

Generalversammlung 2010

Ernst Bärtschi, CEO



Innovation & since
Consistency | 1910

Generalversammlung Sika AG 2010

Für ein 100 Jahre – Jubiläum wünscht man sich alles andere als die grösste Wirtschaftskrise in der Geschichte des Unternehmens!

Wenn man dabei jedoch die Konkurrenz distanzieren kann, wenn man als Sieger aus dem Tumult rauskommt, kann man dem ganzen noch etwas Positives abgewinnen!



Markt Position

Verbesserung in ausgewählten Märkten

	2004	Rangliste	2009	Rangliste
Concrete	450	3	800	2
Grösster Mitbewerber: BASF	1'150	1	1'400	1
Roofing	150	4	680	1
Grösster Mitbewerber: Firestone	300	2	550	2
Waterproofing	200	2	400	1
Grösster Mitbewerber: Grace	350	1	250	2
Flooring	200	2	320	1
Grösster Mitbewerber: RPM	240	1	320	1
Automotive	450	3	500	2
Grösster Mitbewerber: Henkel	600	2	650	1



Sika®

Wie haben wir dies erreicht:

Fit 4 Future – Strategie = Fit für die Zukunft Strategie

2 Kernelemente

1. Mastering the Downturn
(Verhalten im Abschwung)
2. Use crisis to be prepared for the recovery
(Vorbereitungsmassnahmen, um nach der Krise für den Aufschwung bereit zu sein)



A) Verhalten im Abschwung

1. Cash Management

2. Intelligentes Kosten senken

- Rohstoffe: - Einkauf international
- günstigere Formulierung (Forschung)
- Übrige Kosten
- Personal (nur, wo massive Volumeneinbrüche)

3. Re-Fokus auf das, wo wir gut sind

- => Marktposition: Steigerung der Marktanteile
- Preise halten, wo wir besser sind als andere

4. Fertigung dort, wo wir günstig sind



Ergebnisse des Verhaltens im Abschwung

- das Cash Management war hervorragend
=> Sika hat den besten Cash Flow aller Zeiten
- im Unterschied zu vielen anderen Firmen hat Sika sofort reagiert und die Kosten angepasst
=> das Vorjahresergebnis konnte gehalten werden
- die Fabrik-Optimierungen sind in der Umsetzung
=> mit wenig Turbulenzen und grosser Sorgfalt



B) Vorbereitungsmaßnahmen für die Zeit nach der Krise

1. Re-Fokus auf das, wo wir gut sind

Ziel: > 20% Marktanteil je Business Unit und je Zielmarkt in jedem Land

Sika hat in den letzten 5 Jahren

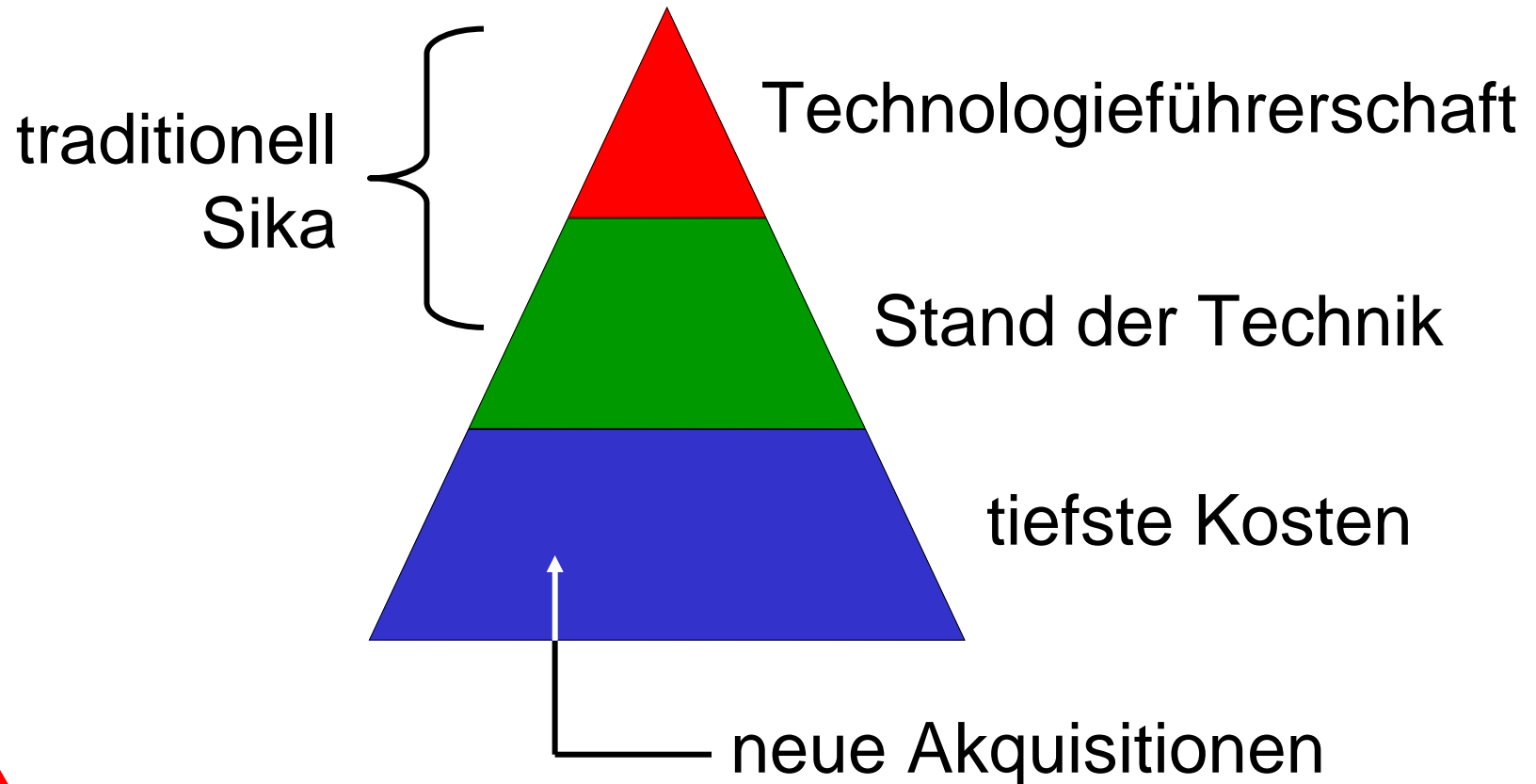
- alle Länderstrukturen nach den gleichen Business Units organisiert
- Konzern und die 6 Regionen in gleicher Weise ausgerichtet und verstärkt
- die Forschung auf diesen Fokus ausgerichtet
- die Fertigung entsprechend angepasst



Der Aufschwung kann kommen!

Innovation & Consistency | since 1910

2. Mit neuen sehr günstigen Produkten für Entwicklungsmärkte



Beispiel Beton China:

2009: - 55% des globalen Betonkonsums in China

- Wachstum in China 09 = grösser als der Gesamtverbrauch Indien

- Sika kann nun profitabel alle Technologie-Stufen anbieten

- Sika erwartet, dass China mit Baustandards die umweltfreundlichen Technologien stark fördert

=> wir werden unsere Kunden in Richtung Technologie-Führerschaft begleiten



3) Wachstumsmärkte werden den Erfolg der Zukunft sicherstellen

1 Asien

2 Indien, Mittlerer Osten, Afrika

3 Latein Amerika

=> auch mit Akquisitionen - in aktiven Märkten
- in Märkten mit tiefen Kosten

=> mit überzeugenden Lösungen hin zu traditionellen Sika Lösungen = Gewinn von Marktanteilen



3) Wachstumsmärkte werden den Erfolg der Zukunft sicherstellen (Forts.)

Ziele:

1. globale Technologie-Führerschaft
2. globale Kosten-Führerschaft
3. globale Markt-Führerschaft
(> 20% Marktanteil)

=> in den Zielmärkten, die wir bedienen!



4) Nachhaltigkeit als zentrales Element der Technologie-Führerschaft

- weil die Welt den CO₂-Ausstoss und Wasserverbrauch reduzieren muss
- weil Sika der Menschheit gute Lösungen anbieten kann
- weil China sich entschlossen hat, höchste Umweltstandards umzusetzen und diese von allen Lieferanten verlangen
- weil die hohen chinesischen Standards die ganze Welt beeinflussen werden



5) Wichtigste Voraussetzung: Kompetente Mitarbeiter

Sika ist ein Anbieter von Lösungen –
- nicht nur von Produkten!

Die Differenz zwischen Produkten und Lösungen sind die Mitarbeiter!

Die Produkte haben wir – es fehlen die Mitarbeiter!

Wir brauchen hunderte von gut ausgebildeten Mitarbeitern für die Entwicklungsmärkte!

Wenn es uns gelingt, diese Mitarbeiter zu gewinnen / auszubilden / zu halten – dann können wir 8 Mia Umsatz erreichen!

Darauf hin arbeiten wir!



Zusammenfassung F4F

1. Die Krise ist gut gemeistert
2. Die Zukunft sieht gut aus

Sika kann in den nächsten Jahren
CHF 8 Mia. Umsatz erreichen.

