



# ОДИН РІК КОМАНДНОЇ РОБОТИ ТА СПІВПРАЦІ

## ООНОВЛЕННЯ ЩОДО ІНТЕГРАЦІЇ МВСС

**Spain:**  
Більше потужності  
та більше цінності  
Успішне перенесення  
виробничих ліній.

**Sika Japan:**  
формула успіху  
Інновації, інтеграція та  
натхнення як ключові  
фактори.

**Europe North:**  
Новий гідроізоляційний  
матеріал  
Клієнти отримають вигоду  
від інноваційного  
портфолію.

**Sika U.S.** з  
прагненням до  
зростання  
Створено новий бізнес-  
підрозділ Sika Facades.

**BUILDING TRUST**



# ОДИН РІК КОМАНДНОЇ РОБОТИ ТА СПІВПРАЦІ

## ОНОВЛЕННЯ ЩОДО ІНТЕГРАЦІЇ МВСС

ВАЖЛИВІ ДОСЯГНЕННЯ	3
“РАЗОМ МИ МОЖЕМО ВІДІГРАВАТИ КЛЮЧОВУ РОЛЬ У ПРОСУВАННІ ГАЛУЗІ ВПЕРЕД”	4
БІЛЬШЕ ПОТУЖНОСТЕЙ І БІЛЬШЕ ЦІННОСТІ ЗАВДЯКИ СПІЛЬНОМУ ВИРОБНИЦТВУ В ІСПАНІЇ	7
НЕЗМІННА ПРИХИЛЬНІСТЬ SİKA ДО ІННОВАЦІЙ ТА ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ	9
ФОРМУЛА ГЛОБАЛЬНОГО УСПІХУ SİKA ЯПОНІЯ: ІННОВАЦІЇ, ІНТЕГРАЦІЯ, НАТХНЕННЯ	11
ВЕЛИКІ КРОКИ	13
УСПІШНА СПІВПРАЦЯ	15

Минув лише рік відтоді, як ми завершили придбання МВСС, і ми відсвяткували Day One у більш ніж 60 країнах МВСС, які приєдналися до Sika! З того часу було досягнуто багато великих успіхів. Понад 1 000 синергетичних ініціатив було реалізовано в рамках всієї організації. Лише за перші вісім місяців було досягнуто синергії на суму 41 мільйон швейцарських франків, а наша мета щодо синергії на 2026 рік була збільшена до 180-200 мільйонів швейцарських франків. Плани інтеграції брендів були визначені у восьми країнах, і інтеграція просувається повним ходом. ERP-системи були успішно інтегровані у 28 країнах. Ми не тільки розробили потужний інноваційний конвеєр, але тепер можемо запропонувати нашим клієнтам ще більш потужний додатковий портфель матеріалів. Моїм особистим враженням від інтеграції є те, що багато зацікавлених і високомотивованих людей з Sika та колишньої МВСС працюють разом, створюючи найміцнішу платформу для майбутнього успіху. Після року спільної роботи я можу з гордістю сказати, що ця інтеграція є великим успіхом. Я хотів би подякувати всім за вашу відданість і з нетерпінням чекаю побачити ще набагато сильнішу компанію Sika! **Посилання на відео звернення.**

THOMAS HASLER

Головний виконавчий директор



Відповідальний: Dominik Slappnig  
Автори: Matthias Arnet, Sidonie Bauer, Tim Förschler, Klaus Strixner, Klaus Treichel  
Торгова марка "Master Builders Solutions"  
використовувалася за ліцензією Construction Research & Technology GmbH, Німеччина

SİKA AG  
Zugerstrasse 50  
6341 Baar  
Switzerland  
Contact  
Phone +41 58 436 68 00  
[www.sika.com](http://www.sika.com)

Світлина на першій сторінці: Команда Sika  
Facade на виставці Build24 в Орландо, штат  
Флорида.



За останній рік наші команди виконали велику роботу з інтеграції людей, активів та лінійки матеріалів колишньої МВСС в Sika. Ми також розпочали інтеграцію ІТ-систем колишньої МВСС в Sika, створюючи потужну та ефективну спільну ERP-систему. Ми вже бачимо, що наша спільна продуктова лінійка є надзвичайно сильною, заснованою на більш інноваційних та стійких продуктах та рішеннях. У цьому інформаційному бюлетені ми розповімо про останні науково-дослідні проекти та ініціативи, а також висвітлимо багато прикладів співпраці та успіху. З регулярних опитувань Pulse Check ми дізналися, що ми на правильному шляху, наші нові колеги вже є цінною частиною нашої сім'ї Sika. Я дуже оптимістично налаштований і дійсно переконаний у великих можливостях 2024 року!

IVO SCHAEGLER

Голова департаменту Construction

# ВАЖЛИВІ ДОСЯГНЕННЯ

ПІСЛЯ ОДНОГО РОКУ ІНТЕГРАЦІЇ

ІНТЕГРОВАНО  
**6,000**  
СПІВРОБІТНИКІВ

**1000+**  
ІНІЦІАТИВ  
ВІДСТЕЖУЄТЬСЯ ЩОДО  
СИНЕРГІЇ

**180-200 МЛН CHF**  
РІЧНА СИНЕРГІЯ, ЩО  
ОЧІКУЄТЬСЯ ДО 2026 РОКУ

**61**  
КРАЇНА ЗВІТУЄ ПРО  
СИНЕРГІЮ

**3**  
НОВІ КРАЇНИ В  
ОРГАНІЗАЦІЇ

**8**  
ПЛАНІВ ІНТЕГРАЦІЇ  
БРЕНДІВ ВИЗНАЧЕНО

**41 МЛН CHF**  
СИНЕРГІЇ ДОСЯГНУТО  
ЗА ПЕРШІ ВІСІМ МІСЯЦІВ

**28**  
ERP СИСТЕМ  
УСПІШНО  
ІНТЕГРОВАНО

**ПОТУЖНЕ**  
ПОРТФОЛІО  
МАТЕРІАЛІВ

# “РАЗОМ МИ МОЖЕМО ВІДІГРАВАТИ КЛЮЧОВУ РОЛЬ У ПРОСУВАННІ ГАЛУЗІ ВПЕРЕД”

ОСЬ ЯК БАЧАТЬ ІНТЕГРАЦІЮ НАША КОМПАНІЯ ТА КЛІЄНТИ SİKA

SİKA

**MATT KUNKEL**  
**ВІЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ЦЕНТРАЛЬНОГО РЕГІОНУ - КОМЕРЦІЙНЕ БУДІВНИЦТВО, ПІДЛОГИ ТА ОЗДОБЛЕННЯ БУДІВЕЛЬ, КАНАДА**



“Придбання компанією Sika знаменує собою поворотний момент у нашому шляху в MBCC, відкриваючи нову главу, наповнену захоплюючими можливостями для зростання.

Стаючи частиною сім'ї Sika, ми надихаємося її глобальним лідерством та баченням. Разом ми з нетерпінням чекаємо можливості використати наші спільні сильні сторони для впровадження інновацій, забезпечення виняткової цінності для наших клієнтів та формування майбутнього галузі».

**CAM VAN NGUYEN**  
**КЕРІВНИК ВІДДІЛУ МАРКЕТИНГУ ПРОЕКТІВ, В'ЄТНАМ**

“Синергія, створена завдяки об'єднанню маркетингових зусиль двох компаній, може призвести до ще більшого успіху в наших маркетингових ініціативах. Використовуючи наші сильні сторони, ресурси та досвід, ми маємо можливість запропонувати дійсно інноваційні рішення у будівельну галузь та створювати додаткову цінність для наших клієнтів. Наша впевненість у впровадженні найкращих технологій демонструє наше непохитне прагнення надавати першокласні матеріали та послуги, які відповідають постійно мінливим потребам будівельного сектору. Разом ми можемо досягти чудових результатів і відігравати ключову роль у просуванні галузі вперед.”



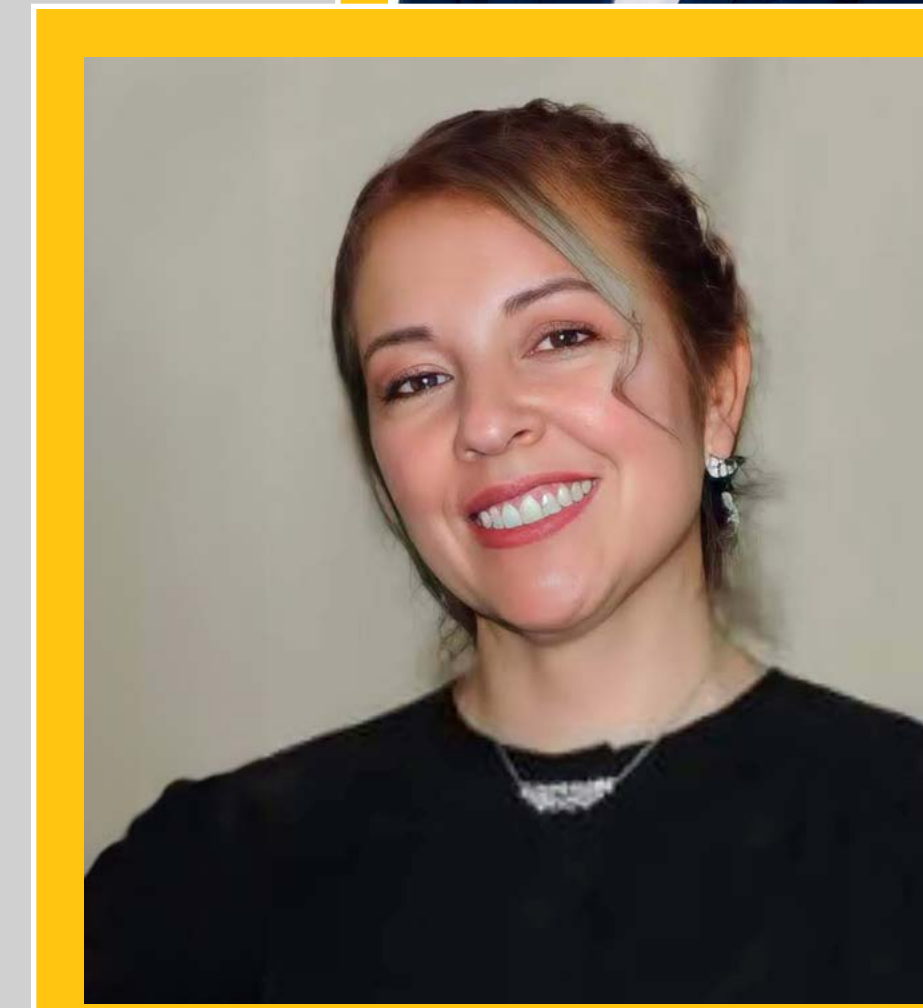
КЛІЄНТИ

“



“*Бувши давнім клієнтом, ми не знали, чого очікувати, коли дізналися про зміну власника MBCC Group. Ми одразу відчули плавний перехід та спільне прагнення до інновацій та сталого розвитку. Ми впевнені, що поєднання експертних знань та матеріалів, які доповнюють одне одного, виведе наші проекти на новий рівень, надаючи нам конкурентну перевагу на ринку».*

Daniel Stiler  
Власник компанії, PHU FLOOR,  
Польща



«*Об'єднання MBCC та Sika - це чудова можливість для нас отримати вигоду від сильного портфоліо. Ми зможемо розширити нашу частку на ринку. Створити сильніший бренд і підвищити обізнаність про наші рішення серед наших клієнтів».*

Yolanda Mora Aguilar  
Комерційний директор,  
Comercialiadora Castaño  
Cardozo, Колумбія

”

# “РАЗОМ МИ МОЖЕМО ВІДІГРАВАТИ КЛЮЧОВУ РОЛЬ У ПРОСУВАННІ ГАЛУЗІ ВПЕРЕД”

ОСЬ ЯК БАЧАТЬ ІНТЕГРАЦІЮ НАША КОМПАНІЯ ТА КЛІЄНТИ SİKA

## SİKA

**LINA GAVIRIA**  
**МЕНЕДЖЕР ПРОЕКТІВ ТА СПЕЦИФІКАЦІЙ, КОЛУМБІЯ**

«Співпраця між новими командами та хороша комунікація в роботі зі спільними замовниками та/або проектами стали ключовим фактором для досягнення більшого обсягу продажів. Переймаючи досвід один в одного, ми отримали більше інструментів, за допомогою яких можемо надавати очікувані послуги нашим клієнтам і давнім партнерам».



**MELANIE HEIBEL**  
**МЕНЕДЖЕР З МАРКЕТИНГУ ЕМЕА, НІМЕЧЧИНА**

«Приєднання до сім'ї Sika стало рушієм у моєму особистому та професійному зростанні в динамічному середовищі Sika. Коли мене запитали на маркетинговому заході, що мене надихає, я відповіла: «Пристрасні люди, з якими ти можеш розвиватися разом, незважаючи на те, де ти знаходишся». Ця думка ідеально відображає мій досвід, який я отримала за ці дні в Sika. Тому я у захваті від нашого спільного шляху. Разом ми прокладаємо шлях до галузі майбутнього».



**JULISSA HIDALGO**  
**ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТУ БЕТОНУ, АМЕРИКА**

«Тепер ми - одна сильна команда! Чудові інноваційні ідеї реалізуються такими ж чудовими людьми, як і ми. Дуже приємно бути частиною команди, яка вже тісно співпрацює над створенням найефективніших рішень для індустрії».



## КЛІЄНТИ



*«Я працюю з Sika та MBCC вже кілька років і думаю, що таке придбання може піти лише на користь моєму бізнесу. Незалежно від того, чи йдеться про продукцію, її доступність, ціни або технічний сервіс, мені більше не доведеться ставити собі питання та шукати компроміси між ними. Тепер я знаю, що можу зосередитися на своїй основній діяльності та розвивати компанію з повною впевненістю. Що стосується нас, то придбання пройшло дуже гладко, і я не бачу в ньому нічого, крім позитиву. Все стане набагато простіше, адже тепер я маю доступ до більшої кількості матеріалів на умовах, які мене влаштовують, і все це підкріплено ефективною локальною службою підтримки клієнтів та технічною підтримкою. Тому я дуже впевнено дивлюся в майбутнє».*

François-Xavier LaRue  
Президент, Surfacex, Канада



*«Я вважаю, що така співпраця - це великий крок вперед для всієї будівельної галузі. Ми не тільки зможемо запропонувати нашим клієнтам більш широкий асортимент продукції, але тепер, коли Sika і MBCC об'єдналися, ми зможемо запропонувати ще більш широкі та інноваційні будівельні рішення».*

Steed Bekker  
Директор, Pretoria Construction Chemicals,  
Південна Африка

# “РАЗОМ МИ МОЖЕМО ВІДІГРАВАТИ КЛЮЧОВУ РОЛЬ У ПРОСУВАННІ ГАЛУЗІ ВПЕРЕД”

ОСЬ ЯК БАЧАТЬ ІНТЕГРАЦІЮ НАША КОМПАНІЯ ТА КЛІЄНТИ SİKA

## SİKA

### KAYLA CHROMY АСОЦІЙОВАНИЙ МЕНЕДЖЕР З МАТЕРІАЛІВ, США

«Наближається перша річниця в компанії Сіка, я вражена тим, як багато ми досягли разом: об'єднали наші два сильних портфоліо



матеріалів, здійснили ребрендинг упаковки для узгодження з поточними брендами Sika, забезпечили безперебійну роботу для клієнтів та інформували про всі основні зміни. Нічого з цього не було б можливим, якби ми не працювали як одна команда. Об'єднання талантів завдяки інтеграції дійсно створило силу для виходу на ринок. Я у захваті від того, що ми можемо зробити в майбутньому».

### JUAN CAMILO LEMA ZAMBRANO МЕНЕДЖЕР З ДОСЛІДЖЕНЬ ТА РОЗРОБОК, МЕКСИКА

«Я передбачаю світле майбутнє для нашої компанії. Маючи можливість тісно співпрацювати з командою Sika, я дуже оптимістично налаштований щодо нашої інтеграції. З нашим багатим досвідом, знанням галузі та досвідом, я вірю, що разом нас не зупинити».



### WEMA MBOGO ГОЛОВНИЙ АДМІНІСТРАТИВНИЙ МЕНЕДЖЕР, ТАНЗАНІЯ

«Я рада бути частиною великої та більш диверсифікованої організації. Я з оптимізмом дивлюся в майбутнє та вбачаю потенціал для розвитку та інновацій. Вірю, що це дасть нам змогу випереджати конкурентів».



## КЛІЄНТИ



«Ми вважаємо чудовим, що досвід двох великих гравців буде об'єднано, і ми, як клієнти, зможемо розширити нашу пропозицію та сервіс. Завдяки MBCC Group та високій якості своєї продукції, Concretos y Pisos стала еталоном та дуже активною компанією в будівельній галузі. Це дозволить нам розширити і зміцнити наш портфель а також зайняти провідну позицію з великими можливостями та постійним зростанням».

Gladys Garcés Fajardo  
Директор з проєктів, Concretos y Pisos, Колумбія



«Для нас, як для дистриб'юторів, об'єднання зусиль Sika та MBCC є чудовою новиною, оскільки дає нам можливість розширити наш асортимент, нашу пропозицію та нашу клієнтську базу. З моменту оголошення про поглинання компанія «Техномастер» підтримувала зв'язок з Sika Гватемала, і увага, яку вони нам приділяли, була відмінною. «Техномастер» продовжуватиме співпрацювати з Sika протягом наступних років, як і з MBCC протягом останніх 22 років».

Fulbio Ricci  
Директор, Tecnomaster SA, Гватемала



# БІЛЬШЕ ПОТУЖНОСТЕЙ І БІЛЬШЕ ЦІННОСТІ ЗАВДЯКИ СПІЛЬНОМУ ВИРОБНИЦТВУ В ІСПАНІЇ

У рамках стратегічного кроку з оптимізації виробничих потужностей та ефективності, компанія Sika переносить дві лінії з виробництва будівельних сумішей зі свого заводу в Алькобендасі, недалеко від Мадрида, на колишній завод MBCC в Кабанільяс-дель-Кампо, поблизу Гвадалахари.

Проект, який було розпочато невдовзі після закриття угоди з придбання MBCC минулого року, було успішно реалізовано з випуском першої продукції в березні 2024 року завдяки тісній співпраці та відданості командам Sika та колишнього заводу MBCC.

Метою перенесення було вивільнити певний простір на заводі в Алкобендасі, який виробляє матеріали за різними технологіями, включаючи сухі будівельні суміші та матеріали на епоксидній основі, для майбутнього зростання та розширення. Дві основні лінії з виробництва будівельних сумішей були перенесені на завод у Кабанільяс-дель-Кампо, який мав вільні потужності і знаходився в межах 50 км від заводу в Алкобендасі.

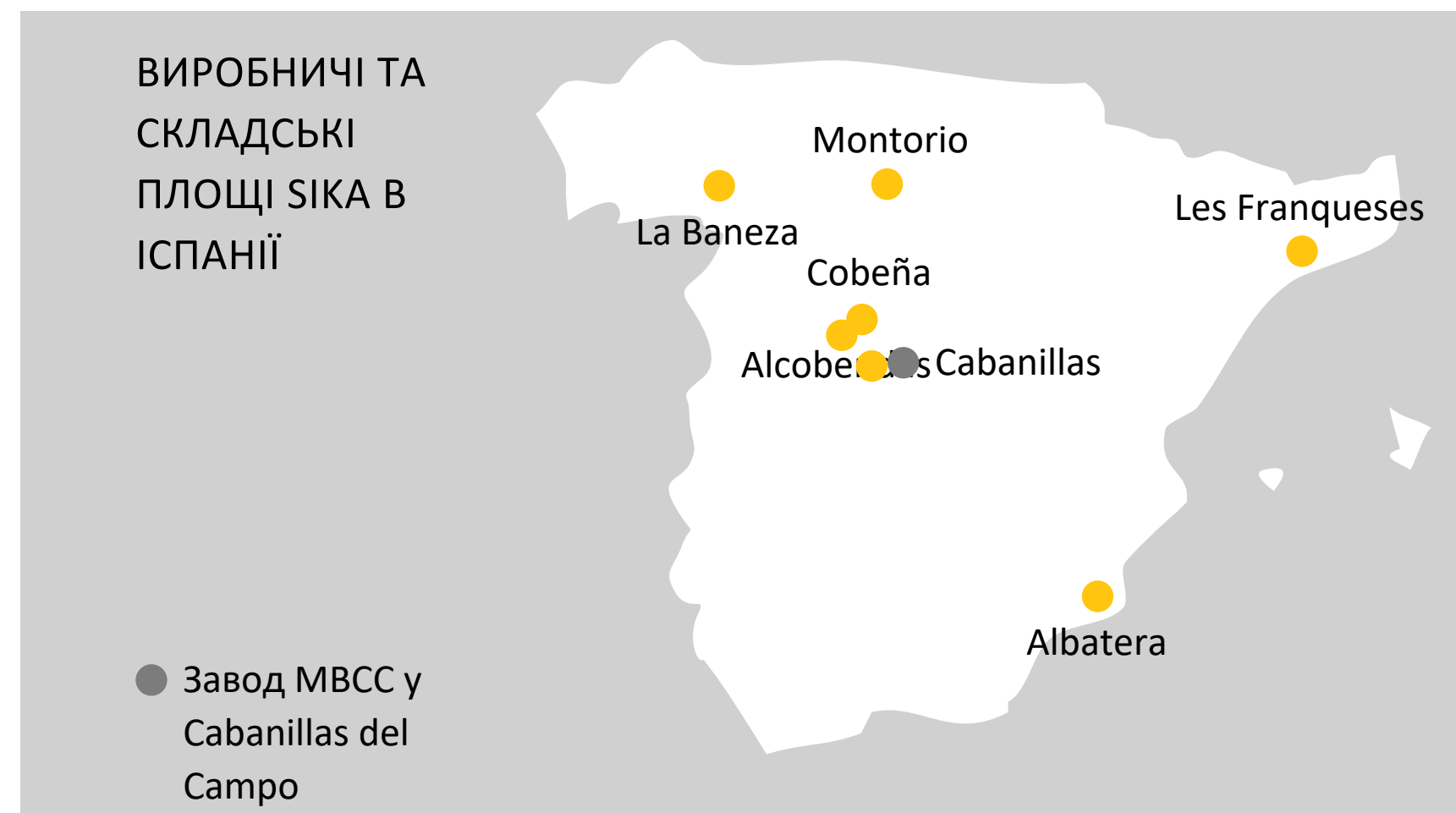
Проект був пов'язаний з низкою проблем, таких як адаптація до іншої структури заводу, силосів для сировини та виробничого процесу на заводі в Кабанільяс-дель-Кампо. Однак команда проекту на чолі з керівником проекту Хесусом Марі Гутьєрресом та директором заводу MBCC Кармен Хуарес зуміла подолати ці труднощі та досягти операційної досконалості.

Вони не тільки перемістили виробництво, зберігши виробничі потужності та якість, але й оптимізували виробничий процес на заводі в Кабанільяс-дель-Кампо, використовуючи спільний досвід та знання команд Sika та MBCC. Вони також отримали підтримку від регіональних команд, включаючи Георгіоса Папагеоргіу, який допоміг з технічними аспектами виробництва. Крім того, в результаті реалізації проекту було здійснено модернізацію та інвестиції в завод у Кабанільяс-дель-Кампо, що зробило його більш сучасним та ефективним. ● ● ●



Колишній завод MBCC в Кабанільяс дель Кампо: спільний досвід і знання команд Sika і MBCC привели до нового рівня операційної досконалості.

# БІЛЬШЕ ПОТУЖНОСТЕЙ І БІЛЬШЕ ЦІННОСТІ ЗАВДЯКИ СПІЛЬНОМУ ВИРОБНИЦТВУ В ІСПАНІЇ

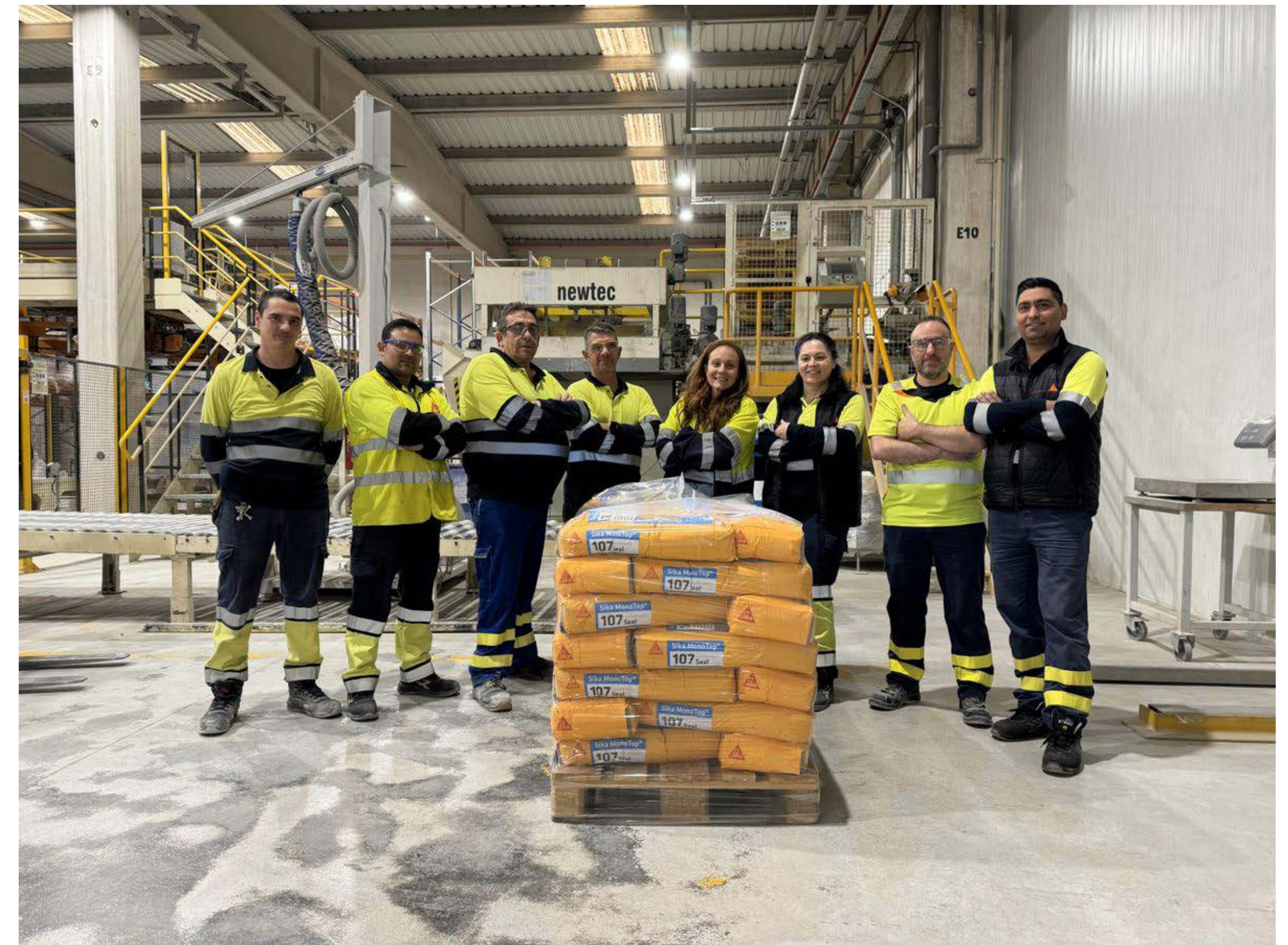


Ключовими уроками цього проекту є важливість командної роботи, відданості справі, чіткого визначення ролей та обов'язків, а також узгодженості та співпраці між командами. Команда проекту, яка складалася з представників науково-дослідного, операційного та бізнес-підрозділів, працювала разом задля досягнення спільної мети і реалізувала проект вчасно та в рамках бюджету. Проект також продемонстрував цінність міжфункціональної та міжкультурної синергії, оскільки команди Sika та колишньої MBCC вчилися одна в одній та ділилися найкращими практиками.



Jorge Hernandez, Операційний менеджер в Іспанії, зазначив:

«Я пишаюся досягненнями нашої спільної команди. З цим операційним переїздом ми готові до майбутнього зростання завдяки ефективним виробничим процесам. Цей проект наочно продемонстрував силу та досвід нашої групи - від R&D, бізнесу до операційної діяльності».



Команда проекту працювала разом для досягнення спільної мети і завершила проект вчасно і в рамках бюджету.



# НЕЗМІННА ПРИХИЛЬНІСТЬ SİKA ДО ІННОВАЦІЙ ТА ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ

ДВА КЛЮЧОВІ ПРОЕКТИ ДЛЯ НОВОЇ ЕРИ СПІВПРАЦІ ТА ІННОВАЦІЙ



Sika прагне використовувати цифрові технології для покращення співпраці та інновацій.

Інновації та діджиталізація сприяють безперешкодній співпраці між організаціями, руйнуючи традиційну ізольованість та забезпечуючи більш інтегрований підхід до вирішення проблем і управління проектами. Компанія Sika є прикладом такого підходу завдяки стратегічному впровадженню таких ключових проектів, як **Nuage** та нова версія **Процесу створення матеріалу (PCP)**, які підкреслюють прагнення Sika до використання цифрових технологій для покращення співпраці та інновацій.



Patricia Heidtman, Директор з інновацій та сталого розвитку компанії Sika: «Ефективна співпраця між R&D, операційним відділом, відділом сталого розвитку та інновацій має вирішальне значення для подолання викликів, пов'язаних з клієнтоорієнтованістю, діджиталізацією та сталим розвитком - особливо на тлі найбільшої інтеграції в нашій історії. Кожна команда, від R&D, операційної діяльності, цільових ринків до сталого розвитку, відіграє життєво важливу роль, об'єднуючи свої унікальні перспективи для сприяння культурі інновацій, яка ставить на перше місце як нагальні потреби клієнтів, так і довгостроковий екологічний менеджмент».

Nuage, проект Sika з оцифрування науково-дослідницьких процесів по всьому світу, є свідченням перспективного бачення Sika. Створюючи глобальну цифрову лабораторію, Nuage дозволяє співробітникам науково-дослідних підрозділів Sika (і колишньої MBCC) проводити експерименти і моделювання з використанням передових цифрових інструментів і технологій, незалежно від їх фізичного місцезнаходження. Ця ініціатива сприяє співпраці в режимі реального часу між командами, розташованими в різних регіонах, і надає доступ до широкого спектру даних, програмного забезпечення та апаратних ресурсів. Успіх Nuage, після пілотного етапу в усіх основних технологіях і регіонах, став можливим завдяки узгодженим зусиллям проектних команд і експертів з усіх регіонів, кожної основної технологічної групи, а також IT-відділів, відділів закупівель, операційної діяльності та технічного обслуговування. З початком розгортання у 2023 році та постійним приєднанням науково-дослідних команд по всьому світу у 2024 році, Nuage встановлює нові стандарти цифрової співпраці у сфері досліджень та розробок.

# НЕЗМІННА ПРИХИЛЬНІСТЬ SİKA ДО ІННОВАЦІЙ ТА ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ

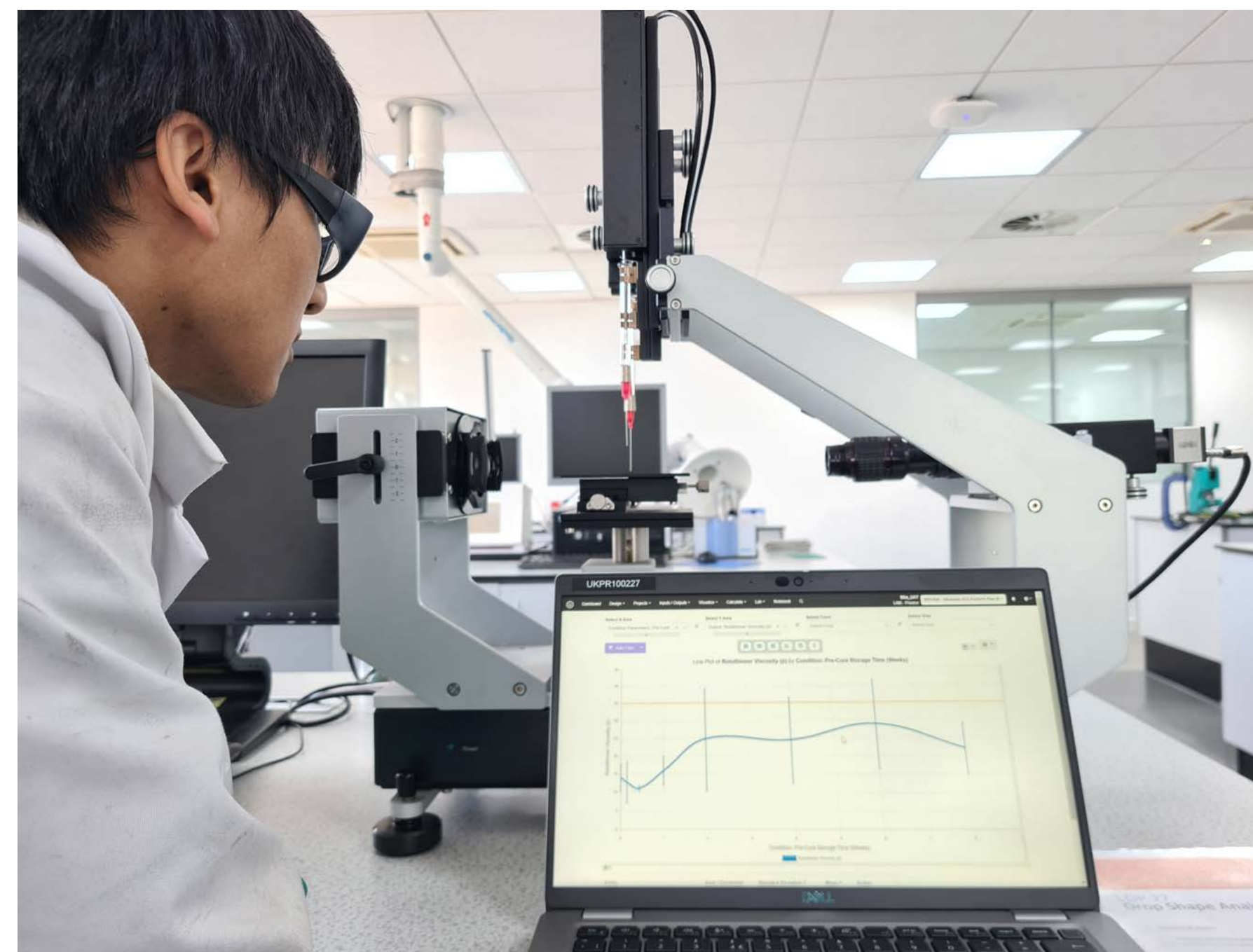


Luka Oblak, Керівник проекту Nuage, зазначив:

«Запуск Nuage є важливим кроком вперед у наших дослідженнях та розробках. Поєднання цифрових технологій у наших лабораторіях посилює співпрацю між командами та ефективність робочих процесів досліджень і розробок, дозволяючи нам швидше надавати високоякісні інноваційні рішення нашим клієнтам».

PCP: Паралельно з Nuage, Процес створення продуктів (PCP) компанії Sika втілює стратегічний підхід компанії до інновацій у розробці матеріалів та ринкових пропозицій. Новий PCP 2023 окреслює чіткі обов'язки та процедури для створення, модифікації та постачання нових матеріалів та системних рішень, що відповідають цілям Sika щодо довгострокової прибутковості та задоволеності клієнтів. Цей комплексний процес акцентує увагу на зниженні ризиків виробництва, дотриманні вимог щодо охорони навколишнього середовища, здоров'я, безпеки та дотримання нормативних вимог, а також на інтеграції міркувань сталого розвитку протягом усього життєвого циклу продукції, включаючи оцінку управління портфелем проектів сталого розвитку (Sustainability Portfolio Management). Таким чином, PCP 2023 гарантує, що рішення Sika відповідають найвищим стандартам якості та безпеки і роблять позитивний внесок в навколишнє середовище і розвиток суспільства.

Процес створення матеріалу (PCP) має вирішальне значення для переходу від простої ідеї матеріалу до готового до виходу на ринок рішення, яке відповідає стратегії компанії, орієнтованої на клієнта. Він залучає всі компоненти та персонал, необхідні для вдосконалення, інновацій або розробки нових матеріалів. Це включає етапи від розробки бізнес-кейсу та планування ресурсів до формулювання та дизайну матеріалу, а також нагляду за виробництвом, логістикою і навіть маркетингом та продажами.



Глобальна цифрова лабораторія дозволяє співробітникам R&D співпрацювати незалежно від їх фізичного місцезнаходження.



Herbert Ackermann, Керівник відділу глобального управління інноваціями пояснює:

«PCP 2023 - це результат спільних зусиль різних бізнес-дисциплін, який є наріжним каменем наших інновацій. Він втілює дух і культуру, які забезпечили успіх компанії Sika. Оскільки ми продовжуємо фокусуватися на інноваційних технологіях і матеріалах, наш процес створення продуктів гарантує, що ми пропонуємо рішення, які не тільки відповідають, але й перевершують очікування наших клієнтів, тим самим підтримуючи наше зростання і успіх».

# ФОРМУЛА ГЛОБАЛЬНОГО УСПІХУ SİKA JAPAN: ІННОВАЦІЇ, ІНТЕГРАЦІЯ, НАТХНЕННЯ

У пізнавальній бесіді Бернхард Босхард (Bernhard Bosshard), регіональний керівник відділу досліджень та розробок в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, Еліс Джендубі (Elyes Jendoubi), керівник відділу інновацій та сталого розвитку в Японії, та Майкл Гюнтер (Michael Guenther), керівник відділу корпоративної інтелектуальної власності, пролили світло на те, як Sika Japan стала наріжним каменем інновацій у глобальному ландшафті Sika. Керуючи інтеграцією придбаних компаній та сприяючи створенню середовища, в якому процвітають інновації, Sika Japan демонструє прагнення компанії до лідерства в галузі.

**Внесок Sika Japan становить 18% від загальної кількості винаходів Sika у світі. Чи не могли б ви поділитися ключовими факторами, які сприяли цьому успіху?**

**Еліс:** Визнання Sika Japan є доказом нашої стратегічної та культурної прихильності до інновацій. Цей успіх підкріплений кількома важливими практиками. По-перше, ми починаємо з чіткого бачення, стратегії та щорічних цілей, які забезпечують згуртованість та мотивацію нашої команди, розширюючи межі інновацій в нашій галузі. Дуже важливо, щоб кожен співробітник розумів нашу мету, яку можна сформулювати наступним чином: Стати технологічним лідером через інновації. Визначення, планування та реалізація високоякісних дослідницьких проектів та проектів з розробки матеріалів відіграють дуже важливу роль. По-друге, важливо забезпечити нашій команді простір і свободу для інновацій. Ми виділяємо спеціальні ресурси та час для досліджень та експериментів. Ми підтримуємо культуру, яка цінує творчість і вчиться на помилках. Інновації - це командний вид спорту. Нарешті, різноманітність нашої команди є значним внеском у наш інноваційний успіх.



«Наша відкрита науково-дослідницька культура дозволяє нам обмінюватися знаннями та технологіями, що сприяє розвитку ідей та прогресу».



Bernhard Bosshard  
Regional Head of R&D  
Asia Pacific



Michael Guenther  
Head of Corporate  
Intellectual  
Property



Elyes Jendoubi  
Head of Innovation &  
Sustainability Japan



Науково-дослідні розробки Sika в Японії використовують передові технології та дух співпраці.

# ФОРМУЛА ГЛОБАЛЬНОГО УСПІХУ SİKA JAPAN: ІННОВАЦІЇ, ІНТЕГРАЦІЯ, НАТХНЕННЯ

• • •

**Чи могли б ви описати вплив співпраці між командами інтелектуальної власності та дослідницькими розробками для заохочення інновацій? Як це партнерство гарантує, що нові ідеї є інноваційними та добре захищеними?**

**Майкл:** Співпраця між командами досліджень і розробок та інтелектуальної власності має важливе значення для сприяння інноваціям, особливо в технологічно інтенсивних галузях із залученням хіміків та інженерів. Ці професіонали повинні розуміти права інтелектуальної власності та механізми захисту, що покращує їх здатність до інновацій у правовому та конкурентному середовищі. Інтеграція навчання з інтелектуальної власності та доступ до штатних патентних повірених та інженерів у таких місцях, як Японія, підвищує обізнаність у сфері інтелектуальної власності серед дослідницько-конструкторського персоналу. Таке налаштування оптимізує процес звітування про винахід і захист. Процес подачі заявки на патент створює вигідну структуру для інновацій. Проте отримання патенту не гарантує успіху на ринку; винахід повинен відповідати потребам і перевагам ринку, щоб бути життєздатним. Таким чином, співпраця між R&D та ІВ має ключове значення для забезпечення прав ІВ та узгодження інновацій з потенціалом ринку. Приємно бачити, як наші продукти стрімко зростають на ринку, і знати, що наші патенти надійні.

**Під час інтеграції придбаної компанії часто виникають такі проблеми, як об'єднання технологій і узгодження корпоративної культури. Чи могли б ви навести приклади таких проблем, з якими зіткнулися дослідження та розробки в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні?**

**Бернхард:** На початку часто виникає багато запитань і невідомостей, які можуть викликати у людей почуття незручності. Однак, віддаючи перевагу людям і взаємодіючи з ними у формі співпраці та інклюзивності, ми можемо допомогти зміцнити довіру та дати їм відчуття себе частиною нашої родини Sika. Наша відкрита культура досліджень і розробок дозволяє нам ділитися знаннями та технологіями, що сприяє розвитку ідей і прогресу. Наприклад, коли ми придбали Hamatite, вони брали участь у наших глобальних днях хімії вже на другий день і були в захваті від нашої технології затвердіння. Вони швидко впровадили цю технологію. Ще один випадок: ми провели науково-дослідний семінар із домішок лише через місяць після придбання MBCC.



Від лабораторії до ринку: Спільна зустріч MBCC та Sika Japan з місцевими клієнтами з метою оприлюднення стратегії Sika до 2028 року для сегменту добавок та бетонів, на якій було представлено нове та інноваційне спільне портфоліо.

**Як R&D в регіоні APAC готується до вирішення цих викликів та використання їхніх переваг?**

**Бернхард:** Придбання MBCC було захоплюючим придбанням для R&D, оскільки ми об'єднали цікаві та цінні технології. Ми одразу знайшли спільну мову і були раді обмінюватися досвідом та вчитися один в одного.

## ЯК ІНТЕГРАЦІЯ МВСС СПРИЯЄ КАР'ЄРНОМУ РОСТУ

### UPEN PATEL

Упен Патель - **Head of Target Markets- APAC**, розташований у Сінгапурі. Він приєднався до MBCC Group у 2002 році, тоді він починав з посади регіонального менеджера з продажу. Упен каже, що найбільшою зміною за останній рік для нього став перехід від невизначеного середовища до стабільного та захоплюючого, з чітким довгостроковим баченням та місією. Упен визначає дух Sika як застосування інноваційних рішень для вирішення проблем будівельної галузі з підприємницьким мисленням. «Для мене, - каже він, - культура Sika є дуже доброзичливою, орієнтованою на співпрацю та інклюзивною».



**“Ми перейшли від невизначеності до стабільності”**

Одним з проектів, який був важливим для Упена і характерним для співпраці між колегами з Sika та MBCC, це відкриті та прозорі семінари з ребрендингу продукції з корпоративними командами цільових ринків. За його словами такі семінари надали йому впевненості, що він може робити свій внесок на рівних. Упен вбачає найбільшу можливість у підвищенні ефективності будівництва, подовженні життєвого циклу конструкцій та зменшенні потреби в технічному обслуговуванні, що призведе до сталого будівництва. На його думку, Sika має потужний портфель продуктів і рішень, які можуть вирішити ці проблеми і створити цінність для клієнтів і суспільства.

### ASTRID GOERGE

Коли справа доходить до управління навколишнім середовищем, охороною здоров'я, безпекою та якістю, Астрід Гьорге - експерт у цій сфері. Вона була залучена до EHSQ протягом усієї своєї кар'єри: як керівник заводу, користуючись послугами EHSQ, та як керівник корпоративних функцій EHSQ, розробляючи та надаючи ці послуги. «Досвід роботи з EHSQ з обох точок зору є дуже корисним, коли ми хочемо продовжувати розвивати ключові напрямки EHSQ в компанії Sika», - каже вона. Питання EHSQ повинні бути представлені таким чином, щоб бути зрозумілими для всієї організації, а підтримка повинна надаватися в рамках всієї спільноти EHSQ, щоб ми могли надалі розвивати нашу культуру безпеки. **Як керівник EHSQ в регіоні EMEA** компанії Sika, вона відповідає за цю функцію в усьому регіоні - роль, яку вона раніше виконувала в глобальному масштабі в компанії MBCC. Через рік після придбання, вона називає злиття різних організаційних форм найбільшою зміною. «А оскільки люди завжди важливіші за організаційні схеми, для мене було особливо важливо швидко визначити та інтегрувати ключових гравців з обох організацій», - каже Астрід.



**“EHSQ має бути практичним”**

Дух Sika був дуже корисним. Ця культура означає, що існує багато прямого спілкування, що менеджери зустрічаються та обмінюються ідеями на різних ієрархічних рівнях. «Внутрішні заходи роблять хороші ідеї видимими, а також показують, наскільки вмотивованими є співробітники Sika», - каже вона. «Ми повинні переконатися, що безпека, зокрема, завжди на першому місці. Завжди є місце для вдосконалення з точки зору продуктивності, але тенденція показує, що ми на правильному шляху».

Подальші покращення будуть досягнуті завдяки цілеспрямованим програмам з безпеки. «Наша мета полягає в тому, щоб усі співробітники усвідомили, що вони є найважливішою частиною будь-якої культури безпеки. А ми, спільнота EHSQ, надаємо необхідні інструменти, процеси та інформацію. Хороші показники в таких сферах, як безпека, охорона здоров'я та захист навколишнього середовища, також є фактором репутації. «Наприклад, я пишаюся тим, що молоді випускники приєднуються до Sika, тому що ми пропонуємо здорове та безпечне робоче середовище, а також прагнемо до екологічно чистого майбутнього».

## ЯК ІНТЕГРАЦІЯ MBCC СПРИЯЄ КАР'ЄРНОМУ РОСТУ

### CARLOS HENRÍQUEZ

У Чилі процес інтеграції очолив Карлос Енрікес, який був генеральним директором MBCC Chile, а зараз є **Генеральним директором Sika Chile**. Він працював у Sika Chile з 2010 по 2015 рік, а потім перейшов до BASF на посаду генерального директора підрозділу будівельної хімії в Чилі, а потім керував цим бізнесом як окремим підрозділом у складі MBCC.

Карлос каже, що «одним з наших пріоритетів зараз є забезпечення культурної відповідності, прийняття різноманітності, управління очікуваннями та побудова єдиної Sika». За словами Карлоса, організація вже живе цим «новим» процесом, але він «вимагає гнучкості та співпраці. Іноді він вимагає від нас вийти із зони комфорту та бути відкритими до нових можливостей». Карлос вважає, що придбання принесло багато можливостей та синергії для бізнесу: «Для мене дух Sika означає досягнення результатів, що перевищують очікувані, гнучкість, прозорість та відповідальність».

Він переконаний, що ми поділяємо спільні цінності - і: «Я відчуваю, що ми говоримо спільною мовою бізнесу». Він також підкреслює деякі досягнення процесу інтеграції в Чилі, такі як створення нового бізнес-підрозділу (БП) «Гірничодобувна промисловість» та реорганізація БП «Бетон та інфраструктура» і БП «Підрядники».

Однією з віх процесу інтеграції став вітальний захід, проведений у травні, на якому вперше зустрілися команди MBCC та Sika. Для Карлоса ця подія мала успіх, тому що люди зрозуміли, що у них багато спільного. «Перед початком заходу була певна нервовість, але коли ми почали працювати разом, я побачив, що люди почуваються комфортно».



**"Ми говоримо спільною мовою бізнесу"**



### FRANK RÖSIGER

Франк Рьозігер (Frank Rösiger) призначений **Head of Operations at Sika Germany** з 1 квітня 2024 року. Раніше він обіймав посаду директора з виробництва та технологій в компанії PCI, яка спеціалізується на виробництві плиткових клеїв. Франк почав свою кар'єру в галузі будівельної хімії в компанії PCI в 1997 році, одразу після закінчення університету. Потім він обіймав різні посади в BASF, перш ніж повернутися в PCI в 2013 році, спочатку на посаду керівника виробництва, а з 2017 року також на посаду технічного керуючого директора.

Придбання MBCC компанією Sika рівно рік тому стало для нього великим кроком: «Ми нарешті стали частиною сильної компанії, для якої будівельна хімія завжди була основним бізнесом», - говорить Франк. Для нього це означало: нарешті взаєморозуміння в проектах з материнською компанією, нарешті обговорення дивлячись один одному в очі. Франк одразу відчув дух Sika під час своїх перших зустрічей з колегами з виробництва в регіоні EMEA.

#### «Відданість будівництву»

«Мене з самого початку вразило те, що Sika може зробити, віра в технології, прихильність до будівництва та тісна співпраця з користувачами». З точки зору контенту, команди Sika та MBCC змогли одразу «зістикуватися». «В операційній сфері, однак, ми дуже залежимо від спільних платформ, і їхня інтеграція ще не завершена». Тому нетерпіння зростає: «Ми хочемо прискоритися». Франк переконаний: «Як тільки IT-платформа буде створена, ми зможемо вивільнити ще більше енергії та реалізувати весь наш потенціал». Мотивація на майбутнє також походить від зосередженості Sika на сталому розвитку. Франк зазначив: «Звичайно, ми також хочемо вивести наші заводи на "чистий нуль", що не тільки корисно для навколишнього середовища, але й клієнти також очікують, що ми будемо лідерами в галузі інновацій». А цього можна досягти, лише обмінюючись знаннями, що виходять за межі заводу. «Фундамент закладено, тепер ми наполегливо працюємо для досягнення результату», - каже Франк.

## SIKA TA MBCC – ЧУДОВЕ ПОЄДНАННЯ

### ЕМЕА: СПІЛЬНА ЕКСПЕРТИЗА НАДІЙНОГО ГІДРОІЗОЛЯЦІЙНОГО РОЗЧИНУ ДЛЯ ДИСТРИБУЦІЙНОГО БІЗНЕСУ ПІВНІЧНОЇ ЄВРОПИ

Колишній завод MBCC в місті Хам, Бельгія, став місцем проведення демонстрації продукції та навчального семінару за участю менеджерів з дистрибуції Sika в Північній Європі, а також регіональних і корпоративних експертів з гідроізоляції, дистрибуції та досліджень і розробок, організованого Хактаном Сахіном і Карлом Найтом з відділу гідроізоляції регіону EMEA, під керівництвом Пола Магера, генерального директора Sika в Бельгії.

Основною метою семінару було обговорення запуску нової лінійки гідроізоляційних розчинів. Ці матеріали не тільки більш стійкі, але й пропонують більш високі експлуатаційні характеристики для клієнтів. Вони містять менше цементу або навіть не містять цементу, а це означає, що вони мають менший вплив на навколишнє середовище, при цьому легкі у застосуванні, мають гарну адгезію та стійкість до води і морозу.

Команда мала можливість дізнатися більше про особливості та переваги нових матеріалів, а також про технічну та маркетингову підтримку, яку компанія Sika надає для їх впровадження в країнах. Семінар також дозволив учасникам плідно обмінятися досвідом та кращими практиками, поділитися своїми думками та відгуками про матеріали та ринкові тенденції. Він також підкреслив переваги розширеної виробничої бази, яку Sika отримала від придбання колишнього заводу MBCC в Хамі, і спільного досвіду команд, які підтримували розробку та адаптацію матеріалів для виробництва на цьому заводі.

Семінар став чудовим прикладом того, як компанія Sika об'єднує експертів і працює разом для успішного майбутнього зростання, пропонуючи клієнтам стійкі рішення. Він також підкреслив спільну співпрацю між експертами з досліджень та розробок, операційними, технічними командами та командами з продажу.



Навчання у місті Хам: Співпраця різних відділів.



Демонстрація матеріалу.



Zoran Iljadica, Area Manager Europe North, зазначив:

«Ще кілька років тому безцементні розчини здавалися нереальними, але в Sika ми прагнемо вийти за рамки очікуваного, і наші

експерти зробили це реальністю. Наші гідроізоляційні розчини тепер ще більш екологічні та забезпечують кращі характеристики. Завдяки вдосконаленому спільному виробництву та досвіду ми маємо чудову можливість найкраще обслуговувати наших клієнтів за допомогою інноваційних рішень».



# УСПІШНА СПІВПРАЦЯ

SIKA TA MBCC – ЧУДОВЕ ПОЄДНАННЯ



Керівники команд із Sika та колишнього MBCC були зібрані разом, щоб розвивати свої лідерські навички.

## ЕМЕА: ПРОГРАМА РОЗВИТКУ ЛІДЕРСТВА ДЛЯ УСПІШНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В РЕГІОН "ЄВРОПА СХІД"

Люди та культура є одним із стратегічних стовпів Sika, а інвестиції в працівників та майбутніх лідерів через навчання лідерству є ключовим елементом. Нещодавнім прикладом є впровадження «Програми прискорення лідерства (LAP)» для всіх менеджерів по роботі з персоналом, розробленої корпоративним відділом кадрів/навчання та розвитку.

У Східній Європі ця програма була використана як один з багатьох заходів, спрямованих на інтеграцію колишніх колег з MBCC. Через кілька місяців після завершення угоди з MBCC, керівники відділів та команд з Sika та колишньої MBCC були зібрані разом, щоб розвинути свої лідерські навички у світлі Зобов'язань щодо лідерства та щоденного втілення "Духу Sika".



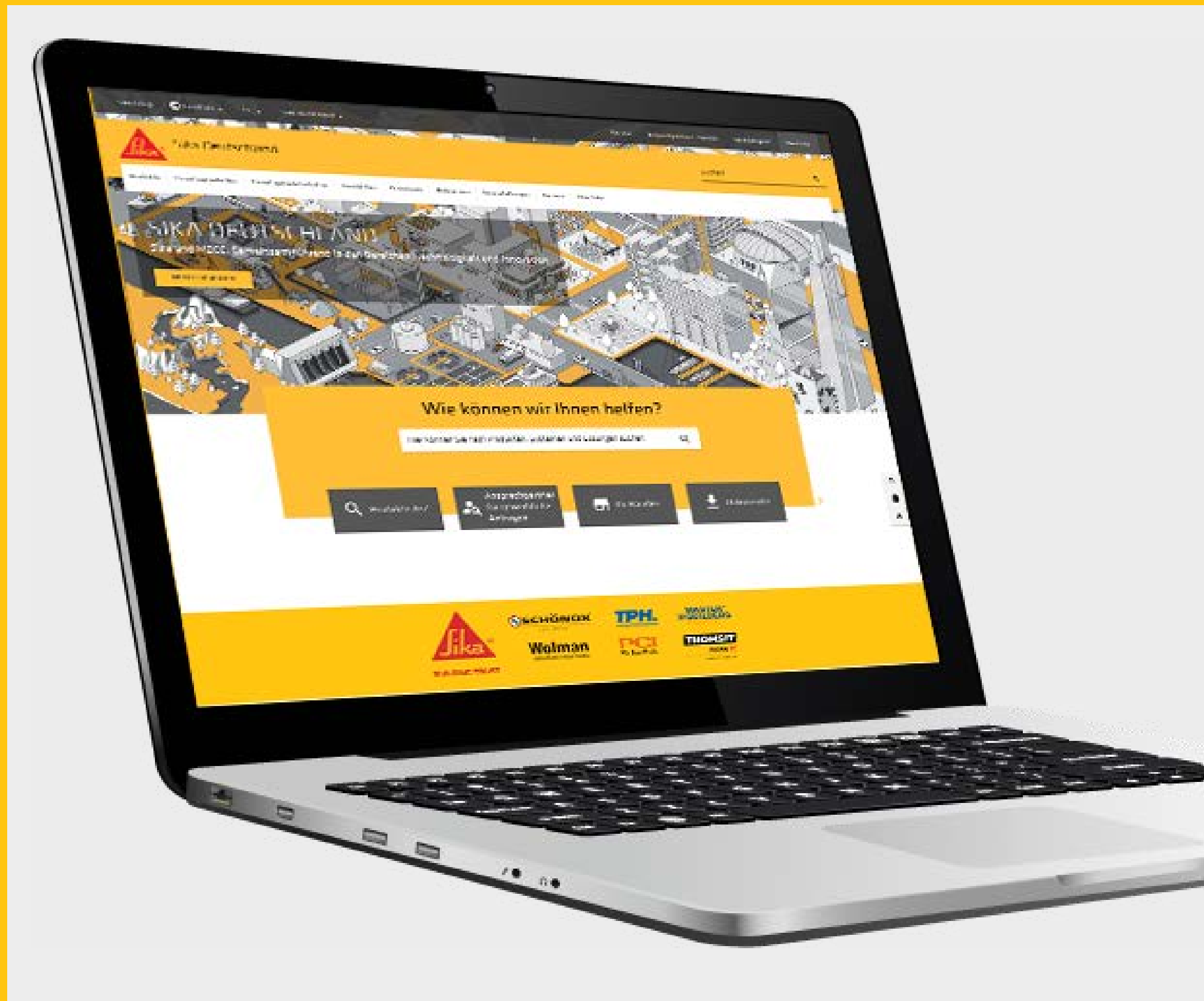
Thomas Schobinger, Area HR Manager Europe East, зазначив:

«Об'єднання керівних команд Sika та колишньої MBCC незабаром після завершення придбання для обговорення та обміну цінностями та принципами є одним з ключових факторів успішної інтеграції в Sika. Це також важливий спосіб продемонструвати, що тепер ми є однією командою. Протягом трьох сесій з

учасниками з 10 країн, було дуже вражаюче бачити, як колеги обмінювалися досвідом та зростали разом. Крім того, проведення LAP є прикладом нашої здатності впроваджувати Лідерські зобов'язання - наші глобальні лідерські цінності та принципи - глибоко в місцеві організації».



SIKA TA MBCC – ЧУДОВЕ ПОЄДНАННЯ



## ЕМЕА: НІМЕЧЧИНА - БРЕНДИ SIKA, PCI, THOMSIT ТА SCHÖNOX ЗРОСТАЮТЬ РАЗОМ

Станом на 1 квітня 2024 року компанія Sika об'єднала та реорганізувала свій дистриб'юторський бізнес в рамках інтеграції групи MBCC в Німеччині: Тепер Sika пропонує своїм клієнтам об'єднаний портфель брендів Sika, PCI, SCHÖNOX і THOMSIT у сфері дистрибуції. В результаті інтеграції брендів буде також створена спільна організація продажів і спільна стратегія маркетингу. Завдяки цій новій структурі Sika прокладає курс на подальше зростання в найближчі роки.



«Це створює реальну додаткову цінність для наших клієнтів, оскільки в майбутньому ми зможемо пропонувати їм наші інноваційні та екологічні рішення та матеріали з одного джерела. Таким чином, ми прискорюємо стійку трансформацію будівельної галузі та підтримуємо наших партнерів у подальшому зменшенні їхнього вуглецевого сліду. Завдяки потужній та сильній спільній організації продажів ми досягнемо подальшого зростання компанії Sika та зможемо забезпечити значний ефект від перехресних продажів», - говорить Даніела Шмідле, генеральний директор Sika в Німеччині.

# УСПІШНА СПІВПРАЦЯ

## SIKA TA MBCC – ЧУДОВЕ ПОЄДНАННЯ

### ЕМЕА: САУДІВСЬКА АРАВІЯ - ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ ТА СПРИЯННЯ СТАЛОМУ РОЗВИТКУ

Королівство Саудівська Аравія з населенням близько 35 мільйонів має амбітні плани на майбутнє. Очікується, що численні гігапроекти забезпечать високі темпи зростання будівельної галузі протягом наступних кількох років. Одна лише футуристична зона розвитку NEOM вже уклала контракти на будівництво на суму близько 30 млрд. доларів США. Інші великі проекти знаходяться в стадії розробки, а житлове будівництво також динамічно зростає.

На цьому тлі відбулася перша спільна зустріч з продажу Sika/MBCC. Під час зустрічі місцева команда зосередилася на різних темах, включаючи аналіз ринку, стратегії розвитку бізнесу, огляд ефективності продажів та нову організаційну структуру.



Зустріч зібрала близько 400 співробітників з усієї Саудівської Аравії.  
«Тепер ми одна команда, і ми з оптимізмом дивимося в майбутнє».



Алі Хакамі, генеральний директор Sika в Саудівській Аравії, також відзначив сесію мозкового штурму, під час якої з'явилися ідеї щодо можливостей зростання: «Завдяки об'єднанню зусиль Sika та колишньої MBCC ми готові до зростання. Важливою темою були можливості перехресних продажів з нашим об'єднаним портфоліо».

Через особливу ситуацію в структурі власності, Sika в Саудівській Аравії розпочала офіційну інтеграцію лише в січні цього року. Однак команда з продажу вже працювала над створенням синергії між усіма відділами. Синергія між двома командами закупівель вже дала свої результати. Одним з яскравих прикладів синергії стала співпраця між командами Sika та колишнього MBCC, які працювали над проектом NEOM. «Завдяки узгодженню їхніх знань про ринок і посиленню один одного, ми змогли скористатися більшою кількістю бізнес-можливостей, що призвело до збільшення частки ринку», - говорить Алі Хакамі.

У ринковому ландшафті Саудівської Аравії з'являються привабливі перспективи у секторі відновлюваної енергетики. Цьому зростанню сприяють активні заходи уряду з диверсифікації джерел енергії та сприяння сталому розвитку.

Окрім обговорення стратегій продажів, зустріч також сприяла зміцненню командного духу: «Зустріч була для нас як "Day One"», - сказав менеджер з маркетингу Анзад Батарудін. Другий день зустрічі зібрав близько 400 співробітників з усієї Саудівської Аравії, які взяли участь у різноманітних заходах з розвитку командної співпраці.

# УСПІШНА СПІВПРАЦЯ

SIKA TA MBCC – ЧУДОВЕ ПОЄДНАННЯ



## АМЕРИКА: ДОМІНІКАНСЬКА РЕСПУБЛІКА - СИЛЬНА ТЕХНОЛОГІЧНА СИНЕРГІЯ ТА МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ ПЕРЕХРЕСНИХ ПРОДАЖІВ

Домініканська Республіка - одна з найбагатших на корисні копалини країн Карибського басейну. Країна має давню історію видобутку корисних копалин і залучила іноземні інвестиції від різних великих корпорацій. Компанія Sika Dominicana, лідер у виробництві бетонних розчинів, вийшла в гірничодобувний сегмент протягом останніх двох років, постачаючи епоксидні та цементні розчини для відкритих кар'єрів. Зараз компанія також надає рішення для першого тунелю метро в країні, який знаходиться на стадії підготовки до будівництва. Завдяки придбанню MBCC були використані широкі можливості перехресних продажів і технологічної синергії: Клієнти можуть оптимізувати свої виробничі та операційні процеси в технології торкретування, підвищуючи ефективність, контроль відскоку, відповідність міцності на стиск і забезпечуючи суміш, яка створює належний стандарт безпеки. Компанія прагне впроваджувати інноваційні технології як від Sika, так і від MBCC, щоб стати стратегічним партнером у цьому секторі. Зараз Sika Dominicana пропонує рішення для консолідації ґрунтів, такі як ін'єкційні смоли, ремонт пошкоджених ділянок методом торкретування, поліпропіленова фібра та інші рішення з доданою вартістю.

## АМЕРИКА: МЕКСИКА - РЕГІОНАЛЬНА ЗУСТРІЧ ВІДДІЛІВ ПІДЛОГИ ТА ПОКРІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ 2024

Регіональна зустріч Sika з питань матеріалів для влаштування підлог та покрівельних покриттів в Латинській Америці пройшла з великим успіхом. Вперше захід відбувся на колишньому заводі MBCC в місті Тланепантла, штат Мексика, з 11 по 15 березня. Понад 35 колег з різних країн регіону разом з корпоративними експертами взяли участь у зустрічі, що зробило її чудовим майданчиком для дискусій, дебатів, ідей та, перш за все, для чудової командної роботи. Порядок денний був наповнений такими ключовими темами, як спільні можливості перехресних продажів і перспективні сегменти ринку, такі як центри обробки даних і нові технології на обох ринках. Учасники також обговорили останні розробки в області інтеграції продуктів, наприклад, з Sika Ucrete. Також були організовані практичні демонстрації матеріалів та систем. У свою чергу, деякі країни поділилися з учасниками Форуму своєю поточною ситуацією, сильними сторонами, викликами, загрозами, але, перш за все, можливостями.



## SIKA TA MBCC – ЧУДОВЕ ПОЄДНАННЯ

### АМЕРИКА: SIKA U.S. - СИЛЬНІША РАЗОМ З НОВИМ БІЗНЕС-ПІДРОЗДІЛОМ SIKA FACADES

Sika US Facades - це підрозділ компанії Sika, який пропонує широкий асортимент матеріалів і систем для зовнішніх теплоізоляційних оздоблювальних систем (EIFS) і штукатурки. EIFS і штукатурка - це системи облицювання, які забезпечують поліпшену теплоізоляцію, стійкість до атмосферних впливів і естетичну привабливість фасадів будівель.

EIFS є ключовим фактором для скорочення втрат тепла через огорожувальні конструкції та фасад, на які припадає значна частина енергоспоживання в будівлях. Sika працює з декількома брендами в галузі фасадів, включаючи Parex®, LaHabra® та SikaWall® як допоміжних матеріалів. Зараз портфоліо поповнилося брендом Senergy® від MBCC. Ці бренди охоплюють широкий спектр матеріалів, таких як повітряні/погодні бар'єри, базові покриття, фінішні покриття, клеї, герметики, покриття та аксесуари.

Нещодавно компанія Sika створила новий бізнес-підрозділ Sika Facades, щоб об'єднати колишні команди Parex/Sika та MBCC, а також оптимізувати процеси та стратегії для фасадного сегменту. Підрозділ оптимізує своє виробництво і ланцюги поставок, щоб бути ближче до клієнтів і в той же час вдосконалює процеси обслуговування клієнтів і роботи над підбором кольорів для кращого обслуговування клієнтів. Новий підрозділ очолив Конрад Вернталер (Konrad Werntaler), старший віце-президент будівельних оздоблювальних систем, який раніше обіймав керівні посади в MBCC U.S.

Бізнес-підрозділ Sika US Facades отримує вигоду від спільного ноу-хау та досвіду колишніх співробітників Parex/Sika та MBCC, які швидко об'єдналися в одну спільну команду, щоб найкраще обслуговувати клієнтів та постачати високоякісні продукти та системи. Новий бізнес-підрозділ також отримує вигоду від можливостей перехресних продажів, пропонуючи, таким чином, взаємодоповнюючі портфелі продуктів від інших бізнес-підрозділів Sika. Крім того, новий підрозділ використовує науково-дослідні та інноваційні ресурси Sika для розробки нових і вдосконалених рішень для фасадного ринку, зосереджуючись на стійкості, продуктивності та естетиці. ● ● ●



Sika U.S. фокусується на фасадах.



Стійкість, експлуатаційні характеристики та естетика є ключовими для інноваційних фасадів.

Konrad Werntaler зазначає:



«Ми дуже раді об'єднати найкраще з обох світів - Parex/Sika та MBCC. Завдяки нашим сильним брендам, досвідченій команді та інноваційним екологічним рішенням Sika стане лідером на ринку фасадів. Ми бачимо величезний потенціал для швидкого прибуткового зростання в цьому сегменті, зумовлений здоровим ринком житла в США та зростаючим попитом на ефективну теплоізоляцію, що забезпечується нашими системами EIFS».

# УСПІШНА СПІВПРАЦЯ

SIKA TA MBCC – ЧУДОВЕ ПОЄДНАННЯ

Carlo Faber, Corporate Market Development Manager Building Finishing, говорить:



«Ми стаємо справжнім лідером у сфері екологічних рішень для будівельної галузі. Завдяки нашому інтегрованому портфелю матеріалів ми маємо під рукою все необхідне для найкращого обслуговування наших клієнтів».



Були продемонстровані матеріали та рішення.

• • •

Нещодавно компанія Sika взяла участь у виставці Build24, організованій Асоціацією виробників стін та стель (AWCI) в Орландо, штат Флорида. Виставка стала платформою для демонстрації новітніх матеріалів, послуг та рішень для індустрії фасадів, а також для об'єднання професіоналів та експертів з усього сектору. Компанія Sika представила свій широкий асортимент продукції та систем для EIFS і продемонструвала свою лідерську позицію. Компанія Sika також провела різноманітні поглиблені тренінги, мережеві заходи та зустрічі з клієнтами, щоб поділитися своїми знаннями та ідеями.



Компанія Sika продемонструвала свій широкий асортимент продукції та систем для стін і стель.

## SIKA TA MBCC – ЧУДОВЕ ПОЄДНАННЯ

### АЗІАТСЬКО-ТИХООКЕАНСЬКИЙ РЕГІОН: СИКА ДЕМОНСТРУЄ ІННОВАЦІЇ НА ЗАХОДАХ З ВІТРОЕНЕРГЕТИКИ В АЗІЇ

Нове об'єднане портфоліо Sika/MBCC відкриває новий вимір стійких рішень для відновлюваної енергетики. Компанія Sika представила свої інноваційні рішення та послуги з підливання башти вітрових турбін на двох великих вітроенергетичних заходах в Азії: Wind Energy Asia 2024 на Тайвані та Wind Expo 2024 в Японії.

Wind Energy Asia 2024, що проходила 6-8 березня у виставковому центрі Гаосюн, була найбільшою виставкою вітроенергетики на Тайвані. Компанія Sika представила свої кращі в своєму класі рішення для тампонажних розчинів які використовуються для встановлення вітрових турбін на прибережних шельфах і проекти, завершені в регіоні. Цементні розчини Sika для робіт у прибережних районах спеціально розроблені для забезпечення високоміцної структурної стабілізації і точного вирівнювання фундаментів прибережних вітрових турбін. Вони витримують найскладніші умови і були використані в декількох вітроенергетичних проектах у морській зоні на Тайвані, в Китаї та Японії, в тому числі в останньому проекті Hai Long на Тайвані.

Wind Expo 2024, що проходила в Tokyo Big Sight з 28 лютого по 1 березня, була найбільшою виставкою вітроенергетики в Японії. Підрозділ континентального та морського будівництва Sika представив потенційним клієнтам і партнерам свої рішення і послуги з тампонажу та підливання прибережних вітрових турбін. Вітроенергетика є ключовим сектором для досягнення вуглецевої нейтральності, і компанія Sika прагне підтримувати її зростання та розвиток.

За офіційними даними, до 2030 року встановлена потужність вітроенергетичних установок які встановлені у прибережному шельфі має досягти 10 ГВт, а до 2040 року - 30-45 ГВт. З 2020 року компанія Sika поставила понад 40 000 тонн цементних розчинів SikaGrout 9000-серії для морських проектів в АТР, зберігаючи свою позицію сильного галузевого постачальника. Окрім інноваційних цементних розчинів для встановлення прибережних вітрових турбін, Sika також має сильні позиції в галузі наземних вітроенергетичних установок. Компанія пропонує рішення для наземної вітроенергетики від лопаті до фундаменту і прагне забезпечити належну технічну підтримку для більш економічних, швидких, безпечних і якісних результатів.



У день запуску Wind Energy Asia в Тайвані місцева команда вітала Філіпа Йоста, регіонального менеджера в Азії та Тихоокеанському регіоні, та Джонатона Шаркі, керівника відділу інженерної реконструкції цільових ринків Азійсько-Тихоокеанського регіону, з початком роботи над проектом.

SIKA Є СКРІЗЬ, А ТЕПЕР ЩЕ СИЛЬНІША.

