



UN ANNO DI LAVORO DI SQUADRA E COLLABORAZIONE

AGGIORNAMENTO SULL'INTEGRAZIONE MBCC

**Spagna:
più professionalità e
più valore**

Trasferimento delle linee di
polveri riuscito con successo

**La formula di Sika-
Giappone
per il successo**

Innovazione, integrazione e
ispirazione come fattori chiave.

**Europa settentrionale:
Nuove Malte
impermeabilizzanti**

I clienti trarranno vantaggio da
un portfolio innovativo.

**Le ambizioni
di crescita di Sika
U.S.A**

Fondazione della nuova linea
Business Unit Sika Facades.

BUILDING TRUST



UN ANNO DI LAVORO DI SQUADRA E COLLABORAZIONE

2

AGGIORNAMENTO SULL'INTEGRAZIONE MBCC

RISULTATI CHIAVE	3
“INSIEME, POSSIAMO GIOCARE UN RUOLO CHIAVE NEL FAR PROGREDIRE IL SETTORE”	4
PIÙ PROFESSIONALITA' E PIÙ VALORE CON UN'IMPRONTA PRODUTTIVA CONGIUNTA IN SPAGNA	7
IL FORTE IMPEGNO DI SIKA NELL' INNOVAZIONE E NELLA DIGITALIZZAZIONE	9
LA FORMULA DI SIKA GIAPPONE PER IL SUCCESSO GLOBALE: INNOVAZIONE, INTEGRAZIONE, ISPIRAZIONE	11
GRANDI MOSSE	13
COLLABORAZIONI DI SUCCESSO	15

È passato solo un anno da quando abbiamo completato la nostra acquisizione MBCC e abbiamo celebrato il primo giorno in oltre 60 paesi MBCC che hanno aderito a Sika! Da allora, ci sono stati molti grandi risultati. Oltre 1.000 iniziative sono state monitorate in tutta l'azienda. Solo nei primi otto mesi sono state realizzate attività di sinergia pari a 41 milioni di franchi e il nostro obiettivo per il 2026 è stato portato a 180-200 milioni di franchi. I piani di integrazione del marchio sono stati definiti in otto paesi e l'integrazione sta procedendo a pieno ritmo. I sistemi ERP sono stati integrati con successo in 28 paesi. Non solo abbiamo sviluppato una solida linea di innovazione, ma ora possiamo anche offrire ai nostri clienti un portfolio di prodotti complementari ancora più ampio. L'obiettivo principale dell'integrazione per me è testimoniare la collaborazione di molte persone impegnate e altamente motivate, provenienti sia da Sika che dall'ex MBCC, creando una piattaforma di crescita più solida per il successo futuro. Dopo un anno di lavoro insieme, posso dire con orgoglio che questa integrazione continua ad essere un grande successo. Vorrei ringraziare tutti per il loro impegno e non vedo l'ora di dare vita, tutti insieme, ad una Sika ancora più grande! [Collegamento al videomessaggio.](#)

THOMAS HASLER - Amministratore delegato



Responsabile: Dominik Slappnig
Editori: Matthias Arnet, Tim Förschler, Klaus Strixner, Klaus Treichel

Il marchio "Master Builders Solutions" è utilizzato su licenza di Construction Research & Technology GmbH, Germania

SIKA AG **Contatto**
Zugerstrasse 50 Telefono +41 58 436 68 00
6341 Baar www.sika.com
Svizzera

Prima foto: Sika's Facade Team alla mostra Build24 ad Orlando, Florida.



Nel corso dell'ultimo anno, i nostri team hanno fatto un ottimo lavoro nell'integrazione di persone, risorse e linee di prodotti dell'ex MBCC in Sika. Abbiamo anche iniziato a integrare i sistemi IT dell'ex MBCC in Sika, creando un sistema ERP congiunto solido ed efficace. Possiamo già affermare che la nostra offerta congiunta di prodotti è estremamente forte, basata su prodotti e soluzioni più innovativi e sostenibili. In questa newsletter, rifletteremo sugli ultimi progetti e iniziative di ricerca e sviluppo, oltre a evidenziare molti esempi di collaborazione. Da regolari sondaggi basati sulle Pulse Check Surveys, abbiamo appreso che siamo sulla strada giusta, che i nostri nuovi colleghi sono già parte della nostra famiglia Sika. Sono molto ottimista e convinto delle grandi opportunità che ci aspettano per il 2024!

IVO SCHAEGLER
Head Construction

RISULTATI CHIAVE

DOPO UN ANNO DI INTEGRAZIONE

SONO STATI
INTEGRATI
6,000
DIPENDENTI

1000+
INIZIATIVE SINERGICHE
MONITORATE

CHF 180-200 MN
SINERGIE ANNUALI PREVISTE
ENTRO IL 2026

61
PAESI CHE HANNO SEGNALATO
COLLABORAZIONI SINERGICHE

3
NUOVE
ORGANIZZAZIONI
NAZIONALI

8
DEFINIZIONI DI PIANI DI
INTEGRAZIONE DEL MARCHIO –
CON LA MASSIMA RAPIDITA'

CHF 41 MN
SINERGIE OTTENUTE NEI PRIMI
OTTO MESI

28
SISTEMI ERP INTEGRATI
CORRETTAMENTE

PUNTO DI FORZA
PORTFOLIO
DI PRODOTTI
COMPLEMENTARI

“INSIEME, POSSIAMO GIOCARE UN RUOLO CHIAVE NEL FAR PROGREDIRE IL SETTORE”

QUESTO È IL MODO IN CUI I NOSTRI TEAM SIKA E I NOSTRI CLIENTI VEDONO L'INTEGRAZIONE

I TEAM DI SIKA

MATT KUNKEL
VICE PRESIDENT CENTRAL REGION –
EDILIZIA COMMERCIALE,
PAVIMENTAZIONE E RIFINITURE DI
EDIFICI, CANADA



"L'acquisizione da parte di Sikasegna un momento cruciale nel nostro viaggio in MBCC, inaugurando un nuovo capitolo pieno di opportunità e possibilità di crescita

entusiasmanti. Ci stiamo integrando nella famiglia Sika, lasciandoci guidare dalla sua leadership e visione globale. Insieme, cerchiamo di sfruttare i nostri punti di forza combinati per promuovere l'innovazione, offrire un valore eccezionale ai nostri clienti e plasmare il futuro del settore."

CAM VAN NGUYEN
PROJECT MARKETING SUPERVISOR, VIETNAM

"Le sinergie create combinando le forze di mercato di due entità, possono portare a un successo ancora maggiore nelle nostre iniziative di marketing. Sfruttando i nostri punti di forza, le nostre risorse e le nostre competenze, abbiamo la possibilità di portare soluzioni veramente innovative nell'industria edile e

di offrire valore aggiunto ai nostri clienti. La nostra sicurezza nell'introduzione delle migliori tecnologie dimostra il nostro costante impegno a fornire prodotti e servizi di prim'ordine che rispondono alle esigenze in continua evoluzione del settore delle costruzioni. Insieme, possiamo ottenere risultati notevoli e svolgere un ruolo chiave nel far progredire il settore."



CLIENTI



"Come cliente di lunga data, non sapevamo cosa aspettarci quando abbiamo appreso del cambio di proprietà del gruppo MBCC. Abbiamo rapidamente sperimentato una transizione fluida e un impegno condiviso per l'innovazione e la sostenibilità. Siamo fiduciosi che la combinazione di conoscenze specialistiche e prodotti complementari porterà i nostri progetti a un nuovo livello, dandoci un vantaggio competitivo sul mercato".

Daniel Stiler
Business Owner,, PHU FLOOR,
Polonia



"L'unione di MBCC e Sika rappresenta un'ottima opportunità per noi di beneficiare di un portfolio forte. Saremo in grado di espandere la nostra quota di mercato, creando un marchio più forte e diffondendo nei clienti la consapevolezza delle nostre soluzioni.

Yolanda Mora Aguilar
Commercial Director, Comercialiadora
Castaño Cardozo, Colombia



“INSIEME, POSSIAMO GIOCARE UN RUOLO CHIAVE NEL FAR PROGREDIRE IL SETTORE”

QUESTO È IL MODO IN CUI I NOSTRI TEAM SIKA E I NOSTRI CLIENTI VEDONO L'INTEGRAZIONE

I TEAM DI SIKA

LINA GAVIRIA
PROJECT & SPECIFICATION MANAGER
LATAM, COLOMBIA

"La collaborazione tra nuovi team e una buona comunicazione per avvicinarsi a clienti e/o progetti comuni, sono stati un fattore chiave per ottenere più vendite. Imparare dalle reciproche competenze ha prodotto più strumenti con i quali promuovere il servizio che i nostri clienti e partner di lunga data si aspettavano".



MELANIE HEIBEL
MARKETING MANAGER EMEA, GERMANIA

"Entrare a far parte della famiglia Sika ha guidato la mia crescita personale e professionale all'interno del dinamico ambiente Sika. Quando mi è stato chiesto a un evento di marketing cosa mi ispira, ho risposto: "Persone appassionate con cui poter crescere insieme e andare sempre più lontano". Questo sentimento ha perfettamente rispecchiato la mia esperienza durante quei giorni all'interno di Sika. Ecco perché sono entusiasta del viaggio che stiamo intraprendendo insieme, mentre ci uniamo per plasmare il futuro del settore."



JULISSA HIDALGO
DIRECTOR CONCRETE TECHNOLOGY,
AMERICHE

"Ora, siamo una squadra forte! Le grandi idee innovative sono eseguite da grandi persone come le nostre. È così emozionante far parte di un team che già lavora a stretto contatto per fornire le soluzioni più efficaci per il settore."



CLIENTI



"Lavoro con Sika e MBCC da diversi anni ormai, e penso che questa acquisizione da parte di Sika possa solo essere un bene per la mia attività. Che si tratti di prodotti, della loro disponibilità, dei prezzi o del servizio tecnico e commerciale, non dovrò pormi altre domande e fare compromessi tra i due. Ora so che posso concepire il mio core business e far crescere la mia azienda con la massima fiducia. Per quanto ci riguarda, l'acquisizione sta procedendo senza intoppi, e non vedo nient'altro se non segnali positivi. Tutto sarà davvero molto più semplice, perché ora ho accesso a più prodotti, secondo i termini che preferisco, il tutto supportato da un servizio clienti e tecnico efficiente presente sul territorio. Quindi ho molta fiducia nel futuro".

François-Xavier LaRue
President, SurfaceX, Canada



"Credo che questa collaborazione sia un grande passo in avanti per la costruzione complessiva del settore. Non solo saremo in grado di offrire una gamma di prodotti più ampia ai nostri clienti, ma ora che Sika e MBCC si uniscono, possiamo fornire soluzioni di in ambito Construction ancora più ampie e innovative."

Steed Bekker
Director, Pretoria Construction Chemicals,
Sud Africa

“INSIEME, POSSIAMO GIOCARE UN RUOLO CHIAVE NEL FAR PROGREDIRE IL SETTORE”

QUESTO È IL MODO IN CUI I NOSTRI TEAM SIKA E I NOSTRI CLIENTI VEDONO L'INTEGRAZIONE

I TEAM DI SIKA

KAYLA CHROMY
ASSOCIATE PRODUCT MANAGER,
STATI UNITI

“Arrivando al primo anniversario come Sika, sono stupita di tutto ciò che abbiamo realizzato insieme: integrare i nostri due forti portfoli prodotti, fare il rebranding dei packaging per allinearli con i marchi attuali di Sika, mantenere la coerenza per i nostri clienti e comunicare tutti i cambiamenti principali. Niente di tutto ciò sarebbe stato possibile se non avessimo lavorato insieme come una squadra. Gli innumerevoli talenti che si sono uniti durante l'integrazione hanno davvero dato vita ad una forza sul mercato. Sono entusiasta di vedere cosa possiamo fare in futuro”.



JUAN CAMILO LEMA ZAMBRANO
RESEARCH & DEVELOPMENT MANAGER,
MESSICO

“Prevedo un futuro luminoso per la nostra azienda. Avendo avuto l'opportunità di lavorare a stretto contatto con il team Sika, sono molto ottimista sulla nostra integrazione. Con il nostro grande talento, la conoscenza del settore e la nostra esperienza, credo che insieme saremo inarrestabili”.



WEMA MBOGO
HEAD ADMIN MANAGER, TANZANIA

“Sono entusiasta di far parte di un'organizzazione più ampia e diversificata. Sono ottimista sul futuro e sul potenziale di crescita e innovazione derivante dall'integrazione. Sono fermamente convinta che questo ci consentirà di stare al passo con la concorrenza”.



CLIENTI



“Pensiamo che sia fantastico che l'esperienza di due grandi aziende si sia unita, e noi, come clienti, possiamo espandere la nostra offerta e il nostro servizio. Grazie al gruppo MBCC e all'alta qualità dei suoi prodotti, Concretos y Pisos è diventata un punto di riferimento e un'azienda molto attiva nel settore delle costruzioni. Questo ci permetterà di crescere e rafforzare il nostro portofolio e adottare una posizione di leadership con grandi opportunità e crescita continua.”

Gladys Garcés Fajardo
Project Director, Concretos y Pisos,
Colombia



“In qualità di distributori, l'unione di Sika e MBCC rappresenta un'ottima notizia, poiché ci offre l'opportunità di espandere il nostro portofolio, la nostra offerta e la nostra base di clienti. Da quando è stata annunciata l'acquisizione, Tecnomaster è stata in contatto con Sika Guatemala e l'attenzione che ci ha dato è stata eccellente. Tecnomaster continuerà a lavorare insieme a Sika per gli anni a venire - come ha fatto con MBCC per gli ultimi 22 anni”.

Fulbio Ricci
Director, Tecnomaster SA, Guatemala



PIÙ CAPACITÀ E PIÙ VALORE CONGIUNTO IMPRONTA PRODUTTIVA IN SPAGNA

Nell'ottica di ottimizzare la sua capacità produttiva e la sua efficienza, Sika sta trasferendo due delle sue linee di polveri dal suo stabilimento di Alcobendas, vicino a Madrid, all'ex stabilimento MBCC di Cabanillas del campo, vicino a Guadalajara. Il progetto, avviato poco dopo la chiusura dell'acquisizione MBCC dello scorso anno, è stato implementato con successo con i primi prodotti mandati in fase di produzione nel marzo 2024, grazie alla stretta collaborazione e dedizione dei team Sika ed ex MBCC.

Lo scopo del trasferimento era quello di liberare spazio nello stabilimento di Alcobendas, che produce varie tecnologie, tra cui polveri e prodotti epossidici, per la crescita e l'espansione future. Due linee principali di malte sono state spostate nello stabilimento di Cabanillas del campo, che aveva molto spazio disponibile e si trovava a 50 km dallo stabilimento di Alcobendas.

Il progetto ha comportato diverse sfide, come l'adattamento alla diversa configurazione degli impianti, i silos di materie prime e il processo di produzione dello stabilimento di Cabanillas del Campo. Tuttavia, il project team, guidato dal project manager Jesus Mari Gutiérrez e dalla responsabile dello stabilimento MBCC Carmen Juárez, è riuscito a superare queste difficoltà e a raggiungere l'eccellenza operativa.

Non solo hanno spostato i prodotti mantenendo le stesse prestazioni e qualità del prodotto, ma hanno anche ottimizzato il processo di produzione presso lo stabilimento di Cabanillas del Campo, sfruttando le competenze e le conoscenze congiunte dei team Sika e MBCC. Hanno anche ricevuto il sostegno delle squadre regionali, tra cui Georgios Papageorgiou, che ha contribuito con gli aspetti tecnici del trasferimento. Inoltre, il progetto ha reso lo stabilimento di Cabanillas dal Campo più moderno ed efficiente, grazie al potenziamento e all'investimento fatti.



L'ex stabilimento MBCC di Cabanillas del campo: l'esperienza e la conoscenza congiunte dei team Sika e MBCC hanno portato a un nuovo livello di eccellenza operativa.

PIÙ CAPACITÀ E PIÙ VALORE CONGIUNTO IMPRONTA PRODUTTIVA IN SPAGNA



I punti chiave di questo progetto sono l'importanza del lavoro di squadra, dell'impegno, della chiara definizione dei ruoli e le responsabilità, nonché l'allineamento e la collaborazione tra i team. Il project team, composto da rappresentanti di R&D, Operations e Business, ha lavorato insieme per raggiungere un obiettivo comune e ha consegnato il progetto nei tempi e nel budget previsti. Il progetto ha anche dimostrato il valore delle sinergie interfunzionali e interculturali. Sika e gli ex team di MBCC hanno appreso, infatti, gli uni dagli altri e hanno condiviso le Best Practices.



Jorge Hernandez, Operations Manager Spagna, afferma:

“Sono orgoglioso dei risultati che il team ha realizzato insieme. Con questo spostamento delle operazioni, siamo pronti per crescere ancora in futuro con processi di produzione efficienti. Questo progetto ha mostrato chiaramente la forza e l'esperienza che abbiamo nel nostro gruppo - dalla ricerca e sviluppo fino ad arrivare al reparto Operations.”



Il project team ha lavorato insieme per raggiungere un obiettivo comune e ha concluso il trasferimento del prodotto nei tempi, rispettando il budget.

IL FORTE IMPEGNO DI SIKA PER INNOVAZIONE E DIGITALIZZAZIONE

DUE PROGETTI CHIAVE PER UNA NUOVA ERA DI COLLABORAZIONE E INNOVAZIONE



Sika si impegna a sfruttare le tecnologie digitali per migliorare la collaborazione e l'innovazione.

L'innovazione e la digitalizzazione facilitano la collaborazione tra le organizzazioni, abbattendo i silos tradizionali e consentendo un approccio più integrato alla risoluzione dei problemi e alla gestione dei progetti. Sika esemplifica questo approccio attraverso l'attuazione strategica di progetti chiave come **Nuage** e la nuova versione del **Processo di Creazione dei Prodotti (PCP)**: entrambi sottolineano l'impegno di Sika a sfruttare le tecnologie digitali per migliorare la collaborazione e l'innovazione.



Patricia Heidtman, Chief Innovation & Sustainability Officer presso Sika:
“L'unione tra R&D, reparto Operations, attenzione alla sostenibilità e all'innovazione è fondamentale per gestire le sfide legate all'attenzione al cliente, soprattutto considerando l'integrazione più grande che Sika abbia mai fatto nella sua storia. Ogni team, dalla ricerca e sviluppo, al reparto Operations, ai mercati di destinazione e alla sostenibilità, svolge un ruolo fondamentale, unendo le proprie prospettive uniche per promuovere una cultura dell'innovazione che dia priorità sia alle esigenze immediate dei clienti che alla gestione ambientale a lungo termine.”

Nuage, il progetto di Sika per la digitalizzazione dei processi di R&D in tutto il mondo, è una testimonianza della visione lungimirante di Sika. Grazie alla creazione di un laboratorio digitale globale, Nuage consente al personale di ricerca e sviluppo di tutte le sedi Sika (ed ex MBCC) di condurre esperimenti e simulazioni utilizzando tecnologie e strumenti digitali all'avanguardia, indipendentemente dalla loro posizione fisica. Questa iniziativa promuove la collaborazione in tempo reale tra i team situati in varie regioni e consente l'accesso a un'ampia gamma di risorse di dati, software e hardware. Il successo di Nuage, dopo la sua fase pilota in tutte le tecnologie e le regioni principali, è stato possibile grazie agli sforzi dei project team e degli esperti di tutte le regioni, di ogni gruppo tecnologico di base, nonché dei reparti IT, reparti Procurement, Operations e di assistenza tecnica. Con il lancio a partire dal 2023 e l'acquisizione in corso dei team di ricerca e sviluppo in



SIKA'S STRONG COMMITMENT TO INNOVATION & DIGITALIZATION



tutto il mondo nel 2024, Nuage sta stabilendo nuovi standard per la collaborazione digitale in ricerca e sviluppo.

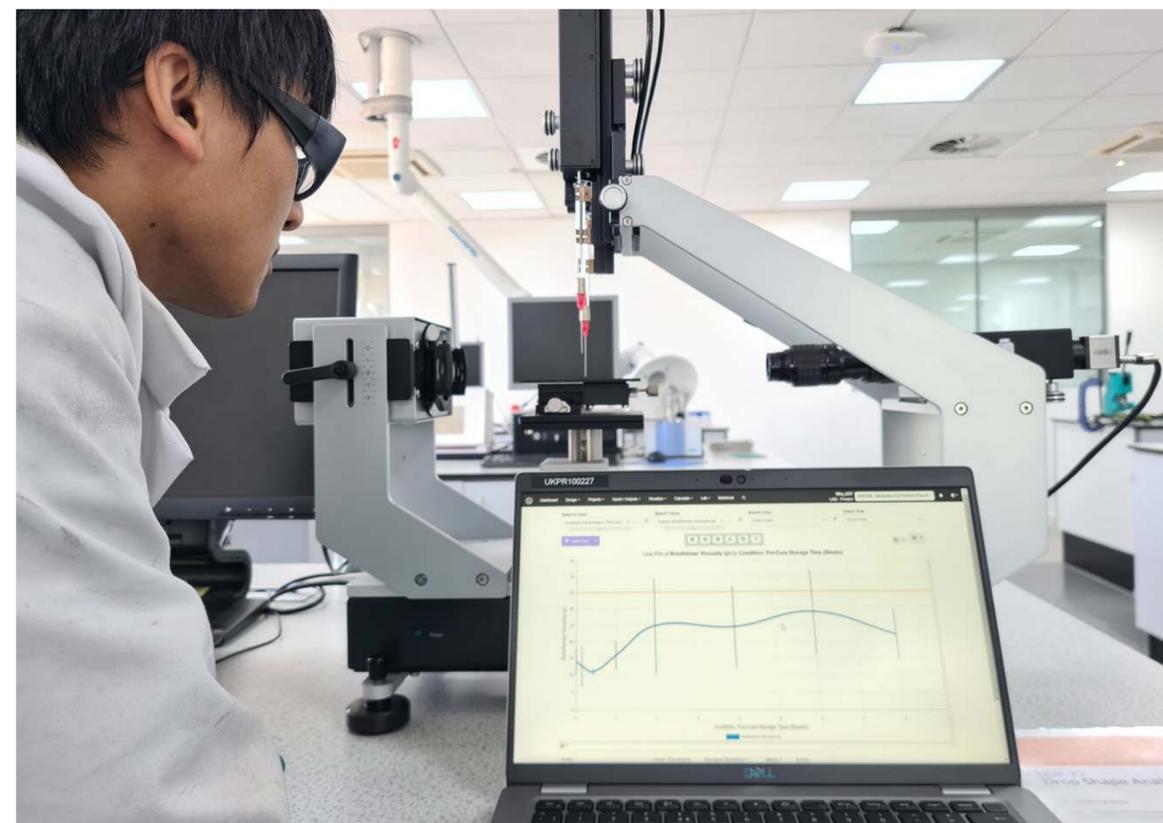


Luka Oblak, Project Lead Nuage, sottolinea:

“Il lancio di Nuage rappresenta un progresso fondamentale nei nostri sforzi di R&D. La fusione di tecnologie digitali all'interno dei nostri laboratori migliora la collaborazione tra i team e l'efficacia dei nostri flussi di lavoro di ricerca e sviluppo, consentendoci di offrire soluzioni innovative di qualità superiore ai nostri clienti in tempi più rapidi.”

PCP: Parallelamente a Nuage, il processo di creazione dei prodotti (Product Creation Process, PCP) di Sika incarna l'approccio strategico dell'azienda all'innovazione nello sviluppo dei prodotti e nelle offerte di mercato. Il nuovo PCP 2023 delinea chiare responsabilità e procedure per la creazione, la modifica e la consegna di nuovi prodotti e soluzioni di sistema, in linea con gli obiettivi di Sika in termini di redditività a lungo termine e soddisfazione del cliente. Questo processo completo consente di ridurre i rischi del prodotto, rispettare l'ambiente, la salute, la sicurezza e la conformità alle normative, e l'integrazione delle considerazioni sulla sostenibilità per tutto il ciclo di vita del prodotto, incluse le valutazioni di Sustainability Portfolio Management. In questo modo, PCP 2023 garantisce che le soluzioni Sika soddisfino i più elevati standard di qualità e sicurezza e contribuiscano positivamente all'ambiente e alla società.

Il processo di creazione dei prodotti (PCP) è fondamentale per il passaggio da una semplice idea di prodotto a una soluzione pronta per il mercato in linea con la strategia aziendale incentrata sul cliente. Coinvolge tutti i componenti e il personale necessari per migliorare, innovare o sviluppare nuovi prodotti. Ciò include passaggi che vanno dallo sviluppo di un business case e di risorse di pianificazione, alla formulazione e progettazione del prodotto, oltre a supervisionare la produzione, la logistica e persino le attività di marketing e vendita.



Il laboratorio digitale globale R&D consente al personale di ricerca e sviluppo di collaborare, indipendentemente dalla loro posizione fisica.



Herbert Ackermann, Head of Global Innovation Management spiega:

“Il PCP 2023 rappresenta uno sforzo collaborativo in varie discipline aziendali, che funge da pietra angolare della nostra innovazione. Incarna lo spirito e la cultura che hanno generato il successo di Sika. Mentre continuiamo a concentrarci su tecnologie e prodotti innovativi, il nostro processo di creazione dei prodotti ci assicura di offrire soluzioni che non solo soddisfano ma superano le aspettative dei nostri clienti, sostenendo così la nostra crescita e il nostro successo.”

LA FORMULA DI SIKA GIAPPONE PER IL SUCCESSO GLOBALE: INNOVAZIONE, INTEGRAZIONE, ISPIRAZIONE

Durante una conversazione illuminante, Bernhard Bosshard, responsabile regionale R&D Asia Pacifico, Elyes Jendoubi, responsabile dell'innovazione e sostenibilità Giappone e Michael Guenther, responsabile della proprietà intellettuale aziendale, hanno fatto luce su come Sika Giappone sia diventata una pietra miliare dell'innovazione nel panorama globale Sika. Gestendo l'integrazione delle società acquisite e promuovendo un ambiente in cui l'innovazione prospera, Sika Giappone esemplifica l'impegno dell'azienda a guidare il settore.

Sika Giappone ha contribuito per il 18% alle invenzioni globali totali di Sika. Potrebbe spiegarci quali sono i fattori chiave che hanno contribuito a questo successo?

Elyes: Il riconoscimento di Sika Giappone è una prova del nostro impegno strategico e culturale per l'innovazione. Questo successo è supportato da diverse pratiche critiche. In primo luogo, iniziamo con una visione chiara, una strategia e un numero annuale di catrame, garantendo che il nostro team sia allineato e motivato, spingendo i confini dell'innovazione all'interno del nostro settore. È fondamentale che ogni dipendente comprenda il nostro obiettivo, che può essere riassunto così: diventare un leader tecnologico attraverso l'innovazione. L'identificazione, la pianificazione e l'esecuzione di progetti di ricerca e sviluppo di prodotti di alta qualità svolgono un ruolo fondamentale. In secondo luogo, è importante fornire al nostro team lo spazio e la libertà per innovare. Allochiamo risorse dedicate e tempo all'esplorazione e alla sperimentazione. Abbiamo coltivato una cultura che valorizza la creatività e impara dai fallimenti. L'innovazione è uno sport di squadra. Infine, la diversità del nostro team contribuisce in modo significativo al nostro successo nel campo dell'innovazione.

“La nostra mentalità aperta sulla ricerca e sviluppo ci permette di condividere conoscenze e tecnologie, che favoriscono idee e progresso.”



Bernhard Bosshard
Regional Head R&D
Asia Pacifico



Michael Guenther
Head of Corporate
Intellectual Property



Elyes Jendoubi
Head of Innovation &
Sustainability Japan



La R&D di Sika Giappone sfrutta tecnologie avanzate e spirito collaborativo.



LA FORMULA DI SIKA GIAPPONE PER IL SUCCESSO GLOBALE: INNOVAZIONE, INTEGRAZIONE, ISPIRAZIONE



Potrebbe descrivere l'impatto della collaborazione tra i team IP e R&D per incoraggiare l'innovazione?

In che modo questa partnership garantisce che le nuove idee siano innovative e ben protette?

Michael: La collaborazione tra i team di ricerca e sviluppo (R&D) e di proprietà intellettuale (IP) è essenziale per promuovere l'innovazione, in particolare nei settori ad alta intensità tecnologica che coinvolgono chimici e ingegneri. Questi professionisti devono comprendere i diritti di proprietà intellettuale e i meccanismi di protezione, che rafforzano la loro capacità di innovare in un quadro giuridico e competitivo. L'integrazione della formazione IP (IP training) e l'accesso a consulenti legali e ingegneri in materia di brevetti interni in località come il Giappone, aumenta la consapevolezza della formazione IP (IP awareness) tra il personale di ricerca e sviluppo. Questa configurazione semplifica il processo di creazione di report e concorre a proteggere le invenzioni. Il processo di deposito dei brevetti introduce una struttura vantaggiosa per l'innovazione. Tuttavia, assicurare un brevetto non garantisce il successo; un'invenzione deve soddisfare le esigenze e le preferenze del mercato per essere attuabile. Pertanto, la collaborazione tra R&D e IP è fondamentale per garantire i diritti di proprietà intellettuale e allineare le innovazioni al potenziale di mercato. È soddisfacente vedere i nostri prodotti arrivare sul mercato e sapere che i nostri brevetti sono validi.

Quando si integra un'azienda, spesso ci sono sfide come la fusione di tecnologie e l'allineamento delle culture aziendali. Potreste fornire esempi di sfide di questo tipo che la ricerca e lo sviluppo nell'area APAC ha dovuto affrontare?

Bernhard: All'inizio, ci sono molte domande e molteplici incognite, che possono far sentire le persone a disagio. Tuttavia, comunicando le giuste priorità alle persone e coinvolgendole in modo collaborativo e inclusivo, possiamo contribuire a creare fiducia e far sentire loro parte della nostra famiglia Sika. La nostra cultura aperta di ricerca e sviluppo ci consente di condividere conoscenze e tecnologie, che favoriscono idee e progressi. Ad esempio, quando abbiamo acquisito Hamatite, le persone hanno partecipato ai nostri Chemist Days globali già il secondo giorno e sono rimaste entusiasti della nostra cura grazie alla tecnologia di progettazione. Hanno implementato rapidamente questa tecnologia. Un altro esempio è stato quando abbiamo tenuto un workshop di ricerca e sviluppo a un mese dall'acquisizione di MBCC.



Dal laboratorio al mercato: incontro tra MBCC e Sika Giappone con i clienti locali per il lancio della strategia Sika 2028 per il segmento della miscela e del calcestruzzo, presentando il nuovo e innovativo portfolio..

E in che modo la ricerca e lo sviluppo nell'area APAC si sta preparando ad affrontare e sfruttare queste sfide? **Bernhard:** L'acquisizione MBCC è stata un'acquisizione entusiasmante per la ricerca e lo sviluppo, poiché abbiamo combinato tecnologie preziose e interessanti e abbiamo subito avuto un'intesa comune ed eravamo entusiasti di scambiare e imparare l'uno dall'altro.

IN CHE MODO L'INTEGRAZIONE DI MBCC MIGLIORA LE CARRIERE PERSONALI

UPEN PATEL

Upen Patel è **Head of Target Markets - APAC**, situato a Singapore. È entrato a far parte del gruppo MBCC nel 2002, all'epoca ha iniziato come Regional Sales Manager. Upen afferma che il più grande cambiamento per lui nell'ultimo anno è stato il passaggio da un ambiente incerto a uno stabile e coinvolgente, con una visione chiara e a lungo termine.

Upen definisce lo spirito di Sika come l'applicazione di soluzioni innovative alle sfide del settore con una mentalità imprenditoriale. "Per me", dice, "la cultura Sika è molto accogliente, collaborativa e inclusiva".

Uno dei progetti significativi per UPEN e rappresentativa della cooperazione tra i colleghi di Sika e MBCC è stato il workshop sul rebranding dei prodotti con i team di mercato di destinazione aziendali. Dice che questi workshop gli hanno dato la possibilità di contribuire alla pari con gli altri. Upen vede grandi opportunità per migliorare l'efficienza del mondo costruzioni, estendere il ciclo di vita delle strutture e ridurre la necessità di manutenzione, perseguendo anche l'obiettivo di sostenibilità. Afferma che Sika dispone di un ampio portfolio di prodotti e soluzioni in grado di affrontare queste sfide e creare valore per i clienti e la società.



"Siamo passati dall'incertezza alla stabilità"



ASTRID GOERGE

Quando si tratta di gestire l'ambiente, la salute, la sicurezza e la qualità, Astrid Goerge è la massima esperta del settore. È stata coinvolta in EHSQ per tutta la sua carriera. In qualità di responsabile di impianto, utilizzando i servizi EHSQ o come responsabile delle funzioni aziendali di EHSQ, progetta e fornisce tali servizi. "Fare l'esperienza di EHSQ da entrambe le prospettive è molto utile se vogliamo sviluppare ulteriormente l'EHSQ all'interno di Sika", afferma. Le questioni relative all'EHSQ devono essere presentate in modo comprensibile per l'intera organizzazione e il sostegno deve essere fornito in tutta la comunità dell'EHSQ, in modo da poter sviluppare ulteriormente la nostra cultura della sicurezza.

In qualità di **Head of EHSQ EMEA per Sika**, è attualmente responsabile della funzione in tutta la regione, con un ruolo che in precedenza ha ricoperto a livello globale per MBCC.

Un anno dopo l'acquisizione, descriveva la fusione delle diverse forme organizzative come il più grande cambiamento mai avvenuto. "E poiché le persone sono sempre più importanti degli organigrammi, è stato particolarmente rilevante per me identificare e integrare rapidamente i principali attori di entrambe le organizzazioni", afferma Astrid.

"EHSQ deve essere pratico"

Lo Spirito Sika è stato molto utile. Questa cultura sottolinea la presenza di una comunicazione diretta e uno scambio di idee, oltre ad evidenziare che i manager si incontrano e scambiano idee a livello gerarchico. "Ciò che succede internamente rende visibili le buone idee che nascono dal confronto, e mostra anche quanto siano motivate le persone Sika", dice. "Dobbiamo assicurarci che la sicurezza in particolare sia sempre la priorità. C'è sempre margine di miglioramento in termini di prestazioni, ma la tendenza dimostra che siamo sulla strada giusta.

Ulteriori miglioramenti saranno conseguiti attraverso campagne di sicurezza mirate. "Il nostro obiettivo è che tutti i dipendenti si rendano conto che sono la parte più importante di qualsiasi cultura sulla sicurezza. E noi, la comunità EHSQ, forniamo gli strumenti, i processi e le informazioni necessari. Anche le buone prestazioni in settori quali la sicurezza, la salute e la protezione dell'ambiente sono un fattore di reputazione. "Per esempio, sono fiero del fatto che i giovani laureati si uniscano a Sika, perché offriamo un ambiente di lavoro sano e sicuro - e allo stesso tempo ci impegniamo per un futuro più sostenibile."

IN CHE MODO L'INTEGRAZIONE DI MBCC MIGLIORA LE CARRIERE PERSONALI

CARLOS HENRÍQUEZ

In Cile, il processo di integrazione è stato guidato da Carlos Henríquez, che è stato direttore generale di MBCC Chile e ora **General Manager di Sika Cile**. Ha lavorato per Sika Cile dal 2010 al 2015, prima di entrare a far parte di BASF come direttore generale della divisione prodotti chimici per le costruzioni in Cile e poi dirigere l'attività come entità autonoma sotto MBCC.

Carlos dice che "una delle nostre priorità ora è guidare la cultura, abbracciare la diversità, gestire le aspettative e costruire una Sika Unica". Secondo Carlos, l'organizzazione sta già vivendo questo "nuovo" processo, ma "richiede flessibilità e collaborazione. A volte è necessario lasciare la nostra zona di comfort ed essere aperti a nuove risposte". Carlos ritiene che l'acquisizione abbia portato molte opportunità e sinergie all'azienda: "Per me, lo spirito Sika significa offrire risultati oltre le aspettative, lavorando in modo agile con trasparenza e responsabilità". È convinto della condivisione dei valori simili - e: "Sento che parliamo un linguaggio comune per gli affari".

Evidenzia inoltre alcuni dei risultati ottenuti dal processo di integrazione in Cile, come la creazione di una nuova Business Unit (BU) per l'industria mineraria e la riorganizzazione della BU Concrete & Infrastrutture e la BU Appaltatori".

Uno dei più grandi obiettivi del processo di integrazione è stata l'evento di benvenuto tenutosi a maggio, in cui i team MBCC e Sika si sono incontrati per la prima volta. Per Carlos, l'evento è stato un successo perché le persone si sono rese conto che avevano molto in comune.

"Prima dell'attività, c'era una certa quantità di nervosismo, ma quando abbiamo iniziato a lavorare insieme, ho visto che le persone si sentivano a proprio agio."



"Parliamo una lingua aziendale comune"



"Impegno per la costruzione"

FRANK RÖSIGER

Frank Rösiger è stato annunciato come nuovo **Head of Operations di Sika Germania** a partire da aprile 2024. In precedenza, è stato **Head of Operations & Technology** presso PCI, specializzandosi in adesivi per piastrelle. Frank ha iniziato la sua carriera nel settore dei prodotti chimici per l'edilizia presso PCI nel 1997, subito dopo aver conseguito la laurea all'università. Ha poi ricoperto varie posizioni presso BASF prima di tornare al PCI nel 2013, in seguito come responsabile delle operazioni e dal 2017 anche come direttore tecnico.

"L'acquisizione di MBCC da parte di Sika, avvenuta esattamente un anno fa, è stato un grande passo per lui: "Finalmente siamo entrati a far parte di un'azienda solida per la quale i prodotti chimici per l'edilizia sono sempre stati un core business", afferma Frank." Per lui, questo significava: comprensione reciproca nei progetti con la casa madre, scambi di pareri faccia a faccia. Frank ha subito sentito lo spirito Sika sin dai primi incontri con i suoi colleghi di Operations a livello EMEA. "Sono rimasto colpito dall'atteggiamento di Sika fin dall'inizio, dalla fiducia nella tecnologia, dall'impegno nel costruire e dalla stretta collaborazione con gli utenti".

In termini di contenuti, i team Sika e MBCC sono stati in grado di "agganciarsi" immediatamente. "Nell'area operativa, tuttavia, siamo molto dipendenti da piattaforme comuni e la loro integrazione non è ancora completa". Ecco perché l'impazienza sta crescendo: "Vogliamo accelerare". Frank è convinto: "Una volta che la piattaforma IT sarà pronta, saremo capaci di sfruttare il nostro pieno potenziale. La motivazione per il futuro deriva anche dall'attenzione di Sika alla sostenibilità. Ecco il suo piano: "Naturalmente, vogliamo anche portare i nostri impianti al "Net Zero", che non solo è un bene per l'ambiente, ma anche i clienti si aspettano che siamo all'avanguardia come campioni dell'innovazione". E questo può essere ottenuto solo condividendo le conoscenze oltre i confini degli stabilimenti. "Le fondamenta sono state gettate, ora stiamo decollando", afferma Frank.

SIKA E MBCC: UNA SCELTA PERFETTA

EMEA: ESPERIENZA CONGIUNTA PER UNA GAMMA DI MALTE IMPERMEABILI SOSTENIBILI PER LE ATTIVITÀ DI DISTRIBUZIONE DELL'EUROPA DEL NORD

L'ex stabilimento MBCC di Ham, in Belgio, ha ospitato un laboratorio di dimostrazioni e workshop che ha coinvolto i responsabili della distribuzione dell'Europa del Nord di Sika e gli esperti regionali e aziendali di impermeabilizzazione, distribuzione e ricerca e sviluppo, organizzato da Haktan Sahin e Carl Knight dell'EMEA Waterproofing, ospitato da Paul Magera, direttore generale di Sika Belgio.

Lo scopo principale del workshop era quello di discutere il lancio di una nuova gamma di malte impermeabilizzanti. Questi prodotti non solo sono più sostenibili, ma offrono anche prestazioni più elevate per i clienti. Presentano una quantità ridotta di cemento, o addirittura ne sono privi, il che significa che hanno un minore impatto ambientale. Sono caratterizzati da lavorabilità, aderenza e resistenza all'acqua e al ghiaccio.

Il team ha avuto l'opportunità di saperne di più sulle caratteristiche e i vantaggi dei nuovi prodotti, nonché sul supporto tecnico e di marketing fornito da Sika per l'implementazione nei paesi. Il workshop ha inoltre consentito un proficuo scambio di competenze e la condivisione delle best practice tra i partecipanti, che hanno espresso le loro intuizioni e il loro feedback sui prodotti e sulle tendenze di mercato. Essa ha inoltre evidenziato i vantaggi derivanti dall'estensione dell'impronta produttiva ottenuta da Sika dall'acquisizione dell'ex stabilimento MBCC ad Ham e l'esperienza congiunta dei team che hanno sostenuto lo sviluppo e l'adattamento dei prodotti per la produzione nello stabilimento.

Il workshop è stato un perfetto esempio di come Sika riunisce gli esperti e collabora in ottica di crescita futura, proponendo soluzioni sostenibili per i clienti. Ha inoltre sottolineato la collaborazione congiunta tra esperti di ricerca e sviluppo, Operations, team tecnici e team di vendita.



Il team dell'officina di Ham: collaborazione tra le varie funzioni.



Dimostrazione del prodotto



Zoran Iljadica, Area Manager Nord Europa, ha dichiarato:

Fino a qualche anno fa, i mortai privi di cemento sembravano irrealizzabili, ma in Sika, non vediamo l'ora di andare oltre le aspettative, e i nostri

esperti ci sono riusciti. Le nostre malte impermeabilizzanti sono ora ancora più sostenibili e offrono prestazioni migliori. "Grazie al miglioramento dell'impronta produttiva congiunta e grazie alle nostre competenze, abbiamo la grande opportunità di servire al meglio i nostri clienti con soluzioni innovative".



SIKA E MBCC: UNA SCELTA PERFETTA



I team leader di Sika e dell'ex MBCC sono stati riuniti per accrescere le loro capacità di leadership.

EMEA: PROGRAMMA DI ACCELERAZIONE DELLA LEADERSHIP PER UN'INTEGRAZIONE DI SUCCESSO IN EUROPA ORIENTALE

People & Culture è uno dei pilastri strategici di Sika e investire nei dipendenti e nei futuri leader attraverso la formazione sulla leadership è un elemento chiave. Un esempio recente è l'implementazione del "Leadership Accelerator Program (LAP)" rivolto a tutti i manager, sviluppato da Corporate HR/Learning & Development.

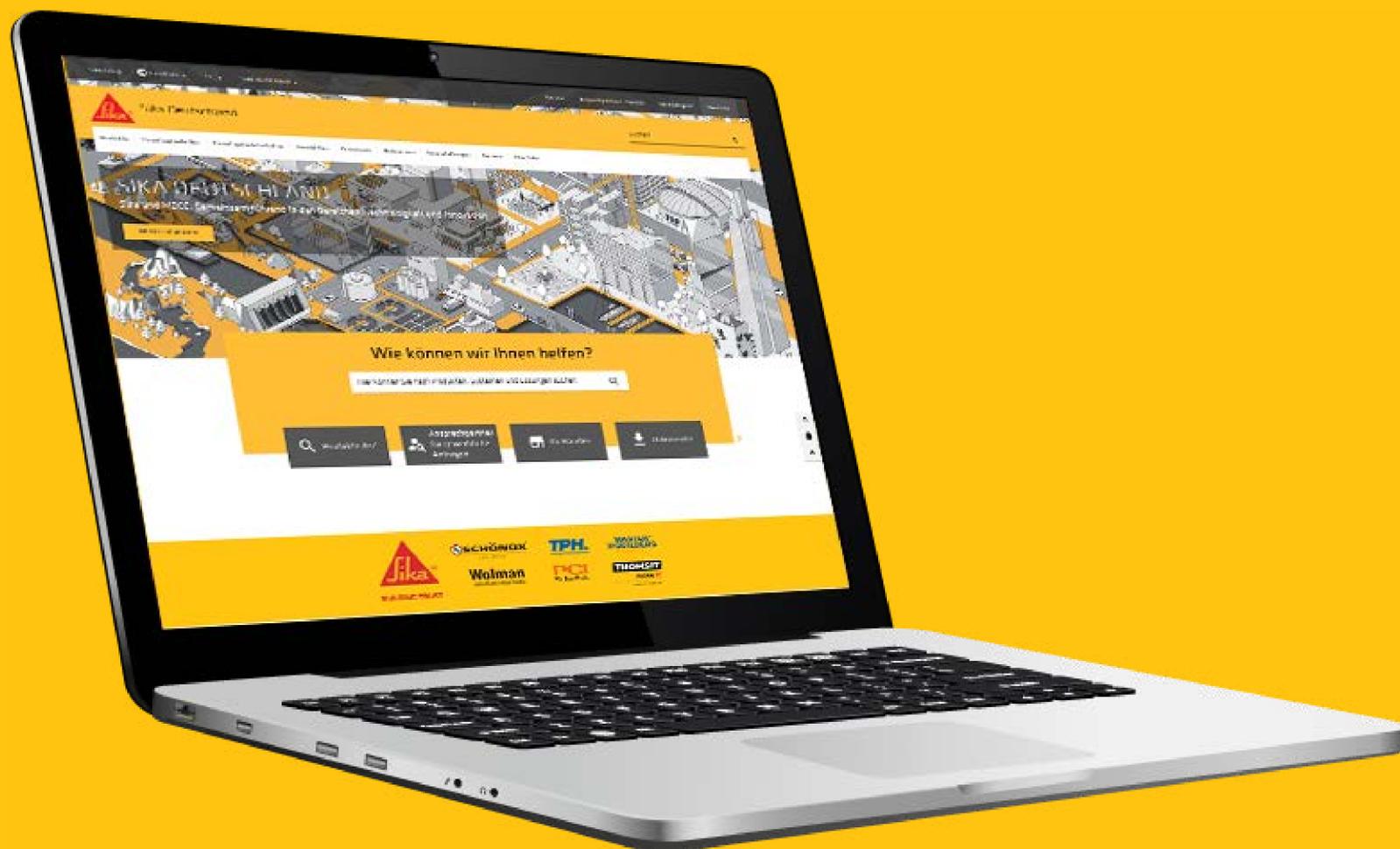
In Europa orientale, il programma è stato utilizzato come una delle tante attività per guidare l'integrazione degli ex colleghi MBCC. Pochi mesi dopo aver concluso l'acquisizione di MBCC, i responsabili di reparto di Sika e dell'ex MBCC sono stati riuniti per sviluppare le loro competenze di leadership e abbracciare lo spirito di Sika.



Thomas Schobinger, Area HR Manager Est Europa, afferma: "Riunire i team dirigenziali di Sika e dell'ex MBCC poco dopo la fine dell'acquisizione per discutere e condividere valori e principi, è stato uno dei fattori chiave per una corretta integrazione. È anche un modo importante per dimostrare che ora siamo un unico team. Durante le tre

sessioni, a cui hanno partecipato persone provenienti da 10 paesi, è stato molto impressionante vedere come i colleghi hanno condiviso esperienze e sono cresciuti insieme. Inoltre, la consegna del LAP esemplifica la nostra capacità di incorporare i nostri valori e i principi di leadership globali in profondità nelle organizzazioni locali."

SIKA E MBCC: UNA SCELTA PERFETTA



EMEA: GERMANIA – I MARCHI SIKA, PCI, THOMSIT E SCHÖNOX STANNO CRESCENDO INSIEME

A partire dal 1° aprile 2024, Sika ha fuso e riorganizzato la propria attività di distribuzione nell'ambito dell'integrazione del gruppo MBCC in Germania: l'azienda offre ora un portfolio combinato dei marchi Sika, PCI, SCHÖNOX e THOMSIT ai propri clienti nel settore della distribuzione. A seguito dell'integrazione dei marchi, ci sarà anche un'organizzazione di vendita congiunta e attività di marketing congiunto. Con questa nuova configurazione, Sika sta preparando la strada per un'ulteriore crescita nei prossimi anni.



“Questo rappresenta un vero valore aggiunto per i nostri clienti, in quanto saremo in grado di offrire loro le nostre soluzioni e prodotti innovativi e sostenibili da una fonte unica. In questo modo, stiamo accelerando la trasformazione sostenibile del settore delle costruzioni e stiamo supportando i nostri partner nella riduzione delle emissioni di carbonio. "Grazie a un'organizzazione di vendita congiunta potente e solida, riusciremo a ottenere un'ulteriore crescita per Sika e a garantire significativi effetti di cross-selling", afferma Daniela Schmiedle, General Manager Sika Germania.”

afferma Daniela Schmiedle, General Manager Sika Germania.

SIKA E MBCC: UNA SCELTA PERFETTA

EMEA: ARABIA SAUDITA – DIVERSIFICAZIONE DELLE FONTI ENERGETICHE E PROMOZIONE DELLA SOSTENIBILITÀ

Il Regno dell'Arabia Saudita, con una popolazione di circa 35 milioni di abitanti, ha piani ambiziosi per il futuro. Si prevede che numerosi progetti determineranno alti tassi di crescita nel settore delle costruzioni nei prossimi anni. La futuristica zona di sviluppo NEOM ha già chiuso contratti di costruzione per un valore di circa 30 miliardi di USD. Altri progetti importanti sono in fase di realizzazione e anche l'edilizia residenziale sta crescendo in modo dinamico.

In questo contesto, si è svolta la prima riunione di vendita congiunta Sika/MBCC. Durante la riunione, il team locale si è concentrato su una varietà di argomenti, tra cui analisi di mercato, strategie di sviluppo aziendale, analisi delle prestazioni di vendita e nuova struttura organizzativa.



L'incontro ha riunito circa 400 dipendenti provenienti da tutta l'Arabia Saudita. "Ora siamo un unico team e siamo ottimisti sul futuro".



Ali Hakami, General Manager di Sika Arabia Saudita, ha evidenziato: **Con Sika e l'ex MBCC che ora uniscono le forze, siamo pronti per la crescita. Le opportunità di cross-selling con il nostro portfolio congiunto sono state un argomento importante"**

A causa di una situazione particolare nella struttura proprietaria, Sika in Arabia Saudita ha avviato l'integrazione ufficiale solo nel gennaio di quest'anno. Tuttavia, il team di vendita stava già lavorando per unire sinergicamente tutti i reparti. Le sinergie tra due team di acquisizione hanno già dato risultati. Un esempio notevole di sinergia è stata la collaborazione tra i team Sika ed ex MBCC che lavoravano al progetto NEOM. "Allineando le conoscenze di mercato e rafforzandoci l'un l'altro, siamo stati in grado di acquisire maggiori opportunità commerciali, con un conseguente aumento della quota di mercato", afferma Ali Hakami.

Nel panorama del mercato saudita, stanno emergendo interessanti prospettive nel settore delle energie rinnovabili. Questa crescita è alimentata dalle misure proattive del governo volte a diversificare le fonti energetiche e promuovere la sostenibilità.

"Oltre a discutere le strategie di vendita, l'incontro ha anche contribuito a creare uno spirito di squadra: "L'incontro è stato molto proficuo per noi" ha affermato Anzad Batharudeen, Marketing Manager." Il secondo giorno dell'incontro ha riunito circa 400 dipendenti provenienti da tutta l'Arabia Saudita, che hanno partecipato a una serie di attività di team building.

SIKA E MBCC: UNA SCELTA PERFETTA



AMERICHE: REPUBBLICA DOMINICANA - FORTI SINERGIE TECNOLOGICHE E OPPORTUNITÀ DI CROSS-SELLING

La Repubblica Dominicana è uno dei paesi più ricchi di minerali dei Caraibi. Il paese ha una lunga storia di estrazione mineraria e ha attratto investimenti stranieri da varie grandi società. Sika Dominicana, leader nelle soluzioni per calcestruzzo, è entrata nel segmento minerario negli ultimi due anni, fornendo malte epossidiche e cementizie per miniere a cielo aperto. Ora, l'azienda sta anche fornendo soluzioni per il primo tunnel della metropolitana del paese, che è in fase di preparazione e produzione. Grazie all'acquisizione di MBCC, sono state sfruttate forti opportunità di cross-selling e sinergie tecnologiche: i clienti possono ottimizzare i propri processi produttivi e operativi nel ciclo di colata di shotcrete, migliorando l'efficienza, il controllo del rimbalzo, la conformità alla resistenza alla compressione e garantendo una miscela che crei un adeguato standard di sicurezza. L'azienda si impegna a implementare tecnologie innovative provenienti sia da Sika che da MBCC, per diventare un partner strategico per questo settore. Sika Dominicana offre ora soluzioni di consolidamento, come resine per iniezione, riparazione di aree danneggiate di shotcrete, fibre di polipropilene e altre soluzioni a valore aggiunto.

AMERICHE: MESSICO - MEETING REGIONALE 2024 PER PAVIMENTAZIONI E TETTI

Il LATAM Flooring & Roofing Meeting di Sika è stato un grande successo. Per la prima volta, l'evento si è tenuto in un ex stabilimento MBCC a Tlanepantla, in Messico, dall'11 al 15 marzo. Più di 35 colleghi provenienti da diversi paesi della regione hanno partecipato, insieme agli esperti aziendali, rendendo l'incontro un ottimo spazio per discussioni, dibattiti, scambio di idee e, soprattutto, una grande occasione per fare lavoro di squadra. L'agenda è stata piena di argomenti importanti come opportunità congiunte di cross-selling e segmenti di mercato promettenti, come data center e nuove tecnologie in entrambi i mercati. I partecipanti hanno anche discusso degli ultimi sviluppi nell'integrazione dei prodotti, per esempio Sika Ucrete. Sono state organizzate anche dimostrazioni pratiche di prodotti e sistemi. A loro volta, alcuni paesi hanno condiviso con tutti la loro situazione attuale, i loro punti di forza, le sfide, le minacce, ma soprattutto le opportunità.



SIKA E MBCC: UNA SCELTA PERFETTA

AMERICHE: SIKA STATI UNITI - PIÙ FORTI INSIEME ALLA NUOVA BUSINESS UNIT SIKA FACADES

La Business Unit Sika Facades è una divisione di Sika che offre una gamma completa di prodotti per sistemi di finitura per isolamento esterno (EIFS) e applicazioni stucco. EIFS e stucco sono sistemi di rivestimento che forniscono un migliore isolamento termico, resistenza agli agenti atmosferici e donano anche un fascino estetico alle facciate degli edifici.

L'EIFS è un fattore chiave per il risparmio della perdita di calore attraverso l'involucro e la facciata dell'edificio, che comporta una grande quantità di consumo energetico. Sika opera con diversi marchi nel settore delle facciate, tra cui Parex®, LaHabra® e SikaWall® per i prodotti ausiliari. Il portfolio ora è stato migliorato da Senergy® di MBCC. Questi marchi coprono un'ampia gamma di prodotti, quali barriere atmosferiche, rivestimenti di base, finiture, adesivi, sigillanti, rivestimenti e accessori.

Sika ha recentemente creato una nuova Business Unit, Sika Facades, per integrare gli ex team Parex/Sika e MBCC e per semplificare le operazioni e le strategie per il segmento delle facciate. Questo business sta ottimizzando la produzione e la supply chain con l'obiettivo di avvicinarsi ai clienti e, allo stesso tempo, migliorare i processi di produzione e di assistenza per le colorazioni, offrendo ai clienti un'esperienza migliore. La nuova Business Unit è guidata da Konrad Wernthaler, Senior Vice President Building Finishing Systems, che in precedenza aveva ruoli dirigenziali all'interno di MBCC U.S..

La Business Unit di Sika US Facades trae profitto dall'esperienza congiunta degli ex dipendenti di Parex/ Sika e MBCC, che si sono rapidamente uniti in un unico team congiunto per servire al meglio i clienti e fornire prodotti e sistemi di alta qualità. La nuova Business Unit beneficia inoltre delle opportunità di cross-selling, offrendo così un portfolio di prodotti complementari di altre Business Unit Sika. Inoltre, la nuova Business Unit sta sfruttando le risorse innovative e di R&D di Sika per sviluppare nuove e migliorate soluzioni per il mercato delle facciate, incentrate su sostenibilità, prestazioni ed estetica.



Sika USA si concentra sulle facciate.



Sostenibilità, prestazioni ed estetica sono fondamentali per facciate innovative.

Konrad Wernthaler ha commentato:



“Siamo molto entusiasti di riunire il meglio di entrambi i mondi Parex/ Sika e MBCC. Con i nostri marchi forti, un team esperto e soluzioni innovative e sostenibili, Sika diventerà il leader del settore nel mercato delle facciate. Vediamo un enorme potenziale di crescita redditizia in questo segmento, guidato da un mercato immobiliare americano molto proficuo e sano e dalla crescente domanda di isolamento termico fornito dai nostri sistemi EIFS”.

COLLABORAZIONI DI SUCCESSO

SIKA E MBCC: UNA SCELTA PERFETTA

Carlo Faber, Corporate Market Development Manager Building Finishing, ha dichiarato:



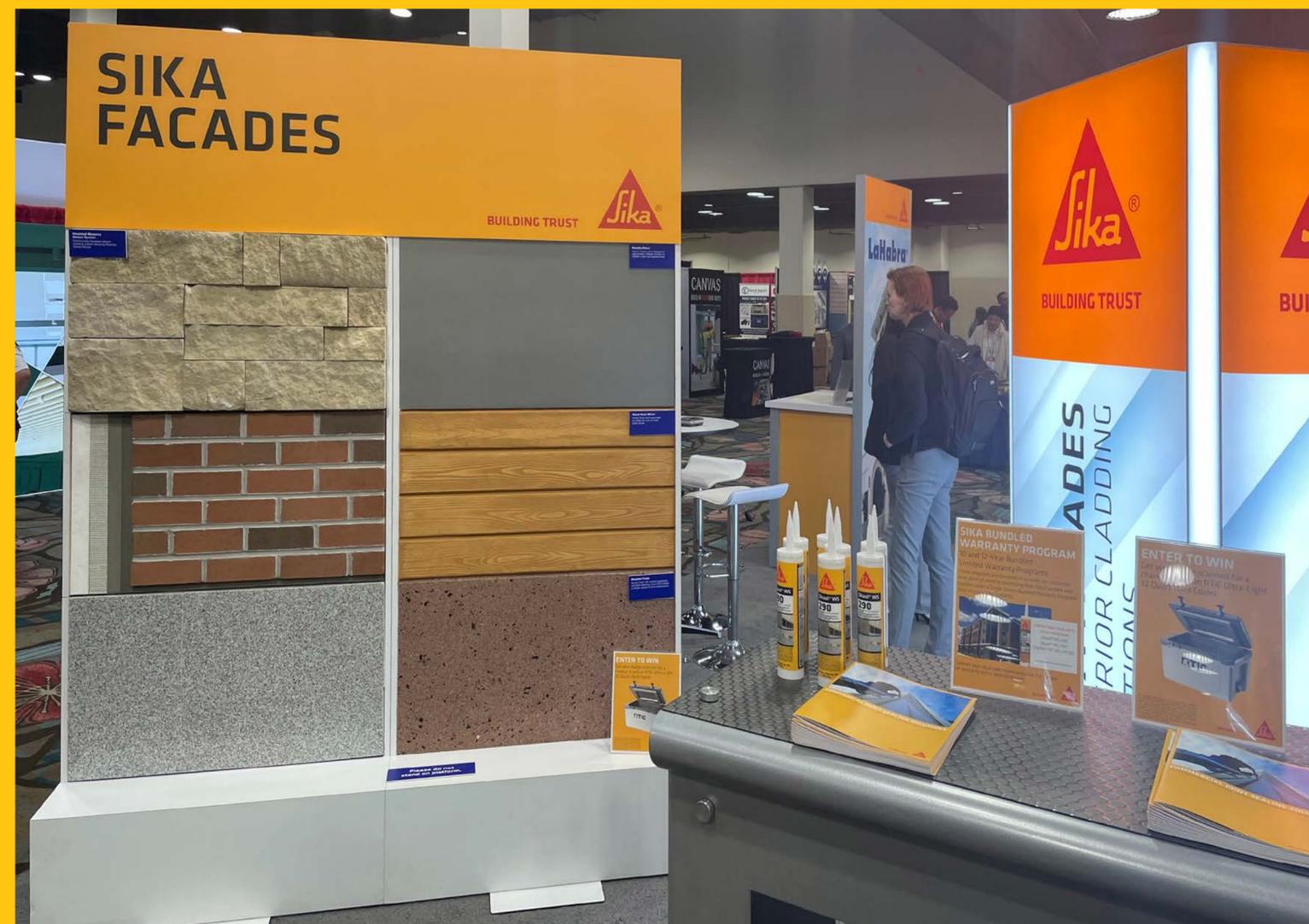
“Stiamo diventando leader nelle soluzioni sostenibili per l'industria delle costruzioni. Con il nostro portfolio di prodotti integrato e ampliato, abbiamo tutto a portata di mano per servire al meglio i nostri clienti.”



Presentazione di prodotti e soluzioni.



Sika ha recentemente partecipato alla mostra Build24, organizzata Association of the Wall and Ceiling Industry (AWCI) in Orlando, Florida. La fiera è stata un'ottima opportunità per presentare i prodotti più recenti, i servizi e le soluzioni per l'industria delle pareti e dei soffitti e per riunire professionisti ed esperti di tutto il settore. Sika ha presentato la sua gamma diversificata di prodotti e sistemi per EIFS e ha confermato la sua posizione di leadership. Sono state, inoltre, organizzate sessioni di formazione approfondite, eventi di networking e riunioni con i clienti, per condividere le proprie conoscenze e informazioni.



Sika ha presentato la sua vasta gamma di prodotti e sistemi per pareti e soffitti.

SIKA E MBCC: UNA SCELTA PERFETTA

ASIA PACIFICO: SIKA PRESENTA LE INNOVAZIONI OFFSHORE IN OCCASIONE DEGLI EVENTI EOLICI IN ASIA

Il nuovo portfolio Sika/MBCC apre una nuova dimensione di soluzioni sostenibili per le energie rinnovabili. Sika ha presentato le sue soluzioni e i suoi servizi innovativi nel mondo delle malte (grouting solutions) in occasione di due importanti eventi di energia eolica in Asia: Wind Energy Asia 2024 a Taiwan e Wind Expo 2024 in Giappone.

Wind Energy Asia 2024, tenutasi il 6-8 marzo presso il Kaohsiung Exhibition Center, è stata la più grande fiera di energia eolica di Taiwan. Sika ha presentato le sue migliori soluzioni di malte offshore e i progetti passati portati a termine nella regione. Le malte offshore di Sika sono appositamente formulate per fornire una stabilizzazione strutturale ad alta resistenza e un allineamento di precisione per le fondazioni di parchi eolici offshore. Sono in grado di resistere agli ambienti più impegnativi e sono stati utilizzati in diversi progetti eolici offshore a Taiwan, Cina e Giappone, tra cui l'ultimo progetto ad Hai Long a Taiwan.

Wind Expo 2024, tenutosi al Tokyo Big Sight dal 28 febbraio al 1 marzo, è stata la più grande fiera giapponese sull'energia eolica. Il team di Sika Offshore & Marine Construction ha presentato le sue soluzioni e servizi di cementazione offshore a potenziali clienti e partner. L'energia eolica offshore è un settore chiave per raggiungere la neutralità del carbonio e Sika si impegna a sostenere la sua crescita e il suo sviluppo.

I dati ufficiali suggeriscono che entro il 2030 l'obiettivo è di 10 GW di capacità installata e di 30-45 GW entro il 2040. Dal 2020, Sika ha consegnato oltre 40.000 MT di malta offshore a progetti offshore nell'area APAC, conquistando la sua posizione come fornitore forte nel settore. Oltre alle malte innovative per applicazioni offshore, Sika è anche forte nel settore degli impianti di energia eolica onshore. L'azienda offre soluzioni per il settore eolico onshore e si impegna a fornire il supporto tecnico giusto per ottenere risultati più economici, veloci, sicuri e migliori.



Al Wind Energy Asia di Taiwan, il team locale ha dato il benvenuto a Philippe Jost, Regional Manager Asia/Pacific e Jonathon Sharkey, Head of Target Market Engineering Reamement APAC, il giorno del lancio.

SIKA È OVUNQUE, ORA È ANCORA PIÙ FORTE.

