



GODINU DANA TIMSKOG RADA I SARADNJE

AŽURIRANJE O MBCC INTEGRACIJI

Srbija:
Veća vrednost i
kapacitet

Uspešan transfer
baruta.

Formula
uspeha Sika Japana

Inovativnost, integracija i
inspiracija su ključni
faktori.

Evropa sever:
Nove minobacače
za vodootpornost

Kupci će imati koristi od
inovativnog portfolija.

Sika Amerika sa
ambicijom za rast

Osnovana je nova poslovna
jedinica Sika fasade.

BUILDING TRUST



GODINU DANA TIMSKOG RADA I SARADNJE

AŽURIRANJE O MBCC INTEGRACIJI

KLJUČNA REČ:	3
„ZAJEDNO MOŽEMO IGRATI KLJUČNU ULOGU U UNAPREĐENJU INDUSTRIJE.“	4
VIŠE KAPACITETA I VIŠE VREDNOSTI SA ZAJEDNIČKIM PROIZVODNIM OTISKOM U ŠPANIJI	7
VELIKA POSVEĆENOST KOMPANIJE SIKA INOVACIJAMA I DIGITALIZACIJI	9
FORMULA SIKA JAPANA ZA GLOBALNI USPEH: INOVACIJA, INTEGRACIJA, INSPIRACIJA	11
ODLIČNI POTEZI	13
USPEŠNA SARADNJA	15

Prošlo je samo godinu dana od kada smo završili MBCC akviziciju, i proslavili smo prvi dan u preko 60 MBCC zemalja koje su se pridružile Sika! Od tada je postignuto mnogo velikih dostignuća. Više od 1.000 sinergijskih inicijativa je praćeno širom organizacije. Samo u prvih osam meseci ostvarena je sinergija u iznosu od 41 miliona švajcarskih franaka, a naš sinergijski cilj za 2026. Godinu povećan je na 180-200 miliona švajcarskih franaka. Planovi integracije brenda su definisani u osam zemalja, a integracija napreduje punom brzinom. ERP sistem je uspešno integrisan u 28 zemalja. Ne samo da smo razvili jak inovativni cevovod, već sada možemo da ponudimo našim kupcima još jači komplementarni portfolio proizvoda. Moj lični fokus integracije je svedok mnogih angažovanih i visoko motivisanih ljudi iz Sika-a i bivšeg MBCC-a koji rade zajedno, stvarajući najjaču platformu za razvoj budućeg uspeha. Posle godinu dana zajedničkog rada, mogu sa ponosom da kažem da je ova integracija veliki uspeh. Želim da se zahvalim svima na njihovoj posvećenosti i radujem se još jačem Sika-u! [Link ka video poruci.](#)

TOMAS HASLER
generalni direktor



Odgovoran: Dominik Slapnig
Urednici: Matthias Arnet, tim Förschler, Klaus Strixner, Klaus Treichel

Trgovačka marka „Master Builders Solutions“ koristi se pod licencom GmbH-a, Nemačka

Sika AG **Kontakt**
Zugerstrasse 50 Telefon +41 58 436 68 00
6341 Baar www.sika.com
Švajcarska

Prednja slika: Fasadni tim kompanije Sikana izložbi Build24. U Orlando, Florida.



Tokom prošle godine, naši timovi su uradili odličan posao u integrisanju ljudi, imovine i linija proizvoda bivšeg MBCC-a u Sika. Takođe smo počeli da integrišemo IT sisteme bivšeg MBCC-a u Sika, gradeći snažan i efikasan zajednički ERP sistem. Već vidimo da je naša zajednička ponuda proizvoda izuzetno jaka, zasnovana na inovativnijim i održivijim proizvodima i rešenjima. U ovom newsletter-u ćemo se osvrnuti na najnovije projekte i inicijative istraživanja i razvoja, kao i istaći mnoge primere saradnje i uspeha. Iz redovnih anketa za proveru pulsa, saznali smo da smo na pravom putu, naše nove kolege su već visoko cenjeni deo naše Sika porodice. Veoma sam optimističan i uveren u velike mogućnosti za 2024. Godinu!

IVO SHADLER
Konstrukcija glave

KLJUČNA

POSLE GODINU DANA INTEGRACIJA

6.000
ZAPOSLENIH

1000+
INICIJATIVA KOJE SE SPROVODE

GODIŠNJA SINERGIJA CHF
OD 180-200 MILIONA DOLARA
OČEKUJE SE

61
ZEMALJA JE PRIJAVILO SINERGIJU

3
NOVIH DRŽAVNIH
PREDUZEĆA

DEFINISANI SU 8
PLANOVI INTEGRACIJE BRENDA –
PUNOM BRZINOM NAPRED

CHF 41 MN
SINERGIJE SU OSTVARENE U
PRVIH OSAM MESECI

28
ERP REŠENJA SU USPEŠNO
INTEGRISANA

KOMPLEMENTARNI
PORTFOLIO
PROIZVODA

ZAJEDNO, MOŽEMO IGRATI KLJUČNU ULOGU U UNAPREĐENJU INDUSTRIJE.“

TAKO NAŠI SIKA TIMOVI I KLIJENTI VIDE INTEGRACIJU

SIKA TIMOVI

MET KUNKEL
, POTPRESEDNIK CENTRALNE OBLASTI –
KOMERCIJALNA KONSTRUKCIJA,
PODOVI I ZAVRŠNA OBRADA ZGRADA,
KANADA



„Akvizicija Sika-a predstavlja ključni trenutak na našem putovanju u MBCC-u, uvodeći novo poglavlje ispunjeno uzbudljivim mogućnostima i mogućnostima za rast. Kako se

integrišemo u porodicu Sika, inspirisani smo njihovim globalnim liderstvom i vizijom. Zajedno, radujemo se korišćenju naših zajedničkih snaga u cilju podsticanja inovacija, pružanja izuzetne vrednosti našim kupcima i oblikovanja budućnosti industrije.

CAM VAN NGUYEN
PROJEKT MARKETING SUPERVIZOR,
VIJETNAM

Sinergije stvorene kombinovanjem marketinških snaga iz dva entiteta mogu dovesti do još većeg uspeha u našim marketinškim inicijativama. Koristeći svoje snage, resurse i stručnost, imamo priliku da donesemo zaista inovativna rešenja u građevinsku industriju i isporučimo dodatnu vrednost našim kupcima. Naše poverenje u uvođenje najbolje tehnologije pokazuje našu nepokolebljivu posvećenost pružanju vrhunskih proizvoda i usluga koji odgovaraju stalno promenljivim potrebama građevinskog sektora. Zajedno možemo da postignemo izuzetne rezultate i igramo ključnu ulogu u unapređenju industrije.“



MUŠTERIJE

“



„Kao dugogodišnji kupac, nismo znali šta da očekujemo kada smo saznali za promenu vlasništva MBCC grupe. Brzo smo doživeli glatku tranziciju i zajedničku posvećenost inovacijama i održivosti. Uvereni smo da će kombinacija stručnog znanja i komplementarnih proizvoda podići naše projekte na novi nivo, dajući nam konkurentnu prednost na tržištu.

Daniel Stiler
Vlasnik biznisa, PHU SPRAT,
Poljska



„Sindikata MBCC i Sika je odlična prilika za nas da imamo koristi od jakog portfolija. Moći ćemo da proširimo udeo na tržištu i stvorimo snažniji brend i svest o našim rešenjima među našim klijentima.“

Jolanda mora Agilar
Komericalni direktor, Comercialiadora
Castaño Cardozo,
Kolumbija

”

ZAJEDNO, MOŽEMO IGRATI KLJUČNU ULOGU U UNAPREĐENJU INDUSTRIJE.“

5

TAKO NAŠI SIKA TIMOVI I KLIJENTI VIDE INTEGRACIJU

SIKA TIMOVI

LINA GAVIRIA PROJEKT I MENADŽER SPECIFIKACIJA LATAM, KOLUMBIJA

Saradnja između novih timova i dobra komunikacija u pristupu običnim kupcima i/ili projektima bila je ključni faktor za postizanje veće prodaje. Učenje iz međusobne stručnosti proizvelo je više alata pomoću kojih možemo da pružimo očekivanu uslugu našim klijentima i dugogodišnjim partnerima.



MELANIE HEIBEL MARKETING MENADŽERKA EMEA, NEMAČKA

„Postajanje deo porodice Sika podstaklo je moj lični i profesionalni razvoj u dinamičnom Sika okruženju. Na pitanje šta me inspiriše, odgovorila sam: “Strastveni ljudi sa kojima možete da rastete zajedno i dalje nego što jeste.” Ovaj osećaj je savršeno obuhvatao moje iskustvo tokom tih dana u Sika-u. Zato sam uzbuđen zbog tekućeg putovanja naših udruženih snaga, dok se okupljamo da oblikujemo budućnost ove industrije.“



JULISSA HIDALGO , DIREKTOR BETONSKE TEHNOLOGIJE, AMERIKA

„Mi smo jedan veoma jak tim. Velike inovativne ideje realizuju veliki ljudi kao što je naš. “Osećaj je tako uzbuđljiv biti deo tima koji već rade zajedno kako bi isporučili najefikasnija rešenja za industriju.“



MUŠTERIJE



Radim sa Sika-om i MBCC već nekoliko godina i mislim da ova kupovina od strane Sika-a može biti dobra samo za moj posao. Bilo da je u pitanju proizvod, njihova dostupnost, cene ili tehnička i komercijalna usluga, neću morati da postavljam sebi više pitanja i pravim kompromise između ta dva. Sada znam da mogu da se koncentrišem na svoj osnovni posao i da razvijam svoju kompaniju sa potpunim poverenjem. Što se nas tiče, akvizicija je prošla veoma glatko i u njoj ne vidim ništa osim pozitivnog. Sve će zaista biti mnogo jednostavnije, jer sada imam pristup većem broju proizvoda, pod uslovima koji mi odgovaraju, a sve to podržava efikasan, lokalno zasnovan kupac i tehnička usluga. Tako da sam veoma siguran u budućnost.“

Fransoa-Ksavijer Laru
Predsednik, Surfacex,
Kanada



„Verujem da je ova saradnja veliki korak napred za celokupnu građevinsku industriju. Ne samo da ćemo moći da ponudimo širi asortiman proizvoda našim klijentima, već sada kada se Sika i MBCC udružuju, možemo da ponudimo još ekspanzivnija i inovativnija građevinska rešenja.“

-Da
Direktor, Pretorija građevinske hemikalije,
Južna Afrika

ZAJEDNO, MOŽEMO IGRATI KLJUČNU ULOGU U UNAPREĐENJU INDUSTRIJE.“

TAKO NAŠI SIKA TIMOVI I KLIJENTI VIDE INTEGRACIJU

SIKA TIMOVI

KAYLA CHROMY
ASSOCIATE PRODUCT MANAGER,
SAD

„Na našu prvu godišnjicu Sika-a, zapanjena sam koliko smo zajedno postigli: Integriranje naša dva snažna



portfolija proizvoda, ponovno brendiranje ambalaže kako bismo se uskladili sa trenutnim brendovima kompanije Sika, održavanje doslednosti za naše kupce i komunikacija sa svim velikim promenama. Ništa od toga ne bi bilo moguće da nismo radili zajedno kao jedan tim. Nivo talenta koji su se spojili kroz integraciju zaista je stvorio snagu da se izađe na tržište. Veoma

HUAN KAMILO LEMA ZAMBRANO
, MENADŽER ZA ISTRAŽIVANJE I RAZVOJ,
MEKSIKO

„Predviđam svetlu budućnost za našu kompaniju. Pošto sam imao priliku da blisko saradujem sa Sika timom, veoma sam optimističan u pogledu naše integracije. Sa našim bogatim talentom, znanjem iz industrije i iskustvom, verujem da ćemo zajedno biti nezaustavljivi.



WIMA MBOGO
DIREKTOR ADMIN MANAGER,
TANZANIJA

„Drago mi je što sam deo veće i raznovrsnije organizacije. Optimističan sam u pogledu budućnosti i potencijala za rast i inovacije koje proističu iz integracije. Verujem da će nas to osnažiti da budemo ispred konkurencije.“



MUŠTERIJE

“



„Mislim da je sjajno što će se ekspertiza dva velika igrača kombinovati, a mi kao klijenti možemo da proširimo ponudu i uslugu. Zahvaljujući MBCC grupi i visokom kvalitetu svojih proizvoda, Concretos y Pisos je postao reper i veoma aktivna kompanija u građevinskoj industriji. To će nam omogućiti da rastemo i ojačamo naš portfolio i zauzmemo vodeću poziciju sa velikim mogućnostima i kontinuiranim rastom.

Gledis Garses Fajardo
Direktor projekta, Concretos y Pisos,
Kolumbija



„Kao distributeri, udruživanje Sika i MBCC je odlična vest, jer nam daje priliku da proširimo naš portfolio, našu ponudu i našu bazu kupaca. Od kada je kupovina najavljena, Tecnomaster je u kontaktu sa Sika Gvatemalom i pažnja koju su nam poklonili je bila odlična. Tecnomaster će nastaviti da radi zajedno sa Sika-om u narednim godinama, kao što je radio i sa MBCC-om poslednjih 22 godina.

Fulbio Rièi
Direktor, Tecnomaster sa,
Gvatemala

”

VIŠE KAPACITETA I VIŠE VREDNOSTI SA ZAJEDNIČKIM PROIZVODNIM OTISKOM U ŠPANIJU

U strateškom potezu da optimizuje proizvodne kapacitete i efikasnost, Sika prebacuje dve barutne linije iz svoje fabrike Alkobendas, blizu Madrida, u bivšu MBCC fabriku u Kabaniljas del Kampu, u blizini Gvadalahare. Projekat, koji je pokrenut neposredno nakon zatvaranja MBCC akvizicije prošle godine, uspešno je realizovan sa prvim proizvodima koji su proizvedeni u martu 2024. Godine, zahvaljujući bliskoj saradnji i posvećenosti Sika-a i bivših MBCC timova.

Cilj transfera je bio da se oslobodi neki prostor u fabrici Alkobendas, koja proizvodi različite tehnologije, uključujući prah i epoksi proizvode, za budući rast i ekspanziju. Dve glavne minobacačke linije premeštene su u fabriku Kabaniljas del Campo, koja je imala raspoloživ kapacitet i nalazi se na 50 kilometara od fabrike Alkobendas.

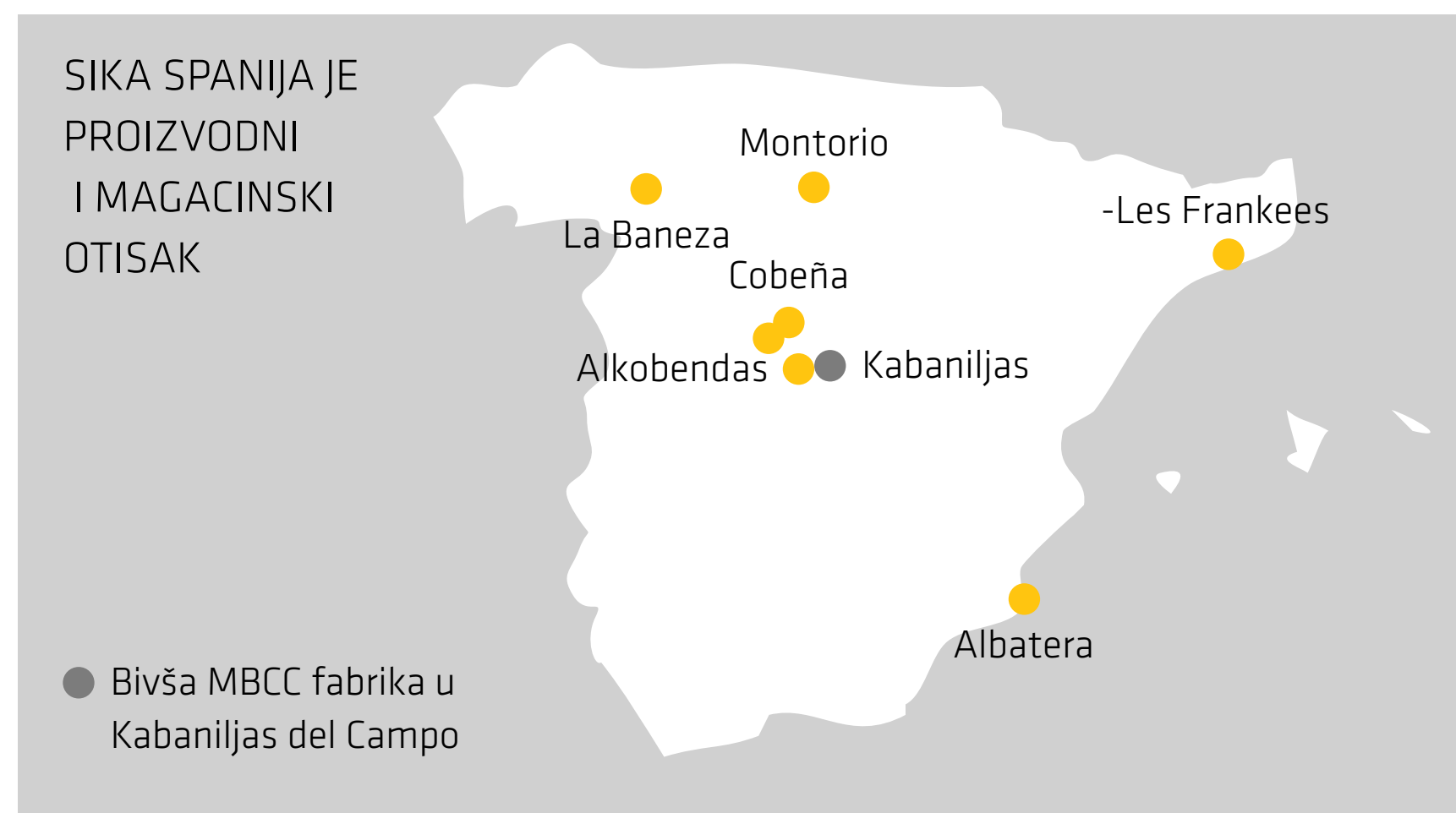
Projekat je uključivao nekoliko izazova, kao što je prilagođavanje različitim fabrikama, silosima sirovina i proizvodnim procesom u fabrici Kabaniljas del Campo. Međutim, projektni tim, koji je vodio projektni menadžer Isus Mari Gutierrez zajedno sa menadžerom fabrike u MBCC Karmen Juárez, uspeo je da prevaziđe ove teškoće i postigne operativnu izvrsnost.

Ne samo da su selili proizvode uz održavanje istih performansi i kvaliteta proizvoda, već su optimizovali proces proizvodnje u fabrici Kabaniljas del Campo koristeći zajedničku ekspertizu i znanje Sika i MBCC timova. Oni su takođe dobili podršku regionalnih timova, uključujući Georgiosa Papageorgioa, koji je pomogao u tehničkim aspektima transfera. Štaviše, projekat je rezultirao modernizacijom i investiranjem u fabriku Kabaniljas del Campo, čineći je modernijom i efikasnijom.

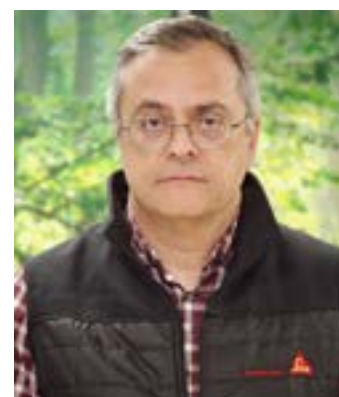


Bivša MBCC fabrika u Kabaniljas del Campo: Zajednička ekspertiza i znanje Sika i MBCC timova doveli su do novog nivoa operativne izvrsnosti.

VIŠE KAPACITETA I VIŠE VREDNOSTI SA ZAJEDNIČKIM PROIZVODNIM OTISKOM U ŠPANIJI



Ključne lekcije ovog projekta su značaj timskog rada, posvećenosti, jasne definicije uloga i odgovornosti, kao i usklađivanja i saradnje između timova. Projektni tim, koji su činili predstavnici istraživanja i razvoja, poslovanja i poslovanja, radio je zajedno ka zajedničkom cilju i realizovao projekat na vreme i u okviru budžeta. Projekat je takođe pokazao vrednost međufunkcionalne i međukulturne sinergije, jer su Sika i bivši MBCC timovi učili jedni od drugih i delili najbolje prakse.



Horhe Hernandez, direktor operacija u Španiji, kaže:

„Ponosan sam na uspehe zajedničkog tima. Sa ovim potezom poslovanja, spremni smo za budući rast uz efikasne proizvodne procese.

Ovaj projekat je jasno pokazao snagu i stručnost koju imamo u našoj grupi – od istraživanja i razvoja, poslovanja, kao i poslovanja.“



Projektni tim je radio zajedno na postizanju zajedničkog cilja i isporučio transfer proizvoda na vreme i u okviru budžeta.

VELIKA POSVEĆENOST KOMPANIJE SIKAINOVACIJAMA I DIGITALIZACIJI

DVA KLJUČNA PROJEKTA ZA NOVU ERU SARADNJE I INOVACIJA



Sika je posvećen korišćenju digitalnih tehnologija za poboljšanu saradnju i inovacije.

Inovacije i digitalizacija olakšavaju besprekornu saradnju u organizacijama, razbijaju tradicionalne silos i omogućavaju integrisaniji pristup rešavanju problema i upravljanju projektima. Sika je primer ovog pristupa kroz stratešku implementaciju ključnih projekata kao što su **Nuage** i novo izdanje **procesa kreiranja proizvoda (PCP)**, od kojih obe podvlače posvećenost kompanije Sika korišćenju digitalnih tehnologija za poboljšanu saradnju i inovacije.



Patriša Hajdtman, direktorka za inovacije i održivost u kompaniji Sika:
Efikasna saradnja između istraživanja i razvoja, poslovanja, održivosti i inovacija je od ključnog značaja za savladavanje izazova vezanih za fokus kupaca, digitalizaciju i održivost – posebno u kontekstu najveće integracije u našoj istoriji. Svaki tim, od istraživanja i razvoja, poslovanja, ciljnih tržišta do održivosti, igra vitalnu ulogu, spajajući svoje jedinstvene perspektive kako bi podstakao kulturu inovacija koja daje prioritet potrebama neposrednih kupaca i dugoročnom upravljanju životnom sredinom.

Nuage, Sikin projekat za digitalizaciju procesa istraživanja i razvoja širom sveta, predstavlja svedočanstvo Sikine vizije naprednog razmišljanja. Stvaranjem globalne digitalne laboratorije, Nuage omogućava osoblju za istraživanje i razvoj svih Sika (i bivših MBCC) lokacija da vrše eksperimente i simulacije koristeći najsavremenije digitalne alate i tehnologije, bez obzira na njihovu fizičku lokaciju. Ova inicijativa podstiče saradnju u realnom vremenu u timovima smeštenim u različitim regionima i omogućava pristup širokom spektru podataka, softvera i hardverskih resursa. Uspeh Nuage-a, nakon svoje pilot faze u svim osnovnim tehnologijama i regionima, moguć je kroz usklađene napore projektnih timova i stručnjaka iz svih regiona, svake osnovne tehnološke grupe, kao i IT odeljenja za nabavku, operacije i tehničke usluge. Sa lansiranjem koji počinje 2023. i stalnim ukrcavanjem timova za istraživanje i razvoj širom sveta u 2024. Godini, kompanija Nuage postavlja nove standarde za digitalnu saradnju u istraživanju i razvoju.

VELIKA POSVEĆENOST KOMPANIJE SIKAINOVACIJAMA I DIGITALIZACIJI

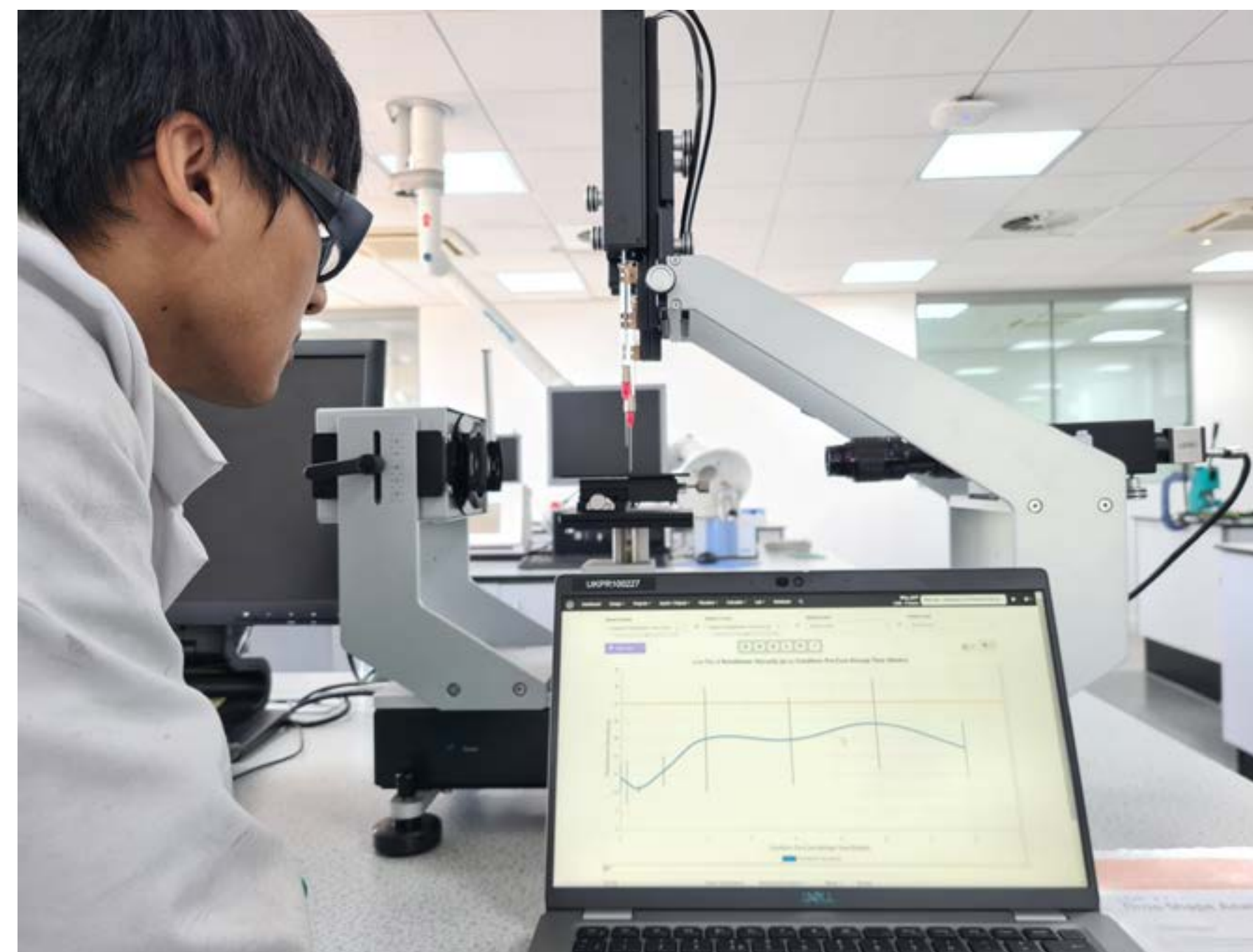


Luka Oblak, vođa projekta Nuage, ističe:

„Pokretanje Nuage-a predstavlja ključni napredak u našim naporima za istraživanje i razvoj. Fuzija digitalnih tehnologija u našim laboratorijama poboljšava saradnju u timovima i efikasnost naših istraživačkih i razvojnih tokova rada, omogućujući nam da brže isporučimo superiorna inovativna rešenja našim klijentima.“

PCP: Paralelno sa Nuage-om, proces stvaranja proizvoda kompanije Sika (PCP) otelotvoruje strateški pristup kompanije inovacijama u razvoju proizvoda i tržišnoj ponudi. Novi PCP 2023 sadrži jasne odgovornosti i procedure za kreiranje, modifikaciju i isporuku novih proizvoda i sistemskih rešenja, usklađujući se sa ciljevima kompanije Sika za dugoročnu profitabilnost i zadovoljstvo kupaca. Ovaj sveobuhvatni proces naglašava smanjenje rizika proizvoda, poštovanje zaštite životne sredine, zdravlja, bezbednosti i regulatorne usklađenosti, i integraciju razmatranja održivosti tokom životnog ciklusa proizvoda, uključujući procene upravljanja portfoliom održivosti. PCP 2023 obezbeđuje da Sika rešenja ispunjavaju najviše standarde kvaliteta i bezbednosti i pozitivno doprinose životnoj sredini i društvu.

Proces kreiranja proizvoda (PCP) je ključan za prelazak sa puke ideje o proizvodu na rešenje spremno za tržište koje je u skladu sa strategijom usmerenom na kupce kompanije. On uključuje sve neophodne komponente i osoblje koje je potrebno da bi se poboljšale, uvele ili razvile novi proizvodi. Ovo uključuje korake od razvoja poslovnog slučaja i resursa za planiranje, do formulisanja i dizajniranja proizvoda, kao i



Globalna digitalna laboratorija omogućava zaposlenima u oblasti istraživanja i razvoja da

nadgledanje proizvodnje, logistike, pa čak i marketinških i prodajnih napora.



Herbert Akerman, šef globalnog upravljanja inovacijama, objašnjava: **PCP 2023 predstavlja zajednički napor u različitim poslovnim disciplinama, služeći kao kamen temeljac naših inovacija. Ona otelotvoruje duh i kulturu koji su stvorili Sikin uspeh. Kako se i dalje fokusiramo na inovativne tehnologije i proizvode, naš proces kreiranja proizvoda obezbeđuje da isporučimo rešenja koja ne samo da zadovoljavaju već i prevazilaze**

FORMULA SIKA JAPANA ZA GLOBALNI USPEH: INOVACIJA, INTEGRACIJA, INSPIRACIJA

U prosvetljujućem razgovoru, Bernhard Bosšard, regionalni direktor istraživanja i razvoja Azije i Pacifika, Elyes Jendubi, šef sektora za inovacije i održivost Japana, i Michael Guenther, direktor korporativne intelektualne svojine, osvetlili su kako je Sika Japan postao kamen temeljac inovacija u globalnom pejzažu Sika-a. Upravljanjem integracijom stečenih kompanija i podsticanjem okruženja u kojem inovacije napreduju, Sika Japan je primer posvećenosti kompanije da vodi industriju.

Sika Japan je doprineo 18 odsto ukupnim svetskim izumima Sike. Možete li nam reći koji su ključni faktori koji su doprineli ovom uspehu?

Priznanje Sika Japana je dokaz naše strateške i kulturne posvećenosti inovacijama. Ovaj uspeh je zasnovan na nekoliko kritičnih praksi. Prvo, počinjemo sa jasnom vizijom, strategijom i godišnjim ciljevima koji obezbeđuju da naš tim bude usklađen i motivisan, pomerajući granice inovacija u našoj industriji. Od ključnog je značaja da svaki zaposleni razume naš cilj koji se može sažeti kao: Postati tehnološki lider kroz inovacije. Identifikovanje, planiranje i izvršavanje projekata visokog kvaliteta i razvoja proizvoda igraju veoma kritičnu ulogu. Drugo, važno je obezbediti našem timu prostor i slobodu inovacije. Mi izdvajamo vreme i resurse za istraživanje i eksperimentisanje. Mi smo kultivisali kulturu koja ceni kreativnost i uči iz neuspeha. Inovacija je timski sport. Na kraju, različitost našeg tima značajno doprinosi našem inovativnom uspehu.



Naša otvorena kultura istraživanja i razvoja omogućava nam da delimo znanje i tehnologije, koje



Bernhard Bosshard
regionalni direktor
istraživanja i razvoja



Michael Guenther šef
korporativne
intelektualne svojine



Elyes Jendubi,
direktor za inovacije i
održivost Japana



Sika istraživanje i razvoj u Japanu koriste naprednu tehnologiju i zajednički

FORMULA SIKA JAPANA ZA GLOBALNI USPEH: INOVACIJA, INTEGRACIJA, INSPIRACIJA

Možete li da opišete uticaj saradnje između IP i istraživačkih timova na podsticanje inovacija? Na koji način ova saradnja obezbeđuje da nove ideje budu inovativne i dobro zaštićene?

Saradnja između istraživačkih i razvojnih (istraživanje i razvoj) i timova intelektualne svojine (IP) je od suštinskog značaja za podsticanje inovacija, posebno u oblastima koje su intenzivne tehnologije, a koje uključuju hemičare i inženjere. Ovi profesionalci moraju da razumeju IP prava i mehanizme zaštite, što povećava njihovu sposobnost da inoviraju u pravnom i konkurentnom okviru. Integrisanje IP obuke i pristup advokatima za patente i inženjerima unutar kuće na lokacijama kao što je Japan povećava IP svest među osobljem za istraživanje i razvoj. Ovo podešavanje pojednostavljuje proces izveštavanja o izumima i zaštite. Proces podnošenja patenta uvodi korisnu strukturu inovacija. Međutim, obezbeđivanje patenta ne garantuje uspeh na tržištu; pronalazak mora da zadovolji potrebe i preferencije tržišta da bi bio održiv. Stoga je saradnja između istraživanja i razvoja i IP-a ključna za obezbeđivanje IP prava i usklađivanje inovacija sa tržišnim potencijalom. Zadovoljstvo je videti da naši proizvodi skaču na tržištu i znaju da naši patenti ostaju čvrsti.

Kada integrišemo stečenu kompaniju, često postoje izazovi kao što su spajanje tehnologija i usklađivanje korporativnih kultura. Da li možete da navedete primere takvih izazova sa kojima se istraživanje i razvoj u APAC-u suočavaju? **Bernhard:** Na početku, često postoje mnoga pitanja i nepoznanice, zbog kojih se ljudi osećaju nelagodno. Međutim, postavljanjem prioriteta ljudima i angažovanjem sa njima na kolaborativan i inkluzivan način, možemo pomoći u izgradnji poverenja i učiniti da se osećaju kao deo naše Sika porodice. Naša otvorena kultura istraživanja i razvoja omogućava nam da delimo znanje i tehnologije, koje podstiču ideje i napredak. Na primer, kada smo kupili Hamatite, oni su već drugog dana hemičara učestvovali u našim globalnim hemijskim danima i bili su uzbuđeni zbog našeg lečenja tehnologijom dizajna. Brzo su implementirali tu tehnologiju. Drugi primer je bio kada smo držali radionicu za istraživanje i razvoj samo



Od laboratorije do tržišta: Zajednički MBCC i Sika Japan sastaju se sa lokalnim kupcima kako bi predstavili Sika strategiju 2028 za mešavine i betonski segment, predstavljajući novi i inovativni zajednički portfolio.

mesec dana nakon kupovine MBCC-a.

KAKO MBCC INTEGRACIJA PODSTIČE LIČNE KARIJERE

UPEN PATEL

Upen Patel je **šef ciljnog tržišta - APAC**, lociran u Singapuru. Pridružio se MBCC grupa je 2002. Godine, kada je počeo da radi kao regionalni menadžer prodaje. Upen kaže da je najveća promena za njega u protekloj godini prelazak iz neizvesnog okruženja u stabilno i uzbudljivo okruženje sa jasnom dugoročnom vizijom i misijom. Upen definiše Sika Spirit kao primenu inovativnih rešenja na izazove građevinske industrije sa preduzetničkim načinom razmišljanja. "Za mene", kaže on, "Sika kultura je veoma dobrodošla, kolaborativna i inkluzivna."



„Prešli smo iz nesigurnosti u stabilnost.“

Jedan od projekata koji je bio značajan za Upen i tipičan za saradnju kolega u Sika-u i MBCC-u je otvorena i transparentna radionica o rebrandiranju proizvoda sa korporativnim ciljnim tržišnim timovima. On kaže da su mu ove radionice dale samopouzdanje da učestvuje kao ravnopravan. Upen vidi najveću mogućnost u poboljšanju građevinske efikasnosti, produženju životnog ciklusa struktura i smanjenju potrebe za održavanjem, što dovodi do održive gradnje. On kaže da Sika ima snažan portfolio proizvoda i rešenja koji mogu da odgovore na ove izazove i stvore vrednost za kupce i društvo.



ASTRID GORGE

Kada je reč o upravljanju životnom sredinom, zdravljem, bezbednošću i kvalitetom, Astrid Goerge je ekspert kroz i kroz. Ona je učestvovala u EHQ-u tokom cele karijere. Bilo kao menadžer fabrike, koristeći EHSQ usluge, ili kao šef korporativnih funkcija EHSQ, projektovanje i pružanje ovih usluga. "Iskustvo EHSQ-a iz obe perspektive je veoma korisno kada želimo da dalje razvijamo ključni EHSQ unutar Sika-a", kaže ona. EHSQ problemi moraju da budu predstavljeni na način koji je razumljiv celoj organizaciji, a podrška mora da bude obezbeđena u celoj EHSQ zajednici kako bismo mogli dalje da razvijamo našu bezbednosnu kulturu.

Kao **šef EMEA za Sika**, trenutno je odgovorna za funkciju u celom regionu – ulogu koju je ranije imala na globalnom nivou za MBCC. Godinu dana posle akvizicije, ona opisuje spajanje različitih organizacionih oblika kao najveću promenu. „Pošto su ljudi uvek važniji od organizacionih grafikona, za mene je posebno bilo važno da brzo identifikujem i integrišem ključne igrače iz obe organizacije“, kaže Astrid.

"EHSQ mora da bude

Sika je bio od velike pomoći. Ova kultura znači da postoji mnogo direktne komunikacije i da menadžeri susreću i razmenjuju ideje na hijerarhijskim nivoima. „Unutrašnji događaji čine dobre ideje vidljivim i takođe pokazuju koliko su Sika ljudi motivisani“, kaže ona. "Moramo da budemo sigurni da je bezbednost uvek na prvom mestu. Uvek postoji prostor za poboljšanje performansi, ali trend pokazuje da smo na pravom putu.

Dodatna poboljšanja će biti ostvarena kroz ciljanu bezbednosnu kampanju. „Naš cilj je da svi zaposleni shvate da su oni najvažniji deo svake bezbednosne kulture. A mi, EHSQ zajednica, pružamo neophodne alate, procese i informacije. Dobar učinak u oblastima kao što su bezbednost, zdravlje i zaštita životne sredine takođe je faktor reputacije. Na primer, ponosan sam kada se mladi diplomci pridruže Sika-u jer nudimo zdravo i bezbedno radno okruženje – a takođe smo posvećeni zelenijoj budućnosti.

KAKO MBCC INTEGRACIJA PODSTIČE LIČNE KARIJERE

HENRÍQUEZ

U Čileu je proces integracije vodio Karlos Henríquez, koji je bio generalni direktor MBCC Čilea, a sada je generalni direktor Sika Čilea. Radio je za Sika Čile od 2010. Do 2015. Godine, pre nego što se pridružio BASF-u kao generalni direktor divizije za građevinske hemikalije u Čileu, a zatim je vodio poslovanje kao samostalni entitet pod MBCC-om.

Jedan od naših prioriteta sada je da predvodimo kulturno prijanjanje, prigrlimo raznolikost, upravljamo očekivanjima i izgradimo jedan Sika. Prema rečima Karlosa, organizacija već živi taj „novi“ proces, ali „zahteva fleksibilnost i saradnju. Ponekad to zahteva da izađemo iz svoje zone komfora i budemo otvoreni za nove odgovornosti. Carlos veruje da je akvizicija donela mnogo mogućnosti i sinergije u posao: „Za mene, Sika Spirit znači postizanje rezultata izvan očekivanog, radeći na agiln način sa transparentnošću i vlasništvom.“ On je ubeđen u deljenje sličnih vrednosti – i: “Osećam da govorimo zajedničkim poslovnim jezikom.” On takođe ističe neke od dostignuća procesa integracije u Čileu, kao što je stvaranje nove poslovne jedinice (BU) za rudarstvo i reorganizacija betona i infrastrukture BU i izvođača BU.

Jedna od prekretnica procesa integracije bila je događaj dobrodošlice koji je održan u maju, gde su se MBCC i Sika timovi prvi put sastali. Za Karlosa je ovaj događaj bio uspešan jer su ljudi shvatili da imaju mnogo toga zajedničkog. Pre aktivnosti je postojala određena doza nervoze, ali kada smo počeli da radimo zajedno, video sam da se ljudi osećaju prijatno.



„Mi govorimo zajednički poslovni jezik“



„Posvećenost izgradnji“

RÖSIGER

Frenk Rösiger je imenovan za novog **šefa operacija u Sika Nemačkoj**, od 1. Aprila 2024. Godine. Prethodno je bio šef operacija i tehnologije u PCI-ju, specijalisti za lepljive pločice. Karijeru je započeo u industriji građevinskih hemikalija u PCI-ju 1997. Godine, odmah po diplomiranju na univerzitetu. On je tada bio na različitim pozicijama u BASF-u pre nego što se vratio u PCI 2013. Godine, na početku kao šef operacija, a od 2017. Godine i kao tehnički direktor.

Kupovina MBCC-a od strane Sika-a pre tačno godinu dana bila je veliki korak za njega: „Konačno smo postali deo snažne kompanije za koju su građevinske hemikalije uvek bile glavni biznis“, kaže Frenk. Za njega je to značilo: Konačno međusobno razumevanje u projektima sa matičnom kompanijom, konačno diskusije na nivou očiju. Frenk je odmah osetio Sika duh na svojim prvim sastancima sa kolegama iz operacija na nivou EMEA. „Bio sam impresioniran Sikinim stavom CAN-do od samog početka, verovanjem u tehnologiju, predanošću izgradnji i bliskom saradnjom sa korisnicima“, rekao je on.

Što se tiče sadržaja, Sika i MBCC timovi su bili u mogućnosti da se „prikluče“ odmah. Međutim, u operativnoj oblasti mi smo veoma zavisni od zajedničkih platformi i njihova integracija još uvek nije završena. Zato se nestrpljenje povećava: „Želimo da ubrzamo“. Frenk je uveren: „Kada IT platforma bude uspostavljena, bićemo u mogućnosti da oslobodimo još više moći i iskoristimo svoj puni potencijal. Motivacija za budućnost takođe dolazi iz fokusa Sike na održivost. Njegov plan: „Naravno, mi takođe želimo da dovedemo naše fabrike do „Net Zero“, što je ne samo dobro za životnu sredinu, već klijenti očekuju da mi budemo predvodnici u inovacijama.“ A to se može postići samo deljenjem znanja preko biljnih granica. "Fondacija je postavljena, sada polećemo", kaže Frenk.

USPEŠNA SARADNJA

SIKA I MBCC – ODLIČNO REŠENJE

EMEA: ZAJEDNIČKA EKSPERTIZA ZA ODRŽIVU MINOBACAČKU PALETU ZA DISTRIBUTIVNI SEKTOR EVROPE NORTH

Bivša MBCC fabrika u Hamu, Belgija, bila je mesto demonstracije proizvoda i obuke u kojoj su učestvovali distributeri Sike iz Evrope, kao i regionalni i korporativni stručnjaci za vodootpornost, distribuciju i istraživanje i razvoj, koje su organizovali Haktan Sahin i Karl Najt iz EMEA Waterlect, čiji je domaćin bio Pol Magera, generalni direktor Sika Belgije.

Glavna svrha radionice bila je da se razgovara o pokretanju novog asortimana minobacača za vodootpornost. Ovi proizvodi ne samo da su održiviji, već nude i veće performanse za kupce. Oni su redukovani cementom ili čak bez cementa, što znači da imaju manji uticaj na životnu sredinu, uz poboljšanu radnu sposobnost, adheziju i otpornost na vodu i mraz.

Tim je imao priliku da sazna više o karakteristikama i prednostima novih proizvoda, kao i o tehničkoj i marketinškoj podršci koju Sika pruža za izlazak u zemlje. Radionica je takođe omogućila plodnu razmenu ekspertize i najboljih praksi među učesnicima, koji su podelili svoje uvide i povratne informacije o proizvodima i trendovima na tržištu. Takođe je istaknuto prednosti proširenog proizvodnog otiska koji je Sika stekao kupovinom bivše MBCC fabrike u Hamu, kao i zajednička ekspertiza timova koji su podržali razvoj proizvoda i pripisivanje za proizvodnju u fabrici.

Radionica je bila savršen primer kako Sika ujedinjuje stručnjake i radi zajedno na uspešnom budućem rastu, lansirajući održiva rešenja za kupce. Takođe je naglašena zajednička saradnja između stručnjaka za istraživanje i razvoj, operacija, tehničkih timova i prodajnih timova.



Zoran Iljadika, menadžer za oblast Evropa Nort, kaže:



Tim radionice u Hamu: Zajednička saradnja na svim funkcijama.



Demonstracija proizvoda.

Do pre nekoliko godina, minobacači bez cementa zvučali su neizvodljivo, ali u Sika-u smo željni da idemo dalje od očekivanog, a naši stručnjaci su to ostvarili. Naši minobacači za vodootpornost su sada još održiviji i pružaju bolje performanse. Sa našim poboljšanim zajedničkim proizvodnim otiskom i ekspertizom, imamo sjajnu priliku da na najbolji način ponudimo našim kupcima inovativna rešenja.“



USPEŠNA SARADNJA

SIKA I MBCC – ODLIČNO REŠENJE



Lideri tima iz Sika-a i bivšeg MBCC-a okupili su se da bi unapredili svoje liderske veštine.

EMEA: PROGRAM ZA AKCELERATOR LIDERSTVA ZA USPEŠNU INTEGRACIJU U ISTOČNU EVROPU

Ljudi i kultura su jedan od strateških stubova Sike, a ulaganje u zaposlene i buduće lidere kroz obuku lidera je ključni element. Nedavni primer je implementacija „programa akceleratora liderstva (LAP)“ za sve menadžere ljudskih resursa, razvijenog od strane korporativnih HR/Learning i Development.

U Evropi je program korišćen kao jedna od mnogih aktivnosti za integraciju bivših kolega iz MBCC-a. Nekoliko meseci nakon što su zatvorili akviziciju MBCC-a, lideri odeljenja i tima iz Sika-a i bivšeg MBCC-a su se okupili da bi povećali svoje liderske veštine u svetlu posvećenosti liderstva i svakodnevno prigrlili Sika Duha.



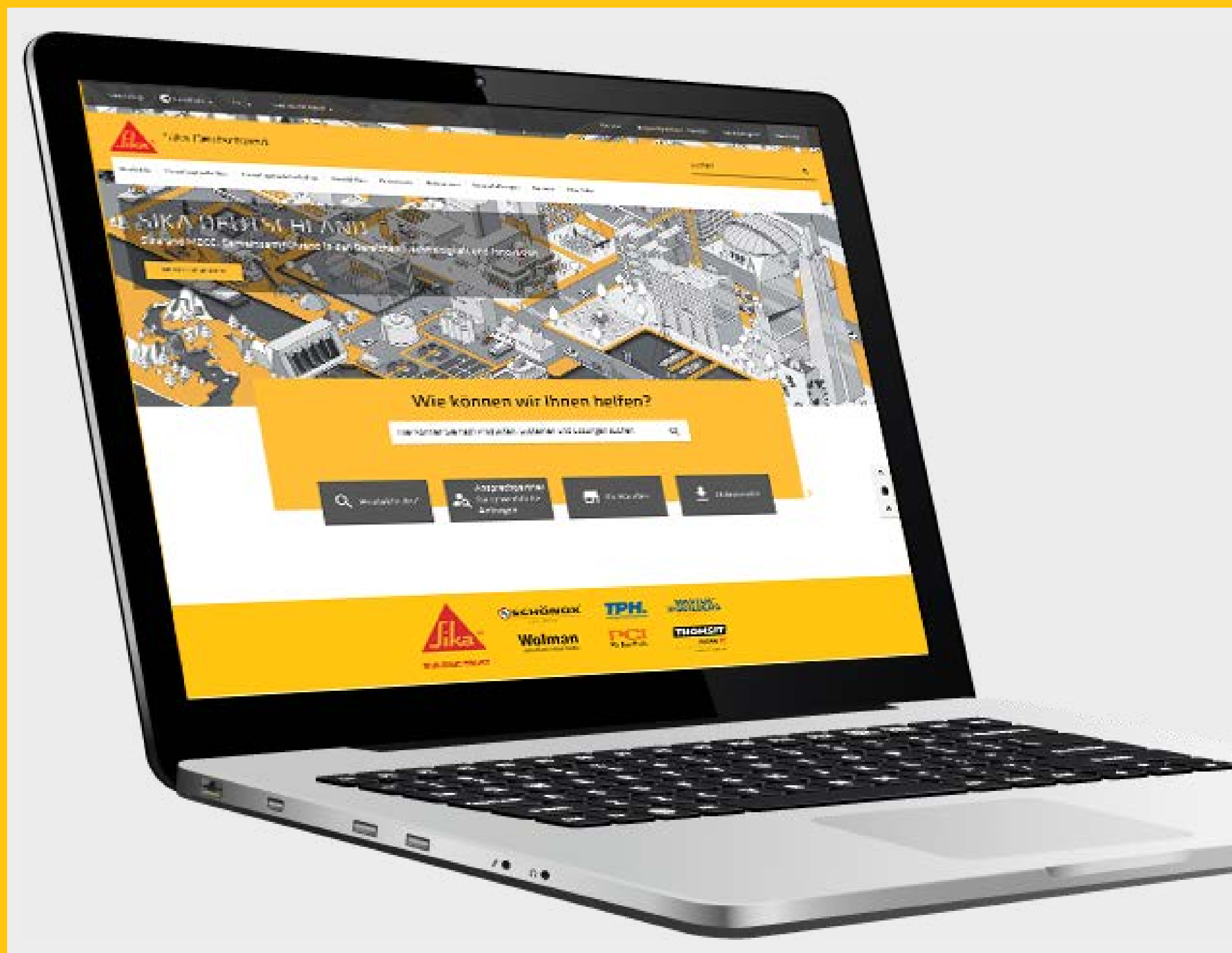
Tomas Schobinger, menadžer za ljudske resurse u oblasti Evropa Istok, kaže:

„Spajanje vodećih timova Sika-a i bivšeg MBCC-a ubrzo nakon završetka akvizicije radi diskusije i deljenja vrednosti i principa jedan je od ključnih faktora za uspešnu integraciju u Sika. To je takođe važan način da pokažemo da smo sada tim. Tokom tri

sesije sa učesnicima iz 10 zemalja, bilo je veoma impresivno videti kako su kolege razmenile iskustva i razvijale se zajedno. Pored toga, dostava KRUGA pokazuje našu sposobnost da nametnemo posvećenost liderstvu – naše globalne liderske vrednosti i principe – duboko u lokalne organizacije.“

USPEŠNA SARADNJA

SIKA I MBCC – ODLIČNO REŠENJE



EMEA: NEMAČKA – BRENDOVI SIKA, PCI, THOMSIT I SCHÖNOX ZAJEDNO RASTU

Od 1. Aprila 2024. Godine, Sika je spojio i reorganizovao svoje distributivno poslovanje kao deo integracije MBCC grupe u Nemačkoj: Sika sada nudi kombinovani portfolio Sika, PCI, SCHÖNOX i THOMSIT brendova svojim kupcima u distributivnom poslovanju. Kao rezultat integrisanja brendova, postojaće i zajednička prodajna organizacija i zajednički marketing. Sa ovom novom postavkom, Sika postavlja kurs za dalji rast u narednim godinama.



„Ovo predstavlja realnu dodatnu vrednost za naše klijente, jer ćemo u budućnosti moći da im ponudimo naša inovativna i održiva rešenja i proizvode iz jednog izvora. Na ovaj način, ubrzavamo održivu transformaciju građevinske industrije i podržavamo naše partnere u daljem smanjenju njihovog otiska ugljenika. Sa snažnom i snažnom zajedničkom organizacijom prodaje, ostvarićemo dalji rast za Sika i možemo da obezbedimo značajne efekte unakrsne prodaje.“

Kaže Danijela Šmidl, generalni direktor Sika Nemačke.

USPEŠNA SARADNJA

SIKA I MBCC – ODLIČNO REŠENJE

EMEA: SAUDIJSKA ARABIJA - DIVERSIFIKUJE IZVORE ENERGIJE I PROMOVIŠE ODRŽIVOST

Saudijska Arabija, sa oko 35 miliona stanovnika, ima ambiciozne planove za budućnost. Očekuje se da će veliki broj gigaprojekata podstaći visoke stope rasta u građevinskoj industriji u narednih nekoliko godina. Samo u razvojnoj zoni NEOM-a već su privučeni građevinski ugovori vredni oko 30 milijardi dolara. U toku su i drugi veliki projekti, a stambena izgradnja takođe se dinamički razvija.

U tom kontekstu održan je prvi zajednički sastanak Sika/MBCC. Tokom sastanka, lokalni tim se fokusirao na različite teme, uključujući analizu tržišta, strategije razvoja poslovanja, pregled učinka prodaje i novu organizacionu strukturu.



Sastanak je okupio oko 400 zaposlenih iz cele Saudijske Arabije. Sada smo jedan tim i optimistični smo po pitanju budućnosti.



Ali Hakami, generalni direktor Sika Saudijske Arabije, takođe je istakao brainstorming sesiju koja je generisala ideje za mogućnosti rasta:

„Pošto se Sika i bivši MBCC sada udružuju snage, spremni smo za rast. Prilike za unakrsnu prodaju sa našim kombinovanim portfoliom bile su važna tema.“

Zbog posebne situacije u vlasničkoj strukturi, Sika u Saudijskoj Arabiji počeo je zvaničnu integraciju tek u januaru ove godine. Međutim, prodajni tim je već radio na stvaranju sinergije između svih odeljenja. Sinergija između dva tima nabavke već je dala rezultate. Značajan primer sinergije je saradnja između Sika i Ex-MBCC timova koji rade na NEOM projektu. „Usklađivanjem njihovog znanja na tržištu i jačanjem jedni drugih, uspeli smo da iskoristimo više poslovnih mogućnosti, što je rezultiralo povećanjem tržišnog udela“, kaže Ali Hakami.

Na tržištu Saudijske Arabije atraktivne mogućnosti se pojavljuju u sektoru obnovljive energije. Ovaj rast je podstaknut vladinim proaktivnim merama za diversifikaciju izvora energije i promovisanje održivosti.

Pored razgovora o prodajnim strategijama, sastanak je takođe pomogao u izgradnji timskog duha: „Sastanak je bio kao jedan dan za nas“, rekao je menadžer marketinga Anzad Batarudin. Drugi dan sastanka okupio je oko 400 zaposlenih iz cele Saudijske Arabije, koji su učestvovali u različitim timskim aktivnostima.

USPEŠNA SARADNJA

SIKA I MBCC – ODLIČNO REŠENJE



AMERIKA – DOMINIKANSKA REPUBLIKA – SNAŽNA TEHNOLOŠKA SINERGIJA I MOGUĆNOSTI ZA UNAKRSNU PRODAJU

Dominikanska Republika je jedna od najbogatijih zemalja na Karibima. Zemlja ima dugu istoriju rudarstva i privukla je strane investicije raznih velikih korporacija. Sika Dominikana, lider u konkretnim rešenjima, ušao je u rudarski segment u poslednje dve godine, snabdevajući epoksi i cementne grupe za otvorene rudnike. Kompanija takođe nudi rešenja za prvi podzemni tunel u zemlji, koji je u pripremi i proizvodnji. Zahvaljujući akviziciji MBCC-a, iskorišćene su snažne mogućnosti za unakrsnu prodaju i tehnološka sinergija: Korisnici mogu da optimizuju svoje produktivne i operativne procese u ciklusu listanja sačmara, poboljšavajući efikasnost, kontrolu povraćaja, usklađenost sa kompresivnom snagom i osiguravajući mešavinu koja stvara odgovarajući bezbednosni standard. Kompanija je posvećena implementaciji inovativnih tehnologija i kompanije Sika i MBCC kako bi postala strateški partner ovog sektora. Sika Dominicana sada nudi rešenja za konsolidaciju, kao što su injekcione smole, popravka oštećenih sačmarica, polipropilenska vlakna i druga rešenja za dodavanje vrednosti.

AMERIKA: MEKSIKO – REGIONALNI SASTANAK POD I KROV 2024

Sikin LATAM podni i Roofing sastanak bili su veliki uspeh. Prvi put, ovaj događaj je održan u bivšoj MBCC fabrici u Tlanpantli, država Meksiko, od 11. Do 15. Marta. Više od 35 kolega iz različitih zemalja regiona prisustvovalo je, zajedno sa korporativnim stručnjacima, čineći ovaj sastanak odličnim forumom za diskusiju, debatu, ideje i iznad svega, odličan timski rad. Dnevni red je bio ispunjen ključnim temama kao što su zajedničke mogućnosti unakrsne prodaje i obećavajući tržišni segmenti, kao što su data centri i nove tehnologije na oba tržišta. Učesnici su takođe razgovarali o najnovijim dešavanjima u integraciji proizvoda, na primer sa Sika Ukretom. Organizovana je i demonstracija proizvoda i sistema. S druge strane, neke zemlje su sa Forumom podelile svoju trenutnu situaciju, snage, izazove, pretnje, ali pre svega mogućnosti.



SIKA I MBCC – ODLIČNO REŠENJE

AMERIKA – SIKA AMERIKA – JAČA ZAJEDNO SA NOVOM POSLOVNOM JEDINICOM SIKA

Sika US fasade je odeljenje Sika-a koje nudi sveobuhvatan spektar proizvoda i sistema za eksterne izolacione završne sisteme (EIFS) i primenu stucca. EIFS i Stucco su sistemi koji obezbeđuju poboljšanu toplotnu izolaciju, otpornost na vremenske prilike i estetsku privlačnost za izgradnju fasada.

EIFS je ključni pokretač za uštedu toplote kroz omotnicu i fasadu zgrade, što znači veliku potrošnju energije u zgradama. Sika posluje sa više brendova u fasadnom poslovanju, uključujući Pareks®, LaHabra® i SikaWall® za pomoćne proizvode. Portfolio je sada unapređen od strane Senery® iz MBCC-a. Ovi brendovi pokrivaju širok spektar proizvoda, kao što su barijere za vazduh/vreme, bazni slojevi, završne obrade, lepkovi, zaptivači, premazi i dodatna oprema.

Sika je nedavno stvorio novu poslovnu jedinicu, Sika fasade, da integriše bivše timove Parex/Sika i MBCC i da pojednostavi operacije i strategije za fasadni segment. Kompanija optimizuje svoj proizvodni i lanac snabdevanja kako bi se približila kupcima, a istovremeno unapređuje procese usluga kupaca i boja za bolje korisničko iskustvo. Novu poslovnu jedinicu predvodi Konrad Verntaler, viši potpredsednik za građevinske završne sisteme, koji je prethodno imao menadžerske uloge u MBCC SAD.

Poslovna jedinica kompanije Sika US fasade profitira od zajedničkog znanja i ekspertize bivših zaposlenih u Parexu/Siki i MBCC-u, koji su se brzo udružili kako bi formirali jedan zajednički tim koji će najbolje služiti klijentima i isporučivati kvalitetne proizvode i sisteme. Nova poslovna jedinica takođe ima koristi od unakrsnih prodajnih mogućnosti, a time nudi komplementarne portfelje proizvoda iz drugih Sika poslovnih jedinica. Štaviše, nova poslovna jedinica koristi resurse za istraživanje i razvoj i inovacije kompanije Sika kako bi razvila nova i poboljšana rešenja za tržište fasada, fokusirajući se na održivost, performanse i estetiku.



Sika Amerika je fokusirana na fasade.



Održivost, performanse i estetika su ključni za inovativne fasade.

Konrad Verntaler je komentarisao:



„Veoma smo uzbuđeni što ćemo zajedno okupiti najbolje od oba sveta, od nasleđenog Parexa/Sika-a i nasleđenog MBCC-a. Sa našim jakim brendovima,iskusnim timom i inovativnim održivim rešenjima, Sika će postati lider u industriji na tržištu fasada. Vidimo ogroman potencijal za brz profitabilan rast u ovom segmentu, podstaknut zdravim američkim stambenim tržištem i sve većom potražnjom za efikasnom toplotnom izolacijom koju isporučuju naši EIFS sistemi.“

USPEŠNA SARADNJA

SIKA I MBCC – ODLIČNO REŠENJE

Karlo Faber, menadžer za razvoj korporativnog tržišta, rekao je:



„Postajemo pravi lider u održivim rešenjima za građevinsku industriju. Sa našim integrisanim portfoliom proizvoda, imamo sve na dohvat ruke da najbolje služimo našim klijentima.“



Predstavljeni su proizvodi i rešenja.



Sika je nedavno učestvovao na izložbi Build24, koju je organizovalo Udruženje za industriju zida i plafona (AWCI) u Orlando, na Floridi. Izložba je bila platforma za prikazivanje najnovijih proizvoda, usluga i rešenja za industriju zida i plafona, kao i za okupljanje profesionalaca i stručnjaka iz celog sektora. Sika je predstavio svoj raznovrsni asortiman proizvoda i sistema za EIFS i pokazao svoju leadersku poziciju. Sika je takođe bio domaćin različitih obuka, događaja umrežavanja i sastanaka sa klijentima, kako bi podelio svoje znanje i uvide.



Sika je predstavio svoj raznovrstan asortiman proizvoda i sistema za zidove i plafone.

SIKA I MBCC – ODLIČNO REŠENJE

ASIA PACIFIC: SIKA PRIKAZUJE OFFSHORE INOVACIJE NA DOGAĐAJIMA U OBLASTI ENERGIJE VETRA

Novi i kombinovani portfolio Sika/MBCC otvara novu dimenziju održivih rešenja za obnovljivu energiju. Sika je predstavio svoja inovativna rešenja i usluge na dva glavna događaja u Aziji: Vetroenergiju Azija 2024 na Tajvanu i Wind Expo 2024 u Japanu.

Vetroelektrane Azija 2024, održane 6-8. Marta u izložbenom centru Kaohsiung, bile su najveća izložba energije vetra na Tajvanu. Sika je predstavio najbolja u klasi offshore rešenja za grupisanje i prethodne referentne projekte završene u regionu. Sikine ofšor grupe su posebno formulisane da obezbede strukturnu stabilizaciju i precizno poravnanje za ofšor vetroelektrane. Oni mogu da izdrže najzahtevnija okruženja i korišćeni su u nekoliko offshore projekata u Tajvanu, Kini i Japanu, uključujući i najnoviji Hai Long projekat na Tajvanu.

Wind Expo 2024, koji je održan na Tokijskom Big Show-u od 28. Februara do 1. Marta, bila je najveća japanska izložba energije vetra. Sikin tim za izgradnju na moru i moru predstavio je svoja offshore rešenja i usluge potencijalnim kupcima i partnerima. Offshore vetroelektrane su ključni sektor za postizanje ugljenične neutralnosti, a Sika je posvećen podršci njenom rastu i razvoju.

Zvanični podaci pokazuju da je cilj od 10 GW instaliranog kapaciteta do 2030. Godine i da će do 2040. biti izuzetno 30-45 GW. Sika je isporučio više od 40.000 MT offshore grupacija na offshore projekte u APAC-u od 2020. Godine, zadržavajući svoju poziciju jakog dobavljača u industriji. Pored inovativnih grupa za offshore aplikacije, Sika je takođe jak i u oblasti instalacija za električnu energiju na kopnu. Kompanija nudi rešenja za vetroindustriju na kopnu od sečiva do baze i posvećena je pružanju odgovarajuće tehničke podrške za ekonomičnije, brže, bezbednije i bolje rezultate.



Na Wind Energy Asia-u na Tajvanu, lokalni tim je pozdravio Filipa Josta, regionalnog menadžera Azija/Pacifik i Jonathana Šarkeya, šefa APAC-a za Target Market Engineering Renovation.

SIKA JE SVUDA, SADA JOŠ JAČI.

