

WIR BAUEN ZUKUNFT UNSER JAHR 2023



STRATEGIE 2028

Sika nutzt Megatrends für ambitioniertes Wachstum

JAPAN/INDIEN

Intelligente Lösungen für globale Herausforderungen

RESSOURCENKNAPPHEIT

Sorgfältiger Umgang mit wertvollen Ressourcen

AKQUISITIONEN

Sika schafft Mehrwert durch erfolgreiche Integrationen

[SIKA.COM/JAHRESBERICHT](https://www.sika.com/jahresbericht)

BUILDING TRUST



HIGHLIGHTS 2023

NETTOERLÖS IN LOKALWÄHRUNGEN

+14.5%

AKQUISITIONEN

2+¹

OPERATIVER FREIER GELDFLUSS

+58.7%

PATENTANMELDUNGEN

108

THG-EMISSIONEN PRO VERKAUFTE
TONNE (SCOPE 1 UND 2)

-4.4%

WASSERVERBRAUCH PRO
VERKAUFTE TONNE

-12.2%

ABFALL PRO VERKAUFTE TONNE

-2.5%

1. Neben den zwei Akquisitionen hat Sika eine Vereinbarung zur Übernahme von Chema, Peru, unterzeichnet. Der Abschluss der Akquisition ist für 2024 geplant.

ANZAHL UNFÄLLE MIT ARBEITSAUSFALL
PRO 1'000 FTE

-23.9%

Einen kurzen Rückblick auf das Geschäftsjahr 2023 und die wichtigsten Finanzergebnisse finden Sie in diesem Magazin ab Seite 62.

Liebe Leserin, lieber Leser

Sika ist 2023 erneut stark gewachsen. Die Zuwachsraten betragen 14.5% beim Umsatz, 4.1% beim EBITDA und 21.1% bei der Zahl unserer Mitarbeitenden. Und unsere Wachstumsziele bleiben ambitiös. Sie werden durch die neue Strategie 2028 «Beyond the Expected» definiert. Zielgrössen sind eine jährliche Umsatzsteigerung von 6 bis 9% in Lokalwährung und eine Zunahme der EBITDA-Marge auf neu 20 bis 23%.

Wachstum um jeden Preis? Nein, denn die Wachstumsstrategie von Sika ist kein Selbstzweck. Sie ist vielmehr die unternehmerische Antwort auf die Megatrends, welche das gesellschaftliche, wirtschaftliche und politische Umfeld in einer noch nie dagewesenen Schnelligkeit und Intensität verändern. Dies gilt für das Wachstum der Weltbevölkerung, das Fortschreiten der Urbanisierung, den demografischen Wandel, die Ausweitung der regulatorischen Rahmenbedingungen, den technologischen Fortschritt und die alles umfassende Digitalisierung.

Alle diese Entwicklungen sind begleitet von einer zunehmenden Knappheit wichtiger Ressourcen und von den tiefgreifenden Auswirkungen des Klimawandels.

Unsere Fähigkeit, Megatrends zu erkennen und nachhaltige Lösungen für die vielschichtigen Herausforderungen bereitzustellen, ist der Kern unserer Strategie. Wie erfolgreich sie umgesetzt wird, zeigt sich in der finanziellen Performance.

Mindestens so wichtig ist der nicht finanzielle Leistungsausweis, der Innovation und Nachhaltigkeit miteinschliesst. Die nicht finanzielle Performance steht und fällt mit der Unternehmenskultur. Wir haben deshalb «People & Culture» als einen der vier strategischen Grundpfeiler neu etabliert und investieren gezielt in die Befähigung, die Weiterentwicklung und die Motivation unserer Mitarbeitenden. Die hohe angestrebte Engagement Rate von über 80% zeigt, dass sich Sika einer starken Unternehmenskultur verpflichtet und damit auch die Basis für weitere Erfolge sichert.

Sika Lösungen sind überall präsent. Ob im Bau oder in Fahrzeugen. Dank höheren Anforderungen wächst unser Marktanteil kontinuierlich. Eindrückliche Beispiele hierfür werden im vorliegenden Jahresmagazin aufgezeigt. Viel Spass bei der Lektüre.



Thomas Hasler
CEO



INHALT

SIKA STRATEGIE 2028 DIE STRATEGIE ZUM LEBEN ERWECKEN

-
- 8 **Megatrends prägen die Welt**

 - 12 **Sika stellt die Weichen für noch stärkere Leistung**

 - 14 **«Unsere Unternehmenskultur ist unser grösster Wettbewerbsvorteil»**
-



FOTO TITELSEITE

Im Herzen von Tokio war Sika am visionären Vorzeigeprojekt Azabudai Hills beteiligt, bei dem aus einem über Jahrzehnte planlos gewachsenen Stadtteil die jüngste Top-Geschäftsadresse und Touristenattraktion Tokios entstanden ist. Der gemischt genutzte Komplex kann jährlich rund 20'000 Angestellte, 3'500 Bewohner und 30 Millionen Besucher aufnehmen.

MARKTDURCHDRINGUNG LANGFRISTIG ERFOLG SICHERN

-
- 20 **Starke Positionierung weltweit**

 - 22 **Marktdurchdringung**

 - 26 **Azabudai Hills – eine neue Skyline für Tokio**

 - 30 **Indiens Städte effizient verbinden**

 - 32 **Bahnbrechend – lokale Innovation für wichtige Infrastruktur**

 - 34 **Mehr als eine Renovation – wie man das Fundament einer Ikone sichert**

 - 36 **Umfassende Teamarbeit mit weitreichendem Einfluss**
-

INNOVATION & NACHHALTIGKEIT NEUE STANDARDS SETZEN

-
- 40 **Mit Innovation Mehrwert schaffen**

 - 42 **Sika Lösungen – den Fachkräftemangel meistern**

 - 44 **Sika Lösungen – entscheidend für einen sicheren Wasserkreislauf**

 - 46 **Sika Lösungen – für eine nachhaltige Zukunft den Sandverbrauch senken**
-

AKQUISITIONEN GEMEINSAM STÄRKER

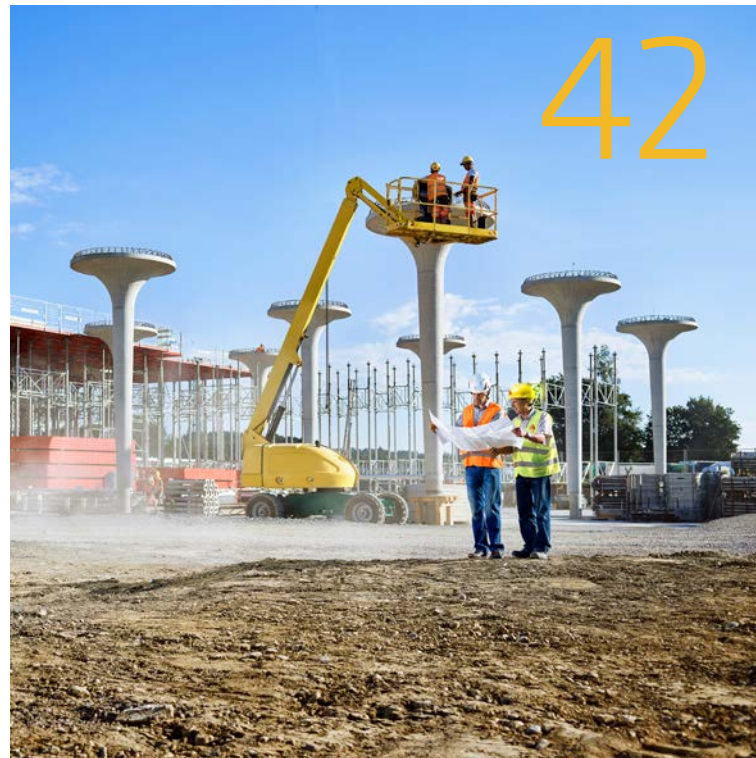
50 Wie Sika kontinuierlich Wert schafft

52 Eine starke Plattform für zukünftiges Wachstum

PEOPLE & CULTURE GRENZEN SPRENGEN

56 Starke Führungskräfte auf allen Ebenen

58 Zwei starke Teams auf Augenhöhe



SIKA IS EVERYWHERE

Mit unzähligen Innovationen treibt Sika den Wandel in der Bau- und Fahrzeugindustrie in Richtung Automatisierung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit voran. Weltweit verlassen sich Baufachleute, Bauherren, Industrieunternehmen und andere Stakeholder auf die erstklassige Qualität der Sika Lösungen. Die Illustration «Sika is everywhere» veranschaulicht die vielfältige Sika Welt. Ob Gebäude, Tunnel oder Strassen, Autos, Züge oder Schiffe, erneuerbare Energien oder die Wasserinfrastruktur: Sika Technologien sind überall präsent und verbessern Performance, Langlebigkeit und Nachhaltigkeit.



GESCHÄFTSJAHR 2023 AUF STÄRKEN AUFBAUEN

62 Rekordresultate für Umsatz, Geldfluss und Bereinigten EBIT

63 Facts & Figures 2023

64 Zweistelliges Umsatzwachstum in Lokalwährung in allen Regionen mit starkem Beitrag von MBCC

67 Sika Aktie

68 Konzernleitung

70 Organigramm

71 Grosse Ziele gemeinsam erreichen

77 Die wichtigsten Kennzahlen im Überblick

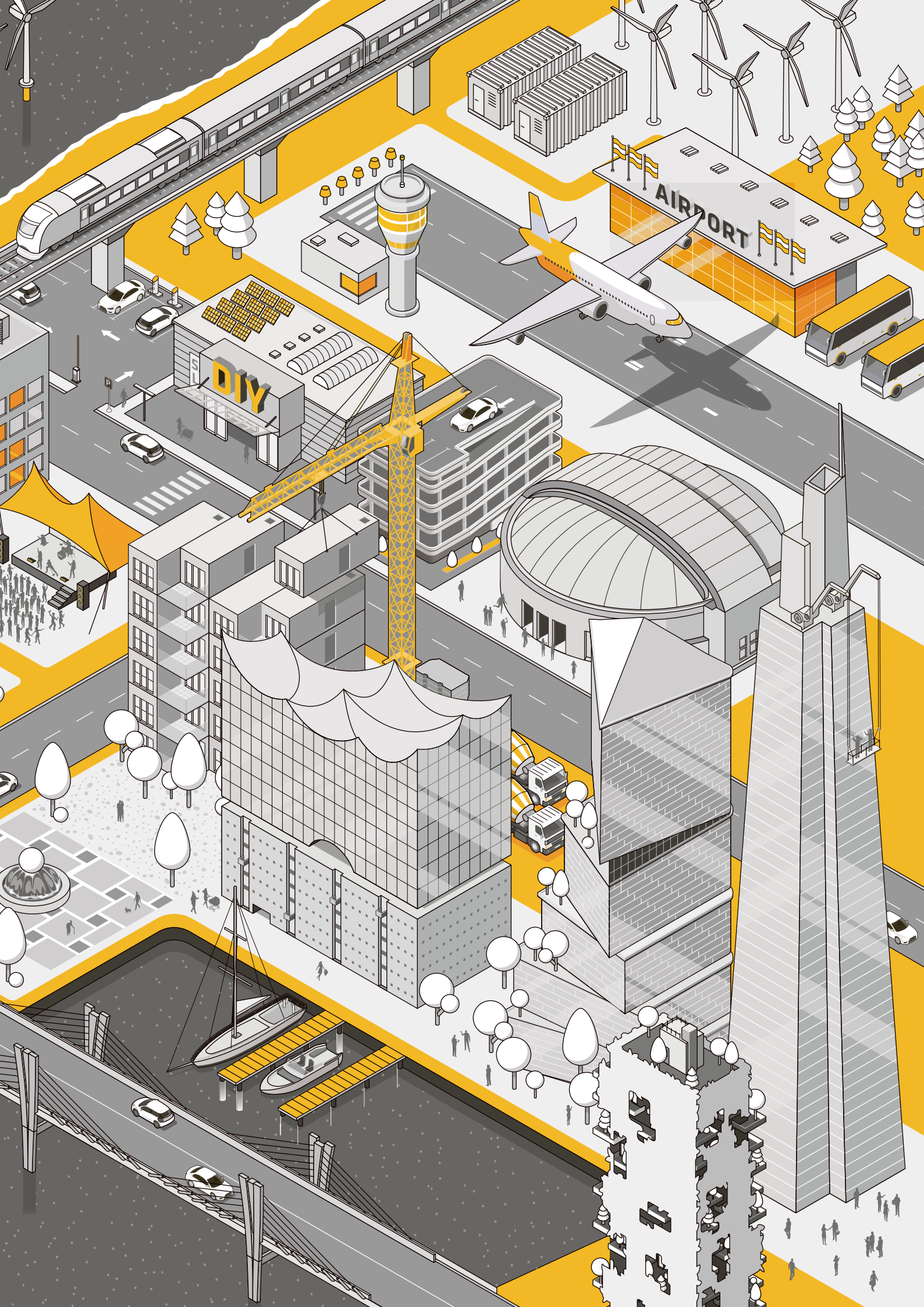
78 Finanzkalender

JETZT QR-CODE SCANNEN



Sehen Sie, was unter der Oberfläche von Fassaden, Dächern oder Windrädern steckt und tauchen Sie ein in die vielfältige Sika Welt. Fokuspunkte führen Sie zu unserer Strategie, zu Leuchtturmprojekten, aktuellen Produkten und Lösungen der Zukunft.







SIKA STRATEGIE 2028 DIE STRATEGIE ZUM LEBEN ERWECKEN



MEGATRENDS PRÄGEN DIE WELT

Megatrends sind weltweite Veränderungen, die sich tiefgreifend auf die Gesellschaft wie auch auf Wirtschafts- und Ökosysteme auswirken und unsere Zukunft prägen. Sika navigiert durch diesen Wandel, indem sie ihre Expertise zur Förderung von Spitzeninnovationen im Bau- und Transportsektor einsetzt.



BEVÖLKERUNGSWACHSTUM

Durch das exponentielle Wachstum der Weltbevölkerung im vergangenen Jahrhundert ist in gleichem Masse der Bedarf an Wohn-, Gewerbe- und Büroflächen, an Verkehrsmitteln und an Krankenhäusern gestiegen. Das Bevölkerungswachstum wird die gegenwärtige Infrastruktur an ihre Grenzen bringen, sodass bestehende Gebäude in entwickelten Ländern umfassend modernisiert und verstärkt werden müssen. Gleichzeitig wandeln sich auch die Bedürfnisse, da die Menschen mehr Komfort und einen höheren Lebensstandard anstreben. Um diese Herausforderungen zu meistern, muss die Bauindustrie nachhaltige und widerstandsfähige Strukturen schaffen und noch innovativer werden.

SIKAS ANTWORT AUF DIESEN MEGATREND

Sika hat auf die steigenden Ansprüche einer zunehmenden Weltbevölkerung mit dem strategischen Ausbau ihrer Produktionskapazität in stark wachsenden Regionen reagiert. Ausserdem hat das Unternehmen seine bestehenden Produktionswerke in Asien und Afrika erweitert und damit seine Kapazitäten zur Deckung der regionalen Nachfrage erweitert.

URBANISIERUNG

Überall auf der Welt entstehen neue Megastädte, denn immer mehr Menschen ziehen aus ländlichen Gebieten in urbane Zentren. Das erhöht die Nachfrage nach leistungsstarken Lösungen, die das Höhenwachstum moderner Städte, die Verdichtung der Verkehrsnetze und den Bau zunehmend komplexer Infrastrukturen ermöglichen. Die Abläufe im Bausektor ändern sich. Ihre Geschwindigkeit und ihr Umfang nehmen zu, aber auch Nachhaltigkeit, Langlebigkeit und Resilienz sind wichtige Anforderungen.

SIKAS ANTWORT AUF DIESEN MEGATREND

Sika reagiert darauf mit innovativen Additiven und Zusatzmitteln, die einen geringeren Klinkeranteil in Zement und Beton ermöglichen, was zu reduzierten CO₂-Emissionen führt. Darüber hinaus sind die Sika Powerflex-Klebstoffe für effizientere und leichtere Fahrzeuge konzipiert. Sika Cool Roof-Systeme, die entwickelt wurden, um Hitzeinseln in Grossstädten zu vermeiden, verlängern die Lebensdauer von Bedachungen und verringern den Bedarf an mechanischer Kühlung.





DEMOGRAFISCHER WANDEL

Da die durchschnittliche Lebenserwartung steigt und die Gruppe der über 65-Jährigen schneller wächst als jede andere Altersgruppe, sieht sich die Bauindustrie mit einem erheblichen Fachkräftemangel konfrontiert. Allein in den Vereinigten Staaten fehlen eine halbe Million Bauarbeiter, und jedervierte ist älter als 55. Dieser demografische Wandel verdeutlicht die dringende Notwendigkeit von mehr Effizienz im Bausektor: etwa durch einfach zu verarbeitende Produkte, die nur wenig Schulung erfordern und sich für verschiedenste Anwendungen eignen.

SIKAS ANTWORT AUF DIESEN MEGATREND

Um diese Anforderung zu erfüllen, hat Sika die leicht zu verarbeitende Flüssigmembran Sikalastic®-680 AP entwickelt, die schnell aushärtet und problemlos auf Betonstrukturen angewendet werden kann. Auch Sika® Sigunit® L-53 TH, ein alkalifreier Spritzbetonbeschleuniger, der für den effizienten Einsatz in kleinen Tunnelkonstruktionen entwickelt wurde, ist in der Verarbeitung weniger arbeitsintensiv.

KNAPPE RESSOURCEN

Die Länder, in denen die Wirtschaft, die Bevölkerung und die Bauindustrie am stärksten wachsen, sind auch besonders stark von Wasserknappheit betroffen. Durch diesen Umstand und die geringe Verfügbarkeit von kritischen Mineralien wie Sand geraten die heutigen Ressourcen und die Umwelt unter zusätzlichen Druck. Umso wichtiger ist die Entwicklung neuer, nachhaltiger Lösungen, um sowohl die endlichen Ressourcen zu schonen als auch die Zukunft der Baubranche zu sichern.

SIKAS ANTWORT AUF DIESEN MEGATREND

Sika hat daher PARNATUR® entwickelt, den ersten leicht zu verarbeitenden, wärme- und schallisierenden Spritzmörtel auf Hanfbasis. Auch die Produktreihe Sika® ViscoCrete umfasst Innovationen wie Sika® ViscoCrete 4027 für Zement mit reduziertem Klinkeranteil sowie Sika® ViscoCrete® 3095 N und 3096 N für recycelte Zuschlagstoffe.

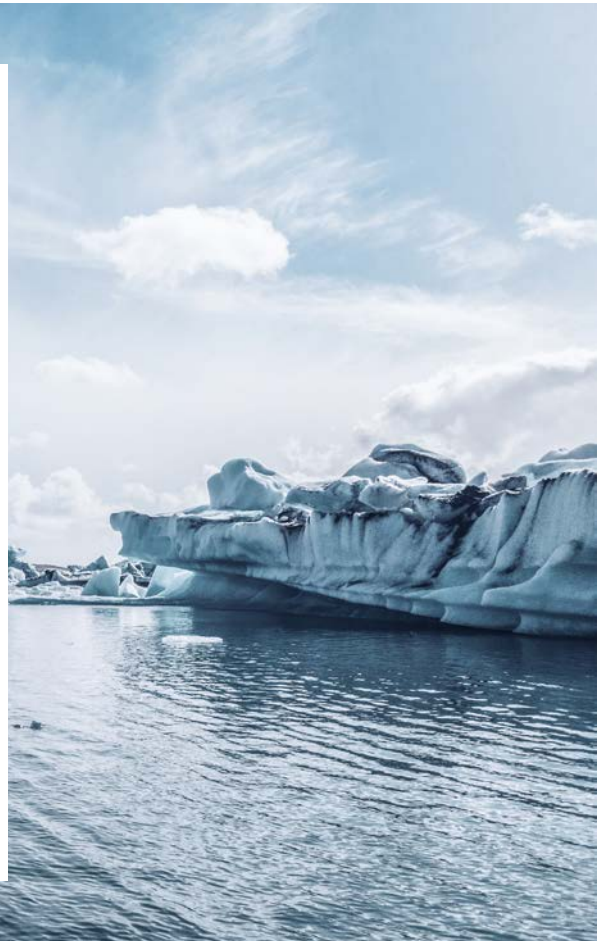


KLIMAWANDEL UND NACHHALTIGKEIT

Die Bauindustrie gehört zu den Branchen mit dem grössten CO₂-Fussabdruck und ist für mehr als 40% der globalen CO₂-Emissionen verantwortlich. Da durch die zunehmende Erderwärmung immer häufiger Extremwetterlagen entstehen, spielt der Bausektor heute eine wichtige Rolle für die Klimaresilienz und die Wahrung der Chancen zukünftiger Generationen. Umweltfreundlichere Technologien und energieeffiziente Verfahren entwickeln sich zu unverzichtbaren Voraussetzungen für die Verringerung von Treibhausgasemissionen. Dieser Wandel beflügelt auch die Innovation im Bereich der nachhaltigen Architektur, was zu einem resilienteren Gebäudebestand führt.

SIKAS ANTWORT AUF DIESEN MEGATREND

Die wachsende Bedeutung der Kreislaufwirtschaft hat Sika zur Einführung ihrer reCO₂ver®-Technologie veranlasst. Letztere ermöglicht die Wiederverwertung von Abbruchmaterialien, die Rückgewinnung von Rohstoffen und die Bindung von CO₂ bei der Herstellung von neuem, hochwertigem Beton. Darüber hinaus hat Sika weitere innovative Produkte entwickelt, darunter spezifische Additive, die den Klinkeranteil in der Zementproduktion um bis zu 50% senken und Sikagard® 5500, eine wasserbasierte Beschichtung, die erneuerbare Rohstoffe nutzt und damit weniger CO₂-Emissionen verursacht.



STRENGERE VORSCHRIFTEN

Weltweit verordnen Regierungen strikte Massnahmen zur Eindämmung des Klimawandels. Gemeinsam streben sie nach höherer Energieeffizienz und der Reduktion von CO₂-Emissionen, nach Abfallminimierung und der Entwicklung nachhaltiger Werkstoffe. Gleichzeitig sollen strengere Regulierungen die Einhaltung höherer Qualitätsstandards gewährleisten und die Entwicklung langlebigerer Produkte ermöglichen.

SIKAS ANTWORT AUF DIESEN MEGATREND

Sika hat ihre Strategie proaktiv an diesen strengeren regulatorischen Vorschriften ausgerichtet und sich ehrgeizige Ziele hinsichtlich Treibhausgasemissionen, Energie, Abfall, Wassermanagement und der Entwicklung nachhaltiger Lösungen gesetzt. Zur Erreichung dieser Ziele hat Sika auf allen Ebenen – konzernweit, regional und lokal – eine funktionsübergreifende Organisationsstruktur eingeführt, die es ihr ermöglicht, ihre Nachhaltigkeitsmassnahmen erfolgreich umzusetzen.





TECHNOLOGISCHE FORTSCHRITTE

Neue Technologien, die von künstlicher Intelligenz, Robotik und Big Data getrieben werden, verändern stark die Art und Weise, wie wir unsere Welt bauen. Durch technologische Innovationen, die die Sicherheit verbessern, Abfallmengen reduzieren und die Baugeschwindigkeit beschleunigen, nehmen die traditionellen Herausforderungen ab. So sind wir heute in der Lage, umweltfreundliche und zugleich kostengünstige Wohn- und Arbeitsräume zu errichten.

SIKAS ANTWORT AUF DIESEN MEGATREND

Sika investiert rund 3% ihres Jahresumsatzes in Forschung und Entwicklung und bringt jährlich über 1'000 neue Produkte und Lösungen auf den Markt. Darüber hinaus integriert Sika moderne Technologien wie beispielsweise den 3D-Druck für Mörtel und Thermoplaste in die Bautechnik, um signifikante Effizienzsteigerungen und verbesserte Materialeigenschaften zu ermöglichen. Bei der Qualitätskontrolle setzt das Unternehmen auf künstliche neuronale Netzwerke: Dank der Überwachung der Produktion in Echtzeit können Qualitätsabweichungen sofort erkannt und behoben werden.



DIGITALISIERUNG

Die Digitalisierung liefert die Voraussetzungen für Echtzeit-Datenanalysen, Automatisierung, präzise Planung und reibungslose Kommunikation. Sie verändert auch die Gewohnheiten der Kunden und die Arbeitsabläufe der Mitarbeitenden, sodass neue Märkte wie der E-Commerce und innovative Geschäftsprozesse entstehen. Mithilfe der digitalen Transformation lassen sich daher Bauzeiten verkürzen und Abfälle minimieren, Fehler und Kosten reduzieren sowie die Effizienz im Bausektor an moderne Massstäbe anpassen.

SIKAS ANTWORT AUF DIESEN MEGATREND

Sika nutzt digitale Technologien für Lösungen wie das Sika Roof Monitoring-System, das das Eindringen von Wasser in Dachsysteme überwacht und Leckagen präzise ortet. So wird die Unversehrtheit von Dachsystemen gewährleistet. Das Concrete Monitoring-System von Sika stützt sich auf Echtzeit-Sensordaten ab, um exakt zu bestimmen, wann der Beton die erforderliche Festigkeit erreicht hat. Es optimiert somit die Bauplanung und stellt sicher, dass die Struktur von Bauwerken intakt ist.

SIKA STELLT DIE WEICHEN FÜR NOCH STÄRKERE LEISTUNG

Sika will die Wachstumsdynamik der letzten Jahre fortführen und setzt sich mit der Strategie 2028 ehrgeizige Finanz- und Nachhaltigkeitsziele. Die Strategie ist an den relevanten Megatrends ausgerichtet, baut auf bisherigen Stärken auf und schärft bestehende Erfolgsfaktoren.

An der Ausgestaltung der neuen Strategie war das ganze Sika Management top-down und bottom-up beteiligt. Rund 450 Senior Managers aller Sika Länder haben die vier Strategiepfiler entwickelt und Ziele sowie Wachstums- und Investitionsmöglichkeiten identifiziert und überprüft.

Mit der Strategie 2028 setzt sich Sika ein ambitioniertes jährliches Wachstumsziel von 6 bis 9%. Trotz einer geopolitisch unsicheren Weltlage und eines volatilen kurzfristigen Marktumfelds erhöht das Unternehmen damit die Zielvorgabe im Vergleich zur Strategie 2023 (6–8%) nochmals leicht. «Wir sind perfekt positioniert, um unseren erfolgreichen, nachhaltigen und profitablen Wachstumspfad fortzusetzen», betont CEO Thomas Hasler.

NEUE BEDÜRFNISSE RECHTZEITIG ERKENNEN

Für die Ausrichtung der Wachstumsstrategie «Beyond the Expected» waren auch acht Megatrends massgebend. Schneller und grösser – mit diesen zwei Adjektiven lässt sich die Entwicklung der globalen Trends treffend zusammenfassen. Schneller verlaufen das Bevölkerungswachstum, die Urbanisierung, der demografische Wandel, die Veränderung des regulatorischen Umfelds, die technologischen Fortschritte und die Digitalisierung. Grösser werden die Herausforderungen der Ressourcenknappheit und die Folgen des Klimawandels. Die Megatrends treiben die Kundennachfrage und werden nach Einschätzung des Managements in den nächsten fünf Jahren das Wachstum weiter beschleunigen.

KOMBINATION AUS FINANZIELLEN UND NICHT FINANZIELLEN ZIELEN

Sika setzt sich nicht nur Ziele für das mittelfristige Wachstum und die Profitabilität, sondern auch für eine nachhaltige Entwicklung. So strebt das Unternehmen eine EBITDA-Marge von 20 bis 23% und einen operativen freien Geldfluss von über 10% des Nettoerlöses an. Parallel dazu will es aber auch die Treibhausgasemissionen um 20% und den Ressourcenverbrauch um 15% senken. Die Kombination von finanziellen und nicht finanziellen Zielvorgaben unterstreicht, dass Sika die Nachhaltigkeit konsequent auch in das strategische Denken und das operative Handeln integriert.

Die Strategie 2028 basiert auf einem soliden Fundament, zu dem unter anderem die Firmenkultur, die agile und dezentrale Organisation, die Innovationskraft sowie die in vielen Märkten führende Position gehören. Sie schärft die bisherigen Erfolgsfaktoren gezielt und baut dabei auf den vier strategischen Pfeilern Marktdurchdringung, Innovation & Nachhaltigkeit, Akquisition sowie People & Culture auf. Diese unterstützen unterschiedliche Ziele und tragen alle gleichermaßen zum Unternehmenserfolg bei.

«Wir arbeiten kontinuierlich daran, unser Margenprofil zu verbessern – zum Beispiel durch Innovationen, Skalierungseffekte und die Verbesserung der operativen Effizienz.»

Adrian Widmer, CFO

MARKTDURCHDRINGUNG VORANTREIBEN

Schon heute ist Sika in über 100 Ländern präsent und in vielen Märkten die führende Anbieterin im Bereich Spezialitätenchemie. Doch das Unternehmen sieht rund um den Globus noch viel Potenzial, um die Marktstellung weiter auszubauen. Dazu gehört eine intensive Markenpflege ebenso wie der kontinuierliche Ausbau des Produktportfolios und der Absatzkanäle. Die Übernahme von MBCC hat Sikas Angebot an zukunftssträchtigen Technologien und Lösungen deutlich erweitert und die Marktstellung in zahlreichen Regionen gestärkt.

SIKA STRATEGIE 2028



*Nach materialisierten MBCC-Synergien

INNOVATION & NACHHALTIGKEIT FÜR NETTO-NULL-ZIEL

Ungeachtet ihrer hohen Wachstumsdynamik macht Sika auf ihrem Weg zum Ziel netto-null 2050 grosse Fortschritte. Um die Zielvorgaben zu erreichen, befolgt Sika die Grundsätze «Use less», «Use better» sowie «Enable». Als «Enabler» will sie mit innovativen Ideen, Konzepten und Lösungen die Transformation in Richtung nachhaltigere und zirkuläre Wirtschaft vorantreiben. Neue Lösungen müssen konsequent leistungsstärker und nachhaltiger sein. Deshalb werden alle Neuentwicklungen nach den Grundsätzen des Sustainability Portfolio Managements (SPM) systematisch auf zwölf Nachhaltigkeits- und sechs Leistungskategorien geprüft und bewertet. Sikas SPM-Konzept beruht auf dem Rahmenwerk des World Business Council of Sustainable Development. Sika ist in der Spezialitätenchemie das erste Unternehmen, das dieses Konzept umgesetzt hat.

AKQUISITIONEN ALS ZENTRALES ELEMENT

Auch wenn Sika vor allem organisch wachsen will, sind Akquisitionen ein zentrales Element der Wachstumsstrategie. Durch die Übernahme von kleineren und grösseren Firmen stärkt der Konzern regelmässig seine Marktposition und erweitert sein Portfolio. Allein seit 2019 hat Sika 19 Firmen akquiriert – die grössten waren MBCC und Parex. 60 bis 80 Übernahmekandidaten werden jedes Jahr geprüft, wobei es nur in 6 bis 8% der Fälle zur Akquisition kommt. Neben den finanziellen Eckwerten hängt der Kaufentscheid von verschiedenen Kriterien ab: «Mit Übernahmen wollen wir neue Märkte erschliessen, in bestimmten Bereichen den Marktzugang verbessern oder unsere Kerntechnologien sinnvoll ergänzen», erklärt Matthias Bellwald, Head M&A. «Auch der Zugang zu neuen Kunden und Projekten ist ein Kaufkriterium.» Obwohl Sika in den letzten Jahren stark gewachsen ist und zahlreiche Firmen erfolgreich integriert hat, bleibt der weltweite Markt für Bauchemie fragmentiert. Die grössten 30 Player haben zusammen einen Marktanteil von rund 55%; Sikas Marktanteil beträgt 11%.

«Wir sind perfekt positioniert, um unseren erfolgreichen, nachhaltigen und profitablen Wachstumspfad fortzusetzen.»

Thomas Hasler, CEO

PEOPLE & CULTURE ALS ERFOLGSFAKTOR

Sikas Mitarbeitende sind zentral für den Unternehmenserfolg. Ihr hohes Commitment ist ein wichtiger Wettbewerbsvorteil und bildet deshalb in der neuen Strategie einen fundamentalen Pfeiler. «Wir wollen ein motivierendes Umfeld für unsere Mitarbeitenden schaffen, in dem sie sich wertgeschätzt und empowered fühlen», betont CEO Thomas Hasler. Um zu verstehen was den Mitarbeitenden wichtig ist, wird Sika alle zwei Jahre durch einen unabhängigen Dienstleister die Engagement Rate erheben. Die Quote lag bei der letzten Erhebung im Jahr 2019 bei 86% und soll auch in Zukunft mehr als 80% erreichen.

↓ Mit der Strategie 2028 setzt sich Sika ambitionierte Ziele sowohl für das mittelfristige Wachstum und die Profitabilität wie auch für eine nachhaltige Entwicklung.

6–9%

Wachstum pro Jahr in Lokalwährungen

20–23%

EBITDA*

>10%

Operativer freier Geldfluss (in % des Nettoerlöses)

20–25%

ROCE*

20%

Reduktion Treibhausgasemissionen
Scope 1 & 2

(absolute Reduktion im Vgl. zum Basiswert 2022)

Scope 3

Reduktion im Rahmen des Netto-Null-Versprechens

>80%

Engagement Rate der Mitarbeitenden
externe Umfrage in zweijährigem Abstand

15%

Natürliche Ressourcen
Reduktion der Abfall- und Wasserentsorgung
pro verkaufter Tonne

«UNSERE UNTERNEHMENS- KULTUR IST UNSER **GRÖSSTER** **WETTBEWERBSVORTEIL**»

Sika ist stark aufgestellt. Die im Berichtsjahr erzielten Ergebnisse bestätigen für Paul Hälgi, Präsident des Verwaltungsrats, und Thomas Hasler, CEO, dass die strategischen Ziele realistisch sind und der Sika Spirit massgeblich zu deren Erreichung beiträgt.

Sika hat 2023 in allen Regionen ein zweistelliges Umsatzplus erwirtschaftet. Welches waren die treibenden Faktoren?

Hasler: Den stärksten Schub hat uns die Akquisition der MBCC Group gegeben. Sie wird seit dem 2. Mai 2023 konsolidiert und hat rund 12% zum Umsatzwachstum beigetragen. So ist Sika im Jahr 2023 organisch um 1.2% gewachsen, gegenüber einem sich negativ entwickelnden Markt.

Um wie viel ist die EBIT-Marge ohne Berücksichtigung der Akquisition von MBCC gestiegen?

Hasler: Unser EBIT konnte, wie angekündigt, überproportional gesteigert werden. Unsere Betriebsmarge ist um 12.7% gestiegen – ohne akquisitionsbedingte Aufwände, Erträge und Devestitionserlöse. Hauptgrund ist, dass es uns gelungen ist, die Materialmarge mit 53.6% deutlich auszubauen (2022: 49.4%).

Wie haben sich die Schwäche in europäischen Wohnbaumärkten und die Immobilienkrise in China auf den Absatz von Sika Lösungen ausgewirkt?

Hasler: Ich möchte vorausschicken, dass für Sika Infrastrukturprojekte wichtiger sind als der Wohnungsbau. Im Wohnungsbau hatte die EMEA-Region einen schwierigen Start ins Berichtsjahr. Hohe Inflationsraten und steigende Zinsen machten den Märkten zu schaffen. Die Plafonierung der Zinsen durch die Europäische Zentralbank führte dann allerdings dazu, dass Bauprojekte wieder verlässlicher budgetiert und geplant werden konnten. In der Folge erholten sich die meisten EMEA-Märkte. Einige verzeichneten sogar wieder ein Wachstum. In China bewegten sich die Zuwachsraten auf einem anhaltenden hohen Niveau, was wesentlich auf unser schlagkräftiges Vertriebsmodell zurückzuführen ist. Wir nutzen unsere starke Marke im Fliesenklebersegment, um aus den grossen Städten heraus die Distribution in den Provinzen aufzubauen. Damit konnten wir der Marktschwäche trotzen und unsere Marktanteile rasch erweitern.



Paul Hälgi,
Präsident des Verwaltungsrats

Thomas Hasler,
CEO

Wie ist es Sika gelungen, im Automotive-Geschäft einen Rekordwert an Neuaufträgen zu verzeichnen?

Hasler: Die Covid-19-Pandemie und der Mangel an elektronischen Bauteilen hatten einen Rückgang der weltweiten Jahresproduktion von 95 Millionen Fahrzeugen auf 75 Millionen verursacht. 2023 haben sich die Produktionszahlen wieder erholt und etwa 90 Millionen Fahrzeuge erreicht. Diese Entwicklung hat uns eine gute Grundauslastung ermöglicht. Relevant ist für Sika die Transformation vom Verbrennungsmotor zum elektrischen Batterieantrieb. Wir haben in den letzten Jahren massiv in Lösungen für die E-Mobilität und insbesondere in das Management thermischer Batterien investiert. Dieses Segment repräsentiert heute bereits einen zweistelligen Anteil des konventionellen Portfolios und weist ein attraktives Wachstumspotenzial auf.

In welchen Märkten lagen die Investitionsschwerpunkte?

Hasler: Anfänglich vor allem in China, dann sehr stark auch in Europa und mittlerweile auch in Nordamerika.

Ist Sika mit ihrer Technologie auch bei den chinesischen Automobilproduzenten gefragt?

Hälg: Sika hat immer mit europäischen Premiumherstellern im Innovationsbereich sehr eng zusammengearbeitet. Bei der E-Mobilität haben dann allerdings die Chinesen die technologische Führerschaft übernommen. In der Folge hat Sika Partnerschaften mit chinesischen Automobilherstellern intensiviert. Von unserer Kompetenz profitieren heute auch die europäischen Automobilproduzenten.

«Wir tragen tatkräftig und messbar dazu bei, den CO₂-Ausstoss auf Lieferanten- und Kundenseite zu verringern.»

Thomas Hasler, CEO

Also keine Bevorzugung der Europäer?

Hasler: Nein, wir wollen Innovationsführer sein, was bedingt, dass wir mit den Innovationsführern in allen Technologien und Regionen zusammenarbeiten.

Wie lässt sich Sikas Dynamik im Automotive-Bereich in Zahlen ausdrücken?

Hasler: Der Sika Content pro weltweit produziertes Fahrzeug ist von CHF 5.80 im Jahr 2017 auf mehr als CHF 10.00 im Berichtsjahr geklettert. Der Bestellungseingang für die nächsten fünf Jahre hat sich um mehr als CHF 200 Millionen erhöht und erreichte einen Rekordwert.

Hälg: Man sollte nicht vergessen, dass wir im Automotive-Bereich nach wie vor schwerpunktmässig im Karoseriesegment tätig sind, vor allem mit strukturellen Klebstoffen und mit Technologien zur Geräuschkämpfung sowie zur Verstärkung von

Crash-relevanten Teilen, die die Sicherheit der Insassen erhöhen. Bei den Antrieben kommt Sika zum Zug, wenn Komponenten für Batterien für Elektromotoren, Wasserstofflösungen oder Hybridsysteme benötigt werden.

Bekanntlich entsteht der allergrösste Teil des CO₂-Fussabdrucks in der vor- und nachgelagerten Lieferkette von Sika, also bei Dritten. Was bedeutet das für Ihren Handlungsspielraum?

Hasler: Tatsächlich sind 98% unseres CO₂-Fussabdrucks vor- und nachgelagert. Deswegen tragen wir tatkräftig und messbar dazu bei, den CO₂-Ausstoss auf Lieferanten- und Kundenseite zu verringern. Auch unsere Lieferanten sind sehr darauf bedacht, ihren Footprint zu reduzieren, was automatisch auch unseren Abdruck verkleinert.

«Die Rotation in der Konzernleitung signalisiert, dass die von Sika gepriesene Agilität auch auf der obersten Führungsebene gelebt wird.»

Paul Hälg, Präsident des Verwaltungsrats

Hälg: Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang unsere aktive Mitgliedschaft bei Together for Sustainability (TfS). Diese von der Chemieindustrie lancierte Initiative konzentriert sich darauf, die Nachhaltigkeit in der Lieferkette zu verbessern, und veranlasst die Lieferanten, ihre ökologischen und sozialen Standards laufend zu verbessern. TfS verfolgt einen sehr pragmatischen Ansatz, was gut zu uns passt. Zudem arbeitet Sika mit Hochdruck daran, vermehrt alternative Rohstoffe und biobasierte Produkte einzusetzen.

Hasler: Parallel dazu suchen wir permanent nach alternativen Beschaffungsquellen. Wir beobachten etwa, dass immer noch riesige Mengen an Abbruchmaterialien linear entsorgt werden, obwohl sie zirkular zurückgeführt werden könnten. Wir sind auf diesem Gebiet in Zusammenarbeit mit Start-ups und neuen Anbietern sehr aktiv. Der daraus resultierende Wettbewerb an Ideen ist erfrischend und stimulierend. Eine starke Signalwirkung hat unsere reCO2ver®-Technologie. Dabei handelt es sich um ein neuartiges Betonrecycling-Verfahren, das eine vollständige Verwertung von Altbeton ermöglicht und gleichzeitig CO₂ bindet.

Und was bewirkt Sika auf Seite der Kunden?

Hasler: Wir sind Teil ihrer Wertschöpfungskette und ermöglichen ihnen beispielsweise, den CO₂-Ausstoss in der Produktion von Beton signifikant zu reduzieren. Unsere Lösungen erlauben die Reduzierung von Klinker und die Verwendung von rezyklierten Zuschlagstoffen, wodurch die Nachhaltigkeitsbilanz der Kunden messbar verbessert wird. Für Sika sind solche Enabler-Lösungen ein wichtiges Geschäft.



«Die Länderverantwortlichen sind es, die Investitionen, Innovationen und Akquisitionen anregen. Die heute etablierte Kultur ist unser stärkster Wettbewerbsvorteil.»

Paul Hälg, Präsident des Verwaltungsrats

Hälg: Wir haben Innovation & Nachhaltigkeit zusammengelegt, mit dem Ziel, Scope 3 direkter beeinflussen zu können, indem wir neue Arten von Rohstoffen verwenden und den Kreislaufgedanken in der Wertschöpfungskette fördern. So erhält der Kunde ein Produkt, das gleichzeitig innovativ und nachhaltig ist, was sowohl auf seine als auch auf unsere Ökobilanz einzahlt.

Seit dem 1. Oktober 2023 sind die regionalen Verantwortungen innerhalb der Konzernleitung neu verteilt. Was hat den Anstoss zu dieser eher unüblichen Rotation gegeben?

Hälg: Die Neuordnung der Verantwortlichkeiten ermöglicht uns, erfolgreiche Initiativen wie «Go where the Money is» oder die «Distribution Journey» in neue Regionen und Märkte zu bringen. Gleichzeitig signalisiert die Rotation, dass die von Sika gepriesene Agilität auch auf der obersten Führungsebene gelebt wird. Das Sesselrücken motiviert die ganze Organisation.

Was bedeutet die Rotation für das Privatleben der betroffenen Manager?

Hasler: Die Auswirkungen sind sehr beschränkt, weil die Manager ohnehin einen Grossteil ihrer Arbeitszeit in den Märkten verbringen, für die sie zuständig sind. Relevant ist nicht der Standort des Hubs wie zum Beispiel Singapur, sondern das Land, in dem wir den Grossteil unserer Geschäfte tätigen, also zum Beispiel China oder Indien.

Hälg: Ich bin überzeugt, dass nur wenige Firmen eine solche Rochade in Erwägung ziehen können. Sika hat sie aus einer Position der Stärke und ohne jegliche Zwänge beschlossen. Die Rotation wird für den ganzen Konzern einen Mehrwert generieren und die Umsetzung der neuen Strategie beschleunigen.

Mit der neuen Strategie strebt Sika eine überproportionale Zunahme des EBITDA an. Was stimmt Sie so optimistisch?

Hasler: Die Bausteine für das EBITDA-Wachstum sind primär der Ausbau der Materialmarge, Skaleneffekte, eine Verbesserung der operationellen Effizienz und der jährlichen Synergien aus Akquisitionen wie beispielsweise der MBCC-Akquisition, für die wir ab 2026 CHF 180–200 Millionen veranschlagen.

Ist die angestrebte EBITDA-Marge von bis zu 23% nicht etwas gar ambitiös?

Hasler: Sie ist in der Tat ambitiös, aber realistisch. Wir haben mit den acht Zielmärkten und den fünf Kerntechnologien ein sehr ausgewogenes Portfolio. Die Rückmeldungen aus den Märkten bestätigen, dass wir gut positioniert sind und über ein solides Margenpotenzial verfügen. Die angestrebte Bandbreite der EBITDA-Marge von 20% bis 23% lässt sich gut herleiten.

Hälg: Sika versteht es ausgezeichnet, den Nutzen für die Kunden zu steigern und zu ihrer Wertschöpfung beizutragen. Kontinuierliche Innovationen und ein starker Nachhaltigkeitsfokus sind dabei zwei ganz wichtige Erfolgsfaktoren.

Wo gibt es noch Luft nach oben?

Hälg: Unsere dezentrale Struktur führt dazu, dass Synergien in der Fertigung, dem Supply Chain Management oder den Services noch nicht überall ausgeschöpft sind. Die betriebliche Effizienz liegt teilweise noch unter dem Sollwert, was wir mit der Strategie 2028 sukzessive ändern wollen.

Wie war der Start ins neue Jahr und wie sind Ihre Erwartungen für das ganze Jahr?

Hasler: Wir gehen davon aus, dass das im Jahr 2023 aufgebaute Momentum anhält. Wir wollen weitere Marktanteile gewinnen und erwarten, dass sich die Inflations- und Preisentwicklung normalisiert. Auch das Ziel einer überproportionalen Rentabilitätssteigerung ist aus heutiger Sicht realistisch und für unsere Zukunft wichtig.

«Wir gehen davon aus, dass das im Jahr 2023 aufgebaute Momentum anhält. Wir wollen weitere Marktanteile gewinnen und erwarten, dass sich die Inflations- und Preisentwicklung normalisiert.»

Thomas Hasler, CEO



Und wenn es trotzdem zu überraschenden konjunkturellen Einbrüchen kommen sollte?

Hälg: Dann sind wir flexibel. Unser Profit and Loss Management (P&L) verteilt sich weltweit auf rund 100 General Managers, die auf kritische Entwicklungen in ihren Märkten schnell reagieren und sich wie selbstständige Unternehmer den neuen Gegebenheiten anpassen. Der Sika Spirit funktioniert. Hier haben wir gegenüber zentral geführten Konzernen einen enormen Vorteil.

Dann wäre ein disruptives Umfeld für Sika sogar von Vorteil, weil sich einfacher Marktanteile gewinnen lassen ...

Hasler: Veränderungen sind bei uns durchaus positiv besetzt. Unter konstanten Rahmenbedingungen können viele Player sich positionieren und profitieren. Wenn sich hingegen das geopolitische Umfeld ändert, verliert sich manches Unternehmen in der Komplexität oder nimmt Veränderungen aus einem zu kurzfristigen Blickwinkel vor.

Herr Hälg, Sie werden zur Generalversammlung 2024 nach 15 Jahren, davon 12 Jahre als Präsident, aus dem Verwaltungsrat ausscheiden. Auf welche Meilensteine sind Sie besonders stolz?

Hälg: In Zahlen ausgedrückt ist es das Umsatzwachstum zwischen 2009 und 2023 von CHF 4.16 Milliarden um mehr als CHF 7 Milliarden auf CHF 11.24 Milliarden und eine gleichzeitige EBIT-Zunahme von CHF 344.0 Millionen auf CHF 1'549.1 Millionen. Eine zentrale Voraussetzung für diese erfolgreiche Entwicklung war unsere Unabhängigkeit, die wir uns nach dem erfolgreich abgewehrten Übernahmeversuch durch Saint-Gobain bewahren konnten. Auch die Einführung der Einheitsaktie, die jeder Aktie eine Stimme verleiht und stellvertretend für unsere vorbildliche Corporate Governance steht, war ein nachhaltiger Meilenstein. Nicht zuletzt möchte ich die Weiterentwicklung der Unternehmenskultur von Sika erwähnen.

Inwiefern hat sich die Kultur geändert?

Hälg: Sika war schon zu Beginn meiner Präsidentszeit global aufgestellt, hatte damals aber einen leicht zentralistischen Ansatz. Dies hat sich völlig gedreht. Wir haben die Entscheidungsfreiheit nach dem Subsidiaritätsprinzip so weit als möglich nach unten delegiert und die grösstmögliche Kundennähe ermöglicht. Die heute etablierte Unternehmenskultur ist unser stärkster Wettbewerbsvorteil. Die Länderverantwortlichen wurden befähigt und ermutigt. Sie sind es, die Investitionen, Innovationen und Akquisitionen anregen. Heute ist es selbstverständlich, dass die Akquisitionsideen aus den Ländern kommen. In meinen Anfangsjahren bei Sika war es hingegen noch die Zentrale, die vorgab, wo welche Übernahmen durchzuführen sind.

Verstehen internationale Analysten und Investoren diesen Ansatz?

Hälg: Ja, wir beobachten, dass wir ihnen diesen Ansatz glaubwürdig vermitteln können und dass er sehr gut ankommt.

Welches sind aus Ihrer Sicht die Kernelemente der Sika Kultur, Herr Hasler?

Hasler: Das Streben nach Leistung, die Betonung des «Miteinanders», der gegenseitige Respekt sowie die Ermutigung aller Mitarbeitenden, sich als Individuen einzubringen und die Arbeit im Team zu stärken.

Herr Hälg, wie wird Thierry F. J. Vanlancker, Ihr designierter Nachfolger als Verwaltungsratspräsident, die Sika Kultur beeinflussen?

Hälg: Thierry hat eine 30-jährige Erfahrung im Chemiesektor. Er kommt aus einer ähnlichen Industrie mit ähnlichen Märkten und Vertriebsstrukturen und ähnlichen Herausforderungen hinsichtlich Technologie und Nachhaltigkeit. Auch er hat dezentrale Führungsstrukturen gefördert und die lokalen Märkte gestärkt. Er gehört dem Sika Verwaltungsrat bereits seit 2019 an und hat unsere Kultur in den letzten Jahren mitgeprägt.



Lesen Sie das ausführliche Interview online



MARKTDURCHDRINGUNG LANGFRISTIG ERFOLG SICHERN



STARKE POSITIONIERUNG WELTWEIT

Sika ist weltweit in über 100 Ländern mit lokalen Gesellschaften vertreten. Mit einer klar definierten Fokussierung baut der Konzern seine Präsenz kontinuierlich aus. Denn die Marktdurchdringung ist eine von vier strategischen Pfeilern der Sika Wachstumsstrategie 2028.

Die Zielsetzung der Sika Strategie 2028 ist ein jährliches Wachstum von 6 bis 9% in Lokalwährungen. Der Konzern bewegt sich dabei im Umfeld von acht relevanten Megatrends (siehe Seite 8). Diese Veränderungen in Wirtschaft und Gesellschaft sind Treiber für Sikas globale Wachstumspotenziale. Im Rahmen der Strategie 2028 fokussiert der Konzern beim Pfeiler der Marktdurchdringung auf verschiedene Schlüsselbereiche.

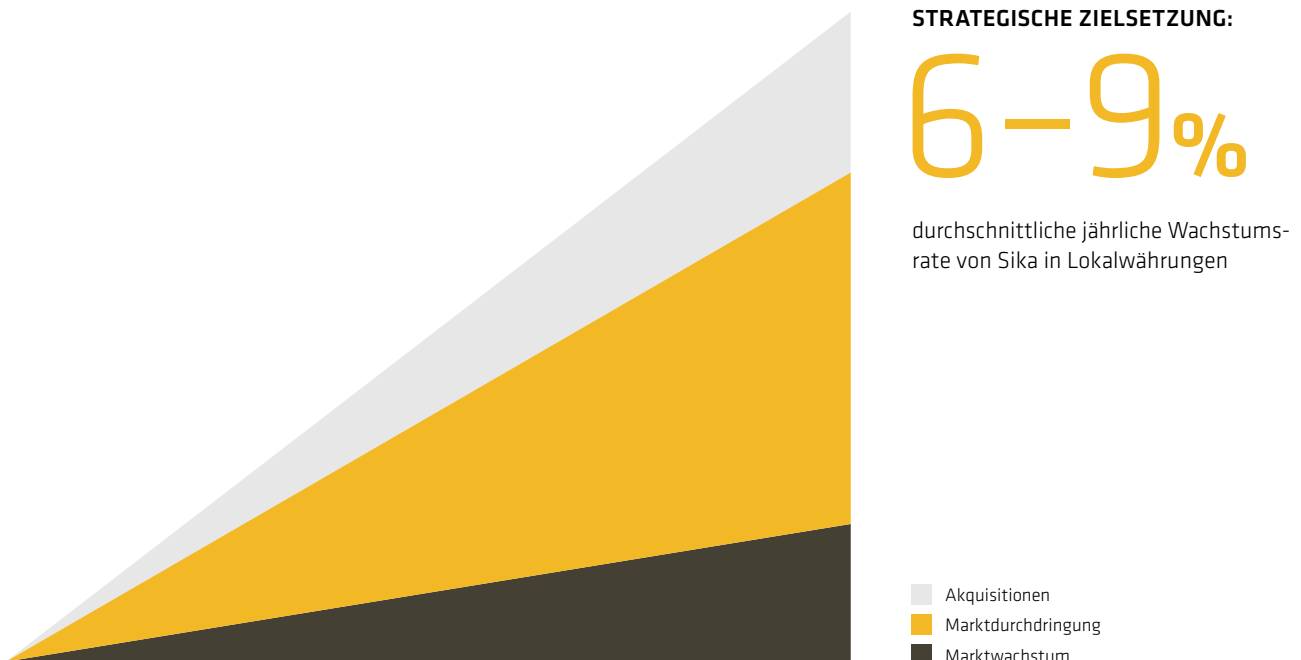
ONE BRAND

Sika setzt als eine One Brand Company auf die Stärke ihrer Marke. Seit mehr als 100 Jahren steht Sika für eine hohe Produktqualität sowie für innovative, langlebige und anwendungsspezifische Lösungen. Der klare Mehrwert für die Kunden wird zusätzlich durch umfassende Serviceleistungen und die Fachkompetenz der Mitarbeitenden sowie durch Kundens Schulungen gesteigert. Die Marken akquirierter Unternehmen werden Schritt für Schritt in den Sika Brand integriert, der auch für eine gemeinsame Unternehmenskultur steht.

ERFOLGREICHES CROSS-SELLING

Sika ist das einzige Unternehmen für Spezialitätenchemie, das Komplettangebote zum Kleben, Dichten, Dämpfen, Verstärken und Schützen für die Bau- und Fahrzeugindustrie anbietet. Die aufeinander abgestimmten Produkte ergänzen sich zu kompatiblen und dadurch sicheren Gesamtsystemen für komplexe Einsatzbereiche. So sind Sikas Kunden in der Lage, ihre Effizienz zu steigern und gleichzeitig Kosten zu reduzieren. Durch Cross-Selling steigert der Konzern kontinuierlich den Anteil der eingesetzten Sika Produkte und Lösungen in Projekten und Vertriebskanälen.

MARKTDURCHDRINGUNG – DER WICHTIGSTE WACHSTUMSTREIBER





In den Metropolregionen reifer Märkte ist die Instandhaltung von Gebäuden ein wichtiges Anliegen. Der Quay Quarter Tower in Sydney zeigt, wie sanierungsbedürftige Bauten nachhaltig und klug erneuert werden können: Seine Wohn- und Geschäftsflächen konnten verdoppelt und gleichzeitig 95% des ursprünglichen Gebäudekerns erhalten werden. Im Vergleich zu einem Neubau wurden CHF 85 Millionen Baukosten und 12'000 Tonnen CO₂ eingespart. Sika hat mit ihren Lösungen einen wichtigen Beitrag zum Leuchtturmprojekt geleistet.

MULTI-CHANNEL-STRATEGIE

Sika konzentriert sich auf den Ausbau der Präsenz in allen Absatzkanälen. Grosse Wachstumspotenziale für ihre Technologien existieren sowohl im Direktverkauf, im Gross- und Einzelhandel sowie im E-Commerce. Über die Marktzugänge akquirierter Unternehmen entstehen Synergien bei der flächendeckenden Vermarktung des Sika Portfolios. Neben Anwendern und Bauträgern gewinnen zunehmend kleine Handwerksbetriebe, Heimwerker und private Bauherren an Bedeutung.

«Das Vertrauen der Kunden in die Marke Sika ist ein entscheidender Faktor für unseren Erfolg.»

Thomas Hasler, CEO

MEGACITYS UND INFRASTRUKTURPROJEKTE

In den Metropolregionen Indiens, Chinas und Thailands wird in den nächsten Jahren vor allem in Neubauprojekte und zu einem kleineren Anteil in die Instandhaltung von Gebäuden investiert. In Europa, den USA und Japan liegt der Fokus stärker auf der Instandsetzung bestehender Gebäude und auf einer modernen

Stadtentwicklung. Sika hat für all diese Einsatzbereiche Produkte und Systeme im Portfolio. Der Konzern ist daher für die Anforderungen jeder Region optimal positioniert. Hinzu kommen weltweite staatlich geförderte Investitionsprogramme für den Neubau von Industrieanlagen und Infrastrukturprojekten sowie deren Instandsetzung. Das bedeutet nachhaltiges Wachstum für Sika.

ZUKUNFTSTECHNOLOGIEN

Zu den starken Wachstumsmärkten der nächsten Dekade zählen auch die Elektromobilität und Anlagen für erneuerbare Energien. Sika verfügt über alle Technologien für die Abdichtung, das strukturelle und wärmeleitende Kleben sowie den passiven Brandschutz. Sie sind erforderlich, um die dauerhafte Funktionsfähigkeit von Batterien und Batteriespeichern sicherzustellen. Auch auf dem Markt der Offshore- und Onshore-Windanlagen kann Sika durch die Akquisition von MBCC die komplette Produktpalette anbieten, die dort für den Bau, den Unterhalt und Reparaturmassnahmen benötigt wird.

MARKTDURCHDRINGUNG

Indien und Japan sind zwei wichtige Märkte für Sikas Strategie 2028. Trotz ihres unterschiedlichen Entwicklungsstands bieten beide Länder signifikante Chancen für dynamisches und profitables Wachstum. Mit dem Erwerb von MBCC hat Sika ihre Kundennähe weiter ausgebaut, das eigene Portfolio um komplementäre Produkte ergänzt und den Marktzugang ausgeweitet.

JAPAN

EIN ERGIEBIGER MARKT FÜR LEISTUNGSSTARKE LÖSUNGEN

Japan ist insofern einzigartig, als dass in diesem reifen Markt die weltweit strengsten Bauvorschriften gelten. Mit seiner hochentwickelten und gleichzeitig erdbebengefährdeten Umgebung benötigt Japan besonders leistungsstarke Baumaterialien. Darüber hinaus erfordert die anhaltende Verdichtung der Städte kontinuierliche Investitionen in die Infrastruktur und die Erneuerung des Gebäudebestands. Folglich bietet Japan grosse Chancen für den Hoch- und Tiefbau und die Infrastrukturentwicklung, da unter anderem für neue Tunnel, Brücken, Strassen und Windparks erstklassige Lösungen benötigt werden.

In den letzten Jahren hat Sika ihre Präsenz in Japan durch den strategischen Erwerb von Unternehmen wie Dyflex, Hamatite und vor allem MBCC verstärkt. Um eine einheitliche Unternehmenskultur zu fördern und geschäftliche Chancen bestmöglich zu nutzen, werden diese Firmen im Rahmen der «One Sika»-Initiative fortlaufend in das Unternehmen integriert. Mit dem Erwerb von MBCC hat Sika zudem ihr Produktionsnetzwerk deutlich erweitert. Darüber hinaus besitzt Sika in Japan ein auf ultrahochfesten Beton spezialisiertes Forschungs- und Entwicklungszentrum. Durch diese strategische Positionierung profitiert Sika von einer effizienteren Logistik und kann noch mehr kundenspezifische Formulierungen bei Betonzusatzmitteln anbieten.

Tokios futuristische Wolkenkratzer und die hochverdichtete Stadtlandschaft erfordern die weltweit strengsten Baunormen.



AN DER SPITZE VON SIKAS TECHNOLOGISCHER ENTWICKLUNG IN JAPAN



Mit seinen umfassenden Kenntnissen in Maschinenbau und Verkauf spielt Marco Ammann eine entscheidende Rolle für Sikas geschäftliche Entwicklung und Expansion in Japan. In seiner aktuellen Position als General Manager von Sika Japan ist er unter anderem verantwortlich für die Business-Integration und für innovative Markteinführungsstrategien. Gleichzeitig leitet er den Sealing & Bonding Zielmarkt in der Region Asien/Pazifik.

In Japan bedeutet «One Sika», dass man zusammenkommt. Sika und MBCC machen sich gemeinsam stark für Nachhaltigkeit, Resilienz und Erneuerung in einem reifen Markt.

Wie sehen Sie die Herausforderungen, die der japanische Markt an Sika stellt, und die Chancen, die Sika hier hat?

Japan ist ein anspruchsvoller Markt, der modernste Baulösungen benötigt. Unser Marktanteil ist einstellig; also haben wir zahlreiche Wachstumschancen, vor allem, wenn wir die grossen Markttrends bedienen und die Gelegenheiten nutzen, die sich durch unsere jüngsten Akquisitionen bieten. Die kontinuierliche Modernisierung der alternden Bauwerkstrukturen ist beispielsweise weiterhin eine wichtige Aufgabe in diesem Land. Daneben entstehen aber in den Städten Japans auch jedes Jahr mehr Hochhäuser. Es ist weithin bekannt, dass die japanischen Baunormen zu den strengsten weltweit gehören. Gebäude müssen Erdbeben der Stärke 8 auf der Richterskala standhalten können; entsprechend gut sind daher die Chancen für Hi-Tech-Baumaterialien in dicht bevölkerten Gegenden. Während Sika in Japan polymerbasierte Betonzusatzmittel entwickelt hat, war MBCC klarer Marktführer im Land. Gemeinsam haben wir unser Geschäft nun über Tokio und Osaka hinaus expandiert und dabei Sikas bisherige Marktdurchdringung übertroffen.

Welche neuen Möglichkeiten eröffnen sich durch diese jüngsten Akquisitionen?

Die Geschichte von Sika in Japan begann vor hundert Jahren mit dem ersten, aus der Schweiz importierten Produkt, gefolgt von der Gründung von Sika Japan Ltd. im Jahr 1955. Mit den jüngst erworbenen Firmen Dyflex, Hamatite und MBCC haben wir nun unser Angebot und unseren Kundenservice noch breiter aufgestellt.

Während sich Sika bisher auf die Sanierung bestehender Gebäude und Strukturen konzentriert hat, hatte MBCC den Fokus auf Brücken und Tunnel gelegt. Diese Komplementarität eröffnet neue Wachstumschancen, beispielsweise durch das Shinkansen-Schnellbahnprojekt, das die Reisezeit zwischen Tokio und Osaka halbieren soll. Durch die Übernahme von Hamatite, einem führenden Hersteller von Klebstoffen für die Bau- und die Automobilindustrie, haben wir zudem unsere Geschäftsbeziehungen zu den grossen Autoherstellern intensiviert.

Mit diesen strategischen Akquisitionen haben wir nicht nur unsere Produktionskapazität erweitert und den Kundenservice verbessert, sondern auch in spezifische Technologien investiert, um noch effizienter und kostengünstiger produzieren zu können.

INDIEN

ENTWICKLUNG DER INFRASTRUKTUR

Indien ist ein aussergewöhnlich dynamischer und schnell wachsender Markt. Allein für den Bausektor wird bis 2026 ein durchschnittliches Wachstum von 6% pro Jahr erwartet. Getrieben von ehrgeizigen Infrastrukturprojekten, richtet sich diese Entwicklung darauf, Städte besser zu vernetzen und die Wirtschaft des Landes zu transformieren. Mit dem strategischen Erwerb von MBCC hat Sika ihre Präsenz in Indien verdoppelt, um im bevölkerungsreichsten Land der Welt unterschiedlichste Bedürfnisse erfüllen zu können. Nach Angaben des Ministeriums für Statistik und Plandurchführung werden in Indien derzeit rund 1'500 Infrastruktur-Grossprojekte mit einem gigantischen Volumen von CHF 275 Milliarden umgesetzt. Ein bedeutender Teil dieser Investition ist für den Ausbau der Verkehrsinfrastruktur vorgesehen, unter anderem für Strassen, Autobahnen und das Bahnnetz. Für Sika ergeben sich hieraus enorme Chancen, insbesondere dank ihrer verstärkten Präsenz, ihrer erweiterten Produktpalette und der neuen Vertriebskanäle.

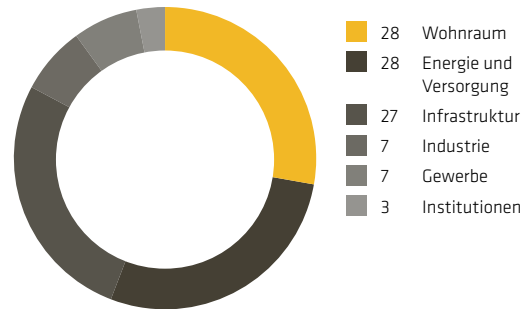
NEUES VERTRIEBSMODELL

Um die 1.4 Milliarden Menschen in diesem künftig besser vernetzten Land bedienen zu können, braucht es ein neues Vertriebsmodell. Sika beabsichtigt, ihre Vertriebsstrategie in Indien mit neuen, über das gesamte Land verteilten Verkaufsstellen zu ergänzen. Vorbild hierfür ist die erfolgreiche jüngste Umsetzung der gleichen Strategie in China, wo Sika bereits 250'000 Verkaufsstellen errichtet hat. Darüber hinaus unterstützt die Gruppe in Indien aktiv den Einsatz von Fertigmörtel anstelle von Mörtelprodukten, die erst auf der Baustelle gemischt werden. Aktuell sind nur 5-10% der in Indien verwendeten Mörtel vorgefertigte Produkte. Dieser Wandel dürfte sich, wie schon in anderen Märkten geschehen, organisch vollziehen und durch steigende Qualitätsansprüche sowie höhere Lohnkosten auf dem Bau gefördert werden. Um diese Transformation zu unterstützen, plant Sika, in Indien Schulungen, Wettbewerbe für Fliesenleger und Lehrvideos einzuführen.

Die rasch wachsende Metropole Mumbai benötigt die innovativen Lösungen von Sika.

DER INDISCHE BAUMARKT

AUFTEILUNG DER PROJEKTE NACH SEKTOREN IN %



Der indische Baupmarkt wächst stetig, angetrieben vor allem durch staatlich finanzierte Infrastrukturprojekte. Schon heute beträgt sein Volumen über CHF 600 Milliarden.

«Mit der Strategie 2028 profitieren wir von dem dynamischen Wachstum in Indien und dem hochentwickelten japanischen Markt, indem wir innovative Lösungen für die sich wandelnden Bedürfnisse der Bauindustrie anbieten.»

Philippe Jost, Regionalleiter Asien/Pazifik



INDIEN: EIN MARKT MIT VIELFÄLTIGEN CHANCEN

Grosse Infrastrukturprojekte und ein enormes Potenzial im Distributionsgeschäft bieten den vereinten Kräften von Sika und MBCC eine Vielfalt von Chancen.



Nilotpol Kar, General Manager von Sika in Indien, kann auf eine bemerkenswerte 36-jährige Karriere zurückblicken. Seine umfassenden Verdienste für das Land und die Region Asien/Pazifik wurden auch von angesehenen Organisationen der Bauindustrie mit zahlreichen Preisen anerkannt. Hier spricht Nilotpol Kar über seine Vision für Indien, das bevölkerungsreichste Land der Welt.

Indien ist ein komplexer, grosser, vielschichtiger und aufstrebender Wachstumsmarkt. Worin liegen die Chancen und die Herausforderungen?

Mit dem Beginn eines goldenen Zeitalters in Indien wird die Bauindustrie weiterhin schnell wachsen, um 6% jährlich in den nächsten drei bis vier Jahren, getrieben durch grosse Verkehrsprojekte, den Energiesektor und den Wohnungsmarkt. Im Infrastrukturbau werden die Projekte nach internationalen Normen geplant, sodass die Nachfrage nach neuen Technologien und Lösungen, wie Sika sie anbieten kann, steigt. Ausserdem kurbelt die Regierung mit ihrer «100 Smart Cities Mission», einer staatlich geförderten Modernisierungsmassnahme, die Investitionstätigkeit der Städte an. Andererseits ist der indische Distributionsmarkt noch sehr traditionell strukturiert: Landesweit gibt es rund 1.5 Millionen kleine Verkaufsstellen, die einfache Baumaterialien vertreiben. Für Sika sind beide Märkte sehr vielversprechend.

Wie reagiert Sika auf diese Chancen und Herausforderungen?

Alle Lösungen von Sika bieten eine höhere Effizienz, tiefere Kosten und mehr Sicherheit. Die Türöffner für unsere Zielmärkte sind aber unsere Betontechnologien. Wir begegnen dem Fachkräftemangel und bieten mehr Sicherheit auf der Baustelle, und zwar mit Technologien, die das Bauen beschleunigen und effizienter machen: etwa die auf Sikas fortschrittlicher ViscoCrete®-Technologie basierenden Produkte zur Herstellung von selbstverdichtendem Beton. Mit der Einführung von ultrahochfestem, faserverstärktem Beton haben wir beeindruckende Ergebnisse erzielt, vor allem beim Bau von Brücken mit reduziertem Querschnitt und tieferen CO₂-Emissionen. In den Städten und Bezirken Indiens gibt es rund 100'000 sanierungsbedürftige

Brücken; hier hat sich Sika Indien mit ihren modernen Zusatzmitteln von Anfang an hervorragend positioniert. Die Regierung verbessert auch die Transportwege, indem sie zahlreiche Tunnelbauprojekte anstösst. Wir liefern für solche Projekte die Spritzbetonbeschleuniger der Sigunit®-Reihe und unsere Sikament®-Zusatzmittel. Ausserdem stehen die Spritzbetonspezialisten von Sika als Berater auf den Baustellen zur Verfügung. Für Tunnelbohrungen haben wir eine Reihe von Lösungen im Angebot, die den Boden verbessern und abstützen. Hier wird nach europäischen Normen gebaut, sodass Lösungen wie unsere Brandschutzmörtel oder lichtreflektierende Beschichtungen gefragt sind.

Welche Chancen ergeben sich in Indien durch die Urbanisierung?

Mit der rasch voranschreitenden Urbanisierung entstehen Chancen für unser Bau- und Distributionsgeschäft. Grosse Stadtentwickler benötigen Produkte für die strukturelle Verstärkung älterer Gebäude; ausserdem wächst der Markt für Isolierungen, Abdichtungen und rissüberbrückende Lösungen. Die Gebäude von IT-Firmen in Bangalore werden beispielsweise gerne mit begrünten Dächern versehen. Durch die Digitalisierung entstehen neue Verkaufs- und Marketingchancen. Wir sind als Premium-Verkäufer auf Amazon vertreten und wir nutzen Apps zu Werbezwecken und für Produktschulungen, vor allem im Distributionsgeschäft.

Können Sie das Potenzial für leistungsstarke Lösungen nutzen?

Im Infrastruktursektor kann Sika Indien beachtliche Erfolge vorweisen, vor allem mit einer einzigartigen Lösung zur Abdichtung von Brückenfahrbahnen, die für anspruchsvolle Projekte entlang der indischen Westküste eingesetzt werden. Wir gehen davon aus, mit dem voranschreitenden Wirtschaftswachstum in Indien weitere solcher Projekte realisieren zu können. Ausserdem beliefern wir auch andere Industriezweige, beispielsweise Raffinerien, die unsere hochtechnisierten harzbasierten Vergussmörtel für Kolbenmaschinen nutzen. In der Nahrungsmittelindustrie schätzt man die langlebigen, hygienischen Bodenbeschichtungen von Sika. Ein führender indischer Anbieter von Konsumprodukten hat beispielsweise in den letzten vier Jahren mehr als 200'000 Quadratmeter Bodenfläche mit dem besonders strapazierfähigen Polyurethanharzbeton Sika® Ucrete® beschichtet. Alternativ dazu können wir auch Xolutec anbieten. Dieses Produkt soll im Rahmen des 2-Milliarden-Franken-Programms zur Förderung der einheimischen Batterieproduktion für die Beschichtung von 500'000 Quadratmetern Bodenfläche in einem riesigen Batterieproduktionswerk verwendet werden.



Lesen Sie das ausführliche Interview online

AZABUDAI HILLS, TOKIO

AZABUDAI HILLS – EINE NEUE SKYLINE FÜR TOKIO



Ein gigantisches Hochhaus, ein urbanes Dorf, eine Stadt in der Stadt? Tokios Neuzugang Azabudai Hills ist schwer zu definieren, aber visuell beeindruckend. Der Komplex setzt neue Massstäbe für Neubauten, die auf eine nahtlos gemischte Nutzung zielen.

Azabudai Hills ist ein visionäres Neubaugebiet im Bezirk Minato im Herzen von Tokio. Dieses Projekt, dessen Planungsbeginn mehr als 30 Jahre zurück liegt, steht symbolhaft für die Grossstadttrends der Zukunft: Leben und Arbeit, Kunst und Bildung, Gastlichkeit und gutes Essen, Einkauf und Erholung im Freien – all das fügt sich hier nahtlos zu einem grossen Ganzen. Im Rahmen dieses Stadtentwicklungsprojekts wurde aus einer hügeligen, planlos gewachsenen Nachbarschaft die jüngste Top-Geschäftsadresse und Touristenattraktion Tokios. Der gemischt genutzte Komplex kann jährlich rund 20'000 Angestellte, 3'500 Bewohner und 30 Millionen Besucher aufnehmen.

Realisiert wurde Azabudai Hills von der Entwicklungsgesellschaft Mori Building Co., Ltd. «Wir sehen unsere Aufgabe in der Gestaltung und Entwicklung von Grossstädten», erklärt Kazumasa Okabe, General Manager der Structural Design Unit von Mori Building. «Mit unserem Konzept der vertikalen Gartenstadt entwickeln wir im Rahmen von öffentlich-privaten Partnerschaften jeweils rund vier Hektar grosse bebaute Flächen neu. Durch diese grossmassstäbliche und dreidimensionale Vorgehensweise können wir Probleme wie den Verfall von Wohnraum, das Altern der Infrastruktur, Verkehrsstaus und die Erdbeben-

gefahr anders angehen, als dies im Rahmen kleinerer Projekte möglich wäre.» Wenn sich der bebaute Raum auf Hochhäuser konzentriert, schafft das Platz für Grünanlagen und Erholungsflächen. Gleichzeitig bietet Mori den Bewohnern modernsten Erdbebenschutz und eine hochwertige Ausstattung.

UMWELTFREUNDLICHE, AM MENSCHEN ORIENTIERTE GESTALTUNG

Die Planer betrachteten zunächst die natürliche Beschaffenheit des Geländes und die Bewegung der Menschen im Raum. Dann wurden die geeigneten Standorte für die drei Hochhäuser ermittelt, die sich harmonisch in das üppige Grün einfügen sollten. Anders als bei der herkömmlichen Vorgehensweise wurden also nicht zuerst die Gebäude platziert und dann mit Grünflächen umgeben. Der gesamte verfügbare Raum, von den niedrigeren Dächern bis zum zentralen Platz, wurde mit mehr als 300 verschiedenen Baum- und Blumenarten bepflanzt und durch zahlreiche Wasserflächen aufgelockert. So entstand auf einer rund 24'000 m² grossen Grünfläche eine urbane Wohlfühloase, die sich durch ihre besondere Biodiversität auszeichnet. Aber das Projekt ist nicht nur oberflächlich grün: Sein Energiebedarf wird zu 100% aus erneuerbaren Energiequellen gedeckt, und Wärmepumpen nutzen das im Gebäude anfallende Abwasser.

Innenbereich des Azabudai Hills Mori JP Tower





Innenbereich des Azabudai Hills Mori JP Tower

Hochhäuser sollen im Wind nicht schwanken, und angesichts der hohen Erdbebenwahrscheinlichkeit in Tokio gelten hier strengste Vorschriften. Die hohen Anforderungen an die Steifigkeit der Gebäude werden durch Stahlröhren erreicht, die mit hochfestem Beton gefüllt werden. Zusätzlich kommen Viskodämpfer, Öldämpfer und aktive Massendämpfer zum Einsatz. Aber der rund 330 Meter hohe Azabudai Hills Mori JP Tower schützt nicht nur die eigenen Bewohner: Im Fall eines Erdbebens kann er 3'600 weitere Personen aufnehmen und bietet zudem Lagerraum für Produkte, die im Katastrophenfall benötigt werden.

«Betonzusatzmittel von Sika verstärken den Beton und versteifen die mit Beton gefüllten Röhren, sodass sie höchste Anforderungen an die Erdbebensicherheit erfüllen.»

Kazumasa Okabe, General Manager der Structural Design Unit von Mori Building

DIE VORZÜGE VON SIKA

«Um die Dinge zu vereinfachen, verlassen sich die meisten Menschen auf Produkte und Lieferanten, die sie kennen», sagt Okabe. «Aber als ich 2002 an einem Wolkenkratzer in Shanghai arbeitete, gab es keine japanische Standardlösung; ich musste selbst recherchieren und entdeckte dabei die Vorzüge der neuartigen polycarboxylatbasierten Betonzusatzmittel von Sika. Die Festigkeit und die Zuverlässigkeit des Betons haben mich überzeugt. Seither frage ich bei der Planung neuer Projekte immer nach Lösungen von Sika. Ich bin vielleicht der einzige Bauingenieur, der für einen Immobilienentwickler in Japan arbeitet und sich Gedanken um die Zusammensetzung des Betons macht. Aber ich habe die Erfahrung gemacht, dass man nicht einfach den anderen folgen sollte, wenn man höher hinaus will. Man muss sich mit den Eigenschaften der massgeblichen Baumaterialien beschäftigen. Wir haben jetzt das höchste Gebäude Japans errichtet. Das ist sehr befriedigend – die Erfüllung eines Lebensraums.»

Tetsuya Matsumoto, Head of Key Account Management bei Sika Japan, erklärt, dass sich der Beton durch die Verflüssiger von Sika leichter verarbeiten und auf der Baustelle in grössere Höhen pumpen lässt. Gleichzeitig muss dies bei sehr tiefen Wassergehalten oder Wasser-Zement-Werten gemacht werden, was zu hohen mechanischen Anforderungen an den Beton führt. «Zusatzmittel von Sika verstärken den Beton, sodass die Steifigkeit der mit Beton verfüllten Röhren höchsten Ansprüchen an die Erbebensicherheit entspricht. Hochfester Beton ermöglicht auch den Einsatz schlanker Stützpfeiler. Das bedeutet grössere Mietflächen, mit den entsprechenden wirtschaftlichen Vorteilen.» So wichtig grossartige Produkte sind: Bei Entwicklungsprojekten kommt es auf die erfolgreiche Abstimmung vieler verschiedener Elemente an. Daher war auch das über viele Jahre gewachsene Vertrauen zwischen Mori Building und Sika so wichtig für die erfolgreiche Realisierung des Projekts Azabudai Hills. «Wir wollen Tokio in einen Anziehungspunkt verwandeln, der Besucher aus aller Welt inspiriert und fasziniert», sagt Kazumasa Okabe. Und ein Blick auf Azabudai Hills beweist, dass ihnen dies gelungen ist.

Kazumasa Okabe im Interview



HÖCHSTE STANDARDS IM ERDBEBENSICHEREN BAUEN

Der Azabudai Hills Mori JP Tower ist ein Wunderwerk der modernen Architektur. Um eine hohe Erdbebensicherheit des Gebäudes zu gewährleisten, wurde es erfolgreich mit einer Struktur zur Reaktionskontrolle versehen. Drei Arten von Vorrichtungen zur Reaktionskontrolle sowie zwei Schichten von Öldämpfern wurden kombiniert, um die Energieabsorption weiter zu verbessern. Zudem besteht das Fundament aus einer fünf Meter dicken Platte aus Ultrahochleistungsbeton. Die überragende Festigkeit wurde durch die Verwendung von Betonzusatzmitteln von Sika und der früheren MBCC Group erreicht. Zusätzlich verstärkt wurde der Turm mit betongefüllten Stahlröhren (CFT) mit der gleichen Betonmischung. Im oberen Teil wurden aktive Massendämpfer installiert, um das Schwanken des Gebäudes bei starkem Wind und nach einem Erdbeben zu verringern.

461'800 m²

BRUTTOGESCHOSSFLÄCHE

130'000 TONNEN

STAHLKONSTRUKTION

330 m

GESAMTHÖHE

320'000 m³

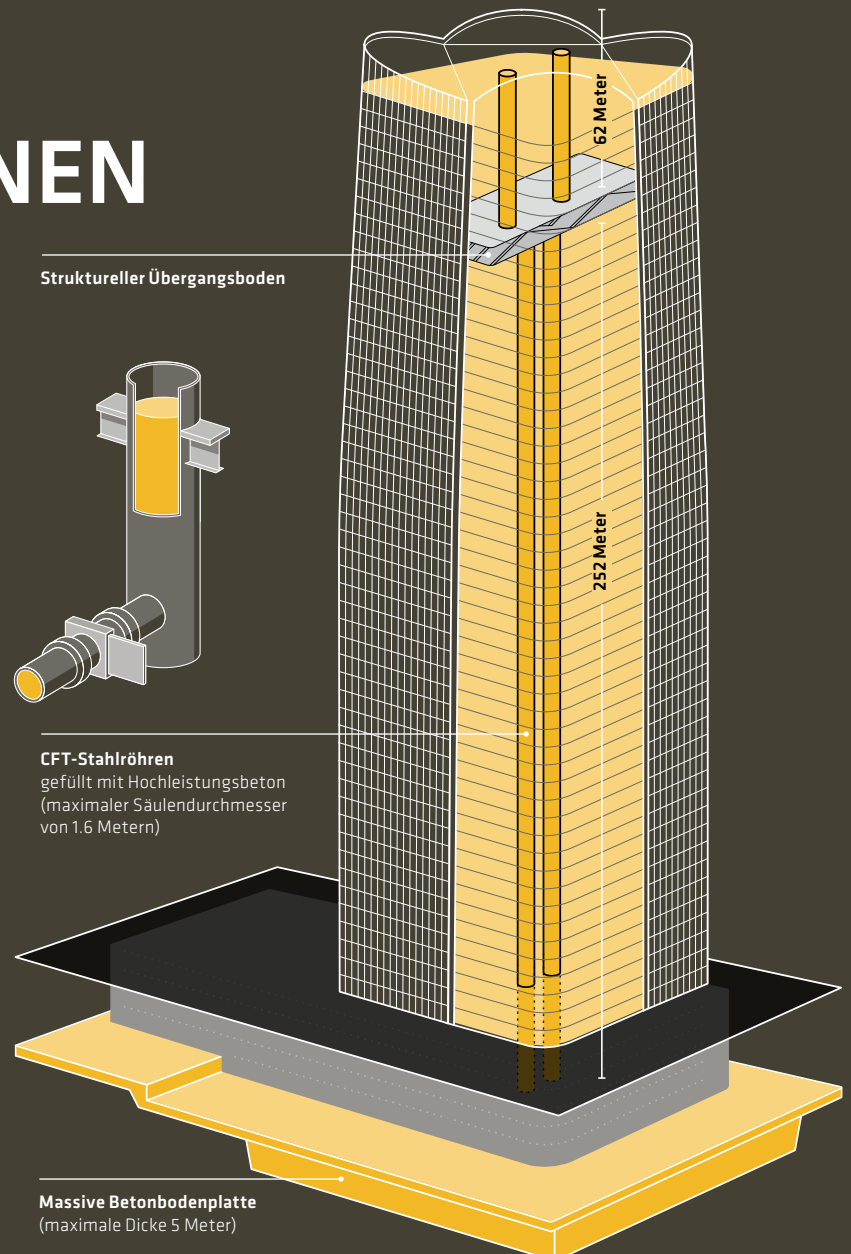
BETON

DIE WICHTIGSTEN SIKA PRODUKTE IM AZABUDAI HILLS MORI JP TOWER

Dichtstoffe aus der Hamatite-Produktreihe

Betonzusatzmittel von Sika und MBCC, zur Herstellung von gut verarbeitbarem und hochfestem Beton trotz sehr tiefer Wassergehalte.

Flüssigmembranen aus dem Dyflex-Portfolio zur Abdichtung von Terrassen und Balkonen. (30% schneller, sicherer, weniger abfallintensiv und zuverlässiger)





HOCHGESCHWINDIGKEITSBAHN MUMBAI-AHMEDABAD

INDIENS STÄDTE EFFIZIENT VERBINDEN

Der Bau des ersten Hochgeschwindigkeitsbahnnetzes in Indien ist ein Meilenstein für das bevölkerungsreichste Land der Erde. Sika ist einer der ausgewählten Partner, die am Bau der robusten Infrastruktur mitwirkten. Die Hochgeschwindigkeitstechnologie stammt ursprünglich aus Japan.

Am Anfang stand eine Vision: Gruppen von Menschen, die auf Baumwipfelhöhe über verstopfte Strassen und Flüsse dahingleiten, um weit entfernte Destinationen in nie dagewesener Geschwindigkeit zu erreichen. Jetzt sind die Bauarbeiten für die erste Hochgeschwindigkeitsbahnlinie Indiens in vollem Gang. Der Hochgeschwindigkeitszug Mumbai-Ahmedabad (MAHSR) wird die Verbindung zwischen Indiens wichtigstem Finanzzentrum und der grössten Stadt in der Region Gujarat erheblich verbessern. Die Fahrtzeit wird sich auf zwei Stunden belaufen, bisher sind es acht. Zudem bietet die Bahnverbindung eine umweltfreundliche Alternative zu Auto oder Flugzeug. In diesem ehrgeizigen Projekt scheinen Geist und Grösse der «Make in India»-Initiative auf, mit der die Regierung die einheimische Produktion fördern will. Ihr Erfolg hängt davon ab, ob die Baupartner die richtigen technischen Lösungen für die gesamte, 508 Kilometer lange Strecke liefern können.

EIN PROJEKT DER SUPERLATIVE

Mehr als 90% der MAHSR-Linie verlaufen oberirdisch – über Land, Wasser und die vorhandene Infrastruktur –, die übrigen Abschnitte in Tunneln unter der Erde und unter Wasserflächen in und um Mumbai. Die auf Stützen geführte Fahrbahn besteht aus gigantischen Spannverbundträgern. Saugata Biswas, National Mega Projects Director bei Sika Indien, erkannte schon früh: «Spanngliedträger werden in der Regel weltweit für den Bau von Viadukten und Brücken verwendet, wurden aber bisher noch nie in Indien eingesetzt. Ich übertreibe nicht, wenn ich sage, dass sie aufgrund der hohen Sicherheit und der schnellen Bauweise, die sie ermöglichen, als bahnbrechend gelten.»



Die einzelnen Spannverbundträger der MAHSR-Linie sind jeweils 40 Meter lang und 12.4 Meter breit. Sie werden einzeln vorgegossen und zur Baustelle transportiert. Jeder Träger wiegt rund 1'000 metrische Tonnen. Die für den Guss benötigten 13 Millionen Kubikmeter Beton werden an insgesamt 20 Standorten in mehr als 50 Betonmischanlagen hergestellt. Das erklärt, warum die Strecke in viele einzelne Unterabschnitte aufgeteilt wurde, die jeweils ein eigenes Megaprojekt darstellen.

LOKALE LÖSUNGEN AUF JEDER BAUSTELLE

Sika-MBCC Indien wandte sich noch vor der Angebotsphase an die Kolleginnen und Kollegen in Japan, um sich deren Know-how im Schnellbahnbau zunutze zu machen. Bis heute arbeiten die Forschungs- und Entwicklungsteams beider Länder eng zusammen, um die verwendeten Produktformulierungen an die lokal verfügbaren Rohstoffe und die Klimabedingungen vor Ort anzupassen. Sika-MBCC gehört inzwischen zu den Hauptlieferanten für dieses historische Projekt. Keyur Shah, Regional Sales Manager bei Sika Indien, ist überzeugt, dass diese enge Zusammenarbeit ein Wettbewerbsvorteil war und ist. «Wir waren auf dieses Mammutprojekt schon vorbereitet, bevor es tatsächlich losging. Vom ersten Tag an standen wir mit einem eigenen Projektteam und einem technischen Serviceteam bereit, um die Anwender auf den zentralen Baustellen zu beraten und mit praktischen Schulungen zu unterstützen. Der Kunde schätzte unsere kurzen Reaktionszeiten und unsere massgeschneiderten Lösungen und hat sich daher ohne Zögern für unsere Produkte entschieden, die ihm einen hohen Mehrwert bieten.» Sika-MBCC unterstützt den Bau der Schnellbahnstrecke, während diese mit jedem neuen vorgespannten Brückenträger weiter wächst. Erst vor Kurzem erhielten die Teams auch den Zuschlag für die unterirdischen Tunnel und Bahnhöfe sowie für die Belieferung der Werke, die die Teile für die feste Fahrbahn gießen. Während Indiens Hochgeschwindigkeitsbahnnetz konkrete Gestalt annimmt, spielt Sika-MBCC eine zunehmend wichtige Rolle bei der Umsetzung des Prestigeprojekts.

SIKA-MBCC-PORTFOLIO BISHER GELIEFERTE TECHNOLOGIEN

Betonzusatzmittel für Spannverbundträger

Bewährte Formulierung trotz unterschiedlicher Rohmaterialien (wie Zement, Sand, Gesteinskörnungen) und verschiedener Mischungen, um die gleichbleibende Qualität des Betons und seiner Eigenschaften zu gewährleisten und die Produktion zu verkürzen

Mörtel für die Lagerträger

Hoch fließfähiges Produkt – getestet nach japanischen Fließfähigkeits- und Druckfestigkeitsnormen –, das den entscheidenden Kontakt zwischen den Spanngliedträgern und den Elastomer-Stützlagern herstellt und den Bau beschleunigt

Mörtel für die Kabelkanäle

Durch Zusatzmittel kann das Ausblühen vermindert und die Projektlebensdauer auf mehr als 100 Jahre erhöht werden

Schalungstrennmittel

Für das fehlerfreie Auslösen der Betonstrukturen aus den Gussformen und um auf lange Sicht Reparaturkosten zu vermeiden

Keyur Shah (links), Regional Sales Manager, sieht enorme Chancen für Infrastrukturprojekte in Indien. **Saugata Biswas** (rechts), National Mega Projects Director, hat mehr als 20 Jahre Erfahrung im Tiefbau.



SAMRUDDHI TUNNEL, INDIEN

BAHNBRECHEND – LOKALE INNOVATION FÜR WICHTIGE INFRASTRUKTUR

Die sechsspurige Schnellstrasse von Mumbai nach Nagpur steht für Indiens Sprung in die Zukunft. Das beweisen die beispiellosen Sicherheitsstandards, die der einzige Tunnel auf der Strecke erfüllt. Sika lieferte das lokal produzierte passive Brandschutzsystem für die Tunnelkonstruktion und die lichtreflektierende Beschichtung – eine Premiere für Indien.

Der neu gebaute Samruddhi Expressway, wie die Strasse in Indien heisst, zieht sich über rund 700 Kilometer quer durch den Bundesstaat Maharashtra. Im Rahmen dieses bedeutenden Infrastrukturprojekts entstand einer der längsten Tunnel Indiens, der gleichzeitig der längste und breiteste Tunnel in Maharashtra ist. Der 7.8 Kilometer lange Tunnel des Samruddhi Expressway umfasst zwei Röhren, die jeweils 17.6 Meter breit

sind – breit genug, um in beiden Richtungen eine dreispurige Strasse aufzunehmen. Der Tunnel dürfte sich schon bald als schnellere Alternative zur Überquerung des steilen Berglands durchsetzen. Der Projektträger, die Maharashtra State Road Development Corporation, wählte Experten aus, die diese Herausforderung meistern und neue Massstäbe in Bezug auf die Tunnelsicherheit setzen konnten.

Erfolgreicher Projektabschluss dank leistungsstarker Produkte und Kundennähe: Sekhar Das, Projektmanager bei AFCONS (rechts), Ritesh Singh, Sika Regional Sales Director (links)



SICHERHEIT HAT PRIORITÄT

Von zentraler Bedeutung war unter anderem die Eindämmung des Brandrisikos im Tunnel. Wirksame Brandschutzmassnahmen sind nicht nur entscheidend für die Menschen, die den Tunnel nutzen, sondern auch für die strukturelle Stabilität des Bauwerks. Bricht ein Feuer aus, muss der Tunnel den hohen Temperaturen und den Flammen über einen längeren Zeitraum standhalten können. Die Lösung hierfür liegt in der Installation eines passiven Brandschutzsystems während des Tunnelbaus. Die wirksamsten feuersicheren Produkte erfüllen sehr strenge Vorgaben, die definieren, wie hoch die voraussichtliche maximale Feuerexposition im Ernstfall sein darf. Das System muss so ausgelegt sein, dass die Temperaturen, denen der Beton und die Stahlarmerung ausgesetzt werden, keinesfalls 380°C bzw. 250°C übersteigen, da extrem hohe Temperaturen den Beton so schwer schädigen können, dass seine strukturelle Festigkeit in Mitleidenschaft gezogen wird.

Sika Indien erhielt den Zuschlag für das Projekt wegen ihrer Referenzen und ihres Know-hows im Bereich der Brandschutzmörtel. Zum Lieferumfang von Sika gehörte auch die lichtreflektierende Beschichtung. Diese Technologie – ebenfalls eine Premiere in Indien – verbessert die Sicht bei schlechten Lichtverhältnissen und bietet daher den Fahrern mehr Sicherheit und Komfort. Das hohe Auftragsvolumen sollte über das zuverlässige Netzwerk von Sika geliefert werden. Beim Projektstart im März 2021 entschieden sich die Sika Teams jedoch für eine andere Vorgehensweise.

«Angesichts der Grösse der Infrastrukturprojekte, die wir ausführen, müssen wir Aspekte wie Sicherheit und Qualität sehr ernst nehmen. Wir sind zu 100% zufrieden mit dem Beitrag von Sika.»

Sekhar Das, Projektmanager bei AFCONS

LOKALE PRODUKTION

Der Mörtel für den passiven Brandschutz sollte für die insgesamt 70'000 Quadratmeter grosse Fläche des Tunnelfirsts ausreichen. Somit mussten innerhalb kurzer Zeit 1'300 Tonnen Mörtel geliefert werden, was eigentlich eine lokale Produktion voraussetzt, die es jedoch noch nicht gab. Sika Indien, das Management der Region Asien/Pazifik sowie Sika Corporate wurden umgehend aktiv und lösten die Herausforderung durch:

- den nahtlosen Technologietransfer, um ein Produkt zu entwickeln, das mit lokalen Rohstoffen formuliert ist und internationale Normen erfüllt
- die proaktive Beschaffung von Rohstoffen mit komplexen Spezifikationen
- die enge technische Abstimmung bei der Vorbereitung der detaillierten Produktangebote, Tests und Zertifizierungen
- die effiziente Produktion, die unterbrechungsfreie Produktlieferungen ermöglicht
- die Unterstützung des Kunden mit Schulungen vor Ort

Das Ergebnis war ein leistungsstarkes Produkt, das die technischen Tunnelspezifikationen ebenso erfüllt wie die strengen internationalen Normen. Der im eigenen Land produzierte Brandschutzmörtel wurde so entwickelt, dass er das Bauwerk bei minimalem Wartungsbedarf über einen längeren Zeitraum vor Feuer schützen kann.

Das passive Brandschutzsystem wurde in drei Schritten installiert. Zunächst befestigten von Sika geschulte Spezialisten als zusätzlichen Schutz ein einlagiges Drahtgeflecht mit Betonnägeln auf dem gesamten Tunnelfirst. Dann folgte die Vorbehandlung der Oberfläche. Zuletzt wurde der Brandschutzmörtel in einer einzigen, 20 Millimeter dicken Schicht aufgetragen.

SICHERHEIT UND GUTE SICHT

Die ausgebildeten Experten trugen ausserdem im gesamten Tunnel eine zweifarbige lichtreflektierende Beschichtung bis zu einer Höhe von 5.75 Metern auf. Diese Beschichtung und der Brandschutzmörtel wurden aus Umweltschutzgründen mit einem niedrigen Gehalt an flüchtigen organischen Verbindungen (VOC) formuliert. Beide Produkte lassen sich rasch auftragen und härten schnell aus. Diese anwenderfreundlichen Eigenschaften trugen zur nahezu unterbrechungsfreien Fertigstellung des Projekts bei, das in beeindruckend kurzer Zeit – in nur drei Monaten – abgeschlossen wurde.

Der Bau des Samruddhi-Expressway-Tunnels stellt einen Meilenstein in puncto Tunnelsicherheit dar. Indien hat nun seinen ersten Tunnel mit passivem Brandschutzsystem und lichtreflektierende Beschichtung – und Sika ein Referenzprojekt, das das Beste aus den beteiligten Teams hervorbrachte.





BATTERSEA POWER STATION, LONDON

MEHR ALS EINE RENOVATION WIE MAN DAS FUNDAMENT EINER IKONE SICHERT

Zwar ist die Battersea Power Station schon lange Teil der Londoner Skyline, doch erst vor Kurzem rückte sie durch ein inspirierendes Sanierungsprojekt wieder ins öffentliche Bewusstsein. Sika hat das Fundament dieses umgenutzten Wahrzeichens, eines der weltweit grössten und am besten geschützten Backsteingebäude, gegen Wasser abgedichtet.

Das mächtige, mit Kohle betriebene Kraftwerk stammt ursprünglich aus dem Jahr 1929. Im Jahr 1955, in seinen besten Zeiten, versorgte es den Buckingham Palast, die Houses of Parliament und ein Fünftel der gesamten Londoner City mit Strom. Es folgten Jahrzehnte des Niedergangs, bis die Battersea Power Station 1983 vollständig ausser Betrieb gesetzt wurde. Ein Umnutzungsplan löste den nächsten ab. Obwohl das Gebäude 2007 unter Denkmalschutz gestellt wurde, schien sein Schicksal als Symbol für den urbanen Verfall besiegelt. Bis 2012 ein internationales Kon-

sortium auf den Plan trat, mit CHF 10 Milliarden und einer Vision im Gepäck. Es hatte ehrgeizige Ziele: Das gesamte, 10.5 Hektar grosse Kraftwerksgelände sollte saniert und das architektonische Vermächtnis des auf einer Fläche von 27'200 Quadratmetern errichteten Art-Deco-Gebäudes bewahrt werden. Die neue Battersea Power Station sollte weniger ein Monument der Vergangenheit als vielmehr ein Motor für Veränderungen sein – ein Ort zum Leben, Arbeiten, Wohlfühlen und Kontakte knüpfen. Für Sika begann die Arbeit ganz unten.



Andy Edwards, National Watertight Concrete Manager, Dennis Juenger, Head of Brand & Communications, David Cliff, National Technical Manager Waterproofing

ÜBERRASCHUNGEN INKLUSIVE

2016 wurde zunächst das Fundament ausgeschachtet, dann wurde das weitläufige Kellergeschoss gegen Wasser abgedichtet. Die Eingliederung bereits vorhandener Strukturen – etwa der Trägerroste, auf denen sich die Stahlträger des Gebäudes abstützen – war eine zentrale Vorgabe. Das Sika Team erkannte schnell, dass diese Roste ein beträchtliches Risiko für die Dichtigkeit darstellten und kreative Lösungen sowie eine exakte Planung erforderten. Innovatives Denken war auch im Zusammenhang mit der Tiefgarage gefragt, wo der Einsatz von herkömmlicher Abdichtungsfolie den Zeitplan und das Budget hätte gefährden können. Unerwartete Herausforderungen waren bei den Abdichtungsarbeiten an der Tagesordnung.

«Die Modernisierung der Battersea Power Station setzt neue Maßstäbe für die Transformation der vielen alternden Gebäude in Europa, indem sie Tradition und Fortschritt kombiniert.»

Christoph Ganz, Regionalleiter EMEA

Andy Edwards, National Watertight Concrete Manager, Sika UK, weiss, warum der unabhängige Berater für Bauwerksabdichtungen Sika ins Spiel brachte. «Für ein Projekt dieser Gröszenordnung braucht man Unternehmen einer bestimmten Grösse. Der Kunde sowie die Haupt- und die Unterauftragnehmer wählten die Firmen, mit denen sie arbeiten wollten, sorgfältig und unter Berücksichtigung ihrer Reputation aus.» Der Technische Support von Sika war zudem in der Lage, Probleme schnell zu lösen. «Bei einem derart komplexen Projekt, bei dem die Schwierigkeiten nicht von Anfang an offen zutage treten, war das wirklich wichtig.»

Während die oberirdische Sanierung des Gebäudes voranschritt, konzentrierte sich Sika weiterhin auf das Untergeschoss. Die Abdichtung erstreckte sich bis zu den Versorgungstunneln, durch die neben den Stromleitungen auch andere wichtige Versorgungsleitungen in die verschiedenen Gebäudeteile geführt werden. David Cliff, National Technical Manager for Waterproofing, Sika UK, bekam Teile des einzigartigen Bauwerks zu sehen, die nur

«Wir konnten uns immer darauf verlassen, dass das Sika Team über das erforderliche Fachwissen verfügt.»

Sam Youdan, Direktor Buro Happold

wenige Menschen je zu Gesicht bekommen. «Der grösste Teil der Abdichtung befindet sich unter der Oberfläche, die quasi nur die Spitze des Eisbergs ist. Bis auf die Oberflächenbeschichtung in der Tiefgarage ist die Bauwerksabdichtung praktisch unsichtbar.» Sika lieferte alles in allem sagenhafte 30'000 Kubikmeter wasserdichten Beton für das Untergeschoss, weitere 375 Tonnen fließfähigen Reparaturmörtel für die Böden im Erdgeschoss und 125 Tonnen Reparaturmörtel zum Abdichten der gigantischen Stützpfeiler und Träger. «Bei diesem Projekt ging es wirklich um all die unglaublich vielen Details, die dem normalen Besucher verborgen bleiben.»

DER SITUATION GEWACHSEN

Im Oktober 2022 wurde die Battersea Power Station wieder für die Öffentlichkeit zugänglich gemacht. Mit der eindrucksvollen Instandsetzung des Gebäudes ist die erste Hälfte des auf 25 Jahre angelegten Sanierungsplans abgeschlossen. Sam Youdan, Associate Director des internationalen Ingenieurbüros Buro Happold, hat sich zusammen mit dem Führungsteam und 50 Bauingenieuren federführend um alle Arbeiten im Zusammenhang mit dem Denkmalschutz, der Sanierung und dem Fundament des Gebäudes gekümmert. «Wir mussten sicherstellen, dass die ursprüngliche Bausubstanz des Gebäudes für die neue Nutzung geeignet war. Dazu waren wir auf Zusammenarbeiten, Allianzen und das Expertenwissen aller Beteiligten angewiesen.» Inzwischen hat das Sanierungsprojekt zahlreiche Preise und Auszeichnungen erhalten, die auch den «grundlegenden» Beitrag von Sika anerkennen.

Das strahlende Gebäude beherbergt nun Wohnungen, Büros, Geschäfte, Restaurants und andere kulturelle und sonstige Treffpunkte. Besucher können in einem gläsernen Aufzug durch einen der hochaufragenden Kamine bis ganz nach oben fahren, um einen atemberaubenden Blick auf die City zu werfen – und wieder nach unten, um den zu neuem Leben erweckten Stadtteil zu erkunden. Das neu renovierte Kraftwerk trägt zur Aufwertung des gesamten Gebiets bei.

HALBLEITERFABRIK VON SAMSUNG, TEXAS

UMFASSENDE TEAMARBEIT MIT WEITREICHENDEM EINFLUSS

In Taylor, Texas, wurde eines der faszinierendsten Bauprojekte der Vereinigten Staaten realisiert: die CHF 15 Milliarden teure Halbleiterfabrik von Samsung. Sika lieferte leistungsstarke Lösungen aus all ihren acht Zielmärkten, um so aus einer Hand die perfekte Abstimmung aller Materialien garantieren zu können.

Die eher unscheinbare texanische Kleinstadt Taylor liegt, von Maisfeldern umgeben, rund 50 Kilometer nordöstlich der Hauptstadt Austin. Als neuer Hi-Tech-Standort spielt Taylor gerade eine zentrale Rolle für die Rückkehr der Hochtechnologieproduktion in die Vereinigten Staaten. Jüngste Gesetze haben dazu beigetragen, dass dort wieder vermehrt in strategische Hi-Tech-Bereiche investiert wird. Die staatlichen Massnahmen zielen nicht nur auf die Förderung der nationalen Infrastruktur, sondern auch auf eine grössere Widerstandsfähigkeit

der Wirtschaft und auf die Eindämmung des Klimawandels ab. Ein konkretes Ergebnis ist das hochmoderne Halbleiterproduktionswerk von Samsung, das 2024 in Betrieb gehen soll. Die gigantische Anlage entsteht auf einer Fläche von mehr als 550'000 Quadratmetern – und das ist nur der erste von insgesamt zehn Bauabschnitten. Sie ist somit gut aufgestellt für den Boom, der durch die E-Mobilität, durch autonomes Fahren und weitere Halbleiteranwendungen erwartet wird.



GEMEINSAM GROSS DENKEN

Edith Somarriba hat als Sikas Strategic Project & Account Representative das Projektteam zusammengestellt und den Verkaufsprozess geleitet. Sie erinnert sich, dass das Bauprojekt bereits im Anfangsstadium so komplex war, dass es fünf Generalunternehmer erforderte. «Als wir mit dem Architekten über das Dachsystem diskutierten, sahen wir zunächst die Chance, unsere technischen Spezialisten einzubinden, damit sie Lösungen für den Übergang zwischen Dach und Wand vorschlagen.» Schon bald wurde Sika um weitere technische Empfehlungen gebeten: für die Installation der unverzichtbaren elektrostatisch ableitfähigen Bodenbeläge im Werk, aber auch für die Abdichtungssysteme und die zu verwendenden Betonzusatzmittel. «Wir haben alle gemeinsam an Lösungen für die Anforderungen des Kunden gearbeitet. Das war nur möglich, weil dieser Teamgeist tief in unserer Unternehmenskultur verankert ist.» Der Kunde profitierte auch von Sikas strategischem Ansatz, Synergien zu nutzen und Cross-Selling zu betreiben. Als Kontakt hatte er eine einzige und nur für ihn zuständige Ansprechperson. Greg Luterman, Sika Roofing District Manager, Central Texas, ist überzeugt, dass auch die Vor-Ort-Betreuung durch Sika entscheidend war. «Bei dem Dachsystem und bei der Abdichtung haben wir dem Kunden stets geholfen, die bestmögliche Entscheidung zu treffen, indem wir ihm verschiedene, auf sein Budget und seine Bedürfnisse abgestimmte Optionen vorlegten.» Einige der von den Sika Teams angebotenen Lösungen übertrafen sogar die Anforderungen des Kunden an die Sicherheit oder die Nachhaltigkeit, darunter

«Nachdem wir dem Kunden gezeigt hatten, auf welche unterschiedlichsten Arten wir ihn unterstützen können, haben wir das Projekt souverän in Angriff genommen.»

Edith Somarriba, Strategic Project & Account Representative

auch mit rezyklierten Materialien hergestellte Produkte. «Wir konnten Lösungen anbieten, die zur Langlebigkeit aller Teile des Gebäudes – ob innen, aussen, Dach oder Boden – beitragen. Für mich war dies das Projekt meines Lebens.»

IM ZENTRUM DER DYNAMIK

Die Kunden erkennen den Wert der Produkte, die nicht nur einfach und schnell anzuwenden sind und schnell aushärten, sondern auch individuell an den Bedarf vor Ort angepasst werden. Die Böden im neuen Werk von Samsung sind elektrostatisch ableitfähig, denn die statische Aufladung könnte sich nachteilig auf die hergestellten Komponenten, die Produktion und sogar die Sicherheit am Arbeitsplatz auswirken. Die Nachfrage nach erfahrenen, professionellen Baupartnern dürfte durch die vielen neuen Halbleiterwerke, Rechenzentren und Produktionswerke für E-Autos und Batterien weiter steigen. Für Jim Chilinski, Vice President Strategic Projects & Accounts, war der Erfolg des Samsung-Projekts nicht nur den leistungsstarken Lösungen von Sika zu verdanken. «Unser Erfolg bei der Erleichterung der Arbeit von Generalunternehmer, Eigentümer und Architekt war letztendlich auch auf die vertrauensvolle Zusammenarbeit innerhalb und ausserhalb des Sika Teams zurückzuführen. Darauf war der Kunde ebenso stolz wie wir, sodass er den Verwaltungsrat von Sika einlud, sich vor Ort selbst ein Bild von diesem grossartigen Projekt zu machen. Das ist der Beweis für die Kraft des Teamgeists.»



280'000 m²

Elektrostatisch ableitfähige Industriefussböden

112'000 m²

Dachabdichtungen (Flüssigmembranen)

73'000 m³

Betonzusatzmittel

66'000 m²

Systeme für Bauwerkabdichtung

70'000 m²

Dachsystem (einlagige Dachabdichtungsbahnen)



INNOVATION & NACHHALTIGKEIT NEUE STANDARDS SETZEN



MIT INNOVATION MEHRWERT SCHAFFEN

Sika überlässt Innovation nicht dem Zufall. Globale Trends werden systematisch berücksichtigt, um frühzeitig neue Bedürfnisse zu erkennen. Ziel ist die Entwicklung innovativer und nachhaltiger Lösungen, die den globalen Herausforderungen gerecht werden.

Sika bringt jedes Jahr rund 1'000 neue Produkte und Lösungen auf den Markt. Immer wieder gelangen bahnbrechende Entwicklungen, wie etwa das Betonrecycling reCO2ver®, das eine vollständige Wiederverwertung von Altbeton ermöglicht, oder Sikagard®-5500, die erste Betonschutzbeschichtung auf Basis nachwachsender Rohstoffe. Solche Erfolge sind das Resultat beträchtlicher Ressourcen, die Sika in die Forschung & Entwicklung (F&E) investiert. An mehr als 100 Forschungs- und Entwicklungsstandorten arbeiten über 1'700 Mitarbeitende engagiert an zukunftssträchtigen Lösungen. Das starke Netzwerk aus lokalen und globalen Experten ist in engem Kontakt und schafft so wertvolle Synergien. Gleichzeitig gewinnt Sika durch die Zusammenarbeit mit Kunden, Forschungseinrichtungen, Start-ups und anderen Partnern Zugang zu neuen Ideen und Technologien.

MBCC STÄRKT FORSCHUNG & ENTWICKLUNG WEITER

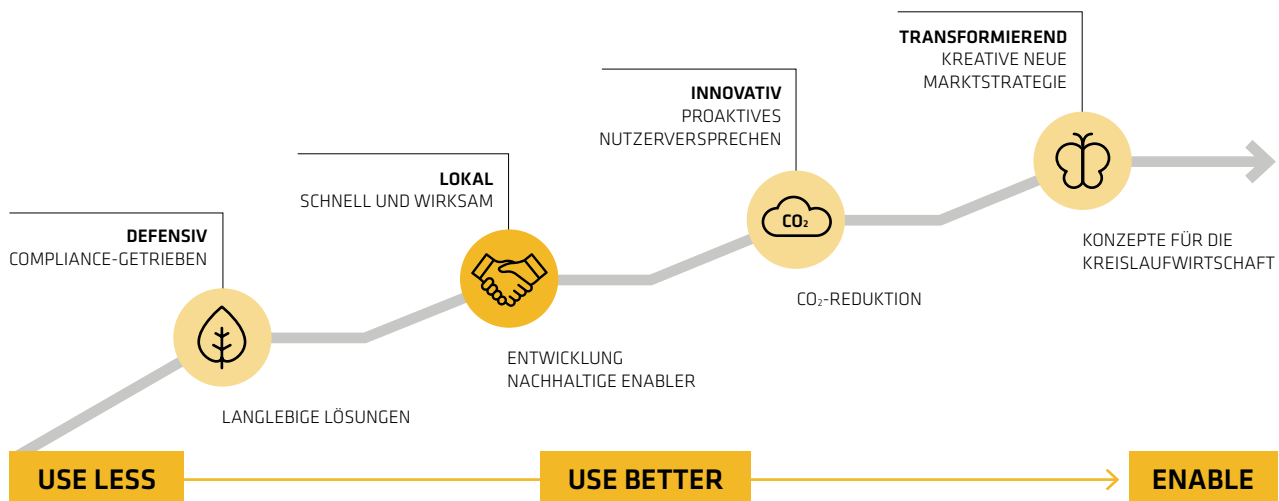
Die Übernahme von MBCC wird Sikas erfolgreiche F&E weiter stärken. «Durch die geschickte Kombination von Kompetenzen entstehen Synergieeffekte, welche die Innovationskraft des erweiterten Teams steigern», erklärt Patricia Heidtman, Chief Innovation & Sustainability Officer. Task-Forces beider Unternehmen beschäftigen sich bereits mit neuen Lösungen.

Bei der Ausrichtung der F&E-Aktivitäten spielen globale Entwicklungen eine bedeutende Rolle. Weltweit spüren lokale Mitarbeitende Veränderungen in den Märkten auf und leiten Kundenfeedbacks weiter, damit wichtige Trends frühzeitig identifiziert werden. «Wir wollen Lösungen schaffen, die den globalen Herausforderungen gerecht werden», begründet Patricia Heidtman das Vorgehen. Aus dem gleichen Grund hat Sika auch die beiden Bereiche Innovation und Nachhaltigkeit strategisch zusammengeführt. Neuentwicklungen müssen nicht nur technologisch fortschrittlich und nachhaltig sein. Sie sollen auch dazu beitragen, dass Sika und ihre Kunden die gesetzten Nachhaltigkeitsziele erreichen, wobei hier die Auflagen immer strenger werden.

NACHHALTIGERE UND LEISTUNGSFÄHIGERE PRODUKTE

Aktuell richtet Sikas F&E den Fokus verstärkt auf die Entwicklung nachhaltiger Lösungen, für deren Herstellung neuartige Rohmaterialien eingesetzt werden und die recyclingfähig sind. Nach dem Grundsatz «Use Less, Use Better, Enable» soll die Palette an Produkttechnologien ergänzt und dabei der Ressourcenverbrauch optimiert und weniger Abfälle verursacht werden. Damit Neuentwicklungen den hohen Ansprüchen genügen, werden sie systematisch auf zwölf Nachhaltigkeits- und sechs Leistungskategorien geprüft und bewertet. Sika hat dazu ein Konzept auf Basis des Sustainability Portfolio Managements umgesetzt. Das Konzept erhöhe die Effizienz der Produktentwicklung und stelle sicher, dass Sika ihre Mittel in die Projekte mit dem grössten Potenzial investiere, sagt Patricia Heidtman. Als Chief Innovation & Sustainability Officer will sie die Sika Strategie 2028 vorantreiben und die Nachhaltigkeitsziele erreichen. «Durch innovative Lösungen streben wir an, nicht nur kurzfristige Gewinne auszubauen, sondern auch langfristige ökonomische, ökologische und soziale Werte zu schaffen.»

INNOVATION & NACHHALTIGKEIT



ZUSAMMENARBEIT ALS SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Wie gelingt es Sika stets von Neuem, Trends früh zu erkennen und mit innovativen Produkten darauf zu reagieren?

Entscheidend ist die Kombination unserer technologischen Führungsposition, unserer Innovationskraft und unseres tiefgehenden Verständnisses für die Bedürfnisse unserer Kunden. Durch die Beobachtung der Megatrends können wir Entwicklungen frühzeitig identifizieren. Unsere Teams in den Märkten sind nahe an den Auftraggebern und nehmen lokale Trends wahr. Durch die Zusammenarbeit mit Partnern erhalten wir Zugang zu neuen Ideen und Technologien. Und in der eigenen Forschung & Entwicklung (F&E) arbeiten wir kontinuierlich an neuen Lösungen.

Innovation & Nachhaltigkeit bilden in der Strategie 2028 neu eine gemeinsame Säule – ist dies ein Paradigmenwechsel?

Sika hat Innovation & Nachhaltigkeit schon in den vergangenen Jahren eng miteinander verknüpft. Jetzt sind sie noch konsequenter zusammengeführt worden. Für uns ist das eine logische Entwicklung, denn wir setzen uns seit Jahren für nachhaltige Lösungen ein und haben uns ambitionierte Netto-Null-Ziele gesetzt. Mit Technologien, die fortschrittlich und umweltfreundlich sind, können wir unsere Kunden regelrecht begeistern und dazu beitragen, dass sie und auch wir die Nachhaltigkeitsziele erreichen.

Worauf legt Sika in der Forschung & Entwicklung aktuell den Fokus?

Wir wollen unsere Palette an Produkttechnologien mit einer nachgewiesenen Nachhaltigkeitsleistung sukzessive erweitern. Jede neue Lösung muss in Bezug auf Leistung und Nachhaltigkeit optimiert sein. Dabei spielen vermehrt Formulierungen eine Rolle, bei denen alternative, ressourcenschonende Materialien und Rohstoffe eingesetzt werden. Ausserdem haben wir uns zum Grundsatz «Use Less, Use Better, Enable» verpflichtet. Das bedeutet, dass unsere Lösungen sich auch durch einen opti-

mierten Ressourcenverbrauch auszeichnen und weniger Abfall verursachen. Mittelfristig wollen wir der Kreislaufwirtschaft zum Durchbruch verhelfen – mit zirkulären Konzepten, wie wir es beim Betonrecycling reCO2ver® entwickelt haben.

Welche Ziele liegen Ihnen als Chief Innovation & Sustainability Officer besonders am Herzen?

In bin überzeugt: Wir alle müssen einen Beitrag zur Dekarbonisierung leisten, und wir dürfen damit nicht zuwarten. Der Weg zu Netto-Null-Emissionen ist entscheidend – für das Klima und für die nachfolgenden Generationen. Ich setze deshalb alles daran, dass Sika auf ihrem Weg zu netto-null weiter entschieden voranschreitet und die in der Strategie 2028 gesetzten Nachhaltigkeitsziele erreicht. Um die Forschungs- und Entwicklungsprozesse zu beschleunigen und innovative Ideen schneller in die Praxis umzusetzen, setzen wir verstärkt auf digitale Technologien, künstliche Intelligenz und Schwarmintelligenz. Sika kann netto-null nicht allein erreichen. Die Kooperation mit Lieferanten und Kunden in der Entwicklung von einschlägigen Lösungen ist unerlässlich. Gemeinsam können wir die CO₂-Reduktion entscheidend beschleunigen.

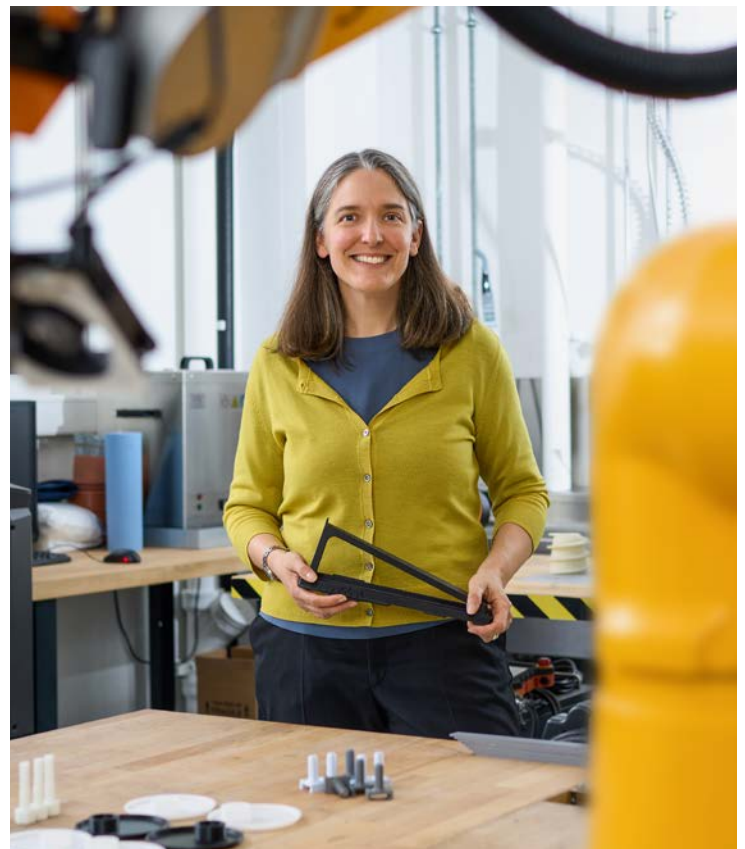


Lesen Sie das
ausführliche
Interview online

Patricia Heidtman trat 1998 als Projektmanagerin F&E ins Unternehmen ein. Im Jahr 2000 ging sie als Group Leader F&E für Sika in die USA. Nach verschiedenen weiteren Stationen, unter anderem als Corporate Technology Head Thermoplastics Systems, wurde sie 2021 Chief Innovation & Sustainability Officer und Mitglied der Konzernleitung.

«Sika kann netto-null nicht allein erreichen. Die Kooperation mit Lieferanten und Kunden in der Entwicklung von einschlägigen Lösungen ist unerlässlich. Gemeinsam können wir die CO₂-Reduktion entscheidend beschleunigen.»

Patricia Heidtman, Chief Innovation & Sustainability Officer





SIKA LÖSUNGEN – DEN FACHKRÄFTE- MANGEL MEISTERN

Weltweit sehen sich Bauleitungen mit einem drastischen Fachkräftemangel konfrontiert. Wirksame Abhilfe bieten die schnell und einfach anzuwendenden Lösungen und Technologien von Sika, indem sie den optimalen Einsatz der verfügbaren Arbeitskräfte ermöglichen.



Von der Schweiz bis zu den Vereinigten Staaten kämpft der Bausektor mit gravierendem Fachkräftemangel. Ursachen dafür sind der demografische Wandel und der Umstand, dass sich junge Menschen für andere Berufe entscheiden. Allein in den Vereinigten Staaten fehlen mehr als eine halbe Million Bauarbeiter, weshalb viele Projekte – seien es Einfamilienhäuser, Krankenhäuser oder Straßen – nur schleppend fertiggestellt werden können. Dass ein Viertel der Arbeitskräfte auf den Baustellen älter als 55 ist, dürfte die Lage weiter verschärfen. Auch in der Schweiz herrscht ein Mangel an Bauarbeitern, insbesondere an gut ausgebildeten Fachkräften. Bauleiter rangieren laut jüngsten Statistiken auf Platz vier der meistgesuchten Fachkräfte. Hier wie in anderen Ländern wird sich das Problem wahrscheinlich sogar noch verschärfen, da es nur wenig Nachwuchs im Bausektor gibt und ältere Mitarbeitende bereits mit 60 in den Ruhestand gehen können.

Mit Lösungen von Sika lässt sich diese Herausforderung besser bewältigen. Dank der leicht anzuwendenden Produkte und Technologien von Sika sind Projekte einfacher, effizienter und schneller zu realisieren. Die auf dem Bau verfügbaren Arbeitskräfte können somit wirkungsvoller eingeplant werden. Mit den Schulungen und Zertifizierungen von Sika können Unternehmen ihre Mitarbeitenden für qualifiziertere und vielseitigere Arbeiten weiterbilden. Da die Produkte von Sika mit besonderer Rücksicht auf Gesundheit, Sicherheit und weniger Kraftaufwand bei der Anwendung entwickelt werden, beugen sie auch Verletzungen mit Arbeitsausfall vor und tragen dazu bei, den Bausektor für junge Arbeitsuchende attraktiver zu machen.

KÜRZERE MONTAGEZEIT: SIKAFLOOR®-3000 SNAPBOOSTER

Entwickelt für schnelles, effizientes Auftragen: Sika-floor®-3000 Snapbooster läutet einen Paradigmenwechsel bei den Polyurethan-Bodenbeschichtungen ein. Die herkömmlichen Beschichtungen von Sika härten bedeutend schneller aus, wenn ihnen dieses Produkt zugefügt wird. Die Anwendung bleibt unverändert, aber das Aushärten wird so stark beschleunigt, dass sämtliche Schichten eines Bodensystems in nur einem Tag fertiggestellt werden können.

DIE NEUE POLYURETHAN-GENERATION: SIKA® PURFORM®

Seit Jahrzehnten gelten Polyurethan-Dicht- und Klebstoffe sowie Böden aus Polyurethan als besonders leistungsfähige Produkte. In vielen industriellen Anwendungen und auf dem Bau übertreffen sie die nur sehr beschränkt einsetzbaren Silikon- und anderen Technologien. Sika® Purform® ist ein Klebstoff, der keine Vorbehandlung benötigt und besonders langlebig sowie resistent gegen Belastungsrisse ist. Die Produkte dieser neuen Polyurethan-Generation sind leistungsstärker, nachhaltiger, gesünder und sicherer als ihre Vorgänger.

«Wir stellen uns dem wachsenden Fachkräftemangel in der amerikanischen Bauindustrie, indem wir die Kunden mit unseren schnell und einfach anzuwendenden Lösungen unterstützen.»

Mike Campion, Regionalleiter Americas

WITTERUNGSBESTÄNDIG: SIKALASTIC®-680 AP

Sikalastic®-680 AP ist eine schnell härtende Flüssigkunststoff-Abdichtung für Betonbauten. Ihre Vorzüge hat sie beim Bau der Metro in Bangkok unter Beweis gestellt, wo die Arbeiten häufig unter tropischen Bedingungen, vor allem bei heftigem Regen, durchgeführt werden mussten. Das Produkt wurde hier zur Dachabdichtung in den Metrostationen eingesetzt. Trotz zahlreicher Unterbrechungen konnten die Bauarbeiten dank der effizienten Produktanwendung stets fristgerecht abgeschlossen werden.

DIE REVOLUTION AUF DEM DACH: SARNAFIL® AT

Sarnafil® AT ist ein vielseitiges Produkt für umweltfreundliche, einlagige Dachkonstruktionen. Es bietet die ultimative Kombination aus Langlebigkeit, Nachhaltigkeit und einfacher Anwendung. Sarnafil® AT lässt sich unter allen klimatischen Bedingungen weltweit verarbeiten und wurde nach dem «Cradle-to-Cradle Certified™»-Produktstandard insgesamt mit «Silber» zertifiziert.

PLATTEN VERLEGEN LEICHT GEMACHT: SIKACERAM® UND SIKALASTIC®-260 STOP AQUA

Die SikaCeram®-Reihe umfasst besonders einfach aufzutragende und leistungsfähige Fugenmörtel und Fliesenkleber für das Verlegen von Keramik- und Natursteinplatten. Der schnellhärtende Mörtel SikaCeram®-690 Elite beschleunigt das Verlegen, da der Anwender überschüssigen Mörtel schneller entfernen kann. Die Böden dürfen bereits nach drei Stunden betreten werden. SikaCeram® ist nicht nur praktisch, sondern auch attraktiv. Die im Kreuzfahrtterminal des portugiesischen Hafens Porto de Leixões nach einem kunstvollen Muster verlegten Fliesen müssen Meerwasser, Temperaturschwankungen und Wärmeausdehnungen standhalten. All das wäre ohne diese Produktreihe kaum möglich. Eine weitere Technologie, die die Verlegearbeiten beschleunigt, ist Sika-lastic®-260 Stop Aqua. Während herkömmliche Abdichtungsmörtel mehrere Tage aushärten müssen, bevor sie Fliesenkleber und Fliesen aufnehmen können, wird dieses Produkt von Sika als flüssige Abdichtungsmembran aufgetragen und kann bereits nach 90 Minuten mit Fliesen bedeckt werden.

SIKA LÖSUNGEN – ENTSCHEIDEND FÜR EINEN SICHEREN WASSERKREISLAUF

Trinkwasser ist unverzichtbar für das Überleben und den Wohlstand unserer heutigen Welt. Sika hat über Jahrzehnte den Ruf einer führenden Expertin für Abdichtungen, Schutz der Wasserressourcen und Verbesserung der Widerstandsfähigkeit von Infrastrukturen erworben.

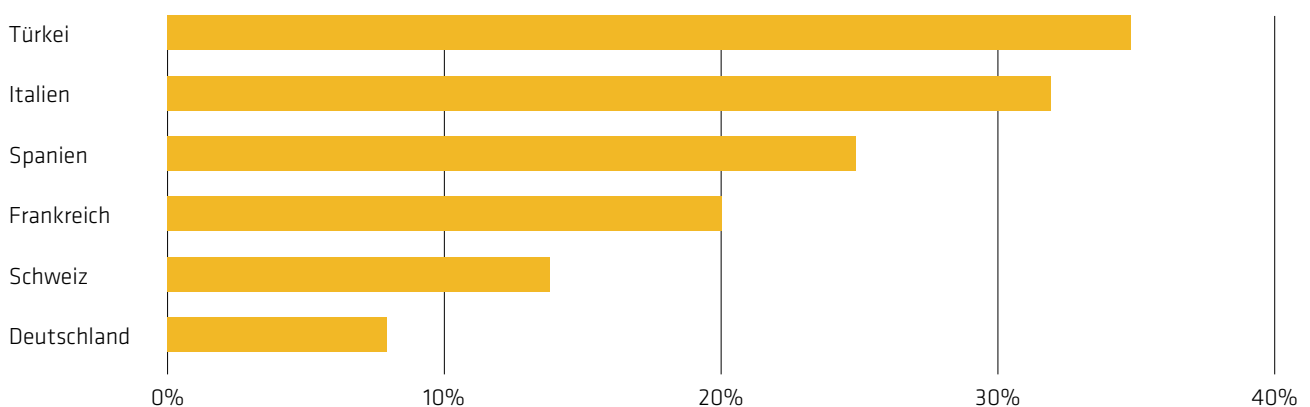
2.3 Milliarden Menschen weltweit sind von Wasserknappheit betroffen. Durch alternde Infrastrukturen gehen allein in den Vereinigten Staaten jeden Tag mehr als 23 Milliarden Liter Trinkwasser verloren. Darüber hinaus werden rund 80% der Abwässer in Industrie- und Entwicklungsländern unbehandelt in die Natur entlassen, was ein beträchtliches Risiko für die Umwelt und die Gesundheit der Bevölkerung darstellt. Da inzwischen viele Länder weltweit die Dringlichkeit der Lage erkannt haben, investieren sie stark in die Sicherheit ihrer Wasserversorgung: Die Vereinigten Staaten geben hierfür etwa CHF 30 Milliarden aus, gefolgt von Saudi-Arabien (CHF 19 Milliarden) und Indien (CHF 16 Milliarden).

SICHERUNG DES WASSERKREISLAUFS

Eine zentrale Lösung des Problems liegt darin, den Verlust und die Verschmutzung von Trinkwasser zu vermeiden. In Europa sind viele Trinkwasserversorgungssysteme mehrere hundert Jahre alt. Um Leckagen vorzubeugen, ist eine regelmässige War-

tung, insbesondere der Abdichtung, erforderlich. Im spanischen Olletas wurden beispielsweise Lösungen von Sika bei der Sanierung eines hundert Jahre alten Wasserreservoirs verwendet. Dieses Reservoir ist insofern kritisch, als dass es die gesamte Trinkwasserversorgung von Málaga sichert. Im Rahmen der Sanierung wurden die Konstruktion und die Anschlüsse des Speichers vollständig erneuert und ein neues Dachsystem installiert. Die Gewährleistung der Wasserqualität ist auch abhängig vom Schutz des Betons in den Wasserreservoirs, die für eine Lebensdauer von mehr als 80 Jahren ausgelegt werden. Erst kürzlich hat Sika verschiedenste Abdichtungsprodukte und Betonzusatzmittel für das neue Wasserkraftwerk in Aarau, Schweiz, geliefert, die zur Verstärkung und zum Schutz der Anlage gegen Korrosion und Chemikalien verwendet werden. Produkte von Sika wurden auch beim Bau des Wasserversorgungssystems von Santiago de Chile eingesetzt, das 70% des Trinkwasserbedarfs der Stadt deckt.

WASSERVERLUSTE IN EINZELNEN LÄNDERN



Durch die Sanierung alter Wasserstrukturen könnten alleine in diesen sechs Ländern jährlich 8 Milliarden Kubikmeter Trinkwasser eingespart werden. Dies entspricht dem Fassungsvermögen von 2.2 Millionen Schwimmbädern in Olympiagrösse.

Quelle: Sika Analyse auf der Grundlage von OECD- und Roland Berger-Daten



Die zwischen 1899 und 1941 erbauten Wasserreservoirs von Aarau waren sanierungsbedürftig und für den zukünftigen Bedarf dieser Schweizer Region zu klein geworden. So wurde ein modernes, neues Reservoir für die nächsten 80 bis 100 Jahre projektiert.

SCHUTZ DER UMWELT GEGEN ABWÄSSER

Gelangen unbehandelte Abwässer in die Umwelt, kann das schwerwiegende Folgen haben. Schadstoffe, die aus Wohn- und Industrieanlagen in ein regionales Ökosystem gelangen, schädigen nicht nur Pflanzen und Tiere in diesem Lebensraum; sie gefährden auch die Versorgung der betroffenen Bevölkerung mit sauberem Trinkwasser. Um dies zu verhindern, bietet Sika verschiedenste Lösungen zur Abdichtung von Kläranlagen an. Sie schützen die Anlagen gegen Korrosion und schädliche Chemikalien und gewährleisten ihre dauerhafte Betriebsbereitschaft. Sika geht davon aus, dass die Investitionen in den Bau von Trinkwasser- und Abwassereinrichtungen bis 2028 um jährlich 5% steigen werden.

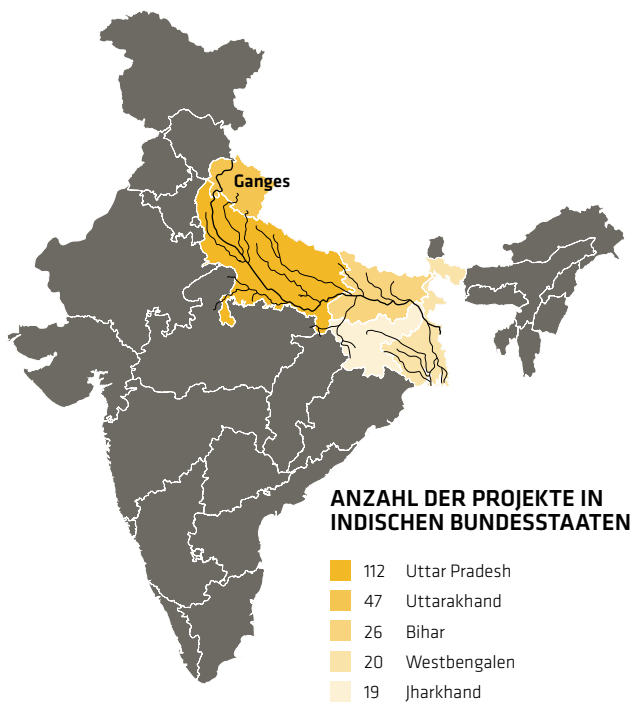
Laut den Vereinten Nationen gelangen weltweit aktuell 80% der Abwässer ungeklärt in die Umwelt. Infolge des steigenden Lebensstandards und der verbesserten Wasserversorgung fällt in städtischen Ballungsräumen nahezu doppelt so viel Abwasser an wie auf dem Land. In Indien gibt es beispielsweise 53 Städte, in denen mehr als eine Million Menschen leben. Als Reaktion auf das rapide Bevölkerungswachstum und die zunehmende Industrialisierung hat die indische Regierung den Namami-Gange-Plan eingeführt, in dessen Rahmen sie umgerechnet 2.75 Milliarden Schweizer Franken in das Abwassernetz investiert. Sika bot sich so die Gelegenheit, Produkte aus den Sika MonoTop®- und Sikagard®-Reihen für die Sanierung der vorhandenen Bauwerke zu liefern. Im Rahmen des Programms werden entlang eines rund 2'600 Kilometer langen Abschnitts des Ganges mehr als 231 Projekte durchgeführt. Diese Massnahme schliesst den Neubau und die Modernisierung von Kläranlagen in ganz Indien ein. Teil des Programms sind auch drei Infrastrukturprojekte, die zusammen pro Tag 280 Millionen Liter Abwasser reinigen können und deren Funktionsfähigkeit gerade mit Systemen von Sika gesichert wird.

Auch Industrieanlagen profitieren stark von Sikas Produkten und Lösungen. Der knapp 30 km² grosse Shanghai Chemical Industrial Park ist eines der grössten gewerblichen Investitionsprojekte Chinas. In den Kläranlagen des Gewerbegebiets gab es allerdings Probleme mit den säurebeständigen Fliesen. Sie auszutauschen, wäre zeitaufwendig und teuer gewesen. Daher wurden 12'000 m²

Fliesen in den Becken der Wasseraufbereitungsanlage per Spritzapplikation mit Sikagard®-7000 CR abgedichtet, um die Oberflächen gegen Feuchtigkeit und Chemikalien zu schützen. Dieses Produkt, wie auch die innovative Xolotec®-Technologie, ist seit der Übernahme von MBCC Teil des Sika Angebots.

Sikas Konzept für den Wasserschutz setzt branchenweit neue Massstäbe. Mit ihren innovativen Technologien und ihrem Engagement für Nachhaltigkeit bietet Sika nicht nur Lösungen für die Herausforderungen unserer Zeit, sondern bereitet auch den Boden, um zukünftigen Generationen den Zugang zu sauberem, sicherem Trinkwasser zu ermöglichen.

NAMAMI-GANGE-PROJEKTE





SIKA LÖSUNGEN - FÜR EINE NACHHALTIGE ZUKUNFT DEN SANDVERBRAUCH SENKEN

In der heutigen Zeit, in der Bevölkerungswachstum und Urbanisierung die Bautätigkeit ankurbeln, ist die Nachfrage nach erstklassigem Sand so hoch wie noch nie. Dieser Herausforderung begegnet Sika mit umweltfreundlichen Lösungen.

Sand, der einst als nahezu unerschöpflicher Rohstoff galt, ist heute ein knappes Gut. Angesichts einer jährlichen Nachfrage von 50 Milliarden Tonnen – doppelt so viel, wie auf natürlichem Weg entsteht – werden nachhaltige Alternativen dringend benötigt. Die Nachfrage nach Sand hat sich in den letzten Jahrzehnten verdreifacht, wobei der grösste Anteil auf die Zementproduktion in der Bauindustrie entfällt. Allerdings wird hier ganz spezieller Sand eingesetzt. Der reichlich vorhandene Wüstensand eignet sich nicht, da seine Körner zu fein und zu rund sind. Der für die Zementherstellung benötigte Sand stammt aus Flüssen, vom

Meeresgrund und aus Küstenregionen, von wo er über weite Strecken zu den Herstellern transportiert werden muss. Entsprechend nachteilig sind leider die Folgen für die Umwelt. Sandablagerungen sind wichtig, nicht nur als geschützte Biotope für verschiedene Arten, sondern auch als natürliche Barrieren, die menschliche Lebensräume gegen Erosion schützen. Nach Aussage des World Wildlife Fund ist der Abbau von Sand aus Flussbetten aufgrund der negativen Umweltauswirkungen in weltweit mehr als 70 Ländern verboten. Da sich somit die verfügbare Menge an hochwertigem Sand verringert hat, suchen Betonhersteller



dringend nach einem Ersatz für diesen natürlichen Rohstoff. Sika arbeitet bereits seit vielen Jahren an Lösungen, die den Einsatz anderer Sandtypen in der Betonherstellung und der Produktion ihrer eigenen Mörtel ermöglichen. Das Know-how von Sika im Bereich der Betonzusatzmittel und Additive ist daher wichtiger als je zuvor, denn mit diesen Mitteln kann auch weniger hochwertiger, recycelter oder speziell produzierter Sand verwendet werden – und dies ohne Qualitätseinbußen.

REZYKLIERTER BETON UND ABRAUM

Da Umweltauswirkungen immer öfter durch nachhaltige Verfahren reduziert werden sollen, wird das Recycling in der Bauindustrie immer wichtiger. Einer der bedeutendsten Fortschritte in diesem Zusammenhang ist die Möglichkeit, den im Recyclingverfahren anfallenden Sand zu nutzen. Dieser Ansatz schont nicht nur die natürlichen Ressourcen, sondern führt auch zu weniger Abfall und mehr Kreislaufwirtschaft in der Bauindustrie.

Ein sehr gutes Beispiel ist die reCO2ver®-Technologie von Sika. Bei diesem Verfahren wird Altbeton in seine ursprünglichen Bestandteile zerlegt: Kies, Sand und Zementsteinpulver. So kann der Sand wieder zur Herstellung von Beton und Mörteln genutzt werden, und der Kreislauf schliesst sich. Ausserdem werden durch eine chemische Reaktion während des Recyclings rund 15 Kilogramm CO₂ pro Tonne Abbruchbeton permanent gebunden. Wird ein Verfahren zur Abscheidung von CO₂ in die Betonrecycling integriert, leistet die Technologie von Sika einen zusätzlichen Beitrag zum Schutz der Umwelt.

Eine weitere wichtige Alternative zu natürlichem Sand ist der Abraum. Von diesem Material fallen weltweit jährlich 30 bis 60 Milliarden Tonnen an, die in der Regel zu einem wesentlichen Teil ungenutzt auf Halden gelagert werden. Sika hat das Potenzial dieses Materials erkannt und Verfahren entwickelt, die es ermöglichen, den Abraum als Alternative zu Sand in hochwertigen Baumaterialien zu verwenden. Sika selbst setzt diese nachhaltige Lösung bereits in ihrer Mörtelproduktion in China ein.

EINSATZ VON ALTERNATIVEM SAND IN CHINA

In China, dem Land mit den meisten Megacitys weltweit, wird weiterhin sehr viel gebaut. Diese Dynamik ist Anlass für Sika, in China, ihrem grössten Absatzmarkt für Mörtelprodukte, den natürlichen Rohstoff Sand möglichst schnell durch alternative Lösungen zu ersetzen. 2021 verwendete Sika in der Mörtelherstellung anstelle von Sand 5% alternative Produkte. Bis 2023 stieg dieser Anteil auf 13%, da bereits jedes zweite Sika Produktionswerk in China das neue Verfahren nutzt. Bis 2028 will Sika China 50% ihres gesamten Sandbedarfs durch alternative Produkte decken.

VORBILD FÜR DIE GANZE WELT

Sikas nachgewiesene Erfahrung in China ist ein solides Fundament für die weltweite Umsetzung. «Wir achten vor allem auf die Qualität des Abraums aus Bergwerken, insbesondere auf den Metallgehalt», sagt Luz Granizo, Core Technology Head Cementitious Systems. Damit durch die Wiederverwendung keine Schadstoffe in die Umwelt gelangen, führen wir weltweit sorgfältige Materialanalysen durch. Ausserdem berücksichtigt Sika den Energiebedarf, der bei der Verwendung von recycelten Stoffen und Abfällen als Rohstoffen entsteht. So ist gewährleistet, dass die recycelten Materialien die strengsten Normen hinsichtlich Umweltsicherheit und Nachhaltigkeit erfüllen.

AUS BETONSCHLAMM GEWONNENER SAND

Sika Frankreich hat ein weiteres innovatives Verfahren entwickelt, bei dem Betonschlamm – ungehärtete Betonabfälle aus der Produktion – gesammelt und von Recyclingfirmen gewaschen wird, um die Rohstoffe Sand und Kies aus der Zementpaste zurückzugewinnen. Der so gewonnene Recyclingsand wird von Sika anstelle von Natursand in verschiedenen Mörtelprodukten, darunter Fliesen-, Mauer- und Fassadenmörtel, verwendet. Der Anteil des Ersatzrohstoffs kann zwischen 20 und 90% betragen, bei gleich bleibender Qualität und Leistung der Endprodukte.

Das neue Konzept bietet nicht nur eine effiziente Recyclinglösung, sondern trägt auch zur Verringerung von Umweltproblemen bei. Bisher wurde Betonschlamm deponiert oder, im schlechtesten Fall, in Flüsse gekippt, wo er den pH-Wert steigen liess und Umweltschäden verursachte. Mit der Integration dieses Materials in einen Wertstoffkreislauf leistet Sika einen positiven Beitrag zum Schutz der Umwelt und zu mehr Nachhaltigkeit im Bausektor.

All diese Fortschritte sind der hundertjährigen Erfahrung von Sika im Chemiesektor zu verdanken. Dank Sikas Know-how wird heute weniger Natursand eingesetzt – sowohl in Sikas eigener Mörtelproduktion als auch in der Betonproduktion ihrer Kunden.



AKQUISITIONEN GEMEINSAM STÄRKER



WIE SIKA KONTINUIERLICH WERT SCHAFFT

Akquisitionen gehören zu Sikas DNA und sind ein Pfeiler der Wachstumsstrategie. Hat sie die Übernahmen durchgeführt, entwickelt Sika die Unternehmen weiter mit dem Ziel, sie noch erfolgreicher zu machen.

Sika überprüft kontinuierlich den Markt und sucht nach Firmen, die strategisch zum Konzern passen. Auf den Radar kommen Unternehmen, die klare Kriterien erfüllen: Sie ergänzen Sikas Technologien sinnvoll, erschliessen neue geografische Märkte, verbessern den Marktzugang, erweitern die Vertriebskanäle oder ermöglichen den Zugang zu neuen Kundensegmenten.

STRENGES AUSWAHLVERFAHREN

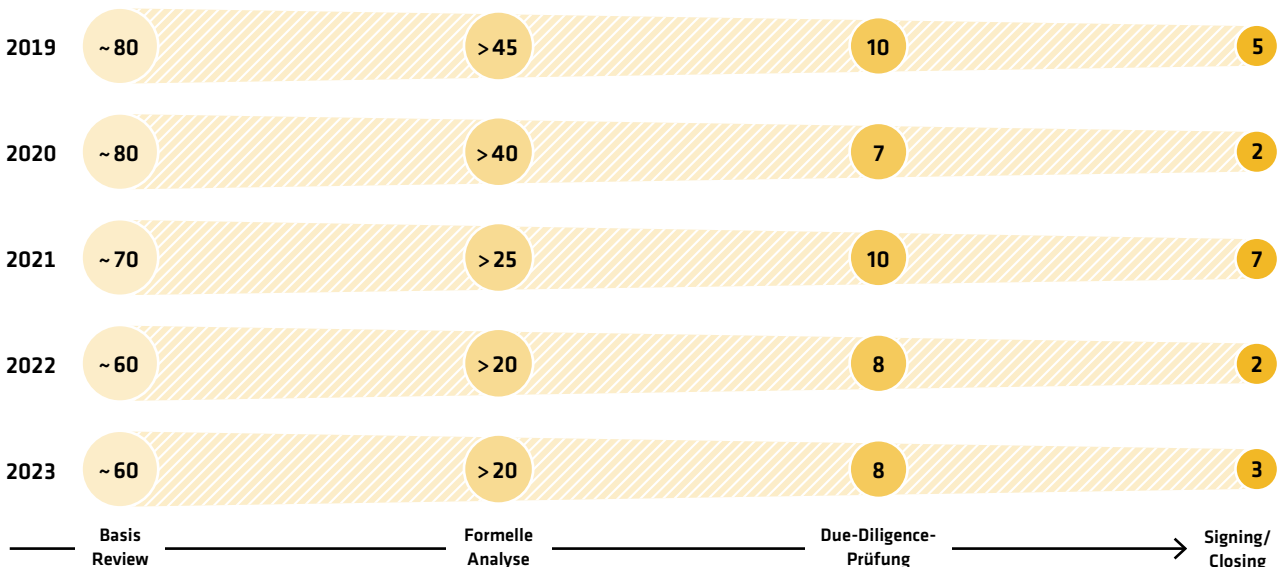
Stimmt der strategische Fit, prüft Sika die finanziellen Eckwerte. Nur wenn auch sie das Assessment bestehen, geht Sika im Übernahmeprozess einen Schritt weiter. Von den jährlich etwa 60 bis 80 geprüften Übernahmekandidaten übersteht allerdings nur ein kleiner Teil das mehrstufige Auswahlverfahren. Zwischen 2019 und 2023 hat Sika 19 Unternehmen übernommen. MBCC und Parex waren mit einem Umsatz von CHF 2.1 Milliarden bzw. CHF 1.2 Milliarden die zwei grössten Akquisitionen, die Sika je getätigt hat. Beide Übernahmen waren von entscheidender strategischer Bedeutung und haben Sika in vielen Märkten gestärkt. Doch viel öfter als solche grossen Übernahmen tätigt der Konzern sogenannte Bolt-on-Akquisitionen, also Übernahmen von kleinen bis mittelgrossen Unternehmen. So hat Sika im August 2023 zum Beispiel vereinbart, den peruanischen Mörtelhersteller Chema mit einem Jahresumsatz von rund CHF 50 Millionen zu kaufen. Sika wird damit ihre Position im Markt für Mörtelprodukte

ausbauen und den Vertriebskanal Peru stärken, wodurch sich spannende Cross-Selling-Chancen ergeben. Obwohl Firmen wie Chema vergleichsweise klein sind, tragen die «Bolt-ons» in der Summe massgeblich zu Sikas guter Marktstellung und zum Firmenerfolg bei. Es sind meistens die lokalen und regionalen Organisationen, welche das Potenzial der Firmen für Sika erkennen. «Acht von zehn dieser Targets werden uns intern vorgeschlagen», bestätigt Matthias Bellwald, Head Corporate M&A.

SIKA DENKT LANGFRISTIG UND SCHAFFT MEHRWERT

Sika schafft durch ihre M&A-Tätigkeit kontinuierlich Mehrwert. «Das hat mit unserer DNA zu tun», unterstreicht Matthias Bellwald. «Wir halten nichts vom Slash-and-sell-Ansatz, sondern denken strategisch und glauben an den Erfolg der akquirierten Unternehmen.» Ziel ist immer eine Win-win-Situation, von der sowohl Sika als auch das akquirierte Unternehmen profitiert: Sika zum Beispiel durch den Zugang zu neuen Kunden oder Technologien und die gekaufte Firma durch Sikas weltweite Marktpräsenz und ihre starke Forschung & Entwicklung. Daraus ergeben sich neue Wachstumsmöglichkeiten, die ebenso wertsteigernd wirken wie die effizientere Nutzung der Organisationsstrukturen. Viele Verkäufer schätzen laut Matthias Bellwald Sikas langfristige Denkweise. «Wir sind bestrebt, Firmen mit ihren Mitarbeitenden erfolgreich weiterzuentwickeln, und erhalten dabei sehr oft die Unterstützung der früheren Eigentümer.» Gerade dann, wenn Firmenbesitzer eine Nachfolgeregelung für ihr Unternehmen suchen, kann Sika glaubwürdig aufzeigen, dass sie Standorte erhalten will, sich um das Wohlergehen der Mitarbeitenden kümmert und den gemeinsamen Erfolg sucht. «Dies wirkt sich positiv auf den Übernahmeprozess und die Geschäftsentwicklung aus und steigert den Wert des Assets.»

AKQUISITIONEN M&A FUNNEL 2019–2023





Matthias Bellwald ist seit dem Jahr 2010 für Sika tätig, zunächst als Group Controller / M&A und später als Co-Head Corporate M&A. Seit 2019 ist er Head Corporate M&A.



Lesen Sie das ausführliche Interview online

IM GESPRÄCH MIT MATTHIAS BELLWALD, HEAD CORPORATE M&A

«EINE DUE-DILIGENCE-PRÜFUNG IST WIE EIN MEDIZINCHECK»

Welches sind die wichtigsten Ziele einer Due-Diligence-Prüfung?

Man kann es mit einem Medizincheck vergleichen, dem sich ein Profifussballer unterziehen muss, wenn er den Verein wechseln will. Die Due-Diligence-Prüfung verfolgt die gleichen Ziele: Bevor wir die Firma akquirieren, wollen wir alle Bereiche geprüft haben mit dem Ziel, eine gesunde und starke Firma zu kaufen, die zu uns passt.

Welche Kriterien müssen Firmen erfüllen, damit Sika eine Übernahme prüft?

Zuerst prüfen wir immer, ob ein Unternehmen strategisch zu uns passt und ob die finanziellen Eckwerte stimmen. Nur wenn diese Kernkriterien passen, gehen wir im Übernahmeprozess einen Schritt weiter. Wir wollen durch Akquisitionen neue geografische Märkte erschliessen, unsere Technologien sinnvoll ergänzen, den Marktzugang verbessern, unsere Vertriebskanäle erweitern und Zugang zu neuen Projekten oder Kunden erhalten.

Ist der Bereich EHS (Environment, Health, Safety) Teil der Due-Diligence-Prüfung?

Ja, EHS ist sehr wichtig und hat in den letzten Jahren massiv an Bedeutung gewonnen. Erstens können hier erfahrungsgemäss die grössten finanziellen Risiken bestehen, ein Beispiel dafür sind Bodenkontaminierungen. Zweitens ist der Bereich Gesundheit und Sicherheit stark von den Werten des Unternehmens getrieben und geprägt. Wir wollen sichergehen, dass diese Werte mit unseren Sika Kernwerten kompatibel sind.

Heisst das, dass eine erfolgreiche Firma nicht übernommen wird, wenn die Werte nicht mit denen von Sika übereinstimmen?

Jede Akquisition muss ganzheitlich geprüft und betrachtet werden. Die Werte sind wie auch EHS ein wichtiger Teil des allumfassenden Assessments, weil wir akquirierte Unternehmen zügig integrieren und dabei auch unsere DNA etablieren wollen. Das geht einfacher, wenn die Firmenkultur ähnlich ist wie unsere. Doch letztlich müssen die Elemente für uns in der Summe stimmen.

Nur etwa 6 bis 8 Prozent der Firmen schaffen das mehrstufige Auswahlverfahren bis zur Übernahme. Wie verläuft der Prozess und wer entscheidet über die einzelnen Schritte?

Mit unserer Acquisition Policy haben wir innerhalb der Gruppe einen klar strukturierten Prozess etabliert, der die einzelnen Prozessschritte und die Verantwortlichkeiten definiert. Alle potenziellen Übernahmekandidaten werden ohne Ausnahme gründlich überprüft, bevor wir sie erwerben. Der Entscheid, ob wir eine Firma kaufen oder nicht, obliegt der Konzernleitung bzw. dem Verwaltungsrat.

«Bevor wir die Firma akquirieren, wollen wir alle Bereiche geprüft haben mit dem Ziel, eine gesunde und starke Firma zu kaufen, die zu uns passt.»

Matthias Bellwald, Head Corporate M&A

Welches sind die wichtigsten Erkenntnisse aus der MBCC-Übernahme?

Aus meiner persönlichen Erfahrung kann ich zwei Punkte nennen: Erstens wurde erneut bestätigt, dass Merger & Acquisition Teamwork ist. Es brauchte ein gut funktionierendes und eingespieltes Team – top to bottom –, das sich der einzelnen Prozessschritte und Verantwortlichkeiten voll bewusst und auch bereit war, die Extrameile zu gehen. Zweitens war Durchhaltewillen gefragt: Bei einer Übernahme dieser Grösse und Komplexität gibt es immer Herausforderungen. Da muss man viel Geduld haben und den eingeschlagenen Weg konsequent gehen. Es hat sich bei MBCC allemal gelohnt. Kurz nach Vollzug der Transaktion konnten wir die ursprünglich geplanten Synergieerwartungen von CHF 160 bis 180 Millionen auf CHF 180 bis 200 Millionen erhöhen.

EINE STARKE PLATTFORM FÜR ZUKÜNFTIGES WACHSTUM

Mit der kürzlich erfolgten Übernahme der MBCC Group positioniert sich Sika als klare Marktführerin im Bereich der Bauchemie, wo ihr Marktanteil mit 11% mehr als doppelt so gross ist wie der des nächstgrössten Mitbewerbers. Dank der globalen Präsenz sowie der einzigartigen Marken und erstklassigen Produkte von MBCC kann Sika nun auf die sich wandelnden Kundenbedürfnisse und Herausforderungen im Bereich Nachhaltigkeit besser reagieren.

Sika besitzt umfassende Erfahrung mit der Integration akquirierter Unternehmen. Allein in den vergangenen zehn Jahren hat das Unternehmen 40 Übernahmen abgeschlossen und so einen langfristigen Wert für Mitarbeitende, Kunden und andere Stakeholder geschaffen. Die Akquisition der MBCC Group ist allerdings etwas Besonderes. Wie Sika ist MBCC für Innovation und Kundenorientierung bekannt, verfügt aber auch über Produktionswerke auf der ganzen Welt, erstklassige Marken mit Hochleistungsprodukten und starke Vertriebskanäle. Zu den bekanntesten Marken von MBCC gehören Master Builders Solutions, PCI, Thermotek und Watson Bowman Acme.

«Die Integration ist eine fantastische Chance, Sikas Portfolio zu erweitern, in neue Märkte einzutreten und mehr Know-how und Erfahrung zu erlangen. Wir brechen zu einer spannenden Reise auf, die sowohl unseren Mitarbeitenden als auch unseren Kunden mehr Nutzen bringen wird.»

Ivo Schädler, Head Construction

ANGEKOMMEN IM UNTERNEHMEN

MBCC hat in den vergangenen Jahrzehnten mehrfach den Besitzer gewechselt. Nun sollten ihre Mitarbeitenden endlich einen Ort finden, wo sie zum Kerngeschäft gehören. Die Integration von MBCC in die Organisation von Sika begann nach gründlicher Vorbereitung am 2. Mai 2023. Interne Feiern bezeugten weltweit die Wertschätzung, die Sika den erfahrenen und engagierten neuen Kolleginnen und Kollegen, die nun vollwertige Mitglieder der Sika Familie sind, entgegenbringt.

VIelfÄLTIGE SYNERGIEN

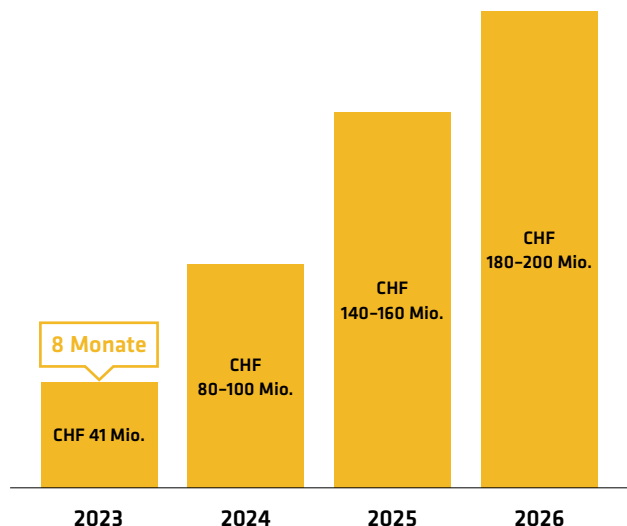
Sika und MBCC ergänzen einander hinsichtlich Lösungen, Vertriebskanälen, geografischer Präsenz und Lieferketten. Bereits wenige Monate nach Closing war klar, dass die Chancen der kombinierten Unternehmen noch vielversprechender sind als ursprünglich erwartet, und so wurde das Synergieziel um CHF 20 Millionen auf CHF 180 bis 200 Millionen angehoben. Dieser Betrag wird in den nächsten Jahren durch Kosteninitiativen (65%)

und zusätzlichen Umsatz (35%) erzielt und voraussichtlich 2026 vollständig realisiert. Sika hat einen hervorragenden Ruf für ihr Angebot an Komplettlösungen aus einer Hand für grosse Bauprojekte. MBCC ergänzt Sikas Produktportfolio, um optimierte Lösungen für eine kürzere Bauzeit, Wassereinsparungen oder eine Verringerung des CO₂-Fussabdrucks anzubieten.

UMFASSENDERE LÖSUNGEN

Wasserknappheit ist ein Problem, das in vielen Gegenden der Welt zunimmt. Dank der Integration von MBCC besitzt Sika jetzt ein Komplettangebot für Anwendungen im Bereich von Wasserinfrastrukturen. Die Produktreihen Sika MonoTop®, Sikalastic® und Sikagard® wurden um die besten MBCC MasterSeal-Produkte, die teilweise auf der Xoluted®-Technologie basieren, ergänzt. Bei dieser Lösung handelt es sich um eine rissüberbrückende Membran für verstärkte Betonstrukturen in anspruchsvollen Umgebungen. Sie ist insbesondere beständig gegen biogene Schwefelsäure und somit die perfekte Wahl für die lückenlose Abdichtung von Kläranlagen, Biogasanlagen und Reservoirs. Mit der kombinierten, umfassenden Produktreihe deckt Sika die Anforderungen für alle Wasserinfrastrukturprojekte ab – von Reparatur und Instandsetzung bis hin zum Neubau.

SYNERGIEENTWICKLUNG – ERWARTETE STEIGERUNG BIS 2026



SIKA LÖSUNGEN FÜR DAS WASSERMANAGEMENT

Risse im Beton und undichte Fugen in Trinkwasseraufbereitungsanlagen

- ▲ Sikalastic®-6100 FX (früher MasterSeal 6100 FX): mineralische Leichtgewichtsschlämme zur Abdichtung
- ▲ Sikadur-Combiflex® SG: Fugenabdichtungsband
- ▲ Sika Waterbar® FB-125: Arbeitsfugenband mit Betonverbund

Wasseraustritt

- ▲ Sikalastic® M 689 (früher MasterSeal M 689): Hochreaktive Flüssigkunststoff-Abdichtungsmembran aus reinem Polyurea
- ▲ SikaInject®-201 DE (früher TPH PUR-O-CRACK Plus): Polyurethan-Abdichtungsinjektion in Risse

Verschleiss von Abwasserbecken und Faulbehältern

- ▲ Sikagard® 7000 CR (früher MasterSeal 7000 CR): Xolutec®-rissüberbrückendes und chemisch beständiges Abdichtungssystem
- ▲ Sikaflex®-403 Tank & Silo: gegen Chemikalien beständiges Fugenabdichtungssystem

Erosion und Schäden durch Chemikalien in Kanalisationen

- ▲ Sika MonoTop®-3400 Abraroc: Hoch abrasionsbeständiger Reprofiliermörtel
- ▲ Sika MonoTop®-4400 MIC: Instandsetzungsmörtel mit hoher Beständigkeit gegenüber biogener Schwefelsäure

WACHSTUM DURCH VERBESSERTEN ZUGANG ZU VERTRIEBSKANÄLEN

Dank der Präsenz der früheren MBCC in verschiedenen Vertriebskanälen besitzt Sika jetzt eine grössere Reichweite und mehr Vertriebswege. Zum Beispiel in deutschsprachigen Ländern durch PCI. Die Marke ist bekannt für erstklassige Produkte für die Fliesenverlegung und verfügt über eine starke Stellung im Fachhandel, wo PCI rund 80% ihres Umsatzes erzielt. Sika hingegen war in der DACH-Region bei den Fliesensystemen und im Handel weniger stark präsent. Die Übernahme von PCI im Zusammenhang mit der MBCC-Akquisition ist für Sika eine wertvolle Chance, den Weg für das Cross-Selling zusätzlicher Sika Produkte zu ebnen.

«Wir sind dankbar für den herzlichen Empfang, den wir seit dem ersten Tag erleben. Teil von Sika zu sein und das Geschäft gemeinsam voranzutreiben, ist äusserst motivierend.»

Hendrik Heising, Head Global Operations & EHSQ und zuvor Chief Operating Officer der ehemaligen MBCC Group

CHANCEN DURCH DIE ERWEITERTE GEOGRAFISCHE PRÄSENZ

In vielen Ländern ergänzen sich beide Unternehmen hinsichtlich ihrer geografischen Präsenz, sodass sich Möglichkeiten zur Generierung zusätzlicher Umsätze und Synergien bieten. In Japan beispielsweise besass Sika Produktionswerke für Zusatzmittel in Tokio und Osaka, während MBCC Werke im gesamten Land besass. Die neue, erweiterte Präsenz ermöglicht es Sika, die Effizienz ihrer Logistik zu steigern, das Angebot durch Cross-Selling

zu erweitern und die Produktformulierungen besser an die unterschiedlichen Anforderungen lokaler Bauprojekte anzupassen. Ein weiteres Beispiel ist Mexiko, wo Sika zwei Produktionswerke für Abdichtungslosungen besass. Zusammen mit den Werken von MBCC verfügt Sika nun insgesamt über sechs Fabriken, sodass sie mit dem erweiterten Produktportfolio eine bessere Abdeckung des gesamten Landes erzielt und mehr Kunden erreicht.

SYNERGIEEFFEKTE IN DER LIEFERKETTE

Der erste Fokusbereich für die Freisetzung von Synergien war die Beschaffung. Sikas Initiativen zielen hier auf die Optimierung ihrer Materialkosten ab, beispielsweise durch eine Harmonisierung der Preise für identische Rohstoffe oder die Suche nach kostengünstigeren Rohstoffen bei anderen Lieferanten.

Die Integration von MBCC bietet Sika weitere Möglichkeiten, ihre operative Effizienz und ihre Kundennähe zu verbessern. Das Unternehmen wird seine Präsenz nach und nach in allen Regionen an das Kundenpotenzial anpassen, seine Prozesse optimieren und automatisieren sowie die Kundenerfahrung und den Support stärker digitalisieren. Sikas Initiativen schliessen unter anderem die Spezialisierung von Standorten ein, um effizienter produzieren zu können, oder die Optimierung der Bereiche Lager und Logistik.

Im Verlauf des Jahres hat Sika mit der erfolgreich fortschreitenden Integration immer wieder bewiesen, wie gut beide Unternehmen einander ergänzen. Mit mehr als 400 Fabriken weltweit und einem breiteren Portfolio an Lösungen und Technologien ist Sika der grösste Enabler, wenn es darum geht, Kunden bei der Reduzierung von CO₂-Emissionen zu unterstützen und die Nachhaltigkeit in der Industrie zu fördern.



PEOPLE & CULTURE
GRENZEN SPRENGEN



STARKE FÜHRUNGSKRÄFTE AUF ALLEN EBENEN

Sikas Führungsanspruch bezieht sich auf mehr als nur den Marktanteil oder die Qualität ihrer Produkte. Im Wissen, dass die Mitarbeitenden massgeblich zu ihrem Erfolg beitragen, basiert Sikas Geschäft auf einer Kultur, die Führungskräfte auf allen Ebenen fördert und ihren Ausdruck im Sika Spirit findet.

Diesem Wertekanon entspringen fünf Führungsgrundsätze: Kundenorientierung, Mut zur Innovation, Nachhaltigkeit und Integrität, Unterstützung und Respekt und ergebnisorientiertes Management. Sie bestimmen die Haltung und die Handlungen aller Mitarbeitenden und beruhen auf unserer Überzeugung, dass Engagement und Innovation das Ergebnis erfolgreicher Mitarbeiterführung sind. Alle, nicht nur das Senior Management, sind aufgefordert, diese Kultur zu fördern, indem sie in ihrer jeweiligen Funktion unternehmerisch denken und handeln.

STRATEGISCHE BEDEUTUNG VON PEOPLE & CULTURE

Sika weiss, dass ihre Kultur zu ihren wichtigsten Wettbewerbsvorteilen zählt. «People & Culture» ist daher ein wichtiger Pfeiler in der Sika Strategie 2028. Sikas Unternehmenskultur sollte Werte für alle Anspruchsgruppen schaffen, dazu gehören nicht nur Mitarbeitende, sondern auch Kundinnen und Kunden, Aktionärinnen, Aktionäre und Lieferanten sowie Communities.

LEISTUNGSMESSUNG: ENGAGEMENT RATE

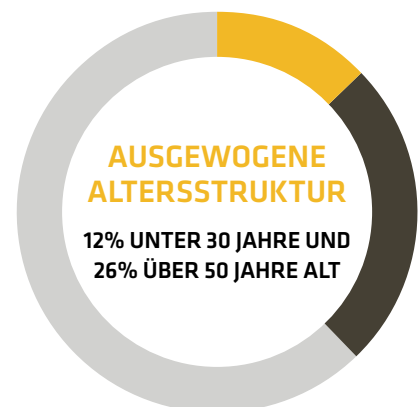
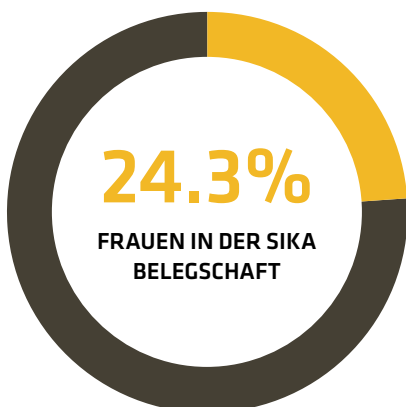
Sika überprüft regelmässig die Zufriedenheit ihrer Mitarbeitenden und deren Arbeitsumfeld. Eine der zentralen Messgrössen ist das Engagement, denn die emotionale und intellektuelle Einbindung ist entscheidend für die Motivation der Mitarbeitenden und ihre Bereitschaft, sich einzubringen. Studien belegen, dass engagierte Mitarbeitende bessere Leistungen erbringen. Um mehr über das Engagement der Mitarbeitenden zu erfahren,

führte Sika 2019 ihre erste weltweite Mitarbeiterbefragung durch. In Zukunft sollen alle zwei Jahre entsprechende Daten erhoben werden. 2019, vor der Pandemie, verzeichnete Sika ein aussergewöhnlich gutes Ergebnis (86 von 100). Seither hat nicht nur die globale Verunsicherung zugenommen, sondern auch die Mitarbeiterzahl von Sika, die von 18'800 im Jahr 2019 auf heute mehr als 33'000 Mitarbeitende angestiegen ist. Vor diesem Hintergrund ist das Ziel, das Mitarbeiterengagement bei über 80 zu halten, beispielhaft für die Branche. Es zeigt, wie sehr Sika bestrebt ist, eine attraktive Arbeitgeberin zu sein, die in einem durch Fachkräftemangel geprägten Arbeitsmarkt Talente gewinnen und an das Unternehmen binden kann.

REGELMÄSSIGE PULSE CHECKS

Im Rahmen der Integration von MBCC bittet Sika die Mitarbeitenden alle sechs Wochen in Umfragen, den sogenannten Pulse Checks oder «Pulskontrollen», um ihr Feedback. Befragt werden sowohl die Mitarbeitenden der ursprünglichen Sika als auch die neu von MBCC übernommenen Mitarbeitenden. Wie die Umfragen zeigen, ist die Integration von MBCC auf einem guten Weg, obwohl in einigen Bereichen noch Verbesserungsbedarf besteht. Die Ergebnisse bestätigen, dass Sika auch den neu eingetretenen Mitarbeitenden sehr schnell das Gefühl vermittelt hat, Teil des Unternehmens zu sein und dort gefördert zu werden.

DIVERSITÄT AUF ALLEN EBENEN



INTERVIEW MIT RAFFAELLA MARZI,
HEAD HUMAN RESOURCES, LEGAL & COMPLIANCE

DIE STÄRKEN VON SIKA UND MBCC ZUSAMMENFÜHREN



Raffaella Marzi trat vor zehn Jahren als Group Compliance Officer und Legal Counsel bei Sika ein. 2019 wurde sie mit ihren aktuellen Aufgaben als Head Human Resources & Compliance betraut und seit 2020 ist sie Mitglied der Konzernleitung. 2023 übernahm sie zusätzlich die Funktion des General Counsel und leitet seither die Rechtsabteilung.

Sika ist bestrebt, zu den attraktivsten Arbeitgebern zu zählen. Wie wollen Sie dieses Ziel erreichen?

Indem wir uns auf vier Bereiche konzentrieren: Wir wollen die besten Talente, die zu unserer Unternehmenskultur passen, gewinnen und an uns binden; den Sika Spirit, der unsere Kultur und unsere Werte beinhaltet, pflegen; unsere Mitarbeitenden fortbilden, damit sie die Fertigkeiten erwerben, die sie zukünftig brauchen; und wir wollen Engagement und Einsatz der Mitarbeitenden fördern. All dies wird von der Leistungsfähigkeit unserer Führungskräfte beeinflusst. Eine erfolgreiche Führungskultur fördert das Engagement und stärkt das Gefühl der Zugehörigkeit. Ein Beleg für unseren Erfolg ist, dass unsere Mitarbeitenden lange im Unternehmen bleiben und dort ihr Potenzial entfalten. Wir wollen, dass sie sich wertgeschätzt und unterstützt fühlen.



Lesen Sie das ausführliche Interview online

«Alle, nicht nur das Senior Management, tragen zu unserer Führungskultur bei und stärken den Sika Spirit.»

Raffaella Marzi, Head Human Resources, Legal & Compliance

Welche Fortschritte macht Sika in Bezug auf die Diversität, und was ist das Ziel für die Zukunft?

Jeder Mensch ist einzigartig, und wir akzeptieren und unterstützen unsere Mitarbeitenden und ihre Diversität hinsichtlich Geschlecht, Alter, des kulturellen Hintergrunds und Nationalität. Wir verpflichten uns, allen Mitarbeitenden die gleichen Chancen sowie eine attraktive und inklusive Arbeitsumgebung zu bieten. Sika ist bestrebt, die Positionen auf allen Ebenen des Unternehmens, bis hin zum Top-Management, paritätisch mit Frauen und Männern zu besetzen. Unser Frauenanteil verbessert sich von Jahr zu Jahr. Er beträgt zurzeit 24.3% aller Mitarbeitenden. Unsere Ambition ist es, diesen Anteil kontinuierlich zu erhöhen und 30% zu erreichen.

Wie wichtig ist das Thema Gesundheit und Sicherheit bei Sika?

Das ist enorm wichtig. Wir investieren in den Aufbau einer ineinandergreifenden Sicherheitskultur, in der alle aufeinander achten. Unser Ziel ist natürlich, keine – vor allem keine tödlichen – Unfälle zu verzeichnen. Wir haben Schulungen und Massnahmen, um dies zu erreichen und einen branchenführenden Standard für herausragende Arbeitssicherheit zu setzen. Dafür müssen wir uns immer wieder fragen, was wir verbessern können.

Wie beurteilen Sie den Faktor Mensch für die Integration von MBCC, dem bisher grössten akquirierten Unternehmen?

Der Faktor Mensch ist substanziell. Wenn Mitarbeitende sich wertgeschätzt fühlen und beteiligt werden, setzen sie sich für den Erfolg des Unternehmens ein. Die Teams arbeiten zusammen und lernen voneinander. In meinem eigenen Team arbeiten wir in allen mitarbeiterbezogenen Belangen eng zusammen, um auf die Bedenken und Ansichten der Belegschaften beider Organisationen, MBCC und Sika, eingehen zu können. Unser Motto lautet: «Das Beste aus beiden Welten übernehmen».

ZWEI STARKE TEAMS AUF AUGENHÖHE

Die Integration der 6'000 MBCC Group-Mitarbeitenden in über 60 Ländern ist eine herausfordernde Aufgabe, die sich über alle Unternehmensbereiche erstreckt. Viele Führungskräfte treiben die Integration auf verschiedenen Ebenen voran. So auch Andreas Kissling, Head IT von Sika, und Heike Scheckel, Head IT der ehemaligen MBCC Group, sowie Janett Lemus, Vice President Thermotek, und Benjamin Reynoso, General Manager von Sika Mexiko. Sie beschreiben, wie sie die vergangenen Monate erlebt haben.

IT-INTEGRATION MIT VIELEN DIMENSIONEN

Als der Zusammenschluss von MBCC und Sika Anfang Mai 2023 vollzogen wurde, war das für die IT-Abteilungen der beiden Unternehmen der Startschuss für den gemeinsamen Weg zur vollständigen Integration. Begonnen hatte die Zusammenarbeit der Teams von Heike Scheckel und Andreas Kissling bereits während der Due-Diligence-Phase, als die Übernahmekriterien geprüft wurden. «Wir haben damals innerhalb des IT Expert Teams gemeinsam ein verständliches Bild der IT von MBCC entwickelt», erzählt Andreas Kissling. «So konnten wir eine Risikoeinschätzung vornehmen und auch absehen, wie komplex der mögliche Integrationsprozess sein wird und welche Möglichkeiten und Chancen die Übernahme bietet.»

VIELVERSPRECHENDE SYNERGIEEFFEKTE

Der IT-Integration kommt eine tragende Rolle im Zusammenschluss zweier Unternehmen zu. Sie schafft die Voraussetzungen dafür, dass alle Mitarbeitenden untereinander vernetzt sind und auf dieser Basis gemeinsam arbeiten und das Business vorantreiben können. In allen Bereichen wird mit Hochdruck daran gearbeitet, das Beste aus beiden Unternehmen zu nutzen, um maximalen Geschäftserfolg zu erzielen. In der IT ergeben sich in verschiedenen Bereichen Synergien, die es auszuschöpfen gilt: etwa durch die weitgehend identischen Applikationslandschaften der beiden Unternehmen oder durch die Integration von bisher outsourceten Dienstleistungen in die IT-Teams von Sika, die nun durch die MBCC-Kollegen verstärkt werden. Dass die Mitarbeitenden ihrer Teams hochmotiviert sind, ist für die beiden Führungskräfte keine Frage. Als sehr positiv nimmt Heike Scheckel die

Gemeinsamkeiten im Mindset wahr. «Beide IT-Teams sind extrem engagiert und haben einen starken Fokus darauf, die strategischen Ziele des Business zu unterstützen. Beide Teams arbeiten auf Augenhöhe und können sehr gut mit Herausforderungen umgehen.»

DEN NEUEN MITARBEITENDEN EINE PERSPEKTIVE BIETEN

Um die Digitalisierungs-Roadmap von Sika voranzutreiben und neue Technologien wie Automatisierung, Analytics oder KI einzuführen, benötigt Sika auch zukünftig viele IT- und Prozess-Fachkräfte. Für Heike Scheckel hat es hohe Priorität, für die ehemaligen MBCC-Mitarbeitenden eine neue Heimat in der Sika Organisation zu finden. Die Weichen dazu sind gestellt, erläutert Andreas Kissling: «Wir haben für alle IT-Mitarbeitenden von MBCC bereits heute ein gemeinsames Verständnis davon, in welchem der Sika Teams sie den grössten Mehrwert erbringen können.»

EIN GELUNGENER START

Seit dem Closing Anfang Mai 2023 wird die Integrationsplanung Schritt für Schritt umgesetzt. Die beiden IT-Verantwortlichen wünschen sich natürlich, dass ihre Planung aufgeht. Angesichts der Dimension des Vorhabens sind sie sich jedoch bewusst, dass Herausforderungen auf sie zukommen werden. Mit ihren beiden hochmotivierten Teams werden sie dieses Grossprojekt stemmen. Und sicher auch noch viele weitere.



DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG: OFFENER DIALOG

Thermotek, eine Marke der früheren MBCC Group, ist das führende Unternehmen für Dachbeschichtungssysteme in Mexiko. Es stiess im Mai 2023 im Rahmen der Akquisition zu Sika. Seither arbeiten Janett Lemus und Benjamin Reynoso eng zusammen. «Das Tagesgeschäft während der Integration des neuen Unternehmens weiterzuführen, war sehr anspruchsvoll», kommentiert Benjamin Reynoso diese letzten Monate. «Alles musste überall zur gleichen Zeit erledigt werden. Aber genau das ist uns sehr gut gelungen.»

OFFENER UND EHRLICHER DIALOG

Wie war das möglich? Beide Führungskräfte führen die erfolgreiche Integration vor allem auf die gute Kommunikation zurück. «Wir sprechen offen und ehrlich miteinander», sagt Janett Lemus. «Wir arbeiten zusammen wie langjährige Partner.» Sie findet das äusserst bemerkenswert und denkt, dass dieser offene Dialog nicht nur sehr wertvoll ist, sondern auch ein Schlüssel zur erfolgreichen Integration. Die Kombination der beiden Organisationen bedeutete auch die Kombination von zwei Unternehmenskulturen. Für Thermotek bestand die Herausforderung unter anderem darin, sich das Wissen über die Organisationsstruktur von Sika anzueignen und ihre Mitarbeitenden darin zu integrieren. Benjamin Reynoso und seine Leute machten das Thermotek-Team mit den neuen Kollegen, der Kultur und dem Know-how von Sika vertraut und halfen bei der Lösung von Problemen. «Umgekehrt gab es aber auch Fälle, wo wir Hilfe und Rat anbieten konnten», kommentiert Janett Lemus begeistert den erfolgreichen Erfahrungsaustausch.

GEMEINSAME DISTRIBUTIONSSTRATEGIE

Durch die Übernahme von Thermotek hat Sika ihre Position im mexikanischen Distributionsmarkt deutlich gestärkt. Eine der wichtigsten Aufgaben, die Benjamin Reynoso und Janett Lemus in den vergangenen Monaten meistern mussten, war daher die Entwicklung einer detaillierten Distributionsstrategie für die erweiterte Organisation. «Die Kombination unserer Angebote ermöglicht uns, in Zukunft exponentiell zu wachsen», erklärt Benjamin Reynoso. Vertriebspartner, die bereits Produkte des einen Unternehmens führen, sollen künftig auch Produkte des anderen ins Sortiment aufnehmen.

EIN UNTERNEHMEN NACH NUR ZWEI MONATEN

Das sind grosse Pläne, die aber beide, Janett Lemus und Benjamin Reynoso, sehr optimistisch sehen – nicht zuletzt deshalb, weil sie bereits einen ganz besonderen Erfolg verbuchen konnten. «Zwei Monate nach der Akquisition gelang es uns, einen dreitägigen Verkaufskongress mit rund 70 Kolleginnen und Kollegen auf die Beine zu stellen, wo wir Produkte vorstellten und Erfahrungen austauschten», erzählt Janett Lemus strahlend. «Die Art und Weise, wie unsere Teams zusammenarbeiteten, übertraf alle unsere Erwartungen. Am Ende des Kongresses fühlten sich alle Beteiligten als Teil ein und desselben Unternehmens», bemerkt sie stolz.



Lesen Sie die ausführlichen Interviews online



GESCHÄFTSJAHR 2023 AUF STÄRKEN AUFBAUEN



REKORDRESULTATE FÜR UMSATZ, GELD- FLUSS UND BEREINIGTEN EBIT

Sika blickt auf ein historisches Jahr zurück. 2023 wurden mit der neuen Strategie «Beyond the Expected» nicht nur die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt, sondern auch die grösste Akquisition der Firmengeschichte abgeschlossen. Durch die Übernahme der MBCC Group realisiert Sika das nächste Level des strategischen Wachstums und positioniert sich ideal für die Zukunft. Neben einem zusätzlichen Jahresumsatz von CHF 2.1 Milliarden und zahlreichen neuen Innovationen stiessen 6'000 neue Mitarbeitende zum Unternehmen hinzu. Sika und MBCC ergänzen sich hervorragend. Gemeinsam entsteht ein Innovationsführer und Nachhaltigkeitschampion im Markt für Spezialitätenchemie im Bauwesen, der allen Beteiligten Vorteile bringt.

Insgesamt hat Sika im vergangenen Jahr ihren profitablen Wachstumskurs auch in einem anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfeld fortgesetzt und trotz hoher Inflationsraten, steigender Zinsen und starker Währungsabwertungen einen Rekordumsatz erzielt. Dieser belief sich auf CHF 11'238.6 Millionen, was einem Plus von 7.1% in CHF entspricht. Nahezu alle Währungen verzeichneten gegenüber dem Schweizer Franken starke Abwertungen – dies führte zu einem negativen Währungseffekt von -7.4% für das ganze Jahr. In Lokalwährung resultiert damit ein zweistelliges Wachstum von 14.5%.

STARKE VERBESSERUNG DER MATERIALMARGE UND DER BEREINIGTEN EBIT-MARGE – REKORD BEI DER CASH-GENERIERUNG

Sika ist es 2023 gelungen, die Materialmarge mit 53.6% deutlich auszubauen (2022: 49.4%) und damit einen wichtigen Erfolg auf dem Weg zur Margenerholung zu erzielen. Der Gewinn auf EBIT-Stufe wurde durch verschiedene Einmaleffekte beeinflusst. So erzielte Sika im vergangenen Geschäftsjahr durch den Verkauf des europäischen industriellen Coating-Geschäfts einen ausserordentlichen Buchgewinn in Höhe von CHF 166.5 Millionen. Gleichzeitig fielen 2022 Sonderaufwendungen im Zusammenhang mit der MBCC-Akquisition von CHF 78.3 Millionen an. Im Jahr 2023 verbuchte Sika CHF 131.5 Millionen an Akquisitions- und Integrationskosten im Zusammenhang mit der MBCC-Übernahme. Nach einer Bereinigung um diese Effekte hat Sika die EBIT-Marge deutlich auf 15.0% (2022: 14.2%) ausgeweitet. Ohne Berücksichtigung der Einmalkosten stieg der EBIT im vergangenen Geschäftsjahr auf CHF 1'680.6 Millionen (2022: CHF 1'491.5 Millionen). Auf bereinigter Basis lag der EBIT bei CHF 1'549.1 Millionen (2022: CHF 1'579.7 Millionen).

Der operative freie Geldfluss konnte signifikant gesteigert werden. Mit CHF 1'372.7 Millionen (2022: CHF 865.2 Millionen) wurde ein neuer Rekordwert erzielt. Als Hauptgründe für diese positive Entwicklung sind die Profitabilitätssteigerung, das fokussierte Management des Umlaufvermögens sowie die Normalisierung der Lagerbestände anzuführen.

ZWEISTELLIGES WACHSTUM UND MARKTANTEILGEWINNE IN ALLEN REGIONEN

Alle Regionen konnten sich erfolgreich behaupten und haben zu Sikas weiterem Wachstum und zum konsequenten Ausbau der Marktanteile beigetragen. So ist Sika im Jahr 2023 organisch gewachsen, gegenüber einem sich negativ entwickelnden Markt.

LANCIERUNG DER NEUEN WACHSTUMSSTRATEGIE 2028 MIT AMBITIONIERTEREN ZIELEN

Im Herbst wurde die neue Strategie 2028 «Beyond the Expected» vorgestellt, die auf dem Erfolg des bisherigen Wachstumsmodells aufbaut. Die Roadmap sieht vor, die führende Marktstellung und die Innovationskraft von Sika zu nutzen und in den kommenden Jahren die Weichen für eine noch stärkere Unternehmensleistung zu stellen. Das jährliche Wachstumsziel in Lokalwährung wird auf 6 bis 9% und das Profitabilitätsziel auf eine EBITDA-Marge von 20 bis 23% angehoben. Die neue Wachstumsstrategie basiert auf den vier Säulen Marktdurchdringung, Innovation & Nachhaltigkeit, Akquisitionen und People & Culture; sie stellt eine ausgewogene Kombination von finanziellen und nicht finanziellen Zielvorgaben dar.

DIVIDENDENERHÖHUNG

Aufgrund der guten Ergebnisse schlägt der Verwaltungsrat für die Generalversammlung vom 26. März 2024 den Aktionärinnen und Aktionären eine Erhöhung der Bruttodividende pro Aktie von CHF 3.20 auf CHF 3.30 vor (+3.1%). Die Hälfte der Dividende sollte aus der Kapitalreserve entrichtet werden. Seit zwölf Jahren in Folge zahlt Sika in absoluten Zahlen eine höhere Dividende aus als im jeweiligen Vorjahr.

AUSBLICK 2024

Für das laufende Geschäftsjahr ist Sika überzeugt davon, dass die Strategie des nachhaltigen und ertragsorientierten Wachstums auch in einem anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfeld erfolgreich fortgesetzt werden kann. Sika ist mit innovativen Technologien die präferierte Partnerin vieler Kunden im Bau- und Industriesektor. Diese Sektoren werden stark vom Megatrend Nachhaltigkeit sowie von zunehmender Automatisierung, Digitalisierung und der steigenden Nachfrage nach einfach anwendbaren Produkten geprägt.

Für das Geschäftsjahr 2024 erwartet Sika eine Umsatzsteigerung in Lokalwährungen von 6 bis 9%. Der EBITDA sollte wieder überproportional gesteigert werden können.

FACTS & FIGURES 2023

Im Jahr 2023 erzielte Sika Rekordergebnisse beim Umsatz und beim operativen freien Geldfluss. In einem herausfordernden Umfeld wurde für alle Stakeholder Mehrwert geschaffen.

in Mio. CHF

NETTOERLÖS

11'238.6

+7.1%

EBIT¹

1'549.1

-1.9%

OPERATIVER FREIER GELDFLUSS

1'372.7

+58.7%

ROCE²

16.3%

pro verkaufter Tonne

THG-EMISSIONEN PRO VERKAUFTE TONNE (SCOPE 1 UND 2)

-4.4%

Wasserverbrauch -12.2%

Abfall -2.5%

Mitarbeitende 33'547
+21.1%

Frauenanteil Mitarbeitende 24.3%

Frauenanteil Konzernleitung 25.0%

Anzahl Unfälle mit Arbeitsausfall pro 1'000 FTE 5.4
-23.9%

Akquisitionen 2⁺

Neue/Erweiterte Fabriken 4

Patentanmeldungen 108

Erfindungen 188

Mitarbeitende in F&E 1'780

Globale Technologiezentren 18⁴

1 Akquisitionsbereinigter EBIT betrug CHF 1'680.6 Millionen im Jahr 2023.

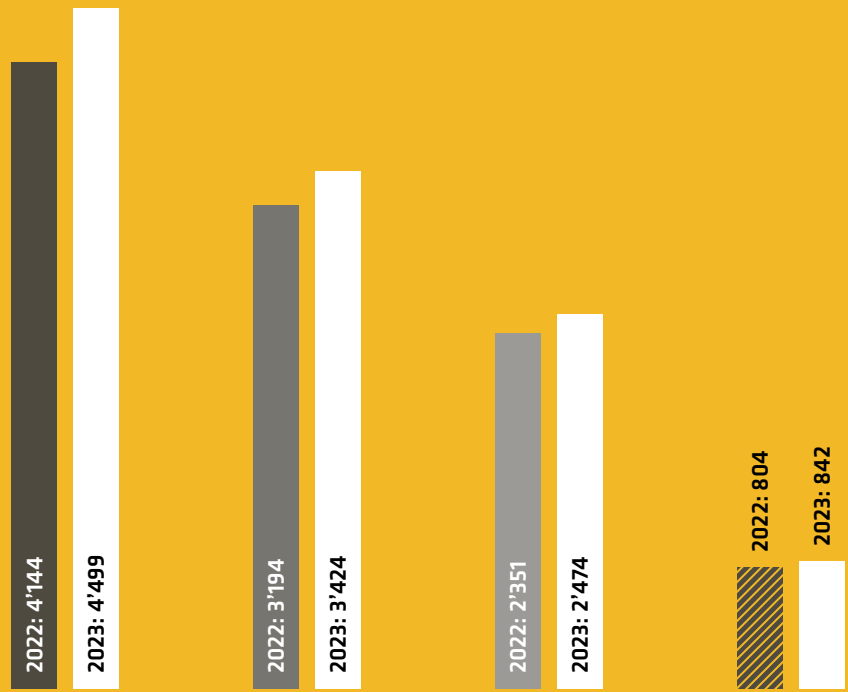
2 Akquisitionsbereinigt war der ROCE im Jahr 2023 23.5%.

3 Neben den zwei Akquisitionen hat Sika eine Vereinbarung zur Übernahme von Chema, Peru, unterzeichnet. Der Abschluss der Akquisition ist für 2024 geplant.

4 Im Jahr 2023 hat Sika ihr Netzwerk von F&E-Einrichtungen reorganisiert. Daher wurde die Anzahl der Global Technology Centers im Vergleich zum Vorjahr angepasst. Die Einrichtungen von MBCC sind in dieser Organisation enthalten.



NETTOERLÖS IN MIO. CHF



	EMEA	AMERICAS	ASIA/PACIFIC	GLOBAL BUSINESS
Wachstum in Lokalwährung	14.8%	14.9%	15.1%	10.0%
Währungseffekt	-6.2%	-7.7%	-9.8%	-5.3%
Akquisitionseffekt	15.7%	16.2%	9.7%	0.0%
Organisches Wachstum	-0.9%	-1.3%	5.4%	10.0%
Anzahl Mitarbeitende	14'389	7'991	8'198	2'190

ZWEISTELLIGES UMSATZWACHSTUM IN LOKALWÄHRUNG IN ALLEN REGIONEN MIT STARKEM BEITRAG VON MBCC

Trotz schwieriger Marktbedingungen erreichte Sika in allen Regionen ein zweistelliges Umsatzwachstum. Hohe Inflationsraten und ein erheblicher Zinsanstieg belasteten die Bauindustrie. In einem herausfordernden Umfeld ist Sika dennoch organisch gewachsen und hat ihren Marktanteil ausgebaut.

REGION EMEA

Zu Beginn des Jahres 2023 sah sich Europa mit wirtschaftlichen Problemen und einem allgemeinen Konjunkturrückgang konfrontiert. Im Jahresverlauf verlor der Euro gegenüber dem Schweizer Franken signifikant an Wert und notierte am Jahresende 6% tiefer als 2022. Darüber hinaus fiel der Kurs der Türkischen Lira um 42%. Steigende Inflationsraten bewogen die Zentralbanken zu Zinsanhebungen mit beträchtlichen Auswirkungen auf die Wirtschaft. Der europäische Bausektor schrumpfte 2023 um 3.3%, während der Markt im Nahen Osten und in Afrika um 3.8% wuchs. Der Konjunkturrückgang in Europa wirkte sich vor allem auf den Wohnungsbau und den Handel aus. Allerdings wurde in diesem Zeitraum, vor allem in Osteuropa, ein deutlicher Anstieg der Investitionen in Infrastrukturen und Sanierungsprojekte verzeichnet. Es wird erwartet, dass der afrikanische Baumarkt 2024 weiter wächst, angeführt von Äthiopien und Ägypten mit hohen einstelligen Zuwachsraten und Kenia mit einem mittleren einstelligen Wachstum. Im Nahen Osten wird weiteres Wachstum erwartet, etwa in Saudi-Arabien und den Vereinigten Arabischen Emiraten mit mittleren einstelligen Zuwachsraten.

REGION EMEA WACHSTUM IN LOKALWÄHRUNGEN

+14.8%

Sika erzielte in der Region EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika) eine Umsatzsteigerung in Lokalwährungen von 14.8% (Vorjahr: 8.3%). Starke Zuwachsraten haben die Länder des Nahen Ostens sowie Afrikas erzielt, und auch Frankreich, Spanien und Portugal entwickelten sich positiv. Sika profitierte unter anderem von Programmen zur Konjunkturförderung und von Investitionen in gebäudetechnische Energiesparmassnahmen sowie in die stark wachsende E-Mobilität. Nach wie vor verhalten war das Geschäft in Deutschland und in Nordeuropa. Der positive Trend, dass in der EMEA-Region wieder mehr Infrastruktur- und kommerzielle Bauprojekte umgesetzt werden, setzte sich im vierten Quartal fort. Auch das Distributionsgeschäft verzeichnete ein leichtes Wachstum gegenüber 2022.

Sika hat weitere Investitionen in der Region EMEA getätigt. So wurde beispielsweise eine 30-prozentige Beteiligung an Concria Oy abgeschlossen, einem finnischen Start-up, das neuartige Lösungen für zementöse Böden entwickelt, die Bauunternehmen, Architekten und Eigentümern zahlreiche Vorteile bieten. Sikas weltweites Netzwerk und das komplementäre Produktportfolio eröffnen für beide Unternehmen eine attraktive Wachstumsplattform. Darüber hinaus hat Sika Ende des Berichtsjahrs in Kirchberg in der Schweiz eine neue Produktionsanlage für Spritzbetonbeschleuniger in Betrieb genommen und damit in den Ausbau der Fertigungskapazitäten im Heimmarkt investiert. Die Hochleistungstechnologie kommt insbesondere im Tunnelbau und bei der Baugrubensicherung zur Anwendung.

REGION AMERICAS

Trotz der auf die Eindämmung der Inflation ausgerichteten, restriktiveren Geldpolitik wuchs das Bruttoinlandsprodukt in den USA um real 2.9% gegenüber dem Vorjahr, während die kanadische Wirtschaft ungeachtet der finanziellen Herausforderungen stabil blieb. In Lateinamerika ging die Inflation in allen Ländern ausser Argentinien und Venezuela zurück, wobei in Brasilien mit einem Wachstum aufgrund steuerlicher Anreize gerechnet wird.

Der US Infrastructure Investment and Jobs Act und der Inflation Reduction Act sorgten weiterhin für eine Welle von Infrastrukturprojekten, darunter Brücken, Strassen, Wassersysteme und Flughäfen und erhöhte Investitionen in Produktionsstätten und Rechenzentren. Die Initiativen zur Rückverlagerung der Produktionen in die Region führen auch dazu, dass Mexiko einen Aufschwung der Investitionen in diesem Sektor erlebt. Allerdings belastet der wachsende Fachkräftemangel die Bautätigkeit in den USA, was sich negativ auf die gesamte Bauwirtschaft auswirkt. Für die Bauindustrie in Nordamerika wird für das Jahr 2024 mit einem Wachstum im niedrigen einstelligen Bereich gerechnet.

REGION AMERICAS WACHSTUM IN LOKALWÄHRUNGEN

+14.9%

Der Umsatz in der Region Americas wuchs in Lokalwährungen um 14.9% (Vorjahr: 27.5%). Steigende Inflationsraten, hohe Zinsen und ein zunehmender Fachkräftemangel belasteten die Bautätigkeit in vielen Märkten und wirkten sich rückläufig auf die Baukonjunktur aus. Generell profitierte die Baukonjunktur in den USA von Infrastrukturprojekten, unterstützt von staatlichen Förderprogrammen sowie von Projekten im Rahmen der Verlagerung von Produktionsanlagen zurück in die USA. Lateinamerika trug ebenfalls mit einem soliden Wachstum zum Umsatzanstieg bei.

Im Juli des vergangenen Jahres hat Sika die Übernahme von Thiessen Team USA vollzogen, einem Hersteller von Spritzbeton- und Mörtelprodukten für den amerikanischen Bergbausektor. Das Unternehmen beliefert Bergbauunternehmen im Westen der USA, die unter anderem die wachsende Elektromobilitätsbranche mit kritischen Mineralien versorgen. Die Akquisition bietet erhebliches Cross-Selling-Potenzial und stärkt Sikas Position im amerikanischen Bergbausektor. Ausserdem wurde in den Ausbau von Fertigungskapazitäten am Standort Sealy im US-Bundesstaat Texas investiert und aufgrund der steigenden Nachfrage nach Betonzusatzmitteln die Produktion in den USA und Kanada erweitert.

REGION ASIEN/PAZIFIK

2023 führte das wirtschaftliche Umfeld in der Region Asien/Pazifik zu unterschiedlichen wirtschaftlichen Ergebnissen. In China sank das Bruttoinlandsprodukt auf real 5.0%, geprägt durch einen Rückgang im Dienstleistungssektor und in der Industrieproduktion. Dieser Abschwung und die stärkeren Beschränkungen der USA für Technologieexporte veranlassten China, sein Haushaltsdefizit für Erneuerungsmassnahmen zu erhöhen. Dagegen verzeichnete die indische Wirtschaft ein solides Wachstum, das durch staatliche Investitionen gefördert wurde. Trotz leichter Rückgänge in den Bereichen Produktion und Dienstleistungen gehörte Indien weiterhin zu den widerstandsfähigsten Volkswirtschaften Asiens. Indonesien, die grösste Volkswirtschaft in Südostasien, verzeichnete das schwächste Wachstum des Bruttoinlandsproduktes seit zwei Jahren (5.0%) aufgrund einer geringeren Inlandsnachfrage. Allerdings gab es Anzeichen für eine Stabilisierung, gestützt durch staatliche Investitionen.

In China stand die Bauindustrie aufgrund der fortgesetzten Immobilienkrise im privaten Wohnungssektor vor zahlreichen Herausforderungen, konnte aber dennoch real um 6.5% wachsen. In Indien dagegen war das wirtschaftliche Umfeld günstig, gestützt durch einen starken Anstieg des Ausbaus von Infrastrukturen wie Flughäfen, Brücken und Tunneln, was zu einer Wachstumsrate von real 9.6% führte. Prognosen zufolge soll der Baumarkt in der Region Asien/Pazifik 2024 weiter wachsen, wobei die grössten Steigerungsraten für die Philippinen, für Bangladesch und für Indien vorhergesagt werden.

REGION ASIEN/PAZIFIK WACHSTUM IN LOKALWÄHRUNGEN

+15.1%

In der Region Asien/Pazifik stieg der Umsatz in Lokalwährungen um 15.1% (Vorjahr: 14.8%). In China erzielte Sika im Distributionsgeschäft ein zweistelliges Wachstum, während das Projektgeschäft leicht zurückging. Der Umsatz in Japan konnte gesteigert werden, und im Wachstumsmarkt Indien wurden zweistellige Wachstumsraten erzielt. Die Geschäfte in Indonesien, Thailand und den Philippinen waren durch eine zunehmende positive Dynamik gekennzeichnet. Im Juni hat Sika im ostindischen Kharagpur ein neues Werk eröffnet und damit die Produktionskapazität in dem bevölkerungsreichen Land und wichtigen Zukunftsmarkt ausgebaut. Hergestellt werden Mörtelprodukte, Betonzusatzmittel und Spritzbetonbeschleuniger für Kunden in der Region Westbengalen, wo mehr als 100 Millionen Menschen leben.

Darüber hinaus hat Sika im vierten Quartal ein topmodernes Technologiezentrum in Suzhou, China, eröffnet. Der Tätigkeitsschwerpunkt liegt auf der Entwicklung von nachhaltigen und leistungsstarken Technologien, mit denen Sika massgeblich zur Transformation der Bau- und Fahrzeugindustrie beiträgt. Mit dem neuen Technologiezentrum, dem zweitgrössten in der Sika Gruppe, werden in Zukunft noch gezielter Produkte und Lösungen für den lokalen Markt entwickelt.

GLOBAL BUSINESS

Die weltweite Fahrzeugproduktion stieg 2023 um 9%. Insgesamt wurden etwa 90 Millionen Fahrzeuge gebaut. In Nordamerika nahm das Produktionsvolumen bei Neufahrzeugen um 9% im Vorjahresvergleich zu und übertraf damit die Marktprognosen. Dieser Anstieg wurde trotz des vorübergehenden Stillstands durch den Streik der United Auto Workers in den USA realisiert. Der chinesische Automobilmarkt wuchs nach einem starken zweiten Halbjahr um 9%. Der Markt der Elektrofahrzeuge wuchs in China zweistellig. Die inländischen Hersteller steigerten ihren Marktanteil auf 55% (2022: 47%).

SEGMENT GLOBAL BUSINESS WACHSTUM IN LOKALWÄHRUNGEN

+10.0%

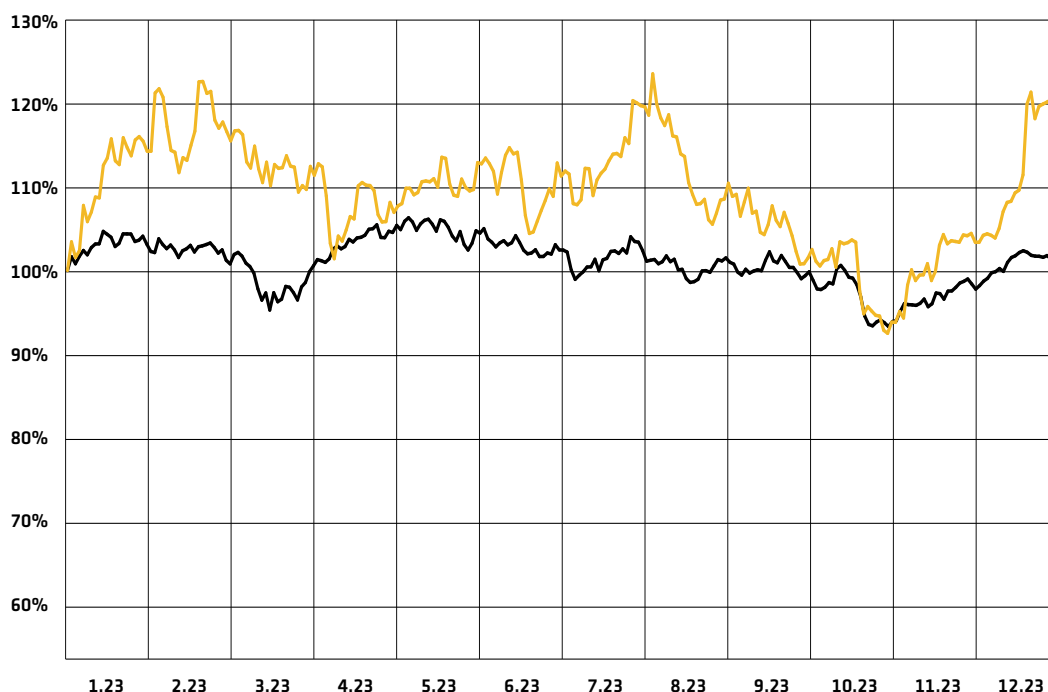
Im Segment Global Business realisierte Sika ein Wachstum in Lokalwährungen von 10.0% (Vorjahr: 22.2%). Ausschlaggebend für den Anstieg ist eine solide Nachfrage nach Neufahrzeugen, insbesondere nach Elektrofahrzeugen, sowie eine Normalisierung der Lieferketten. Der US-Streik im Automobil-Sektor, sowie das rückläufige Geschäft ausserhalb der Automobilindustrie, hatten einen negativen Effekt im letzten Quartal des vergangenen Jahres. Sika baut ihr Angebot an innovativen Lösungen für Batteriesysteme kontinuierlich aus. Dazu gehören beispielsweise wärmeleitende Klebstoffe für die neuste Generation batteriebetriebener Elektrofahrzeuge. Im Berichtsjahr 2023 verzeichnete Sika einen Rekordwert an Neuaufträgen im Automotive-Geschäft. Die gewonnenen Lieferaufträge werden mittelfristig Umsätze generieren und eine anhaltend starke Performance des Automotive-Geschäfts gewährleisten.

SIKA AKTIE

In einem leicht positiven Gesamtmarkt konnte sich die Sika Aktie trotz hoher Inflationzahlen und anhaltend hoher Zinsen behaupten. Zum Jahresschluss konnte die Aktie noch einmal zulegen. Aktionäre, die sich vermehrt auf Qualitätsaktien und Wachstumstitel fokussieren, haben erste Einstiegschancen genutzt. Über das ganze Jahr gesehen verzeichnete der SMI einen leichten Anstieg von 1.5%, die Sika Aktie hingegen einen Zuwachs von 20.3%.

SIKA VS. SMI

1.1.2023-31.12.2023



+20.3%

Mit einem Zuwachs von +20.3% entwickelte sich der Sika Aktienkurs besser als der SMI-Index.

CHF 273.70

Schlusskurs der Sika Aktie Ende 2023.

Sika Aktie
SMI

WELTWEITE BÖRSENINDIZES

in %	2023
SMI	+1.45
DAX	+19.07
Dow Jones	+13.74
Nikkei	+30.13
Sika Aktie	+20.25

BÖRSENKENNZAHLEN SIKA

in CHF	2023
Börsenwert per 31.12.2023	43.9
in Mrd. CHF	
Jahreshoch	279.00
Jahrestief	211.20
Kurs Jahresende	273.70
Dividende 2022	3.20
Dividende 2023 ¹	3.30
Gewinn je Aktie (EPS) ²	6.82

1 Gemäss Antrag an die Generalversammlung

2 Unverwässert

KONZERNLEITUNG

Sikas Konzernleitung ist ein starkes Team von acht erfahrenen Managerinnen und Managern, die den Sika Spirit verkörpern. Ihre unterschiedlichen beruflichen Karrieren im Konzern führten sie zu Sika Regionen und Ländergesellschaften auf der ganzen Welt und zu verschiedenen Bereichen innerhalb des Unternehmens.



VON LINKS NACH RECHTS

MIKE CAMPION

Regionalleiter Americas
26 Jahre bei Sika in Asien
und in den USA

IVO SCHÄDLER

Head Construction
27 Jahre bei Sika
in der Schweiz und in
Grossbritannien

PATRICIA HEIDTMAN

Chief Innovation &
Sustainability Officer
26 Jahre bei Sika in der
Schweiz und in den USA

THOMAS HASLER

CEO
35 Jahre bei Sika in der
Schweiz und in den USA



VON LINKS NACH RECHTS

ADRIAN WIDMER
CFO
17 Jahre bei Sika in der Schweiz

RAFFAELLA MARZI
Head Human Resources, Legal & Compliance
10 Jahre bei Sika in der Schweiz und in Italien

CHRISTOPH GANZ
Regionalleiter EMEA
28 Jahre bei Sika in der Schweiz, in Frankreich und in den USA

PHILIPPE JOST
Regionalleiter Asien/Pazifik
27 Jahre bei Sika in der Schweiz und in den USA

ORGANIGRAMM

VERWALTUNGSRAT

Paul J. Hälg,
Präsident

Viktor W. Balli
Lucrèce Foufopoulos-De Ridder

Justin M. Howell
Gordana Landén

Monika Ribar
Paul Schuler

Thierry F. J. Vanlancker

VORSITZENDER DER KONZERNLEITUNG (CEO)

Thomas Hasler

KOMMUNIKATION & IR

Dominik Slappnig

EINKAUF & SUPPLY CHAIN

Marcos Vazquez

OPERATIONS & EHSQ

Hendrik Heising

AUTOMOTIVE & INDUSTRY

Morten Muschak



Sika verpflichtet sich zu einer nachhaltigen Unternehmensführung. Geschäftsfelder werden langfristig entwickelt, um so eine dauerhafte Wertsteigerung für alle Anspruchsgruppen zu generieren. Leistungsbereitschaft, eine klare Wertorientierung sowie die Übernahme sozialer Verantwortung spielen dabei eine ebenso zentrale Rolle wie der sorgsame Umgang mit der Umwelt. Darauf basiert unser Erfolg.

GROSSE ZIELE GEMEINSAM ERREICHEN

Die Sika Strategie 2028 inspiriert unsere Teams in aller Welt, sich mit Leidenschaft für das Besondere einzusetzen. Sie gibt zwar die Richtung vor, doch sind es die Menschen, die sich auf den Weg machen, um den Sika Spirit in die Welt zu tragen. Mehr als 33'000 Mitarbeitende setzen sich Tag für Tag dafür ein, unsere ehrgeizigen Ziele umzusetzen und unsere Kunden mit ihrem Engagement und ihrem Wissen zu begeistern. In einer auf Vertrauen basierenden und von Gemeinschaftssinn geprägten Umgebung entwickeln sie gemeinsam Initiativen und realisieren Projekte, die Sikas Nachhaltigkeitsinitiativen unterstützen. So erzielen sie Ergebnisse, die Erwartungen übertreffen.

Bei Sika Südafrika haben wir die reibungslose Integration des lokalen MBCC Teams geschafft und eine Zusammenarbeit erreicht, die über das im Geschäftsleben übliche Mass hinausgeht. Die neue Partnerschaft basiert auf Teamwork, geteiltem Wissen und gegenseitiger Unterstützung.



In unserem Laborteam in Peru arbeiten hochqualifizierte Fachpersonen aus verschiedenen wissenschaftlichen Disziplinen. Unser Fokus liegt auf innovativer und nachhaltiger Forschung und Entwicklung.

Wir bei Sika Pakistan tragen uns Sorge und unterstützen uns jeden Tag. Unsere Mission ist es, unsere Kunden mit Lösungen, die einen Mehrwert bieten, und mit Anwenderschulungen mehr Erfolg im Geschäft zu ermöglichen.





Wir bei Sika Mexiko sind fest entschlossen, einen Beitrag zu einer nachhaltigen Umwelt zu leisten. Wir wollen erstklassige Produkte entwickeln, die unsere Umwelt weniger belasten.

Wir bei Sika Brasilien setzen uns dafür ein, Abfälle und den Wasserverbrauch zu reduzieren. Unsere Teams aus den Bereichen Produktion, Labor und Nachhaltigkeit sind aktiv an der Entwicklung innovativer Lösungen beteiligt.



Unser Team bei Sika Saudi-Arabien zeichnet sich durch Kooperation und offene Kommunikation aus. Wir respektieren und unterstützen einander, während wir kontinuierlich wichtige Meilensteine erreichen und die Maßstäbe für unsere Leistung weiter erhöhen.



Bei Sika Uruguay stärken wir unsere Marke, um unsere marktführende Position zu halten. Unser Fokus liegt auf der Expansion in neue Märkte und der Gewinnung neuer Kunden.

In unserem Operations-Team bei Sika, Malaysia, sind wir stolz darauf, die Produktion hochwertiger Sika Lösungen sicherzustellen. Gemeinsam nutzen wir unser Know-how, um Innovation, Effizienz und Exzellenz im Einklang mit der Strategie 2028 zu fördern.



Unser diesjähriges Teambuilding-Event bei Sika Senegal war dem Motto Kundenorientierung gewidmet. Es zeigte auf, wie wichtig es ist, die Bedürfnisse, die Erfahrung und die Zufriedenheit unserer Kunden zu kennen und zu priorisieren.

In diesem Jahr war unser grösstes Highlight bei Sika Oman die Integration von MBCC. Wir haben Teambuilding-Aktivitäten durchgeführt, um voneinander zu lernen, und haben ein starkes und effizientes Team entwickelt, das das Fundament stärker denn je macht. Gemeinsam sind wir Sika!



Während der eintägigen Veranstaltung in Shakopee, Minnesota, hatten die Mitarbeitenden von Sika und der früheren MBCC Group Gelegenheit, Fragen zu stellen und sich während eines Mittagessens gegenseitig kennenzulernen und zu feiern.





Unser Expertenteam für erneuerbare Energien bei Sika China hat erfolgreich neue Geschäfte in der Onshore- und Offshore-Windkraft gewonnen. Wir sind stolz darauf, zur Stärke von Sika beim Aufbau einer nachhaltigen Zukunft beizutragen.



Sechzig unserer Sika Deutschland Führungskräfte trafen sich zu Workshops und Diskussionen, um Pläne und Initiativen zur Verbesserung der Effizienz und Zusammenarbeit zu entwickeln.



Im Schweizer Logistikzentrum in Birr haben wir einen grossartigen Teamgeist. Wir fördern eine offene Kommunikation und helfen und unterstützen uns gegenseitig. Unsere positive Atmosphäre wird durch Teamevents wie die diesjährige E-Bike-Exkursion verstärkt.



Die zehnte jährliche Sika Cycle-Veranstaltung in UK, deren Ursprung bei engagierten Mitarbeitenden liegt, verkörpert die Kernwerte des Unternehmens. 180 Teilnehmende aus UK, Irland und Europa kommen zusammen, um verschiedene anspruchsvolle Routen zu erobern. Die Veranstaltung, die Kunden einlädt, Sikas Unternehmenskultur zu erleben, verbindet die Spendenaktion erfolgreich mit der Liebe zum Radfahren.

Im Jahr 2023 haben wir den Grundstein für eine neue Tradition gelegt: die Sicherheitswoche bei Sika Tansania. Im Rahmen dieses Events werden Schulungen und Gesundheitsuntersuchungen durchgeführt und eine Auszeichnung für Mitarbeitende, die sich in puncto Sicherheit und Gesundheit besonders vorbildlich verhalten, vergeben.



Durch die Bereitstellung modernster Lösungen spielt Sika Ägypten eine entscheidende Rolle beim Bau und Ausbau des Hafens Sokhna, einer der wichtigsten Logistikzugänge in Ägypten. Unser spezialisiertes Wissen und unsere innovativen Produkte tragen wesentlich zur Langlebigkeit und Leistungsfähigkeit des Hafens bei.

Alle unsere Teams bei Sika Kolumbien arbeiten eng miteinander zusammen, um den bestmöglichen Kundenservice zu bieten und die besten Ergebnisse zu erzielen. Unser Teamgeist macht alles möglich.



Wir bei Sika Katar setzen unseren Fokus auf Team-Building-Aktivitäten und fördern die Zusammenarbeit und ein hohes Mitarbeiter-Engagement bei Vertriebs- und Management-mitarbeitenden



Wir bei Sika Frankreich haben eine spezielle, zweitägige Einführung für neue Mitarbeitende organisiert. Ziel des Programms war, unseren Praktikantinnen und Praktikanten das Unternehmen zu zeigen und ihnen die Sika Werte und unsere Unternehmenskultur näherzubringen.



DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

	2022	2023	Veränderung in %
Kennzahlen Erfolgsrechnung			
	in %/in Mio. CHF		
Nettoerlös Konzern	10'491.8	11'238.6	+7.1
Betriebsgewinn (EBIT)	1'579.7	1'549.1	-1.9
EBIT-Marge	15.1	13.8	-
Gewinn	1'162.5	1'062.6	-8.6
Gewinnmarge	11.1	9.5	-
Operativer freier Geldfluss	865.2	1'372.7	+58.7
Operativer freier Geldfluss (in % des Nettoerlöses)	8.2	12.2	-
ROCE (in %)	21.6	16.3 ¹	-
Kennzahlen Bilanz			
	in %/in Mio. CHF		
Bilanzsumme	11'319.2	15'050.7	+33.0
Eigenkapitalquote (in %)	43.9	39.4	-
Nettoumlaufvermögen (in % des Nettoerlöses)	18.3	19.1	-
Nettoverschuldung	2'051.6	5'219.7	+154.5
Kennzahlen pro Aktie			
	in %/in CHF		
Unverwässerter Gewinn je Aktie (EPS)	7.57	6.82	-9.9
Verwässerter Gewinn je Aktie	7.29	6.65	-8.8
Dividende	3.20	3.30 ²	3.1%
Payout ratio	42.3	49.9 ³	-
Mitarbeitende			
Anzahl Mitarbeitende	27'708	33'547	+21.1
Durchschnittliches Training pro Mitarbeitende/-n (in Stunden)	13.4	12.5	-6.6
Anzahl Unfälle mit Arbeitsausfall	209 ⁴	180	-13.9
Anzahl Unfälle mit Arbeitsausfall pro 1'000 FTE	7.1 ⁴	5.4	-23.9
Umwelt			
Abfall (kg pro verkaufter Tonne)	10.8	10.6	-2.5
Abfall Recyclingquote (in %)	40.4	43.4	+7.5
Wasserverbrauch (m ³ pro verkaufter Tonne)	0.24 ⁵	0.21	-12.2
Energieintensität (MJ pro verkaufter Tonne)	315.5	295.8	-6.2
Anteil eingekaufter Elektrizität aus erneuerbaren Energien (in %)	62.7	55.6	-7.0 p.p.
Treibhausgasemissionen (Scope 1 und 2, in 1'000 Tonnen CO ₂ eq) ⁶	230.6	245.4	+6.4
Treibhausgasintensität (in kgCO ₂ eq/pro verkaufter Tonne) ⁶	16.4	15.7	-4.4
Gesellschaftliches Engagement			
Freiwilligenarbeit (in Tagen)	2'595	7'953	+206.4
Realisierte Projekte	406	582	+43.3
Unmittelbar begünstigte Personen	53'666	126'705	+136.1

1 Akquisitionsbereinigt war der ROCE im Jahr 2023 23.5%.

2 Gemäss Antrag an die Generalversammlung.

3 Entspricht dem maximal möglichen Ausschüttungsbetrag unter der Annahme einer potenziellen Ausübung aller Umwandlungsrechte.

4 Die Kennzahl Anzahl Unfälle mit Arbeitsausfall pro 1'000 FTE wurde für 2022 nach oben korrigiert, um der falschen Klassifizierung von drei nach der Veröffentlichung festgestellten Vorfällen Rechnung zu tragen.

5 Die Wasserindikatoren für 2022 wurden aufgrund einer strengeren Anwendung der internen Meldevorschriften für die entnommenen Grundwassermengen, die für Kühlprozesse in einem Werk verwendet werden, angepasst.

6 Marktorientierte Emissionen.

FINANZKALENDER

56. ORDENTLICHE GENERALVERSAMMLUNG

Dienstag, 26. März 2024

DIVIDENDENZAHLUNG

Mittwoch, 3. April 2024

UMSATZ ERSTES QUARTAL 2024

Dienstag, 16. April 2024

HALBJAHRESBERICHT 2024

Dienstag, 30. Juli 2024

CAPITAL MARKETS DAY

Donnerstag, 3. Oktober 2024

RESULTAT NEUN MONATE 2024

Freitag, 25. Oktober 2024

UMSATZ 2024

Dienstag, 14. Januar 2025

BILANZMEDIENKONFERENZ RESULTAT 2024

Freitag, 21. Februar 2025

Herausgeber

Sika AG, Zugerstrasse 50, 6340 Baar, Schweiz
Tel. +41 58 436 68 00
sikagroup@ch.sika.com
www.sika.com

Projektteam

Corporate Communications & Investor Relations
und Corporate Finance, Sika AG, Baar

Konzept

Linkgroup AG, Zürich

Design und Realisation

Linkgroup AG
Martin Tuch, Berlin

Illustration

Martin Tuch

Redaktion und Text

Sika AG
Linkgroup AG
Steiner Kommunikationsberatung, Uitikon

Druck

Kalt Medien AG, Zug

Fotografie

Cover: Marc Eggimann
Seiten 1, 14, 16, 17, 41, 51, 57, 59, 68 und 69: Jos Schmid, Seiten 4 und 5: Getty Images/Insung Jeon, Seite 8: Getty Images/MeogiaPhoto, Getty Images/Zeyu Wang, Seite 9: Getty Images/Peter Muller, Getty Images/Kajdi Szabolcs, Seite 10: Getty Images/Xsandra, Getty Images/Tetra Images, Seite 11: Sika, Getty Images/Qi Yang, Seiten 18 und 19: Getty Images/SHansche, Seiten 20 und 21: Wikipedia/Kgbo (bearbeitet, CC nach 4.0), Seiten 22, 23, 25, 26, 27, 28, 31, 32, 33, 34 und 35: Marc Eggimann, Seite 24: Getty Images/Frédéric Soltan, Seiten 32 und 33: NHSRCL, Seiten 36 und 37: Sammobile.com, Seiten 38 und 39: Getty Images/peispiero, Seiten 42 und 43: Getty Images/Westend61, Seite 45: TWR Gönhard, Seiten 46 und 47: Getty Images/nazar_ab, Seiten 48 und 49: Getty Images/Retina Charmer Productions, Seiten 54 und 55: Getty Images/simonkr, Seite 59: Uriel Giovanni López Rojas, Marketing 360, Seiten 60 und 61: Getty Images/lechatnoir

Sika ist ein Unternehmen der Spezialitätenchemie, global führend in der Entwicklung und Produktion von Systemen und Produkten zum Kleben, Dichten, Dämpfen, Verstärken und Schützen für die Bau- und Fahrzeugindustrie. Sika ist weltweit präsent mit Tochtergesellschaften in 103 Ländern, produziert in über 400 Fabriken und entwickelt innovative Technologien für Kunden rund um den Globus und trägt damit massgeblich zur nachhaltigen Transformation der Bau- und Fahrzeugindustrie bei. Die mehr als 33'000 Mitarbeitenden erwirtschafteten im Jahr 2023 einen Umsatz von CHF 11.2 Milliarden.

Sika will künftige Herausforderungen antizipieren und meistern, um zuverlässige, innovative, nachhaltige und langlebige Lösungen für die Bau- und Fertigungsindustrie zu liefern. Bei allem, was wir tun, bieten wir ein Qualitätssiegel, auf das sich unsere Mitarbeitenden, Kunden und alle Stakeholder verlassen können – Building Trust Every Day.