

CELEBRANDO UMA INTEGRAÇÃO BEM-SUCEDIDA UM ANO APÓS A NEGOCIAÇÃO



SINERGIA TOTAL

Mais de 500
iniciativas
acompanhadas

INTEGRAÇÃO

21 empresas
totalmente
integradas

AQUISIÇÃO

Economia
garantida de
14 milhões de
francos suíços

LANÇAMENTOS DE PRODUTOS

34 novos
produtos lançados
em mais de 10
países

BUILDING TRUST



PRINCIPAIS CONQUISTAS PRIMEIRO ANO

5
CO-BRANDINGS
INTEGRADOS
PROJETADOS

MAIS DE 500
INICIATIVAS
ACOMPANHADAS

MAIS DE 25 MILHÕES
DE FRANCOS SUÍÇOS
SINERGIAS NAS
TAXAS DE EXECUÇÃO
ALCANÇADAS

21
EMPRESAS
TOTALMENTE
INTEGRADAS

MAIS DE 5
PAÍSES ONDE A PAREX NÃO OPERA
CONCEITO DE MELHORES GASTOS
LANÇADO

34
NOVOS PRODUTOS LANÇADOS EM
MAIS DE 10 PAÍSES

48%
DAS INICIATIVAS DE
SINERGIA TOTAL ESTÃO
EM VENDAS CRUZADAS

TODOS
OS PAÍSES RELATAM
SINERGIAS

MAIS DE 35
INICIATIVAS DE SINERGIAS
OPERACIONAIS INICIADAS



PREZADOS AMIGOS,

Faz um ano que encerramos oficialmente a aquisição da Parex em 23 de maio de 2019. Desde então, vimos um grande trabalho em todas as empresas, postos e mercados-alvo. O trabalho em equipe é demonstrado de forma singular e todos estão trabalhando para o mesmo objetivo: ser uma empresa de sucesso e alcançar resultados excepcionais.

Mais de 500 iniciativas estão sendo acompanhadas. Estas iniciativas garantem o pleno aproveitamento do potencial de sinergia, com sinergias previstas entre 80 a 100 milhões de francos suíços na faixa superior do alcance. Só em aquisições, nossas economias garantidas já atingiram 14 milhões de francos suíços.

Na negociação, 38 marcas foram adicionadas ao portfólio da Sika, entre elas marcas de sucesso como Davco, Reveal, Klaukol, Parexlanko e Seifert. O trabalho de integração já começou com força e o co-branding já foi introduzido. Vemos novas iniciativas em todo lugar: 34 novos produtos lançados em mais de 10 países, 48% do total das iniciativas de sinergia estão em vendas cruzadas e mais de 35 iniciativas de sinergias operacionais já foram iniciadas.

Parabéns aos países pelos excelentes progressos realizados até o momento. Apesar da pandemia atual, seu trabalho tem se mostrado ainda mais ágil e mais focado. Todos estão demonstrando um ótimo trabalho em equipe e uma forte determinação para superar os inúmeros desafios. Esse compromisso é o que garantirá nosso sucesso comum no futuro. Vamos dar as boas-vindas a todos os funcionários da Parex à nossa família Sika!

PAUL SCHULER
CEO

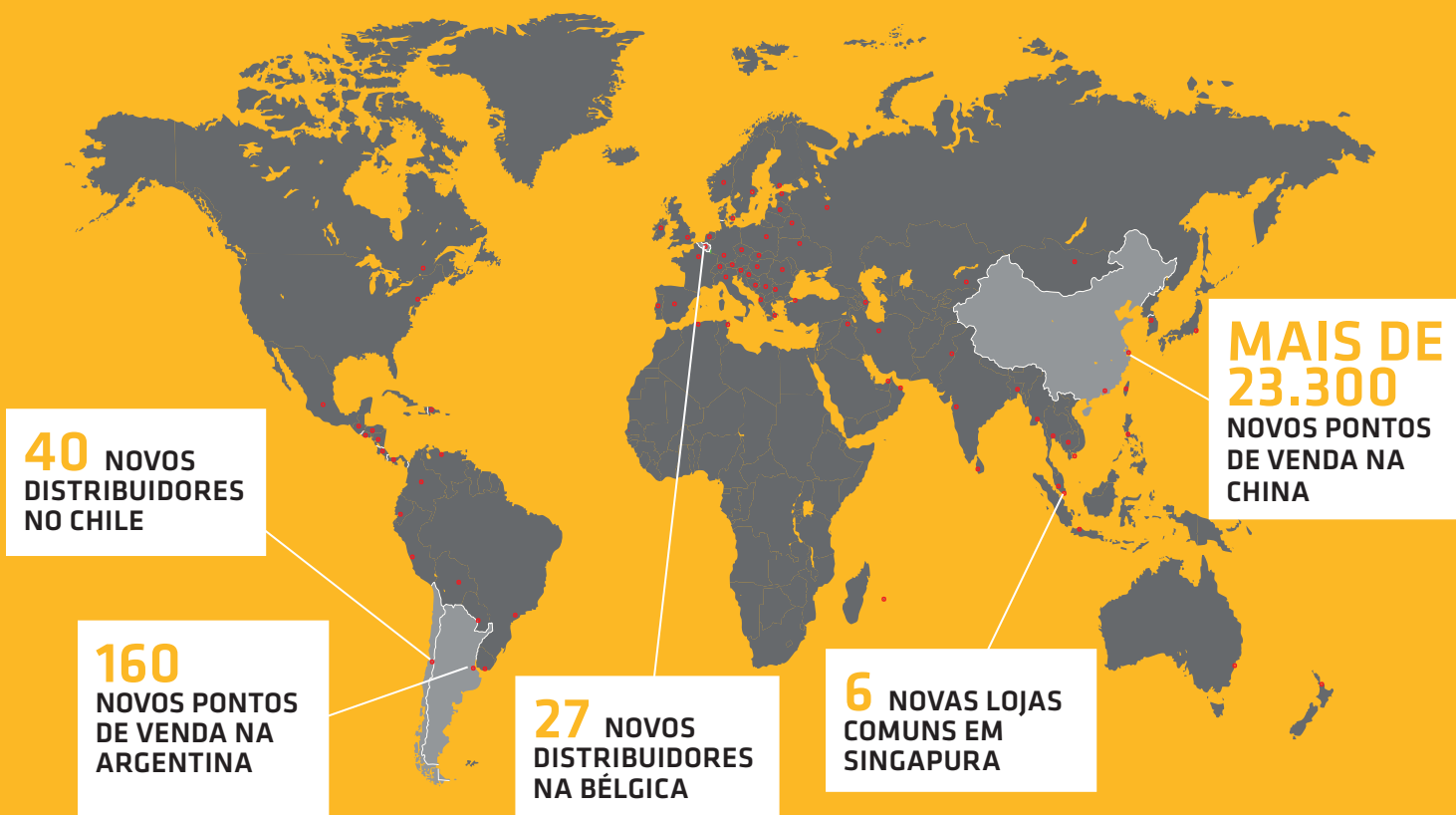
"Estamos comemorando o primeiro aniversário da aquisição da Parex e podemos lembrar 12 meses de um tremendo trabalho realizado por muitas equipes e indivíduos. Entretanto, embora possamos nos orgulhar de nossas conquistas, ainda há muito trabalho a ser feito e muitas oportunidades a serem aproveitadas. Graças às muitas iniciativas, estamos vendo que as empresas combinadas são ainda mais fortes juntas e nossa presença de distribuição tem sido reforçada. Agora precisamos continuar neste caminho para nos tornarmos líderes indiscutíveis no mercado de acabamento de edifícios."

PHILIPPE JOST
Diretor de Construção

SUMÁRIO

REDE DE DISTRIBUIÇÃO E VENDAS CRUZADAS	4	CAMPEONATO DE ASSENTAMENTO E NOVO REJUNTE EPÓXI	12
FATORES DE SUCESSO DA INTEGRAÇÃO	5	GOLDEN SIKA STORE, SINGAPURA	14
FORTALECENDO A DISTRIBUIÇÃO	6	CONQUISTAS DA AQUISIÇÃO	15
BUILDING TRUST COM OS FUNCIONÁRIOS	7	APOIO À CONSTRUÇÃO SUSTENTÁVEL	16
CHILE: DUAS EMPRESAS SE TORNAM UMA	8	EMPOLGAÇÃO DO CLIENTE NAS FILIPINAS	18
INTEGRAÇÃO DAS MARCAS PAREX	10	CONQUISTAS E PRÓXIMOS PASSOS	19

AUMENTO NA REDE DE DISTRIBUIÇÃO: MAIS DE 10% DISTRIBUIDORES A MAIS EM 2020



ESTRATÉGIA DE VENDAS CRUZADAS BEM-SUCEDIDA NA CHINA

Desde a aquisição, uma forte estrutura de vendas cruzadas foi implementada. Isso não só oferece crescimento adicional, mas também é a base para uma boa recuperação após a pandemia e a continuação da estratégia de expansão.

- Vendas geradas com os produtos Sika em mais de 70% das 3.200 lojas Davco exclusivas existentes e em mais de 23.300 pontos de venda Davco
- Desenvolvimento de um novo modelo de varejo para os produtos Sika, com já 10 lojas exclusivas Sika abertas em toda a China
- Essa abordagem foi iniciada no varejo com foco na categoria Vedação e fixação e será expandida para outras categorias em 2020
- As sinergias de vendas cruzadas foram criadas não só no canal de varejo, mas também através da nossa crescente plataforma de comércio eletrônico
- Já foram lançados 10 novos produtos Sika desde a negociação

Olivier Chaudet, Diretor de Distribuição e Acabamento de Edifícios Ásia-Pacífico, Vice-Presidente, China



FATORES DE SUCESSO DA INTEGRAÇÃO

SÉRGIO FERREIRA – GERENTE DE DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS, MERCADO-ALVO DE ACABAMENTO DE EDIFÍCIOS, AMÉRICA LATINA

"O processo de integração das duas empresas tem sido muito disciplinado, estruturado e inclusivo, com reuniões periódicas.

O engajamento dos funcionários, o foco no entendimento mútuo do negócio e a busca para aproveitar o que cada uma das empresas tem a oferecer, podem ser considerados os principais fatores para o sucesso da integração.

Agora, como a organização está unificada, há maiores conquistas pela frente. Temos oportunidades fantásticas de vendas cruzadas. Vamos nos concentrar em ofertas combinadas do ponto de vista do sistema em vez de um produto.

Ainda há muito a fazer, mas com determinação vamos chegar lá!"



KATARINA LUCIC – GERENTE DE ESTRATÉGIA E INTEGRAÇÃO REGIONAL, ÁSIA-PACÍFICO

"É incrível ver o que pode ser alcançado quando as pessoas trabalham juntas para um objetivo comum: beneficiar-se do conhecimento do mercado e dos produtos uns dos outros para melhor atender nossos clientes."

KILSON NOGUEIRA – DIRETOR DE VENDAS, NEGÓCIOS DE DISTRIBUIÇÃO, PAREX BRASIL

"Um fator-chave para o sucesso de nossas vendas cruzadas durante o processo de integração foi uma revisão da segmentação do mercado, pois temos novos subgrupos de clientes vindos da Parex que não existiam anteriormente na Sika, como as boutiques e lojas especializadas em revestimentos. Isto nos permitiu introduzir produtos Sika sofisticados usando nosso conceito de gerenciamento de categoria. E graças à grande colaboração entre as equipes Sika e Parex, estamos começando bem no Brasil."



EVELYNE PRAT, DIRETORA DE TECNOLOGIA CORPORATIVA DE SISTEMAS CIMENTÍCIOS, E LUZ GRANIZO, DIRETORA DE TECNOLOGIA, ARGAMASSAS DE ENGENHARIA

"Faz um ano que as equipes Parex se uniram à comunidade de P&D da Sika, mas sentimos que já fazemos parte da família. Nosso primeiro objetivo comum com Luz Granizo foi unir as pessoas para que compartilhem o mesmo espírito empreendedor e aprendam umas com as outras.

Nossa rede de 65 centros técnicos, localizados em 60 países, beneficia-se do conhecimento combinado em rotas de formulação cimentícia tanto da Parex como da Sika: Estamos prontos para contribuir como equipe para oferecer soluções sustentáveis e de alto desempenho para o mercado da construção civil."





Apresentação da prateleira Sika para distribuidores franceses

FORTALECIMENTO DA DISTRIBUIÇÃO

Um dos principais componentes no negócio de distribuição é o gerenciamento de categorias. O gerenciamento de categorias é o processo de organização dos nossos produtos em soluções combinadas que se enquadram nas categorias dos nossos distribuidores, como materiais de construção nas lojas Big Box, ou soluções de revestimento de pisos para revendedores associados.

O gerenciamento de categorias permite à Sika adotar o ponto de vista do cliente por ser o único fornecedor de fonte única para uma categoria específica e ao melhorar as vendas cruzadas da linha de produtos da Sika.

Antes da aquisição da Parex, a principal categoria da Sika era Concreto e reparação, respondendo por 32% das vendas de distribuição. Essa categoria é bem desenvolvida, com soluções vendidas em todos os países da Sika em construtoras, home centers e lojas de ferragens.

Após a aquisição da Parex, o segmento de Revestimentos de piso da Sika está agora no mesmo nível da categoria Concreto e reparação. Isso dará à Sika acesso a um novo canal, o de revestimentos de piso, para vender soluções de ponta para a preparação de pisos industriais (subpavimentos autonivelantes), adesivos para pisos industriais e tempo de pega de azulejos. A atividade da Sika antes era sub-representada, mas agora a empresa tem acesso a uma nova rede nos países em que a Sika opera. Isso também permite à Sika conquistar novas seções dentro das lojas, oferecendo aos clientes sistemas fortes.

O objetivo da integração é construir essas ofertas da categoria, ganhar novos canais de distribuição, como revendedores de revestimentos de piso, e ganhar novas prateleiras dentro das

lojas. Para isso, a Sika nomeou um Gerente de Categoria de Revestimentos de Pisos da Parex para sua equipe de Distribuição Corporativa, a fim de identificar soluções de vendas cruzadas e desenvolver o segmento de Revestimentos de Pisos Industriais com todas as soluções que nossos mercados-alvo oferecem. Isso permitirá o crescimento da Sika em longo prazo e reforçará a posição da empresa no mercado de distribuição.



**STEPHANE HAUTSCH,
GERENTE DE CATEGORIA
DE REVESTIMENTOS DE
PISOS - DISTRIBUIÇÃO
CORPORATIVA**

"Para desenvolver a categoria de Revestimentos de Pisos, investigamos o caminho para o mercado de materiais de tempo de pega de azulejos, incluindo soluções de impermeabilização e subpavimentos autonivelantes em três países em que a Parex não opera na América Latina: Colômbia, Equador e Peru.

Concluimos que nossos principais concorrentes locais não são tão ativos dentro do segmento de Revendedores de revestimentos de piso (15 a 25% do mercado). Com nossas equipes locais, construímos, portanto, um conceito para a categoria de Revestimentos de piso dedicado às lojas de azulejos, combinando produtos específicos e soluções de decoração. Aproveitamos o melhor de cada equipe Sika e Parex para fazer isso acontecer!"

BUILDING TRUST PARA UMA INTEGRAÇÃO BEM-SUCEDIDA

Catherine Mathieu, Chefe de Recursos Humanos da Parex, revela como funcionários da Parex e da Sika contribuíram para uma integração bem-sucedida.

COMO VOCÊ DESCREVERIA AS PRINCIPAIS SEMELHANÇAS E DIFERENÇAS CULTURAIS ENTRE A PAREX E A SIKA?

Tanto a Parex como a Sika compartilham a mesma paixão por nossos negócios, um forte compromisso com o atendimento ao cliente e o desejo de inovar. Nossos funcionários também compartilham um forte compromisso com a empresa na qual muitos de nós crescemos e nos desenvolvemos.

Antes da aquisição, a cultura oral da Parex ainda era muito forte em comparação ao uso de formas escritas, devido à sua história e dimensão. A estrutura corporativa era muito enxuta, coordenando os principais processos com base no networking de pessoas. Havia uma ligação direta com a área corporativa e um número muito menor de países do que na Sika. Com a integração à Sika, contamos com um forte apoio e organização regional.

Temos agora vários pontos de contato, quando antes só havia um, o que muda a dinâmica do processo de tomada de decisão. Ao mesmo tempo, isso oferece mais suporte e ferramentas.

Outro ponto que temos em comum é a "Confiança". O lema da Parex é "Construir conhecimento juntos", enquanto o da Sika é "Building Trust". Esses lemas enfatizam que estamos todos comprometidos em construir relacionamentos duradouros com nossos clientes.

DURANTE O PROCESSO DE INTEGRAÇÃO, O QUE FOI FEITO PARA GARANTIR A INTEGRAÇÃO CULTURAL DOS FUNCIONÁRIOS DA PAREX DENTRO DAS ENTIDADES SIKA?

A integração foi planejada e organizada com base no desenvolvimento de negócios, vendas cruzadas, melhores compras e melhores gastos, o que foi uma forma positiva, eficiente e pragmática de começar a trabalhar em conjunto. É claro que isso foi ajustado ao tamanho do negócio nos países e ao seu ambiente relacionado.

Passamos um tempo explicando os cinco valores e princípios da Sika e a política de compliance, que são uma parte importante do Grupo Sika, a cada funcionário da Parex, através de webinars ou apresentações presenciais.

A nomeação de vários gerentes da Parex para funções-chave



Catherine Mathieu

na Sika, tanto na área corporativa como localmente, também foi fundamental e contribuiu para a integração. Alguns gerentes foram convidados para programas de treinamento em grupo, que são muito importantes para entender a cultura do Grupo e criar oportunidades de networking para os funcionários.

QUAIS SÃO OS PRÓXIMOS PASSOS EM TERMOS DE INTEGRAÇÃO CULTURAL?

Apesar da atual crise global de saúde, ainda estamos vendo um forte compromisso das equipes que estão compartilhando as melhores práticas e expandindo suas redes.

Estamos colocando em prática objetivos quantitativos e qualitativos comuns para aumentar o senso de responsabilidade conjunta. E, por fim, estamos construindo as bases para uma história comum, que consiste em sucessos mútuos e desenvolvimento do mercado comum, como o setor de fechadas, para que todos sintam que pertencem ao Grupo Sika.



Patrocínio de um torneio de futebol local organizado pela Easy, uma grande distribuidora de produtos de bricolagem, com a participação de seus empreiteiros e usuários finais

SIKA CHILE: DUAS ENTIDADES FORMAM UMA ÚNICA EMPRESA

Daniel Monteiro, Gerente Geral da Sika Chile, e Sergio Wertheim, Gerente de Integração, revelam suas conquistas de integração ao longo do último ano.

CONTE-NOS UM POUCO MAIS SOBRE A HISTÓRIA DAS DUAS EMPRESAS

A Sika Chile possuía duas fábricas e quatro escritórios comerciais em todo o país e cerca de 150 funcionários. Atuava nos sete mercados-alvo e produzia 75% dos produtos localmente, principalmente aditivos, argamassas técnicas, adesivos epóxi e pisos industriais, selantes e membranas líquidas. A fábrica principal e a sede estão localizadas em Santiago, outra fábrica e escritório em Antofagasta, e outros escritórios em Concepción e Puerto Montt.

A Parex Chile contava com três fábricas e escritórios em todo o país e cerca de 140 funcionários. Atuava principalmente

no mercado de argamassas e adesivos para azulejos (hoje mercado-alvo de acabamento de edifícios) com 95% dos produtos fabricados localmente. A fábrica principal e sede estavam em Santiago, com fábricas em Arica e Los Angeles.

Como você pode ver, embora as duas empresas fossem semelhantes em tamanho, elas operavam em mercados diferentes. Graças à aquisição, 60% do total de vendas é agora realizado através do canal de distribuição e mais de 1.500 clientes são atendidos a partir de nossas instalações. Estamos construindo uma empresa forte e fazendo uso das boas práticas da Sika e da Parex.

O QUE FOI CONQUISTADO EM UM ANO?

Iniciamos o processo de integração logo após a negociação e, em setembro de 2019, a organização futura estava definida. Esta organização direcionada foi implementada em janeiro de 2020 com um objetivo em mente: pessoas trabalhando juntas. P&D, Vendas, Marketing, Recursos Humanos, Operações e partes das equipes de Finanças têm trabalhado juntas desde então.

Além disso, foram identificadas oportunidades de vendas cruzadas e ambas as equipes de vendas estão trabalhando continuamente para entrar em contato com novos clientes e vender novos produtos. A linha de produtos SikaCeram®, nossa marca de adesivos para azulejos, foi enriquecida com novos produtos, como rejuntas, para ajudar a Sika a competir nesse segmento com a atual líder de mercado. Como uma extensão dessa iniciativa de vendas cruzadas, a Sika Chile está começando a exportar esses produtos para países da América Latina que não produzem as linhas completas e onde as empresas Parex não operam.

Em termos de operações, a primeira iniciativa foi transferir a produção de argamassas da unidade de San Joaquin para a unidade de Lampa, que tem maior eficiência e maior capacidade de produção. Além disso, consolidamos as operações na Zona Norte, fechando a fábrica de Arica e transferindo a produção para Antofagasta, sede da indústria de mineração no Chile. Ambas as iniciativas foram concluídas no final de 2019. Estamos também simplificando nosso atual portfólio de marcas Parex para definir as marcas que permanecerão no futuro, passando de seis marcas Parex para três. Ao mantermos as marcas fortes, permanecemos facilmente identificáveis para o cliente.

No que diz respeito à administração, estamos trabalhando arduamente para consolidar as duas empresas em uma única entidade jurídica, incluindo a Parex no ERP da Sika. Esse processo está em andamento e esperamos que seja concluído até o final do segundo trimestre de 2020. Essa integração



Treinamento para clientes Sika na fábrica da Parex

40

NOVOS DISTRIBUIDORES DESDE A AQUISIÇÃO

do ERP fortalecerá o espírito de "uma só empresa" operando sob um único sistema.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS FATORES PARA UMA INTEGRAÇÃO BEM-SUCEDIDA?

A integração tem tudo a ver com pessoas e processos e é importante entender o mercado para poder tomar as decisões certas. Vemos os fatores a seguir como os principais fatores para o sucesso dessa integração:

- As pessoas de ambas as empresas têm a mente aberta, reconhecem e implementam as melhores práticas, em vez de tentarem aplicar a sua maneira habitual de fazer as coisas
- A maioria dos funcionários entendeu que a integração era uma grande oportunidade de crescimento profissional
- Definimos um Gerente Sênior que foi reconhecido e aceito como Gerente de Integração por ambas as empresas e que coordenou o processo de integração
- Conseguimos definir os planos de ação corretos e alocar recursos para tornar isso possível
- Estabelecemos objetivos comuns e começamos a trabalhar juntos para atingi-los

QUAIS SÃO OS PRÓXIMOS PASSOS?

Até o final de maio, trabalharemos na consolidação do nosso Centro de Distribuição em Santiago, passando de quatro locais diferentes da cidade para apenas um em Lampa, localizado próximo à fábrica.

No início de julho, ambas as empresas serão integradas ao ERP e a consolidação em uma única entidade jurídica será concluída em um prazo de 30 dias.

A consolidação das operações na Zona Sul, onde temos como objetivo aumentar a produção de argamassas e iniciar a produção de aditivos, está prevista para 2021, com novas instalações em Concepción.

E finalmente, nosso próximo passo é ser uma única empresa, a Sika, com duas fortes raízes: a herança da Sika e a herança da Parex.

INTEGRAÇÃO DAS MARCAS PAREX



Reveal, uma marca forte na Argentina no ramo de tintas, especializada em acabamentos com textura.

Com a aquisição da Parex, 38 marcas foram adicionadas ao portfólio da Sika e sua integração interna já começou. Nos próximos cinco anos, a maioria das marcas e produtos Parex será integrada à linha de produtos da Sika. O próximo passo é planejar e assegurar uma transição suave "na prateleira".

A Sika identificou marcas que são fortes no negócio de distribuição e, portanto, seguirão uma jornada de transição, levando seu branding em embalagens, marketing e comunicação, visando a integração, passo a passo. Isso garante uma comunicação visual clara com o cliente e uma transferência suave do valor da marca para a Sika.

O novo processo de integração, bem como a abordagem de

transição de branding, também será aplicado à integração de outras empresas adquiridas.

Para a maioria das marcas que seguirão uma fase de transição de branding, o desenvolvimento e implementação das atividades de embalagem, marketing e comunicação já começaram, e as demais estão em fase de planejamento.

22

MARCAS A SEREM
TOTALMENTE INTEGRADAS
DENTRO DE 3 A 5 ANOS

9

MARCAS A SEREM
TOTALMENTE
INTEGRADAS EM 2020

38

MARCAS NO
TOTAL

11

MARCAS DE DISTRIBUIÇÃO FORTES
COM BRANDING EM TRANSIÇÃO

EXEMPLOS DE MARCAS COM BRANDING EM TRANSIÇÃO

A Reveal na Argentina é vendida principalmente em revendedores de tintas, visando um novo tipo de usuário final para a Sika: os proprietários de imóveis. Para esse segmento, a Sika é percebida como uma marca com orientação mais técnica, enquanto a Reveal tem uma imagem de marca mais emocional. A combinação da Reveal e da Sika permitirá que as duas marcas se beneficiem dos pontos fortes e ativos mais importantes uma da outra.

A PortoKoll no Brasil tem uma participação de mercado maior do que a Sika no mercado de adesivos para azulejos. Ao passar para uma fase de transição de branding, isso permitirá ao mercado se acostumar com a marca Sika, que dará suporte ao desenvolvimento da linha de produtos adesivos SikaCeram®, uma vez que a Sika planeja fortalecer essa marca de produtos no Brasil e em toda a região.

A Seifert tem uma alta participação no ramo de fachadas em seu mercado doméstico na Bélgica, um mercado onde a Sika não está presente até agora. Aqui novamente, as duas marcas se beneficiarão uma da outra, com a Sika tendo acesso a novos clientes, e a Seifert tendo seus produtos distribuídos através da rede da Sika em locais onde a Seifert não era vendida anteriormente.



Reveal, uma marca forte na Argentina no ramo de tintas, especializada em acabamentos com textura.



Outros exemplos de embalagens das primeiras fases de transição para a integração à Sika da PortoKoll (Brasil) e Seifert (Bélgica).

LEVANDO O ASSENTAMENTO AO PRÓXIMO NÍVEL

Como um dos principais fabricantes de materiais de colocação de revestimentos, a Sika tem implementado várias iniciativas dedicadas aos assentadores. Em muitos países, o treinamento é organizado regularmente para compartilhar orientação técnica, para ensinar as mais recentes tecnologias de produtos, e para melhorar a experiência e habilidades do assentador.

Além disso, a Sika está agora expandindo e implementando o conceito da Parex do chamado "campeonato de assentadores" para outros países. No ano passado, a final do primeiro campeonato internacional de assentadores foi organizada pela Davco China e realizada em Guangzhou, reunindo os vencedores dos campeonatos regionais da China juntamente com os melhores assentadores nacionais selecionados de outros cinco países participantes: França, Austrália, Argentina, Marrocos e Paraguai.

Durante o evento final em Guangzhou, os assentadores campeões precisavam executar um projeto técnico em tempo limitado, que foi então avaliado por um júri. Foi uma grande oportunidade para todos os assentadores participantes e uma experiência que eles não esquecerão; não só pelos prêmios e reconhecimento que receberam (entrevistas na TV e mais de 100.000 visitantes vendo a competição em um grande shopping), mas também pela maravilhosa oportunidade de viajar e pelo intercâmbio com colegas de outros países.

Na Sika, valorizamos os assentadores e buscamos promover seus talentos e conhecimentos, sabendo que um projeto de sucesso é uma combinação de um bom produto e um aplicador habilidoso. A presença da Sika em nossos 100 países, combinada com a experiência e o conhecimento da Parex com seus cerca de 100.000 assentadores capacitados a cada ano, apoia e impulsiona os esforços para levar as habilidades dos assentadores para o próximo nível.



O campeonato de assentadores foi realizado em Sydney, Austrália, em setembro de 2019

100.000
ASSENTADORES
CAPACITADOS EM TODO
O MUNDO
TODOS OS ANOS

MAIS DE 14 MILHÕES
DE VISUALIZAÇÕES NAS
REDES SOCIAIS DO VÍDEO
DO CAMPEONATO DE
ASSENTADORES DO ANO
PASSADO



Campeonato internacional de assentadores em Guangzhou, China, em novembro de 2019



Novo rejunte epóxi, fácil aplicação para um resultado decorativo excepcional

REJUNTE EPÓXI EM CARTUCHO

Em um novo produto, a Sika incentiva a inovação para ajudar a tornar o trabalho dos assentadores mais fácil e mais eficiente.

Tradicionalmente, os rejuntas epóxi são conhecidos pelo seu desempenho técnico, mas a limpeza dos resíduos após a aplicação é muitas vezes um desafio. Com o conhecimento da Parex, a Sika lançou o SikaCeram®-850 Design. Graças à sua prática embalagem de cartucho de dois componentes, ele pode ser aplicado como um selante, o que também resulta em menos resíduos em comparação à aplicação padrão com uma desempenadeira. Como outros rejuntas epóxi, o SikaCeram®-850 Design oferece excelente resistência a manchas, produtos químicos e umidade. Além disso, o SikaCeram®-850 Design vem com um kit especial de limpeza para dar um acabamento perfeito e limpo aos azulejos.

A implantação do SikaCeram®-850 Design já começou no Sudeste Asiático e na América Latina, com embalagens e ferramentas de marketing personalizadas.





Abertura oficial da Golden Store, fevereiro de 2020

GOLDEN SIKA STORE, SINGAPURA

Graças à Parex, a Sika Singapura se uniu ao seu cliente de longa data, Aik Chin Hin (ACH), para lançar a primeira Golden Sika Store em Singapura.

Oficialmente inaugurada em 19 de fevereiro de 2020, a Golden Sika Store oferece uma linha variada de produtos Sika, cuidadosamente selecionados para atender a demanda do setor de distribuição local.

6

NOVOS PRODUTOS
JÁ LANÇADOS EM
SINGAPURA

A Golden Sika Store, instalada na parte central de Singapura em um movimentado parque industrial, usa a clássica experiência interativa e a amplia com várias exposições de produtos na loja. Isso permite aos clientes que entram visualizar e entender facilmente as aplicações e utilização de cada produto, permitindo-lhes selecionar o produto Sika correto para suas necessidades.

Para garantir o sucesso da Golden Sika Store, são ministrados regularmente treinamentos de produtos e sessões de aplicação prática para os funcionários da ACH para que possam responder a qualquer dúvida dos clientes e oferecer um bom serviço de pré e pós-venda.

A ACH mantém uma grande equipe de vendas internas e externas para promover os produtos Sika para sua ampla rede de clientes de lojas de ferragens.

A marca Sika será lançada nas cinco filiais da rede de lojas ACH e nas cinco Davco Red Flag Stores, aumentando a notoriedade da marca Sika no setor de distribuição e promovendo e desenvolvendo a linha de produtos Sika no mercado local.

CONQUISTAS DA AQUISIÇÃO

Marcos Vazquez, Diretor de Aquisições da Sika, revela como o grande trabalho em equipe tem assegurado amplas sinergias de aquisição.

As primeiras semanas após a finalização da negociação de aquisição foram muito intensas para a equipe de Aquisições. A aquisição foi a principal área para ganhos rápidos e o tempo foi essencial para começar a gerar as primeiras economias após a aquisição. Nossa principal prioridade foi começar a trabalhar em conjunto com a equipe de aquisições da Parex de forma coordenada no plano de realização da sinergia, que incluiu a verificação dos dados consolidados de gastos, o desenvolvimento de planos de ação para harmonizar nossas matérias-primas e a preparação de negociações com todos os principais fornecedores.

Após o primeiro dia, rapidamente combinamos as equipes de aquisições Sika e Parex em nível global, regional e nacional, e começamos a trabalhar nesses planos para cada país e fornecedor. Em um prazo muito curto, conseguimos desenvolver uma ótima atmosfera de equipe, com membros da equipe muito experientes e profissionais compartilhando conhecimentos e melhores práticas e totalmente comprometidos com nossas ambiciosas metas de sinergia de aquisições.

Graças a esse ótimo trabalho em equipe, temos orgulho de anunciar que fizemos reduções significativas de preços que resultarão em uma economia de mais de 14 milhões de francos suíços anualmente. Além disso, concluímos a integração das equipes de compras em todos os países e continuamos a trabalhar em iniciativas de economia adicionais que gerarão valor adicional além do que alcançamos durante nossa jornada de integração de 12 meses.



Marcos Vazquez

DESTAQUES DA NEGOCIAÇÃO

EMBALAGENS

As reduções de preços de fornecedores corporativos foram impulsionadas para obter melhores preços junto aos fornecedores locais de sacolas de papel. As equipes de compras locais e regionais da Parex e da Sika negociaram melhores condições com fornecedores locais para um consumo total anual de aproximadamente 50 milhões de peças. Novas condições são válidas desde outubro de 2019.

APROVEITAMENTO DA ESTRUTURA CORPORATIVA, REGIONAL E LOCAL

ECONOMIA TOTAL ANUAL DE 500.000 FRANCOS SUÍÇOS



MATÉRIAS-PRIMAS

O cimento de aluminato foi renegociado para todo o Grupo Sika. O consumo global foi alavancado para alcançar reduções significativas de preços em todas as regiões. O Gerente Global de Materiais do Grupo Sika renegociou os volumes combinados da Sika-Parex com o apoio de equipes locais de aquisição. Maiores volumes e potencial de crescimento comum possibilitaram melhores preços. Os preços acordados estão em vigor desde outubro de 2019.

APROVEITAMENTO DO VOLUME COMBINADO E POTENCIAL DE CRESCIMENTO

ECONOMIA TOTAL ANUAL DE 250.000 FRANCOS SUÍÇOS

O fumo de sílica foi renegociado na região EMEA. Foram utilizados volumes agrupados da Sika e da Parex para alcançar melhores condições, inclusive em países onde a Parex não opera. Novos preços foram implementados desde março de 2020.

APROVEITAR VOLUMES PARA OBTER ECONOMIA PARA OS MATERIAIS DA PAREX

ECONOMIA TOTAL ANUAL DE 150.000 FRANCOS SUÍÇOS





PARNATUR®, a primeira argamassa de isolamento térmico e acústico fácil de aplicar à base de cânhamo

APOIO À CONSTRUÇÃO SUSTENTÁVEL JUNTOS

Há muito tempo a sustentabilidade faz parte da identidade da Sika. Com a integração da Parex, a empresa tem conseguido aumentar ainda mais sua força estratégica.

A sustentabilidade é um valor-chave e um elemento central da gestão corporativa da Sika há muitos anos. Por meio da inovação, tanto a equipe da Parex quanto a da Sika vêm contribuindo para a construção sustentável e reforçando o papel da sustentabilidade no desenvolvimento de novos produtos que atendam às demandas dos clientes, ao mesmo tempo que reduzem o impacto sobre o meio ambiente. Desde meados de 2019, as iniciativas de sustentabilidade da Parex foram integradas à estrutura da Sika. Essas iniciativas foram incorporadas à estratégia geral de sustentabilidade, à formulação de produtos, ao compromisso social, à saúde e segurança no trabalho e à gestão de recursos nas instalações de produção.

FOCO ESTRATÉGICO NO DESEMPENHO CLIMÁTICO

A transição para uma economia de baixo carbono levou a um maior foco estratégico no desempenho climático e no desenvolvimento de novas tecnologias e práticas operacionais. A estratégia de sustentabilidade da Sika "Mais valor, menos

impacto" inclui a meta primordial de reduzir as emissões de CO₂ por tonelada vendida em 12,0% até 2023, o que está alinhado com as metas de redução do consumo de energia e água, redução de resíduos e aumento da taxa de eletricidade renovável. Durante o processo de integração, o programa de Responsabilidade Social Empresarial (CSR) da Parex "Construindo com responsabilidade", com suas contribuições para o desenvolvimento sustentável, foi revisado e incorporado à Estratégia de Sustentabilidade da Sika. As iniciativas conjuntas são orientadas para melhorar a sustentabilidade e durabilidade dos produtos e otimizar a gestão de recursos a fim de reduzir a pegada ambiental geral, tanto para a Sika quanto para seus clientes.

A Sika está se concentrando em oito dos dezessete Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU (ODS ONU). Estes oito objetivos estão alinhados à Estratégia de Sustentabilidade e são apoiados pelas iniciativas que impulsionam a execução da estratégia. O ODS 13 da ONU, "Ação contra a mudança

global do clima", por exemplo, é apoiado pelo uso crescente de energia renovável, redução das emissões de CO₂ e desenvolvimento de produtos com um impacto positivo na pegada de carbono dos clientes.

NOVAS SOLUÇÕES PARA APOIAR A CONSTRUÇÃO SUSTENTÁVEL

Na área de soluções sustentáveis, são priorizados projetos que envolvem o uso de matérias-primas recicladas ou de origem biológica. Novas soluções como a PARNATUR®, a primeira argamassa de isolamento térmico e acústico à base de cânhamo de fácil aplicação, ajuda a reduzir o consumo de energia, promovendo o uso de agregados de origem biológica na indústria da construção. O concreto de cânhamo é uma solução natural, pois tem um alto coeficiente de armazenamento de CO₂ e é totalmente reciclável. Além disso, o Centro Tecnológico Global da Sika para sistemas cimentícios, um antigo Centro de P&D da Parex localizado perto de Lyon, França, está agora trabalhando em ligantes e areias alternativas que são subprodutos da fabricação industrial. A equipe está desenvolvendo formulações de produtos para, por exemplo, reutilizar e valorizar sobras de produção ou remover resíduos finos dos coletores em fábricas de argamassa. Matérias-primas alternativas não são utilizadas apenas para melhorar o desempenho de sustentabilidade de um produto, mas podem trazer funcionalidades adicionais, como a resistência à abrasão.

COMPROMETIDOS COM O MEIO AMBIENTE, SAÚDE E SEGURANÇA E COM O ENVOLVIMENTO DA COMUNIDADE

Várias ações estão sendo implementadas atualmente para reduzir o consumo de energia nas unidades de produção da Sika, tais como medidas sistemáticas de consumo, otimização de fontes de energia e melhoria de processos. Além de energia, resíduos e redução da água, a Estratégia de Sustentabilidade 2023 também se concentra na Saúde e Segurança Ocupacional e a Sika adotou com sucesso o modelo de "segurança online" da Parex. Através do compartilhamento de informações sobre as causas raízes e medidas preventivas, a base de conhecimento é ampliada e a capacidade de evitar acidentes é melhorada.

A iniciativa Parex, em parceria com o "PUR Projet", um empreendimento social francês e especialista na operação de projetos comunitários de agrofloresta, reflorestamento e conservação, está prevista para ser estabelecida em países selecionados. Os objetivos são a mitigação dos impactos das mudanças climáticas, a preservação da água e o apoio ao desenvolvimento da comunidade local.



Especialistas em sustentabilidade da empresa adquirida Parex estão totalmente integrados à equipe de sustentabilidade da Sika

15%
DE REDUÇÃO DO USO DE ENERGIA POR TONELADA VENDIDA ATÉ 2023

12%
DE REDUÇÃO DAS EMISSÕES DE CO₂ POR TONELADA VENDIDA ATÉ 2023



PARNATUR® é projetado para diminuir o uso de cimento na construção e reduzir as emissões de CO₂

EMPOLGAÇÃO DO CLIENTE NAS FILIPINAS

Christophe Lejeune, antigo Diretor Geral da Parex Davco e novo Diretor Geral da Sika Filipinas, revela como os clientes estão entusiasmados com a ampliação da linha de produtos.

QUAIS SÃO OS MAIORES MARCOS DE INTEGRAÇÃO QUE A SIKA FILIPINAS ALCANÇOU ATÉ AGORA?

Uma das principais prioridades durante o processo de integração foi como gerenciar a integração das pessoas dentro das duas organizações da melhor maneira possível. As empresas tinham boas equipes e um dos desafios era definir a melhor estrutura na qual ambas se complementaríamos e se basearíamos nos pontos fortes de cada uma para melhor atender ao mercado e aos nossos clientes. Um ponto positivo foi que as culturas eram semelhantes e isso ajudou durante o processo de integração.

Ao olharmos para nossos respectivos clientes, pudemos ver que dois modelos de negócio estavam sendo utilizados: um modelo de distribuição e um modelo de venda direta. Estamos agora desenvolvendo cada um dos modelos com base no comportamento do mercado, concentrando-nos naquele que nos permite continuar atendendo aos clientes existentes enquanto desenvolvemos novos modelos.

Em relação à nossa oferta de produtos, ambas as empresas estavam atendendo diferentes segmentos com apenas alguns produtos concorrentes, e cada marca tinha uma boa posição em cada mercado-alvo. Um exercício de branding foi realizado sob a liderança do setor corporativo e com o apoio da equipe regional, e conseguimos elaborar um sólido mapeamento de cada mercado-alvo, a fim de desenvolver o melhor posicionamento para cada marca. Isso nos permitiu oferecer uma variedade maior de produtos em todos os segmentos e alcançamos uma posição mais ampla em comparação à concorrência.

Em termos de operações, estamos agora operando dois locais diferentes e eles estão agora totalmente integrados para atender os clientes de forma mais eficiente, com cada local focado em uma linha de produtos identificada.

5
EMPRESAS JÁ
TOTALMENTE FUNDIDAS
NA ÁSIA-PACÍFICO



Christophe Lejeune e equipe

ONDE VOCÊ VÊ OS BENEFÍCIOS MAIS SIGNIFICATIVOS DA INTEGRAÇÃO PARA OS FUNCIONÁRIOS DA DAVCO?

Em primeiro lugar, devo dizer que a integração foi realizada de forma muito profissional e os funcionários da Davco ficaram impressionados com a qualidade do trabalho e o espírito de colaboração que observaram durante o processo.

Podemos ver uma organização com uma estrutura melhorada e papéis bem definidos. As políticas estão mais bem definidas, o que proporciona melhores diretrizes e clareza para as atividades de todos.

A Sika desenvolveu uma série de ótimas ferramentas como o SikaWorld, que dá acesso a conhecimentos técnicos globais e a muitas informações. As melhores práticas de cada mercado-alvo e tecnologias são compartilhadas em todas as funções. Os módulos de treinamento estão disponíveis para atender às necessidades de cada funcionário.

AMBAS AS EMPRESAS TÊM UMA REPUTAÇÃO SÓLIDA NAS FILIPINAS. COMO O MERCADO REAGIU À AQUISIÇÃO?

Até agora, o mercado está respondendo muito bem, pois as linhas de produtos são complementares e agora estamos aptos a fornecer aos nossos clientes uma linha completa de produtos que atende a todas as necessidades e exigências, desde o início do projeto até a sua conclusão.

Os clientes estão animados por ter acesso a uma maior variedade de soluções de construção em uma só loja. Podemos ver clientes fazendo pedidos em todas as linhas de produtos combinados. Na verdade, eles também veem isso como uma oportunidade de expandir suas atividades comerciais.



As equipes Sika e Parex da Argentina e do Brasil trabalharam juntas na Revestir Expo, a maior feira do Brasil para arquitetos, designers e engenheiros.

CONQUISTAS E PRÓXIMOS PASSOS

Enquanto celebramos o encerramento de um ano de integração com a Parex e refletimos sobre nossas conquistas, continuamos a buscar a realização de nossas sinergias esperadas.

Este último ano tem sido muito movimentado. Na China, por exemplo, um número impressionante de novos pontos de venda e quiosques foram abertos. Todos os funcionários da Parex e da Sika tiveram que aprender sobre novos mercados, novos produtos e novos processos, ao mesmo tempo que construíam relações com novos colegas de trabalho e, às vezes, eram realocados.

É claro que nem sempre foi uma integração fácil e, com mais de 500 iniciativas para implementar, houve desafios a serem superados ao longo do caminho. Mas com comunicação, mente aberta e persistência, todos os funcionários foram capazes de superar esses desafios e construir as bases para uma colaboração de sucesso.

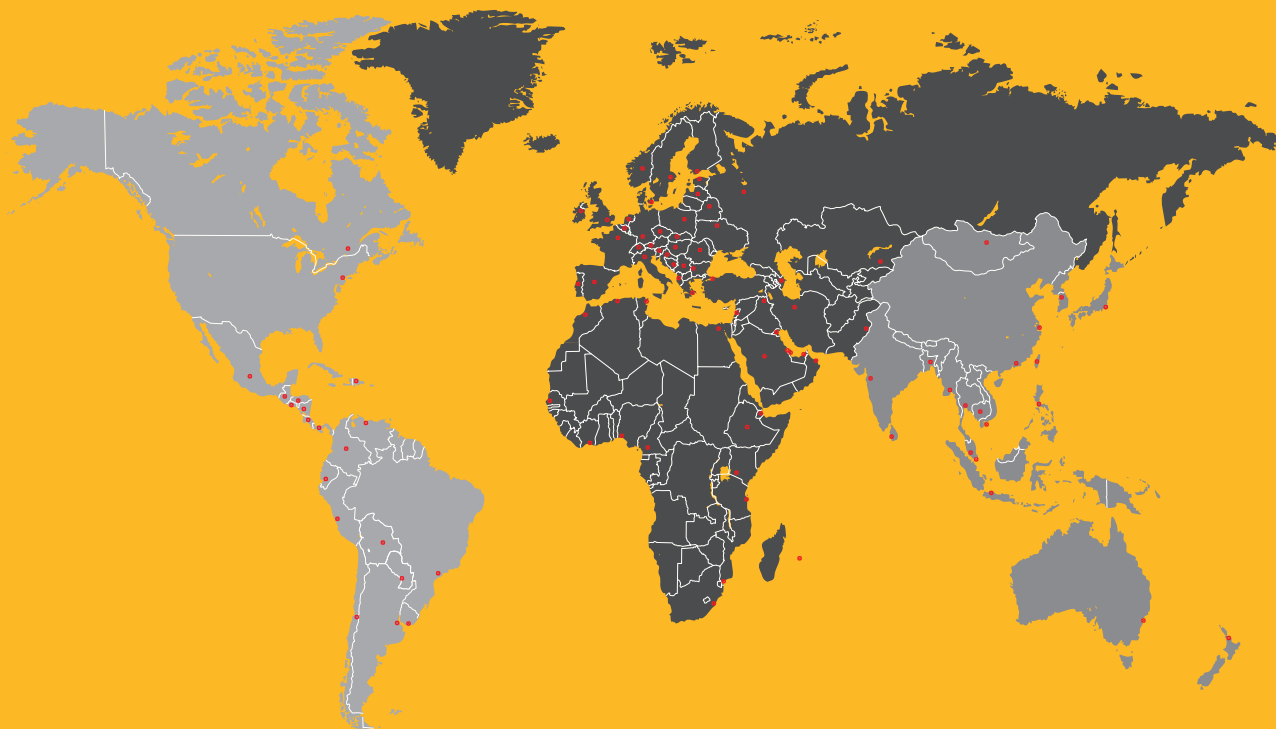
Estamos agora construindo o crescimento futuro do Grupo Sika. Ainda há muito trabalho a ser feito, com as empresas

a serem legalmente fundidas, quinze sistemas ERP e mais de trinta marcas ainda a serem integradas. As equipes de vendas aproveitarão as sinergias de vendas cruzadas, enquanto o departamento administrativo fortalecerá as operações, melhorará os gastos, melhorará as compras e focará nas sinergias de SG&A.

Estamos confiantes de que venceremos o desafio da atual crise de saúde como uma empresa mais forte, dando continuidade à nossa excelente colaboração.

**100 MILHÕES DE
FRANCOS SUÍÇOS**
SINERGIAS ESPERADAS
ATÉ 2023

INTEGRAÇÃO BEM-SUCEDIDA EM
ANDAMENTO NOS 23 PAÍSES, MUITAS
NOVAS OPORTUNIDADES FORAM
IDENTIFICADAS PARA O CRESCIMENTO
DE NOSSOS NEGÓCIOS.



IMPLEMENTAÇÃO DE MODELOS
VENCEDORES E HISTÓRIAS DE
SUCESSO PARA MAIS PAÍSES SIKA.
JUNTOS SOMOS MAIS FORTES!

SIKA BRASIL
Av. Dr. Alberto
Jackson Byinton 1525
06276-000, Osasco, SP

Contato
Telefone +55 11 3687-4600
0800-703-7340
www.sika.com.br

BUILDING TRUST

