



SEIS MESES DE ÉXITO CONJUNTO

INTEGRACIÓN DE MBCC: HISTORIAS DE ÉXITO EN TODO EL MUNDO

Una combinación perfecta

La integración MBCC en cifras.

Estrategia Sika 2028

Más allá de lo esperado.

Colaboraciones exitosas

Sika y MBCC—
Un gran ajuste.

Global pero Local

Gestión de negocios globales con éxito

CONSTRUYENDO CONFIANZA



SEIS MESES DE ÉXITO CONJUNTO

HISTORIAS DE ÉXITO EN TODO EL MUNDO

UN PARTIDO PERFECTO: CREANDO UN CAMPEÓN DE INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD 3	3
ESTRATEGIA 2028 - MÁS ALLÁ DE LO ESPERADO	4
ASPECTOS DESTACADOS DE LA TECNOLOGÍA CON EL PATRIMONIO MBCC	6
GRANDES MOVIMIENTOS	8
COLABORACIONES EXITOSAS	10
EL ARTE DE SER “GLOBAL PERO LOCAL”	16
“LA EXPERIENCIA EN EL NEGOCIO MINORISTA ES NUESTRO GRAN ACTIVO “	18
LOS INTEGRADORES	19
HECHOS Y CIFRAS	20

Responsable: Dominik Slappnig
Editores: Matthias Arnet, Sidonie Bauer, Tim Förschler, Klaus Treichel

La marca comercial “Master Builders Solutions” se utiliza bajo licencia de Construction Research & Technology GmbH, Alemania

SIKA AG
Zugerstrasse 50
6341 Baar
Switzerland

Contacto
Teléfono +41 58 436 68 00
www.sika.com

REFLEXIONANDO SOBRE SEIS MESES DE ÉXITO CONJUNTO

Hace seis meses, el 2 de mayo de 2023, celebramos un día especial en la historia de nuestra empresa: La adquisición del Grupo MBCC se cerró formalmente. Este día marcó el final de un viaje que había comenzado 18 meses antes: El 11 de noviembre de 2021, cuando Sika anunció su intención de unir fuerzas con MBCC.

La perseverancia, el enfoque y la confianza de todos los empleados de todo el mundo han dado sus frutos: Más de 6.000 antiguos colegas de MBCC experimentados y dedicados se unieron oficialmente a nuestra empresa. Juntos, nos hemos vuelto más grandes y más fuertes, y ahora somos una fuerza líder a tener en cuenta dentro de nuestra industria.

En general, hemos hecho progresos significativos y la integración está bien encaminada: El negocio base de Sika y MBCC tuvo trayectorias de crecimiento muy similares en los primeros nueve meses de 2023. Con una tasa de crecimiento orgánico moderada del 1% al 1,5% frente a un mercado general bastante negativo, pudimos ganar cuotas de mercado, una fuerte indicación de confianza por parte de nuestros clientes. La creación de sinergias integradas está progresando bien. Se han identificado más de 1.000 proyectos y en su nueva Estrategia 2028, el Grupo acaba de comprometerse a aumentar su objetivo de sinergia de 160 a 180 millones de francos suizos a 180 a 200 millones de francos suizos. Por último, el espíritu de ambos lados de la organización es visiblemente fuerte. La gente entiende que la adquisición presenta muchas oportunidades para nuestros 33.000 empleados. Después de medio año estamos orgullosos de ver a colegas de ambas compañías colaborando muy bien juntos. En varias ocasiones durante reuniones conjuntas, antiguos empleados de MBCC contribuyeron activamente a encontrar soluciones como si hubieran estado con Sika durante varios años. Un resultado de la Encuesta de Integración que se destacó fue que los colegas de ambos lados entienden la próxima ruta de integración. Esto es clave para una integración exitosa en general.

A medida que la integración ha progresado, hemos demostrado una y otra vez lo bien que nos complementamos y lo divertido que es trabajar juntos. Ya sea la expansión de nuestra presencia global a más de 400 sitios o las tecnologías complementarias que ofrecemos para satisfacer las necesidades de nuestros clientes: Creamos un gran valor para todos nuestros grupos de interés. Tenemos un gran futuro por delante, trabajemos juntos más allá de lo esperado.



THOMAS HASLER
CEO

UN PARTIDO PERFECTO: CREANDO UN CAMPEÓN DE INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD

LA INTEGRACIÓN MBCC EN CIFRAS



SIKA Y MBCC JUNTOS

- Más de 33,000 empleados
- Activo en más de 400 fábricas
- Presente en 103 países
- Fuerte jugador global en productos químicos

¡Juntos, somos más fuertes! ! Juntos vamos a crear Un futuro emocionante para Sika, una Sika más grande y una Sika que está lista para crecer aún más.



> 1,400

SE HAN IDENTIFICADO INICIATIVAS DE SINERGIA

60+

Transferencias de Producción



ESTRATEGIA 2028 – MÁS ALLÁ DE LO ESPERADO

INTEGRACIÓN EXITOSA DEL GRUPO MBCC

Sika presentó recientemente su nueva Estrategia 2028 – “Más allá de lo esperado” frente a 200 inversores y analistas de Sika en el Día de los Mercados de Capitales de Sika 2023 el 3 de octubre en Zúrich. La nueva estrategia se basa en el exitoso modelo de crecimiento de Sika.

“Sika está perfectamente posicionada para beneficiarse de las megatendencias, a saber, el aumento de la población mundial, la urbanización, la escasez de recursos y la digitalización. Estamos seguros de que podremos alcanzar e incluso superar nuestros objetivos”, dijo el CEO Thomas Hasler.

Sika se ha fijado ambiciosos objetivos financieros. En particular, la tasa de crecimiento anual se elevará al 6-9% en monedas locales y el objetivo de rentabilidad aumentará a un margen EBITDA del 20-23%. La mayor rentabilidad se logrará principalmente mediante la creación de un apalancamiento de crecimiento, la mejora de la eficiencia operativa y la mejora de los márgenes materiales.

THOMAS HASLER, CEO:

“Más allá de lo esperado, eso es lo que Sika representa tanto ahora como en el futuro. Tenemos un historial comprobado de ofrecer un rendimiento excepcional y valor adicional para todos nuestros grupos de interés. Con nuestra nueva Estrategia 2028 estamos perfectamente posicionados para continuar nuestro exitoso camino de crecimiento sostenible y rentable. Nuestras ambiciones para los próximos años se basan en nuestra fortaleza: Nuestros valores profundamente arraigados, nuestra cultura orientada al rendimiento y, en particular, los dedicados equipos de Sika de todo el mundo. Con esta nueva estrategia queremos inspirar y motivar a nuestra gente para ayudar a impulsar la transformación hacia un futuro más sostenible, en beneficio de nuestros clientes y generaciones venideras”.



ESTRATEGIA 2028 – MÁS ALLÁ DE LO ESPERADO

INTEGRACIÓN EXITOSA DEL GRUPO MBCC

El ex gerente de MBCC André Burghardt, presentando las últimas tecnologías e innovaciones de MBCC durante las sesiones de descanso en el Día de los Mercados de Capitales



En la nueva estrategia, la sostenibilidad es una parte integral y una piedra angular importante. El objetivo de Sika es reducir las emisiones de los Alcance 1 y 2 (emisiones propias de gases de efecto invernadero) en un 20% para 2028 en comparación con 2022. Sika está trabajando para reducir las emisiones a través de su cadena de valor – Alcance 3 – en línea con su compromiso de cero neto para 2050. Además, la compañía está comprometida con el ahorro de recursos naturales y la reducción de los volúmenes de residuos despuestos y el agua vertida por tonelada vendida en un 15% para 2028 en comparación con 2022. En última instancia, son las personas las que ayudarán a impulsar la transformación hacia un futuro más sostenible, del que tanto los clientes como las generaciones futuras se beneficiarán.

Sika se enorgullece de su cultura y del fuerte Espíritu Sika que encarnan todos los empleados de todo el mundo. Sika considera a sus empleados como su activo más valioso y, por lo tanto, quiere mantener una tasa excepcional de compromiso de los empleados de más del 80% en los próximos años. Son los empleados los que impulsan la estrategia dentro de la organización.



Visite el micrositio dedicado de [Estrategia 2028](#) para obtener más información.

ASPECTOS DESTACADOS DE LA TECNOLOGÍA CON EL PATRIMONIO MBCC

LA INNOVACIÓN Y LA SOSTENIBILIDAD ESTÁN EN EL CORAZÓN DE LA MISIÓN DE SIKA. DOS INNOVADORES EJEMPLOS DE TECNOLOGÍA DEL PORTAFOLIO DE MBCC SUBRAYAN LA VENTAJA TECNOLÓGICA DE LA COMPAÑÍA COMBINADA.

Minerales ligeros naturales como la piedra pómez inspiraron el desarrollo de MasterProtect NFF 1000 IN y 2000 IN por los expertos de MBCC. Los mayores desafíos para los materiales de construcción han sido esencialmente los mismos durante siglos: Alta resistencia combinada con baja densidad y buen aislamiento.

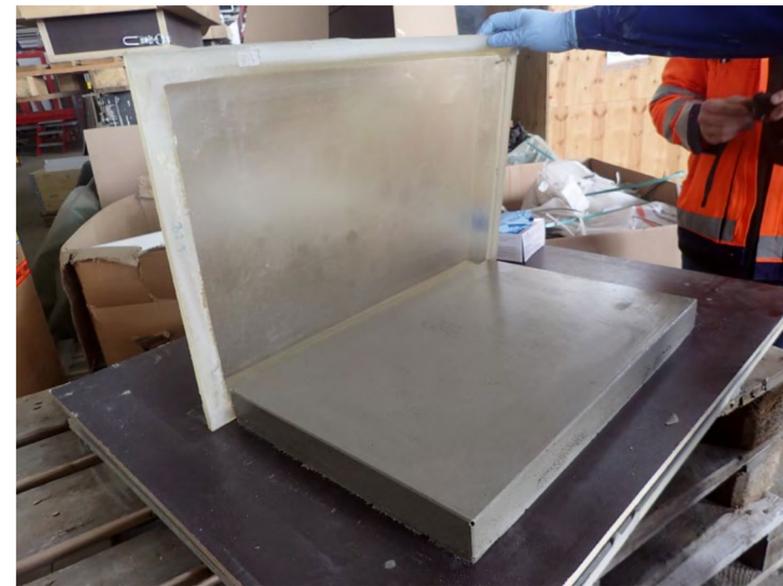
La idea detrás de MasterProtect NFF era imitar la estructura porosa de la piedra pómez natural, permitiendo el desarrollo de productos igualmente ligeros, absorbentes de ruido y térmicamente aislantes. Estos productos también se pueden dar en cualquier forma o molde y se pueden producir continuamente y en grandes tamaños de lote. Como resultado, MasterProtect NFF de 1000 IN y 2000 IN pueden implementarse fácilmente como tableros, bloques, piezas semiacabadas, piezas de construcción ligeras y mucho más. Los minerales artificiales demuestran muchas ventajas y, además, pueden ser completamente reciclados.



“Las fuerzas impulsoras detrás de los materiales aislantes inorgánicos son sus excelentes propiedades con respecto a la resistencia al fuego, la capacidad aislante, la reciclabilidad y su producción sostenible. Estas propiedades únicas ofrecen muchas opciones a los diseñadores de edificios y expertos en la industria de la construcción”.

Herbert Ackermann, Gerente de Innovación Global de Sika.

Al integrar MasterProtect en su portafolio, Sika establece un nuevo punto de referencia para la innovación sostenible en la industria del aislamiento.



La fabricación de formas y tableros son posibles con la nueva familia de productos de Master Builders Solutions.



Ejemplo de un bloque de hormigón relleno con espuma aislante 35 mW / m*K



Ejemplo de mampostería aislada de doble capa. MasterProtect NFF 2000 IN aísla la pared y sostiene el encofrado de revestimiento sin refuerzo.

ASPECTOS DESTACADOS DE LA TECNOLOGÍA CON EL PATRIMONIO MBCC



Xolutec: Durabilidad por diseño

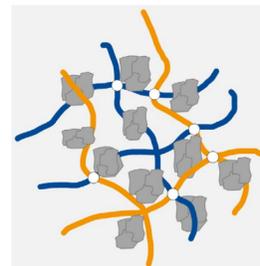
La tecnología Xolutec fue desarrollada por expertos de todo el mundo para resolver los problemas de las estructuras de hormigón armado en entornos desafiantes. En particular, Xolutec permite una nueva dimensión en durabilidad y es resistente al ácido sulfúrico biogénico. La membrana de puente de grietas de dos componentes basada en la tecnología Xolutec, por ejemplo, proporciona impermeabilización sin fisuras para las áreas de entrada y salida de plantas de purificación de agua, tuberías de alcantarillado, plantas de biogás y contención secundaria (reservorios).

El recubrimiento puede utilizarse en una amplia gama de superficies tanto secas como húmedas: en superficies horizontales y verticales, en hormigón armado, contra el ataque químico, la corrosión y la carbonatación. Los largos ciclos de mantenimiento y los bajos ciclos de vida reducen significativamente el costo total de propiedad. MasterSeal 7000 CR para aplicaciones de aguas residuales y biogás fue sólo el principio. Basándose en estas tecnologías, se han desarrollado suelos industriales con alto valor para el usuario final y propiedades excepcionales. Como resultado, el producto MasterTop XTC alcanza propiedades mecánicas excepcionales, como resistencia al impacto y a la abrasión, que se traducen en una vida útil prolongada.

Mike Byrne, CTH Sistemas de Recubrimientos, señala una ventaja clave:



“La extrema versatilidad y capacidad de Xolutec para formular una amplia variedad de soluciones para requisitos específicos crean una nueva dimensión en la tecnología de materiales para la industria de la construcción. Contribuye a generar confianza con nuestros clientes, permitiéndoles enfrentar sus desafíos”.



Xolutec®
Durability by Design



LA INTEGRACIÓN DE MBCC IMPULSA LAS CARRERAS PERSONALES

JUMOKE ADEGUNLE



Jumoke Adegunle, ex director general de Master Builders Construction Chemicals Nigeria (MBCC), ha asumido el cargo de **Gerente General Sika Costa de Marfil**, efectivo 1 de octubre de 2023.

“Estoy muy contenta y honrada de asumir el cargo de Gerente General de Sika. Estoy convencida de que con Sika y MBCC uniendo fuerzas, tendremos la oportunidad de presentar nuevos productos y soluciones emocionantes y ofrecer un portafolio más grande y aún más sostenible a nuestros clientes. Esto impulsará nuestro mercado, especialmente en la región de rápido crecimiento de África Occidental. Unirme a la familia Sika me dará la oportunidad de crecer más y ampliar mis habilidades personales y conocimientos técnicos”.

Jumoke se unió a MBCC Group en 2021 como Director General de MBCC Nigeria. Tiene una larga trayectoria en la industria de la construcción en varios puestos de gestión, estratégicos y operativos tanto en Asia como en África.

EMRAH ERTIN



Emrah Ertin, ex Gerente de Área, Vicepresidente Senior de Europa del Este en MBCC, ha asumido el nuevo cargo de **Jefe de Área de Europa del Noreste (EUNE)**, a partir del 1 de octubre de 2023. La nueva Área Europa Noreste está compuesta por Rusia, Bielorrusia, Kazajstán, Uzbekistán, Kirguistán, Tayikistán, Armenia e Irán. Gracias a su amplia experiencia en el negocio de productos químicos para la construcción, Emrah será fundamental en la realización de sinergias en varios mercados. Tiene su sede en Turquía.

“Estoy convencido de que Sika y MBCC ofrecen conjuntamente un portafolio muy completo, sostenible e innovador para la industria de la construcción. Esto permitirá a nuestros clientes tener más éxito. En combinación con nuestro profundo conocimiento de aplicaciones y nuestra excelente huella geográfica en la región de Europa Noreste, seremos un actor clave en el mercado. Me siento muy privilegiado de estar al frente de un gran equipo de Sika y MBCC en el noreste de Europa”.

Emrah se unió a MBCC en 1998. Durante su carrera en productos químicos de construcción, ha ocupado varios puestos de gestión en técnicas, ventas y marketing, así como puestos de gerenciales de países y áreas. Estuvo ubicado en varios lugares como Estambul, Atenas, Almaty y Dubai.

LA INTEGRACIÓN DE MBCC IMPULSA LAS CARRERAS PERSONALES



ANGELA MARIA BOTERO

Angela María Botero, actualmente Gerente de País para el negocio MBCC en Colombia, ha asumido el cargo de **Gerente de BU Contratistas en Sika Colombia**, a partir del 1 de septiembre de 2023.

“Estoy profundamente agradecida con la corporación por brindarme la oportunidad de colaborar en un campo que me apasiona. Durante este tiempo, he tenido el privilegio de trabajar con un equipo profesional excepcional. La amalgama de productos de ambas empresas tiene gran importancia, ya que nos permite crear un portafolio integral de soluciones para contribuir al crecimiento de la industria de la construcción. Esto, a su vez, nos impulsa a ampliar nuestra presencia en el mercado y fortalecer nuestro grupo de aplicadores en cada campo especializado. Unirme al Grupo Sika me ha permitido conocer a un equipo de personas que no solo son expertas en sus respectivos campos, sino que también exudan una calidez como individuos que me ha cautivado y que aprecio mucho”.

Angela ha estado en MBCC desde 2002, ocupando varios puestos que le han permitido contribuir significativamente a lo largo de todos estos años dentro de la organización.

COLABORACIONES EXITOSAS

SIKA Y MBCC – UN GRAN ENLACE

ESTADOS UNIDOS: CREANDO NUEVAS OPORTUNIDADES

La integración de MBCC en los EE.UU. Está en pleno apogeo y los equipos de ventas colaboran todos los días. “La emoción general es alta, y ya estamos haciendo ventas cruzadas al aprovechar las nuevas ofertas de productos y los paquetes para proyectos. Hay una gran cantidad de capacitación cooperativa en la que trabajamos con nuestros clientes objetivo existentes en los productos MBCC y Sika para proporcionar conciencia y crear nuevas oportunidades dado el portafolio de productos más amplio para nuestros usuarios finales”, dice Michael Mastro, Vicepresidente Sika Corporation – RSB Comercial.



El programa de capacitación se estableció con uno de los objetivos de contratistas más grandes de Sika en Los Ángeles, Estados Unidos. El equipo recientemente combinado en el sur de California capacitó al contratista en Sikalastic® OneShot y el sistema de recubrimiento de cubierta PUMA de MBCC. Los equipos de Sika ya han empezado a vender el sistema MBCC PUMA en exclusiva sobre su antiguo sistema PUMA y han asegurado varios grandes proyectos para 2024 con ventas estimadas superiores a 1 millón de dólares.



Gene Shevchenko, ex MBCC, y Joe Vullo, Sika, construyeron un nuevo “paquete” de productos que satisface las necesidades de los clientes y también estaba disponible localmente. Para un proyecto de estacionamiento existente, se utilizaron dos selladores Sika en combinación con la membrana de cubierta MBCC y Sikagard®-705L.



SIKA Y MBCC – UN GRAN ENLACE

MARRUECOS: BIEN POSICIONADO PARA APOYAR A LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN LOCAL

Marruecos, que se encuentra en el noroeste de África y tiene una población de 35 millones de habitantes, está experimentando un sólido crecimiento. Sika emplea a casi 200 personas en el reino.

En las primeras semanas después de la adquisición, los equipos locales de Sika y MBCC lograron convertir su cooperación en un éxito empresarial compartido. Para Marouane Zohry, Gerente General en Marruecos, la combinación de competencia y determinación fue crucial. “Desde el principio, pudimos aprovechar nuestras respectivas fortalezas y ofrecer un valor agregado real”.

Un ejemplo es un pedido para la planta desaladora Safi. Como país, Marruecos ha estado ocupado mejorando el suministro de agua para la población durante años; las plantas de desalinización son, por lo tanto, importantes proyectos de infraestructura. Para el cliente Sogea, Sika Marruecos está aportando una solución innovadora de la cartera de MBCC al proyecto a gran escala: Masterseal 7000 CR. El producto se basa en la tecnología Xolutec, una combinación única de una red de polímeros reticulados y componentes inorgánicos incrustados de alta densidad que proporciona una durabilidad extrema a los sistemas de sellado y suelos.

Sin embargo, los principales beneficios del cliente no solo incluyeron la innovación técnica, sino también el rápido tiempo de entrega del sistema de protección de hormigón. Esto solo fue posible porque el equipo marroquí de Sika tenía muchos años de acceso confiable al cliente, mientras que el equipo de MBCC fue capaz de convencer con su experiencia técnica. Marouane Zohry dice: “Fue una verdadera cooperación y un verdadero trabajo en equipo”

En otro proyecto prestigioso, el equipo de ventas local de Sika pudo confiar en una solución de Watson Bowman Acme. Como parte del megaproyecto Dakhla Atlantic Port, el cliente, Société Générale des Travaux du Maroc (SGTM), recibirá rodamientos elastoméricos WABO ElatoDec E. Que son necesarios para absorber fuertes vibraciones y choques sísmicos en estructuras de hormigón. Aquí también, los equipos de Sika y MBCC se complementaron entre sí para el beneficio del cliente.



Marouane Zohry confía en que:
“Con nuestras capacidades locales y espíritu de equipo, estamos bien posicionados para apoyar a la industria de la construcción marroquí”.

Desbloquear el éxito: Colaboración e innovación para la planta desaladora Safi

SIKA Y MBCC – UN GRAN ENLACE



DUBAI, EMIRATOS ÁRABES UNIDOS: REUNIÓN DE MARKETING AMEAP 2023 QUE FOMENTA LA CREATIVIDAD

En septiembre, los equipos de marketing de MBCC y Sika se reunieron en Dubái para la Reunión de Marketing de África, Oriente Medio y Asia Pacífico. Ignacio Sánchez, el Gerente Local del Sitio, dirigió al equipo en un recorrido por la planta, ofreciendo información sobre los meticulosos sistemas que rigen el sitio de producción. Después de un breve intervalo, los participantes se sumergieron en sesiones productivas con los equipos de hormigón y sistema de construcción. En el segundo día, el equipo exploró las instalaciones de I+D de última generación llevadas por Michael Schmidt, vicepresidente de Desarrollo AMEAP, y su equipo. El diálogo se centró en los portafolios de todos los productos recientemente lanzados y en fase de desarrollo. En esencia, el resultado de la reunión general de Dubai fue construir conexiones, fomentar la creatividad y celebrar el trabajo en equipo.

REPÚBLICA CHECA: TALLER DE I+D MORTEROS CEMENTICIOS DE EMEA

El taller de investigación y desarrollo de EMEA sobre morteros cementicios 2023, celebrado en Chrudim (República Checa), se centró en la integración de nuevas soluciones de morteros de Sika y PCI/MBCC. Su objetivo era evaluar el ajuste en el mercado y el potencial de los morteros de Sika en toda la región. Durante el taller, se propusieron nuevos tipos de morteros para la evaluación comparativa. Estas innovaciones, que incluyen el secado rápido, los morteros fluidos y nivelantes, ofrecen un valor añadido para los clientes. El equipo de I+D de Augsburg llevará a cabo ahora pruebas de evaluación comparativa, cuyos resultados se discutirán en el segundo trimestre de 2024. Imerys aluminates, un proveedor clave de Sika, pronunció un discurso informativo sobre el mercado de morteros de EMEA, el desarrollo avanzado de morteros y la sostenibilidad. Juan Izquierdo, Director Regional de Tecnología de EMEA de Sistemas Cementicios: “El Taller de morteros cementicios de EMEA I+D mostró el poder de la colaboración y la innovación, ya que los nuevos colegas se integraron a la perfección para dar forma al futuro de nuestro portafolio.”



Participantes en el Taller de Investigación y Desarrollo de la EMEA sobre morteros Cementicios

SIKA Y MBCC – UN GRAN ENLACE

ALEMANIA: UN MAYOR NIVEL DE ÉXITO EN EL MERCADO A TRAVÉS DE SINERGIAS

El éxito del mercado siempre depende de la cercanía con que los equipos de ventas trabajen con otras funciones y a través de diferentes marcas de productos. Con el fin de conocerse en el importante mercado alemán, coordinar sus esfuerzos y poner en marcha iniciativas conjuntas, recientemente se celebró una reunión de “Meet & Greet”. Alrededor de 220 colegas, principalmente de ventas, así como representantes de Sika y del antiguo MBCC, se reunieron en Ludwigsburg. Además de un taller sobre la Estrategia 2028, los asistentes participaron en rondas de debate sobre temas como sostenibilidad y digitalización. El enfoque se centró en un objetivo común: Aprovechar las sinergias y crear las condiciones para un mayor crecimiento rentable.

Los gerentes de ventas y marketing de Sika y el negocio directo alemán de MBCC ya se habían reunido en última instancia para discutir las sinergias. Hubo un gran acuerdo entre los participantes, especialmente en lo que respecta al fortalecimiento de la organización de ventas de Sika en Alemania, que actuará conjuntamente en el futuro. Los contactos con los clientes de las organizaciones de ventas ahora pueden ayudar a lograr sinergias desde el potencial de mercado de ambos negocios ya sea directamente con los aplicadores o en las especificaciones de los planificadores de proyectos. Sika obtiene una puntuación particularmente buena con productos cementosos, recubrimientos conductores, sistemas de solapa y juntas; MBCC con membranas de pulverización de poliurea y sistemas de recubrimiento probados de acuerdo con la Ley de Recursos Hídricos, soluciones de pisos Ucrete y morteros especiales. MBCC también es fuerte en materiales de construcción en el campo de la impermeabilización y la tecnología de inyección. Los respectivos productos y sistemas pueden combinarse de manera excelente, especialmente en proyectos de construcción como renovaciones de estacionamientos, plantas de energía eólica, edificios industriales o proyectos de infraestructura.

Las oportunidades significativas para beneficios adicionales del proyecto surgen de este portafolio ampliado de productos.



COLABORACIONES EXITOSAS

SIKA Y MBCC – UN GRAN ENLACE



INDIA: UNA SEMANA LLENA DE ACTIVIDADES CONJUNTAS EN TORNO AL CONCRETO, UNO DE LOS PRINCIPALES MERCADOS OBJETIVO DE SIKA

En octubre, más de 50 especialistas en concreto de los equipos de Sika y antiguos equipos de MBCC se congregaron para la reunión regional de expertos en concreto de APAC en Mumbai, India, para discutir oportunidades de negocio, iniciativas estratégicas, adquisiciones y actualizaciones tecnológicas, y optimizaciones de la cadena de suministro. Paralelamente, ambos equipos de I+D revisaron las actualizaciones clave de los proyectos. Además de la reunión, Sika India participó como socio premium de la Exposición Mundial del Concreto India (WoC) presentando las soluciones sostenibles de Sika para la industria de la construcción.



Yumi Kan, Jefe del TM Concreto en la Región de Asia Pacífico (APAC) y Gerente de Área del Sur de Asia en Sika, quien fue anfitrión de la reunión, concluyó:

Tenemos grandes oportunidades por delante con la experiencia conjunta de Sika y MBCC para nuestro negocio de concreto en Asia Pacífico con nuestras tecnologías y soluciones innovadoras, para servir a nuestros clientes de la mejor manera. Las exhibiciones y las soluciones que se demostraron con éxito han sido muy bien recibidas por todos los participantes.”

VIETNAME – EXPOSICIÓN DE EQUINOCCIO BCI: REDUCIR LA HUELLA DE CARBONO EN LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN

El EQUINOX BCI es un evento y exposición de relacionamiento organizado con el objetivo de que proveedores y fabricantes muestren sus productos y servicios a la industria de la arquitectura y el diseño. El evento de este año se celebró en agosto en la ciudad de Ho Chi Minh, con el tema “Net Zero & Energy Solutions”. El evento contó con una asistencia de más de 1.000 visitantes, desde inversores hasta arquitectos, consultores, contratistas, así como estudiantes de arquitectura y construcción. Durante la sesión, los equipos de ventas y especificación de Sika y el antiguo MBCC presentaron soluciones prácticas para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, por ejemplo, el sistema de techos verdes Sarnafil® con aplicaciones optimizadas para plantar techos. La sesión de relacionamiento permitió a los profesionales conectar e intercambiar ideas, fomentando la colaboración y futuras asociaciones dentro de las comunidades arquitectónicas y de construcción.



COLABORACIONES EXITOSAS

SIKA Y MBCC – UN GRAN ENLACE

GRANDE EN JAPÓN

En Japón, la integración de MBCC Pozzolith en la organización Sika es un encaje perfecto. En un esfuerzo conjunto, los equipos han identificado grandes oportunidades de sinergia en ventas, cadena de suministro e I+D con el objetivo general de servir mejor a sus clientes con los productos y soluciones ideales para sus necesidades.

Por ejemplo, la combinación de los negocios de concreto de Sika y MBCC permite aumentar el enfoque en los clientes de concreto premezclado y apoyarlos con soluciones innovadoras y herramientas digitales para ayudar a hacer crecer su negocio.

Otro segmento de enfoque con grandes oportunidades se encuentra en el segmento de Ingeniería Civil y el sector de infraestructura, como túneles, puentes y carreteras, pero también en el sector de la energía con el creciente segmento de energía eólica.



“La oferta de productos combinada y complementaria, junto con los sólidos equipos de ventas y la cadena de suministro, nos permitirá ofrecer a nuestros clientes un portafolio completo para posicionarnos como el proveedor número uno de soluciones de construcción innovadoras y sostenibles en Japón”

Según Marco Ammann, director general de Sika Japón.

El sitio de Hagisono en la ciudad de Chigasaki es la sede de Pozzolith Solutions Ltd, el antiguo negocio de MBCC en Japón. Alberga un centro de competencias en construcción, instalaciones de I+D y experimentación, salas de seminarios y oficinas administrativas. Alrededor de 130 de los 300 empleados de Pozzolith trabajan en el sitio de Hagisono. En total, Sika emplea a más de 1.150 empleados en Japón, incluido Pozzolith.



EL ARTE DE SER “GLOBAL PERO LOCAL”

GESTIÓN DE NEGOCIOS GLOBALES CON ÉXITO

Como parte del proceso de integración, se han identificado tres “empresas coordinadas globalmente”:

- Grouts para turbinas eólicas
- Pisos industriales de alto desempeño
- Túneles y minería

En estos negocios, a menudo tiene sentido utilizar marcas de productos globales que sean consistentes tanto para Sika como para MBCC, implementar una estrategia de ventas común o atender a clientes activos a nivel mundial. Mientras tanto, los equipos de expertos de Sika y MBCC elaboraron sus planes de integración con el objetivo principal de cosechar sinergias y aumentar la penetración en el mercado.

En el ámbito de la energía eólica, por ejemplo, la alineación de los procesos de producción para los grouts de Sika y MBCC dará lugar a sinergias. Además, la huella de producción aumentó y acerca las actividades a los clientes. El intercambio mejorado de conocimientos entre los equipos de expertos para onshore y offshore está abriendo nuevas formas de diferenciación en el mercado.

En el campo de los pisos industriales de alto rendimiento, la principal cartera de productos de Ucrete se ampliará con productos complementarios de PurCem para satisfacer una amplia gama de requisitos de los clientes.



Juraj Smatralla, Jefe de Corporate Target Market Flooring, también se compromete a aumentar el rendimiento de sostenibilidad de su segmento: **“Tenemos ambiciones audaces de ahorrar recursos, por ejemplo en el área de empaques de los componentes de resina. Reduciremos el volumen de residuos en casi un 90%”.**

El sector de la construcción subterránea en torno a la construcción de túneles y la minería es el más grande de los tres negocios internacionales coordinados. La mayor parte de ese negocio se organizará en el ■ ■ ■



La planta de Coca-Cola Enterprises en Wakefield, Reino Unido, es la planta de refrescos más grande por volumen en Europa, fabricando y distribuyendo más de 100 millones de cajas al año.

EL ARTE DE SER “GLOBAL PERO LOCAL”



Target Market de Concreto de Sika, dirigido por Jan Baumgartner. El está preparado para crecer: “Los elementos de nuestro portafolio se complementan maravillosamente, y esta sinergia mejorará nuestra tasa de éxito para proyectos atractivos”. Por ejemplo, MBCC ofrece productos para tuneladoras (TBM) y resinas de inyección, mientras que Sika se especializa en membranas impermeabilizantes, todas las cuales son esenciales en la construcción de túneles y minería.

Con esta oferta completa, Sika ahora se convierte en un proveedor líder tanto para proyectos de TBM como para túneles de perforación y voladura. Dado que los mercados de alto crecimiento existen principalmente en países como China e India, y una oferta complementaria tendrá un impacto significativo.

Otra esfera en la que se evidencia el potencial de sinergia es la racionalización de las líneas de productos. Sven Asmus, Gerente de Integración de Aditivos para Concreto, señala:



“Tenemos un portafolio de productos muy diverso en construcción subterránea en ambos lados. Sin embargo, sorprendentemente, fue relativamente fácil ponerse de acuerdo sobre una oferta de un solo producto para soluciones similares en cada caso. En un área, por ejemplo, hemos reducido la variedad de productos de 61 a 29, logrando la simplificación prevista que también beneficia a nuestros clientes.”

Un ejemplo típico es la consolidación del portafolio del agente espumante utilizado en los TBM, donde los productos de rendimiento casi idénticos se fusionaron en un paquete de solución para el cliente.

A medida que avanzan las discusiones, Baumgartner y Asmus enfatizan que se llevan a cabo a la altura de los ojos y con objetividad. “En túneles y minería, tenemos apasionados expertos de la industria. Nuestro objetivo es aprovechar este entusiasmo para implementar con éxito nuestros planes de integración y ofrecer un excelente servicio al cliente.”



Línea 6 de metro en São Paulo, 15,3 km de largo con 15 estaciones capaces de atender a 600.000 pasajeros por día

“LA EXPERIENCIA EN EL NEGOCIO MINORISTA ES NUESTRO GRAN ACTIVO”

Joachim Straub, ¿qué es lo que estás deseando en particular en tu nuevo cargo de Director General de PCI?

En primer lugar, estoy deseando conocer a muchos más empleados de PCI personalmente pronto. El éxito futuro de nuestra empresa se basa en la confianza y el compromiso de todos nuestros empleados.

¿Qué oportunidades ofrece la integración desde tu punto de vista?

Juntos somos más fuertes. Estamos trabajando en innumerables talleres para identificar sinergias y desarrollar una Estrategia conjunta 2028. Con una cartera combinada, podemos ofrecer a los clientes en Alemania y Europa significativamente más valor. La vasta experiencia de PCI en el negocio minorista y nuestra experiencia conjunta en investigación y desarrollo son activos valiosos aquí.

¿Qué desafíos actuales ves?

Tenemos un entorno de mercado extremadamente desafiante. Los principales desafíos son la disminución significativa de las órdenes de construcción, el aumento de los costos y los altos costos de energía. Además, los mercados están cambiando muy rápidamente hoy en día, y tenemos que seguir siendo ágiles y listos para el cambio. Para ello, estamos muy bien posicionados en el mercado con nuestras ofertas de productos y soluciones para nuestros clientes, ¡con un excelente equipo!

¿Cuál será su próximo enfoque para PCI?

A corto plazo, nuestra prioridad es alinear conjuntamente la organización de ventas. Además, estamos preparando la integración de PCI en Sika en todos los niveles.

Acerca de PCI Augsburg GmbH

- Líder en el sector de materiales de colocación de baldosas para empresas especializadas en Alemania, Austria y Suiza
- Suministra sistemas de productos para impermeabilización, protección y reparación de concreto, así como una gama completa de productos para el sector de pavimentos
- Cuenta con alrededor de 1.150 empleados en Europa y ha generado unas ventas de casi 350 millones de euros netos en 2022



Joachim Straub

- Se unió a Sika en 1989, comenzó en ventas de campo
- 15 años como Director General de Sika Deutschland GmbH y Sika Holding en Alemania
- Gerente Área DACH en Sika
- Desde el 1 de octubre de 2023, Director General de PCI Augsburg GmbH



Sika cuenta con una amplia experiencia en la integración de empresas. Solo en los últimos 10 años, la compañía ha realizado alrededor de 70 adquisiciones, creando valor duradero para todos los empleados, clientes y otras partes interesadas.

Y sin embargo, la adquisición del Grupo MBCC es un reto especial, aunque solo sea por su tamaño.

Toda integración exitosa requiere una gestión profesional de todas las actividades relevantes. La Oficina de Gestión de la Integración (IMO) tiene la tarea de proporcionar una estructura y planificación para el proceso general de integración e impulsar la aplicación de sinergias a fin de apoyar a los países que llevan a cabo una integración satisfactoria.

La OMI cuenta con un equipo central liderado por Micah Sims, junto con Georgiana Ene y Matthias Arnet. Cuentan con el firme apoyo de un amplio equipo de colegas regionales y corporativos, con el objetivo de apoyar estrechamente a las organizaciones nacionales e impulsar los proyectos en las diversas regiones del mundo.

“Cada integración es diferente”, explica Micah Sims, “no hay un plan, y tenemos que ser muy proactivos para garantizar que todos estos proyectos de integración se complementen y se muevan en la dirección deseada”. Para que esto tenga éxito, las iniciativas de coordinación del equipo de la OMI son indispensables. A través de un acercamiento sistemático y un seguimiento continuo, el equipo se asegura que el proceso funcione lo más suavemente posible.

Matthias Arnet da ejemplos: “Ayudamos a configurar organizaciones de proyectos, coordinamos interfaces e interdependencias, y proporcionamos a los equipos de integración y a los clientes potenciales funcionales información de contexto para impulsar la integración general. También garantizamos un amplio flujo de información”. Por lo tanto, el equipo de la OMI trabaja en estrecha colaboración con los gerentes y controladores de integración locales, los gerentes generales, los expertos funcionales y otras partes involucradas en el proceso, en un total de 65 países. “Tener un estrecho intercambio con los países es clave para garantizar que la integración avanza de la manera deseada y para lograr las sinergias identificadas para hacer crecer las empresas conjuntas”, dice Georgina Ene.



Micah Sims



Matthias Arnet



Georgiana Ene

RESPONSABILIDADES DEL EQUIPO DEL IMO

INFORMES DE INTEGRACIÓN DE PROCESOS, ESTRUCTURA Y POST FUSIÓN

- Apoyar la planificación de la integración en el país con directrices y plantillas para el Plan Maestro de Integración
- Llevar a cabo informes sobre sinergias con los países y proporcionar a la Dirección del Grupo visibilidad sobre el logro de sinergias y el progreso de la integración

COORDINACIÓN FUNCIONAL Y GESTIÓN DE RIESGOS

- Alineación continua con las funciones globales y regionales (por ejemplo, TI, impuestos, recursos humanos) en las actividades clave de integración y asegurar que se resuelvan las interdependencias interfuncionales
- Anticipar los riesgos y apoyar la mitigación; elevar los riesgos críticos y las desviaciones a la Gestión del Grupo

COMPARTIR LAS MEJORES PRÁCTICAS Y COMPARTIR LA CAPACIDAD

- Identificar las mejores prácticas demostradas y facilitar la puesta en común y el intercambio entre países.
- Actuar como el socio de combate que guía a los equipos en los países

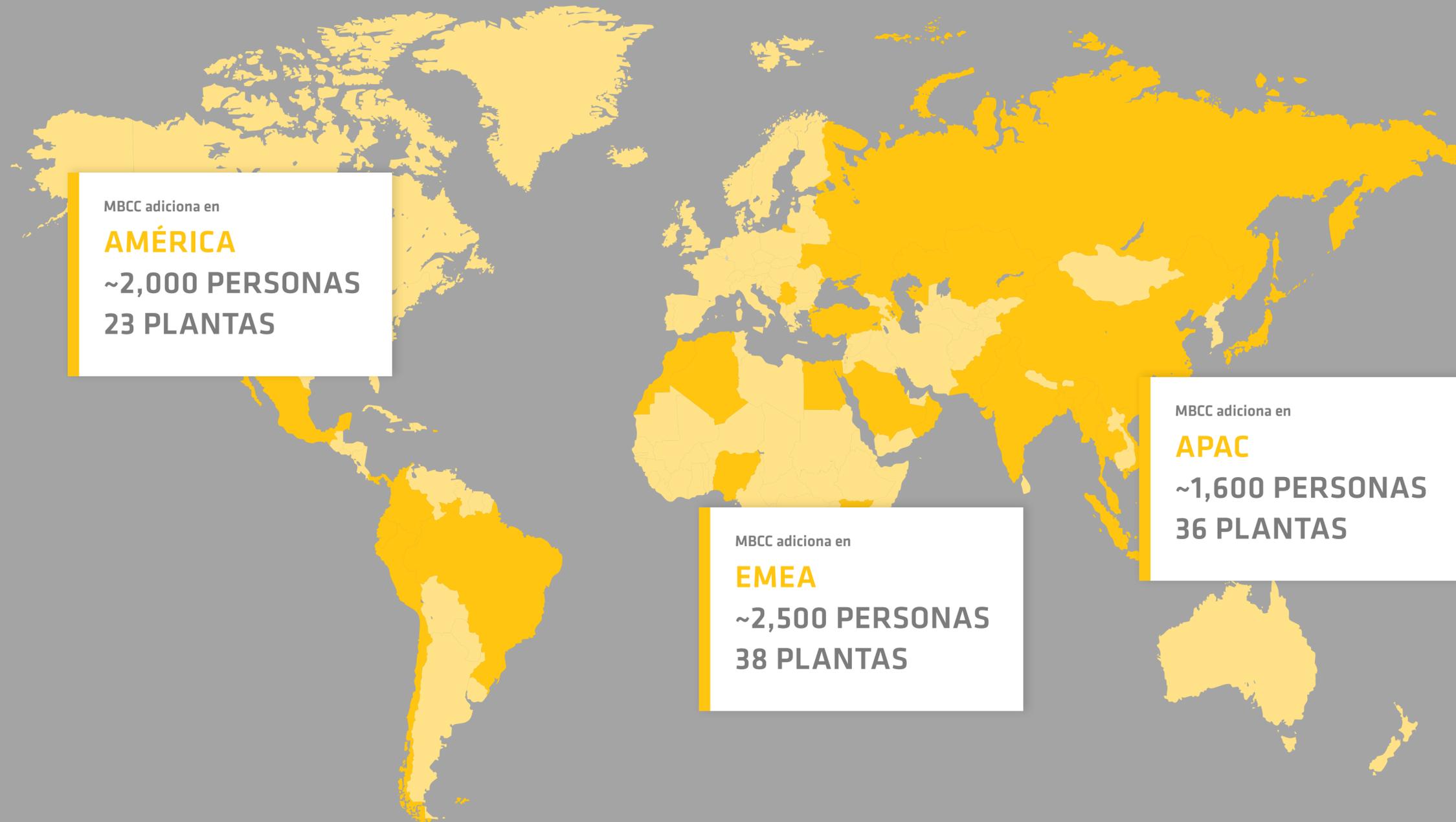
INTEGRACIÓN DE MARCA Y PRODUCTO

- Apoyar a los países en la creación e implementación de planes de integración de marca, junto con Comunicaciones Corporativas
- Apoyar la integración comercial y de línea de productos con las partes interesadas pertinentes

HECHOS Y CIFRAS

DAMOS LA BIENVENIDA A 6.100 NUEVOS COLEGAS DE MBCC EN 65 PAÍSES

JUNTOS SOMOS AHORA UNA GRAN FUERZA DE MÁS DE 33.000 EMPLEADOS CON SEDE EN MÁS DE 101 PAÍSES



MBCC adiciona en

AMÉRICA

~2,000 PERSONAS

23 PLANTAS

MBCC adiciona en

APAC

~1,600 PERSONAS

36 PLANTAS

MBCC adiciona en

EMEA

~2,500 PERSONAS

38 PLANTAS