



ROK PRACY ZESPOŁOWEJ I WSPÓŁPRACY

AKTUALIZACJA DOTYCZĄCA INTEGRACJI MBCC

Hiszpania:
Większa wydajność i
większa wartość
Pomyślny transfer linii
produktów sypkich.

**Przepis na sukces-
Sika Japan**
Innowacja, integracja i
inspiracja jako kluczowe
czynniki.

Europa Północna:
Nowe zaprawy hy-
droizolacyjne
Klienci skorzystają z inno-
wacyjnego portfolio.

**Sika U.S. z ambicja-
mi wzrostu**
Utworzenie nowej jednost-
ki biznesowej Sika Facades.

BUILDING TRUST



ROK PRACY ZESPOŁOWEJ I WSPÓŁPRACY

AKTUALIZACJA DOTYCZĄCA INTEGRACJI MBCC

KLUCZOWE OSIĄGNIĘCIA	3
"RAZEM MOŻEMY ODEGRAĆ KLUCZOWĄ ROLĘ W ROZWOJU BRANŻY"	4
WIĘKSZA WYDAJNOŚĆ I WIĘKSZA WARTOŚĆ DZIĘKI WSPÓLNEJ PRODUKCJI W HISZPANII	7
SILNE ZAANGAŻOWANIE SIKA W INNOWACJE I CYFRYZACJĘ	9
FORMUŁA GLOBALNEGO SUKCESU SIKA JAPAN: INNOWACJA, INTEGRACJA, INSPIRACJA	11
ZWROT W KARIERZE	13
UDANA WSPÓŁPRACA	15

Minął zaledwie rok, odkąd zakończyliśmy proces przejęcia MBCC i świętowaliśmy pierwszy dzień w ponad 60 krajach MBCC, które dołączyły do Sika! Od tego czasu odnotowano wiele wspaniałych osiągnięć. W całej organizacji prześlędzono ponad 1000 inicjatyw synergii. Tylko w ciągu pierwszych ośmiu miesięcy osiągnięto synergie w wysokości 41 mln CHF, a nasz cel synergii na 2026 r. został zwiększony do 180-200 mln CHF. Plany integracji marek zostały zdefiniowane w ośmiu krajach, a integracja postępuje pełną parą. Systemy ERP zostały z powodzeniem zintegrowane w 28 krajach. Nie tylko opracowaliśmy silną linię innowacji, ale teraz możemy również zaoferować naszym klientom jeszcze silniejsze portfolio produktów uzupełniających. Moim osobistym punktem kulminacyjnym integracji jest obserwowanie wielu zaangażowanych i wysoce zmotywowanych ludzi zarówno z Sika, jak i byłego MBCC pracujących razem, tworząc najsilniejszą platformę wzrostu dla przyszłego sukcesu. Po roku wspólnej pracy mogę z dumą powiedzieć, że ta integracja jest wielkim sukcesem. Chciałbym podziękować wszystkim za ich zaangażowanie i czekam na jeszcze silniejszą Sika! [Link do wiadomości wideo.](#)

THOMAS HASLER
Dyrektor generalny



Odpowiedzialny: Dominik Slappnig
Redakcja: Matthias Arnet, Tim Förschler, Klaus Strixner, Klaus Treichel

Znak towarowy "Master Builders Solutions" jest używany na podstawie licencji udzielonej przez Construction Research & Technology GmbH, Niemcy

SIKA AG
Zugerstrasse 50
6341 Baar
Szwajcaria

Kontakt
Telefon +41 58 436 68 00
www.sika.com

Zdjęcie z przodu: ZespółSikaFacade Team na wystawie Build24 w Orlando na Florydzie.



W ciągu ostatniego roku nasze zespoły wykonały świetną pracę, integrując ludzi, aktywa i linie produktów byłego MBCC z Sika. Rozpoczęliśmy również integrację systemów IT, budując silny i skuteczny wspólny system ERP. Już teraz widzimy, że nasza wspólna oferta produktowa jest niezwykle silna, oparta na bardziej innowacyjnych i zrównoważonych produktach i rozwiązaniach. W tym biuletynie będziemy zastanawiać się nad najnowszymi projektami i inicjatywami badawczo-rozwojowymi, a także podkreślać wiele przykładów współpracy i sukcesu. Z regularnych ankiet Pulse Check dowiedzieliśmy się, że jesteśmy na dobrej drodze, a nasi nowi koledzy stali się cenioną częścią naszej rodziny Sika. Jestem bardzo optymistycznie nastawiony i naprawdę przekonany o wielkich możliwościach na rok 2024!

IVO SCHAEDLER
Dyrektor Construction

KLUCZOWE OSIĄGNIĘCIA

PO ROKU INTEGRACJI

INTEGRACJA
6 000
PRACOWNIKÓW

PONAD 1000 INICJATYW
SYNERGII JEST MONITOROWANYCH

180-200 MLN CHF
ROCZNYCH SYNERGII
SPODZIEWANYCH DO 2026 R

61
KRAJE ZGŁASZAJĄCE SYNERGIE

3
NOWE ORGANIZACJE
KRAJOWE

8
ZDEFINIOWANE PLANY
INTEGRACJI MARKI - CAŁA
NAPRZÓD

41 MLN CHF
SYNERGII OSIĄGNIĘTYCH W CIĄGU
PIERWSZYCH OŚMIU MIESIĘCY

28
POMYŚLNIE ZINTEGROWANE
SYSTEMY ERP

SILNY
KOMPLEMENTARNE
PORTFOLIO
PRODUKTÓW

"RAZEM MOŻEMY ODEGRAĆ KLUCZOWĄ ROLĘ W ROZWOJU BRANŻY"

4

OTO JAK NASZE ZESPOŁY SIKA I KLIENCI POSTRZEGAJĄ INTEGRACJĘ

ZESPOŁY SIKA

MATT KUNKEL
**WICEPREZES NA REGION CENTRALNY -
BUDOWNICTWO KOMERCYJNE, POSADZKI I
WYKOŃCZENIA BUDYNKÓW, KANADA**



"Przejęcie przez Sika oznacza kluczowy moment w naszej podróży w MBCC, zapoczątkowując nowy rozdział pełen ekscytujących możliwości rozwoju. Integrując się z rodziną Sika,

inspirujemy się ich globalnym przywództwem i wizją. Razem z niecierpliwością czekamy na wykorzystanie naszych połączonych mocnych stron do napędzania innowacji, dostarczania wyjątkowej wartości naszym klientom i kształtowania przyszłości branży"

CAM VAN NGUYEN
PROJECT MARKETING SUPERVISOR, VIETNAM

"Synergie powstałe w wyniku połączenia sił marketingowych dwóch podmiotów mogą doprowadzić do jeszcze większego sukcesu naszych inicjatyw marketingowych.

Wykorzystując nasze mocne strony, zasoby i wiedzę specjalistyczną, mamy możliwość wprowadzenia prawdziwie innowacyjnych rozwiązań do branży budowlanej i dostarczenia wartości dodanej naszym klientom. Nasze zaufanie do wprowadzania najlepszych technologii świadczy o naszym niezachwianym zaangażowaniu w dostarczanie najwyższej klasy produktów i usług, które zaspokajają stale zmieniające się potrzeby sektora budowlanego. Razem możemy osiągnąć niezwykle wyniki i odegrać kluczową rolę w rozwoju branży"



KLIENCI

“



"Jako wieloletni klient nie wiedzieliśmy, czego się spodziewać, gdy dowiedzieliśmy się o zmianie właściciela MBCC Group. Szybko doświadczyliśmy płynnego przejścia i wspólnego zaangażowania w innowacje i zrównoważony rozwój. Jesteśmy przekonani, że połączenie wiedzy eksperckiej i komplementarnych produktów przeniesie nasze projekty na nowy poziom, dając nam przewagę konkurencyjną na rynku"

Daniel Stiler
Właściciel firmy, PHU FLOOR, Polska



"Połączenie MBCC i Sika jest dla nas doskonałą okazją do skorzystania z silnego portfolio. Będziemy w stanie zwiększyć nasz udział w rynku i stworzyć silniejszą markę oraz świadomość naszych rozwiązań wśród klientów"

Yolanda Mora Aguilar
Dyrektor handlowy, Comercialiadora
Castaño Cardozo,
Kolumbia

”

"RAZEM MOŻEMY ODEGRAĆ KLUCZOWĄ ROLĘ W ROZWOJU BRANŻY"

5

OTO JAK NASZE ZESPOŁY SIKA I KLIENCI POSTRZEGAJĄ INTEGRACJĘ

ZESPOŁY SIKA

LINA GAVIRIA PROJECT & SPECIFICATION MANAGER LATAM, KOLUMBIA

"Współpraca między nowymi zespołami i dobra komunikacja w celu zbliżenia się do wspólnych klientów i/lub projektów były kluczowym czynnikiem do osiągnięcia większej sprzedaży. Uczenie się od siebie nawzajem zaowocowało większą liczbą narzędzi, dzięki którym możemy świadczyć oczekiwane usługi naszym klientom i wieloletnim partnerom"



MELANIE HEIBEL MARKETING MANAGER EMEA, NIEMCY

"Stanie się częścią rodziny Sika przyczyniło się do mojego rozwoju osobistego i zawodowego w dynamicznym środowisku Sika. Zapytany podczas wydarzenia marketingowego, co mnie inspiruje, odpowiedziałem: "Pełni pasji ludzie, z którymi możesz wspólnie rozwijać się dalej niż jesteś". To zdanie doskonale oddaje moje doświadczenia z tamtych dni w Sika. Dlatego jestem podekscytowany trwającą podróżą naszych połączonych sił, gdy wspólnie kształtujemy przyszłość branży"



JULISSA HIDALGO, DYREKTOR DS. TECHNOLOGII BETONU W OBU AMERYKACH

"Teraz jesteśmy jednym silnym zespołem! Wielkie innowacyjne pomysły są realizowane przez wspaniałych ludzi, takich jak my. To ekscytujące uczucie być częścią zespołu, który już pracuje bliżej siebie, aby dostarczać najbardziej efektywne rozwiązania dla branży"



KLIENCI



"Współpracuję z Sika i MBCC od kilku lat i uważam, że przejęcie przez Sika może być tylko dobre dla mojej firmy. Niezależnie od tego, czy chodzi o produkty, ich dostępność, ceny czy obsługę techniczną i handlową, nie będę musiał zadawać sobie więcej pytań i dokonywać kompromisów między nimi. Teraz wiem, że mogę skoncentrować się na mojej podstawowej działalności i rozwijać firmę z pełnym zaufaniem. Jeśli chodzi o nas, przejęcie przebiegło bardzo sprawnie i widzę w nim same pozytywy. Wszystko będzie o wiele prostsze, ponieważ mam teraz dostęp do większej liczby produktów, na warunkach, które mi odpowiadają, a wszystko to jest wspierane przez wydajną, lokalną obsługę klienta i obsługę techniczną. Jestem więc bardzo spokojny o przyszłość"

François-Xavier LaRue
Prezes, SurfaceX, Kanada



"Wierzę, że ta współpraca jest świetną drogą naprzód dla całej branży budowlanej. Nie tylko będziemy w stanie zaoferować naszym klientom szerszą gamę produktów, ale teraz, dzięki współpracy Sika i MBCC, możemy zapewnić jeszcze bardziej ekspansywne i innowacyjne rozwiązania budowlane"

Steed Bekker
Dyrektor, Pretoria Construction Chemicals,
Republika Południowej Afryki

"RAZEM MOŻEMY ODEGRAĆ KLUCZOWĄ ROLĘ W ROZWOJU BRANŻY"

OTO JAK NASZE ZESPOŁY SIKA I KLIENCI POSTRZEGAJĄ INTEGRACJĘ

ZESPOŁY SIKA

KAYLA CHROMY ASSOCIATE PRODUCT MANAGER, USA

"Zbliżając się do naszej pierwszej rocznicy jako Sika, jestem zdumiony, jak wiele razem osiągnęliśmy: integracja naszych dwóch silnych portfolio produktów,



rebranding opakowań w celu dostosowania do obecnych marek Sika, utrzymanie spójności dla naszych klientów i komunikowanie wszystkich głównych zmian. Nic z tego nie byłoby możliwe, gdybyśmy nie pracowali razem jako jeden zespół. Poziom talentów połączonych dzięki integracji naprawdę stworzył siłę, którą należy przyjąć na rynku. Jestem podekscytowany tym, co możemy zrobić w przyszłości"

JUAN CAMILO LEMA ZAMBRANO KIEROWNIK DS. BADAŃ I ROZWOJU, MEKSYK

"Przewiduję świetlaną przyszłość dla naszej firmy. Mając okazję ściśle współpracować z zespołem Sika, jestem bardzo optymistycznie nastawiony do naszej integracji. Dzięki naszemu bogatemu talentowi, wiedzy branżowej i doświadczeniu wierzę, że razem będziemy nie do powstrzymania"



WEMA MBOGO HEAD ADMIN MANAGER, TANZANIA

"Cieszę się, że będę częścią większej i bardziej zróżnicowanej organizacji. Z optymizmem patrzę w przyszłość i potencjał wzrostu i innowacji wynikający z integracji. Jestem głęboko przekonany, że pozwoli nam to wyprzedzić konkurencję"



"Uważamy, że to świetnie, że wiedza dwóch dużych graczy zostanie połączona, a my, jako klienci, będziemy mogli rozszerzyć naszą ofertę i usługi. Dzięki MBCC Group i wysokiej jakości jej produktów, Concretos y Pisos stało się punktem odniesienia i bardzo aktywną firmą w branży budowlanej. Pozwoli nam to na rozwój i wzmocnienie naszego portfolio oraz zajęcie wiodącej pozycji z dużymi możliwościami i ciągłym wzrostem"

Gladys Garcés Fajardo
Dyrektor projektu, Concretos y Pisos,
Kolumbia



"Jako dystrybutorzy, połączenie sił Sika i MBCC to świetna wiadomość, ponieważ daje nam możliwość poszerzenia naszego portfolio, oferty i bazy klientów. Od momentu ogłoszenia przejęcia, Tecnomaster pozostaje w kontakcie z Sika Guatemala, a uwaga, jaką nam poświęcają, jest doskonała. Tecnomaster będzie kontynuować współpracę z Sika w nadchodzących latach - podobnie jak z MBCC przez ostatnie 22 lata"

Fulbio Ricci
Dyrektor, Tecnomaster SA,
Gwatemala

KLIENCI



WIĘKSZA WYDAJNOŚĆ I WIĘKSZA WARTOŚĆ DZIĘKI WSPÓLNEJ PRODUKCJI W HISZPANII

W strategicznym posunięciu, mającym na celu optymalizację zdolności produkcyjnych i wydajności, Sika przenosi dwie linie produktów sypkich z zakładu w Alcobendas, niedaleko Madrytu, do byłego zakładu MBCC w Cabanillas del Campo, niedaleko Guadalajary. Projekt, który został zainicjowany wkrótce po zamknięciu przejęcia MBCC w ubiegłym roku, został pomyślnie wdrożony, a pierwsze produkty zostały wyprodukowane w marcu 2024 r., dzięki ścisłej współpracy i zaangażowaniu zespołów Sika i byłego MBCC.

Celem transferu było zwolnienie miejsca w zakładzie w Alcobendas, który produkuje różne technologie, w tym produkty proszkowe i epoksydowe, w celu przyszłego rozwoju i ekspansji. Dwie główne linie zaprawy zostały przeniesione do zakładu Cabanillas del Campo, który dysponował wolnymi mocami produkcyjnymi i znajdował się w odległości 50 km od zakładu Alcobendas.

Projekt wiązał się z kilkoma wyzwaniami, takimi jak dostosowanie się do różnych konfiguracji zakładu, silosów surowców i procesu produkcyjnego w zakładzie Cabanillas del Campo. Jednak zespół projektowy, kierowany przez kierownika projektu Jesusa Mari Gutiérreza wraz z kierownikiem zakładu MBCC Carmen Juárez, zdołał przezwyciężyć te trudności i osiągnąć doskonałość operacyjną.

Nie tylko przenieśli produkty, zachowując ich wydajność i jakość, ale także zoptymalizowali proces produkcji w zakładzie Cabanillas del Campo, wykorzystując wspólne doświadczenie i wiedzę zespołów Sika i MBCC. Otrzymali również wsparcie od zespołów regionalnych, w tym Georgiosa Papageorgiou, który pomógł w technicznych aspektach transferu. Ponadto projekt zaowocował modernizacją i inwestycjami w fabrykę Cabanillas del Campo, czyniąc ją bardziej nowoczesną i wydajną.

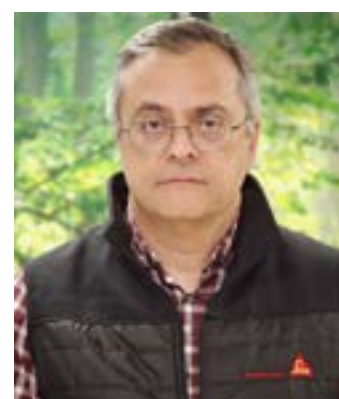


Dawny zakład MBCC w Cabanillas del Campo: wspólne doświadczenie i wiedza zespołów Sika i MBCC doprowadziły do nowego poziomu doskonałości operacyjnej.

WIĘKSZA WYDAJNOŚĆ I WIĘKSZA WARTOŚĆ DZIĘKI WSPÓLNEJ PRODUKCJI W HISZPANII



Kluczowe wnioski z tego projektu to znaczenie pracy zespołowej, zaangażowania, jasnego określenia ról i obowiązków, a także dostosowania i współpracy między zespołami. Zespół projektowy, który składał się z przedstawicieli działu badań i rozwoju, operacji i biznesu, pracował razem, aby osiągnąć wspólny cel i zrealizować projekt na czas i w ramach budżetu. Projekt pokazał również wartość synergii międzyfunkcyjnej i międzykulturowej, ponieważ zespoły Sika i MBCC uczyły się od siebie nawzajem i dzieliły się najlepszymi praktykami.



Jorge Hernandez, dyrektor operacyjny na Hiszpanię, stwierdza:

"Jestem dumny z osiągnięć wspólnego zespołu. Dzięki temu ruchowi operacyjnemu jesteśmy gotowi na przyszły wzrost dzięki wydajnym procesom produkcyjnym. Ten projekt wyraźnie pokazał siłę i doświadczenie, jakie posiadamy w naszej grupie - od badań i rozwoju, przez biznes, aż po działalność operacyjną"



Zespół projektowy pracował wspólnie, aby osiągnąć jeden cel i dostarczyć produkt na czas i w ramach budżetu.

SILNE ZAANGAŻOWANIE SIKA W INNOWACJE I CYFRYZACJĘ

DWA KLUCZOWE PROJEKTY DLA NOWEJ ERY WSPÓŁPRACY I INNOWACJI



Sika jest zaangażowana w wykorzystywanie technologii cyfrowych w celu poprawy współpracy i innowacji.

Innowacje i cyfryzacja ułatwiają płynną współpracę między organizacjami, przełamując tradycyjne schematy i umożliwiając bardziej zintegrowane podejście do rozwiązywania problemów i zarządzania projektami. Sika jest przykładem tego podejścia poprzez strategiczne wdrażanie kluczowych projektów, takich jak **Nuage** i nowa wersja **procesu tworzenia produktu (PCP)**, z których oba podkreślają zaangażowanie Sika w wykorzystanie technologii cyfrowych w celu usprawnienia współpracy i innowacji.



Patricia Heidtman, dyrektor ds. innowacji i zrównoważonego rozwoju w firmie Sika: **"Efektywna współpraca między działami badań i rozwoju, operacji, zrównoważonego rozwoju i innowacji ma kluczowe znaczenie dla sprostania wyzwaniom związanym z koncentracją na kliencie, cyfryzacją i zrównoważonym rozwojem - zwłaszcza w kontekście największej integracji w naszej historii. Każdy zespół, od badań i rozwoju, operacji, rynków docelowych po zrównoważony rozwój, odgrywa istotną rolę, łącząc swoje unikalne perspektywy w celu wspierania kultury innowacji, która priorytetowo traktuje zarówno bezpośrednie potrzeby klientów, jak i długoterminowe zarządzanie środowiskiem "**

Nuage, projekt Sika dotyczący digitalizacji procesów badawczo-rozwojowych na całym świecie, jest świadectwem przyszłościowej wizji Sika. Tworząc globalne laboratorium cyfrowe, Nuage umożliwia pracownikom działu badań i rozwoju we wszystkich lokalizacjach Sika (i byłego MBCC) przeprowadzanie eksperymentów i symulacji przy użyciu najnowocześniejszych narzędzi i technologii cyfrowych, niezależnie od ich fizycznej lokalizacji. Inicjatywa ta wspiera współpracę w czasie rzeczywistym między zespołami zlokalizowanymi w różnych regionach i zapewnia dostęp do szerokiej gamy danych, oprogramowania i zasobów sprzętowych. Sukces Nuage, po fazie pilotażowej we wszystkich głównych technologiach i regionach, jest możliwy dzięki wspólnym wysiłkom zespołów projektowych i ekspertów ze wszystkich regionów, każdej głównej grupy technologicznej, a także działów IT, zaopatrzenia, operacji i usług technicznych. Wraz z rozpoczęciem wdrożenia w 2023 r. i ciągłym wdrażaniem zespołów badawczo-rozwojowych na całym świecie w 2024 r., Nuage wyznacza nowe standardy cyfrowej współpracy w zakresie badań i rozwoju.



SILNE ZAANGAŻOWANIE firmy SIKA W INNOWACJE I CYFRYZACJĘ

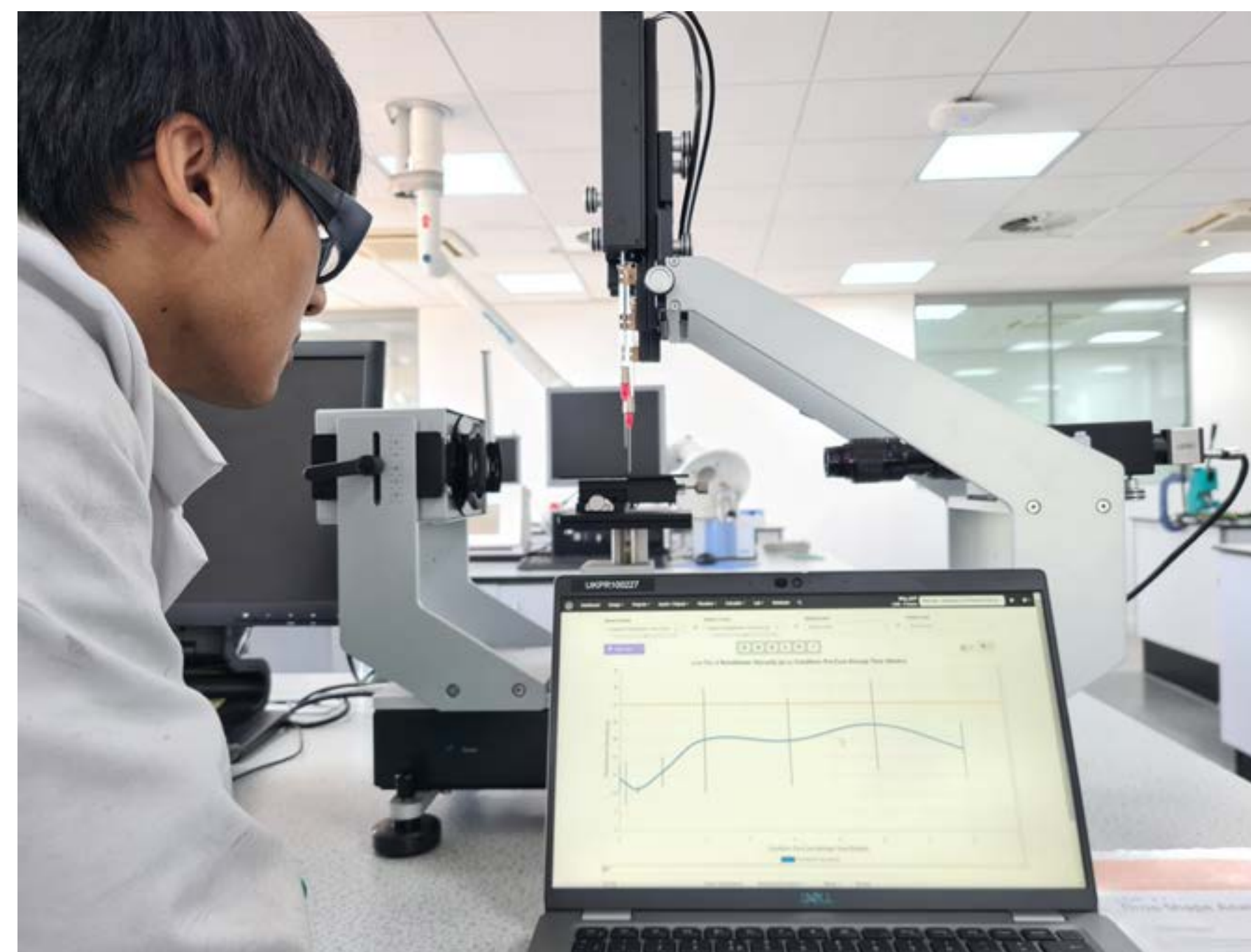


Luka Oblak, Project Lead Nuage, podkreśla:

"Uruchomienie Nuage stanowi kluczowy postęp w naszych wysiłkach badawczo-rozwojowych. Połączenie technologii cyfrowych w naszych laboratoriach usprawnia współpracę między zespołami i efektywność naszych procesów badawczo-rozwojowych, umożliwiając nam szybsze dostarczanie naszym klientom doskonałych innowacyjnych rozwiązań"

PCP: Równoległe do Nuage, Proces Tworzenia Produktu Sika (PCP) ucieleśnia strategiczne podejście firmy do innowacji w rozwoju produktów i ofert rynkowych. Nowy PCP 2023 określa jasne obowiązki i procedury tworzenia, modyfikowania i dostarczania nowych produktów i rozwiązań systemowych, zgodnie z celami Sika w zakresie długoterminowej rentowności i zadowolenia klientów. Ten kompleksowy proces kładzie nacisk na zmniejszenie ryzyka związanego z produktem, przestrzeganie przepisów dotyczących ochrony środowiska, zdrowia, bezpieczeństwa i zgodności z przepisami oraz integrację kwestii zrównoważonego rozwoju w całym cyklu życia produktu, w tym oceny zarządzania portfelem zrównoważonego rozwoju. W ten sposób PCP 2023 zapewnia, że rozwiązania Sika spełniają najwyższe standardy jakości i bezpieczeństwa oraz pozytywnie wpływają na środowisko i społeczeństwo.

Proces tworzenia produktu (PCP) ma kluczowe znaczenie dla przejścia od zwykłego pomysłu na produkt do gotowego do wprowadzenia na rynek rozwiązania, które jest zgodne ze strategią firmy zorientowaną na klienta. Angażuje wszystkie niezbędne komponenty i personel wymagany do ulepszania, wprowadzania innowacji lub opracowywania nowych produktów. Obejmuje to etapy od opracowania uzasadnienia biznesowego i planowania zasobów, po formułowanie i projektowanie produktu, a także nadzorowanie produkcji, logistyki, a nawet działań marketingowych i sprzedażowych.



Globalne laboratorium cyfrowe umożliwia pracownikom działu badań i rozwoju współpracę niezależnie od ich fizycznej lokalizacji.



Herbert Ackermann, dyrektor działu Global Innovation Management, wyjaśnia:

"PCP 2023 to wspólny wysiłek różnych dyscyplin biznesowych, stanowiący kamień węgielny naszej innowacyjności. Uosabia ducha i kulturę, które przyczyniły się do sukcesu firmy Sika. Ponieważ nadal koncentrujemy się na innowacyjnych technologiach i produktach, nasz proces tworzenia produktów zapewnia, że dostarczamy rozwiązania, które nie tylko spełniają, ale przekraczają oczekiwania naszych klientów, podtrzymując w ten sposób nasz wzrost i sukces"

FORMUŁA GLOBALNEGO SUKCESU SIKA JAPONIA: INNOWACJA, INTEGRACJA, INSPIRACJA

W inspirującej rozmowie, Bernhard Bosshard, regionalny szef działu badań i rozwoju w regionie Azji i Pacyfiku, Elyes Jendoubi, szef działu innowacji i zrównoważonego rozwoju w Japonii oraz Michael Guenther, szef korporacyjnej własności intelektualnej, rzucili światło na to, w jaki sposób Sika Japonia stała się kamieniem węgielnym innowacji w globalnym krajobrazie Sika. Zarządzając integracją przejętych firm i wspierając środowisko, w którym rozwija się innowacyjność, Sika Japan jest przykładem zaangażowania firmy w bycie liderem w branży.

Udział Sika Japonia w globalnej liczbie wynalazków Sika wyniósł 18%. Czy mógłbyś podzielić się kluczowymi czynnikami, które przyczyniły się do tego sukcesu?

Elyes: Uznanie Sika Japonia jest dowodem naszego strategicznego i kulturowego zaangażowania w innowacje. Sukces ten opiera się na kilku krytycznych praktykach. Po pierwsze, zaczynamy od jasnej wizji, strategii i rocznych celów, zapewniając, że nasz zespół jest zgrany i zmotywowany, przesuwając granice innowacji w naszej branży. Kluczowe jest, aby każdy pracownik rozumiał nasz cel, który można podsumować następująco: Zostań liderem technologicznym dzięki innowacjom. Identyfikacja, planowanie i realizacja wysokiej jakości projektów badawczych i rozwoju produktów odgrywają bardzo ważną rolę. Po drugie, ważne jest, aby zapewnić naszemu zespołowi przestrzeń i swobodę wprowadzania innowacji. Przeznaczamy dedykowane zasoby i czas na eksplorację i eksperymenty. Stworzyliśmy kulturę, która ceni kreatywność i uczy się na porażkach. Innowacja to sport zespołowy. Wreszcie, różnorodność naszego zespołu w znacznym stopniu przyczynia się do naszego sukcesu w zakresie innowacji.

"Nasza otwarta kultura badawczo-rozwojowa pozwala nam dzielić się wiedzą i technologiami, co sprzyja pomysłom i postępowi"



Bernhard Bosshard, regionalny dyrektor ds. badań i rozwoju w regionie Azji i Pacyfiku



Michael Guenther, dyrektor ds. korporacyjnej własności intelektualnej



Elyes Jendoubi, dyrektor ds. innowacji i zrównoważonego rozwoju w Japonii



Dział badawczo-rozwojowy Sika w Japonii wykorzystuje zaawansowaną technologię i ducha współpracy.



FORMUŁA GLOBALNEGO SUKCESU SIKA JAPONIA: INNOWACJA, INTEGRACJA, INSPIRACJA



Czy mógłbyś opisać wpływ współpracy między zespołami ds. własności intelektualnej i badań i rozwoju na wspieranie innowacji? W jaki sposób to partnerstwo zapewnia, że nowe pomysły są zarówno innowacyjne, jak i dobrze chronione?

Michael: Współpraca między zespołami badawczo-rozwojowymi (R&D) i własności intelektualnej (IP) ma zasadnicze znaczenie dla wspierania innowacji, szczególnie w dziedzinach intensywnie wykorzystujących technologię, w których uczestniczą chemicy i inżynierowie. Specjaliści ci muszą rozumieć prawa własności intelektualnej i mechanizmy ochrony, co zwiększa ich zdolność do wprowadzania innowacji w ramach prawnych i konkurencyjnych. Integracja szkoleń z zakresu własności intelektualnej i dostęp do wewnętrznych rzeczników patentowych i inżynierów w lokalizacjach takich jak Japonia zwiększa świadomość własności intelektualnej wśród personelu badawczo-rozwojowego. Taka konfiguracja usprawnia proces zgłaszania i ochrony wynalazków. Proces zgłaszania patentów wprowadza korzystną strukturę do innowacji. Uzyskanie patentu nie gwarantuje jednak sukcesu rynkowego; aby wynalazek był opłacalny, musi spełniać potrzeby i preferencje rynku. W związku z tym współpraca między działem badań i rozwoju a działem własności intelektualnej ma kluczowe znaczenie dla zabezpieczenia praw własności intelektualnej i dostosowania innowacji do potencjału rynkowego. To satysfakcjonujące widzieć, jak nasze produkty rosną w siłę na rynku i wiedzieć, że nasze patenty trzymają się mocno.

Podczas integracji przejętej firmy często pojawiają się wyzwania, takie jak łączenie technologii i dostosowywanie kultur korporacyjnych. Czy mógłbyś podać przykłady takich wyzwań, przed którymi stanęły badania i rozwój w regionie APAC? **Bernhard:** Na początku często pojawia się wiele pytań i niewiadomych, które mogą powodować niepokój. Jednak nadając priorytet ludziom i angażując się z nimi w sposób oparty na współpracy i integracji, możemy pomóc budować zaufanie i sprawić, że poczują się częścią naszej rodziny Sika. Nasza otwarta kultura badawczo-rozwojowa pozwala nam dzielić się wiedzą i technologiami, co sprzyja pomysłom i postępowi. Na przykład, kiedy przejęliśmy Hamatite, uczestniczyli oni w naszych globalnych dniach chemików już drugiego dnia i byli podekscytowani naszą technologią utwardzania według projektu. Szybko wdrożyli tę technologię. Innym przykładem było zorganizowanie warsztatów badawczo-rozwojowych w zakresie domieszek zaledwie miesiąc po akwizycji MBCC.



Od laboratorium do rynku: Wspólne spotkanie MBCC i Sika Japonia z lokalnymi klientami w celu ogłoszenia strategii Sika 2028 dla segmentu domieszek i betonu, prezentujące nowe i innowacyjne wspólne portfolio.

W jaki sposób dział badawczo-rozwojowy w regionie APAC przygotowuje się do sprostania tym wyzwaniom?

Bernhard: Przejęcie MBCC było ekscytującym przejęciem dla działu badań i rozwoju, ponieważ połączyliśmy interesujące i wartościowe technologie. Natychmiast nawiązaliśmy nić porozumienia i byliśmy podekscytowani możliwością wymiany doświadczeń i uczenia się od siebie nawzajem.

W JAKI SPOSÓB INTEGRACJA MBCC WPŁYWA NA KARIERĘ

UPEN PATEL

Upen Patel jest **dyrektorem ds. rynków docelowych - APAC**, z siedzibą w Singapurze.

Dołączył do mBCC Group w 2002 roku, wówczas rozpoczął pracę jako Regionalny Kierownik Sprzedaży.

Upen mówi, że największą zmianą dla niego w minionym roku było przejście z niepewnego środowiska do stabilnego

i ekscytującego z jasną długoterminową wizją i misją. Upen definiuje Sika Spirit jako stosowanie innowacyjnych rozwiązań do wyzwań branży budowlanej z przedsiębiorczym nastawieniem. "Dla mnie", mówi, "kultura Sika jest bardzo przyjazna, oparta na współpracy i inkluzywna"

Jednym z projektów, który był znaczący dla Upena i typowy dla współpracy między kolegami z Sika i MBCC, były otwarte i przejrzyste warsztaty dotyczące rebrandingu produktów z zespołami korporacyjnymi na rynku docelowym. Mówi, że te warsztaty dały mu pewność siebie, aby mógł wnieść równy wkład.

Upen widzi największą szansę w poprawie wydajności konstrukcji, wydłużeniu cyklu życia konstrukcji i zmniejszeniu potrzeby konserwacji, co skutkuje zrównoważonym budownictwem. Twierdzi on, że Sika ma silne portfolio produktów i rozwiązań, które mogą sprostać tym wyzwaniom i stworzyć wartość dla klientów i społeczeństwa.



"Przeszliśmy od niepewności do stabilności"

ASTRID GOERGE

Jeśli chodzi o zarządzanie środowiskiem, zdrowiem, bezpieczeństwem i jakością, Astrid Goerge jest cenionym ekspertem. Przez całą swoją karierę była zaangażowana w EHSQ. Albo jako kierownik zakładu, korzystający z usług EHSQ, albo jako szef funkcji korporacyjnych EHSQ, projektujący i dostarczający te usługi. "Doświadczenie EHSQ z obu perspektyw jest bardzo pomocne, gdy chcemy dalej rozwijać kluczowe EHSQ w Sika" - mówi. Kwestie EHSQ muszą być przedstawione w sposób zrozumiały dla całej organizacji, a wsparcie musi być zapewnione w całej społeczności EHSQ, abyśmy mogli dalej rozwijać naszą kulturę bezpieczeństwa.



"EHSQ musi być praktyczne"

Jako **Head of EHSQ EMEA dla Sika**, jest obecnie odpowiedzialna za tę funkcję w całym regionie - wcześniej pełniła tę funkcję globalnie dla MBCC. Rok po przejęciu opisuje połączenie różnych form organizacyjnych jako największą zmianę. "A ponieważ ludzie są zawsze ważniejsi niż schematy organizacyjne, szczególnie ważne było dla mnie szybkie zidentyfikowanie i zintegrowanie kluczowych graczy z obu organizacji" - mówi Astrid.

Sika Spirit była bardzo pomocna. Kultura ta oznacza, że istnieje wiele bezpośrednio komunikacji, a menedżerowie spotykają się i wymieniają pomysły na różnych szczeblach hierarchii. "Wewnętrzne wydarzenia sprawiają, że dobre pomysły stają się wi- doczne, a także pokazują, jak zmotywowani są pracownicy Sika", mówi.

"Musimy upewnić się, że bezpieczeństwo jest zawsze na pierwszym miejscu. Zawsze jest miejsce na poprawę wydajności, ale trend pokazuje, że jesteśmy na dobrej drodze.

Dalsza poprawa zostanie osiągnięta poprzez ukierunkowane kampanie bezpieczeństwa. "Naszym celem jest, aby wszyscy pracownicy zdali sobie sprawę, że są najważniejszą częścią każdej kultury bezpieczeństwa. A my, społeczność EHSQ, zapewniamy niezbędne narzędzia, procesy i informacje. Dobre wyniki w obszarach takich jak bezpieczeństwo, zdrowie i ochrona środowiska są również czynnikiem wpływającym na reputację. "Na przykład jestem dumny, gdy młodzi absolwenci dołączają do Sika, ponieważ oferujemy zdrowe i bezpieczne środowisko pracy - a także angażujemy się w bardziej ekologiczną przyszłość"

W JAKI SPOSÓB INTEGRACJA MBCC ZWIĘKSZA OSOBISTĄ KARIERĘ

CARLOS HENRÍQUEZ

W Chile procesem integracji kierował Carlos Henríquez, który był dyrektorem generalnym MBCC Chile, a obecnie jest **dyrektorem generalnym Sika Chile**. Pracował dla Sika Chile od 2010 do 2015 roku, zanim dołączył do BASF jako dyrektor generalny działu chemii budowlanej w Chile, a następnie kierował działalnością jako samodzielny podmiot w ramach MBCC.

Carlos mówi, że "jednym z naszych priorytetów jest teraz dopasowanie kulturowe, uwzględnienie różnorodności, zarządzanie oczekiwaniami i budowanie One Sika" Według Carlosa, organizacja już żyje tym "nowym" procesem, ale "wymaga on elastyczności i współpracy". Czasami wymaga to od nas opuszczenia naszej strefy komfortu i otwarcia się na nowe obowiązki" Carlos uważa, że przejęcie przyniosło firmie wiele możliwości i synergii: "Dla mnie Sika Spirit oznacza osiągnięcie wyników wykraczających poza oczekiwania, pracę w sposób zwinny, z zachowaniem przejrzystości i poczucia odpowiedzialności". Jest przekonany o dzieleniu podobnych wartości: "Czuję, że mówimy wspólnym językiem biznesowym". Podkreśla również niektóre z osiągnięć procesu integracji w Chile, takie jak utworzenie nowej jednostki biznesowej (BU) dla górnictwa oraz reorganizacja BU Concrete & Infrastructure i BU Contractors.

Jednym z kamieni milowych procesu integracji była impreza powitalna zorganizowana w maju, podczas której zespoły MBCC i Sika spotkały się po raz pierwszy. Dla Carlosa wydarzenie było sukcesem, ponieważ ludzie zdali sobie sprawę, że mają ze sobą wiele wspólnego. "Przed zajęciami panowała pewna nerwowość, ale kiedy zaczęliśmy razem pracować, zauważyłem, że ludzie czuli się komfortowo"



"Mówimy wspólnym językiem biznesowym"



"Zaangażowanie w budowę"

FRANK RÖSIGER

Frank Rösiger został ogłoszony nowym **dyrektorem operacyjnym Sika** Germany od 1 kwietnia 2024 roku. Wcześniej był dyrektorem ds. operacji i technologii w PCI, firmie specjalizującej się w klejach do płytek. Frank rozpoczął swoją karierę w branży chemii budowlanej w firmie PCI w 1997 roku, zaraz po ukończeniu studiów. Następnie zajmował różne stanowiska w BASF, zanim powrócił do PCI w 2013 r., początkowo jako szef operacji, a od 2017 r. również jako dyrektor zarządzający ds. technicznych.

Przejęcie MBCC przez Sika, dokładnie rok temu było dla niego dużym krokiem: "W końcu staliśmy się częścią silnej firmy, dla której chemia budowlana zawsze była podstawową działalnością" - mówi Frank. Dla niego oznaczało to: w końcu wzajemne zrozumienie w projektach z firmą macierzystą, w końcu dyskusje w cztery oczy. Frank natychmiast poczuł Sika Spirit podczas swoich pierwszych spotkań z kolegami z działu operacyjnego na poziomie EMEA. "Od samego początku byłem pod wrażeniem postawy Sika, wiary w technologię, zaangażowania w budowę i ścisłej współpracy z użytkownikami"

Jeśli chodzi o treść, zespoły Sika i MBCC były w stanie od razu się "połączyć". "W obszarze operacyjnym jesteśmy jednak bardzo zależni od wspólnych platform, a ich integracja nie została jeszcze zakończona". Dlatego niecierpliwość rośnie: "Chcemy przyspieszyć". Frank jest przekonany: "Po wdrożeniu platformy informatycznej będziemy w stanie uwolnić jeszcze więcej mocy i w pełni wykorzystać nasz potencjał. Motywacja na przyszłość wynika również z koncentracji Sika na zrównoważonym rozwoju. Jego plan: "Oczywiście chcemy również doprowadzić nasze zakłady do stanu "Net Zero", co jest nie tylko korzystne dla środowiska, ale klienci oczekują również, że będziemy liderem innowacji" A to można osiągnąć tylko poprzez dzielenie się wiedzą ponad granicami zakładu. "Fundament został położony, teraz startujemy" - mówi Frank.

SIKA I MBCC - ŚWIETNE POŁĄCZENIE

EMEA: WSPÓLNA EKSPERTYZA DLA ZRÓWNOWAŻONEGO ASORTYMENTU ZAPRAW HYDROIZOLACYJNYCH DLA EUROPE NORTH DISTRIBUTION BUSINESS

Dawna fabryka MBCC w Ham w Belgii była miejscem prezentacji produktów i warsztatów szkoleniowych z udziałem menedżerów dystrybucji Sika Europe North, a także regionalnych i korporacyjnych ekspertów ds. hydroizolacji, dystrybucji i badań i rozwoju, zorganizowanych przez Haktana Sahina i Carla Knighta z EMEA Waterproofing, których gospodarzem był Paul Magera, dyrektor generalny Sika Belgium.

Głównym celem warsztatów było omówienie wprowadzenia na rynek nowej gamy zapraw hydroizolacyjnych. Produkty te są nie tylko bardziej zrównoważone, ale także oferują klientom wyższą wydajność. Są to materiały o obniżonej zawartości cementu lub nawet bezcementowe, co oznacza, że mają mniejszy wpływ na środowisko, a jednocześnie charakteryzują się lepszą urabialnością, przyczepnością oraz odpornością na wodę i mróz.

Zespół miał okazję dowiedzieć się więcej o funkcjach i zaletach nowych produktów, a także o wsparciu technicznym i marketingowym, jakie Sika zapewnia przy wprowadzaniu ich na rynki poszczególnych krajów. Warsztaty pozwoliły również na owocną wymianę wiedzy i najlepszych praktyk między uczestnikami, którzy podzielili się swoimi spostrzeżeniami i opiniami na temat produktów i trendów rynkowych. Podkreślono również korzyści płynące z rozszerzonego zakresu produkcji, który Sika uzyskała dzięki przejęciu byłego zakładu MBCC w Ham, oraz wspólną wiedzę zespołów, które wspierały rozwój produktu i udomowienie produkcji w zakładzie.

Warsztaty były doskonałym przykładem tego, jak Sika łączy ekspertów i współpracuje na rzecz pomyślnego przyszłego rozwoju, wprowadzając zrównoważone rozwiązania dla klientów. Podkreślono również wspólną współpracę między ekspertami ds. badań i rozwoju, działami operacyjnymi, zespołami technicznymi i zespołami sprzedaży.



Zespół warsztatowy w Ham: Wspólna współpraca między różnymi funkcjami.



Prezentacja produktu.



Zoran Iljadica, Area Manager Europe North, powiedział:

"Jeszcze kilka lat temu zaprawy bezcementowe wydawały się niewykonalne, ale w Sika chętnie wychodzimy poza oczekiwania, a nasi eksperci sprawili, że stało się to rzeczywistością. Nasze

zaprawy hydroizolacyjne są teraz jeszcze bardziej zrównoważone i zapewniają lepszą wydajność. Dzięki naszej ulepszonej produkcji i wiedzy specjalistycznej mamy doskonałą okazję, aby jak najlepiej służyć naszym klientom innowacyjnymi rozwiązaniami"



SIKA I MBCC - ŚWIETNE POŁĄCZENIE



Liderzy zespołów zarówno z firmy Sika, jak i byłego MBCC spotkali się, aby rozwijać swoje umiejętności przywódcze.

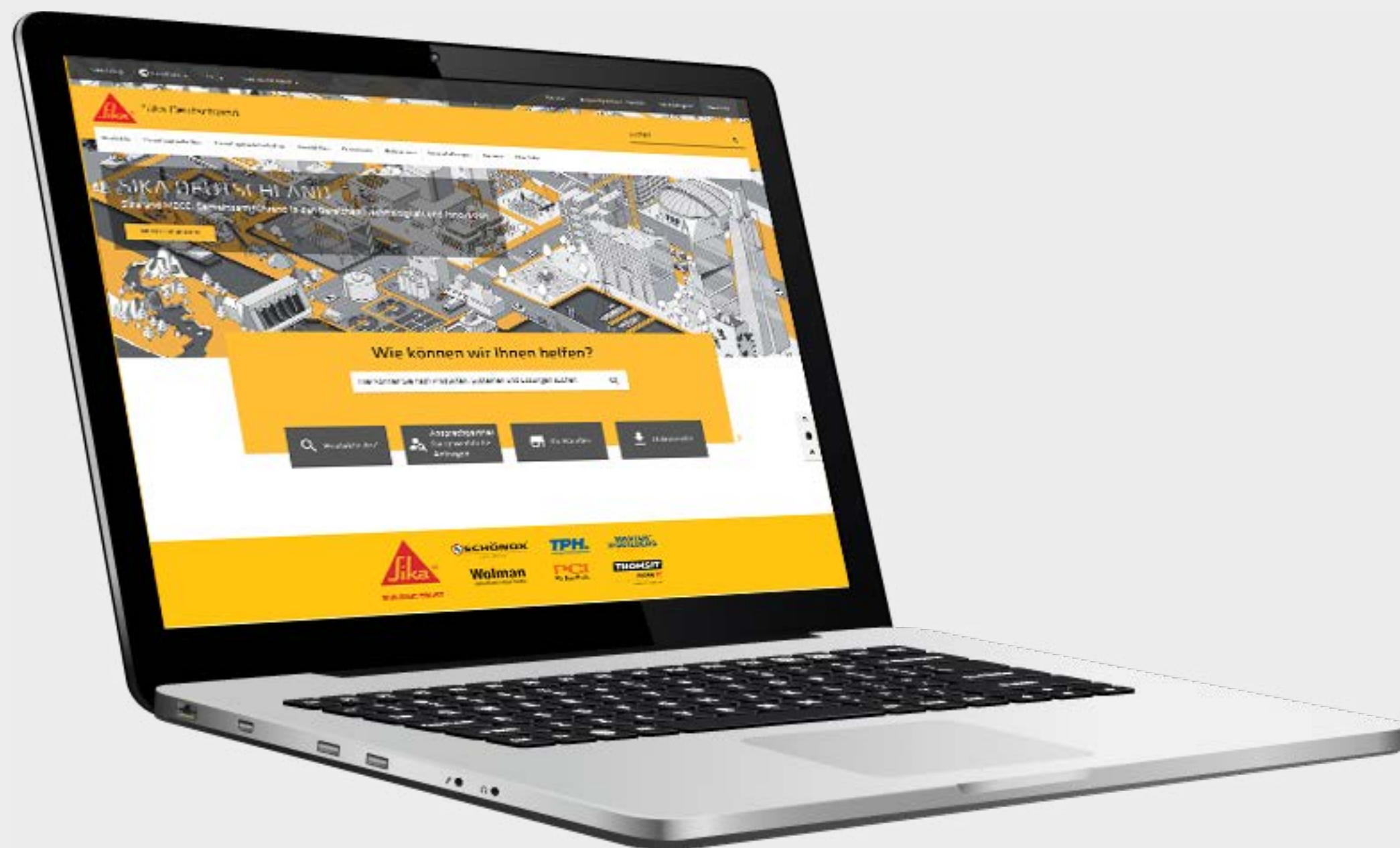
EMEA: LEADERSHIP ACCELERATOR PROGRAM NA RZECZ SKUTECZNEJ INTEGRACJI W EUROPIE WSCHODNIEJ

Ludzie i kultura to jeden ze strategicznych filarów Sika, a inwestowanie w pracowników i przyszłych liderów poprzez szkolenia z przywództwa jest kluczowym elementem. Niedawnym przykładem jest wdrożenie programu "Leadership Accelerator Program (LAP)" dla wszystkich menedżerów, opracowanego przez Corporate HR/Learning & Development.

W Europie Wschodniej program został wykorzystany jako jedno z wielu działań mających na celu integrację byłych współpracowników MBCC. Kilka miesięcy po sfinalizowaniu przejęcia MBCC, liderzy działów i zespołów zarówno z Sika, jak i byłego MBCC spotkali się, aby rozwijać swoje umiejętności przywódcze w świetle Leadership Commitment i codziennie przyjmować Sika Spirit.



Thomas Schobinger, Area HR Manager Europe East, stwierdza: "Zebranie zespołów kierowniczych Sika i byłego MBCC wkrótce po zamknięciu przejęcia w celu omówienia i podzielenia się wartościami i zasadami jest jednym z kluczowych czynników udanej integracji z Sika. Jest to również dobry sposób na pokazanie, że jesteśmy teraz jednym zespołem. Podczas trzech sesji z uczestnikami z 10 krajów, imponujące było to, jak koledzy wymieniali się doświadczeniami i wspólnie się rozwijali. Ponadto, realizacja LAP jest przykładem naszej zdolności do osadzenia Leadership Commitment - naszych globalnych wartości i zasad przywództwa - głęboko w lokalnych organizacjach"



EMEA: NIEMCY - MARKI SIKA, PCI, THOMSIT I SCHÖNOX ROZWIJAJĄ SIĘ RAZEM

Od 1 kwietnia 2024 r. Sika połączyła i zreorganizowała swoją działalność dystrybucyjną w ramach integracji Grupy MBCC w Niemczech: Sika oferuje teraz połączone portfolio marek Sika, PCI, SCHÖNOX i THOMSIT swoim klientom w branży dystrybucyjnej. W wyniku integracji marek powstanie również wspólna organizacja sprzedaży i wspólny marketing. Dzięki tej nowej konfiguracji Sika wyznacza kurs na dalszy rozwój w nadchodzących latach.



"Stanowi to prawdziwą wartość dodaną dla naszych klientów, ponieważ w przyszłości będziemy mogli oferować im nasze innowacyjne i zrównoważone rozwiązania i produkty z jednego źródła. W ten sposób przyspieszamy zrównoważoną transformację branży budowlanej i wspieramy naszych partnerów w dalszym zmniejszaniu ich śladu węglowego. Dzięki potężnej i silnej wspólnej organizacji sprzedaży, osiągniemy dalszy wzrost dla Sika i możemy zapewnić znaczące efekty sprzedaży krzyżowej," mówi Daniela Schmiedle, dyrektor generalny Sika Germany.

SIKA I MBCC - ŚWIETNE POŁĄCZENIE

EMEA: ARABIA SAUDYJSKA - DYWERSYFIKACJA ŹRÓDEŁ ENERGII I PROMOWANIE ZRÓWNO- WAŻONEGO ROZWOJU

Królestwo Arabii Saudyjskiej, liczące około 35 milionów mieszkańców, ma ambitne plany na przyszłość. Oczekuje się, że liczne gigaprojekty będą napędzać wysokie stopy wzrostu w branży budowlanej w ciągu najbliższych kilku lat. Sama futurystyczna strefa rozwoju NEOM przyciągnęła już kontrakty budowlane o wartości około 30 mld USD. Inne duże projekty są w przygotowaniu, a budownictwo mieszkaniowe również dynamicznie rośnie.

W tym kontekście odbyło się pierwsze wspólne spotkanie sprzedażowe Sika/MBCC. Podczas spotkania lokalny zespół skupił się na różnych tematach, w tym analizie rynku, strategiach rozwoju biznesu, przeglądzie wyników sprzedaży i nowej strukturze organizacyjnej.



Spotkanie zgromadziło około 400 pracowników z całej Arabii Saudyjskiej.
"Jesteśmy teraz jednym zespołem i z optymizmem patrzymy w przyszłość".



Ali Hakami, dyrektor generalny Sika Saudi Arabia, zwrócił również uwagę na burzę mózgow, która wygenerowała pomysły na możliwości rozwoju:

"Dzięki połączeniu sił Sika i byłego MBCC jesteśmy gotowi na rozwój. Ważnym tematem były możliwości sprzedaży krzyżowej z naszym połączonym portfolio"

Ze względu na szczególną sytuację w strukturze własności, Sika w Arabii Saudyjskiej rozpoczęła oficjalną integrację dopiero w styczniu tego roku. Jednak zespół sprzedaży już pracował nad stworzeniem synergii między wszystkimi działami. Synergia pomiędzy dwoma zespołami zakupowymi już przyniosła rezultaty. Jednym z godnych uwagi przykładów synergii była współpraca między zespołami Sika i ex-MBCC pracującymi nad projektem NEOM. "Dostosowując ich wiedzę rynkową i wzmacniając się nawzajem, byliśmy w stanie wykorzystać więcej możliwości biznesowych, co doprowadziło do zwiększenia udziału w rynku" - mówi Ali Hakami.

W krajobrazie rynku Arabii Saudyjskiej pojawiają się atrakcyjne perspektywy w sektorze energii odnawialnej. Wzrost ten jest napędzany przez proaktywne działania rządu mające na celu dywersyfikację źródeł energii i promowanie zrównoważonego rozwoju.

Oprócz omówienia strategii sprzedaży, spotkanie pomogło również zbudować ducha zespołu: "Spotkanie było dla nas jak "dzień pierwszy" ", powiedział Marketing Manager Anzad Batharudeen. Drugi dzień spotkania zgromadził około 400 pracowników z całej Arabii Saudyjskiej, którzy wzięli udział w różnych zajęciach integracyjnych.

UDANA WSPÓŁPRACA

19

SIKA I MBCC - ŚWIETNE POŁĄCZENIE



AMERYKA: REPUBLIKA DOMINIKAŃSKA - SILNE SYNERGIE TECHNOLOGICZNE I MOŻLIWOŚCI SPRZEDAŻY KRZYŻOWEJ

Dominikana jest jednym z najbogatszych w minerały krajów na Karaibach. Kraj ten ma długą historię górnictwa i przyciągnął zagraniczne inwestycje różnych dużych korporacji. Sika Dominicana, lider w dziedzinie rozwiązań betonowych, w ciągu ostatnich dwóch lat weszła do segmentu wydobywczego, dostarczając epoksydowe i cementowe fugi dla kopalni odkrywkowych. Obecnie firma dostarcza również rozwiązania dla pierwszego tunełu metra w kraju, który jest w fazie przygotowań i produkcji. Dzięki przejęciu MBCC wykorzystano silne możliwości sprzedaży krzyżowej i synergie technologiczne: Klienci mogą zoptymalizować swoje procesy produkcyjne i operacyjne w cyklu odlewania betonu natryskowego, poprawiając wydajność, kontrolę odbicia, zgodność z wytrzymałością na ściskanie i zapewniając mieszankę, która tworzy odpowiedni standard bezpieczeństwa. Firma jest zaangażowana we wdrażanie innowacyjnych technologii zarówno Sika, jak i MBCC, aby stać się strategicznym partnerem dla tego sektora. Sika Dominicana oferuje obecnie rozwiązania konsolidacyjne, takie jak żywice iniekcyjne, naprawy uszkodzonych obszarów torkretowych, włókna polipropylenowe i inne rozwiązania o wartości dodanej.

AMERYKA: MEKSYK - SPOTKANIE REGIONALNE DOTYCZĄCE POSADZEK I POKRYĆ DACHOWYCH 2024

Spotkanie Sika LATAM Flooring & Roofing Meeting było wielkim sukcesem. Po raz pierwszy wydarzenie odbyło się w dawnym zakładzie MBCC w Tlanepantla, w stanie Meksyk, w dniach od 11 do 15 marca. W spotkaniu wzięło udział ponad 35 kolegów z różnych krajów regionu, wraz z ekspertami korporacyjnymi, dzięki czemu spotkanie stało się doskonałym forum do dyskusji, debat, pomysłów, a przede wszystkim wspaniałej pracy zespołowej. Agenda była wypełniona kluczowymi tematami, takimi jak wspólne możliwości sprzedaży krzyżowej i obiecujące segmenty rynku, takie jak centra danych i nowe technologie na obu rynkach. Uczestnicy omówili również najnowsze osiągnięcia w zakresie integracji produktów, na przykład z Sika Ucrete. Zorganizowano również praktyczne pokazy produktów i systemów. Z kolei niektóre kraje podzieliły się z Forum swoją obecną sytuacją, mocnymi stronami, wyzwaniem, zagrożeniami, ale przede wszystkim możliwościami.



SIKA I MBCC - ŚWIETNE POŁĄCZENIE

AMERYKA: SIKA U.S. - SILNIEJSZA DZIĘKI NOWEJ JEDNOSTCE BIZNESOWEJ SIKA FACADES

Sika US Facades to oddział firmy Sika, który oferuje szeroką gamę produktów i systemów do zewnętrznych systemów wykończeniowych izolacji (EIFS) i sztukaterii. EIFS i stiuk to systemy okładzin, które zapewniają lepszą izolację termiczną, odporność na warunki atmosferyczne i estetyczny wygląd elewacji budynków.

EIFS jest kluczowym czynnikiem ograniczającym straty ciepła przez przegrody zewnętrzne i elewację budynku, które odpowiadają za znaczną część zużycia energii w budynkach. Sika działa pod wieloma markami w branży fasadowej, w tym Parex®, LaHabra® i SikaWall® dla produktów pomocniczych. Portfolio zostało teraz wzbogacone o Senergy® od MBCC. Marki te obejmują szeroką gamę produktów, takich jak bariery powietrzne, powłoki bazowe, wykończenia, kleje, uszczelniacze, powłoki i akcesoria.

Sika utworzyła niedawno nową jednostkę biznesową, Sika Facades, aby zintegrować dawne zespoły Parex/Sika i MBCC oraz usprawnić operacje i strategie dla segmentu fasad. Firma optymalizuje swoją produkcję i łańcuch dostaw, aby zbliżyć się do klientów, a jednocześnie usprawnia procesy obsługi klientów i kolorów, aby zapewnić im lepsze wrażenia. Nową jednostką biznesową kieruje Konrad Wernthaler, Senior Vice President Building Finishing Systems, który wcześniej pełnił funkcje kierownicze w MBCC U.S..

Jednostka biznesowa Sika US Facades czerpie korzyści ze wspólnego know-how i doświadczenia byłych pracowników Parex/Sika i MBCC, którzy szybko połączyli się w jeden wspólny zespół, aby jak najlepiej służyć klientom i dostarczać wysokiej jakości produkty i systemy. Nowa jednostka biznesowa korzysta również z możliwości sprzedaży krzyżowej, oferując w ten sposób komplementarne portfele produktów z innych jednostek biznesowych Sika. Ponadto nowa jednostka biznesowa wykorzystuje zasoby badawczo-rozwojowe i innowacyjne Sika do opracowywania nowych i ulepszonych rozwiązań dla rynku fasad, koncentrując się na zrównoważonym rozwoju, wydajności i estetyce.



Sika U.S. koncentruje się na fasadach.



Zrównoważony rozwój, wydajność i estetyka są kluczowe dla innowacyjnych fasad.

Konrad Wernthaler skomentował:



"Jesteśmy bardzo podekscytowani, że możemy połączyć to, co najlepsze z obu światów - dotychczasowej firmy Parex / Sika i MBCC. Dzięki naszym silnym markom, doświadczonemu zespołowi i innowacyjnym, zrównoważonym rozwiązaniom Sika stanie się liderem na rynku fasad. Widzimy ogromny potencjał szybkiego i zyskowego wzrostu w tym segmencie, napędzanego przez zdrowy rynek mieszkaniowy w USA i rosnące zapotrzebowanie na wydajną izolację

UDANA WSPÓŁPRACA

SIKA I MBCC - ŚWIETNE POŁĄCZENIE

Carlo Faber, Corporate Market Development Manager Building Finishing, powiedział:



"Stajemy się prawdziwym liderem w zakresie zrównoważonych rozwiązań dla branży budowlanej. Dzięki naszemu zintegrowanemu portfolio produktów mamy wszystko pod ręką, aby jak najlepiej służyć naszym klientom"



Zaprezentowano produkty i rozwiązania.



■ ■ ■

Sika uczestniczyła niedawno w wystawie Build24, zorganizowanej przez Stowarzyszenie Przemysłu Ścian i Sufitów (AWCI) w Orlando na Florydzie. Wystawa była platformą do zaprezentowania najnowszych produktów, usług i rozwiązań dla branży ścian i sufitów oraz zgromadzenia profesjonalistów i ekspertów z całego sektora. Sika zaprezentowała swoją różnorodną gamę produktów i systemów EIFS oraz zademonstrowała swoją pozycję lidera. Sika zorganizowała również szereg szczegółowych sesji szkoleniowych, wydarzeń networkingowych i spotkań z klientami, aby podzielić się swoją wiedzą i spostrzeżeniami. Sika zaprezentowała szeroką gamę produktów i systemów do ścian i sufitów.

UDANA WSPÓŁPRACA

SIKA I MBCC - ŚWIETNE POŁĄCZENIE

AZJA I PACYFIK: SIKA PREZENTUJE INNOWACJE OFFSHORE NA WYDARZENIACH ZWIĄZANYCH Z ENERGETYKĄ WIATROWĄ W AZJI

Nowe i połączone portfolio Sika/MBCC otwiera nowy wymiar zrównoważonych rozwiązań dla energii odnawialnej. Sika zaprezentowała swoje innowacyjne rozwiązania i usługi w zakresie iniekcji na dwóch ważnych wydarzeniach związanych z energetyką wiatrową w Azji: Wind Energy Asia 2024 na Tajwanie i Wind Expo 2024 w Japonii.

Wind Energy Asia 2024, która odbyła się w dniach 6-8 marca w Kaohsiung Exhibition Center, była największą wystawą energii wiatrowej na Tajwanie. Sika zaprezentowała swoje najlepsze w swojej klasie rozwiązania do iniekcji podmorskich oraz dotychczasowe projekty referencyjne zrealizowane w regionie. Fugi morskie Sika są specjalnie opracowane, aby zapewnić wysoką wytrzymałość stabilizacji strukturalnej i precyzyjne wyrównanie fundamentów morskich farm wiatrowych. Są one odporne na najbardziej wymagające środowiska i zostały wykorzystane w kilku projektach morskich elektrowni wiatrowych na Tajwanie, w Chinach i Japonii, w tym w najnowszym projekcie Hai Long na Tajwanie.

Wind Expo 2024, które odbyło się w Tokyo Big Sight w dniach 28 lutego - 1 marca, było największą japońską wystawą poświęconą energii wiatrowej. Zespół Sika Offshore & Marine Construction zaprezentował potencjalnym klientom i partnerom swoje rozwiązania i usługi w zakresie iniekcji morskiej. Morska energetyka wiatrowa jest kluczowym sektorem dla osiągnięcia neutralności węglowej, a Sika jest zaangażowana we wspieranie jej wzrostu i rozwoju.

Oficjalne dane sugerują cel 10 GW mocy zainstalowanej do 2030 r. i imponujące 30-45 GW do 2040 r. Od 2020 r. Sika dostarczyła ponad 40 000 MT morskich zapraw do spoinowania do projektów morskich w regionie APAC, utrzymując swoją pozycję silnego dostawcy w branży. Oprócz innowacyjnych fug do zastosowań morskich, Sika jest również silna w obszarze lądowych instalacji wiatrowych. Firma oferuje rozwiązania dla lądowego przemysłu wiatrowego od łopaty do podstawy i jest zaangażowana w zapewnianie odpowiedniego wsparcia technicznego w celu uzyskania bardziej ekonomicznych, szybszych, bezpieczniejszych i lepszych wyników.



W Wind Energy Asia na Tajwanie lokalny zespół powitał Philippe'a Josta, kierownika regionalnego w regionie Azji i Pacyfiku oraz Jonathona Sharkeya, kierownika ds. remontów inżynierskich na rynku docelowym APAC, w dniu premiery.

SIKA JEST WSZĘDZIE, TERAZ JESZCZE SILNIEJSZA.

