



سنة واحدة من العمل الجماعي والتعاون

تحديث حول تكامل MBCC

إسبانيا:
قدرة أكبر وقيمة أكبر
نقل ناجح
لخطوط المسحوق.

Sika اليابان صيغة
للنجاح
الابتكار والتكامل والإلهام كعوامل
رئيسية.

أوروبا الشمالية:
مواد موثوقة جديدة للمونة
المضادة للماء
سوف يستفيد العملاء من محفظة
مبتكرة.

Sika الولايات المتحدة
مع طموح النمو
تأسيس وحدة أعمال جديدة لواجهات
Sika

BUILDING TRUST



سنة واحدة من العمل الجماعي والتعاون

تحديث حول تكامل MBCC

3	الإنجازات الرئيسية
4	معا، يمكننا أن نلعب دورا رئيسيا في دفع الصناعة إلى الأمام"
7	مزيد من القدرة والقيمة مع بصمة إنتاج مشتركة في إسبانيا
9	التزام سیکا القوي، الابتكار والرقمنة
11	صيغة Sika اليابان للنجاح العالمي: الابتكار والتكامل والإلهام
13	حركة كبيرة
15	تعاون ناجح

لقد مر عام فقط منذ أن أكملنا استحوادنا على MBCC، واحتفلنا باليوم الأول في أكثر من 60 دولة من دول MBCC التي انضمت إلى Sika! ومنذ ذلك الحين، تحققت العديد من الإنجازات العظيمة. وقد تم تتبع أكثر من 1,000 مبادرة من مبادرات التأزر على نطاق المنظمة. وفي الأشهر الثمانية الأولى وحدها، تم تحقيق أوجه تأزر بلغت 41 مليون فرنك سويسري، وتم زيادة هدف التأزر لعام 2026 إلى 180-200 مليون فرنك سويسري. وقد تم تحديد خطط تكامل العلامة التجارية في ثمانية بلدان، ويتقدم التكامل بأقصى سرعة. وقد تم بنجاح إدماج نظم تخطيط موارد المؤسسات في 28 بلداً. لم نطور فقط أنابيب الابتكار القوي، بل يمكننا الآن أيضا أن نقدم لعملائنا محفظة منتجات تكميلية أقوى. إن أبرز ما يميز التكامل هو أن العديد من الأشخاص المشاركين والمتحمسين من كل من Sika و MBCC السابقين يعملون معا، مما يخلق أقوى منصة نمو للنجاح في المستقبل. وبعد عام من العمل معا، أستطيع أن أقول بكل فخر إن هذا التكامل يعد نجاحا كبيرا. أود أن أشكر الجميع على التزامهم وأتطلع إلى Sika أقوى! [رابط إلى رسالة الفيديو.](#)

توماس هاسلر
الرئيس التنفيذي



على مدار العام الماضي، قامت فرقنا بعمل رائع في دمج الأشخاص والأصول وخطوط الإنتاج السابقة في Sika. لقد بدأنا أيضا في دمج أنظمة تكنولوجيا المعلومات في MBCC السابقة في Sika، وبناء نظام تخطيط موارد المؤسسات المشترك القوي والفعال. يمكننا أن نرى بالفعل أن عروض منتجاتنا المشتركة قوية للغاية، استناداً إلى منتجات وحلول أكثر ابتكاراً واستدامة. في هذه النشرة، سوف نتأمل في أحدث مشاريع ومبادرات البحث والتطوير، فضلا عن تسليط الضوء على العديد من الأمثلة على التعاون والنجاح. من خلال استطلاعات فحص النبض العادية، علمنا أننا على المسار الصحيح، حيث أن زملاءنا الجدد هم بالفعل جزء ذو قيمة عالية من عائلة Sika. أنا متفائل جدا ومقتنع حقا بالفرص العظيمة لعام 2024!

إيفو شايدلر
رئيس الإنشاءات



المسؤول: دومينيك سلابنغ

المحررون: Matthias Arnet, Tim Förchler, Klaus Strixner, Klaus Treichel

يتم استخدام العلامة التجارية "Master Builders Solutions" بموجب ترخيص من

شركة Construction Research & Technology GmbH، ألمانيا

Sika AG
زوغشتراسه 50
6341 باير
سويسرا
الاتصال
تليفون +41 58 436 68 00
www.sika.com

صورة أمامية: فريق واجهة سیکا في معرض Build24 في أورلاندو، فلوريدا.

الإنجازات الرئيسية

بعد عام من الاندماج.

180-200 مليون فرنك سويسري
سنوياً من المتوقع
بحلول عام 2026

أكثر من 1000
مبادرة تآزر يتم تتبعها

دمج
6,000
موظف

8
خطط لتكامل العلامة التجارية
حددت الانطلاق بالسرعة الكاملة

3
دول جديدة

61
البلدان التي أبلغت عن أوجه التآزر

محفظة منتجات
تكميلية قوية

28
تم دمج أنظمة ERP بنجاح

CHF 41 مليون فرنك سويسري
من تحقيق التآزر في الأشهر الثمانية
الأولى

معاً، يمكننا أن نلعب دوراً رئيسياً في دفع الصناعة إلى الأمام."

هذه هي الطريقة التي يرى بها فريق Sika والعملاء التكامل

فريق Sika

مات كانكيل

نائب الرئيس المنطقة الوسطى - الأرضيات
والتشطيبات البنائية، كندا



"يمثل الاستحواذ من قبل Sika لحظة محورية في رحلتنا في MBCC، مما يبشر بفصل جديد مليء بالفرص وإمكانيات النمو المثيرة. بينما نندمج في عائلة Sika، فإننا نستلهم من قيادتهم ورؤيتهم العالمية. ونتطلع معاً إلى الاستفادة من نقاط قوتنا المشتركة

لدفع عجلة الابتكار وتقديم قيمة استثنائية لعملائنا وتشكيل مستقبل الصناعة".

كام فان نغوين

مشرف على تسويق المشاريع، فيتنام



"يمكن أن تؤدي أوجه التآزر التي تم إنشاؤها من خلال الجمع بين قوى التسويق من كيائين إلى نجاح أكبر في مبادراتنا التسويقية. من خلال الاستفادة من نقاط القوة والموارد والخبرات لدينا، لدينا الفرصة لتقديم حلول مبتكرة حقاً لصناعة البناء والتشييد وتقديم قيمة مضافة لعملائنا. إن ثقتنا في تقديم أفضل التقنيات تظهر التزامنا الثابت بتوفير منتجات وخدمات من الدرجة الأولى تلبي الاحتياجات المتغيرة باستمرار لقطاع البناء والتشييد. معاً، يمكننا تحقيق نتائج رائعة ولعب دور رئيسي في دفع الصناعة إلى الأمام."

العملاء

“



"كعمل منذ فترة طويلة، لم نكن نعرف ما يمكن توقعه عندما علمنا بالتغيير في ملكية مجموعة MBCC. لقد شهدنا بسرعة انتقالاً سلساً والتزاماً مشتركاً بالابتكار والاستدامة. ونحن على ثقة من أن الجمع بين المعرفة المتخصصة والمنتجات التكميلية سيرفع مشاريعنا إلى مستوى جديد، مما يمنحنا ميزة تنافسية في السوق".

دانيال ستيلر

مالك أعمال، Phu Floor، بولندا



"إن اتحاد MBCC و Sika هو فرصة ممتازة بالنسبة لنا للاستفادة من محفظة قوية. سنكون قادرين على توسيع حصتنا في السوق وخلق علامة تجارية أقوى والوعي بالحلول التي نقدمها بين عملائنا".

يولاندا مورا أغيلار

المدير التجاري،

Comercialiadora Castaño Cardozo

كولومبيا

”

معاً، يمكننا أن نلعب دوراً رئيسياً في دفع الصناعة إلى الأمام".

هذه هي الطريقة التي يرى بها فريق Sika والعملاء التكامل

العملاء

"لقد كنت أعمل مع Sika و MBCC لعدة سنوات الآن، وأعتقد أن هذا الاستحواذ من قبل Sika يمكن أن يكون جيداً لعملي فقط. سواء كان الأمر يتعلق بالمنتجات أو توافرها أو أسعارها أو الخدمات الفنية والتجارية، فلن أضطر إلى طرح المزيد من الأسئلة على نفسي وإجراء مقايضات بين الاثنين. أعلم الآن أنه يمكنني التركيز على عملي الأساسي وتنمية شركتي بثقة كاملة. بقدر ما نشعر بالقلق، فإن عملية الاستحواذ سارت بسلاسة كبيرة، ولا أستطيع أن أرى شيئاً سوى الإيجابيات في ذلك. كل شيء سيكون أبسط بكثير، لأنني الآن يمكنني الحصول على المزيد من المنتجات، بالشروط التي تناسبني، وكلها مدعومة بخدمة عملاء وتقنية موجودة محلياً وفعالة. أنا واثق جداً من المستقبل".

فرانسوا كزافييه لارو
رئيس Surfacex،
كندا



"أعتقد أن هذا التعاون هو مسار رائع للمضي قدماً في صناعة البناء بشكل عام. لن نكون قادرين فقط على تقديم مجموعة منتجات أوسع لعملائنا ولكن الآن مع Sika و MBCC معاً، يمكننا تقديم حلول بناء أكثر توسعاً وابتكاراً."

ستيف بيكر
مدير، شركة بريتنوريا للمواد الكيميائية للإنشاءات،
جنوب أفريقيا



ميلاني هيبيل

مديرة التسويق في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، ألمانيا

لقد أدى انضمامي إلى عائلة Sika إلى نموي الشخصي والمهني في بيئة Sika الديناميكية. عندما سئلت في حدث تسويقي عما يلهمني، أجبت: "الأشخاص المتحمسين الذين يمكنك النمو معهم بعيداً عن مكانك الحالي". هذا الشعور يلخص تماماً تجربتي خلال تلك الأيام داخل Sika. لهذا السبب أنا متحمسة لرحلتنا المستمرة لقوانا المشتركة، حيث نجتمع معاً لتشكيل مستقبل الصناعة".



يوليسا هيدالغو

مديرة تكنولوجيا الخرسانة، الأمريكتين

"الآن نحن فريق واحد قوى! يتم تنفيذ الأفكار المبتكرة العظيمة من قبل أشخاص عظماء مثلنا. من المثير للغاية أن تكون جزءاً من فريق يعمل بالفعل بشكل أوثق لتقديم الحلول الأكثر فعالية لهذه الصناعة."



فريق Sika

لينا غافيريا

مديرة مشروع ومواصفات LATAM، كولومبيا

"التعاون بين الفرق الجديدة والتواصل الجيد للتعامل مع العملاء و / أو المشاريع المشتركة كان عاملاً رئيسياً لتحقيق المزيد من المبيعات. وقد أدى التعلم من خبرات بعضنا البعض إلى إنتاج المزيد من الأدوات التي يمكن من خلالها تقديم الخدمة المتوقعة لعملائنا وشركائنا طويلي الأمد."



معاً، يمكننا أن نلعب دوراً رئيسياً في دفع الصناعة إلى الأمام."

هذه هي الطريقة التي يرى بها فريق Sika والعملاء التكامل

العملاء

“



"نعتقد أنه من الرائع أن يتم الجمع بين خبرة اثنين من اللاعبين الكبار، ونحن، كعملاء، يمكننا توسيع عروضنا وخدماتنا. بفضل مجموعة MBCC والجودة العالية لمنتجاتها، أصبحت Concretos y Pisos معياراً وشركة نشطة للغاية في صناعة البناء والتشييد. وهذا سيسمح لنا بالنمو وتعزيز محفظتنا وتبني مكانة رائدة مع فرص كبيرة ونمو مستمر."

غلاديس غارسيس فاخاردو
مدير المشروع، Concretos y Pisos،
كولومبيا



"كموزعين، تعد Sika و MBCC أخباراً رائعة، حيث إنها تمنحنا الفرصة لتوسيع محفظتنا، وعروضنا، وقاعدة عملائنا. منذ الإعلان عن عملية الاستحواذ، كانت Tecnomaster على اتصال مع Sika غواتيمالا وكان الاهتمام الذي أعطانا إياه ممتازاً. ستواصل شركة Tecnomaster العمل مع Sika للسنوات القادمة - كما فعلت مع MBCC على مدى السنوات الـ ٢٢ الماضية."

فوليبو ريتشي
مدير شركة Tecnomaster SA
غواتيمالا

”

فريق Sika

كايل كرومي

مساعد مدير المنتجات، الولايات المتحدة

"في الذكرى السنوية الأولى لنا كشركة Sika، أنا مندهشة من مقدار ما أنجزناه معاً: دمج حافظتي منتجاتنا القويتين، وإعادة تسمية العبوة لتتماشى مع العلامات التجارية



الحالية لشركة Sika، والحفاظ على الاتساق لعملائنا والتواصل مع جميع التغييرات الرئيسية. لم يكن أي من ذلك ممكناً لو لم نعمل معاً كفريق واحد. وقد خلقت مستويات المواهب التي تم جمعها من خلال التكامل قوة حقيقية للدخول إلى السوق. أنا متحمسة لرؤية ما يمكننا القيام به في المستقبل."

خوان كاميلو ليما زامبرانو
مدير البحث والتطوير، المكسيك

"أتوقع مستقبلاً مشرقاً لشركتنا. بعد أن أتيحت لي الفرصة للعمل عن كثب مع فريق Sika، أنا متفائل جداً بشأن اندماجنا. مع موهبتنا الوفيرة، ومعرفتنا بالصناعة، وخبرتنا، أعتقد أننا معاً سنكون غير قابلين للتوقف."



ويما ميوغو

مدير الإدارة الرئيسي، في تنزانيا

"أنا متحمسه لأن أكون جزءاً من منظمة أكبر وأكثر تنوعاً. أنا متفائله بشأن المستقبل وإمكانات النمو والابتكار الناتجة عن التكامل. أعتقد أن هذا سيمكننا من البقاء في صدارة المنافسة."



مزيد من القدرة والقيمة مع بصمة إنتاج مشتركة في إسبانيا

في خطوة استراتيجية لتحسين قدرتها الإنتاجية وكفاءتها، تقوم Sika بنقل اثنين من خطوط البودرة الخاصة بها من مصنع Alcobendas بالقرب من مدريد، إلى مصنع MBCC السابق في كابانياس ديل كامبو، بالقرب من غوادالاخارا. تم تنفيذ المشروع، الذي بدأ بعد فترة وجيزة من إغلاق عملية الاستحواذ على MBCC في العام الماضي، بنجاح مع إنتاج المنتجات الأولى في مارس 2024، وذلك بفضل التعاون الوثيق والتفاني من قبل Sika وفرق MBCC السابقة.

كان الهدف من النقل هو تحرير بعض المساحة في مصنع Alcobendas، الذي ينتج تقنيات مختلفة بما في ذلك منتجات البودرة والإيبوكسي، للنمو والتوسع في المستقبل. تم نقل خطين رئيسيين لمدافع الهاون إلى مصنع Cabanillas del Campo، الذي كان لديه القدرة المتاحة ويقع على بعد 50 كم من مصنع Alcobendas.

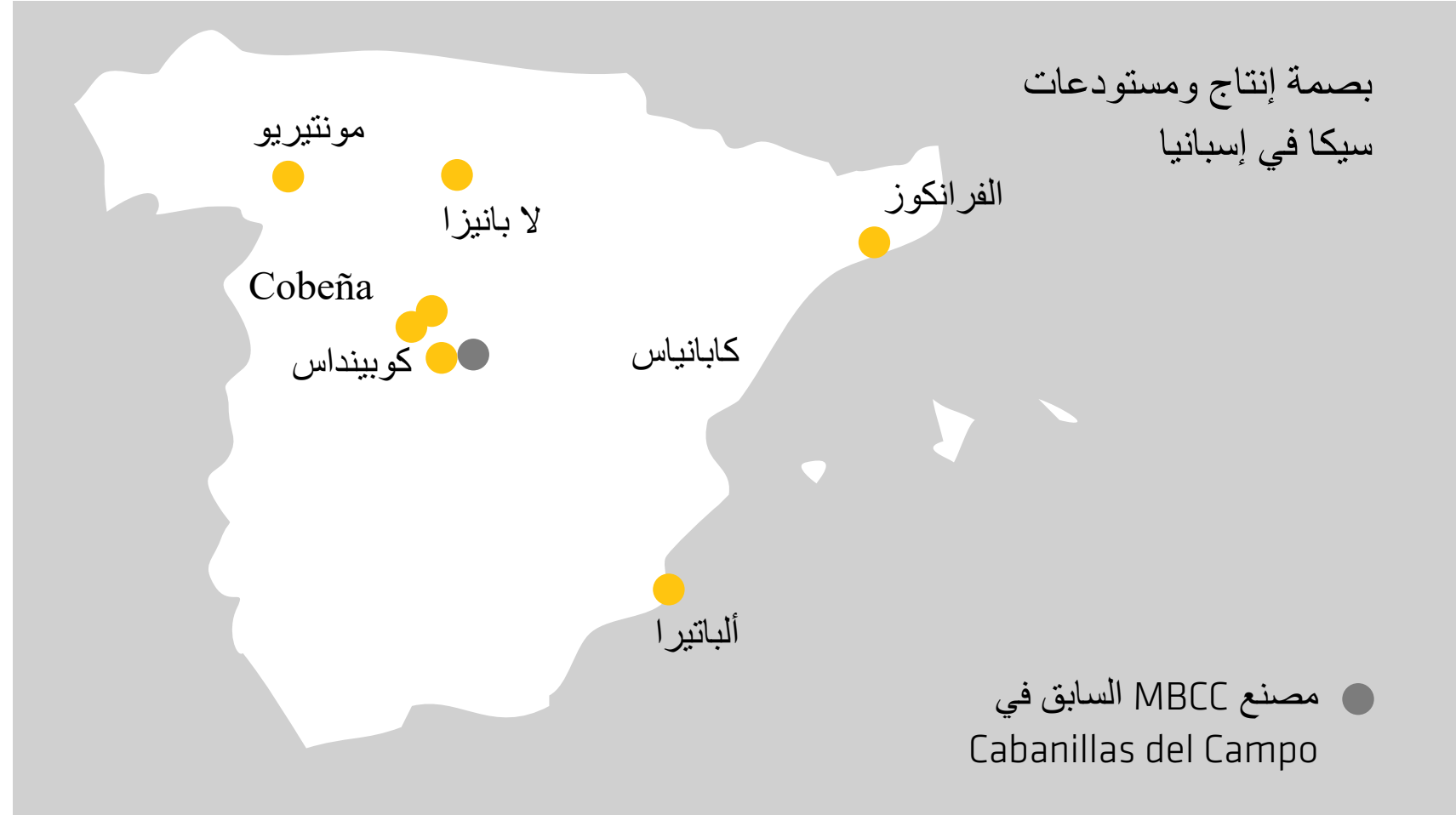
وتضمن المشروع العديد من التحديات، مثل التكيف مع مختلف مرافق المصنع، وصوامع المواد الخام وعملية الإنتاج في مصنع كابانياس ديل كامبو. ومع ذلك، تمكن فريق المشروع، بقيادة مدير المشروع Jesus Mari Gutierrez بالتعاون مع مديرة مصنع MBCC Carmen Juárez، من التغلب على هذه الصعوبات وتحقيق التميز التشغيلي.

لم يقتصر الأمر على نقل المنتجات مع الحفاظ على نفس أداء المنتج وجودته، بل قاموا أيضا بتحسين عملية الإنتاج في مصنع Cabanillas del Campo من خلال الاستفادة من الخبرة والمعرفة المشتركة لفرق Sika و MBCC. كما تلقوا الدعم من الفرق الإقليمية، بما في ذلك جورجيو باباباجيورجيو، الذي ساعد في الجوانب التقنية لعملية النقل. وعلاوة على ذلك، أدى المشروع إلى تطوير مصنع كابانياس ديل كامبو والاستثمار فيه، مما جعله أكثر حداثة وكفاءة.



مصنع MBCC السابق في كابانياس ديل كامبو: أدت الخبرة والمعرفة المشتركة لفرق Sika و MBCC إلى مستوى جديد من التميز التشغيلي.

مزيد من القدرة والقيمة مع بصمة إنتاج مشتركة في إسبانيا



الدروس الرئيسية من هذا المشروع هي أهمية العمل الجماعي والالتزام والتعريف الواضح للأدوار والمسؤوليات، بالإضافة إلى التنسيق والتعاون بين الفرق. وقد عمل فريق المشروع، الذي يتألف من ممثلين عن البحث والتطوير والعمليات والأعمال التجارية، معا لتحقيق هدف مشترك، وقام بتسليم المشروع في الوقت المحدد وفي حدود الميزانية. كما أظهر المشروع قيمة أوجه التآزر بين الوظائف والثقافات، حيث تعلمت فرق Sika وفرق MBCC السابقة من بعضها البعض وتبادلت أفضل الممارسات.

يقول خورخي هيرنانديز، مدير العمليات في إسبانيا: "أنا فخور بإنجازات الفريق المشترك. مع هذه الخطوة في العمليات، ونحن على استعداد للنمو في المستقبل مع عمليات الإنتاج الفعالة. أظهر هذا المشروع بوضوح القوة والخبرة التي لدينا في مجموعتنا - من البحث والتطوير، والأعمال التجارية وكذلك العمليات."



عمل فريق المشروع معا نحو هدف مشترك وتسليم نقل المنتج في الوقت المحدد وضمن الميزانية.

إلتزام SIKA القوي بالإبتكار والرقمنة

مشروعان رئيسيان لعصر جديد من التعاون والإبتكار

يسهل الابتكار والرقمنة التعاون السلس بين المؤسسات، وكسر الصوامع التقليدية وتمكين نهج أكثر تكاملا لحل المشكلات وإدارة المشاريع. تجسد Sika هذا النهج من خلال تنفيذها الاستراتيجي للمشاريع الرئيسية مثل **Nuage** والإصدار الجديد لعملية إنشاء المنتجات (PCP)، وكلاهما يؤكد التزام Sika بالاستفادة من التقنيات الرقمية لتعزيز التعاون والابتكار.

باتريشيا هايدتمان، رئيسة قسم الابتكار والاستدامة في Sika:

إن التعاون الفعال بين البحث والتطوير والعمليات والاستدامة والابتكار أمر بالغ الأهمية لإتقان التحديات المتعلقة بالتركيز على العملاء والرقمنة والاستدامة - خاصة على خلفية أكبر تكامل في تاريخنا. ويلعب كل فريق، بدءا من البحث والتطوير والعمليات والأسواق المستهدفة وصولا إلى الاستدامة، دورا حيويا، حيث يدمج وجهات نظره الفريدة لتعزيز ثقافة الابتكار التي تعطي الأولوية لاحتياجات العملاء الفورية والإشراف البيئي على المدى الطويل".



ويعد مشروع Nuage، وهو مشروع Sika لرقمنة عمليات البحث والتطوير في جميع أنحاء العالم، دليلا على رؤية Sika المستقبلية. من خلال إنشاء مختبر رقمي عالمي، تمكن Nuage موظفي البحث والتطوير في جميع مواقع Sika (و MBCC سابقا) من إجراء التجارب والمحاكاة باستخدام الأدوات والتقنيات الرقمية المتطورة، بغض النظر عن موقعهم الفعلي. تعزز هذه المبادرة التعاون في الوقت الحقيقي عبر الفرق الموجودة في مختلف المناطق وتمنح الوصول إلى مجموعة واسعة من البيانات والبرمجيات وموارد الأجهزة. إن نجاح Nuage، بعد مرحلته التجريبية في جميع التقنيات والمناطق الأساسية، ممكن من خلال الجهود المتضافرة لفرق المشروع والخبراء من جميع المناطق، وكل مجموعة تقنية أساسية، وكذلك أقسام تكنولوجيا المعلومات والمشتريات والعمليات والخدمات التقنية. مع بدء التشغيل في عام 2023 واستمرار تشغيل فرق البحث والتطوير في جميع أنحاء العالم في عام 2024، تضع Nuage معايير جديدة للتعاون الرقمي في البحث والتطوير.



تلتزم Sika بالاستفادة من التقنيات الرقمية لتعزيز التعاون والابتكار.

التزام SIKA القوي بالابتكار والرقمنة



يمكن المختبر الرقمي العالمي
موظفي البحث والتطوير من
التعاون، بغض النظر عن موقعهم
الفعلي.

يشرح هيربرت أكرمان، رئيس إدارة الابتكار العالمية:

"إن PCP 2023 يمثل جهداً تعاونياً عبر مختلف تخصصات الأعمال، وهو بمثابة حجر الزاوية
في ابتكاراتنا. إنه يجسد الروح والثقافة التي ولدت نجاح سیکا. ومع استمرارنا في التركيز على
التقنيات والمنتجات المبتكرة، تضمن عملية إنشاء منتجاتنا تقديم حلول لا تلبي فقط توقعات عملائنا
بل تتجاوزها، وبالتالي تحافظ على نمونا ونجاحنا."



لوكا أوبلاك، مشروع Lead Nuage، يسلط الضوء على:
"يمثل إطلاق Nuage تقدماً محورياً في جهودنا في مجال البحث والتطوير. إن دمج
التقنيات الرقمية داخل مختبراتنا يعزز التعاون بين الفرق وفعالية سير العمل في البحث والتطوير لدينا، مما يمكننا
من تقديم حلول مبتكرة متفوقة لعملائنا بسرعة أكبر."

PCP: بالتوازي مع Nuage، تجسد Sika عملية إنشاء منتج (PCP) نهج الشركة الاستراتيجية للابتكار في تطوير
المنتجات وعروض السوق. يحدد PCP 2023 الجديد مسؤوليات وإجراءات واضحة لإنشاء وتعديل وتسليم منتجات وحلول أنظمة جديدة، بما
يتماشى مع أهداف Sika للربحية على المدى الطويل ورضا العملاء. تؤكد هذه العملية الشاملة على الحد من مخاطر المنتج، والالتزام بالامتثال
البيئي والصحي والسلامة والتنظيمي، دمج اعتبارات الاستدامة طوال دورة حياة المنتج، بما في ذلك تقييمات إدارة محفظة الاستدامة. من خلال
القيام بذلك، يضمن PCP 2023 أن حلول Sika تلبي أعلى معايير الجودة والسلامة وتساهم بشكل إيجابي في البيئة والمجتمع.

تعد عملية إنشاء المنتج (PCP) حاسمة في الانتقال من مجرد فكرة منتج إلى حل جاهز للسوق يتوافق مع استراتيجية الشركة التي تركز على
العملاء. وهي تشرك جميع المكونات الضرورية والموظفين اللزمين لتعزيز أو ابتكار أو تطوير منتجات جديدة. ويشمل ذلك خطوات من
تطوير حالة العمل وموارد التخطيط، إلى صياغة وتصميم المنتج، بالإضافة إلى الإشراف على الإنتاج والخدمات اللوجستية وحتى جهود
التسويق والمبيعات.

صيغة SIKA اليابان للنجاح العالمي: الابتكار، التكامل و الإلهام

"تتيح لنا ثقافة البحث والتطوير المفتوحة
لدينا تبادل المعرفة والتقنيات، مما يعزز
الأفكار والتقدم."



برنهارد بوشارد
الرئيس الإقليمي للبحث
والتطوير في آسيا والمحيط
الهادئ



مايكل غونتر
رئيس الملكية الفكرية
للشركات



إليس جيندوبي
رئيس الابتكار والاستدامة
في اليابان

في محادثة مفيدة، ألقى برنهارد بوشارد، الرئيس الإقليمي للبحث والتطوير في آسيا والمحيط الهادئ، وإليس جيندوبي، رئيس الابتكار والاستدامة في اليابان، ومايكل غينثر، رئيس الملكية الفكرية للشركات، الضوء على كيف أصبحت Sika اليابان حجر الزاوية للابتكار في المشهد العالمي Sika. من خلال إدارة تكامل الشركات المكتسبة وتعزيز بيئة يزدهر فيها الابتكار، تجسد Sika Japan التزام الشركة بقيادة هذه الصناعة.

ساهمت Sika اليابان بنسبة 18% في إجمالي اختراعات Sika العالمية. هل يمكن أن تشاركنا العوامل الرئيسية التي ساهمت في هذا النجاح؟ **إيليس:** إن اعتراف Sika اليابان هو دليل على التزامنا الاستراتيجي والثقافي بالابتكار. ويستند هذا النجاح إلى عدة ممارسات حاسمة. أولاً، نبداً برؤية واضحة واستراتيجية وأهداف سنوية تضمن أن فريقنا متحفز ومتحمس، مما يدفع حدود الابتكار في صناعتنا. من الأهمية بمكان أن يفهم كل موظف هدفنا الذي يمكن تلخيصه على النحو التالي: أن يصبح رائداً في مجال التكنولوجيا من خلال الابتكار. تحديد وتخطيط وتنفيذ مشاريع البحوث وتطوير المنتجات عالية الجودة تلعب دوراً حاسماً جداً. ثانياً، من المهم أن نوفر لفريقنا مساحة وحرية الابتكار. نحن نخصص الموارد والوقت المخصص للاستكشاف والتجريب. لقد زرنا ثقافة تقدر الإبداع وتتعلم من الفشل. الابتكار هو رياضة جماعية. وأخيراً، فإن تنوع فريقنا هو مساهم كبير في نجاح الابتكار لدينا.



سيكا R&D في اليابان تسخر التكنولوجيا المتقدمة والروح التعاونية.

صيغة SIKA اليابان للنجاح العالمي: الابتكار، التكامل و الإلهام



هل يمكنك وصف تأثير التعاون بين فرق الملكية الفكرية والبحث والتطوير على تشجيع الابتكار؟ كيف تضمن هذه الشراكة أن تكون الأفكار الجديدة مبتكرة ومحمية بشكل جيد؟

التعاون بين فرق البحث والتطوير (R&D) والملكية الفكرية (IP) أمر ضروري لتعزيز الابتكار، لا سيما في المجالات كثيفة التكنولوجيا التي تضم الكيميائيين والمهندسين. يجب أن يفهم هؤلاء المهنيين حقوق الملكية الفكرية وآليات الحماية، مما يعزز قدرتهم على الابتكار ضمن إطار قانوني وتنافسي. إن دمج التدريب على الملكية الفكرية والوصول إلى محامي البراءات والمهندسين الداخليين في مواقع مثل اليابان يعزز الوعي بالملكية الفكرية بين موظفي البحث والتطوير. يعمل هذا الإعداد على تبسيط عملية الإبلاغ عن الاختراع والحماية. تقدم عملية إيداع براءات الاختراع هيكلًا مفيدًا للابتكار. ومع ذلك، فإن الحصول على براءة اختراع لا يضمن نجاح السوق؛ فالاختراع يجب أن يلبي احتياجات السوق وتفضيلاته لكي يكون قابلاً للتطبيق. وبالتالي، فإن التعاون بين البحث والتطوير والملكية الفكرية أمر محوري لتأمين حقوق الملكية الفكرية ومواءمة الابتكارات مع إمكانيات السوق. من دواعي سرورنا أن نرى منتجاتنا ترتفع في السوق ونعرف أن براءات الاختراع لدينا ثابتة.

عند دمج شركة مكتسبة، غالباً ما تكون هناك تحديات مثل دمج التقنيات ومواءمة ثقافات الشركات. هل يمكنك تقديم أمثلة على مثل هذه التحديات التي واجهها البحث والتطوير في APAC؟

بيرنهارد: في البداية، غالباً ما يكون هناك العديد من الأسئلة والمجهول، والتي يمكن أن تجعل الناس يشعرون بعدم الارتياح. ومع ذلك، من خلال إعطاء الأولوية للأشخاص والمشاركة معهم بطريقة تعاونية وشاملة، يمكننا المساعدة في بناء الثقة وجعلهم يشعرون بأنهم جزء من عائلة Sika. نتيح لنا ثقافة البحث والتطوير المفتوحة لدينا تبادل المعرفة والتقنيات، مما يعزز الأفكار والتقدم. على سبيل المثال، عندما استحوذنا على Hamatitte، شاركوا في أيام الكيميائيين العالميين بالفعل في اليوم الثاني وكانوا متحمسين لمعالجتنا بواسطة تقنية التصميم. وسرعان ما طبقت هذه التكنولوجيا. مثال آخر كان عندما عقدنا ورشة عمل R & D المزيج بعد شهر واحد فقط من الحصول على MBCC.



من المختبر إلى السوق: اجتماع مشترك بين MBCC و Sika Japan مع العملاء المحليين لإصدار استراتيجية Sika 2028 لقطاع المزيج والخرسانة، وتقديم محفظة مشتركة جديدة ومبتكرة.

وكيف يستعد البحث والتطوير في APAC لمواجهة هذه التحديات والاستفادة منها؟

بيرنهارد: كان الاستحواذ على MBCC استحواداً مثيراً للبحث والتطوير منذ أن جمعنا بين التقنيات المثيرة للاهتمام والقيمة. كان لدينا على الفور فهم مشترك وكنا متحمسين لتبادل والتعلم من بعضنا البعض.

أستريد جورج

عندما يتعلق الأمر بإدارة البيئة والصحة والسلامة والجودة، أستريد جورج هي خبيرة بكل المقاييس. وقد شاركت في EHSQ طوال حياتها المهنية. إما كمدير مصنع، وذلك باستخدام خدمات EHSQ، أو كرئيس وظائف الشركة EHSQ، وتصميم وتقديم هذه الخدمات. "إن تجربة EHSQ من كلا المنظورين أمر مفيد للغاية عندما نرغب في تطوير EHSQ الرئيسي داخل Sika"، كما تقول. يجب تقديم قضايا EHSQ بطريقة مفهومة للمؤسسة بأكملها، ويجب تقديم الدعم في جميع أنحاء مجتمع EHSQ حتى نتمكن من تطوير ثقافة السلامة لدينا.

وبصفتها رئيسة قسم EHSQ EMEA في Sika، فهي مسؤولة حاليا عن الوظيفة في جميع أنحاء المنطقة - وهو الدور الذي شغلته سابقا عالميا في MBCC. بعد عام واحد من الاستحواذ، تصف دمج الأشكال التنظيمية المختلفة بأنه التغيير الأكبر. "ولأن الناس دائما أكثر أهمية من المخططات التنظيمية، كان من المهم بشكل خاص بالنسبة لي تحديد ودمج اللاعبين الرئيسيين من كلتا المنظميتين بسرعة"، تقول أستريد.

كانت روح Sika مفيدة للغاية. هذه الثقافة تعني أن هناك الكثير من التواصل المباشر وأن المديرين يجتمعون ويتبادلون الأفكار عبر المستويات الهرمية. "الأحداث الداخلية تجعل الأفكار الجيدة مرئية وتظهر أيضا مدى دوافع Sika"، كما تقول. علينا أن نتأكد من أن السلامة على وجه الخصوص هي دائما على رأس أولوياتنا. هناك دائما مجال للتحسين من حيث الأداء، ولكن الاتجاه يدل على أننا على الطريق الصحيح.

"يجب أن يكون EHSQ عمليا"

وسيتحقق المزيد من التحسينات من خلال حملات السلامة المستهدفة. هدفنا هو أن يدرك جميع الموظفين أنهم الجزء الأكثر أهمية في أي ثقافة للسلامة. ونحن، مجتمع EHSQ، نقدم الأدوات والعمليات والمعلومات اللازمة. الأداء الجيد في مجالات مثل السلامة والصحة وحماية البيئة هو أيضا عامل في السمعة. "على سبيل المثال، أنا فخور عندما ينضم الخريجون الشباب إلى Sika لأننا نقدم بيئة عمل صحية وآمنة - وملئزمون أيضا بمستقبل أكثر اخضراراً".

أوبين باتيل

أوبن باتيل هو رئيس الأسواق المستهدفة - أباك، وتقع في سنغافورة.

مجموعة MBCC في عام 2002، في ذلك الوقت بدأ كمدير مبيعات إقليمي. يقول أوبن إن التغيير الأكبر بالنسبة له في العام الماضي كان الانتقال من بيئة غير مؤكدة إلى بيئة مستقرة ومثيرة مع رؤية ورسالة واضحة على المدى الطويل. يعرف أوبن روح Sika على أنه تطبيق حلول مبتكرة لتحديات صناعة البناء مع عقلية ريادة الأعمال. يقول: "بالنسبة لي، فإن ثقافة Sika مرحب بها للغاية وتعاونية وشاملة".



"انتقلنا من عدم اليقين إلى الاستقرار"

كان أحد المشاريع التي كانت مهمة لشركة أوبين ونموذجية للتعاون بين الزملاء في Sika و MBCC هو ورش العمل المفتوحة والشفافة حول إعادة تسمية المنتجات مع فرق السوق المستهدفة للشركات. ويقول

إن هذه الورش منحت الثقة للمساهمة على قدم المساواة. يرى أوبن أكبر فرصة في تحسين كفاءة البناء، وتمديد دورة حياة الهياكل وتقليل الحاجة إلى الصيانة، مما يؤدي إلى البناء المستدام. يقول إن Sika لديها مجموعة قوية من المنتجات والحلول التي يمكنها مواجهة هذه التحديات وخلق قيمة للعملاء والمجتمع.

فرانك روزيجر

تم الإعلان عن فرانك روزيجر كرئيس جديد للعمليات في **Sika Germany** اعتباراً من 1 أبريل 2024. كان سابقاً رئيس العمليات والتكنولوجيا في PCI، أخصائي لاصقة البلاط. بدأ فرانك حياته المهنية في صناعة المواد الكيميائية الإنشائية في PCI في عام 1997، مباشرة بعد تخرجه من الجامعة. ثم شغل مناصب مختلفة في BASF قبل أن يعود إلى PCI في عام 2013، في البداية كرئيس للعمليات ومنذ عام 2017 أيضاً كمدير إداري فني.

كان الاستحواذ على MBCC من قبل Sika قبل عام واحد بالضبط خطوة كبيرة بالنسبة له: "لقد أصبحنا أخيراً جزءاً من شركة قوية كانت مواد البناء الكيميائية دائماً من أعمالها الأساسية"، كما يقول فرانك. بالنسبة له، هذا يعني: أخيراً التفاهم المتبادل في المشاريع مع الشركة الأم، وأخيراً المناقشات على مستوى العين. شعر فرانك على الفور بروح Sika في اجتماعاته الأولى مع زملائه في العمليات على مستوى أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا. "لقد أعجبت بموقف Sika من البداية، والإيمان بالتكنولوجيا، والالتزام بالبناء والتعاون الوثيق مع المستخدمين."

"الالتزام بالبناء"

من حيث المحتوى، تمكن فريقا Sika و MBCC من "الإرساء" على الفور. "في مجال العمليات، ومع ذلك، نحن نعتمد بشكل كبير على المنصات المشتركة ولم يكتمل دمجها بعد." لهذا السبب يزداد نفاد الصبر: "نريد أن نسرع". فرانك مقتنع: "بمجرد أن يتم إنشاء منصة تكنولوجيا المعلومات، سنكون قادرين على إطلاق العنان لمزيد من القوة وجني كامل إمكاناتها. الدافع للمستقبل يأتي أيضاً من تركيز سیکا على الاستدامة. وأضاف: "بالطبع، نريد أيضاً أن نصل بمصانعنا إلى مستوى صافي الصفر، وهو أمر لا يصب في مصلحة البيئة فحسب، بل يتوقع العملاء منا أيضاً أن نكون رواد الابتكار". ولا يمكن تحقيق ذلك إلا من خلال تبادل المعرفة عبر حدود النباتات. "لقد تم وضع الأساس، والآن نحن تفلح"، يقول فرانك.

كارلوس هنريكي

في تشيلي، قاد عملية التكامل كارلوس هنريكي، الذي كان المدير العام لشركة MBCC Chile وهو الآن المدير العام لشركة Sika Chile. عمل في شركة Sika تشيلي من 2010 إلى 2015، قبل أن ينضم إلى شركة BASF كمدير عام لقسم المواد الكيميائية الإنشائية في تشيلي ثم أدار الأعمال ككيان مستقل تحت MBCC.



"نحن نتحدث لغة تجارية مشتركة"

يقول كارلوس: "تتمثل إحدى أولوياتنا الآن في قيادة الملائمة الثقافية، واحتضان التنوع، وإدارة التوقعات وبناء One Sika". ووفقاً لكارلوس، فإن المنظمة تعيش بالفعل هذه العملية "الجديدة"، ولكنها "تتطلب المرونة والتعاون. في بعض الأحيان يتطلب منا أن نترك منطقة الراحة وأن نكون منفتحين على مسؤوليات جديدة. ويعتقد كارلوس أن عملية الاستحواذ قد جلبت العديد من الفرص والتأزر للأعمال: "بالنسبة لي، تعني روح Sika تحقيق نتائج تتجاوز المتوقع، والعمل بطريقة رشيقة مع الشفافية والملكية". وهو مقتنع بمشاركة قيم مماثلة - و: "أشعر أننا نتحدث لغة تجارية مشتركة". كما يسلط الضوء على بعض إنجازات عملية التكامل في تشيلي، مثل إنشاء وحدة أعمال جديدة (BU) للتعيين وإعادة تنظيم الخرسانة والبنية التحتية BU والمقاولين BU.

كان أحد المعالم البارزة في عملية التكامل هو الحدث الترحيبي الذي عقد في شهر مايو، حيث التقى فريقا MBCC و Sika لأول مرة. بالنسبة لكارلوس، كان الحدث ناجحاً لأن الناس أدركوا أن لديهم الكثير من القواسم المشتركة. "قبل النشاط، كان هناك قدر معين من العصبية، ولكن عندما بدأنا العمل معاً، رأيت أن الناس يشعرون بالراحة".

EMEA: خبرة مشتركة لمجموعة هاون مستدامة مانعة للماء لأعمال التوزيع في أوروبا الشمالية

كان مصنع MBCC السابق في هام، بلجيكا، مكانا لورشة عمل تدريبية حول المنتجات شارك فيها مديري التوزيع في أوروبا الشمالية في Sika بالإضافة إلى خبراء عزل المياه والتوزيع والبحث والتطوير الإقليميين والشركات، التي نظمها Haktan Sahin و Carl Knight من EMEA، والتي استضافها Paul Magera، المدير العام لشركة Sika بلجيكا.

وكان الغرض الرئيسي من حلقة العمل مناقشة إطلاق مجموعة جديدة من مدافع الهاون المقاومة للماء. هذه المنتجات ليست فقط أكثر استدامة ولكن أيضا تقدم أداء أعلى للعملاء. فهي منخفضة الإسمنت أو حتى خالية من الأسمنت، مما يعني أن لها تأثير بيئي أقل، في حين تتميز بتحسين قابلية العمل، والالتصاق، ومقاومة للماء والصقيع.

وأتيحت للفريق الفرصة لمعرفة المزيد عن مميزات وفوائد المنتجات الجديدة، فضلا عن الدعم التقني والتسويقي الذي توفره Sika لطحها في البلدان. وأتاحت حلقة العمل أيضا تبادلا مثمرا للخبرات وأفضل الممارسات بين المشاركين، الذين تبادلوا ارائهم بشأن المنتجات واتجاهات السوق. كما سلط الضوء على فوائد البصمة الإنتاجية الموسعة التي اكتسبتها Sika من الاستحواذ على مصنع MBCC السابق في هام، والخبرة المشتركة للفرق التي دعمت تطوير المنتج وتمّ توطينه للإنتاج في المصنع.

كانت ورشة العمل مثالا مثاليا على كيفية قيام Sika بتوحيد الخبراء والعمل معا من أجل نمو مستقبلي ناجح، وإطلاق حلول مستدامة للعملاء. كما أكد على التعاون المشترك بين خبراء البحث والتطوير والعمليات والفرق الفنية وفرق المبيعات.



فريق ورشة العمل في هام: التعاون المشترك عبر الوظائف.



عرض المنتج.

وقال زوران إلياديكا، مدير المنطقة في أوروبا الشمالية:

منذ بضع سنوات، بدت قذائف الهاون الخالية من الأسمنت غير مجدية، ولكن في Sika، نحن حريصون على تجاوز المتوقع، وقد جعل خبراؤنا هذا الواقع. أصبحت مدافع الهاون المقاومة للماء الآن أكثر استدامة وتوفر أداء أفضل. وبفضل بصمتنا وخبرتنا المحسنة في الإنتاج المشترك، لدينا فرصة كبيرة لتقديم أفضل الخدمات لعملائنا من خلال الحلول المبتكرة."



EMEA: برنامج تسريع القيادة للتكامل الناجح في شرق أوروبا

الناس والثقافة هي واحدة من الركائز الاستراتيجية لسيكا، والاستثمار في الموظفين وقادة المستقبل من خلال التدريب على القيادة هو عنصر أساسي. ومن الأمثلة الحديثة على ذلك تنفيذ "برنامج مسرع القيادة (LAP)" لجميع مديري الأفراد، التي وضعتها الموارد البشرية للشركات / التعلم والتطوير.

في أوروبا الشرقية، تم استخدام البرنامج كواحد من العديد من الأنشطة لدفع تكامل زملاء MBCC السابقين. بعد بضعة أشهر من إغلاق عملية الاستحواذ على MBCC، تم الجمع بين قادة الأقسام والفرق من كل من Sika و MBCC السابقين لتنمية مهاراتهم القيادية في ضوء التزام القيادة واحتضان روح Sika كل يوم.

يقول توماس شوبينجر، مدير الموارد البشرية في المنطقة



أوروبا الشرقية:

"إن الجمع بين فرق إغلاق عملية الاستحواذ للاندماج الناجح في وخلال الجلسات الثلاث للإعجاب للغاية أن نرى كيف تبادل الزملاء الخبرات ونموا معا. بالإضافة إلى ذلك، فإن تسليم هذه الدورة يجسد قدرتنا على ترسيخ التزام القيادة - قيمنا ومبادئنا القيادية العالمية - في عمق المنظمات المحلية."

تم جمع قادة الفرق من Sika و MBCC السابقة لتنمية مهاراتهم القيادية.



أوروبا: ألمانيا -

تنمو العلامات التجارية SIKA و PCI و THOMSIT و SCHÖNOX معاً

اعتباراً من 1 أبريل 2024، قامت Sika بدمج وإعادة تنظيم أعمال التوزيع الخاصة بها كجزء من دمج مجموعة MBCC في ألمانيا: تقدم Sika الآن محفظة مدمجة من العلامات التجارية SIKA و PCI و THOMSIT و SCHÖNOX لعملائها في أعمال التوزيع. نتيجة لدمج العلامات التجارية، سيكون هناك أيضاً منظمة مبيعات مشتركة وتسويق مشترك. مع هذا الإعداد الجديد، Sika هو وضع مسار لمزيد من النمو على مدى السنوات المقبلة.

ويمثل ذلك قيمة مضافة حقيقية لعملائنا، حيث سنكون قادرين على تقديم حلولنا ومنتجاتنا المبتكرة والمستدامة لهم من مصدر واحد في المستقبل. وبهذه الطريقة، فإننا نسرع عملية التحول المستدام في صناعة البناء وندعم شركائنا في مواصلة الحد من بصمتهم الكربونية. ومع وجود منظمة مبيعات مشتركة قوية و متينة، سنحقق المزيد من النمو لشركة Sika ويمكننا ضمان تأثيرات كبيرة على البيع المتبادل".

تقول دانييلا شميدل، المدير العام Sika ألمانيا.



أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا: المملكة العربية السعودية - تنويع مصادر الطاقة وتعزيز الاستدامة

المملكة العربية السعودية، التي يبلغ عدد سكانها حوالي 35 مليون نسمة، لديها خطط طموحة للمستقبل. ومن المتوقع أن تؤدي العديد من مشاريع gigaprojects إلى ارتفاع معدلات النمو في صناعة البناء والتشييد على مدى السنوات القليلة المقبلة. وقد اجتذبت منطقة نيوم المستقبلية وحدها عقود بناء تبلغ قيمتها نحو 30 مليار دولار. وهناك مشاريع رئيسية أخرى قيد الإعداد، كما أن البناء السكني ينمو أيضا بشكل ديناميكي.

على هذه الخلفية، عقد أول اجتماع مبيعات مشترك بين Sika و MBCC. وخلال الاجتماع، ركز الفريق المحلي على مجموعة متنوعة من المواضيع، بما في ذلك تحليل السوق، واستراتيجيات تطوير الأعمال، ومراجعة أداء المبيعات والهيكل التنظيمي الجديد.



كما سلط علي حاكمي، المدير العام لشركة Sika السعودية، الضوء على جلسة لتبادل الأفكار التي ولدت أفكارا لفرص النمو:

"مع توحيد Sika و MBCC السابقة الآن، نحن مستعدون للنمو. كانت فرص البيع المتقاطع مع محافظتنا المدمجة موضوعا مهما".

نظرا للوضع الخاص في هيكل الملكية، بدأت Sika في المملكة العربية السعودية الاندماج الرسمي فقط في يناير من هذا العام. ومع ذلك، كان فريق المبيعات يعمل بالفعل على خلق التآزر بين جميع الإدارات. التآزر بين فريقي المشتريات قد أسفر بالفعل عن نتائج. أحد الأمثلة البارزة على التآزر هو التعاون بين Sika و فرق MBCC السابقة العاملة في مشروع نيوم. "من خلال مواءمة معرفتهم بالسوق وتعزيز بعضهم البعض، تمكنا من التقاط المزيد من الفرص التجارية، مما أدى إلى زيادة في الحصة السوقية"، يقول علي حاكمي.

في سوق المملكة العربية السعودية، تظهر آفاق جذابة في قطاع الطاقة المتجددة. ويغذي هذا النمو التدابير الاستباقية التي تتخذها الحكومة لتنويع مصادر الطاقة وتعزيز الاستدامة.

بالإضافة إلى مناقشة استراتيجيات المبيعات، ساعد الاجتماع أيضا في بناء روح الفريق: "كان الاجتماع بمثابة يوم واحد بالنسبة لنا"، قال مدير التسويق أنزاد بثارودين. وضم اليوم الثاني من الاجتماع نحو 400 موظفا من جميع أنحاء المملكة العربية السعودية، شاركوا في مجموعة متنوعة من أنشطة بناء الفرق.



وضم الاجتماع نحو 400 موظف من جميع أنحاء المملكة العربية السعودية. نحن الآن فريق واحد ونحن متفائلون بالمستقبل".



الأمريكتين: جمهورية الدومينيكان - التآزر التكنولوجي القوي وفرص البيع المتقاطع

جمهورية الدومينيكان هي واحدة من أكثر البلدان الغنية بالمعادن في منطقة البحر الكاريبي. البلاد لديها تاريخ طويل من التعدين واجتذبت الاستثمار الأجنبي من مختلف الشركات الكبيرة. دخلت **Sika Dominicana**، الشركة الرائدة في الحلول الخرسانية، قطاع التعدين في العاملين الماضيين، حيث توفر حشوات الإيبوكسي و **cementitious** لمناجم الحفر المفتوحة. الآن، تقدم الشركة أيضا حلولاً لأول نفق مترو أنفاق في البلاد، والذي هو قيد الإعداد والإنتاج. بفضل الاستحواذ على **MBCC**، تم الاستفادة من فرص البيع المتقاطع القوية والتآزر التكنولوجي: يمكن للعملاء تحسين عملياتهم الإنتاجية والتشغيلية في دورة الصب، وتحسين الكفاءة، والتحكم في الارتداد، والامتثال لقوة الضغط وضمان الخليط الذي يخلق معياراً كافياً للسلامة. تلتزم الشركة بتطبيق التقنيات المبتكرة من كل من **Sika** و **MBCC** لتصبح شريكا استراتيجيا لهذا القطاع. تقدم **Sika Dominicana** الآن حلول الدمج، مثل راتنج الحقن، وإصلاح مناطق خردة الخرطوش التالفة، وألياف البولي بروبيلين وغيرها من حلول إضافة القيمة.

الأمريكتين: المكسيك - الاجتماع الإقليمي للأرضيات والسقوف 2024

كان اجتماع LATAM للأرضيات والسقوف في Sika نجاحاً كبيراً. وللمرة الأولى، أقيم هذا الحدث في مصنع سابق لشركة MBCC في تانابنتلا بولاية المكسيك، في الفترة من 11 إلى 15 مارس. وحضر الاجتماع أكثر من 35 زميل من مختلف بلدان المنطقة، إلى جانب خبراء الشركات، مما جعل الاجتماع منتدى رائعاً للمناقشة والنفاش والأفكار، وقبل كل شيء، العمل الجماعي العظيم. وقد امتلأ جدول الأعمال بموضوعات رئيسية مثل فرص البيع المشترك وقطاعات السوق الواعدة مثل مراكز البيانات والتقنيات الجديدة في كلا السوقين. كما ناقش المشاركون آخر التطورات في تكامل المنتجات، على سبيل المثال مع Sika Ucrete. ونظمت أيضاً عروض عملية للمنتجات والنظم. وبدورها، شاركت بعض البلدان المنتدى في حالتها الراهنة، ومواطن قوتها، وتحدياتها، وتهديداتها، ولكن قبل كل شيء الفرص المتاحة.



الأمريكتين: SIKA الولايات المتحدة - أقوى معاً مع وحدة الأعمال للواجهات الجديدة

أعمال واجهات Sika US هي قسم من Sika الذي يقدم مجموعة شاملة من المنتجات والأنظمة لأنظمة تشطيب العزل الخارجي (EIFS) وتطبيقات الجص. EIFS والجص هي أنظمة الكسوة التي توفر العزل الحراري المحسن، ومقاومة الطقس، والنداء الجمالي لواجهات المباني.

EIFS هو المحرك الرئيسي لتوفير فقدان الحرارة من خلال المغلف المبنى والواجهة، والتي تمثل كمية كبيرة من استهلاك الطاقة في المباني. تعمل Sika مع العديد من العلامات التجارية في مجال الواجهة، بما في ذلك Parix billoger و LaHabra baysober و SikaWall boger للمنتجات المساعدة. وقد تم تعزيز المحفظة الآن من قبل Senergy paysfrom MBCC. تغطي هذه العلامات التجارية مجموعة واسعة من المنتجات، مثل حواجز الهواء / الطقس، والمعاطف الأساسية، والتشطيبات، والمواد اللاصقة، ومانعات التسرب، الطلاء، والملحقات.

أنشأت Sika مؤخراً وحدة أعمال جديدة، Sika Facides، لدمج فرق Sika / Parix و MBCC السابقة وتبسيط العمليات والاستراتيجيات لقطاع الواجهة. تعمل الشركة على تحسين الإنتاج وسلسلة التوريد الخاصة بها للاقتراب من العملاء وفي الوقت نفسه تعزيز عمليات خدمة العملاء والألوان للحصول على تجربة أفضل للعملاء. ويرأس وحدة الأعمال الجديدة كونراد فيرننتالر، نائب الرئيس الأول لأنظمة إنهاء البناء، الذي كان يشغل سابقاً مناصب إدارية داخل MBCC الولايات المتحدة.

تستفيد وحدة أعمال واجهات Sika US من الدراية والخبرة المشتركة لموظفي Sika / Parix و MBCC السابقين، الذين اجتمعوا بسرعة لتشكيل فريق مشترك واحد لتقديم أفضل خدمة للعملاء وتقديم منتجات وأنظمة عالية الجودة. وتستفيد وحدة الأعمال الجديدة أيضاً من فرص البيع المتبادل، وبالتالي تقدم محافظ منتجات تكميلية من وحدات أعمال Sika الأخرى. وعلاوة على ذلك، تستفيد وحدة الأعمال الجديدة من موارد البحث والتطوير والابتكار في Sika لتطوير حلول جديدة ومحسنة لسوق الواجهة، مع التركيز على الاستدامة والأداء والجماليات.



تركز Sika U.S. على الواجهات.



الاستدامة والأداء والجماليات هي المفتاح للواجهات المبتكرة.

علق كونراد فيرننتالر قائلاً:

"نحن متحمسون للغاية للجمع بين أفضل ما في العالمين من Parix / Sika القديم و MBCC القديم. مع علامتنا التجارية القوية وفريقنا من ذوي الخبرة والحلول المستدامة المبتكرة، ستصبح Sika الشركة الرائدة في هذا المجال في سوق الواجهات. ونحن نرى إمكانات هائلة للنمو السريع المريح في هذا القطاع، مدفوعاً بسوق الإسكان الصحي في الولايات المتحدة والطلب المتزايد على العزل الحراري الفعال الذي توفره أنظمة EIFS لدينا."

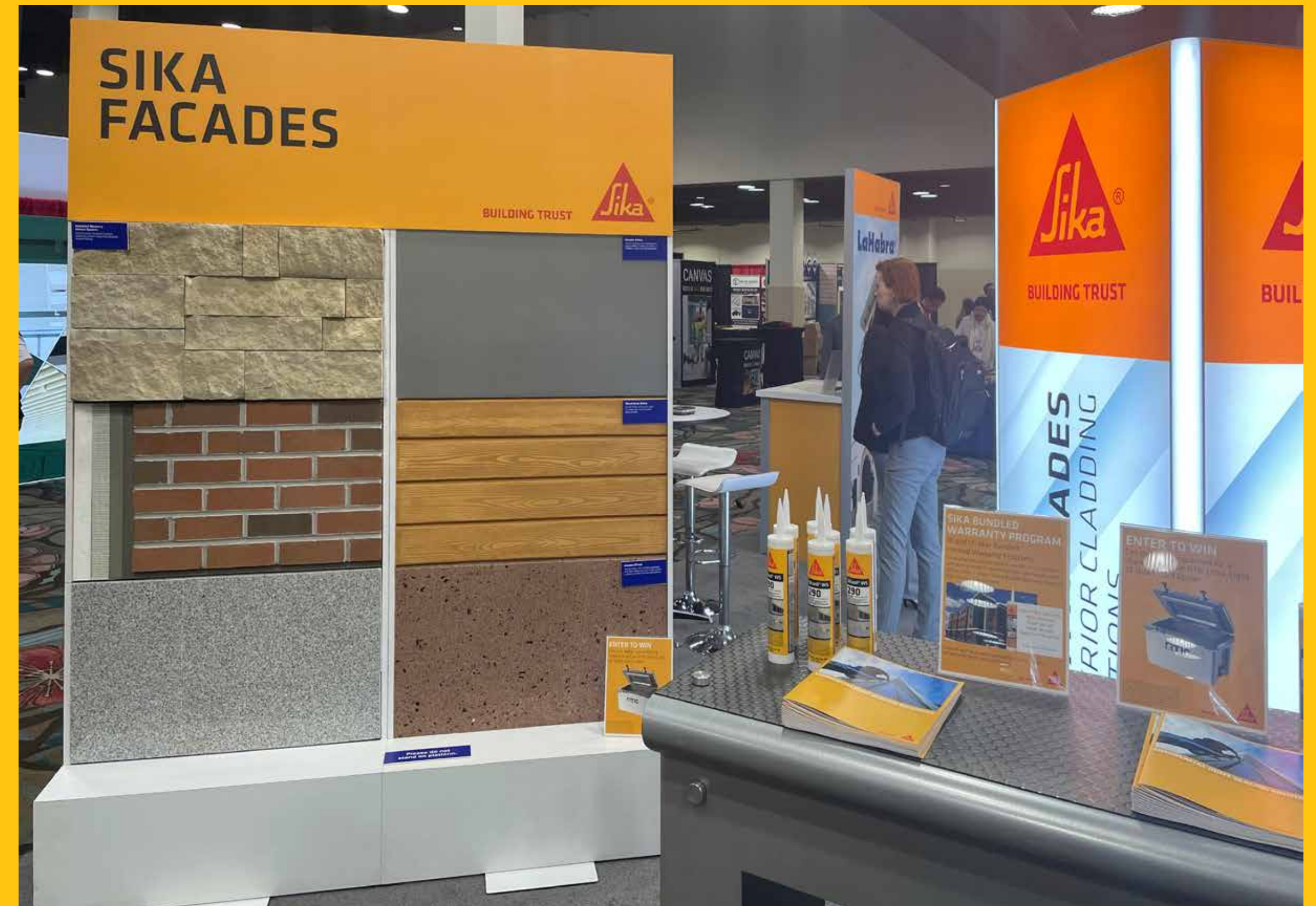


وقال كارلو فابري، مدير تطوير سوق الشركات
في تشطيب المباني:

"لقد أصبحنا الشركة الرائدة الحقيقية في الحلول المستدامة
لصناعة البناء والتشييد. مع محفظة منتجاتنا المتكاملة،
لدينا كل شيء في متناول اليد لخدمة عملائنا على أفضل
وجه".



تم عرض المنتجات والحلول.



عرضت Sika مجموعتها المتنوعة من المنتجات والأنظمة للجدران والسقوف.

آسيا والمحيط الهادئ: تعرض SIKA الابتكارات البحرية في أحداث طاقة الرياح في آسيا

تفتتح محطة SIKA / MBCC الجديدة والمدمجة بعدا جديدا للحلول المستدامة للطاقة المتجددة. قدمت Sika حلولها وخدماتها المبتكرة في حدثين رئيسيين لطاقة الرياح في آسيا: طاقة الرياح في آسيا 2024 في تايوان ومعرض الرياح 2024 في اليابان.

طاقة الرياح آسيا 2024، الذي عقد في 6-8 مارس في مركز كاوهسيونغ للمعارض، كان أكبر معرض لطاقة الرياح في تايوان. عرضت Sika حلول التجميع البحرية الأفضل في فئتها والمشاريع المرجعية السابقة التي تم إنجازها في المنطقة. تم تصميم مواد الجص البحرية من سیکا خصيصًا لتوفير استقرار هيكلي عالي القوة ومحاذاة دقيقة لأساسات مزارع الرياح البحرية. يمكن أن تصمد أمام البيئات الأكثر تطلبًا وقد تم استخدامها في العديد من مشاريع الرياح البحرية في تايوان والصين واليابان، بما في ذلك أحدث مشروع Hai Long في تايوان.

معرض الرياح 2024، الذي عقد في طوكيو بينغ سايت من 28 فبراير إلى 1 مارس، هو أكبر معرض لطاقة الرياح في اليابان. قدم فريق إنشاءات البحار والبحرية التابع لشركة Sika حلول وخدمات التجميع البحري للعملاء والشركاء المحتملين. تعد طاقة الرياح البحرية قطاعا رئيسيا لتحقيق حيادية الكربون، وتلتزم Sika بدعم نموها وتطورها.

تشير الأرقام الرسمية إلى هدف قدره 10 جيجاوات من الطاقة المركبة بحلول عام 2030 و 30-45 جيجاوات بشكل ملحوظ بحلول عام 2040. قامت Sika بتسليم أكثر من 40,000 طن متري من القطيع البحري للمشاريع البحرية في APAC منذ عام 2020، مع الحفاظ على مكانتها كمورد قوي في الصناعة. بالإضافة إلى مجموعات مبتكرة للتطبيقات البحرية، فإن Sika قوية أيضا في مجال منشآت طاقة الرياح البرية. تقدم الشركة حلولاً لصناعة الرياح البرية من الشفرة إلى القاعدة وتلتزم بتوفير الدعم الفني المناسب للحصول على نتائج أكثر اقتصادا وأسرع وأكثر أمانا وأفضل.



وفي شركة طاقة الرياح في آسيا في تايوان، رحب الفريق المحلي بفيليب جوست، المدير الإقليمي لآسيا والمحيط الهادئ، وجوناثون شاركي، رئيس شركة تارجت ماركت رينيسيرشن أيه بي إيه سي، في يوم الإطلاق.

سيكا في كل مكان، والآن أقوى.

