



# SATU TAHUN KERJA SAMA DAN KOLABORASI TIM

## PERKEMBANGAN PADA INTEGRASI MBCC

**Spanyol: Lebih banyak kapasitas dan lebih banyak nilai**  
Berhasil memindahkan Powder Lines.

**Rumus sukses dari Sika Jepang**  
Inovasi, integrasi dan inspirasi sebagai faktor kunci.

**Eropa Utara: Mortar waterproofing baru**  
Pelanggan akan mendapatkan keuntungan dari portofolio yang inovatif.

**Sika AS dengan pertumbuhan yang ambisius**  
Unit bisnis baru Fasad Sika telah didirikan.

**BUILDING TRUST**





# SATU TAHUN KERJA DAN KOLABORASI TIM

## PERKEMBANGAN PADA INTEGRASI MBCC

<b>PENCAPAIAN UTAMA</b>	<b>3</b>
<b>“BERSAMA-SAMA, KITA BISA MEMAINKAN PERAN UTAMA DI DALAM MENDORONG INDUSTRI KE DEPAN”</b>	<b>4</b>
<b>KAPASITAS DAN NILAI LEBIH DENGAN REKAM JEJAK PENGGABUNGAN PRODUKSI DI SPANYOL</b>	<b>7</b>
<b>KOMITMEN KUAT SIKA UNTUK INOVASI DAN DIGITALISASI</b>	<b>9</b>
<b>FORMULA SIKA JEPANG UNTUK KESUKSESAN GLOBAL: INOVASI, INTEGRASI, INSPIRASI</b>	<b>11</b>
<b>KEPUTUSAN YANG TEPAT</b>	<b>13</b>
<b>KOLABORASI YANG SUKSES</b>	<b>15</b>

Hanya setahun sejak kami menyelesaikan akuisisi MBCC kami, dan kami merayakan hari pertama di lebih dari 60 negara MBCC yang bergabung dengan Sika! Sejak itu, ada banyak prestasi besar. Lebih dari 1.000 inisiatif sinergi telah dilacak di seluruh organisasi. Dalam delapan bulan pertama saja, sinergi sebesar CHF 41 juta tercapai, dan target sinergi kami untuk 2026 meningkat menjadi CHF 180-200 juta. Rencana integrasi merek telah didefinisikan di delapan negara, dan integrasi berkembang dengan kecepatan penuh. Sistem ERP telah berhasil terintegrasi di 28 negara. Kami tidak hanya telah mengembangkan inovasi yang kuat, tetapi kami sekarang juga dapat menawarkan pelanggan kami portofolio produk pelengkap yang lebih kuat. Sorotan pribadi saya dari integrasi ini adalah menyaksikan banyak orang yang terlibat dan sangat termotivasi dari Sika dan mantan MBCC bekerja sama, menciptakan platform pertumbuhan terkuat untuk kesuksesan di masa depan. Setelah satu tahun bekerja bersama, saya dengan bangga dapat mengatakan bahwa integrasi ini adalah kesuksesan besar. Saya ingin mengucapkan terima kasih kepada semua orang atas komitmen mereka dan menantikan Sika yang lebih kuat! [Link ke pesan video.](#)



THOMAS HASLER  
Chief Executive Officer



Selama setahun terakhir, tim kami telah melakukan pekerjaan yang hebat dalam mengintegrasikan orang-orang, aset, dan lini produk MBCC sebelumnya ke Sika. Kami juga telah mulai mengintegrasikan sistem TI dari mantan MBCC ke Sika, membangun sistem ERP bersama yang kuat dan efektif. Kita sudah dapat melihat bahwa penawaran produk bersama kami sangat kuat, berdasarkan produk dan solusi yang lebih inovatif dan berkelanjutan. Dalam buletin ini, kami akan merefleksikan proyek dan inisiatif R&D terbaru, serta menyoroti banyak contoh kolaborasi dan kesuksesan. Dari survei pulse check reguler, kami mengetahui bahwa kami berada di jalur yang benar, kolega baru kami sudah menjadi bagian yang sangat berharga dari keluarga Sika kami. Saya sangat optimis dan benar-benar yakin tentang peluang besar untuk 2024!

IVO SCHAEDLER  
Head Construction

**Bertanggung jawab:** Dominik Slappnig  
**Editors:** Matthias Arnet, Tim Förschler, Klaus Strixner, Klaus Treichel

*Merek dagang "Master Builders Solutions" digunakan di bawah lisensi dari Construction Research & Technology GmbH, Jerman*

**SIKA AG**                      **Kontak**  
Zugerstrasse 50            Phone +41 58 436 68 00  
6341 Baar                    [www.sika.com](http://www.sika.com)  
Switzerland

Foto depan: Tim fasad Sika di pameran Build24 di Orlando, Florida.



# PENCAPAIAN UTAMA

SETELAH SATU TAHUN INTEGRASI

INTEGRASI  
**6,000**  
KARYAWAN

**1000+**  
INISIATIF SINERGI SEDANG  
BERJALAN

**CHF 180-200 MN**  
SINERGI TAHUNAN YANG  
DIHARAPKAN PADA TAHUN 2026

**61**  
NEGARA-NEGARA YANG  
MELAPORKAN SINERGI

**3**  
ORGANISASI NEGARA  
BARU

**8**  
MENDEFINISIKAN  
RENCANA INTEGRASI MEREK -  
DALAM WAKTU SINGKAT

**CHF 41 MN**  
SINERGI DICAPAI DALAM  
DELAPAN BULAN PERTAMA

**28**  
SISTEM ERP BERHASIL  
TERINTEGRASI

**KUAT**  
KOMPLEMENTER  
PORTOFOLIO PRODUK



# “BERSAMA-SAMA, KITA BISA MEMAINKAN PERAN UTAMA DI DALAM MENDORONG INDUSTRI KE DEPAN.”

INILAH CARA TIM DAN PELANGGAN SIKA MELIHAT INTEGRASI

## TIM SIKA

**MATT KUNKEL**  
**VICE PRESIDENT CENTRAL REGION –**  
**COMMERCIAL CONSTRUCTION,**  
**FLOORING AND BUILDING FINISHING,**  
**KANADA**



“Akuisisi oleh Sika menandai momen penting dalam perjalanan kami di MBCC, mengantarkan bab baru yang penuh dengan peluang dan kemungkinan pertumbuhan yang menarik. Ketika kita berintegrasi ke dalam Keluarga Sika, kami terinspirasi oleh kepemimpinan dan visi global mereka. Bersama-sama, kami mencari lingkungan untuk memanfaatkan kekuatan gabungan kami untuk mendorong inovasi, memberikan nilai luar biasa kepada pelanggan kami, dan membentuk masa depan industri.”

**CAM VAN NGUYEN**  
**PROJECT MARKETING SUPERVISOR,**  
**VIETNAM**

“Sinergi yang diciptakan dengan menggabungkan kekuatan pasar dari dua entitas dapat mengarah pada kesuksesan yang lebih besar dalam inisiatif pemasaran kami. Dengan memanfaatkan kekuatan masing-masing, sumber daya, dan expertise, kami memiliki kesempatan untuk membawa solusi industri konstruksi yang benar-benar inovatif untuk memberikan nilai tambah kepada pelanggan kami. Keyakinan kami dalam memperkenalkan teknologi terbaik menunjukkan komitmen kami yang tak tergoyahkan untuk menyediakan produk dan layanan terbaik yang memenuhi kebutuhan sektor konstruksi yang terus berubah. Bersama-sama, kita dapat mencapai hasil yang luar biasa dan memainkan peran kunci dalam mendorong industri ke depan.”



## PELANGGAN

“



“Sebagai pelanggan lama, kami tidak tahu apa yang diharapkan ketika kami mengetahui perubahan kepemilikan MBCC Group. Kami dengan cepat mengalami transisi yang mulus dan komitmen bersama terhadap inovasi dan keberlanjutan. Kami yakin bahwa kombinasi pengetahuan ahli dan produk pelengkap akan membawa proyek kami ke tingkat yang baru, memberi kami keunggulan kompetitif di pasar.”

**Daniel Stiler**  
Pemilik bisnis, PHU FLOOR,  
Poland



“Penyatuan MBCC dan Sika adalah kesempatan yang sangat baik bagi kami untuk mendapatkan keuntungan dari portofolio yang kuat. Kami akan dapat memperluas pangsa pasar kami dan menciptakan merek yang lebih kuat dan kesadaran akan solusi kami di antara pelanggan kami.”

**Yolanda Mora Aguilar**  
Commercial Director,  
Comercialiadora Castaño Cardozo,  
Kolombia

”



# “BERSAMA-SAMA, KITA BISA MEMAINKAN PERAN UTAMA DI DALAM MENDORONG INDUSTRI KE DEPAN.”

INILAH CARA TIM DAN PELANGGAN SIKA MELIHAT INTEGRASI

## TIM SIKA

### LINA GAVIRIA MANAJER PROYEK & SPESIFIKASI LATAM, KOLOMBIA

“Kolaborasi antara tim baru dan komunikasi yang baik untuk mendekati pelanggan dan atau proyek umum telah menjadi faktor kunci untuk mencapai lebih banyak penjualan. Belajar dari keahlian masing-masing telah menghasilkan lebih banyak alat untuk mendukung layanan yang diharapkan kepada klien kami dan mitra lama.”



### MELANIE HEIBEL MANAJER PEMASARAN EMEA, JERMAN

“Menjadi bagian dari keluarga Sika telah mendorong pertumbuhan pribadi dan profesional saya dalam lingkungan Sika yang dinamis. Ketika ditanya pada acara pemasaran apa yang menginspirasi saya, saya menjawab: “Orang-orang yang penuh gairah dengan siapa Anda dapat tumbuh bersama di luar tempat Anda berada”. Perasaan ini dengan sempurna merangkum saya Pengalaman selama hari-hari di Sika. Itulah mengapa saya bersemangat tentang perjalanan yang sedang berlangsung dari pasukan gabungan kami, karena kami datang bersama untuk membentuk masa depan industri.”



### JULISSA HIDALGO DIREKTUR TEKNOLOGI BETON, AMERIKA

“Sekarang, kami adalah tim yang kuat! Ide-ide inovatif yang hebat dijalankan oleh orang-orang hebat seperti kita. Rasanya sangat menarik untuk menjadi bagian dari tim yang sudah bekerja lebih dekat bersama untuk memberikan solusi paling efektif untuk industri ini.”



## PELANGGAN



“Saya telah bekerja dengan Sika dan MBCC selama beberapa tahun sekarang, dan saya pikir akuisisi oleh Sika ini hanya bisa baik untuk bisnis saya. Apakah itu masalah produk, ketersediaan, harga atau layanan teknis dan komersial, saya tidak perlu bertanya pada diri sendiri lagi dan melakukan trade-off antara keduanya. Saya sekarang tahu bahwa saya dapat menggabungkan bisnis inti saya dan menumbuhkan perusahaan saya dengan keyakinan penuh. Sejauh yang kami ketahui, akuisisi berjalan sangat lancar, dan saya tidak bisa melihat apa pun selain positif di dalamnya. Semuanya benar-benar akan jauh lebih sederhana, karena saya sekarang memiliki akses ke lebih banyak produk, dengan persyaratan yang sesuai dengan saya, semua didukung oleh pelanggan dan layanan teknis yang efisien dan berbasis lokal. Jadi saya sangat percaya diri tentang masa depan.”

**François-Xavier LaRue**  
President, SurfaceX,  
Canada



“Saya percaya bahwa kolaborasi ini adalah jalur besar yang bergerak maju untuk keseluruhan konstruksi industri. Tidak hanya akan kami dapat menawarkan berbagai produk yang lebih luas untuk klien kami tetapi sekarang dengan Sika dan MBCC datang bersama-sama, kami dapat memberikan solusi konstruksi yang lebih luas dan inovatif.”

**Steed Bekker**  
Director, Pretoria Construction Chemicals,  
South Africa



# “BERSAMA-SAMA, KITA BISA MEMAINKAN PERAN UTAMA DI DALAM MENDORONG INDUSTRI KE DEPAN.”

INILAH CARA TIM DAN PELANGGAN SIKA MELIHAT INTEGRASI

## SIKA TEAMS

### KAYLA CHROMY MANAJER PRODUK ASOSIASI, AS

“Datang pada ulang tahun pertama kami sebagai Sika, saya kagum pada seberapa banyak yang telah kami capai bersama: menyatukan dua kekuatan



portofolio produk kita, rebranding kemasan untuk menyelaraskan dengan merek Sika saat ini, menjaga konsistensi untuk pelanggan kami dan mengkomunikasikan semua perubahan besar. Tak satu pun dari itu akan mungkin jika kita tidak bekerja untuk-gether sebagai satu tim. Tingkat bakat yang disatukan melalui integrasi telah benar-benar menciptakan kekuatan untuk dibawa ke pasar. Saya senang melihat apa yang bisa kami lakukan di masa depan.”

### JUAN CAMILO LEMA ZAMBRANO MANAJER PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN, MEKSIKO

“Saya mengharapkan masa depan yang cerah untuk perusahaan kami. Setelah memiliki kesempatan untuk bekerja sama dengan tim Sika, saya sangat optimis tentang integrasi kami. Dengan bakat kami yang melimpah, pengetahuan industri, dan pengalaman, saya percaya bahwa bersama-sama kita akan tak terbendung”



### WEMA MBOGO KEPALA MANAJER ADMIN, TANZANIA



“Saya senang menjadi bagian dari organisasi yang lebih besar dan lebih terdiversifikasi. Saya optimis tentang masa depan dan potensi pertumbuhan dan inovasi yang dihasilkan dari integrasi. Saya sangat percaya bahwa ini akan memberdayakan kita untuk tetap berada di depan persaingan.”

## PELANGGAN

“



“Kami pikir sangat bagus bahwa keahlian dua pemain besar akan digabungkan, dan kami, sebagai klien, dapat memperluas penawaran dan layanan kami. Berkat MBCC Group dan kualitas tinggi produknya, Concretos y Pisos telah menjadi patokan dan perusahaan yang sangat aktif dalam industri konstruksi. Ini akan memungkinkan kami untuk tumbuh dan memperkuat portofolio kami dan mengadopsi posisi terdepan dengan peluang besar dan pertumbuhan yang berkelanjutan.”

**Gladys Garcés Fajardo**  
Direktur proyek, Concretos y Pisos, Kolombia



“Sebagai distributor, Sika dan MBCC bergabung adalah berita bagus, karena memberi kami kesempatan untuk membuka portofolio kami, penawaran kami, dan basis pelanggan kami. Sejak akuisisi diumumkan, Tecnomaster telah melakukan kontak dengan Sika Guatemala dan perhatian yang mereka berikan kepada kami sangat baik. Tecnomaster akan terus bekerja sama dengan Sika untuk tahun-tahun mendatang – seperti halnya dengan MBCC selama 22 tahun terakhir.”

**Fulbio Ricci**  
Direktur Tecnomaster SA,  
Guatemala

”



# KAPASITAS DAN NILAI LEBIH DENGAN REKAM JEJAK PENGGABUNGAN PRODUKSI DI SPANYOL

Dalam langkah strategis untuk mengoptimalkan kapasitas produksi dan efisiensi, Sika mentransfer dua powder line dari pabrik Alcobendas, dekat dengan Madrid, ke bekas pabrik MBCC di Cabanillas del Campo, dekat Guadalajara. Proyek ini, yang dimulai tak lama setelah penutupan akuisisi MBCC tahun lalu, berhasil dilaksanakan dengan produk pertama yang diproduksi pada Maret 2024, berkat kolaborasi dan dedikasi dari Sika dan mantan tim MBCC.

Tujuan dari transfer ini adalah untuk membebaskan beberapa ruang di pabrik Alcobendas, yang menghasilkan berbagai teknologi termasuk produk powder dan epoksi, untuk pertumbuhan dan ekspansi di masa depan. Dua jalur mortar utama dipindahkan ke pabrik Cabanillas del Campo, yang memiliki kapasitas yang tersedia dan terletak dalam 50 km dari pabrik Alcobendas.

Proyek ini melibatkan beberapa tantangan, seperti beradaptasi dengan berbagai pengaturan pabrik, silo bahan baku dan proses produksi di pabrik Cabanillas del Campo. Namun, tim proyek, yang dipimpin oleh manajer proyek Yesus Mari Gutierrez bersama dengan manajer pabrik MBCC Carmen Juárez, berhasil mengatasi kesulitan ini dan mencapai keunggulan operasional. Mereka tidak hanya memindahkan produk sambil menjaga kinerja dan kualitas produk yang sama, tetapi mereka juga mengoptimalkan proses produksi di pabrik Cabanillas del Campo dengan memanfaatkan keahlian dan pengetahuan bersama tim Sika dan MBCC. Mereka juga menerima dukungan dari tim regional, termasuk Georgios Papageorgiou, yang membantu dengan aspek teknis transfer. Selain itu, proyek tersebut menghasilkan

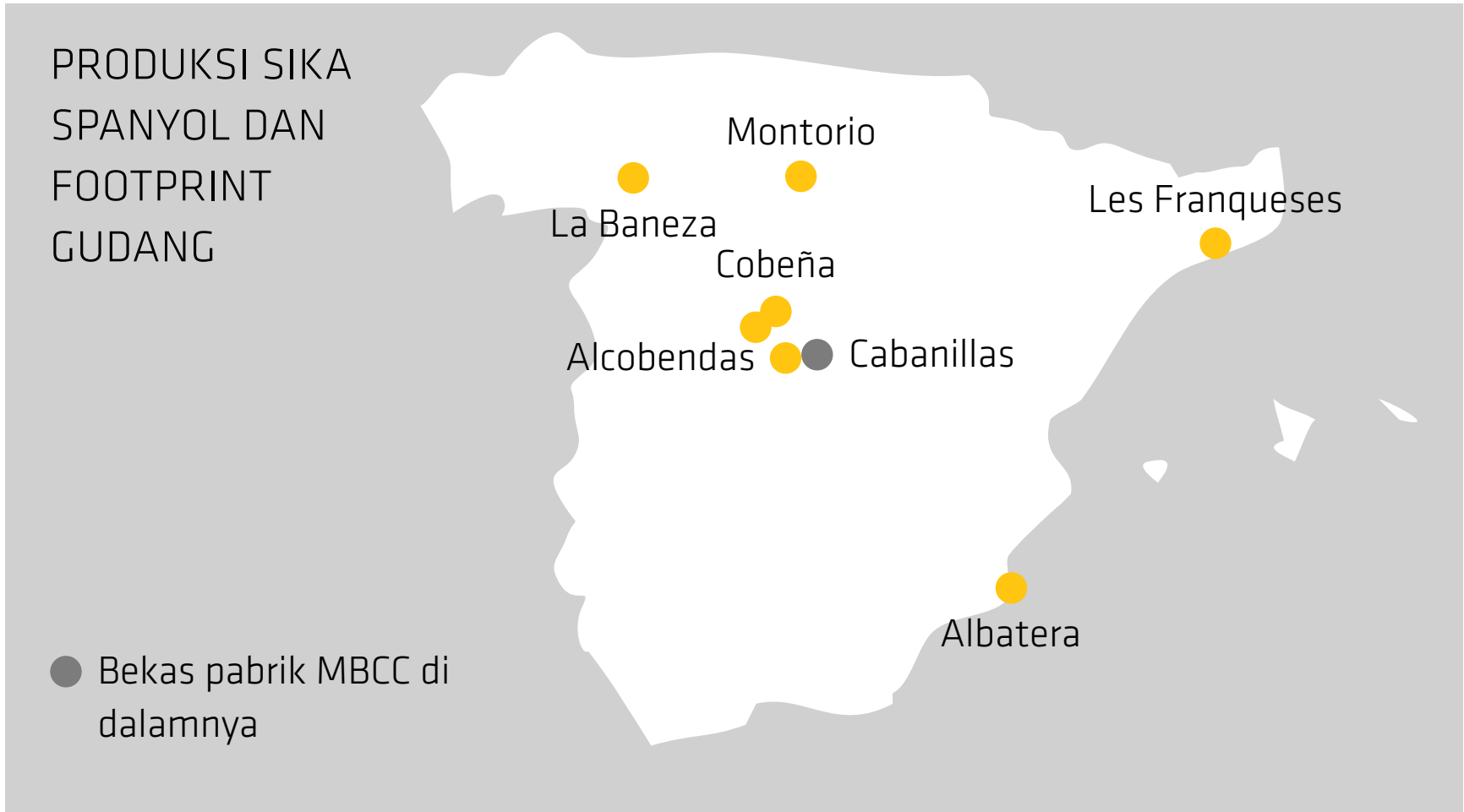
Dalam meningkatkan dan berinvestasi di pabrik Cabanillas del Campo, membuatnya lebih modern dan efisien.



Bekas pabrik MBCC di Cabanillas del Campo: Keahlian dan pengetahuan bersama tim Sika dan MBCC mengarah ke tingkat keunggulan operasional yang baru.



# KAPASITAS DAN NILAI LEBIH DENGAN REKAM JEJAK PENGGABUNGAN PRODUKSI DI SPANYOL



Pelajaran utama dari proyek ini adalah pentingnya kerja tim, komitmen, definisi peran yang jelas dan tanggung jawab, serta keselarasan dan kolaborasi antara tim. Tim proyek, yang terdiri dari perwakilan dari R&D, operasi dan bisnis, bekerja sama menuju tujuan bersama dan menyampaikan proyek tepat waktu dan sesuai anggaran. Proyek ini juga menunjukkan nilai sinergi lintas fungsional dan lintas budaya, karena Sika dan mantan tim MBCC belajar dari satu sama lain dan berbagi praktik terbaik.



Jorge Hernandez, Manajer operasi Spanyol, menyatakan: **"Saya bangga dengan prestasi tim gabungan. Dengan langkah operasi ini, kami siap untuk pertumbuhan di masa depan dengan proses produksi yang efisien. Proyek ini jelas menunjukkan kekuatan dan keahlian yang kami miliki dalam kelompok kami - dari R&D, bisnis serta operasi."**



Tim proyek bekerja sama menuju tujuan bersama dan menyampaikan transfer produk tepat waktu dan sesuai anggaran.



# KOMITMEN KUAT SIKA UNTUK INOVASI DAN DIGITALISASI

DUA PROYEK UTAMA UNTUK ERA BARU KOLABORASI DAN INOVASI



Sika berkomitmen untuk memanfaatkan teknologi digital untuk meningkatkan kolaborasi dan inovasi.

Inovasi dan digitalisasi memfasilitasi kolaborasi tanpa batas di seluruh organisasi, memecah silo tradisional dan memungkinkan pendekatan yang lebih terintegrasi untuk pemecahan masalah dan manajemen proyek. Sika mencontohkan pendekatan ini melalui implementasi strategis dari proyek-proyek kunci seperti **Nuage** dan rilis baru dari **proses penciptaan produk (PCP)**, yang keduanya menggarisbawahi komitmen Sika untuk memanfaatkan teknologi digital untuk kolaborasi dan inovasi yang ditingkatkan.



Patricia Heidtman, Chief Innovation & Sustainability Officer di Sika:

**“Kolaborasi yang efisien antara R&D, operasi, keberlanjutan, dan inovasi sangat penting untuk menguasai tantangan yang terkait dengan fokus pelanggan, digitalisasi, dan keberlanjutan - terutama juga dengan latar belakang integrasi terbesar dalam sejarah kita. Setiap tim, mulai dari R&D, operasi, target pasar hingga keberlanjutan, memainkan peran penting, menggabungkan perspektif unik mereka untuk menumbuhkan budaya inovasi yang memprioritaskan kebutuhan pelanggan langsung dan pengelolaan lingkungan jangka panjang.”**

Nuage, proyek Sika untuk digitalisasi proses R&D di seluruh dunia, berdiri sebagai bukti visi Sika yang berpikiran maju. Dengan menciptakan laboratorium digital global, Nuage memungkinkan staf R&D dari semua lokasi Sika (dan mantan MBCC) untuk melakukan eksperimen dan simulasi menggunakan alat dan teknologi digital mutakhir, terlepas dari lokasi fisik mereka. Inisiatif ini mendorong kolaborasi real-time di seluruh tim yang terletak di berbagai wilayah dan memberikan akses ke beragam sumber data, perangkat lunak, dan perangkat keras. Keberhasilan Nuage, setelah fase percontohan di semua teknologi inti dan wilayah, dimungkinkan melalui upaya bersama dari tim proyek dan ahli dari semua wilayah, setiap kelompok teknologi inti, serta TI, pengadaan, operasi, dan departemen layanan teknis. Dengan peluncuran yang dimulai pada tahun 2023 dan pembukaan berkelanjutan tim R&D di seluruh dunia pada tahun 2024, Nuage menetapkan standar baru untuk kolaborasi digital dalam penelitian dan pengembangan.





# KOMITMEN KUAT SIKA UNTUK INOVASI DAN DIGITALISASI

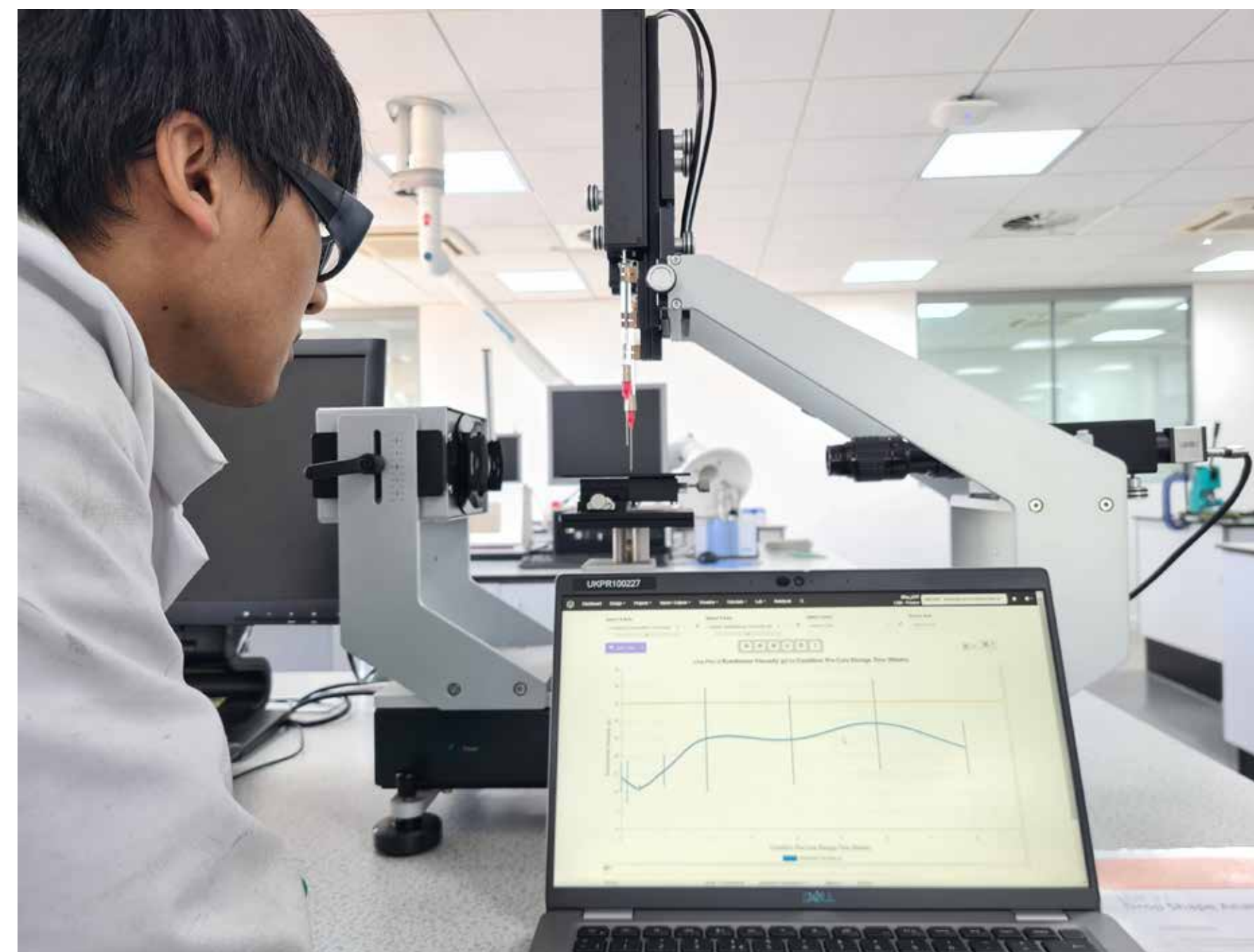


Luka Oblak, Project Lead Nuage, menyoroti:

**“Meluncurkan Nuage merupakan kemajuan penting dalam upaya R&D kami. Perpaduan teknologi digital dalam laboratorium kami meningkatkan kolaborasi antar tim dan efektivitas alur kerja penelitian dan pengembangan kami, memungkinkan kami untuk memberikan solusi inovatif yang unggul kepada pelanggan kami dengan lebih cepat.”**

**PCP:** Paralel dengan Nuage, proses pembuatan produk Sika (PCP) mewujudkan pendekatan strategis perusahaan terhadap inovasi dalam pengembangan produk dan penawaran pasar. PCP 2023 yang baru menguraikan tanggung jawab dan prosedur yang jelas untuk pembuatan, modifikasi, dan pengiriman produk dan solusi sistem baru, selaras dengan tujuan Sika untuk profitabilitas jangka panjang dan kepuasan pelanggan. Proses komprehensif ini menekankan pengurangan risiko produk, kepatuhan terhadap lingkungan, kesehatan, keselamatan, dan kepatuhan terhadap peraturan, dan integrasi pertimbangan keberlanjutan di seluruh siklus hidup produk, termasuk penilaian Manajemen portofolio Keberlanjutan. Dengan demikian, PCP 2023 memastikan bahwa solusi Sika memenuhi standar kualitas dan keselamatan tertinggi dan berkontribusi positif terhadap lingkungan dan masyarakat.

Proses penciptaan produk (PCP) sangat penting dalam transisi dari ide produk belaka ke solusi siap pasar yang sejalan dengan strategi customer-centric perusahaan. Ini melibatkan semua komponen dan personel yang diperlukan untuk meningkatkan, berinovasi, atau mengembangkan produk baru. Ini termasuk langkah-langkah dari mengembangkan kasus bisnis dan sumber daya perencanaan, untuk merumuskan dan merancang produk, serta mengawasi produksi, logistik, dan bahkan upaya pemasaran dan penjualan.



Laboratorium digital global memungkinkan staf R&D untuk berkolaborasi, terlepas dari lokasi fisik mereka.



Herbert Ackermann, Kepala Manajemen Inovasi Global menjelaskan:

**“PCP 2023 berdiri sebagai upaya kolaboratif di berbagai disiplin bisnis, yang berfungsi sebagai landasan inovasi kami. Ini mewujudkan semangat dan budaya yang telah menghasilkan kesuksesan Sika. Ketika kami terus fokus pada teknologi dan produk inovatif, proses pembuatan produk kami memastikan bahwa kami memberikan solusi yang tidak hanya memenuhi tetapi melampaui harapan pelanggan kami, sehingga mempertahankan pertumbuhan dan kesuksesan kami.”**



# FORMULA SIKA JEPANG UNTUK KESUKSESAN GLOBAL: INOVASI, INTEGRASI, INSPIRASI

Dalam sebuah percakapan yang mencerahkan, Bernhard Bosshard, Kepala Regional R&D Asia Pasifik, Elyes Jendoubi, Kepala Inovasi & Keberlanjutan Jepang, dan Michael Guenther, Kepala kekayaan intelektual perusahaan, menjelaskan bagaimana Sika Jepang telah menjadi landasan inovasi dalam lanskap Sika global. Dengan mengelola integrasi perusahaan yang diakuisisi dan membina lingkungan di mana inovasi berkembang, Sika Jepang mencontohkan komitmen perusahaan untuk memimpin industri.

**Sika Jepang menyumbang 18% dari total penemuan global Sika. Bisakah Anda berbagi faktor-faktor kunci apa yang telah berkontribusi pada kesuksesan ini?**

**Elyes:** Pengakuan Sika Jepang adalah bukti komitmen strategis dan budaya kami terhadap inovasi sukses ini didukung oleh beberapa praktik kritis. Pertama, kita mulai dengan visi yang jelas, strategi dan target tahunan memastikan bahwa tim kami selaras dan termotivasi, mendorong batas-batas inovasi dalam industri kami. Sangat penting bahwa setiap karyawan memahami tujuan kami yang dapat diringkas sebagai: Menjadi pemimpin teknologi-teknologi melalui inovasi. Mengidentifikasi, merencanakan, dan melaksanakan proyek penelitian dan pengembangan produk berkualitas tinggi memainkan peran yang sangat penting. Kedua, penting untuk memberi tim kami ruang dan kebebasan untuk berinovasi. Kami mengalokasikan sumber daya dan waktu khusus untuk eksplorasi dan eksperimen. Kami telah menumbuhkan budaya yang menghargai kreativitas dan belajar dari kegagalan. Inovasi adalah olahraga tim. Akhirnya, keragaman tim kami adalah kontributor penting bagi keberhasilan



“Budaya R&D terbuka kami memungkinkan kami untuk berbagi pengetahuan dan teknologi, yang mendorong ide dan kemajuan.”



**Bernhard Bosshard**  
Regional Head of R&D  
Asia Pacific



**Michael Guenther**  
Head of Corporate  
Intellectual Property



**Elyes Jendoubi**  
Kepala Inovasi &  
Keberlanjutan Jepang



Sika R&D di Jepang memanfaatkan teknologi canggih dan semangat kolaboratif.



# FORMULA SIKA JEPANG UNTUK KESUKSESAN GLOBAL: INOVASI, INTEGRASI, INSPIRASI



**Dapatkah Anda menjelaskan dampak kolaborasi antara tim IP dan R&D untuk mendorong inovasi? Bagaimana kemitraan ini memastikan bahwa ide-ide baru keduanya inovatif dan terlindungi dengan baik?**

**Michael:** Kolaborasi antara tim penelitian dan pengembangan (R&D) dan kekayaan intelektual (IP) sangat penting untuk mendorong inovasi, terutama di bidang intensif teknologi yang melibatkan ahli kimia dan engineers. Para profesional ini harus memahami hak-hak IP dan mekanisme perlindungan, yang meningkatkan kemampuan mereka untuk berinovasi dalam kerangka hukum dan kompetitif. Mengintegrasikan pelatihan IP dan memiliki akses ke pengacara paten dan insinyur di lokasi seperti di Jepang meningkatkan kesadaran IP di antara personel R&D. Pengaturan ini menyederhanakan proses pelaporan dan perlindungan penemuan. Proses pengajuan paten memperkenalkan struktur yang bermanfaat untuk inovasi. Namun, mengamankan paten tidak menjamin keberhasilan pasar; sebuah penemuan harus memenuhi kebutuhan pasar dan preferensi agar layak. Dengan demikian, kolaborasi antara R&D dan IP sangat penting untuk mengamankan hak IP dan menyelaraskan inovasi dengan potensi pasar. Sangat memuaskan melihat produk kami meroket di pasar dan tahu bahwa paten kami tetap kuat.

**Ketika mengintegrasikan perusahaan yang diakuisisi, sering ada tantangan seperti menggabungkan teknologi dan menyelaraskan budaya perusahaan. Bisakah Anda memberikan contoh tantangan seperti yang dihadapi R&D di APAC?**

**Bernhard:** Pada awalnya, sering ada banyak pertanyaan dan tidak diketahui, yang dapat membuat orang merasa tidak nyaman. Namun, dengan memprioritaskan orang dan terlibat dengan mereka secara kolaboratif dan inklusif, kami dapat membantu membangun kepercayaan dan membuat mereka merasa seperti bagian dari keluarga Sika kami. Budaya R&D terbuka kami memungkinkan kami untuk berbagi pengetahuan dan teknologi, yang mendorong ide dan kemajuan. Misalnya, ketika kami mengakuisisi Hamatite, mereka berpartisipasi dalam hari-hari ahli kimia global kami sudah pada hari kedua dan bersemangat tentang penyembuhan kami dengan teknologi desain. Mereka dengan cepat menerapkan teknologi ini. Contoh lain adalah ketika kami mengadakan lokakarya R&D admixture hanya satu bulan setelah mengakuisisi MBCC.



Dari lab ke pasar: Pertemuan MBCC dan Sika Jepang bersama dengan pelanggan lokal untuk merilis Sika Strategy 2028 untuk segmen admixture dan beton, menghadirkan portofolio bersama dan inovatif yang baru.

**Dan bagaimana R&D di APAC bersiap untuk mengatasi dan memanfaatkan tantangan ini?**

**Bernhard:** Akuisisi MBCC adalah akuisisi yang menarik untuk R&D karena kami menggabungkan teknologi yang menarik dan berharga. Kami segera memiliki pemahaman yang sama dan bersemangat untuk bertukar dan belajar dari satu sama lain.



## BAGAIMANA INTEGRASI MBCC MENINGKATKAN KARIR PRIBADI

### UPEN PATEL

Upen Patel adalah **Head of Target Markets APAC**, berlokasi di Singapura. Dia bergabung dengan MBCC Group pada tahun 2002, saat itu dia mulai sebagai Regional Sales Manager. Upen mengatakan bahwa perubahan terbesar baginya dalam setahun terakhir adalah transisi dari lingkungan yang tidak pasti ke lingkungan yang stabil dan telah ada dengan visi dan misi jangka panjang yang jelas. Upen mendefinisikan Sika sebagai menerapkan solusi inovatif untuk tantangan industri konstruksi dengan pola pikir entrepreneurial. "Bagi saya, budaya Sika sangat ramah, ramah, dan inklusif."



**"Kami bergerak dari ketidakpastian menuju stabilitas"**

Salah satu proyek yang penting bagi Upen dan tipikal kerja sama antara rekan-rekan di Sika dan MBCC adalah workshop terbuka dan transparan tentang re-branding produk dengan tim target pasar perusahaan. Dia mengatakan bahwa workshop ini memberinya kepercayaan diri untuk berkontribusi sebagai setara. Upen melihat peluang terbesar dalam meningkatkan efisiensi konstruksi, memperpanjang siklus hidup struktur dan mengurangi kebutuhan untuk pemeliharaan, menghasilkan konstruksi yang berkelanjutan. Dia mengatakan bahwa Sika memiliki portofolio produk dan solusi yang kuat yang dapat mengatasi tantangan ini dan menciptakan nilai bagi pelanggan dan masyarakat.



### ASTRID GOERGE

Ketika saatnya datang untuk mengelola lingkungan, kesehatan, keselamatan dan kualitas, Astrid Goerge adalah seorang ahli pada bidangnya. Dia telah terlibat dalam EHSQ sepanjang karirnya. Baik sebagai manajer pabrik, menggunakan layanan EHSQ, atau sebagai kepala fungsi perusahaan EHSQ, merancang dan memberikan layanan ini. "Memiliki pengalaman EHSQ dari kedua perspektif sangat membantu ketika kami ingin lebih mengembangkan EHSQ kunci dalam Sika," katanya. Masalah EHSQ perlu disajikan dengan cara yang dapat dimengerti oleh seluruh organisasi, dan dukungan perlu diberikan di seluruh komunitas EHSQ sehingga kita dapat lebih mengembangkan budaya keselamatan kita.

Sebagai **kepala EHSQ EMEA untuk Sika**, dia saat ini bertanggung jawab atas fungsi di seluruh wilayah - peran yang sebelumnya dia pegang secara global untuk MBCC. Satu tahun setelah akuisisi, dia menjelaskan penggabungan bentuk organisasi yang berbeda sebagai perubahan terbesar. "Dan karena orang-orang selalu lebih penting daripada grafik organisasi, sangat penting bagi saya untuk dengan cepat mengidentifikasi dan mengintegrasikan pemain kunci dari kedua organisasi," kata Astrid.

**"EHSQ harus praktis"**

Sika Spirit sangat membantu. Budaya ini berarti bahwa ada banyak komunikasi langsung dan bahwa manajer bertemu dan bertukar ide di seluruh tingkat hierarkis. "Peristiwa internal membuat ide-ide yang baik terlihat dan juga menunjukkan bagaimana orang-orang Sika termotivasi," katanya. "Kami harus memastikan bahwa keselamatan khususnya selalu menjadi prioritas utama. Selalu ada ruang untuk perbaikan dalam hal kinerja, tetapi tren menunjukkan bahwa kita berada di jalur yang benar.

Peningkatan lebih lanjut akan dicapai melalui kampanye keselamatan yang ditargetkan. "Tujuan kami adalah agar semua karyawan menyadari bahwa mereka adalah bagian terpenting dari budaya keselamatan apa pun. Dan kami, komunitas EHSQ, menyediakan alat, proses, dan informasi yang diperlukan. Kinerja yang baik di bidang-bidang seperti keselamatan, kesehatan dan perlindungan lingkungan juga merupakan faktor dalam reputasi. "Untuk contoh, saya bangga ketika lulusan muda bergabung dengan Sika karena kami menawarkan lingkungan kerja yang sehat dan aman - dan juga berkomitmen untuk masa depan yang lebih hijau."



# KEPUTUSAN YANG TEPAT

## BAGAIMANA INTEGRASI MBCC MENINGKATKAN KARIR PRIBADI

### CARLOS HENRÍQUEZ

Di Chili, proses integrasi dipimpin oleh Carlos Henríquez, yang merupakan Manajer umum MBCC Chili dan sekarang **Manajer umum Sika Chili**. Dia bekerja untuk Sika Chili dari tahun 2010 hingga 2015, sebelum bergabung dengan BASF sebagai Manajer umum Divisi bahan kimia konstruksi di Chili dan kemudian mengarahkan bisnis sebagai entitas mandiri di bawah MBCC.

“Salah satu prioritas kami sekarang adalah untuk memimpin budaya yang sesuai, merangkul keragaman, mengelola harapan dan membangun satu Sika.” Menurut Carlos, organisasi ini sudah menjalani proses 'baru' ini, tetapi "membutuhkan fleksibilitas dan kolaborasi. Kadang-kadang itu membutuhkan bahwa kita meninggalkan zona nyaman kita dan terbuka untuk tanggung jawab baru. Carlos percaya akuisisi ini telah membawa banyak peluang dan sinergi untuk bisnis: “Bagi saya, Sika Spirit berarti memberikan hasil di luar yang diharapkan, bekerja dengan cara yang gesit dengan transparansi dan kepemilikan.” Dia yakin tentang berbagi Nilai-nilai yang sama – dan: “Saya merasa kita berbicara tentang bisnis yang sama.” Dia juga menyoroti beberapa pencapaian proses integrasi di Chili, seperti penciptaan Unit bisnis baru (Bu) untuk Pertambangan dan reorganisasi beton BU & Infrastruktur dan kontraktor BU.

Salah satu tonggak proses integrasi adalah acara sambutan yang diadakan pada bulan Mei, di mana tim MBCC dan Sika bertemu untuk pertama kalinya. Bagi Carlos, acara itu sukses karena orang-orang menyadari bahwa mereka memiliki banyak kesamaan. "Sebelum aktivitas, ada sejumlah kondisi gugup, tetapi ketika kami mulai bekerja bersama, saya melihat orang-orang merasa nyaman."



**“We speak a common business language”**



**“Komitmen untuk konstruksi”**

### FRANK RÖSIGER

Frank Rösiger telah diumumkan sebagai **Kepala operasi baru di Sika Jerman** efektif 1 April 2024. Dia sebelumnya kepala operasi & teknologi di PCI, spesialis perekat ubin. Frank memulai karirnya di industri bahan kimia konstruksi di PCI pada tahun 1997, tepat setelah lulus dari universitas. Dia kemudian memegang berbagai posisi di BASF sebelum kembali ke PCI pada tahun 2013, Menjabat sebagai kepala operasi dan sejak tahun 2017 juga sebagai Direktur Pelaksana teknis.

Akuisisi MBCC oleh Sika tepat satu tahun yang lalu adalah langkah besar baginya: “Kami akhirnya menjadi bagian dari perusahaan yang kuat yang bahan kimia konstruksi selalu menjadi bisnis inti,” kata Frank. Baginya, ini berarti: Akhirnya saling pengertian dalam proyek dengan perusahaan induk, akhirnya diskusi di tingkat mata. Frank segera merasakan Sika Spirit dalam pertemuan pertamanya dengan rekan-rekan operasinya di tingkat EMEA. “Saya terkesan dengan sikap Can-Do Sika sejak awal, kepercayaan pada teknologi, komitmen untuk melakukan konstruksi dan kerja sama yang erat dengan pengguna.”

Dalam hal konten, tim Sika dan MBCC dapat “dock on” segera. “Namun, di area operasional, kami sangat bergantung pada platform umum dan integrasi mereka belum lengkap.” Itulah sebabnya ketidaksabaran tumbuh: “Kami ingin mempercepat.” Frank yakin: “Setelah platform TI ada, kita akan dapat melepaskan lebih banyak kekuatan dan menuai potensi penuh kita. Motivasi untuk masa depan juga berasal dari fokus Sika pada keberlanjutan. “Tentu saja, kami juga ingin membawa tanaman kami ke Net Zero yang tidak hanya baik untuk lingkungan, tetapi pelanggan juga mengharapkan kami untuk memimpin jalan sebagai juara inovasi.” Dan itu hanya dapat dicapai dengan berbagi pengetahuan lintas plant “Pondasinya telah diletakkan, sekarang kita lepas landas,” kata Frank.



# KOLABORASI YANG SUKSES

## SIKA DAN MBCC - SANGAT COCOK

### EMEA: KEAHLIAN BERSAMA UNTUK RENTANG MORTAR WATERPROOFING BERKELANJUTAN UNTUK BISNIS DISTRIBUSI DI EROPA UTARA

Pabrik ex MBCC di Ham, Belgia, adalah tempat demonstrasi produk dan pelatihan kerja-toko yang melibatkan manajer distribusi Eropa Utara Sika serta waterproofing regional dan juga perusahaan, distribusi dan ahli R&D, yang diselenggarakan oleh Haktan Sahin dan Carl Knight dari EMEA waterproofing, yang diselenggarakan oleh Paul Magera, manajer umum Sika Belgia.

Tujuan utama dari lokakarya ini adalah untuk membahas peluncuran berbagai mortar waterproofing baru. Produk-produk ini tidak hanya lebih berkelanjutan tetapi juga menawarkan kinerja yang lebih tinggi bagi pelanggan. Mereka adalah semen-dikurangi atau bahkan bebas semen, yang berarti mereka memiliki dampak lingkungan yang lebih rendah, sementara menampilkan peningkatan kemampuan kerja, adhesi, dan ketahanan terhadap air dan beku.

Tim memiliki kesempatan untuk mempelajari lebih lanjut tentang fitur dan manfaat dari produk baru, serta dukungan teknis dan pemasaran yang disediakan Sika untuk peluncuran ke berbagai negara. Lokakarya ini juga memungkinkan pertukaran keahlian dan praktik terbaik yang bermanfaat di antara para peserta, yang berbagi wawasan dan umpan balik mereka tentang produk dan tren pasar. Ini juga menyoroti manfaat tambahan dari jejak produksi yang diperoleh Sika dari akuisisi pabrik MBCC sebelumnya di Ham, dan keahlian bersama tim yang mendukung pengembangan produk dan domestikasi untuk produksi di pabrik.

Lokakarya ini adalah contoh sempurna tentang bagaimana Sika menyatukan para ahli dan bekerja sama untuk pertumbuhan masa depan yang sukses, meluncurkan solusi berkelanjutan bagi pelanggan. Hal ini juga menggarisbawahi kolaborasi bersama antara para ahli R&D, operasi, tim teknis, dan tim penjualan.



Tim lokakarya di Ham: Kolaborasi bersama antar fungsi.



Demonstrasi produk



Zoran Iljadica, Manajer area Eropa Utara, mengatakan:

**“Sampai beberapa tahun yang lalu, mortar bebas semen terdengar tidak layak, tetapi di Sika, kami ingin melampaui yang diharapkan,**

**dan kami para ahli membuat kenyataan itu. Mortar waterproofing kami sekarang bahkan lebih berkelanjutan dan memberikan kinerja yang lebih baik. Dengan jejak dan keahlian produksi bersama kami yang ditingkatkan, kami memiliki peluang besar untuk melayani pelanggan kami dengan solusi inovatif.”**





# KOLABORASI YANG SUKSES

SIKA DAN MBCC - SANGAT COCOK



Pemimpin tim dari Sika dan mantan MBCC disatukan untuk menumbuhkan keterampilan kepemimpinan mereka.

## EMEA: PROGRAM AKSELERATOR KEPEMIMPINAN UNTUK INTEGRASI YANG SUKSES DI EROPA TIMUR

Orang & budaya adalah salah satu pilar strategis Sika, dan berinvestasi pada karyawan dan pemimpin masa depan melalui pelatihan kepemimpinan adalah elemen kunci. Contoh terbaru adalah implementasi "Leadership Accelerator Program (LAP)" untuk semua manajer karyawan, yang dikembangkan oleh Corporate HR / Learning & Development.

Di Eropa Timur, program ini digunakan sebagai salah satu dari banyak kegiatan untuk mendorong integrasi mantan rekan MBCC. Beberapa bulan setelah menutup akuisisi MBCC, para pemimpin departemen dan tim dari Sika dan mantan MBCC disatukan untuk menumbuhkan keterampilan kepemimpinan mereka mengingat komitmen Kepemimpinan dan merangkul Sika Spirit setiap hari.



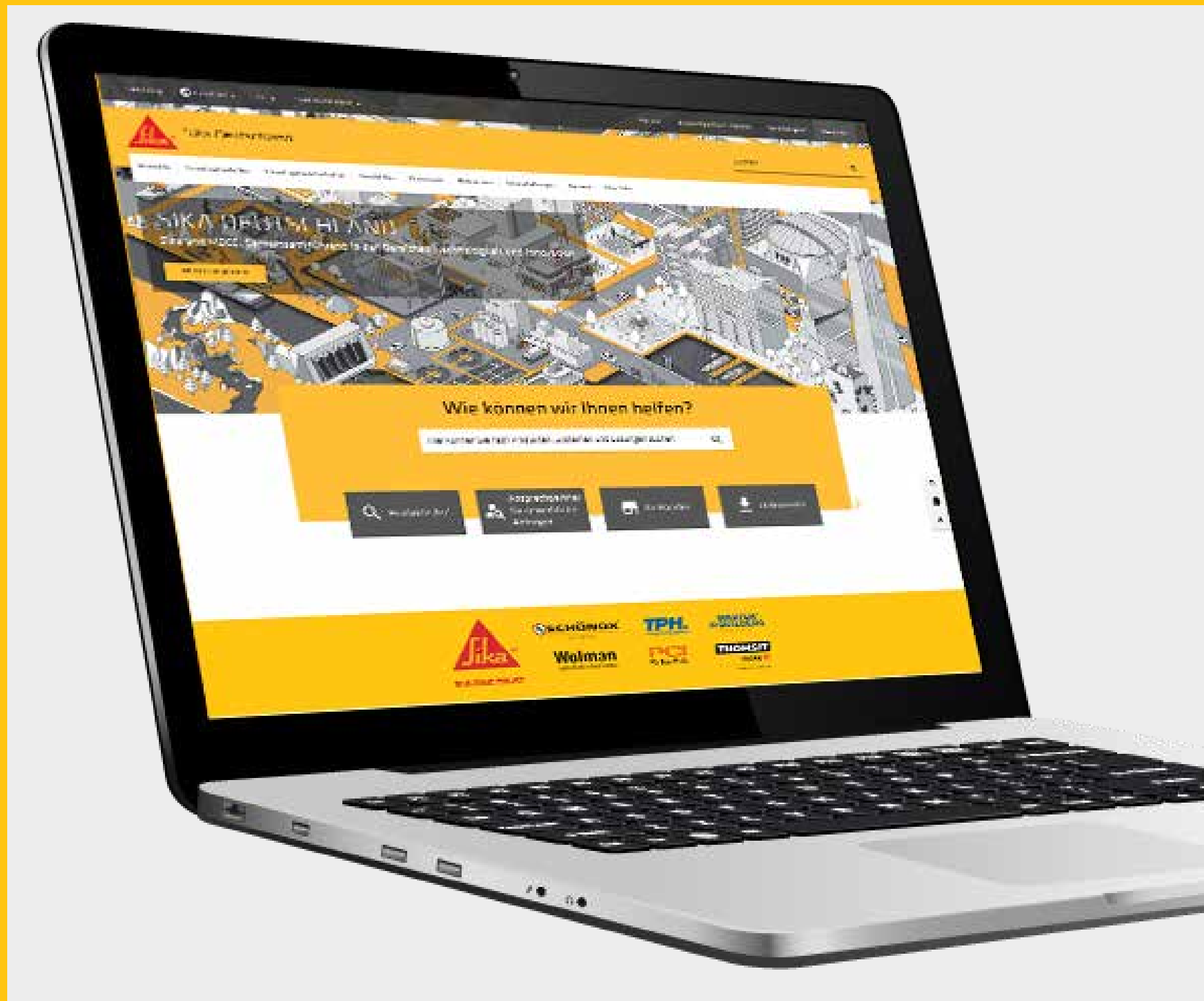
Thomas Schobinger, Manajer SDM area Eropa Timur, menyatakan: "Menyatukan tim kepemimpinan Sika dan mantan MBCC tak lama setelah menutup akuisisi untuk membahas dan berbagi nilai dan prinsip adalah salah satu faktor kunci untuk integrasi yang sukses ke Sika. Ini juga merupakan cara penting untuk menunjukkan bahwa kita sekarang adalah satu tim. Selama tiga

sesi dengan peserta dari 10 negara, sangat mengesankan untuk melihat bagaimana rekan-rekan bertukar pengalaman dan tumbuh bersama. Selain itu, penyampaian LAP mencontohkan kemampuan kami untuk menanamkan komitmen Kepemimpinan - nilai dan prinsip kepemimpinan global kami - jauh ke dalam organisasi lokal."



# KOLABORASI YANG SUKSES

SIKA DAN MBCC - SANGAT COCOK



## EMEA: JERMAN – SIKA, PCI, THOMSIT DAN SCHÖNOX TUMBUH BERSAMA

Pada 1 April 2024, Sika telah bergabung dan mereorganisasi bisnis distribusinya sebagai bagian dari integrasi Grup MBCC di Jerman: Sika sekarang menawarkan portofolio gabungan merek Sika, PCI, SCHÖNOX dan THOMSIT kepada pelanggan mereka dalam bisnis distribusi. Sebagai hasil dari integrasi merek, juga akan ada organisasi penjualan bersama dan pemasaran bersama. Dengan set-up baru ini, Sika sedang menyiapkan kursus untuk pertumbuhan lebih lanjut selama tahun-tahun mendatang.



“Ini merupakan nilai tambah yang nyata bagi pelanggan kami, karena kami akan dapat menawarkan kepada mereka solusi dan produk inovatif dan berkelanjutan kami dari satu sumber di masa depan. Dengan cara ini, kami mempercepat transformasi berkelanjutan dari industri konstruksi dan mendukung mitra kami dalam mengurangi jejak karbon mereka lebih lanjut. Dengan organisasi penjualan bersama yang kuat dan kuat, kami akan mencapai pertumbuhan lebih lanjut untuk Sika dan dapat memastikan efek cross-selling yang signifikan,” kata Daniela Schmiedle, Manajer umum Sika Jerman.



# KOLABORASI YANG SUKSES

## SIKA DAN MBCC - SANGAT COCOK

### EMEA: ARAB SAUDI - DIVERSIFIKASI SUMBER ENERGI DAN MEMPROMOSIKAN KEBERLANJUTAN

Kerajaan Arab Saudi, dengan populasi sekitar 35 juta, memiliki rencana ambisius untuk masa depan. Sejumlah gigaprojects yang diperkirakan akan mendorong tingkat pertumbuhan yang tinggi di industri konstruksi selama beberapa tahun ke depan. Zona pengembangan NEOM futuristik saja telah menarik kontrak konstruksi senilai sekitar USD 30 miliar. Proyek-proyek besar lainnya sedang dalam pipeline, dan konstruksi perumahan juga tumbuh secara dinamis.

Dengan latar belakang ini, pertemuan penjualan Sika / MBCC bersama pertama berlangsung. Selama pertemuan, tim lokal berfokus pada berbagai topik, termasuk analisis pasar, strategi pengembangan bisnis, tinjauan kinerja penjualan dan struktur organisasi baru.



Pertemuan tersebut mempertemukan sekitar 400 karyawan dari seluruh Arab Saudi. “Kami sekarang satu tim dan kami optimis tentang masa depan.



Ali Hakami, Manajer umum Arab Saudi Sika, juga menyoroti sesi brainstorming yang menghasilkan ide untuk peluang pertumbuhan: **“Dengan Sika dan mantan MBCC sekarang bergabung, kami siap untuk pertumbuhan. Peluang cross-selling dengan portofolio gabungan kami adalah topik penting.”**

Karena situasi khusus dalam struktur kepemilikan, Sika di Arab Saudi baru memulai integrasi resmi pada bulan Januari tahun ini. Namun, tim penjualan sudah bekerja untuk menciptakan sinergi antara semua departemen. Sinergi antara dua tim pengadaan telah menghasilkan hasil. Salah satu contoh sinergi yang menonjol adalah kolaborasi antara tim Sika dan mantan MBCC yang mengerjakan proyek NEOM. “Dengan menyelaraskan pengetahuan pasar mereka dan saling memperkuat, kami dapat menangkap lebih banyak peluang bisnis, menghasilkan peningkatan pangsa pasar,” kata Ali Hakami.

Dalam lanskap pasar Arab Saudi, prospek menarik muncul di sektor energi terbarukan. Pertumbuhan ini didorong oleh langkah-langkah proaktif pemerintah untuk mendiversifikasi sumber energi dan mempromosikan keberlanjutan.

Selain membahas strategi penjualan, pertemuan tersebut juga membantu membangun semangat tim: “Pertemuan itu seperti 'hari pertama' bagi kami,” kata Manajer pemasaran Anzad Batharudeen. Hari kedua pertemuan tersebut mempertemukan sekitar 400 karyawan dari seluruh Arab Saudi, yang berpartisipasi dalam berbagai kegiatan membangun tim.



# KOLABORASI YANG SUKSES

## SIKA DAN MBCC - SANGAT COCOK



## AMERIKA: REPUBLIK DOMINIKA - SINERGI TEKNOLOGI YANG KUAT DAN PELUANG PENJUALAN SILANG

Republik Dominika adalah salah satu negara yang paling kaya mineral di Karibia. Negara ini memiliki sejarah panjang pertambangan dan telah menarik investasi asing dari berbagai perusahaan besar. Sika Dominicana, pemimpin dalam solusi beton, telah memasuki segmen pertambangan dalam dua tahun terakhir, memasok epoksi dan grouting semen untuk tambang terbuka. Sekarang, perusahaan juga menyediakan solusi untuk terowongan kereta bawah tanah pertama di negara ini, yang sedang dalam persiapan dan produksi. Berkat akuisisi MBCC, peluang cross-selling yang kuat dan sinergi teknologi telah dimanfaatkan: Pelanggan dapat mengoptimalkan proses produktif dan operasional mereka dalam siklus casting shotcrete, meningkatkan efisiensi, kontrol rebound, kepatuhan dengan kekuatan tekan dan memastikan campuran yang menciptakan standar keselamatan yang memadai. Perusahaan berkomitmen untuk menerapkan teknologi inovatif dari Sika dan MBCC untuk menjadi mitra strategis untuk sektor ini. Sika Dominicana sekarang menawarkan solusi konsolidasi, seperti resin injeksi, perbaikan area shotcrete yang rusak, serat polypropylene dan solusi penambahan nilai lainnya.

## AMERIKA: MEKSIKO – FLOORING & ROOFING REGIONAL MEETING 2024

Pertemuan LATAM Flooring & Roofing Sika telah sukses besar. Untuk pertama kalinya, acara tersebut diadakan di sebuah pabrik MBCC di Tlanepantla, negara bagian Meksiko, dari 11 hingga 15 Maret. Lebih dari 35 kolega dari negara-negara yang berbeda di kawasan ini hadir, bersama dengan para ahli perusahaan, membuat pertemuan itu menjadi bahan diskusi, debat, ide, dan di atas segalanya, kerja tim yang hebat. Agenda ini dipenuhi dengan topik-topik utama seperti peluang cross-selling bersama dan segmen pasar yang menjanjikan seperti pusat data dan teknologi baru di kedua pasar. Peserta juga membahas perkembangan terbaru dalam integrasi produk, sebagai contoh, dengan Sika Ucrete. Demonstrasi produk dan sistem juga diselenggarakan. Pada gilirannya, beberapa negara berbagi dengan Forum situasi mereka saat ini, kekuatan, tantangan, ancaman, tetapi di atas semua peluang.





## SIKA DAN MBCC - SANGAT COCOK

### AMERIKA: SIKA A.S. – LEBIH KUAT BERSAMA DENGAN UNIT BISNIS BARU FACADE SIKA

Bisnis fasad Sika AS adalah divisi dari Sika yang menawarkan berbagai produk dan sistem yang komprehensif untuk sistem finishing isolasi eksterior (EIFS) dan aplikasi stucco. EIFS dan stucco adalah sistem cladding yang memberikan isolasi termal yang lebih baik, ketahanan cuaca, dan daya tarik estetika untuk fasad bangunan.

EIFS adalah pendorong utama untuk menghemat kehilangan panas melalui amplop bangunan dan fasad, yang menyumbang sejumlah besar konsumsi energi di bangunan. Sika beroperasi dengan beberapa merek dalam bisnis fasad, termasuk Parex®, LaHabra®, dan SikaWall® untuk produk tambahan. Portofolio sekarang telah ditingkatkan oleh Senergy® dari MBCC. Merek-merek ini mencakup berbagai produk, seperti hambatan udara / cuaca, mantel dasar, selesai, perekat, sealant, pelapis, dan aksesori.

Sika baru-baru ini menciptakan unit bisnis baru, Sika Facades, untuk mengintegrasikan mantan tim Parex / Sika dan MBCC dan untuk merampingkan operasi dan strategi untuk segmen fasad. Bisnis ini mengoptimalkan jejak produksi dan rantai pasokannya untuk lebih dekat dengan pelanggan dan pada saat yang sama meningkatkan customer dan warna untuk pengalaman pelanggan yang lebih baik. Unit bisnis baru ini dipimpin oleh Konrad Wernthaler, Senior Vice President Building finishing Systems, yang sebelumnya memiliki peran manajemen dalam MBCC AS.

Unit bisnis fasad Sika AS mendapat untung dari pengetahuan bersama dan keahlian mantan karyawan Parex / Sika dan MBCC, yang dengan cepat berkumpul untuk membentuk satu tim bersama untuk melayani pelanggan dengan sebaik-baiknya dan untuk memberikan produk dan sistem berkualitas tinggi. Unit bisnis baru ini juga mendapat manfaat dari peluang cross-selling, sehingga menawarkan portofolio produk pelengkap dari unit bisnis Sika lainnya. Selain itu, unit bisnis baru ini memanfaatkan sumber daya R&D dan inovasi Sika untuk mengembangkan yang baru dan lebih baik Solusi untuk pasar fasad, dengan fokus pada keberlanjutan, kinerja, dan estetika.



Sika AS berfokus pada fasad.



Keberlanjutan, kinerja, dan estetika adalah kunci untuk fasad inovatif.

Konrad Wernthaler berkomentar:



“Kami sangat bersemangat untuk menyatukan yang terbaik dari kedua dunia dari warisan Parex / Sika dan MBCC. Dengan merek kami yang kuat, tim yang berpengalaman, dan solusi berkelanjutan yang inovatif, Sika akan menjadi pemimpin industri di pasar fasad. Kami melihat potensi besar untuk pertumbuhan menguntungkan yang cepat di segmen ini, didorong oleh sebuah Pasar perumahan AS yang sehat dan meningkatnya permintaan untuk isolasi termal yang efisien yang disampaikan oleh sistem EIFS kami.”





# KOLABORASI YANG SUKSES

SIKA DAN MBCC - SANGAT COCOK

Carlo Faber, Corporate Market Development Manager Building finishing, mengatakan:



“Kami menjadi pemimpin sejati dalam solusi berkelanjutan untuk industri konstruksi. Dengan portofolio produk terintegrasi kami, kami memiliki segalanya untuk melayani pelanggan kami dengan sebaik-baiknya.”



Produk dan solusi telah didemonstrasikan.



Sika baru-baru ini berpartisipasi dalam pameran Build24, yang diselenggarakan oleh Association of the Wall and Ceiling Industry (AWCI) di Orlando, Florida. Pameran ini adalah platform untuk menampilkan produk terbaru, dan solusi untuk industri dinding dan langit-langit, dan untuk menyatukan para profesional dan ahli dari seluruh sektor. Sika mempresentasikan beragam produk dan sistem untuk EIFS dan menunjukkan posisi kepemimpinannya. Sika juga menyelenggarakan berbagai sesi pelatihan mendalam, acara jaringan, dan rapat pelanggan, untuk berbagi pengetahuan dan wawasannya.



Sika memamerkan beragam produk dan sistem untuk dinding dan langit-langit.



# KOLABORASI YANG SUKSES

## SIKA DAN MBCC - SANGAT COCOK

### ASIA PASIFIK: SIKA MENAMPILKAN INOVASI OFFSHORE DI ACARA PEMBANGKIT LISTRIK TENAGA ANGIN DI ASIA

Portofolio baeu Sika/MBCC dan gabungan membuka dimensi baru solusi berkelanjutan untuk energi terbarukan. Sika mempresentasikan solusi dan layanan inovatif mereka di dua acara energi angin utama di Asia: Wind Energy Asia 2024 di Taiwan dan Wind Expo 2024 di Jepang.

Wind Energy Asia 2024, yang diselenggarakan pada 6-8 Maret di Pusat Pameran Kaohsiung, adalah pameran energi angin terbesar di Taiwan. Sika memamerkan solusi grouting offshore terbaik di kelasnya dan proyek referensi masa lalu yang diselesaikan di wilayah tersebut. Grout offshore Sika diformulasikan secara khusus untuk memberikan stabilisasi struktural berkekuatan tinggi dan keselarasan presisi untuk fondasi pertanian angin offshore. Mereka dapat menahan lingkungan yang paling menuntut dan telah digunakan dalam beberapa proyek angin offshore di Taiwan, Cina dan Jepang, termasuk proyek Hai Long terbaru di Taiwan.

Wind Expo 2024, yang diadakan di Tokyo Big Sight dari 28 Februari hingga 1 Maret, adalah pameran energi angin terbesar di Jepang. Tim konstruksi offshore & Kelautan Sika mempresentasikan solusi grouting offshore dan pelayanan kepada pelanggan dan mitra potensial. Tenaga angin offshore adalah sektor kunci untuk mencapai netralitas karbon, dan Sika berkomitmen untuk mendukung pertumbuhan dan pengembangannya.

Angka resmi menunjukkan target 10 GW kapasitas terpasang pada tahun 2030 dan 30-45 GW yang luar biasa pada tahun 2040. Sika telah mengirimkan lebih dari 40.000 MT dari grout offshore ke proyek-proyek offshore di APAC sejak 2020, mempertahankan posisinya sebagai pemasok industri yang kuat. Selain grout inovatif untuk aplikasi offshore, Sika juga kuat di bidang instalasi tenaga angin darat. Perusahaan ini menawarkan solusi untuk industri angin darat dari blade ke base dan berkomitmen untuk memberikan dukungan teknis yang tepat untuk hasil yang lebih ekonomis, lebih cepat, lebih aman dan lebih baik.



Di Wind Energy Asia di Taiwan, tim lokal menyambut Philippe Jost, Regional Manager Asia/Pasifik dan Jonathon Sharkey, Head of target Market Engineering Refurbishment APAC, pada hari peluncuran.



SIKA ADA DI MANA-MANA,  
SEKARANG BAHKAN LEBIH KUAT.

