

INTEGRAÇÃO CONTÍNUA DE SUCESSO

HISTÓRIAS DE AQUISIÇÃO DE SUCESSO



SINERGIAS

Líder mundial
em Acabamento
de Edifícios

INTEGRAÇÃO

Mais de 4.500
empreiteiros
treinados
on-line no Brasil

PENETRAÇÃO NO MERCADO

Acesso a 350
novos clientes
na Romênia

VENDAS CRUZADAS

20% de crescimen-
to do comércio
eletrônico na China

BUILDING TRUST



PRINCIPAIS CONQUISTAS DESDE 2015

CHF 2,3 BILHÕES
EM VENDAS ADICIONAIS

26
EMPRESAS
ADQUIRIDAS

+ DE 65
MARCAS A SEREM
INTEGRADAS

+ DE 8.000
FUNCIONÁRIOS INGRESSANDO NA
FORÇA DE TRABALHO DA SIKA

+ DE 100
FÁBRICAS AUMENTANDO A
PRESENÇA OPERACIONAL
DA SIKA

37
PAÍSES ENVOLVIDOS
NAS AQUISIÇÕES

TODOS
OS MERCADOS-ALVO ENVOLVIDOS
NAS AQUISIÇÕES

1
NOVO
MERCADO-ALVO CRIADO

TODAS
AS AQUISIÇÕES SENDO
INTEGRADAS EM MAIS DE 6 PAÍSES

Les Studios de danse de Biarritz, ZAC Kleber (64), Biarritz - França.
Foto: Samazuzu Architectes



PREZADOS AMIGOS,

Crescer por meio de aquisições é um dos pilares da Estratégia de crescimento da Sika para 2023. Nos últimos cinco anos, a Sika adquiriu 26 empresas de variados portes que eram ativas em diferentes países e mercados. Graças à agregação de conhecimento e a uma presença mais ampla, temos conseguido nos beneficiar imensamente dessas aquisições, alcançando vendas adicionais de 2,3 bilhões de francos suíços somente nos últimos cinco anos.

Um fator essencial para o sucesso de uma aquisição é a integração correta e a dedicação de todos. As integrações concluídas e em andamento têm deixado claro que o compromisso das equipes, uma abordagem sistemática, acompanhamentos e claras metas de sinergia são fatores-chave para o sucesso. Este boletim informativo destaca histórias de integração inspiradoras, como a aquisição da Parex e outras aquisições de sucesso em todo o mundo, que são apenas alguns exemplos do excelente trabalho realizado.

Ver todas as histórias de sucesso ao redor do mundo tem sido muito inspirador. Gostaria de agradecer aos países pelo excelente trabalho que realizaram. Vamos seguir neste caminho e nos preparar para todas as aquisições futuras!

PAUL SCHULER
CEO

PREZADOS AMIGOS,

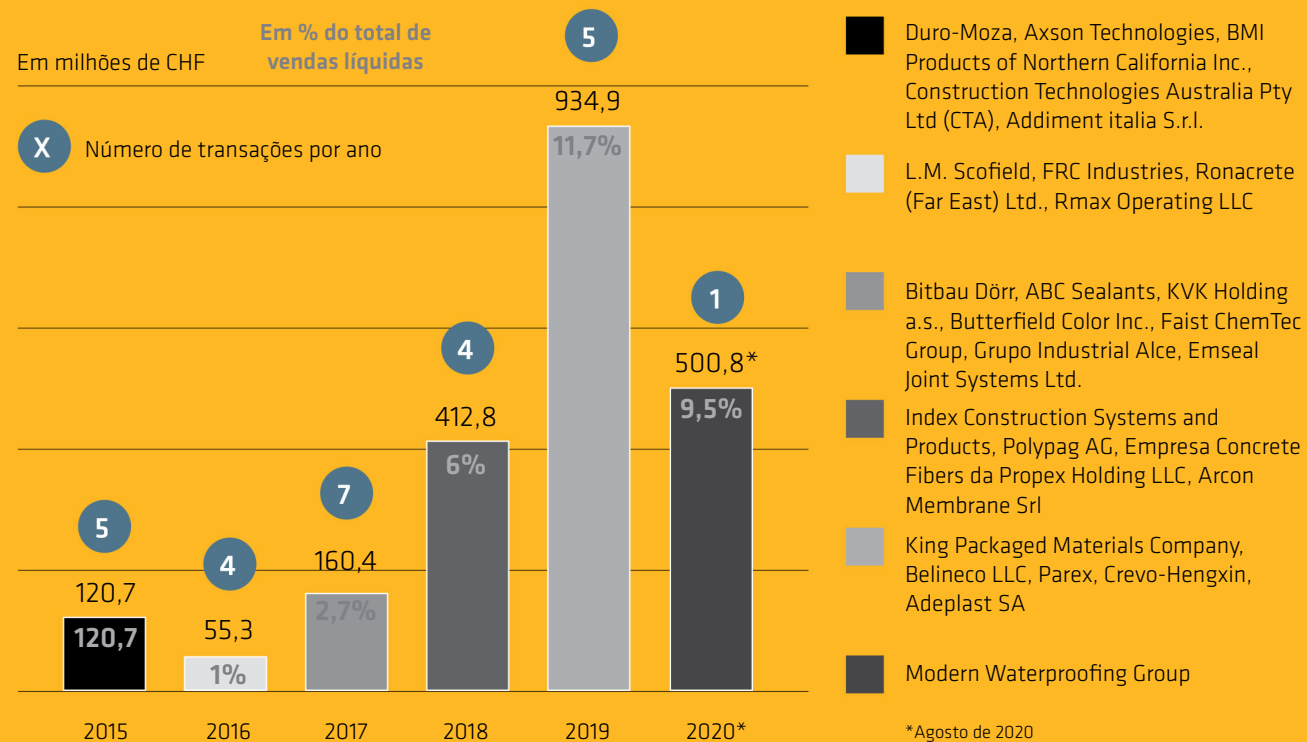
IMPACTO E SINERGIAS DA AQUISIÇÃO	4
FATORES DE SUCESSO DA INTEGRAÇÃO	5
COMÉRCIO ELETRÔNICO PROMOVE SOLUÇÕES DE VENDAS CRUZADAS	6
ACABAMENTO DE EDIFÍCIOS	8
COMÉRCIO ELETRÔNICO FORTE NA CHINA	10
INTEGRAÇÃO DE SUCESSO DURANTE A COVID-19	12
SIKA FRANÇA E PAREXLANKO UNINDO FORÇAS	14

"Aquisições são um elemento-chave da nossa estratégia de crescimento e, no mercado altamente fragmentado em que operamos, elas nos permitem ser protagonistas no processo contínuo de consolidação. Nos últimos anos, tivemos a oportunidade de adquirir ótimas empresas. Olhando retrospectivamente, identificamos os dois elementos que explicam o sucesso dessas aquisições. Em primeiro lugar, está o aprendizado com os êxitos dessas empresas (produtos, tecnologias, rota de mercado etc.) e a aplicação desses êxitos aos produtos e negócios da Sika. Em segundo lugar, está a integração adequada: com mais de 25 aquisições nos últimos anos, também precisamos garantir a integração dessas empresas, caso contrário, a complexidade se tornará impraticável à medida que realizarmos mais aquisições."

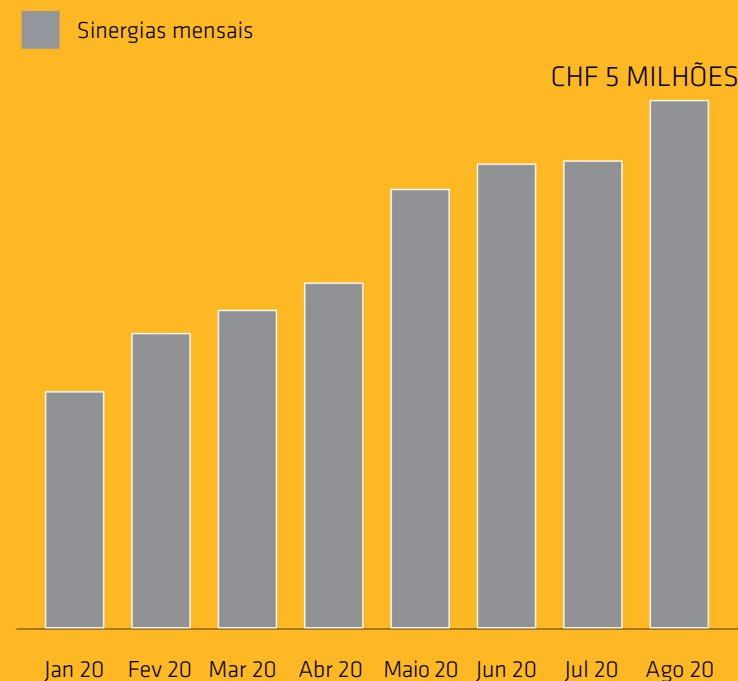
PHILIPPE JOST
Diretor de Construção

INTEGRAÇÃO DE SUCESSO DA DAVCO	16
KVK: CRESCENTE PRESENÇA DE MERCADO	18
ADEPLAST: INTEGRAÇÃO DE SUCESSO NA ROMÊNIA	20
SCHÖNOX: BENEFICIANDO-SE DE EXPERTISE DE PONTA	22
KING: NOVAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS	24
CONQUISTAS E PRÓXIMOS PASSOS	26

IMPACTO DA AQUISIÇÃO POR ANO: 2015 – 2020



A PROJEÇÃO DE SINERGIAS MENSAIS SE APROXIMOU DE CHF 5 MILHÕES EM AGOSTO



VENDAS CRUZADAS
As sinergias de vendas cruzadas aumentaram a lucratividade do produto Sika vendido para os canais de vendas da Parex e vice-versa

OPERAÇÕES
As sinergias de operações foram potencializadas pelo alinhamento da presença de produção

SG&A essas sinergias foram aceleradas, uma vez que a COVID-19 deslocou o foco de curto prazo para as economias internas

A OTIMIZAÇÃO DE FORMULAÇÕES
está trazendo economia, uma vez que a troca de know-how entre as equipes de P&D resultou em formulações aprimoradas

AQUISIÇÃO
As sinergias de aquisição obtidas pela agregação e harmonização dos volumes de compra foram integralmente implementadas

FATORES DE SUCESSO DA INTEGRAÇÃO

QUENTON ROEHRICHT

GERENTE SÊNIOR DE PRODUTO DO SETOR FACHADAS:

"A aquisição da Parex, realizada pela Sika em 2019, não apenas uniu duas grandes empresas, como também ofereceu à base de clientes de cada uma delas acesso a inovações do mercado e valor agregado nos anos que virão. A Parex se beneficiará dos abrangentes recursos de P&D, dos relacionamentos de canais e das ofertas de produtos adjacentes da Sika para trazer novos produtos e oportunidades aos seus clientes. **Por sua vez, agora a Sika tem acesso a novos produtos e ganha a capacidade de integrar seus produtos existentes em mercados dos quais não participava formalmente.** Como membro da Equipe de Marketing de Acabamento de Edifícios, estou entusiasmado em continuar trabalhando com todos os membros de cada organização no intuito de ampliar o segmento de Acabamento de Edifícios e os negócios da Sika como um todo."



ELISE BLOMMERS

GERENTE DE CONTAS DE VAREJO - KING:

"A aquisição da King Packaged Materials Company pela Sika tem sido um turbilhão de mudanças positivas. Quando soube da aquisição, pensei na abundância de possibilidades que estava por vir. **As diversas divisões, oportunidades de carreira e a capacidade de desenvolvimento dentro da organização são empolgantes, para dizer o mínimo.**

Dentro da equipe de Construção no Varejo, o nível de energia, o entusiasmo com o crescimento e a busca pela excelência são muito motivadores. A Sika foi extremamente receptiva desde o primeiro dia, e espero conhecer mais da família Sika em breve!"



LAURENTIU STEFANESCU

GERENTE GERAL - SIKA ROMÊNIA:

"Embora eu conheça a Adeplast há mais de 14 anos, tive o prazer de encontrar equipes bem treinadas, disciplinadas, abertas e receptivas diante da nova estrutura. Isso tornou possível a rápida implementação das estratégias de integração e sinergias, sob a orientação da equipe do IMO.

A novidade da situação ficou clara desde a assinatura virtual dos contratos da aquisição. **O exclusivo Espírito Sika foi rapidamente incorporado e, em um curto período, o DNA da empresa romena mesclou-se ao DNA da Sika.** Gostaria de agradecer a todos os colegas envolvidos nesse processo de transformação que, graças ao seu profissionalismo e também à sua experiência prévia em integrações, alcançaram esses rápidos resultados."

PHILIPPE STOLL

CHEFE DE SISTEMAS DE CONSTRUÇÃO - SIKA MALÁSIA:

"Na Malásia, os principais benefícios da aquisição da Parex foram o **acesso a uma base de clientes mais ampla, mais pontos de vendas e maior penetração de projetos, o que nos tornou claramente a empresa líder do mercado de materiais de Acabamento de Edifícios.**

A otimização da nossa linha de produtos em adesivos de revestimento e agentes de fixação, um claro posicionamento da marca e a redução na complexidade de produtos a fim de oferecer as melhores soluções aos nossos clientes foram nossos principais focos nos últimos meses. E, mais importante, alinhamos nossos modelos de negócios tanto para vendas diretas quanto para vendas indiretas, com o propósito de atender melhor aos nossos clientes. Estamos prontos para crescer juntos!"





Sika Espanha - Posição fortalecida em Acabamento de Edifícios com uma abrangente oferta de soluções para sistemas.

COMÉRCIO ELETRÔNICO PROMOVE SOLUÇÕES DE VENDAS CRUZADAS PELA SIKA E PAREX

Com a integração da Parex na Espanha, a Sika agora é capaz de oferecer um amplo conjunto de soluções no segmento de envelopes construtivos e concretizar sinergias de vendas cruzadas. Toda a linha de soluções da Parex e da Sika foi integrada no comércio eletrônico, facilitando a acessibilidade simples e rápida para os clientes.

A integração da Parex, líder em soluções de Acabamento de Edifícios, tem sido uma grande oportunidade para a Sika Espanha aumentar o reconhecimento de sua marca nos segmentos de acabamento de fachadas e interiores. Com a expertise e o posicionamento premium das soluções da Parex, a Sika tem a oportunidade de se transformar em uma conhecida fornecedora global nesse segmento de construção.

A integração das duas empresas possibilitou a oferta de um completo e abrangente conjunto de soluções para o setor de envelopes construtivos, combinando a linha de produtos dos diferentes mercados-alvo e focando em empreiteiros especializados em soluções de fachadas, graças a uma organização de vendas totalmente dedicada.

A oportunidade de emparelhar a força da Sika no canal de distribuição e a oferta completa e a expertise da Parex ficaram evidentes desde o início, especialmente nos segmentos de colocação de revestimentos e argamassas para fachadas. Apesar das condições adversas do mercado, foram concretizadas oportunidades de vendas cruzadas com mais de 300 clientes, e o objetivo é continuar aumentando esses números. Uma das iniciativas mais importante de promover os produtos da Parex entre os clientes da Sika é a plataforma de comércio eletrônico B2B, em que a Sika atualmente administra mais de 50% do total de pedidos. Ao fornecer aos clientes da Sika uma oferta combinada de produtos e concretizar sinergias de vendas cruzadas, essa plataforma vem se tornando uma ferramenta cada vez mais importante.

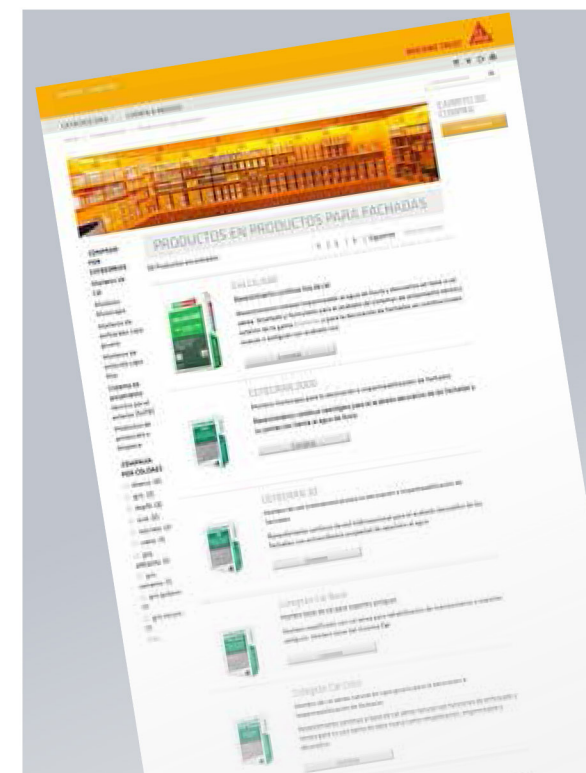
AS PRINCIPAIS VANTAGENS INCLUEM:

- Grande melhoria na experiência de compra do cliente
- Design responsivo para diferentes tamanhos de telas, moedas e idiomas
- Acesso do cliente aos produtos, graças ao catálogo de produtos e à disponibilidade da linha de mercadorias
- Funcionalidade de rastreamento da ordem de venda, vinculado aos agentes de cargas

Uma equipe de marketing dedicada trabalhou no upload e na integração de todo o portfólio de produtos da Parex para o novo site, bem como para a plataforma de comércio eletrônico. Isso permitiu a todos os clientes ter fácil acesso à linha completa de produtos.

O comércio eletrônico está se tornando cada vez mais crucial, pois permite interações com o cliente, a promoção de soluções e o processamento de operações. A incorporação jurídica da Parex em julho de 2020 e sua total integração no ambiente SAP da Sika abriram as portas para o alinhamento integral da cadeia de fornecimento, do sistema de precificação e do processamento de pedidos. Isso tem sido fundamental para uma implementação bem-sucedida de um comércio eletrônico que ofereça tanto soluções da Parex quanto da Sika.

Graças ao excelente trabalho da equipe, foram necessários apenas alguns meses para que o comércio eletrônico da Sika oferecesse um portfólio completo de produtos aos clientes.



Nova plataforma de comércio eletrônico, com oferta combinada de produtos Sika e Parex.

50%
DO TOTAL DE PEDIDOS
VIA COMÉRCIO
ELETRÔNICO

VENDAS CRUZADAS
CONCRETIZADAS COM
+ DE 300 CLIENTES



ARQUITETOS: Didier REPLIN e Albert CONSTANTIN
Foto: © Thierry FAVATIER

PRESENÇA CRESCENTE DA SIKA EM ACABAMENTO DE EDIFÍCIOS

Graças às diversas aquisições, a Sika hoje é uma das maiores protagonistas mundiais no setor de Acabamento de Edifícios. Nos próximos anos, a empresa se beneficiará dessa posição exclusiva e continuará ganhando participação no mercado.

Com a aquisição da Parex e de outras empresas, como a Adeplast na Romênia e a King no Canadá, a Sika se transformou em uma verdadeira especialista no segmento de Acabamento de Edifícios. Atualmente, a empresa exerce atividade na instalação de revestimentos cerâmicos e pedras naturais, sistemas de fachadas e paredes internas. "A Sika agora lidera o mercado e tem um posicionamento

único que lhe permite não apenas oferecer produtos individuais, mas soluções de sistemas completos", conta Eric Lempereur, Diretor de Acabamento de Edifícios do Mercado-alvo da Empresa.

DOMINANDO O ACABAMENTO

Especialmente no ramo de fachadas, a Sika continua consolidando



REJUNTES E ADESIVOS PARA REVESTIMENTOS, IMPERMEABILIZAÇÃO SOB REVESTIMENTOS E ISOLAMENTO ACÚSTICO



NIVELAMENTO E ACABAMENTO DE PAREDES INTERNAS



LIMPEZA E PROTEÇÃO DE FACHADAS



NIVELAMENTO DE PAREDES EXTERNAS E ACABAMENTO DECORATIVO



RENOVAÇÃO E ARGAMASSA PARA ALVENARIA



ISOLAMENTO DE FACHADAS (ETICS/EIFS)

seu perfil e atualmente oferece um conjunto completo de soluções para preparação de parede, acabamento decorativo, sistemas de isolamento, como ETICS/EIFS, ou primeiras camadas de isolamento térmico, além de reforma de construções tradicionais e limpeza e proteção. Essa gama inclui uma ampla seleção de acabamentos orgânicos e minerais para fachadas em um crescente número de países, oferecendo a arquitetos e construtores uma das maiores variedades tanto de cores quanto de texturas. Graças ao abrangente portfólio de tecnologias e à combinação de produtos de seus diversos Mercados-alvo, a Sika detém um posicionamento exclusivo para oferecer não apenas produtos individuais, mas sistemas completos para o envelope construtivo, incluindo acabamentos de fachadas.

PACTO ECOLÓGICO EUROPEU

Graças aos requisitos de sustentabilidade, o isolamento de fachadas tem um imenso potencial de crescimento, especialmente se considerarmos que a perda média de energia através de fachadas é estimada em 33% da perda total de um edifício. Na Europa que já é orientada pela renovação, por exemplo, novas iniciativas de sustentabilidade, como o novo Pacto Ecológico Europeu e a campanha Renovate Europe (Renovar a Europa), cujo objetivo é reduzir a demanda energética do patrimônio imobiliário da UE em 80% até 2050, impulsionarão a expansão de sistemas de isolamento de fachadas.

SISTEMAS DE ISOLAMENTO DE FACHADAS

A Sika desenvolveu sistemas de isolamento de fachadas em diversos países em toda a Europa, América do Norte e do Sul e no Oriente Médio. As alternativas variam de camadas de isolamento de origem biológica, inovadoras e sustentáveis, até as clássicas soluções de ETICS/EIFS, em que um sistema composto feito de materiais de isolamento e argamassa gera uma construção mais sustentável. Todas essas soluções têm uma coisa em comum: criam uma película protetora ao redor do edifício, trazendo grande economia de aquecimento e resfriamento, tanto em termos de custos de energia quanto da pegada de CO2.

Como parte de sua estratégia de sustentabilidade, a Sika já introduziu produtos de origem biológica, como a argamassa Parnatur®, que é feita à base de cânhamo, no isolamento de fachadas; além disso, ao criar novos sistemas aglutinantes, estamos trabalhando na redução da pegada de CO2 causada pelas nossas argamassas. A grande quantidade de sistemas de isolamento que está sendo instalada anualmente em todo o mundo, usando as soluções ETICS/EIFS da Sika, contribui para a redução das emissões gerais de CO2 de um edifício.



Arquitetos: Kengo Kuma & Associates
Foto: © Thierry Favatier



Festival de compras "Double 11" da Davco em 2019, realizado em 11 de novembro – pela primeira vez, junto com a Sika.



O Rejunte epóxi em cartucho mais vendido.

APROVEITANDO A FORTE PLATAFORMA DE COMÉRCIO ELETRÔNICO NA CHINA

A Davco está ativa no comércio eletrônico desde 2014 e, desde então, tem crescido com muito sucesso. Com a expectativa de que, este ano, o mercado de comércio eletrônico chinês ultrapasse o americano, em termos de tamanho, a Davco está pronta para mais um ano forte.

Desde a aquisição da Parex, uma forte estrutura de vendas cruzadas foi implementada na China, gerando vendas de produtos Sika em mais de 3.200 lojas Davco exclusivas e em mais de 36.000 pontos de venda Davco. Outro importante canal com grandes oportunidades é a plataforma de comércio eletrônico da Davco China.

Em 2014, a Davco China abriu sua primeira loja on-line na plataforma Tmall do Alibaba. No início, a Davco operava no modelo on-line para off-line (O2O), vinculando os pedidos on-line para as lojas exclusivas Davco. Mais tarde, a empresa acrescentou o modelo B2C para itens menores, como rejunte epóxi, que são entregues diretamente da fábrica para o cliente. Desde o início, a Davco con-

20%
DE CRESCIMENTO DO
COMÉRCIO ELETRÔNICO
NA CHINA



ALEX ZHENG,
DIRETOR DE ESTRATÉGIA
E DESENVOLVIMENTO DE
NEGÓCIOS DA SIKA BUILDING
FINISHING MATERIALS, CHINA

"Assim como o nome da empresa, a Home of Heart ou HOH ("lar do coração", em português) tem a ver com sonho e determinação. Desde o primeiro dia de funcionamento do nosso comércio eletrônico na China, estamos construindo uma fortaleza de varejo que alcança diretamente milhões de usuários. Graças à integração, a Sika pode se beneficiar fortemente dessa expertise interna no comércio eletrônico, aproveitando esse canal para realizar vendas cruzadas de uma ampla gama de produtos para os nossos clientes."

figurou uma pessoa jurídica independente e uma equipe interna para operar o comércio eletrônico e investiu em tráfego de rede, se transformando rapidamente na marca líder nas categorias de argamassa WP – adesivos e rejuntas para revestimento. Com sua própria pessoa jurídica Home of Heart (HOH) em atividade, a Sika ainda é fortemente beneficiada por essa plataforma, direcionando ainda mais sua expertise em comércio eletrônico. Como uma das iniciativas de sinergia pós-aquisição na China, a gestão da loja modelo da marca Sika foi transferida para a HOH, o que gerou economia no pagamento de taxas operacionais de terceiros e aproveitamento de expertise. Embora a maioria dos concorrentes conte com terceiros, como parceiros da Tmall, para operar seu comércio eletrônico, a Sika China faz tudo internamente.

Existe a expectativa de que, este ano, o mercado de comércio eletrônico chinês ultrapasse o americano em termos de tamanho. Devido ao rápido aumento de usuários móveis e que compram on-line, à ampla disseminação de formas pagamento móvel e à logística extremamente rápida, o mercado está se expandindo. A pandemia acelerou ainda mais esse crescimento e, nos primeiros sete meses de 2020, o mercado de comércio eletrônico chinês cresceu em 15,7%¹.

Nos primeiros sete meses de 2020, o total de vendas da Sika no comércio eletrônico chinês cresceu mais de 20%. Para todo o ano de 2020, espera-se um crescimento de mais de 30%, além do rápido crescimento das vendas de produtos de Vedação e Fixação sob a marca Sika.

Embora os Festivais de compras chineses que ocorrem em datas específicas ao longo do ano sejam grandes eventos, uma forma especial de comércio eletrônico interativo tem crescido e ganhado popularidade: streaming ao vivo. Em 1º de maio de 2020, a HOH introduziu o streaming ao vivo, realizando lives de várias horas diariamente com mais de 1.500 telespectadores por sessão.

"Double 11", o mais importante de todos os Festivais de compras da China, ocorrerá em 11 de novembro. No último ano, o volume bruto de mercadorias (GVM) combinado gerado pelas promoções do Double 11 nas duas maiores plataformas on-line da China, Alibaba e JD.com, foi nada menos que USD 67,6 bilhões, um aumento de mais de 25% em comparação a 2018. No ano passado, a HOH realizou 30.000 pedidos on-line em um dia, o que representou um aumento de 139% nas vendas, em comparação ao ano anterior. A equipe da HOH que é responsável pelas lojas de referência da marca Davco e Sika nas plataformas Tmall e JD está bem preparada e empolgada para a contagem regressiva deste ano.

¹ Vendas de mercadorias físicas no varejo on-line, CNY 5,1 bilhões. Fonte: Agência Nacional de Estatísticas da China: http://www.stats.gov.cn/tjsj/zxfb/202008/t20200814_1783053.html



Um cliente brasileiro e um representante de vendas da Sika trabalhando juntos.

INTEGRAÇÃO DE SUCESSO E EFICIENTE DURANTE A COVID-19

Quando a COVID-19 atingiu o Brasil, o processo de integração da Sika-Parex já havia começado, e as equipes de varejo já estavam desenvolvendo ações comuns visando o benefício possibilitado por essa aquisição. Com as marcas Portokoll, Ligamax e Sika, o país está bem posicionado para se tornar o líder da marca em seus respectivos mercados.

Em tempos de COVID-19, o espírito "uma única empresa" nunca esteve tão forte, e as equipes confiam que atravessarão esse momento juntas. A gerência do Brasil organizou mais de 175 reuniões virtuais com o propósito de manter as equipes motivadas e continuar construindo o espírito "uma única empresa".



Uma representante de vendas da Sika promovendo produtos Portokoll, uma ex-parceira da Parex.

+ DE 4.500
PROFISSIONAIS
TREINADOS
+ DE 40.000
VISUALIZAÇÕES DE
TREINAMENTOS
ON-LINE

Manter as equipes unidas permitiu à Sika Brasil desenvolver treinamentos on-line para se manter próxima aos clientes. Mais de 4.500 empreiteiros receberam treinamento sobre as diferentes marcas e, até agora, esses treinamentos on-line tiveram mais de 40.000 visualizações no YouTube.

O setor de marketing também apoiou a integração e o processo de sinergias, criando campanhas comuns em mídias sociais, novos

+ DE 175
REUNIÕES VIRTUAIS
ORGANIZADAS PELA
SIKA BRASIL



Um pintor sendo premiado após treinamento finalizado.

e-books para clientes e trabalhando em módulos de treinamento estendido para as diferentes marcas.

O objetivo final continua sendo fazer com que os clientes reconheçam que as marcas brasileiras agora são parte da Sika e fazer com que as equipes se unam. Isso permitirá que a Sika saia da crise da COVID-19 ainda mais forte.



Reunião de venda cruzada no sudoeste da França, com as equipes gerenciais da Sika e da Parexlanko.

SIKA FRANÇA & PAREXLANKO: DUAS EMPRESAS SÓLIDAS UNINDO FORÇAS

A Parexlanko e a Sika França têm concretizado sinergias de diversas formas, provando que essa fusão é uma potente força no mercado.

Na França, a Sika e a Parexlanko são duas empresas semelhantes em termos de porte, com mais de 600 funcionários cada uma e 12 fábricas no total, e ambas desfrutam de um forte reconhecimento de marca. Desde o início, ficou claro que o foco principal seria identificar os pontos

fortes em comum na cultura, no portfólio de produtos, nas redes de distribuição e, evidentemente, na expertise das duas empresas.

Por isso, foi criado um comitê para ajudar a identificar, gerenciar e monitorar as sinergias. Uma vez ao mês, equipes de Vendas, Marketing, P&D e Operações reúnem-se para acompanhar o plano, mensurar as realizações e celebrar os êxitos. E 18 meses depois, temos vários deles.

A empresa agora está sob uma gestão unificada, e Pascal Malafosse, Gerente Geral da Sika France e Parexlanko, elogia "a ótima colaboração entre as duas empresas. Graças ao espírito de equipe e à vontade de sermos mais fortes juntos, estamos construindo uma empresa Sika forte com as marcas Sika e Parexlanko".

Além disso, a otimização da presença operacional foi iniciada com a escolha da unidade da Sika ou da Parexlanko que seria mais eficiente para produção. Os clientes que poderiam ser beneficiados pelas duas marcas foram contatados, e os êxitos comerciais têm sido contínuos. Um bom exemplo é a unidade "Le Moustoir". Graças ao trabalho complementar da Parexlanko e da Sika, as empresas conseguiram oferecer uma proposta de um sistema completo, que foi selecionada pelo arquiteto. Isso não seria possível sem o esforço combinado das duas equipes de vendas. As duas equipes de vendas identificaram mais de 500 distribuidores que poderiam se beneficiar com as soluções de vendas cruzadas da Sika/Parex, o que representou 20% das sinergias esperadas na França, e estão no caminho de alcançá-las.

Profissionais de Compras e Operações de ambas as equipes também trabalharam juntos para identificar produtos que, a partir de agora, poderiam ser produzidos localmente pelas fábricas da Parexlanko, em vez de serem adquiridos de fora ou de fábricas da Sika em outros países. Foi realizado também um estudo para definir o melhor local de produção para as diferentes linhas de produtos, gerando uma economia estimada próxima de EUR 500.000.

Diante da pergunta sobre quais são os principais desafios dessa integração, Stephane Le Fay, Diretor de Marketing da Parexlanko, responde que "o principal desafio que temos enfrentado é a dificuldade de manter o foco. Com todas as oportu-

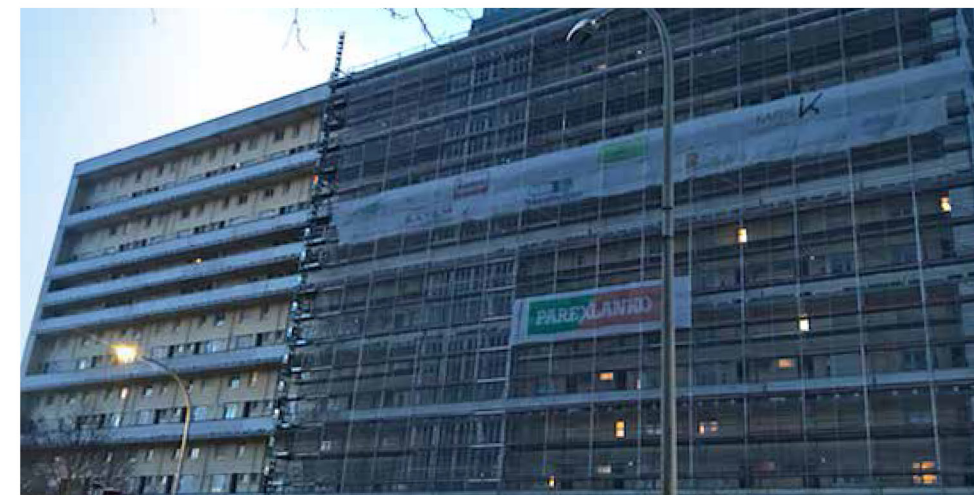


STEPHANE LE FAY,
DIRETOR DE MARKETING
- ARGAMASSAS
TÉCNICAS

"Do ponto de vista do marketing, na França, temos a oportunidade de unir duas grandes empresas tradicionais que possuem marcas altamente reconhecidas e sólidas posições em diferentes segmentos de mercado. A integração nos permitirá acessar um grande conjunto de segmentos de mercado e todos os segmentos de clientes, escolhendo a melhor marca para atender às necessidades de cada segmento de mercado e de cada segmento de cliente. Como temos um alto número de soluções na França, mas também em outros países, podemos facilmente escolher soluções no portfólio de produtos da Sika e da Parexlanko para oferecer a solução perfeita para cada cliente. Agora, nosso desafio é treinar as equipes e desenvolver a mentalidade de "um único espírito". Estou muito confiante de que teremos êxito, graças à boa troca de informações e expertise que vem ocorrendo entre as equipes um ano após a aquisição."

nidades que identificamos, é fácil diluir as forças. Para ter êxito, é necessário estabelecer prioridades e ter metas inteligentes. Felizmente, ambas as equipes são experientes, capacitadas e orientadas por resultados. A Sika e a Parexlanko formam a combinação perfeita para superar os desafios que enfrentamos no mercado!".

A Sika está na França há 88 anos, e a Parexlanko, há 40. Assim, as duas empresas têm firmes raízes no mercado e estão unindo forças para construir um futuro duradouro e sustentável juntas.



Unidade Le Moustoir na França.



Equipes Sika e Davco nas comemorações do "Dia 1" na Austrália.

DEDICAÇÃO E PAIXÃO PARA UMA INTEGRAÇÃO BEM-SUCEDIDA DA DAVCO

Adam Sharp, Gerente Geral da Sika Austrália, compartilha o que pensa a respeito da integração da Davco.

A Sika Austrália ingressou no mercado de Acabamento de Edifícios em 2015 por meio da aquisição da CTA, que já possuía uma conhecida marca. A aquisição da Parex, mais conhecida como Davco na Austrália, trouxe uma gama muito mais ampla de produtos, que se encontram posicionados desde a faixa superior até a faixa intermediária. O profissionalismo, a reputação

e a ampla experiência da equipe na indústria se mostraram fundamentais para dar destaque à linha de produtos e consolidar a Sika no topo da indústria de revestimentos, em termos de participação no mercado.

5%
DE REDUÇÃO NA
EMIÇÃO DE CO2
POR TONELADA
DE ARGAMASSA
PRODUZIDA

10%
DE REDUÇÃO NOS
CUSTOS DE PRODUÇÃO



Adam Sharp, Gerente Geral da Sika Austrália (à esquerda) e Andrew Nunn, ex-Diretor Administrativo da Davco Austrália, durante as comemorações do "Dia 1".

Por meio da integração, conseguimos obter sinergias significativas em várias dimensões, como venda cruzada (isto é, oferecer uma linha de produtos mais ampla para clientes da Davco ou da Sika), rentabilização de expertise no campo de formulação e desempenho de produtos, conhecimento do mercado para atender melhor aos nossos clientes e por último, mas não menos importante, aproveitamento da presença das fábricas de ambas as empresas para elevar a eficiência operacional geral.

Assim como em todas as aquisições, havia muitos desafios, sendo os mais relevantes a fusão dos sistemas de TI, a negociação de acordos simples de negociação empresarial e o tempo de teste dos produtos em diferentes fábricas. No entanto, o desafio mais significativo foi tranquilizar toda a equipe já que, durante aquisições, é comum o receio de perder o emprego. Por isso, tivemos de planejar como reafirmar para os funcionários a mensagem de que a Sika adquiriu a Davco com o objetivo de crescer mais, que esse crescimento exige recursos, e que pessoas fazem parte desses recursos.

Inicialmente, tivemos algumas dificuldades com certos clientes,

por exemplo, as pessoas haviam se acostumado a lidar com determinados profissionais de determinadas formas. Percebemos que a melhor forma de lidar com esses desafios era criar ambientes sociais para que os clientes e as equipes de atendimento se encontrassem pessoalmente e se conhecessem, seja em um almoço ou em um chá pela manhã.

Integrações dessa magnitude seriam impossíveis sem a dedicação e a paixão de todas as pessoas envolvidas. O sucesso de qualquer integração gira em torno de definir um plano claro, implementar esse plano o mais rapidamente possível e não adiar a integração das equipes! Agradeço pessoalmente a todos pelo esforço e pela compreensão. A aquisição da Davco foi um grande sucesso para a Sika Austrália, e esperamos um sucesso ainda maior nos próximos anos.

CRESCENTE PRESENÇA DE MERCADO NA REPÚBLICA TCHECA

Com a aquisição da KVK Holdings, a Sika conseguiu aumentar sua presença de mercado na República Tcheca e tem potencial para liderar o mercado nacional de impermeabilização betuminosa.



Fábrica da KVK na República Tcheca.

A KVK Holdings (KVK) era uma fabricante tcheca independente de argamassa seca, produtos betuminosos e produtos de isolamento térmico com poliestireno. Em 2016, o Grupo gerou vendas líquidas de aproximadamente 42 milhões de francos suíços.

KVK lidera o mercado de membranas betuminosas na República Tcheca e tem uma forte posição tanto no segmento de mercado de impermeabilização quanto no mercado de coberturas. Além disso, a KVK tinha alguma participação no mercado de argamassa de volume, onde antes a Sika não estava presente.

Ao adquirir e integrar a empresa KVK em 2017, a Sika ganhou acesso a um portfólio de produtos complementar e também ampliou sua presença geográfica na República Tcheca. Isso permitiu à Sika aumentar significativamente sua oferta de produtos e ampliar sua participação em quatro Mercados-alvo. Graças à fusão das empresas, a Sika espera assumir a clara liderança no mercado de impermeabilização betuminosa na República Tcheca, e um sólido segundo lugar no mercado de coberturas. Além disso, a Sika República Tcheca aumentará sua presença diante de todas as principais construtoras. Andrej Sisolak, Gerente Geral da Sika República Tcheca, resalta que "conseguimos aumentar massivamente a partici-

pação no mercado de distribuição e, agora, temos um portfólio exclusivo para atender aos nossos clientes!".

Após a conclusão da aquisição da KVK, uma das primeiras tarefas foi compreender a estrutura e as operações da empresa e todos os outros aspectos relacionados aos negócios. As equipes locais imediatamente começaram a visitar clientes em comum no intuito de garantir a continuidade dos negócios, o que é crucial para uma integração bem-sucedida.

Após uma primeira análise, foi implantado um plano de continuidade de negócios para a integração das empresas, juntamente com as prioridades selecionadas para os próximos cinco anos.

No primeiro ano, a abordagem era operar os negócios "como sempre". Além disso, o foco era a integração das atividades de argamassa seca, onde foi identificado o maior potencial de venda cruzada. O aprimoramento da eficiência operacional fazia parte do plano, e o foco nos clientes e nas vendas ajudou a reter todos os clientes principais.

Em 2019, a equipe de vendas das argamassas KVK foi integrada à equipe Sika. Graças à atitude positiva de todos os membros da equipe, a Sika pôde aumentar sua participação no mercado no canal de distribuição e nas atividades de venda cruzada. A Sika agora tem um portfólio exclusivo de materiais de construção no mercado tcheco, com uma am-

pla oferta que é atrativa para distribuidores, profissionais, investidores e grandes construtoras.

Ao longo deste ano, o foco tem sido melhorar a eficiência de todas as instalações de produção. A tarefa-chave foi utilizar a capacidade das fábricas de argamassa. Simultaneamente, os portfólios de produtos da KVK estão sendo integrados na marca Sika, no intuito de gerar lucros e consolidar a Sika como uma marca forte de soluções de sistema completo.

+ 6

UNIDADES ADICIONAIS DE PRODUÇÃO



Alguns dos produtos Sika lançados recentemente que se beneficiaram da expertise e da presença de produção da KVK.



Oportunidade de co-branding para a Adeplast e a Sika.

INTEGRAÇÃO RÁPIDA E DE SUCESSO NA ROMÊNIA

A recente aquisição da Adeplast na Romênia foi um sucesso. Tanto a Adeplast quanto a Sika se beneficiaram da expertise adquirida.

Com o fechamento da Adeplast na Romênia em 31 de março de 2020, a Sika adquiriu a liderança no mercado de isolamento térmico e argamassa para construção. Para compreender melhor o mercado e seus clientes e dar início à execução dos planos de sinergia, ocorreram diversas reuniões, workshops, debates e decisões.

Graças aos 350 clientes adicionais, além dos 400 clientes que as empresas já tinham em comum, a aquisição da Adeplast aumentou a penetração da Sika no mercado. A Sika Romênia usará o acesso a esse novo mercado para apresentar as solu-

ções Sika nos segmentos de acabamento de edifícios, impermeabilização, vedação e fixação. A marca Adeplast também possibilita à Sika acessar um novo público. Atualmente, a Sika é percebida como uma marca muito técnica, enquanto a Adeplast é vista como uma marca voltada ao "usuário final". Graças a displays de marketing que apresentam as duas marcas, a marca Sika já pode ser vista em mais de 160 locais extras.

Além disso, a Sika Romênia conseguiu aprimorar sua cadeia de fornecimento transferindo as primeiras produções de produtos Sika para as quatro modernas fábricas Adeplast já existentes.

Para alcançar essa integração rápida e bem-sucedida, o comprometimento das equipes foi fundamental, e a Sika Romênia está assegurando que os funcionários da Adeplast se sintam bem-vindos e envolvidos no processo de integração. É necessário estabelecer um caminho claro, com metas e objetivos em comum, e um diálogo aberto, para garantir que as culturas das duas empresas e quaisquer diferentes modelos de negócios sejam compreendidos. Também é necessário manter uma comunicação aberta com todos os clientes e responder às suas dúvidas.

Com todas as "tarefas" sendo administradas com sucesso, o futuro da Adeplast dentro da Sika tem tudo para ser brilhante.



DANIEL STANDESCU,
EX-CEO DA ADEPLAST

"No início do processo de integração, enfrentamos desafios adicionais, devido às diversas incertezas das condições socioeconômicas e aos obstáculos que a pandemia trouxe para a comunicação direta. Graças à forma calorosa com a qual fomos recebidos, e ao envolvimento e profissionalismo de todos os colegas da equipe de integração romena, conseguimos superar todas as barreiras.

Hoje, estamos preparados para o crescimento sob a orientação do Gerente Geral da Sika Romênia, que habilidosamente nos conduziu por essa jornada de integração, uma verdadeira história de sucesso."



Ferramenta de marketing com marca conjunta para a Adeplast.



Primeira produção de produtos Sika na fábrica da Adeplast.



Silos com marca conjunta da Adeplast.



A moderna unidade em Rosendahl, na Alemanha, com o novo Centro de Tecnologia do Cliente.

SCHÖNOX – BENEFÍCIO DA EXPERTISE SUPERIOR EM PRODUTOS E SISTEMAS

Desde a aquisição da marca Schönox em 2013, a Sika tem sido beneficiada por diversos produtos inovadores, que foram implementados para toda a organização Sika.

Em outubro de 2013, a Sika concluiu a aquisição do segmento de Adesivos para Construção da AkzoNobel, um dos três maiores segmentos nos mercados europeus (principalmente na Alemanha, França, Países Baixos e Países Nórdicos), incorporando importantes marcas de qualidade, como Schönox, Cégécol e Casco, e aumentando a oferta de produtos para os mercados de acabamento interno em pisos industriais, vedação e fixação e reforma.

Visando o lançamento de produtos globais e também a domesticação de produtos globais, a Sika tem se beneficiado da expertise nos campos de pisos industriais cimentícios, soluções de sistemas de revestimento e impermeabilização e nivelamento/acabamento de paredes internas. Dentre os exemplos, estão os pisos industriais cimentícios e as avançadas soluções de revestimento com foco na abordagem de sistema completo.

Em 2016, a Sika abriu um novo Centro de Tecnologia do Cliente na unidade de Schönox em Rosendahl, Alemanha. Esse novo centro de excelência destaca o impulso pela inovação e a importância dessa aquisição nas áreas de pesquisa e desenvolvimento, serviço técnico e diálogo com o cliente. Novas formulações e tecnologias são desenvolvidas e implantadas dentro do Grupo Sika. O local também serve como um centro para que especialistas técnicos e especialistas em aplicações conduzam treinamentos internacionais sobre produtos e sistemas.

Tecnologias e produtos diversos e inovadores foram desenvolvidos em Rosendahl e implementados nas organizações Sika. No segmento de colocação de revestimentos, um exemplo é a tecnologia "multifluxo". A tecnologia permite a formulação de adesivos de revestimento de alto desempenho que podem ser aplicados em quatro diferentes consistências, o que facilita drasticamente a aplicação, ao mesmo tempo que garante a segurança exigida pelas normas europeias. Outro exemplo no segmento de sistemas de revestimento é uma solução especial para a aplicação de membranas de aço abaixo do revestimento, com a finalidade de impermeabilizar piscinas ou salas úmidas – com mais rapidez e segurança.

Uma grande inovação no segmento de pisos industriais é o primeiro composto de nivelamento de pisos híbridos para camadas espessas. Trata-se de uma simbiose perfeita entre gesso e cimento que combina os benefícios de ambos os ligantes, como rapidez de secagem e cura, para acelerar as instalações de revestimento de piso – o salto quântico na tecnologia de pisos industriais.



Desenvolvimento de tecnologias e produtos inovadores no novo Centro de Tecnologia do Cliente.



Soluções de sistemas de revestimento que atendem aos mais exigentes requisitos.



Prateleira da Sika em um ponto de venda ao cliente da King.

KING - A PORTA PARA NOVAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

Por meio da aquisição da King, a Sika ganhou acesso a mercados inexplorados, preparando o caminho para novas oportunidades de negócios.

Em março de 2019, a Sika acordou a aquisição da KPM Industries Ltd. (Canadá) e da King Shotcrete Equipment (EUA), também conhecida como King. Essa aquisição permitiu à Sika Canadá fortalecer sua posição nos segmentos de construção de túneis de concreto e mineração e no setor de varejo, bem como ganhar acesso ao mercado de alvenaria.

Desde então, foram adotadas diversas ações que visam a obtenção de benefícios de ambas as empresas e, com a integração de 150 funcionários da King, a Sika Canadá atualmente tem quase 400 funcionários. Agora, vantagens e processos de Recursos Humanos estão implementados na King, reforçando o espírito "uma única empresa".

A Sika também se tornou uma das duas principais participantes do mercado de varejo canadense, aproveitando as oportunidades de venda cruzada oferecidas tanto pela King quanto pela Sika. Graças a isso, os produtos Sikaflex® e Sika Boom® agora são vendidos para clientes da King, e muitos outros produtos estão por vir.

O setor de alvenaria, com linhas de produtos do tipo tijolo e argamassa, também é um mercado novo para a Sika. Graças à integração nas principais linhas da Sika, como soluções de envelope construtivo, produtos do tipo "tijolo e argamassa" atualmente são oferecidos aos clientes existentes da Sika. Essas combinações permitem à Sika oferecer a gama completa de soluções que os clientes demandam.

Por fim, a aquisição é uma ótima oportunidade de fortalecer a cadeia de fornecimento da Sika. Com a transferência de 15.000 toneladas de materiais das unidades da Sika para as unidades da King, a Sika ganhou espaço para expandir seus negócios com novos volumes e novas tecnologias.

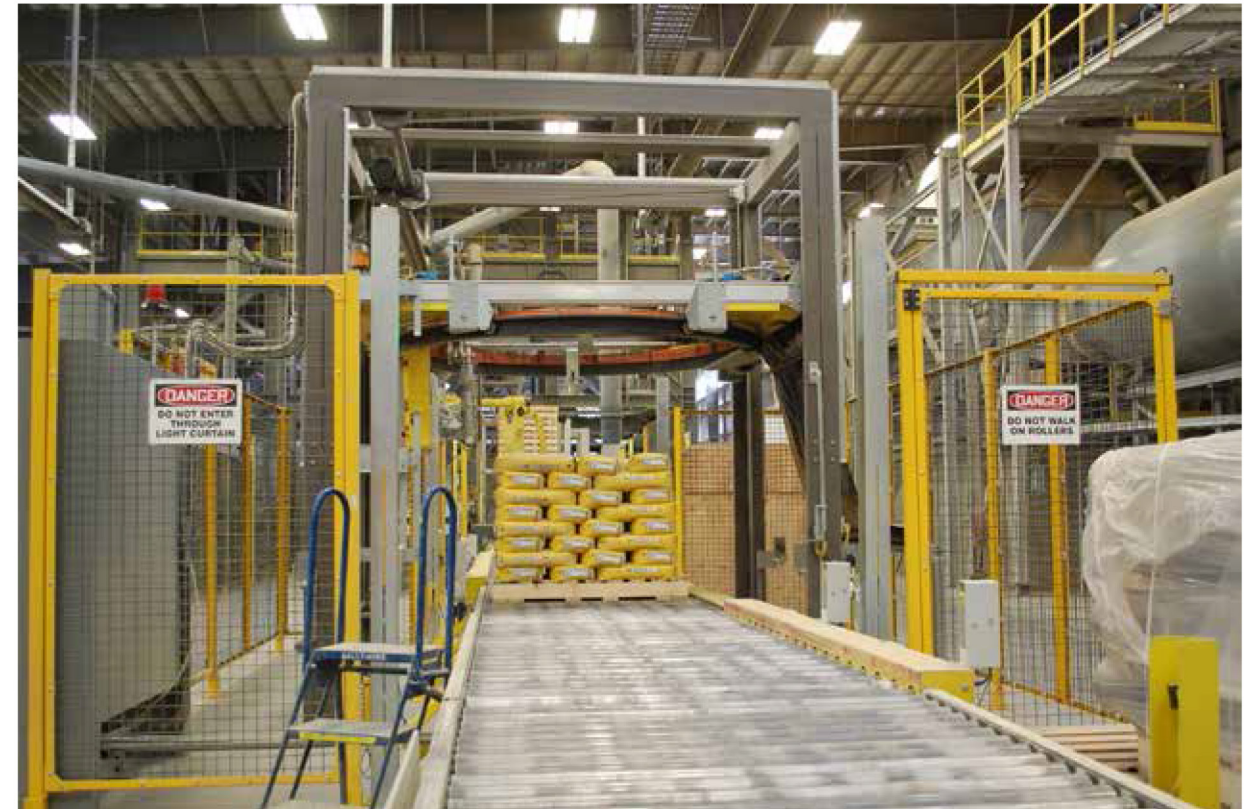
A aquisição da King tem sido um sucesso e permitiu que a Sika se transformasse em uma forte participante dos mercados existentes.

"Usando a aquisição da King como um catalisador da mudança, a Sika tem aproveitado o bem desenvolvido canal de distribuição da King para redefinir as necessidades dos clientes. A aquisição posiciona a Sika competitivamente na crescente indústria de Construção Residencial do Canadá, diferenciando a empresa dos concorrentes do setor graças à abordagem "one stop shop" (uma loja que oferece tudo o que o cliente precisa). Agora munida de uma extensa linha de soluções de construção residencial, a Sika pode utilizar uma abordagem holística para Proprietários de Residências e Empreiteiros, com a oferta de produtos de volume, como o Sakrete Concrete Mix, e produtos especializados diferenciados, como o Sika Post Fix.

Como Gerente de Contas da Sika, estou animado com o futuro crescimento das vendas resultante da aquisição e otimista com meu crescimento futuro dentro da família Sika."



ALEX COWMAN,
GERENTE DE CONTAS
DE VAREJO - KING



Produção de produtos Sika na fábrica da King.

CONQUISTAS E PRÓXIMOS PASSOS

Com o fechamento da Parex, 38 marcas foram adicionadas ao universo Sika, dentre elas marcas de sucesso, como Davco, Re-vear, Klaukol, Parexlanko e Seifert. A integração já começou com força, e o co-branding já foi introduzido. Em suma, mais de 500 iniciativas foram implementadas e estão sendo acompanhadas. Essas iniciativas garantem a exploração do potencial de sinergia identificado, avaliado em aproximadamente 100 milhões de francos suíços. A integração da Parex foi ao mesmo tempo desafiadora e empolgante, e os 23 países envolvidos no processo demonstraram que uma abordagem sistemática, acompanhamentos e claras metas de sinergia foram os fatores-chave para o sucesso dessa integração, além do comprometimento das equipes.

Nos últimos cinco anos, a Sika adquiriu muitas outras empresas. São empresas de portes variados, diferentes mercados (coberturas, acabamento de edifícios, impermeabilização e reforma) e diferentes países. Todas essas aquisições trazem para a Sika nova expertise, novos talentos e uma presença mais ampla.

A integração das empresas adquiridas é uma parte fundamental. A cultura, a mentalidade e a história podem variar de uma empresa para a outra. Felizmente, com a dedicação e o comprometimento das equipes Sika, juntamente com a disposição das empresas adquiridas, as integrações foram bem-sucedidas. Por isso, as incríveis histórias sobre a King, a KVK ou a Adeplast apresentadas neste boletim informativo são apenas alguns exemplos de muitos outros casos de sucesso.

Os próximos passos estão claros: é importante reforçar o espírito "uma única empresa", garantindo que todos possam se conectar à história da Sika e trabalhar rumo ao futuro crescimento. A integração completa e ágil das marcas é fundamental e catalisa a eficiência e o crescimento. A transição tranquila de todas essas marcas, com um claro posicionamento de marca em nossos mercados, é importante para expandir ainda mais a base de clientes da Sika.



Equipe integrada da Sika Canadá e da antiga King Packaged Materials Company.

37
PAÍSES ENVOLVIDOS
NAS AQUISIÇÕES

+ DE 65
MARCAS A SEREM
INTEGRADAS

ANGEL GONZALEZ LUCAS, CHEFE DA EUROPA SUL

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

A integração é o processo mais crítico para o sucesso de uma aquisição e é influenciada por diversos fatores. Por exemplo, a criação de um claro roteiro para definir as principais atividades (hoje, no 1º dia e no 100º dia) ou a formação da equipe de integração e o esclarecimento do papel dela. A definição de processos e a integração deles também são importantes; no entanto, do meu ponto de vista, o principal fator para uma integração de sucesso é o fator humano. Temos de definir a nova organização, integrar processos e a cultura, compreender o modelo de negócios e definir e implementar a estratégia de integração da marca. A principal prioridade é identificar, motivar e reter os talentos, além de comunicar a visão da empresa para reduzir as incertezas dos funcionários.

QUAIS OPORTUNIDADES A INTEGRAÇÃO DA PAREX APRESENTOU PARA A SIKA?

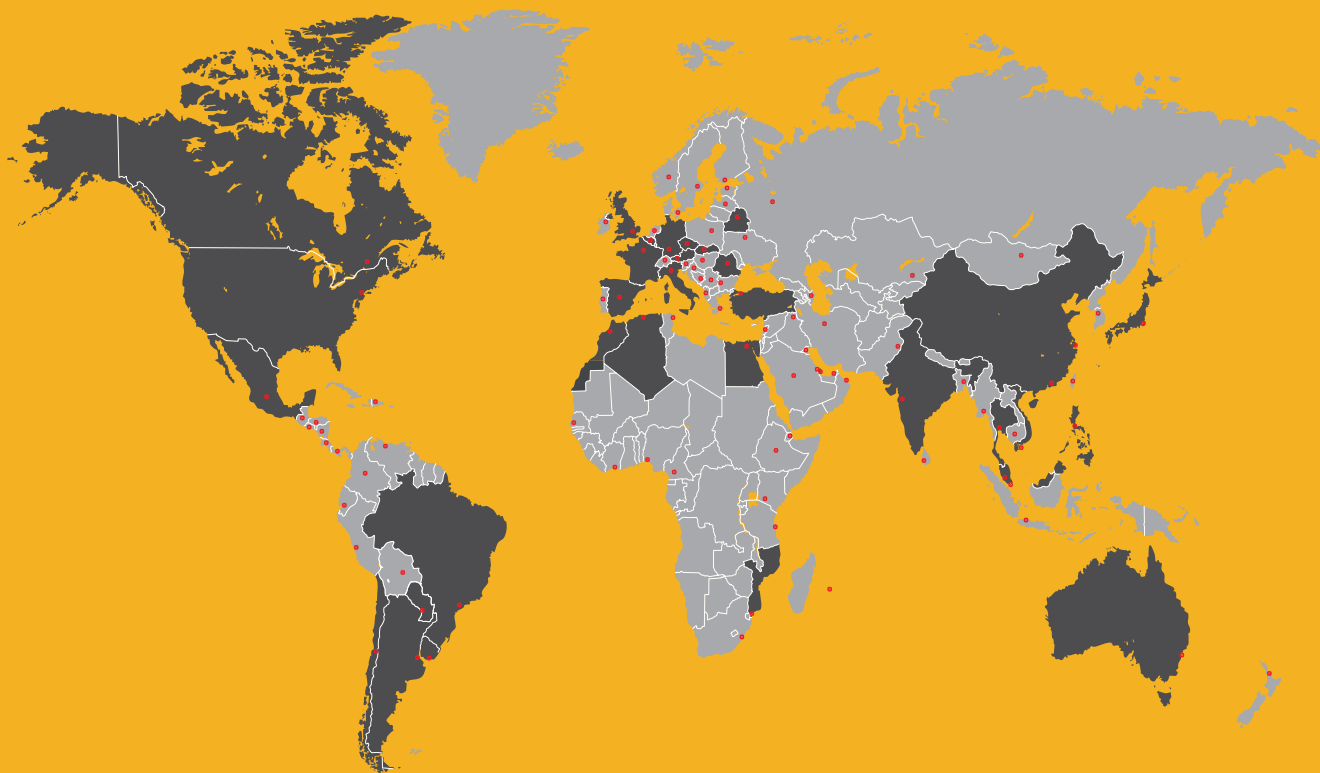
Para a integração da Parex, foi usado um processo muito diferente. Nesse caso especial, devido à magnitude da empresa adquirida, estabelecemos um processo mais sofisticado e inteligente que, na primeira fase, se baseou no suporte de consultores externos; posteriormente, a equipe do IMO foi formada a fim de apoiar e orientar o processo. Agora, avançamos para um novo nível. Podemos abordar uma integração de forma mais inteligente,

garantindo valor, focando nos principais processos e iniciativas da empresa e seguindo um cronograma claro que exige um alto nível de disciplina.

Se eu tivesse de resumir, estas são as minhas recomendações finais para uma integração de sucesso: mensurar o alcance de valor mais rigorosamente do que parece necessário, acelerar mais do que parece confortável e comunicar-se mais do que parece apropriado.



MUITAS INTEGRAÇÕES DE SUCESSO EM TODO O MUNDO



Os países em cinza-escuro participaram da integração de aquisições.

CONCRETIZAÇÃO DE OPORTUNIDADES E IMPLEMENTAÇÃO DE HISTÓRIAS DE SUCESSO EM OUTRAS AQUISIÇÕES DA SIKA

Sika Brasil
Av. Dr. Alberto Jackson
Byinton 1525
06276-000, Osasco, SP
Brasil

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

BUILDING TRUST

