



SEIS MESES DE SUCESSO EM CONJUNTO

INTEGRAÇÃO MBCC – HISTÓRIAS DE SUCESSO EM TODO O MUNDO

Uma combinação perfeita

A integração da MBCC em números

Estratégia Sika 2028

Além das Expectativas

Colaboração bem sucedidas

Sika e MBCC – Uma ótima combinação

Global mas local

Gerir negócios globais com sucesso

BUILDING TRUST



SEIS MESES DE SUCESSO CONJUNTO

HISTÓRIAS DE SUCESSO EM TODO O MUNDO

UMA COMBINAÇÃO PERFEITA: CRIANDO UM CAMPEÃO DE INOVAÇÃO E SUSTENTABILIDADE	3
ESTRATÉGIA 2028 - ALÉM DAS EXPECTATIVAS	4
DESTAQUES DA TECNOLOGIA HERDADA PELA MBCC	6
GRANDES MOVIMENTOS	8
COLABORAÇÕES DE SUCESSO	10
A ARTE DE SER "GLOBAL MAS LOCAL"	16
"A EXPERIÊNCIA NO VAREJO É O NOSSO GRANDE ATIVO"	18
OS INTEGRADORES	19
FATOS E NÚMEROS	20

Responsável: Dominik Slappnig
Editores: Matthias Arnet, Sidonie Bauer, Tim Förschler, Klaus Treichel

A marca registrada "Master Builders Solutions" é utilizada sob a liderança da Construction Research & Technology GmbH, Germany

SIKA AG
Zugerstrasse 50
6341 Baar
Switzerland

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

REFLETIR SOBRE SEIS MESES DE SUCESSO CONJUNTO

Há seis meses, no dia 2 de maio de 2023, celebramos um dia especial na história da nossa empresa: A aquisição do MBCC Group foi formalmente concluída. Este dia marcou o fim de uma viagem que tinha começado 18 meses antes: Em 11 de novembro de 2021, quando a Sika anunciou a sua intenção de unir forças com o MBCC.

A perseverança, o foco e a confiança de todos os colaboradores em todo o mundo compensaram: mais de 6.000 antigos e experientes colegas da MBCC juntaram-se oficialmente à nossa empresa. Juntos, crescemos cada vez mais e somos agora uma força líder a ser reconhecida dentro da nossa indústria.

De modo geral, fizemos progressos significativos e a integração está bem no caminho certo: O negócio base da Sika e da MBCC teve trajetórias de crescimento muito semelhantes nos primeiros nove meses de 2023. Com uma taxa de crescimento orgânico moderado de 1% a 1,5% contra um mercado globalmente bastante negativo conseguimos ganhar quotas de mercado, uma forte indicação de confiança dos nossos clientes. A criação integrada de sinergia está a progredir bem. Mais de 1.000 projetos foram identificados e na sua nova Estratégia 2028, o Grupo comprometeu-se a aumentar a sua meta de sinergia de 160 a 180 milhões de francos suíços para 180 a 200 milhões de francos suíços. Finalmente, o espírito de ambos os lados da organização é visivelmente forte. As pessoas entendem que a aquisição apresenta muitas oportunidades para os nossos 33.000 colaboradores. Depois de meio ano, temos orgulho em ver colegas de ambas as empresas a colaborar muito bem. Em várias ocasiões, durante reuniões conjuntas, ex-funcionários do MBCC contribuíram ativamente para encontrar soluções como se estivessem na Sika há vários anos. Um resultado da Pesquisa de integração que se destacou foi que os colegas de ambos os lados entendem o caminho de integração que se aproxima. Isto é fundamental para uma integração global bem sucedida.

À medida que a integração progrediu, provamos repetidamente quão bem nos complementamos uns aos outros - e quão divertido é trabalhar em conjunto. Quer seja a expansão da nossa presença global para mais de 400 locais ou as tecnologias complementares que oferecemos para satisfazer as necessidades dos nossos clientes: Criamos um grande valor para todas as nossas partes interessadas. Temos um grande futuro pela frente, vamos trabalhar juntos além das expectativas.

THOMAS HASLER
Chief Executive Officer



UMA COMBINAÇÃO PERFEITA: CRIANDO UM CAMPEÃO DE INOVAÇÃO E SUSTENTABILIDADE

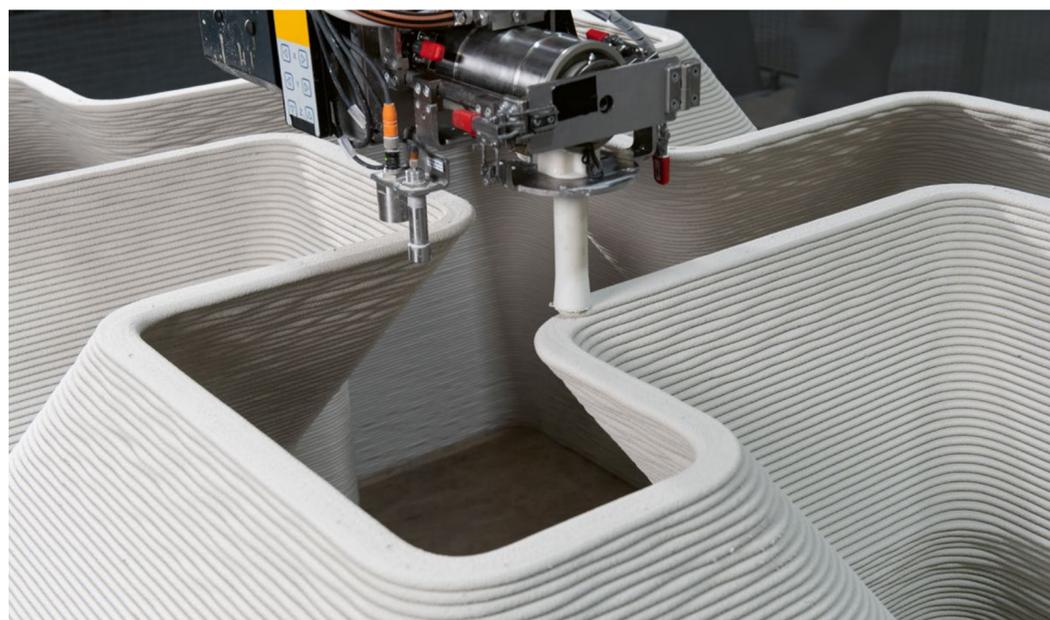
A INTEGRAÇÃO DA MBCC EM NÚMEROS



SIKA E MBCC JUNTOS

- Mais de 33.000 colaboradores
- Com mais de 400 fábricas
- Presente em 103 países
- Forte player global em produtos químicos

Juntos somos mais fortes! Juntos, vamos criar um futuro emocionante para a Sika, uma Sika maior e uma Sika pronta para crescer ainda mais.



> 1.400

INICIATIVAS DE SINERGIA IDENTIFICADAS

+60

Transferências de produção



ESTRATÉGIA 2028 – ALÉM DAS EXPECTATIVAS

INTEGRAÇÃO BEM SUCEDIDA DO GRUPO MBCC

A Sika revelou recentemente a sua nova Estratégia 2028 - "Para além das expectativas" frente a 200 investidores e analistas da Sika no Dia dos Mercados de Capitais da Sika de 2023, em 3 de outubro, em Zurique. A nova estratégia baseia-se no modelo de crescimento bem-sucedido da Sika.

"A Sika está perfeitamente posicionada para beneficiar as mega tendências, nomeadamente o aumento da população mundial, a urbanização, a escassez de recursos e a digitalização. Estamos confiantes de que seremos capazes de alcançar e até mesmo ultrapassar os nossos objetivos", disse o CEO Thomas Hasler.

A Sika estabeleceu metas financeiras ambiciosas. Mais notavelmente, a taxa de crescimento anual será elevada para 6-9% nas moedas locais e a meta de rentabilidade aumentará para uma margem Ebit de 20-23%. A maior rentabilidade será conseguida principalmente através da criação de alavancagem de crescimento, do aumento da eficiência operacional e da melhoria das margens de material.

THOMAS HASLER, Diretor Executivo:

“Além das Expectativas – é isso que a Sika representa, tanto agora como no futuro. Temos um histórico comprovado de proporcionar um desempenho excepcional e um valor adicional para todas as nossas partes interessadas. Com a nossa nova Estratégia 2028 estamos perfeitamente posicionados para continuar no nosso caminho de sucesso de crescimento sustentável e lucrativo. As nossas ambições para os próximos anos baseiam-se na nossa força – os nossos valores profundamente enraizados, a nossa cultura orientada para o desempenho, e em particular as equipes dedicadas da Sika em todo o mundo. Com esta nova estratégia, queremos inspirar e motivar as nossas pessoas para ajudar a conduzir a transformação para um futuro mais sustentável, em benefício dos nossos clientes e gerações futuras.”



ESTRATÉGIA 2028 - ALÉM DAS EXPECTATIVAS

INTEGRAÇÃO BEM SUCEDIDA DO GRUPO MBCC

O ex-gerente do MBCC André Burghardt, fez uma pré-análise das mais recentes tecnologias e inovações do MBCC durante as sessões de pausa no Dia do Mercado de Capitais



Na nova estratégia, a sustentabilidade é uma parte integrante e uma pedra fundamental. O objetivo da Sika é reduzir em 20% até 2028 as emissões do Escopo 1 e 2 – emissões próprias de gases com efeito de estufa – em comparação com 2022. A Sika trabalhando para reduzir as emissões através da sua cadeia de valor - Escopo 3 - em conformidade com a sua promessa zero emissões até 2050. Além disso, a empresa está empenhada em poupar recursos naturais e reduzir os volumes de resíduos expostos e a água descarregada por tonelada vendida em 15% até 2028 em comparação com 2022. Em última análise, são as pessoas que vão ajudar a conduzir a transformação para um futuro mais sustentável, tanto os clientes como as gerações futuras irão beneficiar.

A Sika orgulha-se da sua cultura e do forte Espírito Sika, que é incorporado por todos os colaboradores em todo o mundo. A Sika considera os seus colaboradores como o seu ativo mais valioso e, portanto, quer manter a excepcional taxa de envolvimento dos colaboradores acima dos 80% nos próximos anos. São as pessoas que conduzem a estratégia dentro da organização.



Visite o site sobre a [Strategy 2028](#) para saber mais.

DESTAQUES DA TECNOLOGIA HERDADA PELA MBCC

A INOVAÇÃO E A SUSTENTABILIDADE ESTÃO NO CENTRO DA MISSÃO DA SIKA. DOIS EXEMPLOS DE TECNOLOGIA INOVADORA DO PORTFÓLIO MBCC SUBLINHAM A VANTAGEM TECNOLÓGICA COMBINADA DA EMPRESA.

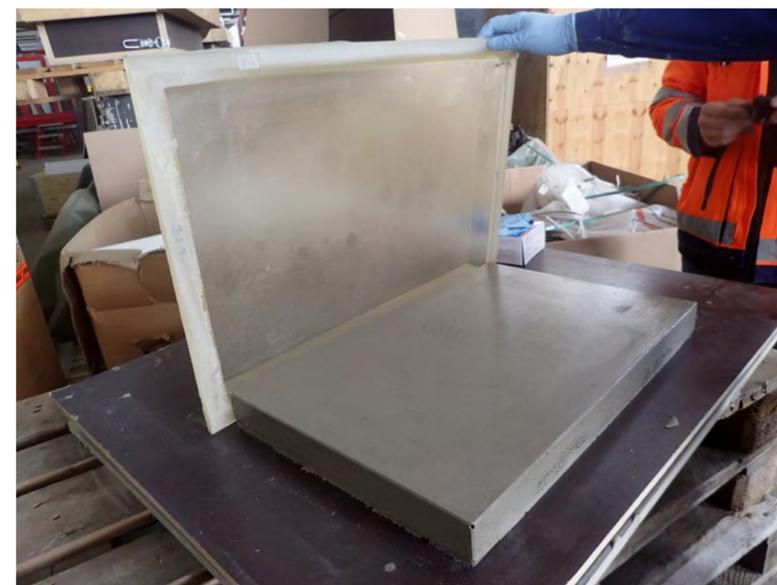
Minerais leves naturais, como as pedras-pomes, inspiraram o desenvolvimento do MasterProtect NFF 1000 IN e 2000 IN pelos especialistas do MBCC. Os maiores desafios para os materiais de construção têm sido essencialmente os mesmos durante séculos: alta resistência combinada com baixa densidade e bom isolamento.

A ideia por trás do MasterProtect NFF era imitar a estrutura porosa das pedras-pomes naturais, permitindo o desenvolvimento de produtos de isolamento térmico, leves e de absorção de ruído. Estes produtos também podem receber qualquer forma ou molde e podem ser produzidos continuamente e em grandes tamanhos de lote. Como resultado, o MasterProtect NFF 1000 in e 2000 IN podem ser facilmente implementados como placas, blocos, peças semi-acabadas, peças de construção leves e muito mais. Os minerais artificiais demonstram muitas vantagens e, além disso, podem ser completamente reciclados.



“As forças motrizes por trás dos materiais de isolamento inorgânicos são as suas excelentes propriedades em relação à impermeabilização, capacidade de isolamento, reciclabilidade e produção sustentável. Estas propriedades únicas oferecem muitas opções para designers de construção e especialistas na indústria da construção.” disse Herbert Ackermann, Gerente Global de Inovação da Sika.

Ao integrar o MasterProtect no seu portefólio, a Sika estabelece uma nova referência para a inovação sustentável na indústria de isolamento.



A fabricação de formas e placas é possível com a nova família de produtos da Master Builders Solutions.



Exemplo de um bloco de concreto preenchido com espuma isolante 35 mW / m*K



Exemplo de alvenaria isolada de camada dupla. O MasterProtect NFF 2000 IN isola a parede e mantém a cofragem de revestimento sem reforço.

DESTAQUES DA TECNOLOGIA HERDADA PELA MBCC

7



Xolutec: Durabilidade pelo Design

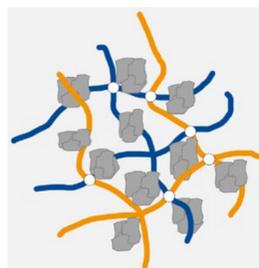
A tecnologia Xolutec foi desenvolvida por especialistas em todo o mundo para resolver os problemas das estruturas de concreto armado em ambientes desafiantes. Em particular, o Xolutec permite uma nova dimensão de durabilidade e é resistente ao ácido sulfúrico biogénico. A membrana de ponte de rachadura de dois componentes baseada na tecnologia Xolutec, por exemplo, fornece impermeabilização perfeita para as áreas de entrada e saída de estações de depuração de água, condutas de esgotos, centrais de biogás e contentores secundários (reservatórios).

O revestimento pode ser usado numa série de superfícies secas ou molhadas: Em superfícies horizontais e verticais, em concreto armado, contra ataque químico, corrosão e carbonatação. Longos ciclos de manutenção e menores custos de ciclo de vida reduzem significativamente o custo total de propriedade. MasterSeal 7000 CR para águas residuais e aplicações de biogás foi apenas o início. Com base nestas tecnologias, os pisos industriais foram desenvolvidos com alto valor para o consumidor final e excelentes propriedades. Como resultado, o produto MasterTop XTC atinge propriedades mecânicas excepcionais, como resistência ao impactos e à abrasão, levando a uma vida útil prolongada.

Mike Byrne, CTH Coating Systems, aponta uma vantagem fundamental:



"A extrema versatilidade e capacidade da Xolutec para formular uma grande variedade de soluções para requisitos específicos criam uma nova dimensão na tecnologia de materiais para a indústria da construção. Contribui para criar confiança com os nossos clientes, permitindo-lhes enfrentar os seus desafios."



Xolutec®
Durability by Design



A INTEGRAÇÃO MBCC AUMENTA AS CARREIRAS PESSOAIS



JUMOKE ADEGUNLE

Jumoke Adegunle, ex-Diretora Geral da Master Builders Construction Chemicals Nigéria (MBCC), assumiu o cargo de **Diretora geral da Sika Costa do Marfim**, em vigor 1 de outubro de 2023.

"Estou muito feliz e honrada por assumir o cargo de Diretora Geral da Sika. Estou convencida de que, com a Sika e o MBCC unindo forças, teremos a oportunidade de apresentar novos e empolgantes produtos e soluções e oferecer um portfólio maior e ainda mais sustentável aos nossos clientes. Isto irá impulsionar a nossa presença no mercado, especialmente na região de rápido crescimento da África Ocidental. Juntar-me à família Sika dará a oportunidade de crescer mais e de aumentar as minhas competências pessoais e meu conhecimento."

Jumoke juntou-se ao MBCC Group em 2021 como Diretora Executiva do MBCC Nigéria. Tem uma longa história na indústria da construção em várias posições de gestão, estratégica e operacional, tanto na Ásia como na África.

EMRAH ERTIN

Emrah Ertin, anteriormente Vice-Presidente Sênior da Área Europa Oriental no MBCC, assumiu o recém-estabelecido papel de **Chefe da Área Europa Nordeste (EUNE)**, a partir de 1 de outubro de 2023.

A nova área Europa Nordeste consiste na Rússia, Bielorrússia, Cazaquistão, Uzbequistão, Quirguistão, Tajiquistão, Armênia e Irã.

Graças à sua vasta experiência no negócio de químicos da construção, Emrah será fundamental para a realização de sinergias em vários mercados. Ele está sediado na Turquia.

"Estou convencido de que a Sika e a MBCC oferecem em conjunto um portfólio muito abrangente, sustentável e inovador para a indústria da construção. Isto permitirá que os nossos clientes sejam mais bem sucedidos. Em combinação com o nosso profundo conhecimento de aplicação e com a nossa excelente localização geográfica na região da Europa Nordeste, seremos um ponto chave no mercado. Sinto-me muito grato por estar a liderar uma grande equipe de Sika e MBCC na Europa do Nordeste."

Emrah juntou-se ao MBCC em 1998. Durante a sua carreira em químicos para a construção, ele ocupou vários cargos de gestão em técnicas, vendas e marketing, bem como cargos de gestão de país e área. Ele estava sediado em vários locais como Istambul, Atenas, Almaty e Dubai.



A INTEGRAÇÃO MBCC AUMENTA AS CARREIRAS PESSOAIS



ANGELA MARIA BOTERO

Angela Maria Botero, atualmente gerente de país para o negócio de MBCC na Colômbia, assumiu o papel de **Gerente de Empreiteiros na Sika Colômbia**, a partir de 1 de setembro de 2023.

"Estou profundamente grata à corporação por me dar a oportunidade de colaborar numa área pela qual sou apaixonada. Durante este tempo, tive o privilégio de trabalhar com uma equipe profissional excepcional. A fusão de produtos de ambas as empresas tem grande significado, uma vez que nos permite criar um portfólio abrangente de soluções para contribuir para o crescimento da indústria da construção. Isto, por sua vez, impulsiona-nos a expandir a nossa presença no mercado e fortalecer o nosso grupo de aplicadores em cada campo especializado. Juntar-se ao Grupo Sika apresentou-me a uma equipe de indivíduos que não são apenas especialistas nas suas respetivas áreas, mas também exala um calor como indivíduos que me cativou e que eu aprecio muito."

Angela está no MBCC desde 2002, ocupando várias posições que lhe permitiram contribuir significativamente ao longo de todos estes anos dentro da organização.

COLABORAÇÕES DE SUCESSO

SIKA E MBCC - UMA ÓTIMA COMBINAÇÃO

ESTADOS UNIDOS: CRIANDO NOVAS OPORTUNIDADES

A integração do MBCC nos EUA está em pleno andamento e as equipes de vendas estão a colaborar todos os dias. "A excitação geral é alta, e já estamos a vender aproveitando as novas ofertas de produtos e ofertas para projetos. Há muita formação cooperativa em que trabalhamos com os nossos clientes-alvo existentes, tanto em produtos MBCC como em produtos Sika, para dar consciência e criar novas oportunidades, dado o portfólio de produtos mais amplo para os nossos utilizadores finais", diz Michael Mastro, Vice-Presidente da Corporação Sika - RSB Comercial.



O programa de formação foi criado com um dos maiores alvos contratados da Sika em Los Angeles, EUA. A recém-combinada equipa do Sul da Califórnia treinou o empreiteiro no sistema de revestimento de convés da Sikalastic® OneShot e PUMA da MBCC. As equipes da Sika já começaram a vender o sistema MBCC PUMA exclusivamente através do seu antigo sistema PUMA e conseguiram vários grandes projetos para 2024 com vendas estimadas acima de 1 milhão de dólares.



Gene Shevchenko, ex-MBCC, e Joe Vullo, Sika, construíram um novo "pacote" de produtos que satisfazem as necessidades dos clientes e também estavam prontamente disponíveis localmente. Para um projeto de garagem existente, dois selantes Sika foram usados em combinação com MBCC Deck MMBCC e Sikagard®-705L.



SIKA E MBCC - UMA ÓTIMA COMBINAÇÃO

MARROCOS: BEM POSICIONADO PARA APOIAR A INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO LOCAL

Marrocos, que está no noroeste de África e tem uma população de 35 milhões, está passando por um crescimento sólido. A Sika emprega quase 200 pessoas no reino.

Nas primeiras semanas após a aquisição, as equipes locais da Sika e do MBCC conseguiram transformar a sua cooperação num sucesso comercial partilhado. Para Marouane Zohry, diretor-geral em Marrocos, a combinação de competência e determinação foi crucial. "Desde o início, fomos capazes de alavancar os nossos pontos fortes e oferecer um verdadeiro valor agregado."

Um exemplo é uma ordem para a planta de dessalinização Safi. Enquanto país, Marrocos tem estado ocupado a melhorar o abastecimento de água para a população há anos - as plantas de dessalinização são, portanto, importantes projetos de infra-estruturas. Para o cliente SOGEA, a Sika Marrocos está a trazer uma solução inovadora do portfólio de MBCC para o projeto em grande escala: MasterSeal 7000 CR. O produto baseia-se na tecnologia Xolotec, uma combinação única de uma rede de polímeros reticulados e componentes inorgânicos de alta densidade que proporcionam uma durabilidade extrema aos sistemas de vedação e pisos.

No entanto, os principais benefícios para o cliente não só incluíram a inovação técnica, mas também o rápido tempo de entrega do sistema de proteção de concreto. Isto só foi possível porque a equipe marroquina da Sika tinha muitos anos de acesso de confiança ao cliente, enquanto a equipe do MBCC conseguiu convencer com a sua experiência técnica. Marouane Zohry diz: "Foi uma cooperação real e um verdadeiro trabalho de equipe."

Noutro projeto de prestígio, a equipe de vendas local da Sika pôde confiar numa solução da Watson Bowman Acme. No âmbito do megaprojeto Dakhla Atlantic Port, o cliente, a Société Générale des travaux du Maroc (SGTM), receberá rolamentos de elastómero WABO ElatoDEC E. São necessários para absorver vibrações fortes e choques sísmicos em estruturas de concreto. Também aqui, as equipes da Sika e do MBCC complementaram-se mutuamente em benefício do cliente.



Marouane Zohry está confiante:
"Com as nossas capacidades locais e espírito de equipe, estamos bem posicionados para apoiar a indústria da construção marroquina."

Desbloqueando o sucesso: Colaboração e inovação para a fábrica de dessalinização Safi

COLABORAÇÕES DE SUCESSO

SIKA E MBCC - UMA ÓTIMA COMBINAÇÃO



DUBAI, EMIRADOS ÁRABES UNIDOS: 2023 REUNIÃO DE MARKETING DA AMEAP PROMOVENDO A CRIATIVIDADE

Em setembro, as equipes de marketing do MBCC e da Sika convergiram em Dubai para a Reunião de Marketing da África, do Médio Oriente e da Ásia Pacífico (AMEAP). Ignacio Sanchez, o gerente local, liderou a equipe em uma excursão à fábrica, oferecendo insights sobre os sistemas meticulosos que governam o local de produção. Após uma breve intermissão, os participantes mergulharam em sessões produtivas com as equipes do sistema de concreto e construção. No segundo dia, a equipe explorou as instalações de I&D de última geração levadas por Michael Schmidt, vice-presidente de desenvolvimento da AMEAP, e a sua equipe. O diálogo centrou-se nos portfólios dos segmentos de todos os produtos recém-lançados e subdesenvolvidos. Em essência, o resultado da reunião geral do Dubai foi criar ligações, fomentar a criatividade e celebrar o trabalho em equipe.

REPÚBLICA CHECA: WORKSHOP CEMENTITIOUS SCREEDS EMEA R&D

O workshop 2023 sobre Cementitious Screeds de I&D para a região EMEA em Chrudim, República Checa, concentrou-se na integração de novas soluções da Sika e da PCI/MBCC. Teve como objetivo avaliar o ajuste do mercado e o potencial da Sika em toda a região. Durante o workshop, foram propostos novos tipos para avaliação comparativa. Estas inovações, incluindo mesas de secagem rápida, fluidas e niveladoras, oferecem valor acrescentado para os clientes. A equipe de I&D em Augsburg irá agora realizar testes de avaliação comparativa, com resultados a serem discutidos no 2º trimestre de 2024. A Imerys aluminates, um fornecedor chave da Sika, fez um discurso informativo sobre o mercado da região EMEA, desenvolvimento avançado e sustentabilidade. Juan Izquierdo, Chefe de Tecnologia Regional da EMEA Sistemas cimentícios: "O workshop de mesas cimentícias de I&D da região da EMEA mostrou o poder da colaboração e da inovação, à medida que os novos colegas foram perfeitamente integrados para moldar o futuro do nosso portfólio."



Participantes do Workshop Cementitious Screeds EMEA R&D.

COLABORAÇÕES DE SUCESSO

SIKA E MBCC - UMA ÓTIMA COMBINAÇÃO

ALEMANHA: UM MAIOR NÍVEL DE SUCESSO DE MERCADO ATRAVÉS DE SINERGIAS

O sucesso do mercado depende sempre de como as equipes de vendas trabalham de perto com outras funções e em diferentes marcas de produtos. A fim de se conhecerem no importante mercado alemão, coordenarem os seus esforços e lançarem iniciativas conjuntas, realizou-se recentemente uma reunião "Meet & Greet". Cerca de 220 colegas, principalmente de vendas, bem como representantes da Sika e do antigo MBCC, reuniram-se em Ludwigsburg. Além de um workshop sobre Estratégia 2028, os participantes envolveram-se em rodadas de discussão sobre temas como sustentabilidade e digitalização. O foco era um objetivo comum: Alavancar sinergias e criar as condições para um crescimento lucrativo.

Os gestores de vendas e marketing da Sika e do negócio alemão direto do MBCC já se tinham reunido em finais de semana para discutir sinergias. Houve um grande acordo entre os participantes, especialmente no que se refere ao fortalecimento da organização de vendas da Sika na Alemanha, que atuará em conjunto no futuro. Os contatos com os clientes das organizações de vendas podem agora ajudar a alcançar sinergias a partir do potencial de mercado de ambos os negócios – diretamente com aplicadores ou nas especificações dos projetistas. A Sika tem uma boa pontuação com produtos cimentícios, revestimentos condutores, sistemas de betonilha e juntas; MBCC com pastilhas de poliureia e sistemas de revestimento testados de acordo com a Lei dos Recursos Hídricos, soluções de pavimentos Ucrete e argamassas especiais. O MBCC também é forte em materiais de construção no campo da impermeabilização e tecnologia de injeção. Os respetivos produtos e sistemas podem ser excelentemente combinados, especialmente em projetos de construção, tais como renovações de garagem de estacionamento, centrais de energia eólica, edifícios industriais ou projetos de infra-estrutura.

Oportunidades significativas para benefícios adicionais do projeto surgem deste portfólio de produtos expandido.



COLABORAÇÕES DE SUCESSO

SIKA E MBCC - UMA ÓTIMA COMBINAÇÃO



INDIA: UMA SEMANA CHEIA DE ATIVIDADES CONJUNTAS EM TORNO DO CONCRETO, UM DOS PRINCIPAIS MERCADOS-ALVO DA SIKA

Em outubro, mais de 50 especialistas concretos das equipes da Sika e ex-MBCC reuniram-se para a reunião regional de especialistas em concreto da APAC em Mumbai, na Índia, para discutir oportunidades de negócios, iniciativas estratégicas, aquisições e atualizações de tecnologia, e otimizações da cadeia de abastecimento. Em paralelo, ambas as equipes de I&D passaram por atualizações chave do projeto.



Yumi Kan, Chefe do Mercado de Concreto da Região Ásia-Pacífico (APAC) e Gestora da Área do Sul da Ásia na Sika, que sediou a reunião, concluiu:

“Temos grandes oportunidades pela frente com a experiência conjunta da Sika e da MBCC para o nosso negócio concreto na Ásia-Pacífico com as nossas tecnologias e soluções inovadoras, para servir os nossos clientes da melhor maneira. As vitrines e as soluções que foram demonstradas com sucesso foram muito bem recebidas por todos os participantes.”

Além da reunião, a Sika India participou como um parceiro premium da Exposição Mundial do Betão Índia (WOC), com as soluções sustentáveis da Sika para a indústria da construção.

EXPOSIÇÃO VIETNÃ – BCI EQUINOX: REDUZIR A PEGADA DE CARBONO NA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO

O BCI EQUINOX é uma exposição de cocktail e networking organizada com a oportunidade de os fornecedores e fabricantes mostrarem os seus produtos e serviços à indústria da arquitetura e do design. O evento deste ano foi realizado em agosto na cidade de Ho Chi Minh, com o tema "Net Zero e Energy Solutions". O evento teve uma queda de mais de 1.000 visitantes, desde investidores a arquitetos, consultores, empreiteiros, bem como estudantes de arquitetura e construção. Durante a sessão, as equipes de vendas e especificações da Sika e do antigo MBCC apresentaram soluções práticas para reduzir as emissões de gases com efeito de estufa, por exemplo, o sistema de cobertura verde Sarnafil com aplicações otimizadas para a plantação de telhados. A sessão de networking permitiu que os profissionais ligassem e trocassem ideias, fomentando a colaboração e futuras parcerias dentro das comunidades de arquitetura e construção.



COLABORAÇÕES DE SUCESSO

SIKA E MBCC - UMA ÓTIMA COMBINAÇÃO

GRANDE NO JAPÃO

No Japão, a integração do MBCC Pozzolith com a organização da Sika é uma ótima opção. Num esforço conjunto, as equipes identificaram grandes oportunidades de sinergia em vendas, cadeia de fornecimento e I&D com o objetivo geral de melhor servir os seus clientes com os produtos e soluções ideais para as suas necessidades.

Por exemplo, combinar o negócio concreto da Sika e do MBCC torna possível aumentar o foco nos clientes do Ready-Mix concrete e apoiá-los com soluções inovadoras e ferramentas digitais para ajudar a expandir os seus negócios.

Outro segmento de foco com grandes oportunidades é no segmento de Engenharia Civil e no setor de infraestruturas como túneis, pontes e estradas, mas também no setor de Energia com o crescente segmento de Energia Eólica.



“A oferta combinada e complementar de produtos, combinada com as fortes equipes de vendas e cadeia de fornecimento, nos permitirá oferecer aos nossos clientes um portfólio abrangente para nos posicionarmos como o fornecedor número um para soluções de construção inovadoras e sustentáveis no Japão.”
disse Marco Ammann, Gerente Geral da Sika Japão.

A fábrica de Hagisono na cidade de Chigasaki é a sede da Pozzolith Solutions Ltd, a antiga empresa MBCC no Japão. Alberga um Centro de Competências de Construção, instalações de I&D e experiência, salas de seminários e escritórios administrativos. Cerca de 130 dos 300 colaboradores da Pozzolith trabalham no local de Hagisono. No total, a Sika emprega mais de 1.150 colaboradores no Japão, incluindo a Pozzolith.



A ARTE DE SER "GLOBAL, MAS LOCAL"

GERIR NEGÓCIOS GLOBAIS COM SUCESSO

Ter raízes locais fortes em mais de 100 países tem sido um fator significativo no sucesso da Sika e da MBCC. No entanto, às vezes é importante coordenar a nível global ao implementar estratégias.

Como parte do processo de integração, foram identificados três "negócios globalmente coordenados":

- Gruas de turbinas eólicas
- Pisos industriais de alto desempenho
- Escavação de túneis e exploração mineira

Nesses negócios, muitas vezes faz sentido utilizar marcas globais de produtos que são consistentes tanto para a Sika como para o MBCC, implementar uma estratégia de vendas comum ou atender clientes globalmente ativos. Entretanto, as equipes de peritos da Sika e do MBCC apresentaram os seus planos de integração com o objetivo principal de colher sinergias e aumentar a penetração do mercado.

No domínio da energia eólica, por exemplo, alinhar os processos de produção de argamassas entre a Sika e o MBCC levará a sinergias. Além disso, a pegada de produção aumentou e aproxima as atividades dos clientes. O intercâmbio de conhecimento melhorado entre as equipes de especialistas em onshore e offshore está agora abrindo novas formas de diferenciação no mercado.

No campo dos pisos industriais de alto desempenho, o principal portfólio de produtos da Ucrete será ampliado com produtos complementares da PurCem para atender a uma ampla gama de necessidades dos clientes.



Juraj Smatrala, Head Corporativo do Target Market Flooring, está também empenhado em aumentar o desempenho de sustentabilidade do seu segmento:

“Temos ambições ousadas para reduzir recursos, por exemplo, na área de embalagem de componentes de resina. Vamos reduzir o volume de resíduos em quase 90%.”



A fábrica da Coca-Cola Enterprises em Wakefield, Reino Unido, é a maior fábrica de refrigerantes em volume na Europa, fabricando e distribuindo mais de 100 milhões de produtos por ano.

A ARTE DE SER "GLOBAL, MAS LOCAL"



O setor da construção subterrânea para túneis e na mineração é o maior dos três negócios globalmente coordenados. A maior parte desse negócio será organizado pelo Target Market de Concrete da Sika, liderado por Jan Baumgartner. Ele está preparado para o crescimento: "Os elementos do nosso portfólio complementam-se maravilhosamente, e esta sinergia irá melhorar a nossa taxa de sucesso para projetos atraentes." Por exemplo, o MBCC oferece produtos para máquinas de perfuração de túneis (TBMs) e resinas de injeção, enquanto a Sika é especializada em membranas de impermeabilização, todas essenciais na construção de túneis e minas.

Com esta oferta completa, a Sika torna-se agora um fornecedor líder tanto para projetos TBM como para perfuração e escavação subterrânea. Dado que os mercados de alto crescimento existem principalmente em países como a China e a Índia, uma oferta complexa terá um impacto significativo.

Outra área em que o potencial de sinergia é evidente é a racionalização das linhas de produtos. Sven Asmus, Gestor de Integração de Aditivos para Concreto, salienta:



"Temos um portfólio de produtos muito diversificado em construção subterrânea de ambos os lados. No entanto, surpreendentemente, foi relativamente fácil chegar a um acordo sobre uma única oferta de produtos para soluções semelhantes em cada caso. Numa área, por exemplo, reduzimos a variedade de produtos de 61 para 29, conseguindo a simplificação pretendida que também beneficia os nossos clientes."

Um exemplo típico é a consolidação do portfólio de agentes de formação de espuma usado em TBMs, onde produtos com desempenho quase idêntico foram fundidos num pacote de soluções para o cliente.

À medida que as discussões progridem, Baumgartner e Asmus enfatizam que são conduzidas igualmente e com objetividade. "No túnel e na mineração, temos especialistas apaixonados na indústria. O nosso objetivo é aproveitar este entusiasmo para implementar com sucesso os nossos planos de integração e oferecer um excelente serviço ao cliente."



Linha 6 do Metrô em São Paulo, com 15,3 km de comprimento, com 15 estações capazes de servir 600.000 passageiros por dia

"A EXPERIÊNCIA NO VAREJO É O NOSSO GRANDE ATIVO"

Joachim Straub, com o que está particularmente ansioso na sua nova função como Diretor Executivo da PCI?

Primeiro, estou ansioso para conhecer em breve pessoalmente mais colaboradores da PCI. O sucesso futuro da nossa empresa baseia-se na confiança e no compromisso de todos os nossos colaboradores.

Que oportunidades a integração oferece do seu ponto de vista?

Juntos somos mais fortes. Estamos trabalhando em inúmeros workshops para identificar sinergias e desenvolver uma estratégia conjunta para 2028. Com um portfólio combinado, podemos oferecer aos clientes na Alemanha e na Europa um valor significativamente maior. A vasta experiência da PCI no negócio de varejo e a nossa experiência conjunta em investigação e desenvolvimento são ativos valiosos.

Quais são os principais desafios hoje?

Temos um ambiente de mercado extremamente desafiador. Os principais desafios são o declínio significativo das ordens de construção, o aumento dos custos e os altos custos de energia. Além disso, os mercados estão mudando muito rapidamente hoje, e temos de nos manter ágeis e prontos para a mudança. Para isso, estamos muito bem posicionados no mercado com as nossas ofertas de produtos e soluções para os nossos clientes, com uma excelente equipe!

Qual será o seu próximo foco para o PCI?

A curto prazo, a nossa prioridade é alinhar conjuntamente a organização de vendas. Além disso, estamos preparando a integração do PCI na Sika em todos os níveis.

About PCI Augsburg GmbH

- Líder no setor de materiais para colocação de azulejos para empresas especializadas na Alemanha, Áustria e Suíça
- Tem cerca de 1.150 colaboradores na Europa e gerou vendas de quase €350 milhões líquidos em 2022.
- Fornece sistemas de produtos para impermeabilização, proteção e reparação de concreto, bem como uma gama completa de produtos para o setor dos pavimentos



Joachim Straub

- Juntou-se à Sika em 1989, na área de vendas em campo
- 15 anos como Diretor Executivo da Sika Deutschland GmbH e da Sika Holding na Alemanha
- Área de Gestão DACH na Sika
- Desde 1 de outubro de 2023, Diretor Executivo da PCI Augsburg GmbH



A Sika tem uma vasta experiência na integração de empresas. Só nos últimos 10 anos, a empresa realizou cerca de 70 aquisições, criando valor duradouro para todos os colaboradores, clientes e outras partes interessadas. E, no entanto, a aquisição do Grupo MBCC é um desafio especial, ainda mais pelo seu tamanho.

Cada integração bem-sucedida requer uma gestão profissional de todas as atividades relevantes. É tarefa do Escritório de Gestão da Integração Global (IMO) fornecer uma estrutura e planejamento para o processo de integração global e impulsionar a implementação da sinergia, a fim de apoiar os países a conduzirem uma integração bem sucedida.

O IMO tem uma equipe principal liderada por Micah Sims, juntamente com Georgiana Ene e Matthias Arnett. Eles são fortemente apoiados por uma extensa equipe de colegas regionais e corporativos, com o objetivo de apoiar de perto as organizações do país e conduzir os projetos nas várias regiões do mundo.

"Cada integração é diferente", explica Micah Sims, "não existe um modelo, e temos de ser muito pró-ativos para garantir que todos estes projetos de integração se complementem e se movam na direção desejada." Para que isso tenha sucesso, as iniciativas de coordenação da equipe do IMO são imprescindíveis. Através de um acompanhamento sistemático e contínuo, a equipe garante que o processo é executado da forma mais suave possível.

Matthias Arnett dá exemplos: "Ajudamos a configurar organizações de projetos, coordenamos interfaces e interdependências, e fornecemos às equipes de integração e aos potenciais clientes funcionais informações de contexto para impulsionar a integração geral. Também garantimos um amplo fluxo de informações." A equipe do IMO trabalha em estreita colaboração com os gestores e controladores de integração locais, os gestores gerais, os peritos funcionais e outras partes envolvidas no processo, num total de 65 países. "Ter um intercâmbio próximo com os países é fundamental para garantir que a integração progrida da maneira desejada e para alcançar as sinergias identificadas para fazer crescer os negócios conjuntos", diz Georgiana Ene.



Micah Sims



Matthias Arnett



Georgiana Ene

RESPONSABILIDADES DA EQUIPE IMO

RELATÓRIOS DE PROCESSO, ESTRUTURA E INTEGRAÇÃO PÓS-FUSÃO

- Apoiar o planejamento de integração no país com diretrizes e modelos para o Plano Diretor de Integração
- Realizar relatórios de sinergia com os países e fornecer à Gestão de Grupo visibilidade sobre o desempenho da sinergia e o progresso da integração

COORDENAÇÃO FUNCIONAL E GESTÃO DE RISCOS

- Alinhamento contínuo com as funções globais e regionais (por exemplo, TI, impostos, RH) nas principais atividades de integração e garantir que as interdependências interfuncionais sejam resolvidas
- Antecipar riscos e apoiar a mitigação; aumentar riscos críticos e desvios para a Gestão de Grupo

COMPARTILHAR AS MELHORES PRÁTICAS E CAPACIDADES

- Identificar as melhores práticas apresentadas e facilitar o compartilhamento e o intercâmbio entre países
- Atuar como parceiro de combate que orienta as equipes dos países

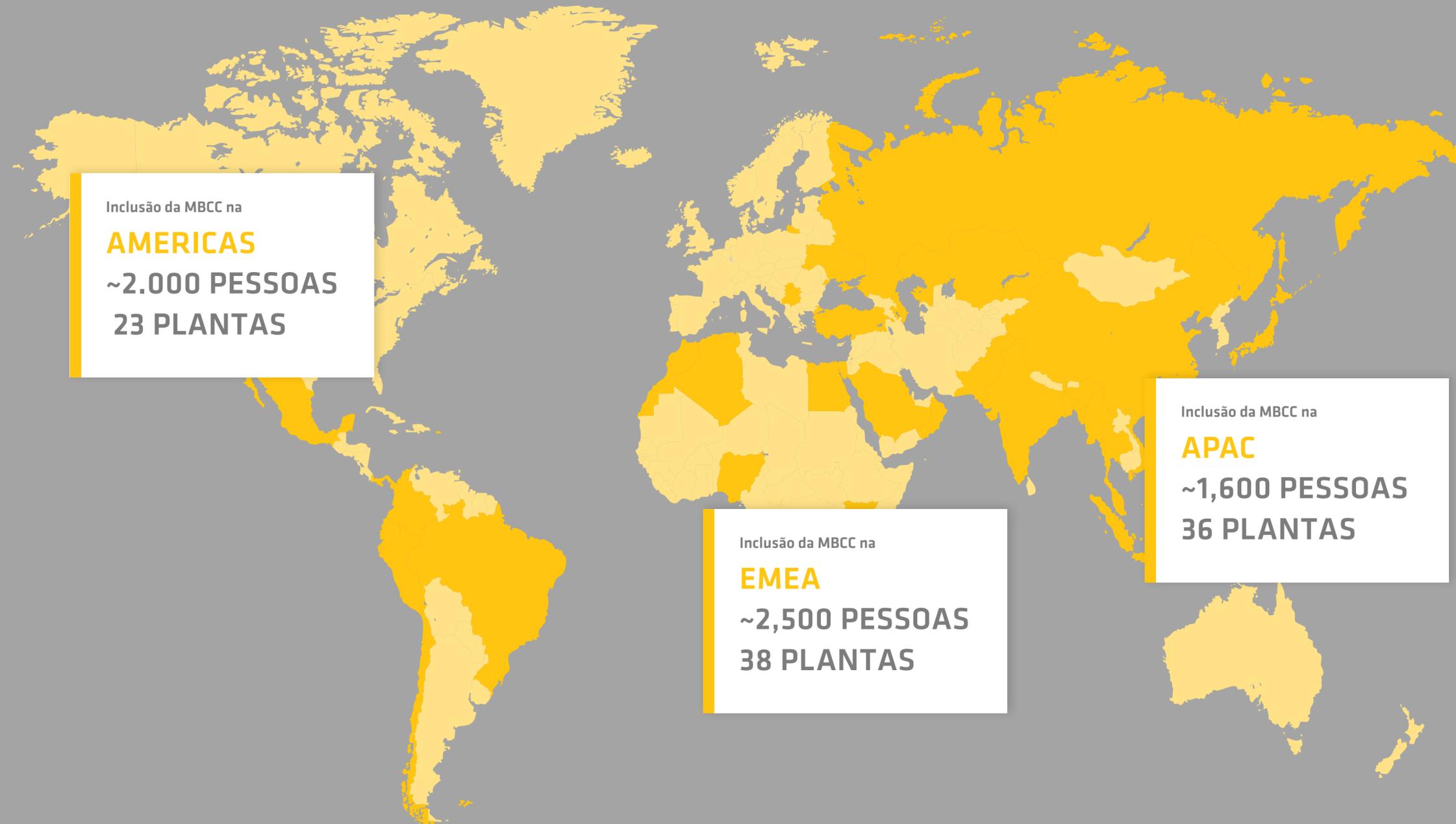
INTEGRAÇÃO DE MARCA E PRODUTO

- Apoiar os países com a criação e implementação de planos de integração de marcas, juntamente com as Comunicações Corporativas
- Apoiar a integração comercial e de linha de produtos com as partes interessadas relevantes

FATOS E NÚMEROS

DAMOS AS BOAS-VINDAS A 6.100 NOVOS COLEGAS DO GRUPO MBCC EM 65 PAÍSES

JUNTOS, SOMOS AGORA SOMOS UMA FORÇA DE MAIS DE 33.000 COLABORADORES COM SEDE EM MAIS DE 101 PAÍSES



Inclusão da MBCC na

AMERICAS

~2.000 PESSOAS

23 PLANTAS

Inclusão da MBCC na

APAC

~1.600 PESSOAS

36 PLANTAS

Inclusão da MBCC na

EMEA

~2.500 PESSOAS

38 PLANTAS