



ENAM BULAN KESUKSESAN BERSAMA

INTEGRASI MBCC - KISAH SUKSES DI SELURUH DUNIA

Pasangan yang sempurna

Integrasi MBCC dalam angka.

Strategi Sika 2028

Melebihi yang diharapkan.

Kolaborasi yang sukses

Sika dan MBCC - sangat cocok.

Global tapi lokal

Mengelola bisnis global dengan sukses.

BUILDING TRUST



ENAM BULAN KESUKSESAN BERSAMA

KISAH SUKSES DI SELURUH DUNIA

PASANGAN YANG SEMPURNA: MENCIPTAKAN JUARA INOVASI DAN KEBERLANJUTAN	3
STRATEGI 2028 – MELEBIHI DARI YANG DIHARAPKAN	4
MENYOROTI TEKNOLOGI DARI WARISAN MBCC	6
GERAKAN BESAR	8
KOLABORASI YANG SUKSES	10
SENI MENJADI “GLOBAL TAPI LOKAL”	16
“PENGALAMAN DI BISNIS RITEL ADALAH ASET BESAR KAMI”	18
INTEGRATOR	19
FAKTA DAN ANGKA	20

Bertanggung jawab: Dominik Slappnig
Editor: Matthias Arnet, Sidonie Bauer,
Tim Förschler, Klaus Treichel

Merek dagang “Master Builders Solutions” digunakan di bawah lisensi dari Construction Research & Technology GmbH, Jerman Research & Technology GmbH, Germany

SIKA AG
Zugerstrasse 50
6341 Baar
Switzerland

Kontak
Phone +41 58 436 68 00
www.sika.com

MENCERMINKAN ENAM BULAN KESUKSESAN BERSAMA

Enam bulan yang lalu, pada tanggal 2 Mei 2023, kami merayakan hari istimewa dalam sejarah perusahaan kami: Akuisisi MBCC Group secara resmi ditutup. Hari ini menandai akhir dari perjalanan yang telah dimulai 18 bulan sebelumnya: Pada tanggal 11 November 2021, Sika mengumumkan niatnya untuk bergabung dengan MBCC.

Ketekunan, fokus, dan kepercayaan semua karyawan di seluruh dunia telah terbayar: lebih dari 6.000 mantan rekan MBCC yang berpengalaman dan berdedikasi secara resmi bergabung dengan perusahaan kami. Bersama-sama, kami telah tumbuh lebih besar dan lebih kuat, dan sekarang menjadi kekuatan utama yang harus diperhitungkan dalam industri kami.

Secara keseluruhan, kami telah membuat kemajuan yang signifikan dan integrasinya berjalan dengan baik: Bisnis dasar Sika dan MBCC memiliki lintasan pertumbuhan yang sangat mirip dalam sembilan bulan pertama 2023. Dengan tingkat pertumbuhan organik moderat 1% hingga 1,5% terhadap pasar yang cukup negatif secara keseluruhan, kami dapat memperoleh saham pasar, indikasi kepercayaan yang kuat oleh pelanggan kami. Pengembangan sinergi yang terintegrasi berjalan dengan baik. Lebih dari 1.000 proyek telah diidentifikasi dan dalam strategi baru 2028, Grup baru saja berkomitmen untuk meningkatkan target sinergi dari CHF 160-180 juta menjadi CHF 180-200 juta. Akhirnya, semangat di kedua sisi organisasi tampak kuat. Orang-orang memahami bahwa akuisisi ini menghadirkan banyak peluang bagi 33.000 karyawan kami. Setelah setengah tahun kami bangga melihat rekan-rekan dari kedua perusahaan berkolaborasi dengan sangat baik bersama-sama. Pada beberapa kesempatan selama pertemuan bersama, mantan karyawan MBCC secara aktif berkontribusi untuk menemukan solusi seolah-olah mereka telah bersama Sika selama beberapa tahun. Salah satu hasil dari survei Integrasi yang menonjol adalah bahwa rekan-rekan di kedua belah pihak memahami jalur integrasi yang akan datang. Ini adalah kunci untuk integrasi yang sukses secara keseluruhan.

Ketika integrasi telah berkembang, kami telah membuktikan berkali-kali seberapa baik kami saling melengkapi – dan betapa menyenangkan bekerja bersama. Apakah itu perluasan jejak global kami ke lebih dari 400 situs atau teknologi pelengkap yang kami tawarkan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan kami: Kami menciptakan nilai besar bagi semua pemangku kepentingan kami. Kami memiliki masa depan yang hebat di depan, mari kita bekerja bersama di luar yang diharapkan.

THOMAS HASLER
Chief Executive Officer



PASANGAN YANG SEMPURNA: MENCIPTAKAN JUARA INOVASI DAN KEBERLANJUTAN

INTEGRASI MBCC DALAM ANGKA



SIKA DAN MBCC BERSAMA-SAMA

- Lebih dari 33,000 karyawan
- Aktif di lebih dari 400 pabrik
- Hadir di 103 negara
- Pemain global yang kuat dalam bahan kimia.

Bersama-sama, kita lebih kuat! Bersama-sama kita akan membuat sebuah Masa depan yang menarik untuk Sika, Sika yang lebih besar, dan Sika yang siap untuk tumbuh lebih jauh.



> 1,400

INISIATIF SINERGI
TELAH DIIDENTIFIKASI

60+

Transfer
Produksi



STRATEGI 2028 – MELEBIHI DARI YANG DIHARAPKAN

INTEGRASI GRUP MBCC YANG SUKSES

Sika baru-baru ini meluncurkan strategi barunya 2028 – “Melebihi dari yang diharapkan” di depan 200 investor dan analis Sika di hari pasar modal Sika 2023 pada 3 Oktober di Zurich. Strategi baru ini didasarkan pada model pertumbuhan Sika yang sukses.

“Sika diposisikan dengan sempurna untuk mendapatkan keuntungan dari megatrends, yaitu meningkatnya populasi dunia, urbanisasi, kelangkaan sumber daya dan digitalisasi. Kami yakin bahwa kami akan dapat mencapai dan bahkan melebihi target kami,” kata CEO Thomas Hasler.

Sika telah menetapkan target keuangan yang ambisius. Terutama, tingkat pertumbuhan tahunan akan dinaikkan menjadi 6-9% dalam mata uang lokal dan target profitabilitas akan meningkat menjadi margin EBITDA sebesar 20-23%. Keuntungan yang lebih tinggi terutama akan dicapai dengan menciptakan pertumbuhan yang naik, meningkatkan efisiensi operasional, dan meningkatkan margin material.

THOMAS HASLER, Chief Executive Officer:

“Melebihi dari yang diharapkan – itulah yang Sika perjuangkan sekarang dan di masa depan. Kami memiliki rekam jejak yang terbukti dalam memberikan kinerja yang luar biasa dan nilai tambahan bagi semua pemangku kepentingan kami. Dengan strategi baru kami 2028, kami diposisikan dengan sempurna untuk melanjutkan jalur sukses kami untuk pertumbuhan menguntungkan yang berkelanjutan. Ambisi kami untuk tahun-tahun mendatang membangun kekuatan kami - nilai-nilai kami yang berakar kuat, budaya kami yang berorientasi kinerja, dan khususnya tim Sika yang berdedikasi di seluruh dunia. Dengan strategi baru ini, kami ingin menginspirasi dan memotivasi karyawan kami untuk membantu mendorong transformasi menuju masa depan yang lebih berkelanjutan, demi kepentingan pelanggan dan generasi mendatang.”



STRATEGI 2028 – MELEBIHI DARI YANG DIHARAPKAN

INTEGRASI GRUP MBCC YANG SUKSES

Mantan manajer MBCC Andre Burghardt, Memberikan presentasi pada teknologi MBCC terbaru dan inovasi selama sesi *break-out* di pasar modal



Dalam strategi baru, keberlanjutan adalah bagian integral dan landasan utama. Tujuan Sika adalah untuk mengurangi emisi absolut bagian 1 dan 2 – emisi gas rumah kaca sendiri – sebesar 20% pada tahun 2028 dibandingkan dengan 2022. Sika bekerja untuk mengurangi emisi melalui rantai nilainya – scope 3 – sejalan dengan net zero pledge pada tahun 2050. Selain itu, perusahaan berkomitmen untuk menghemat sumber daya alam dan mengurangi volume limbah yang dibuang dan air yang dibuang per ton dijual sebesar 15% pada tahun 2028 dibandingkan dengan tahun 2022. Pada akhirnya, orang-orang yang akan membantu mendorong transformasi menuju masa depan yang lebih berkelanjutan, yang akan dimanfaatkan oleh pelanggan dan generasi mendatang.

Sika bangga dengan budaya dan semangat Sika yang kuat yang diwujudkan oleh semua karyawan di seluruh dunia. Sika menganggap karyawannya sebagai aset paling berharga dan karena itu ingin mempertahankan tingkat keterlibatan karyawan yang luar biasa di atas 80% di tahun-tahun mendatang. Karyawan lah yang mendorong strategi dalam organisasi.

Kunjungi situs mikro strategi 2028 khusus <https://www.sika.com/en/about-us/strategy.html> untuk mengetahui lebih lanjut.

MENYOROTI TEKNOLOGI DARI WARISAN MBCC

INOVASI DAN KEBERLANJUTAN ADALAH JANTUNG DARI MISI SIKI. DUA CONTOH TEKNOLOGI INOVATIF DARI PORTOFOLIO MBCC MENGGARIS BAWAHI KEUNGGULAN TEKNOLOGI GABUNGAN PERUSAHAAN.

Mineral ringan alami seperti batu apung menginspirasi pengembangan MasterProtect NFF 1000 IN dan 2000 IN oleh para ahli MBCC. Tantangan terbesar untuk bahan bangunan pada dasarnya sama selama berabad-abad: Kekuatan tinggi dikombinasikan dengan kepadatan rendah dan isolasi yang baik.

Gagasan di balik MasterProtect NFF adalah meniru struktur berpori batu apung alami yang memungkinkan pengembangan produk yang sama ringan, menyerap kebisingan, dan isolasi termal. Produk-produk ini juga dapat diberikan bentuk atau gips dan dapat diproduksi terus menerus dan dalam ukuran batch besar. Akibatnya, MasterProtect NFF 1000 IN dan 2000 IN dapat diimplementasikan dengan mudah sebagai papan, blok, bagian setengah jadi, bagian konstruksi ringan, dan banyak lagi. Mineral buatan menunjukkan banyak keuntungan dan terlebih lagi, mereka dapat sepenuhnya didaur ulang.



“Kekuatan pendorong di balik bahan isolasi anorganik adalah sifat mereka yang sangat baik sehubungan dengan fireproofing, kemampuan isolasi, daur ulang, dan produksi berkelanjutan mereka. Properti unik ini menawarkan banyak pilihan untuk desainer bangunan dan ahli dalam industri konstruksi.

Kata Herbert Ackermann, Manajer Inovasi Global di Sika.

Dengan mengintegrasikan MasterProtect ke dalam portofolionya, Sika menetapkan tolak ukur baru untuk inovasi berkelanjutan dalam industri isolasi.



Bentuk dan papan manufac-turing dimungkinkan dengan jajaran produk baru dari Master Builders Solutions.



Contoh blok beton penuh dengan busa isolasi 35 mW / m * K



Contoh dari lapisan ganda terisolasi batu. MasterProtect NFF 2000 melindungi dinding dan memegang formwork yang menghadap tanpa penguatan.

MENYOROTI TEKNOLOGI DARI WARISAN MBCC



Xolutec: Durability oleh desain

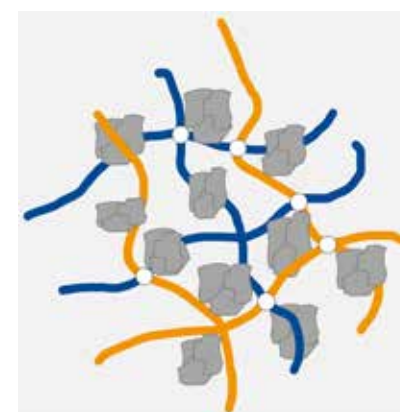
Teknologi Xolutec dikembangkan oleh para ahli di seluruh dunia untuk memecahkan masalah struktur beton bertulang di lingkungan yang menantang. Secara khusus, Xolutec memungkinkan dimensi baru dalam daya tahan dan tahan terhadap asam sulfat biogenik. Crack bridging membrane dua komponen berdasarkan teknologi Xolutec, misalnya, menyediakan waterproofing mulus untuk area aliran masuk dan aliran keluar dari pabrik pemurnian air, pipa limbah, pabrik biogas, dan kontainer sekunder (waduk).

Lapisan ini dapat digunakan pada berbagai permukaan baik kering atau basah: Pada permukaan horizontal dan vertikal, pada beton yang diperkuat terhadap serangan kimia, korosi, dan karbonasi. Siklus perawatan yang panjang dan biaya siklus hidup yang lebih rendah secara signifikan mengurangi total biaya kepemilikan. MasterSeal 7000 CR untuk aplikasi air limbah dan biogas hanyalah permulaan. Berdasarkan teknologi ini, lantai industri telah dikembangkan dengan nilai tinggi untuk pengguna akhir dan properti yang luar biasa. Akibatnya, produk MasterTop XTC mencapai sifat mekanis yang luar biasa seperti ketahanan benturan dan ketahanan abrasi yang menyebabkan masa pakai yang lama.

Mike Byrne, CTH Coating Systems, menunjukkan keunggulan utama:



“Fleksibilitas dan kapasitas ekstrem Xolutec untuk merumuskan berbagai solusi untuk persyaratan spesifik menciptakan dimensi baru dalam teknologi material untuk industri konstruksi. Ini berkontribusi untuk membangun kepercayaan dengan pelanggan kami, memungkinkan mereka untuk memenuhi tantangan mereka..”



Xolutec®
Durability by Design



INTEGRASI MBCC MENINGKATKAN KARIR PRIBADI



JUMOKE ADEGUNLE

Jumoke Adegunle, mantan Direktur Pelaksana di Master Builders Construction Chemicals Nigeria (MBCC), telah mengambil alih sebagai **General Manager Sika Ivory Coast**, efektif Tanggal 1 Oktober 2023.

“Saya sangat senang dan merasa terhormat untuk mengambil alih sebagai Manajer umum Sika. Saya yakin bahwa dengan Sika dan MBCC bergabung, kami akan memiliki kesempatan untuk menyajikan produk dan solusi baru yang menarik dan menawarkan portofolio yang lebih besar dan bahkan lebih berkelanjutan kepada pelanggan kami. Ini akan meningkatkan semangat pasar kita, terutama di wilayah Afrika Barat yang berkembang pesat. Bergabung dengan keluarga Sika akan memberi saya kesempatan untuk tumbuh lebih jauh dan untuk memperluas keterampilan dan pengetahuan pribadi saya.”

Jumoke bergabung dengan MBCC Group pada tahun 2021 sebagai Managing Director MBCC Nigeria. Dia memiliki track record yang panjang dalam industri konstruksi di berbagai posisi manajemen, strategis, dan opera di Asia dan Afrika.

EMRAH ERTIN

Emrah Ertin, mantan Manajer area Senior Wakil Presiden Eropa Timur di MBCC, telah mengambil alih peran sebagai **Kepala wilayah Eropa Timur Laut (EUNE)** yang baru dibentuk, efektif 1 Oktober 2023.

Wilayah baru Eropa Timur Laut terdiri dari Rusia, Belarus, Kazakhstan, Uzbekistan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Armenia, dan Iran. Berkat pengalamannya yang luas dalam bisnis bahan kimia konstruksi, Emrah akan berperan dalam mewujudkan sinergi di berbagai pasar. Dia berbasis di Turki.



“Saya yakin bahwa Sika dan MBCC bersama-sama menawarkan portofolio yang sangat komprehensif, berkelanjutan, dan inovatif untuk industri konstruksi. Ini akan memungkinkan pelanggan kami untuk menjadi lebih sukses. Dalam kombinasi dengan pengetahuan aplikasi kami yang mendalam dan jejak geografis kami yang sangat baik di wilayah Eropa Timur Laut, kami akan menjadi pemain kunci di pasar. Saya merasa sangat rahasia untuk memimpin tim Sika dan MBCC yang hebat di Eropa Timur Laut.”

Emrah bergabung dengan MBCC pada tahun 1998. Selama karirnya di bidang kimia konstruksi, ia telah memegang berbagai posisi manajemen di bidang teknis, penjualan, dan pemasaran, serta posisi manajemen negara dan daerah. Dia berbasis di beberapa lokasi seperti Istanbul, Athena, Almaty, dan Dubai.



ANGELA MARIA BOTERO

Angela Maria Botero, saat ini Manajer negara untuk bisnis MBCC di Kolombia, telah mengambil alih peran **Manajer BU Contractors di Sika Kolombia**, efektif 1 September 2023.

“Saya sangat berterima kasih kepada perusahaan karena memberi saya kesempatan untuk berkolaborasi dalam bidang yang saya sukai. Selama waktu ini, saya memiliki hak istimewa untuk bekerja dengan tim profesional yang luar biasa. Penggabungan produk dari kedua perusahaan sangat penting, karena memungkinkan kami untuk membuat portofolio solusi yang komprehensif untuk berkontribusi pada pertumbuhan industri konstruksi. Hal ini, pada gilirannya, mendorong kita untuk memperluas kehadiran kita di pasar dan memperkuat kelompok aplikator kami di setiap bidang khusus. Bergabung dengan Grup Sika telah memperkenalkan saya kepada tim individu yang tidak hanya ahli di bidangnya masing-masing, tetapi juga memancarkan kehangatan sebagai individu yang telah memikat saya dan yang sangat saya hargai.”

Angela telah bersama MBCC sejak tahun 2002, memegang berbagai posisi yang telah memungkinkannya untuk berkontribusi secara signifikan selama bertahun-tahun dalam organisasi.

KOLABORASI YANG SUKSES

SIKA DAN MBCC - SANGAT COCOK

AMERIKA SERIKAT: MENCIPTAKAN PELUANG BARU

Integrasi MBCC di AS sedang berjalan lancar dan tim penjualan berkolaborasi setiap hari. “Kegembiraan keseluruhan peserta sangat tinggi, dan kami sudah melakukan penjualan silang dengan memanfaatkan penawaran produk baru dan bundling untuk produk proyek. Ada banyak pelatihan kooperatif di mana kami bekerja dengan target pelanggan kami yang ada di kedua produk MBCC dan Sika untuk memberikan kesadaran dan menciptakan peluang baru mengingat portofolio produk yang lebih luas untuk pengguna akhir kami,” kata Michael Mastro, Wakil Presiden Sika Corporation – RSB komersial.



Program pelatihan ini didirikan dengan salah satu target kontraktor terbesar Sika di Los Angeles, AS. Tim gabungan yang baru di Southern California melatih kontraktor pada Sikalastic® OneShot dan sistem lapisan dek PUMA MBCC. Tim Sika telah mulai menjual sistem PUMA MBCC secara eksklusif di atas sistem PUMA lama dan telah mengamankan beberapa proyek besar untuk 2024 dengan perkiraan penjualan lebih dari USD \$ 1 juta.



Gene Shevchenko, mantan MBCC, dan Joe Vullo, Sika, membangun “bundling” produk baru yang memenuhi kebutuhan pelanggan dan juga tersedia secara lokal. Untuk proyek garasi parkir yang ada, dua sealant Sika digunakan dalam kombinasi dengan membran dek MBCC dan Sikagard®-705L.



KOLABORASI YANG SUKSES

SIKA DAN MBCC - SANGAT COCOK

MAROKO: POSISI YANG BAIK UNTUK MENDUKUNG INDUSTRI KONSTRUKSI LOKAL

Maroko, yang berada di Afrika Barat Laut dan memiliki populasi 35 juta, mengalami pertumbuhan yang solid. Sika mempekerjakan hampir 200 orang di Negara Kerjaan ini.

Dalam beberapa minggu pertama setelah akuisisi, tim lokal dari Sika dan MBCC berhasil mengubah kerja sama mereka menjadi kesuksesan bisnis bersama. Bagi Marouane Zohry, General Manager di Maroko, persaingan kompetensi dan tekad sangat penting. “Sejak awal, kami dapat memanfaatkan kekuatan re-spective kami dan menawarkan nilai tambah yang nyata.”

Contohnya adalah pesanan untuk pabrik desalinasi Safi. Sebagai sebuah negara, Maroko berusaha meningkatkan pasokan air bagi penduduk selama bertahun-tahun – Pembangunan pabrik desalinasi karena itu merupakan proyek infrastruktur yang penting. Untuk pelanggan Sogea, Sika Maroko membawa solusi inovatif dari portofolio MBCC untuk proyek dengan skala besar: MasterSeal 7000 CR. Produk ini didasarkan pada teknologi Xolutec, kombinasi unik dari jaringan polimer cross-linked dan komponen anorganik yang tertanam kepadatan tinggi yang memberikan daya tahan ekstrim untuk sistem penyegelan dan lantai.

Namun, manfaat utama yang pelanggan dapat tidak hanya mencakup inovasi teknis, tetapi juga waktu pengiriman yang cepat dari sistem perlindungan beton. Ini karena tim Maroko Sika memiliki akses pelanggan tepercaya selama bertahun-tahun, sedangkan tim MBCC dapat meyakinkan pelanggan dengan layanan teknis mereka. Marouane Zohry mengatakan: “Ini adalah bentuk kerja sama dan kerja sama tim yang nyata.”

Dalam proyek bergengsi lainnya, tim penjualan Sika mampu mengandalkan solusi dari Watson Bowman Acme. Sebagai bagian dari mega proyek Pelabuhan Atlantik Dakhla, pelanggan, Societe Genarale des Travaux du Maroc (SGTM), akan menerima WABO ElatoDec E elastomeric bearings. Mereka diperlukan untuk menyerap getaran yang kuat dan guncangan seismik dalam struktur beton. Di sini juga, tim Sika dan MBCC saling melengkapi untuk kepentingan pelanggan.



Marouane Zohry sangat percaya diri: **“Dengan kapasitas lokal dan semangat tim , kami berada di posisi yang baik untuk mendukung industri konstruksi Maroko.”**

Kunci kesuksesan: Kolaborasi dan inovasi untuk pabrik desalinasi Safi

KOLABORASI YANG SUKSES

SIKA DAN MBCC - SANGAT COCOK



DUBAI, UEA: PERTEMUAN PEMASARAN AMEAP 2023 MENDORONG KREATIVITAS

Pada bulan September, tim pemasaran MBCC dan Sika berkumpul di Dubai untuk pertemuan marketing Afrika, Timur Tengah & Asia Pasifik (AMEAP). Ignacio Sanchez, Site Manager, memimpin tim dalam tur pabrik, menjelaskan wawasan tentang sistem yang mengatur lokasi produksi. Setelah penjelasan singkat, peserta diajak mempelajari lebih dalam dalam sesi produktif dengan tim sistem beton dan konstruksi. Pada hari kedua, tim mengeksplorasi fasilitas R & D yang canggih yang dibawa oleh Michael Schmidt, VP pengembangan AMEAP, dan timnya. Dialog ini berfokus pada portofolio dari semua produk yang baru diluncurkan dan kurang dikembangkan. Intinya, hasil dari pertemuan di Dubai secara keseluruhan adalah tentang membangun koneksi, mendorong kreativitas, dan merayakan kerja sama tim.

REPUBLIK CEKO: EMEA R&D CEMENTIOUS SCREED WORKSHOP

The EMEA R & D cementious screed Workshop 2023 di Chrudim, Republik Ceko, berfokus pada mengintegrasikan solusi screed baru dari Sika dan PCI / MBCC. Hal ini bertujuan untuk menilai kesesuaian pasar dan potensi Sika di seluruh wilayah. Selama lokakarya, jenis screed baru diusulkan untuk benchmarking. Inovasi ini, termasuk pengeringan cepat, flowable, dan meratakan screed, menawarkan nilai tambah bagi pelanggan. Tim R&D di Augsburg sekarang akan melakukan tes perbandingan, dengan hasil yang akan dibahas pada tahun Q2 2024. Imerys aluminates, pemasok utama Sika, menyampaikan pidato informatif di pasar screed EMEA, pengembangan screed canggih, dan keberlanjutan. Juan Izquierdo, Regional Technology Head of EMEA cementitious Systems: "The EMEA R&D cementious screed Workshop memamerkan kekuatan kolaborasi dan inno-vation, karena rekan-rekan baru terintegrasi dengan mulus untuk membentuk masa depan portofolio kami."



Peserta dari EMEA R & D cementious screed Workshop

KOLABORASI YANG SUKSES

SIKA DAN MBCC - SANGAT COCOK

JERMAN: TINGKAT KEBERHASILAN PASAR YANG LEBIH TINGGI MELALUI SINERGI

Keberhasilan pasar selalu tergantung pada seberapa dekat tim penjualan bekerja dengan fungsi lain dan di seluruh merek produk yang berbeda. Untuk saling mengenal di pasar Jerman yang penting, mengoordinasikan upaya mereka, dan meluncurkan inisiatif bersama, pertemuan “Meet & Greet” diadakan baru-baru ini. Sekitar 220 rekan, terutama dari penjualan, serta perwakilan dari Sika dan mantan MBCC, berkumpul di Ludwigsburg. Selain lokakarya tentang strategi 2028, para peserta terlibat dalam putaran diskusi tentang topik-topik seperti keberlanjutan dan digitalisasi. Fokusnya adalah pada tujuan bersama: Untuk memanfaatkan sinergi dan menciptakan kondisi untuk pertumbuhan yang lebih menguntungkan.

Manajer penjualan dan pemasaran bisnis langsung Sika dan MBCC Jerman telah bertemu pada akhir musim panas untuk membahas sinergi. Ada kesepakatan besar di antara para peserta, terutama mengenai penguatan organisasi penjualan Sika di Jerman, yang akan bertindak bersama di masa depan. Kontak pelanggan dari organisasi penjualan sekarang dapat membantu untuk mencapai sinergi dari potensi pasar kedua bisnis baik secara langsung dengan aplikator atau dalam spesifikasi perencanaan proyek. Skor Sika sangat baik dengan produk semen, pelapis konduktif, screed dan sistem sendi; MBCC dengan poliurea spray mem-branes dan sistem pelapisan diuji sesuai dengan Undang-Undang sumber daya air, solusi lantai Ucrete, dan mortir khusus. MBCC juga kuat dalam bahan bangunan di bidang waterproofing dan injeksi technology. Produk dan sistem masing-masing dapat digabungkan dengan sangat baik, terutama dalam proyek konstruksi seperti renovasi garasi parkir, pembangkit energi angin, bangunan industri, atau proyek infrastruktur. Peluang signifikan untuk manfaat proyek tambahan muncul dari portofolio produk yang diperluas ini.



KOLABORASI YANG SUKSES

SIKA DAN MBCC - SANGAT COCOK



INDIA: SEMINGGU PENUH DENGAN KEGIATAN BERSAMA DI SEKITAR BETON, SALAH SATU PASAR TARGET INTI SIKA

Pada bulan Oktober, lebih dari 50 spesialis beton dari Sika dan mantan tim MBCC berkumpul untuk pertemuan ahli beton APAC Regional di Mumbai, India, untuk membahas peluang bisnis, inisiatif strategis, pembaruan pengadaan dan teknologi, dan optimalisasi rantai pasokan. Secara paralel, kedua tim R & D pergi melalui pembaruan proyek utama.



Yumi Kan, kepala target pasar beton di kawasan Asia Pasifik (APAC) dan Manajer wilayah Asia Selatan di Sika, yang menjadi tuan rumah pertemuan tersebut, menyimpulkan:

“Kami memiliki peluang besar di masa depan dengan keahlian bersama Sika dan MBCC untuk bisnis konkret kami di Asia Pasifik dengan teknologi dan solusi inovatif kami, untuk melayani pelanggan kami dengan cara terbaik. Pameran dan solusi yang berhasil ditunjukkan telah diterima dengan sangat baik oleh semua peserta.”

Selain pertemuan tersebut, Sika India berpartisipasi sebagai mitra premium World of Concrete India Expo (WOC) yang menampilkan solusi berkelanjutan Sika untuk industri konstruksi.

PAMERAN VIETNAM - BCI EQUINOX: MENGURANGI JEJAK KARBON DALAM INDUSTRI KONSTRUKSI

The BCI EQUINOX adalah pameran yang diselenggarakan yang memberi kesempatan bagi para supplier dan produsen untuk memamerkan produk dan layanan mereka ke industri arsitektur dan desain. Acara tahunan ini diselenggarakan pada bulan Agustus di Ho Chi Minh City, yang menampilkan tema “Net Zero & Energy Solutions”. Acara ini dihadiri lebih dari 1.000 pengunjung dari investor hingga arsitek, konsultan, kontraktor, serta mahasiswa arsitektur dan konstruksi. Selama sesi pameran, tim penjualan dan spesifikasi dari Sika dan mantan MBCC mempresentasikan solusi praktis untuk mengurangi emisi gas rumah kaca, misalnya sistem atap hijau Sarnafil® dengan aplikasi yang dioptimalkan untuk menanam di atas atap. Sesi networking memungkinkan para profesional untuk saling bertukar informasi dan bertukar ide, mendorong kolaborasi dan kemitraan di masa depan dalam komunitas arsitektur dan konstruksi.



KOLABORASI YANG SUKSES

SIKA DAN MBCC - SANGAT COCOK

BESAR DI JEPANG

Di Jepang, integrasi MBCC Pozzolith ke dalam organisasi Sika sangat cocok. Dalam upaya bersama, tim telah mengidentifikasi peluang sinergi besar dalam penjualan, rantai pasokan, dan R&D dengan tujuan menyeluruh untuk melayani pelanggan dengan produk dan solusi ideal untuk kebutuhan mereka.

Misalnya, menggabungkan bisnis beton Sika dan MBCC memungkinkan untuk meningkatkan fokus pada pelanggan beton siap pakai dan mendukung mereka dengan solusi inovatif dan alat digital untuk membantu mengembangkan bisnis mereka.

Segmen fokus lain dengan peluang besar adalah di segmen Teknik Sipil dan sektor infrastruktur seperti terowongan, Jembatan, dan jalan, tetapi juga sektor energi dengan segmen kekuatan angin yang sedang berkembang.



“Penawaran produk gabungan dan pelengkap yang dipasangkan dengan tim penjualan yang kuat dan rantai pasokan akan memungkinkan kami untuk menawarkan kepada pelanggan kami portofolio yang komprehensif untuk memposisikan diri sebagai pemasok nomor satu untuk solusi konstruksi yang inovatif dan berkelanjutan di Jepang,”
Kata Marco Ammann, General Manager Sika Jepang.

Situs Hagisono di Kota Chigasaki adalah kantor pusat Pozzolith Solutions Ltd, mantan bisnis MBCC di Jepang. Ini adalah rumah bagi Pusat kompetensi konstruksi, fasilitas R & D dan percobaan, ruang seminar dan kantor administrasi. Sekitar 130 dari 300 karyawan Pozzolith bekerja di situs Hagisono. Secara total, Sika mempekerjakan lebih dari 1.150 karyawan di Jepang, termasuk Pozzolith.



SENI MENJADI “GLOBAL TETAPI LOKAL”

MENGELOLA BISNIS GLOBAL DENGAN SUKSES

Memiliki akar lokal yang kuat di lebih dari 100 negara telah menjadi faktor penting dalam keberhasilan Sika dan MBCC. Namun, terkadang penting untuk berkoordinasi pada tingkat global saat menerapkan strategi.

Sebagai bagian dari proses integrasi, tiga “bisnis yang terkoordinasi secara global” telah diidentifikasi:

- Turbin angin
- Lantai industri berkinerja tinggi
- Tunneling & pertambangan

Dalam bisnis ini, sering masuk akal untuk memanfaatkan merek produk global yang konsisten untuk Sika dan MBCC, menerapkan strategi penjualan umum, atau melayani pelanggan yang aktif secara global. Sementara itu, tim ahli Sika dan MBCC datang dengan rencana integrasi mereka dengan tujuan utama menuai sinergi dan meningkatkan penetrasi pasar.

Dalam bidang tenaga angin, misalnya, menyelaraskan proses produksi untuk grouping mortar antara Sika dan MBCC akan mengarah pada sinergi. Juga, jejak produksi meningkat dan membawa kegiatan lebih dekat ke penjejak. Pertukaran pengetahuan yang ditingkatkan antara tim ahli untuk darat dan lepas pantai sekarang membuka cara-cara baru untuk diferensiasi di pasar.

Di bidang lantai industri berkinerja tinggi, portofolio produk Ucrete utama akan diperluas dengan produk PurCem pelengkap untuk memenuhi berbagai persyaratan pelanggan.



Juraj Stramala, Corporate Head Target Market juga berkomitmen untuk meningkatkan kinerja keberlanjutan segmennya: **“Kami memiliki ambisi yang berani untuk menghemat sumber daya, misalnya di bidang kemasan untuk komponen resin. Kami akan mengurangi volume limbah hampir 90%.”**



Pabrik Coca-Cola Enterprises di Wakefield, Inggris, merupakan pabrik minuman ringan terbesar berdasarkan volume di Eropa, memproduksi dan mendistribusikan lebih dari 100 juta peti per tahun.

SENI MENJADI “GLOBAL TETAPI LOKAL”



Sektor konstruksi bawah tanah di sekitar tunneling dan pertambangan adalah yang terbesar dari tiga bisnis yang terkoordinasi secara global. Sebagian besar bisnis itu akan diselenggarakan di target pasar Concrete, yang dipimpin oleh Jan Baumgartner. Kami siap untuk pertumbuhan: “Unsur-unsur portofolio kami saling melengkapi dengan luar biasa, dan sinergi ini akan meningkatkan tingkat kesuksesan kami untuk proyek-proyek yang menarik.” Misalnya, MBCC menawarkan produk untuk mesin bor terowongan (TBM) dan resin injeksi, sementara Sika mengkhususkan diri dalam membran waterproofing, yang semuanya penting dalam konstruksi terowongan dan pertambangan.

Dengan penawaran lengkap ini, Sika sekarang menjadi pemasok terkemuka untuk kedua proyek TBM serta pengeboran dan ledakan tunneling. Mengingat bahwa pasar dengan pertumbuhan tinggi terutama ada di negara-negara seperti China dan India, penawaran yang sangat beragam akan memberikan dampak yang signifikan.

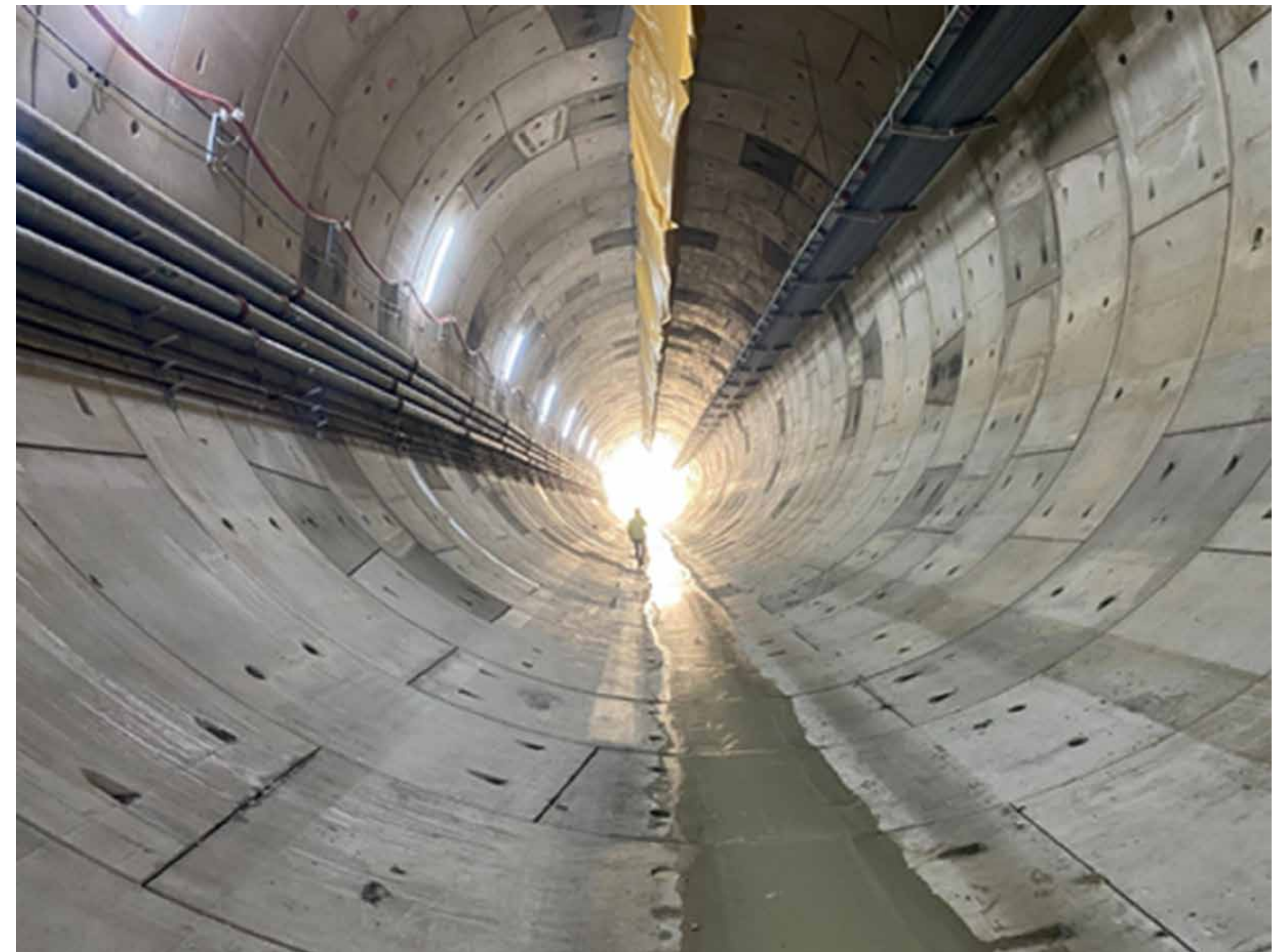
Area lain di mana potensi sinergi terbukti adalah perampingan lini produk. Sven Asmus, Manajer Integrasi untuk pencampuran beton, menunjukkan:



“Kami memiliki portofolio produk yang sangat beragam dalam konstruksi bawah tanah di kedua sisi. Namun, anehnya, relatif mudah untuk menyetujui satu penawaran produk untuk solusi serupa dalam setiap kasus. Di satu area, misalnya, kami mengurangi berbagai produk dari 61 menjadi 29, mencapai penyederhanaan yang dimaksudkan yang juga menguntungkan pelanggan.”

Contoh yang khas adalah konsolidasi portofolio yang digunakan dalam TBM, di mana produk yang hampir berkinerja baik digabungkan menjadi satu paket solusi untuk pelanggan.

Baumgartner dan Asmus menekankan bahwa diskusi dilakukan dengan objektif bersama. “Dalam tunneling dan pertambangan, kami memiliki pakar industri yang bersemangat. Kami bertujuan untuk memanfaatkan entusi ini untuk berhasil menerapkan rencana integrasi kami dan menawarkan layanan.”



Jalur 6 Metro di São Paulo, sepanjang 15,3 km dengan 15 stasiun yang mampu melayani 600.000 penumpang per hari

“PENGALAMAN DALAM BISNIS RITEL ADALAH ASET BESAR KAMI”

Joachim Straub, apa yang sangat Anda nantikan dalam peran baru Anda sebagai Managing Director PCI?

Pertama, saya berharap dapat segera mengenal lebih banyak karyawan PCI secara pribadi. Kesuksesan masa depan perusahaan kami didasarkan pada kepercayaan dan komitmen seluruh karyawan kami.

Peluang apa yang ditawarkan integrasi menurut Anda?

Bersama-sama kita lebih kuat. Kami bekerja dalam lokakarya yang tak terhitung jumlahnya untuk mengidentifikasi sinergi dan mengembangkan Strategi bersama 2028. Dengan portofolio gabungan, kami dapat menawarkan nilai lebih secara signifikan kepada pelanggan di Jerman dan Eropa. Pengalaman PCI yang luas dalam bisnis ritel dan keahlian bersama kami dalam penelitian dan pengembangan merupakan aset berharga di sini.

Tantangan apa yang Anda lihat saat ini?

Kami memiliki lingkungan pasar yang sangat menantang. Tantangan utamanya adalah penurunan pesanan konstruksi secara signifikan, kenaikan biaya, dan tingginya biaya energi. Selain itu, pasar berubah dengan sangat cepat saat ini, dan kita harus tetap gesit dan siap menghadapi perubahan. Untuk itu, kami memiliki posisi yang sangat baik di pasar dengan penawaran produk dan solusi kami untuk pelanggan kami, dengan tim yang sangat baik!

Apa fokus Anda selanjutnya untuk PCI?

Dalam jangka pendek, prioritas kami adalah menyelaraskan organisasi penjualan. Selanjutnya, kami sedang mempersiapkan integrasi PCI ke Sika di semua tingkatan.

Tentang PCI Augsburg GmbH

- Pemimpin di sektor bahan peletakan ubin untuk perusahaan spesialis di Jerman, Austria, dan Swiss
- Memasok sistem produk untuk kedap air, perlindungan beton, dan perbaikan, serta rangkaian produk lengkap untuk sektor lantai
- Memiliki sekitar 1.150 karyawan di Eropa dan menghasilkan penjualan bersih hampir €350 juta pada tahun 2022



Joachim Straub

- Bergabung dengan Sika pada tahun 1989, memulai di bidang penjualan lapangan
- 15 tahun sebagai Managing Director Sika Deutschland GmbH dan Sika Holding di Jerman
- Area Manajer DACH di Sika
- Sejak 1 Oktober 2023, Managing Director PCI Augsburg GmbH



Sika memiliki banyak pengalaman dalam integrasi perusahaan. Dalam 10 tahun terakhir, perusahaan telah melakukan sekitar 70 akuisisi, menciptakan nilai abadi bagi semua karyawan, pelanggan, dan pemangku kepentingan lainnya. Namun akuisisi MBCC Group adalah tantangan khusus.

Setiap integrasi yang sukses membutuhkan manajemen profesional dari semua kegiatan yang relevan. Ini adalah tugas Kantor Manajemen Integrasi Global (IMO) untuk menyediakan struktur dan perencanaan untuk proses integrasi secara keseluruhan dan untuk mendorong implementasi sinergi untuk mendukung negara-negara yang melakukan integrasi yang sukses.

IMO dikelola dengan tim inti yang dipimpin oleh Micah Sims, bersama dengan Georgiana Ene dan Matthias Arnet. Mereka sangat didukung oleh tim yang diperluas dari rekan-rekan regional dan perusahaan, tujuannya adalah untuk mendukung organisasi negara dan mendorong proyek-proyek di berbagai wilayah di seluruh dunia.

“Setiap integrasi berbeda,” jelas Micah Sims, “tidak ada cetak biru, dan kita harus sangat proaktif untuk memastikan bahwa semua proyek integrasi ini saling melengkapi dan bergerak ke arah yang diinginkan.” Agar ini berhasil, inisiatif koordinasi tim IMO sangat diperlukan. Melalui pendekatan sistematis dan monitor terus menerus, tim memastikan bahwa proses berjalan semulus mungkin.

Matthias Arnet memberikan contoh: “Kami membantu mendirikan organisasi proyek, mengkoordinasikan dan interde-penconule, dan menyediakan tim integrasi dan lead fungsional dengan informasi konteks untuk mendorong integrasi keseluruhan. Kami juga memastikan aliran informasi yang luas.” Oleh karena itu tim IMO bekerja sama dengan manajer integrasi lokal dan pengendali, manajer umum, ahli fungsional, dan pihak lain yang terlibat dalam proses - di total 65 negara. “Memiliki pertukaran yang erat dengan negara-negara adalah kunci untuk memastikan bahwa integrasi berkembang dengan cara yang diinginkan dan untuk mencapai sinergi yang diidentifikasi untuk menumbuhkan bisnis bersama,” kata Georgina Ene.



Micah Sims



Matthias Arnet



Georgiana Ene

TANGGUNG JAWAB TIM IMO

PROSES STRUKTUR, DAN PELAPORAN INTEGRASI PASCA MERGER

1. Mendukung perencanaan integrasi dalam negeri dan panduan dan templat untuk paket Master Integrasi
2. Melakukan pelaporan sinergi dengan negara-negara dan menyediakan Manajemen Grup dengan visibilitas pada pencapaian sinergi dan kemajuan integrasi

KOORDINASI FUNGSIONAL DAN MANAJEMEN RISIKO

1. Penyelarasan terus-menerus dengan fungsi Global & Regional (mis. TI, pajak, SDM) pada aktivitas integrasi utama dan memastikan ketergantungan antar fungsi lintas fungsi diselesaikan
2. Mengantisipasi risiko dan mendukung mitigasi; meningkatkan risiko kritis dan penyimpangan ke Manajemen Grup

PRAKTIK TERBAIK BERBAGI & BERBAGI KEMAMPUAN

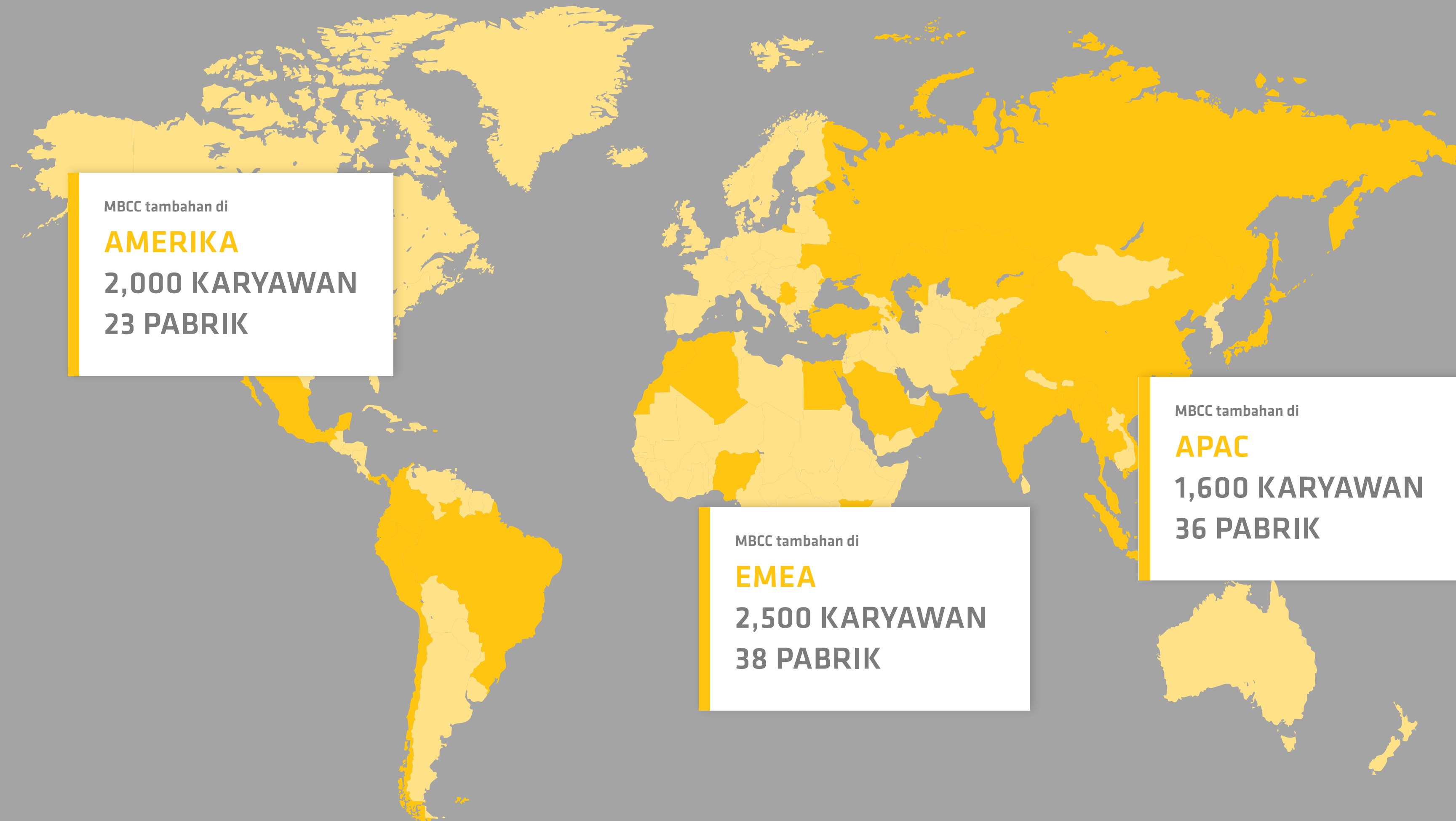
1. Mengidentifikasi praktik terbaik yang ditunjukkan dan memfasilitasi berbagi dan bertukar lintas negara
2. Bertindak sebagai mitra sparring yang memandu tim negara

INTEGRASI MEREK & PRODUK

1. Mendukung negara-negara dengan penciptaan dan implementasi rencana integrasi merek, bersama dengan Corporate Communications
2. Mendukung integrasi lini komersial dan produk dengan pemangku kepentingan yang relevan

FAKTA DAN ANGKA

KAMI MENYAMBUT 6.100 REKAN MBCC BARU DI 65 NEGARA BERSAMA-SAMA KAMI SEKARANG MENJADI KEKUATAN YANG KUAT DARI LEBIH DARI 33.000 KARYAWAN YANG BERBASIS DI LEBIH DARI 101 NEGARA



MBCC tambahan di

AMERIKA

2,000 KARYAWAN

23 PABRIK

MBCC tambahan di

APAC

1,600 KARYAWAN

36 PABRIK

MBCC tambahan di

EMEA

2,500 KARYAWAN

38 PABRIK