

CELEBRANDO UNA INTEGRACIÓN EXITOSA UN AÑO DESPUÉS DEL CIERRE



SINERGIAS TOTALES

500+ iniciativas
rastreadas

INTEGRACIÓN

22 compañías
totalmente
integradas

COMPRAS

Ahorros estimados
de CHF 14
millones

LANZAMIENTO DE PRODUCTOS

34 Nuevos pro-
ductos lanzados
en 10+ países

BUILDING TRUST



LOGROS CLAVES PRIMER AÑO

5
DISEÑOS
INTEGRADOS CON
DOS MARCAS

500+
INICIATIVAS
RASTREADAS

25+
MIO CHF
SINERGIAS
LOGRADAS

22
COMPAÑÍAS
TOTALMENTE
INTEGRADAS

5+
PAISES NO PAREX LANZANDO
EL CONCEPTO DE MEJOR
GASTO

34
NUEVOS PRODUCTOS
LANZADOS EN 10+
PAÍSES

48%
VENTA CRUZADA –
INICIATIVAS
DE SINERGIAS

TODOS
LOS PAÍSES
REPORTANDO
SINERGIAS

35+
INICIATIVAS DE OPERACIÓN
DE SINERGIAS HA
EMPEZADO

FOTO DE LA CUBIERTA DELANTERA: Reveal, una marca fuerte en Argentina en el negocio de la pintura



QUERIDOS AMIGOS

Ya ha pasado un año desde que cerramos oficialmente la adquisición de Parex el 23 de mayo de 2019. Desde entonces hemos visto un gran trabajo en todas las empresas, rangos y mercados objetivo. El trabajo en equipo se ha demostrado de una manera sin precedentes y todo el mundo está trabajando con el mismo objetivo - ser una compañía exitosa y lograr resultados sobresalientes.

Se están rastreando más de 500 iniciativas. Estas iniciativas garantizan el pleno aprovechamiento del potencial de sinergias, con unas sinergias previstas de 80 a 100 millones de francos suizos en el rango superior del ancho de banda. Sólo con Compras, nuestros ahorros estimados asegurados ya han aumentado a 14 millones de francos.

Al cierre, se añadieron 38 marcas al portafolio de Sika, entre ellas marcas de éxito como Davco, Reveal, Klaukol, Parexlanco, y Seifert. El trabajo de integración ha comenzado con fuerza y la doble marca ya ha sido introducida. Estamos viendo nuevas iniciativas en todas partes: 34 nuevos productos lanzados en más de 10 países, 48% de iniciativas con sinergias de venta cruzada, y comenzaron más de 35 operaciones de sinergias.

Felicitaciones a los países por los excelentes progresos realizados a la fecha. A pesar de la pandemia en curso, su trabajo ha sido aún más rápido y más centrado. Todos han demostrado un gran trabajo en equipo y una fuerte determinación para superar los numerosos desafíos. Este compromiso asegurará nuestro éxito futuro común. Demos la bienvenida a todos los empleados de Parex a su nueva familia Sika!

PAUL SCHULER - CEO

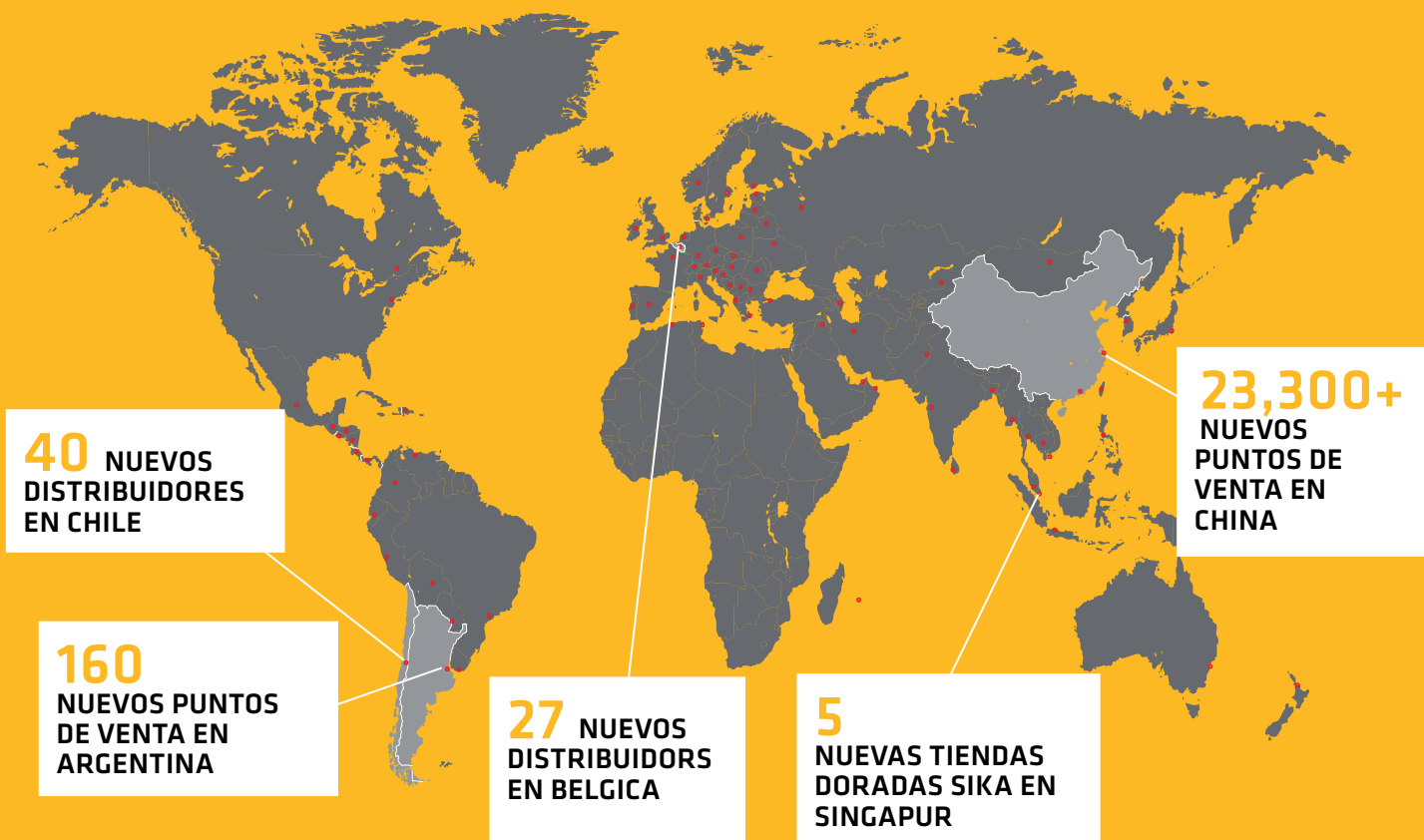
Estamos celebrando el primer aniversario de la adquisición de Parex y podemos mirar atrás, 12 meses de un tremendo trabajo por parte de muchos equipos e individuos. Sin embargo, mientras podamos estar orgullosos de nuestros logros, allí todavía hay mucho trabajo por hacer y muchas oportunidades para capturar. Gracias a las muchas iniciativas, estamos viendo que la combinación de las empresas son aún más fuertes juntas y nuestra presencia en la distribución se ha reforzado. Nosotros ahora necesitamos continuar en este camino para convertirnos en un indiscutible líder del mercado de acabados.

PHILIPPE JOST
Head Construction

CONTENIDO

RED DE DISTRIBUCIÓN & SINERGIAS	4	CONCURSO DE INSTALADORES & NUEVA FRAGUA EPÓXICA	12
FACTOR DE ÉXITO DE LA INTEGRACIÓN	5	TIENDA DORADA SIKA, SINGAPUR	14
REFORZAMIENTO DE DISTRIBUCION	6	COMPRAS GANA	15
CONSTRUYENDO CONFIANZA CON EMPLEADOS	7	SOPORTANDO LA CONSTRUCCIÓN SOSTENIBLE	16
CHILE: DOS COMPAÑÍAS SE CONVIRTIERON EN UNA	8	CLIENTES ENTUSIASMADOS EN FILIPINAS	18
INTEGRACION DE LAS MARCAS PAREX	10	LOGROS Y PRÓXIMOS PASOS	19

CRECE LA RED DE DISTRIBUCIÓN +10% DE DISTRIBUIDORES EN 2020



ESTRATEGIA EXITOSA DE VENTA CRUZADA EN CHINA

Desde la adquisición, se puso en marcha un fuerte sistema de venta cruzada. Esto no sólo proporciona un crecimiento adicional, sino que también es la base para una buena recuperación después de la pandemia y la continuación de la estrategia de expansión.

- Generó ventas con productos Sika en más del 70% de las 3.200 exclusivas Tiendas Davco y en más de 23.300 puntos de venta Davco
- Desarrollo de un nuevo modelo de venta al por menor de los productos Sika, con ya 10 tiendas exclusivas de Sika abiertas en toda China
- Este acercamiento se inició en el negocio minorista con un enfoque en la categoría de sellado y pegado y se ampliará a otras categorías durante el año 2020
- Las sinergias de venta cruzada no sólo se crearon en el canal de venta al por menor, sino que también a través de nuestra creciente plataforma de comercio electrónico
- Ya se han lanzado 10 nuevos productos Sika desde el cierre



Olivier Chaudet, Head de Distribution y Building Finishing Asia/Pacific, Vice Presidente China

FACTORES DE ÉXITO DE LA INTEGRACIÓN

SÉRGIO FERREIRA - DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIOS, TARGET MARKET BUILDING FINISHING, AMÉRICA LATINA

"El proceso de integración de las dos empresas ha sido muy disciplinado, estructurado e inclusivo, con reuniones periódicas.

El compromiso de los empleados, el enfoque en un entendimiento mutuo del negocio, y la búsqueda de aprovechar lo que cada una de las empresas tiene que ofrecer, pueden considerarse los principales factores de la integración exitosa. Ahora, a medida que la organización se unifica, hay mayores logros por delante. Tenemos fantásticas oportunidades de venta cruzada. Nos centraremos en ofertas combinadas desde un punto de vista de sistema, más que de un solo producto. Todavía hay mucho que hacer, pero con determinación llegaremos allí!"



KATARINA LUCIC - GERENTE DE ESTRATEGIA E INTEGRACIÓN, ASIA/PACIFICO

"Es increíble ver lo que se puede lograr cuando la gente trabaja junta con un objetivo común - para beneficiarse mutuamente de la experiencia en el mercado y productos con el fin de servir mejor a nuestros clientes."

KILSON NOGUEIRA - DIRECTOR DE VENTAS DE DISTRIBUCIÓN, PAREX BRASIL

"Un factor clave de éxito para nuestra venta cruzada durante el proceso de integración fue una revisión de la segmentación del mercado, ya que tenemos nuevos grupos de sub-clientes procedentes de Parex que no existían antes en Sika, como tiendas y almacenes de cerámicas. Esto nos ha permitido introducir sofisticados productos Sika utilizando nuestro concepto de gestión de categorías. Y gracias a la gran colaboración entre los equipos Sika y Parex, tenemos un gran comienzo en Brasil."



EVELYNE PRAT, HEAD CORPORATIVA DE TECNOLOGÍAS DE SISTEMAS CEMENTICIOS, Y LUZ GRANIZO, HEAD TECNOLOGÍAS MORTEROS DE INGENIERIA

"Ha pasado un año desde que los equipos de Parex se unieron a la comunidad de I+D de Sika, pero sentimos que ya somos parte de la familia. Nuestro primer objetivo común con Luz Granizo ha sido reunir a la gente para que compartan el mismo espíritu empresarial y aprendan unos de otros.

Nuestra red de 65 Centros Técnicos, ubicados en 60 países, se beneficia de la experiencia combinada en las rutas de formulación cementicias tanto de Parex como de Sika: Todos estamos dispuestos a contribuir como equipo para ofrecer soluciones sostenibles y de alto rendimiento para el mercado de la construcción"





Presentación en estantería Sika para distribuidores franceses

REFORZAR LA DISTRIBUCIÓN

Uno de los componentes clave en el negocio de la distribución es la gestión por categorías. La gestión por categorías es el proceso de organizar nuestros productos en soluciones combinadas que se ajustan a las categorías de nuestros distribuidores, tales como los materiales de construcción en las tiendas Big Box, o las soluciones de revestimiento de pisos para los distribuidores asociados.

La gestión por categorías permite a Sika adoptar el punto de vista del cliente siendo un proveedor único para una categoría específica y mejorando la venta cruzada de la línea de productos de Sika.

Antes de la adquisición de Parex, la categoría más importante de Sika era Reparación de Concreto, que representaba el 32% de las ventas de Distribución. Esta categoría está bien desarrollada, con soluciones vendidas en todos los países de Sika en comercios de construcción, home centers y ferreterías.

Después de la adquisición de Parex, el segmento de revestimientos de pisos de Sika está ahora al mismo nivel que el de Reparación de Concreto. Esto le dará a Sika acceso a un nuevo canal, los distribuidores de revestimientos de pisos, para vender soluciones de alta gama para la preparación de pisos (capas base autonivelantes), adhesivos para pisos y colocación de baldosas cerámicas. Hasta ahora, la actividad de Sika estaba poco representada, pero ahora la empresa tiene acceso a una nueva red en los países en los que Sika está activa. Esto también permite a Sika conquistar nuevas secciones dentro de las tiendas, ofreciendo a los clientes fuertes sistemas.

El objetivo de la integración es construir estas ofertas de categoría, ganar nuevos canales para Distribución - tales como distribuidores de revestimientos de pisos - y ganar nuevo

espacio en las exhibiciones dentro de las tiendas. Para ayudar a conseguirlo, Sika nombró a un Director de Categoría de Revestimientos de Pisos de Parex para su equipo de Distribución Corporativa, con el fin de identificar soluciones de venta cruzada y desarrollar el segmento de Revestimientos de pisos con todas las soluciones que nuestros Target Markets ofrecen. Esto permitirá el crecimiento a largo plazo de Sika y reforzará la posición de la compañía en el mercado de Distribución.



STEPHANE HAUTSCH,
GERENTE DE CATEGORIA
REVESTIMIENTOS DE
PISOS - DISTRIBUCIÓN
CORPORATIVA

"Con el fin de desarrollar la categoría de Revestimiento de Pisos, investigamos la ruta al mercado de los materiales de colocación de baldosas, incluyendo las soluciones de impermeabilización y autonivelación de la base en tres países no Parex de América Latina - Colombia, Ecuador y Perú.

Concluimos que nuestros principales competidores locales no son tan activos dentro del segmento de comercializadores de revestimientos de pisos (15-25% del mercado). Por lo tanto, con nuestros equipos locales, construimos un concepto para la categoría de Revestimiento de Pisos dedicado a las tiendas de baldosas cerámicas, combinando productos específicos y soluciones para su decoración. Tomamos lo mejor de cada equipo de Sika y Parex para hacer esto posible!"

CONSTRUYENDO CONFIANZA PARA UNA INTEGRACIÓN EXITOSA

Catherine Mathieu, Head de Recursos Humanos en Parex, revela como empleados de Parex y Sika contribuyeron a una integración exitosa.

¿CÓMO DESCRIBIRÍA LAS PRINCIPALES SIMILITUDES Y DIFERENCIAS CULTURALES ENTRE PAREX Y SIKA?

Tanto Parex como Sika compartían la misma pasión por nuestros negocios, un fuerte compromiso con el servicio al cliente y el deseo de innovar. Nuestros empleados también compartían un fuerte compromiso con la empresa en la que muchos de nosotros crecimos y nos desarrollamos.

Antes de la adquisición, la cultura oral de Parex todavía era muy fuerte en comparación con el uso de formas escritas, debido a su historia y tamaño. La estructura corporativa era muy esbelta, coordinando los procesos clave basados en la red de trabajo de las personas. Había un vínculo directo entre la corporación y un número mucho menor de países que en Sika. Con la integración en Sika, hemos experimentado una fuerte organización y apoyo regional.

Ahora tenemos varios puntos de contacto, cuando antes sólo había uno, lo que cambia la dinámica del proceso de toma de decisiones. Al mismo tiempo, proporciona más apoyo y herramientas.

Otro punto que tenemos en común es la "Confianza". El lema de Parex era "Construir juntos la experiencia", mientras que el de Sika es "Construir la confianza". Estos eslóganes subrayan que todos estamos comprometidos con la construcción de relaciones duraderas con nuestros clientes.

DURANTE EL PROCESO DE INTEGRACIÓN, ¿QUÉ SE HIZO PARA ASEGURAR LA INTEGRACIÓN CULTURAL DE LOS EMPLEADOS DE PAREX EN LAS ENTIDADES DE SIKA?

La integración se planificó y organizó sobre la base de los principios de desarrollo empresarial, venta cruzada, comprar-mejor y gastar-mejor, lo que fue una forma positiva, eficiente y pragmática de empezar a trabajar juntos. Por supuesto, se ajustó al tamaño del negocio en los países y a su entorno.

Dedicamos tiempo a explicar los cinco valores y principios de Sika y la política de cumplimiento, que son una parte importante del Grupo Sika, a todos los empleados de Parex, a través de seminarios en línea o presentaciones presenciales.



Catherine Mathieu

El nombramiento de varios gerentes de Parex en funciones clave de Sika, tanto en el corporativo como a nivel local, también fue clave y contribuye a la integración. Algunos gerentes fueron invitados a programas de capacitación grupal, que son muy importantes para comprender la cultura del Grupo y crear oportunidades de red de trabajo para los empleados.

¿QUÉ ES LO SIGUIENTE EN TÉRMINOS DE INTEGRACIÓN CULTURAL?

A pesar de la actual crisis sanitaria mundial, seguimos experimentando un fuerte compromiso por parte de los equipos que están compartiendo las mejores prácticas y ampliando su red de trabajo.

Estamos estableciendo objetivos cuantitativos y cualitativos comunes para aumentar el sentido de corresponsabilidad. Y, por último, estamos construyendo los cimientos de una historia común, consistente en éxitos mutuos y desarrollo de mercados comunes, como el negocio de las fachadas, para asegurar que todos sientan que pertenecen al Grupo Sika.



Patrocinio de un torneo de fútbol local organizado por Easy, un distribuidor principal de DIY, al que asistieron sus contratistas y usuarios finales

SIKA CHILE: DOS ENTIDADES CONFORMAN UNA COMPAÑÍA

Daniel Monteiro, Gerente General de Sika Chile y Sergio Wertheim, Gerente de integración, revelan sus logros en la integración durante el último año.

COMPARTAN ALGUNOS ANTECEDENTES DE LAS DOS COMPAÑÍAS

Sika Chile tenía dos plantas y cuatro oficinas comerciales en todo el país con alrededor de 150 empleados, estaba activa en los siete mercados objetivo y producía el 75% de los productos localmente, principalmente aditivos, morteros técnicos, adhesivos y pisos epoxi, selladores y membranas líquidas aplicadas. La planta principal y la sede central se encuentran en Santiago, otra planta y oficinas en Antofagasta, y otras oficinas en Concepción y Puerto Montt.

Parex Chile tenía tres plantas y oficinas en todo el país con alrededor de 140 empleados, activos principalmente en el

mercado de morteros y adhesivos para cerámicas (ahora Target Market Building Finishing) con el 95% de los productos fabricados localmente. La planta principal y la sede estaban en Santiago, con plantas en Arica y Los Ángeles.

Como pueden ver, aunque las dos compañías eran similares en tamaño, estaban operando en diferentes mercados. Gracias a la adquisición, el 60% de las ventas totales se logran ahora a través del canal de distribución y desde nuestras instalaciones se atiende a más de 1.500 clientes. Estamos construyendo una compañía fuerte y haciendo uso de las buenas prácticas de Sika y Parex.

¿QUÉ HAN CONSEGUIDO EN UN AÑO?

Empezamos el proceso de integración poco después del cierre, y para septiembre de 2019, la futura organización estaba definida.

Esta organización se puso en marcha en enero de 2020 con un objetivo en mente: que la gente trabaje junta. I+D, Ventas, Marketing, Recursos Humanos, Operaciones y partes del equipo de Finanzas han estado trabajando juntos desde entonces.

Además, se identificaron oportunidades de venta cruzada y ambos equipos de ventas están trabajando continuamente en contactar nuevos clientes y vender nuevos productos. La línea de productos SikaCeram, nuestra marca de adhesivos para cerámicas fue enriquecida con nuevos productos, como los grouts para juntas de baldosas, para ayudar a Sika a competir en este segmento con el actual líder del mercado. Como una extensión de esta iniciativa de venta cruzada, Sika Chile está empezando a exportar estos productos a países de América Latina que no están produciendo las líneas completas y donde no existían las compañías Parex.

En términos de operaciones, la primera iniciativa fue mover la producción de mortero desde la planta de San Joaquín hasta Lampa, que tiene una mayor eficiencia y una mayor capacidad de producción.

Además, consolidamos las operaciones en la Zona Norte cerrando la planta de Arica y trasladando la producción a Antofagasta, sede de la industria minera en Chile.

Ambas iniciativas concluyeron a finales de 2019.

También estamos simplificando nuestro actual portafolio de marcas de Parex para definir las marcas que continuarán, pasando de seis marcas de Parex a tres. Manteniendo las marcas fuertes, permaneceremos fácilmente identificables para el cliente.

En cuanto a la administración, estamos trabajando duro para consolidar las dos empresas en una sola entidad legal incluyendo a Parex en el ERP de Sika. Este proceso está en curso, y esperamos terminar a finales del segundo trimestre de 2020. Esta integración del ERP fortalecerá el espíritu de "una compañía" que opera bajo un solo sistema.



Entrenamiento para clientes Sika en la planta de Parex.

40
NUEVOS
DISTRIBUIDORES
DESDE LA
ADQUISICIÓN

¿CUÁLES SON SUS FACTORES CLAVE PARA UNA INTEGRACIÓN EXITOSA??

La integración se trata de personas y procesos, y es importante entender el mercado con el fin de tomar las decisiones correctas. Consideramos los siguientes como los factores clave del éxito de esta integración:

- Las personas dentro de ambas compañías son de mente abierta, reconociendo y aplicando las mejores prácticas, en lugar de intentar aplicar su forma habitual de hacer las cosas
- La mayoría de los empleados entendieron que la integración era una oportunidad de crecimiento profesional
- Definimos un Gerente Senior que fue reconocido y aceptado como Gerente de Integración por ambas compañías y quien coordinó el proceso de integración
- Pudimos definir los planes de acción correctos y asignar recursos para hacerlos posibles
- Establecimos objetivos comunes y empezamos a trabajar juntos para lograrlos

¿CUÁLES SON LOS SIGUIENTES PASOS?

Hasta finales de mayo, estaremos trabajando en la consolidación de nuestro Centro de Distribución en Santiago, moviéndose desde cuatro lugares diferentes alrededor de la ciudad a sólo uno en Lampa, situado cerca de la planta.

A principios de julio, ambas empresas se integrarán en un ERP, y la consolidación en una sola entidad jurídica se completará en un plazo de 30 días.

La consolidación de las operaciones en la Zona Sur, donde tenemos el objetivo de aumentar la producción de mortero y empezar la producción de aditivos, está prevista para 2021, con nuevas instalaciones en Concepción.

Y finalmente, nuestro próximo paso es ser una empresa Sika, con dos raíces fuertes - la herencia de Sika y la herencia de Parex.

INTEGRACIÓN DE LAS MARCAS PAREX



Reveal, una marca fuerte en Argentina en el negocio de pinturas, especializada en acabados texturizados.

Con la adquisición de Parex, se añadieron 38 marcas al portafolio de Sika y su integración interna ya ha comenzado. En los próximos cinco años, la mayoría de las marcas y productos de Parex se integrarán a la gama de productos de Sika. El siguiente paso es planear y asegurar una transición sin problemas "en la góndola".

Sika identificó marcas que son fuertes en el negocio de la distribución y, por lo tanto, seguirá un viaje de transición -llevando paso a paso, su marca en el empaque, el marketing y la comunicación hacia la integración. Esto asegura una comunicación clara (visual) con el cliente y una transferencia fluida del valor de la marca a Sika.

El nuevo proceso de integración, así como el enfoque de transición de marca, se aplicará también a la integración de otras empresas adquiridas.

Para la mayoría de las marcas que seguirán una fase de transición de marca, ya se ha iniciado el desarrollo e implementación de actividades de empaques, marketing y comunicación, y las restantes están en la fase de planeación.

22
MARCAS ESTARÁN
COMPLETAMENTE
INTEGRADAS EN 3 A 5 AÑOS

9
MARCAS
COMPLETAMENTE
INTEGRADAS EN
2020

38
MARCAS
EN TOTAL

11
FUERTES MARCAS DE
DISTRIBUCIÓN EN TRANSICIÓN
DE MARCA

EJEMPLOS DE MARCAS CON TRANSICIÓN DE MARCA

Reveal en Argentina se vende principalmente en tiendas de pintura, apuntando a un nuevo tipo de usuario final para Sika: los propietarios de viviendas. Para este segmento, Sika es percibida como una marca con orientación técnica, mientras que Reveal tiene una imagen de marca más emocional. La combinación de Reveal y Sika permitirá a las dos marcas beneficiarse mutuamente de sus fortalezas y de los activos de marca más importantes.



Reveal, una fuerte marca en Argentina en el negocio de pinturas, especializada en acabados texturizados.

PortoKoll, en Brasil, tiene una mayor cuota de mercado que Sika en el mercado de los adhesivos cerámicos. El paso a una fase de transición de marca permitirá que el mercado se acostumbre a la marca Sika, que apoyará el desarrollo de la línea de productos de adhesivos para baldosas Sika-Ceram®, ya que Sika planea fortalecer esta marca de producto en Brasil y en toda la región.



Siguientes ejemplos de empaques de la primera fase de transición en la integración a Sika de PortoKoll (Brasil) y Seifert (Bélgica).

Seifert tiene una alta cuota de mercado en el negocio de las fachadas en su mercado doméstico en Bélgica, un mercado en el que Sika no ha estado presente hasta ahora. También en este caso, las dos marcas se beneficiarán mutuamente: Sika tendrá acceso a nuevos clientes y Seifert hará que sus productos se distribuyan a través de la red de Sika, donde antes no se vendía Seifert.

LLEVAR LA INSTALACIÓN DE CERÁMICAS A OTRO NIVEL

Como uno de los principales fabricantes de materiales de colocación de cerámicas, Sika ha puesto en marcha varias iniciativas dedicadas a los instaladores de cerámicas. En muchos países, la capacitación se organiza de forma regular para compartir la orientación técnica, para enseñar el último producto y para mejorar la experiencia y las habilidades del instalador.

Además, Sika está expandiendo y desplegando el concepto de Parex del llamado "concurso del colocador de cerámicas" a otros países. El año pasado, la final del primer concurso internacional de colocadores fue organizado por Davco China y se celebró en Guangzhou, reuniendo a los ganadores de los concursos regionales de China junto con los mejores instaladores nacionales seleccionados de otros cinco países participantes - Francia, Australia, Argentina, Marruecos y Paraguay.

Durante el evento final en Guangzhou, a los campeones de la colocación se les pidió que ejecutaran un proyecto técnico

en un plazo limitado de tiempo, que luego fue evaluada por un jurado. Fue una gran oportunidad para todos los participantes y una experiencia que no lo olvidarán; no sólo por los premios y el reconocimiento que recibieron (entrevistas de televisión y más de 100.000 visitantes que observaban la competencia en un gran centro comercial), sino también por la maravillosa oportunidad de viajar y el intercambio con colegas de otros países.

En Sika valoramos a los colocadores y nos proponemos promover su talento y experiencia, sabiendo que un proyecto exitoso es una combinación de un buen producto y un hábil aplicador. La huella de la distribución de Sika dentro de nuestros 100 países, combinado con la experiencia y conocimientos de Parex con sus cerca de 100.000 colocadores capacitados en todo el mundo cada año, está apoyando y conduciendo los esfuerzos para llevar las habilidades de los instaladores de cerámicos al siguiente nivel.



Concurso de colocación, realizado en Sidney, Australia en septiembre de 2019.

100,000
COLOCADORES
CAPACITADOS EN
EL MUNDO CADA
AÑO



Concurso internacional de instalación de cerámicos en Guangzhou, China, en noviembre de 2019.

14 MILLONES+
VISTAS EN REDES SOCIALES
DEL VIDEO DEL CONCURSO
DE INSTALADORES DEL
AÑO PASADO



La nueva fragua/pastina epóxica - fácil aplicación para un excelente resultado decorativo

FRAGUA/PASTINA EPÓXICA EN CARTUCHO

En un nuevo producto, Sika fomenta la innovación para ayudar a que el trabajo de los instaladores sea más fácil y eficiente.

Tradicionalmente, las fraguas o pastinas epóxicas son conocidas por su desempeño técnico, pero limpiar los residuos restantes que quedan después de la aplicación es a menudo difícil. Con la experiencia de Parex Sika ha lanzado el SikaCeram®-850 Design.

Gracias a su práctico envase de cartucho de dos componentes, puede aplicarse como un sellador, lo que también resulta en menos residuos en comparación con la aplicación estándar con un flotador de grout. Como otras fraguas/pastinas epóxicas, el SikaCeram®-850 Design ofrece una excelente resistencia a las manchas, a los productos químicos y a la humedad. Además, SikaCeram®-850 Design viene con un kit de limpieza especial para proporcionar un acabado perfecto y limpio a los azulejos.

El despliegue del SikaCeram®-850 Design ya ha comenzado en el Sureste Asiático y en América Latina, con empaques y herramientas de marketing hechas a la medida.





Apertura inicial de la Tienda Dorada, febrero 2020

TIENDA DORADA SIKA, SINGAPUR

Gracias a Parex, Sika Singapur se ha unido a su antiguo cliente, Aik Chin Hin (ACH), para lanzar la primera Tienda Dorada Sika en Singapur.

Inaugurada oficialmente el 19 de febrero de 2020, la Tienda Dorada Sika cuenta con una amplia gama de productos Sika, cuidadosamente seleccionados para satisfacer la demanda del sector de la distribución local.

6 NUEVOS PRODUCTOS YA LANZADOS EN SINGAPUR

La Tienda Dorada Sika, situada en la parte central de Singapur en una concurrida zona industrial, toma la clásica experiencia interactiva y la amplía con la exposición de diversos productos en la tienda. Esto permite a los clientes que acuden a ella visualizar y comprender fácilmente las aplicaciones y la utilización de cada producto, lo que les permite seleccionar el producto Sika correcto para sus necesidades.

Para asegurar el éxito de la Tienda Dorada Sika, se imparten regularmente sesiones de formación sobre el producto y de aplicación práctica al personal de ACH para que puedan responder a cualquier consulta de los clientes y proporcionar un buen servicio pre y post venta.

ACH mantiene un gran equipo de personal de ventas de interior y exterior para promover los productos Sika a su amplia red de clientes de la ferretería.

La marca Sika se extenderá a las cinco sucursales de la red de tiendas de ACH y a las cinco tiendas Davco Red Flag, lo que aumentará el conocimiento de la marca Sika en el sector de la distribución, a la vez que promoverá y desarrollará la gama de productos Sika en el mercado local.

COMPRAS GANA

Marcos Vázquez, Head de Procurement de Sika, revela cómo el gran trabajo en equipo ha asegurado amplias sinergias en compras.

Las primeras semanas después del cierre de la adquisición fueron muy intensas para el equipo de Compras. Compras fue el área principal para las victorias rápidas y el tiempo era esencial para empezar a generar los primeros ahorros después de la adquisición. Nuestra prioridad principal era empezar a trabajar junto con el equipo de compras de Parex de manera coordinada en la realización del plan de sinergias, que incluía la verificación de los datos de gastos, la elaboración de planes de acción para armonizar nuestras materias primas, y la preparación de las negociaciones con todos los proveedores clave.

El primer día, combinamos rápidamente los equipos globales, regionales y locales de compras de Sika y Parex, y comenzamos a trabajar en estos planes para cada país y proveedor.

En un plazo muy corto, fuimos capaces de desarrollar una gran atmósfera de equipo, con unos miembros de equipo muy experimentados y profesionales compartiendo su experiencia y las mejores prácticas y estando plenamente comprometidos con el logro de nuestros ambiciosos objetivos de sinergias en compras.

Gracias a este gran trabajo en equipo, estamos orgullosos de anunciar que hemos hecho importantes reducciones de precios que resultarán en ahorros de más de 14 millones de francos suizos anuales. Además, hemos completado la integración de equipos de Compras en todos los países, y seguimos trabajando en iniciativas de ahorro adicionales que generen más valor además de lo que hemos logrado durante nuestro viaje de integración de 12 meses.



Marcos Vazquez

PUNTOS DESTACADOS DE LA NEGOCIACIÓN

EMPAQUES

Se aprovecharon las reducciones de precios de los proveedores corporativos para lograr mejores precios para los proveedores locales de bolsas de papel. Parex y Sika locales y los equipos de compras regionales negociaron mejores condiciones con los proveedores locales para un consumo anual total de aproximadamente 50 millones de piezas. Las nuevas condiciones son válidas desde octubre de 2019.

APROVECHAR LA ESTRUCTURA CORPORATIVA, REGIONAL Y LOCAL

AHORROS TOTALES ANUALES DE 500.000 FRANCOS SUIZOS



MATERIAS PRIMAS

El cemento aluminoso fue renegociado para todo el grupo Sika. El consumo mundial se ha aprovechado para lograr reducciones significativas de los precios en todas las regiones. El director del Grupo Mundial de Materiales de Sika renegóció los volúmenes combinados de Sika-Parex con el apoyo de los equipos de compras locales. Los volúmenes más altos y el potencial de crecimiento común permitieron obtener mejores precios. Los precios recientemente acordados han sido efectivos desde octubre de 2019.

APROVECHAR EL VOLUMEN Y EL POTENCIAL COMBINADOS PARA CRECER

AHORROS TOTALES ANUALES DE 250.000 FRANCOS SUIZOS

El humo de sílice ha sido renegociado en EMEA. Los volúmenes de Sika y Parex se utilizaron para lograr mejores condiciones, incluyendo en los países no Parex. Se han implementado nuevos precios desde Marzo de 2020.

APROVECHAR LOS VOLÚMENES PARA LOGRAR AHORROS EN MATERIALES B DE PAREX

AHORROS TOTALES ANUALES DE 150.000 FRANCOS SUIZOS





PARNATUR®, el primer mortero de aislamiento térmico y acústico "fácil de rociar" a base de cáñamo

APOYANDO JUNTOS LA CONSTRUCCIÓN SOSTENIBLE

La sostenibilidad ha sido durante mucho tiempo parte de la identidad de Sika. Con la integración de Parex, la compañía ha sido capaz de aumentar aún más su fuerza estratégica.

La sostenibilidad ha sido un valor clave y un elemento central de la dirección corporativa de la empresa Sika durante muchos años. A través de la innovación, tanto los equipos de Parex como los de Sika han estado contribuyendo a la construcción sostenible y al fortalecimiento del rol de la sostenibilidad en el desarrollo de nuevos productos que cumplan las demandas de los clientes, mientras que al mismo tiempo se reduce el impacto en el medio ambiente. Desde mediados de 2019, las iniciativas de sostenibilidad se han integrado en el marco de Sika.

Estas iniciativas se han fusionado en la estrategia general de sostenibilidad, la formulación de productos, el compromiso social, la salud y la seguridad en el trabajo, así como en el manejo de los recursos en las instalaciones de producción.

ENFOQUE ESTRATÉGICO EN EL COMPORTAMIENTO CLIMÁTICO

La transición a una economía de bajo carbono ha llevado a un aumento del enfoque estratégico en el comportamiento climático y en el desarrollo de nuevas tecnologías y prácticas operacionales.

La estrategia de sostenibilidad de Sika "Más valor - Menos impacto" incluye el objetivo primordial de reducir las emisiones de CO₂ por tonelada vendida en un 12,0% hasta 2023, lo que está en línea con los objetivos de reducir el consumo de energía y agua, reducir los residuos y aumentar la tasa de energía renovable. Durante la integración, el programa de Responsabilidad Social Corporativa de Parex (CSR) "Construir de forma responsable", con sus contribuciones al desarrollo sostenible, ha sido revisado y fusionado con la Estrategia de Sostenibilidad de Sika. Las iniciativas conjuntas están orientadas a mejorar la sostenibilidad y la durabilidad de los productos y optimizar la gestión de los recursos para reducir la huella ambiental tanto para Sika como para sus clientes.

Sika se centra en ocho de los diecisiete Objetivos de la ONU para el desarrollo sostenible (SDG de la ONU). Estos ocho objetivos están alineados con la Estrategia de Sostenibilidad y soportados por las iniciativas que están impulsando la ejecución de la estrategia. El ONU SDG 13 "Acción por el clima", por ejemplo, está apoyado por el aumento del uso de energía renovable, la reducción de las emisiones de CO₂, y el desarrollo de productos con un impacto positivo en la huella de carbono de los clientes.

NUEVAS SOLUCIONES PARA APOYAR LA CONSTRUCCIÓN SOSTENIBLE

En la esfera de las soluciones sostenibles, los proyectos que incluyen el uso de materias primas recicladas o de origen biológico es priorizado.

Nuevas soluciones como el PARNATUR®, el primer mortero "fácil de rociar" a base de cáñamo para el aislamiento térmico y acústico, contribuye a reducir el consumo de energía promoviendo el uso de agregados de origen biológico en la construcción. El hormigón de cáñamo es una solución natural, ya que tiene un alto coeficiente de almacenamiento de CO₂ y es totalmente reciclable. Además, el Centro Tecnológico Global de Sika para sistemas cementosos, un antiguo Centro de Investigación y Desarrollo de Parex, situado cerca de Lyon, Francia, está trabajando ahora en aglutinantes y arenas alternativas que son subproductos de la fabricación industrial. El equipo está desarrollando formulaciones de productos para, por ejemplo, reutilizar y valorar las colas de producción, o los finos de colectores de polvo de las plantas de mortero. Las materias primas alternativas no sólo se utilizan para mejorar el rendimiento de sostenibilidad de un producto, sino que pueden aportar funcionalidades adicionales como la resistencia a la abrasión.

COMPROMETIDOS CON EL AMBIENTE, LA SALUD Y LA SEGURIDAD, Y LA COMUNIDAD

Actualmente se están aplicando varias medidas para reducir el consumo de energía en todos los centros de producción de Sika, como medidas sistemáticas de consumo, optimización del abastecimiento de energía, y la mejora de los procesos. Además de la reducción de energía, residuos, y agua, la Estrategia de Sostenibilidad 2023 también se centra en la salud y la seguridad en el trabajo y Sika ha adoptado con éxito la plantilla de "seguridad en línea" de Parex.

Al compartir información sobre las causas de fondo y las medidas de prevención, se amplía la base de conocimiento y se mejora la capacidad de evitar los accidentes.

La iniciativa de Parex, en asociación con "PUR Projet", una empresa social francesa experta en operar proyectos comunitarios de agrícola forestal, reforestación y conservación, se establecerá en determinados países. Los objetivos son la mitigación de los impactos del cambio climático, la preservación del agua, y el apoyo al desarrollo comunitario local.



Expertos en sostenibilidad de la compañía adquirida Parex están totalmente integrados en el equipo de sostenibilidad de Sika.

15%
REDUCCION DE USO DE ENERGÍA POR TONELADA VENDIDA PARA EL 2023

12%
REDUCCIÓN DE EMISIONES DE CO₂ POR TONELADA VENDIDA PARA EL 2023



PARNATUR® está diseñado para reducir el uso del cemento en construcción y reducir las emisiones de CO₂

LA EMOCIÓN DEL CLIENTE EN LAS FILIPINAS

Christophe Lejeune, anterior Gerente General de Parex Davco y nuevo Gerente General de Sika Filipinas, revela el entusiasmo de los clientes por la ampliación de la gama de productos.

¿CUÁLES SON LOS MAYORES HITOS DE INTEGRACIÓN QUE HA ALCANZADO SIKA FILIPINAS HASTA AHORA?

Una de las principales prioridades durante el proceso de integración fue cómo gestionar la integración de las personas dentro de ambas organizaciones de la mejor manera posible. Las empresas contaban con buenos equipos y uno de los retos era definir la mejor estructura en la que ambos se complementaran y aprovecharan las fortalezas del otro para servir mejor al mercado y a nuestros clientes. Un punto positivo fue que las culturas eran similares, y esto ayudó durante el proceso de integración.

Al observar a nuestros respectivos clientes, pudimos ver que se utilizaban dos modelos de negocio: un modelo de distribución y un modelo de venta directa. Ahora estamos desarrollando cada uno de los modelos basados en el comportamiento del mercado, concentrándonos en el que nos permite continuar sirviendo a los clientes existentes mientras desarrollamos nuevos.

En cuanto a nuestra oferta de productos, ambas compañías estaban atendiendo diferentes segmentos con sólo unos pocos productos competidores, y cada marca tenía una buena posición en cada mercado objetivo. Se llevó a cabo un ejercicio liderado por el corporativo y con el apoyo del equipo regional, y pudimos elaborar un mapa sólido de cada mercado objetivo para desarrollar el mejor posicionamiento de cada marca. Esto nos permitió ofrecer una gama más amplia de productos en todos los segmentos y logramos una posición más amplia en comparación con la competencia.

En cuanto a las operaciones, ahora estamos operando dos sitios en diferentes lugares y están totalmente integrados para servir a los clientes de manera más eficiente, con cada sitio centrado en una gama de productos identificados.



Christophe Lejeune y su equipo

¿DÓNDE VE LOS BENEFICIOS MÁS SIGNIFICATIVOS DE LA INTEGRACIÓN PARA LOS EMPLEADOS DE DAVCO?

En primer lugar, debo decir que la integración se llevó a cabo de manera muy profesional y los empleados de Davco quedaron impresionados por la calidad del trabajo y el espíritu de colaboración que experimentaron durante el proceso.

Podemos ver una organización con una estructura mejorada y roles bien definidos. Las políticas están mejor definidas, lo que proporciona mejores directrices y claridad a las actividades de todos.

Sika ha desarrollado una serie de grandes herramientas como SikaWorld, que da acceso a la experiencia técnica global y a una gran cantidad de información. Las mejores prácticas de cada mercado objetivo y las tecnologías se comparten en todas las funciones. Los módulos de entrenamiento están disponibles para satisfacer las necesidades de cada empleado.

AMBAS COMPAÑÍAS TIENEN UNA SÓLIDA REPUTACIÓN EN FILIPINAS. ¿CÓMO REACCIONÓ EL MERCADO A LA ADQUISICIÓN?

Hasta el momento, el mercado está respondiendo muy bien, ya que las líneas de productos son complementarias y ahora podemos ofrecer a nuestros clientes una gama completa de productos que satisfacen todas sus necesidades y requerimientos, desde el inicio de un proyecto hasta su finalización.

Los clientes están entusiasmados por tener acceso a una gama más amplia de soluciones de construcción en una sola tienda. Podemos ver a los clientes haciendo pedidos a través de todas las líneas de productos. De hecho, también lo ven como una oportunidad para expandir sus actividades comerciales.

5
COMPAÑÍAS YA
TOTALMENTE
FUSIONADAS EN
ASIA/PACIFICO



Equipos de Sika y Parex de Argentina y Brasil trabajando juntos en ExpoRevestir, la mayor feria en Brasil para Arquitectos y contratistas.

LOGROS Y PRÓXIMOS PASOS

Mientras celebramos un año del cierre de la integración de Parex y reflexionamos sobre nuestros logros, seguimos buscando la realización de las sinergias esperadas.

Este año que pasó ha sido muy ocupado. En China, por ejemplo, se ha abierto un número impresionante de nuevos puntos de venta y tiendas. Todos los empleados, tanto de Parex como de Sika, han tenido que aprender nuevos mercados, nuevos productos y nuevos procesos, y al mismo tiempo establecer relaciones con nuevos compañeros de trabajo y, a veces, trasladarse.

Por supuesto, no siempre ha sido una integración fácil, y con más de 500 iniciativas para implementar hubo desafíos que superar en el camino. Pero con comunicación, mentes abiertas y persistencia, todos los empleados fueron capaces de superar estos retos y construir los cimientos de una colaboración exitosa.

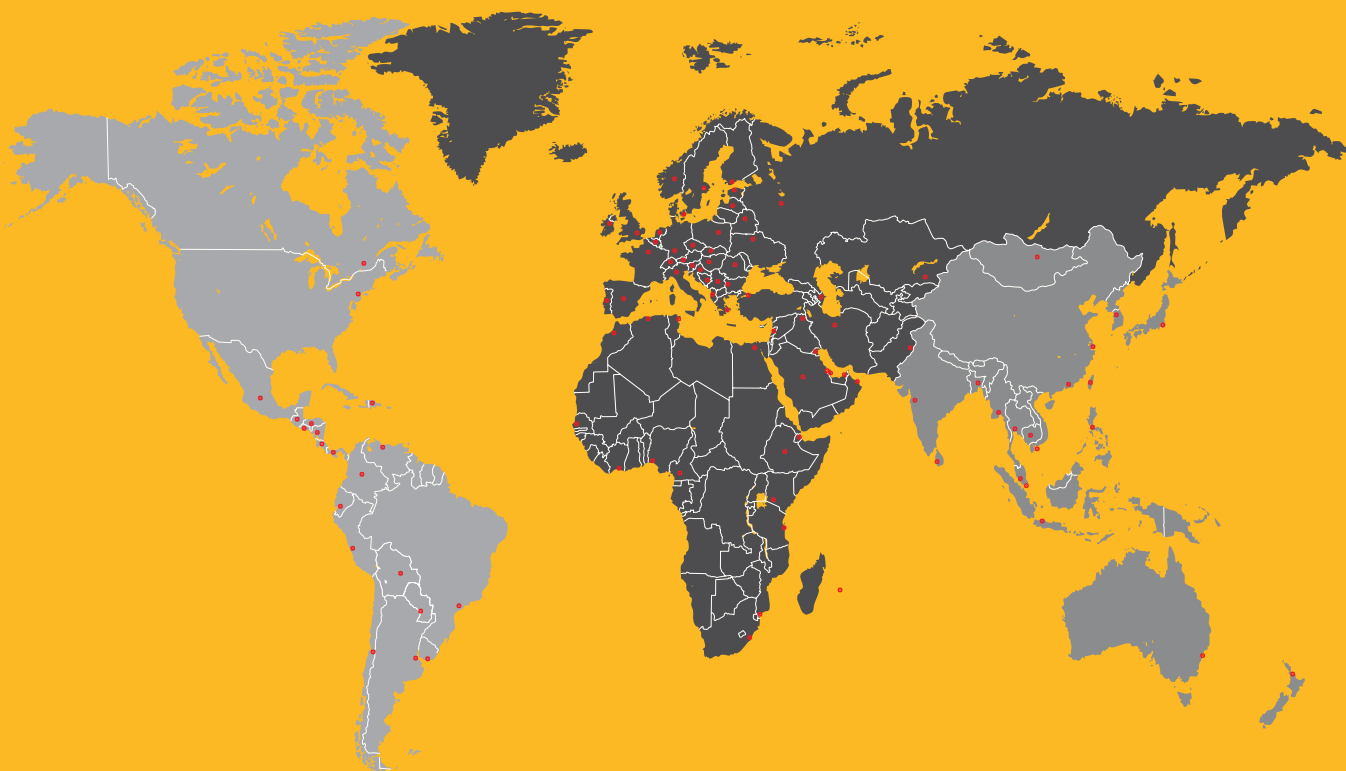
Ahora estamos construyendo el futuro crecimiento del Grupo Sika. Aún queda mucho trabajo por hacer, con empresas que

deben fusionarse legalmente, quince sistemas ERP y más de treinta marcas aún por integrar. Los equipos de ventas aprovecharán las sinergias de venta cruzada, mientras que el back office reforzará las operaciones, gastará mejor, comprará mejor y se centrará en las sinergias de SG&A.

Estamos seguros de que superaremos el reto de la actual crisis sanitaria como una empresa más fuerte, continuando con nuestra excelente colaboración.

100 MILLIONES
DE FRANCO SUIZOS
ESPERADOS EN
SINERGIAS PARA
EL 2020

INTEGRACIÓN EXITOSA EN CURSO EN
LOS 23 PAÍSES - MUCHAS NUEVAS
OPORTUNIDADES HAN SIDO IDENTIFICADAS
PARA HACER CRECER NUESTRO NEGOCIO



DESPLEGAR LOS MODELOS GANADORES Y
LAS HISTORIAS DE ÉXITO A MÁS PAÍSES SIKA
- JUNTOS SOMOS ¡MÁS FUERTES!

SIKA AG
Zugerstrasse 50
6341 Baar
Switzerland

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

BUILDING TRUST

