thị trường của bạn là gì, cho dù một thương hiệu mới chào sân hay đã hình thành lâu đời, chúng tôi đều có danh mục thiết bị và dịch vụ để đưa năng lực sản xuất của doanh nghiệp tăng trưởng đến mức kỳ vọng. Điều này đặc biệt đúng đối với các sản phẩm nhạy cảm dễ bị nhiễm khuẩn và góp phần trả lời cho nhu cầu ngày càng tăng của người tiêu dùng về đồ uống lành mạnh, tự nhiên hơn.

Bên cạnh đó, danh tiếng của Sidel được xây dựng dựa trên kinh nghiệm và lịch sử lâu dài trong phân khúc này: 40 năm trong các giải pháp đóng chai vô trùng và đóng chai sữa, hơn 35 năm trong ngành đóng gói vật liệu PET và 50 năm trong ngành thổi chai.

Với điều này, tôi nghĩ rằng bất cứ lúc nào Satori có kế hoạch giới thiệu sản phẩm mới hoặc để cải tiến các sản phẩm hiện tại, Sidel có thể tham gia như một đối tác mạnh mẽ. Và điều này rõ ràng làm tôi có thể tự hào!

**Để kết lại cho sự hợp tác giữa hai doanh nghiệp, vậy theo chị, Sidel và Satori được “lợi” gì từ sự hợp tác này?**

Cái đích chung lớn nhất trong hợp tác này của Sidel chính là được góp sức cùng Satori để mang những sản phẩm chất lượng và an toàn ra thị trường. Điều này chúng ta có thể thấy rất rõ từ kỳ vọng của chị Lê Thị Vân Thảo – người sáng lập ra Satori.

Gói trọn bài toán hợp tác và kinh doanh trong hai chữ “tín” và “tin”, chúng ta sẽ thấy rõ tương lai của Satori và Sidel. Với hướng đi của Satori, chúng tôi thấy con tàu đang bơi theo đúng hướng phát triển bền vững. Satori đặt triết lý kinh doanh vì cộng đồng, lấy sự an toàn của người tiêu dùng làm cốt lõi, ấy là chữ “tín” và từ yếu tố này, Sidel lẫn người tiêu dùng đều đặt niềm “tin” vào Satori.

Chúc cho Satori thành công và tiếp tục bước những bước đi vì sự phát triển của cộng đồng, xã hội!

**Cảm ơn những chia sẻ quý báu từ chị!**

**Minh Quân**