

CONTINUA LA EXITOSA INTEGRACIÓN

HISTORIAS DE ÉXITO EN LA ADQUISICIÓN



SINERGIAS

Líder mundial
en Building
Finishing

INTEGRACIÓN

Más de 4.500
contratistas
entrenados en línea
en Brasil

PENETRACIÓN DE MERCADO

Acceso a 350+
nuevos clientes
en Rumania

VENTA CRUZADA

20% de crecimen-
to del comercio
electrónico en
China

BUILDING TRUST



LOGROS CLAVES DESDE 2015

+ 2 BILLONES DE FRANCOS SUIZOS EN VENTAS ADICIONALES CON ADQUISICIONES

26 COMPAÑÍAS ADQUIRIDAS

65+ MARCAS A INTEGRAR

8,000+ EMPLEADOS QUE SE UNEN A LA FUERZA DE TRABAJO DE SIKA

100+ FABRICAS QUE AUMENTAN LA PLANTA OPERATIVA DE SIKA

37 PAISES INVOLUCRADOS EN ADQUISICIONES

TODOS LOS MERCADOS OBJETIVOS INVOLUCRADOS EN ADQUISICIONES

1 NUEVO MERCADO OBJETIVO CREADO

3 ADQUISICIONES SIENDO INTEGRADAS EN MAS DE 6 PAÍSES

Estudios de danza de Biarritz, ZAC Kleber (64), Biarritz - Francia.
Photo: Samazuzu Arquitectos



QUERIDOS AMIGOS

Creer por adquisiciones es uno de los pilares de la Estrategia de crecimiento de Sika 2023. En los últimos cinco años, Sika ha adquirido 26 empresas de diversos tamaños que operaban en diferentes países y mercados. Gracias a la experiencia adquirida y a una huella más amplia, hemos sido capaces de beneficiarnos enormemente de estas adquisiciones, con ventas adicionales de más de 2 billones de francos suizos sólo en los últimos cinco años.

Esencial para el éxito de una adquisición es la correcta integración y requiere la dedicación de todos. Las integraciones finalizadas y aquellas en curso han dejado claro que el compromiso de los equipos junto con un enfoque de intervención sistemático, el seguimiento y los objetivos claros de sinergia son factores clave para el éxito.

Este boletín destaca historias inspiradoras de la integración de Parex y otras adquisiciones exitosas alrededor del mundo y son sólo algunos ejemplos del gran trabajo.

Ver todas las historias de éxito en todo el mundo ha sido muy inspirador. Me gustaría agradecer a los países por su excelente trabajo. Continuemos en este camino y estemos listos para futuras adquisiciones!

PAUL SCHULER
CEO

CONTENIDO

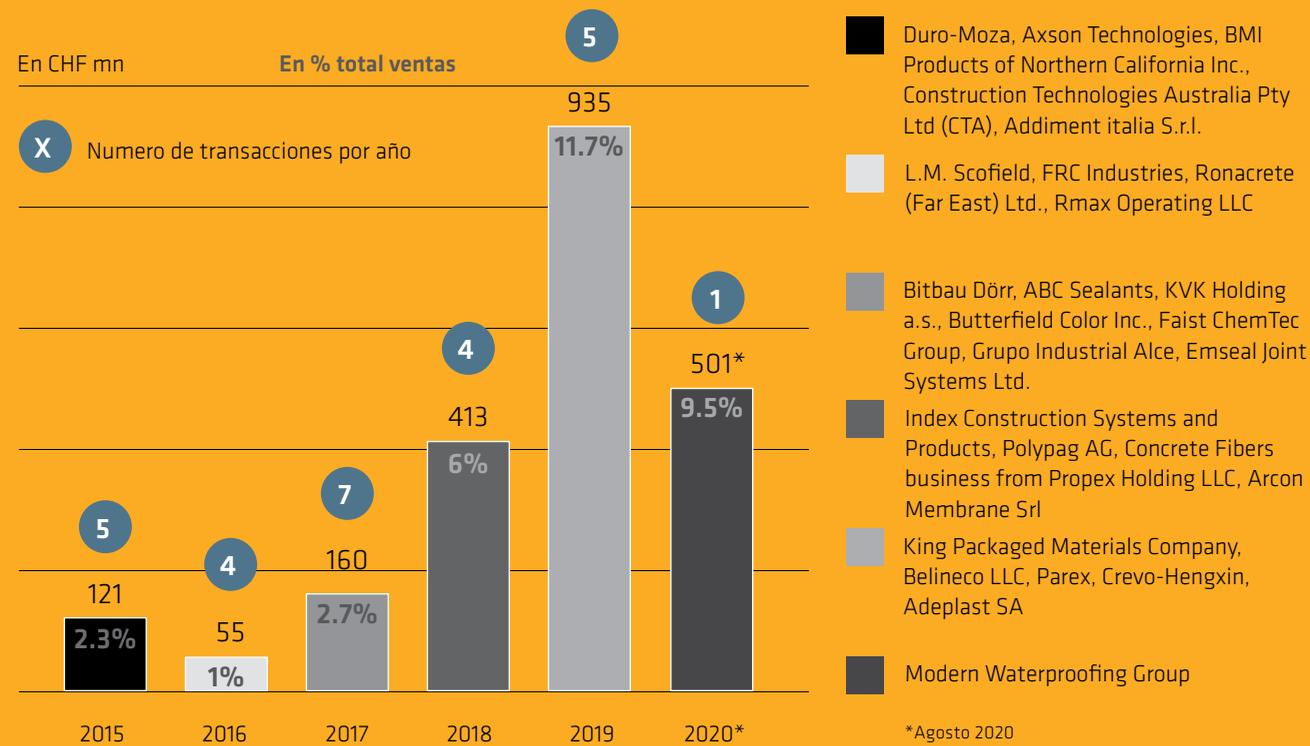
ADQUISICIÓN IMPACTO Y SINERGIAS	4
FACTORES DE ÉXITO DE LA INTEGRACIÓN	5
EL COMERCIO ELECTRÓNICO PROMUEVE SOLUCIONES DE VENTA CRUZADA	6
BUILDING FINISHING	8
FUERTE COMERCIO ELECTRÓNICO EN CHINA	10
INTEGRACIÓN EXITOSA A TRAVÉS DE COVID-19	12
SIKA FRANCIA & PAREXLANKO UNIENDO FUERZAS	14

"Las adquisiciones son un elemento clave de nuestra estrategia de crecimiento y, en el mercado altamente fragmentado en el que estamos, permite que seamos un jugador clave en el actual proceso de consolidación. En los últimos años hemos tenido la oportunidad de adquirir grandes empresas. Mirando atrás, encontramos que dos elementos han hecho estas adquisiciones exitosas. En primer lugar, aprender de sus éxitos (productos, tecnologías, rutas de comercialización etc.) y aplicarlos a otros productos y negocios Sika. En segundo lugar, tenemos que asegurarnos de que integramos estas empresas, de lo contrario la complejidad será inmanejable a medida que continuamos en nuestro camino de adquisiciones. Esto es especialmente relevante para la gestión de nuestra marca Sika en el futuro.»

PHILIPPE JOST
Head Construction

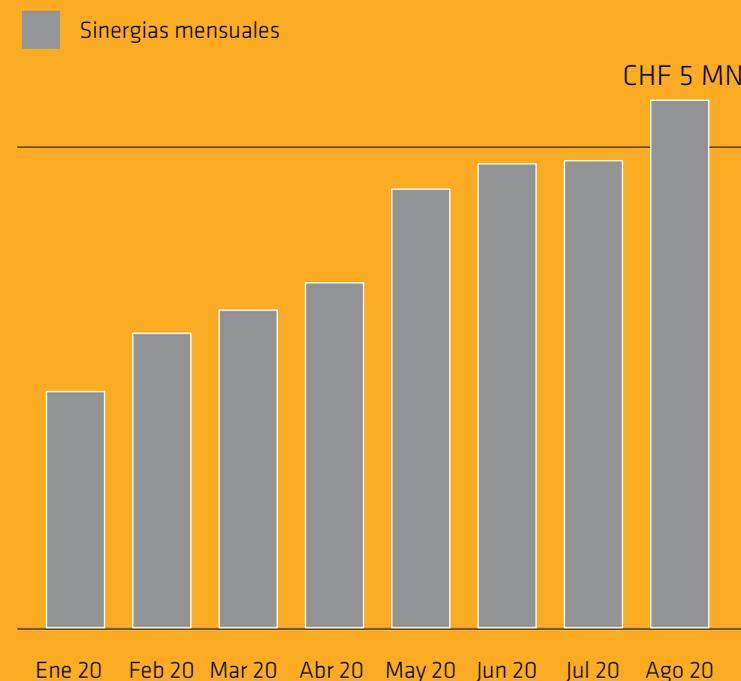
INTEGRACIÓN EXITOSA DE DAVCO	16
KVK: CRECIENTE PRESENCIA EN EL MERCADO	18
ADEPLAST: INTEGRACIÓN EXITOSA EN RUMANIA	20
SCHÖNOX: APROVECHANDO UNA EXPERIENCIA DE PRIMERA CLASE	22
KING: NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	24
LOGROS Y PRÓXIMOS PASOS	26

IMPACTO DE LAS ADQUISICIONES POR AÑO 2015-2020



- Duro-Moza, Axson Technologies, BMI Products of Northern California Inc., Construction Technologies Australia Pty Ltd (CTA), Addiment italia S.r.l.
- L.M. Scofield, FRC Industries, Ronacrete (Far East) Ltd., Rmax Operating LLC
- Bitbau Dörr, ABC Sealants, KVK Holding a.s., Butterfield Color Inc., Faist ChemTec Group, Grupo Industrial Alce, Emseal Joint Systems Ltd.
- Index Construction Systems and Products, Polypag AG, Concrete Fibers business from Propex Holding LLC, Arcon Membrane Srl
- King Packaged Materials Company, Belineco LLC, Parex, Crevo-Hengxin, Adeplast SA
- Modern Waterproofing Group

LA TASA DE EJECUCIÓN MENSUAL DE LAS SINERGIAS HA ALCANZADO CERCA DE 5 MILLONES DE FRANCOS EN AGOSTO



VENTA CRUZADA

las sinergias aumentaron la rentabilidad de producto Sika vendido a canales de venta de Parex o viceversa

OPERACIONES

las sinergias se disparan como resultado de la alineación de la huella de producción

Las sinergias del **SG&A** se han acelerado ya que el Covid ha cambiado el enfoque a corto plazo para ahorros internos

OPTIMIZACIÓN DE FORMULACIONES

está generando ahorros, como el intercambio de know - how entre los equipos de I+D para generar la optimización de formulaciones

COMPRAS

sinergias a través de agrupación y armonización de volúmenes de compra han sido completamente implementadas

FACTORES DE ÉXITO DE LA INTEGRACIÓN

QUENTON ROEHRICHT

GERENTE DE PRODUCTO SENIOR DE FACHADAS:

"La adquisición de Parex por parte de Sika en 2019 no sólo unió a dos grandes empresas, también proporcionó a la base de clientes de cada empresa el acceso a las innovaciones del mercado y el valor para los años venideros. Parex se beneficiará de los amplios recursos de I+D de Sika, relaciones de canal, y ofertas de productos adyacentes para entregar nuevos productos y nuevas oportunidades a sus clientes. **Sika, a su vez, tiene ahora acceso a nuevos productos y la capacidad de integrar sus productos existentes en los mercados que formalmente no participaba.** Como miembro del equipo de Marketing de Acabado de Edificios, estoy emocionado de continuar trabajando con todos los miembros de cada organización para hacer crecer el edificio de acabado y el negocio de Sika en general".



ELISE BLOMMERS

GERENTE DE CUENTA MINORISTAS - KING:

"La adquisición de King Compañía de Materiales Empacados ha sido un torbellino de cambios positivos. Cuando me enteré de la adquisición, pensé en la abundancia de posibilidades por delante. **Las diversas divisiones, oportunidades de carrera y la capacidad de desarrollarse dentro de la organización es emocionante por decir lo menos.** Dentro del equipo

de Construcción Minorista, el nivel de energía y el entusiasmo por crecer y luchar por la excelencia es muy motivador. Sika ha sido extremadamente acogedora desde el primer día y espero con interés poder conocer más de la familia Sika en un futuro próximo!".



LAURENTIU STEFANESCU

DIRECTOR GENERAL SIKA RUMANIA:

"Aunque he conocido a Adeplast por más de 14 años, estaba complacido de encontrar personal bien entrenado, disciplinado, abierto, y receptivo a la nueva estructura. Esto hizo posible una rápida implementación de las estrategias de integración y sinergias, bajo la orientación del equipo de la OMI.

La novedad de la situación ha sido clara desde la firma virtual del contrato de adquisición. **El singular Espíritu Sika fue rápidamente acogido y en poco tiempo el ADN de la compañía rumana se fusionó con el ADN de Sika.**

Me gustaría agradecer a todos los colegas involucrados en esta transformación, ya que gracias a su profesionalismo y también a su experiencia previa de integración, hemos logrado estos rápidos resultados".

PHILIPPE STOLL

GERENTE DE SISTEMAS DE CONSTRUCCIÓN - SIKA MALASIA:

"En Malasia, los principales beneficios de la adquisición de Parex han sido el **acceso a una base de clientes más amplia, más puntos de venta y una mayor penetración del proyecto - lo que nos convierte en el claro líder del mercado en materiales de Building Finishing.** Racionalizando nuestra

gama de productos en adhesivos de baldosas y agentes adhesivos, un claro posicionamiento de la marca, una reducción en la complejidad del producto para ofrecer las mejores soluciones a nuestros clientes, ha sido nuestro principal foco de atención durante los últimos meses. Y, lo más importante, hemos alineado nuestros modelos de negocio tanto para las ventas directas como para las indirectas con el fin de servir mejor a nuestros clientes. ¡Nosotros estamos listos para crecer juntos!".





Sika España: posición fortalecida en building finishing con una oferta integral de soluciones.

EL COMERCIO ELECTRÓNICO PROMUEVE SOLUCIONES DE VENTA CRUZADA POR SIKA Y PAREX

Con la integración de Parex en España, Sika puede ofrecer ahora soluciones en el negocio de la envoltura de edificios y realizar sinergias de venta cruzadas. Toda la gama de soluciones de Parex y Sika se ha integrado en la tienda electrónica, facilitando un acceso fácil y rápido a los clientes.

La integración de Parex, siendo un líder en Building Finishing, ha sido una gran oportunidad para Sika España para aumentar el reconocimiento de la marca en los segmentos de fachadas y acabados interiores.

Con la experiencia y el posicionamiento de primera clase de soluciones de Parex, Sika tiene la oportunidad de transformarse en un conocido proveedor global en este segmento de la construcción.

La integración de ambas compañías ha hecho que la oferta de un conjunto completo de soluciones para la envoltura de la edificación sea posible, combinando la gama de productos de los diferentes mercados objetivo y centrándose en la solución de fachadas para contratistas especializados a través de una organización de ventas totalmente dedicada.

La oportunidad de unir la fortaleza de Sika en el canal distribución con toda la gama y experiencia de Parex ha sido clara desde el principio, especialmente en la colocación de azulejos y los morteros para fachada. A pesar de las condiciones adversas del mercado, las oportunidades de venta cruzada se realizaron con más de 300 clientes y el objetivo es seguir aumentando esta cifra. Una de las iniciativas más importantes para promover los productos de Parex entre los clientes de Sika es la plataforma de e-shop B2B, donde Sika gestiona actualmente más del 50% de los pedidos totales.

Al ofrecer a los clientes de Sika una oferta combinada de productos y realizando sinergias de venta cruzada, se ha convertido en una herramienta cada vez más importante.

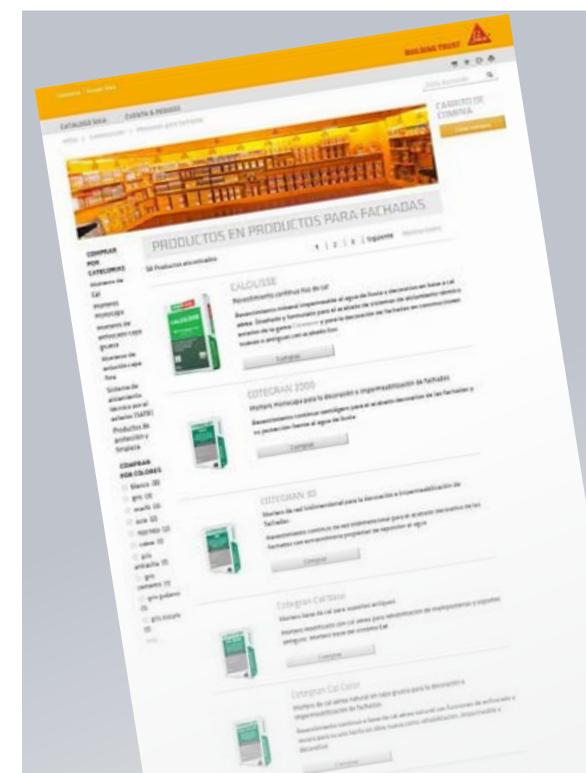
LAS PRINCIPALES VENTAJAS INCLUYEN:

- Grandes mejoras en la experiencia de compra del cliente
- Diseño sensible para diferentes tamaños de pantalla, monedas, e idiomas
- Acceso de clientes por catálogo y disponibilidad de gama de productos
- Funcionalidad de rastreo de pedidos de venta vinculados con las agencias de carga

Un dedicado equipo de marketing estaba trabajando en la carga e integración del portafolio completo de productos de Parex a la nueva página web así como a la plataforma de la tienda electrónica. Esto permitió a todos los clientes tener fácil acceso a toda la gama de productos.

El comercio electrónico es cada vez más crucial ya que permite a los clientes interacciones, la promoción de soluciones, y el manejo de las operaciones. La integración legal de Parex en julio de 2020 y la completa integración al entorno SAP de Sika ha abierto la puerta para la alineación total de la cadena de suministro, precios y procesos de pedidos. Esto ha sido clave para el éxito de la aplicación de la tienda electrónica que ofrece soluciones tanto de Parex como de Sika.

Gracias al excelente trabajo en equipo, sólo se necesitaron unos pocos meses para que la tienda electrónica de Sika ofrezca un completo portafolio de productos a los clientes.



Nueva plataforma de tienda electrónica con oferta combinada de productos Sika y Parex.

**50%
DEL TOTAL DE
LAS ORDENES
VIA E-SHOP**

**VENTA CRUZADA
REALIZADA CON
300+ CLIENTES**



ARCHITECTOS: Didier REPLIN & Albert CONSTANTIN
Foto: © Thierry FAVATIER

INCREMENTO DE LA PRESENCIA DE SIKA EN BUILDING FINISHING

Gracias a una serie de adquisiciones, Sika es ahora uno de los mayores jugadores en Building Finishing. En los próximos años la compañía se beneficiará de esta posición única y seguirá ganando participación de mercado.

Con la adquisición de Parex, así como de otras empresas como Adeplast en Rumania y King en Canadá, Sika se ha convertido en un verdadero especialista en Building Finishing. La compañía está ahora activa en la instalación de azulejos de cerámica y piedras naturales, sistemas de fachada y muros interiores. "Sika es ahora un líder en el mercado y está en una posición única para ofrecer no sólo productos individuales sino soluciones de sistemas completos", dice Eric Lempereur, Gerente Corporativo del Target Market Building Finishing.

DOMINAR EL ACABADO

Especialmente en las fachadas, Sika sigue consolidando su perfil y actualmente está ofreciendo un conjunto completo de soluciones para la preparación de muros, acabados decorativos, sistemas de aislamiento como el ETICS/EIFS o aislamiento térmico, así como la renovación de las construcciones tradicionales y la limpieza y protección. Esta gama incluye una amplia selección de acabados de fachada de minerales y orgánicos en un número creciente de



ADHESIVOS Y LECHADAS PARA BALDOSAS, IMPERMEABILIZACIÓN DEBAJO DE BALDOSAS Y AISLAMIENTO ACÚSTICO



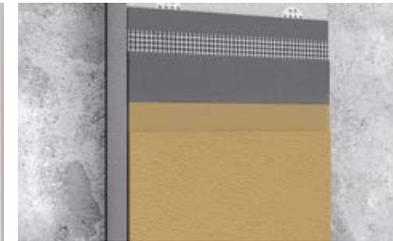
NIVELACIÓN Y ACABADO DE MUROS INTERIORES



FACHADA LIMPIA Y PROTEGIDA



NIVELACIÓN DE MUROS EXTERIORES Y ACABADO DECORATIVO



MORTERO PARA MAMPOSTERÍA Y RENOVACIÓN



AISLAMIENTO DE FACHADAS (ETICS / EIFS)

países, suministrando a arquitectos y constructores de casas con uno de los mayores surtidos tanto en colores como en texturas. Gracias a su amplio portafolio de tecnologías y combinando productos de sus diversos mercados objetivos, Sika está en una posición única para ofrecer no sólo productos individuales sino también sistemas completos para la envoltura del edificio, incluyendo acabados para fachadas.

OFERTA VERDE

Liderado por los requisitos de sostenibilidad, el aislamiento de la fachada tiene un tremendo potencial de crecimiento, especialmente si se tiene en cuenta que se estima que la pérdida media de energía a través de las fachadas es del

33% de la pérdida total de un edificio. En Europa eso ya es impulsado por la renovación, por ejemplo, nuevas iniciativas de sostenibilidad como el nuevo Acuerdo Verde Europeo, así como Renovar Europa, con la ambición de reducir la demanda de energía del inventario de edificios de la UE en un 80% para 2050, impulsará la expansión de sistemas de aislamiento de fachadas.

SISTEMAS DE AISLAMIENTO DE FACHADAS

Sika ha desarrollado sistemas de aislamiento de fachadas en muchos países en toda Europa, América del Norte y del Sur, así como en el Medio Oriente. De los innovadores morteros aislantes de bio-fuente sostenible hasta las clásicas soluciones de ETICS/EIFS donde un sistema compuesto de material aislante y morteros crean una construcción más sostenible. Todas estas soluciones tienen una cosa en común, crear una piel protectora alrededor del edificio, ahorrando mucho en calefacción y refrigeración en términos de los costos de energía y la huella de CO₂.

Como parte de su estrategia de sostenibilidad, Sika ya ha introducido productos de origen biológico tales como el mortero Parnatur® a base de cáñamo para el aislamiento de fachadas y está trabajando en la reducción de la huella de CO₂ de sus morteros a través de nuevos sistemas de aglutinantes. La gran cantidad de sistemas de aislamiento que se instalan anualmente en todo el mundo utilizando las soluciones Sika ETICS/EIFS contribuyen a la reducción de las emisiones totales de CO₂ del edificio.



Architectos: Kengo Kuma & Associates
Foto: ©Thierry Favatier



El festival de compras "Doble 11" de Davco 2019 el 11 de noviembre, por primera vez junto con Sika.



Producto más vendido fragua epóxica en cartucho.

NIVELANDO LA FUERTE PLATAFORMA DE COMERCIO ELECTRÓNICO EN CHINA

Davco ha estado activo en el negocio del comercio electrónico desde 2014 y está creciendo con éxito desde entonces. Con el mercado de comercio electrónico chino que se espera supere al de los EE.UU. en tamaño este año, Davco está listo para otro año fuerte.

Desde la adquisición de Parex, una fuerte venta cruzada se puso en marcha en China, con ventas generadas de productos Sika en más de 3.200 tiendas exclusivas de Davco y en más de 36.000 puntos de venta de Davco. Otro canal clave con grandes oportunidades es la plataforma de comercio electrónico de Davco China. En 2014, Davco China comenzó con su primera tienda elec-

trónica en la plataforma Tmall de Alibaba. Al principio, Davco operaba una plataforma de modelo fuera de línea (O2O), vinculando los pedidos en línea con las tiendas exclusivas de Davco. Más tarde añadió un modelo B2C para artículos más pequeños como la fragua epóxica para baldosas que se entregaban directamente de la fábrica al cliente. Desde el principio, Davco estableció una entidad independiente y un equipo in-

20%
CRECIMIENTO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN CHINA



ALEX ZHENG,
DIRECTOR DE ESTRATEGIA Y DESARROLLO COMERCIAL, SIKA BUILDING FINISHING MATERIALS, CHINA

"Al igual que el nombre de la empresa, Home of Heart (HOH), se trata del sueño y la determinación. Desde el primer día de nuestro negocio de comercio electrónico en China, estuvimos construyendo una fortaleza minorista que llegaba directamente a millones de usuarios. Gracias a la integración, Sika puede beneficiarse enormemente de esta experiencia interna en comercio electrónico, utilizando este canal para realizar ventas cruzadas de una amplia gama de productos a nuestros clientes".

terno para operar el comercio electrónico e invirtió en tráfico para transformarse rápidamente en la marca líder en las categorías de mortero impermeable - adhesivo para baldosas - fraguas. Con su propia entidad creada (HOH), Sika todavía se beneficia fuertemente de esta ventaja de la plataforma, concentrando aún más su experiencia en el comercio electrónico. Como una de las iniciativas de sinergia posteriores a la adquisición en China, la gestión de la tienda insignia de la marca Sika fue transferida al HOH, ahorrando los gastos de operación de terceros y aprovechando la experiencia. Mientras que la mayoría de los competidores confían en terceros como Tmall para operar su tienda electrónica, Sika China lo tiene todo en la casa.

Este año, se espera que el mercado chino de comercio electrónico supere al de los Estados Unidos en tamaño. Debido al rápido crecimiento de Internet y a los usuarios móviles, el pago móvil ampliamente difundido, y una logística extremadamente rápida, el mercado está en auge. La pandemia sigue acelerando este crecimiento y en los primeros siete meses del año 2020 el mercado de comercio electrónico chino creció un 15,7%.

En los primeros siete meses de 2020, las ventas totales de Sika en el comercio electrónico en China crecieron más del 20%. Para el final del año 2020 se espera un crecimiento de

más del 30%, junto con un rápido crecimiento de las ventas de productos de sellado y pegado, de marca Sika. Mientras que los festivales de compras chinos que se celebran en fechas específicas a lo largo del año son eventos enormes, una forma especial del comercio electrónico interactivo ha crecido y ganado recientemente popularidad: las transmisiones en vivo. Desde el 1 de mayo de 2020, HOH introdujo las transmisiones en vivo, organizando sesiones diarias de varias horas con más de 1.500 espectadores por sesión.

El más importante de todos los festivales de compras chinos, "Doble 11", tendrá lugar el 11 de noviembre. El año pasado, el volumen bruto de mercancías (GMV) del Doble 11 relacionado con promociones de las dos mayores plataformas chinas en línea Alibaba y JD.com fue combinado nada menos que 67.600 millones de dólares, un aumento de más del 25% en comparación con el 2018. El año pasado, HOH realizó 30.000 pedidos en línea en un día, lo que representa un aumento del 139% de las ventas en comparación con el año anterior. El equipo de HOH que es responsable de Davco y de las tiendas insignia de Sika en Tmall y JD está bien preparado y emocionado por la cuenta regresiva de este año.

¹ Venta al por menor en línea de bienes físicos, CNY 5.1 bn, fuente: Oficina Nacional de Estadísticas de China: http://www.stats.gov.cn/tjsj/zxfb/202008/t20200814_1783053.html



Un cliente brasileño y un representante de ventas de Sika trabajando juntos.

INTEGRACIÓN EFICIENTE Y EXITOSA A TRAVÉS DEL COVID-19

Cuando COVID-19 llegó a Brasil, el proceso de integración de Sika-Parex ya había empezado y los equipos de venta al por menor ya estaban desarrollando acciones comunes para beneficiarse de la adquisición. Con las marcas Portokoll, Ligamax y Sika, el país está bien posicionado para convertirse en el líder de la marca en sus respectivos mercados.

En los tiempos de COVID-19 el espíritu de "una compañía" ha sido más fuerte que nunca y los equipos sienten que están pasando esto juntos. La dirección de Brasil organizó más de 175 reuniones virtuales para mantener a los equipos motivados y continuar construyendo el espíritu de "una sola compañía".



Un representante de ventas de Sika que promociona los productos Portokoll, una antigua marca Parex.

4,500+
CONTRATISTA ENTRENADOS
40,000+
VISTAS DE LOS ENTRENAMIENTOS EN LÍNEA

Mantener a los equipos juntos permitió a Sika Brasil desarrollar la formación en línea para permanecer cerca de sus clientes. Más de 4.500 contratistas fueron entrenados en las diferentes marcas y ha habido más de 40.000 vistas de esos entrenamientos en línea en YouTube hasta ahora. Marketing también apoyó la integración y las sinergias creando campañas comunes en las redes sociales, nuevos libros electrónicos para

175+
REUNIONES VIRTUALES ORGANIZADAS POR SIKA BRASIL



Un cliente brasileño que compra productos Sika y Portokoll.

clientes, y trabajó en la formación de módulos extendidos para las diferentes marcas. El objetivo final sigue siendo que los clientes reconozcan que las marcas brasileñas son ahora parte de Sika y mantener al equipo unido. Esto permitirá que Sika emerja de la crisis de COVID-19 aún más fuerte.



Reunión de venta cruzada en el suroeste de Francia con los equipos directivos de Sika y Parexlanko.

SIKA FRANCIA & PAREXLANCO : DOS FUERTES EMPRESAS QUE UNEN FUERZAS

Parexlanko y Sika Francia han estado realizando sinergias de varias maneras, demostrando que su combinación es una sólida fuerza en el mercado.

Sika y Parexlanko son dos empresas similares en cuanto a tamaño en Francia, con más de 600 empleados cada una y 12 plantas en total, ambas disfrutan de un fuerte reconocimiento de marca. Estaba claro desde el principio que el enfoque principal sería

identificar las fortalezas comunes en la cultura, portafolio de productos, redes de distribución y, por supuesto la experticia. Por lo tanto, se creó un comité para ayudar a identificar, gestionar, y monitorizar las sinergias. Una vez al mes, los equipos de

ventas, marketing, investigación y desarrollo, y operaciones se reúnen para dar seguimiento al plan, medir los logros, y celebrar los éxitos. Y dieciocho meses después, hay muchos. La compañía está ahora bajo una sola dirección y Pascal Malafosse, Gerente General de Sika Francia y Parexlanko, elogia, "la gran colaboración entre las dos entidades.

Gracias al espíritu de equipo y a la voluntad de ser más fuertes juntos, estamos construyendo una fuerte entidad Sika con las marcas Sika y Parexlanko".

Además, la optimización de la huella operacional se ha iniciado eligiendo a las más eficientes locaciones de producción Sika o Parexlanko. Los clientes que podrían beneficiarse de las dos marcas fueron contactados, y el éxito de los negocios está en curso. Un buen ejemplo es la obra "Le Moustoir".

Gracias a las soluciones complementarias de Parexlanko y Sika, las empresas fueron capaces de proporcionar una propuesta de sistema completo, que fue elegido por el arquitecto. Esto no hubiera sido posible sin el esfuerzo combinado de los equipos de ventas. Ambos equipos de ventas identificaron más de 500 distribuidores que podrían beneficiarse de las soluciones de venta cruzada de Sika/Parex, que representan el 20% de las sinergias esperadas por los franceses, y están en camino de conseguirlos. Las compras y operaciones de ambos equipos también trabajaron estrechamente para identificar los productos que podrían producirse ahora localmente gracias a las plantas de Parexlanko, en lugar de que fueran traídos de Sika en otros países o de fuera. Un estudio también se realizó para definir el mejor lugar de producción para las diversas gamas de productos, con un ahorro esperado de cerca de 500.000 EUROS.

Cuando se le preguntó cuáles son los principales retos de tal integración, Stéphane Le Fay, Director de Marketing de Parexlanko, responde, "el principal desafío que hemos estado enfrentando es la dificultad de mantenernos enfocados. Con todas las



STEPHANE LE FAY,
DIRECTOR DE
MARKETING -
MORTEROS TECNICOS

"Desde el punto de vista del marketing, tenemos la oportunidad en Francia para fusionar dos grandes compañías históricas con posiciones fuertes en diferentes segmentos de mercado con marcas de alta notoriedad. La integración nos permitirá tocar un gran panel de los segmentos de mercado y todos los segmentos de clientes, eligiendo la mejor marca para satisfacer las necesidades de cada segmento de mercado y de cliente. Como tenemos un enorme número de soluciones en Francia, pero también en otros países, podemos fácilmente elegir soluciones en el Sika y el portafolio de productos de Parexlanko para ofrecer la solución perfecta para cada cliente. Nuestro reto ahora es entrenar a los equipos y crear la mentalidad de "un espíritu". Estoy muy confiado que tendremos éxito gracias al buen intercambio de información y la experiencia entre los equipos un año después de la adquisición".

oportunidades que hemos identificado, es fácil diluir nuestras fuerzas. Para tener éxito debes priorizar y tener metas inteligentes. Afortunadamente, ambos equipos son experimentados, conocedores, e impulsados por resultados. Sika y Parexlanko es la perfecta combinación para superar los desafíos que enfrentamos en el mercado!".

Con 88 años de Sika en Francia, y más de 40 para Parexlanko, las dos compañías tienen fuertes raíces en el mercado, y están uniendo sus fuerzas para construir juntos un futuro largo y sostenible.



Obra de Le Moustoir en Francia.



Los equipos de Sika y Davco en Australia en las celebraciones del Día 1.

DEDICACIÓN Y PASIÓN PARA UNA EXITOSA INTEGRACIÓN DE DAVCO

Adam Sharp, Gerente General de Sika Australia, comparte sus pensamientos sobre la integración de Davco.

Sika Australia entró en el mercado de building finishing en 2015 a través de la adquisición de CTA con su conocida marca. La adquisición de Parex, más conocida como Davco en Australia, proporcionó una gama mucho más amplia de productos, posicionados desde el rango superior hasta el rango

medio. El profesionalismo, la reputación y la amplia experiencia en la industria del equipo demostró ser crítico para complementar la gama de productos y ubicar a Sika en la cima de la industria de cerámicas en términos de participación de mercado.

5%
REDUCCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE CO₂ POR TONELADA DE MORTERO PRODUCIDO

10%
REDUCCIÓN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN



Adam Sharp, Gerente General de Sika Australia (izquierda) y Andrew Nunn, ex Director Gerente de Davco Australia, durante las Celebraciones del Día 1.

A través de la integración, fuimos capaces de lograr importantes sinergias en varias dimensiones como la venta cruzada (ofreciendo una gama de productos más amplia para los clientes de Davco o Sika), aprovechando la experiencia en el campo de formulación por desempeño de producto, conocimiento del mercado para servir mejor nuestros clientes y por último, pero no menos importante, aprovechando la ubicación de cada una de las fábricas para mejorar eficiencia operativa en general.

Como en todas las adquisiciones tuvimos muchos retos, algunos de ellos los más notables, fueron la fusión de los sistemas informáticos, el Acuerdo de Negociación de Empresa Única, y el tiempo para ensayar productos en diferentes plantas. Sin embargo, el más significativo estaba relacionado con trabajar en la mentalidad de todo el personal por el temor a la pérdida de empleo durante las adquisiciones que no es inusual. Por lo tanto, teníamos que trazar un mapa de cómo planeábamos tranquilizar a los empleados que Sika recibió de Davco para

permitir seguir con el crecimiento, que requiere recursos, incluidos recursos humanos.

Inicialmente, hubo algunos problemas de crecimiento con algunos clientes, por ejemplo, la gente estaba acostumbrada a negociar con personas en particular y de manera particular. Encontramos la mejor forma de afrontar estos retos y fué crear entornos sociales para los clientes y los equipos de servicio al cliente para encontrarse cara a cara y conocerse, como en el almuerzo o el té en la mañana.

Integraciones de esta magnitud serían imposibles sin la dedicación y la pasión de todas las personas involucradas. El éxito de cualquier integración gira en torno a la definición de un plan claro y aplicar ese plan lo más rápidamente posible y no retrasar la integración de los equipos. Yo personalmente agradezco a todos por su esfuerzo y comprensión. La adquisición de Davco ha sido un gran éxito para Sika Australia y esperamos que sea un éxito aún mayor en los próximos años.

MERCADO EN CRECIMIENTO PRESENCIA EN LA REPÚBLICA CHECA

Con la adquisición de KVK Holdings, Sika ha podido aumentar su presencia en el mercado de la República Checa y tiene el potencial de convertirse en el líder del mercado de la impermeabilización bituminosa en el país.



Planta de KVK en República Checa

KVK Holdings ("KVK") era una empresa independiente de la República Checa, fabricante de morteros secos, productos bituminosos y productos de aislamiento térmico de poliestireno. El Grupo generó ventas netas de unos 42 millones de francos suizos en 2016.

KVK es el líder del mercado de membranas bituminosas en la República Checa y tiene una fuerte posición tanto en la impermeabilización como en el mercado de cubiertas. Además, KVK también tenía cierta participación de mercado en los morteros de volumen donde Sika no estaba presente anteriormente.

Con la adquisición e integración de la empresa KVK en 2017, Sika obtuvo acceso a un portafolio de productos complementarios así como también a una huella geográfica extendida en la República Checa.

Esto le permitió a Sika aumentar significativamente su oferta de productos y mejorar la participación de mercado en los cuatro mercados objetivo.

Gracias al negocio combinado, se espera que Sika sea el claro líder del mercado de impermeabilización bituminosa en la

República Checa, y un fuerte número dos en el mercado de cubiertas. Además, Sika Czech mejorará su presencia con todos los grandes comerciantes de la construcción. Andrej Sisolak, Gerente General de Sika Czech, señala, "fuimos capaces de incrementar masivamente la participación de mercado en distribución y ahora tener un portafolio único para servir a nuestros clientes".

Después del cierre de la adquisición de KVK, una de las primeras tareas fue entender la estructura de la compañía, las operaciones, y cualquier otro tema relacionado con los negocios. Los equipos locales inmediatamente comenzaron a visitar a los clientes comunes para asegurar la continuidad de la empresa, que es crucial para una integración exitosa.

Después de completar el primer análisis, un plan de integración para la continuidad de negocios se puso en marcha, juntos con prioridades seleccionadas para los próximos cinco años. Durante el primer año el enfoque fue dirigir el negocio "como lo de siempre". Además, se identificó el mayor potencial de venta cruzada de mortero seco donde el mayor potencial de se identificó la venta cruzada. Una parte integral del plan fue mejorar la eficiencia operativa: centrándose en los clientes y lo que ayudó a retener a todos los clientes clave. En 2019, el equipo de ventas de morteros KVK se integró al equipo Sika. Gracias a la actitud positiva de todos los miem-

bros del equipo, Sika pudo aumentar la participación de mercado en el canal de distribución y actividades de venta cruzada. Sika tiene ahora un portafolio único de materiales de construcción en el mercado checo, con una amplia oferta que es atractiva para los distribuidores, maestros, inversores y grandes empresas de construcción.

Durante el año en curso, la atención se ha centrado en mejorar la eficiencia de todas las instalaciones de producción. La tarea clave ha sido utilizar la capacidad de las fábricas de mortero. Al mismo tiempo que los portafolios de productos de KVK se están integrando en la marca Sika para aprovechar y construir Sika como una fuerte marca con soluciones de sistemas completos.

+6
PLANTAS DE
PRODUCCIÓN
ADICIONALES



Selección de productos Sika lanzados recientemente, aprovechando la experiencia y la huella de producción de KVK.



Oportunidad de marca compartida para Adeplast y Sika.

INTEGRACIÓN RÁPIDA Y EXITOSA EN RUMANIA

La reciente adquisición de Adeplast en Rumania es un éxito. Tanto Adeplast como Sika han podido beneficiarse de la experiencia adicionada.

Con el cierre de Adeplast en Rumania el 31 de marzo de 2020, Sika adquirió el liderazgo del mercado en aislamiento térmico y en morteros de construcción. Para entender mejor el mercado y sus clientes, y para iniciar la ejecución de los planes de sinergia, muchas reuniones, talleres, discusiones y decisiones han tenido lugar.

Gracias a los 350 clientes adicionales, además de los 400 que las empresas ya tenían en común, la adquisición de Adeplast

ha aumentado la penetración de Sika en el mercado. Sika Rumania utilizará este nuevo acceso al mercado para introducir soluciones Sika de building finishing, impermeabilización y sellado y pegado. La marca Adeplast también permite a Sika acceder a un nuevo público.

Sika es percibido actualmente como muy técnico, mientras que Adeplast es vista como una marca de "usuario final". Gracias a la doble marca, la marca Sika ya está visible en más de 160 lugares adicionales.

Además, Sika Rumania ha podido mejorar su oferta trasladando las primeras fabricaciones de productos Sika a la cadena de cuatro fábricas de Adeplast de última generación ya existentes.

Para lograr esta rápida y exitosa integración, el compromiso de los equipos ha sido crítico, y Sika Rumania está asegurándose de que los empleados de Adeplast se sientan bienvenidos e involucrados en el proceso de integración. También debe identificarse un camino claro, con objetivos y metas comunes y un debate abierto, para asegurar que las culturas de las dos compañías y los diferentes modelos de negocio, si es que hay alguno, se entiendan. Hay también una necesidad de mantener una comunicación abierta con todos los clientes y responder a sus preguntas. Con todos los "por hacer" siendo bien manejados, el futuro de Adeplast dentro de Sika está listo para ser brillante.



DANIEL STANDESCU,
ANTERIOR CEO DE
ADEPLAST

"Inicialmente, nos enfrentamos a retos adicionales durante el proceso de integración debido a numerosas incertidumbres de las condiciones socioeconómicas y los obstáculos en la comunicación directa provocada por la pandemia. Gracias a la calidez con el que fuimos bienvenidos, junto con la participación y el profesionalismo de todos los colegas en el equipo de integración rumano, nosotros manejamos todas las barreras. Hoy en día, estamos listos para crecer bajo la orientación del Director General de Sika Rumania que nos dirigió hábilmente a través de este viaje de integración, una verdadera historia de éxito".



Herramienta de marketing de marca compartida para Adeplast.



Primera producción de productos Sika en la fábrica de Adeplast.



Silos de marca compartida Adeplast.



La planta de última generación en Rosendahl, Alemania, con el nuevo Centro de Tecnología para Clientes

SCHÖNOX - BENEFICIANDOSE DE LA EXPERIENCIA DE PRODUCTOS Y SISTEMAS DE PRIMERA

Desde la adquisición de la marca Schönox en 2013, Sika se ha beneficiado de varios productos innovadores que se han lanzado en toda la organización Sika.

En octubre de 2013, Sika finalizó la adquisición del negocio de los adhesivos para la construcción de la empresa AkzoNobel, uno de los tres primeros jugadores en ese mercado (principalmente Alemania, Francia, los Países Bajos, y los países Nórdicos) con marcas de primera calidad como Schönox, Cé-gécol, y Casco, con el fin de aumentar la oferta de productos para los mercados de acabados interiores, pisos, sellado y pegado y rehabilitación.

Sika ha podido beneficiarse de la experiencia en los campos de pisos cementosos, soluciones de sistemas cerámicos, incluyendo impermeabilización y nivelación y acabado de muros interiores, con su implementación a nivel global, pero también en la domesticación de productos globales.

Ejemplos de ello son, los pisos cementosos y soluciones para cerámicas de alta gama con un enfoque de sistema completo.

En 2016, Sika abrió un nuevo Centro de Tecnología para Clientes en la ubicación de Schönox en Rosendahl, Alemania. Este nuevo centro de excelencia destaca el impulso de la innovación y la importancia de esta adquisición en la esfera de la investigación y el desarrollo, servicio técnico y diálogo con los clientes. Nuevas formulaciones y tecnologías son desarrolladas dentro del Grupo Sika. También sirve como centro de formación de productos y sistemas con sus expertos en aplicaciones.

Muchos productos y tecnologías innovadoras desarrolladas en Rosendahl fueron lanzadas a las organizaciones Sika. Para el segmento de colocación de cerámicas un ejemplo es la tecnología "multiflow". La cual permite la formulación de adhesivos de baldosas de alto desempeño que pueden aplicarse en cuatro consistencias diferentes, facilitando así la aplicación de forma drástica, mientras se mantienen seguros en cuanto al cumplimiento de las normas europeas. Otro ejemplo dentro del segmento del sistema de baldosas es una solución especial para la aplicación de membranas de láminas debajo de los azulejos para impermeabilizar zonas húmedas o piscinas - más rápido y más seguro.

Una innovación revolucionaria en pisos es el primer componente híbrido para nivelar pisos en capas gruesas. Esta es la perfecta simbiosis de yeso y cemento que combina los beneficios de ambos aglutinantes, como el secado rápido, y el curado para una más rápida instalación de recubrimientos de pisos - el salto cuántico en tecnología de pisos.



Desarrollo de productos y tecnologías innovadores en el nuevo Centro Tecnológico para Clientes.



Soluciones de sistemas para cerámicas con las más altas exigencias



Estante Sika en el punto de venta para clientes de King.

KING - LA PUERTA A LAS NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

A través de la adquisición de King, Sika ha logrado acceder a mercados no explotados, preparando el camino para nuevas oportunidades de negocio.

En marzo de 2019, Sika aceptó adquirir KPM Industries (Canadá) Ltd. y King Shotcrete Equipment (EE.UU.), también conocido como King. Esta adquisición permitió a Sika Canadá fortalecer su posición en el negocio de la construcción de túneles de hormigón proyectado y la minería, el negocio de venta al por menor, y obtener acceso al mercado de la mampostería.

Desde entonces, se han tomado muchas medidas para beneficiar a ambas compañías y con la integración de 150 empleados de King, Sika Canadá tiene ahora casi 400 empleados. Las ventajas de los recursos humanos y los procesos se implementan ahora en King, reforzando el espíritu de "una sola empresa".

Sika también se ha transformado en uno de los dos mejores jugadores en el mercado minorista canadiense aprovechando las oportunidades de venta cruzada ofrecida tanto por King como por Sika. Gracias a esto, Sikaflex® y Sika Boom® se venden ahora a los clientes de King, y más está por venir. El negocio de la mampostería con líneas de productos de ladrillo y mortero también es un nuevo mercado para Sika. Gracias a su integración en el núcleo con líneas claves de Sika, como las soluciones de envoltorio para edificaciones, el "ladrillo y mortero" se ofrecen ahora a los actuales clientes de Sika.

Gracias a estas combinaciones, Sika ofrece toda la gama de soluciones demandadas por los clientes.

Por último, esta adquisición es una gran oportunidad para fortalecer la cadena de suministro de Sika. Con 15.000 toneladas transferidas desde las plantas de Sika a las plantas de King, Sika tiene espacio para expandir su negocio con nuevos volúmenes y nuevas tecnologías.

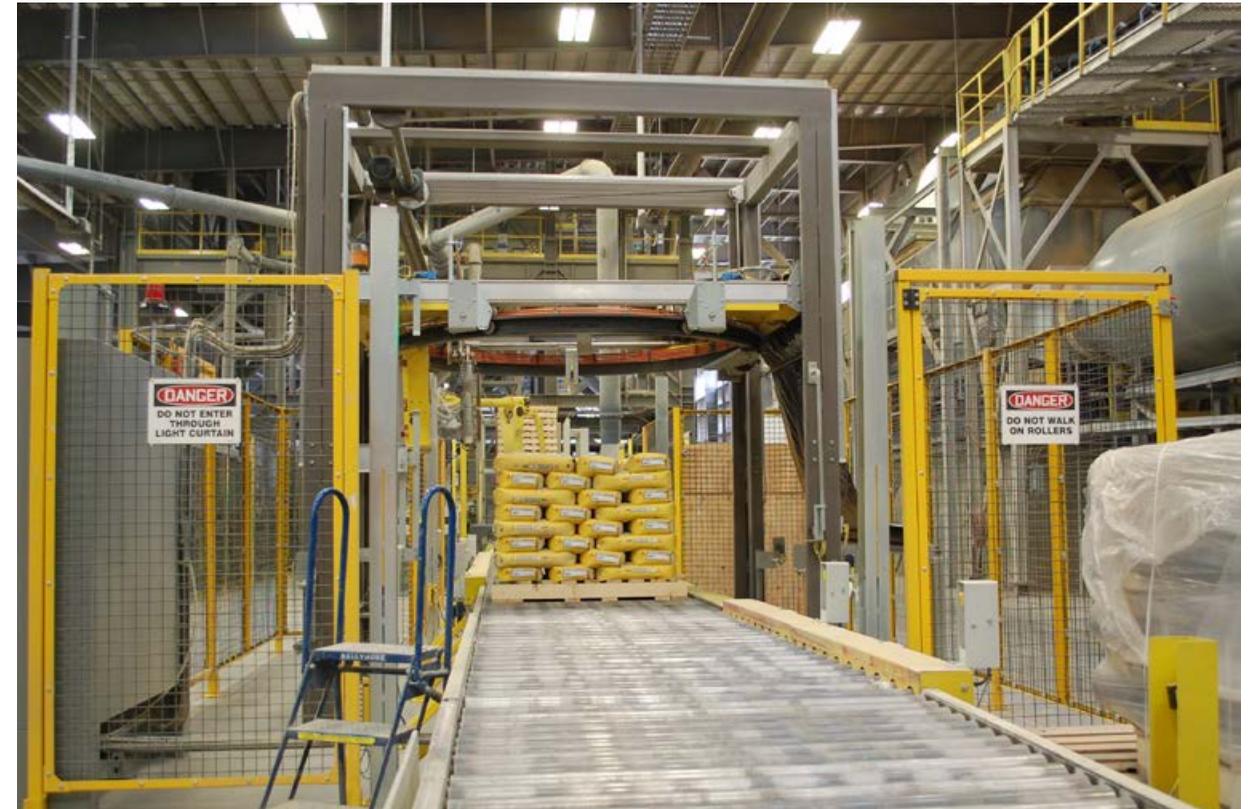
La adquisición de King ha sido un éxito y ha permitido a Sika transformarse en un actor más fuerte en los mercados existentes.

"Usando la adquisición de King por parte de Sika como catalizador del cambio, Sika ha aprovechado el bien desarrollado canal de distribución de King para redefinir las necesidades. La adquisición posiciona competitivamente a Sika en el creciente mercado canadiense de la industria de la construcción Residencial separándola de los competidores de la industria a través de una figura de tienda única. Ahora, armada con una extensa línea de soluciones para construcción residencial, Sika puede holísticamente dirigirse a los propietarios de viviendas y los contratistas con productos como Sakrete Mezcla de hormigón y productos especiales diferenciados como Sika Post Fix.



ALEX COWMAN,
GERENTE DE CUENTA
RETAIL - KING

Como gerente de cuenta de Sika, estoy entusiasmado con el crecimiento de las futuras ventas que se darán por la adquisición, y muy contento sobre mi futuro crecimiento dentro de la familia Sika".



Producción de productos Sika en la fábrica de King.

LOGROS Y SIGUIENTES PASOS

Con el cierre de Parex, se añadieron 38 marcas al mundo de Sika, entre ellas marcas exitosas como Davco, Revear, Klaukol, Parexlanko y Seifert. La integración ha comenzado con fuerza y ya se ha introducido la doble marca. En total, se han empezado más de 500 iniciativas y se está haciendo un seguimiento de las mismas. Estas iniciativas aseguran la plena explotación del potencial de sinergias identificado de alrededor de 100 millones de francos suizos. La integración de Parex ha sido a la vez desafiante y apasionante, y los 23 países que han participado en el proceso han demostrado que un enfoque sistemático, el seguimiento y unos objetivos claros de sinergia han sido factores clave del éxito de la integración, junto con el compromiso de los equipos.

En los últimos cinco años, Sika ha adquirido muchas empresas adicionales. Todas de diversos tamaños, de diferentes mercados (cubiertas, building fiishing, impermeabilización, rehabilitación) y de diferentes países. Todas estas adquisiciones

proporcionan a Sika nuevos conocimientos, nuevos talentos y una mayor presencia.

La integración de las empresas adquiridas es una parte fundamental. La cultura, la mentalidad y la historia pueden variar de una a otra. Afortunadamente, con la dedicación y el compromiso de los equipos de Sika, junto con la voluntad de las empresas adquiridas, las integraciones son exitosas y las grandes historias sobre King, KVK o Adeplast en este boletín son sólo algunos ejemplos de muchas.

Los próximos pasos son claros: es importante reforzar el espíritu de "una sola empresa", asegurando que todos puedan relacionarse con la historia de Sika y trabajar para su futuro crecimiento. La integración completa y rápida de las marcas es clave y desencadena la eficiencia y el crecimiento. Una traducción fluida de todas estas marcas con un claro posicionamiento de marca en nuestros mercados es importante para ampliar aún más la base de clientes de Sika.



Equipo integrado Sika Canada y ex King Packaged Materials Company.

37
PAÍSES
INVOLUCRADOS
EN ADQUISICIONES

65+
MARCAS A
INTEGRAR

ANGEL GONZALEZ LUCAS, HEAD DE EUROPA SUR

¿CUÁLES SON LOS FACTORES CLAVE DEL ÉXITO PARA UNA INTEGRACIÓN EXITOSA?

La integración es el proceso más crítico de el éxito de una adquisición y hay muchos factores que influyen en ella. Por ejemplo, la definición de una hoja de ruta clara para definir las actividades claves (hoy, en el día 1 y en el día 100) o el establecimiento del equipo de integración y su papel. La definición de los procesos y su integración también son importantes, pero desde mi punto de vista, el factor principal para una integración exitosa es el factor humano. Tenemos que definir la nueva organización, integrar los procesos y la cultura, comprender el modelo de negocio, y definir e implementar la estrategia de integración de la marca. La prioridad clave es identificar los talentos, motivarlos y protegerlos, y comunicar la visión para reducir las incertidumbres.

¿QUÉ OPORTUNIDADES TRAJO LA INTEGRACIÓN PARA SIKA?

Se utilizó un proceso muy diferente para la integración de Parex. En este caso especial, debido a la magnitud de la empresa adquirida, hemos establecido un proceso más sofisticado e inteligente basado en el apoyo de consultores externos en la primera fase y el establecimiento del equipo de la OMI



para apoyar y guiar el proceso. Ahora hemos alcanzado un nivel más alto. Podemos acercarnos a una integración de una manera más inteligente, asegurando el valor, centrándonos en iniciativas claves y procesos de la empresa de acuerdo con un claro cronograma que requiere un alto nivel de disciplina. Si tuviera que resumir, estas son mis recomendaciones finales para una integración exitosa: medir el logro de valor más rigurosamente de lo que se siente necesario, ir más rápido de lo que se siente cómodo, y comunicarse más de lo que se siente apropiado.

MUCHAS INTEGRACIONES EXITOSAS EN EL MUNDO



Países en gris oscuro involucrados
en adquisiciones.

EVIDENCIAR LAS OPORTUNIDADES Y DESPLEGAR HISTORIAS DE ÉXITO A OTRAS ADQUISICIONES DE SIKA

Sika AG
Zugerstrasse 50
6341 Baar
Switzerland

Contact
Phone + 41 58 436 68 00
Fax + 41 58 436 68 50
www.sika.com

BUILDING TRUST

