



EGY ÉV CSAPATMUNKA ÉS EGYÜTTMŰKÖDÉS

HÍREK AZ MBCC INTEGRÁCIÓJÁRÓL

Spanyolország:
Nagyobb kapacitás,
több érték

A poralapú termékek sikeres átköltöztetése.

A Sika Japán receptje a sikerhez

Innováció, integráció és inspiráció, ezek a kulcsfontosságú tényezők.

Észak-Európa:
Új vízszigetelő
habarcok

Ügyfeleink profitálni fognak az innovatív termékportfóliából.

Sika USA növekedési
ambíciókkal

Sika Homlokzati hőszigetelés új üzletág létrehozása

BUILDING TRUST



EGY ÉV CSAPATMUNKA ÉS EGYÜTTMŰKÖDÉS

HÍREK AZ MBCC INTEGRÁCIÓJÁRÓL

LEGFONTOSABB EREDMÉNYEK	3
„EGYÜTT EREDMÉNYESEN TUDJUK ELŐMOZDÍTANI AZ IPARÁGAT”	4
NAGYOBB KAPACITÁS, TÖBB ÉRTÉK KÖZÖS TERMELÉSI LÁBNYOM SPANYOLORSZÁGBAN	7
A SIKA ERŐS ELKÖTELEZETTSÉGE AZ INNOVÁCIÓ ÉS A DIGITALIZÁCIÓ IRÁNT	9
SIKA JAPÁN RECEPTJE A GLOBÁLIS SIKERHEZ: INNOVÁCIÓ, INTEGRÁCIÓ, INSPIRÁCIÓ	11
NAGY ELŐRELÉPÉS	13
SIKERES EGYÜTTMŰKÖDÉS	15

Még csak egy év telt el azóta, hogy befejeztük az MBCC akvizícióját, és ünnepeltük a Sikához való csatlakozás első napját több mint 60 MBCC országban. Azóta számos nagy eredményt értünk el. A szervezetben több mint 1 000 szinergiára irányuló kezdeményezés jött létre. Csak az első nyolc hónapban 41 millió CHF értékű szinergiát sikerült megvalósítani, a 2026-ra kitűzött célt pedig 180-200 millió CHF-ra növeltük. A márkaintegrációs terveket nyolc országban dolgozták ki, az integráció teljes sebességgel halad. Az ERP rendszereket sikeresen integrálták 28 országban. Nemcsak egy erős innovációs hálózatot fejlesztettünk ki, hanem mostantól egy még erősebb kiegészítő termékekből álló portfóliót is kínálunk ügyfeleink számára. Az integráció csúcspontja számomra, hogy tanúja lehetek ennyi elkötelezett és motivált ember közös munkájának a Sika és a korábbi MBCC vállalat részéről is, hogy így egy erősebb platformot hozzanak létre a jövőbeni növekedéshez. Egy év közös munka után büszkén mondhatom, hogy ez az integráció rendkívül sikeres. Szeretnék köszönetet mondani mindenkinek az elkötelezettségükért, és várakozással tekintek egy még erősebb Sikára! [Link a videoüzenethez.](#)

THOMAS HASLER
Vezérigazgató



Felelős: Dominik Slappnig
Szerkesztők: Matthias Arnet, Tim Förschler, Klaus Strixner, Klaus Treichel

A „Master Builders Solutions” védjegyet a Construction Research & Technology GmbH, Németország engedélyével használható.

Sika AG Kapcsolat
Zugerstrasse 50 Telefon: +41 58 436 68 00
6341 Baar www.sika.com
Svájc

Előoldali kép: Sika homlokzati csapata a floridai Orlandóban megrendezett Build24 kiállításon.



Az elmúlt évben csapataink nagyszerű munkát végeztek az MBCC alkalmazottainak, eszközeinek és termékcsoportjainak Sikába történő integrálásával. Megkezdtek az MBCC informatikai rendszereinek is az integrálását, hogy erős és hatékony ERP rendszert hozzunk létre. Már most látható, hogy a közös termékínálatunk rendkívül erős, innovatívabb és fenntarthatóbb termékekre és megoldásokra épül. Ebben a hírlevélben a legújabb K+F projektekről és kezdeményezésekről fogunk tájékoztatást nyújtani, valamint számos példát említünk az együttműködéssel és a sikerekkel kapcsolatban. A rendszeres Pulse Check felmérések alapján megtudtuk, hogy jó úton járunk és új kollégáink már most is nagyra értékelt részei a Sika családnak. Nagyon optimista vagyok, és meg vagyok győződve arról, hogy a 2024-es év nagyszerű lehetőségeket tartogat számunkra!

IVO SCHAEGLER
Építőipari Üzletágvezető

LEGFONTOSABB EREDMÉNYEK

AZ INTEGRÁCIÓ ELSŐ ÉVE UTÁN

6.000
ALKALMAZOTT
INTEGRÁLÁSA

1000+
SZINERGIÁRA IRÁNYULÓ KEZDEMÉ-
NYEZÉS

180-200 MILLIÓ CHF ÉRTÉKŰ
SZINERGIA VÁRHATÓ 2026-RA
ÉVENTE

61
EGYÜTTMŰKÖDŐ ORSZÁG

3
ÚJ CSATLAKOZÓ
ORSZÁG

8
MÁRKAINTEGRÁCIÓS TERV KIDOLGO-
ZÁSA – TELJES SEBESSÉGGEL ELŐRE

41 MILLIÓ CHF ÉRTÉKŰ
SZINERGIA VALÓSULT MEG
AZ ELSŐ NYOLC HÓNAPBAN

28
ERP RENDSZER SIKERES
INTEGRÁCIÓJA

KIEGÉSZÍTŐ TERMÉKEK
ERŐS
PORTFÓLIÓJA

„EGYÜTT EREDMÉNYESEN TUDJUK ELŐMOZDÍTANI AZ IPARÁGAT”

SIKA CSAPATAINK ÉS ÜGYFELEINK ÍGY LÁTJÁK AZ INTEGRÁCIÓT

SIKA CSAPAT

MATT KUNKEL
KÖZPONTI RÉGIÓ ALELNÖKE – KERESKEDELEM,
ÉPÍTŐIPAR, PADLÓ ÉS ÉPÜLET BEFEJEZÉS ÜZ-
LETÁG, KANADA



„A Sika általi felvásárlás kulcsfontosságú volt az MBCC számára, egy új fejezetet nyitott, mely izgalmas, növekedési lehetőségekkel teli. A Sika családba történő integrációval mi is inspirálódunk a Sika globális vezető szerepe és jövőképe által.

Közösen arra törekszünk, hogy egyesített erőseinket kihasználva ösztönözzük az innovációt, kivételes értékeket nyújtunk ügyfeleinknek, és formáljuk az iparág jövőjét.”

CAM VAN NGUYEN
PROJEKTMARKETING FELÜGYELŐ, VIETNÁM

„A két vállalat marketing erejének kombinálásával létrejövő szinergiák még nagyobb sikerekhez vezethetnek marketingintézkedéseinkben. A saját erősségeink, erőforrásaink és szakértelmünk kihasználásával lehetőségünk nyílik arra, hogy valóban innovatív megoldásokat hozzunk létre az építőiparban és hozzáadott értéket biztosítsunk ügyfeleink számára. A legjobb technológia bevezetésébe vetett bizalmunk bizonyítja megingathatatlan elkötelezettségünket az iránt, hogy olyan csúcsminőségű termékeket és szolgáltatásokat nyújtunk, amelyek megfelelnek az építőipar folyamatosan változó igényeinek. Együtt figyelemre méltó eredményeket érhetünk el, és eredményesen tudjuk előmozdítani az iparágat.”



ÜGYFELEK



„Régi ügyfélként, amikor megtudtuk, hogy az MBCC Group tulajdonosa megváltozik, még nem tudtuk, hogy mire számíthatunk. Azonban gyors és zökkenőmentes átmenetet, valamint az innováció és a fenntarthatóság iránti hasonló elkötelezettséget tapasztaltunk. Bizunk benne, hogy a szakmai tudás és a kiegészítő termékek kombinációja új szintre emeli a projektjeinket és versenyelőnyt biztosít számunkra a piacon.”

Daniel Stiler
Üzlettulajdonos, PHU FLOOR, Lengyelország



„Az MBCC és a Sika egyesülése kiváló lehetőség számunkra, hogy egy erős termékportfólióból profitáljunk. Így bővíteni tudjuk piaci részesedésünket, erősíteni tudjuk a márkát és ismertebbé tenni megoldásainkat ügyfeleink körében.”

Yolanda Mora Aguilar
kereskedelmi igazgató,
Comercialidora Castaño Cardozo,
Kolumbia



„EGYÜTT EREDMÉNYESEN TUDJUK ELŐMOZDÍTANI AZ IPARÁGAT”

SIKA CSAPATAINK ÉS ÜGYFELEINK ÍGY LÁTJÁK AZ INTEGRÁCIÓT

SIKA CSAPAT

LINA GAVIRIA
PROJEKT ÉS SPECIFIKÁCIÓ MENEDZSER
LATAM, KOLUMBIA

„Az új csapatok közötti együttműködés és a jó kommunikáció a közös ügyfelek és/vagy projektek megszólítása érdekében kulcsfontosságú tényezők az értékesítés növelésében. Egymás szakértelméből való tanulás révén több olyan eszköz áll a rendelkezésünkre, melyekkel az elvárt szolgáltatást nyújthatjuk ügyfeleink és régi partnereink számára.”



MELANIE HEIBEL
MARKETING MENEDZSER, EMEA, NÉMETORSZÁG

„Az, hogy a Sika család tagja lettem, ösztönözte a személyes és szakmai fejlődésemet is a dinamikus Sika környezetben. Amikor egy marketingeseményen megkérdezték, hogy mi inspirál engem, azt válaszoltam: „A szenvedélyes emberek, akikkel együtt dolgozva tovább tudsz növekedni.”

Ez az érzés tökéletesen leírja a Sikanál töltött napok során szerzett tapasztalataimat. Ezért is vagyok izgatott a közös utunkkal kapcsolatban, mivel összefogva, együtt formálhatjuk az iparág jövőjét.”



JULISSA HIDALGO
BETONTECHNOLÓGIAI IGAZGATÓ, AMERIKA

„Egy erős csapat lettünk! A nagyszerű, innovatív ötleteket olyan nagyszerű emberek valósítják meg, mint a mieink. Nagyon izgalmas egy olyan csapat tagjának lenni, amely már most is szorosan együttműködik, hogy a leghatékonyabb megoldásokat kínálja az iparág számára.”



ÜGYFELEK



„Évek óta dolgozom együtt a Sikával és az MBCC-vel, és úgy gondolom, hogy utóbbi felvásárlása csak a vállalkozásom javára válhat. Legyen szó akár a termékekről, azok elérhetőségéről, árairól vagy a műszaki és kereskedelmi szolgáltatásokról, már nem kell mérlegelnem és nem kell kompromisszumot kötni. Most már nyugodtan koncentrálnék az üzleti tevékenységemre és teljes bizalommal fejleszthetem a cégemet. Ami minket illet, az akvizíció nagyon gördülékenyen ment, csak pozitívumot látok benne. Minden sokkal egyszerűbbé vált, mivel így több termékhez jutok hozzá, számomra megfelelő feltételekkel, mindezt hatékony, helyben elérhető ügyfélszolgálattal és műszaki támogatással. Bizalommal tekintek a jövőbe.”

François-Xavier LaRue
elnök, Surfacex, Kanada



„Úgy gondolom, hogy ez az együttműködés nagyszerű a teljes építőipar előmozdítása szempontjából. Nemcsak szélesebb termékkínálat tudunk kínálni ügyfeleinknek, de most a Sika és az MBCC egyesülésével még szélesebb és innovatívabb építési megoldásokat tudunk kínálni.”

Steed Bekker
igazgató, Pretoria Construction Chemicals,
Dél-Afrika

„EGYÜTT EREDMÉNYESEN TUDJUK ELŐMOZDÍTANI AZ IPARÁGAT”

SIKA CSAPATAINK ÉS ÜGYFELEINK ÍGY LÁTJÁK AZ INTEGRÁCIÓT

SIKA CSAPAT

KAYLA CHROMY
TERMÉKMENEDZSER, EGYESÜLT ÁLLAMOK

„A Sika tagság első évfordulójához közeledve meglep, hogy mennyi mindent értünk már el együtt: két erős termékportfólió integrálása,



új csomagolás, mely illeszkedik a Sika márkához, ügyfeleink részére biztosítjuk az állandóságot és tájékoztatjuk őket a nagyobb változásokról. Egyik se lett volna megvalósítható, ha nem dolgoztunk volna együtt, egy csapatként. Az integráció során összegyűjtött tehetségek egy jelentős piaci erőt hoztak létre. Izgatottan várom, hogy mit hoz a jövő.”

JUAN CAMILO LEMA ZAMBRANO
KUTATÁSI ÉS FEJLESZTÉSI MENEDZSER, MEXIKÓ

„Fényes jövőt jósolok a cégünknek. Mivel lehetőségem nyílt szorosán együttműködni a Sika csapatával, nagyon optimista vagyok az integrációval kapcsolatban. A széleskörű tehetségünkkel, szaktudásunkkal és tapasztalatunkkal úgy gondolom, hogy együtt megállíthatatlanok leszünk.”



WEMA MBOGO
ADMINISZTRATÍV VEZETŐ, TANZÁNIA

"Nagyon izgatott vagyok, hogy egy nagyobb és szerteágazóbb szervezet tagja lehetek. Optimista vagyok a jövővel, valamint az integrációból eredő növekedési és innovációs lehetőségekkel kapcsolatban. Meggyőződésem, hogy ez képessé tesz bennünket arra, hogy megelőzzük versenytársainkat.”

ÜGYFELEK



„Szerintünk nagyszerű, hogy két ilyen nagy játékos szakértelme egyesül, és mi, az ügyfelek, bővíthetjük kínálatunkat és szolgáltatásainkat. Az MBCC csoportnak és kiváló minőségű termékeinek köszönhetően a Concretos y Pisos az építőipar egyik mércéjévé és aktív vállalatává vált. Ez lehetővé teszi számunkra, hogy tovább bővítsük és erősítsük portfóliónkat, és vezető pozíciót töltsünk be, mely nagyszerű lehetőségeket és folyamatos növekedést kínál.”

Gladys Garcés Fajardo
Projektigazgató, Concretos y Pisos,



„Forgalmazóként a Sika és az MBCC egyesülése nagyszerű hír, mivel ez lehetőséget ad portfóliónk, kínálatunk és ügyfélkörünk bővítésére. Az akvizíció bejelentése óta a Tecnomaster kapcsolatban áll a Sika Guatemalával és azóta is nagy figyelmet fordítanak ránk. A Tecnomaster az elkövetkező években is együtt kíván működni a Sikkal, ahogy az MBCC-vel is tette az elmúlt 22 évben.”

Fulbio Ricci
Rendező: Tecnomaster SA,
Guatemala



NAGYOBB KAPACITÁS, TÖBB ÉRTÉK KÖZÖS TERMELÉSI LÁBNYOM SPANYOLORSZÁGBAN

A termelési kapacitás és a hatékonyság optimalizálására irányuló stratégiai lépésként a Sika két poralapú termékcsaládjának gyártását áthelyezte a Madrid közelében lévő Alcobendas-i üzemből a Guadalajara melletti Cabanillas del Campo-ban lévő korábbi MBCC üzembe. Az MBCC akvizíciójának tavalyi lezárása után röviddel elindított projekt sikeresen megvalósult, az első termékeket 2024 márciusában már le is gyártották, köszönhetően a Sika és a korábbi MBCC szakembereinek szoros együttműködésének és elkötelezettségének.

Az átköltöztetés célja az volt, hogy a jövőbeli növekedés és bővítés érdekében helyet szabadítsanak fel az Alcobendas-i üzemben, amely különféle technológiákat állít elő, köztük poralapú és epoxi bázisú termékeket. Két fő habarcs termékcsaládot helyeztek át a Cabanillas del Campo-i üzembe, amely szabad kapacitással rendelkezik és az Alcobendas-i üzemtől 50 km-re található.

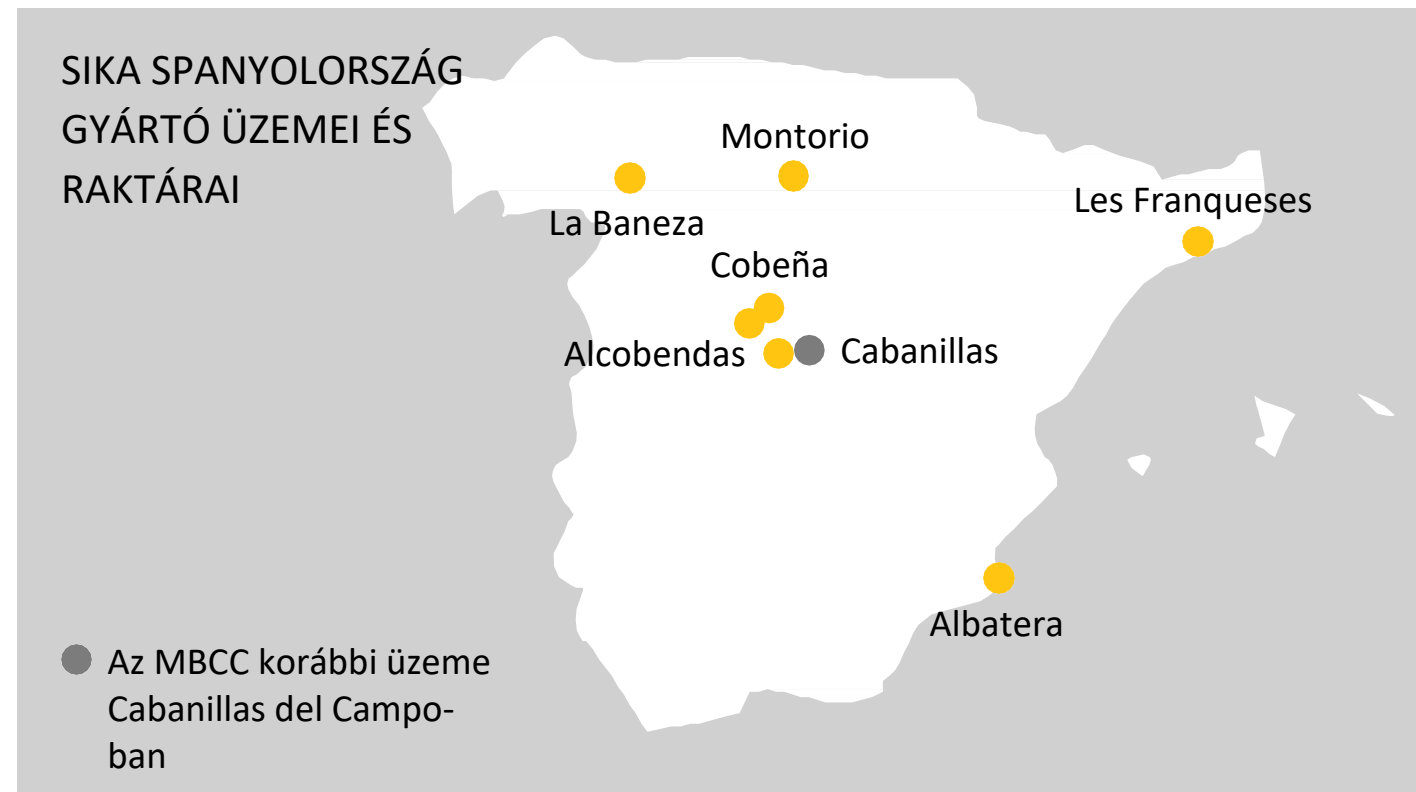
A projekt számos kihívással járt, mint például az eltérő üzemi berendezésekhez való alkalmazkodás, a nyersanyag silók és a Cabanillas del Campo üzem gyártási folyamata. Azonban a projektcsapatnak, amelyet Jesus Mari Gutiérrez projektmenedzser és az MBCC üzemvezetője, Carmen Juárez vezetett, sikerült leküzdenie ezeket a nehézségeket és elérni a tökéletes működést.

Nemcsak a termékeket költöztették át, miközben megőrizték azok teljesítményét és minőségét, hanem optimalizálták a gyártási folyamatot is a Cabanillas del Campo-i üzemben, kihasználva a Sika és az MBCC csapatok közös szakértelmét és tudását. A regionális csapatoktól is kaptak segítséget, egyebek mellett Georgios Papageorgiou-tól, aki segített az átköltöztetés műszaki vonatkozásaiban. Ezen túlmenően a projekt a Cabanillas del Campo-i üzem korszerűsítését is eredményezte, ami ezáltal modernebbé és hatékonyabbá vált.



A Cabanillas del Campóban lévő korábbi MBCC üzem: A Sika és az MBCC csapatok közös szakértelme és tudása új szintre emelte annak működési kiválóságát.

NAGYOBB KAPACITÁS, TÖBB ÉRTÉK EGY KÖZÖS KÖZÖS TERMELÉSI LÁBNYOM SPANYOLORSZÁGBAN



•••

A projekt legfontosabb tanulságai a csapatmunka fontossága, az elkötelezettség, a szerepek és a felelősségi körök egyértelmű meghatározása, valamint a csapatok közötti összhang és együttműködés megteremtése. A projektcsapat, amely a K+F, az üzemeltetés és a vezetés képviselőiből állt, együtt dolgozott egy közös cél elérése érdekében és sikeresen befejezte a projektet időben, a költségvetés keretein belül. A projekt a funkcionális és a kultúrák közötti szinergiák értékét is demonstrálta, mivel a Sika és a korábbi MBCC csapatok egymástól tanultak és megosztották a korábban bevált módszereiket.



Jorge Hernandez, operatív igazgató, Spanyolország:

„Büszke vagyok a közös csapat eredményeire. Ezzel az intézkedéssel, a gyártási folyamatok hatékonyá tételével készen állunk a jövőbeni növekedésre. Ez a projekt egyértelműen megmutatta erősségeinket és hogy milyen szakértelemmel rendelkezünk a csoportban – a K+F-től, az üzleti területen keresztül az operatív feladatokig.”



A projektcsapat együtt dolgozott egy közös cél elérése érdekében és sikeresen befejezte a projektet időben, a költségvetés keretein belül.

A SIKA ERŐS ELKÖTELEZETTSÉGE AZ INNOVÁCIÓ ÉS A DIGITALIZÁCIÓ IRÁNT

KÉT KULCSFONTOSÁGÚ PROJEKT AZ EGYÜTTMŰKÖDÉS ÉS AZ INNOVÁCIÓ ÚJ KORSZAKÁBAN



A Sika elkötelezett a digitális technológiák kiaknázása mellett a hatékonyabb együttműködés és innováció érdekében.

Az innováció és a digitalizáció megkönnyíti a szervezetek közötti zökkenőmentes együttműködést, megdönti a hagyományos módszereket és a problémamegoldás, valamint a projektmenedzsment sokkal integráltabb megközelítését teszi lehetővé. A Sika ezt a megközelítést olyan kulcsfontosságú projektet stratégiai megvalósításán keresztül szemlélteti, mint a Nuage vagy a terméklétrehozási folyamat (PCP) új verziója, amelyek mindegyike hangsúlyozza a Sika elkötelezettségét a digitális technológiák kiaknázása iránt a fokozott együttműködés és innováció érdekében.



Patricia Heidtman, a Sika innovációs és fenntarthatósági igazgatója:

„A K+F, az üzemeltetés, a fenntarthatóság és az innováció közötti hatékony együttműködés kulcsfontosságú az ügyfélközpontúsággal, a digitalizációval és a fenntarthatósággal kapcsolatos kihívások leküzdéséhez – különösen vállalatunk történetének legnagyobb integrációjának háttérében. Minden csapatunk, a K+F-től kezdve az üzemeltetésen, célpiacokon keresztül a fenntarthatóságig, kulcsfontosságú szerepet játszik, egyesítik egyedi nézőpontjaikat, hogy előmozdítsák az innováció kultúráját, amely előtérbe helyezi az azonnali vevői igényeket és a hosszú távú környezettudatosságot.”

A Nuage, a Sikanak a K+F folyamatok digitalizálására irányuló projektje, mely a Sika előremutató elképzeléseinek bizonyítéka. Egy globális digitális laboratórium létrehozásával a Nuage lehetővé teszi a Sika (és korábbi MBCC) összes telephelyén dolgozó K+F alkalmazottak számára, hogy kísérleteket és szimulációkat végezzenek a legmodernebb digitális eszközök és technológiák alkalmazásával, függetlenül azok fizikai helyzetétől. Ez a kezdeményezés elősegíti a különböző régiókban dolgozó csapatok közötti valós idejű együttműködést, és hozzáférést biztosít az adatok, szoftverek és hardver-erőforrások széles skálájához. A Nuage sikere a projektcsapatoknak, valamint az összes régióból, minden alapvető technológiai szakértői csoportból, illetve az informatikai, beszerzési, üzemeltetési és műszaki szolgáltatási területen dolgozó szakemberek összehangolt munkájának köszönhető. A 2023-ban kezdődő bevezetéssel és 2024-ben a K+F csapatok folyamatos bevonásával a Nuage új mércét állít fel a K+F területén folytatott digitális együttműködés terén.

A SIKA ERŐS ELKÖTELEZETTSÉGE AZ INNOVÁCIÓ ÉS A DIGITALIZÁCIÓ IRÁNT

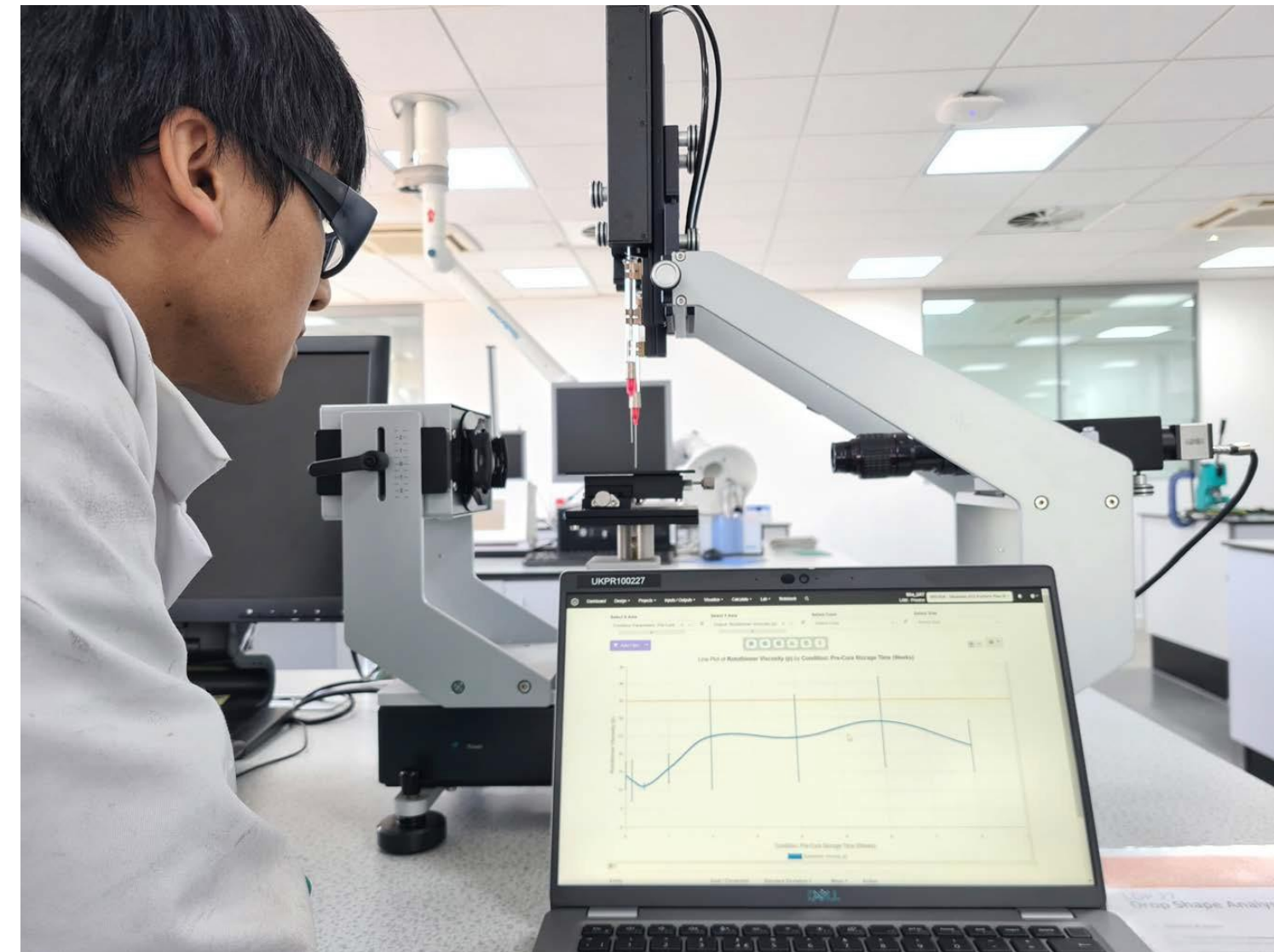


Luka Oblak, Projektvezető Nuage:

„A Nuage elindítása kulcsfontosságú előrelépést jelent a K+F erőfeszítéseinkben. A laboratóriumainkban alkalmazott digitális technológiák fúziója javítja a csapatok közötti együttműködést, valamint a kutatási és fejlesztési munkafolyamatok hatékonyságát, ezáltal lehetővé téve számunkra, hogy gyorsabban biztosítsuk ügyfeleink számára a kiváló minőségű, innovatív megoldásokat.”

PCP: A Nuage-val párhuzamosan a Sika termékfejlesztési folyamata (PCP) a vállalat innovációval kapcsolatos stratégiai megközelítését testesíti meg a termékfejlesztés és a piaci kínálat terén. Az új PCP 2023 világos felelősségi köröket és eljárásokat határoz meg az új termékek és rendszer megoldások létrehozására, módosítására és forgalmazására vonatkozóan, összhangban a Sika hosszú távú nyereségességre és ügyfél-elégedettségre vonatkozó célkitűzéseivel. Ez az átfogó folyamat középpontba helyezi a termékkockázatok csökkentését, a környezetvédelmi, egészségügyi, munkavédelmi és szabályozási előírásoknak való megfelelést, valamint a fenntarthatósági szempontok integrálását a termék teljes életciklusa során, beleértve a fenntarthatósági portfóliókezelési értékeléseket is. Ezzel a PCP 2023 biztosítja, hogy a Sika megoldások megfeleljenek a legmagasabb minőségi és munkavédelmi előírásoknak, és ezáltal pozitívan hatással vannak a környezetre és a társadalomra.

A terméklétrehozási folyamat (PCP) döntő fontosságú a termékötletből egy olyan piacra kész megoldásra való áttérésben, amely illeszkedik a vállalat ügyfélközpontú stratégiájához. Az új termékek javításához, innovációjához és fejlesztéséhez szükséges összes összetevőt és alkalmazottat bekapcsolja a folyamatba. Ez magában foglalja az üzleti eset kidolgozásától és az erőforrások tervezésétől kezdve a termék összeállítását és megtervezését, valamint a gyártás, a logisztika, a marketing és az értékesítés felügyeletét is.



A globális digitális laboratórium lehetővé teszi a K+F alkalmazottak együttműködését, függetlenül a fizikai helyzetüktől.



Herbert Ackermann, globális innovációs menedzsment vezetője: „A PCP 2023 a különböző üzleti szakterületek közötti együttműködést célozza, mely innovációnk sarokkövéként szolgál. Azt a szellemiséget és kultúrát testesíti meg, mely a Sika sikerét eredményezte. Mivel továbbra is az innovatív technológiákra és termékekre összpontosítunk, terméklétrehozási folyamatunk biztosítja, hogy olyan megoldásokat nyújtsunk, amelyek nemcsak megfelelnek, hanem meg is haladják ügyfeleink elvárásait, ezáltal biztosítva további növekedésünket és sikereinket.”

SIKA JAPÁN RECEPTJE A GLOBÁLIS SIKERHEZ: INNOVÁCIÓ, INTEGRÁCIÓ, INSPIRÁCIÓ

Egy felvilágosító beszélgetés során Bernhard Bosshard, az ázsiai és csendes-óceáni térség K+F regionális vezetője, Elyes Jendoubi, a japán innováció és fenntarthatóság vezetője és Michael Guenther, a vállalati szellemi tulajdon vezetője rávilágítottak arra, hogy a Sika Japán hogyan vált az innováció sarokkövévé a globális Sika környezetben. A felvásárolt vállalatok integrációjának menedzselésével és az innováció virágzását elősegítő környezet megteremtésével a Sika Japán jól példázza a vállalat elkötelezettségét az iparág vezető szerepére.

A Sika Japán 18%-kal járult hozzá a Sika összes találmányához. Kérem, ossza meg velünk, melyek azok a kulcsfontosságú tényezők, amelyek hozzájárultak ehhez a sikerhez?

Elyes: A Sika Japán elismerése az innováció iránti stratégiai és kulturális elkötelezettségünk bizonyítéka. Ezt a sikert számos kritikus gyakorlat támasztja alá. Először is, világos jövőképpel, stratégiával és éves célkitűzésekkel kezdünk, hogy biztosítsuk csapatunk összehangolt és motivált legyen, fészegetve az innováció határait az iparágon belül. Fontos, hogy minden alkalmazott megértse a célunkat, amely így foglalható össze: Innováció révén technológiai vezetőkké váljunk. A kiváló minőségű kutatási és termékfejlesztési projektek azonosítása, tervezése és végrehajtása is nagyon fontos szerepet játszik. Másodszor, fontos, hogy csapatunk számára teret és szabadságot biztosítsunk az innovációhoz. Külön erőforrásokat és időt biztosítunk a kutatásra és a kísérletezésre. Olyan kultúrát ápolunk, ami értékeli a kreativitást és tanul a kudarcokból. Az innováció egy csapatsport. Végezetül: csapatunk sokszínűsége jelentősen hozzájárul az innovációs sikereinkhez.

„A nyitott K+F kultúránk lehetővé teszi a szaktudás és a technológiák megosztását, melyek elősegítik az ötletelést és a fejlődést.”



Bernhard Bosshard
regionális K+F vezető
Ázsia, csendes-óceáni
térség



Michael Guenther
vállalati szellemi
tulajdon vezetője



Elyes Jendoubi
Innováció és fenntart-
hatóság vezetője
Japán



A Sika K+F Japánban fejlett technológiát és együttműködő szellemiséget alkalmaz.

SIKA JAPÁN RECEPTJE A GLOBÁLIS SIKERHEZ: INNOVÁCIÓ, INTEGRÁCIÓ, INSPIRÁCIÓ

...

Meg tudná fogalmazni a szellemi tulajdonnal és a kutatás-fejlesztéssel foglalkozó csapatok együttműködésének hatását az innováció ösztönzésére? Hogyan biztosítja ez az együttműködés, hogy az új ötletek innovatívak és jól védettek legyenek?

Michael: A kutatás-fejlesztéssel és a szellemi tulajdonnal foglalkozó csapatok közötti együttműködés elengedhetetlen az innováció előmozdításához, különösen a vegyészeket és a tervezőmérnököket bevonó technológia-intenzív területeken. Ezeknek a szakembereknek ismerniük kell a szellemi tulajdonhoz fűződő jogokat és a védelmi mechanizmusokat, amelyek növelik innovációs képességüket egy jogi és versenyképeségi kereteken belül. A szellemi tulajdonnal kapcsolatos képzés integrálása, valamint a házon belüli szabaddalmi ügyvédekhez és mérnökökhöz való hozzáférés biztosítása olyan helyeken, mint Japán, növelik a szellemi tulajdonnal kapcsolatos tudatosságot a K+F alkalmazottak körében. Ez a felállás egyszerűsíti a találmányok bejelentési és védelmi folyamatát. A szabadalmi bejelentési folyamat az innováció számára előnyös rendszert vezet be. A szabadalom biztosítása azonban nem garantálja a piaci sikert; a találmánynak meg kell felelnie a piaci igényeknek és preferenciáknak, hogy életképes legyen. Így a K+F és a szellemi tulajdon közötti együttműködés kulcsfontosságú a szellemi tulajdonhoz fűződő jogok biztosítása és az innovációk piaci potenciállal való összehangolása szempontjából. Örömmel látjuk, hogy termékeink feltűntek a piacon, és tudjuk, hogy szabadalmaink szilárdan állnak.

Egy felvásárolt vállalat integrálása során gyakran merülnek fel olyan kihívások, mint a technológiák összevonása, a vállalati kultúrák összehangolása. Tudna példákat mondani olyan kihívásokra, amelyekkel az ázsiai, csendes-óceániai térségben a K+F-nek szembesülnie kellett? **Bernhard:** Kezdetben sok kérdés merül fel és sok az ismeretlen, ami nyugtalanító lehet az emberek számára. Ha azonban előnyben részesítjük az embereket, együttműködően és befogadóan bánunk velük, akkor segíthetünk a bizalom kiépítésében, és a Sika család tagjaiként érezhetik magukat. A nyitott K+F kultúránk lehetővé teszi számunkra, hogy megosszuk a szak tudást és a technológiákat, melyek elősegítik az ötletelést és a fejlődést. Például, amikor felvásároltuk a Hamatite-ot, már a második napon részt vettek a Sika által szervezett globális vegyész napokon, és nagyon tetszett nekik a curing by design technológiánk. Gyorsan át is vették ezt a technológiát. Egy másik példa az volt, amikor az MBCC felvásárlása után egy hónappal adalékszer K+F workshopot tartottunk.



Laboratóriumtól a piacig: Az MBCC és a Sika Japan közös találkozója a helyi ügyfelekkel, ahol ismertették a Sika 2028-as stratégiáját a betonadalékszerek és beton üzletágban, és bemutatták az új és innovatív közös portfóliót.

És hogyan készül a K+F az ázsiai, csendes-óceániai térségben ezen kihívások kezelésére és kiaknázására?

Bernhard: Az MBCC felvásárlása izgalmas volt a K+F számára, mivel érdekes és értékes technológiákat kombináltunk. Azonnal közös nevezőre jutottunk és izgatottak voltunk, hogy tanulhassunk egymástól.

HOGYAN JÁRULT HOZZÁ AZ MBCC AKVIZÍCIÓ SZEMÉLYES KARRIEREKHEZ

UPEN PATEL

Upen Patel az ázsiai és csendes-óceáni térség üzletági vezetője, Szingapúrban. 2002-ben csatlakozott az MBCC csoporthoz, akkor regionális értékesítési vezetőként kezdett. Upen azt mondja, hogy az elmúlt évben a legnagyobb változás számára az volt, hogy egy bizonytalan környezetből egy stabil, izgalmas, világos, hosszú távú jövőképpel és küldetéssel rendelkező környezetbe került. Upen a Sika szellemiségét úgy határozza meg, hogy innovatív megoldásokat alkalmaz az építőipar kihívásaira, vállalkozói gondolkodásmóddal. "Számomra a Sika kultúra nagyon barátságos, együttműködő és befogadó."



„Bizonytalanságból a stabilitás felé léptünk.”

Upen számára az egyik legjelentősebb és a Sika és az MBCC munkatársai közötti együttműködésre jellemző projektek egyike a vállalati üzletágakkal folytatott nyílt és átlátható termékmárkaépítési workshopok voltak. Azt mondja, hogy ezek a workshopok önbizalmat adtak neki, hogy egyenlő félként járuljon hozzá a projekthez. Upen a legnagyobb lehetőséget az építési hatékonyság javításában, a szerkezetek életciklusának meghosszabbításában és a karbantartás szükségességének csökkentésében látja, ami fenntartható építkezést eredményez. Azt mondja, hogy a Sika olyan erős termékportfólióval és megoldásokkal rendelkezik, amelyek képesek kezelni ezeket a kihívásokat és értéket teremtenek az ügyfelek és a társadalom számára.



„Az EHSQ-nak gyakorlatiasnak kell lennie”

ASTRID GOERGE

A környezetvédelem, az egészség- és munkavédelem, valamint a minőség területének szakértője Astrid Goerge. Egész pályafutása során részt vett az EHSQ-ban. Akár telephely vezetőként, ahol EHSQ szolgáltatásokat kellett igénybe vennie, akár az EHSQ szervezeti funkcióinak vezetőjeként. "Az EHSQ-t mindkét szemszögből megtapasztalni nagyon hasznos, ha tovább akarjuk fejleszteni az EHSQ-t a Sikan belül" - mondja. Az EHSQ-kérdéseket az egész szervezet számára érthető módon kell bemutatni, és támogatást kell nyújtani az EHSQ-közösségben, hogy tovább fejlesszük biztonsági kultúránkat.

Az EMEA terület EHSQ vezetőjeként jelenleg az egész régióban ő a felelős ennek működéséért – ezt a szerepet korábban az MBCC globális térségében töltötte be. Egy évvel az akvizíció után a legnagyobb változásként a különböző szervezeti formák összeolvadását írja le. "És mivel az emberek mindig fontosabbak, mint a szervezeti diagramok, különösen fontos volt számomra, hogy gyorsan azonosítsam és integráljam a két szervezet kulcsfontosságú szereplőit" - mondja Astrid.

A Sika szellemiség nagyon hasznos volt. Ez a kultúra azt jelenti, hogy sok a közvetlen kommunikáció, és hogy a vezetők hierarchikus szinten találkoznak és cserélik ki az ötleteiket. "A belső események láthatóvá teszik a jó ötleteket, és azt is megmutatják, hogy mennyire motiváltak a Sika emberei" - mondja. „Gondoskodnunk kell róla, hogy mindig a biztonság legyen a legfontosabb. A teljesítmény tekintetében mindig van lehetőség a fejlődésre, de a trend azt mutatja, hogy jó úton járunk.

Célzott munkavédelmi kampányok révén további fejlesztéseket lehet elérni. „Célunk, hogy minden alkalmazott felismerje, hogy a biztonsági kultúra legfontosabb részét képezik. És mi, az EHSQ szervezet, biztosítjuk a szükséges eszközöket, folyamatokat és információkat. A jó teljesítmény olyan területeken, mint a munkavédelem, az egészség- és környezetvédelem, szintén a jó megítélés egyik tényezője. "Például büszke vagyok, amikor egy friss diplomás csatlakozik a Sika-hoz, mert egészséges és biztonságos munkakörnyezetet kínálunk - és elkötelezettek vagyunk a zöldebb jövő iránt."

HOGYAN NÖVELI AZ MBCC INTEGRÁCIÓ A SZEMÉLYES KARRIERT

CARLOS HENRÍQUEZ

Chilében az integrációs folyamatot Carlos Henríquez vezette, aki az MBCC chilei vezérigazgatója volt, és jelenleg a Sika chilei ügyvezető igazgatója. 2010 és 2015 között a Sika Chilében dolgozott, majd a BASF-hez csatlakozott a chilei építőipari vegyszerek divízió ügyvezető igazgatójaként, majd az MBCC keretében önálló vállalkozásként irányította az üzletet.

„Az egyik prioritásunk most a kulturális beilleszkedés, befogadjuk a sokszínűséget, kezeljük az elvárásokat és egy Sika-t építünk.” Carlos szerint a szervezet már az új eljárás szerint működik, de „további rugalmasságot és együttműködést igényel. Időnként szükség van a komfortzónánk elhagyására és nyitottak legyünk az új feladatokra.” Carlos úgy véli, hogy az akvizíció számos lehetőséget és szinergiát hozott az üzletbe: „Számomra a Sika szellemiség azt jelenti, hogy a vártnál nagyobb eredményeket érünk el, és agilis módon dolgozunk, átláthatóan.” Meg van győződve arról, hogy a hasonló értékeket képvisel a két vállalat és: „Úgy érzem, hogy közös üzleti nyelvet beszélünk.”

Kiemeli a chilei integrációs folyamat néhány eredményét, például egy új bányászati üzletág létrehozását és a Beton és infrastruktúra üzletág átszervezését.

Az integrációs folyamat egyik mérföldköve a májusi ünnepi esemény volt, ahol az MBCC és a Sika csapatok először találkoztak. Carlos számára az esemény sikeres volt, mert az emberek rájöttek, hogy sok közös van bennük. "Az esemény előtt volt némi feszültség, de amikor elkezdtünk együtt dolgozni, láttam, hogy az emberek jól érzik magukat."



„Közös üzleti nyelvet beszélünk.”



„Építőipar iránti elkötelezettség”

FRANK RÖSIGER

Frank Rösiger 2024. április 1-én a Sika Németország új operatív vezetőjeként lett kinevezve. Korábban a PCI-nél, a csemperagasztók specialistájánál volt operatív és technológiai vezető. Frank 1997-ben kezdte karrierjét az építőiparban a PCI-nél, közvetlenül az egyetem elvégzése után. Ezután különféle pozíciókat töltött be a BASF-nél, majd 2013-ben visszatért a PCI-hez, 2017-től pedig operatív vezetőként, majd technikai igazgatóként is dolgozott.

Az MBCC pontosan egy évvel ezelőtti felvásárlása nagy lépés volt számára: "Végre egy erős vállalat részévé váltunk, mely számára az építőipari vegyi anyagok mindig is üzleti tevékenységének középpontjában álltak" - mondja Frank. Számára ez azt jelentette: végre kölcsönös megértés az anyavállalattal folytatott projektekben, végre szemtől szembeni megbeszélések. Frank azonnal érezte a Sika szellemiségét az EMEA területen dolgozó operatív kollégáival folytatott első találkozón. „Már a kezdetektől lenyűgözött a Sika „megcsináljuk” hozzáállása, a technológiába vetett hit, az építőipar iránti elkötelezettség és a felhasználókkal való szoros együttműködés.”

A tartalmat tekintve a Sika és az MBCC csapatai azonnal összekapcsolódtak. „Az operatív területen azonban nagyon függünk a közös platformoktól, ezek integrációja még nem teljes. Ezért növekszik a türelmetlenség: „Fel akarjuk gyorsítani a folyamatot”. Frank meg van győződve arról, hogy „amint az IT platform rendelkezésre áll, képesek leszünk még több erőt felszabadítani, és teljes mértékben kiaknázni a lehetőségeinket. A jövő motivációja a Sika fenntarthatóságra való összpontosításából is ered. „Természetesen szeretnénk gyárainkat zéró kibocsátásúvá tenni, ami nemcsak a környezetnek jó, hanem ügyfeleink is elvárják tőlünk, hogy az innováció bajnokaként mutassuk az utat.” Ezt csak úgy lehet elérni, ha megosztjuk ismereteinket az üzemek között. "Az alapokat letették, amiket most felveszünk" - mondja Frank.

SIKA ÉS MBCC – TÖKÉLETES PÁROSÍTÁS

EMEA: KÖZÖS SZAKÉRTELEMMEL KÉSZÜLT, FENNTARTHATÓ VÍZSZIGETELŐ HABARCS TERMÉKCSALÁD AZ ÉSZAK-EURÓPAI KERESKEDELMI ÜZLETÁGBAN

A korábbi belgiumi, Ham-ben található MBCC gyár volt a helyszíne annak a termékbemutatónak és workshopnak, ahol részt vettek a Sika Észak-Európa kereskedelmi vezetői, valamint a regionális és vállalati vízszigetelési, kereskedelmi és K+F szakértők. Az eseményt Haktan Sahin és Carl Knight szervezte az EMEA vízszigetelés területről, a házigazda pedig Paul Magera, a Sika Belgium ügyvezető igazgatója volt.

A workshop fő célja egy új vízszigetelő habarcs termékcsalád bevezetésének megvitatása volt. Ezek a termékek nemcsak fenntarthatóbbak, hanem nagyobb teljesítményt is kínálnak az ügyfelek számára. Csökkentett cement tartalmúak, vagy nem tartalmaznak cementet, ami azt jelenti, hogy kisebb a környezetkárosító hatásuk, miközben jobb bedolgozhatósággal, tapadással és vízzel, faggal szembeni ellenállással rendelkeznek.

A csapatnak lehetősége nyílt többet megtudni az új termékek jellemzőiről és előnyeiről, valamint arról a műszaki és marketing támogatásról, amelyet a Sika nyújt a különböző országokba történő bevezetéshez. A workshop lehetővé tette a szakértelem és a tapasztalatok cseréjét a résztvevők között, akik megosztották véleményüket és visszajelzést adtak a termékekről, a piaci trendekről. A workshopon kiemelték továbbá az MBCC hami gyárának Sika általi felvásárlásával nyert nagyobb termelési lábnyom előnyeit, valamint a termékfejlesztést és az üzem termelésének átalakítását támogató csapatok közös szakértelmét.

A workshop tökéletes példája annak, hogy a Sika hogyan egyesíti a szakértőket, és hogyan működik együtt a sikeres jövőbeli növekedés érdekében, fenntartható megoldásokat kínálva ügyfelei számára. Ezzel is hangsúlyozták a K+F szakértők, az operatív, a műszaki és az értékesítő csapatok közös együttműködését.



Zoran Iljadica, észak-európai területi igazgató:

Néhány évvel ezelőttig a cementmentes habarcsok megvalósíthatatlannak tűntek, de a Sikanál mindig többre törekszünk és

szakértőink ezt megvalósították. Vízszigetelő habarcsaink most még fenntarthatóbbak és jobb teljesítményt nyújtanak. Megnövelt közös termelési lábnyomunkkal és szakértelmünkkel nagyszerű lehetőségünk van arra, hogy innovatív megoldásokkal szolgáljuk ki ügyfeleinket.



Termékbemutató.

SIKERES EGYÜTTMŰKÖDÉS

Sika ÉS MBCC – TÖKÉLETES PÁROSÍTÁS



EMEA: LEADERSHIP ACCELERATOR PROGRAM A SIKERES INTEGRÁCIÓÉRT KELET-EURÓPÁBAN

Az emberek és a kultúra a Sika fő stratégiai pillérei, az alkalmazottakba és a jövő vezetőibe történő befektetés vezetői képzéseken keresztül kulcsfontosságú. Egy közelmúltbeli példa a „Leadership Accelerator Program (LAP)” megvalósítása a vezetők számára, amelyet a szervezeti HR / Képzés és fejlesztés csoportja dolgozott ki.

Kelet-Európában a programot több intézkedés egyikeként használták, melyek elősegítik az MBCC kollégák integrációját. Néhány hónappal az MBCC akvizíciójának lezárása után a Sika és az MBCC osztály- és csapatvezetői összefogtak, hogy javítsák vezetői képességeiket és a Sika szellemiség szerint dolgozzanak minden nap.

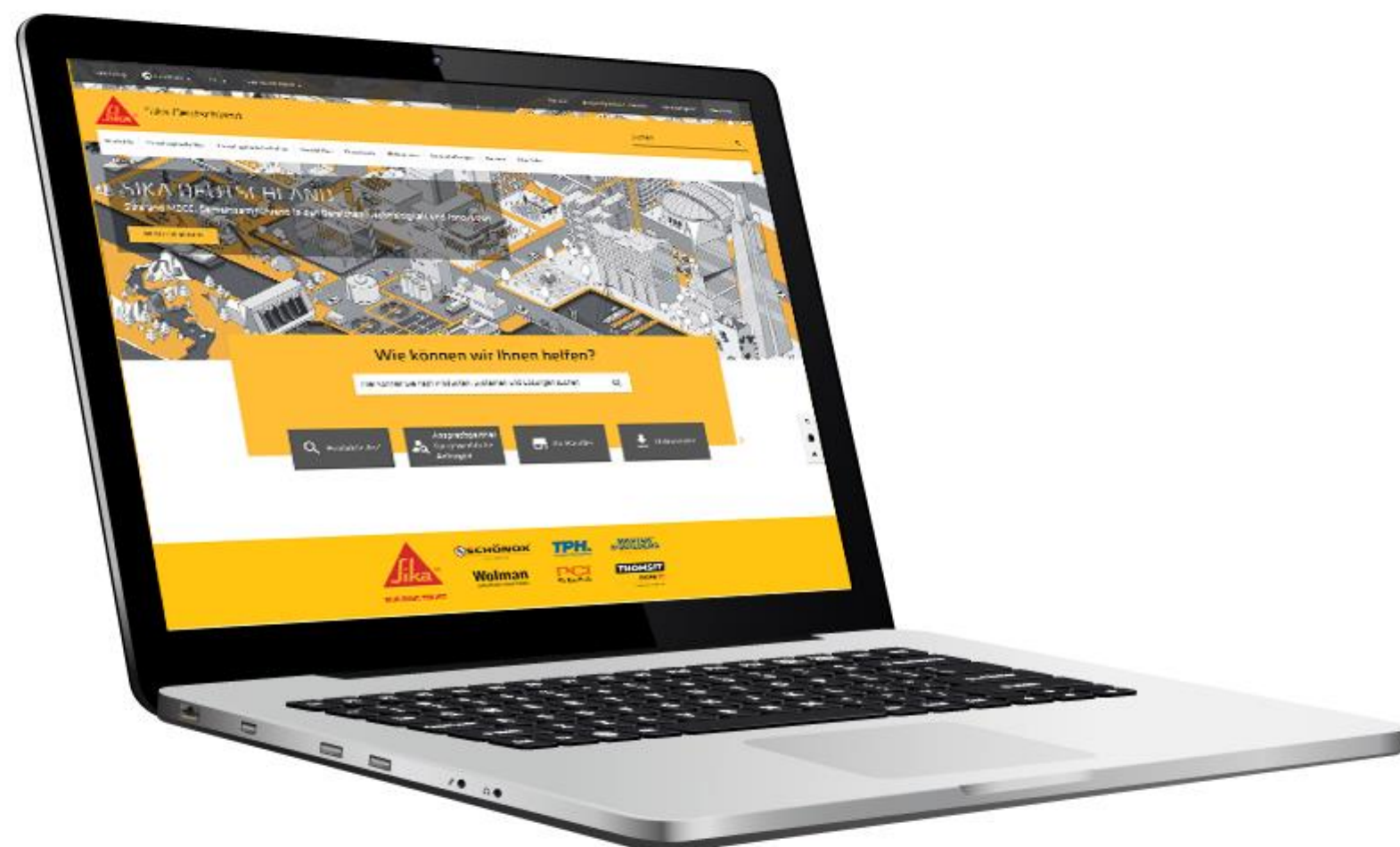


Thomas Schobinger a Sika Kelet-Európa HR-vezetője így nyilatkozott: „A Sika és az MBCC vezetői csapatainak összefogása röviddel a felvásárlás lezárása után, hogy megvitassák és megosszák egymással az értékeket és az alapelveket, kulcsfontosságú tényező a Sikába való sikeres integrációhoz. Ez is fontos ahhoz, hogy bebizonyítsuk, egy csapat vagyunk. A három találkozó során, melyre

10 országból érkeztek résztvevők, lenyűgöző volt látni, hogy a kollégák hogyan osztották meg tapasztalataikat és fejlődtek együtt. Továbbá a LAP létrehozása jól példázza a vezetés iránti elkötelezettségünket – a globális vezetői értékeinket és alapelveinket – mely mélyen beágyazódott a helyi szervezetekbe.”

SIKERES EGYÜTTMŰKÖDÉS

Sika és MBCC – TÖKÉLETES PÁROSÍTÁS



EMEA: NÉMETORSZÁG – A SIKÁ, A PCI, A THOMSIT ÉS A SCHÖNOX MÁRKÁK EGYÜTT NÖVEKEDNEK

2024. április 1-től a Sika egyesítette és átszervezte kereskedelmi üzletágát az MBCC Csoport németországi integrációjának részeként: A Sika most a SIKÁ, a PCI, a SCHÖNOX és a THOMSIT márkák egységesített portfólióját kínálja ügyfeleinek a kereskedelmi üzletágban. A márkák integrációjának eredményeként közös lesz az értékesítési csapat és a marketing is. Ezzel az új felállással a Sika a következő években további növekedést vár.



„Ez valódi hozzáadott értéket jelent ügyfeink számára, hiszen a jövőben innovatív és fenntartható megoldásainkat és termékeinket egyetlen forrásból tudjuk kínálni számukra. Ily módon felgyorsítjuk az építőipar fenntartható átalakulását és támogatjuk partnereinket szénlábnyomuk további csökkentésében. Egy erős közös értékesítési csapattal további növekedést érhetünk el a Sika számára és keresztértékesítési hatásokat biztosítunk.”

Daniela Schmedle, Sika Németország vezérigazgató

Sika ÉS MBCC – TÖKÉLETES PÁROSÍTÁS

EMEA: SZAÚD-ARÁBIA – AZ ENERGIAFORRÁSOK DIVERZIFIKÁLÁSA ÉS A FENNTARTHATÓSÁG ELŐMOZDÍTÁSA

A Szaúd-Arábiai Királyságnak, amely lakossága mintegy 35 millió fő, ambiciózus tervei vannak a jövőre nézve. Számos gigaprojekt az építőiparban várhatóan magas növekedési rátát fog eredményezni a következő években. Önmagában a futurisztikus NEOM fejlesztési övezet is már 30 milliárd dollár értékű építési szerződéseket vonzott a területre. Más nagyobb projektek is folyamatban vannak és a lakóépületek száma is dinamikusan növekszik.

Ennek fényében került sor az első közös Sika/MBCC értékesítési találkozóra. A találkozó során a helyi csapat több témakört is érintett, beleértve a piacelemzést, az üzletfejlesztési stratégiákat, az értékesítési teljesítmény felülvizsgálatát és az új szervezeti struktúrát.



A találkozón mintegy 400 szaúdi alkalmazott vett részt. „Egy csapat vagyunk, és optimistán tekintünk a jövőbe.”



Ali Hakami, Sika Szaúd-Arábia ügyvezető igazgatója szintén kiemelte az ötletbörzét, amely jó ötleteket adott a növekedési lehetőségekhez:

„A Sika és az MBCC egyesítésével készen állunk a növekedésre. A keresztértékesítési lehetőségek a kombinált portfóliónkkal kiegészítve fontos téma volt.”

A tulajdonosi szerkezet különleges helyzete miatt a szaúdi Sika csak idén januárban kezdte meg az integrációt. Az értékesítési csapat azonban már azon dolgozik, hogy szinergiákat teremtsen a részlegek között. A két beszerzési csoport közötti szinergiák már eredményesek. A szinergia egyik figyelemre méltó példája a Sika és az MBCC csapatok közötti együttműködés a NEOM projekt során. "A piaci ismereteik összehangolásával és egymás támogatásával több üzleti lehetőséget tudtunk megragadni, ami a piaci részesedés növekedését eredményezte" - mondja Ali Hakami.

A szaúd-arábiai piaci környezetben vonzó kilátások jelennek meg a megújuló energia ágazatában. Ezt a növekedést a kormánynak az energiaforrások diverzifikálása és a fenntarthatóság előmozdítása érdekében tett proaktív intézkedései is elősegítik.

Az értékesítési stratégiák megvitatása mellett a találkozó segített a csapatszellem kialakításában is: "A találkozó olyan volt, mint az "első nap" számunkra" - mondta Anzad Batharudeen marketing menedzser. A találkozó második napján mintegy 400 szaúdi alkalmazott vett részt különböző csapatépítő tevékenységekben.

SIKERES EGYÜTTMŰKÖDÉS

Sika ÉS MBCC – TÖKÉLETES PÁROSÍTÁS



AMERIKA: DOMINIKAI KÖZTÁRSASÁG – ERŐS TECHNOLÓGIAI SZINERGIÁK ÉS CÉGEN BELÜLI ÉRTÉKESÍTÉSI KERESZTÉRTÉKESÍTÉSI LEHETŐSÉGEK

A Dominikai Köztársaság a Karib-térség egyik ásványi anyagokban leginkább gazdag vidéke. Az ország hosszú múltra tekint vissza a bányászat terén, és külföldi befektetéseket vonzott különböző nagyvállalatoktól. A Sika Dominicana, a betonmegoldások egyik vezető vállalata, az elmúlt két évben lépett be a bányászati szegmensbe, epoxi és ce-jelöléssel ellátott fugákat szállítva a nyílt aknákhöz. Most a vállalat megoldásokat is kínál az ország első földalatti alagútjához, amelynek előkészítése és gyártása folyamatban van. Az MBCC felvásárlásának köszönhetően erős cégen belüli értékesítési lehetőségeket és technológiai szinergiákat aknáztak ki: az ügyfelek optimalizálhatják termelési és működési folyamataikat a laposbetétes öntési ciklusban, javíthatják a hatékonyságot, a visszakötött vezérlést, a nyomószilárdságnak való megfelelést és megfelelő biztonsági szabványt biztosító keveréket nyújthatnak/adhatnak. A vállalat elkötelezett amellett, hogy a Sika és az MBCC innovatív technológiáit alkalmazza, továbbá, hogy stratégiai partnerré váljon ebben az ágazatban. A Sika Dominicana most olyan konszolidációs megoldásokat kínál, mint például a befecskendező gyanták, a sérült betétkörületek javítása, a polipropilén szálak és más értéknövelő megoldások.

AMERIKA: MEXIKÓ - PADLÓ ÉS TETŐFEDŐ REGIONÁLIS TALÁLKOZÓ 2024

A Sika LATAM országok Ipari padló & Tetőszigetelés üzletágak találkozója nagy sikert aratott. Az eseményt először egy korábbi MBCC üzemben tartották a mexikói Tlanepantlánban, március 11. és 15. között. Több mint 35 kolléga vett részt a régió különböző országaiból, a vállalati szakértőkkel együtt, így a találkozó nagyszerű fórumot nyújtott a megbeszélésekhez, vitákhoz, ötletekhez és mindenekelőtt a nagyszerű csapatmunkához. A program olyan kulcsfontosságú témákkal volt tele, mint a közös cégen belüli értékesítési lehetőségek és az ígéretes piaci szegmensek, például: az adatközpontok és az új technológiák, mindkét piacon. A résztvevők megvitatták a termékintegráció legújabb fejleményeit is, mint például a Sika Ucrete-tel kapcsolatos eredmények. A termékek és rendszerek gyakorlati bemutatására is sor került. Néhány ország megosztotta ezen a fórumon a jelenlegi helyzetét, erősségeit, kihívásait és lehetőségeit.



Sika ÉS MBCC – TÖKÉLETES PÁROSÍTÁS

AMERIKA: SIKa USA – ERŐSEBB AZ ÚJ ÜZLETI EGYSÉGGEL, A SIKa HOMLOKZATOKKAL EGYÜTT

A Sika US Homlokzati hőszigetelések üzletág a Sika egyik divíziója, amely a külső szigetelőrendszerek (EIFS) és stukkó alkalmazások átfogó termékcsaládját és rendszereit kínálja. Az EIFS és a stukkó olyan burkolórendszerek, amelyek jobb hőszigetelést, időjárásállóságot és esztétikai vonzerőt biztosítanak az épületek homlokzatához.

Az EIFS kulcsfontosságú tényező a hővesztés csökkentésében az épület burkolatán és homlokzatán keresztül, ami az épületek nagy energiafogyasztásáért felelős. A Sika több márkával működik a homlokzati üzletágban, beleértve a Parex®, a LaHabra® és a SikaWall® termékeket. A portfóliót az MBCC Senergia® bővítette. Ezek a márkák a termékek széles skáláját fedik le, mint például a levegő/időjárás gátak, alaprétegek, felületek, ragasztók, tömítőanyagok, bevonatok és tartozékok.

A Sika nemrégiben létrehozott egy új üzleti egységet, a Sika Facades-t, hogy integrálja a korábbi Parex/Sika és MBCC csapatokat, és egyszerűsítse a homlokzati szegmens műveleteit és stratégiáit. A vállalkozás optimalizálja a gyártási és ellátási lánc lábnyomát, hogy közelebb kerüljön az ügyfelekhez, és ezzel egyidejűleg fokozza az ügyfélés színes szolgáltatási folyamatokat a jobb ügyfélművelés érdekében. Az új üzleti egységet Konrad Wernthaler, az épületbefejező rendszerek vezető alelnöke vezeti, aki korábban az MBCC U.S. vállalatban vezetői szerepet töltött be.

A Sika US homlokzati hőszigetelések üzletág profitál a korábbi Parex / Sika és MBCC alkalmazottak közös tapasztalatából és szakértelméből, akik gyorsan összefogtak, hogy egy közös csapatot alkossanak az ügyfelek kiszolgálása és a kiváló minőségű termékek és rendszerek biztosítása érdekében. Az új üzleti egység a cégen belüli értékesítési lehetőségek előnyeit is élvezzi, így kiegészítő termékportfóliókat kínál más Sika üzletágokból. Az új üzletág mellett az Sika K+F és innovációs erőforrásait is felhasználja új és továbbfejlesztett megoldások kifejlesztésére.

Megoldások a homlokzati hőszigetelések piacának számára, a fenntarthatóságra, a teljesítményre és az esztétikára összpontosítva.



Konrad Wernthaler így nyilatkozott:



„Nagyon izgatottak vagyunk, hogy a Legacy Parex/Sika és a Legacy MBCC két világának legjobbait egyesíthetjük. Erős márkáinkkal, tapasztalt csapatunkkal és innovatív fenntartható megoldásainkkal a Sika piacvezető lesz a homlokzatok (homlokzati hőszigetelés?) piacán. Hatalmas potenciált látunk a gyors és nyereséges növekedésben ebben a szegmensben, amelyet az amerikai házépítő piac hajt.”

SIKERES EGYÜTTMŰKÖDÉS

Sika ÉS MBCC – TÖKÉLETES PÁROSÍTÁS

Carlo Faber, a vállalat befejező jellegű szakterület piacfejlesztési igazgatója elmondta:



„Az építőipar fenntartható megoldásainak valódi vezetőjévé válunk. Integrált termék-portfóliónkkal minden rendelkezésünkre áll, hogy a lehető legjobban szolgálhassuk ki ügyfeleinket.”



...
A Sika nemrég részt vett a Build24 kiállításon, amelyet a Fal- és Mennyezetipar Szövetsége (AWCI) szervezett Orlando-ban, Floridában. A kiállítás a fal- és mennyezetipar legújabb termékeinek, szolgáltatásainak és megoldásainak bemutatására, valamint az ágazat szakembereinek és szakértőinek összefogására szolgált. A Sika bemutatta az EIFS számára kínált termékek és rendszerek széles skáláját, és demonstrálta vezető pozícióját. A Sika számos mélyreható tréninget, kapcsolatépítő eseményt is tartott ügyfél-találkozókat, hogy megosszák tudásukat és meglátásaikat.

Sika és MBCC – Tökéletes párosítás

Ázsia Csendes-óceáni térsége: A Sika bemutatja az offshore innovációkat az Ázsiai Szélerőenergia-Eseményeken

Az új és kombinált Sika/MBCC portfólió új dimenziót nyit a megújuló energia fenntartható megoldásai számára. A Sika két nagy ázsiai szélerőenergia-rendezvényen mutatta be innovatív fugázási megoldásait és szolgáltatásait: A szélerőenergia-ázsiai 2024-ben Tajvanon és a 2024-es japán szélerőmű-kiállításon.

2024. március 6-8-án a Kaohsiung Kiállítási Központban megrendezett Wind Energy Asia volt Tajvan legnagyobb szélerőenergia-kiállítása. A Sika bemutatta a kategóriájában legjobb offshore fugázási megoldásait és a régióban befejezett korábbi referenciaprojektjeit. A Sika offshore habarcsait kifejezetten úgy alakították ki, hogy nagy szilárdságú szerkezeti stabilizációt és precíziós beállítást biztosítsanak a tengeri szélerőmű-parkok alapítványai számára. Ellenállnak a legextrémebb időjárási körülményeknek, és számos tajvani, kínai és japán tengeri szélerőműprojektben használták már őket, beleértve a legújabb tajvani Hai Long projektet.

A 2024-es szélerőenergia kiállítás, amelyet február 28 és március 1 között rendeztek meg a Tokiói Big Sight-on, Japán legnagyobb szélerőenergia-kiállítása volt. A Sika Offshore & Marine Construction csapata bemutatta tengeri fugázási megoldásait és szolgáltatásait a potenciális ügyfelek és partnerek számára. A tengeri szélerőenergia kulcsfontosságú ágazat a szén-dioxid-semlegesség eléréséhez, és a Sika elkötelezett a növekedés és a fejlődés támogatása mellett.

A hivatalos adatok 2030-ra 10 GW, 2040-ra pedig figyelemre méltó 30-45 GW beépített kapacitást jósolnak. A Sika 2020 óta több mint 40 000 millió tonna tengeri csoportosulást szállított ki az APAC tengeri projektjeihez, erős iparági szállítóként. A tengeri alkalmazások innovatív gyűjtőcsoportjai mellett a Sika a szárazföldi szélerőművek területén is erős. A vállalat megoldásokat kínál a szárazföldi szélipar számára a pengétől a bázisig, és elkötelezett amellett, hogy megfelelő műszaki támogatást nyújtson a gazdaságosabb, gyorsabb, biztonságosabb és jobb eredmények érdekében.



A tajvani Wind Energy Asia-ban a helyi csapat üdvözölte Philippe Jost-ot, az ázsiai/csendes-óceáni térség regionális menedzserét és Jonathon Sharkey-t, az APAC Target Market Engineering felújítási részlegének vezetőjét.

A Sika MINDENÜTT JELEN VAN, MOST MÉG ERŐSEBB.

