

BOLETIM INFORMATIVO DE INTEGRAÇÃO

INTEGRAÇÃO DA PAREX CONCLUÍDA E MUITAS OUTRAS HISTÓRIAS DE SUCESSO



SINERGIAS TOTAIS

Superação das
orientações
para 2020

BUILDING FINISHING

Um ano após o
estabelecimento

AQUISIÇÃO

Grande conquista
das equipes
regionais

DIGITAL

Aproveitando
a experiência
interna

BUILDING TRUST



INTEGRAÇÃO DA PAREX CONCLUÍDA COM SUCESSO:

100 MILHÕES DE FRANCOS SUÍÇOS
SINERGIAS TOTAIS CONFIRMADAS

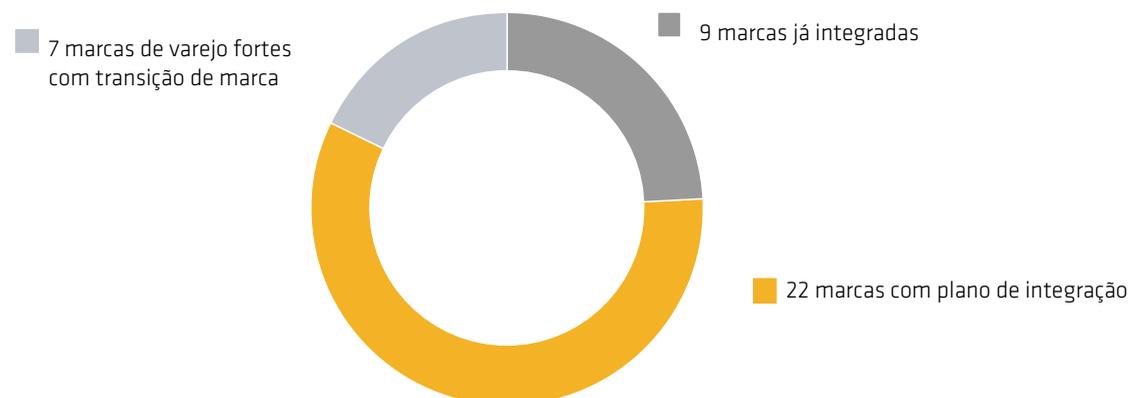
55 MILHÕES DE FRANCOS SUÍÇOS
SINERGIAS ALCANÇADAS EM 2020

23 PAÍSES
COM EQUIPES TOTALMENTE INTEGRADAS

9 MARCAS
JÁ TOTALMENTE INTEGRADAS

22 MARCAS
COM INTEGRAÇÃO TOTAL PLANEJADA ENTRE 2 E 4 ANOS E APROVEITAMENTO DE TODO O POTENCIAL

INTEGRAÇÃO DA MARCA:



PREZADOS AMIGOS,

Gostaria de parabenizar todos os envolvidos na integração de sucesso da Parex. Depois de encerrarmos a aquisição há um ano e meio, em maio de 2019, a integração está oficialmente concluída. Há 23 países com equipes totalmente integradas trabalhando juntas para alcançar grandes resultados.

Excedemos nossa orientação de sinergia e entregamos 55 milhões de francos suíços de sinergias anuais em 2020. A integração de nove marcas está concluída e 22 marcas estão com branding duplo no processo de transição de marca e serão totalmente integradas dentro de dois a quatro anos. Estamos nos preparando para novas aquisições e nossas equipes estão prontas para a próxima grande aquisição.

Com a Parex, provamos que podemos fazer um trabalho fantástico. Vamos fazê-lo novamente!

PAUL SCHULER
CEO

"O processo de integração da Parex à Sika tem sido uma jornada muito emocionante, e causou uma mudança duradoura na Sika. Criamos um novo Target Market, que agora é o maior do setor de Construção. Muitos dos critérios de sucesso e das práticas recomendadas da Parex foram adaptados e constituem a base deste novo Target Market. Além disso, graças ao sucesso da Parex em argamassas colantes para revestimentos cerâmicos, a nossa posição na Distribuição, em particular na Categoria de Revestimento de Pisos, foi significativamente reforçada. Por fim, os aprendizados desse processo de integração já estão nos ajudando em outros esforços de aquisição, e tenho certeza de que continuarão a fazê-lo no futuro."

PHILIPPE JOST
Diretor de Construção

SUMÁRIO

VOZES DE FUNCIONÁRIOS SOBRE O ESPÍRITO SIKA	4	AVALIAÇÃO DO CLIMA EMPRESARIAL	15
INTEGRAÇÃO DA PAREX CONCLUÍDA	6	HISTÓRIAS DE SUCESSO DIGITAL	16
BUILDING FINISHING	8	EFICIÊNCIA OPERACIONAL	20
SINERGIAS DE AQUISIÇÃO	12	AQUISIÇÕES NOS EUA	22
SINERGIAS DE PEGADA ÁSIA/PACÍFICO	14	ESTRATÉGIA DE AQUISIÇÃO	25

O ESPÍRITO SIKA – INTEGRAÇÕES RÁPIDAS E BEM-SUCEDIDAS

FUNCIONÁRIOS ANTIGOS INTEGRADOS POR MEIO DE AQUISIÇÕES

As aquisições são uma importante reserva de talentos para a Sika. Funcionários de aquisições têm grandes oportunidades de carreira Na Sika e muitas vezes, devido à sua experiência, são nomeados para cargos de Alta Administração.



JOHN HEFFERNAN
VICE-PRESIDENTE
CONTROLE CORPORATIVO,
SIKA EUA
12 ANOS COM RMAX E SIKA

"Entrei para a Sika Corporation em janeiro de 2017 devido à aquisição da Rmax. Antes da Sika, eu era Diretor Financeiro da Rmax. Com a fusão jurídica da Rmax à Sika

Corporation em 2019, fui promovido a Vice-Presidente de Controle Corporativo e posteriormente transferido da sede da Rmax em Dallas, Texas, para o escritório corporativo da Sika EUA em Lyndhurst, Nova Jersey.

A aquisição da Rmax pela Sika foi um passo importante que ajudou a distinguir ainda mais a Sika como a fornecedora preferida de soluções completas de building envelope. Com a maioria das aquisições, é difícil integrar e aproveitar os benefícios rapidamente. Porém, com a Sika, logo ficou claro que isso seria diferente. **O Espírito Sika esteve evidente em todos os envolvidos nessa transição de muito sucesso, com todos trabalhando juntos como uma equipe. O que o futuro reserva para a Sika nos empolga ao passo que a empresa se expande e, por meio do Espírito Sika, alcança o sucesso.**"

CHRISTINE JONES
GERENTE REGIONAL
DE COMUNICAÇÃO E
MARKETING, EMEA
16 ANOS COM LIQUID PLASTICS E SIKA



"Com sede em Preston, no Reino Unido, entrei para a Liquid Plastics em 2004 como Executiva de Relações Públicas. Mais tarde me tornei Gerente de Comunicações Corporativas e Relações Públicas. Quando fomos adquiridos pela Sika em 2009, criei e implementei um plano de comunicação para orientar com sucesso a empresa no processo de aquisição. Após uma atribuição de 6 meses como Gerente de Marca na equipe de Comunicações Corporativas na Suíça em 2014, assumi o papel de Gerente de Comunicações Corporativas responsável pelas mídias sociais globais e comunicações internas. Depois de quase cinco anos em Baar, fui transferida para o meu cargo atual na região EMEA.

A aquisição da Liquid Plastics me deu a oportunidade de me desenvolver pessoal e profissionalmente, o que não teria sido possível na Liquid Plastics. Também fiz muitas conexões incríveis e grandes amigos, de todo o mundo da Sika. **Para mim, o Espírito Sika não é tangível, é algo que vem das pessoas da Sika. Todos os colegas que conheço e todos os escritórios da Sika que visito me dão boas-vindas calorosas. É como ir para casa. Podemos estar em 100 países diferentes, mas somos uma grande família, todos trabalhando para o mesmo objetivo.**"

MARIUS MAVRODIN
VICE-PRESIDENTE EXECUTIVO DO TM BUILDING FINISHING, SIKA EUA
26 ANOS COM GRUPO AXIM/ITALCEMENTI E SIKA



"Após 16 anos de carreira no Grupo Italcementi, ingressei na Sika nos EUA por meio da aquisição da Axim em 2011. Hoje, gerencio nosso mais novo TM Building Finishing nos EUA e estou profundamente envolvido com a integração da Parex. Minha jornada ao longo dos últimos anos foi interessante e não linear, e mais do que eu poderia ter imaginado ou acreditado possível. **Depois de 18 anos em operações de Aditivos para Concreto, marketing, vendas e gestão, minhas perspectivas de carreira futura pareciam estar no mesmo caminho. Felizmente, na Sika não foi difícil mudar isso,** e em 2014 ganhei uma promoção para Vice-Presidente de Aftermarket no Target Market Industry. Tive a sorte de trabalhar com pessoas incrivelmente talentosas que me permitiram crescer e ter sucesso dentro de uma nova unidade de negócios. Três ou quatro anos depois, mudei de direção mais uma vez e fui transferido para a região da Ásia/Pacífico como Gerente Geral da Sika Vietnã. Voltei do Vietnã em abril de 2020, comeci a trabalhar no meu cargo atual e me mudei para a Califórnia. **Com tudo isso acontecendo nos últimos 10 anos, estou realmente ansioso para o futuro.**"



TARU NIEMINEN
GERENTE GERAL, SIKA FINLÂNDIA
16 ANOS COM CASCO-SCHÖNOX E SIKA

"Minha trajetória rumo à Sika começou na empresa Casco-Schönox, à qual me juntei em janeiro de 2004. No outono de 2013, a Casco-Schönox foi adquirida pela Sika e me tornei Gerente Geral de ambas as empresas em 2014. No final daquele ano, a Casco-Schönox foi integrada à Sika. Na Casco-Schönox, ficamos felizes por ser a Sika a nos adquirir, pois sabíamos que era uma empresa grande e inovadora, com produtos de boa qualidade. O portfólio de produtos da Casco-Schönox foi adequado para expandir a participação de mercado dos produtos da Sika e Casco.

Na Sika temos um bom espírito de equipe e nos apoiamos mutuamente para trabalhar em prol de objetivos comuns. Acredito que podemos nos orgulhar desse ponto forte: os muitos significados do Espírito Sika."

WERNER SCHWERDT
DIRETOR DE
DISTRIBUIÇÃO E TM
SEALING &
BONDING, BUILDING
FINISHING, SIKA
ALEMANHA
30 ANOS COM SCHÖNOX E SIKA



"O Espírito Sika ajudou muito a integrar a Schönox à Sika. A Schönox foi adquirida pela Sika em 2013. Foi uma combinação perfeita, pois a Schönox ampliou o portfólio de produtos e o know-how de tecnologia com seus produtos em pó à base de cimento e gesso.

Foi muito fácil me tornar parte da Sika. Até hoje fico impressionado com a horizontalidade, a comunicação aberta entre os colaboradores e a cultura orientada para resultados e resolução de problemas. **Senti o 'Espírito Sika' desde o início em meus primeiros contatos com a alta administração e fiquei impressionado com a disposição para entender nossos negócios e produtos. O 'Espírito Sika' me permitiu construir uma rede internacional muito rapidamente, o que ajudou a expandir o know-how de tecnologia da Schönox dentro do grupo e promover a compreensão da Sika e de seus produtos.**

O Espírito Sika também nos ajudou a aumentar nosso volume de negócios nos mesmos grupos-alvo de clientes e unir o portfólio de produtos da Sika e da Schönox, proporcionando valor agregado para os clientes. Hoje, a antiga equipe da Schönox usa 'amarelo' e vive o Espírito Sika em uma Equipe de Distribuição na Alemanha chamada "Sika Handel Bau" vendendo as duas marcas, Sika e Schönox."



Tailândia: Complementação do portfólio da Sika com produtos Lanko/Davco na Tailândia.

INTEGRAÇÃO DA PAREX CONCLUÍDA COM SUCESSO

Desde maio de 2019, a Parex faz parte da Sika. Vinte e quatro entidades do país se juntaram à família Sika e 23 delas já estão totalmente integradas. Foram identificadas sinergias anuais de 100 milhões de francos suíços, dos quais 55 milhões são sinergias de custo, e as sinergias de receita são provenientes de mais de 500 iniciativas de vendas cruzadas em todo o mundo. No ano de 2020, foram alcançadas sinergias totais de 55 milhões de francos suíços e a Sika está bem no caminho para atingir todo o seu potencial de sinergia nos próximos dois anos.

Esses resultados são uma prova sólida da integração rápida e concluída com sucesso. São o produto de uma configuração organizacional focada, excelentes equipes de integração em nível local, regional e corporativo e 23 equipes combinadas nos países. Nesta edição do Boletim Informativo de Integração, queremos destacar a abordagem de sistema completo em

nosso novo Target Market Building Finishing e como, através desta abordagem, as sinergias de receita são alcançadas, o trabalho conjunto das equipes de Operações e Aquisições Globais nesta integração e várias histórias de sucesso de Marketing Digital da Parex, bem como outras aquisições.

SINERGIAS DE RECEITA DA PAREX – ABORDAGEM DE SISTEMA COMPLETO PARA ATENDER ÀS NECESSIDADES DE NOSSOS CLIENTES

Com a integração da Parex, a Sika se tornou uma verdadeira vendedora de sistemas. Beneficiando-se da ampla experiência em argamassas colantes e de rejuntamento para revestimentos cerâmicos, isolamento térmico e acabamento decorativo para o segmento de revestimentos e fachadas, a Sika expandiu e completou seu portfólio de produtos anterior em muitos países, a fim de oferecer as melhores soluções de sistema aos nossos clientes.

PRINCIPAIS FATORES PARA O SUCESSO

A criação da linha de produtos ideal é baseada na colaboração de uma equipe diversificada de especialistas de marketing e vendas, departamento técnico, pesquisa e desenvolvimento, e operações. As equipes locais têm suporte de especialistas regionais e corporativos. A rápida integração de nossos colegas da Parex à estrutura organizacional foi um elemento essencial para o sucesso, a fim de analisar os portfólios de produtos, definir planos de negócios, tomar decisões sobre a integração da marca e, assim, criar e completar nossas linhas de produtos, incluindo o compartilhamento de experiências, tanto internamente quanto com nossos clientes.

PRODUTOS COMPLEMENTARES PARA SOLUÇÕES DE SISTEMA COMPLETO

A solução de sistema da Sika para colocação de revestimentos cerâmicos em áreas molháveis é um exemplo perfeito de implementação da experiência conjunta. Muitos países da Sika foram capazes de completar suas linhas com produtos novos e inovadores para oferecer a melhor solução a seus clientes. Muitos produtos já foram integrados ao portfólio de produtos da Sika ou são vendidos como produtos complementares na Distribuição ou diretamente para o cliente.



México: Oportunidades com a nova linha de Adesivos para Azulejos SikaCerem®.

Catar: DO BALDRAME À COBERTURA

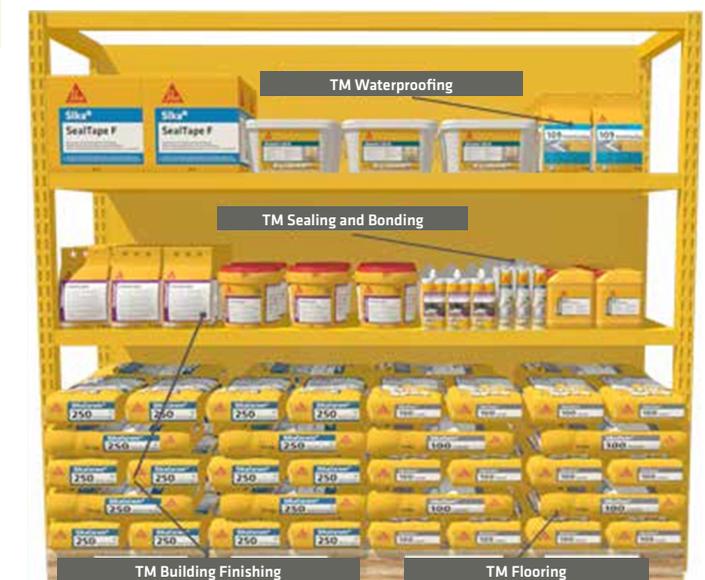
No Catar, a Sika tem uma forte presença no negócio de impermeabilização de subestrutura, enquanto a Parex era forte no lado da argamassa. A reestruturação da organização com base nos Target Markets e uma forte gestão das principais contas permite agora oferecer aos clientes a linha completa de produtos do "Baldrame à Cobertura", desde mantas impermeabilizantes até argamassas colantes e de rejuntamento para revestimentos cerâmicos.

Reino Unido: UM NOVO ADESIVO PARA EMBOÇO

Aproveitando o know-how em selantes e adesivos de juntas da empresa, a Parex do Reino Unido foi capaz de lançar um novo adesivo para emboço, oferecendo aos aplicadores uma tecnologia de fixação superior para completar o portfólio de rebocos, revestimentos e produtos auxiliares para sistemas de reboco e fachada.



Sala úmida: Sistema completo para instalações de revestimentos cerâmicos com experiência em juntas.



UM ANO DE TARGET MARKET BUILDING FINISHING

Entrevista com Eric Lempereur, Diretor Corporativo de Target Market Building Finishing, sobre os principais movimentos do novo Target Market Building Finishing, os últimos produtos lançados e os planos para o futuro.



O NOVO TARGET MARKET BUILDING FINISHING CELEBROU UM ANO NO OUTONO DE 2020. O QUE ACONTECEU DURANTE ESTE PRIMEIRO ANO?

Em 2020, o Target Market Building Finishing teve um grande crescimento graças ao resiliente mercado de renovação de casas nestes tempos turbulentos e aos projetos de participação do

mercado.

As Equipes de Target Market Building Finishing da Sika foram criadas em nível corporativo e regional, a fim de apoiar iniciativas de crescimento em todas as regiões. À medida que o processo de integração geral da Parex e da Adeplast progride rapidamente, o portfólio de produtos e sistemas da Sika está se expandindo juntamente com oportunidades de venda cruzada e compartilhamento das práticas recomendadas demonstradas.

Em 2020, a Sika reforçou sua posição como líder global em Target Market Building Finishing.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS MOVIMENTOS DA SIKA NO RAMO DE BUILDING FINISHING?

Nosso roteiro de crescimento depende de três pilares que são implementados pelas equipes:

- Iniciar atividades de Target Market Building Finishing em países da Sika que ainda não estavam ativos ou apenas moderadamente ativos neste Target Market
- Reforçar os esforços nacionais existentes por meio do compartilhamento de experiências, complementando a linha de produtos, bem como a venda cruzada de outros Mercados-Alvo, a fim de fornecer aos nossos clientes sistemas de produtos abrangentes e comprovados.
- Contribuir para a inovação e lançamentos de novos produtos, apoiando a domesticação em países de foco.

QUAIS NOVOS PRODUTOS A SIKA ESTÁ LANÇANDO NO RAMO DE BUILDING FINISHING?

A Sika tem como objetivo desenvolver novos produtos de Acabamento para Edifícios que atendam às necessidades de aplicação fácil e durável em locais de trabalho, sejam mais sustentáveis e contribuam para o desempenho geral de um sistema projetado pela Sika, como tempo de pega de azulejos em salas úmidas ou restauração e proteção de fachadas antigas.

COMO VOCÊ VÊ O FUTURO PARA O Target Market Building Finishing?

O novo Target Market Building Finishing continuará proporcionando um crescimento sólido nos próximos anos. Graças à sua presença em mais de 100 países e ao portfólio exclusivo de produtos e tecnologias, a Sika está bem posicionada para aumentar a sua participação no mercado de argamassa seca, tais como rejuntas e adesivos para azulejos, nivelamento de paredes e acabamento em países em rápido crescimento, e para atender a crescente demanda por produtos de melhoria doméstica.



Novos rejuntas de revestimentos cerâmicos de alta qualidade e decorativos lançados em 2020.



Nova linha SikaTile® lançada nos EUA em janeiro de 2021 com 19 novos produtos, complementando os sistemas de preparação de superfícies de pisos industriais SikaLevel® e Sika®MB existentes.



NOVOS SISTEMAS DE REBOCO DE FACHADA

Oportunidades com novos produtos SikaWall®, por exemplo, na **Noruega**.



LINHAS COMPLETAS DE PRODUTOS

Oferta combinada de produtos para uma abordagem completa.

Nova camada de revestimento pronta para usar SikaWall®-603 Acrílico na **Malásia**.



Projeto de referência de fachada em Chongqing, China.



NIWA Vanves, França – Arquitetos:
KENGO KUMA & ASSOCIATES.



Les Studios de Danse de Biarritz, ZAC Kleber (64), Biarritz – França. Foto: Samazuzu Architects



California State University Long Beach, EUA.

ACABAMENTOS PROTETORES E DECORATIVOS DE FACHADA

Graças a aquisições anteriores, incluindo a Parex, Adeplast, BMI e KVK, a Sika cresceu e se tornou uma das líderes de mercado em soluções de fachada em todo o mundo. Os acabamentos de fachada são o revestimento final visível nos sistemas de fachada e desempenham um papel de proteção funcional e estético. Enquanto os sistemas de fachada reforçam a experiência geral da Sika em building envelopes, as equipes de fachada da Sika também desenvolveram amplo know-how e uma ampla seleção de texturas e cores para um grande portfólio de rebocos e revestimentos minerais e orgânicos.

SOLUÇÕES DE ACABAMENTO DE FACHADA PARA TODOS OS TIPOS DE EDIFÍCIOS E SUBSTRATOS DE PAREDE

A Sika oferece um dos portfólios mais abrangentes de tecnologias de fachada e acabamentos do setor para proteção de fachadas de edifícios não residenciais e habitações novas, decoração e isolamento, renovação de casas e restauração de edifícios patrimoniais.

NOVOS PRODUTOS BASEADOS NUMA VASTA LINHA DE TECNOLOGIAS E QUE OFERECEM UM ACABAMENTO INOVADOR

A Sika lançou recentemente muitas novas soluções diferentes para fachadas e paredes: desde argamassas 3 em 1 para Sistemas de Acabamento de Isolamento Externo (revestimento de base, adesivo e acabamento com um aspecto mineral) até rebocos e revestimentos altamente duráveis que são resistentes à captação de água e sujeira e autolimpantes através do efeito fotocatalítico.

EXPERIÊNCIA EM CORES E TEXTURAS

A experiência em cores e a biblioteca de tonalidades desenvolvida ao longo de muitos anos em todos os continentes é um dos pilares da experiência em fachada da Sika.

Com três laboratórios de cores de fachada principais na França, China e EUA, bem como laboratórios de cores locais em muitos países, a Sika tem um conjunto completo de recursos para desenvolver novas cores e texturas e fornecer um serviço rápido de correspondência de cores para seus clientes.



Laboratório de cores da fachada – Lyon, França.



Equipe de Aquisições da Sika Parex das Américas.



Equipe de Aquisições da Sika Parex da China.

SINERGIAS DE AQUISIÇÃO DA PAREX

Do ponto de vista da aquisição, o processo de integração à Parex foi concluído com sucesso. Um dos principais fatores de sucesso foi a colaboração imediata entre as equipes da Sika e da Parex em nível global, regional e nacional. Graças ao grande trabalho em equipe e alinhamento, a Aquisição foi capaz de reduzir os custos, alcançando sinergias de mais de 14 milhões de francos suíços anualmente.

Outro pilar importante desses esforços foi a integração organizacional. Reunir duas equipes também significa unir duas culturas diferentes da empresa. Superar esses desafios foi essencial para atingir com sucesso projetos-alvo que geram ganhos rápidos. Além disso, a base para o futuro foi

construída, e sobre ela as duas equipes de aquisição da Parex e Sika se fundiram e se complementam de forma eficiente.

Além dos pontos mencionados acima, a transparência de gastos, ferramentas e processos, bem como as diretrizes de relatórios foram adaptadas aos padrões de aquisição da Sika,

AS EQUIPES DE AQUISIÇÃO DA SIKA OLHAM PARA TRÁS COM ORGULHO EM UMA JORNADA EXTRAORDINÁRIA DE INTEGRAÇÃO E AGRADECEM A CADA MEMBRO DA EQUIPE POR SUA VALIOSA CONTRIBUIÇÃO. O AUMENTO DA PRESENÇA NO MERCADO FORTALECE NOSSA POSIÇÃO FUTURA EM AQUISIÇÕES.

INTEGRAÇÃO CONCLUÍDA

EXCELENTE TRABALHO EM EQUIPE

SINERGIAS ANUAIS DE CUSTOS DE AQUISIÇÃO DE 14 MILHÕES DE FRANÇOS SUÍÇOS

levando à integração total das entidades Parex. Foi nomeado um Gerente de Categoria Sênior totalmente dedicado à gestão das principais matérias-primas para produtos de Building Finishing. No futuro, isso proporcionará ainda mais suporte e melhorias para a colaboração em todas as regiões e impulsionará o crescimento estratégico dos negócios.



Nova fábrica de argamassa em Chengdu, China.



Nova fábrica de argamassa na Austrália.

MELHORIA DA PRESENÇA DA CADEIA DE SUPRIMENTOS E FÁBRICA NA ÁSIA/PACÍFICO

A aquisição da Parex deu à Sika a oportunidade de otimizar ainda mais sua presença de produção. Esta é a base para o crescimento futuro.

Em muitos países, foram feitos investimentos adicionais para ampliar e atualizar as fábricas ou armazéns da Sika e que eram da Parex, a fim de melhorar a cadeia de suprimentos dentro dos países e entre eles. Produção eficiente e proximidade com o cliente são os principais impulsionadores do sucesso.

Na região Ásia-Pacífico, por exemplo, graças à forte presença da fábrica combinada, muitos movimentos já foram implementados ou estão atualmente em andamento:

- A Sika Malásia está no processo de modernizar a fábrica no Sul para melhor atender os clientes em Singapura. Com esta mudança, haverá duas grandes fábricas âncora para o mercado de Singapura e do Sul da Malásia.
- Na Tailândia, a produção de pó foi consolidada em um único local para aumentar a eficiência e utilizar melhor a capacidade de produção.
- Na China, a equipe da Sika alavancou o ímpeto e investiu fortemente em novas fábricas ou adicionou novas

linhas de produção a fábricas existentes. Alguns desses investimentos são para o benefício conjunto do portfólio de produtos tradicionais da Sika, bem como os materiais de Building Finishing da Parex.

- A Sika Austrália acaba de abrir uma nova fábrica na parte ocidental para substituir uma instalação mais antiga, criando uma cadeia de eficiente para a base de clientes nesta área. Além disso, as complexidades da cadeia de suprimentos e produção foram reduzidas com sucesso nas fábricas de Victoria e Queensland por realocação, e a fábrica principal em Nova Gales do Sul está sendo atualizada para o negócio de argamassa e líquidos.

Muitos movimentos e investimentos também estão ligados à estratégia e aos esforços de sustentabilidade da Sika. Um exemplo é a otimização de sistemas de manuseio e secagem de areia em fábricas de argamassa. Na Malásia e em Singapura, por exemplo, duas fábricas de argamassa de última geração estão sendo equipadas com a mais recente tecnologia de secagem de areia para reduzir a pegada de CO₂.

AValiação DO CLIMA EMPRESARIAL

Ao integrar as empresas, é importante entender o que os funcionários sentem em relação a isso, o que pensam sobre os processos implementados e se veem algum risco que as equipes de integração não viram.

Em novembro passado, a Sika realizou sua segunda avaliação do clima empresarial da Parex, um ano após a primeira. Enviada para mais de 700 funcionários, o objetivo era verificar se melhorias podiam ser vistas e se o nível de satisfação estava firme.

Aqui estão alguns dos resultados emocionantes:

93% ACREDITAM QUE TÊM AS CAPACIDADES E OS RECURSOS NECESSÁRIOS PARA ALCANÇAR A AMBIÇÃO DE SINERGIA E A INTEGRAÇÃO DE SUCESSO, ENQUANTO APENAS **84%** ACREDITAVAM NISSO HÁ UM ANO.

HÁ UM ANO, **58,2%** DOS ENTREVISTADOS PRECISAVAM DE MAIS CLAREZA SOBRE QUEM FAZ O QUE NA INTEGRAÇÃO. NA AVALIAÇÃO RECENTE, ELES REPRESENTAM APENAS **31,5%** DOS ENTREVISTADOS.

Isso mostra que o tempo e o esforço são componentes importantes para uma integração de sucesso, e a Sika continuará monitorando as percepções dos funcionários regularmente.



HISTÓRIAS DE SUCESSO DIGITAL EM TODO O MUNDO

Neste ano incomum, mas especial, de 2020, os contatos diretos foram limitados. Muitas de nossas atividades se tornaram digitais. Foi uma ótima oportunidade para utilizar a experiência das aquisições passadas e desenvolver nossas competências internas

EXPERIÊNCIA EM MÍDIAS SOCIAIS E COMUNICAÇÃO DIGITAL DA REVEAR NA ARGENTINA

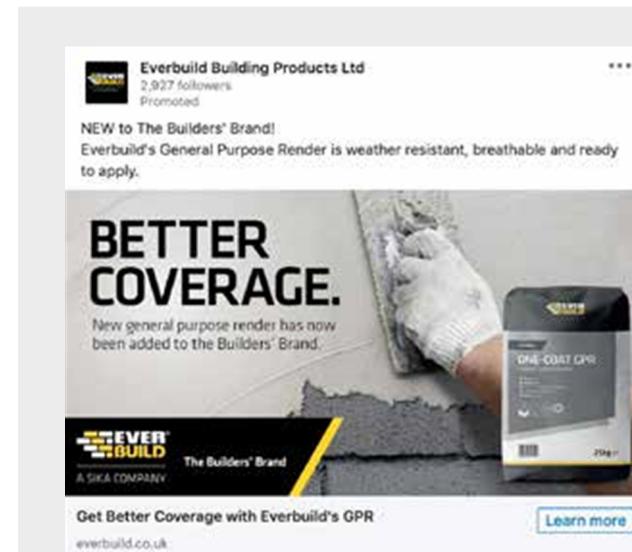
Hoje em dia, a melhor maneira de entrar em contato com proprietários e usuários finais é por meio das mídias sociais. Com mais de 105 mil seguidores no Facebook e mais de 41 mil no Instagram, a Reveal é uma das marcas Sika com maior atividade nas mídias sociais. Em 2020, mais de 41 milhões de pessoas foram alcançadas. Para garantir a nova forma de comunicação, um chatbot assistente online foi lançado, que já ajudou mais de 8 mil pessoas a obter respostas para suas perguntas rapidamente.

A experiência da equipe da Reveal em comunicação digital tem sido uma vantagem competitiva durante a crise do COVID.



A equipe Sika na Argentina também é muito ativa nas mídias sociais e desenvolveu comunicações direcionadas aos proprietários, lançando a campanha "The Sika Minute" com vídeos curtos explicando em menos de um minuto como resolver problemas comuns com produtos Sika. Esta campanha foi um enorme sucesso, com cerca de 20 mil horas de visualizações no YouTube.

A troca de boas práticas entre a Sika e a Reveal permite que ambas as marcas sejam dinâmicas nas mídias sociais e aumentem a conscientização da marca entre os proprietários do grupo de clientes.



AMPLA LINHA DE ATIVIDADES DIGITAIS DA SIKA EVERBUILD NO REINO UNIDO

Em 2013, a Sika adquiriu a Everbuild Building Products Ltd, o maior fabricante independente de selantes, adesivos e produtos químicos de construção do Reino Unido, com uma forte posição na distribuição profissional e nos canais DIY.

A Sika Everbuild é muito ativa em atividades digitais. Por exemplo, a Sika Everbuild está em parceria com a "On the tools", a maior página de mídia social especializada na produção de conteúdo para a indústria de comércio e construção, com mais de 4,2 milhões de seguidores. As informações relacionadas ao produto da Sika Everbuild foram vistas 1,1 milhão de vezes e alcançaram mais de 3,6 milhões de pessoas em 2020.

A Sika Everbuild também está no processo de construção de maiores relacionamentos com influenciadores do YouTube que produzem conteúdo para a indústria de construção e DIY.



Por fim, as mídias sociais e as campanhas publicitárias do Google apoiam o lançamento de novos produtos.

Aprendizagens digitais utilizadas na Sika:

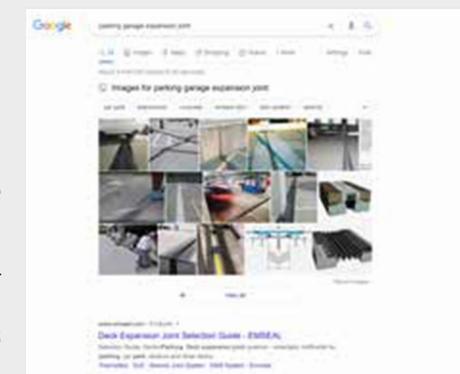
- Os clientes se envolvem com vários tipos e formatos de conteúdo e é muito mais fácil incorporar essa atividade digital
- As atividades digitais, especialmente as mídias sociais, permitem que nos comuniquemos diretamente com os clientes finais
- Acompanhamento do desempenho da iniciativa para melhorar as campanhas futuras

SITE FORTE E ESTRATÉGIA DE SEO DA EMSEAL NOS EUA

A Sika Emseal percebeu muito cedo a importância de uma forte presença digital. É por isso que a Emseal se concentra em uma estratégia de SEO forte e contínua e na construção de sites.

O site da Emseal geralmente é o primeiro a aparecer em resposta a um termo de pesquisa genérico no Google e oferece uma solução completa. Dessa forma, a marca passa a estar vinculada ao sucesso na mente do usuário. O site aparece na primeira página, precisamente na metade superior dos resultados intuitivos da pesquisa do Google para muitos termos de pesquisa genéricos e, muitas vezes, ocupa vários dos dez melhores resultados e tipos de resultados.

Arquitetos, proprietários e contratantes complementam regularmente o site da Emseal para descrever completamente os produtos em suas aplicações da vida real e fornecer todas as ferramentas necessárias para especificar e detalhar as



soluções em seus documentos de construção. Um recurso "Frequentemente Usados Juntos" adicionado há pouco tempo emerge da parte inferior das páginas de produtos vinculando-os a outros produtos da Emseal e da Sika no site da Sika EUA.

FORTALECER A FIDELIDADE DOS ASSENTADORES DURANTE A COVID-19 COM COMPETIÇÕES DE ASSENTADORES ONLINE

Apesar das restrições da COVID, a Sika China e a Sika Argentina aumentaram a fidelidade de seus assentadores por meio de sessões de treinamento e competições de assentadores. As circunstâncias deste ano exigiram uma mudança para formatos online que foram extremamente bem-sucedidos.

Na China, a marca Davco mostrou agilidade ao realizar várias competições online de assentadores com mais de 3.700 participantes. No total, foram publicados 3.200 vídeos, assistidos mais de 120 milhões de vezes nos primeiros três meses. Em dezembro, a Sika BFM China finalmente conseguiu realizar sua competição final em Chengdu e reunir os melhores assentadores regionais para este grande evento. Como em todos os anos, foi um grande evento de construção de marca que fortalece fortemente a fidelidade dos assentadores.



Na América Latina, a Sika Argentina, sob a marca Klaukol, organizou uma série de quatro sessões de 30 minutos treinamento ao vivo no Facebook, que foram vistas em média por quase 200 mil pessoas de cada vez. No final de cada sessão, a Sika Argentina organizou um teste de resumo para pré-selecionar os melhores assentadores de cada seção para a final do campeonato de assentadores online, que foi realizado em dezembro.



VENDAS RECORDES EM E-COMMERCE NO DOUBLE 11 DESTE ANO NA CHINA

A EQUIPE DA CHINA ALCANÇOU RESULTADOS EXCELENTES, COM AS VENDAS LÍQUIDAS TOTAIS AUMENTANDO EM **54%**.

FERRAMENTA SIKa RETAIL MANAGEMENT NA REGIÃO ÁSIA/PACÍFICO

As atividades digitais podem assumir diversas formas: interações diretas com os usuários finais graças às mídias sociais, eficiência na cadeia de suprimentos, geração de leads, entre outras. Mas as ferramentas digitais também podem ajudar a Sika a entender melhor sua rede de distribuição e as interações entre lojas (varejistas) e distribuidores para impulsionar melhor nossos negócios.

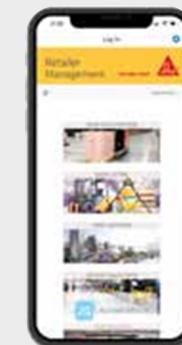
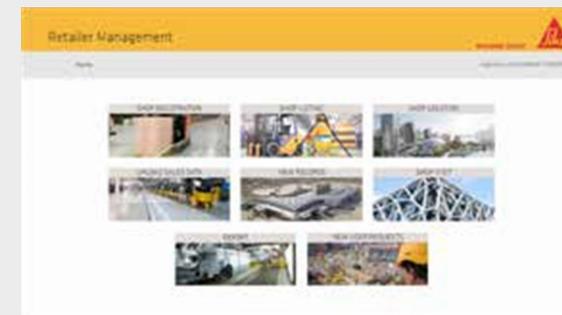
Como tal, a Sika Ásia/Pacífico desenvolveu o Sika Retail Management (SRM), inspirado na ferramenta usada pela Davco, na China, e que está sendo implementada em toda a região.

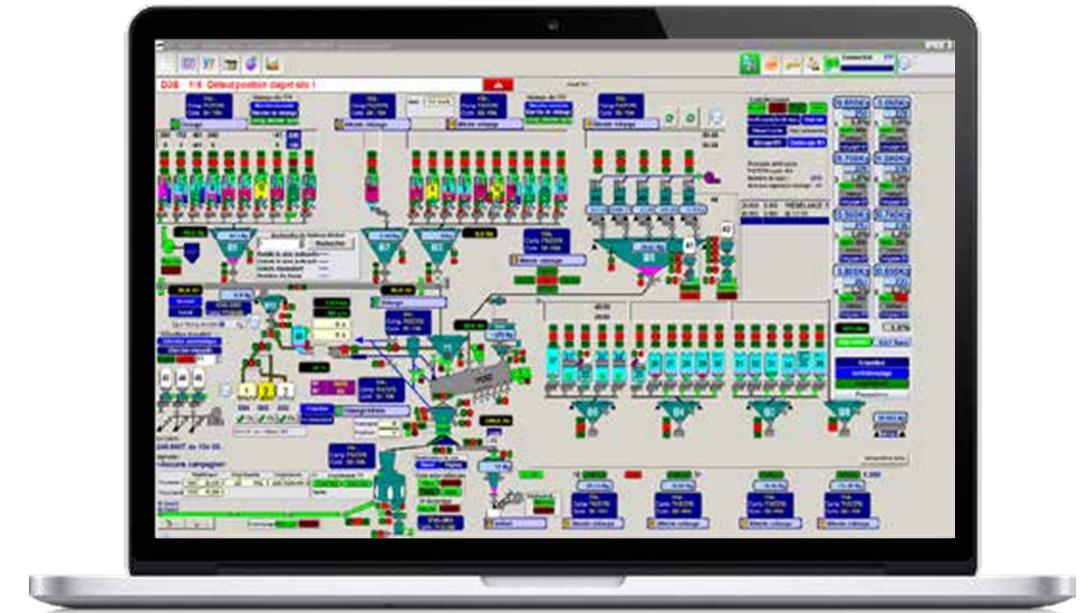
Graças à aplicação Sika Retail Management, os vendedores da Sika e representantes de vendas dos distribuidores conseguem inscrever as lojas que estão vendendo produtos

Sika e identificar qual produto está sendo oferecido, detectando oportunidades para aumentar a participação no mercado, em cada loja e em cada área.

O SRM também ajuda distribuidores e vendedores da Sika a monitorar suas atividades diárias e definir atividades promocionais eficientes. Esta ferramenta também oferece suporte à criação de sinergia entre as diferentes marcas adquiridas e a Sika. Conhecer melhor a rede de distribuição de uma marca ou outra ajuda a identificar o potencial de vendas cruzadas.

A partir de hoje, China, Indonésia, Vietnã e Camboja estão usando a ferramenta e mais países farão o mesmo. Esta ferramenta é um grande exemplo de boas práticas inspiradas na aquisição e desenvolvida pela Sika!





Visualização de exemplo do SCADA no Galileo.

DIGITALIZAÇÃO PARA A EFICIÊNCIA OPERACIONAL – A FERRAMENTA GALILEO

Com a aquisição da Parex, a Sika também adquiriu know-how na área de digitalização de fábricas, apoiando a eficiência operacional até o chão de fábrica, ou seja, um programa de software chamado Galileo que é amplamente utilizado na maioria dos locais de produção da Parex.

O Galileo é utilizado como instrumento de gestão industrial para o acompanhamento da produção e da eficiência operacional. Ele fornece insights sobre a produção por meio de coleta automática de dados em tempo real em nível local, regional e global de todos os SCADAs, PLCs, servidores históricos e qualquer outra fonte de dados relevante para o processo de produção.

O sistema foi originalmente desenvolvido há muitos anos e instalado como um software de máquina em alguns sites na

França. Com base nisso, camadas adicionais foram desenvolvidas ao longo dos anos e implementadas passo a passo.

Assim, seu nome seja Galileo, no singular, na verdade se trata de vários elementos que permitem diferentes níveis de instalação e podem ser adaptados às necessidades locais.

Desde 2020, o Galileo é amplamente utilizado nos locais da Sika. Nem todos têm o mesmo sistema em vigor e cada um o usa de maneira um pouco diferente. A instalação básica considera apenas o software da máquina. O próximo nível permite a aquisição de dados, big data e análises. Além disso, há módulos do Galileo utilizados em alguns locais, mas que estão agora disponíveis e integrados a ERPs padrão.

O Galileo permite a padronização da terminologia operacional e da análise de dados em todos os locais de produção, melhora a qualidade, maximiza a utilização e a eficiência dos equipamentos, e aumenta a produtividade. Também é possível realizar um estudo de referência produtivo entre vários locais.

A análise desses dados permite que os usuários identifiquem rápida e facilmente gargalos nas linhas de produção e, assim, orientem o investimento de capital, desenvolvam planos de ação e monitorem os resultados.

A experiência demonstrou que a implementação do Galileo em uma linha de produção aumenta a produtividade em cerca de 30%, com baixos custos de investimento.

A opção pelo Galileo como ferramenta de produção de referência permitiu à Sika implementar rapidamente uma ferramenta altamente automatizada, confiável e eficiente que é continuamente aprimorada.

Além disso, com a Parex e a Sika integradas com sucesso, a Sika pode alavancar o Galileo para alcançar seus objetivos estratégicos.

Exemplos de dados que podem ser coletados e tornados perfeitamente legíveis e utilizáveis:

KPIs AUTOMÁTICOS
DETALHADOS NO NÍVEL
DA FÁBRICA

ALARMES/INDICADORES
DE DESEMPENHO

SERVIDOR
HISTÓRICO

GARGALOS DE PRODUÇÃO E
TEMPOS DE INATIVIDADE

INFORMAÇÕES DO EVENTO E GRÁFICOS DE PRODUÇÃO

PRINCIPAIS FATOS:

O GALILEO CONTRIBUI PARA O FORTE DESENVOLVIMENTO DA SIKA BFM E DA DAVCO CHINA

TEMPO PARA LIBERAÇÃO DE CONTROLE REMOTO SEM A PRESENÇA FÍSICA DE ENGENHEIROS EM MENOS DE UMA SEMANA (MENOS CUSTO E AINDA POSSÍVEL INICIAR LINHAS DURANTE O COVID)

EFICIÊNCIA MÁXIMA EM ESTÁGIO MUITO INICIAL DEVIDO AO PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO CONTÍNUO EM PLC (20 ANOS) E OPERADORES JÁ TREINADOS EM OUTRAS FÁBRICAS

AQUISIÇÕES COMO PLATAFORMA DE CRESCIMENTO NOS EUA

Entrevista com Rick Montani, Gerente Geral da Sika EUA, sobre o processo de integração perfeita e seus fatores de sucesso.

COM TODAS AS AQUISIÇÕES RECENTES NOS EUA, COMO VOCÊ LIDA COM O PROCESSO DE INTEGRAÇÃO? COMO VOCÊ GARANTE A MANUTENÇÃO DO QUE HÁ DE MELHOR NAS EMPRESAS ADQUIRIDAS?

A primeira ordem de negócios é que precisamos garantir que a empresa possa continuar fazendo seus negócios e cuidando de seus clientes desde o primeiro dia. Se a empresa já é bem-sucedida, certamente precisamos mantê-la no caminho do sucesso. Durante a devida diligência, já estamos nos preparando para o primeiro dia em que seremos donos da empresa e precisaremos que todas as funções essenciais de negócios continuem. Em particular, é claro que os processos financeiros devem estar preparados para funcionar sem problemas com a mudança de propriedade. Mas a prioridade geral é dada a todas as partes do negócio "voltadas para o cliente", que precisam estar bem preparadas para garantir que não haja interrupções ou confusão para os clientes.

Da mesma forma, é importante que saibamos se há alta incerteza para as pessoas na empresa recém-adquirida. Portanto, no primeiro dia sempre recebemos os novos funcionários, apresentamos a Sika a eles e explicamos por que a Sika queria tanto adquirir a empresa! Damos as boas-vindas à família Sika, com uma atmosfera de celebração, e apresentamos as pessoas aos atuais Gerentes Sika, muitos dos quais vieram para a Sika por meio de aquisição, que podem conversar e compartilhar suas experiências. Os antigos proprietários muitas vezes fazem parte dessa reunião de boas-vindas para ajudar a preparar o terreno para uma boa transição.

Também apresentamos os principais Gerentes Sika que farão parte da integração, mas se a empresa for bem-sucedida, enfatizamos isso e explicamos que contamos com eles para continuar fazendo negócios como de costume, cuidando dos clientes. Também compartilhamos algumas perguntas e respostas para ajudar a responder a quaisquer perguntas que os clientes possam ter sobre a Sika como a nova proprietária.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DESAFIOS QUE VOCÊ ENFRENTOU DURANTE ESSAS INTEGRAÇÕES?

A mudança é o principal desafio. As pessoas que vêm para a Sika não conhecem a Sika como nós. Nenhuma apresentação de PowerPoint dará a compreensão de nossa cultura e da maneira como trabalhamos e conduzimos nossos negócios.

Isso leva tempo. Primeiro, fazemos apresentações e conversamos em reuniões de boas-vindas e, mais tarde, ao longo do tempo, eles devem se encontrar e interagir com as pessoas da Sika para realmente começar a entender a grande empresa que somos.

Estamos adquirindo empresas porque vemos "sinergias" que podem ser alcançadas combinando o melhor de ambas as empresas. Quando nos comunicamos bem, geramos muita empolgação e entusiasmo.

Mas essa comunicação de mudança também é um desafio. E isso precisa ser feito com uma boa liderança geral, do Gerente Geral e do Gerente de Integração, juntamente com uma mensagem forte e constante sendo comunicada em todas as áreas funcionais. Muitas reuniões e equipes são formadas para discutir planos de integração detalhados para Vendas/Marketing (incluindo vendas cruzadas), Operações, Pesquisa e Desenvolvimento, RH e Administração que são muito importantes para compartilhar com pessoas-chave da empresa recém-adquirida o mais cedo possível, a fim de aliviar preocupações e evitar boatos. Essa constância na comunicação é vital. Comunicação deficiente ou inconstante e mensagens

9

AQUISIÇÕES NOS EUA DESDE 2015

mistas levantam preocupações entre os novos funcionários, podem distraí-los do negócio e causar problemas de retenção.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS BENEFÍCIOS ATÉ AGORA?

Todas as aquisições trazem pessoas talentosas para a Sika e know-how que não temos no momento. As empresas e seus funcionários nos trazem novas maneiras de fazer as coisas e novas ideias que podem ser aproveitadas em todos os Mercados-Alvo e departamentos funcionais da Sika. Essas novas ideias e pessoas talentosas trazem o máximo de benefícios para a Sika.

Mas, como mencionado, precisamos reter essas boas pessoas, então, no período de tempo de integração, é fundamental garantir que mantenhamos esses talentos. Eles têm que conhecer a Sika e sentir a nossa força durante este período para começar a se sentir seguros sobre o seu futuro como parte de uma nova empresa.

Há mais benefícios ainda. Muitas aquisições trazem novas tecnologias para a Sika. Ao adquirir essa experiência e know-how, a Sika consegue se mover rapidamente e usar essas



tecnologias para crescer mais rápido. Nossa cultura inovadora nos torna muito fortes em perceber como essas novas tecnologias podem melhorar os pontos fortes existentes da Sika e impulsionar sinergias para o futuro.

2015	2015	2016	2016	2017	2017
					
AXSON TECHNOLOGIES INDUSTRY	BMI MORTARS	L.M. SCOFIELD CONCRETE	F.R.C. INDUSTRIES CONCRETE	RMAX OPERATING ROOFING, BUILDING ENVELOPE	BUTTERFIELD COLOR CONCRETE
<ul style="list-style-type: none"> ■ Líder mundial em formulação de resina de alto desempenho com base de polímero de epóxi e poliuretano ■ Áreas de aplicação: ferramentas e protótipos, compostos, envasamento eletrônico ■ Indústrias: mercado automotivo, transporte, marítimo, energia renovável e construção ■ Fornece plataforma global com rede internacional de produção e distribuição 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Excelente plataforma de produção com ampla linha de produtos de argamassa ■ Expandir a pegada de produção e a oferta de produtos no mercado californiano em rápido crescimento 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Marca líder dos EUA em aditivos de cor de concreto (concreto pronto) e tratamentos decorativos para reforma ■ Apoia a estratégia para adicionar novas tecnologias para complementar o portfólio existente 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Produtor de fibras sintéticas de polipropileno de alta qualidade para concreto ■ Forte tendência de crescimento para fibras de concreto nos EUA, superando o crescimento geral da construção ■ A expansão do portfólio permite que a Sika alcance novos clientes e penetre melhor nos principais projetos 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Líder de mercado dos EUA na produção de produtos de isolamento de poliisocianurato para soluções completas de sistemas de coberturas e paredes ■ Produção interna em três instalações com boa cobertura geográfica ■ Permite que a Sika ofereça sistemas completos de cobertura e fachada: uma fonte, uma garantia 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fabricante de produtos e sistemas de piso de concreto decorativo ■ Ampla linha de cores e camadas de selagem, ferramentas inovadoras para estampagem e texturização ■ Posiciona a Sika com linha única e mais abrangente de soluções para contratantes de concreto na América do Norte

E muitas aquisições proporcionam à Sika acesso a mercados que não poderíamos alcançar antes, como novos contratantes, novos parceiros de distribuição, experiência em negócios de varejo etc. Podemos aproveitar esse acesso e trazer mais produtos Sika para novos clientes e expandir nossos negócios dessa forma.

Novas formas de fazer as coisas, novas abordagens para operações e cadeia de suprimentos, novas iniciativas de marketing. A linha de benefícios é ampla e sempre um pouco diferente para cada aquisição que fazemos. Como um bom exemplo: há mais de 10 anos, adquirimos a Greenstreak, uma grande empresa com forte experiência em impermeabilização. Mas, além disso, eles trouxeram para a Sika know-how e processos fantásticos usando o Salesforce.com como um sistema de CRM que foi rapidamente adotado e espalhado por toda a nossa empresa! Isso aconteceu muito mais rápido do que poderíamos ter feito sozinhos.

O QUE VOCÊ DIRIA QUE É PRECISO PARA FAZER UMA INTEGRAÇÃO DE SUCESSO?

Ela começa selecionando sabiamente com antecedência as empresas que queremos adquirir. Depois, deve haver um bom planejamento e uma boa equipe da Sika organizada durante a devida diligência para identificar de onde as oportunidades e desafios virão.

O planejamento da integração começa mesmo antes da devida diligência. É preciso que haja adequação desde o começo e, depois, entramos no processo de devida diligência

pensando na integração desde o início. Isso não pode esperar até que a transação seja encerrada, pois a empresa deve estar pronta para funcionar no primeiro dia, e os novos funcionários devem ter respostas para suas perguntas mais básicas.

Além disso, é necessário um forte Gerente de Integração. Pode ser o Gerente Geral, o Diretor de Target Market ou outro, mas os novos funcionários precisam entender quem está no comando e como a gestão da empresa existente funcionará com a equipe de gestão da Sika. É por isso que a comunicação é tão vital desde o início e em todos os departamentos da mesma forma. É importante reforçar constantemente as razões pelas quais a Sika queria adquirir a empresa e por que estamos tão animados com o nosso futuro juntos!

Por último, temos de ser abertos e claros quanto ao fato de a mudança ser difícil, mas inevitável. A nova empresa agora faz parte da Sika, e haverá mudanças no futuro. Processos de negócios, sistemas ERP, branding, entre outros. As coisas mudarão ao longo do tempo. Mas o que não pode mudar é o sucesso da empresa adquirida e a forma como cuidamos de nossos clientes.

E precisamos reforçar, e utilizar, constantemente as novas oportunidades de crescimento e sinergias que a Sika traz para esta empresa recém-adquirida que agora faz parte da família Sika.

IDENTIFICAÇÃO SISTEMÁTICA DAS AQUISIÇÕES

Durante muitos anos, as aquisições formaram um pilar estratégico dos negócios da Sika. Os potenciais candidatos a aquisição são identificados e analisados como parte de um processo estruturado de forma clara. Apenas alguns satisfazem os altos requisitos.



Identificação sistemática das aquisições.

Durante muitos anos, as aquisições formaram um pilar estratégico dos negócios da Sika. O mercado dos produtos químicos de construção está marcadamente fragmentado, com as dez maiores empresas representando, em conjunto, uma participação de mercado inferior a 40%. Isso gera grandes oportunidades para a Sika, pois o tamanho passa a importar cada vez mais conforme os requisitos jurídicos vão se tornando mais rigorosos e os clientes no setor da construção mais internacionais.

A cada ano, a Sika examina mais de 70 potenciais candidatos a aquisição. Apenas muito poucos satisfazem as rigorosas exigências da Sika. A seleção segue critérios claramente definidos. Para que uma empresa seja adequada para a estratégia de crescimento da Sika, ela precisa cumprir pelo menos um dos três critérios: melhoria do acesso ao mercado para produtos Sika, posição forte da empresa em mercados individuais em que a Sika é incapaz de crescer em curto prazo ou posse de tecnologia excepcional que complementa de forma lógica o portfólio de produtos Sika.

2017



EMSEAL JOINT SYSTEMS SEALING & BONDING

- Líder da indústria americana no desenvolvimento e fabricação de produtos de juntas de expansão estrutural para novas construções e reformas
- Amplas oportunidades de vendas cruzadas de outras tecnologias Sika
- Alcançar novos clientes contratados e participar mais dos principais projetos

2018



FAIST CHEMTEC INDUSTRY, AUTOMOTIVE

- Fabricante líder de soluções acústicas projetadas e estruturadas de alto desempenho para a indústria automotiva
- As inovações da Faist ChemTec são impulsionadas por megatendências, como maior necessidade de conforto e construção leve de veículos
- A pegada de fabricação dá suporte ao objetivo de conquistar alcance global, além da presença local, ao atender clientes em todo o mundo

2019



PAREX BUILDING FINISHING

- Fabricante líder em sistemas de fachada e revestimentos cerâmicos
- O negócio de fachada/EIFS se conecta bem com o negócio de isolamento de parede da Sika
- Plataforma de crescimento e ponto de partida para participação no mercado de argamassas colantes e de rejuntamento para revestimentos cerâmicos dos EUA
- A Parex se beneficia das atividades de vendas cruzadas e especificação da Sika

ESTE BOLETIM INFORMATIVO FOI PUBLICADO POR

OUTRA EQUIPE QUE ESTAVA TRABALHANDO EM CONJUNTO REMOTAMENTE, COM MUITA PAIXÃO E O FORTE APOIO DOS TARGET MARKETS E PAÍSES



Sika Brasil

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

Contato

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

BUILDING TRUST

