

INTEGRAÇÃO RÁPIDA E BEM-SUCEDIDA DA PAREX UM ANO APÓS A NEGOCIAÇÃO



SINERGIA TOTAL

Mais de 100 milhões de francos suíços identificados

RÁPIDA INTEGRAÇÃO ORGANIZACIONAL

Mais de 20 países em estruturas de gestão totalmente integradas

AQUISIÇÃO

Economia estimada de 12 milhões de francos suíços

VENDAS CRUZADAS

230 milhões de francos suíços de receitas destinadas, com mais de 100 projetos

BUILDING TRUST



2019:

23%
DE FUNCIONÁRIOS
ADICIONAIS NA FORÇA DE
TRABALHO DA SIKA

**1,3 BILHÃO
DE FRANCOS
SUÍÇOS**
EM VENDAS
DA PAREX

**100 MILHÕES
DE FRANCOS
SUÍÇOS**
DAS SINERGIAS
PREVISTAS

23
PAÍSES PARA INTEGRAR
NA ESTRUTURA LOCAL
E REGIONAL

+ DE 2.100
LOJAS DAVCO EXCLUSIVAS VENDENDO
PRODUTOS SIKA NA CHINA

METAS PARA 2020:

15
EMPRESAS A SEREM LEGALMENTE
FUNDIDAS

**+ 30 MILHÕES DE
FRANCOS SUÍÇOS**
DE EBIT ADICIONAL

9 DE 38
MARCAS PAREX A SEREM
INTEGRADAS RAPIDAMENTE À
SIKA

+ DE 100
INICIATIVAS A SEREM
EXECUTADAS EM
APRIMORAMENTO DE GASTOS



PREZADOS AMIGOS,

Em 8 de janeiro de 2019, exatamente um ano atrás, anunciamos o acordo de aquisição da Parex. Desde então, temos avançado na integração da Parex. Estruturas de gestão totalmente integradas já estão estabelecidas em 20 dos 23 países onde a Parex está presente. Os negócios conjuntos e as atividades de aquisição garantem que o potencial de sinergia seja plenamente explorado e que as sinergias previstas, representando entre 80 e 100 milhões de francos suíços, se aproximem da margem superior dessa faixa. Só através de vendas cruzadas, identificamos 230 milhões de francos suíços em vendas com mais de 100 projetos. Graças à Parex, a Sika tem acesso a um mercado de distribuição de bilhões de dólares na China. As soluções da Sika são atualmente vendidas em mais de 2.000 lojas da Davco, utilizando um conceito de shop-in-shop bem-sucedido.

Estamos muito contentes de ver todos os movimentos de integração em todo o mundo. Nas sete newsletters anteriores sobre a integração da Parex, compartilhamos diversos grandes exemplos que destacam o esforço notável feito por todos os países para garantir que a experiência, o conhecimento, as competências e as sinergias sejam totalmente otimizados. Parabéns aos países pelos excelentes progressos realizados até o momento, e vamos manter esse ímpeto ao longo de 2020!

PAUL SCHULER
CEO

"É um verdadeiro prazer trabalhar com todas as equipes do mundo inteiro para a integração da Parex. As culturas semelhantes, os objetivos em comum e a abertura de ambos os lados para aprender um com o outro são a base deste projeto de sucesso. É inspirador ver todos os progressos que foram feitos neste primeiro ano, e estamos ansiosos pelo ano que está por vir."

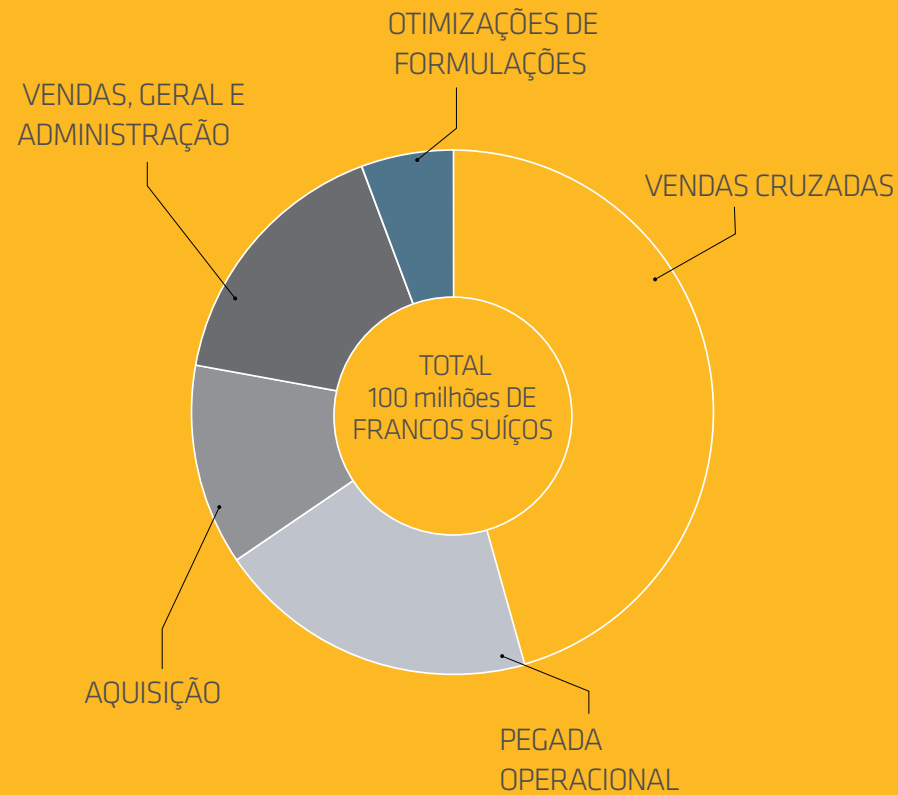
PHILIPPE JOST
Diretor de Construção

SUMÁRIO

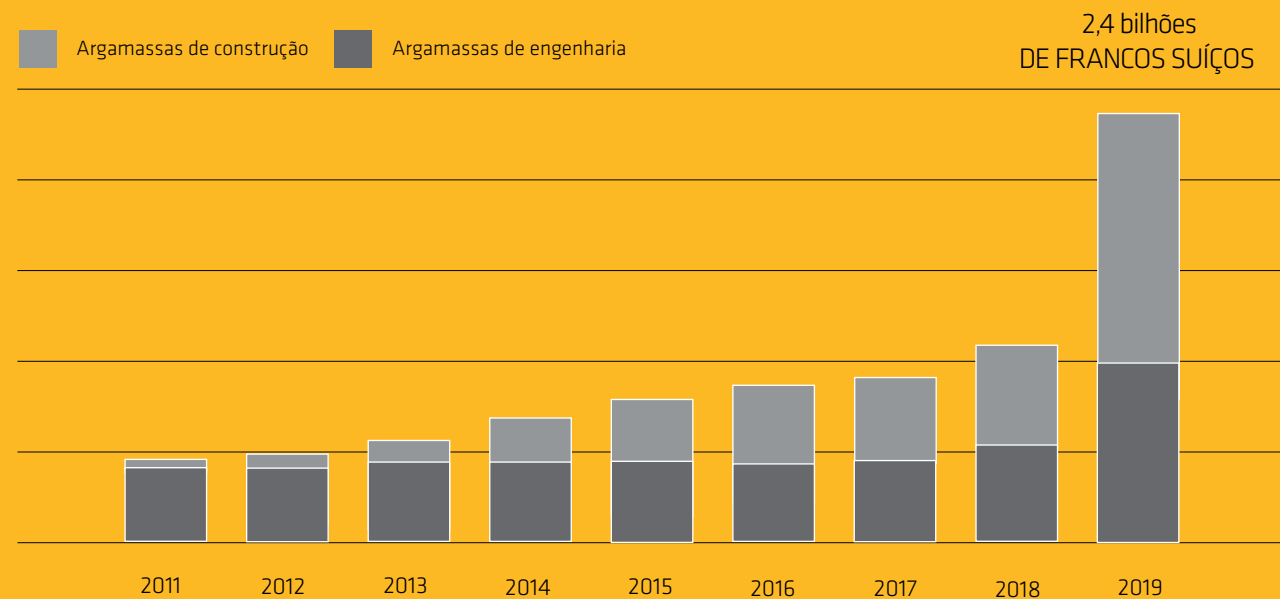
SINERGIAS E PENETRAÇÃO NO MERCADO	4	A EQUIPE DO IMO	10
PRIMEIRAS ATIVIDADES CONJUNTAS FUNDAMENTAIS	5	BRANDING	12
POTENCIAL DE CRESCIMENTO DA CHINA	6	AVALIAÇÃO DO CLIMA EMPRESARIAL	16
SOLUÇÕES INOVADORAS DE P&D EM CONJUNTO	8	PRÓXIMOS PASSOS	17

FOTO DA CAPA: Celebrações de fechamento de negócio da Sika e Parex Brasil na Sede da Sika Brasil em Osasco

SINERGIAS POR ÁREA



DESENVOLVIMENTO EM ACABAMENTO DE CONSTRUÇÕES 2011 A 2019



PRIMEIRAS ATIVIDADES CONJUNTAS FUNDAMENTAIS

AUSTRÁLIA

Nos dias 6 e 7 de setembro, a Sika e a Davco receberam a final do Campeonato de Assentadores Parex na Austrália. Após sete competições regionais, os finalistas foram convidados a competir em Sydney. O vencedor foi enviado para a China, onde a Final Internacional foi realizada em novembro. A gama completa de produtos Sika e Davco ajudou a aumentar a eficiência da concorrência. Foi uma grande oportunidade para as equipes conjuntas reforçarem fortes parcerias com os assentadores.

INTEGRAÇÃO DAS EQUIPES

PROMOÇÃO CONJUNTA DE PRODUTOS



SINGAPURA

Usando as lojas da Davco para potencializar o reconhecimento da marca Sika, a Sika Singapura distribuiu todas as variedades de soluções Sika e Davco em seus canais de distribuição. Existem agora lojas da Sika dentro das lojas da Davco, que apoiam o crescimento dos produtos de Vedação e Fixação e Impermeabilização em todo o país.

OFERTA COMPLETA DE PRODUTOS

FUSÃO DOS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO



PESQUISA E DESENVOLVIMENTO EMEA

Em outubro passado, realizou-se em Verona, Itália, o Encontro de Especialistas Cimentícios em P&D na região EMEA. As equipes da Sika e da Parex foram convidadas a trocar ideias, discutir e compartilhar suas experiências e conhecimentos. Os principais tópicos foram avaliações de formulação, benchmarking prático de produtos e workshops de inovação. Uma ótima maneira de aprender uns com os outros e construir juntos o crescimento para o futuro.

INTEGRAÇÃO DAS ORGANIZAÇÕES

TROCA DE CONHECIMENTO

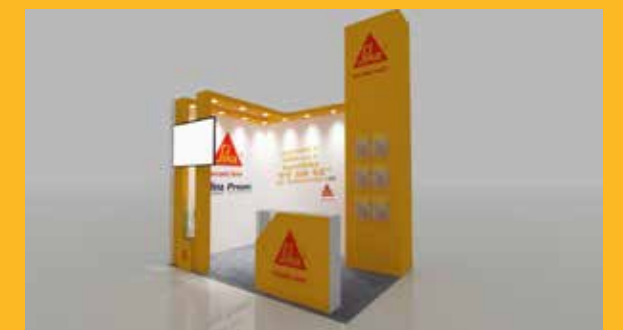


CHILE

Dois membros da equipe de Marketing da Parex se juntaram à equipe de Marketing da Sika em setembro de 2019. Graças a esta colaboração, foi desenvolvido um novo conceito para as feiras, que inclui as marcas mais famosas da Parex no Chile: Cadina e Presec. Esta tem se mostrado uma grande oportunidade para potencializar o reconhecimento de nossas marcas e enviar um forte sinal ao mercado.

INTEGRAÇÃO DAS EQUIPES

BRANDING COMUM





ALTO CRESCIMENTO DE DISTRIBUIÇÃO NA CHINA

TRAJETÓRIA DE CRESCIMENTO NA CHINA

Mais de 25 milhões de novos apartamentos e centenas de milhares de prédios de apartamentos altos são construídos todos os anos na China. O país continua a se desenvolver a um ritmo vertiginoso, e o principal motor desta tendência é a urbanização. Até 2030, sete em cada dez habitantes chineses serão habitantes urbanos, e mais 150 milhões de pessoas terão se mudado para a cidade nesse meio tempo.

EXPANSÃO DO SETOR DE ACABAMENTO DE CONSTRUÇÕES

Paralelamente a este aumento da necessidade de novas acomodações, a demanda por materiais de construção utilizados no acabamento de construções também está disparando. A China difere dos outros principais mercados mundiais de construção de uma forma muito particular: seja em Xangai, Shenyang ou Hangzhou, as empresas de construção civil constroem prédios de apartamentos como construções somente com a estrutura. A montagem de cozinhas, a instalação de banheiros ou a colocação de pisos é tarefa do proprietário do apartamento.

Para a Sika, o mercado chinês oferece um enorme potencial, particularmente no setor de argamassas, e este potencial aumentou com a integração bem-sucedida da Parex. "A Sika tem uma marca forte e um amplo leque de produtos, enquanto a Parex tem a rede de distribuição e o acesso direto aos clientes do varejo", explica Olivier Chaudet, Diretor de Acabamento de Construções da China. "Quando se trata do acabamento de construções, a Sika oferece uma grande variedade de produtos, desde argamassa para fachadas, cola para azulejos e sistemas de impermeabilização, até selantes e adesivos. E com a aquisição da Parex, conseguimos, de uma só vez, marcar presença em 1.200 cidades, cobrindo assim cerca de metade de todo o mercado".

AUMENTO DA QUOTA DE VENDAS EM TODO O GRUPO

A Sika procura aumentar a sua quota de vendas não só na China, mas em todo o mundo. Até 2023, o grupo pretende aumentar a proporção dos seus negócios realizados na distribuição para mais de 40%. Isto permitirá à Sika ganhar uma fatia de mercado adicional, particularmente em países onde

os seus produtos têm sido até o momento vendidos principalmente de forma direta, através de projetos, por meio de empreiteiros e projetistas em geral.

A integração da Parex deu à Sika um enorme impulso na China. A empresa tem agora acesso às 3.000 lojas exclusivas da Davco, a marca sob a qual a Parex vende os seus produtos, bem como a mais 110.000 pontos de venda em todo o país. Este é um avanço crucial, pois não são os principais mercados da construção que dominam os negócios na China. Para atender às suas necessidades, os profissionais locais normalmente dirigem seus caminhões e vans até uma das ruas comerciais da periferia urbana, onde inúmeras lojas disputam seus negócios. E aqui, ao lado dos produtos da Davco, a Sika oferece agora uma seleção dos melhores selantes e adesivos. "Ao lado de produtos de argamassa estabelecidos, os profissionais podem encontrar tudo o que precisam para instalar bacias e banheiras de forma eficiente e confiável", aponta Olivier Chaudet.

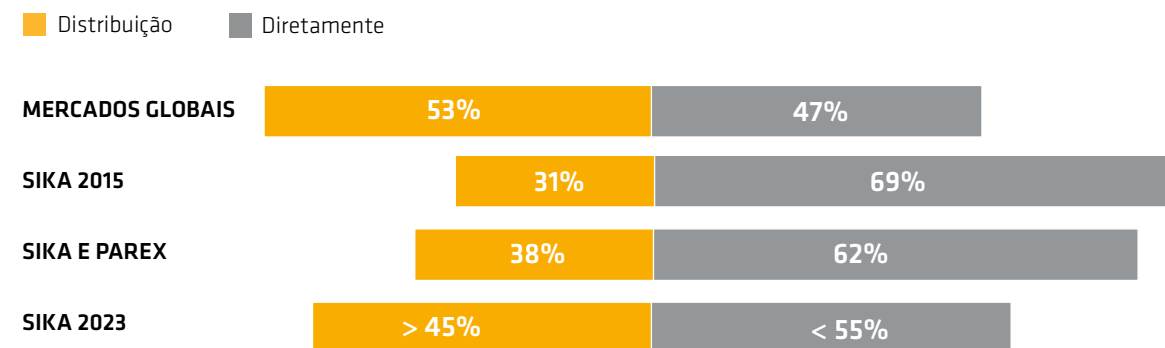
COMPETIÇÃO ANUAL DE ASSENTADORES

Para ajudar os profissionais a usar os produtos da melhor maneira possível, a Davco oferece treinamento direcionado em suas lojas. Todos os anos, mais de 60.000 assentadores em toda a China aprendem desta forma os benefícios da linha de produtos da Davco.

O laço com os profissionais também é reforçado na competição anual de assentadores. Desde 2014, são realizadas competições, primeiro a nível regional e depois a nível nacional, para identificar os melhores assentadores da China. Em 2019, milhares de profissionais participaram de 47 competições regionais e mais de 20 se qualificaram para a competição nacional.

Durante o primeiro ano, a competição foi internacional e incluiu não só os melhores assentadores da China, mas também do Paraguai, Argentina, França, Marrocos e Austrália. O vencedor e o segundo colocado foram assentadores da China, seguidos de perto pelo campeão australiano.

DISTRIBUIÇÃO GLOBAL: GRANDE POTENCIAL PARA O CRESCIMENTO



Final Mundial da Competição de Assentadores, Guangzhou, China





PARNATUR®, a primeira argamassa de isolamento térmico e acústico à base de cânhamo "fácil de pulverizar".

SOLUÇÕES INOVADORAS DE P&D EM CONJUNTO

SINERGIAS PARA CUSTOS DE FORMULAÇÃO E DESEMPENHO DO PRODUTO

Esforços significativos foram feitos no benchmarking de pares de produtos similares e na comparação de formulações, a fim de otimizar o desempenho dos produtos e realizar economias de custo.

As diferenças nos custos de formulação decorrem principalmente de:

- Know-how de formulação
- Matérias-primas alternativas
- Economias de escala (aquisição, produção)

"Um número impressionante de mais de 100 iniciativas já foi identificado para alcançar sinergias e otimização dos produtos Parex e Sika usando nosso vasto conhecimento e experiência em formulação. As descobertas não só começam a ser implementadas nos países onde a Parex está presente, mas também estão sendo implementadas para

outras entidades Sika." *Luz Granizo, Diretora de Tecnologia Corporativa de Sistemas Cimentícios*

INOVAÇÃO PARA PRODUTOS SUSTENTÁVEIS

Em 2019, a Parex lançou o PARNATUR®, a primeira argamassa de isolamento térmico e acústico à base de cânhamo "fácil de pulverizar". Ele utiliza os agregados de cânhamo para alcançar seu desempenho único e é uma solução de argamassa de origem biológica protegida por patente para o conforto interior, isolamento acústico e térmico.

"O lançamento do PARNATUR® é um excelente exemplo de como estamos demonstrando nosso papel de liderança no desenvolvimento de conceitos e produtos inovadores de ligantes para o setor de construção. Juntamente com a experiência da Sika, somos capazes de desenvolver e implantar soluções sustentáveis em escala global." *Evelyne Prat, Diretora de P&D do Grupo Parex*



+ DE 100
INICIATIVAS
IDENTIFICADAS PARA
ALCANÇAR SINERGIAS

2019
LANÇAMENTO DO PARNATUR® PELA PAREX



UMA ENTREVISTA COM GONZALO CAUSIN, GERENTE GERAL DA SIKA ESPANHA

APRESENTE UMA BREVE VISÃO GERAL DOS NEGÓCIOS DA PAREX E SIKA NA ESPANHA

O foco da Parex na Espanha é o negócio de fachadas e argamassas para assentamento de azulejos, enquanto a Sika está ativa em todos os Mercados Alvo. Em termos de canais de venda, a Sika realiza cerca de metade das suas vendas através da distribuição, enquanto a Parex tem uma porcentagem de 65% de vendas por distribuição e 35% de vendas diretas.

QUAL FOI A SUA PRIMEIRA REAÇÃO QUANDO VOCÊ SOUBE DA AQUISIÇÃO DA PAREX?

Eu senti que era uma grande oportunidade para a Sika Espanha crescer e alcançar uma posição de liderança no ramo de Acabamento de Construções, especialmente no segmento de fachadas. A Parex tem uma posição muito forte no mercado de fachadas, particularmente em soluções de ponta como revestimentos hidrofóbicos e fotocatalíticos (por exemplo, Parex Aquasol) ou sistemas ETIC (Isolamento Térmico Composto Externo). Claramente, ambas as organizações podem se tornar um participante único no mercado oferecendo soluções abrangentes para a estrutura exterior de edifícios.



COMO GERENTE GERAL DA SIKA ESPANHA, VOCÊ PODE DESCREVER SUAS PRINCIPAIS AÇÕES E RESPONSABILIDADES DESDE O INÍCIO DA INTEGRAÇÃO?

Primeiro, tive de aprender todo o modelo de negócios da Parex e compreender a cultura da empresa. Em segundo lugar, foi importante

identificar os principais talentos dentro da organização Parex para conseguir uma integração harmoniosa e assegurar o know-how e a experiência empresarial para o futuro. Em terceiro lugar, estamos trabalhando para identificar e realizar sinergias, especialmente oportunidades para aumentar a participação de mercado nos diferentes campos de aplicação onde a Parex está ativa.

QUAL SERÁ O SEU FOCO EM TERMOS DE INTEGRAÇÃO PARA 2020?

Motivar as equipes da Parex e da Sika para que isso aconteça, e alcançar nossas metas para que possamos crescer juntos.



Da esquerda para a direita: Matthias Arnet, Marlene Morin, Yannick Hanselmann e Frederic Herbaut

FORTE APOIO NO PAÍS DA EQUIPE DO IMO

Para assegurar uma integração consistente entre todos os países envolvidos, foi nomeada uma equipe do IMO (Escritório de Gerenciamento de Integração) para ajudar com os principais tópicos de integração, incluindo operações, vendas cruzadas e recursos humanos, e para oferecer apoio quando necessário.

Frederic Herbaut, Matthias Arnet, Marlene Morin e Yannick Hanselmann formam a equipe do IMO, garantindo a integração adequada da Parex. Como uma equipe multifuncional (Produto, Branding, Distribuição, Administração Geral e Finanças), eles trabalham com todas as funções envolvidas para garantir uma integração bem-sucedida. Ao adotar uma abordagem sistemática, a equipe do IMO garante que as sinergias estejam no caminho certo.

A equipe está animada para ver todos os avanços nas 23 empresas.

A equipe do IMO trabalha em conjunto com os gerentes de integração regional, gerentes de integração local, gerentes gerais e outras partes envolvidas no processo. Devido ao seu tamanho e potencial, a integração deve ser devidamente coordenada e monitorada. Todas as pessoas envolvidas estão empenhadas no seu sucesso e estão trabalhando juntas para garantir um resultado bem-sucedido.

Se você tiver alguma dúvida para a Equipe do IMO com relação à integração, envie um e-mail para imo@ch.sika.com.

26 PESSOAS TRABALHANDO NA EQUIPE CENTRAL DE INTEGRAÇÃO

RESPONSABILIDADES DA EQUIPE DO IMO

RELATÓRIO DE PMI E PROCESSO DE MONITORAMENTO

- Proporcionar à Administração do Grupo visibilidade sobre a obtenção de sinergias e custos únicos
- Permitir correções de curso quando ocorrerem desvios do plano
- Fornecer relatórios precisos e oportunos sobre a realização de sinergias, o custo de alcançar sinergias e o valor global da fusão
- Administração atenta do investimento e dos custos incorridos para integrar, reestruturar e realizar sinergias
- Facilitar o apoio, analisar e oferecer contribuições do IMO e do Comitê Diretor sobre o progresso em direção à plena realização da sinergia e mitigação de riscos

COORDENAÇÃO FUNCIONAL E GERENCIAMENTO DE RISCOS

- Alinhamento contínuo com as funções do Grupo (por exemplo, TI, Departamento Fiscal, RH) nas principais atividades de integração e assegurar que todas as interdependências interfuncionais sejam resolvidas
- Apresentar riscos críticos e desvios ao Comitê Diretor
- Chamadas telefônicas de análise da situação planejadas uma vez por mês

COMPARTILHAMENTO DE PRÁTICAS RECOMENDADAS

- Identificar as práticas recomendadas demonstradas com base em pilotos e execução reais, e facilitar o compartilhamento e a troca entre países
- Determinar tópicos de foco específicos a cada mês
- Criar uma visão geral com status para os departamentos de Aprimoramento de Gastos, RH e Fusões Jurídicas
- Definir macroetapas para Operações

COACHING E COMPARTILHAMENTO DE HABILIDADES

- Agir como um parceiro de luta, guiando as equipes dos países
- Antecipar os riscos e apoiar a mitigação

INTEGRAÇÃO DAS MARCAS PAREX

- Monitorar os planos de integração da marca Parex, em conjunto com os países
- Consolidar e acompanhar os planos em todas as regiões
- Apoiar a análise de mercado e posicionamento da marca

UMA ENTREVISTA COM BRUNO JEREZ, DIRETOR DE DISTRIBUIÇÃO CORPORATIVA

QUAL FOI A SUA PRIMEIRA REAÇÃO QUANDO VOCÊ SOUBE DA AQUISIÇÃO DA PAREX?

Empolgação! Conheço a Parex há muito tempo e sei que eles têm bons produtos e boas pessoas que trazem muitas oportunidades novas.



QUE OPORTUNIDADES?

A Sika e a Parex agora têm a oportunidade única de desenvolver a categoria "Revestimentos de Piso". Com a nossa experiência combinada, e todos os produtos das nossas empresas (Sika, Parex, Schönox), as nossas linhas de adesivos e autonivelantes podem atender às necessidades dos nossos usuários finais. Isto também nos dá acesso a um novo mercado, e é uma ótima maneira de aumentar a nossa participação de mercado.

QUAIS VOCÊ CONSIDERA COMO SENDO OS PRÓXIMOS PASSOS PARA A INTEGRAÇÃO?

Trabalharemos nas sinergias dentro dos países no que diz respeito às duas marcas. Na maioria das vezes, temos produtos complementares e diferentes distribuidores, por isso, precisamos analisar onde podemos nos beneficiar ao máximo dessas oportunidades de vendas cruzadas.

Para os países onde a Parex não estava presente, podemos agora desenvolver esta nova categoria, a fim de reforçar a nossa posição na Distribuição. Na verdade, devido a esta aquisição, a porcentagem de distribuição dentro do volume de negócios da Sika aumentou de 31% para 38%. Somos agora um agente mais forte no setor de argamassas, e isto é estimulante!

230 MILHÕES DE FRANCOS SUÍÇOS DE RECEITAS VISADAS COM VENDAS CRUZADAS



VALORIZAR NOSSA FORTE MARCA GLOBAL

SIKA - UMA MARCA GLOBAL FORTE

A Sika acredita fortemente em uma estratégia de marca única com uma marca e posicionamento corporativos fortes. A marca demonstrou ser um ativo global valioso, fornecendo um selo de qualidade no qual nossos funcionários, clientes e todas as partes interessadas podem confiar.

ATIVO DA PAREX - MARCAS REGIONAIS FORTES

Com a aquisição da Parex, novas e fortes marcas regionais foram adicionadas ao portfólio de marcas da Sika. Elas são um ativo valioso que a Sika não só irá aproveitar, mas também respeitar e tratar com o máximo cuidado.

INTEGRAÇÃO RÁPIDA, MAS CUIDADOSA

A Sika não só acelerará a integração das marcas Parex, como também planejará e executará cuidadosamente o processo para garantir que o valor da marca não seja eliminado.

Equipes corporativas, em colaboração com equipes de especialistas dos países, decidirão a estratégia da marca para cada país e região. O objetivo é fortalecer ainda mais a posição da Sika como líder global no mercado de construção.

Para garantir que o processo de integração da marca possa ser realizado de forma eficiente e que os processos e responsabilidades internas sejam claros para todos, as diretrizes de co-branding da Sika foram atualizadas e aprimoradas.

AS MARCAS MAIS FORTES DA PAREX



A ParexLanko goza de um forte reconhecimento em adesivos para azulejos por parte dos Comerciantes da Área de Construção há mais de 40 anos, com uma presença particularmente forte no mercado nacional da Parex, a França.



A Klaukol é claramente líder no mercado argentino de materiais de fixação de cerâmica, com uma taxa de reconhecimento da marca de quase 80%.



A Davco é a marca regional mais forte e líder em adesivos e argamassas para azulejos na região Ásia-Pacífico, com 110.000 pontos de venda só na China.

AQUISIÇÃO

A aquisição é a maior área que permite uma economia rápida. Garantimos mais de 12 milhões de francos suíços e outras negociações estão em andamento. Estamos também aproveitando esta oportunidade para rever as condições com nossos fornecedores e desenvolver planos de ação para harmonizar nossas matérias-primas. Isso nos ajudará a ser mais eficientes em longo prazo, e a fornecer aos nossos clientes melhores soluções.

12 MILHÕES DE FRANCOS SUÍÇOS DE ECONOMIA ESTIMADA COM AQUISIÇÕES

ENTREVISTA COM ERIC LEMPEREUR, DIRETOR DE ACABAMENTO DE CONSTRUÇÕES DO MERCADO ALVO DA EMPRESA



COMO É TRABALHAR PARA A SIKA?

Tenho muito orgulho e entusiasmo em trabalhar para a Sika. Sika foi sempre uma referência, se não "a" referência, para a Parex em tudo o que fazemos. Por isso, a notícia da aquisição foi muito positiva para as equipes da Parex, pois foi uma oportunidade única de se juntar a um grupo sólido, voltado para a indústria, que ofereceria uma oportunidade maior e bastante complementar de crescimento.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS PONTOS FORTES DAS DUAS EMPRESAS?

A Sika tornou-se agora um dos três líderes mundiais no setor de acabamento de construções. A Sika oferece um dos mais amplos portfólios de produtos e serviços dentro da indústria. Na verdade, é impressionante ver a diversidade de soluções de fachada e de assentamento de azulejos que podemos oferecer em todo o mundo, uma vez que os nossos conceitos e formulações de produtos se adaptam às práticas locais de construção, climas, padrões de vida e requisitos estéticos. Conseguimos combinar desempenho técnico e requisitos funcionais com estética, assim como facilidade e robustez de aplicação, como no caso de rejuntas de azulejos e acabamento de fachadas. A Sika é uma das poucas empresas capazes de dominar os sistemas de construção desde o subsolo até ao telhado e as conexões entre os diferentes componentes da estrutura do edifício. Por último, mas certamente não menos importante, são as pessoas que fazem a diferença, e a Sika tem equipes sólidas, experientes e entusiasmadas.

ONDE VOCÊ VÊ O MAIOR POTENCIAL?

O acabamento de construções tem a ver principalmente com o setor de habitação, sejam casas independentes ou edifícios altos em megacidades cada vez maiores. O novo Mercado Alvo de Acabamento de Construções visa proporcionar à Sika um acesso reforçado à construção de novas casas em países em rápido desenvolvimento e ao melhoramento e isolamento térmico das casas nos países de maior renda. Temos um grande portfólio de soluções para atender tanto a distribuição como as necessidades dos profissionais. Ao mesmo tempo, a nossa variedade de produtos de assentamento de azulejos, fachadas e produtos para paredes interiores só é vendida atualmente em pouco mais de 40 países. Isso dá à Sika uma grande oportunidade de estender a sua oferta de produtos de acabamento de construções em todos os outros países em que opera. Nos países onde a Sika e a Parex já estão ambas presentes no acabamento de construções, a respectiva oferta de produtos e canais são, na maioria das vezes, totalmente complementares, abrindo assim o caminho para muitas iniciativas de vendas cruzadas.

QUAIS SERÃO AS SUAS FUNÇÕES EM 2020 COMO DIRETOR DO RECÉM-CRIADO MERCADO ALVO DE ACABAMENTO DE CONSTRUÇÕES NA SIKA?

A minha primeira tarefa é conhecer o maior número possível dos 24.000 funcionários em 101 países e aprender o estilo da Sika. Eu ainda tenho um longo caminho a percorrer para realizar isso! Brincadeiras à parte, uma das primeiras tarefas será desenvolver uma estratégia de crescimento com as equipes regionais e nacionais, assim como com o departamento de P&D e todos os outros departamentos do grupo. Trata-se de priorizar, identificar os principais fatores para o sucesso e a forma como queremos acessar o mercado, e preparar ofertas adaptadas de produtos para os grupos de países que visamos. O Acabamento de Construções é um novo mercado alvo para vários países, por isso, compartilhar conhecimentos, práticas recomendadas demonstradas e treinamento estará no centro das nossas atribuições.

RÁPIDA ADOÇÃO DA IDENTIDADE DE MARCA DA SIKA

Sika busca uma rápida integração da Parex. Isso se reflete na forte presença visual da Sika em vários pontos de contato.



Sede da Parex, Xangai



Primeira unidade shop-in-shop em uma loja da Davco na China



Sede e fábrica da Parex, Singapura



Sika Yellow Shop, China



Promoção de todas as marcas em uma feira no Brasil



Mostruário do Sikaflex na loja da Davco, Austrália



Funcionários da Parex vestindo camisas da marca Sika



Fábrica da Davco, Xangai



Celebrações de inauguração da primeira unidade shop-in-shop em uma loja da Davco na China



Showroom da marca na sede da Parex, Xangai



Fábrica da Davco em Guangzhou, China



Sede da Parex, Xangai



Equipes da Sika e da Parex Qatar juntas



Inauguração da terceira Sika Yellow Shop em Guangzhou, China

AVALIAÇÃO DO CLIMA EMPRESARIAL

A fim de obter uma visão de como o processo de integração está avançando e sendo percebido, uma pesquisa foi enviada a 679 funcionários da Sika e da Parex em novembro de 2019. A taxa de resposta geral foi de 58,5%, com uma participação mais forte da Parex.

O feedback da pesquisa foi levado em consideração e a equipe do IMO, juntamente com os Gerentes Gerais e os gerentes de Integração, continuarão a trabalhar nisso.

84,3%

ACREDITAM QUE TEMOS AS PESSOAS, CAPACIDADES E RECURSOS NECESSÁRIOS PARA ALCANÇAR O OBJETIVO DE SINERGIA E CONSEGUIR UMA INTEGRAÇÃO BEM-SUCEDIDA

88,1%

CONCORDAM OU CONCORDAM PLENAMENTE QUE TÊM UMA VISÃO POSITIVA SOBRE A COMBINAÇÃO DA SIKA E DA PAREX



58,2%

GOSTARIAM DE TER INFORMAÇÕES MAIS DETALHADAS



Gerentes da Sika da Região das Américas no Fórum de Administração da Sika nas Américas, Argentina

CONQUISTAS E PRÓXIMOS PASSOS

O ano de 2019 foi o ano das primeiras vitórias rápidas e o ano do planejamento. As equipes da Sika e da Parex passaram o ano se conhecendo, entendendo os processos existentes e identificando possíveis sinergias.

No último mês de setembro, todos os planos foram aprovados pela Gerência da Sika, e as primeiras iniciativas estão sendo implementadas. Um foco claro é o desenvolvimento de iniciativas de vendas cruzadas, por exemplo, com acesso a novos canais de distribuição, para garantir o crescimento futuro.

Em 2020, nosso foco está em alcançar um EBIT adicional de 30 milhões de francos suíços, começando a integrar nove marcas Parex na Sika e fundindo legalmente 15 empresas. Para isso, cada país tem o seu roteiro, com marcos claros.

Dito isto, como cada situação e país é único, a duração do processo de sinergia pode variar de acordo com o país. Mas o que importa é a meta de alcançar 100 milhões de francos suíços em sinergias até o final de 2022.

Também queremos garantir que os processos de integração sejam bem compreendidos e que cada equipe, funcionários da Sika e ex-funcionários da Parex se sintam como se pertencessem à mesma empresa: a Sika.

Com isso em mente, estamos ouvindo o feedback e melhorando nosso processo de comunicação, e uma nova avaliação o clima empresarial será lançada no início do segundo trimestre de 2020. As pessoas são os principais fatores de sucesso de qualquer integração, e é nosso papel garantir que todos se sintam fortalecidos.

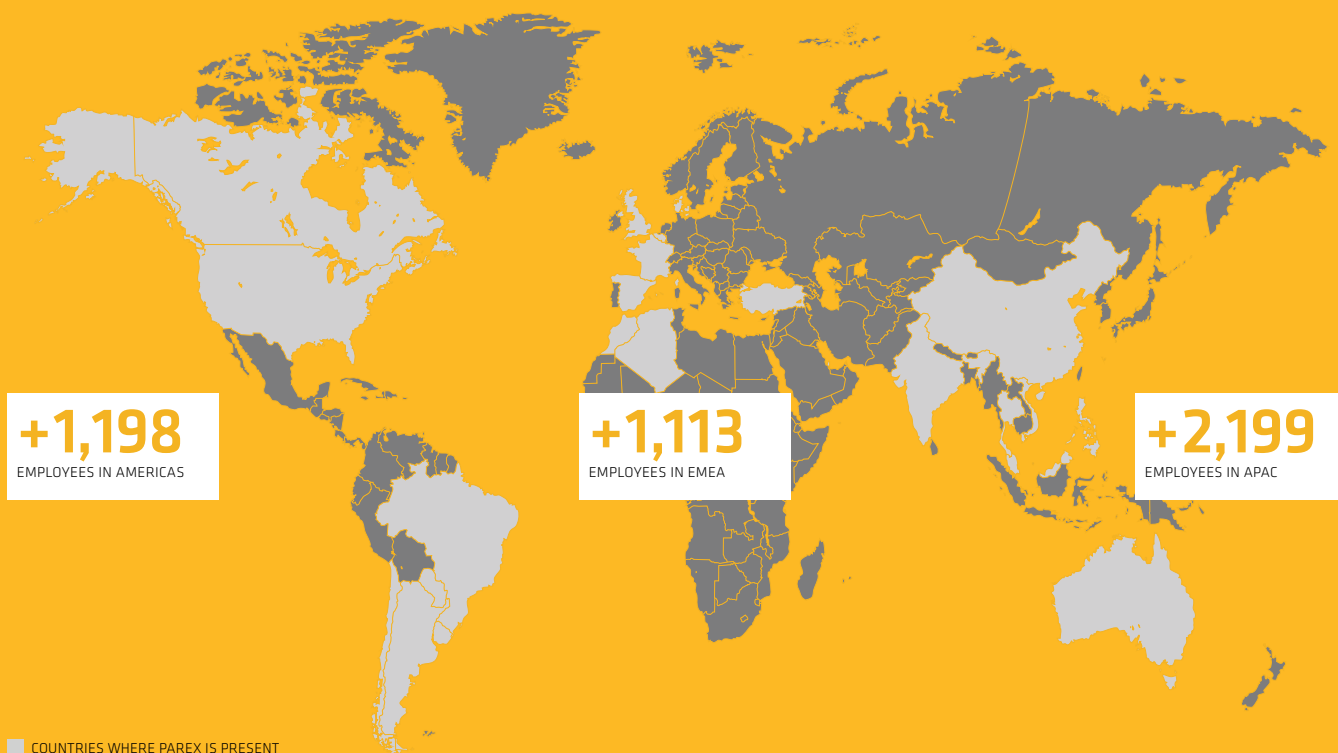
Por fim, 2020 dará aos países em que a Sika opera que não estiveram envolvidos na integração da Parex a oportunidade de se beneficiarem da aquisição. Com novas linhas de produtos, e graças ao recém-estabelecido Mercado Alvo de Acabamento de Construções, cada negócio poderá aumentar a sua participação de mercado neste campo.

Temos momentos emocionantes pela frente, pois vemos inúmeras oportunidades para ampliar nossos conhecimentos.

Estamos ansiosos por trabalhar juntos em 2020.

100 MILHÕES DE FRANCOS SUÍÇOS DE META PARA AS SINERGIAS ATÉ O FINAL DE 2022

DAMOS AS BOAS-VINDAS AOS NOSSOS NOVOS COLEGAS DA PAREX - UM INCENTIVO ADICIONAL PARA OS NOSSOS NEGÓCIOS EM 23 PAÍSES!



JUNTOS SOMOS AGORA MAIS DE 24.500 FUNCIONÁRIOS EM TODO O MUNDO DEDICADOS AOS NOSSOS CLIENTES.

SIKA AG
Zugerstrasse 50
6341 Baar
Suíça

Contato
Telefone +41 58 436 68 00
Fax +41 58 436 68 50
www.sika.com

BUILDING TRUST

