



# SECHS MONATE GEMEINSAM ERFOLGREICH

MBCC-INTEGRATION – ERFOLGSGESCHICHTEN AUS ALLER WELT

**Eine perfekte  
Ergänzung**

Die MBCC-Integration  
in Zahlen.

**Sika-Strategie  
2028**

Über das Erwartete  
hinaus.

**Erfolgreiche  
Zusammenarbeit**

Sika und MBCC – das  
passt hervorragend.

**Global, aber  
lokal**

Globale Geschäfte  
erfolgreich führen.

**BUILDING TRUST**



# SECHS MONATE GEMEINSAM ERFOLGREICH

## ERFOLGSGESCHICHTEN AUS ALLER WELT

<b>DIE PERFEKTE ERGÄNZUNG: WIR SCHAFFEN EINEN CHAMPION FÜR INNOVATION UND NACHHALTIGKEIT</b>	<b>3</b>
<b>STRATEGIE 2028 – ÜBER DAS ERWARTETE HINAUS</b>	<b>4</b>
<b>TECHNOLOGISCHE HIGHLIGHTS MIT MBCC-GESCHICHTE</b>	<b>6</b>
<b>KARRIEREWEGE</b>	<b>8</b>
<b>ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT</b>	<b>10</b>
<b>DIE KUNST, “GLOBAL ABER LOKAL” ZU SEIN</b>	<b>16</b>
<b>„DIE ERFAHRUNG IM HANDELSGESCHÄFT IST UNSER GROSSER VORTEIL“</b>	<b>18</b>
<b>DIE INTEGRATOREN</b>	<b>19</b>
<b>FAKTEN UND ZAHLEN</b>	<b>20</b>

**Verantwortlich:** Dominik Slappnig  
**Redaktion:** Matthias Arnet, Sidonie Bauer, Tim Förschler, Klaus Treichel

*Die Marke „Master Builders Solutions“ wird unter Lizenz der Construction Research & Technology GmbH, Deutschland, verwendet.*

**SIKA AG**  
Zugerstrasse 50  
6341 Baar  
Switzerland

**Contact**  
Phone +41 58 436 68 00  
[www.sika.com](http://www.sika.com)

## REFLEXION ÜBER SECHS MONATE GEMEINSAMEN ERFOLG

Vor sechs Monaten, am 2. Mai 2023, haben wir einen besonderen Tag in der Geschichte unseres Unternehmens gefeiert: Die Übernahme der MBCC Group wurde offiziell abgeschlossen. Dieser Tag war das Ende einer 18 Monate zuvor begonnenen Reise: Am 11. November 2021 kündigte Sika seine Absicht an, ihre Kräfte mit der MBCC Group zu bündeln.

Ausdauer, Fokus und die Zuversicht aller Mitarbeitenden auf der ganzen Welt haben sich ausgezahlt: Mehr als 6.000 erfahrene und engagierte ehemalige MBCC-Kolleginnen und -Kollegen haben sich offiziell unserem Unternehmen angeschlossen. Zusammen sind wir grösser und stärker geworden und sind jetzt eine führende Kraft in unserer Branche.

Insgesamt haben wir erhebliche Fortschritte erzielt, und die Integration ist gut auf Kurs: Das Basisgeschäft von Sika und MBCC verzeichnete in den ersten neun Monaten des Jahres 2023 sehr ähnliche Wachstumspfade. Mit einer moderaten organischen Wachstumsrate von 1% bis 1,5% gegenüber einem insgesamt recht negativen Markt konnten wir Marktanteile gewinnen, was ein starkes Zeichen für das Vertrauen unserer Kunden ist. Die Schaffung von Synergien schreitet gut voran. Wir haben mehr als 1.000 Projekte identifiziert und in der neuen Strategie 2028 hat sich der Konzern soeben verpflichtet, sein Synergieziel von CHF 160–180 Mio. auf CHF 180–200 Mio. zu erhöhen. Schliesslich ist der Spirit auf beiden Seiten des Unternehmens sichtbar stark. Alle wissen, dass die Übernahme viele Chancen für unsere 33.000 Mitarbeitenden bietet. Nach einem halben Jahr sind wir stolz darauf, dass Kollegen beider Unternehmen sehr gut zusammenarbeiten. Bei zahlreichen Gelegenheiten trugen ehemalige MBCC-Mitarbeitende aktiv dazu bei, Lösungen zu finden, als wären sie schon seit mehreren Jahren bei Sika. Ein Ergebnis der Umfrage war, dass Kolleginnen und Kollegen auf beiden Seiten den anstehenden Integrationsweg verstehen. Dies ist der Schlüssel für eine insgesamt erfolgreiche Integration.

Im Zuge der Integration haben wir immer wieder bewiesen, wie gut wir uns ergänzen – und wie viel Spaß es macht, zusammenzuarbeiten. Ob es um die Erweiterung unserer globalen Präsenz auf mehr als 400 Standorte oder um die ergänzenden Technologien geht, die wir anbieten, um die Anforderungen unserer Kunden zu erfüllen: Wir schaffen einen grossen Mehrwert für alle unsere Stakeholder. Wir haben eine grosse Zukunft vor uns. Arbeiten wir gemeinsam über das Erwartete hinaus.

THOMAS HASLER  
Chief Executive Officer



# DIE PERFEKTE ERGÄNZUNG: WIR SCHAFFEN EINEN CHAMPION FÜR INNOVATION UND NACHHALTIGKEIT

## DIE MBCC-INTEGRATION IN ZAHLEN



**SIKA UND MBCC**

- Mehr als 33,000 Mitarbeitende
- Über 400 Produktionsstätten
- Aktiv in 103 Ländern
- Starker globaler Akteur im Bereich Bauchemikalien

**Gemeinsam sind wir stärker!** Gemeinsam werden wir eine spannende Zukunft für Sika schaffen, eine grössere Sika, die weiter wachsen will .



**> 1,400** SYNERGIEINITIATIVEN WURDEN ERMITTELT

**60+** Produktions-transfers



# STRATEGIE 2028 – ÜBER DAS ERWARTETE HINAUS

## ERFOLGREICHE INTEGRATION DER MBCC GROUP

**Sika hat seine neue Strategie 2028 – „Beyond the Expected“ vor 200 Anlegern und Analysten auf dem Sika Capital Markets Day 2023 am 3. Oktober in Zürich vorgestellt. Die neue Strategie baut auf dem erfolgreichen Wachstumsmodell von Sika auf.**

„Sika ist perfekt positioniert, um von den Megatrends zu profitieren, namentlich der wachsenden Weltbevölkerung, der Urbanisierung, der Ressourcenknappheit und der Digitalisierung. Wir sind zuversichtlich, dass wir unsere Ziele erreichen und sogar übertreffen können“, so CEO Thomas Hasler.

Sika hat sich ehrgeizige finanzielle Ziele gesetzt. Vor allem wird die jährliche Wachstumsrate auf 6-9% in Lokalwährungen angehoben und das Profitabilitätsziel auf eine EBITDA-Marge von 20-23% angehoben. Die höhere Profitabilität wird hauptsächlich durch Skaleneffekte, sowie einer Verbesserung der operationellen Effizienz und der Materialmargen erreicht.

Nachhaltigkeit ist in der neuen Strategie ein integraler Bestandteil und ein wichtiger Eckpfeiler. Ziel von Sika

THOMAS HASLER, Chief Executive Officer:

„Über das Erwartete hinaus – dafür steht Sika heute und in der Zukunft. Wir haben nachweislich herausragende Leistungen und zusätzlichen Nutzen für alle unsere Stakeholder geliefert. Mit unserer neuen Strategie 2028 sind wir perfekt positioniert, um unseren erfolgreichen Weg zu nachhaltigem, profitabilem Wachstum fortzusetzen. Unsere Ambitionen für die kommenden Jahre bauen auf unserer Stärke auf – unseren tief verwurzelten Werten, unserer leistungsorientierten Kultur und insbesondere den engagierten Sika-Teams auf der ganzen Welt. Mit dieser neuen Strategie wollen wir unsere Mitarbeitenden dazu inspirieren und motivieren, den Wandel hin zu einer nachhaltigeren Zukunft voranzutreiben, zum Nutzen unserer Kunden und kommender Generationen.“



# STRATEGIE 2028 – ÜBER DAS ERWARTETE HINAUS

## ERFOLGREICHE INTEGRATION DER MBCC GROUP

André Burghardt, ehemaliger MBCC-Manager, präsentiert während der Breakout-Sessions auf dem Sika Capital Markets Day 2023 die neuesten MBCC-Technologien und -Innovationen



Ist es, die Scope 1- und Scope 2-Emissionen – die eigenen Treibhausgasemissionen – bis 2028 gegenüber 2022 um 20% zu reduzieren. Weiter sollen auch die Emissionen entlang der Wertschöpfungskette des Unternehmens – Scope 3 – im Rahmen des Netto-Null-Ziels bis 2050 gesenkt werden. Zudem setzt sich das Unternehmen dafür ein, natürliche Ressourcen zu schonen und die Abfallmengen sowie den Wasserverbrauch pro verkaufte Tonne bis 2028 gegenüber 2022 um 15% zu reduzieren. Letztlich sind es die Menschen, die den Wandel hin zu einer nachhaltigeren Zukunft vorantreiben, von der sowohl Kunden als auch künftige Generationen profitieren werden.

Sika ist stolz auf seine Kultur und auf den starken Sika-Spirit, der von allen Mitarbeitenden auf der ganzen



Welt verkörpert wird. Sika betrachtet seine Mitarbeitenden als wertvollstes Gut und möchte daher auch in Zukunft das außerordentlich hohe Engagement der Mitarbeitenden bei über 80% halten. Es sind die Mitarbeitenden, die die Strategie innerhalb des Unternehmens vorantreiben.

Weitere Informationen finden Sie auf der speziellen [Microsite "Strategie 2028"](#) (auf englisch).

# TECHNOLOGISCHE HIGHLIGHTS MIT MBCC-GESCHICHTE

INNOVATION UND NACHHALTIGKEIT STEHEN IM MITTELPUNKT DER MISSION VON SIKA. ZWEI INNOVATIVE TECHNOLOGIEBEISPIELE AUS DEM MBCC-PORTFOLIO UNTERSTREICHEN DEN KOMBINIERTEN TECHNOLOGISCHEN VORSPRUNG DES UNTERNEHMENS.

Natürliche, leichte Mineralien wie Bimsstein inspirierten die Entwicklung von MasterProtect NFF 1000 IN und 2000 IN durch die MBCC-Experten. Die größten Herausforderungen für Baumaterialien sind seit Jahrhunderten im Wesentlichen dieselben: Hohe Festigkeit kombiniert mit geringer Dichte und guter Isolierung.

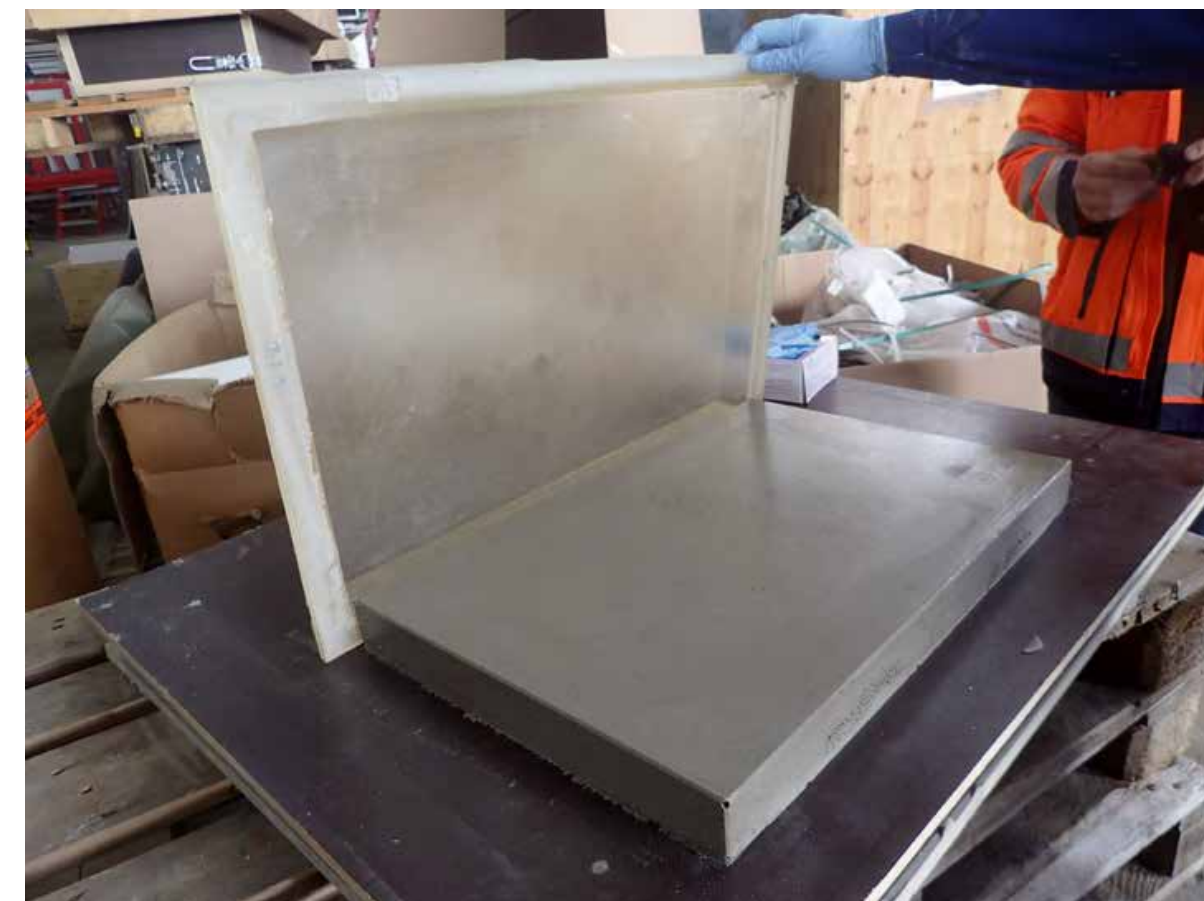
Die Idee hinter MasterProtect NFF bestand darin, die poröse Struktur von natürlichem Bimsstein nachzuahmen, um die Entwicklung ähnlich leichter, geräuschabsorbierender und thermisch isolierender Produkte zu ermöglichen. Diese Produkte lassen sich frei formen, sind gießfähig, grossvolumig und kontinuierlich fertigbar. Daher lassen sich mit MasterProtect NFF 1000 IN und 2000 IN problemlos einfache anwendbare Produkte umsetzen: Platten, Blöcke, Halbfertigteile, Leichtbauteile und viele weitere. Die künstlichen Steine weisen viele Vorteile auf und lassen sich zudem vollständig recyceln.



**„Die treibenden Kräfte hinter anorganischen Dämmstoffen sind ihre hervorragenden Eigenschaften in Bezug auf Brandschutz, Isolierfähigkeit, Recyclingfähigkeit und nachhaltige Produktion. Diese einzigartigen Eigenschaften bieten Bauplanern und Experten in der Bauindustrie viele Möglichkeiten“;**

sagt Herbert Ackermann, Global Innovation Manager bei Sika.

Durch die Integration von MasterProtect in sein Portfolio setzt Sika neue Maßstäbe für nachhaltige Innovationen in der Dämmstoffindustrie.



Mit der neuen Produktfamilie von Master Builders Solutions können Dämmplatten industriell gefertigt oder Dämmschaum auf der Baustelle produziert werden.



Beispiel eines gefüllten Betonblocks mit Dämmschaum 35 mW/m\*K



Beispiel für isoliertes doppelschichtiges Mauerwerk. MasterProtect NFF 2000 IN isoliert die Wand und hält die Schalung ohne Verstärkung.



## Xolutec: Eingebaute Langlebigkeit

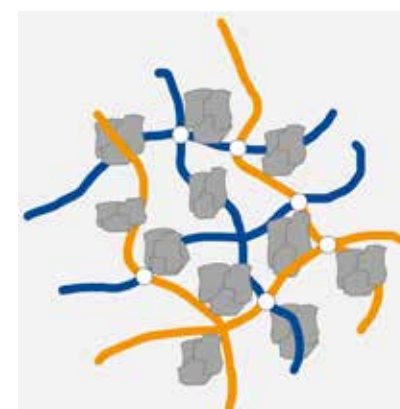
Die Xolutec-Technologie wurde von Experten auf der ganzen Welt entwickelt, um die Probleme von Stahlbetonkonstruktionen in anspruchsvollen Umgebungen zu lösen. Insbesondere ermöglicht Xolutec eine neue Dimension der Haltbarkeit und ist beständig gegen biogene Schwefelsäurekorrosion. Die auf der Xolutec-Technologie basierende Zweikomponenten-Rissüberbrückungsmembran bietet beispielsweise eine nahtlose Abdichtung für die Zu- und Abflussbereiche von Wasseraufbereitungsanlagen, Abwasserleitungen, Biogasanlagen und sekundären Auffangvorrichtungen (Reservoirs).

Die Beschichtung kann auf trockenen oder feuchten horizontalen und vertikalen Oberflächen oder auf reinem Beton verwendet werden und schützt vor chemischen Angriffen, Korrosion und Karbonatisierung. Lange Wartungszyklen und niedrigere Lebenszykluskosten senken die Gesamtbetriebskosten erheblich. MasterSeal 7000 CR für Abwasser- und Biogasanwendungen war erst der Anfang. Auf der Grundlage dieser Technologien wurden Industrieböden mit hohem Wert für den Endnutzer und hervorragenden Eigenschaften entwickelt. Dadurch erreicht das Produkt MasterTop XTC außergewöhnliche mechanische Eigenschaften wie Schlag- und Abriebfestigkeit, was zu einer längeren Lebensdauer führt.

Mike Byrne, CTH Coating Systems, weist auf einen entscheidenden Vorteil hin:



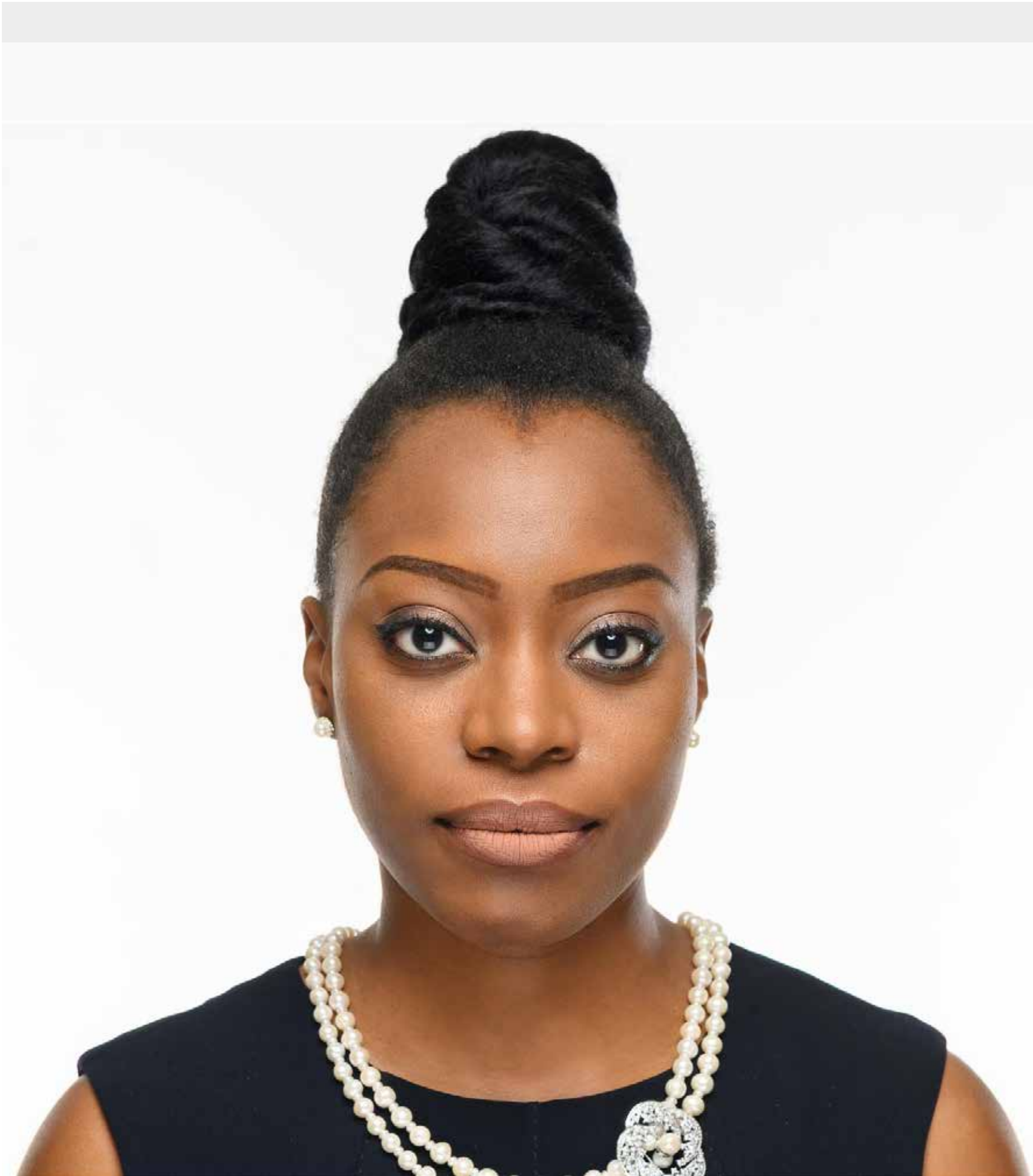
**„Die extreme Vielseitigkeit von Xolutec und die Fähigkeit, eine Vielzahl von Lösungen für spezifische Anforderungen zu formulieren, schaffen eine neue Dimension der Werkstofftechnologie für die Bauindustrie. Sie trägt dazu bei, Vertrauen zu unseren Kunden aufzubauen und ihnen die Möglichkeit zu geben, ihre Herausforderungen zu meistern.“**



**Xolutec®**  
Durability by Design



DIE MBCC-INTEGRATION FÖRDERT PERSÖNLICHE KARRIEREN



## JUMOKE ADEGUNLE

Jumoke Adegunle, ehemalige Managing Director MBCC Nigeria, hat im Oktober die Funktion als **General Manager für Sika an der Elfenbeinküste** übernommen.

„Ich freue mich sehr und fühle mich geehrt, die Position des General Managers von Sika zu übernehmen. Ich bin davon überzeugt, dass wir durch die Zusammenarbeit von Sika und MBCC die Chance haben, spannende neue Produkte und Lösungen zu präsentieren und unseren Kunden ein größeres und noch nachhaltigeres Portfolio anzubieten. Dies wird unsere Marktpräsenz, insbesondere in der schnell wachsenden Region Westafrika, ankurbeln. Der Beitritt zur Sika-Familie wird mir die Möglichkeit geben, mich weiterzuentwickeln und meine persönlichen Fähigkeiten und mein Know-how zu erweitern.“

Jumoke kam 2021 als Managing Director von MBCC Nigeria zur MBCC Group. Sie verfügt über langjährige Erfahrung in der Bauindustrie und dies in verschiedenen Funktionen im Management, der Strategie und Produktion in Asien und Afrika.

## EMRAH ERTIN

Emrah Ertin, ehemals Area Manager Senior Vice President Eastern Europe bei MBCC, hat mit Wirkung zum 1. Oktober 2023 die neu geschaffene Rolle des **Leiters der Area Europe Northeast (EUNE)** übernommen. Die neue Area Europe Northeast besteht aus Russland, Weißrussland, Kasachstan, Usbekistan, Kirgisistan, Tadschikistan, Armenien und Iran.

Dank seiner umfangreichen Erfahrung im Bereich Bauchemie wird Emrah maßgeblich zur Realisierung von Synergien in verschiedenen Märkten beitragen. Er arbeitet von der Türkei aus.

„Ich bin überzeugt, dass Sika und MBCC gemeinsam ein umfassendes, nachhaltiges und innovatives Portfolio für die Bauindustrie bieten. Dadurch können unsere Kunden erfolgreicher sein. In Kombination mit unserem umfassenden Know-how in der Anwendung und unserer starken geografischen Präsenz in der Region Europe Northeast sind wir ein wichtiger Akteur auf dem Markt. Ich fühle mich sehr privilegiert, ein grossartiges Sika- und MBCC-Team in der Region zu leiten.“

Emrah kam 1998 zu MBCC. Während seiner Karriere in der Bauchemie hatte er verschiedene Führungspositionen in den Bereichen Technik, Vertrieb und Marketing sowie Country- und Area-Management inne. Er war an verschiedenen Orten wie Istanbul, Athen, Almaty und Dubai ansässig.





DIE MBCC-INTEGRATION FÖRDERT PERSÖNLICHE KARRIEREN



## ANGELA MARIA BOTERO

Angela Maria Botero, derzeit Country Managerin für das ehemalige MBCC-Geschäft in Kolumbien, hat mit Wirkung zum 1. September 2023 die Rolle des **BU Contractor Managers bei Sika Kolumbien** übernommen.

„Ich bin dem Unternehmen sehr dankbar, dass es mir die Möglichkeit gegeben hat, in einem Bereich zu arbeiten, für den ich mich leidenschaftlich einsetze. Ich hatte das Privileg, mit einem außergewöhnlich professionellen Team zu arbeiten. Die Verschmelzung der Produkte beider Unternehmen ist von grosser Bedeutung, da wir damit ein umfassendes Portfolio bieten, das zum Wachstum der Bauindustrie beiträgt. Dies wiederum treibt uns an, unsere Präsenz auf dem Markt auszubauen und unsere Anwendungen in jedem Fachgebiet zu stärken. Durch den Beitritt zu Sika bin ich einem Team von Kolleginnen und Kollegen begegnet, die nicht nur Experten auf ihrem jeweiligen Gebiet sind, sondern auch eine menschliche Wärme ausstrahlen, die mich einnimmt, und die ich sehr schätze.“

Angela kam 2002 zu MBCC und hatte verschiedene Positionen inne, die es ihr ermöglichten, einen bedeutenden Beitrag für das Unternehmen zu leisten.

# ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT

## SIKA UND MBCC – DAS PASST HERVORRAGEND

### USA: NEUE CHANCEN SCHAFFEN

Die MBCC-Integration in den USA ist in vollem Gange, und die Vertriebsteams arbeiten täglich zusammen. „Die Begeisterung ist hoch, und wir betreiben bereits Cross-Selling, indem wir die Vorteile neuer Produkte nutzen und diese für Projekte bündeln. Es gibt viele kooperative Schulungen, bei denen wir mit unseren bestehenden Zielkunden an MBCC- und Sika-Produkten arbeiten, um das Bewusstsein zu schärfen und neue Möglichkeiten zu schaffen, die sich aus dem breiteren Produktportfolio für unsere Endkunden ergeben“, sagt Michael Mastro, Vice President Sika Corporation – Commercial RSB.



Das Schulungsprogramm wurde mit einem der größten Kontraktoren von Sika in Los Angeles, USA, entwickelt. Das neu zusammengesetzte Team in Südkalifornien schulte den Auftragnehmer für Sikalastic® OneShot und das PUMA-Deckbeschichtungssystem von MBCC. Sika-Teams haben bereits begonnen, das MBCC-PUMA-System exklusiv über ihr altes PUMA-System zu verkaufen und haben für 2024 mehrere Grossprojekte mit einem geschätzten Umsatz von über USD 1 Mio. gesichert.



Gene Shevchenko, Ex MBCC, und Joe Vullo, Sika, entwickelten ein neues „Produktpaket“, das den Anforderungen der Kunden gerecht wird und auch lokal verfügbar war. Für ein bestehendes Parkhaus-Projekt wurden zwei Sika-Dichtstoffe in Kombination mit MBCC-Deckmembran und Sikagard®-705 verwendet.



## SIKA UND MBCC – DAS PASST HERVORRAGEND

### MAROKKO: GUT POSITIONIERT, UM DIE BAUINDUSTRIE DES LANDES ZU UNTERSTÜTZEN

Marokko, das in Nordwestafrika liegt und 35 Millionen Einwohner hat, verzeichnet ein solides Wachstum. Sika beschäftigt fast 200 Mitarbeiter im Königreich.

Schon in den ersten Wochen nach der Übernahme gelang es den lokalen Teams von Sika und MBCC, ihre Zusammenarbeit in einen gemeinsamen Geschäftserfolg zu verwandeln. Für Marouane Zohry, General Manager bei Sika Marokko, war die Kombination von Kompetenz und Entschlossenheit von entscheidender Bedeutung. „Von Anfang an konnten wir unsere Stärken nutzen und einen echten Mehrwert bieten.“

Ein Beispiel ist ein Auftrag für die Entsalzungsanlage Safi. Marokko ist als Land seit Jahren damit beschäftigt, die Wasserversorgung der Bevölkerung zu verbessern – Entsalzungsanlagen sind daher wichtige Infrastrukturprojekte. Für den Kunden Sogea bringt Sika Marokko eine innovative Lösung aus dem MBCC-Portfolio in das Grossprojekt mit: MasterSeal 7000 CR. Das Produkt basiert auf der Xolotec-Technologie, einer einzigartigen Kombination aus hochvernetzten Harzmolekülen und separat ausgehärteten anorganischen Elementen mit hoher Dichte, die für extreme Haltbarkeit von Dichtungssystemen und Böden sorgen.

Zu den wichtigsten Kundenvorteilen zählten jedoch nicht nur die technische Innovation, sondern auch die schnelle Lieferzeit des Betonschutzsystems. Entscheidend war zudem, dass das Team von Sika Marokko schon seit vielen Jahren vertrauensvoll mit dem Kunden zusammenarbeitet, und das MBCC-Team mit seiner technischen Kompetenz überzeugen konnte. Marouane Zohry: „Es war echte Zusammen- und Teamarbeit.“

Bei einem weiteren prestigeträchtigen Projekt konnte sich das lokale Sika-Vertriebsteam auf eine Lösung von Watson Bowman Acme verlassen. Im Rahmen des Megaprojekts Dakhla Atlantic Port erhält der Kunde, die Société Générale des Travaux du Maroc (SGTM), WABO ElatoDec E. Dieses Produkt wird eingesetzt, um starke Vibrationen und seismische Erschütterungen in Betonkonstruktionen zu absorbieren. Auch hier ergänzen sich die Teams von Sika und der ehemaligen MBCC zum Vorteil des Kunden.



Marouane Zohry ist zuversichtlich:  
„**Mit unseren lokalen Kapazitäten und dem Teamgeist sind wir gut positioniert, um die marokkanische Bauindustrie zu unterstützen.**“

Gemeinsamer Erfolg:  
Zusammenarbeit und Innovation  
für die Entsalzungsanlage Safi

# ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT

## SIKA UND MBCC – DAS PASST HERVORRAGEND



## DUBAI, VAE: 2023 AMEAP MARKETING MEETING – KREATIVITÄT UND TEAMARBEIT

Im September trafen sich die Marketing-Teams von Sika und MBCC in Dubai zum Marketing-Meeting der Region Afrika, Naher Osten und Asien-Pazifik (AMEAP). Ignacio Sanchez, der Standortleiter, führte das Team durch das Werk und gab Einblicke in die verschiedenen Prozesse und Systeme, die den Produktionsstandort steuern. Nach einer kurzen Pause gab es gemeinsame Workshops. Am zweiten Tag erkundete das Team die hochmoderne F&E-Anlage, geführt von Michael Schmidt, VP of Development AMEAP, und seinem Team. Der Schwerpunkt lag auf den kürzlich eingeführten oder noch in der Entwicklung begriffenen Produkten. Im Wesentlichen ging es bei dem gesamten Meeting in Dubai darum, Netzwerke aufzubauen, die Kreativität zu fördern und als Team zusammenzufinden.

## TSSCHECHISCHE REPUBLIK: EMEA-WORKSHOP FÜR F&E ZEMENTÄRE ESTRICHE

Der EMEA F&E-Workshop 2023 in Chrudim, Tschechische Republik, konzentrierte sich auf die Integration neuer Estrichlösungen von Sika und PCI/MBCC. Ziel war es, den Kundennutzen und das Potenzial von Sika-Estrichen in der gesamten Region zu bewerten. Im Workshop wurden neue Estrichtypen für das Benchmarking vorgeschlagen. Diese Innovationen, einschließlich schnelltrocknender, fließfähiger und Ausgleichestriche, bieten einen grossen Mehrwert für Kunden. Das F&E-Team in Augsburg wird nun Benchmarking-Tests durchführen, deren Ergebnisse im 2. Quartal 2024 besprochen werden. Imerys Aluminates, ein wichtiger Sika-Lieferant, referierte über den Estrichmarkt in der Region, fortschrittliche Estrichentwicklung und Nachhaltigkeit. Juan Izquierdo, Regional Technology Head of EMEA Cementitious Systems: „Der Workshop zeigte die ganze Kraft der Zusammenarbeit und der Innovation. Wir haben die neuen Kollegen nahtlos integriert, um gemeinsam die Zukunft unseres Portfolios zu gestalten.“



Die Teilnehmer des Workshops

## SIKA UND MBCC – DAS PASST HERVORRAGEND

### DEUTSCHLAND: MARKTERFOLG DURCH SYNERGIEN

Markterfolg hängt immer davon ab, wie eng Vertriebsteams mit anderen Funktionen und über verschiedene Produktmarken hinweg zusammenarbeiten. Um sich kennenzulernen, zu koordinieren und gemeinsame Initiativen zu starten, fand kürzlich ein Meet & Greet-Treffen der deutschen Teams statt. In Ludwigsburg trafen sich rund 220 Kolleginnen und Kollegen, vor allem aus dem Vertrieb, sowie von Sika und der ehemaligen MBCC. Neben einem Workshop zur Strategie 2028 nahmen die Teilnehmer an Diskussionsrunden zu Themen wie Nachhaltigkeit und Digitalisierung teil. Der Schwerpunkt lag auf einem gemeinsamen Ziel: Synergien zu nutzen und die Voraussetzungen für weiteres profitables Wachstum zu schaffen.

Die Vertriebs- und Marketingleiter des deutschen Direkt-Geschäfts von Sika und der ehemaligen MBCC hatten sich bereits im Spätsommer getroffen, um über gemeinsame Synergien zu sprechen. Unter den Teilnehmern herrschte grosse Einigkeit, insbesondere hinsichtlich der Stärkung der Sika-Vertriebsorganisation in Deutschland, die künftig gemeinsam agiert. Die Kundenkontakte der Vertriebsorganisationen können nun dazu beitragen, Synergien aus dem Marktpotenzial beider Geschäfte zu erzielen – entweder direkt bei den Applikatoren oder den Projektplanern. Sika punktet besonders mit zementären Produkten, leitfähigen Beschichtungen, Estrich- und Fugensystemen, MBCC mit Polyurea-Sprühmörteln und Beschichtungssystemen, Ucrete-Bodenlösungen und Spezialmörteln. MBCC ist auch im Bereich der Abdichtungen und Injektionstechnik stark. Die jeweiligen Produkte und Systeme lassen sich hervorragend kombinieren, insbesondere bei Projekten wie Parkhaussanierungen, Windkraftanlagen, Industriebauten oder Infrastrukturprojekten. Dieses erweiterte Produktportfolio bietet erhebliche Chancen für zusätzliche Projekte.



# ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT

## SIKA UND MBCC – DAS PASST HERVORRAGEND



### INDIEN: EINE WOCHE VOLLER GEMEINSAMER AKTIVITÄTEN RUND UM BETON, EINEN DER WICHTIGSTEN ZIELMÄRKTE VON SIKA

Im Oktober trafen sich mehr als 50 Betonspezialisten aus den Sika- und ehemaligen MBCC-Teams zum regionalen Asia Pacific (APAC) Concrete Expert Meeting in Mumbai, Indien, um über gemeinsame Geschäftsmöglichkeiten, strategische Initiativen, Beschaffungs- und Technologie-Updates und Optimierungen der Lieferketten zu diskutieren. Parallel dazu analysierten beide F&E-Teams wichtige Neuerungen.



Yumi Kan, Head of Target Market Concrete APAC und Area Manager South Asia bei Sika, die das Meeting leitete, fasste zusammen: **„Die gemeinsame Expertise von Sika und MBCC im Bereich unseres Beton-Geschäfts in APAC bietet gerade mit unseren innovativen Technologien und Lösungen grosse Chancen, um unseren Kunden den bestmöglichen Service zu bieten. Die vorgestellten Showcases und Lösungen wurden von allen Teilnehmern sehr gut aufgenommen.“**

Neben dem Treffen nahm Sika Indien als Premium-Partner an der World of Concrete India Expo (WOC) teil, auf der nachhaltige Lösungen von Sika für die Bauindustrie vorgestellt wurden.

## VIETNAM – AUF DER BCI EQUINOX-AUSSTELLUNG: REDUZIERUNG DES CO<sub>2</sub>-FUSSABDRUCKS IN DER BAUINDUSTRIE

Die BCI EQUINOX ist eine Ausstellung, die Lieferanten und Herstellern die Möglichkeit bietet, ihre Produkte und Dienstleistungen der Architektur- und Designbranche zu präsentieren. Die diesjährige Veranstaltung fand im August in Ho-Chi-Minh-Stadt unter dem Motto „Net Zero & Energy Solutions“ statt. Bei der Veranstaltung waren über 1.000 Besucher vertreten, von Investoren über Architekten, Berater, Bauunternehmer bis hin zu Studenten der Architektur und des Bauwesens. Während der Ausstellung präsentierten Vertriebs- und Spezifikationsteams von Sika und der ehemaligen MBCC praktische Lösungen zur Reduzierung der Treibhausgasemissionen, wie zum Beispiel das begrünte Dachsystem Sarnafil® mit optimierten Anwendungen für das Bepflanzen von Dächern. Die Veranstaltung ermöglichte es Profis, Ideen miteinander zu verbinden und auszutauschen und so die Zusammenarbeit und zukünftige Partnerschaften in den Bereichen Architektur und Bauindustrie zu fördern.



# ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT

## SIKA UND MBCC – DAS PASST HERVORRAGEND

### BIG IN JAPAN

In Japan ist die Integration von MBCC Pozzoloth in die Sika-Organisation eine hervorragende Ergänzung. Gemeinsam haben die Teams grosse Synergiechancen in Vertrieb, Logistik und im Bereich F&E identifiziert, mit dem übergeordneten Ziel, ihren Kunden die idealen Produkte und Lösungen für ihre Bedürfnisse zu bieten.

Durch die Zusammenführung des Beton-Geschäfts von Sika und der ehemaligen MBCC kann nun etwa stärkerer Fokus auf Kunden aus dem Bereich Ready-Mix-Beton gelegt werden und Kunden mit innovativen Lösungen und digitalen Tools unterstützt werden, um das Geschäft auszubauen.

Grosse Chancen bieten sich aber auch im Bereich des Bauingenieurwesens und des Infrastruktursektors, wie etwa bei Tunneln, Brücken und Straßen, aber auch auf dem Energiesektor und der wachsenden Windkraft.



**„Das kombinierte und sich ergänzende Produktangebot in Verbindung mit den starken Vertriebsteams und der Logistik wird es uns ermöglichen, unseren Kunden ein umfassendes Portfolio anzubieten, um uns als führender Anbieter für innovative und nachhaltige Baulösungen in Japan zu positionieren“, sagt Marco Ammann, General Manager Sika Japan.**

Der Standort Hagisono in Chigasaki City ist der Hauptsitz von Pozzoloth Solutions Ltd, dem ehemaligen MBCC-Geschäft in Japan. Hier befinden sich ein Construction Competency Center, F&E- sowie Versuchsanlagen, Seminarräume und Verwaltungsbüros. Rund 130 der 300 Pozzoloth-Beschäftigten arbeiten am Standort Hagisono. Insgesamt beschäftigt Sika mehr als 1.150 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Japan, einschliesslich Pozzoloth.



# DIE KUNST, “GLOBAL ABER LOKAL” ZU SEIN

## GLOBALE GESCHÄFTE ERFOLGREICH FÜHREN

Starke lokale Wurzeln in über 100 Ländern waren ein wesentlicher Faktor für den Erfolg von Sika und MBCC. Manchmal ist es jedoch wichtig, bei der Umsetzung von Strategien auf globaler Ebene zu koordinieren.

Im Rahmen des Integrationsprozesses wurden drei „global koordinierte Geschäfte“ in den Blick genommen:

- Vergussmörtel für Windkraftanlagen
- Hochleistungs-Industrieböden
- Tunnel- und Bergbau

In diesen Geschäften ist es oft sinnvoll, globale Produktmarken zu verwenden, die sowohl für das Sika- als auch das ehemalige MBCC-Geschäft konsistent sind, eine gemeinsame Vertriebsstrategie zu implementieren oder global aktive Kunden zu bedienen. In der Zwischenzeit haben die Expertenteams von Sika und der ehemaligen MBCC ihre Integrationspläne mit dem Hauptziel ausgearbeitet, Synergien zu erzielen und die Marktdurchdringung zu erhöhen.

Im Bereich der Windenergie beispielsweise wird die Abstimmung der Produktionsprozesse für Vergussmörtel zwischen Sika und MBCC zu Synergien führen. Außerdem hat sich die Zahl der Produktionsstätten erhöht und die Aktivitäten näher an die Kunden herangeführt. Der verstärkte Wissensaustausch zwischen den Expertenteams für Onshore und Offshore eröffnet neue Wege zur Differenzierung auf dem Markt.

Im Bereich der Hochleistungs-Industrieböden wird das Hauptportfolio von Ucrete um ergänzende PurCem-Produkte erweitert, um eine Vielzahl von Kundenanforderungen zu erfüllen.



Juraj Smatrala, Leiter Corporate Target Market Flooring, will das Angebot in seinem Segment stärker auf Nachhaltigkeitsleistung ausrichten:

**„Wir unternehmen grosse Anstrengungen, Ressourcen zu sparen, beispielsweise im Bereich der Verpackung von Harzkomponenten. Wir werden das Abfallvolumen um fast 90% senken.“**



Das Werk von Coca-Cola Enterprises in Wakefield, Grossbritannien, ist das größte Werk für Erfrischungsgetränke in Europa und produziert und vertreibt jährlich über 100 Millionen Getränke-Kästen.



# DIE KUNST, “GLOBAL ABER LOKAL” ZU SEIN



Der Bereich Underground Construction rund um den Tunnel- und Bergbau ist der größte der drei global koordinierten Geschäfte. Der größte Teil dieses Geschäfts wird in Sikas Target Market Concrete unter der Leitung von Jan Baumgartner organisiert. Er sieht grosse Chancen für mehr Wachstum: „Die verschiedenen Teile unseres Portfolios ergänzen sich wunderbar, und diese Synergien werden unsere Erfolgsquote für attraktive Projekte erhöhen.“ So bietet das ehemalige MBCC-Geschäft Produkte für Tunnelbohrmaschinen (TBM) und Injektionsharze an, während Sika auf die Abdichtung von Membranen spezialisiert ist, die im Tunnel- und Bergbau von entscheidender Bedeutung sind.

Mit diesem Komplettangebot wird Sika jetzt zu einem führenden Anbieter sowohl für TBM-Projekte als auch für Bohr- und Sprengvortrieb. Angesichts der Tatsache, dass die Wachstumsmärkte vor allem China und Indien sind, bietet ein sich ergänzendes Angebot erhebliche Potenziale.

Ein weiterer Bereich, in dem Synergiepotenzial offensichtlich ist, ist die Straffung der Produktlinien. Sven Asmus, Integrationsmanager für Betonzusatzstoffe, weist darauf hin:



**„Wir haben auf beiden Seiten ein sehr vielfältiges Produktportfolio im Bereich Underground Construction. Überraschenderweise war es jedoch relativ einfach, sich auf ein einziges Produktangebot für ähnliche Lösungen zu einigen. In einem Bereich haben wir beispielsweise die Produktvielfalt von 61 auf 29 reduziert und so die angestrebte Vereinfachung erreicht, die auch unseren Kunden zugutekommt.“**

Ein typisches Beispiel ist die Konsolidierung des Portfolios bei den Entschäumern, die in TBM verwendet werden, und bei denen nahezu gleich leistungsfähige Produkte in einem Lösungspaket für die Kunden zusammengeführt wurden.

Im Verlauf der Diskussionen betonen Baumgartner und Asmus, dass auf Augenhöhe und objektiv gesprochen wird. „Im Tunnel- und Bergbau haben wir leidenschaftliche Branchenexperten. Wir wollen den Enthusiasmus nutzen, um unsere Integrationspläne erfolgreich umzusetzen und exzellenten Kundenservice zu bieten.“



Die U-Bahn-Linie 6 in São Paulo, Brasilien, ist 15,3 km lang und befördert entlang der 15 Stationen rund 600.000 Passagiere pro Tag.

# „DIE ERFAHRUNG IM HANDELSGESCHÄFT IST UNSER GROSSER VORTEIL“

## Joachim Straub, wovon freuen Sie sich in Ihrer neuen Rolle als Geschäftsführer von PCI besonders?

Erstens freue ich mich darauf, bald viele weitere Mitarbeitende von PCI persönlich kennenzulernen. Der zukünftige Erfolg unseres Unternehmens basiert auf dem Vertrauen und Engagement aller Beschäftigten.

## Welche Chancen bietet die Integration aus Ihrer Sicht?

Gemeinsam sind wir stärker. Wir arbeiten in unzähligen Workshops daran, Synergien zu ermitteln und eine gemeinsame Strategie 2028 zu entwickeln. Mit einem kombinierten Portfolio können wir Kunden in Deutschland und Europa deutlich mehr Wert bieten. Die umfangreiche Erfahrung von PCI im Handelsgeschäft und unsere gemeinsame Expertise in Forschung und Entwicklung sind hierbei besonders wertvoll.

## Welche aktuellen Herausforderungen sehen Sie?

Wir haben ein äußerst schwieriges Marktumfeld. Die größten Herausforderungen sind der deutliche Rückgang der Bauaufträge, steigende Kosten und hohe Energiekosten. Darüber hinaus verändern sich die Märkte heute sehr schnell, und wir müssen agil und bereit für Veränderungen bleiben. Dafür sind wir mit unseren Produktangeboten und Lösungen für unsere Kunden sehr gut auf dem Markt positioniert und verfügen über ein ausgezeichnetes Team!

## Was wird Ihr nächster Schwerpunkt für PCI sein?

Kurzfristig ist unsere erste Priorität, die Verkaufsorganisation gemeinsam auszurichten. Ausserdem bereiten wir die Integration von PCI in allen Bereichen in Sika vor.

### Über PCI Augsburg GmbH

- Marktführer im Bereich Fliesenverlegewerkstoffe für Fachbetriebe in Deutschland, Österreich und der Schweiz
- Liefert Produktsysteme für Abdichtung, Betonschutz und -instandsetzung sowie ein Komplettsortiment für den Bodenleger-Bereich
- Beschäftigt rund 1.150 Mitarbeiter in Europa und erzielte 2022 einen Netto-Umsatz von fast € 350 Mio.



### Joachim Straub

- Kam 1989 zu Sika und begann im Außendienst
- 15 Jahre Geschäftsführer der Sika Deutschland GmbH und der Sika Holding in Deutschland
- Manager Area DACH bei Sika
- Seit 1. Oktober 2023 Geschäftsführer der PCI Augsburg GmbH



Sika verfügt über umfangreiche Erfahrung bei der Integration von Unternehmen. Allein in den letzten 10 Jahren hat das Unternehmen rund 70 Akquisitionen getätigt und damit einen dauerhaften Mehrwert für alle Beschäftigten, Kunden und Stakeholder geschaffen. Und doch stellt die Übernahme der MBCC Group eine besondere Herausforderung dar, allein schon wegen ihrer Größe.

Jede erfolgreiche Integration erfordert ein professionelles Management aller relevanter Aktivitäten. Aufgabe des Global Integration Management Office (IMO) ist es, eine Struktur und Planung für den gesamten Integrationsprozess bereitzustellen und die Umsetzung von Synergien voranzutreiben, um die Länder bei einer erfolgreichen Integration zu unterstützen.

Das IMO verfügt über ein Kernteam unter der Leitung von Micah Sims, hinzu kommen Georgiana Ene und Matthias Arnet. Ihnen zur Seite steht ein erweitertes Team aus regionalen Experten und aus der Corporate-Organisation. Ziel ist es, die Landesorganisationen zu unterstützen und die Projekte weltweit voranzutreiben.

„Jede Integration ist anders“, erklärt Micah Sims, „es gibt kein „Schema F“, und wir müssen sehr proaktiv handeln, um sicherzustellen, dass all diese Integrationsprojekte einander ergänzen und in die gewünschte Richtung gehen.“ Damit dies gelingt, sind die koordinierenden Initiativen des IMO-Teams unerlässlich. Durch eine systematische Vorgehensweise und kontinuierliche Zielverfolgung stellt das Team sicher, dass der gesamte Integrationsprozess so reibungslos wie möglich abläuft.

Matthias Arnet führt Beispiele an: „Wir helfen bei der Einrichtung von Projektorganisationen, koordinieren Schnittstellen und Abhängigkeiten und stellen den Integrationsteams und den funktionalen Leads Kontextinformationen zur Verfügung, um die Gesamtintegration voranzutreiben. Wir sorgen auch für einen Informationsfluss in der Breite.“ Das IMO-Team arbeitet daher eng mit den lokalen Integrationsmanagern und -Controllern, den General Managern, Fachexperten und anderen am Prozess beteiligten Parteien zusammen – in insgesamt 65 Ländern. „Ein enger Austausch mit den Ländern ist von entscheidender Bedeutung, um sicherzustellen, dass die Integration in der gewünschten Weise voranschreitet und die ermittelten Synergien für das Wachstum der gemeinsamen Geschäfte zu erreichen“, so Georgiana Ene.



Micah Sims



Matthias Arnet



Georgiana Ene

## VERANTWORTLICHKEITEN DES IMO-TEAMS

### PROZESSE, STRUKTUREN UND POST MERGER REPORTING

- Unterstützung der Integrationsplanung in den Ländern mit Richtlinien und Templates für den Integrations-Masterplan
- Erstellung der Synergieberichte mit den Ländern und Berichterstattung an die Konzernleitung über die erzielten Synergieeffekte und Integrationsfortschritte

### FUNKTIONALE KOORDINATION UND RISIKOMANAGEMENT

- Kontinuierliche Abstimmung mit globalen und regionalen Funktionen (z.B. IT, Tax, HR) bei wichtigen Integrationsaktivitäten und Sicherstellung, dass funktionsübergreifende Abhängigkeiten erkannt werden
- Antizipation von möglichen Risiken und Unterstützung der entsprechenden Maßnahmen; Besprechen kritischer Risiken und Abweichungen mit der Konzernleitung

### GEMEINSAME NUTZUNG VON BEST PRACTICES UND RESSOURCEN

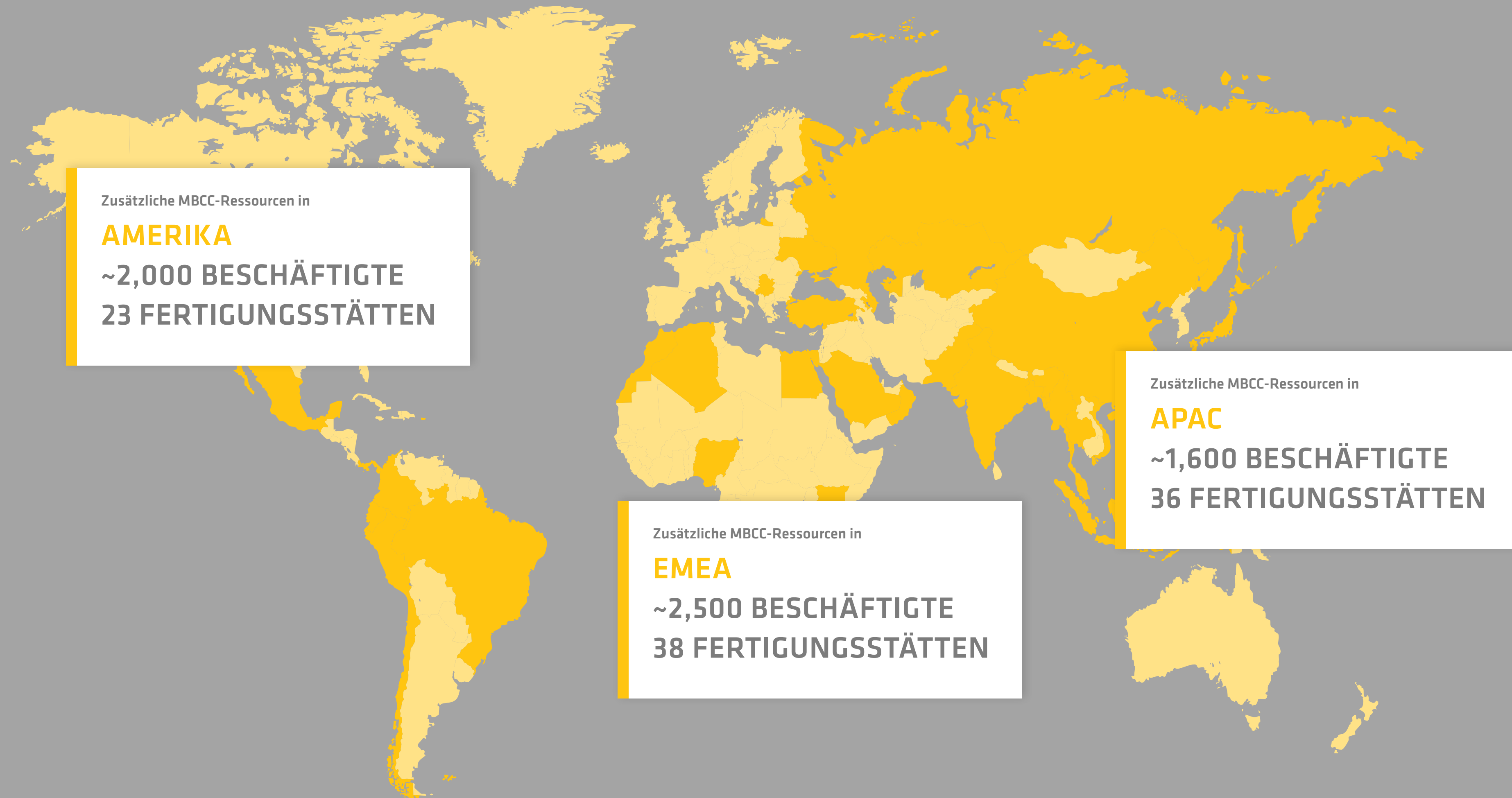
- Ermittlung von „Best Practices“ und länderübergreifender Kompetenz-Austausch
- Sparringspartner für Länderteams

### MARKEN- UND PRODUKTINTEGRATION

- Unterstützung der Länder bei der Erstellung und Implementierung von Integrationsplänen für Marken, gemeinsam mit Corporate Communications
- Unterstützung der Integration von Produktlinien mit relevanten Stakeholdern

# FAKTEN UND ZAHLEN

WIR BEGRÜSSEN 6.100 NEUE MBCC-KOLLEGINNEN UND -KOLLEGEN. GEMEINSAM SIND WIR JETZT EIN STARKES TEAM VON ÜBER 33.000 BESCHÄFTIGTEN, VERTEILT AUF MEHR ALS 101 LÄNDER.



Zusätzliche MBCC-Ressourcen in

**AMERIKA**

~2,000 BESCHÄFTIGTE

23 FERTIGUNGSSTÄTTEN

Zusätzliche MBCC-Ressourcen in

**APAC**

~1,600 BESCHÄFTIGTE

36 FERTIGUNGSSTÄTTEN

Zusätzliche MBCC-Ressourcen in

**EMEA**

~2,500 BESCHÄFTIGTE

38 FERTIGUNGSSTÄTTEN