



UM ANO DE TRABALHO EM EQUIPE E COLABORAÇÃO

ATUALIZAÇÃO DA INTEGRAÇÃO DO GRUPO MBCC

Espanha:
Mais capacidade e
mais valor
Transferência bem
sucedida de linhas de pó.

**A fórmula da Sika
Japão para o
sucesso**
Inovação, integração e
inspiração como fatores-
chave.

**Europa Norte: Novas
argamassas de
impermeabilização**
Os clientes irão se beneficiar
de um portfólio inovador.

**Sika EUA com
ambição de
crescimento**
Novas fachadas Sika da
Unidade de Negócios
estabelecidas.

BUILDING TRUST



UM ANO DE TRABALHO EM EQUIPE E COLABORAÇÃO

ATUALIZAÇÃO DA INTEGRAÇÃO MBCC

PRINCIPAIS CONQUISTAS	3
“JUNTOS, PODEMOS DESEMPENHAR UM PAPEL FUNDAMENTAL PARA IMPULSIONAR A INDÚSTRIA”	4
MAIS CAPACIDADE E MAIOR VALOR COM UMA PEGADA DE PRODUÇÃO CONJUNTA	7
O FORTE COMPROMISSO DA SIKA - INOVAÇÃO E DIGITALIZAÇÃO	9
A FÓRMULA DA SIKA JAPÃO PARA O SUCESSO GLOBAL: INOVAÇÃO, INTEGRAÇÃO E INSPIRAÇÃO	11
GRANDES MOVIMENTOS	13
COLABORAÇÕES DE SUCESSO	15

Só faz um ano desde que completamos a aquisição do MBCC, e celebramos o primeiro dia em mais de 60 países do MBCC que aderiram à Sika! Desde então, houveram muitas grandes conquistas. Mais de 1.000 iniciativas de sinergia foram rastreadas em toda a organização. Só nos primeiros oito meses, foram atingidas sinergias no valor de 41 milhões de francos suíços, e a nossa meta de sinergia para 2026 aumentou para 180-200 milhões de francos suíços. Os planos de integração da marca foram definidos em oito países, e a integração está a progredir a toda a velocidade. Os sistemas de ERP foram integrados com sucesso em 28 países. Não só desenvolvemos um forte canal de inovação, como também podemos agora oferecer aos nossos clientes um portfólio de produtos complementares ainda mais forte. O meu destaque pessoal da integração é testemunhar as muitas pessoas empenhadas e altamente motivadas tanto da Sika como do antigo MBCC a trabalharem em conjunto, criando a plataforma de crescimento mais forte para o sucesso futuro. Depois de um ano de trabalho em conjunto, posso dizer com orgulho que esta integração é um grande sucesso. Gostaria de agradecer a todos pelo seu empenho e ansiar por um Sika ainda mais forte! [Link to video message.](#)

THOMAS HASLER
Chief Executive Officer



Responsible: Dominik Slappnig
Editors: Matthias Arnet, Tim Förschler, Klaus Strixner, Klaus Treichel

The trademark “Master Builders Solutions” is used under license from Construction Research & Technology GmbH, Germany

SIKA AG **Contact**
Zugerstrasse 50 Phone +41 58 436 68 00
6341 Baar www.sika.com
Switzerland

Front picture: Sika’s Facade Team at the Build24 exhibition in Orlando, Florida.



No ano passado, as nossas equipes fizeram um excelente trabalho na integração das pessoas, ativos e linhas de produtos do antigo MBCC na Sika. Também começamos a integrar os SISTEMAS DE TI do antigo MBCC na Sika, construindo um sistema de ERP conjunto forte e eficaz. Já podemos ver que a nossa oferta conjunta de produtos é extremamente forte, baseada em produtos e soluções mais inovadoras e sustentáveis. Nesta newsletter, vamos refletir sobre os mais recentes projetos e iniciativas de P&D, bem como destacar muitos exemplos de colaboração e sucesso. Com os questionários regulares de verificação de pulso, aprendemos que estamos no caminho certo, os nossos novos colegas já são uma parte altamente valorizada da nossa família Sika. Estou muito otimista e realmente convencido sobre as grandes oportunidades para 2024!

IVO SCHAEDLER
Head Construction

PRINCIPAIS CONQUISTAS

APÓS UM ANO DE INTEGRAÇÃO

INTEGRAÇÃO
6.000
COLABORADORES

MAIS DE 1.000
INICIATIVAS DE SINERGIA QUE
ESTÃO A SER RASTREADAS

CHF 180-200 MN
SINERGIAS ANUAIS
PREVISTAS ATÉ 2026

61
PAISES QUE
REPORTAM SINERGIAS

3
NOVAS
ORGANIZAÇÕES
DE PAISES

8
PLANOS DE INTEGRAÇÃO DE
MARCA DEFINIDO - VELOCIDADE
MÁXIMA À FRENTE

CHF 41 MN
SINERGIAS CONQUISTAS NOS
PRIMEIROS OITO MESES

28
SISTEMAS DE ERP
INTEGRADOS COM SUCESSO

FORTE
COMPLEMENTAR
PORTFÓLIO DE
PRODUTOS

“JUNTOS, PODEMOS DESEMPENHAR UM PAPEL PARA IMPULSIONAR A INDÚSTRIA”

É ASSIM QUE AS NOSSAS EQUIPES E CLIENTES DA SIKA VEEM A INTEGRAÇÃO

TIME SIKA

MATT KUNKEL
VICE PRESIDENTE DA REGIÃO
CENTRAL - CONSTRUÇÃO
COMERCIAL, REVESTIMENTO DE
PAVIMENTOS E EDIFÍCIOS, CANADÁ



"A aquisição pela Sika marca um momento crucial na nossa jornada no MBCC, dando início a um novo capítulo repleto de oportunidades e possibilidades de crescimento excitantes.

À medida que nos integramos na Família Sika, somos inspirados pela sua liderança global e visão. Juntos, procuramos aproveitar os nossos pontos fortes combinados para impulsionar a inovação, proporcionar um valor excepcional aos nossos clientes e moldar o futuro da indústria."

CAM VAN NGUYEN
SUPERVISORA DE
MARKETING DE
PROJETOS, VIETNÃ



"As sinergias criadas pela combinação das forças de mercado de duas entidades podem levar a um sucesso ainda maior nas nossas iniciativas de marketing. Ao potenciar os nossos respetivos pontos fortes, recursos e experiência, temos a oportunidade de trazer soluções verdadeiramente inovadoras para a indústria da construção agregando valor aos nossos clientes. A nossa confiança na introdução da melhor tecnologia demonstra o nosso compromisso inabalável em fornecer produtos e serviços de alto nível que abordam as necessidades em constante mudança do setor da construção. Juntos, podemos alcançar resultados notáveis e desempenhar um papel fundamental para impulsionar a indústria."

CLIENTES

“



"Como cliente de longa data, não sabíamos o que esperar quando soubemos da mudança de propriedade do Grupo MBCC. Rapidamente experimentamos uma transição suave e um compromisso partilhado com a inovação e a sustentabilidade. Estamos confiantes de que a combinação de conhecimento especializado e produtos complementares levará os nossos projetos a um novo nível, dando-nos uma vantagem competitiva no mercado."

Daniel Stiler
Proprietário do negócio, PHU FLOOR, Polónia



"A união do MBCC e da Sika é uma excelente oportunidade para beneficiarmos de um forte portfólio. Seremos capazes de expandir a nossa quota de mercado e criar uma marca mais forte e consciência das nossas soluções entre os nossos clientes."

Yolanda Mora Aguilar
Diretora Comercial,
Comercialiadora Castaño Cardozo,
Colômbia

”

“JUNTOS, PODEMOS DESEMPENHAR UM PAPEL PARA IMPULSIONAR A INDÚSTRIA”

É ASSIM QUE AS NOSSAS EQUIPES E CLIENTES DA SIKA VEEM A INTEGRAÇÃO

TIME SIKA

LINA GAVIRIA
GERENTE DE PROJETOS E
ESPECIFICAÇÕES DA AMÉRICA LATINA,
COLÔMBIA

"A colaboração entre novas equipas e uma boa comunicação para abordar clientes e/ou projetos comuns tem sido um fator chave para conseguir mais vendas. Aprender com a experiência uns dos outros produziu mais ferramentas para promover o serviço esperado aos nossos clientes e parceiros de longa data."



MELANIE HEIBEL
GERENTE DE MARKETING EMEA,
ALEMANHA

"Fazer parte da família Sika tem impulsionado o meu crescimento pessoal e profissional dentro do ambiente dinâmico da Sika. Quando me perguntaram a um evento de marketing o que me inspira, respondi: "Pessoas apaixonadas com quem vocês podem crescer juntos além de onde estão". Este sentimento encapsulou perfeitamente o meu Experiência durante esses dias no Sika. É por isso que estou entusiasmado com a jornada contínua das nossas forças unidas, à medida que nos reunimos para moldar o futuro da indústria."



JULISSA HIDALGO
DIRETORA DE TECNOLOGIA DE
CONCRETO, AMERICAS

"Agora, somos uma equipe forte! Grandes ideias inovadoras são executadas por grandes pessoas como a nossa. É tão emocionante fazer parte de uma equipe que já trabalha mais próxima para oferecer as soluções mais eficazes para a indústria."



CLIENTES



"Trabalho com a Sika e a MBCC há vários anos e acho que esta aquisição da Sika só pode ser boa para o meu negócio. Quer seja uma questão de produtos, a sua disponibilidade, preços ou serviço técnico e comercial, não terei de me fazer mais perguntas e fazer trocas entre os dois. Agora sei que posso conciliar o meu negócio principal e fazer crescer a minha empresa com total confiança. No que diz respeito a nós, a aquisição correu muito bem, e não consigo ver nada além de pontos positivos nela. Tudo vai ser muito mais simples, porque agora tenho acesso a mais produtos, em termos que me agradam, tudo apoiado por um serviço técnico e cliente eficiente, baseado localmente. Então estou muito confiante sobre o futuro."

François-Xavier LaRue
Presidente, SurfaceX,
Canadá



"Acredito que esta colaboração é um grande caminho a seguir para a indústria da construção em geral. Não só seremos capazes de oferecer uma gama mais ampla de produtos aos nossos clientes, mas agora com a Sika e o MBCC a juntarem-se, podemos fornecer soluções de construção ainda mais abrangentes e inovadoras."

Steed Bekker
Diretor, Pretoria Construction Chemicals,
Africa do Sul

“JUNTOS, PODEMOS DESEMPENHAR UM PAPEL PARA IMPULSIONAR A INDÚSTRIA”

É ASSIM QUE AS NOSSAS EQUIPES E CLIENTES DA SIKA VEEM A INTEGRAÇÃO

TIME SIKA

KAYLA CHROMY
GERENTE DE PRODUTO ASSOCIADO,
EUA



"Chegando ao nosso primeiro aniversário como Sika, estou

espantado com o quanto conseguimos juntos: integrando os nossos dois fortes Portfólios de produtos, rebranding da embalagem para alinhar com as marcas atuais da Sika, manter a consistência para os nossos clientes e comunicar todas as grandes mudanças. Nada disso teria sido possível se não trabalharmos para a equipe. Os níveis de talento reunidos através da integração criaram uma força para levar ao mercado. Estou entusiasmado por ver o que podemos fazer no futuro."

JUAN CAMILO LEMA ZAMBRANO
GERENTE DE P&D, MÉXICO



"Prevejo um futuro brilhante para a nossa empresa. Tendo tido a oportunidade de trabalhar em estreita colaboração com a equipe da Sika, estou muito otimista em relação à nossa integração. Com o nosso talento abundante, conhecimento da indústria e experiência, acredito que juntos seremos imparáveis."



WEMA MBOGO
DIRETORA ADMINISTRATIVA,
TANZÂNIA

"Estou entusiasmado por fazer parte de uma organização maior e mais diversificada. Sou otimista sobre o futuro e o potencial de crescimento e inovação resultantes da integração. Acredito firmemente que isto nos permitirá manter-nos à frente da concorrência."

CLIENTES

“



"Achamos que é ótimo que a experiência de dois grandes atores seja combinada, e nós, como clientes, podemos expandir a nossa oferta e serviço. Graças ao Grupo MBCC e à elevada qualidade dos seus produtos, a Concretos y Pisos tornou-se uma referência e uma empresa muito ativa na indústria da construção. Isso nos permitirá crescer e fortalecer nosso portfólio e adotar uma posição de liderança com grandes oportunidades e crescimento contínuo."

Gladys Garcés Fajardo
Diretora, Concretos y Pisos, Colômbia



"Como distribuidores, a Sika e a MBCC unem forças é uma ótima notícia, pois nos dá a oportunidade de explorar o nosso portfólio, a nossa oferta e a nossa base de clientes. Desde que a aquisição foi anunciada, a Tecnomaster tem estado em contato com a Sika Guatemala e a atenção que nos deram tem sido excelente. A Tecnomaster continuará a trabalhar em conjunto com a Sika nos próximos anos, tal como aconteceu com o MBCC nos últimos 22 anos."

Fulbio Ricci
Diretor, Tecnomaster SA, Guatemala

”

MAIS CAPACIDADE E MAIOR VALOR COM UMA PEGADA DE PRODUÇÃO NA ESPANHA

Num movimento estratégico para otimizar a sua capacidade de produção e eficiência, a Sika está a transferir duas das suas linhas de pó da sua fábrica de Alcobendas, perto de Madrid, para a antiga fábrica do MBCC em Cabanillas del Campo, perto de Guadalajara. O projeto, que foi iniciado pouco depois do encerramento da aquisição do MBCC no ano passado, foi implementado com sucesso com os primeiros produtos a serem produzidos em Março de 2024, graças à estreita colaboração e dedicação das equipas da Sika e das antigas do MBCC.

O objetivo da transferência era libertar algum espaço na fábrica de Alcobendas, que produz várias tecnologias, incluindo pó e produtos epoxídicos, para crescimento e expansão futuros. Duas linhas principais de argamassa foram transferidas para a fábrica de Cabanillas del Campo, que tinha capacidade disponível e estava localizada a 50 km da fábrica de Alcobendas.

O projeto envolveu vários desafios, como a adaptação às diferentes instalações da fábrica, silos de matérias-primas e processo de produção na fábrica de Cabanillas del Campo. No entanto, a equipa do projeto, liderada pelo gestor de projeto Jesus Mari Gutiérrez, juntamente com a gerente de fábrica do MBCC Carmen Juárez, conseguiu ultrapassar estas dificuldades e alcançar a excelência operacional.

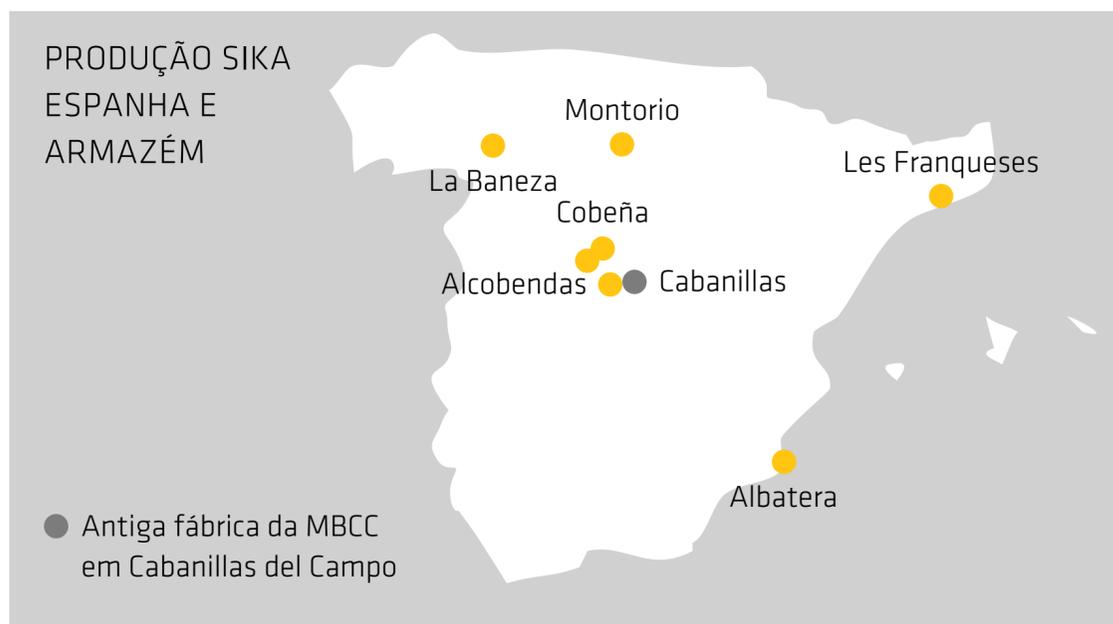
Não só movia os produtos mantendo o mesmo desempenho e qualidade do produto, como também otimizou o processo de produção na fábrica de Cabanillas del Campo, aproveitando a experiência conjunta e o conhecimento das equipas da Sika e do MBCC. Também receberam apoio das equipas regionais, incluindo Georgios Papageorgiou, que ajudaram nos aspetos técnicos da transferência. Além disso, o projeto resultou na modernização e investimento na fábrica de Cabanillas del Campo, tornando-a mais moderna e eficiente.



A antiga fábrica do MBCC em Cabanillas del Campo: A experiência conjunta e o conhecimento das equipas da Sika e do MBCC levaram a um novo nível de excelência operacional.



MAIS CAPACIDADE E MAIOR VALOR COM UMA PEGADA DE PRODUÇÃO NA ESPANHA



As principais lições deste projeto são a importância do trabalho em equipe, o compromisso, a definição clara dos papéis e responsabilidades, bem como alinhamento e colaboração entre as equipes. A equipe do projeto, composta por representantes de P&D, operações e negócios, trabalhou em conjunto para um objetivo comum e entregou o projeto a tempo e dentro do orçamento. O projeto também demonstrou o valor das sinergias interfuncionais e interculturais, à medida que as equipes da Sika e dos ex-MBCC aprenderam umas com as outras e compartilharam as melhores práticas.



Jorge Hernandez, Gerente de Operações Espanha, afirma:

"Estou orgulhoso das conquistas da equipe conjunta. Com este movimento de operações, estamos prontos para o crescimento futuro com processos de produção eficientes. Este projeto mostrou claramente a força e a experiência que temos no nosso grupo – desde P&D, negócios e operações."



A equipe do projeto trabalhou em conjunto para um objetivo comum e entregou a transferência de produtos a tempo e dentro do orçamento.

FORTE COMPROMISSO SIKA COM A INOVAÇÃO E DIGITALIZAÇÃO

DOIS PROJETOS-CHAVE PARA UMA NOVA ERA DE COLABORAÇÃO E INOVAÇÃO



A Sika está empenhada em alavancar as tecnologias digitais para melhorar a colaboração e a inovação.

A inovação e a digitalização facilitam a colaboração contínua entre as organizações, quebrando silos tradicionais e permitindo uma abordagem mais integrada para a resolução de problemas e gestão de projetos. A Sika exemplifica esta abordagem através da sua implementação estratégica de projetos-chave como **a Nuage** e o novo lançamento do **Processo de Criação de Produto (PCP)**, ambos sublinham o compromisso da Sika em alavancar tecnologias digitais para uma colaboração e inovação melhoradas.



Patricia Heidtman, Diretora de Inovação & Sustentabilidade da Sika:

“A colaboração eficiente entre P&D, operações, sustentabilidade e inovação é crucial para dominar os desafios relacionados com o foco do cliente, digitalização e sustentabilidade - especialmente também no contexto da maior integração da nossa história. Cada equipe, desde o P&D, operações, mercado alvo até sustentabilidade, desempenha um papel vital, fundindo as suas perspectivas únicas para fomentar uma cultura de inovação que prioriza as necessidades imediatas dos clientes e a gestão ambiental a longo prazo.”

Nuage, o projeto da Sika para digitalizar processos de P&D em todo o mundo, representa um testemunho da visão de futuro da Sika. Ao criar um laboratório digital global, a Nuage permite que a equipe de P&D de todos os locais da Sika (e antigo MBCC) realize experiências e simulações utilizando ferramentas e tecnologias digitais de ponta, independentemente da sua localização física. Esta iniciativa promove a colaboração em tempo real entre equipas situadas em várias regiões e concede acesso a uma vasta gama de recursos de dados, software e hardware. O sucesso da Nuage, após a sua fase piloto em todas as principais tecnologias e regiões, é possível através dos esforços concertados das equipas de projeto e especialistas de todas as regiões, de todos os grupos de tecnologia, bem como departamentos de TI, aprovisionamento, operações e serviços técnicos. Com o lançamento a partir de 2023 e a integração contínua de equipas de P&D em todo o mundo em 2024, a Nuage está a estabelecer novos padrões para a colaboração digital em investigação e desenvolvimento.



FORTE COMPROMISSO SIKA COM A INOVAÇÃO E DIGITALIZAÇÃO

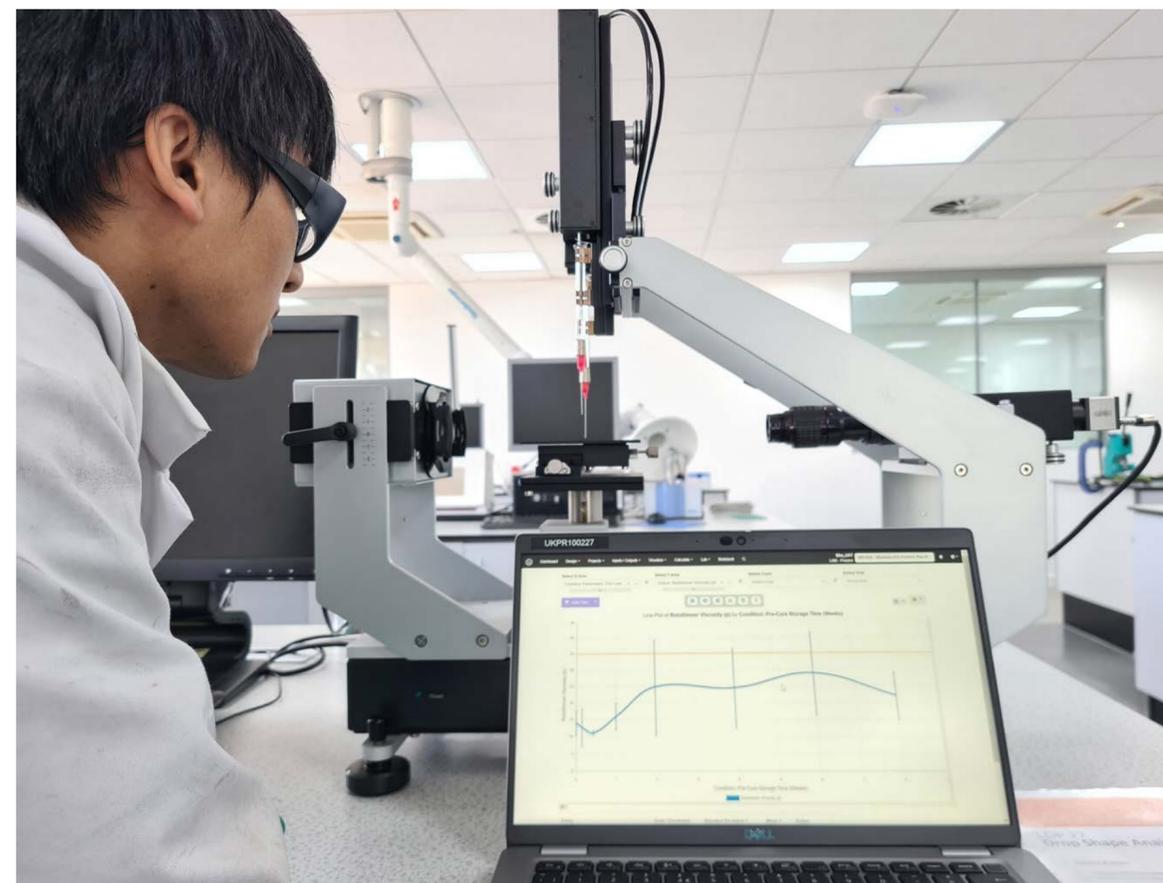


Luka Oblak, Líder do projeto Nuage, destaca:

"Lançar Nuage representa um avanço crucial nos nossos esforços de P&D. A fusão de tecnologias digitais nos nossos laboratórios aumenta a colaboração entre as equipes e a eficácia dos nossos fluxos de trabalho de investigação e desenvolvimento, permitindo-nos oferecer soluções inovadoras superiores aos nossos clientes mais rapidamente."

PCP: Paralelo à Nuage, o Processo de Criação de Produto (PCP) da Sika incorpora a abordagem estratégica da empresa para a inovação no desenvolvimento de produtos e ofertas de mercado. O novo PCP 2023 descreve responsabilidades e procedimentos claros para a criação, modificação e entrega de novos produtos e soluções de sistemas, alinhando-se com os objetivos da Sika para a rentabilidade a longo prazo e a satisfação do cliente. Este processo abrangente enfatiza a redução dos riscos dos produtos, a adesão ao ambiente, à saúde, à segurança e à conformidade regulamentar, e a integração de considerações de sustentabilidade ao longo do ciclo de vida do produto, incluindo as avaliações de Gestão de Portfólio de Sustentabilidade. Ao fazê-lo, o PCP 2023 garante que as soluções Sika cumpram os mais altos padrões de qualidade e segurança e contribuam positivamente para o ambiente e a sociedade.

O Processo de Criação de Produto (PCP) é crucial na transição de uma simples ideia de produto para uma solução pronta para o mercado que se alinha com a estratégia centrada no cliente da empresa. Envolve todos os componentes e pessoal necessários para melhorar, inovar ou desenvolver novos produtos. Isto inclui passos desde o desenvolvimento de um caso de negócio e planeamento de recursos, à formulação e conceção do produto, bem como à supervisão de produção, logística e até mesmo de marketing e vendas.



O laboratório digital global permite que a equipe de P&D colabore, independentemente da sua localização física.



Herbert Ackermann, Chefe de Gestão Global de Inovação, explica:

"O PCP 2023 representa um esforço colaborativo em várias disciplinas de negócios, servindo como a pedra angular da nossa inovação. Incorpora o espírito e a cultura que geraram o sucesso da Sika. À medida que continuamos a concentrar-nos em tecnologias e produtos inovadores, o nosso processo de criação de produtos garante que fornecemos soluções que não só satisfazem, mas também excedem as expectativas dos nossos clientes, sustentando assim o nosso crescimento e sucesso."

A FÓRMULA DA SIKA JAPÃO PARA O SUCESSO GLOBAL: INOVAÇÃO, INTEGRAÇÃO, INSPIRAÇÃO

Numa conversa esclarecedora, Bernhard Bosshard, Chefe Regional de I&D Ásia-Pacífico, Elyes Jendoubi, Chefe de Inovação e Sustentabilidade Japão, e Michael Guenther, Chefe de Propriedade Intelectual Empresarial, esclarecemos como a Sika Japão se tornou uma pedra angular da inovação no panorama global da Sika. Ao gerir a integração de empresas adquiridas e promover um ambiente em que a inovação prospere, a Sika Japão exemplifica o compromisso da empresa em liderar a indústria.

A Sika Japão contribuiu com 18% para o total de invenções globais da Sika. Poderia por favor partilhar quais são os fatores-chave que contribuíram para este sucesso?

Elyes: O reconhecimento da Sika Japão é uma prova do nosso compromisso estratégico e cultural com a inovação. Este processo é sustentado por várias práticas críticas. Em primeiro lugar, começamos com uma visão clara, estratégia e cada vez mais, garantindo que a nossa equipa está alinhada e motivada, ultrapassando os limites da inovação dentro da nossa indústria. É crucial que todos os colaboradores compreendam o nosso objetivo que pode ser resumido como: Tornar-se um líder tecnológico através da inovação. Identificar, planear e executar projetos de investigação e desenvolvimento de produtos de alta qualidade desempenham um papel muito crítico. Em segundo lugar, é importante proporcionar à nossa equipa o espaço e a liberdade para inovar. Alocamos recursos dedicados e tempo para exploração e experimentação. Cultivámos uma cultura que valoriza a criatividade e aprende com os fracassos. A inovação é um desporto de equipa. Por último, a diversidade da nossa equipa contribui para o sucesso de inovação.

"A nossa cultura aberta de I&D permite-nos partilhar conhecimentos e tecnologias, que fomentam ideias e progresso."



Bernhard Bosshard
Regional Head de
P&D Asia Pacifico



Michael Guenther
Head de propriedade
intelectual da Asia
Pacifico



Elyes Jendoubi
Head de Inovação e
Sustentabilidade do
Japão



A Sika P&D no Japão aproveita tecnologia avançada e espírito colaborativo



A FÓRMULA DA SIKA JAPÃO PARA O SUCESSO GLOBAL: INOVAÇÃO, INTEGRAÇÃO, INSPIRAÇÃO



Poderia descrever o impacto da colaboração entre equipas de I&D e IP para encorajar a inovação? Como é que esta parceria garante que as novas ideias sejam inovadoras e bem protegidas?

Michael: A colaboração entre equipas de investigação e desenvolvimento (I&D) e de propriedade intelectual (PI) é essencial para fomentar a inovação, particularmente em áreas com uso intensivo de tecnologia envolvendo químicos e engenheiros. Estes profissionais devem compreender os direitos de propriedade intelectual e os mecanismos de proteção, o que aumenta a sua capacidade de inovar dentro de um quadro legal e competitivo. Integrar a formação em IP e ter acesso a advogados e engenheiros de patentes internos em locais como o Japão aumentam a consciencialização da PI entre o pessoal de P&D. Esta configuração simplifica o processo de notificação e proteção de invenções. O processo de depósito de patentes introduz uma estrutura benéfica à inovação. No entanto, garantir uma patente não garante o sucesso do mercado; uma iniciativa deve satisfazer as necessidades e preferências do mercado para ser viável. Assim, a colaboração entre P&D e IP é fundamental para garantir os direitos de PI e alinhar as inovações com o potencial do mercado. É gratificante ver os nossos produtos dispararem no mercado e saber que as nossas patentes mantêm-se firmes.

Ao integrar uma empresa adquirida, muitas vezes há desafios como a fusão de tecnologias e o alinhamento das culturas corporativas. Poderia fornecer exemplos de desafios que a I&D na APAC enfrentou? **Bernhard:**

No início, muitas vezes há muitas perguntas e incógnitas, que podem fazer com que as pessoas se sintam desfeitas. No entanto, ao priorizar as pessoas e nos envolverem com elas de forma colaborativa e inclusiva, podemos ajudar a construir confiança e fazê-las se sentirem parte da nossa família Sika. A nossa cultura aberta de P&D permite-nos partilhar conhecimentos e tecnologias, que fomentam ideias e progresso. Por exemplo, quando adquirimos a Hamatita, eles participaram dos nossos dias químicos globais já no segundo dia e ficaram entusiasmados com a nossa cura pela tecnologia de design. Eles rapidamente implementaram esta tecnologia. Outro exemplo foi quando realizamos uma oficina de P&D de mistura apenas um mês depois de adquirimos o MBCC.



Do laboratório ao mercado: O MBCC e a Sika Japão reúnem-se com clientes locais para lançar a estratégia da Sika 2028 para o segmento de mistura e concreto, apresentando o novo e inovador portfólio conjunto.

E como é que a I&D na APAC está a preparar-se para enfrentar e alavancar estes desafios?

Bernhard: A aquisição do MBCC foi uma aquisição entusiasmante para a P&D, uma vez que combinamos tecnologias interessantes e valiosas. Imediatamente tivemos uma compreensão comum e ficamos entusiasmados em trocar e aprender uns com os outros.

COMO A INTEGRAÇÃO DO MBCC IMPULSIONA AS CARREIRAS PESSOAIS

UPEN PATEL

Upen Patel é **Chefe de Mercados Alvo – APAC**, localizada em Singapura. Juntou-se ao Grupo MBCC em 2002, na altura começou como Gestor Regional de Vendas. Upen diz que a maior mudança para ele no ano passado foi a transição de um ambiente indeterminado para um ambiente estável e excitante com uma visão e missão claras a longo prazo. A Upen define o Espírito Sika como a aplicação de soluções inovadoras aos desafios da indústria da construção civil com uma mentalidade de venda e venda. "Para mim," diz ele, "a cultura Sika é muito acolhedora, colaborativa e inclusiva."



“Nós nos afastamos da incerteza”

Um dos projetos que foi significativo para a Upen e típico da cooperação entre colegas da Sika e do MBCC foram os workshops abertos e transparentes sobre a re-marca de produtos com as equipas de mercado alvo da empresa. Ele diz que estas oficinas lhe deram a confiança para contribuir como um igual. A Upen vê a maior oportunidade para melhorar a eficiência da construção, alargar o ciclo de vida das estruturas e reduzir a necessidade de manutenção, resultando numa construção sustentável. Ele diz que a Sika tem um forte portfólio de produtos e soluções que podem enfrentar esses desafios e criar valor para os clientes e para a sociedade.



ASTRID GOERGE

Quando se trata de gerir o ambiente, a saúde, a segurança e a qualidade, Astrid Goerge é um ex-pert através e através. Ela esteve envolvida na EHSQ ao longo da sua carreira. Seja como gerente de fábrica, usando os serviços da EHSQ, ou como chefe das funções corporativas da EHSQ, projetando e prestando esses serviços. "Ter experimentado o EHSQ de ambas as perspetivas é muito útil quando queremos desenvolver o EHSQ chave dentro do Sika", diz ela. As questões do EHSQ precisam ser apresentadas de uma forma compreensível para toda a organização, e o apoio precisa ser prestado em toda a comunidade EHSQ para que possamos desenvolver ainda mais a nossa cultura de segurança.

Como **Chefe da EHSQ para a Sika**, ela é atualmente responsável pela função em toda a região - um papel que ela anteriormente ocupou globalmente para o MBCC. Um ano após a aquisição, ela deformadora a fusão das diferentes formas organizacionais como a maior mudança. "E como as pessoas são sempre mais importantes do que os gráficos organizacionais, foi especialmente importante para mim identificar e integrar rapidamente os principais atores de ambas as organizações", diz Astrid.

“O EHSQ deve ser prático”

O Espírito Sika foi muito útil. Esta cultura significa que há muita comunicação direta e que os gestores encontram e trocam ideias através de níveis hierárquicos. "Os eventos internos tornam visíveis boas ideias e também mostram quão motivadas as pessoas do Sika são", diz ela. "Temos de nos certificar de que a segurança, em particular, é sempre o ponto de vista. Há sempre espaço para melhorias em termos de desempenho, mas a tendência mostra que estamos no caminho certo.

Novas melhorias serão conseguidas através de campanhas de segurança direcionadas. "O nosso objetivo é que todos os colaboradores percebam que são a parte mais importante de qualquer cultura de segurança. E nós, a comunidade EHSQ, fornecemos as ferramentas, processos e informações necessárias. O bom desempenho em áreas como segurança, saúde e proteção ambiental também é um fator de reputação. "Para exames, estou orgulhoso quando jovens graduados se juntam à Sika porque oferecemos um ambiente de trabalho saudável e seguro - e também estamos comprometidos com um futuro mais verde."

COMO A INTEGRAÇÃO DO MBCC IMPULSIONA AS CARREIRAS PESSOAIS

CARLOS HENRÍQUEZ

No Chile, o processo de integração foi liderado por Carlos Henríquez, que foi gerente geral do MBCC Chile e agora **gerente geral da Sika Chile**. Trabalhou para a Sika Chile de 2010 a 2015, antes de se juntar à BASF como Diretor Geral da divisão de Química para a Construção no Chile e depois dirigir o negócio como uma entidade independente no âmbito do MBCC.

Carlos diz que "uma das nossas prioridades agora é liderar o ajuste cultural, abraçar a diversidade, gerir as expectativas e construir um Sika." Segundo Carlos, a organização já está a viver esta 'nova' proximidade, mas "requer flexibilidade e colaboração. Às vezes, é necessário deixar a nossa zona de conforto e estar aberto a novas responsabilidades. Carlos acredita que a aquisição trouxe muitas oportunidades e sinergias para o negócio: "Para mim, o Espírito Sika significa entregar resultados além do esperado, trabalhando de forma ágil com transparência e propriedade." Ele está convencido sobre sua linguagem de negócios" Ele também destaca algumas das conquistas do processo de integração no Chile, como a criação de uma nova Unidade de Negócios (Unidade de Negócios) para a Mineração e a reorganização da Unidade de Concreto da BU.

Um dos marcos do processo de integração foi o evento de boas-vindas realizado em maio, onde as equipes do MBCC e do Sika se reuniram pela primeira vez. Para Carlos, o evento foi um sucesso porque as pessoas perceberam que tinham muito em comum. "Antes da atividade, havia uma certa quantidade de problemas nervosos e de ansiedade."



"Linguagem de negócios"



"Compromisso com a construção"

FRANK RÖSIGER

Frank Rösiger foi anunciado como o novo **Chefe de Operações da Sika Alemanha** a partir de 1 de abril de 2024. Anteriormente, ele era Chefe de Operações e Tecnologia da PCI, especialista em adesivos de azulejos. Frank iniciou a sua carreira na indústria química da construção na PCI em 1997, logo depois de se formar na universidade. Ele ocupou vários cargos na BASF antes de voltar à PCI em 2013, inicialmente como Chefe de Operações e desde 2017 também como Diretor Técnico.

A aquisição do MBCC pela Sika, há exatamente um ano, foi um grande passo para ele: "Finalmente nos tornamos parte de uma empresa forte para a qual os químicos de construção sempre foram um negócio central", diz Frank. Para ele, isto significava: Finalmente compreensão mútua em projetos com a empresa-mãe, finalmente discussões ao nível dos olhos. Frank sentiu imediatamente o Espírito Sika nas suas primeiras reuniões com os seus colegas de Operações a nível da região da Europa e do Médio Oriente. "Fiquei impressionado com a atitude da Sika desde o início, a crença na tecnologia, o compromisso com a construção e a estreita cooperação com os utilizadores."

Em termos de conteúdo, as equipes do Sika e do MBCC conseguiram entrar imediatamente. "Na área operacional, no entanto, estamos muito dependentes de plataformas comuns e a sua integração ainda não está completa." É por isso que a impaciência está a crescer: "Queremos acelerar." Frank está convencido: "Uma vez que a PLATAFORMA DE TI esteja em vigor, seremos capazes de libertar ainda mais poder e colher todo o nosso potencial. A motivação para o futuro também vem do foco da Sika na sustentabilidade. O plano dele: "Claro, também queremos levar as nossas plantas para a 'Net Zero', que não é apenas bom para o ambiente, mas os clientes também esperam que lideremos o caminho como um campeão da inovação." E isso só pode ser alcançado através da partilha de conhecimento através dos limites das plantas. "A fundação foi lançada, agora estamos a decolar", diz Frank.

COLABORAÇÕES DE SUCESSO

SIKA E MBCC – UMA GRANDE UNIÃO

EMEA: EXPERIÊNCIA CONJUNTA PARA UMA GAMA DE ARGAMASSA DE IMPERMEABILIZAÇÃO SUSTENTÁVEL PARA O NEGÓCIO DE DISTRIBUIÇÃO DA EUROPA NORTE

A antiga fábrica do MBCC em Ham, na Bélgica, foi o local de uma oficina de demonstração e formação de produtos que envolveu os gestores de distribuição Europa Norte da Sika, bem como especialistas regionais e corporativos em impermeabilização, distribuição e I&D, organizados pela Haktan Sahin e Carl Knight da EAM Waterproofing, acolhidos por Paul Magera, Gerente Geral da Sika Bélgica.

O objetivo principal da oficina era discutir o lançamento de uma nova gama de argamassas impermeabilizantes. Estes produtos não são apenas mais sustentáveis, mas também oferecem um melhor desempenho para os clientes. São reduzidos ao cimento ou mesmo sem cimento, o que significa que têm um menor impacto ambiental, ao mesmo tempo que apresentam uma maior capacidade de trabalho, aderência e resistência à água e ao gelo.

A equipe teve a oportunidade de saber mais sobre as funcionalidades e benefícios dos novos produtos, bem como o suporte técnico e de marketing que a Sika proporciona para a implementação nos países. O workshop também permitiu uma troca frutífera de conhecimentos e melhores práticas entre os participantes, que compartilharam os seus conhecimentos e feedback sobre os produtos e as tendências do mercado. Também destacou os benefícios da pegada de produção estendida que a Sika obteve com a aquisição da antiga fábrica de MBCC em Ham, e a experiência conjunta das equipes que apoiaram o desenvolvimento e a domesticação de produtos para a produção na fábrica.

O workshop foi um exemplo perfeito de como a Sika une especialistas e trabalha em conjunto para um crescimento futuro bem sucedido, lançando soluções sustentáveis para os clientes. Também sublinhou a colaboração conjunta entre especialistas em I&D, Operações, equipes técnicas e equipas de vendas.



The workshop team in Ham: Joint collaboration across functions.



Demonstração de produto



Zoran Iljadica, Diretor de Área Europa Norte, disse: **"Até há alguns anos, as argamassas livres de cimento pareciam inviáveis, mas na Sika, estamos ansiosos para ir além do esperado e do nosso os especialistas tornaram essa realidade. As nossas argamassas impermeabilizantes são agora ainda mais sustentáveis e proporcionam melhores desempenhos. Com a nossa pegada e experiência de produção conjunta melhorada, temos a grande oportunidade de melhor servir os nossos clientes com soluções inovadoras."**



SIKA E MBCC – UMA GRANDE UNIÃO



Os líderes de equipe da Sika e do antigo MBCC foram reunidos para aumentar as suas competências de liderança.

EMEA: PROGRAMA ACELERADOR DE LIDERANÇA PARA UMA INTEGRAÇÃO BEM SUCEDIDA NA EUROPA ORIENTAL

A Pessoas & Cultura é um dos pilares estratégicos da Sika, e investir em colaboradores e futuros líderes através da formação de liderança é um elemento-chave. Um exemplo recente é a implementação do Programa de Acelerador de Liderança (LAP) para todos os gestores de pessoas, desenvolvido pelo RH Corporativo/Aprendizagem e Desenvolvimento.

Na Europa Oriental, o programa foi usado como uma das muitas atividades para impulsionar a integração de antigos colegas do MBCC. Alguns meses depois de fechar a aquisição do MBCC, líderes de departamento e de equipa da Sika e do antigo MBCC foram reunidos para aumentar as suas competências de liderança à luz do compromisso de liderança e abraçar o espírito Sika todos os dias.

Thomas Schobinger, Gestor de Área de Recursos Humanos Europa Leste, afirma:

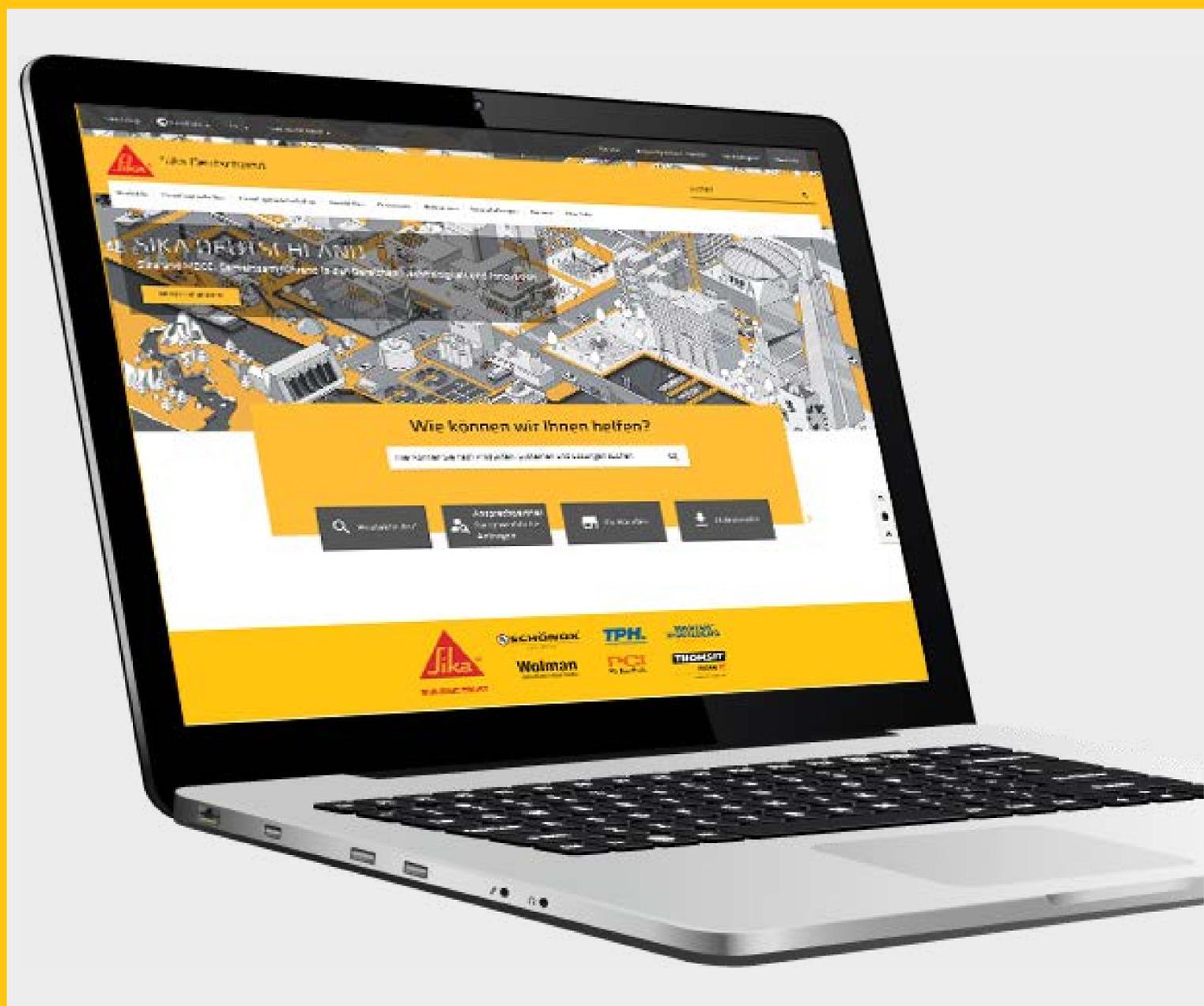


“Reunir as equipas de liderança da Sika e do antigo MBCC pouco depois de fechar a aquisição para discutir e partilhar valores e princípios é um dos fatores-chave para uma integração bem sucedida na Sika. É também uma forma importante de demonstrar que somos agora uma equipe.

Durante os três sessões com participantes de 10 países, foi muito impressionante ver como os colegas trocaram experiências e cresceram juntos. Além disso, a entrega DO LAP exemplifica a nossa capacidade de incorporar o Compromisso de Liderança - os nossos valores e princípios de liderança global - profundamente nas organizações locais.”

COLABORAÇÕES DE SUCESSO

SIKA E MBCC – UMA GRANDE UNIÃO



EMEA: ALEMANHA – AS MARCAS SIKA, THOMSIT E SCHÖNOX ESTÃO CRESCENDO EM CONJUNTO

A partir de 1 de abril de 2024, a fundiu e reorganizou o seu negócio de distribuição como parte da integração do Grupo MBCC na Alemanha: A Sika oferece agora um portfólio combinado das marcas Sika, Sika, SCHÖNOX e THOMSIT aos seus clientes no negócio de distribuição. Como resultado da integração das marcas, haverá também uma organização conjunta de vendas e marketing conjunto. Com esta nova configuração, a Sika está a preparar o caminho para um maior crescimento nos próximos anos.



"Isto representa um verdadeiro valor acrescentado para os nossos clientes, uma vez que poderemos oferecer-lhes as nossas soluções e produtos inovadores e sustentáveis a partir de uma única fonte no futuro. Desta forma, estamos a acelerar a transformação sustentável da indústria da construção e a apoiar os nossos parceiros na redução da sua pegada de carbono. Com uma poderosa e forte organização de vendas conjuntas, alcançaremos um maior crescimento para a Sika e poderemos garantir efeitos significativos de vendas cruzadas" diz Daniela Schmiedle, Gerente Geral da Sika Alemanha

SIKA E MBCC – UMA GRANDE UNIÃO

EMEA: ARÁBIA SAUDITA – DIVERSIFICAÇÃO DE FONTES DE ENERGIA E PROMOÇÃO DA SUSTENTABILIDADE

O Reino da Arábia Saudita, com uma população de cerca de 35 milhões de habitantes, tem planos ambiciosos para o futuro. Espera-se que inúmeros mega projetos impulsionem altas taxas de crescimento na indústria da construção nos próximos anos. Só a zona futurista de desenvolvimento NEOM já atraiu contratos de construção no valor de cerca de 30 mil milhões de dólares. Outros grandes projetos estão em andamento, e a construção residencial também está crescendo dinamicamente.

Neste contexto, realizou-se a primeira reunião conjunta de vendas da Sika/MBCC. Durante a reunião, a equipa local concentrou-se numa variedade de tópicos, incluindo análise de mercado, estratégias de desenvolvimento de negócios, uma revisão do desempenho de vendas e a nova estrutura organizacional.



A reunião reuniu cerca de 400 funcionários de toda a Arábia Saudita. "Agora somos uma equipe e estamos otimistas em relação ao futuro".



Ali Hakami, diretor-geral da Sika Arábia Saudita, também destacou uma sessão de brainstorming que gerou ideias para oportunidades de crescimento:

"Com o Sika e o antigo MBCC a unir forças, estamos preparados para o crescimento. Oportunidades de venda cruzada com o nosso portfólio combinado foi um tópico importante."

Devido a uma situação especial na estrutura de propriedade, a Sika, na Arábia Saudita, só iniciou a integração oficial em Janeiro deste ano. No entanto, a equipa de vendas já estava a trabalhar para criar sinergias entre todos os departamentos. As sinergias entre duas equipas de compras já produziram resultados. Um exemplo notável de sinergia foi a colaboração entre as equipas Sika e ex-MBCC que trabalham no projeto NEOM. "Alinhando o seu conhecimento de mercado e reforçando-nos uns aos outros, conseguimos captar mais oportunidades de negócio, resultando num aumento da quota de mercado", diz Ali Hakami.

No cenário do mercado da Arábia Saudita, estão a surgir perspetivas atrativas no setor das energias renováveis. Este crescimento é alimentado pelas medidas pró-ativas do governo para diversificar as fontes de energia e promover a sustentabilidade.

Além de discutir estratégias de vendas, a reunião também ajudou a construir espírito de equipe: "A reunião foi como um 'Dia Um' para nós", disse o gerente de marketing Anzad Batharudeen. O segundo dia da reunião reuniu cerca de 400 funcionários de toda a Arábia Saudita, que participaram numa variedade de atividades de formação de equipas.

COLABORAÇÕES DE SUCESSO

SIKA E MBCC – UMA GRANDE UNIÃO



AMÉRICAS: REPÚBLICA DOMINICANA – FORTES SINERGIAS TECNOLÓGICAS E OPORTUNIDADES DE VENDA CRUZADA

A República Dominicana é um dos países mais ricos em minerais do Caribe. O país tem uma longa história de mineração e tem atraído investimentos estrangeiros de várias grandes empresas. A Sika Dominicana, líder em soluções de concreto, entrou no segmento mineiro nos últimos dois anos, fornecendo soluções epoxídicas e cimentícias para minas a céu aberto. Agora, a empresa também está a fornecer soluções para o primeiro túnel de metro do país, que está em preparação e produção. Graças à aquisição do MBCC, foram aproveitadas fortes oportunidades de venda cruzada e sinergias tecnológicas: Os clientes podem otimizar os seus processos produtivos e operacionais no ciclo de fundição em concreto, melhorando a eficiência, o controlo de rebotes, a conformidade com a resistência à compressão e garantindo uma mistura que crie um padrão de segurança adequado. A empresa está empenhada em implementar tecnologias inovadoras tanto da Sika como da MBCC para se tornar um parceiro estratégico para este setor. A Sika Dominicana agora oferece soluções de consolidação, como resinas injetoras, reparação de áreas de concreto danificadas, fibras de polipropileno e outras soluções de agregação de valor.

AMERICAS: MÉXICO – FLOORING & ROOFING REGIONAL MEETING 2024

O Encontro de Flooring & Roofing da Sika na América Latina foi um grande sucesso. Pela primeira vez, o evento foi realizado em uma antiga fábrica do MBCC em Tlanepantla, no México, de 11 a 15 de março. Mais de 35 colegas de diferentes países da região participaram, juntamente com os especialistas corporativos, tornando a reunião um grande fomento para discussão, debate, ideias e, acima de tudo, um grande trabalho em equipa. A agenda foi preenchida com temas-chave, tais como oportunidades de venda cruzada conjunta e segmentos de mercado promissores, tais como centros de dados e novas tecnologias em ambos os mercados. Os participantes também discutiram os últimos desenvolvimentos na integração de produtos, para exames com Sika Ucrete. Demonstrações práticas de produtos e sistemas também foram organizadas. Por sua vez, alguns países partilharam com o Fórum a sua situação atual, forças, desafios, ameaças, mas sobretudo oportunidades.



SIKA E MBCC – UMA GRANDE UNIÃO

AMERICAS: SIKA EUA – MAIS FORTE JUNTO COM A NOVA UNIDADE DE NEGÓCIOS DE FACHADAS

O negócio de fachadas dos EUA da Sika é uma divisão da Sika que oferece uma gama abrangente de produtos e sistemas para acabamento de isolamento exterior (EIFS) e aplicações de estuque. O EIFS e o estuque são sistemas de revestimento que proporcionam um isolamento térmico melhorado, resistência às intempéries e apelo estético para fachadas de edifícios.

O EIFS é um fator chave para poupar a perda de calor através do envelope e fachada do edifício, o que representa uma grande quantidade de consumo de energia nos edifícios. A Sika opera com várias marcas no negócio da fachada, incluindo Parex, LaHabra e SikaWall para produtos auxiliares. O portfólio agora foi melhorado com o grupo MBCC. Estas marcas cobrem uma vasta gama de produtos, tais como barreiras de ar/clima, revestimentos de base, acabamentos, adesivos, selantes, revestimentos e acessórios.

A Sika criou recentemente uma nova unidade de negócios, a Sika Fachadas, para integrar as antigas equipes de Parex/Sika e MBCC e para simplificar as operações e estratégias para o segmento de fachadas. O negócio está a otimizar a sua produção e a pegada da cadeia de abastecimento para se aproximar dos clientes e, ao mesmo tempo, melhorar os processos de serviço de cores e de clientes para uma melhor experiência do cliente. A nova unidade de negócios é chefiada por Konrad Wernthaler, vice-presidente sênior de sistemas de acabamento de edifícios, que anteriormente tinha funções de gestão dentro do MBCC nos EUA.

A unidade de negócios da Sika EUA Fachadas está a lucrar com o conhecimento e a experiência conjunta dos antigos funcionários da Parex/Sika e do MBCC, que rapidamente se juntaram para formar uma equipa conjunta para melhor servir os clientes e para fornecer produtos e sistemas de alta qualidade. A nova unidade de negócios também está a beneficiar das oportunidades de venda cruzada, oferecendo assim portfólios de produtos complementares de outras unidades de negócio da Sika. Além disso, a nova unidade de negócio está a alavancar os recursos de P&D e inovação da Sika para desenvolver novas e melhoradas soluções para o mercado de fachadas, com foco na sustentabilidade, desempenho e estética.



Sika EUA se concentra em fachadas



Sustentabilidade, desempenho e estética são fundamentais para fachadas inovadoras

Konrad Wernthaler comenta:



“Estamos muito entusiasmados por reunir o melhor dos dois mundos, desde o legado Parex/Sika e o legado MBCC. Com as nossas marcas fortes, uma equipe experiente e soluções sustentáveis inovadoras, a Sika torna-se líder da indústria no mercado de fachadas. Vemos um enorme potencial para um rápido crescimento rentável nesse segmento, impulsionado pelo mercado habitacional saudável dos EUA e a crescente procura por isolamento térmico com o sistema EIFS.”

COLABORAÇÕES DE SUCESSO

SIKA E MBCC - UMA GRANDE UNIÃO

Carlo Faber, Gestor de Desenvolvimento de Mercado Corporativo de Acabamento de Edifícios, disse:



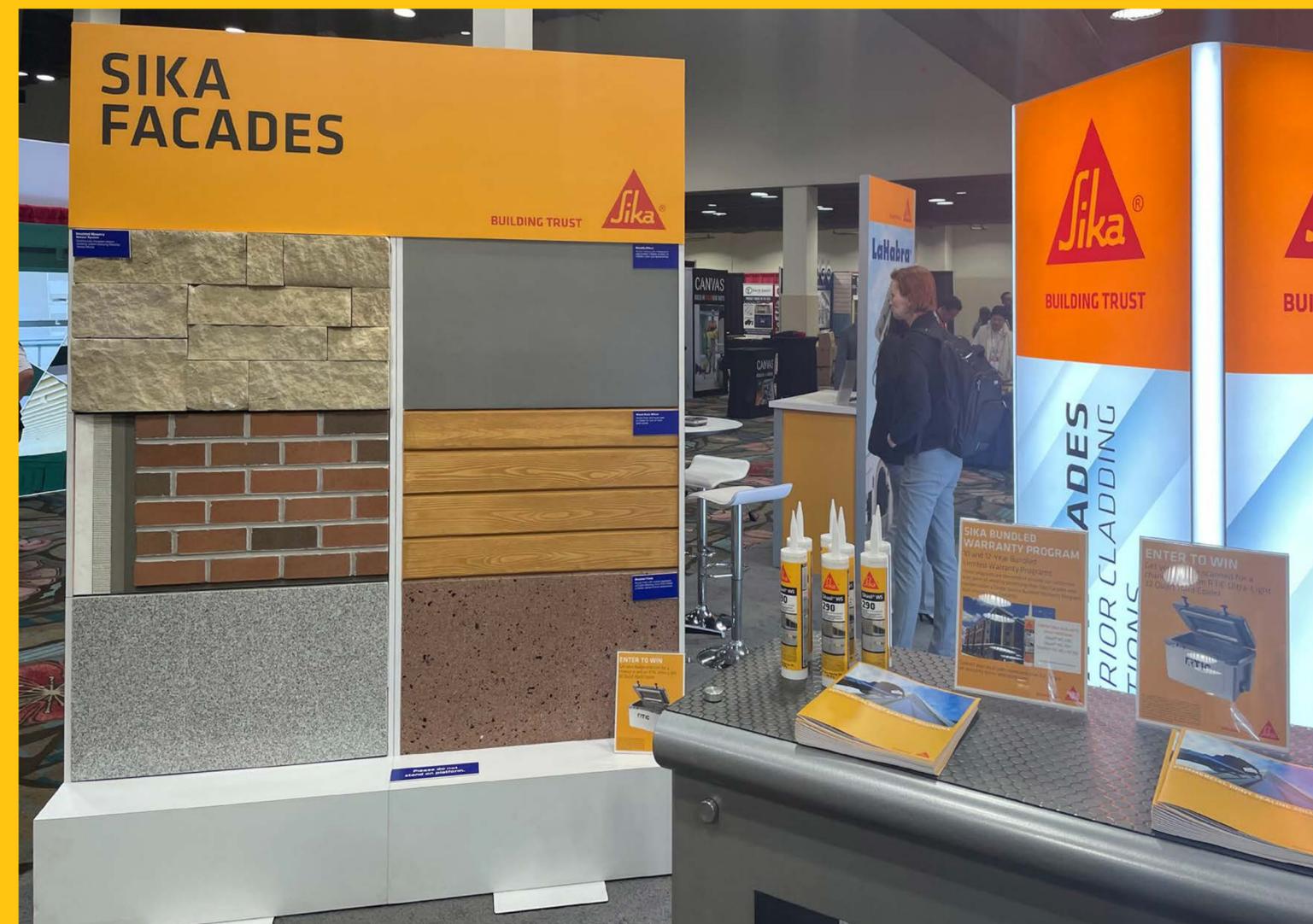
"Estamos a tornar-nos o verdadeiro líder em soluções sustentáveis para a indústria da construção. Com o nosso portfólio integrado de produtos, temos tudo à mão para melhor servir os nossos clientes."



Produtos e soluções foram demonstrados.



A Sika participou recentemente na exposição Build24, organizada pela Associação da Indústria de Parede e Tecto (AWCI) em Orlando, Flórida. A exposição foi uma plataforma para apresentar os mais recentes produtos, serviços e soluções para a indústria de paredes e tetos, e para reunir profissionais e especialistas de todo o setor. A Sika apresentou a sua gama diversificada de produtos e sistemas para a EIFS e demonstrou a sua posição de liderança. A Sika também organizou uma variedade de sessões de treino em profundidade, eventos de networking, e reuniões com clientes, para partilhar o seu conhecimento e conhecimentos.



A Sika apresentou a sua gama diversificada de produtos e sistemas para paredes e tetos

SIKA E MBCC – UMA GRANDE UNIÃO

ASIA PACIFICO: SIKA APRESENTA INOVAÇÕES OFFSHORE EM EVENTOS DE ENERGIA EÓLICA NA ÁSIA

O novo e combinado portfólio da Sika/MBCC abre uma nova dimensão de soluções sustentáveis para as energias renováveis. A Sika apresentou as suas soluções e serviços inovadores de reboco em dois grandes eventos de energia eólica na Ásia: A Energia Eólica Ásia 2024 em Taiwan e a Exposição Eólica 2024 no Japão.

A Energia Eólica Ásia 2024, realizada no dia 6-8 de março no Centro de Exposições de Kaohsiung, foi a maior exposição de energia eólica de Taiwan. A Sika apresentou as suas melhores soluções de reboco offshore e projetos de referência anteriores concluídos na região. As soluções offshore da Sika são especialmente formuladas para fornecer estabilização estrutural de alta resistência e alinhamento de precisão para fundações de parques eólicos offshore. Eles podem suportar os ambientes mais exigentes e têm sido usados em vários projetos eólicos offshore em Taiwan, China e Japão, incluindo o mais recente projeto Hai Long em Taiwan.

A Wind Expo 2024, realizada no Tokyo Big Sight de 28 de fevereiro a 1º de março, foi a maior exposição de energia eólica do Japão. A equipe de Construção Marítima e Offshore da Sika apresentou as suas soluções e serviços de rebocagem offshore a potenciais clientes e parceiros. A energia eólica offshore é um setor chave para alcançar a neutralidade do carbono, e a Sika está empenhada em apoiar o seu crescimento e desenvolvimento.

Os números oficiais sugerem uma meta de 10 GW de capacidade instalada até 2030 e uns notáveis 30-45 GW até 2040. A Sika entregou mais de 40.000 toneladas de rebocos offshore para projetos offshore na APAC desde 2020, mantendo a sua posição como um fornecedor forte da indústria. Além de rejunte inovadoras para aplicações offshore, a Sika também é forte na área de instalações de energia eólica onshore. A empresa oferece soluções para a indústria eólica onshore da lâmina à base e está comprometida em fornecer o suporte técnico certo para resultados mais econômicos, mais rápidos, mais seguros e melhores.



Na Wind Energy Ásia, em Taiwan, a equipe local deu as boas-vindas a Philippe Jost, Gestor Regional Ásia/Pacífico e Jonathon Sharkey, Chefe da Reforma APAC de Engenharia de Mercado Alvo, no dia do lançamento.

SIKA ESTÁ EM TODO LUGAR, AGORA AINDA MAIS FORTE.

