



EIN JAHR TEAMWORK UND ZUSAMMENARBEIT

UPDATE ZUR MBCC-INTEGRATION

Spanien: Mehr Kapazität und Mehrwert

Erfolgreiche Produktionsverlegung.

Japan: Die Formel zum Erfolg

Innovation, Integration und Inspiration als Schlüsselfaktoren.

Nordeuropa: Neue Abdichtungsmörtel

Kunden profitieren von einem innovativen Portfolio.

Sika USA mit Wachstumsambition

Neue Business Unit Sika Facades gegründet.

BUILDING TRUST



EIN JAHR TEAMWORK UND ZUSAMMENARBEIT

UPDATE ZUR MBCC-INTEGRATION

WICHTIGSTE ERFOLGE	3
«GEMEINSAM KÖNNEN WIR DIE BRANCHE ENTSCHEIDEND VORANBRINGEN»	4
MEHR KAPAZITÄT UND MEHRWERT DURCH GEMEINSAMEN PRODUKTIONSSTANDORT IN SPANIEN	7
SIKAS STARKES ENGAGEMENT FÜR INNOVATION & DIGITALISIERUNG	9
SIKA JAPANS FORMEL FÜR WELTWEITEN ERFOLG: INNOVATION, INTEGRATION, INSPIRATION	11
WEITER VORAN	13
ERFOLGREICHE KOOPERATIONEN	15

Es ist erst ein Jahr her, seit wir unsere MBCC-Akquisition abgeschlossen haben und wir feierten den «Day One» in über 60 MBCC-Ländern, die zu Sika gestossen sind! Seither hat es viele grosse Erfolge gegeben. Über 1.000 Synergieinitiativen wurden unternehmensweit verfolgt. Allein in den ersten acht Monaten konnten Synergien in Höhe von CHF 41 Mio. realisiert und das Synergieziel für 2026 auf CHF 180–200 Mio. erhöht werden. Die Markenintegrationspläne wurden in acht Ländern definiert und die Integration schreitet auf Hochtouren voran. In 28 Ländern wurden ERP-Systeme erfolgreich integriert. Wir haben nicht nur eine starke Innovationspipeline aufgebaut, sondern können unseren Kunden nun auch ein noch stärkeres komplementäres Produktportfolio anbieten. Mein persönliches Highlight der Integration ist die Tatsache, dass viele engagierte und hoch motivierte Mitarbeitende sowohl aus Sika als auch aus der früheren MBCC zusammenarbeiten und so die starke Plattform für zukünftiges Wachstum schaffen. Nach einem Jahr der Zusammenarbeit kann ich mit Stolz sagen, dass diese Integration ein grosser Erfolg ist. Ich danke allen für ihr Engagement und freue mich auf eine noch stärkere Sika! [Link zur Videobotschaft.](#)

THOMAS HASLER
Chief Executive Officer



Verantwortlich: Dominik Slappnig
Redaktion: Matthias Arnet, Tim Förschler, Klaus Strixner, Klaus Treichel

Die Marke «Master Builders Solutions» wird in Lizenz der Construction Research & Technology GmbH, Deutschland, verwendet

SIKA AG **Kontaktaufnahme**
Zugerstrasse 50 Telefon +41 58 436 68 00
6341 Baar www.sika.com
Schweiz

Vorderseite: Das Fassadenteam von Sika an der Build24-Messe in Orlando, Florida.



Im vergangenen Jahr haben unsere Teams hervorragende Arbeit bei der Integration der Mitarbeitenden, Werke und Produktlinien der ehemaligen MBCC in Sika geleistet. Zudem haben wir damit begonnen, die IT-Systeme der ehemaligen MBCC in Sika zu integrieren und so ein starkes und effektives gemeinsames ERP-System aufzubauen. Wir sehen bereits jetzt, dass unser gemeinsames Produktangebot sehr stark ist, das auf innovativeren und nachhaltigeren Produkten und Lösungen basiert. In diesem Newsletter blicken wir auf aktuelle F&E-Projekte und -Initiativen zurück und beleuchten viele Beispiele für Kooperationen und Erfolge. Aus regelmässigen Pulse Check Umfragen haben wir erfahren, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Unsere neuen Kolleginnen und Kollegen sind bereits ein sehr geschätzter Teil unserer Sika Familie. Ich bin sehr optimistisch und überzeugt von den grossen Chancen für 2024!

IVO SCHEDLER
Head Construction

WICHTIGSTE ERFOLGE

NACH EINEM JAHR INTEGRATION

INTEGRATION VON
6.000
MITARBEITENDEN

1000+
SYNERGIE-INITIATIVEN WERDEN
VERFOLGT

CHF 180-200 MIO.
JÄHRLICHE SYNERGIEN ERWARTET
BIS 2026

61
LÄNDER, DIE SYNERGIEN MELDEN

3
NEUE LÄNDER-
ORGANISATIONEN

8
MARKENINTEGRATIONSPLÄNE
DEFINIERT – VOLLGAS VORAUSS

CHF 41 MIO.
ERZIELTE SYNERGIEN IN
DEN ERSTEN 8 MONATE

28
ERP-SYSTEME ERFOLGREICH
INTEGRIERT

STARKES
KOMPLEMENTÄRES
PRODUKTPORTFOLIO

«GEMEINSAM KÖNNEN WIR DIE BRANCHE ENTSCHEIDEND VORANBRINGEN»

SO SEHEN UNSERE SIKA TEAMS UND KUNDEN DIE INTEGRATION

SIKA TEAMS

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



»Die Übernahme durch Sika markiert einen entscheidenden Moment auf unserem Weg bei MBCC und läutet ein neues Kapitel mit spannenden Chancen und Wachstumsmöglichkeiten ein. Bei der Inte-

gration in die Sika-Familie lassen wir uns von deren globalen Führungsqualitäten und Visionen inspirieren. Wir freuen uns darauf, unsere gemeinsamen Stärken zu nutzen, um Innovationen voranzutreiben, unseren Kunden einen aussergewöhnlichen Mehrwert zu bieten und die Zukunft der Branche zu gestalten.»

CAM VAN NGUYEN
PROJECT MARKETING-SUPERVISOR,
VIETNAM

«Die Synergien, die durch die Bündelung der Marketingkräfte zweier Einheiten entstehen, können unsere Marketinginitiativen noch erfolgreicher machen. Durch die Nutzung unserer jeweiligen Stärken, Ressourcen und Expertise haben wir die Chance, echte innovative Lösungen für die Bauindustrie zu entwickeln und unseren Kunden einen Mehrwert zu bieten. Unsere Zuversicht, die beste Technologie einzusetzen, ist Ausdruck unseres unermüdlichen Engagements, erstklassige Produkte und Dienstleistungen anzubieten, die den sich ständig ändernden Anforderungen der Baubranche gerecht werden. Gemeinsam können wir beachtliche Ergebnisse erzielen und die Branche massgeblich voranbringen.»



KUNDEN



«Als langjähriger Kunde wussten wir nicht, was uns erwartet, als wir vom Eigentümerwechsel der MBCC Group erfuhren. Wir erlebten schnell einen reibungslosen Übergang und ein gemeinsames Bekenntnis zu Innovation und Nachhaltigkeit. Wir sind überzeugt, dass die Kombination aus Expertenwissen und komplexen Produkten unsere Projekte auf ein neues Level heben und uns einen Wettbewerbsvorteil am Markt verschaffen wird.»

Daniel Stiler
Business Owner, PHU FLOOR,
Polen



«Der Zusammenschluss von MBCC und Sika ist für uns eine ausgezeichnete Gelegenheit, von einem starken Portfolio zu profitieren. Wir können unsere Marktanteile ausbauen und schaffen eine stärkere Marke und Bekanntheit unserer Lösungen bei unseren Kunden.»

Yolanda Mora Aguilar
Kaufmännische Leiterin,
Comercialidora Castaño Cardozo,
Kolumbien



«GEMEINSAM KÖNNEN WIR DIE BRANCHE ENTSCHEIDEND VORANBRINGEN»

SO SEHEN UNSERE SIKA TEAMS UND KUNDEN DIE INTEGRATION

SIKA TEAMS

LINA GAVIRIA PROJECT & SPECIFICATION MANAGERIN LATAM, KOLUMBIEN

«Die Zusammenarbeit zwischen den neuen Teams und die gute Kommunikation, um gemeinsame Kunden und/oder Projekte anzugehen, waren ein Schlüsselfaktor für mehr Umsatz. Indem wir voneinander lernen, haben wir mehr Tools hervorgebracht, mit denen wir unseren Kunden und langjährigen Partnern den erwarteten Service erbringen können.»



MELANIE HEIBEL MARKETING MANAGERIN EMEA, DEUTSCHLAND

«Die Zugehörigkeit zur Sika Familie hat meine persönliche und berufliche Entwicklung im dynamischen Umfeld von Sika vorangetrieben. Auf die Frage auf einem Marketing-Event, was mich inspiriert, antwortete ich: «Passionate people, with which you can grow together beyond where you are». Diese Stimmung spiegelte meine Erfahrung während jener Tage bei Sika perfekt wider. Deshalb freue ich mich auf den weiteren Weg, den wir mit vereinten Kräften gehen, um gemeinsam die Zukunft der Branche zu gestalten.»



JULISSA HIDALGO DIRECTOR CONCRETE TECHNOLOGY, AMERICAS

«Jetzt sind wir ein starkes Team! Grosse innovative Ideen werden von grossartigen Menschen wie unseren umgesetzt. Es ist so spannend, Teil eines Teams zu sein, das bereits enger zusammenarbeitet, um der Branche die effektivsten Lösungen zu liefern.»



KUNDEN



«Ich arbeite bereits seit mehreren Jahren mit Sika und MBCC zusammen und ich denke, dass die Übernahme durch Sika nur gut für mein Geschäft sein kann. Ob es um Produkte, deren Verfügbarkeit, Preise oder den technischen und kaufmännischen Service geht, ich werde mir keine weiteren Fragen stellen und Kompromisse eingehen müssen. Ich weiss nun, dass ich mich voll und ganz auf mein Kerngeschäft konzentrieren und mein Unternehmen weiterentwickeln kann. Aus unserer Sicht verlief die Akquisition sehr reibungslos und ich kann nur Positives feststellen. Alles wird wirklich viel einfacher, weil ich nun Zugang zu mehr Produkten habe, zu Konditionen, die für mich passen, und das alles mit einem effizienten Kunden- und technischen Service vor Ort. Ich blicke also sehr zuversichtlich in die Zukunft.»

François-Xavier LaRue
Präsident Surfacex,
Kanada



«Ich glaube, dass diese Zusammenarbeit ein grossartiger Weg für die gesamte Baubranche ist. Wir werden unseren Kunden nicht nur eine breitere Produktpalette anbieten können, sondern mit dem Zusammenschluss von Sika und MBCC können wir nun auch noch umfassendere und innovativere Konstruktionslösungen anbieten.»

Ross Bekker
Direktor, Pretoria Construction Chemicals,
Südafrika

«GEMEINSAM KÖNNEN WIR DIE BRANCHE ENTSCHEIDEND VORANBRINGEN»

SO SEHEN UNSERE SIKA TEAMS UND KUNDEN DIE INTEGRATION

SIKA TEAMS

KAYLA CHROM
ASSOCIATE PRODUCT MANAGERIN,
USA

»Anlässlich unseres ersten Jubiläums als Sika bin ich erstaunt, wie viel wir gemeinsam erreicht haben: die Integration unserer beiden starken Produktportfolios, das Rebranding der Verpackung, um sie an die aktuellen Marken von Sika anzupassen, die Konsistenz für unsere Kunden zu wahren und alle wichtigen Veränderungen zu kommunizieren. All das wäre nicht möglich gewesen, wenn wir nicht als ein Team zusammen gearbeitet hätten. Die durch die Integration gesammelten Talente haben wirklich eine Kraft geschaffen, die es auf den Markt zu bringen gilt. Ich bin gespannt, was wir in Zukunft tun können.»



JUAN CAMILO LEMA ZAMBRANO
FORSCHUNGS- UND
ENTWICKLUNGSMANAGER, MEXIKO

»Ich sehe für unser Unternehmen eine glänzende Zukunft. Da ich die Möglichkeit hatte, eng mit dem Sika Team zusammenzuarbeiten, bin ich sehr optimistisch, was unsere Integration angeht. Mit unseren Talenten, unserem Branchenwissen und unserer Erfahrung sind wir gemeinsam unaufhaltsam.»



WEMA MBOGO
HEAD ADMIN MANAGERIN, TANSANIA

»Ich freue mich, Teil eines grösseren und diversifizierteren Unternehmens zu sein. Ich bin optimistisch für die Zukunft und die sich aus der Integration ergebenden Wachstums- und Innovationspotenziale. Ich bin fest davon überzeugt, dass wir dadurch dem Wettbewerb einen Schritt voraus sein können.»



KUNDEN



»Wir finden es toll, dass wir das Know-how von zwei grossen Playern bündeln und wir als Kunden unser Angebot und unseren Service ausbauen können. Dank der MBCC Group und der hohen Qualität seiner Produkte hat sich Concretos y Pisos zu einem Benchmark und einem sehr aktiven Unternehmen in der Baubranche entwickelt. So können wir unser Portfolio weiter ausbauen und stärken und eine führende Position einnehmen, mit grossartigen Chancen und kontinuierlichem Wachstum.»

Gladys Garcés Fajardo
Projektleiter, Concretos y Pisos,
Kolumbien



»Als Distributoren ist es eine tolle Nachricht, dass Sika und MBCC ihre Kräfte bündeln, denn das gibt uns die Möglichkeit, unser Portfolio, unser Angebot und unseren Kundenstamm zu erweitern. Seit der Bekanntgabe der Übernahme steht Tecnomaster in Kontakt mit Sika Guatemala und die Aufmerksamkeit, die sie uns entgegengebracht haben, war ausgezeichnet. Tecnomaster wird auch in den kommenden Jahren mit Sika zusammenarbeiten – wie in den letzten 22 Jahren mit MBCC.»

Fulbio Ricci
Direktor, Tecnomaster SA,
Guatemala



MEHR KAPAZITÄT UND MEHRWERT DURCH GEMEINSAMEN PRODUKTIONSSTANDORT IN SPANIEN

Um ihre Produktionskapazität und Effizienz zu optimieren, verlegt Sika zwei ihrer Pulverlinien vom Werk Alcobendas in der Nähe von Madrid in das ehemalige MBCC-Werk in Cabanillas del Campo in der Nähe von Guadalajara. Das Projekt, das kurz nach dem Abschluss der MBCC-Akquisition im vergangenen Jahr gestartet wurde, konnte dank der engen Zusammenarbeit und des Engagements der Sika- und ehemaligen MBCC-Teams im März 2024 erfolgreich umgesetzt werden.

Ziel des Transfers war es, im Werk Alcobendas, in dem verschiedene Technologien wie Pulver und Epoxidprodukte hergestellt werden, Platz für zukünftiges Wachstum und Ausbau freizugeben. Zwei Hauptmörtellinien wurden in das Werk Cabanillas del Campo verlegt, das über freie Kapazitäten verfügte und sich im Umkreis von 50 km vom Werk Alcobendas befindet.

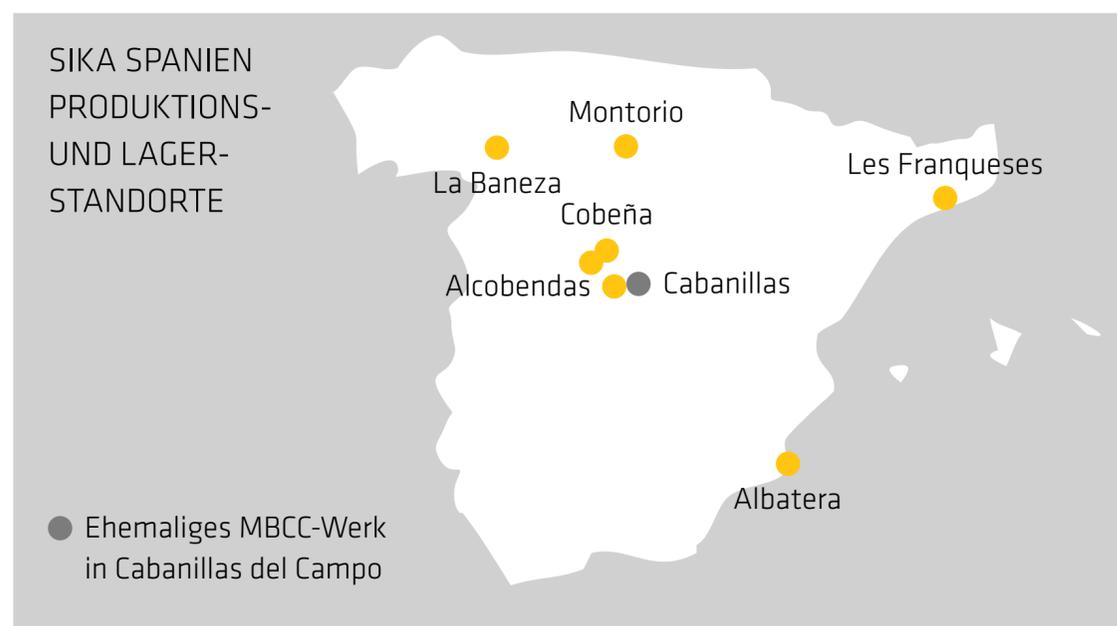
Das Projekt beinhaltete mehrere Herausforderungen wie die Anpassung an die unterschiedlichen Anlagenaufbauten, die Rohstoffsilos und den Produktionsprozess im Werk Cabanillas del Campo. Das Projektteam unter der Leitung von Jesus Mari Gutiérrez und der MBCC-Betriebsleiterin Carmen Juárez gelang es jedoch, diese Schwierigkeiten zu überwinden.

Sie haben nicht nur die Produkte bei gleichbleibender Produktleistung und -qualität verlegt, sondern auch den Produktionsprozess im Werk Cabanillas del Campo optimiert, indem sie das gemeinsame Know-how der Teams von Sika und MBCC nutzten. Unterstützung erhielten sie auch von den regionalen Teams, darunter Georgios Papageorgiou, der bei den technischen Aspekten des Transfers half. Darüber hinaus führte das Projekt zu einer Modernisierung des Werks Cabanillas del Campo, das somit effizienter wurde.



Das ehemalige MBCC-Werk in Cabanillas del Campo: Die gemeinsame Expertise und das gemeinsame Know-how der Teams von Sika und MBCC führten zu einem neuen Level an operativer Exzellenz.

MEHR KAPAZITÄT UND MEHRWERT DURCH GEMEINSAMEN PRODUKTIONSSTANDORT IN SPANIEN

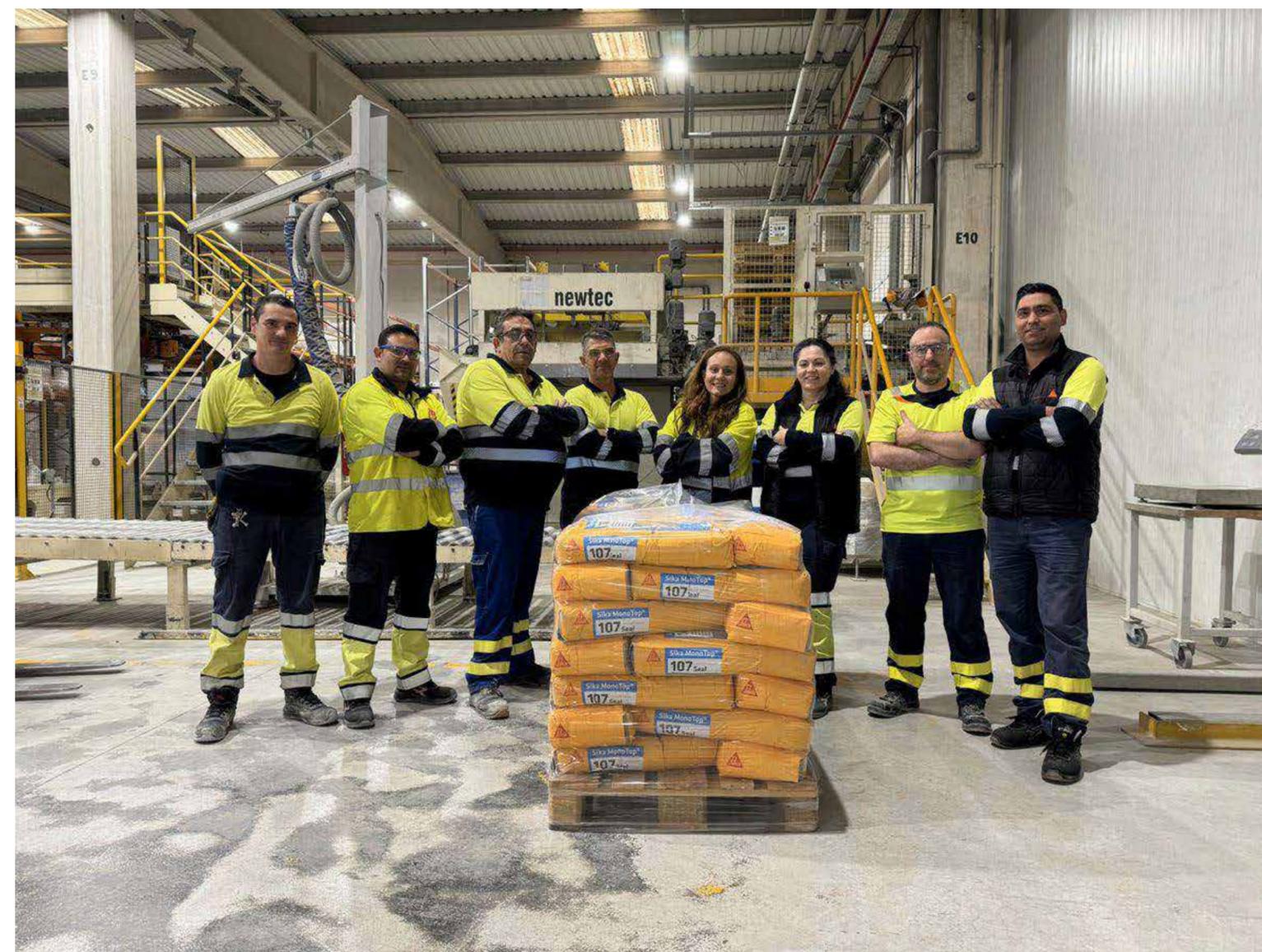


Die wichtigsten Erkenntnisse aus diesem Projekt sind die Bedeutung von Teamarbeit, Engagement, klarer Definition von Rollen und Verantwortlichkeiten sowie Abstimmung und Zusammenarbeit zwischen den Teams. Das Projektteam, bestehend aus Vertretern aus F&E, Operations und Business, arbeitete zusammen auf ein gemeinsames Ziel hin und lieferte das Projekt termingerecht und innerhalb des Budgets ab. Das Projekt hat auch gezeigt, wie wertvoll funktions- und kulturübergreifende Synergien sind, da die Sika- und ehemaligen MBCC-Teams voneinander gelernt und Best Practices ausgetauscht haben.



Jorge Hernandez, Operations Manager Spanien, sagt:

«Ich bin stolz auf die Erfolge des gemeinsamen Teams. Mit dieser Produktionsverlegung sind wir bereit für zukünftiges Wachstum mit effizienten Produktionsprozessen. Dieses Projekt hat deutlich gezeigt, welche Stärke und Kompetenz wir in unserer Gruppe haben – aus F&E, Business und Operations.»



Das Projektteam arbeitete zusammen auf ein gemeinsames Ziel hin und lieferte den Produkttransfer frist- und kostengerecht ab.

SIKAS STARKES ENGAGEMENT FÜR INNOVATION UND DIGITALISIERUNG

ZWEI SCHLÜSSELPROJEKTE FÜR EINE NEUE ÄRA DER ZUSAMMENARBEIT UND INNOVATION



Sika setzt sich für den Einsatz digitaler Technologien ein, um die Zusammenarbeit und Innovation zu verbessern.

Innovation und Digitalisierung ermöglichen eine nahtlose Zusammenarbeit zwischen Unternehmen, durchbrechen traditionelle Silos und ermöglichen einen integrierteren Lösungsansatz und Projektmanagement. Sika unterstreicht diesen Ansatz mit der strategischen Umsetzung von Schlüsselprojekten wie **Nuage** und der neuen Version des **Product Creation Process (PCP)**. Beide zeigen das Engagement von Sika, digitale Technologien für eine verbesserte Zusammenarbeit und Innovation zu nutzen.



Patricia Heidtman, Chief Innovation & Sustainability Officer bei Sika:

«Eine effiziente Zusammenarbeit zwischen F&E, Operations, Nachhaltigkeit und Innovation ist entscheidend, um Herausforderungen rund um Kundenorientierung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit zu meistern – gerade auch vor dem Hintergrund der grössten Integration unserer Geschichte. Jedes Team, von F&E über Operations, Target Markets bis hin zu Nachhaltigkeit, spielt eine entscheidende Rolle, indem es seine einzigartigen Perspektiven vereint, um eine Innovationskultur zu fördern, die sowohl die unmittelbaren Kundenbedürfnisse als auch den langfristigen Umweltschutz in den Vordergrund stellt.»

Nuage, Sikas Projekt zur weltweiten Digitalisierung von F&E-Prozessen, steht für Sikas zukunftsorientierte Vision. Durch die Einrichtung eines globalen digitalen Labors ermöglicht Nuage den F&E-Mitarbeitenden aller Standorte von Sika (und früherer MBCC), Experimente und Simulationen mithilfe modernster digitaler Tools und Technologien durchzuführen, unabhängig von ihrem physischen Standort. Die Initiative fördert die Zusammenarbeit von Teams in verschiedenen Regionen in Echtzeit und ermöglicht den Zugriff auf eine Vielzahl von Daten-, Software- und Hardware-Ressourcen. Der Erfolg von Nuage nach der Pilotphase über alle Kerntechnologien und Regionen hinweg ist durch die gebündelten Anstrengungen der Projektteams und Experten aus allen Regionen, allen Kerntechnologiegruppen ebenso wie IT, Einkauf, Operations und Technischer Service möglich. Mit dem Rollout ab 2023 und dem laufenden Onboarding von F&E-Teams weltweit im Jahr 2024 setzt Nuage neue Massstäbe für die digitale Zusammenarbeit in Forschung und Entwicklung.

SIKAS STARKES ENGAGEMENT FÜR INNOVATION UND DIGITALISIERUNG



Luka Oblak, Project Lead Nuage, hebt hervor:

«Die Einführung von Nuage stellt einen entscheidenden Fortschritt unserer F&E-Bemühungen dar. Die Fusion der digitalen Technologien in unseren Laboren verbessern die teamübergreifende Zusammenarbeit und die Effektivität unserer Forschungs- und Entwicklungsabläufe. So können wir unseren Kunden schneller überlegene, innovative Lösungen anbieten.»

PCP: Parallel zu Nuage verkörpert Sikas Product Creation Process (PCP) den strategischen Innovationsansatz des Unternehmens für Produktentwicklung und Marktangebote. Der neue PCP 2023 umreißt klare Verantwortlichkeiten und Verfahren für die Erstellung, Änderung und Bereitstellung neuer Produkte und Systemlösungen und steht im Einklang mit den Zielen von Sika für langfristige Rentabilität und Kundenzufriedenheit. Dieser umfassende Prozess legt den Schwerpunkt auf die Reduzierung von Produktrisiken, die Einhaltung von Umwelt-, Gesundheits-, Sicherheits- und Regulierungsvorschriften sowie die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten während des gesamten Produktlebenszyklus, einschliesslich Bewertungen des Nachhaltigkeitsportfoliomanagements. Auf diese Weise stellt das PCP 2023 sicher, dass die Lösungen von Sika den höchsten Qualitäts- und Sicherheitsstandards entsprechen und einen positiven Beitrag für Umwelt und Gesellschaft leisten.

Der Product Creation Process (PCP) ist entscheidend für den Übergang von einer reinen Produktidee zu einer marktreifen Lösung, die der kundenzentrierten Strategie des Unternehmens entspricht. Sie bindet alle erforderlichen Komponenten und Mitarbeitenden ein, die für die Weiterentwicklung, Innovation oder Entwicklung neuer Produkte erforderlich sind. Das umfasst Schritte von der Entwicklung eines Business Cases und der Ressourcenplanung über die Formulierung und das Design des Produkts bis hin zur Steuerung von Produktion, Logistik und sogar Marketing und Vertrieb.



Das globale digitale Labor ermöglicht es F&E-Mitarbeitenden, unabhängig von ihrem physischen Standort zusammenzuarbeiten.



Herbert Ackermann, Head of Global Innovation Management, erklärt:

«Der PCP 2023 steht für eine Zusammenarbeit verschiedener Geschäftsdisziplinen und dient als Eckpfeiler unserer Innovation. Er verkörpert den Spirit und die Kultur, die den Erfolg von Sika hervorgebracht haben. Da wir uns weiterhin auf innovative Technologien und Produkte konzentrieren, stellen wir mit unserem Produktentstehungsprozess sicher, dass wir Lösungen liefern, die die Erwartungen unserer Kunden nicht nur erfüllen, sondern sogar übertreffen, um unser Wachstum und unseren Erfolg zu sichern.»

SIKA JAPANS FORMEL FÜR WELTWEITEN ERFOLG: INNOVATION, INTEGRATION, INSPIRATION

In einem aufschlussreichen Gespräch erläutern Bernhard Bosshard, Regional Head of R&D Asia Pacific, Elyes Jendoubi, Head of Innovation & Sustainability Japan, und Michael Guenther, Head of Corporate Intellectual Property, wie sich Sika Japan zu einem Eckpfeiler der Innovation innerhalb der globalen Sika-Landschaft entwickelt hat. Mit der Integration der übernommenen Unternehmen und der Förderung eines Umfelds, in dem Innovationen entstehen, unterstreicht Sika Japan das Engagement des Unternehmens, in der Branche führend zu sein.

Sika Japan steuerte 18 % der weltweiten Erfindungen von Sika bei. Können Sie uns die wichtigsten Faktoren nennen, die zu diesem Erfolg beigetragen haben?

Elyes: Die Anerkennung von Sika Japan ist ein Beleg für unser strategisches und kulturelles Engagement für Innovation. Dieser Erfolg wird durch mehrere kritische Praktiken untermauert. Zunächst einmal beginnen wir mit einer klaren Vision, Strategie und Jahreszielen, um sicherzustellen, dass unser Team abgestimmt und motiviert ist und die Grenzen der Innovation innerhalb unserer Branche verschieben kann. Entscheidend ist, dass jeder Mitarbeitende unser Ziel versteht, das sich wie folgt zusammenfassen lässt: Durch Innovation zum Technologieführer. Die Identifikation, Planung und Durchführung qualitativ hochwertiger Forschungs- und Produktentwicklungsprojekte spielen eine sehr wichtige Rolle. Zweitens ist es wichtig, unserem Team Raum und Freiraum für Innovationen zu geben. Wir stellen Ressourcen und Zeit für Exploration und Experimente zur Verfügung. Wir haben eine Kultur gepflegt, die Kreativität schätzt und aus Fehlern lernt. Innovation ist ein Team sport. Nicht zuletzt trägt auch die Diversität unseres Teams massgeblich zum Innovationserfolg bei.

«Unsere offene F&E-Kultur ermöglicht es uns, Wissen und Technologien zu teilen, was Ideen und Fortschritt fördert.»



Bernhard Bosshard
Regional Head of R&D
Asia Pacific



Michael Guenther
Leiter Corporate
Intellectual Property



Elyes Jendoubi
Head of Innovation &
Sustainability Japan



Sika F&E in Japan setzt auf fortschrittliche Technologie und Kooperationsgeist.



SIKA JAPANS FORMEL FÜR WELTWEITEN ERFOLG: INNOVATION, INTEGRATION, INSPIRATION



Können Sie beschreiben, wie sich die Zusammenarbeit zwischen IP- und F&E-Teams auf die Innovationsförderung auswirkt? Wie stellt diese Partnerschaft sicher, dass neue Ideen innovativ und geschützt sind?

Michael: Insbesondere in technologieintensiven Bereichen, in denen Chemiker und Ingenieure involviert sind, ist die Zusammenarbeit zwischen den Teams für Forschung und Entwicklung (F&E) und Intellectual Property (IP) (zu Deutsch: Geistiges Eigentum, bezeichnet Eigentumsrechte an Schöpfungen des menschlichen Intellekts) von entscheidender Bedeutung für die Innovationsförderung. Diese Fachleute müssen über die Rechte des geistigen Eigentums und die Schutzmechanismen Bescheid wissen, was ihre Innovationsfähigkeit innerhalb eines rechtlichen und wettbewerbsorientierten Rahmens verbessert. Die Integration von IP-Schulungen und der Zugang zu internen Patentanwälten und -ingenieuren an Standorten wie Japan erhöhen das Bewusstsein des F&E-Personals für geistiges Eigentum. Dadurch wird der Erfindungsmelde- und -schutzprozess gestärkt. Das Patentanmeldeverfahren führt eine förderliche Struktur für Innovationen ein. Die Sicherung eines Patents ist jedoch keine Garantie für den Markterfolg; eine Erfindung muss den Marktbedürfnissen und -präferenzen entsprechen, um überlebensfähig zu sein. Die Zusammenarbeit zwischen F&E und IP ist daher von entscheidender Bedeutung für die Sicherung der Rechte an geistigem Eigentum und die Ausrichtung von Innovationen auf das Marktpotenzial. Es ist erfreulich zu sehen, wie unsere Produkte auf dem Markt explodieren und dass unsere Patente Bestand haben.

Bei der Integration eines übernommenen Unternehmens gibt es oft Herausforderungen wie die Verschmelzung von Technologien und die Angleichung von Unternehmenskulturen. Können Sie Beispiele für solche Herausforderungen nennen, denen sich die Forschung und Entwicklung in der APAC-Region gegenüber sieht? Bernhard: Am Anfang stehen oft viele Fragen und Unklarheiten, die zu Unbehagen führen können. Indem wir jedoch die Mitarbeitenden priorisieren und auf kooperative und integrative Weise mit ihnen interagieren, können wir dazu beitragen, Vertrauen aufzubauen und ihnen das Gefühl zu geben, Teil unserer Sika-Familie zu sein. Unsere offene F&E-Kultur ermöglicht den Austausch von Wissen und Technologien, was Ideen und Fortschritt fördert. Als wir beispielsweise Hamatite übernahmen, nahmen sie bereits am zweiten Tag an unseren globalen Chemikertagen teil und waren begeistert von unserer Curing by Design Technology. Sie haben diese Technologie schnell implementiert. Ein anderes Beispiel war, als wir nur einen Monat nach der Übernahme von MBCC einen F&E-Workshop für Zubereitungen abhielten.

einem Monat nach der Übernahme von MBCC einen F&E-Workshop für Zubereitungen abhielten.



Vom Labor zum Markt: MBCC und Sika Japan treffen sich gemeinsam mit lokalen Kunden, um die Sika Strategie 2028 für das Segment Zusatzmittel und Beton zu veröffentlichen und das neue und innovative gemeinsame Portfolio zu präsentieren.

Und wie bereitet sich die F&E in der APAC-Region darauf vor, diese Herausforderungen anzugehen und zu nutzen?

Bernhard: Die MBCC-Akquisition war eine spannende Akquisition für F&E, da wir interessante und wertvolle Technologien kombinierten. Wir hatten sofort ein gemeinsames Verständnis und waren gespannt, uns auszutauschen und voneinander zu lernen.

WIE DIE MBCC-INTEGRATION DIE PERSÖNLICHE KARRIERE FÖRDERT

PATEL UPEN

Upen Patel ist **Head of Target Markets – APAC** mit Sitz in Singapur. Er wechselte 2002 zur MBCC-Group, damals als Regional Sales Manager. Laut Upen war die grösste Veränderung im vergangenen Jahr für ihn der Übergang von einem unsicheren zu einem stabilen und spannenden Umfeld mit einer klaren langfristigen Vision und Mission. Upen definiert den Sika Spirit als die Anwendung innovativer Lösungen für die Herausforderungen der Bauindustrie mit unternehmerischem Denken. »Für mich ist die Sika-Kultur sehr einladend, kooperativ und integrativ«, sagt er.

Eines der Projekte, das für Upen von Bedeutung war und typisch für die Zusammenarbeit zwischen den Kolleginnen und Kollegen von Sika und MBCC war, waren die offenen und transparenten Workshops zum Produktrebranding mit den Zielmarktteams des Unternehmens. Diese Workshops hätten ihm das Selbstvertrauen gegeben, sich auf Augenhöhe einzubringen. Die grösste Chance sieht Upen darin, die Baueffizienz zu verbessern, den Lebenszyklus der Bauwerke zu verlängern und den Wartungsbedarf zu verringern, was zu einem nachhaltigen Bauen führt. Sika verfügt über ein starkes Produkt- und Lösungsportfolio, das diese Herausforderungen meistern und Mehrwert für Kunden und die Gesellschaft schaffen kann.



«Wir sind von der Ungewissheit zur Stabilität übergegangen»



«EHSQ muss praktikabel sein»

ASTRID GOERGE

Astrid Goerge ist Expertin für Umwelt-, Gesundheits-, Sicherheits- und Qualitätsmanagement. Sie hat sich während ihrer gesamten Laufbahn mit dem Thema EHSQ befasst. Entweder als Werksleiter, der EHSQ-Services nutzt, oder als Leiter der EHSQ-Unternehmensfunktionen, die diese Services konzipieren und bereitstellen. «EHSQ aus beiden Perspektiven zu erfahren, ist sehr hilfreich, wenn wir wichtige EHSQ-Themen innerhalb von Sika weiterentwickeln wollen», sagt sie. EHSQ-Themen müssen so dargestellt werden, dass sie für das gesamte Unternehmen verständlich sind, und die gesamte EHSQ-Community muss unterstützt werden, damit wir unsere Sicherheitskultur weiterentwickeln können.

Als **Head of EHSQ EMEA bei Sika** ist sie derzeit für die Funktion in der gesamten Region verantwortlich – eine Position, die sie zuvor weltweit für MBCC innehatte. Als grösste Veränderung bezeichnet sie ein Jahr nach der Übernahme die Verschmelzung der verschiedenen Organisationsformen. «Und weil der Mensch immer wichtiger ist als Organigramme, war es für mich besonders wichtig, die Key Player beider Organisationen schnell zu identifizieren und zu integrieren», sagt Astrid.

Der Sika Spirit war sehr hilfreich. Durch diese Kultur wird viel direkt kommuniziert und Führungskräfte treffen sich hierarchieübergreifend und tauschen sich aus. «In internen Veranstaltungen werden gute Ideen sichtbar und zeigen auch, wie motiviert die Mitarbeitenden von Sika sind», sagt sie. «Wir müssen sicherstellen, dass vor allem die Sicherheit immer an erster Stelle steht. Bei der Performance gibt es immer noch Luft nach oben, aber der Trend zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Weitere Verbesserungen sollen durch gezielte Sicherheitskampagnen erzielt werden. «Unser Ziel ist es, dass alle Mitarbeitenden erkennen, dass sie der wichtigste Teil jeder Sicherheitskultur sind. Und wir, die EHSQ-Community, stellen die notwendigen Tools, Prozesse und Informationen zur Verfügung. Gute Leistungen in den Bereichen Sicherheit, Gesundheit und Umweltschutz sind ebenfalls ein Reputationsfaktor. «Ich bin beispielsweise stolz, wenn junge Absolventen zu Sika kommen, weil wir ein gesundes und sicheres Arbeitsumfeld bieten – und uns auch für eine grünere Zukunft einsetzen.»

WIE DIE MBCC-INTEGRATION DIE PERSÖNLICHE KARRIERE FÖRDERT

CARLOS HENRÍQUEZ

In Chile wurde der Integrationsprozess von Carlos Henríquez geleitet, der bisher General Manager der MBCC Chile war und heute **General Manager von Sika Chile** ist. Von 2010 bis 2015 war er für Sika Chile tätig, bevor er als General Manager der Division Construction Chemicals in Chile zu BASF wechselte und dann das Geschäft als eigenständige Einheit unter MBCC führte.

Carlos sagt: «Eine unserer Prioritäten besteht nun darin, die kulturelle Anpassung voranzutreiben, Vielfalt zu leben, Erwartungen zu managen und One Sika aufzubauen.» Laut Carlos lebt das Unternehmen bereits diesen «neuen» Prozess, aber er «erfordert Flexibilität und Zusammenarbeit. Manchmal verlangt es von uns, unsere Komfortzone zu verlassen und offen für neue Aufgaben zu sein.»

Carlos ist überzeugt, dass die Übernahme dem Unternehmen viele Chancen und Synergien gebracht hat: »Für mich bedeutet der Sika Spirit, Resultate zu liefern, die über die Erwartungen hinausgehen, agil, transparent und eigenverantwortlich zu arbeiten.« Er ist davon überzeugt, ähnliche Werte zu teilen – und: «Ich spüre, dass wir eine gemeinsame Geschäftssprache sprechen.» Er hebt auch einige Erfolge des Integrationsprozesses in Chile hervor, wie die Gründung einer neuen Business Unit (BU) für Mining und die Neuorganisation der BU Beton & Infrastructure sowie der BU Contractors.

Einer der Meilensteine des Integrationsprozesses war die Willkommensveranstaltung im Mai, bei der sich die Teams von MBCC und Sika zum ersten Mal trafen. Für Carlos war die Veranstaltung ein Erfolg, weil die Leute merkten, dass sie viele Gemeinsamkeiten hatten. »Zuvor war eine gewisse Nervosität vorhanden, aber als wir anfangen, zusammenzuarbeiten, merkte ich, dass sich die Leute wohl fühlten.«



«Wir sprechen eine gemeinsame Geschäftssprache»



«Engagement für den Bau»

FRANK RÖSIGER

Frank Rösiger wurde per 1. April 2024 zum neuen **Head of Operations bei Sika Deutschland** ernannt. Zuvor war er Head of Operations & Technology beim Fliesenklebstoffspezialisten PCI. Seine Karriere in der bauchemischen Industrie startete Frank 1997 direkt nach seinem Studium bei PCI. Anschliessend war er in verschiedenen Positionen bei BASF tätig, bevor er 2013 zu PCI zurückkehrte, zunächst als Head of Operations und seit 2017 auch als Technical Managing Director.

Die Übernahme von MBCC durch Sika vor genau einem Jahr war für ihn ein grosser Schritt: «Endlich sind wir Teil eines starken Unternehmens geworden, für das die Bauchemie seit jeher ein Kerngeschäft ist», sagt Frank. Für ihn hiess das: endlich gegenseitiges Verständnis in Projekten mit der Muttergesellschaft, endlich Gespräche auf Augenhöhe. Frank spürte sofort den Sika Spirit bei seinen ersten Treffen mit seinen Operations-Kolleginnen und Kollegen auf EMEA-Ebene. «Ich war von Anfang an beeindruckt von Sikas «Can Do»-Haltung, dem Glauben an die Technik, dem Engagement für die Konstruktion und der engen Zusammenarbeit mit den Anwendern.»

Inhaltlich konnten die Teams von Sika und MBCC sofort «andocken». «Im operativen Bereich sind wir jedoch sehr abhängig von gemeinsamen Plattformen und deren Integration ist noch nicht abgeschlossen.» Deshalb wächst die Ungeduld: «Wir wollen beschleunigen.» Frank ist überzeugt: «Wenn die IT-Plattform erst einmal da ist, können wir noch mehr Power freisetzen und unser volles Potenzial ausschöpfen. Motiviert für die Zukunft ist auch der Fokus von Sika auf Nachhaltigkeit. Sein Plan: «Natürlich wollen wir auch unsere Werke auf Netto-Null bringen, was nicht nur der Umwelt zugutekommt, sondern auch von den Kunden erwartet, dass wir als Innovations-Champion führend sind.» Und das gelingt nur durch einen werksübergreifenden Wissensaustausch. «Der Grundstein ist gelegt, jetzt heben wir ab», sagt Frank.

DAS PASST: SIKA UND MBCC

EMEA: GEMEINSAME EXPERTISE FÜR EIN NACHHALTIGES DICHTUNGSMÖRTEL-SORTIMENT FÜR DAS DISTRIBUTIONSGESCHÄFT VON EUROPE NORTH

Das ehemalige MBCC-Werk in Ham, Belgien, war Schauplatz einer Produktdemonstration und eines Schulungsworkshops mit den Sika Europe North Distribution Managern sowie Experten aus den Bereichen Abdichtung, Vertrieb und F&E. Organisiert wurde dies von Haktan Sahin und Carl Knight von EMEA Waterproofing, unter der Leitung von Paul Magera, General Manager von Sika Belgium.

Im Mittelpunkt des Workshops stand die Diskussion über die Einführung einer neuen Serie von Abdichtungsmörteln. Diese Produkte sind nicht nur nachhaltiger, sondern bieten auch mehr Leistung für die Kunden. Sie sind zementreduziert oder sogar zementfrei und damit umweltfreundlicher, zeichnen sich durch eine verbesserte Verarbeitbarkeit, Haftung sowie Wasser- und Frostbeständigkeit aus.

Das Team hatte die Möglichkeit, mehr über die Eigenschaften und Vorteile der neuen Produkte zu erfahren sowie über den technischen und Marketing-Support, den Sika für die Einführung in den Ländern leistet. Der Workshop ermöglichte auch einen guten Austausch von Know-how und Best Practices unter den Teilnehmenden, die ihre Erkenntnisse und Rückmeldungen zu den Produkten und Markttrends teilten. Sie hob auch die Vorteile der erweiterten Produktionspräsenz hervor, die Sika durch die Akquisition des ehemaligen MBCC-Werks in Ham gewonnen hat sowie die gemeinsame Expertise der Teams, die die Produktentwicklung und Domestizierung der Produktion im Werk unterstützten.

Der Workshop war ein perfektes Beispiel dafür, wie Sika Experten zusammenbringt und für ein erfolgreiches künftiges Wachstum zusammenarbeitet und nachhaltige Lösungen für die Kunden lanciert. Zudem wurde die Zusammenarbeit zwischen F&E-Mitarbeitenden, Operations-, Technik- und Vertriebsteams unterstrichen.



Das Workshop-Team in Ham: Gemeinsame funktionsübergreifende Zusammenarbeit. Produktdemonstration.



Zoran Iljadica, Area Manager Europe North, sagte:
«Bis vor einigen Jahren klang zementfreier Mörtel noch nicht umsetzbar, aber bei Sika wollen wir unbedingt über das Erwartete hinausgehen, und unsere Experten haben dies realisiert. Unsere Abdichtungsmörtel sind jetzt noch nachhaltiger und leistungsfähiger. Mit unserem verbesserten gemeinsamen Produktportfolio und unserem Know-how haben wir die grossartige Chance, unsere Kunden mit innovativen Lösungen bestmöglich zu bedienen.»



DAS PASST: SIKA UND MBCC



Teamleiterinnen und Teamleiter von Sika und der ehemaligen MBCC wurden zusammengebracht, um ihre Führungskompetenzen auszubauen.

EMEA: LEADERSHIP ACCELERATOR PROGRAM FÜR ERFOLGREICHE INTEGRATION IN EUROPE EAST

People & Culture ist eine der strategischen Säulen von Sika und Investitionen in Mitarbeitende und zukünftige Führungskräfte im Rahmen von Führungsschulungen sind ein Schlüsselement. Ein aktuelles Beispiel ist die Umsetzung des von Corporate HR/Learning & Development entwickelten «Leadership Accelerator Program (LAP)» für alle People Manager.

In Europe East wurde das Programm als eine von vielen Aktivitäten genutzt, um die Integration ehemaliger MBCC-Kolleginnen und Kollegen voranzutreiben. Einige Monate nach Abschluss der MBCC-Akquisition wurden Abteilungs- und Teamleiterinnen und Leiter von Sika und der ehemaligen MBCC zusammengebracht, um ihre Führungskompetenzen im Hinblick auf das Leadership Commitment auszubauen und den Sika Spirit täglich zu leben.



Thomas Schobinger, Area HR Manager Europe East, sagt:
«Die Führungsteams von Sika und der ehemaligen MBCC kurz nach Abschluss der Übernahme zusammenzubringen, um Werte und Prinzipien zu diskutieren und zu teilen, ist einer der Schlüsselfaktoren für eine erfolgreiche Integration in Sika. Es ist auch ein wichtiger Beweis dafür, dass wir nun ein Team sind. Während der drei Sessions mit Teilnehmenden aus zehn

Ländern war es sehr eindrücklich zu sehen, wie sich die Kolleginnen und Kollegen austauschten und zusammenwachsen. Darüber hinaus zeigt die Umsetzung des LAP unsere Fähigkeit, das Leadership Commitment – unsere globalen Führungswerte und -prinzipien – tief in den lokalen Organisationen zu verankern.»

DAS PASST: SIKA UND MBCC



EMEA: DEUTSCHLAND – DIE MARKEN SIKA, PCI, THOMSIT UND SCHÖNOX WACHSEN ZUSAMMEN

Per 1. April 2024 hat Sika sein Distributionsgeschäft im Rahmen der Integration der MBCC-Group in Deutschland zusammengelegt und neu organisiert: Sika bietet ihren Kunden im Distributionsgeschäft nun ein kombiniertes Portfolio der Marken Sika, PCI, SCHÖNOX und THOMSIT an. Durch die Integration der Marken wird es auch eine gemeinsame Vertriebsorganisation und ein gemeinsames Marketing geben. Mit dieser neuen Aufstellung stellt Sika die Weichen für weiteres Wachstum in den kommenden Jahren.



«Für unsere Kunden ist das ein echter Mehrwert, da wir ihnen künftig unsere innovativen und nachhaltigen Lösungen und Produkte aus einer Hand anbieten können. Damit beschleunigen wir die nachhaltige Transformation der Bauindustrie und unterstützen unsere Partner bei der weiteren Reduktion ihres CO₂-Fussabdrucks. Mit einer schlagkräftigen und starken gemeinsamen Vertriebsorganisation werden wir für Sika weiteres Wachstum erzielen und für signifikante Cross-Selling-Effekte sorgen.»

sagt Daniela Schmiedle, General Managerin Sika Deutschland.

DAS PASST: SIKA UND MBCC

EMEA: SAUDI-ARABIEN – DIVERSIFIZIERUNG DER ENERGIEQUELLEN UND FÖRDERUNG DER NACHHALTIGKEIT

Das Königreich Saudi-Arabien mit seinen rund 35 Millionen Einwohnerinnen und Einwohnern hat ambitionierte Zukunftspläne. Zahlreiche Gigaprojekte dürften in den nächsten Jahren hohe Wachstumsraten in der Bauindustrie vorantreiben. Allein in der futuristischen Entwicklungszone NEOM wurden bereits Bauaufträge im Wert von rund USD 30 Mrd. vergeben. Weitere Grossprojekte sind in der Pipeline und auch der Wohnungsbau wächst dynamisch.

Vor diesem Hintergrund fand das erste gemeinsame Sika/MBCC Sales Meeting statt. Während des Treffens befasste sich das lokale Team unter anderem mit Marktanalysen, Geschäftsentwicklungsstrategien, einer Sales Performance Review und der neuen Organisationsstruktur.



An dem Treffen nahmen rund 400 Mitarbeitende aus ganz Saudi-Arabien teil.
»Wir sind nun ein Team und blicken optimistisch in die Zukunft.«



Ali Hakami, General Manager von Sika Saudi Arabien, wies auch auf eine Brainstorming-Sitzung hin, bei der Ideen für Wachstumschancen generiert wurden:

»Mit dem Zusammenschluss von Sika und der ehemaligen MBCC sind wir auf Wachstumskurs. Cross-Selling-Möglichkeiten mit unserem kombinierten Portfolio waren ein wichtiges Thema.«

Aufgrund einer besonderen Situation in der Eigentümerstruktur hat Sika in Saudi-Arabien erst im Januar dieses Jahres mit der offiziellen Integration begonnen. Das Vertriebsteam hat aber bereits daran gearbeitet, Synergien zwischen allen Abteilungen zu schaffen. Synergien zwischen zwei Beschaffungsteams haben bereits Wirkung gezeigt. Ein bemerkenswertes Beispiel hierfür war die Zusammenarbeit zwischen den Teams von Sika und Ex-MBCC, die am NEOM-Projekt arbeiten. «Indem wir ihre Marktkenntnisse aufeinander abgestimmt und uns gegenseitig gestärkt haben, konnten wir mehr Geschäftschancen nutzen und unseren Marktanteil steigern», so Ali Hakami.

In der saudi-arabischen Marktlandschaft zeichnen sich attraktive Perspektiven im Bereich der Erneuerbaren Energien ab. Angetrieben wird dieses Wachstum durch die proaktiven Massnahmen der Regierung zur Diversifizierung der Energiequellen und zur Förderung der Nachhaltigkeit.

Neben der Besprechung von Verkaufsstrategien trug das Meeting auch zum Teamgeist bei: «Das Meeting war für uns wie ein <Day One>», sagt Marketing Manager Anzad Batharudeen. Am zweiten Tag des Treffens nahmen rund 400 Mitarbeitende aus ganz Saudi-Arabien an verschiedenen Teambuilding-Aktivitäten teil.

ERFOLGREICHE KOOPERATIONEN

DAS PASST: SIKA UND MBCC



AMERICAS: DOMINIKANISCHE REPUBLIK – STARKE TECHNOLOGISCHE SYNERGIEN UND CROSS-SELLING MÖGLICHKEITEN

Die Dominikanische Republik ist eines der mineralreichsten Länder der Karibik. Das Land hat eine lange Geschichte des Bergbaus und hat ausländische Investitionen von verschiedenen grossen Konzernen angezogen. Sika Dominicana, ein führender Anbieter von Betonlösungen, ist seit zwei Jahren in das Bergbausegment eingestiegen und liefert Epoxid- und Zementmörtel für Tagebauwerke. Nun liefert das Unternehmen auch Lösungen für den ersten U-Bahn-Tunnel des Landes, der in Vorbereitung und Produktion ist. Durch die Akquisition von MBCC wurden starke Cross-Selling-Möglichkeiten und technologische Synergien genutzt: Kunden können ihre Produktions- und Betriebsabläufe im Spritzgussverfahren optimieren, die Effizienz steigern, die Zugstufe kontrollieren, die Druckfestigkeit einhalten und für ein ausreichendes Sicherheitsniveau sorgen. Das Unternehmen setzt sich für die Implementierung innovativer Technologien von Sika und MBCC ein, um ein strategischer Partner für diesen Sektor zu werden. Sika Dominicana bietet nun Konsolidierungslösungen wie Injektionsharze, die Instandsetzung beschädigter Spritzbetonbereiche, Polypropylenfasern und andere wertschöpfende Lösungen an.

AMERICAS: MEXIKO – FLOORING & ROOFING REGIONAL MEETING 2024

Das LATAM Flooring & Roofing Meeting von Sika war ein grosser Erfolg. Erstmals fand die Veranstaltung vom 11. bis 15. März in einem ehemaligen MBCC-Werk im mexikanischen Bundesstaat Tlanepantla statt. Über 35 Kolleginnen und Kollegen aus verschiedenen Ländern der Region nahmen zusammen mit den Experten des Unternehmens teil und machten das Treffen zu einem grossartigen Forum für Diskussionen, Debatten, Ideen und vor allem für gute Teamarbeit. Die Agenda war gefüllt mit Schlüsselthemen wie gemeinsamen Cross-Selling-Möglichkeiten und zukunftssträchtigen Marktsegmenten wie Rechenzentren und neuen Technologien in beiden Märkten. Darüber hinaus diskutierten die Teilnehmenden die neuesten Entwicklungen im Bereich der Produktintegration, beispielsweise bei Sika Ucrete. Ausserdem wurden praktische Vorführungen von Produkten und Systemen organisiert. Im Gegenzug teilten einige Länder dem Forum ihre aktuelle Situation, ihre Stärken, Herausforderungen, Risiken, aber vor allem auch ihre Chancen mit.



DAS PASST: SIKA UND MBCC

AMERICAS: SIKA USA – GEMEINSAM MIT NEUER BUSINESS UNIT SIKA FACADES STÄRKER

Der Geschäftsbereich US Facades von Sika ist eine Division von Sika, die ein umfassendes Sortiment an Produkten und Systemen für Wärmedämmsysteme (exterior insulation finishing systems, EIFS) und Stuckanwendungen anbietet. EIFS und Stuck sind Fassadenverkleidungssysteme, die für eine verbesserte Wärmedämmung, Witterungsbeständigkeit und Ästhetik von Gebäudefassaden sorgen.

EIFS ist ein wichtiger Treiber für die Einsparung von Wärmeverlusten über Gebäudehülle und Fassade, die für einen hohen Energieverbrauch in Gebäuden verantwortlich sind. Sika ist im Fassadengeschäft mit mehreren Marken tätig, darunter Parex®, LaHabra® und SikaWall® für Zusatzprodukte. Das Portfolio wurde nun um Senergy® von MBCC erweitert. Diese Marken decken ein breites Produktspektrum ab, z. B. Luft-/Wetterbarrieren, Grundlacke, Veredelungen, Klebstoffe, Dichtstoffe, Beschichtungen und Zubehör.

Sika hat kürzlich die neue Geschäftseinheit Sika Facades gegründet, um die Teams von Parex/Sika und MBCC zu integrieren und die Abläufe und Strategien für das Segment Fassade zusammenzubringen. Das Unternehmen optimiert seine Produktions- und Lieferkettenstrukturen, um näher an die Kunden zu kommen und gleichzeitig die Kunden- und Farbserviceprozesse für ein besseres Kundenerlebnis zu verbessern. Geleitet wird die neue Business Unit von Konrad Wernthaler, Senior Vice President Building Finishing Systems, der zuvor Führungspositionen bei MBCC U.S. innehatte.

Die Business Unit US Facades von Sika profitiert vom gemeinsamen Know-how der ehemaligen Mitarbeitenden von Parex/Sika und MBCC, die sich rasch zu einem gemeinsamen Team zusammenschlossen, um die Kunden bestmöglich zu bedienen und hochwertige Produkte und Systeme zu liefern. Auch die neue Business Unit profitiert von den Cross-Selling-Möglichkeiten und bietet so komplementäre Produktportfolios aus anderen Sika Business Units an. Darüber hinaus nutzt die neue Geschäftseinheit die F&E- und Innovationsressourcen von Sika, um neue und verbesserte Lösungen für den Fassadenmarkt zu entwickeln, die sich auf Nachhaltigkeit, Leistung und Ästhetik konzentrieren.



Sika U.S. konzentriert sich auf Fassaden.



Nachhaltigkeit, Leistungsfähigkeit und Ästhetik sind entscheidend für innovative Fassaden.

Konrad Wernthaler:



»Wir freuen uns sehr, das Beste aus beiden Welten von Parex/Sika und MBCC zusammenzuführen. Mit unseren starken Marken, unserem erfahrenen Team und unseren innovativen nachhaltigen Lösungen wird Sika zum Branchenführer auf dem Fassadenmarkt. Wir sehen ein enormes Potenzial für schnelles profitables Wachstum in diesem Segment, angetrieben von einem gesunden US-Wohnungsmarkt und dem steigenden Bedarf an effizienter Wärmedämmung durch unsere EIFS-Systeme.«

ERFOLGREICHE KOOPERATIONEN

DAS PASST: SIKA UND MBCC

Carlo Faber, Corporate Market Development Manager Building Finishing, sagte:



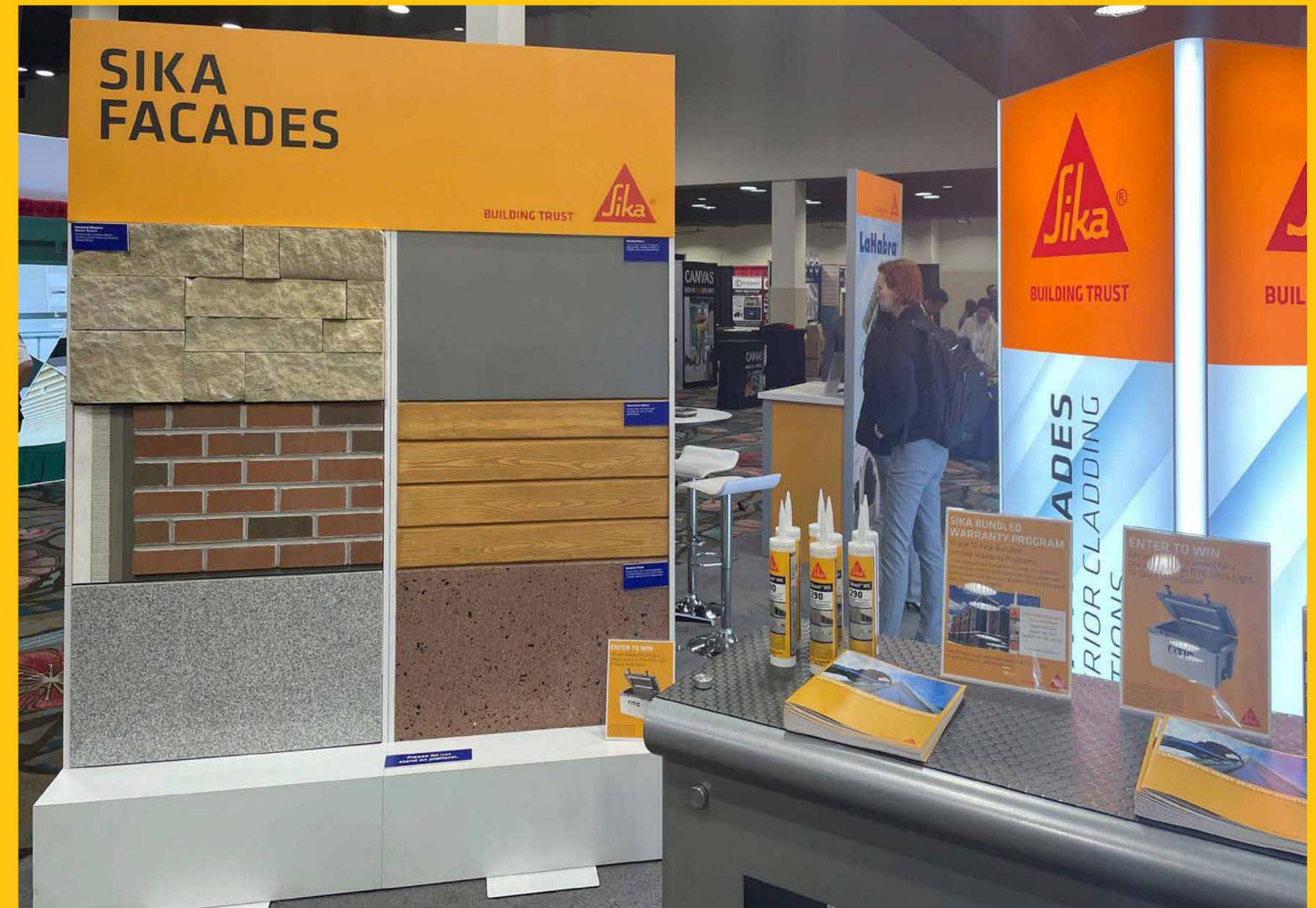
«Wir werden zum echten Marktführer für nachhaltige Lösungen für die Bauindustrie. Mit unserem integrierten Produktportfolio haben wir alles in der Hand, um unsere Kunden bestmöglich zu bedienen.»



Produkte und Lösungen wurden demonstriert.



Kürzlich nahm Sika an der Ausstellung Build24 teil, die von der Association of the Wall and Ceiling Industry (AWCI) in Orlando, Florida, organisiert wurde. Die Messe war eine Plattform, um die neuesten Produkte, Dienstleistungen und Lösungen für die Wand- und Deckenindustrie zu präsentieren und Fachleute und Experten aus der gesamten Branche zusammenzubringen. Sika präsentierte ihr vielfältiges Produkt- und Systemangebot für EIFS und stellte ihre Führungsposition unter Beweis. Ausserdem veranstaltete Sika verschiedene vertiefende Schulungen, Networking-Events und Kundentreffen, um ihr Wissen und ihre Erkenntnisse weiterzugeben.



Sika präsentierte ihr vielfältiges Sortiment an Produkten und Systemen für Wände und Decken.

DAS PASST: SIKA UND MBCC

ASIA PACIFIC: SIKA PRÄSENTIERT OFFSHORE-INNOVATIONEN AUF WINDKRAFT-EVENTS IN ASIEN

Das neue und kombinierte Sika/MBCC-Portfolio eröffnet eine neue Dimension nachhaltiger Lösungen für erneuerbare Energien. Sika präsentierte ihre innovativen Injektionslösungen und Dienstleistungen auf zwei grossen Windenergie-Events in Asien: Wind Energy Asia 2024 in Taiwan und Wind Expo 2024 in Japan.

Die Wind Energy Asia 2024 fand vom 6. bis 8. März im Kaohsiung Exhibition Center statt und war Taiwans grösste Windenergiemesse. Sika präsentierte ihre branchenführenden Offshore-Verfugungslösungen und vergangene Referenzprojekte, die in der Region realisiert wurden. Die Offshore-Mörtel von Sika sind speziell für eine hochfeste strukturelle Stabilisierung und präzise Ausrichtung von Fundamenten von Offshore-Windparks entwickelt worden. Sie halten den härtesten Umgebungen stand und wurden bereits bei mehreren Offshore-Windprojekten in Taiwan, China und Japan eingesetzt, darunter auch beim jüngsten Hai Long-Projekt in Taiwan.

Die Wind Expo 2024 fand vom 28. Februar bis 1. März im Tokyo Big Sight statt und war Japans grösste Windenergiemesse. Das Offshore & Marine Construction-Team von Sika präsentierte potenziellen Kunden und Partnern seine Lösungen und Dienstleistungen für Offshore-Verfugungen. Die Offshore-Windenergie ist ein Schlüsselsektor für die Erreichung der CO₂-Neutralität. Sika setzt sich dafür ein, das Wachstum und die Entwicklung dieses Sektors zu unterstützen.

Offizielle Zahlen sprechen von einem Ziel von 10 GW installierter Leistung bis 2030 und beachtlichen 30–45 GW bis 2040. Seit 2020 hat Sika mehr als 40.000 Tonnen Offshore-Mörtel an Offshore-Projekte in der APAC-Region geliefert und seine Position als starker Industrielieferer behauptet. Neben innovativen Fugenmörteln für Offshore-Anwendungen ist Sika auch im Bereich Onshore-Windkraftanlagen stark. Das Unternehmen bietet Lösungen für die Onshore-Windindustrie vom Rotorblatt bis zur Basis und setzt sich dafür ein, die richtige technische Unterstützung zu bieten, um wirtschaftlichere, schnellere, sicherere und bessere Ergebnisse zu erzielen.



Bei der Wind Energy Asia in Taiwan hiess das lokale Team Philippe Jost, Regional Manager Asia/Pacific, und Jonathon Sharkey, Head of Target Market Engineering Refurbishment APAC, am Tag der Markteinführung willkommen.

SIKA IST ÜBERALL, JETZT NOCH STÄRKER.

