

INTEGRACIÓN RÁPIDA Y EXITOSA DE PAREX UN AÑO DESPUÉS DE LA FIRMA



SINERGIAS TOTALES

Más de 100
millones de CHF
identificados

RÁPIDA INTE- GRACIÓN ORGA- NIZACIONAL

Más de 20 países
en estructuras de
gestión plenamente
integradas

COMPRAS

Ahorro estimado
de 12 millones de
CHF

VENTAS CRUZADAS

230 millones de
CHF de ingresos
en más de 100
proyectos

BUILDING TRUST



2019:

23%

23% DE EMPLEADOS ADICIONALES DENTRO DE LA PLANTILLA DE SIKA

CHF 1.3 BILLIONES DE VENTAS DE PAREX

CHF 100 MILLIONES DE SINERGIAS ESPERADAS

23

PAÍSES SE INTEGRARÁN EN LA ESTRUCTURA LOCAL Y REGIONAL

2,100+

TIENDAS DAVCO EXCLUSIVAS QUE VENDEN PRODUCTOS SIKA EN CHINA

OBJETIVOS 2020:

15

EMPRESAS QUE SE FUSIONARÁN LEGALMENTE

CHF 30+ MILLIONES DE EBIT ADICIONALES

9 DE 38

MARCAS DE PAREX SE INTEGRARÁN RÁPIDAMENTE EN SIKA

100+

INICIATIVAS PARA EJECUTAR MEJOR EL GASTO

FOTO CARÁTULA: Fiesta de cierre de Sika y Parex Brasil en la sede de Sika Brasil en Osasco.



QUERIDOS AMIGOS

El 8 de enero de 2019, hace exactamente un año, anunciamos la firma de la adquisición de Parex. Desde entonces, hemos seguido adelante con la integración de Parex. Ya se han establecido estructuras de gestión totalmente integradas en 20 de los 23 países en los que Parex está presente. Las actividades conjuntas de negocios y adquisiciones aseguran que el potencial de sinergia se aproveche al máximo y las sinergias previstas de 80 a 100 millones de CHF se situarán en el rango superior del ancho de banda. Sólo a través de la venta cruzada, hemos identificado 230 millones de CHF en ventas con más de 100 proyectos. Gracias a Parex, Sika tiene acceso a un mercado de distribución multimillonario en China. Actualmente, las soluciones Sika se venden en más de 2.000 tiendas Davco con un exitoso concepto "shop-in-shop".

Estamos encantados de ver todos los movimientos de integración en todo el mundo. En los siete boletines anteriores de integración de Parex, compartimos muchos grandes ejemplos que destacan el extraordinario esfuerzo realizado por todos los países para garantizar que la experiencia, el conocimiento, las competencias y las sinergias sean totalmente optimizados. Felicitamos a los países por los excelentes progresos realizados hasta la fecha, ¡y mantengamos el impulso durante todo el año 2020!

« Es un verdadero placer trabajar con todos los equipos del mundo para la integración de Parex. La similitud de culturas, los objetivos comunes y la apertura de ambas partes para aprender unos de otros es la base de este exitoso proyecto. Es inspirador ver todo el progreso que se ha hecho en este primer año, y estamos esperando el año que viene. »

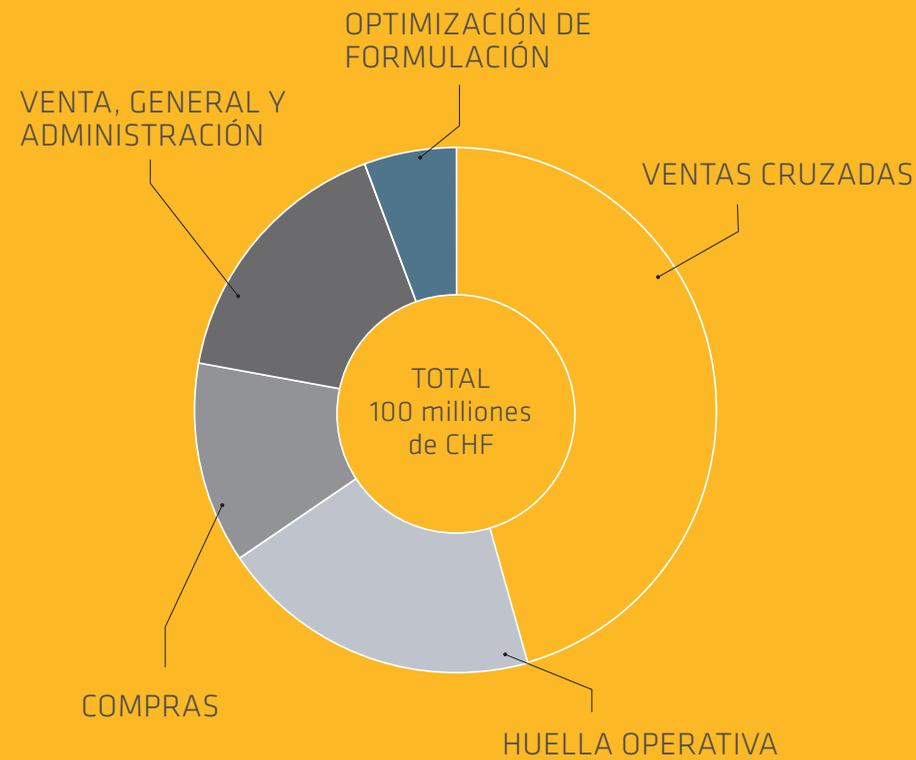
PHILIPPE JOST
Head Construction

PAUL SCHULER
CEO

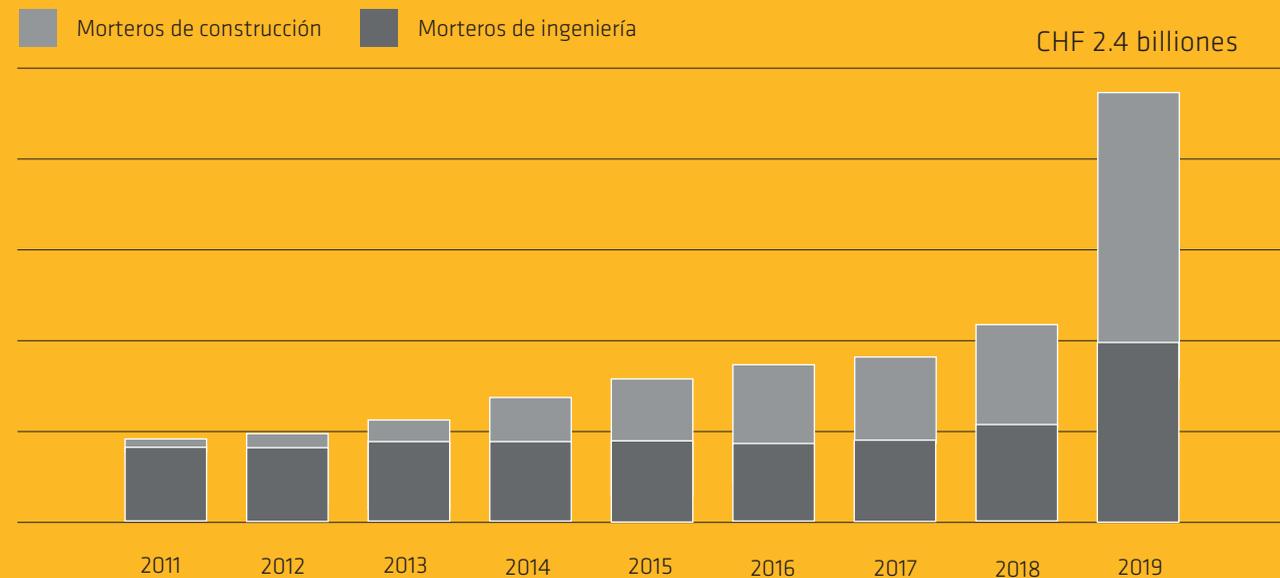
CONTENIDO

SINERGIAS Y PENETRACIÓN DE MERCADO	4	EQUIPO IMO	10
PRIMERAS ACTIVIDADES CONJUNTAS CLAVE	5	MARCA	12
POTENCIAL DE CRECIMIENTO DE CHINA	6	ENCUESTA DE PULSO	16
SOLUCIONES CONJUNTAS INNOVADORAS DE I+D	8	PRÓXIMOS PASOS	17

SINERGIA POR PALANCA



DESARROLLO EN BUILDING FINISHING 2011 A 2019



PROMOCIÓN DE ACTIVIDADES CLAVES CONJUNTAS

AUSTRALIA

Los días 6 y 7 de septiembre, Sika y Davco organizaron la final del Concurso de instaladores Parex en Australia. Después de siete competencias regionales, los finalistas fueron invitados a competir en Sidney. El ganador fue enviado a China, donde se celebró la final internacional en noviembre. La completa gama de productos de Sika y Davco contribuyó a aumentar la eficiencia de los competidores. Fue una gran oportunidad para que los equipos conjuntos reforzaran su colaboración con los instaladores.

INTEGRACIÓN POR EQUIPOS

PROMOCIÓN CONJUNTA DE PRODUCTOS



SINGAPUR

Utilizando las tiendas Davco para aprovechar el reconocimiento de la marca Sika, Sika Singapur distribuye la gama completa de soluciones Sika y Davco dentro de sus canales de distribución. Ahora hay rincones Sika dentro de las tiendas Davco, que apoyan el crecimiento de los productos de Sellado & Pegado e Impermeabilización en todo el país.

OFERTA COMPLETA DE LA GAMA DE PRODUCTOS

FUSIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN



INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO EMEA

El pasado mes de octubre tuvo lugar en Verona, Italia, la reunión regional de especialistas en cemento de I+D de EMEA. Los equipos de Sika y Parex fueron invitados a intercambiar, discutir y compartir sus experiencias y conocimientos. Los temas principales fueron las evaluaciones de formulación, el benchmarking práctico de productos y los talleres de innovación. Una excelente forma de aprender unos de otros y de construir juntos el crecimiento para el futuro.

INTEGRACIÓN DE ORGANIZACIONES

INTERCAMBIO DE CONOCIMIENTO



CHILE

Dos miembros del equipo de marketing de Parex se incorporaron al equipo de marketing de Sika en septiembre de 2019. Gracias a esta colaboración, se ha diseñado un nuevo concepto para ferias que incluye las marcas más famosas de Parex en Chile: Cadina y Presec. Esto ha demostrado ser una gran oportunidad para aprovechar el reconocimiento de nuestras marcas, y para enviar una fuerte señal al mercado.

INTEGRACIÓN DE EQUIPOS

MARCAS COMUNES





ALTO CRECIMIENTO DE LA DISTRIBUCIÓN EN CHINA

TRAYECTORIA DE CRECIMIENTO EN CHINA

Cada año se construyen en China más de 25 millones de nuevos apartamentos y cientos de miles de edificios de apartamentos de gran altura. El país continúa desarrollándose a un ritmo vertiginoso, y el motor principal de esta tendencia es la urbanización. Para 2030, siete de cada diez habitantes chinos serán habitantes urbanos, y otros 150 millones de personas se habrán mudado a la ciudad en el interin.

BOOM DE NEGOCIOS DE ACABADO EN CONSTRUCCIÓN

Paralelamente a este aumento de la necesidad de nuevos alojamientos, la demanda de materiales de construcción utilizados en el acabado de los edificios también se dispara. China se diferencia del resto de los grandes mercados de la construcción del mundo de una manera muy particular: ya sea en Shanghai, Shenyang o Hangzhou, las empresas constructoras construyen bloques de apartamentos como construcciones de cascarón. La instalación de las cocinas, la instalación de los baños o la colocación de los pisos es la tarea del propietario de los apartamentos.

Para Sika, el mercado chino ofrece un enorme potencial, sobre todo en el negocio del mortero, que ha aumentado con la exitosa

integración de Parex. "Sika tiene una marca fuerte y un amplio espectro de productos, mientras que Parex dispone de la red de distribución y del acceso directo a los clientes en el comercio minorista", explica Olivier Chaudet, director de Building Finishing China. "Cuando se trata del acabado de edificios, Sika ofrece una amplia gama de productos, desde el mortero para fachadas, el pegamento para baldosas y los sistemas de impermeabilización hasta los selladores y adhesivos. Y con la adquisición de Parex, hemos adquirido de golpe una presencia en 1.200 ciudades, y así cubrimos alrededor de la mitad de todo el mercado".

AUMENTO DE LA PARTICIPACIÓN DE VENTAS EN TODO EL GRUPO

Sika quiere aumentar su participación de ventas no sólo en China, sino en todo el mundo. Para el año 2023, el grupo pretende aumentar a más del 40% la proporción de sus negocios realizados por distribución. De esta manera, Sika podrá aumentar su participación de mercado, sobre todo en los países en los que hasta ahora sus productos se vendían principalmente a través de proyectos, de contratistas generales y de planificadores.

La integración de Parex ha dado a Sika un enorme impulso en China. La empresa tiene ahora acceso a las 3.000 tien-

das exclusivas de Davco - la marca con la que Parex vende sus productos - y a otros 110.000 puntos de venta en todo el país. Un avance decisivo, ya que en China no son los grandes mercados de la construcción los que dominan el negocio. Para satisfacer sus necesidades, los maestros o instaladores locales suelen conducir sus camiones y furgonetas hasta una de las calles comerciales de la periferia urbana, donde numerosas tiendas compiten por su negocio. Y aquí, junto a los productos de Davco, Sika ofrece una selección de los mejores selladores y adhesivos. "Junto a los productos de mortero establecidos, los maestros o instaladores pueden encontrar todo lo necesario para instalar lavabos y bañeras de forma eficiente y fiable", señala Olivier Chaudet.

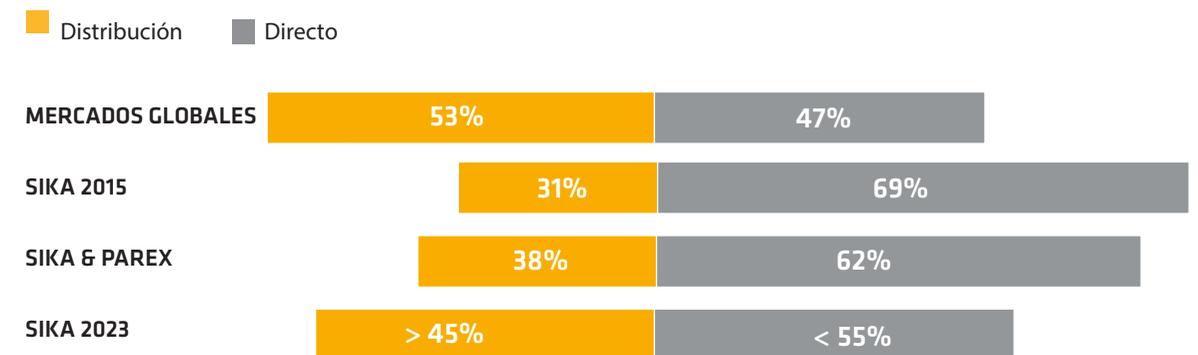
COMPETENCIA ANUAL DE INSTALADORES CERAMICOS

Para ayudar a los maestros o aplicadores a utilizar los productos de la mejor manera posible, Davco ofrece formación específica en sus tiendas. Cada año, más de 60.000 instaladores de toda China aprenden de esta manera las ventajas de la gama de productos de Davco.

El vínculo con los maestros se refuerza también en el concurso anual de instaladores cerámicos. Desde 2014 se celebran concursos, primero a nivel regional y luego nacional, para identificar a los mejores instaladores de China. En 2019, miles de profesionales participaron en 47 concursos regionales y más de 20 clasificaron para el concurso nacional.

En el primer año, la competencia se hizo internacional e incluyó no sólo a los mejores instaladores cerámicos de China, sino también de Paraguay, Argentina, Francia, Marruecos y Australia. El ganador y los finalistas fueron instaladores de China, seguidos de cerca por el campeón australiano.

DISTRIBUCIÓN GLOBAL: GRAN POTENCIAL DE CRECIMIENTO



Final Mundial Concurso de instaladores, Guangzhou, China





PARNATUR® el primer mortero "fácil de proyectar" a base de cáñamo para el aislamiento térmico y fónico

SOLUCIONES CONJUNTAS INNOVADORAS DE I+D

SINERGIAS PARA EL COSTO DE LA FORMULACIÓN Y EL RENDIMIENTO DEL PRODUCTO

Se han realizado esfuerzos significativos en la evaluación comparativa de pares de productos similares y en la comparación de formulaciones con el fin de optimizar el rendimiento de los productos y realizar ahorro de costos.

Las diferencias en los costos de formulación se derivan principalmente de:

- Conocimientos de formulación
- Materias primas alternativas
- Economías de escala (compras, producción)

"Ya se ha identificado un número impresionante de más de 100 iniciativas para lograr sinergias y optimización de los productos Parex y Sika utilizando nuestros amplios conocimientos y experiencia en formulación. Los resultados no solo están empezando a implementarse en los países donde Parex está presente, sino que también se están extendiendo

a otras entidades de Sika". Luz Granizo, Jefe de Tecnología Corporativa Sistemas de Cemento.

INNOVACIÓN PARA PRODUCTOS SOSTENIBLES

Durante el año 2019, Parex lanzó PARNATUR®, el primer mortero a base de cáñamo de aislamiento térmico y fónico "fácil de proyectar". Utiliza los agregados de cáñamo para conseguir sus prestaciones únicas y es una solución de mortero biológico protegido por patente para el confort interior y el aislamiento acústico y térmico.

"El lanzamiento de PARNATUR® es un excelente ejemplo de cómo estamos demostrando nuestro liderazgo en el desarrollo de conceptos y productos aglutinantes innovadores para el sector de la construcción. Junto con la experiencia de Sika, somos capaces de desarrollar y desplegar soluciones sostenibles a escala mundial". Evelyne Prat, Directora de I+D del Grupo Parex



100+
INICIATIVAS
IDENTIFICADAS
PARA LOGRAR LAS
SINERGIAS

2019
PAREX LANZA
PARNATUR®



ENTREVISTA CON GONZALO CAUSIN, DIRECTOR GENERAL DE SIKA ESPAÑA

En España, Parex se centra en el negocio de morteros para fachadas y azulejos, mientras que Sika está presente en todos los mercados objetivo. En cuanto a los canales de venta, Sika vende aproximadamente la mitad de su negocio a través de la distribución, mientras que Parex tiene una cuota del 65% en la distribución y del 35% en la venta directa.

¿CUÁL FUE SU PRIMERA REACCIÓN CUANDO SE ENTERÓ DE LA ADQUISICIÓN DE PAREX?

Sentí que era una gran oportunidad para que Sika España creciera y alcanzara una posición de liderazgo en el negocio de los acabados de edificios, especialmente en el segmento de las fachadas. Parex tiene una posición muy fuerte en el mercado de las fachadas, especialmente en soluciones de alta gama como los renderizados hidrofóbicos y fotocatalíticos (p.ej. Parex Aquasol) o los sistemas ETIC (External Thermal Insulation Composite Systems). Es evidente que ambas organizaciones pueden convertirse en un actor único en el mercado que ofrezca soluciones integrales para la envoltura del edificio.



COMO DIRECTOR GENERAL DE SIKA ESPAÑA, ¿PUEDE DESCRIBIR SUS ACCIONES Y RESPONSABILIDADES CLAVE DESDE EL INICIO DE LA INTEGRACIÓN??

En primer lugar, tuve que aprender todo el modelo de negocio de Parex y comprender la cultura de la empresa. En segundo lugar, era importante

identificar los talentos clave dentro de la organización de Parex para lograr una integración sin problemas y asegurar el know-how y la experiencia empresarial para el futuro. En tercer lugar, estamos trabajando en la identificación y realización de sinergias, especialmente oportunidades para aumentar la cuota de mercado en los diferentes campos de aplicación en los que Parex está activo.

¿CUÁL SERÁ SU ENFOQUE EN TÉRMINOS DE LA INTEGRACIÓN PARA EL AÑO 2020?

Motivar a la gente de Parex y de Sika para que esto suceda y lograr nuestros objetivos para que podamos crecer juntos.



De izquierda a derecha: Matthias Arnet, Marlene Morin, Yannick Hanselmann, Frederic Herbaut

FUERTE APOYO DEL EQUIPO OIM EN EL PAIS

Para asegurar una integración consistente entre todos los países involucrados, se nombró un equipo de la IMO ("Oficina de Gestión de la Integración") para ayudar en temas clave de integración, incluyendo operaciones, ventas cruzadas y recursos humanos, y para proporcionar apoyo cuando sea necesario.

Frederic Herbaut, Matthias Arnet, Marlene Morin y Yannick Hanselmann forman el equipo de la IMO, asegurando la correcta integración de Parex. Como equipo multifuncional (Producto, Marca, Distribución, Dirección General y Finanzas), trabajan con todas las funciones involucradas para garantizar una integración exitosa. Al adoptar un enfoque sistemático, el equipo de IMO asegura que las sinergias van por buen camino.

El equipo está entusiasmado por ver todos los avances en las 23 compañías.

El equipo de IMO trabaja estrechamente con los gerentes de integración regional, los gerentes de integración local, los gerentes generales y otras partes involucradas en el proceso. Debido a su tamaño y potencial, la integración debe ser coordinada y supervisada adecuadamente. Todas las personas involucradas están comprometidas con su éxito y están trabajando juntas para asegurar un resultado exitoso.

Si tiene alguna pregunta para el equipo de la IMO con respecto a la integración, por favor envíe un correo electrónico a imo@ch.sika.com.

26 PERSONAS QUE TRABAJAN EN EL EQUIPO CENTRAL DE INTEGRACIÓN

RESPONSABILIDADES DEL EQUIPO DE IMO

PROCESO DE INFORME Y MONITOREO DE PMI

- Proporcionar a la Dirección del Grupo visibilidad sobre el logro de sinergias y los costes únicos.
- Permitir las correcciones de curso cuando se producen desviaciones del plan.
- Proporcionar informes precisos y oportunos sobre la realización de las sinergias, el costo de lograr las sinergias y el valor general de la fusión
- Gestión cercana de la inversión y de los costes incurridos para integrar, reestructurar y realizar sinergias
- Facilitar el apoyo, revisión y aportes del IMO y el Comité Directivo sobre los avances hacia la plena realización de sinergias y la mitigación de riesgos.

COORDINACIÓN FUNCIONAL Y GESTIÓN DE RIESGOS

- Alineación continua con las funciones del Grupo (por ejemplo, TI, Impuestos, RRHH) en las actividades claves de integración y asegurar que se resuelvan todas las interdependencias entre las funciones.
- Elevar los riesgos críticos y las desviaciones al Comité Directivo.
- Llamadas telefónicas planeadas una vez al mes.

INTERCAMBIO DE MEJORES PRÁCTICAS

- Identificar las mejores prácticas demostradas basadas en proyectos piloto y de ejecución reales, y facilitar el intercambio entre países.
- Determinar los temas de enfoque específicos cada mes.
- Construir una visión general con el estado de Mejor Gasto, HR y las Fusiones Legales
- Definir macro pasos para Operaciones

ENTRENAMIENTO Y COMPARTIR LAS CAPACIDADES

- Actuar como mástil que guía a los equipos de los países.
- Anticipar los riesgos y apoyar la mitigación de los mismos.

INTEGRACIÓN DE LAS MARCAS DE PAREX

- Seguimiento de los planes de integración de la marca Parex, junto con los países
- Consolidación y seguimiento de los planes en todas las regiones.
- Apoyar el análisis de mercado y el posicionamiento de la marca.

ENTREVISTA CON BRUNO JEREZ, JEFE DE DISTRIBUCIÓN CORPORATIVA

¿CUÁL FUE SU REACCIÓN CUANDO SE ENTERÓ DE LA ADQUISICIÓN DE PAREX?



¡Emoción! Conozco a Parex desde hace mucho tiempo, y sé que tienen buenos productos y buenas personas que traen muchas nuevas oportunidades.

¿QUÉ OPORTUNIDADES?

Sika y Parex tienen ahora la oportunidad única de desarrollar la categoría "Revestimiento de pisos". Gracias a nuestra experiencia combinada y a todos los productos de nuestras empresas (Sika, Parex, Schönox), nuestras líneas de adhesivos para baldosas y autonivelantes pueden cubrir las necesidades de nuestros usuarios finales. Esto también nos permite acceder a un nuevo mercado y es una excelente manera de aumentar nuestra participación de mercado.

¿CUÁLES SON LOS PRÓXIMOS PASOS PARA LA INTEGRACIÓN?

Trabajaremos en las sinergias dentro de los países en lo que respecta a las dos marcas. La mayoría de las veces tenemos productos complementarios y diferentes distribuidores, por lo que tenemos que analizar dónde podemos beneficiarnos más de estas oportunidades de venta cruzada. Para los países en los que Parex no estaba presente, ahora podemos desarrollar esta nueva categoría para fortalecer nuestra posición en la Distribución. De hecho, gracias a esta adquisición, la cuota de distribución dentro de la facturación de Sika ha pasado del 31% al 38%. Ahora somos un actor más fuerte en la industria del mortero, ¡y esto es emocionante!

230 MILLIONES DE CHF DE INGRESOS EN MÁS DE 100 PROYECTOS



MEJORAR NUESTRA FUERTE MARCA GLOBAL

SIKA - UNA FUERTE MARCA GLOBAL

Sika cree firmemente en una estrategia de marca única con una marca y un posicionamiento corporativo fuertes. La marca ha demostrado ser un valioso activo global que proporciona un sello de calidad en el que pueden confiar nuestros empleados, clientes y todas las partes interesadas.

EL ACTIVO DE PAREX - MARCAS REGIONALES FUERTES

With the acquisition of Parex, new strong regional brands were added to the Sika brand portfolio. They are a valuable asset that Sika will not only leverage, but also respect and treat with the utmost care.

INTEGRACIÓN RÁPIDA Y CUIDADOSA

Sika no sólo acelerará la integración de las marcas de Parex, sino que también planificará y ejecutará cuidadosamente el proceso para asegurar que el valor de la marca no se destruya. La empresa, en colaboración con los equipos de expertos de los países, decidirá la estrategia de la marca para cada país y región. El objetivo es seguir reforzando la posición de Sika como líder mundial en el mercado de la construcción.

Para que el proceso de integración de la marca se lleve a cabo de manera eficiente y para que los procesos internos y las responsabilidades queden claras para todos, se actualizaron y mejoraron las directrices de co-branding de Sika.

LAS MARCAS MÁS FUERTES DE PAREX



ParexLanko tiene un fuerte reconocimiento en los adhesivos de baldosas por parte de los comerciantes constructores desde hace más de 40 años, con una presencia particularmente fuerte en el mercado doméstico de Parex en Francia.



Klaukol es el líder indiscutible del mercado argentino de materiales de colocación de azulejos y baldosas cerámicas, con una tasa de reconocimiento de marca de casi el 80%.



Davco es la marca regional más fuerte y el líder en adhesivos y boquillas para azulejos y baldosas en APAC con 110.000 puntos de venta sólo en China.

COMPRAS

Compras es la mayor área de ahorro rápido. Hemos asegurado más de 12 millones de CHF y se están llevando a cabo nuevas negociaciones. También aprovechamos esta oportunidad para revisar las condiciones con nuestros proveedores y desarrollar planes de acción para armonizar nuestras materias primas. Esto nos ayudará a ser más eficientes a largo plazo y a ofrecer mejores soluciones a nuestros clientes.

12 MILLIONES CHF
AHORRO ESTIMADO
EN COMPRAS

ENTREVISTA CON ERIC LEMPEREUR, JEFE DEL TARGET MARKET BUILDING FINISHING



¿QUÉ SE SIENTE AL TRABAJAR PARA SIKA?

Estoy muy orgulloso y entusiasmado de trabajar para Sika. Sika siempre fue un referente, si no "el" referente, para Parex en todo lo que hacíamos. Por eso, las noticias de la adquisición fueron muy positivas para los equipos de Parex, ya que se trataba de una oportunidad única para unirse a un grupo sólido y orientado a la industria que ofrecería una oportunidad de crecimiento mayor y muy complementaria.

¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES FORTALEZAS DE LAS DOS EMPRESAS?

Sika se ha convertido en uno de los tres líderes mundiales en el sector de los acabados para la construcción. Sika ofrece uno de los portafolios de productos y servicios más amplios de la industria. Es realmente sorprendente ver la diversidad de soluciones de colocación de baldosas y de fachadas que podemos ofrecer en todo el mundo, ya que nuestros conceptos de productos y formulaciones se adaptan a las prácticas de construcción locales, al clima, a los estándares de vida y a los requisitos estéticos. Somos capaces de combinar las prestaciones técnicas, los requisitos funcionales con la estética, así como la facilidad y la solidez de aplicación, como en el caso de los materiales de emboquilladores/fraguas y el acabado de fachadas. Sika es una de las pocas empresas capaces de dominar los sistemas de construcción desde el sótano hasta el techo y las conexiones entre los diferentes componentes de la envoltura del edificio. Por último, pero no menos importante, son las personas las que marcan la diferencia y Sika cuenta con equipos sólidos, experimentados y entusiastas.

¿DÓNDE VES LOS PRINCIPALES POTENCIALES?

Building Finishing se refiere principalmente a las viviendas, ya sean casas independientes o edificios de gran altura en megaciudades cada vez más grandes. El nuevo Target Market Building Finishing tiene como objetivo proporcionar a Sika un acceso reforzado a la construcción de nuevas viviendas en países de rápido desarrollo y a la mejora de la vivienda y el aislamiento térmico de los hogares en los países de mayor renta. Tenemos un gran portafolio de soluciones para atender las necesidades tanto de la distribución como de los artesanos. Al mismo tiempo, nuestras gamas de productos de colocación de baldosas, de fachadas y de paredes interiores sólo se venden actualmente de manera significativa en poco más de 40 países. Esto le da a Sika una gran oportunidad de ampliar su gama de productos para el acabado de edificios en todos los demás países de Sika. En aquellos países donde Sika y Parex ya están presentes en el sector de los acabados de la construcción, las gamas de productos y los canales respectivos son, en la mayoría de los casos, totalmente complementarios, lo que abre el camino a muchas iniciativas de venta cruzada.

¿CUÁLES SERÁN SUS TAREAS EN EL AÑO 2020 COMO RESPONSABLE DEL RECIÉN CREADO TARGET MARKET BUILDING FINISHING EN SIKA?

Mi primera tarea es conocer al mayor número posible de los 24.000 empleados en 101 países y aprender el camino de Sika. ¡Todavía me queda un largo camino por recorrer! Bromas aparte, una de las primeras tareas será seguir desarrollando una estrategia de crecimiento con los equipos regionales y nacionales, así como con el departamento de investigación y desarrollo y todos los demás departamentos del grupo. Se trata de priorizar, identificar los factores clave de éxito y la forma en que queremos acceder al mercado, y preparar ofertas de productos adaptadas a los grupos de países a los que nos dirigimos. Building Finishing es un nuevo mercado objetivo para varios países, por lo tanto, compartir el conocimiento, las mejores prácticas demostradas y el entrenamiento será el centro de nuestras tareas.

UNA RÁPIDA ADOPCIÓN DE LA IDENTIDAD DE MARCA DE SIKA

Sika ha perseguido una rápida integración de Parex. Esto se refleja en la fuerte presencia visual de Sika en varios puntos de contacto.



Sede central de Parex, Shanghai



Primer shop in shop en una tienda de Davco en China



Sede y fábrica de Parex, Singapur



Tienda Amarilla Sika, China



Promoción de todas las marcas en una feria en Brasil



Exhibidor de Sikaflex en la tienda de Davco, Australia



Empleados de Parex con camisas de la marca Sika



Planta de Davco, Shanghai



Primer shop in shop en una tienda de Davco en China



Exhibición de marca en la sede central de Parex, Shanghai



Planta Davco en Guangzhou, China



Sede central de Parex, Shanghai



Equipos de Sika y Parex Qatar juntos



Apertura de la tercera tienda Amarilla Sika en Guangzhou, China

ENCUESTA DE VERIFICACIÓN

Para conocer la evolución y la percepción del proceso de integración, en noviembre de 2019 se envió una encuesta a 679 empleados de Sika y Parex. La tasa de respuesta global fue del 58,5%, con una mayor participación de Parex.

Se han tenido en cuenta los resultados de la encuesta y el equipo IMO, junto con los directores generales y los directores de integración, seguirán trabajando en ello.

EL 84.3%
CREE QUE TENEMOS
LAS PERSONAS,
CAPACIDADES Y
RECURSOS NECESARIOS
PARA ALCANZAR LA
META DE SINERGIA
Y LOGRAR UNA
INTEGRACIÓN EXITOSA

EL 88.1%
ESTÁ DE ACUERDO
O MUY DE ACUERDO
EN QUE SE SIENTE
POSITIVO SOBRE LA
COMBINACIÓN DE SIKA
Y PAREX



EL 58.2%
DESEARÍA TENER
INFORMACIÓN MÁS
DETALLADA



Gerentes Sika de la Región Américas en el Sika Management Forum Américas, Argentina

LOGROS Y PRÓXIMOS PASOS

2019 fue el año de las primeras victorias rápidas y el año de la planificación. Los equipos de Sika y Parex se conocieron, comprendieron los procesos existentes e identificaron las posibles sinergias.

El pasado mes de septiembre, todos los planes fueron aprobados por la dirección de Sika y las primeras iniciativas están en marcha. Un claro enfoque fue el desarrollo de iniciativas de venta cruzada, por ejemplo, con acceso a nuevos canales de distribución, para asegurar el crecimiento futuro.

En el año 2020 nuestro foco es lograr un EBIT adicional de 30 millones de CHF, comenzar a integrar nueve marcas de Parex en Sika y fusionar legalmente 15 empresas. Para ello, cada país tiene su mapa de ruta, con hitos claros.

Sin embargo, como cada situación y cada país es único, la duración del proceso de sinergia puede variar según el país. Pero lo que importa es el objetivo de alcanzar los 100 millones de CHF de sinergias para finales de 2022.

Además, queremos asegurarnos de que los procesos de integración se entiendan bien y que cada equipo, Sika y los antiguos empleados de Parex, se sientan como si pertenecieran a la misma empresa: Sika.

Con esto en mente, estamos escuchando los comentarios y mejorando nuestro proceso de comunicación, y a principios

del segundo trimestre de 2020 se lanzará una nueva encuesta de verificación. Las personas son los factores clave del éxito de cualquier integración, y es nuestro papel garantizar que todo el mundo se sienta empoderado.

Por último, el año 2020 brindará a los países de Sika que no participaron en la integración de Parex la oportunidad de beneficiarse de la adquisición. Con las nuevas líneas de productos y gracias al nuevo Target Market Building Finishing, todas las empresas podrán aumentar su participación de mercado en este campo.

Se avecinan tiempos emocionantes, ya que vemos numerosas oportunidades para ampliar nuestra experiencia.

Estamos deseando trabajar juntos en el año 2020.

CHF 100 MILLIONES
OBJETIVO DE
SINERGIAS PARA
FINALES DE 2022

DAMOS LA BIENVENIDA A NUESTROS NUEVOS COLEGAS DE PAREX - ¡UN IMPULSO ADICIONAL PARA NUESTRO NEGOCIO EN 23 PAÍSES!



JUNTOS SOMOS AHORA MÁS DE 24.500
EMPLEADOS EN TODO EL MUNDO
DEDICADOS A NUESTROS CLIENTES.

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

