

SIKA FACADES

BUILDING TRUST



BİR YILLIK EKİP ÇALIŞMASI VE İŞ BİRLİĞİ

MBCC ENTEGRASYONU HAKKINDA GÜNCELLEME

İspanya: Daha fazla kapasite ve daha fazla değer

Toz hatlarının başarılı transferi.

Sika Japonya'nın başarı formülü

Yenilik, entegrasyon ve ilham temel faktörlerdir.

Avrupa Kuzey: Yeni su geçirmezlik harçları

Müşteriler yenilikçi portföyün avantajlarından yararlanacaktır.

Sika ABD büyüme hedefi

Yeni İş Birimi Sika cepheleri kuruldu.

BUILDING TRUST



BİR YILLIK EKİP ÇALIŞMASI VE İŞ BİRLİĞİ

MBCC ENTEGRASYONU HAKKINDA GÜNCELLEME

ÖNEMLİ BAŞARILAR	3
ENDÜSTRİYİ İLERİYE TAŞIMADA BİRLİKTE ÖNEMLİ BİR ROL OYNAYABİLİRİZ”	4
İSPANYA'DA ORTAK ÜRETİM İLE DAHA FAZLA KAPASİTE VE DAHA FAZLA DEĞER	7
SİKA'NIN GÜÇLÜ TAAHHÜDÜ YENİLİK VE DİJİTALLEŞME	9
SİKA JAPONYA'NIN KÜRESEL BAŞARI FORMÜLÜ: YENİLİK, ENTEGRASYON, İLHAM	11
HARİKA HAREKETLER	13
BAŞARILI İŞ BİRLİĞİ	15

MBCC satın almamızı tamamladığımızdan bu yana sadece bir yıl geçti ve Sika'a katılan 60'den fazla MBCC ülkesinde Birinci Günü kutladık! O zamandan beri birçok büyük başarı elde edildi. Organizasyon genelinde 1.000'den fazla sinerji girişimi takip edildi. Sadece ilk sekiz ayda, 41 milyon CHF tutarında sinerjiye ulaşıldı ve 2026 için sinerji hedefimiz 180-200 milyon CHF'ye yükseltildi. Marka entegrasyon planları sekiz ülkede tanımlanmıştır ve entegrasyon tüm hızıyla ilerlemektedir. ERP sistemleri 28 ülkede başarıyla entegre edilmiştir. Sadece güçlü bir inovasyon geliştirmekle kalmadık, aynı zamanda müşterilerimize daha güçlü bir tamamlayıcı ürün portföyü de sunabiliyoruz. Entegrasyonla ilgili kişisel vurgulamam, hem Sika hem de eski MBCC'den çok sayıda yüksek motivasyonlu insanın birlikte çalışarak gelecekteki başarı için en güçlü büyüme platformunu oluşturduğuna tanık olmaktır. Bir yıl birlikte çalıştıktan sonra, bu entegrasyonun büyük bir başarı olduğunu gururla söyleyebilirim. Herkese bağlılıkları için teşekkür ediyorum ve daha da güçlü bir Sika için sabırsızlanıyorum! [Video mesajı için link.](#)

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
Zugerstrasse 50
6341 Baar
Switzerland

Contact
Phone +41 58 436 68 00
www.sika.com

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



Geçen yıl boyunca ekiplerimiz, eski MBCC'nin çalışanlarını, varlıklarını ve ürün hatlarını Sika'a entegre etmede harika bir iş çıkardılar. Ayrıca, eski MBCC'nin BT sistemlerini Sika'a entegre etmeye başladık ve güçlü ve etkili bir ortak ERP sistemi oluşturduk. Ortak ürün teklifimizin, daha yenilikçi ve sürdürülebilir ürün ve çözümlere dayanan son derece güçlü olduğunu zaten görebiliyoruz. Bu bültende, en son Ar-Ge projeleri ve girişimleri üzerine düşünecek ve birçok işbirliği ve başarı örneğini vurgulayacağız. Düzenli Pulse Check anketlerinden, doğru yolda olduğumuzu öğrendik, yeni meslektaşlarımız zaten Sika ailemizin çok değerli bir parçası. Çok iyimserim ve 2024 için büyük fırsatlar konusunda gerçekten ikna oldum!

IVO SCHAEGLER
Head Construction

ÖNEMLİ BAŞARILAR

BİR YILLIK ENTEGRASYONDAN SONRA

INTEGRATING
6,000
EMPLOYEES

1000+
SYNERGY INITIATIVES BEING
TRACKED

CHF 180-200 MN
YEARLY SYNERGIES EXPECTED
BY 2026

61
COUNTRIES REPORTING
SYNERGIES

3
NEW COUNTRY
ORGANIZATIONS

8
BRAND INTEGRATION PLANS
DEFINED – FULL SPEED AHEAD

CHF 41 MN
SYNERGIES ACHIEVED IN
THE FIRST EIGHT MONTHS

28
ERP SYSTEMS SUCCESSFULLY
INTEGRATED

STRONG
COMPLEMENTARY
PRODUCT PORTFOLIO

“BİRLİKTE ÖNEMLİ BİR ROL OYNAYABİLİRİZ” “ENDÜSTRİYİ İLERİYE TAŞIMAK”

4

SİKA EKİPLERİMİZ VE MÜŞTERİLERİMİZ ENTEGRASYONU BÖYLE GÖRÜYOR

SİKA EKİPLERİ

MATT KUNKEL
VICE PRESIDENT CENTRAL REGION -
COMMERCIAL CONSTRUCTION,
FLOORING AND BUILDING FINISHING,
CANADA



“Sika tarafından satın alınması, MBCC’deki yolculuğumuzda önemli bir anı işaret ediyor ve heyecan verici fırsatlar ve büyüme olasılıklarıyla dolu yeni bir bölüm başlatıyor.

Sika ailesi olarak, küresel liderliklerinden ve vizyonlarından ilham alıyoruz. Birlikte, inovasyonu teşvik etmek, müşterilerimize olağanüstü değer sunmak ve sektörün geleceğini şekillendirmek için Birleşik güçlü yönlerimizden yararlanmayı hedefliyoruz.”

CAM VAN NGUYEN
PROJECT MARKETING SUPERVISOR,
VIETNAM

“İki kurumdan piyasa güçlerini birleştirerek yaratılan sinerji, pazarlama inisiyatiflerimizde daha da büyük bir başarıya yol açabilir. İlgili güçlü yönlerimizden, kaynaklarımızdan ve exper-tise'den yararlanarak, yapı endüstrisine gerçekten yenilikçi çözümler getirmek için fırsata sahibiz. En iyi teknolojiyi tanıtmadaki güvenimiz, inşaat sektörünün sürekli değişen ihtiyaçlarını karşılayan birinci sınıf ürünler ve hizmetler sunma konusundaki sarsılmaz taahhüdümüzü göstermektedir. Birlikte, dikkate değer sonuçlar elde edebilir ve sektörü ileriye götürmede önemli bir rol oynayabiliriz.”



MÜŞTERİLER

“



“Uzun süredir müşterimiz olan MBCC Group'un sahipliğindeki değişimi öğrendiğimizde ne bekleyeceğimizi bilmiyorduk. Hızlı bir şekilde sorunsuz bir geçiş ve inovasyon ve sürdürülebilirlik konusunda ortak bir bağlılık yaşadık. Uzman bilgisi ve tamamlayıcı ürünlerin birleşiminin projelerimizi yeni bir seviyeye taşıyacağından ve pazarda rekabet avantajı sağlayacağından eminiz.”

Daniel Stiler
Business Owner, PHU FLOOR,
Poland



“MBCC ve Sika'nin birleşmesi, güçlü bir portföyden faydalanmamız için mükemmel bir fırsat. Pazar payımızı genişletebileceğiz ve müşterilerimiz arasında çözümlerimiz hakkında daha güçlü bir marka ve farkındalık yaratabileceğiz.”

Yolanda Mora Aguilar
Commercial Director,
Comercialiadora Castaño Cardozo,
Colombia

”

“BİRLİKTE ÖNEMLİ BİR ROL OYNAYABİLİRİZ” “ENDÜSTRİYİ İLERİYE TAŞIMAK”

5

SİKA EKİPLERİMİZ VE MÜŞTERİLERİMİZ ENTEGRASYONU BÖYLE GÖRÜYOR

SİKA EKİPLERİ

LINA GAVIRIA PROJECT & SPECIFICATION MANAGER LATAM, COLOMBIA

“Yeni ekipler arasındaki iş birliği ve ortak müşterilere ve / veya projelere yaklaşmak için iyi iletişim, daha fazla satış elde etmek için kilit bir faktör olmuştur. Birbirimizin uzmanlığından öğrenmek, müşterilerimize ve uzun süredir devam eden ortaklarımıza beklenen hizmeti sunmak için daha fazla araç üretti.”



MELANIE HEIBEL MARKETING MANAGER EMEA, GERMANY

“Sika ailesinin bir parçası olmak, dinamik Sika ortamında kişisel ve profesyonel gelişimimi artırdı. Bir pazarlama etkinliğinde bana neyin ilham verdiği sorulduğunda, “bulduğunuz yerin ötesinde birlikte büyüyebileceğiniz tutkulu insanlar” yanıtını verdim. Bu duygu beni mükemmel bir şekilde sardı O günlerde Sika'da. Bu yüzden, endüstrinin geleceğini şekillendirmek için bir araya gelirken, Birleşik güçlerimizin devam eden yolculuğu için heyecanlıyım.”



JULISSA HIDALGO DIRECTOR CONCRETE TECHNOLOGY, AMERICAS

“Biz güçlü bir ekibiz! Büyük yenilikçi fikirler büyük insanlar tarafından yürütülür. Sektöre en etkili çözümleri sunmak için birlikte daha yakın çalışan bir ekibin parçası olmak çok heyecan verici.”



MÜŞTERİLER



“Birkaç yıldır Sika ve MBCC ile çalışıyorum ve Sika tarafından bu satın almanın sadece işim için iyi olabileceğini düşünüyorum. Ürün, bulunabilirlik, fiyatlar veya teknik ve ticari hizmet meselesi olsun, kendime daha fazla soru sormak ve ikisi arasında takas yapmak zorunda kalmayacağım. Artık temel işime bağlanabileceğimi ve şirketimi tam bir güvenle büyütebileceğimi biliyorum. Bize gelince, beraat çok sorunsuz geçti ve içinde olumlu şeylerden başka bir şey göremiyorum. Her şey gerçekten çok daha basit olacak, çünkü artık daha fazla ürüne, bana uygun şartlara erişebiliyorum, hepsi verimli, yerel tabanlı bir müşteri ve teknik hizmet tarafından destekleniyor. Bu yüzden geleceğe çok güveniyorum.”

François-Xavier LaRue
President, SurfaceX,
Canada



“Bu iş birliğinin genel İnşaat endüstrisi-Try için ileriye doğru giden harika bir yol olduğuna inanıyorum. Müşterilerimize sadece daha geniş bir ürün yelpazesi sunmakla kalmayacak, aynı zamanda Sika ve MBCC'nin bir araya gelmesiyle daha da kapsamlı ve yenilikçi inşaat çözümleri sağlayabiliyoruz.”

Steed Bekker
Director, Pretoria Construction Chemicals,

“BİRLİKTE ÖNEMLİ BİR ROL OYNAYABİLİRİZ” “ENDÜSTRİYİ İLERİYE TAŞIMAK”

6

SİKA EKİPLERİMİZ VE MÜŞTERİLERİMİZ ENTEGRASYONU BÖYLE GÖRÜYOR

SİKA EKİPLERİ

KAYLA CHROMY
ASSOCIATE PRODUCT MANAGER,
U.S.

“Sika olarak ilk yıl dönümümüze gelirken, birlikte ne kadar başardığımıza şaşıyorum: ikimizin güçlü birleşmesi Ürün portföyleri, ambalajı



Sika'nın mevcut markalarıyla uyumlu hale getirmek için yeniden markalaştırmak, müşterilerimiz için tutarlılığı korumak ve tüm önemli değişiklikleri iletmek. Tek bir takım olarak birlikte çalışmasaydık bunların hiçbiri mümkün olmazdı. Entegrasyon yoluyla bir araya getirilen yetenek seviyeleri, piyasaya girmek için gerçekten bir güç yarattı. Gelecekte neler yapabileceğimizi görmek için heyecanlıyım.”

JUAN CAMILO LEMA ZAMBRANO
RESEARCH & DEVELOPMENT MANAGER,
MEXICO

“Şirketimiz için parlak bir gelecek öngörüyorum. Sika ekibiyle yakın çalışma fırsatı bulduğum için entegrasyonumuz konusunda çok iyimserim. Bol yetenek, endüstri bilgisi ve tecrübemizle birlikte durdurulamaz olacağımıza inanıyorum.”



WEMA MBOGO
HEAD ADMIN MANAGER, TANZANIA



“Daha büyük ve daha çeşitli bir organizasyonun parçası olmaktan heyecan duyuyorum. Gelecek ve entegrasyondan kaynaklanan büyüme ve inovasyon potansiyeli hakkında opti-mistiğim. Bunun bizi rekabetin önünde kalmamız için güçlendireceğine inanıyorum.”

MÜŞTERİLER

“



“İki büyük oyuncunun uzmanlığının bir araya getirilmesinin harika olduğunu düşünüyoruz ve müşterilerimiz olarak teklifimizi ve hizmetimizi genişletebiliriz. MBCC Group ve ürünlerinin yüksek kalitesi sayesinde Concretos y Pisos, inşaat sektöründe bir kriter ve çok aktif bir şirket haline gelmiştir. Bu, portföyümüzü büyütmemize ve güçlendirmemize ve büyük fırsatlar ve sürekli büyüme ile lider bir pozisyon benimsememize izin verecek.”

Gladys Garcés Fajardo
Project Director, Concretos y Pisos,



Distribütörler olarak, Sika ve MBCC güçlerini birleştirmek harika bir haber, çünkü bize portföyümüzü, tekliflerimizi ve müşteri tabanımızı eski haline getirme fırsatı veriyor. Satın alma duyurulduğundan beri Tecnomaster, Sika Guatemala ile temas halinde ve bize verdikleri ilgi mükemmel oldu. Tecnomaster, önümüzdeki yıl boyunca Sika ile birlikte çalışmaya devam edecek - son 22 yıldır MBCC'de olduğu gibi.”

Fulbio Ricci
Director, Tecnomaster SA,
Guatemala

”

DAHA FAZLA KAPASİTE VE DAHA FAZLA DEĞER İSPANYA'DA ÜRETİM

Üretim kapasitesini ve verimliliğini optimize etmek için stratejik bir hamle ile Sika, Madrid yakınlarındaki Alcobendas fabrikasından iki toz hattını Guadalajara yakınlarındaki Cabanillas del Campo'daki eski MBCC fabrikasına aktarıyor. Geçen yıl MBCC satın alımının kapanmasından kısa bir süre sonra başlatılan proje, Sika ve eski MBCC ekiplerinin yakın işbirliği ve özverisi sayesinde Mart 2024'de üretilen ilk ürünlerle başarıyla uygulandı.

Transferin amacı, gelecekteki büyüme ve genişleme için toz ve epoksi ürünleri de dahil olmak üzere çeşitli teknolojiler üreten Alcobendas tesisinde biraz yer açmaktı. İki ana harç hattı, mevcut kapasiteye sahip olan ve Alcobendas fabrikasına 50 km mesafede bulunan Cabanillas del Campo fabrikasına taşındı.

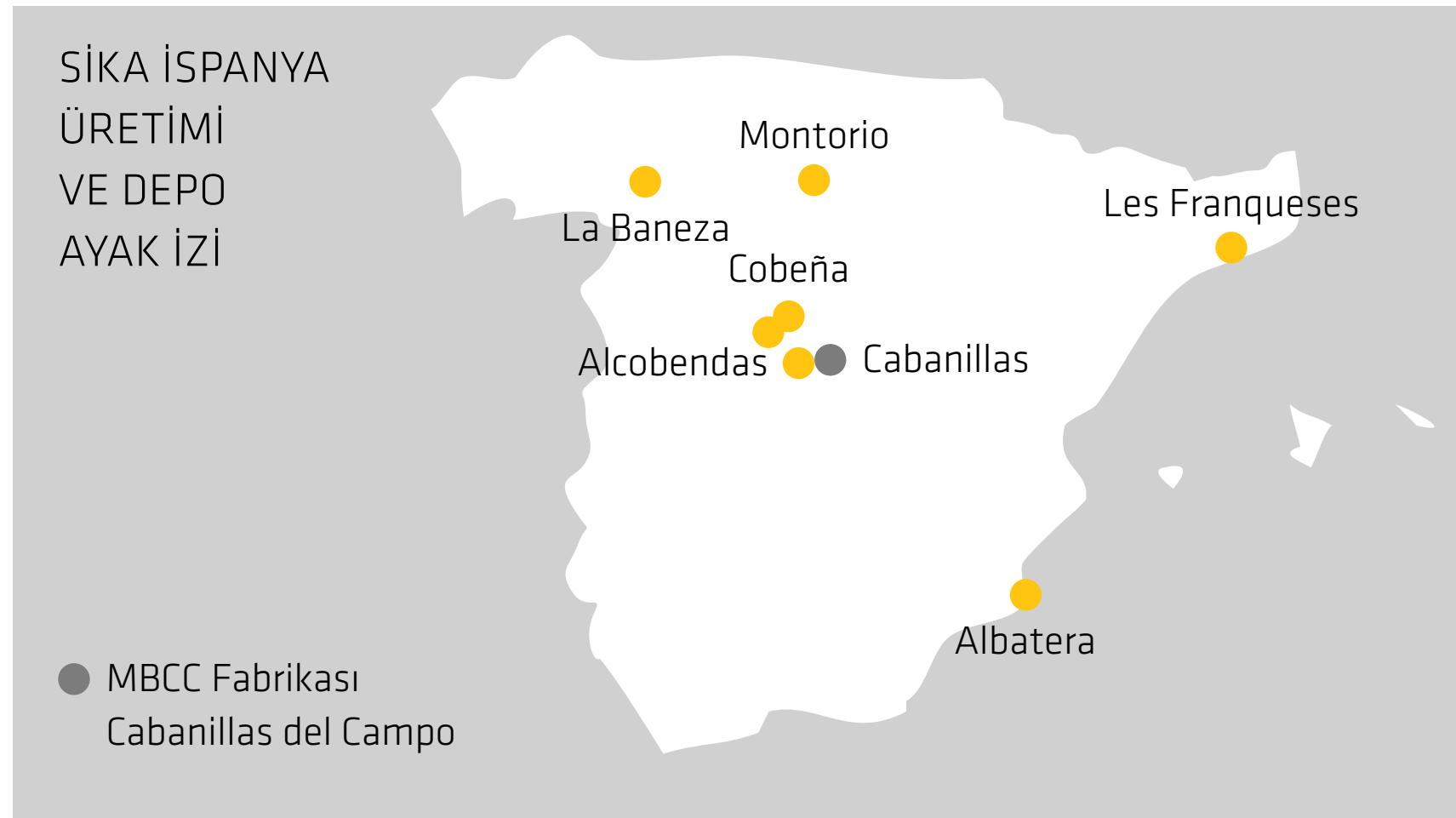
Proje, farklı tesis kurulumuna, hammadde silolarına ve Cabanillas del Campo tesisindeki üretim sürecine uyum sağlama gibi çeşitli zorlukları içeriyordu. Ancak, proje yöneticisi Jesus Mari Gutiérrez ve MBCC tesis yöneticisi Carmen Juárez tarafından yönetilen proje ekibi, bu zorlukların üstesinden gelmeyi ve operasyonel mükemmelliğe ulaşmayı başardı.

Aynı ürün performansını ve kalitesini korurken ürünleri taşımakla kalmadılar, aynı zamanda Sika ve MBCC ekiplerinin ortak uzmanlığından ve bilgisinden yararlanarak Cabanillas del Campo tesisindeki üretim sürecini optimize ettiler. Ayrıca, transferin teknik yönlerine yardımcı olan Georgios Papageorgiou da dahil olmak üzere bölgesel takımlardan da destek aldılar. Ayrıca proje sonuç verdi. Cabanillas del Campo tesisini modernize etmek ve yatırım yapmak, onu daha modern ve verimli hale getirmek.

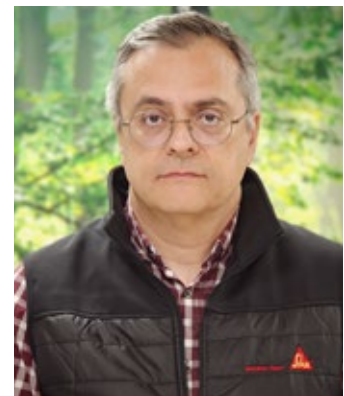


Cabanillas del Campo'daki eski MBCC tesisi: Sika ve MBCC ekiplerinin ortak uzmanlığı ve bilgisi, yeni bir operasyonel mükemmellik seviyesine yol açtı.

DAHA FAZLA KAPASİTE VE DAHA FAZLA DEĞER İSPANYA'DA ÜRETİM



Bu projeden alınan temel dersler takım çalışmasının önemi, bağlılık, rollerin net tanımı ve sorumluluklar, ekipler arasında uyum ve işbirliği. AR-Ge, operasyon ve iş dünyasından temsilcilerden oluşan proje ekibi, ortak bir hedef doğrultusunda birlikte çalışarak projeyi zamanında ve bütçe dahilinde teslim etti. Proje ayrıca, Sika ve eski MBCC ekiplerinin birbirinden öğrendiği ve en iyi uygulamaları paylaştığı için, işlevler arası ve kültürler arası sinerjilerin değerini gösterdi.



Jorge Hernandez, Operations Manager Spain,

"Takımın başarılarından gurur duyuyorum. Bu operasyonlar sayesinde verimli üretim süreçleriyle gelecekteki büyümeye hazırız.

Bu proje, grubumuzda sahip olduğumuz gücü ve uzmanlığı açıkça gösterdi - Ar-Ge, iş ve operasyonlardan."



Proje ekibi ortak bir hedef doğrultusunda birlikte çalıştı ve ürün transferini zamanında ve bütçe dahilinde teslim etti.

SİKA'NIN GÜÇLÜ TAAHHÜDÜ YENİLİK VE DİJİTALLEŞME

9

YENİ BİR İŞ BİRLİĞİ VE İNOVASYON ÇAĞI İÇİN İKİ ÖNEMLİ PROJE



Sika is committed to leveraging digital technologies for enhanced collaboration and innovation.

İnovasyon ve dijitalleşme, organizasyonlar arasında kesintisiz iş birliğini kolaylaştırır, geleneksel siloları yıkar ve problem çözme ve proje yönetimine daha entegre bir yaklaşım sağlar. Sika exempli – bu yaklaşımı, Nuage gibi önemli projelerin stratejik olarak uygulanması ve Ürün Oluşturma sürecinin (PCP) yeni sürümü ile gerçekleştirir ; bunların her ikisi de Sika'nın gelişmiş işbirliği ve yenilik için dijital teknolojilerden yararlanma taahhüdünün altını çizmektedir.



Patricia Heidtman, Chief Innovation & Sustainability Officer at Sika:

“Ar-Ge, operasyonlar, sürdürülebilirlik ve inovasyon arasındaki verimli işbirliği, müşteri odaklılığı, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik ile ilgili zorlukların üstesinden gelmek için çok önemlidir – özellikle de tarihimizdeki en büyük entegrasyonun arka planına karşı. AR-Ge, operasyonlar, hedef pazarlardan sürdürülebilirliğe kadar her ekip, hem acil müşteri ihtiyaçlarını hem de uzun vadeli çevresel yönetimi önceliklendiren bir inovasyon kültürünü teşvik etmek için benzersiz bakış açılarını birleştirerek hayati bir rol oynamaktadır.”

Sika'nın dünya çapında Ar-Ge süreçlerini dijitalleştirme projesi olan Nuage, Sika'nın ileri görüşlü vizyonunun bir kanıtı olarak duruyor. Küresel bir dijital laboratuvar oluşturarak, Nuage, tüm Sika (ve eski MBCC) konumlarındaki Ar-Ge personelinin, fiziksel konumlarından bağımsız olarak en yeni dijital araçları ve teknolojileri kullanarak deneyler ve simülasyonlar yapmalarını sağlar. Bu girişim, çeşitli bölgelerde bulunan ekipler arasında gerçek zamanlı işbirliğini teşvik eder ve çok çeşitli veri, yazılım ve donanım kaynaklarına erişim sağlar. Nuage'ın başarısı, tüm temel teknolojiler ve bölgelerdeki pilot aşamasını takiben, proje ekiplerinin ve tüm bölgelerden uzmanların, her çekirdek teknoloji grubunun yanı sıra BT, tedarik, operasyon ve teknik servis departmanlarının ortak çabalarıyla mümkündür. 2023 yılında başlayan ve 2024 yılında dünya çapında Ar-Ge ekiplerinin devam eden katılımıyla Nuage, araştırma ve geliştirmede dijital ortak çalışma için yeni standartlar belirliyor.



SİKA'NIN GÜÇLÜ TAAHHÜDÜ YENİLİK VE DİJİTALLEŞME

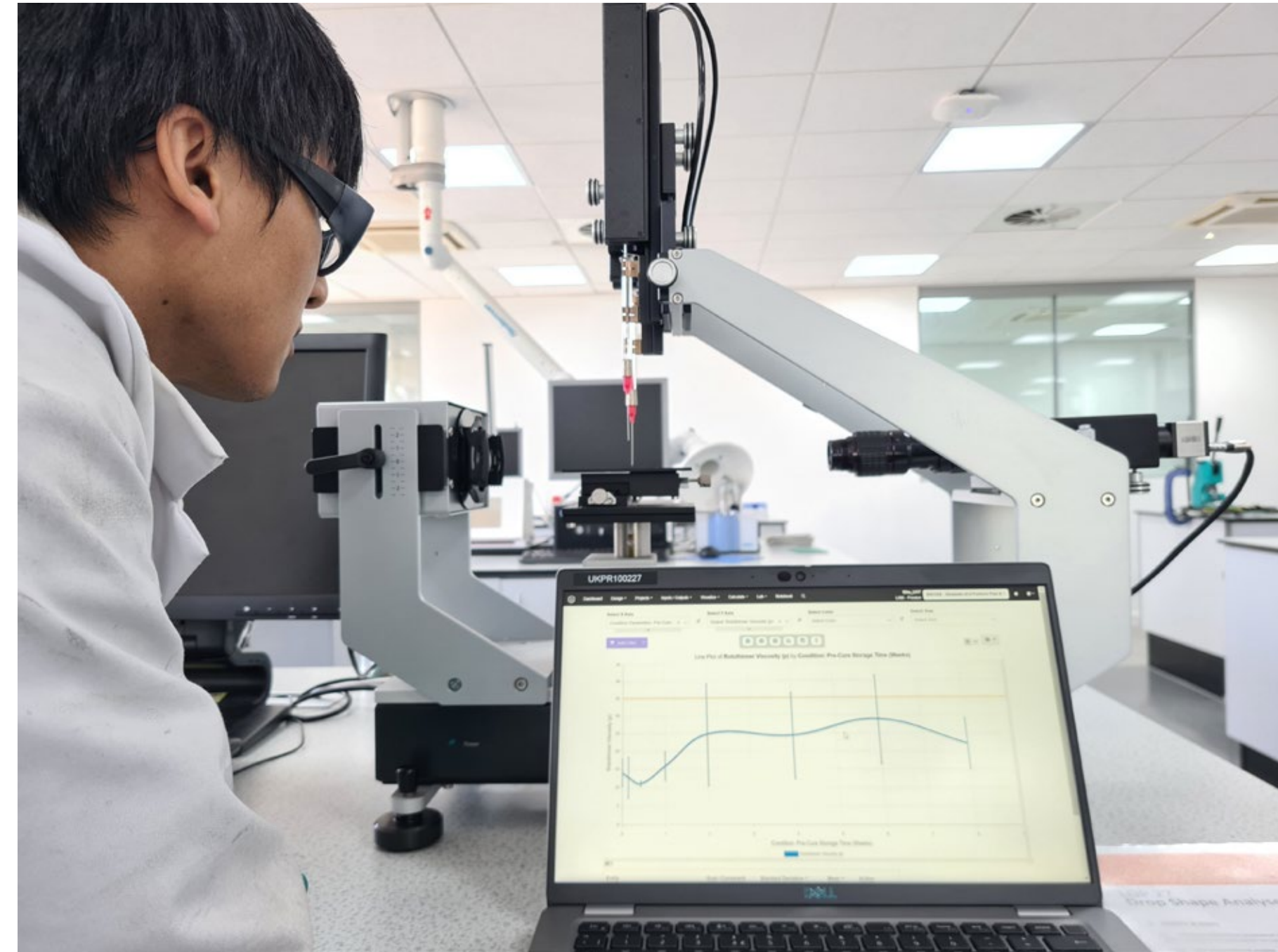


Luka Oblak, Project Lead Nuage, highlights:

“Nuage’ı başlatmak, Ar-Ge çabalarımızda önemli bir ilerlemeyi temsil ediyor. Dijital teknolojilerin laboratuvarlarımızdaki birleşimi, ekipler arasındaki işbirliğini ve araştırma ve geliştirme iş akışlarımızın etkinliğini artırarak müşterilerimize daha hızlı bir şekilde üstün yenilikçi çözümler sunmamızı sağlıyor.”

PCP: Nuage’a paralel olarak, Sika’nın Ürün Oluşturma süreci (PCP), şirketin ürün geliştirme ve pazar tekliflerinde inovasyona stratejik yaklaşımını somutlaştırıyor. Yeni PCP 2023, Sika’nın uzun vadeli karlılık ve müşteri memnuniyeti hedefleriyle uyumlu olarak yeni ürünlerin ve sistem çözümlerinin oluşturulması, değiştirilmesi ve teslimatı için açık sorumlulukları ve prosedürleri özetlemektedir. Bu kapsamlı süreç, ürün risklerinin azaltılmasını, çevreye, sağlığa, güvenliğe ve mevzuata uygunluğa uyulmasını, sürdürülebilirlik Portföy Yönetimi değerlendirmeleri de dahil olmak üzere, ürünün yaşam döngüsü boyunca sürdürülebilirlik hususlarının entegrasyonu. PCP 2023, Sika çözümlerinin en yüksek kalite ve güvenlik standartlarını karşılamasını ve çevreye ve topluma olumlu katkıda bulunmasını sağlar.

Ürün Oluşturma süreci (PCP), yalnızca bir ürün fikrinden, şirketin müşteri merkezli stratejisiyle uyumlu pazara hazır bir çözüme geçişte çok önemlidir. Yeni ürünleri geliştirmek, yenilemek veya geliştirmek için gerekli tüm bileşenleri ve personeli işe alır. Bu, bir iş vakası geliştirme ve kaynakları planlama, ürünü formüle etme ve tasarlama, ayrıca Pro-duction, lojistik ve hatta pazarlama ve satış çabalarını denetleme adımlarını içerir.



Global dijital laboratory, Ar-Ge personelinin fiziksel konumlarından bağımsız olarak işbirliği yapmasını sağlar.



Herbert Ackermann, Head of Global Innovation Management explains:

“PCP 2023, çeşitli iş disiplinlerinde işbirlikçi bir çaba olarak duruyor ve yenilikçiliğimizin temel taşı olarak hizmet ediyor. Sika’nın başarısını yaratan ruhu ve kültürü somutlaştırıyor. Yenilikçi teknolojilere ve ürünlere odaklanmaya devam ederken, Ürün Oluşturma sürecimiz yalnızca karşılamakla kalmayıp, aynı zamanda aşan çözümler sunmamızı sağlar müşterilerimizin beklentileri, böylece büyümemizi ve başarılarımızı sürdürüyoruz.”

SİKA JAPONYA'NIN KÜRESEL BAŞARI FORMÜLÜ: YENİLİK, ENTEGRASYON, İLHAM

Aydınlatıcı bir konuşmada, Ar-Ge Asya Pasifik Bölge Başkanı Bernhard Bosshard, Yenilik ve Sürdürülebilirlik Japonya Başkanı Elyes Jendoubi ve Kurumsal fikri Mülkiyet Başkanı Michael Guenther, Sika Japonya'nın küresel Sika peyzajında nasıl inovasyonun temel taşı haline geldiğine ışık tuttu. Satın alınan şirketlerin entegrasyonunu yöneterek ve inovasyonun geliştiği bir ortamı teşvik ederek, Sika Japonya, şirketin sektöre liderlik etme taahhüdünü örneklendirmektedir.

Sika Japonya, Sika'nın toplam küresel icatlarına% 18 katkıda bulundu. Bu başarıya katkıda bulunan temel faktörlerin neler olduğunu paylaşabilir misiniz?

Elyes: Sika Japonya'nın tanınması, inovasyona olan stratejik ve kültürel bağlılığımızın bir kanıtıdır. Bu başarı, birkaç kritik uygulama tarafından desteklenmektedir. İlk olarak, net bir vizyon, strateji ve yıllık katran-get ile başlıyoruz, ekibimizin uyumlu ve motive olmasını sağlayarak sektörümüzdeki inovasyonun sınırlarını zorluyoruz. Her çalışanın şu şekilde özetlenebilecek hedefimizi anlaması çok önemlidir: Yenilik yoluyla teknoloji lideri olmak. Yüksek kaliteli araştırma ve ürün geliştirme projelerinin belirlenmesi, planlanması ve yürütülmesi çok kritik bir rol oynamaktadır. İkincisi, ekibimize yenilik yapma alanı ve özgürlüğü sağlamak önemlidir. Keşif ve deney için özel kaynaklar ve zaman ayırıyoruz. Yaratıcılığa değer veren ve başarısızlıklardan öğrenen bir kültür geliştirdik. Inovasyon bir takım sporudur. Son olarak ekibimizin çeşitliliği, inovasyon başarımıza önemli bir katkıda bulunmaktadır.

“Our open R&D culture allows us to share knowledge and technologies, which fosters ideas and progress.”



Bernhard Bosshard
Regional Head of R&D
Asia Pacific



Michael Guenther
Head of Corporate
Intellectual Property



Elyes Jendoubi
Head of Innovation &
Sustainability Japan



Japonya'daki Sika Ar-Ge, ileri teknoloji ve işbirlikçi ruhtan yararlanıyor.



SİKA JAPONYA'NIN KÜRESEL BAŞARI FORMÜLÜ: YENİLİK, ENTEGRASYON, İLHAM



İnovasyonu teşvik etmek için IP ve Ar-Ge ekipleri arasındaki işbirliğinin etkisini açıklayabilir misiniz? Bu ortaklık, yeni fikirlerin hem yenilikçi hem de iyi korunmuş olmasını nasıl sağlıyor?

Michael: Araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) ve fikri mülkiyet (IP) ekipleri arasındaki işbirliği, özellikle kimyagerler ve engi-neers içeren teknoloji yoğun alanlarda, yeniliği teşvik etmek için esastır. Bu profesyoneller, yasal ve rekabetçi bir çerçevede içinde yenilik yapma yeteneklerini geliştiren IP haklarını ve koruma mekanizmalarını anlamalıdır. IP eğitimini entegre etmek ve Japonya gibi yerlerdeki şirket içi patent avukatları ve mühendisleri, Ar-Ge personeli arasında IP farkındalığını artırıyor. Bu kurulum, buluş raporlama ve koruma sürecini kolaylaştırır. Patent dosyalama süreci inovasyona faydalı bir yapı getirmektedir. Bununla birlikte, bir patentin güvence altına alınması pazar başarısını garanti etmez; bir inven-in, uygulanabilir olması için piyasa ihtiyaçlarını ve tercihlerini karşılamalıdır. Bu nedenle, Ar-Ge ve IP arasındaki işbirliği, IP haklarını güvence altına almak ve yenilikleri pazar potansiyeli ile uyumlu hale getirmek için çok önemlidir. Ürünlerimizin pazarda hızla yükseldiğini görmek ve patentlerimizin sağlam olduğunu bilmek tatmin edicidir.

Satın alınan bir şirketi entegre ederken, teknolojileri birleştirmek ve kurumsal kültürleri hizalamak gibi zorluklar genellikle vardır. Ar-Ge'nin APAC'ta karşılaştığı bu tür zorluklara örnekler verebilir misiniz?

Bernhard: Başlangıçta, çoğu zaman insanları huzursuz hissettiren birçok soru ve bilinmeyenler vardır. Bununla birlikte, insanlara öncelik vererek ve onlarla işbirliği ve kapsayıcı bir şekilde ilgilenerek, güven oluşturmaya yardımcı olabilir ve onları Sika ailemizin bir parçası gibi hissetmelerini sağlayabiliriz. Açık Ar-Ge kültürümüz, fikirleri ve ilerlemeyi teşvik eden bilgi ve teknolojileri paylaşmamızı sağlar. Örneğin, Hamatit'i aldığımızda, küresel kimyager günlerimize ikinci günde katıldılar ve tasarım teknolojisi ile iyileştirmemiz konusunda heyecanlıydılar. Bu teknolojiyi hızlı bir şekilde uyguladılar. Başka bir örnek, MBCC'yi satın aldıktan sadece bir ay sonra bir karışım Ar-Ge atölyesi düzenlediğimiz zamandı.



Laboratuvardan pazara: MBCC ve Sika Japonya, yeni ve yenilikçi ortak portföyü sunarak, katkı ve beton hedef pazarı için Strateji 2028'i paylaşmak üzere yerel müşterilerle bir araya geldi.

Ve APAC'daki Ar-Ge bu zorlukları ele almaya ve bunlardan yararlanmaya nasıl hazırlanıyor?

Bernhard: MBCC satın alımı, ilginç ve değerli teknolojileri birleştirdiğimiz için Ar-Ge için heyecan verici bir satın alma oldu. Hemen ortak bir anlayışa sahiptik ve birbirimizden bilgi almak ve öğrenmek için heyecanlandık.

MBCC ENTEGRASYONU KİŞİSEL KARIYERLERİ NASIL ARTIRIR

UPEN PATEL

Upen Patel is Head of Target Markets APAC, Singapur'da yer almaktadır. 2002 yılında MBCC Grubu'na katıldı ve daha sonra Bölgesel Satış Müdürü olarak başladı. Upen, geçtiğimiz yıl onun için en büyük değişimin, belirli olmayan bir ortamdan, uzun vadeli vizyon ve misyona sahip istikrarlı ve heyecan verici bir ortama geçiş olduğunu söylüyor. Upen, Sika ruhunu, en-Girişimci zihniyetle inşaat endüstrisi zorluklarına yenilikçi çözümler uygulamak olarak tanımlar. “Benim için,” diyor, “Sika kültürü çok misafirperver, ortak sözlü ve kapsayıcı.”



“Belirsizlikten uzaklaştık stabilite için »

Upen için önemli olan projelerden biri ve Sika ve MBCC'deki meslektaşlar arasındaki işbirliğinin tipik bir örneği, kurumsal hedef pazar ekipleriyle ürün yeniden markalaşması konusunda açık ve şeffaf atölyelerdi. Bu atölyelerin kendisine eşit olarak katkıda bulunma güvenini verdiğini söylüyor. Upen, inşaat verimliliğinin iyileştirilmesi, yapıların yaşam döngüsünün uzatılması ve bakım ihtiyacının azaltılması ve sürdürülebilir inşaat ile sonuçlanan en büyük fırsatı görüyor. Sika'ın bu zorlukların üstesinden gelebilecek güçlü bir ürün ve çözüm portföyüne sahip olduğunu söylüyor.



ASTRID GOERGE

Çevre, sağlık, güvenlik ve kalite yönetimi söz konusu olduğunda, Astrid Goerge baştan sona uzmandır. Kariyeri boyunca EHSQ'da yer aldı. Bir tesis yöneticisi olarak, EHSQ hizmetlerini kullanarak veya EHSQ kurumsal fonksiyonlarının başkanı olarak, bu hizmetleri tasarlamak ve sunmak. “EHSQ'yu her iki perspektiften de tecrübe etmiş olmak, Sika içinde önemli EHSQ'yu daha da geliştirmek istediğimizde çok yardımcı oluyor” diyor. EHSQ konularının tüm kuruluş tarafından anlaşılabilir bir şekilde sunulması ve güvenlik kültürümüzü daha da geliştirebilmemiz için EHSQ topluluğu genelinde destek sağlanması gerekiyor.

Sika için EHSQ EMEA Başkanı olarak , şu anda bölgedeki işlevden sorumludur - daha önce MBCC için küresel olarak üstlendiği bir rol. Edinimden bir yıl sonra, farklı örgütsel biçimlerin birleşmesini en büyük değişim olarak nitelendiriyor. Astrid, “İnsanlar her zaman organizasyon çizelgelerinden daha önemli olduğu için, her iki organizasyondaki kilit oyuncularını hızlı bir şekilde tanımlamak ve entegre etmek benim için özellikle önemliydi” diyor.

“EHSQ pratik olmalı”

Sika Ruhu çok yardımcı oldu. Bu kültür, çok fazla doğrudan iletişim olduğu ve yöneticilerin hiyerarşik seviyeler arasında fikir alışverişinde bulunduğu anlamına gelir. “İç etkinlikler iyi fikirleri görünür kılar ve aynı zamanda Sika çalışanlarının ne kadar motive olduğunu gösterir” diyor. “Özellikle güvenliğin her zaman en üst düzeyde olduğundan emin olmalıyız. Performans açısından her zaman gelişme için yer var, ancak eğilim doğru yolda olduğumuzu gösteriyor.

Hedeflenen güvenlik kampanyaları ile daha da iyileştirmeler sağlanacaktır. “Hedefimiz, tüm çalışanların, herhangi bir güvenlik kültürünün en önemli parçası olduklarını fark etmeleridir. Ve biz, EHSQ topluluğu, gerekli araçları, süreçleri ve bilgileri sağlıyoruz. Güvenlik, sağlık ve çevre koruma gibi alanlarda iyi performans da itibarın bir faktörüdür. “Genç mezunlar Sika'a katıldıklarında gurur duyuyorum çünkü sağlıklı ve güvenli bir çalışma ortamı sunuyoruz ve aynı zamanda daha yeşil bir geleceğe taahhüt ediyoruz.”

MBCC ENTEGRASYONU KİŞİSEL KARIYERLERİ NASIL ARTIRIR

CARLOS HENRÍQUEZ

Şili'de entegrasyon süreci, MBCC Şili Genel Müdürü olan ve şu anda Sika Şili Genel Müdürü olan Carlos Henríquez tarafından yönetildi . 2010 ile 2015 yılları arasında Sika Şili'de çalıştı, daha sonra Şili'deki Yapı kimyasalları bölümünün Genel Müdürü olarak BASF'ye katıldı ve daha sonra işyerini MBCC altında bağımsız bir varlık olarak yönetti.

Carlos, “önceliklerimizden biri, kültürel uyuma öncülük etmek, çeşitliliği kucaklamak, beklentileri yönetmek ve bir Sika inşa etmek” dedi. Carlos'a göre, organizasyon zaten bu “yeni” başarıyı yaşıyor, ancak “esneklik ve işbirliği gerektiriyor. Bazen konfor alanımızı terk etmemiz ve yeni sorumluluklara açık olmamız yasaklanıyor.” Carlos, satın almanın şirkete birçok fırsat ve sinerji getirdiğine inanıyor: “Benim için Sika Ruhü, beklenenin ötesinde sonuçlar sunmak, şeffaflık ve sahiplik ile çevik bir şekilde çalışmak anlamına geliyor.” Şer'i kabul ediyor. Benzer değerler ve: “Ortak bir iş lan'ı konuştuğumuzu guage.” Ayrıca, madencilik için yeni bir İş Birimi (bu) oluşturulması ve bu beton ve beton'un yeniden düzenlenmesi gibi Şili'deki entegrasyon sürecinin bazı başarılarını vurgulamaktadır. Altyapı ve bu müteahhitleri.

Entegrasyon sürecinin kilometre taşlarından biri, MBCC ve Sika ekiplerinin ilk kez bir araya geldiği Mayıs ayında düzenlenen karşılama etkinliği idi. Carlos için bu olay bir başarıydı çünkü insanlar çok fazla ortak noktaları olduğunu fark ettiler. “Faaliyetten önce, belli bir miktar sinir vardı.



“Ortak bir şey konuşuyoruz”



“İnşaat için anlaşma”

FRANK RÖSİGER

Frank Rösiger, 1 Nisan 2024 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere Sika Almanya'nın yeni Operasyon Başkanı olarak ilan edildi . Daha önce PCI'da kiremit yapıştırıcı uzmanı olan Operasyon ve Teknoloji Başkanıydı. Frank, kariyerine 1997 yılında PCI'da inşaat kimyasalları endüstrisinde, üniversiteden mezun olduktan hemen sonra başladı. Daha sonra BASF'de çeşitli görevlerde bulundu ve 2013'de PCI'ya döndükten sonra 2017'den beri Operasyon Başkanı ve Teknik Genel Müdür olarak görev yaptı.

Tam olarak bir yıl önce MBCC'nin Sika tarafından satın alınması onun için büyük bir adımdı: “Sonunda inşaat kimyasallarının her zaman temel bir iş olduğu güçlü bir şirketin parçası olduk” diyor Frank. Onun için bu şu anlama geliyordu: Nihayetinde ana şirket ile projelerde karşılıklı anlayış, son olarak göz seviyesinde tartışmalar. Frank, EMEA seviyesindeki Operasyon meslektaşlarıyla yaptığı ilk toplantılarda Sika ruhunu hemen hissetti. “Sika'nın Can-Do tavrından, teknolojiye olan inancından, yapılanmaya olan bağlılığından ve kullanıcılarla olan yakın işbirliğinden en başından etkilendim.”

İçerik açısından, Sika ve MBCC ekipleri hemen “bağlanabildi”. Ancak operasyonel alanda, ortak platformlara çok bağımlıyız ve entegrasyonları henüz tamamlanmadı.” Bu yüzden sabırsızlık büyüyor: “Hızlanmak istiyoruz.” Frank ikna olmuş: “BT platformu devreye girdiğinde, daha da fazla güç açığa çıkarabileceğiz ve tüm potansiyelimizi toplayabileceğiz. Gelecek için motivasyon da Sika'nın sürdürülebilirliğe odaklanmasından geliyor. “Tabii ki, tesislerimizi sadece çevre için iyi değil, aynı zamanda müşteriler de bir inovasyon şampiyonu olarak öncülük etmemizi bekleyen 'Net Zero'ya getirmek istiyoruz.” Ve bu sadece bitki sınırları boyunca bilgi paylaşarak elde edilebilir. “Vakıf atıldı, şimdi kalkıyoruz” diyor Frank.

BAŞARILI İŞ BİRLİĞİ

SİKA VE MBCC - MÜKEMMEL UYUM

EMEA: JOINT EXPERTISE FOR A SUSTAINABLE WATERPROOFING MORTAR RANGE FOR EUROPE NORTH'S DISTRIBUTION BUSINESS

Ham, Belçika'daki eski MBCC fabrikası, Sika'nın Avrupa Kuzey Dağıtım Müdürlerinin yanı sıra bölgesel ve kurumsal su yalıtımı, dağıtım ve Ar-Ge uzmanlarının yer aldığı ve Paul Magera'nın ev sahipliğinde EMEA su yalıtımı'ndan Haktan Sahin ve Carl Knight tarafından düzenlenen bir ürün tanıtım ve eğitim atölyesinin mekanıydı. Sika Belçika Genel Müdürü.

Atölyenin temel amacı, yeni bir su yalıtım harç serisinin lansmanını tartışmaktı. Bu ürünler sadece daha sürdürülebilir değil, aynı zamanda müşteriler için daha yüksek performans sunar. Çimento azaltılmış hatta çimento içermez, bu da daha düşük çevresel etkiye sahip oldukları anlamına gelir, daha iyi işlenebilirlik, yapışma ve suya ve donmaya karşı direnç sağlarlar.

Ekip, yeni ürünlerin özellikleri ve faydaları ile Sika'in ülkelere sunulması için sağladığı teknik ve pazarlama desteği hakkında daha fazla bilgi edinme fırsatı buldu. Atölye ayrıca, ürünler ve pazar trendleri hakkındaki görüşlerini ve geri bildirimlerini paylaşan katılımcılar arasında verimli bir uzmanlık ve en iyi uygulama alışverişi sağladı. Ayrıca, Sika'in ham'daki eski MBCC fabrikasını satın alarak elde ettiği genişletilmiş üretim ayak izinin faydalarını ve tesisteki üretim için ürün geliştirme ve evcilleştirmeyi destekleyen ekiplerin ortak uzmanlığını vurguladı.

Atölye, Sika'in uzmanları nasıl bir araya getirdiğini ve başarılı bir gelecek büyümesi için birlikte nasıl çalıştığını ve müşteriler için sürdürülebilir çözümler sunduğunu gösteren mükemmel bir örnekti. Ayrıca Ar-Ge uzmanları, Operasyonlar, Teknik ekipler ve Satış ekipleri arasındaki ortak işbirliğinin altını çizdi.



Ham'daki atölye ekibi: Fonksiyonlar arasında ortak işbirliği.



Ürün tanıtımı.



Europe North Bölge Müdürü Zoran Iljadica şunları söyledi:
"Birkaç yıl öncesine kadar çimentosuz havan topu kulağa imkansız geliyordu, ancak Sika'da beklenenin ötesine geçmeye

istekliyiz uzmanlar bu gerçeği ortaya koydu. Su geçirmez harçlarımız artık daha da sürdürülebilir ve daha iyi performans sağlıyor. Geliştirilmiş ortak üretim ayak izimiz ve uzmanlığımızla, müşterilerimize yenilikçi çözümlerle en iyi şekilde hizmet etme fırsatına sahibiz."



BAŞARILI İŞ BİRLİĞİ

SİKA VE MBCC - MÜKEMMEL UYUM



Hem Sika hem de eski MBCC'den ekip liderleri liderlik becerilerini geliştirmek için bir araya getirildi.

EMEA: AVRUPA'DA BAŞARILI ENTEGRASYON İÇİN LİDERLİK HIZLANDIRICI PROGRAMI

People & Culture, Sika'nın stratejik direklerinden biridir ve liderlik eğitimi yoluyla çalışanlara ve gelecekteki liderlere yatırım yapmak kilit bir unsurdur. Son zamanlarda bir örnek, Kurumsal İK / Öğrenme ve Gelişim tarafından geliştirilen tüm insan yöneticileri için "Liderlik Hızlandırıcı Programı (LAP)" nın uygulanmasıdır.

Avrupa Doğu'da, program eski MBCC meslektaşlarının entegrasyonunu sağlamak için birçok faaliyetten biri olarak kullanıldı. MBCC'nin satın alınmasından birkaç ay sonra, hem Sika hem de eski MBCC'den departman ve ekip liderleri, Liderlik Taahhüdü ışığında liderlik becerilerini geliştirmek ve Sika ruhunu her gün kucaklamak için bir araya getirildi.

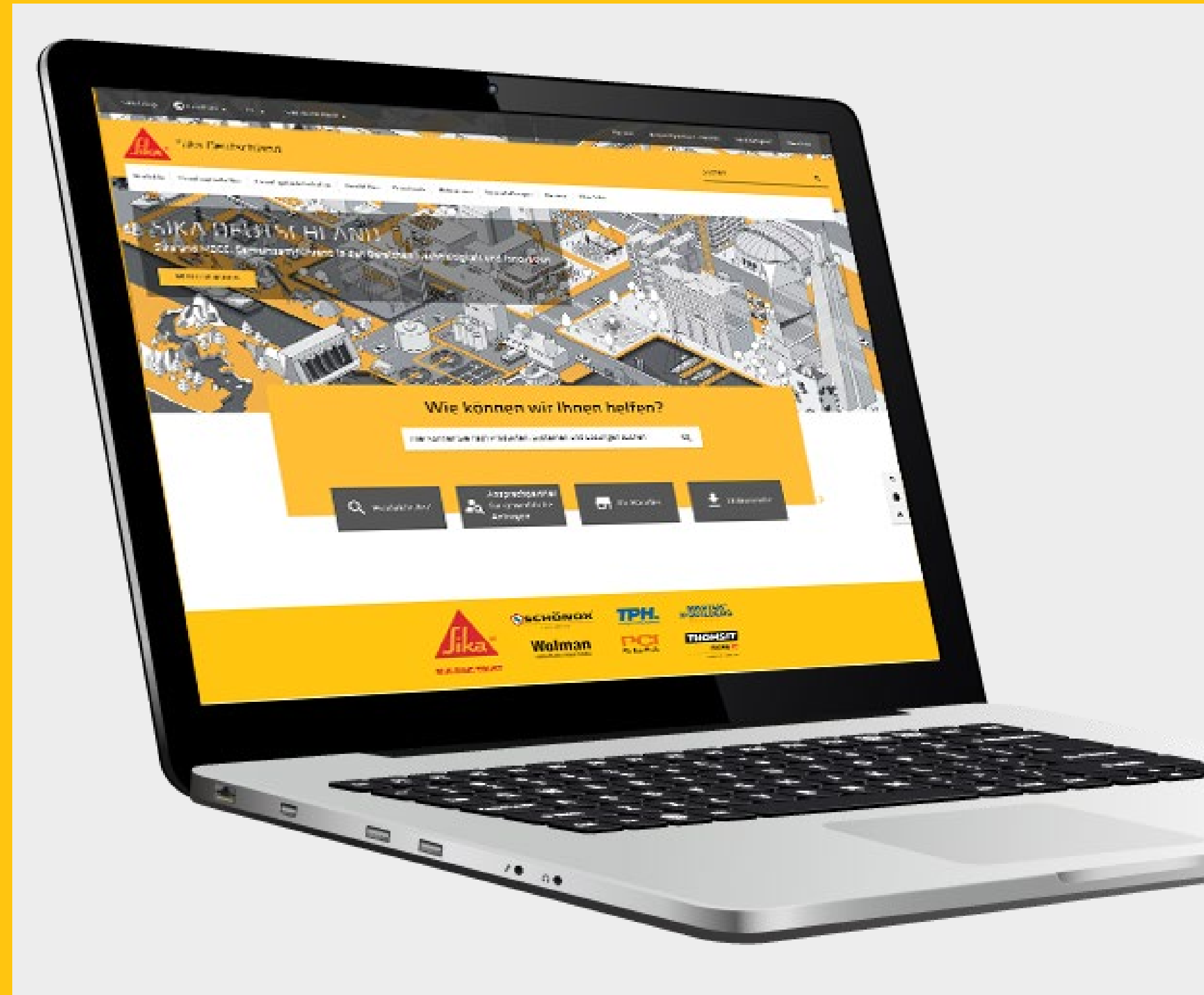


Avrupa Doğu Bölgesi İK Müdürü Thomas Schobinger, "Satın alma işlemini tamamladıktan kısa bir süre sonra Sika ve eski MBCC'nin liderlik ekiplerini bir araya getirerek değerleri ve ilkeleri tartışmak ve paylaşmak, Sika'ya başarılı bir entegrasyon için kilit faktörlerden biridir. Bu da artık bir takım olduğumuzu göstermenin önemli bir yolu. Üçü sırasında

10 ülkeden katılımcılarla yapılan oturumlar, meslektaşların deneyimlerini nasıl paylaştıklarını ve birlikte nasıl büyüdüklerini görmek çok etkileyiciydi. Ek olarak, TUR teslimi Liderlik taahhüdünü - küresel liderlik değerlerimizi ve ilkelerimizi - yerel organizasyonların derinliklerine yerleştirme yeteneğimizi örneklendirmektedir."

BAŞARILI İŞ BİRLİĞİ

SİKA VE MBCC - MÜKEMMEL UYUM



EMEA: ALMANYA – SİKA, PCI, THOMSIT VE SCHÖNOX MARKALARI BİRLİKTE BÜYÜYOR

1 Nisan 2024 itibariyle Sika, dağıtım işini Almanya'daki MBCC Grubu'nun entegrasyonunun bir parçası olarak birleştirdi ve yeniden düzenledi: Sika şimdi dağıtım işindeki müşterilerine Sika, PCI, SCHÖNOX ve THOMSIT markalarının Birleşik bir portföyünü sunuyor. Markaların entegrasyonu sonucunda, ortak bir satış organizasyonu ve ortak pazarlama da olacak. Bu yeni kuruluşla Sika, önümüzdeki yıllarda daha fazla büyüme için rotayı belirliyor.



Bu, müşterilerimiz için gerçek katma değeri temsil ediyor, çünkü gelecekte onlara yenilikçi ve sürdürülebilir çözümlerimizi ve ürünlerimizi tek bir kaynaktan sunabileceğiz. Bu şekilde, inşaat sektörünün sürdürülebilir dönüşümünü hızlandırıyor ve ortaklarımızı karbon ayak izlerini daha da azaltmaları için destekliyoruz. Güçlü ve güçlü bir ortak satış organizasyonu ile Sika için daha fazla büyüme sağlayacağız ve önemli çapraz satış etkileri sağlayacağız ” diyor Sika Almanya Genel Müdürü Daniela Schmiedle.

BAŞARILI İŞ BİRLİĞİ

SİKA VE MBCC - MÜKEMMEL UYUM

EMEA: SUUDI ARABİSTAN – ENERJİ KAYNAKLARINI ÇEŞİTLENDİRMEK VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ TEŞVİK ETMEK

Yaklaşık 35 milyon nüfusa sahip Suudi Arabistan Krallığı, gelecek için iddialı planlara sahip. Çok sayıda gi-gaprojetin önümüzdeki birkaç yıl içinde inşaat endüstrisinde yüksek büyüme oranları sağlaması bekleniyor. Sadece fütüristik NEOM geliştirme bölgesi, 30 milyar dolar değerinde inşaat sözleşmelerini zaten çekti. Diğer büyük projeler boru hattında ve konut inşaatı da dinamik olarak büyüyor.

Bu çerçevede ilk ortak Sika/MBCC satış toplantısı gerçekleşti. Toplantı sırasında yerel ekip, pazar analizi, iş geliştirme stratejileri, satış performansı incelemesi ve yeni organizasyon yapısı dahil olmak üzere çeşitli konulara odaklandı.



Toplantı, Suudi Arabistan'ın dört bir yanından yaklaşık 400 çalışanı bir araya getirdi. "Artık tek bir takımız ve gelecek konusunda iyimseriz."



Sika Suudi Arabistan Genel Müdürü Ali Hakami, büyüme fırsatları için fikirler üreten bir beyin fırtınası oturumuna da dikkat çekti:

"Sika ve eski MBCC şimdi güçlerini birleştirdiğinde, büyümeye hazırız. Kombine portföyümüzle çapraz satış fırsatları önemli bir konuydu."

Mülkiyet yapısındaki özel bir durum nedeniyle, Suudi Arabistan'daki Sika, bu yılın Ocak ayında resmi entegrasyona başladı. Ancak, satış ekibi zaten tüm departmanlar arasında sinerji oluşturmak için çalışıyordu. İki tedarik ekibi arasındaki sinerji şimdiden sonuç verdi. Sinerjinin dikkate değer bir örneği, NEOM projesi üzerinde çalışan Sika ve eski MBCC ekipleri arasındaki işbirliğiydi. Ali Hakami, "Pazar bilgilerini hizalayarak ve birbirlerini güçlendirerek, daha fazla iş opportunity yakalayabildik, bu da pazar payında bir artışa neden oldu" diyor.

Suudi Arabistan pazarı manzarasında, yenilenebilir enerji sektöründe cazip beklentiler ortaya çıkıyor. Bu büyüme, hükümetin enerji kaynaklarını çeşitlendirmek ve sürdürülebilirliği teşvik etmek için proaktif tedbirleri tarafından destekleniyor.

Satış stratejilerini tartışmanın yanı sıra, toplantı aynı zamanda ekip ruhunun oluşturulmasına da yardımcı oldu: "Toplantı bizim için bir 'Birinci gün' gibiydi" diyor Pazarlama Müdürü Anzad Batharudeen. Toplantının ikinci günü, çeşitli takım kurma faaliyetlerine katılan Suudi Arabistan'dan yaklaşık 400 çalışanı bir araya getirdi.

BAŞARILI İŞ BİRLİĞİ

SİKA VE MBCC - MÜKEMMEL UYUM



AMERİKA: DOMİNİK CUMHURİYETİ - GÜÇLÜ TEKNOLOJİK SİNERJİ VE ÇAPRAZ SATIŞ FIRSATLARI

Dominik Cumhuriyeti, Karayipler'deki en mineral bakımından zengin ülkelerden biridir. Ülkenin uzun bir madencilik geçmişi vardır ve çeşitli büyük şirketlerden yabancı yatırım çekmiştir. Beton çözümlerinde lider olan Sika Dominicana, son iki yılda madencilik segmentine girdi ve açık Ocak madenleri için epoksi ve ce-özümler tedarik etti. Şimdi şirket, hazırlık ve üretim aşamasında olan ülkedeki ilk metro tüneli için de çözümler sunuyor. MBCC'nin satın alınması sayesinde, güçlü çapraz satış fırsatları ve teknolojik sinerjilerden yararlanılmıştır: Müşteriler, pompalı döküm döngüsünde üretken ve operasyonel süreçlerini optimize edebilir, verimliliği artırabilir, geri tepme kontrolünü, sıkıştırma mukavemetine uyumu artırabilir ve yeterli bir güvenlik standardı oluşturan bir karışım sağlayabilir. Coma-ny, bu sektör için stratejik bir ortak olmak için hem Sika hem de MBCC'nin yenilikçi teknolojilerini uygulamaya kendini adanmıştır. Sika Dominicana şimdi enjeksiyon reçineleri, hasarlı shotcrete alanlarının onarımı, polipropilen elyaflar ve diğer katma değerli çözümler gibi konsolidasyon çözümleri sunmaktadır.

AMERİKA: MEKSIKA - DÖŞEME VE ÇATI BÖLGESEL TOPLANTISI 2024

Sika'nın LATAM döşeme ve çatı kaplama toplantısı büyük bir başarıydı. İlk kez, etkinlik 11 - 15 Mart tarihleri arasında Meksika Eyaleti Tlanepantla'daki eski bir MBCC tesisinde gerçekleştirildi. Bölgedeki farklı ülkelerden 35'den fazla meslektaşı, kurumsal uzmanlarla birlikte toplantıya katıldı ve toplantıyı tartışma, tartışma, fikirler ve hepsinden önemlisi harika bir ekip çalışması için harika bir fo-rom haline getirdi. Gündem, ortak çapraz satış fırsatları ve her iki pazardaki veri merkezleri ve yeni teknolojiler gibi gelecek vaat eden pazar segmentleri gibi kilit konularla doluydu. Katılımcılar ayrıca Sika Ucrete ile sınav için ürün entegrasyonundaki en son gelişmeleri tartıştılar. Ürünlerin ve sistemlerin uygulamalı gösterimleri de düzenlendi. Buna karşılık, bazı ülkeler mevcut durumlarını, güçlü yönlerini, zorluklarını, tehditlerini, ancak her şeyden önce fırsatlarını Forum ile paylaştı.



SİKA VE MBCC - MÜKEMMEL UYUM

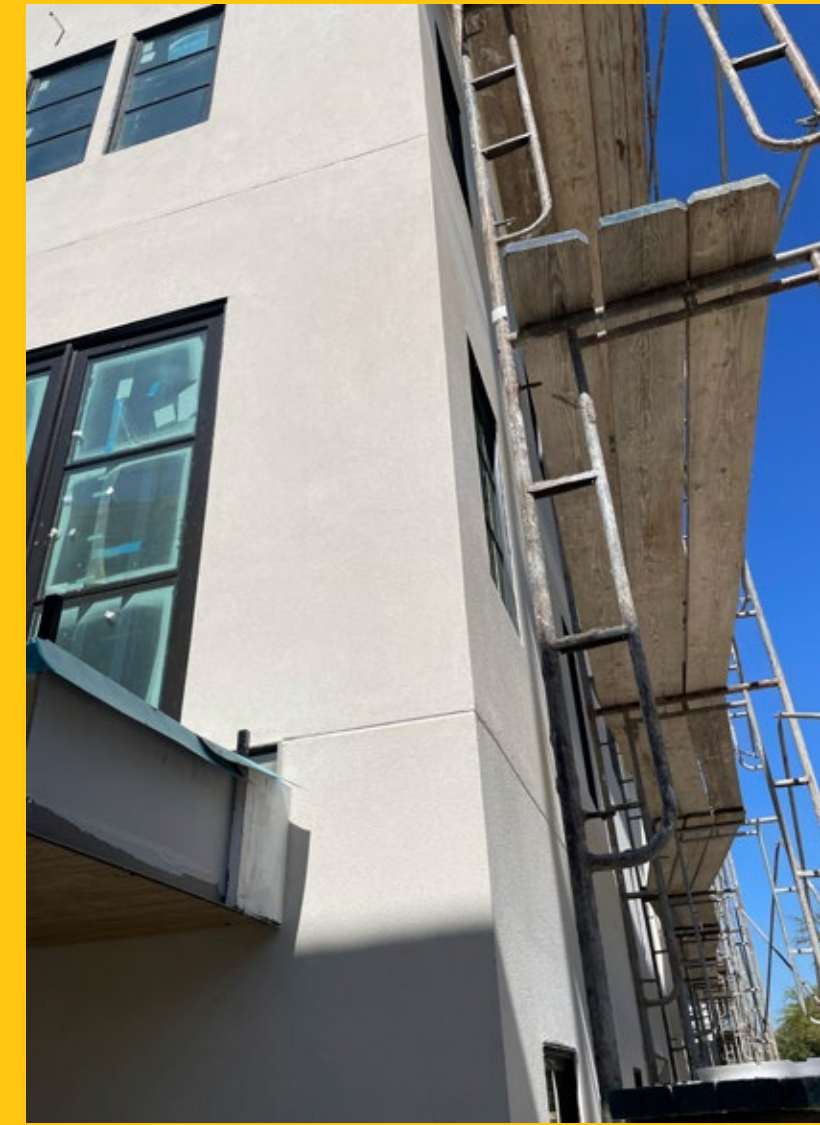
AMERİKA: SİKA ABD – YENİ İŞ BİRİMİ SİKA CEPHELERİ İLE BİRLİKTE DAHA GÜÇLÜ

Sika ABD cephe işleri, dış yalıtım terbiye sistemleri (EIFS) ve sıva uygulamaları için kapsamlı bir ürün ve sistem yelpazesi sunan Sika'nin bir bölümüdür. EIFS ve sıva, gelişmiş ısı yalıtımı, hava direnci ve bina cepheleri için estetik çekicilik sağlayan kaplama sistemleridir.

EIFS, binalarda büyük miktarda enerji tüketimi sağlayan bina zarfı ve cephesi yoluyla ısı kaybını azaltmak için önemli bir faktördür. Sika, yardımcı ürünler için Parex®, LaHabra® ve SikaWall® dahil olmak üzere cephe işinde birden fazla marka ile faaliyet göstermektedir. Portföy şimdi MBCC'den Senergy® tarafından geliştirilmiştir. Bu markalar, hava/hava bariyerleri, taban katları, kaplamalar, yapıştırıcılar, sızdırmazlık maddeleri, kaplamalar ve aksesuarlar.

Sika, yakın zamanda eski Parex / Sika ve MBCC ekiplerini entegre etmek ve cephe segmenti için operasyonları ve stratejileri kolaylaştırmak için yeni bir iş birimi olan Sika Facades'i kurdu. Şirket, üretim ve tedarik zinciri ayak izini müşterilere yaklaşmak için optimize ediyor ve aynı zamanda daha iyi bir müşteri deneyimi için cus-tomer ve renkli hizmet süreçlerini geliştiriyor. Yeni iş birimi, daha önce MBCC ABD'de yönetim rolleri olan Yapı bitirme Sistemleri Kıdemli Başkan Yardımcısı Konrad Wernthaler tarafından yönetiliyor.

Sika US Facades iş birimi, müşterilere en iyi şekilde hizmet vermek ve yüksek kaliteli ürünler ve sistemler sunmak için ortak bir ekip oluşturmak üzere hızlı bir şekilde bir araya gelen eski Parex / Sika ve MBCC çalışanlarının ortak bilgi birikimi ve uzmanlığından yararlanmaktadır. Yeni iş birimi, çapraz satış fırsatlarından da yararlanarak, diğer Sika iş birimlerinden tamamlayıcı ürün portföyleri sunuyor. Ayrıca, yeni iş birimi, yeni ve gelişmiş geliştirmek için Sika'nin Ar-Ge ve inovasyon kaynaklarından yararlanıyor. Sürdürülebilirlik, performans ve estetiğe odaklanan cephe pazarı için çözümler.



Sika ABD, cephelere odaklanıyor.



Sürdürülebilirlik, performans ve estetik, yenilikçi cephelerin anahtarıdır.

Konrad Wernthaler şöyle diyor:



“Eski Parex / Sika ve eski MBCC’den her iki dünyanın en iyilerini bir araya getirmekten çok heyecanlıyız. Güçlü markalarımız, deneyimli ekibimiz ve yenilikçi sürdürülebilir çözümlerimizle Sika, cephe pazarında endüstri lideri olacak. Bu segmentte hızlı ve kârlı bir büyüme için büyük bir potansiyel görüyoruz. Sağlıklı ABD konut piyasası ve EIFS sistemlerimiz tarafından sağlanan verimli ısı yalıtımı için artan talep.”

BAŞARILI İŞ BİRLİĞİ

SİKA VE MBCC - MÜKEMMEL UYUM

Bina bitirme Kurumsal Pazar Geliştirme Müdürü Carlo Faber şunları söyledi:



“İnşaat endüstrisi için sürdürülebilir çözümlerde gerçek lider haline geliyoruz. Entegre ürün portföyümüzle, müşterilerimize en iyi şekilde hizmet etmek için her şeye sahibiz.”



Ürünler ve çözümler gösterilmiştir.



Sika yakın zamanda Orlando, Florida'da Duvar ve Tavan Endüstrisi Birliği (AWCI) tarafından düzenlenen Build24 sergisine katıldı. Sergi, duvar ve tavan endüstrisi için en son ürünleri, hizmetleri ve çözümleri sergilemek ve sektörün dört bir yanından profesyonelleri ve uzmanları bir araya getirmek için bir platformdu. Sika, EIFS için çeşitli ürün ve sistem yelpazesini sundu ve liderlik konumunu gösterdi. Sika ayrıca çeşitli derinlemesine eğitim oturumlarına, ağ etkinliklerine ve müşteri toplantıları, bilgi ve görüşlerini paylaşmak için.



Sika, duvar ve tavanlar için çeşitli ürün ve sistem yelpazesini sergiledi.

BAŞARILI İŞ BİRLİĞİ

SİKA VE MBCC - MÜKEMMEL UYUM

ASYA PASIFİK: SİKA, ASYA'DAKİ RÜZGAR ENERJİSİ ETKİNLİKLERİNDE YENİLİKLERİNİ SERGİLİYOR

Yeni ve birleştirilmiş Sika / MBCC portföyü, yenilenebilir enerji için sürdürülebilir çözümlerin yeni bir boyutunu açıyor. Sika, yenilikçi gruplama çözümlerini ve hizmetlerini Asya'daki iki büyük rüzgar enerjisi etkinliğinde sundu: Tayvan'da Rüzgar Enerjisi Asya 2024 ve Japonya'da Rüzgar Enerjisi Fuarı 2024.

6-8 Mart'ta Kaohsiung Fuar Merkezi'nde düzenlenen Wind Energy Asia 2024, Tayvan'ın en büyük rüzgar enerjisi fuarıydı. Sika, sınıfının en iyisi offshore gruplama çözümlerini ve bölgede tamamlanan geçmiş referans projelerini sergiledi. Sika'nın açık deniz grupları, açık deniz rüzgar çiftliği temelleri için yüksek mukavemetli yapısal stabilizasyon ve hassas hizalama sağlamak için özel olarak formüle edilmiştir. En zorlu ortamlara dayanabilirler ve Tayvan'daki en son Hai Long projesi de dahil olmak üzere Tayvan, Çin ve Japonya'daki çeşitli offshore rüzgar projelerinde kullanılmışlardır.

Şubat 28 - Mart 1 tarihleri arasında Tokyo Big Sight'ta düzenlenen Wind Expo 2024, Japonya'nın en büyük rüzgar enerjisi fuarıydı. Sika'nın Offshore & Marine Construction ekibi, offshore gruplama çözümlerini ve hizmetlerini potansiyel müşterilere ve ortaklara sundu. Açık deniz rüzgar enerjisi, karbon nötrlüğü elde etmek için kilit bir sektördür ve Sika, büyümesini ve gelişimini desteklemeye kararlıdır.

Resmi rakamlar, 2030 yılına kadar 10 GW kurulu kapasite ve 2040 yılına kadar 30-45 GW'lık bir hedef olduğunu göstermektedir. Sika, 2020 yılından bu yana APAC'teki offshore projelerine 40.000 MT'den fazla offshore grubu teslim etti ve güçlü bir endüstri tedarikçisi olarak konumunu korudu. Açık deniz uygulamaları için yenilikçi gruplara ek olarak, Sika karadaki rüzgar enerjisi kurulumları alanında da güçlüdür. Şirket, karadaki rüzgar endüstrisi için bıçaktan tabana çözümler sunar ve daha ekonomik, daha hızlı, daha güvenli ve daha iyi sonuçlar için doğru teknik desteği sağlamayı taahhüt eder.



Tayvan'daki Wind Energy Asia'da yerel ekip, Asya/Pasifik Bölge Müdürü Philippe Jost ve hedef Pazar Mühendisliği Yenileme APAC Başkanı Jonathon Sharkey'i lansman gününde karşıladı.

SİKA HER YERDE, ŞİMDİ DAHA DA GÜÇLÜ.

