



# 6 THÁNG THÀNH CÔNG CHUNG

TÍCH HỢP MBCC - NHỮNG CÂU CHUYỆN THÀNH CÔNG TRÊN TOÀN THẾ GIỚI

Một trận đấu  
hoàn hảo  
Tích hợp MBCC và  
những con số

Chiến lược  
Sika 2028  
Vượt kỳ vọng.

Hợp tác thành  
công  
Sika và MBCC -  
A Great Fit.

Toàn cầu nhưng địa  
phương  
Quản lý các Khối Kinh doanh Toàn cầu thành công.

**BUILDING TRUST**



# 6 THÁNG THÀNH CÔNG CHUNG

2

## NHỮNG CÂU CHUYỆN THÀNH CÔNG TRÊN TOÀN THẾ GIỚI

SỰ KẾT HỢP HOÀN HẢO:  
TẠO RA GIẢI ĐẤU ƯU TÚ VỀ ĐỔI MỚI VÀ  
BỀN VỮNG

3

CHIẾN LƯỢC 2028 - VƯỢT QUÁ DỰ KIẾN  
NĂM 4

NHỮNG ĐIỂM NỔI BẬT VỀ CÔNG NGHỆ  
VỚI MBCC HERITAGE

6

NƯỚC ĐI VĨ ĐẠI

8

HỢP TÁC THÀNH CÔNG

10

NGHỆ THUẬT TRỞ THÀNH "TOÀN CẦU  
NHƯNG ĐỊA PHƯƠNG"

16

CÁC TÍCH HỢP

18

SỐ LIỆU VÀ SỐ LIỆU

19

Chịu trách nhiệm: Dominik Slappnig  
Biên tập viên: Matthias Arnett,  
Sidonie Bauer, Tim Förschler, Klaus

Treichel

Thương hiệu "Master Builders  
Solutions" được sử dụng theo giấy  
phép từ Nghiên cứu Xây dựng & Công  
nghệ GmbH, Đức

## SUY NGÃM VỀ SÁU THÁNG THÀNH CÔNG CHUNG

Sáu tháng trước, vào ngày 2 tháng 5 năm 2023, chúng tôi đã kỷ niệm một ngày đặc biệt trong lịch sử của công ty: Việc mua lại MBCC Group đã chính thức đóng cửa. Ngày này đánh dấu sự kết thúc của một cuộc hành trình đã bắt đầu 18 tháng trước: Vào ngày 11 tháng 11 năm 2021, Sika tuyên bố ý định hợp nhất với MBCC.

Sự kiên trì, tập trung và sự tự tin của tất cả nhân viên trên toàn cầu đã được đền đáp: hơn 6.000 cựu nhân viên MBCC có kinh nghiệm và tận tụy đã chính thức gia nhập công ty chúng ta. Cùng nhau, chúng ta đã phát triển lớn hơn và mạnh mẽ hơn, và bây giờ là một lực lượng hàng đầu được tính trong ngành của chúng ta.

Nhìn chung, chúng tôi đã đạt được tiến bộ đáng kể và việc tích hợp đang đi đúng hướng: Hoạt động kinh doanh cơ bản của Sika và MBCC có quỹ đạo tăng trưởng rất giống nhau trong chín tháng đầu năm 2023. Với tốc độ tăng trưởng hữu cơ vừa phải từ 1% đến 1,5% so với thị trường khá tiêu cực nói chung, chúng tôi có thể giành được thị phần, một dấu hiệu đáng tin cậy của khách hàng. Quá trình tạo hiệp tác tích hợp đang tiến triển tốt. Hơn 1.000 dự án đã được xác định và trong Chiến lược 2028 mới, Tập đoàn vừa cam kết tăng mục tiêu hiệp lực từ 160–180 triệu CHF lên 180–200 triệu CHF. Cuối cùng, tinh thần ở cả hai bên của tổ chức là mạnh mẽ rõ rệt. Mọi người hiểu rằng việc mua lại này mang đến nhiều cơ hội cho 33.000 nhân viên của chúng ta. Sau nửa năm, chúng tôi tự hào khi thấy đồng nghiệp của cả hai công ty cộng tác rất tốt với nhau. Trong nhiều lần trong các cuộc họp chung, các nhân viên cũ của MBCC tích cực góp phần tìm kiếm giải pháp như thể họ đã làm việc với Sika trong nhiều năm. Một kết quả từ Khảo sát Tích hợp nổi bật là các đồng nghiệp ở cả hai phía đều hiểu được con đường tích hợp sắp tới. Đây là chìa khóa để tích hợp thành công tổng thể.

Khi quá trình tích hợp đã tiến triển, chúng ta đã chứng minh được thời gian và một lần nữa chúng ta bổ sung cho nhau tốt như thế nào – và làm việc cùng nhau thú vị như thế nào. Cho dù đó là sự mở rộng phạm vi phát triển toàn cầu của chúng tôi đến hơn 400 trang web hoặc các công nghệ bổ sung mà chúng tôi cung cấp để đáp ứng nhu cầu của khách hàng: Chúng tôi tạo ra giá trị tuyệt vời cho tất cả các bên liên quan. Chúng ta có một tương lai tuyệt vời phía trước, hãy cùng nhau làm việc vượt xa mong đợi.

THOMAS HASLER  
Tổng Giám đốc Điều hành



# SỰ KẾT HỢP HOÀN HẢO: TẠO RA NHỮNG ĐỔI MỚI VÀ LÀ NHÀ VÔ ĐỊCH VỀ BỀN VỮNG

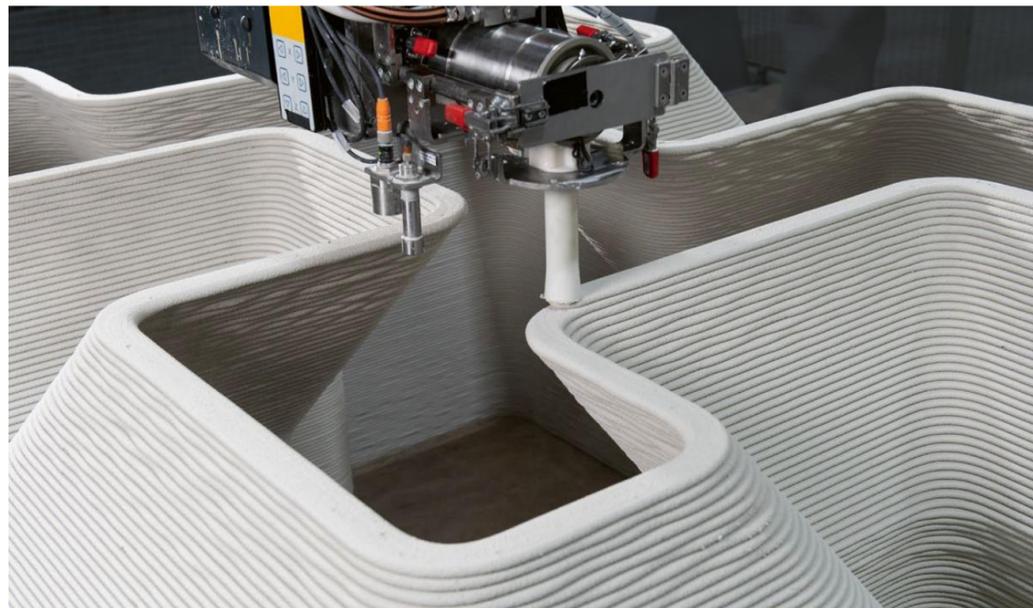
TÍCH HỢP MBCC TRONG CÁC SỐ LIỆU



## Sika VÀ MBCC CÙNG NHAU

- Hơn 33.000 nhân viên
- Hơn 400 nhà máy
- Có mặt tại 103 quốc gia
- Đối thủ đáng gờm trong lĩnh vực hóa chất xây dựng

Cùng nhau, chúng ta thêm vững mạnh! Cùng nhau chúng ta kiến tạo một tương lai rộng mở cho Sika, một Sika mạnh hơn và Sika phát triển hơn nữa.



> 1.400

VSÁNG KIẾN HIỆP LỰC  
ĐÃ ĐƯỢC CHỨNG  
NHẬN

60+

Chuyển giao  
sản xuất



# CHIẾN LƯỢC 2028 - VƯỢT KÌ VỌNG

NĂM 4

## SÁP NHẬP THÀNH CÔNG NHÓM MBCC

Sika gần đây đã tiết lộ Chiến lược mới 2028 - "Vượt kỳ vọng" trước 200 nhà đầu tư và phân tích Sika tại Ngày Thị trường Thủ đô của Sika 2023 vào ngày 3 tháng 10 tại Zurich. Chiến lược mới được xây dựng dựa trên mô hình tăng trưởng thành công của Sika.

"Sika được định vị hoàn hảo để hưởng lợi từ xu hướng lớn, cụ thể là gia tăng dân số thế giới, đô thị hóa, khan hiếm tài nguyên, số hóa cũng như biến đổi khí hậu. Chúng tôi tự tin rằng chúng tôi sẽ có thể đạt được và thậm chí vượt qua mục tiêu của chúng tôi," CEO Thomas Hasler nói.

Sika đã tự đặt ra các mục tiêu tài chính đầy tham vọng. Đáng chú ý nhất, tỷ lệ tăng trưởng hàng năm sẽ được nâng lên 6-9% (tính bằng tiền tệ địa phương) và mục tiêu lợi nhuận sẽ tăng lên mức biên EBITDA 20-23%. Khả năng sinh lời cao hơn chủ yếu sẽ đạt được bằng cách tạo đòn bẩy tăng trưởng, tăng hiệu quả hoạt động và cải thiện biên lợi nhuận vật liệu.

**THOMAS HASLER, Tổng Giám đốc Điều hành:**

"Vượt kỳ vọng - đó là những gì Sika đại diện cho cả bây giờ và trong tương lai. Chúng ta có hồ sơ theo dõi đã được chứng minh về việc mang lại hiệu suất vượt trội và giá trị bổ sung cho tất cả các bên liên quan. Với Chiến lược mới 2028, chúng ta có vị thế hoàn hảo để tiếp tục con đường phát triển lợi nhuận giá trị sâu sắc, văn hóa định hướng hiệu suất của chúng ta và đặc biệt là các đội ngũ Sika bền vững thành công. Tham vọng của chúng ta trong những năm tới được xây dựng dựa trên sức mạnh của chúng ta - những tận tâm trên toàn cầu. Với chiến lược mới này, chúng tôi muốn truyền cảm hứng và khích lệ nhân viên của chúng tôi giúp thúc đẩy sự chuyển đổi hướng tới một tương lai bền vững hơn, vì lợi ích của khách hàng và thế hệ sắp tới."



# CHIẾN LƯỢC 2028 - VƯỢT QUÁ DỰ KIẾN

NĂM 5

SÁP NHẬP THÀNH CÔNG NHÓM MBCC

Cựu quản lý MBCC  
André Burghardt,  
trình bày về các công  
nghệ đổi mới và cải  
tiến của MBCC trong  
buổi hội thảo Capital  
Markets Day



MARKET PENETRATION

**6-9%**  
annual growth in LC

INNOVATION & SUSTAINABILITY

**20-23%**  
EBITDA\*

ACQUISITIONS

**>10%**  
Operating free cash flow (as a % of NS)

PEOPLE & CULTURE

**20-25%**  
ROCE\*

**20%**

GHG emission reduction  
Scope 1 & 2  
(absolute reduction vs. 2022 base line)  
Scope 3  
reduction in line with net-zero pledge

**>80%**

Employee engagement rate  
external survey every 2nd year

**15%**

Natural resources  
reduction of waste disposed and  
water discharge per ton sold

MBCC synergies materialized

Trong chiến lược mới, tính bền vững là một phần không thể thiếu và là nền tảng chính. Mục đích của Sika là giảm phạm vi phát thải khí nhà kính áp đảo 1 và 2 – 20% vào năm 2028 so với năm 2022. Sika đang làm việc để giảm phát thải thông qua chuỗi giá trị của nó - phạm vi 3 - phù hợp với cam kết ròng bằng không của nó vào năm 2050. Hơn nữa, công ty cam kết sẽ tiêu tốn tiết kiệm tài nguyên thiên nhiên và giảm khối lượng chất thải được tạo ra và nước xả thải trên mỗi tấn được bán ra 15% vào năm 2028 so với năm 2022. Cuối cùng, những người giúp thúc đẩy quá trình chuyển đổi hướng tới một tương lai bền vững hơn là cả khách hàng và thể hệ tương lai.

Sika tự hào về văn hóa và tinh thần mạnh dạn của chúng tôi, điều này còn toát ra từ mỗi nhân viên đang làm việc trên toàn bộ hệ thống Sika. Đối với Sika, đội ngũ nhân viên là tài sản có giá trị nhất và do đó, tỷ lệ gắn bó của nhân viên duy trì trên 80% trong những năm tới. Chính đội ngũ nhân viên mới là người thúc đẩy các chiến lược lớn nhỏ trong tổ chức.

Truy cập trang để tìm Chiến lược 2028 hiểu thêm.

# NHỮNG ĐIỂM NỔI BẬT VỀ CÔNG NGHỆ CỦA MBCC

ĐỔI MỚI VÀ TÍNH BỀN VỮNG LÀ TRỌNG TÂM CỦA SỨ MỆNH CỦA SIKA. HAI THỬ NGHIỆM CÔNG NGHỆ MỚI TỪ DANH MỤC MBCC TÌM HIỂU VỀ LĨNH VỰC CÔNG NGHỆ KẾT HỢP TỪ HAI PHÍA CÔNG TY.

Các khoáng chất nhẹ tự nhiên như pumice đã truyền cảm hứng cho sự phát triển của MasterProtect NFF 1000 IN và 2000 IN của các chuyên gia MBCC. Những thách thức lớn nhất đối với vật liệu xây dựng về cơ bản là như nhau xuyên suốt nhiều thế kỷ: Độ bền cao kết hợp với mật độ thấp và cách nhiệt tốt.

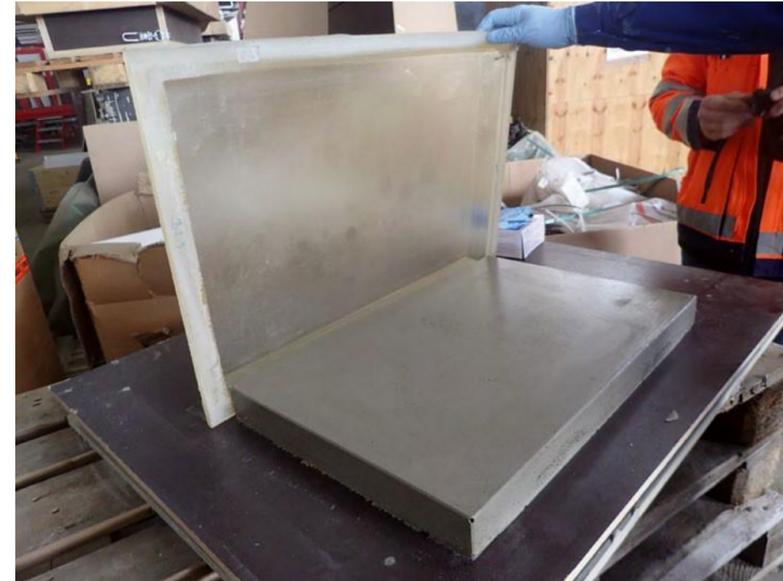
Ý tưởng đằng sau MasterProtect NFF là bắt chước cấu trúc xốp của đá bọt tự nhiên cho phép phát triển các sản phẩm nhẹ, hấp thụ tiếng ồn và cách nhiệt tương tự. Những sản phẩm này cũng có thể được tạo ra bất kỳ hình dạng hoặc đúc nào và có thể được sản xuất liên tục và theo kích thước lô lớn. Do đó, MasterProtect NFF 1000 IN và 2000 IN có thể được thực hiện dễ dàng như ván, khối, bộ phận bán thành phẩm, bộ phận xây dựng nhẹ và nhiều hơn nữa. Các khoáng chất nhân tạo thể hiện nhiều lợi thế và hơn thế nữa, chúng hoàn toàn có thể được tái chế.



"Động lực thúc đẩy đằng sau vật liệu cách điện vô cơ là đặc tính tuyệt vời của chúng liên quan đến chống cháy, khả năng cách điện, khả năng tái chế và sản xuất bền vững của chúng. Những tài sản độc đáo này cung cấp nhiều lựa chọn cho các nhà thiết kế và chuyên gia xây dựng trong ngành."

Herbert Ackermann, Giám đốc Đổi mới Toàn cầu tại Sika cho biết.

Bằng cách tích hợp MasterProtect vào danh mục đầu tư của mình, Sika đặt ra một tiêu chuẩn mới cho sự đổi mới bền vững trong ngành cách điện.



Hình dáng và bo mạch chủ - turing có thể thực hiện được với dòng sản phẩm mới từ Giải pháp Master Builders.



Ví dụ về khối bê tông được đổ đầy với bọt cách điện 35 mW / m<sup>2</sup>K



Ví dụ về khối đá hai lớp cách điện. MasterProtect NFF 2000 TRONG cách nhiệt tường và giữ các hình dạng mặt mà không cần gia cố.

# NHỮNG ĐIỂM NỔI BẬT VỀ CÔNG NGHỆ CỦA MBCC

7



Xolutec: Độ bền của thiết kế

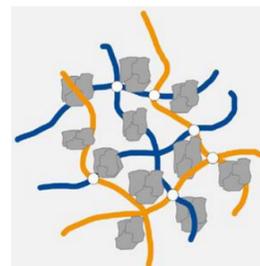
Công nghệ Xolutec được phát triển bởi các chuyên gia trên toàn cầu để giải quyết các vấn đề của các cấu trúc bê tông cốt thép trong các môi trường đầy thách thức. Đặc biệt, Xolutec cho phép một chiều dài mới về độ bền và có khả năng chống lại axit sulfuric sinh học. Ví dụ, màng cầu nứt hai thành phần dựa trên công nghệ Xolutec, cung cấp khả năng chống thấm liền mạch cho các khu vực dòng vào và dòng chảy ra của các nhà máy lọc nước, đường ống nước thải, nhà máy khí sinh học và bồn chứa cấp hai (hồ chứa).

Lớp phủ có thể được sử dụng trên một loạt các bề mặt cả khô hoặc ướt: Trên bề mặt ngang và thẳng đứng, trên bê tông buộc dây thép, chống lại sự tấn công hóa học, ăn mòn và cacbonat. Chu kỳ bảo trì dài và giảm chi phí vòng đời làm giảm đáng kể tổng chi phí sở hữu. MasterSeal 7000 CR cho các ứng dụng nước thải và khí sinh học chỉ là khởi đầu. Dựa trên những công nghệ này, sản phẩm MasterTop XTC đạt được các tính chất cơ học đặc biệt như khả năng chống va đập và mài mòn dẫn đến tuổi thọ kéo dài.

Mike Byrne, Hệ thống mạ CTH, chỉ ra lợi thế chính:



"Tính linh hoạt và khả năng cực kỳ cao của Xolutec để xây dựng một loạt các giải pháp cho các yêu cầu cụ thể tạo ra một chiều hướng mới trong công nghệ vật liệu cho ngành xây dựng. Nó góp phần xây dựng lòng tin với khách hàng, cho phép họ đáp ứng các thách thức của họ."



**Xolutec®**  
Durability by Design



### JUMOKE ADEGUNLE (BẰNG TIẾNG EN-US)

Jumoke Adegunle, cựu Giám đốc điều hành tại Master Builders Construction Chemicals Nigeria (MBCC), đã tiếp quản với tư cách là Tổng Giám đốc Bờ Biển Ngà Sika, Effective 1 tháng 10 năm 2023.

"Tôi rất hài lòng và vinh dự được tiếp nhận chức Tổng Giám đốc Sika. Tôi tin rằng với việc Sika và MBCC tham gia lực lượng, chúng ta sẽ có cơ hội giới thiệu các sản phẩm và giải pháp mới thú vị và cung cấp một danh mục lớn hơn và bền vững hơn nữa cho khách hàng của chúng ta. Điều này sẽ thúc đẩy thị trường của chúng ta, đặc biệt là ở khu vực phát triển nhanh ở Tây Phi. Gia nhập gia đình Sika sẽ cho tôi cơ hội phát triển hơn nữa và mở rộng kỹ năng cá nhân và bí quyết của mình."

Jumoke gia nhập MBCC Group năm 2021 với tư cách là Giám đốc điều hành của MBCC Nigeria. Bà có một kỷ lục dài trong ngành xây dựng ở nhiều vị trí quản lý, chiến lược và opera khác nhau ở cả châu Á và châu Phi.

### EMAH ERTIN

Emrah Ertin, trước đây là Phó chủ tịch cấp cao của Giám đốc khu vực Đông Âu tại MBCC, đã đảm nhận vai trò mới được thành lập của Trưởng khu vực Đông Bắc Âu (EUNE), có hiệu lực từ ngày 1 tháng 10 năm 2023. Khu vực mới Đông Bắc Âu bao gồm Nga, Belarus, Kazakhstan, Uzbekistan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Armenia và Iran.

Nhờ vào kinh nghiệm sâu rộng của mình trong kinh doanh hóa chất xây dựng, Emrah sẽ là công cụ trong việc nhận ra sự hợp lực ở các thị trường khác nhau. Ông có trụ sở tại Thổ Nhĩ Kỳ.

"Tôi tin rằng Sika và MBCC cùng cung cấp một danh mục đầu tư rất toàn diện, bền vững và sáng tạo cho ngành xây dựng. Điều này sẽ giúp khách hàng của chúng ta thành công hơn. Kết hợp với bí quyết ứng dụng sâu rộng và dấu ấn địa lý tuyệt vời của chúng tôi trong khu vực Đông Bắc Âu, chúng tôi sẽ là một nhân tố quan trọng trong thị trường. Tôi cảm thấy rất tự hào khi được dẫn đầu một đội Sika và MBCC tuyệt vời ở Đông Bắc Âu."

Emrah gia nhập MBCC năm 1998. Trong sự nghiệp hóa chất xây dựng, ông đã giữ nhiều vị trí quản lý khác nhau trong kỹ thuật, bán hàng và tiếp thị, cũng như các vị trí quản lý quốc gia và khu vực. Ông có trụ sở tại một số địa điểm như Istanbul, Athens, Almaty và Dubai.





### ANGELA MARIA BOTERO

Angela Maria Botero, hiện là Giám đốc Quốc gia cho doanh nghiệp MBCC ở Colombia, đã đảm nhận vai trò Giám đốc Nhà thầu BU tại Sika Colombia, có hiệu lực từ ngày 1 tháng 9 năm 2023.

"Tôi vô cùng biết ơn công ty vì đã cho tôi cơ hội hợp tác trong lĩnh vực mà tôi đam mê. Trong thời gian này, tôi có đặc quyền làm việc với một đội ngũ chuyên nghiệp đặc biệt. Việc hợp nhất các sản phẩm từ cả hai công ty đều có ý nghĩa rất lớn vì nó cho phép chúng tôi tạo ra một danh mục toàn diện các giải pháp góp phần vào sự phát triển của ngành xây dựng. Điều này, lần lượt, thúc đẩy chúng ta mở rộng sự hiện diện của mình trên thị trường và tăng cường nhóm applica- trong mỗi lĩnh vực chuyên biệt. Việc gia nhập Tập đoàn Sika đã giới thiệu tôi với một nhóm các cá nhân không chỉ là chuyên gia trong lĩnh vực tương ứng của họ, mà còn tỏa ra sự ấm áp như những cá nhân đã thu hút tôi và điều mà tôi rất đánh giá cao."

Angela đã làm việc với MBCC từ năm 2002, giữ nhiều vị trí khác nhau cho phép cô đóng góp đáng kể trong tất cả những năm này trong tổ chức.

# HỢP TÁC THÀNH CÔNG

## Sika VÀ MBCC – MẢNH GHÉP HOÀN HẢO

### HOA KỲ: TẠO RA CÁC CƠ HỘI MỚI

Quá trình tích hợp MBCC ở Hoa Kỳ đang diễn ra sôi nổi và các nhóm bán hàng đang cộng tác hàng ngày. "Nhìn chung tất cả mọi người đều rất hào hứng và chúng tôi đã bán chéo bằng cách tận dụng các sản phẩm mới và các sản phẩm bán chạy cho các dự án. Có rất nhiều khóa đào tạo hợp tác, nơi chúng tôi làm việc với khách hàng mục tiêu hiện tại của mình về cả sản phẩm MBCC và Sika để cung cấp nhận thức và tạo cơ hội mới cho danh mục sản phẩm rộng hơn cho người dùng cuối của chúng tôi." Michael Mastro, Phó Chủ tịch Tập đoàn Sika – RSB thương mại cho biết.



Chương trình đào tạo được thiết lập với một trong những mục tiêu nhà thầu lớn nhất của Sika tại Los Angeles, Hoa Kỳ. Đội ngũ mới kết hợp ở Nam California đã đào tạo nhà thầu về hệ thống lớp phủ lớp PUMA của Sikalastic® OneShot và MBCC. Các đội Sika đã bắt đầu bán hệ thống MBCC PUMA độc quyền trên hệ thống PUMA cũ của mình và đã bảo đảm một số dự án lớn cho năm 2024 với doanh số ước tính hơn 1 triệu USD.



Gene Shevchenko, cựu MBCC, và Joe Vullo, Sika, đã xây dựng một "gói" các sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu của khách hàng và cũng có sẵn trong khu vực. Đối với một dự án nhà để xe hiện có, hai chất bịt kín Sika đã được sử dụng kết hợp với màng MBCC Deck và Sikagard®-705L.



# HỢP TÁC THÀNH CÔNG

## Sika VÀ MBCC – MẢNH GHÉP HOÀN HẢO

### MAROC: ĐƯỢC ĐỊNH VỊ TỐT ĐỂ HỖ TRỢ NGÀNH CÔNG NGHIỆP XÂY DỰNG ĐỊA PHƯƠNG

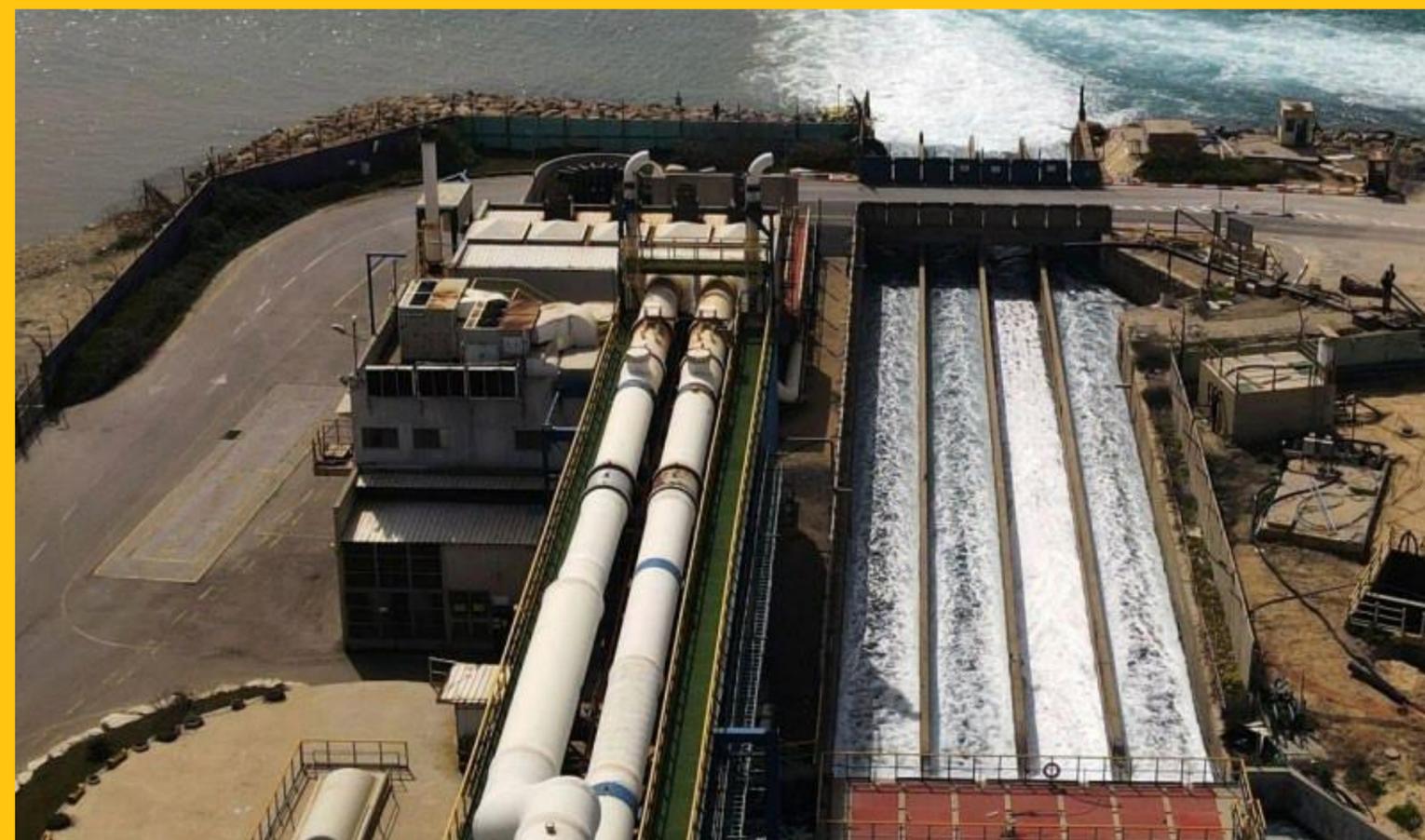
Maroc, nằm ở Tây Bắc Phi và có dân số 35 triệu người, đang trải qua sự tăng trưởng vững chắc. Gần 200 người trong vương quốc đang làm việc tại Sika.

Trong vài tuần đầu tiên sau khi mua lại, các đội ngũ nhân viên tại địa phương từ Sika và MBCC đã xoay sở để tìm cách hợp tác thành công trong mô hình kinh doanh chung. Đối với Marouane Zohry, Tổng Giám đốc Maroc, sự đổi đầu về năng lực và quyết tâm là rất quan trọng. "Ngay từ đầu, chúng tôi đã có thể tận dụng các thế mạnh riêng của mình và mang lại giá trị gia tăng thực sự."

Ví dụ là một đơn đặt hàng cho nhà máy khử muối Safi. Là một quốc gia, Maroc đã bận rộn cải thiện nguồn cung cấp nước cho dân số trong nhiều năm - do đó các nhà máy khử muối là cơ sở hạ tầng quan trọng giúp dự trữ. Đối với khách hàng Sogea, Sika Morocco đang đưa ra giải pháp sáng tạo từ danh mục MBCC vào dự án quy mô lớn: MasterSeal 7000 CR. Sản phẩm này dựa trên công nghệ Xolotec, một sự kết hợp độc đáo của mạng lưới polymer liên kết chéo và các thành phần vô cơ nhúng mật độ cao cung cấp độ bền cực cao cho toàn bộ hệ thống và sàn hàn kín.

Tuy nhiên, lợi ích chính của khách hàng không chỉ bao gồm cải tiến kỹ thuật mà còn cả thời gian giao hàng nhanh của hệ thống bảo vệ bê tông. Điều này chỉ có thể vì đội ngũ Ma-rốc của Sika đã có nhiều năm tiếp xúc với khách hàng đáng tin cậy, bên cạnh đó đội MBCC có thể thuyết phục bằng tiền bồi thường chuyên môn kỹ thuật của họ. Marouane Zohry nói: "Đó mới là hợp tác và phối hợp nhóm thực sự."

Trong một dự án uy tín khác, đội ngũ bán hàng Sika địa phương đã có thể dựa vào giải pháp từ Watson Bowman Acme. Là một phần của siêu tốc cảng Đại Tây Dương Dakhla, khách hàng, Société Générale des Travaux du Maroc (SGTM), sẽ nhận được vòng bi đàn hồi WABO Elatodec E. Chúng cần thiết để hấp thụ các rung động mạnh và các cú sốc địa chấn trong các cấu trúc bê tông. Ở đây, nhằm đem đến lợi ích cho khách hàng, các nhóm Sika và MBCC hỗ trợ lẫn nhau.



Marouane Zohry tự tin:

"Với tiềm lực địa phương và tinh thần đồng đội, chúng tôi đang có trong tay vị trí thuận lợi để hỗ trợ ngành xây dựng Ma-rốc."

Thành công mở khóa: Hợp tác và đổi mới cho nhà máy khử muối Safi

# HỢP TÁC THÀNH CÔNG

## Sika VÀ MBCC – MẢNH GHÉP HOÀN HẢO



## DUBAI, CÁC TIỂU VƯƠNG QUỐC Ả RẬP THỐNG NHẤT: CUỘC HỌP TIẾP THỊ AMEAP 2023 THÚC ĐẨY SỰ SÁNG TẠO

Vào tháng 9, các nhóm tiếp thị của MBCC và Sika đã hội tụ tại Dubai cho Cuộc họp tiếp thị Châu Phi, Trung Đông & Châu Á Thái Bình Dương (AMEAP). Ignacio Sanchez, Giám đốc địa phương, đã dẫn dắt đội ngũ tham quan nhà máy, cung cấp thông tin chuyên sâu và cận kề về các hệ thống quản lý địa điểm sản xuất. Sau một khoảng thời gian ngắn để nghỉ ngơi, những người tham gia đã bắt tay vào làm việc với các nhóm tông và hệ thống xây dựng. Vào ngày thứ hai, nhóm nghiên cứu đã khám phá cơ sở R&D hiện đại được thực hiện bởi Michael Schmidt, VP Phát triển AMEAP và nhóm của ông. Cuộc đối thoại tập trung vào danh mục đầu tư phân khúc các sản phẩm vừa ra mắt và chưa phát triển. Về bản chất, kết quả của cuộc họp chung ở Dubai là xây dựng các kết nối, thúc đẩy sự sáng tạo và tôn vinh tinh thần làm việc nhóm.

## CZECH REPUBLIC: EMEA R&D CEMENTITIOUS SCREEDS WORKSHOP

Hội thảo Cementitious Screeds EMEA R&D 2023 tại Chrudim, Cộng hòa Séc, tập trung vào việc tích hợp các giải pháp thanh giằng mới từ Sika và PCI/MBCC. Nó nhằm mục đích đánh giá sự phù hợp của thị trường và tiềm năng vữa lót của Sika trên khắp khu vực. Trong quá trình vận hành, các loại thanh giằng mới được đề xuất để đánh giá điểm chuẩn. Những cải tiến này, bao gồm sấy khô nhanh, có thể uốn cong và thanh giằng san bằng, mang lại giá trị gia tăng cho khách hàng. Nhóm Nghiên cứu & Phát triển tại Augsburg hiện sẽ tiến hành kiểm tra điểm chuẩn, với kết quả sẽ được thảo luận trong năm Q2 2024. Imerys Aluminates, một nhà cung cấp chính của Sika, đã phát biểu thông tin trên thị trường vữa lót EMEA, phát triển thanh giằng nâng cao và tính bền vững. Juan Izquierdo, Giám đốc Công nghệ Khu vực của Hệ thống Cementitious EMEA: "Hội thảo Cementitious Screeds EMEA R&D đã giới thiệu sức mạnh của sự hợp tác và đổi mới, vì các đồng nghiệp mới đã được tích hợp liền mạch để định hình tương lai của danh mục đầu tư của chúng tôi."



Những người tham gia Hội thảo Cementitious Screeds của EMEA R&D

# HỢP TÁC THÀNH CÔNG

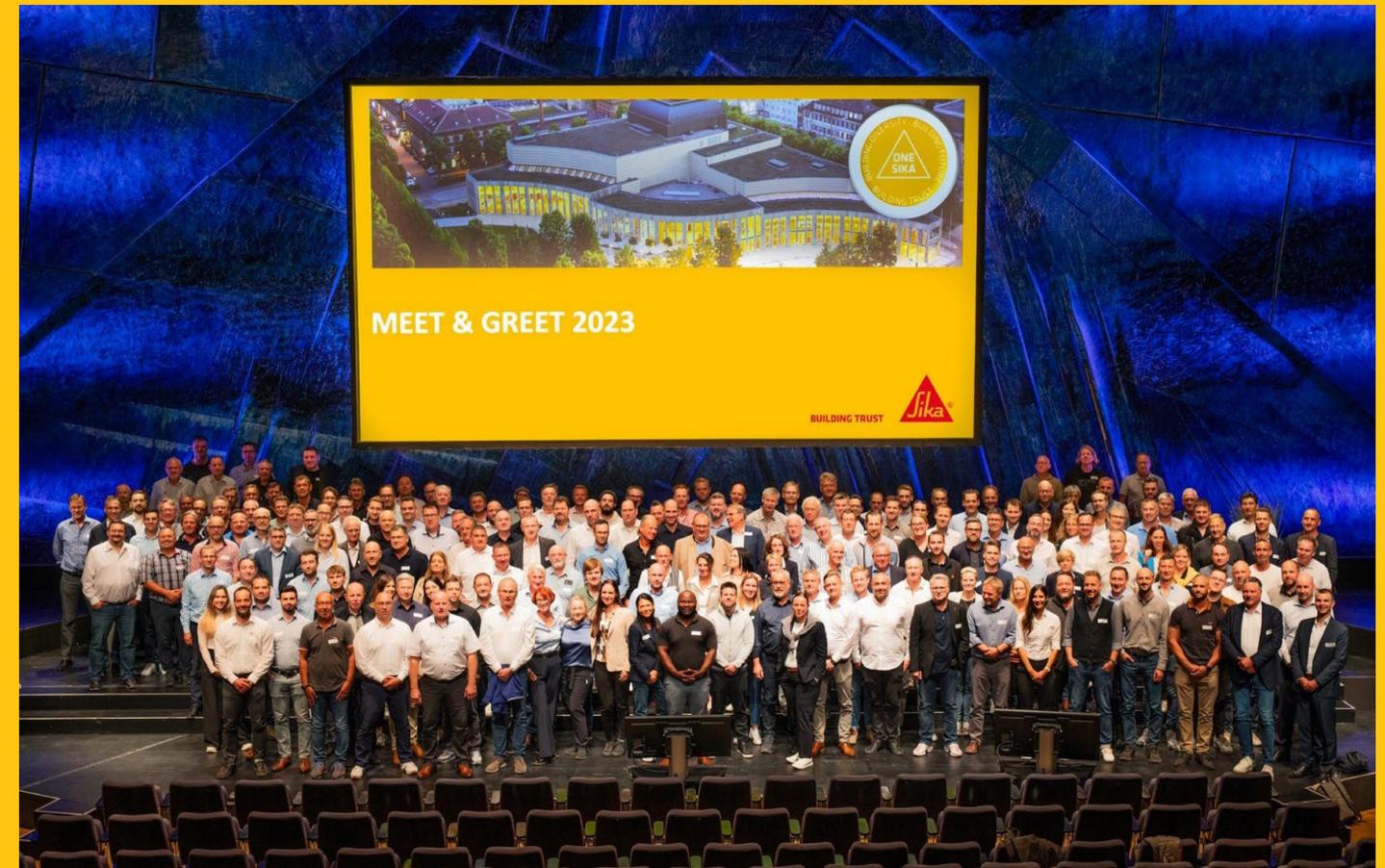
## Sika VÀ MBCC – MẢNH GHÉP HOÀN HẢO

### ĐỨC: MỨC ĐỘ THÀNH CÔNG THỊ TRƯỜNG CAO HƠN THÔNG QUA HỢP LỰC

Thành công thị trường luôn phụ thuộc vào mức độ gắn gũi của đội ngũ bán hàng với các chức năng khác và giữa các thương hiệu sản phẩm khác nhau. Để tìm hiểu lẫn nhau trong thị trường quan trọng của Đức, phối hợp nỗ lực của họ, và khởi động các sáng kiến chung, một cuộc họp "gặp gỡ & chào đón" đã được tổ chức gần đây. Khoảng 220 đồng nghiệp, chủ yếu là từ việc bán hàng, cũng như các đại diện từ Sika và cựu MBCC, đã cùng nhau đến Ludwigsburg. Ngoài một hội thảo về Chiến lược 2028, những người tham gia vào các vòng thảo luận về các chủ đề như tính bền vững và số hóa. Tập trung vào một mục tiêu chung: Tận dụng hợp lực và tạo ra các điều kiện để tăng trưởng có lợi nhuận hơn nữa.

Các nhà quản lý bán hàng và tiếp thị của Sika và MBCC trực tiếp kinh doanh của Đức đã gặp nhau vào cuối mùa hè để thảo luận về sự phối hợp. Đã có sự đồng thuận lớn giữa các bên tham gia, đặc biệt là về sức mạnh - thúc đẩy tổ chức bán hàng Sika ở Đức, tổ chức này sẽ hành động cùng nhau trong tương lai. Các liên hệ khách hàng của các tổ chức bán hàng hiện có thể giúp đạt được sự phối hợp từ tiềm năng thị trường của cả hai doanh nghiệp – trực tiếp liên lạc với bộ hội tụ hoặc là nằm trong trong các thông số kỹ thuật của người lập kế hoạch dự án. Sika có điểm đặc biệt tốt với các sản phẩm xi măng, lớp phủ dẫn điện, hệ thống thanh giằng và khớp nối; MBCC với các màng mem phun polyurea và hệ thống sơn phủ được kiểm tra theo Luật Tài nguyên Nước, giải pháp lót và vữa chuyên biệt. MBCC cũng đi đầu trong vật liệu xây dựng trong lĩnh vực chống thấm và chống thấm thi công dạng keo. Các sản phẩm và hệ thống tương ứng hoàn toàn có thể được kết hợp, đặc biệt là trong các dự án xây dựng như nhà để xe đậu xe, nhà máy năng lượng gió, tòa nhà công nghiệp hoặc các dự án cơ sở hạ tầng.

Cơ hội quan trọng cho lợi ích dự án bổ sung phát sinh từ danh mục sản phẩm mở rộng này.



# HỢP TÁC THÀNH CÔNG

Sika VÀ MBCC – MẢNH GHÉP HOÀN HẢO



## ẤN ĐỘ: MỘT TUẦN ĐẦY CÁC HOẠT ĐỘNG XOAY QUANH BÊ TÔNG, MỘT TRONG NHỮNG THỊ TRƯỜNG MỤC TIÊU CỐT LÕI CỦA TẬP ĐOÀN

Vào tháng 10, hơn 50 chuyên gia cụ thể từ Sika và các nhóm MBCC cũ đã cùng nhau tham dự cuộc họp Chuyên gia cụ thể APAC khu vực tại Mumbai, Ấn Độ để thảo luận về các cơ hội kinh doanh, sáng kiến chiến lược, cập nhật công nghệ và mua bán hàng hóa cũng như tối ưu hóa chuỗi cung ứng. Song song, cả hai nhóm Nghiên cứu & Phát triển đề cập tới các cập nhật tiêu biểu của dự án.



Yumi Kan, Trưởng phòng Bê tông thị trường mục tiêu ở khu vực Châu Á Thái Bình Dương (APAC) và Giám đốc khu vực Nam Á tại Sika, người đã tổ chức cuộc họp, kết luận:

"Chúng ta đang có trong tay những cơ hội đầy tiềm năng phía trước, với trình độ chuyên môn của Sika và MBCC ứng dụng cho hoạt động kinh doanh cụ thể của chúng tôi ở Châu Á Thái Bình Dương với các công nghệ và giải pháp sáng tạo của chúng tôi, chúng ta sẽ đem đến những giải pháp tối ưu nhất đến với khách hàng. Các buổi giới thiệu và giải pháp mà chúng ta cho ra mắt đều rất thành công và được tất cả những người tham gia đón nhận một cách tích cực." Ngoài cuộc họp, Ấn Độ Sika còn tham gia với tư cách là đối tác cao cấp của Hội chợ Triển lãm Thế giới Bê tông Ấn Độ (WoC) với các giải pháp bền vững của Sika cho ngành xây dựng.

## VIỆT NAM – TRIỂN LÃM BCI EQUINOX GIẢM THẢI CARBON TRONG NGÀNH XÂY DỰNG

BCI EQUINOX là một triển lãm được tổ chức với cơ hội kết nối cho các nhà cung cấp và nhà sản xuất để giới thiệu sản phẩm và dịch vụ của họ cho các công ty kiến trúc và thiết kế. Sự kiện năm nay đã được tổ chức vào tháng 8 tại thành phố Hồ Chí Minh, với chủ đề "Net Zero & Energy Solutions". Sự kiện đã thu hút hơn 1.000 du khách từ các nhà đầu tư đến kiến trúc sư, nhà tư vấn, nhà thầu, cũng như sinh viên kiến trúc và xây dựng. Trong phiên họp, các đội ngũ kinh doanh và kỹ thuật của Sika và cựu MBCC đã trình bày các giải pháp thực tế để giảm phát thải khí nhà kính, ví dụ như hệ thống mái nhà xanh Sarnafil® với các ứng dụng tối ưu hóa cho việc trồng cây xanh trên mái nhà. Cuộc họp kết nối cho phép các chuyên gia kết nối và trao đổi ý tưởng, thúc đẩy sự hợp tác và quan hệ đối tác trong tương lai trong cộng đồng kiến trúc và xây dựng.



# HỢP TÁC THÀNH CÔNG

## Sika VÀ MBCC – MẢNH GHÉP HOÀN HẢO

### LỚN MẠNH Ở NHẬT BẢN

Tại Nhật Bản, việc tích hợp MBCC Pozzolite vào tổ chức Sika là một sự phù hợp tuyệt vời. Trong nỗ lực chung, các nhóm đã xác định các cơ hội hiệp lực lớn trong bán hàng, chuỗi cung ứng và Nghiên cứu & Phát triển với mục đích bao quát để phục vụ khách hàng tốt nhất với các sản phẩm và giải pháp lý tưởng cho nhu cầu của họ.

Ví dụ, kết hợp hoạt động kinh doanh cụ thể của Sika và MBCC giúp tăng cường tập trung vào khách hàng bê tông Ready-Mix và hỗ trợ họ bằng các giải pháp đổi mới và công cụ kỹ thuật số để giúp họ phát triển doanh nghiệp.

Một phân khúc trọng tâm khác với cơ hội lớn là trong phân khúc Kỹ thuật Xây dựng và ngành cơ sở hạ tầng như đường hầm, Cầu và Đường, nhưng cũng là ngành Năng lượng với Phân khúc Năng lượng Gió đang phát triển.



“Việc cung cấp sản phẩm kết hợp và bổ sung kết hợp với các nhóm bán hàng và chuỗi cung ứng mạnh mẽ sẽ cho phép chúng tôi cung cấp cho khách hàng một danh mục đầu tư toàn diện để định vị chúng tôi là nhà cung cấp số một cho các giải pháp xây dựng cải tiến và bền vững tại Nhật Bản,”  
Marco Ammann, Tổng giám đốc Sika Nhật Bản nói.

Trang web Hagisono ở thành phố Chigasaki là trụ sở của Pozzolite Solutions Ltd, doanh nghiệp MBCC cũ ở Nhật Bản. Đây là nơi có Trung tâm năng lực xây dựng, cơ sở nghiên cứu & phát triển và thử nghiệm, phòng hội thảo và văn phòng hành chính. Khoảng 130 trong số 300 nhân viên Pozzolite làm việc tại trang Hagisono. Tổng cộng, Sika sử dụng hơn 1.150 nhân viên tại Nhật Bản,



# NGHỆ THUẬT ĐỂ TRỞ NÊN "TOÀN CẦU NHƯNG ĐỊA PHƯƠNG"

16

## QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP TOÀN CẦU THÀNH CÔNG

Có nguồn gốc địa phương mạnh mẽ ở hơn 100 quốc gia đã là một yếu tố quan trọng trong sự thành công của Sika và MBCC. Tuy nhiên, đôi khi điều quan trọng là phối hợp ở cấp độ toàn cầu khi thực hiện các chiến lược.

Là một phần của quá trình hội nhập, ba "doanh nghiệp phối hợp toàn cầu" đã được xác định:

- Tua-bin gió
- Sản công nghiệp hiệu suất cao
- Đường hầm & khai thác mỏ

Trong các doanh nghiệp này, việc sử dụng các thương hiệu sản phẩm toàn cầu phù hợp với cả Sika và MBCC, thực hiện chiến lược bán hàng chung hoặc phục vụ cho khách hàng hoạt động trên toàn cầu. Trong khi đó, các đội ngũ chuyên gia của Sika và MBCC đã đưa ra các kế hoạch hội nhập của họ với mục tiêu chính là thu hồi lại sự hiệp lực và tăng thâm nhập thị trường.

Ví dụ, trong lĩnh vực năng lượng gió, điều chỉnh các quy trình sản xuất cho các loại súng cối tập hợp giữa Sika và MBCC sẽ dẫn đến sự đồng hợp. Ngoài ra, tỷ lệ sản xuất tăng lên và mang các hoạt động gần gũi hơn với khách du lịch. Việc trao đổi kiến thức nâng cao giữa các nhóm chuyên gia về trên bờ và ngoài khơi hiện đang mở ra những cách thức mới để phân biệt trên thị trường.

Trong lĩnh vực các sản công nghiệp hiệu suất cao, danh mục sản phẩm chính của Uitable sẽ được mở rộng bằng các sản phẩm PurCem bổ sung để đáp ứng nhiều yêu cầu khác nhau của khách hàng.



Juraj Smatrala, Giám đốc Công ty sản thị trường mục tiêu, cũng cam kết tăng hiệu suất bền vững trong phân khúc của mình:

"Chúng tôi có tham vọng táo bạo trong tiết kiệm tài nguyên, ví dụ như trong lĩnh vực đóng gói cho các thành phần nhựa. Chúng tôi sẽ cắt giảm khối lượng chất thải gần 90%."



Nhà máy Coca-Cola Enterprises tại Wakefield, Vương quốc Anh, là nhà máy nước ngọt lớn nhất theo khối lượng ở châu Âu, sản xuất và phân phối hơn 100 triệu thùng mỗi năm.

# CHẶNG ĐƯỜNG ĐI TỚI THƯƠNG HIỆU "TOÀN CẦU NHƯNG ĐỊA PHƯƠNG"

Lĩnh vực xây dựng ngầm xung quanh đường hầm và khai thác mỏ là lớn nhất trong ba doanh nghiệp được khai thác toàn cầu. Hầu hết các hoạt động kinh doanh đó sẽ được tổ chức trong lĩnh vực Bê tông - thị trường mục tiêu của Sika, do Jan Baumgartner lãnh đạo. Ông luôn kích cầu sự tăng trưởng: "Các yếu tố trong danh mục đầu tư của chúng tôi bổ sung cho nhau một cách tuyệt đối, và sự hiệp lực này sẽ tăng cường tỷ lệ thành công của chúng tôi đối với các dự án triển vọng." Ví dụ, MBCC cung cấp các sản phẩm cho máy doa lỗ đường hầm (TBM) và nhựa phun, trong khi Sika chuyên về màng chống thấm, tất cả đều cần thiết trong xây dựng đường hầm và khai thác mỏ.

Với sản phẩm hoàn chỉnh này, Sika bây giờ trở thành nhà cung cấp hàng đầu cho cả hai dự án TBM cũng như khoan và hầm nổ. Cho rằng các thị trường tăng trưởng cao tồn tại chủ yếu ở các quốc gia như Trung Quốc và Ấn Độ, việc cung cấp bao gồm sẽ tạo ra một tác động đáng kể.

Một lĩnh vực khác mà tiềm năng đồng vận hiển nhiên là sự hợp lý hóa các dòng sản phẩm. Sven Asmus, Quản lý Tích hợp cho các chất tích hợp bê tông, chỉ ra:



"Chúng tôi có một danh mục sản phẩm rất đa dạng trong xây dựng ngầm ở cả hai phía. Tuy nhiên, đáng ngạc nhiên, việc đồng ý một sản phẩm duy nhất cho các giải pháp tương tự trong mỗi trường hợp là tương đối dễ dàng. Ví dụ, trong một lĩnh vực, chúng tôi đã giảm số lượng sản phẩm từ 61 xuống 29, đạt được mục tiêu đơn giản hóa cũng mang lại lợi ích cho khách hàng của chúng tôi."

Một ví dụ điển hình là việc hợp nhất danh mục đầu tư của đại lý tạo bột được sử dụng trong TBM, nơi các sản phẩm gần như có hiệu quả hoạt động bằng cally được sáp nhập vào một gói giải pháp cho khách hàng.

Khi thảo luận tiến triển, Baumgartner và Asmus nhấn mạnh rằng chúng được tiến hành ở tầm mắt và với tính khách quan. "Trong đường hầm và khai thác mỏ, chúng tôi có các chuyên gia trong ngành đam mê. Chúng tôi hướng đến việc khai thác enthusi- asm này để thực hiện thành công các kế hoạch tích hợp và cung cấp dịch vụ khách hàng tuyệt vời." Tuyến 6 Metro ở São Paulo, dài 15,3 km với 15 trạm có khả năng phục vụ 600.000 hành khách mỗi ngày



# KINH NGHIỆM TRONG MẢNG BÁN LẺ LÀ TÀI SẢN TUYỆT VỜI CỦA CHÚNG TA

**Joachim Straub**, Ông đặc biệt mong chờ điều gì trong vai trò mới của mình với tư cách là Giám đốc điều hành của PCI?

Đầu tiên, tôi mong sớm được biết nhiều nhân viên PCI hơn. Thành công trong tương lai của công ty chúng tôi dựa trên sự tin tưởng và cam kết của tất cả nhân viên.

**Từ quan điểm của ông, hội nhập mang lại những cơ hội gì?**

Cùng nhau chúng ta mạnh mẽ hơn. Chúng tôi đang làm việc trong vô số hội thảo để xác định sự hợp tác và phát triển một Chiến lược chung 2028. Với một danh mục đầu tư kết hợp, chúng tôi có thể cung cấp cho khách hàng ở Đức và Châu Âu giá trị cao hơn đáng kể. Kinh nghiệm rộng lớn của PCI trong kinh doanh bán lẻ và chuyên môn chung của chúng tôi trong nghiên cứu và phát triển là những tài sản có giá trị ở đây.

**Ông thấy những thách thức nào hiện nay?**

Chúng ta có một môi trường thị trường cực kỳ khó khăn. Những thách thức chính là sự sụt giảm đáng kể các đơn đặt hàng xây dựng, tăng chi phí và chi phí năng lượng cao. Hơn nữa, thị trường đang thay đổi rất nhanh ngày nay, và chúng ta phải tiếp tục nhanh nhẹn và sẵn sàng thay đổi. Để làm điều đó, chúng tôi có vị trí rất tốt trên thị trường với các sản phẩm và giải pháp của chúng tôi cho khách hàng, với một đội ngũ tuyệt vời!

**Mục tiêu tiếp theo của bạn cho PCI là gì?**

Trong ngắn hạn, ưu tiên của chúng tôi là phối hợp tổ chức bán hàng. Hơn nữa, chúng tôi đang chuẩn bị tích hợp PCI vào Sika ở tất cả các cấp.

## Về PCI Augsburg GmbH

Lãnh đạo trong lĩnh vực vật liệu đúc gạch cho các công ty chuyên ngành ở Đức, Áo và Thụy Sĩ Cung cấp hệ thống sản phẩm cho hệ thống chống thấm nước, bảo vệ bê tông và sửa chữa, cũng như một loạt sản phẩm hoàn chỉnh cho lĩnh vực sàn nhà. Có khoảng 1.150 nhân viên ở Châu Âu và doanh thu thu gần 350 triệu Euro vào năm 2022



**Joachim Straub**

Tham gia Sika vào năm 1989, bắt đầu hoạt động trong lĩnh vực bán hàng 15 năm với tư cách là Giám đốc điều hành của Sika Deutschland GmbH và Sika Holding ở Đức Manager Area DACH tại Sika Từ ngày 1 tháng 10 năm 2023, Giám đốc điều hành của PCI Augsburg GmbH



Sika có rất nhiều kinh nghiệm trong việc tích hợp các công ty. Chỉ trong 10 năm qua, công ty đã thực hiện khoảng 70 thương vụ mua lại, tạo ra giá trị lâu dài cho tất cả đội ngũ nhân viên, khách hàng và các bên liên quan khác. Tuy nhiên, việc mua lại MBCC Group là một thách thức đặc biệt, chỉ vì mức độ nổi tiếng của thương hiệu.

Mỗi thương vụ sáp nhập thành công đòi hỏi quy trình phải quản lý chuyên nghiệp tất cả các hoạt động liên quan. Đó là nhiệm vụ của Văn phòng Quản lý Tích hợp Toàn cầu (IMO) để cung cấp cấu trúc và lập kế hoạch cho quá trình sáp nhập tổng thể và thúc đẩy thực hiện hiệp lực để hỗ trợ các quốc gia tiến hành sáp nhập thành công.

IMO có đội ngũ nhân viên nòng cốt, dẫn đầu là Micah Sims, cùng với Georgiana Ene và Matthias Arnett. Họ được hỗ trợ tích cực bởi một nhóm các cộng sự thuộc khu vực và doanh nghiệp, mục đích là hỗ trợ một cách cặn kẽ cho các tổ chức quốc gia và thúc đẩy các dự án ở các khu vực khác nhau trên thế giới.

"Mỗi lần sáp nhập đều không giống nhau, Micah Sims giải thích, "Sẽ không có 1 kế hoạch chi tiết nào, và chúng tôi phải chủ động để đảm bảo rằng tất cả các dự án tích hợp này bổ sung cho nhau và di chuyển theo định hướng đặt ra." Để thành công, các sáng kiến phối hợp từ nhóm IMO là yếu tố không thể thiếu. Thông qua một hệ thống tiếp cận và theo dõi liên tục, nhóm đảm bảo rằng quy trình sẽ diễn ra suôn sẻ nhất có thể.

Matthias Arnet đưa ra các ví dụ: "Chúng tôi giúp thiết lập các tổ chức dự án, điều phối các giao diện và mối quan hệ phụ thuộc lẫn nhau, đồng thời cung cấp thông tin ngữ cảnh cho các nhóm tích hợp và trưởng nhóm chức năng để thúc đẩy quá trình tích hợp tổng thể. Chúng tôi cũng đảm bảo một luồng thông tin được công khai rộng rãi." Do đó, nhóm IMO sẽ làm việc chặt chẽ với các nhà quản lý hội nhập địa phương và kiểm soát viên, tổng giám đốc, chuyên gia chức năng và các bên khác tham gia vào quá trình này - trong tổng số 65 quốc gia. Georgina Ene nói "Việc có một cuộc trao đổi cặn kẽ với các quốc gia là chìa khóa để đảm bảo rằng quá trình sáp nhập đang tiến triển theo cách mong muốn và đạt đến sự tối ưu trong phối hợp để phát triển các doanh nghiệp chung."



## TRÁCH NHIỆM CỦA NHÓM IMO

### QUY TRÌNH, CƠ CẤU TỔ CHỨC VÀ BÁO CÁO QUY TRÌNH SÁP NHẬP

- Hỗ trợ lập kế hoạch tích hợp trong nước với các hướng dẫn và mẫu cho Kế hoạch chính Tích hợp
- Tiến hành báo cáo hiệp lực với các quốc gia và cung cấp cho Ban quản lý nhóm khả năng hiển thị về thành tích hiệp tác và tiến độ tích hợp

### ĐIỀU PHỐI CHỨC NĂNG & QUẢN LÝ RỦI RO

- Liên tục liên kết với các Bộ phận chức năng toàn cầu & khu vực (ví dụ: CNTT, Thuế, Nhân sự) về các hoạt động tích hợp chính và đảm bảo giải quyết các phụ thuộc liên chức năng chéo
- Dự đoán và hỗ trợ giảm thiểu rủi ro; làm giảm những rủi ro nghiêm trọng và những sai lệch trong khâu quản lý nhóm

### CHIA SẺ CÁC BÀI HỌC THỰC TIỄN & NĂNG LỰC CHUYÊN MÔN

- Định ra các phương pháp được thể hiện tốt nhất và tạo điều kiện chia sẻ và trao đổi giữa các quốc gia
- Đóng vai trò là đối tác tập luyện hướng dẫn các đội tuyển quốc gia

### TÍCH HỢP NHÃN HIỆU & SẢN PHẨM

- Hỗ trợ các chi nhánh quốc gia trong việc tạo dựng và triển khai thương hiệu kế hoạch tích hợp, cùng với Truyền thông Doanh nghiệp
- Hỗ trợ tích hợp dòng sản phẩm thương mại với các bên liên quan liên quan

# DỮ KIẾN VÀ SỐ LIỆU

CHÚNG TÔI ĐÃ CHÀO ĐÓN 6.100 ĐỒNG NGHIỆP MBCC MỚI TẠI 65 QUỐC GIA

CHÚNG TA HIỆN LÀ MỘT LỰC LƯỢNG MẠNH MẼ GỒM HƠN 33.000 NHÂN VIÊN CÓ TRỤ SỞ TẠI HƠN 101 QUỐC GIA

