



一年的團隊合作與合作

MBCC集成更新

西班牙：
容量更大，價值更高
粉末輸送的成功。

Sika日本公式
取得成功
創新、整合和
靈感作為關鍵因素。

歐洲北部：
新的防水砂漿
客戶將受益於創新的產品
組合。

Sika美國成長抱負
成立了新的業務部門Sika
Facades。

BUILDING TRUST



一年的團隊合作與合作

MBCC集成的更新

主要成就	3.
"我們一起可以發揮關鍵作用 推動行業向前發展"	4.
藉助，可獲得更多容量和更多價值 在西班牙的聯合生產足跡	7.
Sika的堅定承諾 創新與數位化	9.
Sika日本全球成功的公式：創新、整合、靈感	11.
偉大的舉動	13.
成功的合作	15.

負責人：Dominik Slappnig
編輯：Matthias Arnet, Tim Förschler, Klaus Strixner,
Klaus Treichel

"Master Builders Solutions"商標是根據德國建築研究與技術有限公司的許可使用的

Sika AG
第50章
6341 Baar
瑞士

聯繫人
電話+41 58 436 68 00
www.sika.com

封面圖片：Sika的Facade Team在佛羅里達州奧蘭多的Build24展覽中。

自從我們完成MBCC收購以來,只有一年,我們在60多個加入Sika的MBCC國家慶祝了第一天!自那時以來,取得了許多偉大成就。在整個組織內跟蹤了1000多項協同增效舉措。僅在頭8個月內,就實現了4100萬瑞士法郎的協同增效,我們2026年的協同增效目標增加到1.80-2億瑞士法郎。品牌整合計劃已在八個國家/地區制定,整合正全速前進。已在28個國家成功地整合了企業資源規劃系統。我們不僅開發了強大的創新管道,而且現在還能為客戶提供更強大的互補產品組合。我個人在整合過程中的亮點是見證了來自西卡和前MBCC的許多敬業且積極主動的員工共同努力,為未來的發展創造了最強大的平台。經過一年的合作,我可以自豪地說,這次整合非常成功。我想要感謝大家共同努力,期待西卡更強大![影片消息鏈接](#)。

THOMAS HASLER
Chief Executive Officer



Sika中,構建一個強大而有效的聯合ERP系統。我們已經看到,基於更具創新性和可持續性的產品和解決方案,我們的聯合產品提供非常強大。在這份通訊中,我們將回顧最新的研發項目和舉措,並重點介紹許多協作和成功的例子。從定期的"脈搏檢查"調查中,我們瞭解到我們走在正確的軌道上,我們的新同事已經是西卡大家庭中備受重視的一員。我非常樂觀並且堅信。我對2024年的偉大機會非常樂觀和深信!

Ivo Schaedler
Head Construction

主要成就

整合一年後

整合
6000
員工

1000+
正在跟蹤協同增效計劃

180-200瑞士法郎
預計到2026年實現年度協同增效

61
報告協同作用的國家

3
新的國家組織

8
品牌整合計劃
已定義 - 全速前進

41萬瑞士法郎
前八個月實現協同效應

28
ERP系統已成功整合

強大
互補性產品組合

"我們一起可以發揮關鍵作用 推動行業向前發展"

這就是我們的 SIKA 團隊和客戶對整合的看法

SIKA 團隊

Matt KUNKEL
中部地區副總裁 -
商業建築，地板和建築裝修，
加拿大



「西卡的收購標誌著我們 MBCC 旅程的關鍵時刻，開啟了充滿令人興奮的成長機會和可能性的新篇章。當我們融入西卡大家庭時，我們受到他們的全球領導和願景的啟發。

我們期待共同利用我們的綜合優勢來推動創新，為客戶提供卓越的價值，並塑造行業的未來。」

CAM VAN NGUYEN
項目行銷主管，越南



「透過結合兩個實體的行銷力量所產生的協同效應可以使我們的行銷計劃取得更大的成功。透過利用各自的優勢、資源和專業知識，我們有機會為建築業帶來真正創新的解決方案，並為客戶提供附加價值。

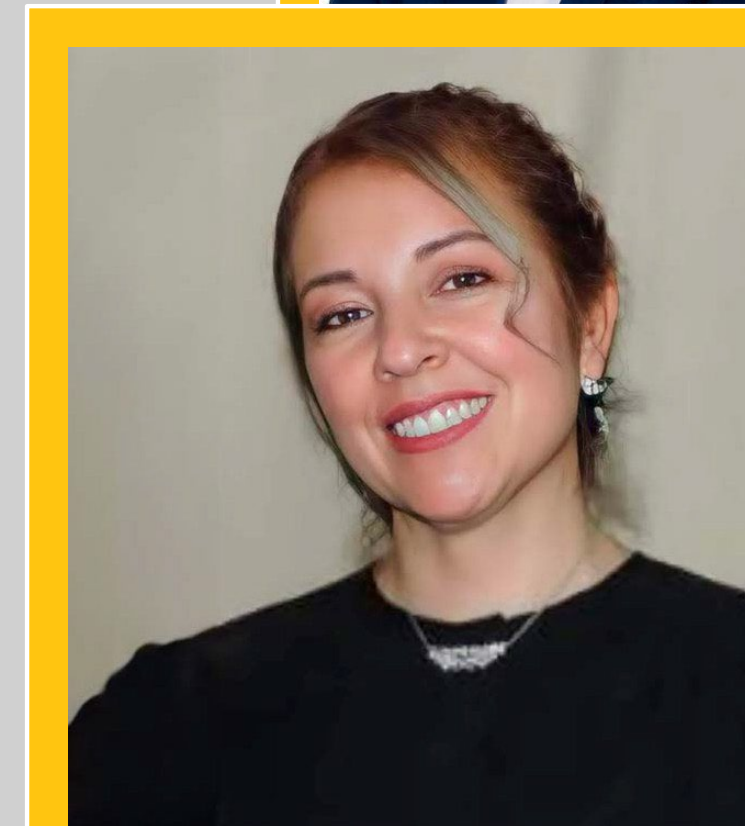
我們對引進最好技術的信心表明我們堅定不移地致力於提供一流的產品和服務，以滿足建築行業不斷變化的需求。只要我們齊心協力，就能取得令人矚目的成果，並在推動行業向前發展方面發揮關鍵作用。」

客戶



「作為長期客戶，當我們得知 **MBCC** 集團所有權變更時，我們不知道會發生什麼。我們很快就經歷了平穩過渡以及對創新和永續發展的共同承諾。我們相信，專業知識和互補產品的結合將把我們的項目提升到一個新的水平，使我們在市場上具有競爭優勢。」

Daniel Stiler
企業主，PHU FLOOR，
波蘭



「**MBCC** 和西卡的聯合是一個讓我們受益的絕佳機會來自強大的投資組合。我們將能夠擴大我們的市場份額並創造更強大的品牌和意識我們的客戶提供解決方案。」

Yolanda Mora Aguilar
商業總監，
Comercialidora Castaño Cardozo，
哥倫比亞



"我們一起可以發揮關鍵作用 推動行業向前發展"

這就是我們的 SIKA 團隊和客戶對整合的看法

SIKA 團隊

LINA GAVIRIA

項目與規範經理
拉丁美洲、哥倫比亞

「新團隊之間的協作和良好的溝通，以接近普通客戶和/或項目，是實現更多銷售的關鍵因素。相互學習的專業知識產生了更多的工具，可以幫助我們的客戶和長期合作夥伴獲得預期的服務。」



Melanie HEIBEL

德國歐洲，中東和非洲市場行銷經理

「成為西卡家族的一員推動了我的個人和職業成長 動態西卡環境。當被問到時 在一次行銷活動中，什麼激勵了我，我回答說：「與熱情的人在一起 你們可以一起成長，超越自己」。這種情感完美地概括了我的 在西卡的那些日子的經歷。這就是為什麼我很興奮 當我們走到一起時，關於我們聯合力量的持續旅程 塑造產業的未來。」



Julissa HIDALGO

混凝土技術總監
美洲

「現在，我們是一個強大的團隊！偉大的創新想法是由我們這樣的偉大的人執行的。成爲一個團隊的一員，我們已經密切合作，爲業界提供最有效的解決方案，這讓人感到非常興奮。」



「我與**Sika**和**MBCC**合作已有幾年了，我認爲**Sika**的此次收購只能對我的業務有好處。無論是產品，產品的供應情況，價格還是技術和商業服務，我都不必再問自己任何問題，並在兩者之間進行權衡。我現在知道我可以在我的核心業務上做好準備，並充滿信心地發展我的公司。就我們而言，這項工作進展得非常順利，我只能看到其中的積極之處。一切都變得簡單得多，因爲我現在可以根據適合我的條件訪問更多的產品，所有這些產品都由高效，基於本地的客戶和技術服務進行備份。我對未來充滿信心。」

**François-Xavier
LaRue** 加拿大
SurfaceX總裁



「我相信這次合作是一條很好的途徑 推動整個建築業向前發展。我們不僅能夠提供更廣泛的產品 我們的客戶範圍廣泛，但現在與西卡和 **MBCC** 合作 齊心協力，我們可以提供更廣泛和創新的建築解決方案。」

Steed Bekker
南非比勒陀利亞建築化學品主任

"我們一起可以發揮關鍵作用 推動行業向前發展"

這就是我們Sika團隊和客戶看到集成的方式

SIKA團隊

Kayla Chromy
副產品經理
美國

「在我們加入西卡一周年之際，我對我們共同取得的成就感到驚訝：整合我們兩個強大的產品組合，重新設計包裝以與西卡當前的品牌保持一致，為我們的客戶保持一致性，並傳達所有重大變化。如果我們沒有作為一個團隊共同努力，這一切都是不可能的。透過整合匯聚的人才水準真正形成了進入市場的力量。我很高興看到我們未來能做些什麼。」



Juan Camilo Lema ZAMBRANO
研究與開發經理
墨西哥

「我預見到公司的未來將是光明的。有機會與Sika團隊密切合作，我對我們的整合感到非常樂觀。憑藉我們豐富的人才，行業知識和經驗，我相信我們一起將是不可阻擋的。」



WEMA Mbogo
坦尚尼亞首席行政經理

「我很高興能成為一個更大、更多元化組織的一員。我對未來以及整合帶來的成長和創新潛力感到樂觀。我堅信，這將使我們能夠在競爭中保持領先。」



客戶

“



「我們認為兩個人的專業知識是很棒的大玩家將會合併，而我們，客戶可以擴展我們的產品和服務。感謝**MBCC**集團和高品質在其產品中，**Concretos y Pisos**已成為是一家標竿且非常活躍的公司 建築業。這將使我們發展和加強我們的投資組合以及以巨大的優勢佔據領先地位 機會和持續成長。」

Gladys Garcés Fajardo
哥倫比亞Concretos y Pisos項目主任



「作為分銷商，**Sika**和**MBCC**的聯合力量是個好消息，因為它使我們有機會將我們的產品組合，我們的產品和我們的客戶羣排除在外。自從宣佈收購以來，**Tecnomaster**一直與**Sika**瓜地馬拉保持聯繫，他們給予我們的關注非常出色。**Tecnomaster**將在未來的幾年中繼續與**Sika**合作——就像過去**22**年與**MBCC**合作一樣。」

Fulbio Ricci
瓜地馬拉Tecnomaster SA主任

”

通過接頭獲得更高的容量和更多的價值 在西班牙的生產足跡

為了優化其生產能力和效率，西卡正在採取一項戰略舉措，將其兩條粉末生產線從馬德里附近的阿爾科文達斯工廠轉移到瓜達拉哈拉附近卡巴尼拉斯德爾坎波的前MBCC工廠。該專案於去年 MBCC 收購完成後不久啟動，由於西卡和前 MBCC 團隊的密切合作和奉獻，該專案已成功實施，並於 2024 年 3 月生產第一批產品。

此次轉讓的目的是為阿爾科文達斯工廠騰出一些空間，該工廠生產包括粉末和環氧樹脂產品在內的各種技術，以供未來的成長和擴張。兩條主要砂漿生產線已移至 Cabanillas del Campo 工廠，該工廠具有可用產能，距離 Alcobendas 工廠不到 50 公里。

該項目涉及多項挑戰，例如適應 Cabanillas del Campo 工廠不同的工廠設置、原材料筒倉和生產流程。然而，由專案經理 Jesus Mari Gutiérrez 和 MBCC 工廠經理 Carmen Juárez 領導的專案團隊成功克服了這些困難，並實現了卓越營運。

他們不僅移動產品，同時保持相同的產品性能和質量，還利用 Sika 和 MBCC 團隊的聯合專業知識和知識優化了 Cabanillas del Campo 工廠的生產流程。他們還得到了區域小組的支援，包括 Georgios Papageorgiou，他們在移交的技術方面提供了幫助。此外，該項目取得了成果升級和投資 Cabanillas del Campo 工廠，使其更現代化和高效。



位於卡巴尼利亞斯德爾坎波的MBCC工廠: Sika和MBCC團隊的聯合專業知識和知識使營運達到了新的水平。

通過接頭可獲得更多容量和更多價值 在西班牙的生產足跡



該專案的主要教訓是團隊合作、承諾、角色和責任的明確定義以及團隊之間的協調和協作的重要性。專案團隊由研發、營運和業務代表組成，為了共同的目標而共同努力，並在預算範圍內按時交付了專案。該專案還展示了跨職能和跨文化協同效應的價值，西卡和前 MBCC 團隊相互學習並分享最佳實踐。



西班牙營運經理 Jorge Hernandez 表示：
「我為聯合團隊所取得的成就感到自豪。透過這項營運舉措，我們已準備好透過高效的生產流程實現未來的成長。這個項目清楚地展示了我們團隊在研發、業務和營運方面的實力和專業知識。」



專案團隊朝著共同的目標共同努力，並在預算範圍內按時交付產品轉移。

Sika 對創新與數位化 創新與數位化

合作與創新新時代的兩個關鍵項目



Sika致力於利用數字技術來增強協作和創新

創新和數位化促進了跨組織的無縫協作，打破了傳統的孤島，並採用更全面的方法來解決問題和專案管理。西卡透過策略實施 Nuage 和新版本的產品創建流程 (PCP) 等關鍵項目來體現這一方法，這兩個項目都強調了西卡利用數位技術加強協作和創新的承諾。



Sika首席創新與永續發展長Patricia Heidtman：

「研發、營運、永續發展和創新之間的高效協作對於應對以客戶為中心、數位化和永續發展相關的挑戰至關重要，尤其是在我們史上最大規模整合的背景下。每個團隊，從研發、營運、目標市場到永續發展，都發揮著至關重要的作用，融合他們獨特的視角，培育一種優先考慮客戶即時需求和長期環境管理的創新文化。」

Nuage 是西卡在全球範圍內實現研發流程數位化的項目，它證明了西卡的前瞻性願景。透過創建全球數位實驗室，Nuage 使所有西卡（以及前 MBCC）地點的研發人員能夠使用尖端的數位工具和技術進行實驗和模擬，無論其物理位置如何。該計劃促進了位於不同地區的團隊之間的即時協作，並允許訪問廣泛的數據、軟體和硬體資源。Nuage在各核心技術、各區域試點階段的成功，是各區域專案小組和專家、各核心技術組以及IT、採購、營運、技術服務等部門的共同努力的結果。隨著 2023 年的推出以及 2024 年全球研發團隊的持續入職，Nuage 正在為研發領域的數位協作制定新標準。



Sika的堅定承諾 創新與數位化

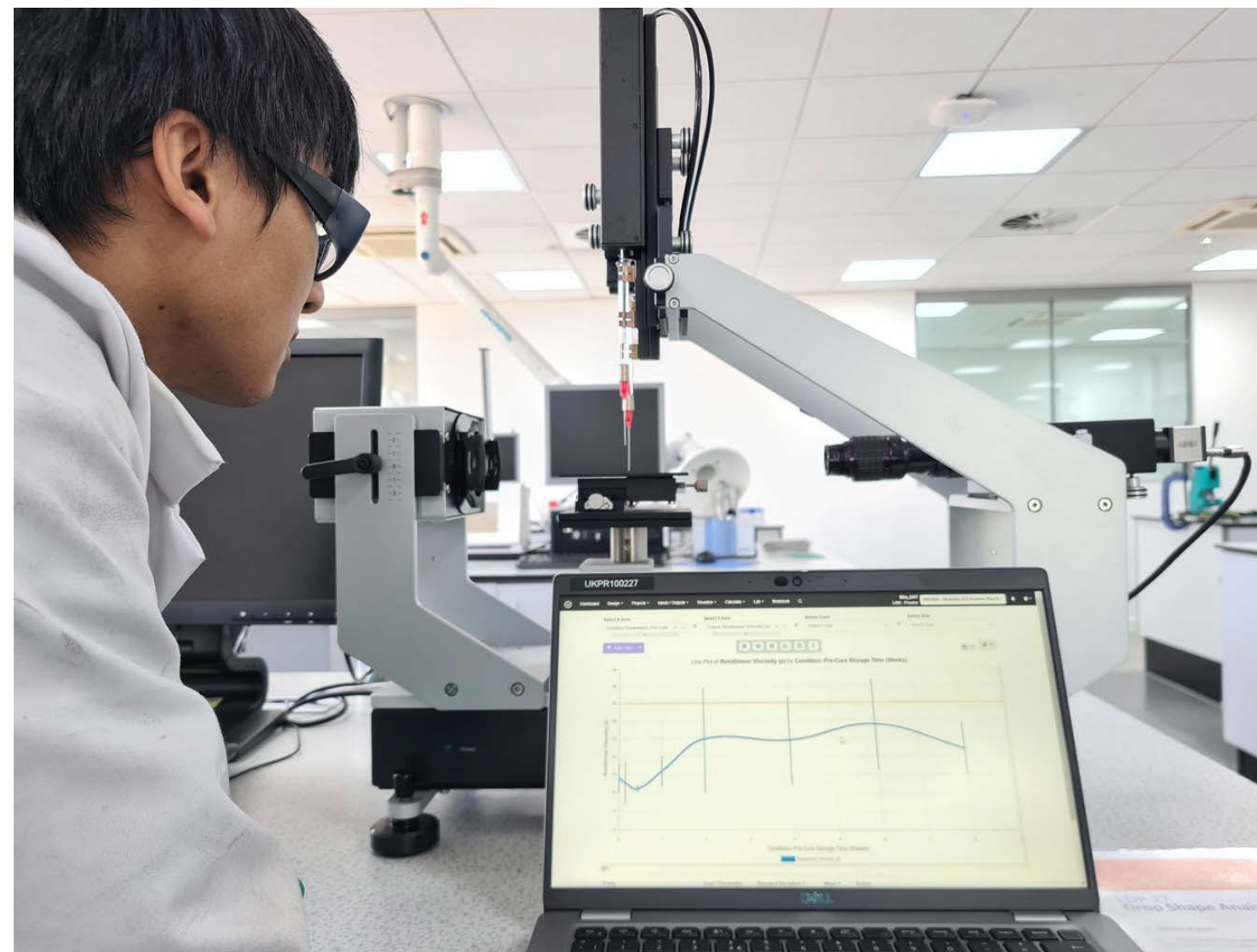


Nuage 專案負責人 Luka Oblak 強調：

「啓動**Nuage**是我們研發工作的關鍵進步。我們實驗室中數位化技術的融合增強了團隊之間的協作，增強了我們研發工作流的有效性，使我們能夠更快地為客戶提供卓越的創新解決方案。」

PCP：與 **Nuage** 類似，西卡的产品創建流程 (**PCP**) 體現了公司在產品開發和市場供應方面創新的策略方法。新的 **PCP 2023** 概述了新產品和系統解決方案的創建、修改和交付的明確職責和程序，與西卡的長期盈利和客戶滿意度目標保持一致。這個綜合流程強調降低產品風險，遵守環境、健康、安全和法規合規性，以及在整個產品生命週期中整合永續性考量因素，包括永續性投資組合管理評估。透過這樣做，**PCP 2023** 確保西卡解決方案符合最高的品質和安全標準，並為環境和社會做出積極貢獻。

產品創建流程(PCP)對於從單純的產品理念過渡到符合公司以客戶為中心的戰略的市場就緒解決方案至關重要。它涉及增強，創新或開發新產品所需的所有必要組件和人員。這包括從開發業務案例和規劃資源到產品的設計，以及監督產品介紹，物流甚至行銷和銷售工作的步驟。



全球數字實驗室使研發人員能夠在任何地點進行協作。



全球創新管理主管Herbert Ackermann解釋說：

「**PCP 2023** 是跨不同業務學科的協作努力，是我們創新的基石。它體現了西卡成功的精神和文化。隨著我們繼續專注於創新技術和產品，我們的產品創建流程確保我們提供的解決方案不僅滿足而且超越客戶的期望，從而維持我們的成長和成功。」

Sika 日本全球成功的公式： 創新、集成、靈感

在一場啟發性的對話中，亞太區研發主管 Bernhard Bosshard、日本創新與永續發展主管 Elyes Jendoubi 和企業智慧財產權主管 Michael Guenther 闡述了西卡日本如何成為全球創新的基石西卡風景。透過管理所收購公司的整合並創造創新蓬勃發展的環境，西卡日本體現了該公司引領產業的承諾。

西卡日本佔西卡全球發明總量的18%。能否分享一下促成這項成功的關鍵因素是什麼？

Elyes：西卡日本的認可證明了我們對創新的策略和文化承諾。這項成功是由多項關鍵實踐所支撐的。首先，我們從清晰的願景、策略和年度目標開始，確保我們的團隊團結一致、積極主動，並推動產業創新的界限。至關重要的是，每位員工都了解我們的目標，可以概括為：透過創新成為技術領導者。識別、規劃和執行高品質的研究和產品開發專案起著非常關鍵的作用。其次，為我們的團隊提供創新的空間和自由也很重要。我們分配專門的資源和時間進行探索和實驗。我們培養了一種重視創造力並從失敗中學習的文化。創新是一項團隊運動。最後，我們團隊的多樣性是我們創新成功的重要因素。



"我們的開放式研發文化使我們能夠分享知識和技術，從而促進我們的發展想法和進展。"



Bernhard Bosshard
慧財產權部研發主管



Michael Guenther
公司亞太地區 智



Elyes Jendoubi
日本創新與可持續發展主管



Sika在日本的研發利用先進的技術和協作精神。

Sika 日本全球成功的公式： 創新，集成，靈感



您能否描述一下智慧財產權和研發團隊之間的合作對鼓勵創新的影響？這種夥伴關係如何確保新想法既創新又得到良好的保護？

Michael：研發 (R&D) 和智慧財產權 (IP) 團隊之間的合作對於促進創新至關重要，特別是在涉及化學家和工程師的技術密集領域。這些專業人員必須了解智慧財產權和保護機制，從而增強他們在法律和競爭框架內的創新能力。整合智慧財產權培訓並接觸日本等地的內部專利律師和工程師，可以提高研發人員的智慧財產權意識。該設定簡化了發明報告和保護過程。專利申請流程為創新引入了有益的結構。然而，取得專利並不能保證市場成功；一項發明必須滿足市場需求和偏好才能可行。因此，研發與智慧財產權之間的合作對於保護智慧財產權以及將創新與市場潛力結合至關重要。看到我們的產品在市場上飛速發展並知道我們的專利穩固，我們感到很滿意。

整合被收購公司時，常會遇到技術合併、企業文化調整等挑戰。您能否舉例說明亞太地區的研發面臨的此類挑戰？

Bernhard：剛開始的時候，往往會有很多疑問和未知，會讓人感到不安。然而，透過優先考慮人員並以協作和包容的方式與他們互動，我們可以幫助建立信任並讓他們感覺像是我們西卡家族的一部分。我們開放的研發文化使我們能夠分享知識和技術，從而促進思想和進步。例如，當我們收購 Hamatite 時，他們第二天就參加了我們的全球學家日，並對我們的設計技術固化感到興奮。他們很快就實施了這項技術。另一個例子是，我們在收購 MBCC 一個月後就舉辦了外加劑研發研討會。



從實驗室到市場：MBCC 和西卡日本聯合與當地客戶會面，發布了西卡外加劑和混凝土領域的 2028 年策略，展示了全新的創新聯合產品組合。

亞太地區的研發部門如何準備應對和利用這些挑戰？

Bernhard：MBCC 的收購對於研發來說是一次令人興奮的收購，因為我們結合了有趣且有價值的技術。我們立即達成了共識，並很高興能夠相互交流和學習。

偉大的舉動

MBCC 整合如何促進個人職涯發展

UPEN Patel

Open Patel 是亞太區目標市場主管，駐地新加坡。他於 2002 年加入 MBCC 集團，當時擔任區域銷售經理。Open 表示，過去一年對他來說最大的變化是從一個不確定的環境轉變為一個穩定且令人興奮的環境，並擁有清晰的長期願景和使命。Open 將西卡精神定義為以創業思維應用創新解決方案來應對建築業的挑戰。“對我來說，”他說，“西卡文化非常熱情、協作和包容。”



「我們從不確定性走向穩定」

對 Open 來說意義重大的項目之一，也是西卡和 MBCC 同事之間合作的典型項目之一，就是與企業目標市場團隊舉辦關於產品品牌重塑的公開透明研討會。他說，這些研討會讓他有信心以平等的身份做出貢獻。Open 認為最大的機會在於提高施工效率、延長結構的生命週期並減少維護需求，從而實現永續建設。他表示，西卡擁有強大的產品和解決方案組合，可以應付這些挑戰，為客戶和社會創造價值。

Astrid Goerge

在管理環境、健康、安全和品質方面，Astrid Goerge 是一位徹頭徹尾的專家。她在整個職業生涯中一直參與 EHSQ。無論是作為工廠經理使用 EHSQ 服務，或是作為 EHSQ 公司職能負責人設計和提供這些服務。「當我們想要在西卡內部進一步發展關鍵的 EHSQ 時，從兩個角度體驗 EHSQ 非常有幫助，」她說。EHSQ 問題需要以整個組織都能理解的方式提出，並且需要在整個 EHSQ 社區中提供支持，以便我們能夠進一步發展我們的安全文化



「EHSQ 必須切實可行」

身為西卡 EHSQ 歐洲、中東和非洲地區的負責人，她目前負責整個地區的職能——她之前曾在 MBCC 全球範圍內擔任過這一職位。收購一年後，她將不同組織形式的合併描述為最大的變化。「因為人總是比組織結構圖更重要，所以快速識別和整合兩個組織的關鍵人物對我來說尤其重要，」阿斯特麗德說。

西卡精神非常有幫助。這種文化意味著有大量的直接溝通，管理者可以跨層級會面並交換想法。“內部活動讓好的想法變得可見，也顯示了西卡人的積極性”，她說。「我們必須確保安全始終是首要考慮的事情。性能方面總是有改進的空間，但趨勢表明我們正走在正確的軌道上。

將透過有針對性的安全活動來實現進一步的改進。「我們的目標是讓所有員工認識到他們是任何安全文化中最重要的一部分。我們，EHSQ 社區，提供必要的工具、流程和資訊。在安全、健康、環保等領域的良好表現也是聲譽的因素。例如，當年輕畢業生加入西卡時，我感到很自豪，因為我們提供健康、安全的工作環境，並致力於創造更綠色的未來。」

偉大的舉動

MBCC 整合如何促進個人職涯發展

Carlos Henríquez ñ a

在智利，整合過程由 Carlos Henríquez 領導，他曾任 MBCC Chile 總經理，現擔任 Sika Chile 總經理。他於 2010 年至 2015 年在西卡智利公司工作，隨後加入巴斯夫，擔任智利建築化學品部門總經理，隨後作為 MBCC 旗下的獨立實體負責該業務。

Carlos說：「我們現在的首要任務之一是引領文化契合、擁抱多樣性、管理期望並打造 One Sika。」Carlos表示，該組織已經在實施這項「新」流程，但它「需要靈活性和協作。有時它要求我們離開舒適區並承擔新的責任。卡洛斯認為，此次收購為業務帶來了許多機會和協同效應：“對我來說，西卡精神意味著交付超出預期的成果，以敏捷的方式、透明的和主人翁精神開展工作。”他堅信我們擁有相似的價值觀，並且：“我覺得我們有共同的商業語言。”他還強調了智利整合過程中取得的一些成就，例如創建新的採礦業務單元 (BU) 以及重組混凝土與基礎設施業務單元和承包商業業務單元。

整合過程的里程碑之一是五月舉行的歡迎活動，MBCC 和西卡團隊在會議上首次會面。對卡洛斯來說，這次活動非常成功，因為人們意識到他們有很多共同點。“活動之前，有一定的緊張感，但當我們開始合作時，我看到人們感覺很舒服。”



“我們有共同的商業語言”



Frank RÖSIGER

Frank Rösiger 被宣佈為德國 Sika 的新營運主管，自 2024 年 4 月 1 日生效。他曾擔任過 PCI 的營運和技術主管，這是瓷磚膠粘劑專家。Frank 從大學畢業後，於 1997 年在 PCI 開始了他在建築化學品行業的職業生涯。隨後，他在 BASF 擔任多個職位，然後於 2013 年返回 PCI，他在最初擔任營運主管，並自 2017 年起擔任技術總監。

就在一年前，Sika 收購 MBCC 對他來說是一個重大的步驟：“我們終於成為一家強大的公司的一員，而建築化學品一直是其核心業務，” Frank 說。對他來說，這意味著：最終與母公司在專案上相互理解，最終進行平視的討論。Frank 在第一次與 EMEA 級別的營運部門同事會面時立即感受到了 Sika 精神。“Sika 從一開始就採取了積極的態度，對技術的信念，對改造的承諾，以及與用戶的密切合作，給我留下了深刻的印象。”

“建設承諾”

在內容上，西卡和 MBCC 團隊立刻就能「對接」。“然而，在運營領域，我們非常依賴通用平台，而且它們的整合尚未完成。”這就是為什麼人們越來越不耐煩：“我們想要加速。” Frank 堅信：“一旦 IT 平台到位，我們將能夠釋放更多力量並充分發揮我們的潛力。未來的動力也來自西卡對永續發展的關注。他的計劃是：“當然，我們也希望讓我們的工廠實現‘淨零’，這不僅對環境有利，而且客戶也期望我們作為創新冠軍引領潮流。”而這只能透過跨工廠共享知識來實現。「基礎已經奠定，現在我們正在起飛，」弗蘭克說。

成功的合作

Sika和MBCC – 完美貼合

歐洲、中東和非洲：針對歐洲北部分銷業務的可持續防水砂漿系列的聯合專業知識

於比利時哈姆的前MBCC 工廠是產品展示和培訓研討會的舉辦地，參與者包括西卡歐洲北部分銷經理以及區域和企業防水、分銷和研發專家，由歐洲、中東和非洲防水部門的Haktan Sahin和Carl Knight 主辦，Paul Magera，西卡比利時公司總經理。

研討會的主要目的是討論推出一系列新的防水砂漿。這些產品不僅更具永續性，而且還為客戶提供更高的性能。它們是減水泥甚至無水泥的，這意味著它們對環境的影響較小，同時具有改善的和易性、附著力以及防水和防凍性能。

該團隊有機會進一步了解新產品的功能和優點，以及西卡為在這些國家推出產品提供的技術和行銷支援。研討會還使參與者之間進行了富有成效的專業知識和最佳實踐交流，他們分享了對產品和市場趨勢的見解和回饋。它還強調了西卡透過收購位於哈姆的前 MBCC 工廠而獲得的擴大生產足跡的好處，以及支持工廠生產的產品開發和國產化的團隊的聯合專業知識。

此次研討會是西卡如何團結專家、共同努力、共創成功未來的完美範例成長，為客戶推出永續的解決方案。它還強調了研發專家、營運、技術團隊和銷售團隊之間的聯合合作。



Ham 的研討會團隊：跨職能共同合作。



歐洲北部地區經理 Zoran Iljadica 說：

「直到幾年前，無水泥砂漿聽起來還不太可行，但在西卡，我們渴望超越預期，我們的專家使這一現實成為現實。我們的防水砂漿現在更具永續性並提供更好的性能。憑藉我們改進的聯合生產足跡和專業知識，我們有很好的機會透過創新解決方案為客戶提供最佳服務



成功的合作

Sika和MBCC – 完美貼合



來自Sika和前MBCC的團隊領導成員聚集在一起，以提高他們的領導技能。

歐洲、中東和非洲：領導力加速器計劃 成功融入東歐

人才與文化是西卡的策略支柱之一，透過領導力培訓對員工和未來領導者進行投資是關鍵要素。最近的一個例子是為所有職能經理實施由企業人力資源/學習與發展部門開發的「領導力加速器計畫（LAP）」。

在東歐，該計劃被用作推動前 MBCC 同事融合的眾多活動之一。MBCC 收購完成幾個月後，西卡和前 MBCC 的部門和團隊領導聚集在一起，根據領導承諾提高他們的領導技能，並每天擁抱西卡精神。

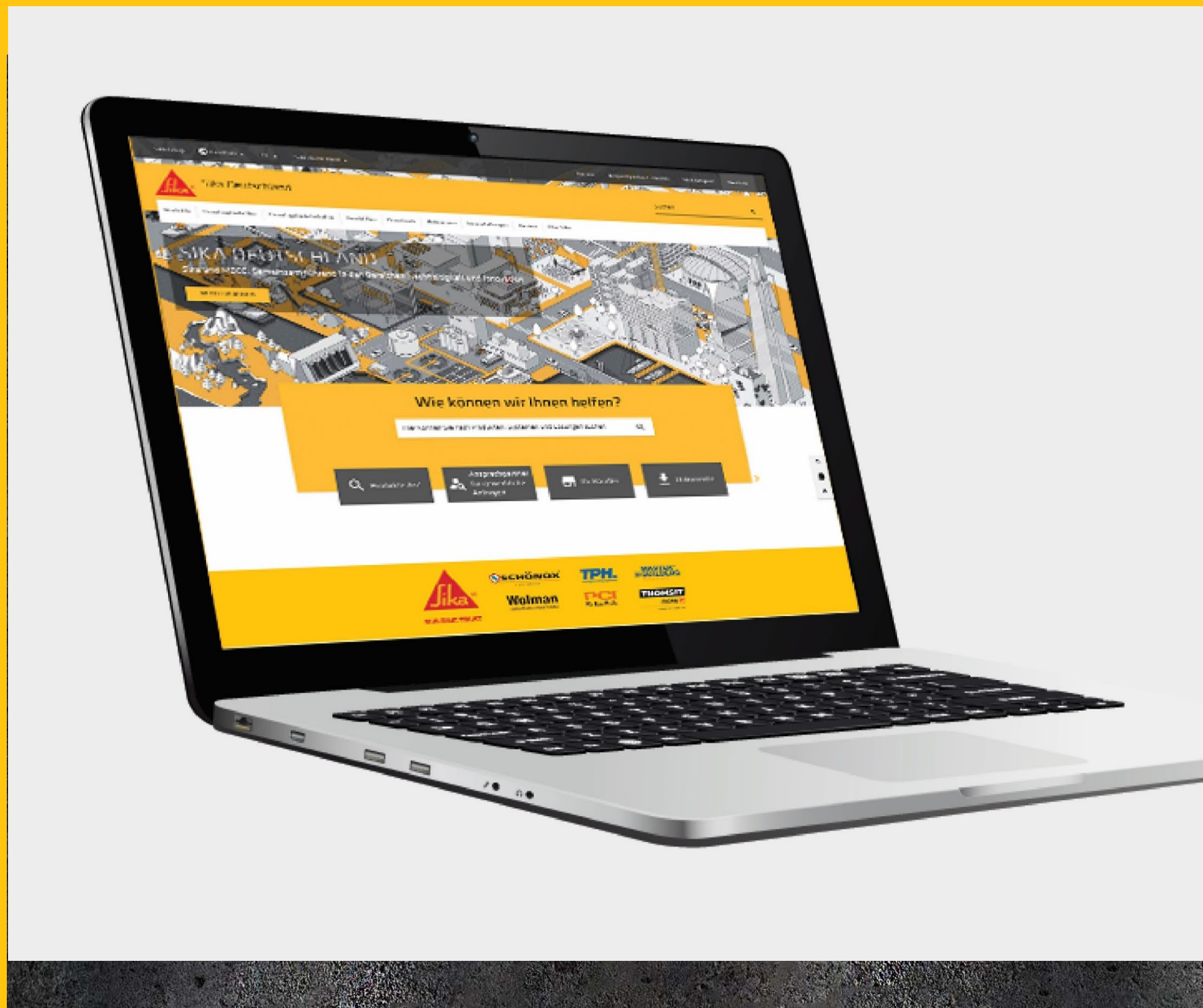


歐洲東部地區人力資源經理 Thomas Schobinger 表示：

「收購完成後不久，將西卡和前 **MBCC** 的領導團隊聚集在一起，討論並分享價值觀和原則，這是成功融入西卡的關鍵因素之一。這也是證明我們現在是一個團隊的重要方式。在與來自**10**個國家的參與者的三場會議中，同事們如何交流經驗、共同成長，令人印象深刻。此外，**LAP** 的交付體現了我們將領導承諾（我們的全球領導價值和原則）深入到當地組織的能力。」

成功的合作

Sika和MBCC – 完美貼合



歐洲，中東和非洲：德國 – Sika，PCI，THOMSIT和SCHÖNOX 品牌正在一起成長

截至2024年4月1日,作為德國MBCC集團整合的一部分, Sika已合併並重組其分銷業務: Sika現在為其分銷業務中的客戶提供Sika，PCI，SCHÖNOX和THOMSIT品牌組合。由於品牌的整合,還將有一個聯合銷售組織和聯合行銷。通過這一新的設定，Sika正在為未來幾年的進一步發展奠定基礎。



"這對我們的客戶來說是真正的增值，因為我們將能夠在未來從單一來源為他們提供我們的創新和可持續的解決方案和產品。通過這種方式,我們正在加速建築行業的可持續轉型,並支援我們的合作伙伴進一步減少其碳足跡。Sika德國公司總經理Daniela Schmiedle表示："憑藉強大而強大的聯合銷售組織，我們將為Sika實現進一步的增長，並能確保顯著的交叉銷售效果。西卡德國公司總經理 Daniela Schmiedle 說。

成功的合作

Sika和MBCC – 完美貼合

歐洲、中東和非洲：沙烏地阿拉伯 – 實現能源來源多元化並促進永續發展

沙烏地阿拉伯王國擁有約 3500 萬人口，對未來制定了雄心勃勃的計畫。預計未來幾年，許多巨型項目將推動建築業的高速成長。光是未來主義的 NEOM 開發區就已吸引了價值約 300 億美元的建設合約。其他重大項目正在醞釀中，住宅建設也在蓬勃發展。

在此背景下，西卡/MBCC首次聯合銷售會議召開。會議期間，當地團隊重點討論了各種主題，包括市場分析、業務發展策略、銷售業績回顧和新的組織結構。



會議聚集了來自沙烏地阿拉伯各地的約 400 名員工。我們現在是一個團隊，我們對未來感到樂觀。



西卡沙烏地阿拉伯總經理 Ali Hakami 也強調了一次集思廣益的會議，該會議產生了成長機會的想法：

「隨著西卡和前 MBCC 的聯手，我們已做好了成長的準備。我們組合產品組合的交叉銷售機會是一個重要的主題。」

由於股權結構的特殊情況，沙特西卡今年1月才開始正式整合。然而，銷售團隊已經在努力在所有部門之間創造協同效應。兩個採購團隊之間的綜效已經產生了成果。協同作用的一個顯著例子是西卡和前 MBCC 團隊在 NEOM 專案上的合作。「透過整合他們的市場知識並相互加強，我們能夠抓住更多商機，從而增加市場份額，」阿里·哈卡米 (Ali Hakami) 說道。

在沙烏地阿拉伯的市場格局中，再生能源領域正在顯現出誘人的前景。這一增長得益於政府採取的積極措施，使能源多樣化和促進永續發展。

除了討論銷售策略之外，這次會議還有助於建立團隊精神：“這次會議對我們來說就像‘第一天’，”行銷經理 Anzad Batharuden 說道。第二天的會議匯集了來自沙烏地阿拉伯各地的約 400 名員工，他們參加了各種團隊建立活動。

成功的合作

Sika和MBCC – 完美貼合



美洲：多明尼加共和國 – 強大的技術協同效應和交叉銷售機會

多明尼加共和國是加勒比海地區礦產最豐富的國家之一。該國採礦業有著悠久的歷史，並吸引了各種大公司的外國投資。西卡多明尼加是混凝土解決方案的領導者，在過去兩年進入採礦領域，為露天礦場提供環氧樹脂和水泥灌漿。現在，該公司也為國內首條地鐵隧道提供解決方案，該隧道正在籌建和生產。透過收購 MBCC，我們充分利用了強大的交叉銷售機會和技術協同效應：客戶可以優化噴射混凝土澆注週期中的生產和操作流程，提高效率、回彈控制、符合抗壓強度並確保混合物能夠產生足夠的安全標準。該公司致力於實施西卡和MBCC的創新技術，成為該領域的策略合作夥伴。西卡多明尼加現在提供固結解決方案，例如注射樹脂、修復受損噴射混凝土區域、聚丙烯纖維和其他增值解決方案。

美洲：墨西哥 – 2024 年地板和屋頂區域會議

西卡拉丁美洲地板和屋頂會議取得了巨大成功。該活動於3月11日至15日首次在墨西哥州特拉內潘特拉市的前MBCC工廠舉行。的會議。議程充滿了關鍵主題，例如聯合交叉銷售機會和有前景的細分市場，例如兩個市場的資料中心和新技術。與會者也討論了產品整合的最新發展，例如與 Sika Ucrete 的合作。也組織了產品和系統的實踐演示。反過來，一些國家向論壇分享了他們的現狀、優勢、挑戰、威脅，但最重要的是機會。



Sika和MBCC – 完美貼合

美洲：SIKA 美國 – 與新業務部門 SIKA FACADES 一起變得更強大

西卡美國幕牆業務是西卡的一個部門，為外牆外保溫系統（EIFS）和灰泥應用提供全面的產品和系統。EIFS 和灰泥是覆層系統，可為建築外牆提供更好的隔熱性、耐候性和美觀性。

EIFS 是節省建築圍護結構和立面熱損失的關鍵驅動力，而建築圍護結構和立面佔建築能耗的很大一部分。西卡在帷幕牆業務中擁有多個品牌，包括輔助產品的 Parex®、LaHabra® 和 SikaWall®。MBCC 的 Senergy® 現在增強了該產品組合。這些品牌涵蓋廣泛的產品，例如空氣/天氣屏障、底漆、面漆、黏合劑、密封劑、塗料和配件。

西卡最近創建了一個新的業務部門——Sika Facades，以整合前 Parex/Sika 和 MBCC 團隊，並簡化 Facade 領域的營運和策略。該公司正在優化其生產和供應鏈足跡，以更貼近客戶，同時增強客戶和色彩服務流程，以提供更好的客戶體驗。新業務部門由建築飾面系統高級副總裁 Konrad Werthaler 領導，他此前曾在 MBCC U.S. 擔任管理職務。

西卡美國幕牆業務部門受益於前派麗/西卡和MBCC 員工的聯合技術和專業知識，他們迅速聚集在一起，組建了一個聯合團隊，以最好地服務客戶並提供高品質的產品和系統。新的業務部門也受益於交叉銷售機會，從而提供其他西卡業務部門的補充產品組合。此外，新的業務部門正在利用西卡的研發和創新資源，為幕牆市場開發新的和改進的解決方案，重點關注可持續性、性能和美觀。



西卡美國專注於外牆。



可持續性、性能和美觀是創新外牆的關鍵。

Konrad Werthaler評論道：



「我們非常高興能夠將傳統 Parex/Sika 和傳統 MBCC 的兩全其美結合在一起。憑藉我們強大的品牌、經驗豐富的團隊和創新的可持續解決方案，西卡將成為外牆市場的行業領導者。在健康的美國住房市場以及對我們的 EIFS 系統提供的高效隔熱的需求不斷增長的推動下，我們看到了該領域快速盈利增長的巨大潛力。」

成功的合作

Sika和MBCC – 完美貼合

建築裝修企業市場開發經理 Carlo Faber 表示：



「我們正在成為建築業永續解決方案的真正領導者。憑藉我們的整合產品組合，我們可以為客戶提供最好的服務。」



展示了產品和解決方案。

西卡最近參加了由牆壁和天花板行業協會（AWCI）在佛羅裡達州奧蘭多舉辦的Build24展覽。該展會是展示牆壁和天花板行業最新產品、服務和解決方案的平台，並匯集了來自整個行業的專業人士和專家。西卡展示了其用於EIFS的多樣化產品和系統，並展示了其領先地位。西卡還舉辦了各種深入的培訓課程、社交活動和客戶會議，以分享其知識和見解。



成功的合作

Sika和MBCC – 完美貼合

亞太地區：SIKA 在亞洲風電活動中展示海上創新

新的西卡/MBCC組合產品組合開啟了再生能源永續解決方案的新維度。西卡在亞洲兩大風能盛會上展示了其創新的灌漿解決方案和服務：台灣的 Wind Energy Asia 2024 和日本的 Wind Expo 2024。

2024年亞洲風能展於3月6日至8日在高雄展館舉行，是台灣最大的風能展。西卡展示了其一流的海上灌漿解決方案以及過去在該地區完成的參考項目。西卡的海上灌漿料經過專門配製，可為離岸風電場基礎提供高強度的結構穩定性和精確對準。它們能夠承受最苛刻的環境，並已用於台灣、中國和日本的多個離岸風電項目，包括台灣最新的海龍項目。

Wind Expo 2024於2月28日至3月1日在東京國際展示場舉行，是日本最大的風能展。西卡的海洋工程團隊向潛在客戶和合作夥伴展示了其海上灌漿解決方案和服務。離岸風電是實現碳中和的關鍵領域，西卡致力於支持其成長和發展。

官方數據顯示，到2030年裝置容量目標為10吉瓦，到2040年達到30-45吉瓦。作為強大行業供應商的地位。除了用於海上應用的創新灌漿料外，西卡在陸上風力發電裝置領域也很強大。該公司為陸上風電行業提供從葉片到底座的解決方案，並致力於提供正確的技術支持，以實現更經濟、更快、更安全和更好的結果。



在台灣舉行的亞洲風能展上，當地團隊在發表會當天迎來了亞太區經理 Philippe Jost 和亞太區目標市場工程翻新主管 Jonathon Sharkey。

西卡無處不在，現在更加強大。

