

NACHHALTIGES WACHSTUM

UNSER JAHR 2019



REKORDJAHR 2019

CHF 8'109.2 MILLIONEN UMSATZ (+14.4%)
CHF 1'055.1 MILLIONEN EBIT (+11.5%)
CHF 758.5 MILLIONEN REINGEWINN (+10.4%)

POTENZIAL

ZIELMARKT «BUILDING FINISHING»
INDUSTRIALISIERUNG IM BAU
ELEKTROMOBILITÄT

INNOVATION

SIKA GEWINNT SWISS TECHNOLOGY
AWARD MIT BAHNBRECHENDER
KLEBSTOFFTECHNOLOGIE

STRATEGIE 2023

6 STRATEGISCHE PFEILER
FÜR NACHHALTIGES, PROFITABLES
WACHSTUM

[SIKA.COM/ANNUALREPORT](https://www.sika.com/annualreport)

BUILDING TRUST



+16.3%

NETTOERLÖS IN
LOKALWÄHRUNGEN

5

AKQUISITIONEN

+10.4%

REINGEWINN

93

PATENTANMELDUNGEN

-14.4%

ENERGIEVERBRAUCH PRO
VERKAUFTE TONNE

-22.0%

ABFALL PRO VERKAUFTE TONNE

86 von 100

INDEXPUNKTEN BEIM ENGAGEMENT
DER MITARBEITENDEN

11.4

STUNDEN TRAINING
PRO MITARBEITENDEN

**STRATEGIE 2023 FÜR NACHHALTIGES
UND PROFITABLES WACHSTUM**

SEITE
18

Im vergangenen Geschäftsjahr wurde die neue Unternehmensstrategie entwickelt und eingeführt.

95

SEITE
24

Mörtelfabriken hat Sika seit 2015 eröffnet

50%

SEITE
38

Kürzere Bauzeit dank
Modulbau

**NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE
«MORE VALUE - LESS IMPACT»**

SEITE
20

Sika definiert Ziele für Mensch und Umwelt und verpflichtet sich, massvoll und weitsichtig mit Ressourcen umzugehen.

INHALT

Aktionärsbrief	4	STRATEGISCHE PFEILER	
Facts & Figures	8	Marktdurchdringung	26
Regionen	10	Innovation	34
Strategische Zielmärkte	14	Operationelle Effizienz	40
		Akquisitionen	46
		Werte	52
UNSERE ZUKUNFT			
Megatrends	16		
Wachstumsstrategie 2023	18	Leadership	64
Nachhaltigkeitsstrategie	20	Organigramm	66
Soziales Engagement	22	Aktienentwicklung	67
Neuer Zielmarkt	24	Bilanz und Erfolgsrechnung	68



DR. PAUL HÄLG
Präsident des Verwaltungsrats

PAUL SCHULER
Vorsitzender der Konzernleitung

PERFORMANCE

Im Jahr 2019 konnte Sika erneut Rekordresultate erzielen. Der Umsatz in Schweizer Franken wurde gegenüber dem Vorjahr um 14.4% auf CHF 8'109 Millionen gesteigert, in Lokalwährungen entspricht dies einer Steigerung von 16.3%. Der Betriebsgewinn erhöhte sich um 11.5% auf CHF 1'055 Millionen und lag damit erstmals bei über einer Milliarde Schweizer Franken. Der Reingewinn belief sich auf CHF 759 Millionen, was einem Zuwachs von 10.4% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der operative freie Geldfluss konnte mit CHF 1'026 Millionen signifikant gesteigert werden.

LIEBE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE

Sika blickt zurück auf ein überaus erfolgreiches Jahr 2019. So wurden zahlreiche Projekte realisiert, mit denen die Schlagkraft des Unternehmens weiter gesteigert werden konnte, wie insbesondere die Übernahme von Parex, welche die bislang grösste Akquisition der Unternehmensgeschichte darstellt. Mit einem auf das volle Jahr hochgerechneten Umsatz von CHF 1.2 Milliarden und mehr als 4'500 Mitarbeitenden trägt die Übernahme massgeblich dazu bei, Sika auf das nächste Wachstumslevel auszurichten. Mit Nachdruck wurde im vergangenen Geschäftsjahr die Integration von Parex vorangetrieben. In 20 Ländern, in denen das Unternehmen präsent ist, sind bereits voll integrierte Managementstrukturen etabliert. Erste Erfolge der Integration stellten sich rasch ein. Rund CHF 100 Millionen an Synergiepotenzial konnten identifiziert werden. Allein mit Cross-Selling-Aktivitäten und

der Vermarktung des erweiterten Produktportfolios wird ein zusätzliches Umsatzvolumen von CHF 230 Millionen angestrebt.

NEUE WACHSTUMSSTRATEGIE

Im Oktober 2019 wurde die neue Wachstumsstrategie 2023 lanciert und der Öffentlichkeit vorgestellt. Die Ziele sehen neben einem jährlichen Wachstum in Lokalwährungen von 6-8% ein erhöhtes EBIT-Margen-Ziel von 15-18% vor, das ab 2021 erreicht werden soll. Wichtigste Eckpfeiler der neuen strategischen Unternehmensausrichtung sind neben den ambitionierteren Finanzziele insbesondere die Einführung des achten Zielmarkts «Building Finishing» sowie die Fokussierung auf operationelle Effizienz und die gezielte Ausrichtung des Konzerns auf Nachhaltigkeit.

HÖCHSTWERTE BEI GEWINN UND GELDFLUSS

Nachdem im Jahr 2018 beim Umsatz bereits die CHF 7 Milliarden-Marke überschritten wurde, konnte Sika 2019 diesen erneut ausbauen und mit CHF 8'109.2 Millionen erstmals die Umsatzmarke von CHF 8 Milliarden übertreffen. Dies entspricht einem Zuwachs von 14.4% in Schweizer Franken und 16.3% in Lokalwährungen. Das organische Wachstum betrug 3.3% (Vorjahr: 6.8%). Im Vergleich zum Vorjahr konnte die Materialmarge von 53.0% auf 53.6% ausgebaut werden. Mit einem EBIT-Rekordniveau von CHF 1'055.1 Millionen hat Sika erstmals in der Firmengeschichte die Marke von einer Milliarde Schweizer Franken übertroffen. Der EBIT wurde damit gegenüber dem Vorjahr um 11.5% gesteigert. Im operativen Ergebnis enthalten sind Einmalkosten, welche durch die Akquisition von Parex entstanden sind. Ohne Einmal- und Akquisitionseffekte im Geschäftsjahr 2019 wäre das EBIT-Wachstum überproportional ausgefallen. Die Steuerquote konnte weiter gesenkt werden und belief sich im Berichtsjahr auf 21.5% (Vorjahr: 23.0%), womit sich auch der Reingewinn mit CHF 758.5 Millionen und einem Zuwachs von 10.4% auf einem neuen Höchstwert bewegte. Ein weiteres Rekordniveau wurde beim operativen freien Geldfluss mit CHF 1'026.1 Millionen erreicht (Vorjahr: CHF 513.2 Millionen). Der Ertrag auf das eingesetzte Kapital (ROCE) erreichte einen Wert von 19.2% (Vorjahr: 26.2%).

ALLE REGIONEN MIT WACHSTUM

In einem herausfordernden Marktumfeld ist Sika in allen Regionen stärker als der Markt gewachsen.

Die Region EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika) erzielte 2019 eine Umsatzsteigerung in Lokalwährung von 11.6% (Vorjahr: 14.1%) und verzeichnete ein starkes Wachstum mit zweistelligen Zuwachsraten in Afrika und einem hohen einstelligen Wachstum in Osteuropa. In Weissrussland hat Sika mit Belinco einen Spezialhersteller von Polyurethan-Schaumsystemen übernommen. In Rumänien wurde die Akquisition von Adeplast, einem führenden Hersteller von Mörtelprodukten und Wärmedämm Lösungen, unterzeichnet. Das Closing ist im ersten Quartal 2020 vorgesehen. In Ägypten, Katar, Ser-

bien, Senegal, Kamerun und Äthiopien wurden die Produktionskapazitäten ausgebaut und neue Fabriken für Betonzusatzmittel und Mörtel eröffnet.

Die Region Americas hat ihre Geschäftsaktivitäten noch stärker auf die grössten Ballungszentren ausgerichtet und ein starkes Umsatzwachstum von 19.2% (Vorjahr: 11.7%) erzielt. In Nordamerika war die Wachstumsdynamik besonders ausgeprägt. In Lateinamerika zeichneten sich politische Spannungen in Ländern wie Mexiko, Chile und Ecuador ebenfalls in den lokalen Baumärkten ab. Starke Zuwachsraten verzeichneten Brasilien, Kolumbien und Peru. Mit King Packaged Materials konnte in Kanada im Berichtszeitraum ein Marktführer bei Betonreparatursystemen übernommen werden.

Das Wachstum in der Region Asien/Pazifik belief sich auf 35.1% (Vorjahr: 5.5%), darin enthalten ist ein signifikanter Akquisitionseffekt von 30.3%. Die höchsten organischen Zuwachsraten wurden in China, Indien und auf den Philippinen generiert. In China übernahm Sika mit Crevo-Hengxin einen Hersteller von Dicht- und Klebstoffen auf Silikonbasis. Mit den neu erworbenen Produktlinien kann das Unternehmen Cross-Selling-Möglichkeiten in den erweiterten Distributionskanälen erschliessen. Darüber hinaus wurde im Berichtszeitraum ein neues Werk im indonesischen Bekasi im Grossraum Jakarta in Betrieb genommen. Sika produziert nun in drei Werken Betonzusatzmittel und Mörtelprodukte für den lokalen Baumarkt.

Das Segment Global Business erzielte 3.0% Wachstum (Vorjahr: 29.2%). Sika hat 2019 im Bereich Automotive trotz weltweit stark rückläufiger Produktionszahlen im Automobilssektor weitere Marktanteile gewonnen. Die Megatrends im modernen Automobilbau, die von Elektromobilität und Leichtbauweise dominiert werden, eröffnen dank Multi-Material-Design und neuer Klebstofftechnologien sowie Wärmemanagement in modernen Batterietechnologien für Elektrofahrzeuge langfristige, grosse Wachstumspotenziale für Sika.

INNOVATIONEN FÜR DIE ZUKUNFT

Ende 2019 gewann Sika in der Kategorie «Innovation Leaders» den Swiss Technology Award für eine bahnbrechende, neue Klebstofftechnologie. Die Jury zeichnete das Produkt SikaForce® Powerflex aus, welches die Eigenschaften von elastischen und hochfesten Strukturklebstoffen in einem Produkt vereint. Damit können beispielsweise die Hersteller von Autos, Schienenfahrzeugen, Bussen oder Lastwagen künftig neuartige, leichtere und umweltfreundlichere Fahrzeugkonzepte bei gleichzeitig hoher Karosseriefestigkeit, guter Elastizität und somit idealen mechanischen Eigenschaften realisieren. Der neuartige Klebstoff ist mit der «Curing-by-Design»-Technologie ausgestattet. Diese extrem schnelle Aushärtungstechnologie kann praktisch auf Knopfdruck ausgelöst werden und verkürzt die Montagezeiten um ein Vielfaches. Damit können die Kunden ihre Produktionsprozesse immens beschleunigen und effizienter gestalten.

Auch im Baubereich bestätigte Sika mit diversen Neuheiten ihre Innovationsführerschaft. So wurden beispielsweise neue nachhaltige Lösungen mit besserer Performance in den Bereichen emissionsarme Fussbodenbeschichtungen auf Epoxidbasis oder hanfbasierte Mörtel entwickelt. Auch bei neuen Konzepten des zukünftigen Bauens wie beispielsweise dem modularen Bauen und dem 3D-Betondruck konnten Fortschritte erzielt werden.

DIVIDENDENERHÖHUNG UND AUSBLICK

Infolge der zweistelligen Steigerung des Reingewinns und der starken Entwicklung des operativen freien Geldflusses schlägt der Verwaltungsrat für die Generalversammlung vom 21. April 2020 den Aktionären eine Erhöhung der Bruttodividende von 12.2% auf CHF 2.30 vor.

Mit der Lancierung der neuen Wachstumsstrategie 2023 sowie mit Investitionen in sieben neue Fabriken und fünf Akquisitionen wurden die Voraussetzungen für weiteres dynamisches Wachstum geschaffen. Dank dieser zwölf strategischen Investitionen, der ausgeprägten Innovationsstärke und der klaren Vertriebsfokussierung ist Sika für die Zukunft hervorragend positioniert.

Für das Geschäftsjahr 2020 wird, beeinflusst durch einen höheren Akquisitionseffekt, eine Umsatzsteigerung von über 10% in Lokalwährungen sowie eine überdurchschnittliche Gewinnsteigerung erwartet.

Auch 2020 setzen wir uns dafür ein, die erfolgreiche Strategieumsetzung weiter voranzutreiben, eine nachhaltige Wertsteigerung zu generieren und die exzellente Reputation von Sika bei Kunden, Investoren, Aktionären und unseren Geschäftspartnern weiter auszubauen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wir freuen uns auf weitere unternehmerische Herausforderungen und Chancen und versichern Ihnen, dass wir sie mit Motivation und Zielstrebigkeit angehen werden. Für Ihr Vertrauen, Ihre Treue und Ihr nachhaltiges Engagement möchten wir Ihnen ganz herzlich danken.

Freundliche Grüsse



DR. PAUL HÄLG
Präsident des
Verwaltungsrats



PAUL SCHULER
Vorsitzender der
Konzernleitung

NEUE REKORD- ERGEBNISSE

Im Jahr 2019 konnte Sika erneut Rekordresultate schreiben. So lagen Umsatz, EBIT, Reingewinn und operativer freier Geldfluss auf dem höchsten je erzielten Wert.

in Mio. CHF

8'109.2 Nettoerlös **+14.4%**

1'055.1 EBIT **+11.5%**

758.5 Reingewinn **+10.4%**

1'026.1 Operativer freier Geldfluss **+99.9%**

19.2% ROCE **-7.0%-Punkte**

25'141 Mitarbeitende **+25.3%**

-14.4% Energieverbrauch pro verkaufter Tonne

-22.0% Abfall pro verkaufter Tonne

7 Neue Fabriken

5 Akquisitionen

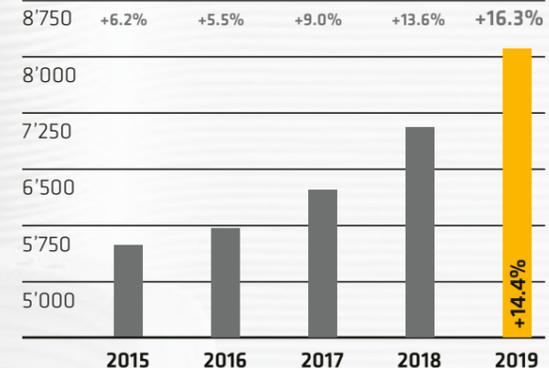
93 Patentanmeldungen, 122 Erfindungen

1'141 Mitarbeitende in F&E

21 Technologiezentren

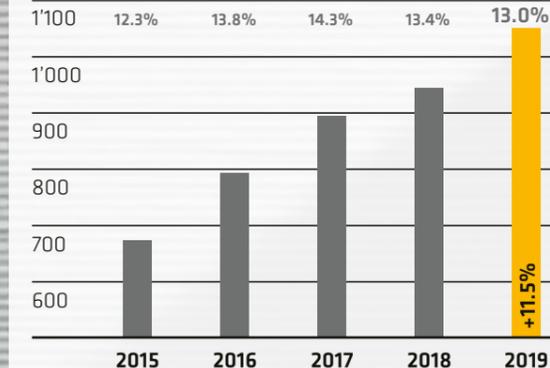
NETTOERLÖS (konsolidiert)

in Mio. CHF Wachstum in % Lokalwährungen



BETRIEBSGEWINN (EBIT)

in Mio. CHF in % des Nettoerlöses



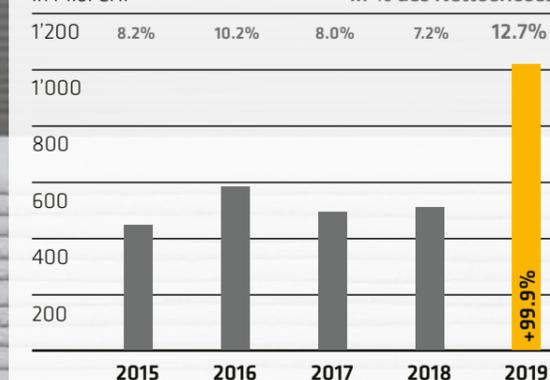
REINGEWINN

in Mio. CHF in % des Nettoerlöses



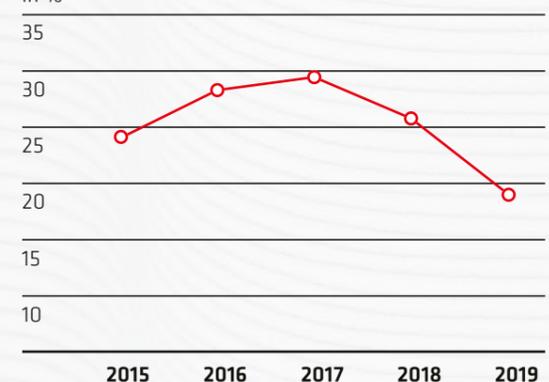
OPERATIVER FREIER GELDFLUSS

in Mio. CHF in % des Nettoerlöses



ROCE

in %

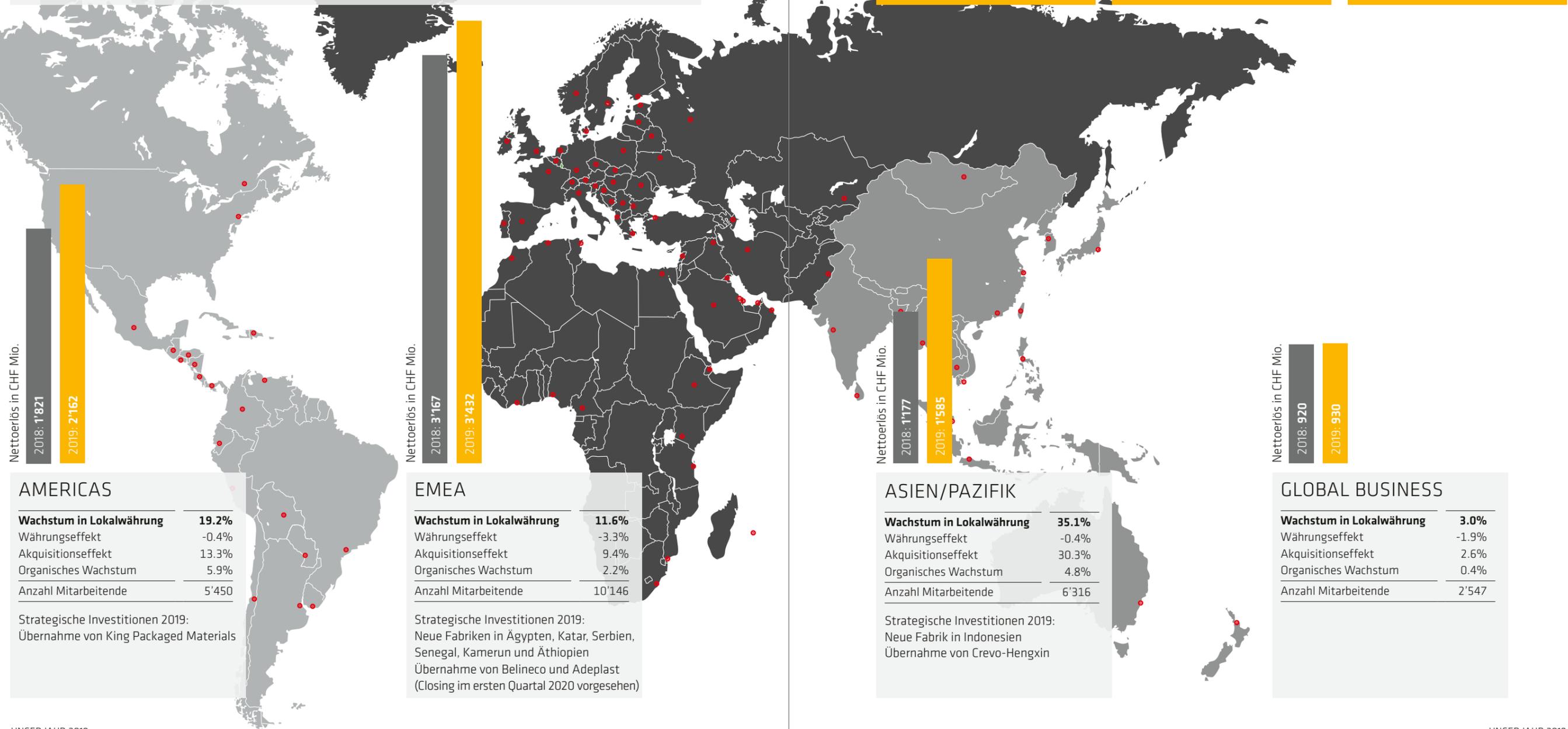


Ohne Einfluss der Parex Übernahme wäre der ROCE im Jahr 2019 25.2%.

REGIONEN

In einem herausfordernden Marktumfeld ist Sika in allen Regionen stärker als der Markt gewachsen und konnte die Geschäftsaktivitäten weiter ausbauen. Mit der am 23. Mai 2019 abgeschlossenen globalen Akquisition von Parex kam zudem ein auf das volle Jahr hochgerechneter Umsatz von CHF 1.2 Milliarden hinzu.

11 NEUE LÄNDER-GESELLSCHAFTEN SEIT 2015	7'860 NEUE MITARBEITENDE SEIT 2015	44 NEUE FABRIKEN SEIT 2015
21 GLOBALE TECHNOLOGIE-ZENTREN	25 AKQUISITIONEN SEIT 2015	425 NEUE PATENTE SEIT 2015



Nettoerlös in CHF Mio.



AMERICAS

Wachstum in Lokalwährung	19.2%
Währungseffekt	-0.4%
Akquisitionseffekt	13.3%
Organisches Wachstum	5.9%
Anzahl Mitarbeitende	5'450

Strategische Investitionen 2019:
Übernahme von King Packaged Materials

Nettoerlös in CHF Mio.



EMEA

Wachstum in Lokalwährung	11.6%
Währungseffekt	-3.3%
Akquisitionseffekt	9.4%
Organisches Wachstum	2.2%
Anzahl Mitarbeitende	10'146

Strategische Investitionen 2019:
Neue Fabriken in Ägypten, Katar, Serbien, Senegal, Kamerun und Äthiopien
Übernahme von Belineco und Adeplast
(Closing im ersten Quartal 2020 vorgesehen)

Nettoerlös in CHF Mio.



ASIEN/PAZIFIK

Wachstum in Lokalwährung	35.1%
Währungseffekt	-0.4%
Akquisitionseffekt	30.3%
Organisches Wachstum	4.8%
Anzahl Mitarbeitende	6'316

Strategische Investitionen 2019:
Neue Fabrik in Indonesien
Übernahme von Crevo-Hengxin

Nettoerlös in CHF Mio.



GLOBAL BUSINESS

Wachstum in Lokalwährung	3.0%
Währungseffekt	-1.9%
Akquisitionseffekt	2.6%
Organisches Wachstum	0.4%
Anzahl Mitarbeitende	2'547

EMEA (EUROPA, NAHER OSTEN, AFRIKA)

2019 verzeichneten die EU-Staaten ihr siebtes Wachstumsjahr in Folge. Das Bruttoinlandsprodukt in der EU wuchs um 1.4% und im Euroraum um 1.1%. Die Arbeitsmärkte in Europa verhielten sich robust und die Arbeitslosenquote bewegt sich auf einem anhaltend tiefen Niveau.

Investitionen in die europäische Bauindustrie sind im Jahr 2019 erneut, wenn auch schwächer als im Vorjahr, gestiegen und generierten ein Wachstum von 1.4%. Im laufenden Geschäftsjahr soll der Bausektor gemäss Prognosen um 1.6% zulegen. In Osteuropa war im vergangenen Geschäftsjahr mit einer Wachstumsrate von 4.5% eine starke Investitionsdynamik im Bereich von Bau- und Infrastrukturprojekten zu beobachten. Auf einem hohen Niveau bewegten sich ebenfalls die Bauaktivitäten im Nahen Osten und in Afrika mit einem extrem hohen Bedarf an Infrastrukturprojekten. Eine abgeschwächte Investitionsneigung im Bausektor ist vor allem in Italien, Grossbritannien, Schweden, Finnland sowie Spanien festzustellen. Das Volumen des Baumarkts in Spanien beispielsweise befindet sich trotz einer vierjährigen Wachstumsphase immer noch auf einem vierfach geringeren Level als im Jahr 2007.

Innerhalb der Sika Gruppe erzielte die Region EMEA 2019 eine Umsatzsteigerung in Lokalwährung von 11.6% (Vorjahr: 14.1%). Zweistellige Zuwachsraten wurden in Afrika realisiert, hohes einstelliges Wachstum konnte in Osteuropa verzeichnet werden. Stark nachgefragt waren vor allem Produktlösungen von Sika aus den Zielmärkten Concrete, Refurbishment und Industry. Der Zielmarkt Concrete profitierte von einer starken Baukonjunktur in Osteuropa und im Nahen Osten. Darüber hinaus haben die dynamischen Geschäftsaktivitäten von globalen Key Account Kunden beispielsweise durch Roofing-Projekte im Bereich von Datenzentren zum guten Geschäftsverlauf in Europa beigetragen.



Das Euphoria Resort & Spa in Chania, Griechenland, ist ein 5-Sterne-Hotel mit 287 Zimmern, drei Restaurants, einem grosszügigen Spa-Bereich, Innen- und Aussenpool, Erlebnisbad, Fitnessstudio und Spielplatz. Ein solches Spitzenhotel setzt die Verwendung erstklassiger Materialien und Systeme voraus. Um die hohen Ansprüche zu erfüllen, wurde eine breite Palette an Sika Produkten eingesetzt, darunter Zusatzmittel für unterschiedliche Arten von Beton, Abdichtungssysteme für Bauwerke und Dächer, Reparaturmaterialien, Bodenbeschichtungssysteme sowie elastische Dicht- und Klebstoffe.

AMERICAS

Der nordamerikanische Baumarkt verzeichnete im vergangenen Geschäftsjahr eine sehr gute Wachstumsdynamik. Im grössten Markt der Region, in den USA, bewegten sich vor allem die Investitionen in gewerbliche Gebäude auf einem anhaltend hohen Niveau. In Kanada profitierte die Wirtschaft von der hohen Nachfrage nach Bodenschätzen.

Lateinamerikas Wirtschaft war nach einer soliden wirtschaftlichen Entwicklung in der ersten Jahreshälfte ab September aufgrund von Protestbewegungen von einer Stagnation geprägt. Politische Unsicherheiten und Aufstände in den wichtigsten Ökonomien sowie der schwächere Welthandel haben sich negativ auf die Wirtschaftsleistung der Region ausgewirkt.

Mit der klaren Fokussierung der Geschäftsaktivitäten auf die grössten Ballungszentren hat sich Sika in der Region Americas erfolgreich gegen die Mitbewerber durchgesetzt und ein starkes Umsatzwachstum von 19.2% (Vorjahr: 11.7%) erzielt. In Nordamerika und insbesondere in Kanada war die Wachstumsdynamik besonders ausgeprägt. Kanada konnte im vergangenen Geschäftsjahr beim organischen Wachstum zweistellig zulegen. In Lateinamerika verzeichneten Brasilien, Kolumbien, Argentinien, Peru, Uruguay und Paraguay gute Zuwachsraten. Brasiliens Bauwirtschaft befindet sich nach Jahren der Stagnation wieder auf Wachstumskurs. Sika konnte im grössten Land Südamerikas mit 10% zweistellig wachsen. Zum positiven Geschäftsergebnis in der gesamten Region trug unter anderem ein starkes Distributionsgeschäft bei.

Alle Zielmärkte in der Region Americas konnten weiterwachsen. Die stärkste Geschäftsdynamik verzeichneten Concrete, Refurbishment, Roofing, Sealing & Bonding sowie das Distributionsgeschäft. Ein weiterer Ausbau der starken Marktposition ist von der Parex Integration zu erwarten, die Sikas Produktportfolio komplettiert und neue Geschäftsfelder im Bereich des Gebäudeinnenausbaus und im Bereich von Fassadensystemen eröffnet. Darüber hinaus wird sich die Ausschöpfung des Synergiepotenzials zwischen Nord- und Lateinamerika positiv auf den weiteren Geschäftsverlauf auswirken.



Das Hochhausprojekt Torres ATRIO in Bogotá, Kolumbien, bietet in seinen beiden Türmen Flächen für Büros, öffentliche Dienstleistungen und Geschäfte. Die High-Tech-Fassade der Türme, die aus hermetisch versiegeltem Doppelglas (DVH) besteht, wurde mit Fassadendichtstoffen von Sika abgedichtet. Ausserdem hat Sika für dieses Projekt Produkte für die Bauwerksabdichtung sowie Bodenbeschichtungs- und Dachsysteme geliefert. Die beiden 44 und 67 Stockwerke hohen Türme des Torres ATRIO sind das weithin sichtbare neue Wahrzeichen von Bogotá.

ASIEN/PAZIFIK

Der anhaltende Handelskonflikt zwischen den USA und China hat die Volkswirtschaften in Asien im vergangenen Jahr dominiert und nachteilig beeinflusst. In China, der weltweit zweitgrössten Volkswirtschaft, hat sich das Wachstum mit rund 6% weiter verlangsamt. Mit staatlichen Massnahmen, wie Investitionen in den gewerblichen Bausektor und den Infrastrukturbereich wurde die Wirtschaft stimuliert. Auch in Japan wurde ein Konjunkturpaket lanciert, das der Wirtschaft – trotz Arbeitskräftemangels – zu weiterem Wachstum verhalf. Stützungsmaßnahmen der Regierung mit Steuersenkungen wurden in Indien angekündigt. Australiens Wirtschaftswachstum hat sich weiter verlangsamt und blieb mit 1.7% hinter dem Wachstum des Vorjahres von 2.6% zurück. Die Auswirkungen der Dürre, sinkende Immobilienpreise in den Grossstädten, die hohe Privatverschuldung und zurückhaltende Konsumenten bremsen die Wirtschaft.

Sikas Wachstum in der Region Asien/Pazifik belief sich auf 35.1% (Vorjahr: 5.5%), darin enthalten ist ein signifikanter Akquisitionseffekt von 30.3%. Die höchsten Zuwachsraten wurden auf den Philippinen, in Indien und in China generiert. Insbesondere in China konnte Sika von der Marktentwicklung im gewerblichen Bausektor und im Infrastrukturbereich profitieren und organisch wachsen. Zweistellige Zuwachsraten erzielte Sika im Zielmarkt Flooring. Zum grossen Wachstum in China hat vor allem die Übernahme von Parex beigetragen. Aufgrund des anhaltenden Arbeitskräftemangels in Japan wurden verstärkt einfach zu applizierende Produkte und Lösungen nachgefragt. Diverse Sportstätten und die zugehörige Infrastruktur für die Olympischen Spiele 2020 in Tokio werden mit Sika Lösungen realisiert.

Gute Geschäftsverläufe in der Region Asien/Pazifik verzeichneten insbesondere Neuseeland mit einem starken Wachstum in nahezu allen Zielmärkten sowie Bangladesch. Der Baumarkt des Landes weist dank eines immensen Infrastrukturbedarfs solide Wachstumsraten auf. Umgesetzt werden diverse Bahn- und Strassenprojekte wie etwa das Dhaka Metro Railway Projekt. Gute Zuwachsraten realisierten die Philippinen, Kambodscha und Myanmar. In der Region Asien/Pazifik entwickelten sich die Zielmärkte Concrete, Flooring und Refurbishment besonders erfreulich.



Der City Rail Link ist das grösste Infrastrukturprojekt, das jemals in Neuseeland gebaut wurde. Der 3.5 km lange Doppeltunnel, der in 42 m Tiefe unter dem Stadtzentrum von Auckland verläuft, soll das im Zentrum gelegene Britomart Transport Centre in einen Durchgangsbahnhof verwandeln und noch besser an das übrige Bahnnetz der Stadt anbinden. Mit seiner Fertigstellung wird sich die Kapazität des Schienennetzes verdoppeln.

GLOBAL BUSINESS

Mit weltweit rückläufigen Produktionszahlen und einem Minus von knapp 6% an gefertigten Fahrzeugen blieb auch im vergangenen Geschäftsjahr eine Belebung des Automobilssektors aus. Global wurden weniger als 90 Millionen Fahrzeuge produziert und insbesondere China und Europa verzeichneten negative Trends. Hinzu kam eine anhaltende Verunsicherung der Verbraucher durch die Dieselkrise und den Paradigmenwechsel in der Automobil- und Transportindustrie mit alternativen Antriebskonzepten zum Verbrennungsmotor.

Das Segment Global Business erzielte ein Wachstum von 3.0% (Vorjahr: 29.2%). Umgesetzt wurden im Berichtsjahr verstärkt Programme zur Steigerung der operationellen Effizienz. Trotz der weltweit rückläufigen Produktionszahlen hat Sika 2019 im Automobilssektor Marktanteile hinzugewonnen. Die Megatrends im modernen Automobilbau, die von Elektromobilität und Leichtbauweise dominiert werden, eröffnen dank Multi-Material-Design und neuer Klebstofftechnologien sowie Wärmemanagement in modernen Batterietechnologien für Elektrofahrzeuge langfristige Wachstumspotenziale für Sika. E-Mobility bleibt ein wichtiger Treiber für Innovationen und neue Entwicklungsprojekte. Im Berichtsjahr konnte Sika diverse Neukunden hinzugewinnen und weitere Anwendungsbereiche für ihre Produkte erschliessen. Für eine Innovation – eine neuartige Klebstofftechnologie, die im Automobil- und Transportsektor eingesetzt wird – wurde Sika Ende 2019 mit dem begehrten Swiss Technology Award ausgezeichnet.



Das neue Fast-Crew-Supply-Schiff FCS-7011 ist der jüngste Neuzugang der Damen Shipyards Group für den schnellen Offshore-Personentransfer. Sika entwickelt in enger Zusammenarbeit mit den Spezialisten von Damen Shipyards vor allem Dicht- und Klebstoffe, die für die Fenster und die strukturellen Verklebungen eingesetzt werden. Mit diesen Produkten lassen sich erheblich leichtere, kostengünstigere und schneller zu montierende Konstruktionen realisieren. Ausserdem werden für die Gestaltung der Böden in den Sanitärräumen der Schiffe die dekorativen, wasserdichten Sikafloor® Marine-Beschichtungen verwendet.

KUNDENFOKUS

Sika ist ein Unternehmen der Spezialitätenchemie, führend in der Entwicklung und Produktion von Systemen und Produkten zum Kleben, Dichten, Dämpfen, Verstärken und Schützen für die Bau- und Fahrzeugindustrie. In den folgenden acht Zielmärkten ist Sika aktiv.



BUILDING FINISHING

Für Wohn- und gewerbliche Gebäude bietet Sika umfassende Lösungen für die Fliesenverlegung, den Schutz und die Gestaltung von Fassaden sowie die Beschichtung von Innenwänden an. Das Angebot umfasst Fliesenkleber, Fugenmassen sowie Systeme zur Unterfliesenabdichtung und Geräuschdämmung. Darüber hinaus beinhaltet es Produkte für Aussen- und Innenwände, wie zum Beispiel ausgleichende und dekorative Wandbeschichtungen, sowie Wärmedämmverbundsysteme für Gebäudehüllen (EIFS). Der globale Urbanisierungstrend und der wachsende Renovationsbedarf treiben die Nachfrage in diesem Marktsegment voran. Sika verfügt über ein umfassendes Distributionsnetzwerk mit Fokus auf der Belieferung von kleineren Bauunternehmen und ist mit dem umfassenden Portfolio an komplementären Technologien für die gesamte Gebäudehülle – vom Keller bis zum Dach – gut positioniert.



CONCRETE

Sika entwickelt, produziert und vertreibt ein komplettes Angebot an Zusatzmitteln und Additiven für den Einsatz in der Beton-, Zement- und Mörtelherstellung. Diese Produkte verbessern spezifische Eigenschaften von frischem oder gehärtetem Beton, wie beispielsweise Verarbeitbarkeit, Dichtigkeit, Dauerhaftigkeit oder Früh- und Endfestigkeit. Die Nachfrage nach Zusatzmitteln und Additiven nimmt zu, was vor allem auf die gestiegenen Leistungsanforderungen an Beton und Mörtel in städtischen Gebieten sowie im Infrastrukturbau zurückzuführen ist. Ausserdem sorgt die zunehmende Verwendung alternativer Materialien wie aufbereitete Gesteinskörnungen (Sand) und Zusatzstoffe mit zementösen Eigenschaften in Zement, Mörtel und dadurch auch in Beton für den steigenden Bedarf an Zusatzmitteln.



WATERPROOFING

Sika Abdichtungssysteme decken alle Technologien ab, die im Unter- und Überterrain für den Schutz von Bauwerken eingesetzt werden: flexible Foliensysteme (Polymer- und modifizierte Bitumenbahnen), Flüssigmembranen, Fugenabdichtungssysteme (Fugenprofile, quellfähige Dichtungsprofile, Klebeabdichtungen), wasserdichte Mörtel und wasserabdichtende Zusatzmittel für Mörtel sowie Injektionsmittel und -harze. Die Hauptmarktsegmente beinhalten Kellerbauten von gewerblich und privat genutzten Gebäuden, Tunnel, Brücken und Wasserspeichern (Reservoirs, Speicherbecken und -tanks). An Abdichtungssysteme werden immer strengere Anforderungen in Bezug auf eine schnelle und einfache Anwendung und das Management der Gesamtbetriebskosten gestellt. Von zentraler Bedeutung für langlebige und wasserdichte Konstruktionen sind zum einen die an die Bedürfnisse sowie Erwartungen des Endkunden angepasste Auswahl des Systems, zum anderen gut ausgebildete, kompetente Abdichtungsspezialisten.



ROOFING

Sika bietet alle Anwendungen für Flachdächer mit einlagigen Systemen und Aufbausystemen – sowohl mit Folien als auch mit Flüssigmembranen einschliesslich Wärmedämmung und verschiedener Roofing-Zubehörteile. In den letzten Jahren hat Sika in Märkten, in denen die Bitumentechologie dominiert, Bitumenfolien-Technologien erworben. Eine mehr als 50-jährige Geschichte belegt, dass sich Sika Dachabdichtungen durch ein herausragendes Leistungsprofil sowie durch Zuverlässigkeit, Nachhaltigkeit und Langlebigkeit auszeichnen. Die Nachfrage wird angetrieben durch den Wunsch nach umweltfreundlichen, energiesparenden Lösungen wie Dachbegrünungen oder kühlenden Dächern und Solardächern, die dazu beitragen, den CO₂-Ausstoss zu verringern. Während in den bereits entwickelten Märkten der Bedarf an Technologien für die Dachsanierung zunimmt, steigt in den Schwellenländern der Bedarf nach qualitativ hochwertigen Bedachungssystemen.



FLOORING

Die Fussbodenlösungen von Sika basieren auf Kunstharz und zementösen Systemen für gewerbliche und industrielle Gebäude wie Produktionsbetriebe der Pharma- und Nahrungsmittelindustrie, für öffentliche Gebäude wie Bildungs- und Gesundheitseinrichtungen oder Parkdecks und für private Wohnräume. Jedes Marktsegment hat spezifische Anforderungen in Bezug auf mechanische Eigenschaften, Sicherheitsvorschriften, wie zum Beispiel Rutschfestigkeit, chemische Resistenz, Feuerbeständigkeit oder antistatisches Verhalten. Der Markt für Fussbodensysteme ist durch folgende Entwicklungen geprägt: Sicherheits- und Umweltvorschriften, technische Anforderungen, Lösungen gemäss Kundenspezifikation. Effiziente Technologien für die Sanierung von bestehenden Bodensystemen gewinnen immer mehr an Bedeutung, da Umnutzungen von Gebäuden heute immer häufiger vorkommen.



SEALING & BONDING

Das umfangreiche Sika Produktportfolio beinhaltet leistungsstarke und dauerhafte Dichtstoffe, Klebebänder, Montageschäume und elastische Klebstoffe für den Fassadenbau, den Innenausbau und den Infrastrukturausbau. Eingesetzt werden sie zum witterungsfesten Abdichten von Dehnungsfugen zwischen Fassadenelementen, zum trittschalldämmenden Verkleben von Holzfußböden oder zum Abdichten von Fugen auf Flugfeldern. Die Nachfrage in diesem Bereich steigt sowohl durch die wachsende Bedeutung von energieeffizienten Lösungen für Gebäudehüllen, die steigende Anzahl unterschiedlicher Materialien im Bau wie auch die zunehmende Urbanisierung, welche auch durch die wachsende Anzahl an Hochhäusern zum Ausdruck kommt, sowie den Ersatz von mechanischen Befestigungssystemen durch leistungsstärkere Klebstoffe.



REFURBISHMENT

Dieses Segment umfasst Lösungen für Reparatur, Verstärkung und Schutz von Betonstrukturen, wie zum Beispiel Reparaturmörtel, schrumpffreie, hochfeste Vergussmörtel, Ankerklebstoffe, Schutzbeschichtungen, Korrosionsschutz und Systeme für die strukturelle Verstärkung von Bauteilen. Sika bietet Technologien für den gesamten Lebenszyklus von gewerblichen Gebäuden, privaten Wohnräumen oder Infrastrukturanlagen sowie Konstruktions- und Berechnungssoftware für Statiker und Konstrukteure. Gerade in entwickelten Märkten sind viele Strukturen jahrzehntealt und müssen saniert werden. Die Nachfrage steigt dank vermehrter Sanierungsprojekte für Transport-, Wassermanagement- und Energieinfrastrukturen, wie zum Beispiel den Bau und Unterhalt von Windenergieparks.



INDUSTRY

Sika beliefert Märkte wie den Automobilsektor und die Nutzfahrzeugindustrie (strukturelles Kleben, Direktverglasung, akustische Systeme, Verstärkungssysteme), die Fahrzeugreparatur (Scheibenaustausch, Karosserieinstandsetzung), Schiffs- und Bootsbau, industrielle Beschichtungen, erneuerbare Energien (Solar und Wind), Haushaltsgeräte und den Markt Fassadenbau (Strukturverglasung, Abdichtung von Isolierglas). Als Technologieführer bei elastischen und strukturellen Kleb- und Dichtstoffen sowie akustischen Systemen und Verstärkungssystemen ist Sika der bevorzugte Partner weltweit führender Hersteller. Die Kunden zählen auf die Lösungen von Sika, um ihre Produktperformance und Dauerhaftigkeit zu steigern, bei gleichzeitiger Optimierung der Produktionseffizienz. Die Lösungen von Sika sind auf die wichtigsten Megatrends des Fahrzeugdesigns ausgerichtet und ermöglichen den Bau leichterer, sicherer, leiserer und effizienterer Fahrzeuge, während schnell verarbeitbare Werkstoffe und Automatisierungskompatibilität die Produktivität optimieren.

MEGATRENDS

Megatrends bestimmen den sozialen und ökologischen Wandel und prägen unsere Zukunft. Auf diese fundamentalen Veränderungen richtet Sika die Strategie 2023 aus, um weiterhin nachhaltiges, dynamisches Wachstum zu erzielen.



RASANTE URBANISIERUNG

Das Wachstum der Megacities nimmt stark zu. Die Infrastruktur muss in allen Bereichen ausgebaut und modernisiert werden. Für die wachsende Bevölkerung wird das Wohnhochhaus weiterentwickelt. Als umfassender Lösungsanbieter ermöglicht Sika diese Entwicklung.



KLIMAWANDEL

Angesichts von Klimawandel und knappen Ressourcen braucht es neue Ideen, nachhaltige Energiequellen sowie Produkte und Prozesse, die zugleich emissionsarm und rohstoffschonend sind. Mit innovativen Lösungen beschleunigt Sika diese Entwicklung.



STEIGENDE WIRTSCHAFTSDYNAMIK

Aufgrund der wirtschaftlichen Dynamik und des Bevölkerungswachstums gewinnen Asien und Afrika an Einfluss. Sika baut die Position in diesen aufstrebenden Märkten gezielt aus und nutzt die Chancen, die sich in diesen Weltregionen bieten.



TECHNOLOGISCHER FORTSCHRITT

Die Digitalisierung beschleunigt die Vernetzung und bewirkt radikale Veränderungen in der Arbeitswelt. Mit innovativen Technologien und Initiativen treibt Sika die Veränderung in ihren Industrien voran.



DEMOGRAFISCHER WANDEL

Mit der alternden Bevölkerung nimmt der Mangel an Arbeitskräften zu, gleichzeitig verändern sich die Konsumgewohnheiten. Deshalb verstärkt Sika die Automatisierung, geht in der Logistik neue Wege und setzt auf benutzerfreundliche Lösungen.

WACHSTUMS-STRATEGIE 2023

Im vergangenen Geschäftsjahr wurde die neue Unternehmensstrategie entwickelt und eingeführt. Neben ambitionierteren Finanzziele spielen insbesondere die Fokussierung auf operationelle Effizienz, eine Steigerung der Marktdurchdringung sowie die gezielte Ausrichtung des Konzerns auf umweltfreundliche Produkte und Nachhaltigkeit eine wichtige Rolle.

DIE SECHS PFEILER DER STRATEGIE

NACHHALTIGKEIT

Mit den neu definierten Nachhaltigkeitszielen für die Reduktion des Energie- und Wasserverbrauchs sowie des Abfalls wird Sika den Ressourcenbedarf und die Umweltauswirkungen der Produktion minimieren. Als übergeordnetes Ziel verpflichtet sich Sika, bis 2023 den CO₂-Ausstoss pro verkaufter Tonne um 12% zu senken.

MARKTDURCHDRINGUNG

Ein strategischer Pfeiler der neuen Strategie 2023 ist die Ausweitung der Marktdurchdringung. Neben der Etablierung des achten Zielmarkts «Building Finishing» werden vor allem das Key Project Management sowie der weitere Aufbau der Distributionskanäle und die Ausweitung des Produktportfolios und dessen Vertrieb in Schwellenländern weiter intensiviert.

INNOVATION

Bis 2023 strebt das Unternehmen an, 25% des Umsatzes mit Produkten zu erzielen, die in den letzten fünf Jahren auf den Markt gebracht wurden. Innovation wird bei Sika immer von den Bedürfnissen der Kunden bestimmt. Diese fließen sowohl in die Grundlagen- als auch in die angewandte Forschung mit ein. Das Unternehmen hat sich dazu verpflichtet, dass jedes neue Produkt leistungsfähiger und nachhaltiger

sein muss als das Vorgängerprodukt. Bereits heute bietet Sika den Kunden eine breite Palette umweltfreundlicher Produkttechnologien an.

AKQUISITIONEN

Akquisitionen sind für Sika ein wichtiges Element der Wachstumsstrategie. Durch Akquisitionen ergänzt Sika das Kerngeschäft mit verwandten Technologien, verbessert gezielt den Marktzugang oder baut Vertriebskanäle aus. So werden Akquisitionen zu Plattformen für weiteres Wachstum.

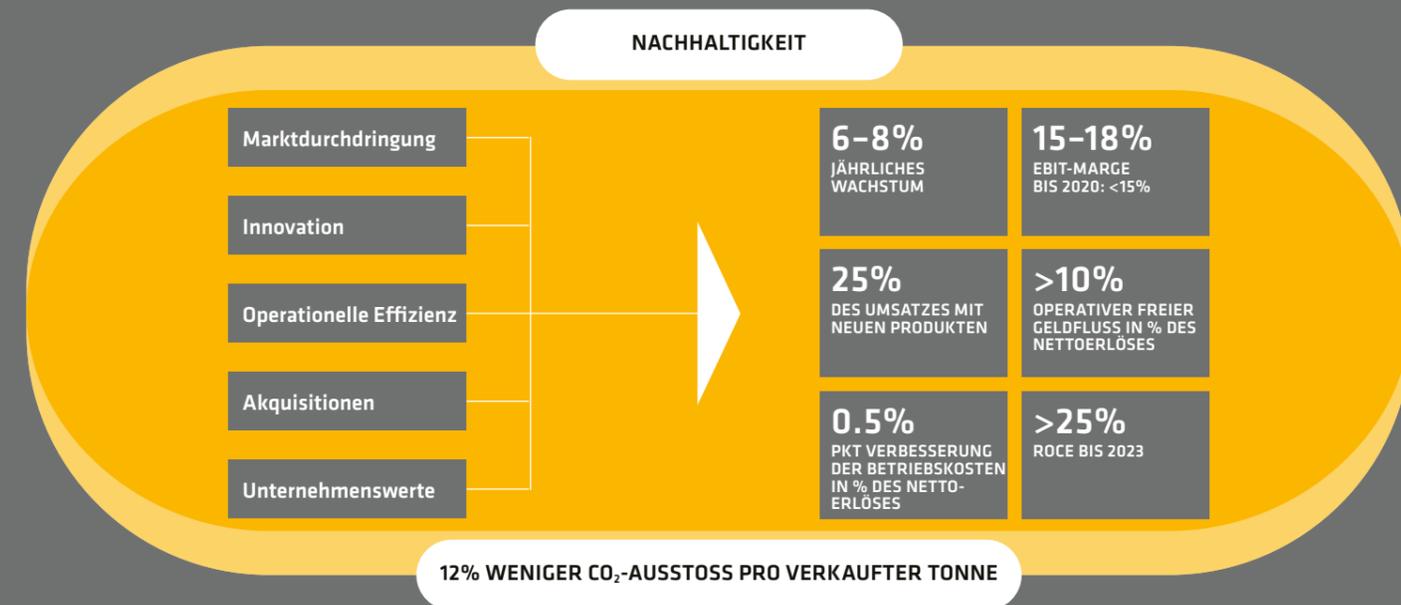
OPERATIONELLE EFFIZIENZ

Ein substanzieller Teil der Margenverbesserung wird durch operationelle Effizienz erzielt. Projekte in den Bereichen Operations, Logistik, Beschaffung und Produktformulierungen sollen zu einer Verbesserung der Betriebskosten von jährlich 0.5% des Umsatzes beitragen.

UNTERNEHMENSWERTE

Die starke Unternehmenskultur bildet die Basis des Erfolgs. Kundenorientierung, Mut zur Innovation, Nachhaltigkeit und Integrität, Empowerment und Respekt sowie ergebnisorientiertes Management prägen den unternehmerischen Alltag und werden von den Mitarbeitenden rund um den Globus gelebt.

STRATEGIE 2023 FÜR NACHHALTIGES UND PROFITABLES WACHSTUM



NACHHALTIG-KEITS-STRATEGIE

Mit der im Berichtsjahr neu ausgerichteten Nachhaltigkeitsstrategie «More Value – Less Impact» verfolgt Sika das Ziel, nachhaltige Werte für Mensch und Umwelt zu schaffen und gleichzeitig massvoll und weitsichtig mit Ressourcen umzugehen. So lässt sich die Zukunft verantwortungsvoll gestalten.

NACHHALTIGE LÖSUNGEN

Sika verfügt über ein Portfolio an Technologien und Produkten, das funktionale Leistung mit optimierter Nachhaltigkeit verbindet. Innovation, Zuverlässigkeit und Zukunftsfähigkeit prägen die Leistungen des Unternehmens für seine Kunden.

BEITRAG ZUM KLIMASCHUTZ

CO₂ entsteht unter anderem durch den Verbrauch fossiler Energie und kann nur mit einer verbesserten Energieeffizienz reduziert werden. Sika setzt sich sowohl mit ihren Produkten und Lösungen als auch in ihren Produktionsstätten für eine klimafreundliche Zukunft ein. So erzielen 80% der Sika Produkte für den Kunden eine klar nachhaltige Wirkung.

GESELLSCHAFTLICHES ENGAGEMENT

Über das Programm «Sika Cares» unterstützt Sika lokale Gemeinschaften beim Aufbau und bei der Pflege der Infrastruktur für soziale Projekte. Auch die Förderung von Bildung und Beruf sowie Projekte mit einem Fokus auf Wasser und Klimaschutz bilden einen Schwerpunkt.

ENERGIE

Sika ist bestrebt, den Energieverbrauch und die Treibhausgasemissionen zu reduzieren. Damit einher gehen Energieeffizienz und der Ersatz von fossiler durch erneuerbare Energie. Der Einsatz innovativer und ressourcenschonender Technologien unterstützt die Nachhaltigkeit zusätzlich.

ABFALL/WASSER

Ein wesentlicher Baustein nachhaltiger Entwicklung ist ein schonender und effizienter Umgang mit Ressourcen und Wasser. Dabei betrachtet das Unternehmen vom Einsatz von Rohstoffen über die Herstellung von Produkten bis hin zur Entsorgung von Abfällen die gesamte Wertschöpfungskette.

ARBEITSSICHERHEIT

Sicherheit und Gesundheit der Mitarbeitenden müssen an jedem Arbeitsplatz gewährleistet sein. Gezielte Programme sensibilisieren für das Thema und machen sichere, gesunde und attraktive Arbeitsbedingungen im Unternehmen weltweit zum Standard.

NACHHALTIGE LÖSUNGEN

Wir sind führend in der Branche, indem wir ein umfassendes Portfolio an kundenorientierten Lösungen entwickeln, die höhere Leistung und verbesserte Nachhaltigkeit in sich vereinen.

ZIEL 2023

- Alle Produktneuentwicklungen als «Nachhaltige Lösungen» definiert



BEITRAG ZUM KLIMASCHUTZ

Wir führen unser Business verantwortungsbewusst und reduzieren negative Auswirkungen auf den Klimawandel.

ZIEL 2023

- 12% weniger CO₂-Emissionen pro verkaufter Tonne



GESELLSCHAFTLICHES ENGAGEMENT

Wir bilden Vertrauen und schaffen Werte – mit Kunden, Standortgemeinden und der Gesellschaft.

ZIEL 2023

- 10'000 Arbeitstage Freiwilligenarbeit pro Jahr
- 50% mehr Projekte
- 50% mehr unmittelbar Begünstigte



MORE VALUE

LESS IMPACT

ENERGIE

Wir gehen sorgsam mit Ressourcen und Kosten um.

ZIEL 2023

- 15% weniger Energieverbrauch pro verkaufter Tonne
- 50% Strom aus erneuerbaren Energien



ABFALL / WASSER

Wir steigern die Material- und Wassereffizienz.

ZIEL 2023

- 15% weniger Abfallaufkommen pro verkaufter Tonne
- 25% höhere Recyclingquote des gesamten Abfalls
- 15% weniger Wasserverbrauch pro verkaufter Tonne



ARBEITSSICHERHEIT

Sika Mitarbeitende verlassen den Arbeitsplatz gesund.

ZIEL 2023

- 50% weniger Unfälle
- 0 tödliche Unfälle



SOZIALES ENGAGEMENT

Als verantwortungsvolles Unternehmen setzt sich Sika mit ihrem Community Engagement Programm «Sika Cares» für Menschen und soziale Gemeinschaften ein. Die Verbesserung der Lebensqualität von Kindern, Erwachsenen und Familien in den Gesellschaften, in denen das Unternehmen aktiv ist, steht hier im Vordergrund.

HILFE ZUR SELBSTHILFE

Die Weltbevölkerung wächst weiter. Pro Minute kommen 165 Menschen dazu. Ende 2019 betrug die weltweite Bevölkerungszahl 7.75 Milliarden, davon 1.8 Milliarden junge Menschen. In den Ländern, in denen Sika aktiv ist, verfolgt das Unternehmen eine starke strategische Ausrichtung auf die Hilfe zur Selbsthilfe. Projekte, die den Grad an Autonomie und Selbstbestimmung im Leben von Menschen oder Gemeinschaften erhöhen, haben eine zentrale Bedeutung.

NACHHALTIGES BAUEN

Mit Infrastrukturprojekten im sozialen Bereich trägt Sika dazu bei, dass benachteiligte Menschen überall auf der Welt ein gesundes und positives Lebensumfeld haben, in dem sie sich möglichst selbstbestimmt entwickeln können. Zu den von Sika seit vielen Jahren geförderten Projekten zählen Sanierungs- und Bauprojekte für Waisenhäuser, Kinderheime und Jugendzentren überall auf der Welt.

LERNEN FÜR MEHR CHANCEN

Kinder und Jugendliche aus armen und sozial schwachen Verhältnissen haben es in der Schule schwerer, 300 Millionen Minderjährige besuchen laut UNICEF gar keine Schule. Sika möchte einen Beitrag zu mehr Chancengerechtigkeit leisten und fördert Bildungs- und Ausbildungsinitiativen, sei es in China durch die Einrichtung von Schulbibliotheken, in Tansania über das Projekt «Inspire», das jungen Generationen Karrieremöglichkeiten eröffnen soll, oder in Frankreich, wo die berufliche Wiedereingliederung von Menschen mit einer Behinderung einen Schwerpunkt bildet.

LEBENSRAUM SICHERN

Weltweit haben drei von zehn Menschen keinen Zugang zu sauberem Trinkwasser. Die eigene Zukunft zu gestalten ist jedoch nur möglich, wenn auch sicheres Trinkwasser, angemessene sanitäre Einrichtungen und Hygiene sowie eine intakte Umwelt gegeben sind. Der Schwerpunkt des Engagements von Sika liegt hier auf Wasser- und erneuerbaren Energieprojekten. Das Unternehmen unterstützt seit 2004 den Global Nature Fund (GNF) und sein internationales Living Lakes Umweltprogramm.

IN 86 SCHULEN

wurden in China von Sika Mitarbeitenden in 3'000 Stunden Freiwilligenarbeit Bibliotheken renoviert und 70'000 Bücher bereitgestellt.

567 PROJEKTE

hat Sika weltweit seit 2015 im Bereich Community Engagement unterstützt.

240'000 KINDER

haben dank «Operation Smile» und Sika wieder Grund zum Lachen. Das Förderprojekt hilft Kindern mit angeborenen Fehlbildungen im Mundraum.

800 FAMILIEN

in Madagaskar konnten ihre Töchter in Schulen schicken, die mit Sika Fördergeldern und Produkten renoviert wurden.

DREI THEMATISCHE SCHWERPUNKTE IN DER PROJEKTFÖRDERUNG

GEBÄUDE UND INFRASTRUKTUR

NACHHALTIGES BAUEN

Gesundheit und Dynamik von Gemeinschaften hängen auch von der Infrastruktur für Mensch und Umwelt ab. Hier setzt sich Sika mit ihrer Expertise und ihren Produktlösungen ein.

BILDUNG UND BERUF

LERNEN FÜR MEHR CHANCEN

Wer in gute Bildung investiert, gibt jungen Menschen das wichtigste Werkzeug für ein eigenständiges Leben an die Hand. Sika setzt sich dafür ein, dass auch benachteiligte Kinder und Jugendliche eine echte Chance erhalten.

WASSER UND KLIMASCHUTZ

LEBENSRAUM SICHERN

Sika Mitarbeitende unterstützen Projekte mit sozialen Anliegen und ökologischen Interessen.

NEUER ZIELMARKT

Mit «Building Finishing» führte Sika 2019 den achten Zielmarkt ein, womit ein stark wachsender und attraktiver Markt noch fokussierter bearbeitet werden kann.

BUILDING FINISHING: DREI SYSTEME



FLIESENSYSTEME

Sika bietet eine Vielzahl von Lösungen für das Verlegen von Keramik-, Porzellan- und Natursteinfliesen. Diese Produktsysteme für Neubauten, Reparatur- und Sanierungsprojekte umfassen Fliesenkleber und Fugenmassen, aber auch mehrkomponentige Bodenbeschichtungen sowie Systeme zur Unterfliesenabdichtung und Geräuschdämmung. Professionelle und private Anwender finden bei Sika zuverlässige und anwenderfreundliche Lösungen, die sich durch Komfort, Langlebigkeit und Ästhetik auszeichnen.



FASSADENSYSTEME

Das Angebot von Sika umfasst Lösungen und Technologien für die Gestaltung, den Schutz und die Sanierung von Fassaden, aber auch für die Wärme- und Geräuschdämmung. Zum Portfolio gehören Produkte für die Gestaltung von Aussen- und Innenwänden, Wärmedämmverbundsysteme für Gebäudehüllen und Isoliermörtel mit biologischen Zuschlagstoffen. Auch Systeme für die Renovation von historischen Gebäuden sind erhältlich. Das Angebot umfasst mineralische Putze und Beschichtungen aus biologischen Materialien mit unterschiedlichen Dicken, Texturen, Oberflächen und Farben.



INNENWANDSYSTEME

Sika bietet eine grosse Vielfalt an Produkten für die Oberflächenvorbereitung und die Dekoration aller Arten von Wänden (Mauerwerk, Beton, Trockenmauer) in Wohnhäusern und gewerblichen Gebäuden – darunter Mörtel, Putze, Füll- und Spachtelmassen. Die Innen- und Aussenwandssysteme von Sika ergänzen einander perfekt.

CHF 20 MRD.

GLOBALES MARKTVOLUMEN IM MÖRTELGESCHÄFT

95

MÖRTELFABRIKEN HAT SIKA SEIT 2015 ERÖFFNET

<30%

FERTIGMÖRTEL IN ENTWICKLUNGSMÄRKTEN

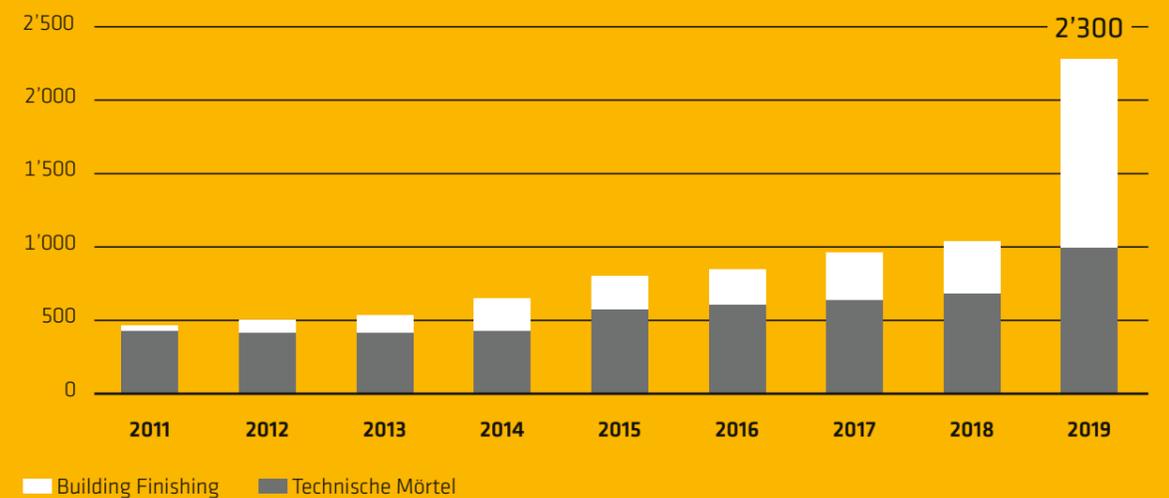
>90%

FERTIGMÖRTEL IN REIFEN MÄRKTEN

STRUKTURELLES WACHSTUM VON FERTIGMÖRTELN IN ENTWICKLUNGSMÄRKTEN

MIT DER BEDEUTENDEN GLOBALEN ÜBERNAHME VON PAREX UND DER AKQUISITION VON KING PACKAGED MATERIALS HAT SIKA 2019 IN DEN BEREICHEN TECHNISCHE MÖRTEL UND BUILDING FINISHING DIE MARKTFÜHRERSCHAFT ÜBERNOMMEN.

Nettoerlös in CHF Mio.



STRATEGISCHER PFEILER MARKTDURCH- DRINGUNG

Zeit Museum of Contemporary Art Africa in Kapstadt, Südafrika: Mit der technologischen Kompetenz von Sika wurde aus dem alten Getreidesilo das neue Wahrzeichen von Kapstadt.

FÜHREND MIT GESAMTLÖSUNGEN

Sika Lösungen ermöglichten es den Architekten und Auftraggebern des neuen Zeitz Museums in Kapstadt, ihre künstlerische Vision umzusetzen.

Die rohen Betonsilos ragen 33 Meter in die Höhe, darüber funkeln Glaselemente. Das vom bekannten Architekten Thomas Heatherwick von VDMMA Architects entworfene Zeitz Museum of Contemporary Art Africa (MOCAA) in Kapstadt zieht die Blicke auf sich. Wer das Museum betritt, fin-

det sich in einem einzigartigen Atrium wieder. Um diesen sakral anmutenden Raum zu schaffen, war ein Teil der Silos aufgeschnitten worden. Heute wird auf neun Etagen Kunst gezeigt, unter anderem die Sammlung des deutschen Unternehmers Jochen Zeitz, Namensgeber des Museums.



Erfolgreiche Projektrealisation dank Kundennähe: v.l.n.r. Anthony Webster, Sika Area Sales Manager Construction; Jan Ellis, Sika Technical Sales; Albertyn Smit, Divisional Managing Director von WBHO Construction (PTY) Ltd; Lloyd Rubidge,

Architekt und Director bei VDMMA Architects; Tim Cooper, Associate Director, Mace Group; Paul Adams, General Manager Sika South Africa, und Kevin Kimbrey, Sika Target Market Manager Sealing & Bonding and Distribution.

SIKA ERMÖGLICHT DIE METAMORPHOSE

Vor zehn Jahren hatte noch nichts darauf hingedeutet, dass die 1921 aus Beton errichteten Getreidesilos zum neuen Wahrzeichen Kapstadts werden würden. Die direkt am Hafen gelegene Speicheranlage, in der einst Weizen, Soja und Hirse zur Verschiffung zwischengelagert wurden, stand leer. Ein neuer Containerhafen hatte sie obsolet gemacht. Es hätte nicht viel gefehlt, und das ikonische Gebäude wäre abgerissen worden.

Die Lage direkt am Wasser ist heute ein grosser Vorteil. Den Gästen des Boutiquehotels, das im alten Aufzugsturm eingerichtet wurde, bietet sich eine spektakuläre Panoramasicht über Stadt und Meer. Doch das Salzwasser hatte den Silos über Jahrzehnte hinweg zugesetzt. «Vor dem Umbau war der Beton in einem schlechten Zustand», sagt Anthony Webster, Sika Area Sales Manager Construction. «Die Armierungseisen hatten Rost angesetzt.»

HOCHWERTIGE LÖSUNGEN FÜR DIE SUBSTANZERHALTUNG

Bestehende Bausubstanz zu erhalten und auf überzeugende Weise mit neuer Architektur zu verbinden, stellt bei einem Grossprojekt wie dem Zeitz Museum höchste Anforderungen. Beton muss vor Korrosion geschützt werden, es stellen sich statische und ästhetische Fragen, Glasfassaden und Dach müssen zuverlässig abgedichtet werden. Für jeden dieser Aspekte waren Spezialunternehmen vom Bauherrn beauftragt, die Spezifikationen der Baustoffe zu definieren und die Lieferanten auszuwählen.

Für sämtliche dieser baulichen Herausforderungen verfügt Sika über hochwertige Lösungen. Doch das garantiert nicht, bei der Auftragsvergabe berücksichtigt zu werden. «Wir müssen in jedem Bereich die Verantwortlichen von den Vorteilen unserer Produkte überzeugen», sagt Anthony Webster. Um dies zu erreichen, suchten er und sein Team schon sehr früh den Kontakt zu den beauftragten Unternehmen. Da half es, dass Sika mehrere Bauunternehmen und auch den Entwickler des Areals, V&A Waterfront, bereits bei früheren Projekten erfolgreich un-



Die Getreidesilos des Zeitz Museums werden vom Architekten Thomas Heatherwick spektakulär in Szene gesetzt. Sika lieferte die hochwertigen Lösungen, um den Beton zu sanieren und die Bausubstanz zu erhalten.

5

ZIELMÄRKTE HABEN PRODUKT-LÖSUNGEN GELIEFERT

192

TONNEN REPARATUR- UND VERGUSS-MÖRTEL WURDEN EINGESETZT

35

VERSCHIEDENE SIKA PRODUKTE WURDEN VERWENDET

6'800

QUADRATMETER BODEN WURDEN MIT Sikafloor® BESCHICHTET

terstützt hatte. Noch wichtiger war es, die Chancen zu ergreifen, die sich im Laufe des Projekts ergaben. «Wird ein Gebäude so grundlegend transformiert, kommt es immer wieder zu Überraschungen. Darauf konnten wir sofort reagieren und schnell die passenden Lösungen präsentieren», sagt Anthony Webster.

Genau darin besteht die Herausforderung des umfassenden Lösungsansatzes, wie Sika ihn bietet. «Wir müssen jederzeit wissen, welche Bedürfnisse die Verantwortlichen im Bauprojekt gerade haben», sagt Anthony Webster, «und zwar noch bevor sie überhaupt nach einem Lieferanten suchen.» Aufkommende Fragen sind schnellstmöglich mit den Sika Spezialisten zu klären. Mit dem ganzheitlichen Ansatz kann Sika in jedem Bauprojekt den Anteil an verkauften Produkten steigern. «Damit dies gelingt, braucht es grosses Know-how und absolute Serviceorientierung», so Anthony Webster. «Haben wir das Vertrauen einmal aufgebaut, werden wir an andere Bereiche weiterempfohlen.» Voraussetzung dafür ist auch eine zuverlässige Logistik, denn die verkauften Produkte müssen rechtzeitig auf der Baustelle sein.

ANSPRUCHSVOLLE BETONSANIERUNG

Sika half mit, verschiedenste Herausforderungen zu lösen, die beim Grossprojekt in Kapstadt auftraten. Der alte Beton wurde mit einer wasserabweisenden Schutzschicht und einem Korrosionsschutzmittel überzogen, um eine lange Lebensdauer zu garantieren. Damit die Reparaturen unsichtbar sind und der

charakteristische hellbraune Farbton der Betonfassade erhalten bleibt, wurden spezielle Sika Mörtelprodukte eingesetzt. Aussergewöhnliche Lösungen waren auch bei der Verbindung der alten Bausubstanz mit neuen Betonelementen verlangt. Hier setzten die Ingenieure unter anderem auf leistungsstarken Epoxidharz-Strukturkleber von Sika, der gleichzeitig Korrosionsschutz bietet.

Um den Zuschlag für die Beschichtung der Holzböden zu erhalten, wurde Sika ComfortFloor® Tough auf der Baustelle einem sechsmonatigen Test unterzogen. Heute verleiht die glatte Polyurethanoberfläche den Räumen ein modernes Design und ist zudem robust sowie einfach zu reinigen. Sika überzeugte die Auftraggeber auch bei der Abdichtung der Isolierverglasung und des Daches, das als begehrter Skulpturengarten genutzt wird.

ALLE KUNDENWÜNSCHE ERFÜLLT

Die Zahlen sprechen für den Erfolg des ganzheitlichen Lösungsansatzes von Sika. Für die umfassende Transformation des Zeit Museums wurden 35 verschiedene Sika Produkte eingesetzt. Anthony Webster und seinem Team gelang es, den Ingenieuren und Planern in allen Gebäudebereichen die Qualität der Produkte und die hohe Kundenorientierung aufzuzeigen. So konnten die Architekten ihre künstlerische Vision realisieren, von den Betonsilos über die Glasfassade bis hin zum Dach.

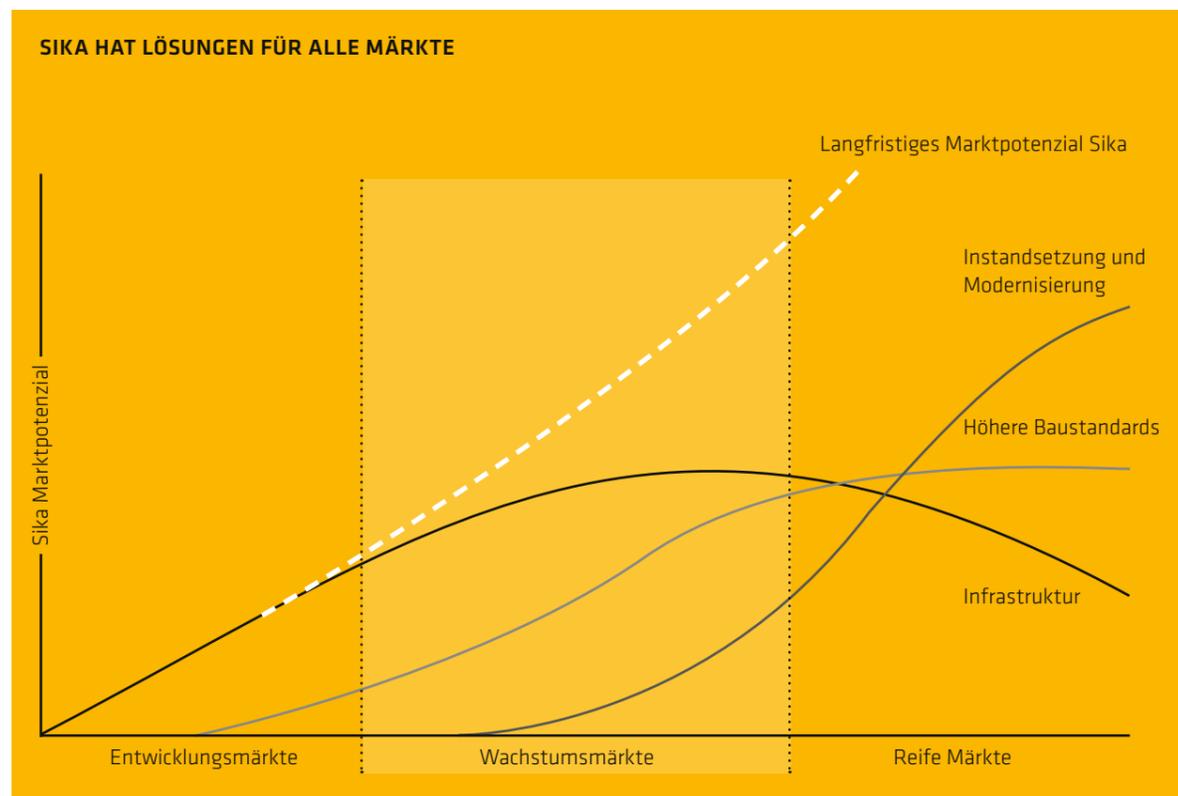
ERFOLGREICH IM NAHVERKEHR

Die Stadt Montreal realisiert mit dem Ausbau der Metro ein Grossprojekt, bei dem diverse Sika Technologien zum Einsatz kommen.

Der Bau der neuen Metro in Montreal ist ein Quantensprung für den öffentlichen Verkehr der kanadischen Millionenstadt. 67 Kilometer messen die zusätzlichen Linien des Réseau Express Métropolitain, auf denen ab 2021 autonome Fahrzeuge verkehren. Die Strecke verläuft unterirdisch, ebenerdig und in der Luft auf Pfeilern. Sika ist in allen Bereichen des Grossprojekts beteiligt. Für den Bau der Tunneln und Stationen werden Betonzusatzmittel, Abdichtungen und Spritzbeton geliefert, und Sika sorgt für die vibrationsdämmende Befestigung der Schienen. Die Hochbahnabschnitte werden mit vorgefertigten Brückenteilen realisiert, die mithilfe von Sika Additiven hergestellt und auf der Baustelle mit Strukturklebstoffen zusammengefügt werden.

STÄRKUNG DER MARKTPPOSITION

Für die zusätzlichen Linien ist der Bau 26 neuer Stationen erforderlich, und dafür liefert Sika Bodenbeläge, strukturelle Glasverklebungen und Dachabdichtungen. Mit der 2019 erfolgten Übernahme von King Packaged Materials hat Sika das Sortiment im Tunnelbau erweitert. Die hochwertigen Produkte für Trockenspritzbeton und Reparaturmörtel kommen beim Bau der neuen Metrolinie in Montreal zum Einsatz. Das Grossprojekt macht deutlich, wie es Sika mit dem breiten Angebot gelingt, die Marktposition weiter zu stärken und den Wachstumskurs voranzutreiben.

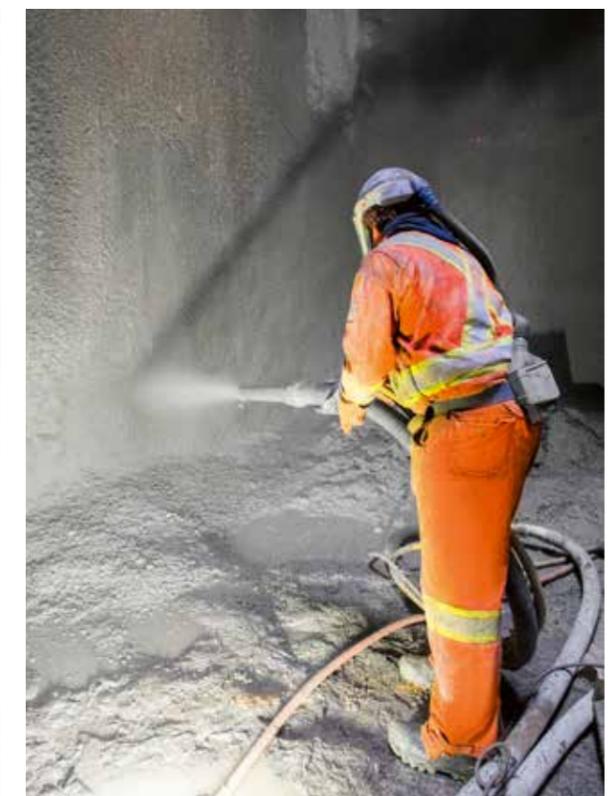


Das umfassende Sika Sortiment deckt alle Entwicklungsstadien von Märkten ab, darauf basiert der Erfolg des Wachstumsmodells: Aufstrebende Länder bauen die Infrastruktur aus, in entwickelten Staaten gewinnen höhere Baustandards mit

hochwertigen Produkten sowie Effizienzsteigerungen an Bedeutung. In reifen Märkten steht die Instandsetzung im Fokus.



Über ein Drittel der Metro verläuft als Hochbahn auf Pfeilern. Mithilfe hochleistungsfähiger Sika Strukturklebstoffe werden die Betonelemente zusammengefügt.



Im Zentrum Montreals wird die neue Stadtbahn zu einem grossen Teil in den Untergrund gebaut. Die Tunnelwände werden nach dem Ausbrechen mit Sika Spritzmörtel stabilisiert.

AUSBAU DES DISTRIBUTIONS- GESCHÄFTS

Sika erschliesst Marktpotenzial in China.

Über 25 Millionen neue Wohnungen und Hunderttausende Wohnhochhäuser werden jedes Jahr in China gebaut. Das Land entwickelt sich rasant, und dabei bleibt die Urbanisierung der wichtigste Treiber. Im Jahr 2030 werden sieben von zehn Chinesen in einer Stadt leben, bis dann strömen weitere 150 Millionen Menschen in die Zentren.

DER GEBÄUDEAUSBAU NIMMT ZU

Mit dem Bedarf nach neuem Wohnraum steigt auch die Nachfrage nach Baumaterialien für den Gebäudeausbau. Dabei unterscheidet sich China in einem ganz wesentlichen Punkt von anderen grossen Märkten. Ob in Schanghai, Shenyang oder Hangzhou, die Bauunternehmen erstellen mehr als die Hälfte der Wohnungen im Rohbau. Der Einbau von Küche, Bad oder das Verlegen der Böden sind Sache des Wohnungseigentümers.

Für Sika bietet der chinesische Markt enorme Chancen, gerade im Mörtelgeschäft und dank der erfolgreichen Integration von Parex. «Sika verfügt über eine starke Marke und eine breite Palette an Produkten, Parex über das Vertriebsnetz und den direkten Zugang zu den Kunden im Baumaterialhandel», sagt Olivier Chaudet, Head of Target Market Building Finishing and Distribution Asia Pacific. «Im Gebäudeausbau bietet Sika sehr viele verschiedene Produkte an, vom Fassadenmörtel über Fliesenkleber und Abdichtungssysteme bis zu Dicht- und Klebstoffen. Mit der Übernahme von Parex sind wir auf einen Schlag in 1'200 Städten präsent und decken damit die Hälfte des Marktes ab.»

Um Fliesen zu verlegen oder Fugen abzudichten, verlangen Handwerker nach zuverlässigen, einfach anzuwendenden Produkten. Auch in China wachsen die Lohnkosten und das Qualitätsverständnis. Immer weniger Mörtel wird direkt auf der Baustelle gemischt, der Anteil an Fertigmörtelprodukten, wie Sika und Parex sie anbieten, nimmt zu. Mit dem neuen Zielmarkt Building Finishing wird die Marktposition in der Mörtelindustrie weiter gestärkt. «Damit wir die Wachstumsdynamik halten können, bauen wir die Produktionskapazität laufend aus», so Olivier Chaudet.

KONZERNWEIT DAS DISTRIBUTIONSGESCHÄFT STÄRKEN

Wie in China will Sika den Anteil der Distribution weltweit ausbauen. Bis 2023 soll der Umsatz mit diesem Kanal auf über 45% wachsen. Handwerker und kleinere Bauunternehmen sollen besser erreicht und die Marktdurchdringung gesteigert werden. Das ist gerade in Ländern von Bedeutung, in denen Sika ihre Produktlösungen bisher primär direkt in Projekten an Generalunternehmer und Planer verkauft hat.

Die erfolgreiche Integration von Parex eröffnet Sika ein grosses Geschäftspotenzial in China. Neu erhält das Unternehmen Zugang zu 3'000 exklusiven Shops von Davco – die Marke, unter der Parex die Produkte verkauft –, und zu weiteren 110'000 Verkaufspunkten im ganzen Land. Das ist zentral, denn in China dominieren nicht die grossen Baumärkte. Um sich einzudecken, fahren die Handwerker mit ihrem Lieferwagen in eine der Verkaufsstrassen in den Aussenbezirken der Städte, wo Laden an Laden steht. Hier, direkt neben den Produkten von Davco, bietet Sika neu eine Auswahl ihrer Lösungen an. «In Griffweite der etablierten Mörtelprodukte finden die Handwerker jetzt Dicht- und Klebstoffe, um Waschbecken oder Badewannen effizient und zuverlässig einzubauen», sagt Olivier Chaudet.

LANDESMEISTER IM FLIESENLEGEN

Damit die Handwerker die Produkte optimal anwenden, bietet Davco in den Läden gezielt Schulungen an. Jedes Jahr lernen so in ganz China über 60'000 Fliesenleger die Vorzüge des Sortiments kennen. Die Bindung zu den Handwerkern wird auch an Fliesenleger-Meisterschaften gefestigt. Seit 2014 werden zuerst in regionalen, dann in nationalen Ausscheidungen die besten Fliesenleger Chinas bestimmt. 2019 beteiligten sich tausend Handwerker an den Meisterschaften. Das Finale fand im November in Guangzhou statt. Erstmals nahmen auch Fliesenleger aus der ganzen Welt am Wettbewerb teil.



Bis Ende 2019 hat Sika bereits über 2'000 Shop-in-Shop-Konzepte in China etabliert. Neben Mörtelprodukten von Davco finden Handwerker hier die passenden Dicht- und Klebstoffe aus dem Sika Sortiment.



Handwerker lassen sich von der Qualität der Sika Produkte überzeugen. Der Zugang zum Vertriebsnetz von Parex eröffnet ein grosses Geschäftspotenzial in China.

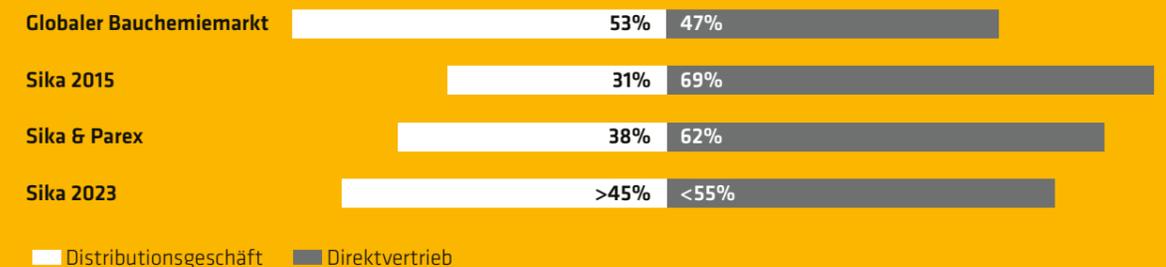
110'000

VERKAUFSSTELLEN, ZU DENEN SIKA ZUGANG ERHÄLT

60'000

FLIESENLEGER BILDET SIKA JEDES JAHR IN CHINA AUS

DURCHDRINGUNG DER VERTRIEBSKANÄLE: GROSSES WACHSTUMSPOTENZIAL



STRATEGISCHER PFEILER INNOVATION

Produktionsstrasse für Wohnwagen von Knaus Tabbert in Jandelsbrunn, Deutschland: Einer der führenden Hersteller von Freizeitmobilen Europas hat dank Hochleistungsklebstoffen von Sika die Effizienz in der Fertigung massiv gesteigert.

DAS KLEBEN NEU ERFUNDEN

Mit einer bahnbrechenden Innovation hat Sika das Kleben neu erfunden. Die Kunden sparen markant Produktionskosten und Zeit ein.

In der industriellen Fertigung nimmt die Bedeutung des Klebens laufend zu. Gegenüber herkömmlichen Verbindungstechniken wie Schrauben oder Schweißen müssen die Teile beim Kleben weder durchbohrt noch erhitzt werden. Zudem lassen sich verschiedenartige Materialien verbinden und gegen Flüssigkeitseintritt abdichten, was beim Leichtbau essenziell ist. Die gängigen Klebstoffe auf dem Markt variieren und entweder verfügen sie über kurze Montagezeiten und härten dafür schneller aus oder sie zeichnen sich durch lange Montagezeiten und lange Aushärtungszeiten aus, die über Hitze beschleunigt werden können. In der industriellen Fertigung immer mehr gefragt sind

Klebstoffe, welche sich sowohl durch lange Verarbeitungszeiten als auch durch rasches Aushärten auszeichnen.

PARADIGMENWECHSEL DANK CURING-BY-DESIGN

Sika hat einen Zweikomponentenklebstoff (2K) entwickelt, der eine Lösung bietet. Die Curing-by-Design-Technologie kombiniert auf einzigartige Weise lange Verarbeitungszeit und raschen Festigkeitsaufbau. «Damit kann praktisch auf Knopfdruck bestimmt werden, wann der Klebstoff aushärten soll, und das bei Raumtemperatur», sagt Frank Höfflin, Chief Technology Officer Sika. «So schaffen wir die Basis für eine hocheffiziente

automatisierte Produktion. SikaForce® Powerflex mit Curing-by-Design ist ein revolutionäres Klebstoffsystem.»

Die Industrie erhält mit Curing-by-Design die Möglichkeit, die Klebprozesse massiv zu beschleunigen, gleichzeitig bleibt die notwendige Verarbeitungszeit garantiert. Gerade im Fahrzeugbau ist das zentral. Knaus Tabbert, einer der führenden Hersteller von Freizeitmobilen Europas, hat den Produktionsprozess der Wohnwagen mithilfe der neuesten Sika Klebstofftechnologie revolutioniert. Damit kann der selbsttragende Glasfaser-rahmen, das Kernstück der neuen, in Ultra-Leichtbauweise realisierten Modellserie, schneller verklebt werden. «Dank der Sika Technologie konnten wir die Montagezeit deutlich verkürzen und höchste Prozesseffizienz erreichen», sagt Max Kandlbinder, European Adhesive Engineer bei Knaus Tabbert. «Der neue Klebstoff bildet die Basis, um unsere Klebprozesse in Zukunft zu automatisieren.»

LEISTUNGSFÄHIGER UND NACHHALTIGER

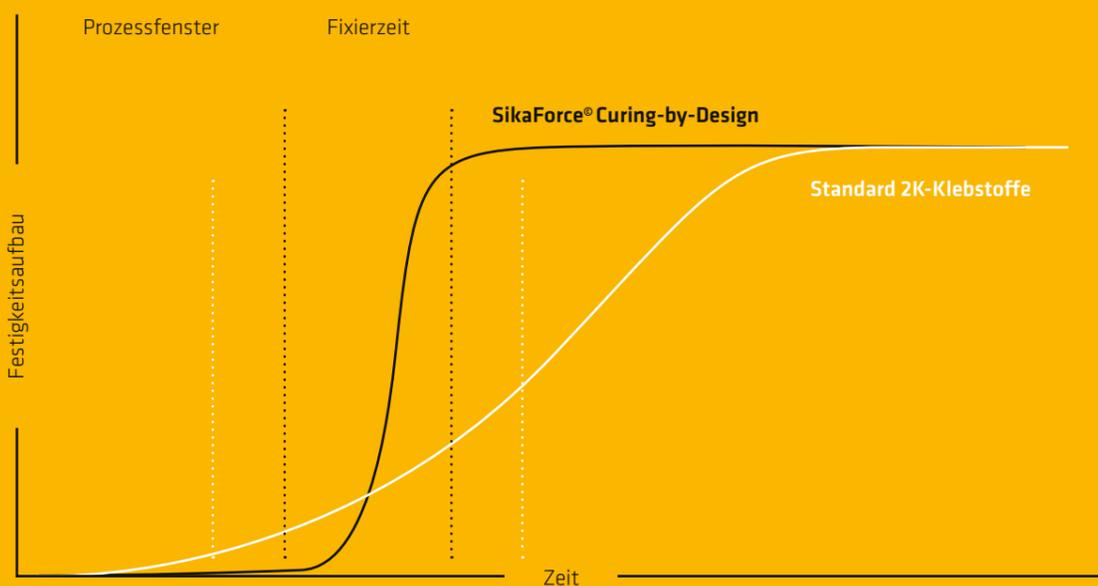
Mit der Curing-by-Design-Technologie erfüllt Sika die Anforderungen der Industrie auf optimale Weise. «Sika gibt den Herstellern Lösungen an die Hand, um Abläufe zu beschleunigen und Fahrzeuge leichter und damit umweltfreundlicher zu machen», sagt Frank Höfflin. Damit steht die neue Klebstofftechnologie beispielhaft für den Innovationsansatz von Sika. «Jedes neue Produkt, das wir auf den Markt bringen, ist leistungsfähiger als das vorangehende und trägt zugleich zu mehr Nachhaltigkeit bei.»

SIKA GEWINNT SWISS TECHNOLOGY AWARD

Der bedeutendste Technologiepreis der Schweiz geht 2019 an Sika. In der Kategorie «Innovation Leaders» wurde die neue leistungsstarke Klebstofftechnologie SikaForce® Powerflex mit Curing-by-Design ausgezeichnet. Der Klebstoff unterstützt schnellere Montageprozesse, beschleunigt die Entwicklung des Leichtbaus im Transportwesen und ermöglicht umweltfreundlichere Fahrzeugkonzepte. V.I.n.r. stehend: Michael Schlumpf, Claudio Di Fratta, David Hofstetter, Bernhard Bosshard V.I.n.r. sitzend: Marko Zivaljic, Fabien Choffat, Antonio Corsaro



SikaForce® CURING-BY-DESIGN REVOLUTIONÄRE AUSHÄRTECHNOLOGIE FÜR 2K-STRUKTURKLEBSTOFFE



Längere Verarbeitungsfenster → Kürzere Fixierzeiten → Deutlich schnellere Weiterverarbeitung

KUNDENNUTZEN VON CURING-BY-DESIGN BEISPIEL BUSHERSTELLER

	Offenzeit	Nötige Arbeitskräfte für Verklebung	Kundennutzen
SikaForce®-803	45 min	1 Person	Kostenersparnis bis zu 75%
Herkömmlicher Klebstoff	15 min	4 Personen	
	Festigkeit nach 4 Stunden	Festigkeit nach 24 Stunden	Wartezeit bis Fahrzeug bewegt werden kann
SikaForce®-803	>4 MPa	>6 MPa	2 h
Herkömmlicher Klebstoff	0.45 MPa	1.8 MPa	24 h
			Zeitersparnis rund 90%

DIE ZUKUNFT DES BAUENS

Industrialisierung im Bau eröffnet neue Freiheiten für Bauherren und Architekten.

Die modulare Bauweise und der 3D-Betondruck gestalten das Bauwesen radikal um, und bei beiden ist Sika mit innovativen Technologien in einer Spitzenposition. Heute verlagert sich die Arbeit von der Baustelle zusehends in Fabrikhallen, daran zeigt sich die Industrialisierung im Bau. Immer mehr Bauteile werden unter kontrollierten Bedingungen industriell gefertigt. Besonders weit ist diese Entwicklung bei Lindbäcks, einem europaweit

teresse. Für die Nasszellen liefert Sika wasserdichte Membrane und Klebstoffe, um Wände zu verstärken.

3D-BETONDRUCK IN INDUSTRIELLEM MASSSTAB

Im Betonbau werden Digitalisierung und Industrialisierung durch den 3D-Betondruck vorangetrieben, dank der Digital Technology Unit von Sika. Die ersten Drucker werden mit 3D-Mörtel



50%

KÜRZERE BAUZEIT DANK MODULBAU



In der modernsten Modulbauanlage Europas produziert Lindbäcks im schwedischen Piteå standardisierte Bauteile. Modulbauweise wird häufig im Wohnungsbau eingesetzt.



Im patentierten Druckkopf, den Sika für den 3D-Betondruck entwickelt hat, wird der Mörtel mit verschiedenen Additiven vermischt. Er verbindet sich innerhalb von Sekunden mit der zuvor aufgetragenen Betonschicht.

führenden Unternehmen im modularen Wohnungsbau, wo Industrierober Böden, Wände und Isolation vollautomatisch zusammensetzen. Für alle Schritte hat Sika die passende Lösung, von Klebstoffen bis zu Brandschutzmitteln. Besonders gross ist der Effizienzgewinn bei Nasszellen. Bis zu zwölf Stunden gewinnt Lindbäcks dank Sikaflex®, weil der Kleb- und Dichtstoff schnell aushärtet. Die neue Curing-by-Design-Technologie, die grössere Prozesseffizienz ermöglicht, stösst ebenfalls auf In-

von Sika bei Partnerunternehmen eingesetzt, um in Werkhallen Betonelemente in industriellem Massstab zu drucken. Dies bietet den Vorteil, dass sich Bauteile direkt ab Plan, ohne die kosten- und zeitintensive Errichtung von Schalungen, drucken lassen. Dank der hochpräzisen Fertigung lassen sich akustische oder andere Funktionen integrieren, und den Architekten eröffnen sich ganz neue Freiheiten im Design.

MEHR TEMPO FÜR E-MOBILITÄT

Innovationen bei Füll- und Klebstoffen verbessern Wärmeleitfähigkeit und Steifigkeit von Autobatterien.

Temperaturschwankungen vertragen Batterien von Elektroautos nur bedingt. Bei Temperaturen unter null Grad verringert sich die Reichweite, ab 70° Celsius verkürzt sich die Lebensdauer und ab 140° Celsius besteht ein Sicherheitsrisiko. Die wichtigsten Faktoren, welche die Leistung und Sicherheit von Elektroautos direkt beeinflussen, sind das Wärmemanagement und die Ableitung von Hitze. Hohe Temperaturen, wie sie bei der Entladung von Batterien beispielsweise durch hohe Fahrgeschwindigkeiten oder durch deren Schnellladung entstehen, mindern die Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Langlebigkeit der Batteriesysteme. Darüber hinaus könnte eine erhöhte Temperatur in einer Lithium-Ionen-Batterie zelle letztendlich zu einer Brandentzündung führen. Für das Wärmemanagement der komplexen Batteriesysteme in Elektroautos hat Sika leistungsfähige Technologien entwickelt.



Die Anforderungen an Batterien für Elektroautos steigen, dem Wärmemanagement kommt dabei eine zentrale Bedeutung zu. Mit wärmeleitfähigen Füll- und Klebstoffen verfügt Sika über die passende Lösung.

Mit SikaBiresin® TC und SikaForce® TC verfügt das Unternehmen über Gap Filler und Strukturklebstoffe mit einer herausragenden Wärmeleitfähigkeit, die gleichzeitig die Steifigkeit der Bat-

terie und des Batteriemoduls verbessern. Damit gelingt es, die Module stabil im Gehäuse zu befestigen und gleichzeitig die Hitze bestmöglich vom Batteriemodul zum Kühlsystem abzuführen.

INNOVATION – VERSTÄRKTE AUSRICHTUNG AUF DIE NACHHALTIGKEIT DER PRODUKTE



Innovation ist ein strategischer Pfeiler von Sika. Bis 2023 will das Unternehmen 25% des Umsatzes mit Produkten erzielen, die in den letzten fünf Jahren auf den Markt gebracht wurden. Sika orientiert sich bei der Innovation konsequent

an den Bedürfnissen der Kunden. Deshalb muss jedes neue Produkt, das Sika lanciert, zwei Anforderungen erfüllen. Zum einen verfügt es über signifikant verbesserte Eigenschaften, zum anderen trägt es zu mehr Nachhaltigkeit bei.

STRATEGISCHER PFEILER OPERATIONELLE EFFIZIENZ

Die neue Mörtelfabrik von Sika in Sydney, Australien: Die moderne Anlage läuft hoch effizient und die Umweltemissionen konnten stark reduziert werden.

NACHHALTIG PRODUKTIVER

Wie Sika Australien aufgrund der Parex Akquisition das Produktions- und Lagerhauskonzept perfektionierte.

Die Produktivität zu steigern, gehört zu den Grundaufgaben eines Managers. Doch in diesem Fall waren die Vorgaben an Adam Sharp höher als üblich: Der General Manager Sika Australien sollte nicht bloss einzelne Anlagen optimieren. Vielmehr galt es, zusammen mit der Akquisition von Parex, die gewachsenen Strukturen in der Mörtelproduktion im ganzen Land effizienter zu machen und die Abläufe zu vereinfachen. «Das war besonders anspruchsvoll, weil die Anlagen zum Teil mehrere tausend Kilometer auseinanderliegen. Und weil die Rohmaterialien, die wir bei der Herstellung von Mörtel einsetzen, je nach Gegend variieren», sagt Adam Sharp.

Nach der Einführung des Effizienzsteigerungsprogramms und der erfolgreichen Integration der Aktivitäten von Parex steht fest: Das Team von Sika Australien hat die hochgesteckten Ziele erreicht, zum Teil sogar übertroffen. Die Produktionskosten

liegen nun 10% tiefer. Das ist eine markante Verbesserung bei einem Produkt, das in sehr grossen Mengen hergestellt wird. Gleichzeitig wurde der CO₂-Ausstoss pro Tonne Mörtel im ersten Jahr um 5% gesenkt.

VÖLLIG NEUE ABLÄUFE

Um solch grosse Fortschritte zu erzielen und sowohl die Effizienz als auch den ökologischen Fussabdruck zu verbessern, waren grundlegende Anpassungen erforderlich. «Wir haben alle unsere Aktivitäten von Grund auf neu organisiert», fasst Adam Sharp den Ansatz zusammen. «Heute stehen die Produktionsanlagen genau dort, wo unsere Absatzmärkte sind, und zwar mit der passenden Kapazität.» In jeder der vier Millionenstädte Brisbane, Sidney, Melbourne und Perth betreibt Sika nur noch je eine Mörtelfabrik. In Sidney wurde eine neue Fabrik mit Produktionslinien für Spezialmörtel und für Mörtel im Mengengeschäft

Ein hochmotiviertes Team und die Expertise über sämtliche Prozesse sind die Basis, um das Programm zur Effizienzsteigerung mit Erfolg umzusetzen.



Roboter machen den abgepackten Mörtel für den Weitertransport bereit. Die vollautomatisierten Abläufe sorgen für geringere Betriebskosten.

Dank optimierter Logistik sind die Sika Produkte immer genau dort, wo sie die Kunden benötigen, zum richtigen Zeitpunkt und in der richtigen Menge.



gebaut. Im Gegenzug wurden vier Anlagen aufgegeben. Und auch die Zahl der Lagerhäuser wurde reduziert, was viel effizientere Materialflüsse ermöglicht. «Jetzt sind unsere Produkte genau dort verfügbar, wo sie die Kunden benötigen, zum richtigen Zeitpunkt und in der richtigen Menge», sagt der General Manager.

AUSLASTUNG STEIGT, ENERGIEVERBRAUCH SINKT

Dank der Konzentration der Aktivitäten an den optimalen Standorten konnte die Auslastung der Fabriken innerhalb eines Jahres von 45% auf 67% gesteigert werden, mehr als ursprünglich geplant. Das wirkt sich unmittelbar auf die Produktionskosten aus. Weil Sika weniger Fabriken betreibt und die einzelnen Anlagen aber mehr produzieren, ist der Energieverbrauch pro Tonne Mörtel um 10% gesunken.

Darüber hinaus wurden in einem weiteren zentralen Punkt wesentliche wirtschaftliche und ökologische Verbesserungen erzielt. Die Menge an Mörtel, die per Lastwagen, Bahn oder Schiff zwischen den verschiedenen Standorten transportiert wird, liess sich um über 85% verringern. Damit sind die ursprünglichen Erwartungen deutlich übertroffen worden. Heute werden nur noch besonders hochwertige Spezialmörtel über grössere Distanzen befördert, alle anderen Mörtelprodukte produziert jede der vier Fabriken ausschliesslich für den umliegenden Grossraum.

LAUFENDE SENKUNG DER BETRIEBSKOSTEN IM KONZERN

Sika forciert in allen Regionen Programme, um die betriebliche Effizienz zu steigern. Jedes Jahr sollen die Betriebskosten um einen halben Prozentpunkt reduziert werden. Dazu setzt das Unternehmen an allen Bereichen der Wertschöpfungskette an, angefangen bei Beschaffung und Produktformulierungen über Produktion und Logistik, bis hin zu Vertrieb und Verwaltung.

Beim Einkauf hat Sika weltweit über 1700 Projekte identifiziert, die Einsparungen ermöglichen. Beispielsweise setzt Sika bei der Entwicklung von Verpackungen auf Standardisierung und Wiederverwertbarkeit, um Kosten und Ressourcen zu sparen.

Sika nutzt gezielt die Vorteile der Automatisierung, um Abläufe zu beschleunigen und Kosten zu senken. In der Produktion und im Verpackungsbereich kommen vermehrt Roboter zum Einsatz, in Lagerhäusern transportieren autonome Fahrzeuge die Ware. Ganz konsequent wird dies in Düdingen in der Schweiz umgesetzt, wo die modernste Produktionsanlage von Sika betrieben wird. Hier werden Hochleistungsklebstoffe vollständig automatisiert hergestellt. Grosses Potenzial bietet auch die Anpassung der Produktformulierungen. Weltweit sind Expertenteams im Einsatz, um die Anzahl der über 20'000 verwendeten Rezepturen mit verschiedenen Methoden zu reduzieren. All diese Initiativen tragen massgeblich dazu bei, dass Sika die Produktivität laufend verbessern kann. Und auch die Umwelt profitiert, denn so werden Energie und Rohmaterialien eingespart und Abfälle verringert.

BEST PRACTICE ALS MASSSTAB

Sika verbessert die betriebliche Effizienz konzernweit. Schritt für Schritt wird in den nächsten Jahren die Wertschöpfungskette an allen Standorten optimiert. Sika Australien und die Produktionsanlage im schweizerischen Düdingen sind konzernweite Best-Practice-Beispiele, an denen sich die Teams orientieren, die im gesamten Unternehmen Effizienzsteigerungen realisieren. Dabei sind die Erkenntnisse gültig, die Adam Sharp aus dem Projekt in Australien gezogen hat. «Es gilt, die richtigen Leute mit der passenden Expertise zusammenzubringen und aus allen verfügbaren Informationen Schlüsse zu ziehen, die konsequent umgesetzt werden müssen. Das gelingt nur mit einem hochmotivierten Team.»

HOHE AUTO-MATISIERUNG

EFFIZIENZSTEIGERUNG SENKT DIE KOSTEN UND VERRINGERT DEN ÖKOLOGISCHEN FUSSABDRUCK

SMARTE VERPACKUNGEN

WENIGER MATERIALVERBRAUCH IN KOMBINATION MIT EINFACHERER HANDHABUNG

OPTIMIERTE LOGISTIK

EFFIZIENTE WARENFLÜSSE IN LOKALEN MÄRKTEN, LÄNDERN UND REGIONEN

Globale Expertenteams

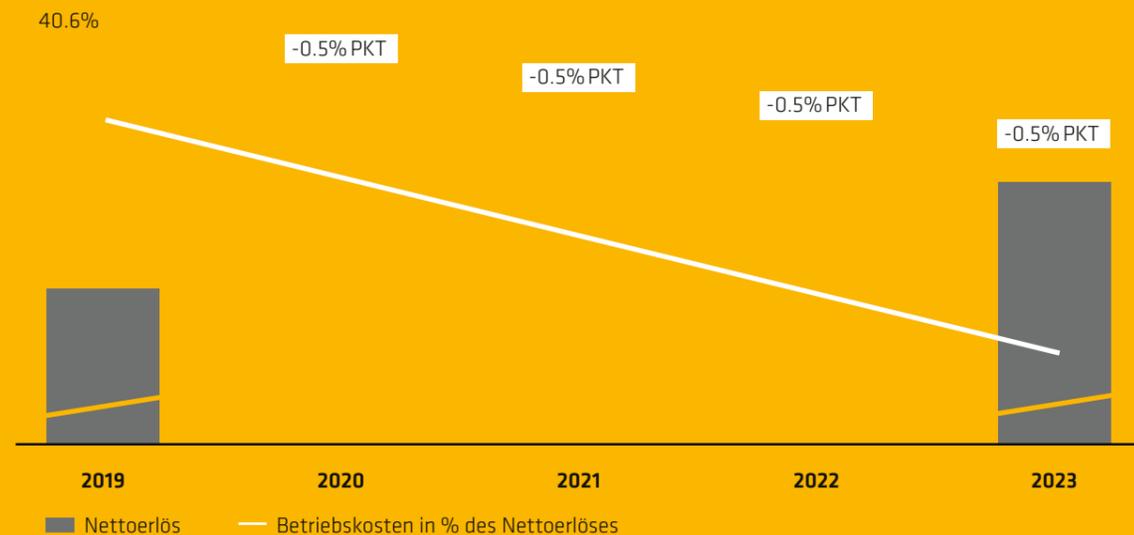
KONZERNWEITE OPTIMIERUNG DER PRODUKTFORMULIERUNGEN

Die Klebstoffproduktion im Sika Werk Düdingen in der Schweiz ist vollständig automatisiert – von der Bereitstellung der Ausgangsstoffe über die Produktion und das Abfüllen des fertigen Endprodukts in Kartuschen, bis hin zur Verpackung und Palettisierung der Kartuschen.



VERBESSERUNG DER GESAMTEN BETRIEBLICHEN EFFIZIENZ

JÄHRLICHE ABNAHME DER BETRIEBSKOSTEN* UM 0.5 PROZENTPUNKTE (ORGANISCH)



*Personalaufwand, operativer Aufwand, Abschreibungen und Amortisationen

STRATEGISCHER PFEILER AKQUISITIONEN



Hochwertige Lösungen für den sozialen Wohnungsbau des brasilianischen Baukonzerns Direcional Engenharia: Sika hat Parex schnell und erfolgreich integriert. Die Fachleute der beiden Unternehmen haben von Anfang an eng zusammengearbeitet. (v.l.n.r.): Kilson Nogueira, Commercial Director; Lígia Botelho, Commercial Technical Coordinator, Southeast; Márcio Tavares, Sales Supervisor Portokoll Southeast; Paulo Neves, Mortar Technical Seller; Mauricio Borger, Business Manager.

ERFOLGREICHE INTEGRATION

Mit der Akquisition von Parex erweitert Sika das Produktsortiment, verbessert den Marktzugang und gewinnt in einigen Märkten die Spitzenposition.

Zwei Tage nach Abschluss der Übernahme tauschten die Verkaufsteams von Sika und Parex die Kundendaten aus, und schon wenig später wurde damit begonnen, die Sika Mitarbeitenden über die Parex Produkte zu schulen und umgekehrt. «Je schneller wir die Teams zusammenführen, desto besser gelingt es uns, das gesamte Potenzial beider Firmen auszuschöpfen», erklärt Romeu Martinelli, General Manager Sika Brasilien.

RASCHE INTEGRATION IST DER SCHLÜSSEL

Sika verfügt über eine umfassende Expertise in der Akquisition und Integration von Firmen. In den letzten zehn Jahren wurden 50 Firmen übernommen. «Die starke Unternehmenskultur von Sika trägt entscheidend dazu bei, dass sich alle gleich voll engagieren und die Teams schnell zusammenwachsen», sagt Philippe Jost, Head Construction. «Das ist entscheidend, denn Akquisitionen sind ein wichtiges Element der Sika Wachstumsstrategie. Damit ergänzen wir unser Produktsortiment und verbessern den Marktzugang. Um die Marktposition weiter auszubauen und die

ambitionierten strategischen Ziele zu erreichen, brauchen wir sowohl organisches als auch anorganisches Wachstum.»

POTENZIAL INNERHALB KÜRZESTER ZEIT NUTZEN

Das Verkaufsteam von Romeu Martinelli hat bereits in den ersten Sitzungen mit Direcional Engenharia den Nutzen für den Kunden und das erweiterte Produktportfolio aufgezeigt. Dem auf sozialen Wohnungsbau spezialisierten Bauunternehmen, einem der grössten in Brasilien, wurde ein Gesamtpaket für Badezimmer, Böden, Liftschächte und weitere Bereiche angeboten, und das mit Erfolg. An alle Bauprojekte von Direcional Engenharia in den Bundesstaaten São Paulo und Rio de Janeiro liefert Sika wasserdichte Spezialmörtel und Parex hochwertige Klebemörtel im Wert von rund CHF 1 Million. Sika Dicht- und Klebstoffe bieten zusätzliches Potenzial für weitere Lösungen in den Bauprojekten von Direcional Engenharia.



Ein Bauprojekt von Direcional Engenharia umfasst im Schnitt über tausend Wohneinheiten. Die Bauzeit für einen Wohnblock beträgt 45 Tage, den Innenausbau eingerechnet.

Die Handwerker werden vorgängig von Sika darin geschult, die Spezial- und Klebemörtel sicher und effizient anzuwenden. Zusammen mit der hohen Qualität der Produkte leistet diese Vorgehensweise einen Beitrag zur langen Lebensdauer der Wohnungen.



CHF 100 MIO.

IDENTIFIZIERTE SYNERGIEN BEI DER ÜBERNAHME VON PAREX

<40%

MARKTANTEIL DER ZEHN GRÖSSTEN BAUCHEMIE-HERSTELLER WELTWEIT

25

FIRMEN HAT SIKA SEIT 2015 ÜBERNOMMEN

CHF 1.7 MRD.

UMSATZBEITRAG 2019 VON FIRMEN, DIE SEIT 2015 AKQUIRIERT WURDEN



Zu Sikas Stärken gehört neben einem qualitativ hochwertigen Produktportfolio auch die Beratung des Kunden auf der Baustelle. Gemeinsam mit Direcional Engenharia wurden die besten Lösungen für die Projektanforderungen definiert und umgesetzt.

Im sozialen Wohnungsbau sind Effizienz, Schnelligkeit und Nachhaltigkeit die entscheidenden Faktoren, im Einkaufsprozess ebenso wie später auf der Baustelle. Dabei ist Sika zusammen mit Parex der ideale Partner. Direcional Engenharia bezieht die Gesamtlösung aus einer Hand und hält damit den Beschaffungsaufwand gering. Die hochwertigen und nachhaltigen Produkte, die sämtliche Sicherheits- und Qualitätsanforderungen des brasilianischen Baukonzerns erfüllen, sind einfach anzuwenden, lassen sich schnell verarbeiten und tragen zur langen Lebensdauer der Wohnungen bei.

STRUKTURIERTER PROZESS, HOCHMOTIVIERTES TEAM

Wie gut die Integration eines neuen Unternehmens gelingt, zeigt sich insbesondere daran, in welchem Umfang sich Synergien realisieren lassen und in welchem zeitlichen Rahmen dies geschieht. Bei beiden Punkten war die Übernahme von Parex beeindruckend. Bereits nach einem halben Jahr wusste Philippe Jost, dass das obere Ende der erwarteten Bandbreite von CHF 80-100 Millionen Synergien erreicht wird. «Das gelingt nur, weil wir genau wissen, worauf es bei der Eingliederung ankommt. Es braucht einen sehr klar strukturierten Prozess und hochmotivierte Mitarbeitende.»

Gleich mit dem Abschluss der Akquisition im Mai trat die neue Organisation in Kraft. «Vom ersten Tag an berichteten sämtliche Parex Manager an neue Vorgesetzte und nicht mehr an die Zentrale in Paris», so Philippe Jost. Bereits vier Monate zuvor,

nachdem Sika das verbindliche Übernahmeangebot unterbreitet hatte, nahm das Koordinationsteam von Philippe Jost die Arbeit auf. In allen 23 Ländern, in denen Parex präsent ist, wurde nach der optimalen Struktur gesucht, wobei Cross-Selling, Einkauf, operationelle Effizienz, Produktformulierungen und administrative Kosten im Fokus standen.

SIKA SETZT WEITER AUF AKQUISITIONEN

Auch nach der Übernahme von Parex sucht Sika gezielt nach interessanten Unternehmen. Der Markt für Bauchemie ist stark fragmentiert, die zehn grössten Marktteilnehmer haben zusammen weniger als 40% Marktanteil. «Das eröffnet enorme Chancen für uns», kommentiert Philippe Jost, «denn Grösse gewinnt an Bedeutung, da die gesetzlichen Anforderungen steigen und die Kunden im Baubereich internationaler werden.»

Jedes Jahr prüft Sika mehr als 70 potenzielle Übernahmekandidaten. Nur einige wenige erfüllen die hohen Anforderungen, die Sika stellt. Diese Auswahl folgt klar definierten Kriterien. Damit ein Unternehmen in die Wachstumsstrategie passt, muss es mindestens eines von drei Kriterien erfüllen: Der Marktzugang für Sika Produkte wird verbessert, das Unternehmen verfügt in einzelnen Märkten über eine starke Position, die Sika nicht kurzfristig selbst aufbauen kann, oder es besitzt eine herausragende Technologie, die das Sika Produktportfolio sinnvoll ergänzt. Bei Parex waren alle drei Bedingungen erfüllt, was den grossen Erfolg erklärt.

WACHSTUMS-
PLATTFORM

ERHÖHTE MARKTDURCHDRINGUNG DANK AKQUISITIONEN

MARKTANTEIL

STÄRKUNG DER SIKA POSITION IN LÄNDERN UND BRANCHEN

MARKTZUGANG

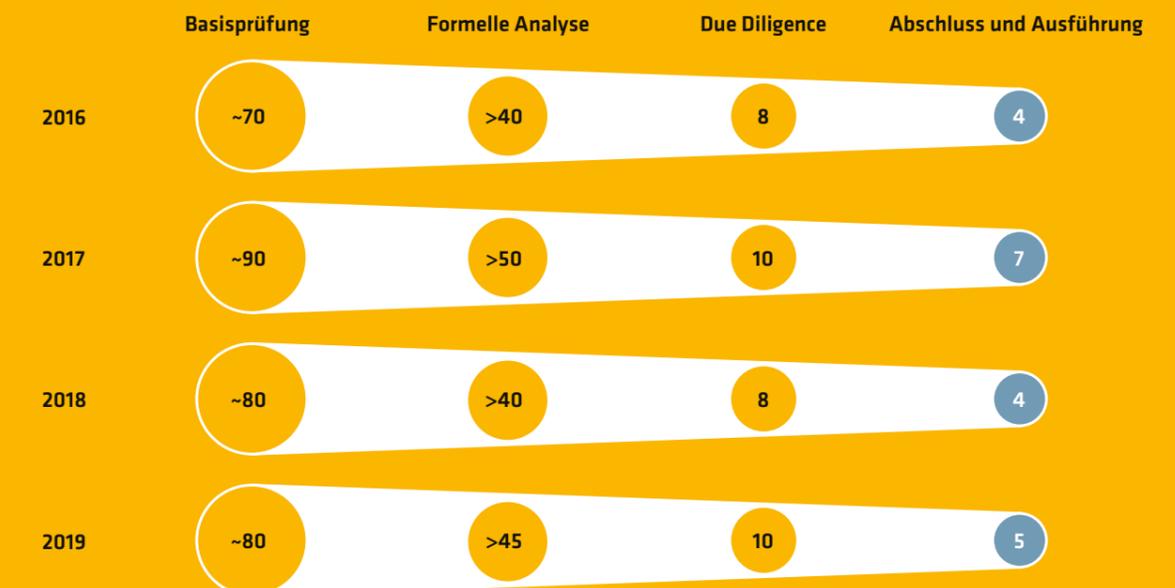
ERWEITERUNG DES VERTRIEBSNETZES FÜR SIKA PRODUKTE

ZUSÄTZLICHE
TECHNOLOGIE

EINZIGARTIGE, ERGÄNZENDE LÖSUNGEN

SYSTEMATISCHE IDENTIFIKATION VON AKQUISITIONEN

Akquisitionen bilden seit Jahren einen strategischen Pfeiler von Sika. Nach einem klar strukturierten Prozess werden potenzielle Übernahmekandidaten identifiziert und analysiert. Nur wenige erfüllen die hohen Anforderungen.



STRATEGISCHER PFEILER WERTE

Im Rahmen des Community Engagement Programms «Sika Cares» fördert das Unternehmen die Ausbildung von Kindern und jungen Erwachsenen. Beim «Projekt Inspire» in Tansania organisieren Sika Mitarbeitende unter anderem Werksbesichtigungen für Schulkinder oder halten Vorlesungen an weiterführenden Schulen und Universitäten.

HOHES ENGAGEMENT

Hervorragende Resultate der ersten konzernweiten Mitarbeiterinnen- und Mitarbeiterbefragung

Im Sommer 2019 hat Sika die erste konzernweite Mitarbeiterbefragung durchgeführt. Mehr als 14'600 Sika Mitarbeitende rund um den Globus nahmen daran teil, was einer Rücklaufquote von 78% entspricht. Im Vergleich zu anderen global tätigen Unternehmen ist dieses Resultat herausragend und zeigt, dass die Mitarbeitenden gegenüber ihrem Unternehmen sehr loyal sind.

Ziel der Erhebung war es, das Engagement der Mitarbeitenden zu erfassen sowie Stärken und Verbesserungspotenziale zu identifizieren. Mit 86 von 100 Indexpunkten hat Sika beim Engagement der Belegschaft in der gesamten Unternehmensgruppe eine hervorragende Bewertung erzielt. Die Teams sind stolz darauf, für Sika zu arbeiten (90 Punkte), und sind äusserst engagiert, was ihre Arbeit (94 Punkte) und den zukünftigen Erfolg des Unternehmens (92 Punkte) betrifft. Auf globaler Ebene erzielte Sika Bestnoten beim unmittelbaren Arbeitsumfeld, einschliesslich der Zusammenarbeit im Team und mit den direkten Vorgesetzten.

Als Gründe für das starke Engagement werden der Job mit einem hohen Mass an Verantwortungsbewusstsein, Teamwork in einem vertrauensvollen Arbeitsumfeld sowie eine ausgeprägte Kundenorientierung genannt. Damit bestätigte die Umfrage auch, dass die Unternehmenswerte in der Organisation stark wahrgenommen und gelebt werden und die Grundlage der einzigartigen Sika Unternehmenskultur darstellen.

Verbesserungspotenziale zeigten sich in den Bereichen Work-Life-Balance, teamübergreifende Zusammenarbeit und in der Etablierung von Teams, die sich durch mehr Diversity auszeichnen. Die Ergebnisse der Erhebung wurden detailliert auf die einzelnen Länder und Bereiche heruntergebrochen und in den Teams diskutiert. Nun ist es Aufgabe der Vorgesetzten, in enger Zusammenarbeit mit ihren Teams die positiv bewerteten Themen weiter zu stärken, Ansatzpunkte für Verbesserungen zu identifizieren und effektive Massnahmen umzusetzen.



Der Rekrutierung, Bindung und Förderung von Frauen soll bei Sika ein hoher Stellenwert eingeräumt werden. Vor allem in Vertriebspositionen sollen künftig mehr Frauen tätig sein.

+25%

NEUE MITARBEITENDE IM JAHR 2019

92

INDEXPUNKTE BEI IDENTIFIKATION DER MITARBEITENDEN MIT SIKAS ERFOLG

86 von 100

INDEXPUNKTEN BEIM ENGAGEMENT DER MITARBEITENDEN

23%

FRAUENANTEIL IM UNTERNEHMEN

CHF 116'000

NETTOWERTSCHÖPFUNG PRO MITARBEITENDEN

25'141

MITARBEITENDE IM JAHR 2019



Vielfalt und Inklusion haben bei Sika Priorität. Stärkeres Gewicht wird künftig auf die Zusammenarbeit in Teams gelegt, die sich durch Diversity auszeichnen.

ERFOLGSBASIS SIKA WERTE

Die Unternehmenswerte bilden den Kern der Sika Kultur. Kundenorientierung, Nachhaltigkeit und Integrität gehören ebenso dazu wie Empowerment und Respekt. Sie sind einer der Pfeiler der Sika Strategie 2023. Dass die Mitarbeitenden diese Werte leben, zeigt sich jeden Tag am hohen Engagement und der effektiven Team-Zusammenarbeit. Dank des einzigartigen Sika Spirits gelingt es, die Mitarbeitenden von akquirierten Firmen sehr schnell zu integrieren. Und die Werte kommen auch in den freiwilligen Arbeitseinsätzen der Sika Mitarbeitenden zum Ausdruck. Rund um den Globus werden so die lokale Verankerung und das Vertrauen gestärkt und die Nachhaltigkeit gefördert. Dieser Einsatz gewinnt weiter an Bedeutung. Sika will die Freiwilligenarbeit, die ihre Mitarbeitenden im Rahmen des Community Engagement Programms leisten, auf jährlich 10'000 Arbeitstage steigern und damit 50% mehr Personen bis 2023 erreichen.



COMMUNITY ENGAGEMENT TEAM - SIKA BRASILIEN

Die Mitarbeitenden von Sika Brasilien und die NGO «Teto» haben in verschiedenen Gemeinden von São Paulo Übergangsunterkünfte angelegt. Beim Bau der Modulhäuser leisteten Sika Mitarbeitende Freiwilligenarbeit, um zusammen mit den Bedürftigen deren Lebensbedingungen zu verbessern und etwas gegen die Armut zu tun. Das Projekt ist Teil eines Gemeindeprojekts, das sowohl das Engagement der Mitarbeitenden als auch die Beteiligung der Gemeinde fördern soll.



CORPORATE SUSTAINABILITY TEAM

Das begeisterte und engagierte Expertenteam plant, unterstützt und leitet die Entwicklung und die Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie von Sika im gesamten Unternehmen. Die Nachhaltigkeitsexperten der akquirierten Gesellschaft Parex sind vollumfänglich in das Team integriert, was sich positiv auf das Engagement und die Zusammenarbeit mit den globalen, regionalen und lokalen Funktionen auswirkt.



SIKA CHINA - TEAM INDUSTRY UND ADVANCED RESIN

In China ist das «Industry»-Team für den Verkauf und den technischen Service zuständig und das «Advanced Resin»-Team für die Produktion sowie die Forschung und Entwicklung von Klebstoffen für Rotorblätter für Windkraftanlagen. Die gute Zusammenarbeit beider Teams hat sich positiv auf den Gesamtumsatz ausgewirkt. Nicht nur hat einer der grössten Hersteller von Rotorblättern in China unsere Produkte gekauft, sondern alle Kunden loben die Produkte von Sika.

SIKA ÄGYPTEN - PROJEKTTEAM NEUE VERWALTUNGSMETROPOLE

Die neue Verwaltungsmetropole, ein Grossprojekt östlich von Kairo, wird seit 2015 gebaut. Hier entsteht die neue Verwaltungs- und Finanzhauptstadt Ägyptens, in der die wichtigsten Regierungsabteilungen und Ministerien, ausländische Botschaften und insgesamt 6.5 Millionen Einwohner Platz finden sollen. Die Expertenteams von Sika sind in nahezu allen wichtigen Einzelprojekten dieses gigantischen Entwicklungsprojekts involviert: von den Infrastrukturprojekten über die Gebäude für das Parlament, die Ministerien und die Zentralbank bis zum höchsten Bauwerk Afrikas - den Iconic Towers.





TEAM SIKA ECUADOR

Sika Ecuador wurde 1986 gegründet und war erstmals 1992 an einem Grossprojekt beteiligt. Seither ist die Gesellschaft stetig gewachsen. Unsere Mitarbeitenden, ihre Begeisterung für ihre Arbeit und ihr grossartiger Teamgeist sind das Erfolgsrezept von Sika in Ecuador.



COMMUNITY ENGAGEMENT TEAM - SIKA THAILAND

Sika Thailand unterstützt die Aktivitäten von Operation Smile, damit Kinder und Jugendliche mit Lippen-Kiefer-Gaumenspalte und vergleichbaren Fehlbildungen im Gesicht kostenlos operiert werden können. 2019 wurden 135 Kinder operiert und 30 Sika Mitarbeitende leisteten mehr als 300 Stunden Freiwilligenarbeit. Während der vergangenen fünf Jahre hat auch Sika Vietnam die Aktivitäten von Operation Smile in Vietnam mit 125 Tagen Freiwilligenarbeit unterstützt.



SIKA PHILIPPINEN - TEAM TECHNISCHE BERATUNG

Seit der Integration von Parex nutzen unsere beiden Teams - Sika und Parex - Synergien, um noch mehr Anwendungsbereiche in Bauprojekten abzudecken. So profitieren wir von Sikas Stärke im Bereich der technischen Lösungen und dem Fachwissen von Parex in der Gebäudefertigstellung. Wir können mehr Dienstleistungen anbieten und zusätzliche Projekte gewinnen.

SIKA WEB TEAM

In der heutigen, durch raschen Wandel geprägten Welt ist die kontinuierliche Anpassung an neue digitale Trends ein Muss. 2019 haben wir mit dem Rollout unserer neuen Website begonnen. Unser Online-Auftritt erfüllt nicht nur die aktuellen, sondern auch zukünftige Anforderungen. Im Zuge einer erfolgreichen lokalen Einführung der neuen Website wurden Sika Marketing-Experten aus allen Regionen der Welt zusammen im Umgang mit dem neuen System geschult und über neue Trends und Anforderungen informiert.



TEAM SIKA URUGUAY

In den vergangenen zwei Jahren hat Uruguay umfassend in den Bau grosser Nationalstrassen investiert. Nach intensiver Beratung und Ausarbeitung von Spezifikationen durch die Experten von Sika zog das zuständige Ministerium Betonbaulösungen in Betracht, für die nicht nur herkömmlicher Beton, sondern auch eine weisse Beschichtung eingesetzt wird. Diese Lösung kostet in etwa das Gleiche wie asphaltierte Strassen. So konnten wir Betonfasern und Abdichtungslösungen, aber auch Zusatzmittel liefern.



SIKA FRANKREICH - TEAMS ADVANCED RESINS, AUTOMOTIVE UND INDUSTRY

Wir bündeln die Stärken der Sika Teams Advanced Resin, Industry, Automotive R&D und Sales, um die neuen Herausforderungen zu meistern, die das Batteriewärmemanagement für E-Fahrzeuge an uns stellt. Wir nutzen unser technisches Know-how zur Entwicklung innovativer Lösungen, die wir dank des globalen Produktions- und Vertriebsnetzes von Sika Kunden in aller Welt anbieten können. Unser Ziel ist eine nachhaltige Entwicklung hin zu Fahrzeugen mit neuer Antriebstechnologie.



SIKA ARGENTINIEN - TEAM SALES MANAGEMENT BUILDING SYSTEMS / CONCRETE

Wer bei Sika arbeitet, ist ein starker Teamplayer. Manager und Mitarbeitende im Vertrieb arbeiten zusammen, um höhere Umsätze zu erzielen und unseren Marktanteil weiter auszubauen. Wir wollen die neuen Ziele der Strategie 2023 umsetzen und gleichzeitig die Synergien nutzen, die sich durch die Integration von Parex ergeben.

SIKA VAE - TEAM LAGER / LOGISTIK

VAE beeindruckt weiterhin mit der Realisierung umfangreicher und anspruchsvoller Hochhaus- und Infrastrukturprojekte. Wir arbeiten eng mit unserem lokalen Produktionsteam zusammen, um sicherzustellen, dass unsere Kunden die richtigen Produkte zum richtigen Zeitpunkt erhalten und die hohen Projektanforderungen erfüllt werden können.





TEAM SIKA TUNESIEN UND KUNDE

Im Zentrum aller Interaktionen mit unseren Kunden stehen der Servicegedanke und die Kenntnis ihrer Kundenbedürfnisse. Das Palm Lake Resort – ein Grossprojekt, das auf acht Hektaren Fläche Wohnungen, Geschäfte, Gastronomie und Freizeiteinrichtungen bietet – war da keine Ausnahme. In enger Zusammenarbeit mit unserem Kunden Folla Properties konnten wir verschiedene Produkte anbieten, darunter zeit- und kostensparende Lösungen für den Betonbau und die Abdichtung.



SIKA USA – TEAM ROOFING UND EHS

Mit einem Team, das sich durch Diversität in puncto Kultur, Erfahrung, Geschlecht und Alter auszeichnet, können wir auch unseren Kunden unterschiedliche Perspektiven aufzeigen. Wir ermutigen zum «Querdenken» und zu einer Haltung, die ohne Sätze wie «Das haben wir schon immer so gemacht» auskommt.



SIKA ALGERIEN – TEAM SUPPLY CHAIN

Durch den Austausch von Wissen, durch Kooperation und Kommunikation kann ein gemischtes Team sein Potenzial umfassend ausschöpfen. Wir unterstützen einander, um Anfragen besser verstehen und die bestmöglichen Lösungen finden zu können. Transparenz, Innovation und Engagement sind selbstverständliche Aspekte unserer täglichen Arbeit.



COMMUNITY ENGAGEMENT TEAM – SIKA SPANIEN

2019 halfen 30 Mitarbeitende von Sika freiwillig mit, die Gebäude der «Fundación Gil Gayarre» zu renovieren. Die Stiftung setzt sich für die Gleichbehandlung von Menschen mit geistigen Beeinträchtigungen ein. Die Böden wurden repariert, Innen- und Aussenwände gestrichen. Die Gebäudefassaden erhielten eine Wärmedämmung. Ausserdem veranstalteten die Sika Mitarbeitenden Schulungen für beeinträchtigte Menschen im Bereich Produktanwendung, um ihre Chancen auf eine Beschäftigung zu verbessern.



SIKA KATAR – TEAMS VERTRIEB UND MANAGEMENT

Bei Sika Katar entwickeln wir eine gemeinsame Vision und fördern gleichzeitig die individuelle Entwicklung aller Mitarbeitenden, um unsere geschäftlichen Ziele zu erreichen. Das ist das Geheimnis unseres gemeinsamen Erfolgs.



SIKA KANADA – INTEGRIERTES TEAM SIKA UND FRÜHERE KING PACKAGED MATERIALS COMPANY

Seit dem Erwerb von King Packaged Materials Company, einem grossen, unabhängigen Hersteller von Trockenspritzbeton und Betonreparaturmörteln, können wir unseren Kunden noch mehr Produkte anbieten und unser Verkaufsgebiet in Kanada stetig erweitern. Die Mitarbeitenden von Sika und King haben mit ihrem spezifischen Know-how und ihren Fähigkeiten Synergien ermöglicht und entscheidend zum Erfolg der Integration beigetragen.

SIKA USA – TEAM MARINE

Wir sind überzeugt, dass wir durch Kooperation und Synergieeffekte unsere Ziele besser erreichen. Dank der Zusammenführung der Teams Sika Industry und Sika Advanced Resins zu einem Team Marine können wir der Marinebranche jetzt ein umfassenderes Produktportfolio anbieten, das die Angebote anderer Unternehmen übertrifft.



TEAM SIKA PAKISTAN

Angesichts der zunehmenden Urbanisierung besteht ein konstanter Bedarf an Innovationen, vor allem an nachhaltigen Baulösungen, um die verschiedenen Anforderungen der Kunden erfüllen zu können. In Pakistan ist Sika im Bauwesen führend, und das Wachstum unseres Unternehmens verläuft im Einklang mit der Entwicklung der Grossstädte. Unsere Vertriebs-, Produktions- und Marketingteams stellen sich gemeinsam dieser Herausforderung, indem sie unsere Kunden unterstützen und ihre Erwartungen erfüllen.



SIKA CORPORATE - TEAM INTEGRATION MANAGEMENT OFFICE

Bei der Integration von übernommenen Firmen achten wir besonders auf die jeweilige Unternehmenskultur und berücksichtigen die Bedürfnisse unserer neuen Teammitglieder. Durch Gespräche, den gegenseitigen Austausch und das Teilen von Best-Practice-Beispielen stellen wir sicher, dass jeder seine Ideen einbringen kann und wir die besten Lösungen entwickeln. So erzielen wir nachhaltiges Wachstum und eine reibungslose Integration.



TEAM SIKA SÜDAFRIKA UND KUNDE

Mit einem wachsenden Fokus auf Handwerkern als Kundengruppe ist es wichtig, Ladeninhaber und -mitarbeiter im Baumaterialhandel mit dem Wissen und der Expertise der Sika Produkte und Technologien auszustatten. Zusätzliche Unterstützung erhalten Handwerker durch Schulungen auf der Baustelle, um die korrekte Anwendung unserer Produkte sicherzustellen.



SIKA RUSSLAND - PROJEKTTEAM RESIDENTIAL COMPLEX RENAISSANCE

Für den Wohnkomplex «Renaissance», ein sehr gutes Beispiel für einen integrierten Ansatz im Vertrieb, haben wir unterschiedlichste Sika Produkte geliefert. Die 21'000 m² grosse Tiefgarage hat eine Bodenbeschichtung von Sika erhalten. Der Erfolg des Projekts ist der engen Zusammenarbeit zwischen der Vertriebsabteilung von Sika Construction Systems und dem ausführenden Unternehmen Teko-Flor LLC zu verdanken.



COMMUNITY ENGAGEMENT TEAM - SIKA CHINA

2019 unterstützte Sika China im fünften Jahr in Folge ein landesweites Sponsoringprojekt für Bibliotheken an öffentlichen Schulen, das sogenannte Library Project. Sika half den Schulen bei der Renovierung von Leseräumen und spendete 13'900 neue Bücher für 13 Schulen. In den vergangenen fünf Jahren haben Sika Mitarbeitende 86 Grundschulen mit Freiwilligenarbeit unterstützt und ein inspirierendes Lernumfeld für knapp 20'000 Kinder geschaffen.

SIKA THAILAND - TEAMS LOGISTIK, KUNDENSERVICE UND VERTRIEB

Wir von Sika Thailand sind der Ansicht, dass Teamarbeit eine wesentliche Voraussetzung für den geschäftlichen Erfolg ist. Wir haben ein offenes Ohr für die Anliegen unserer Kunden, kennen ihre Bedürfnisse und liefern ihnen die Lösungen, die ihre Erwartungen am besten erfüllen. Dank der Zusammenarbeit unserer Logistik-, Kundenservice- und Vertriebsteams erzielen wir eine hohe Kundenzufriedenheit bei der Auftragsabwicklung.



SIKA CHILE - TEAM OPERATIONS

Gemeinsam Herausforderungen zu meistern, schweisst zusammen. Wenn wir unsere Kompetenzen bündeln, werden wir umso stärker. In einem Team können alle Mitarbeitenden ihr persönliches Know-how und ihre Stärken so entwickeln und einsetzen, dass wir unsere Ziele erreichen. Ausserdem achten wir darauf, dass alle Teammitglieder ihre individuellen Chancen nutzen können – ganz gleich, wie lange sie schon bei Sika arbeiten.



SIKA MEXIKO - TEAM PLANER- UND BAUHERRENBERATUNG

Das Portfolio von Sika wurde kürzlich durch die Akquisition von Al-Koat – jetzt Sikalkoat genannt – erweitert. Dank dieser Akquisition sind wir nun an einem Grossprojekt in Guadalajara, Mexiko, beteiligt. Wir setzen hier Systeme von Sika und Sikalkoat ein, die einander hervorragend ergänzen. Ausserdem beraten wir das Planungsbüro, den Bauherrn und die Baufirma mit Blick auf die Spezifikationen und die Anwendung unserer Systeme.



SIKA KAMBODSCHA - TEAM VERTRIEB, SUPPLY CHAIN UND IT

«Customer first» – der Kunde steht an erster Stelle. Das ist einer der wichtigsten Grundsätze von Sika. Darum gehen wir stetig neue Wege, um unsere Dienstleistungen weiter zu verbessern. Dank der Unterstützung der Abteilungen Finanzen, Supply Chain und Customer Service konnten wir eine höhere Kundenzufriedenheit erreichen.

LEISTUNGS- ORIENTIERT

Eine sportliche Kulisse für die acht Konzernleitungsmitglieder. Mit einem Investitionsvolumen von CHF 65 Millionen wird das neue Stadion «La Tuilière» in Lausanne Platz für 12'000 Zuschauer bieten und wird im Sommer 2020 eröffnet. Für das architektonisch anspruchsvolle Bauwerk hat Sika Abdichtungssysteme für die Kellergeschosse, Korrosionsschutz für die Stahlkonstruktion sowie Wärmedämmsysteme und Dachabdichtungsmembranen geliefert.



CHRISTOPH GANZ
Americas
24 Jahre bei Sika in der Schweiz,
in Frankreich und in den USA



IVO SCHÄDLER
EMEA
23 Jahre bei Sika in der Schweiz
und in Grossbritannien



FRANK HÖFFLIN
Technology (CTO)
17 Jahre bei Sika in der
Schweiz und in den USA



PHILIPPE JOST
Construction
23 Jahre bei Sika in der Schweiz
und in den USA



ADRIAN WIDMER
Finanzen (CFO)
13 Jahre bei Sika in der Schweiz
und in den USA



PAUL SCHULER
Vorsitzender der Konzernleitung (CEO)
32 Jahre bei Sika in der Schweiz,
in Deutschland und in den USA



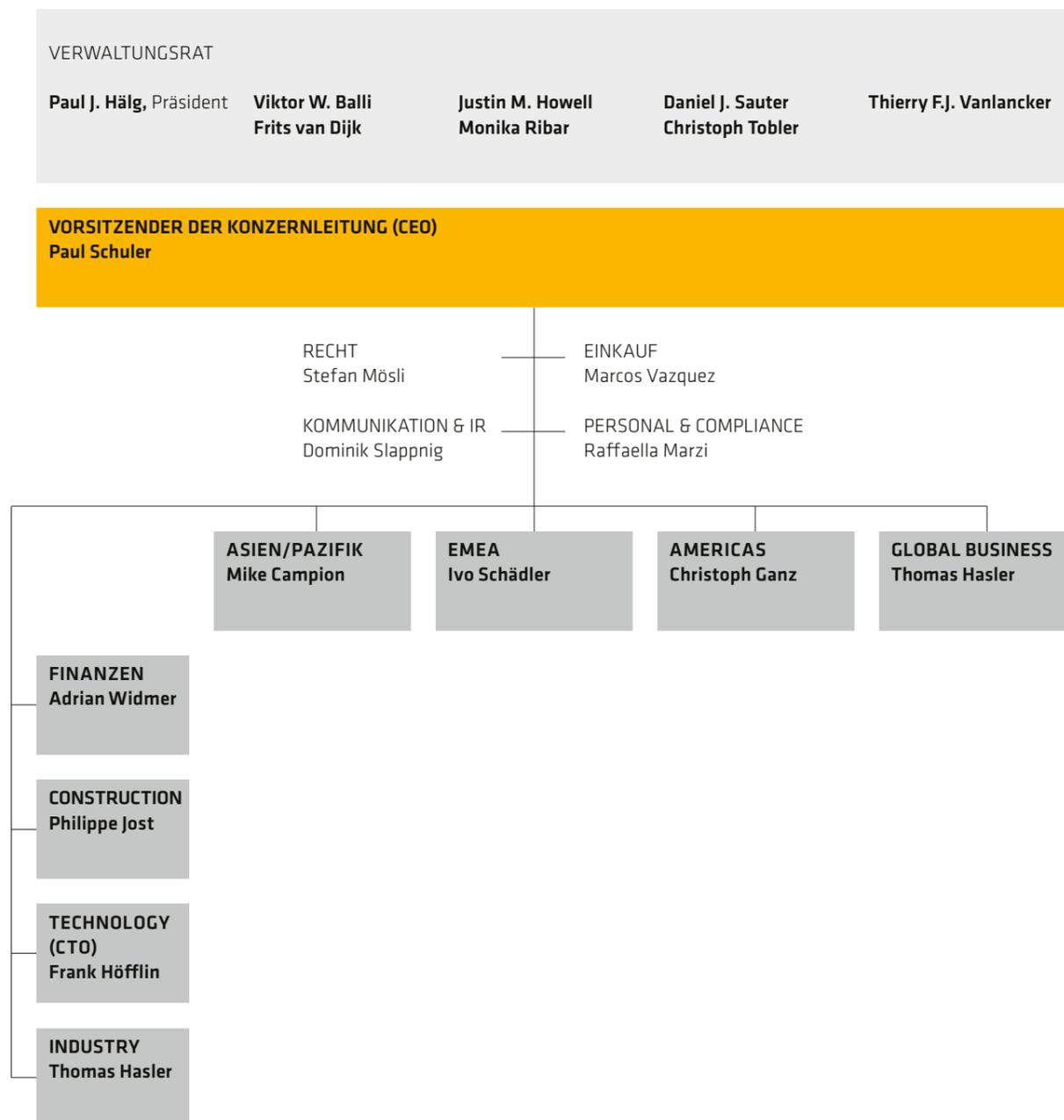
THOMAS HASLER
Global Business and Industry
31 Jahre bei Sika in der Schweiz
und in den USA



MIKE CAMPION
Asien/Pazifik
22 Jahre bei Sika in Asien
und in den USA

ORGANIGRAMM

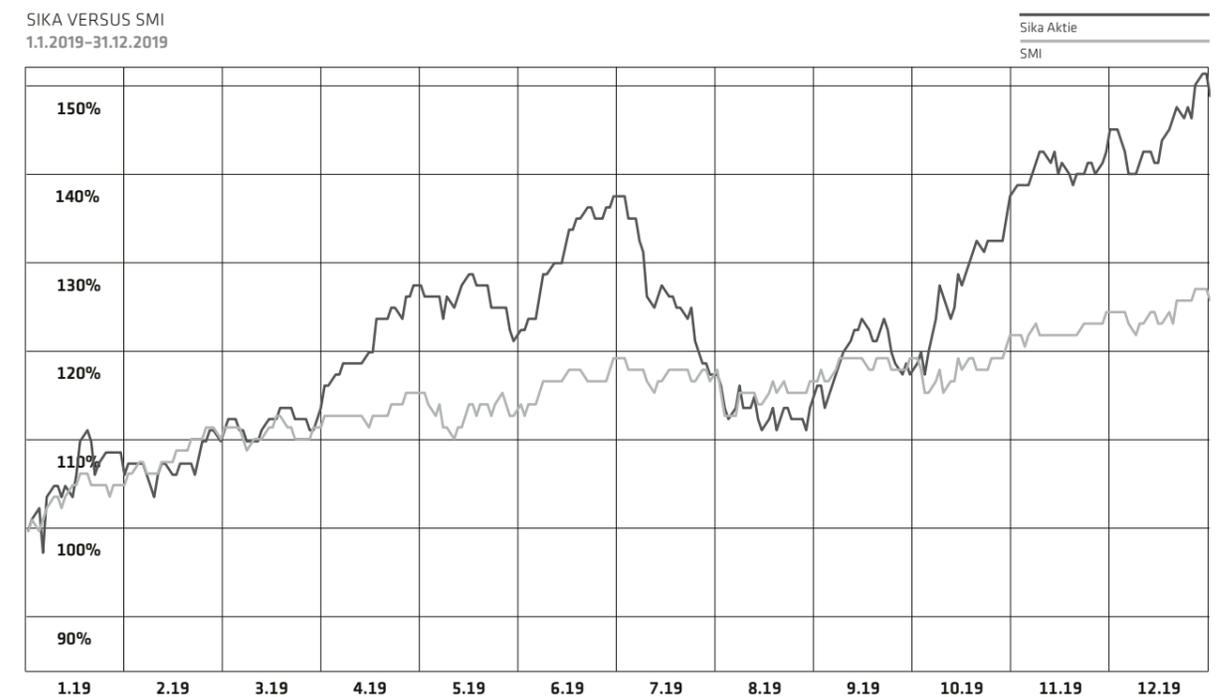
Bei der Entwicklung des Geschäfts denkt Sika langfristig. Gegenüber den Kunden, Mitarbeitenden und anderen Anspruchsgruppen agiert Sika mit Respekt und Verantwortung. Sicherheit, Qualität, Umweltschutz, fairer Umgang, soziale Verantwortung, verantwortungsvolles Wachstum und Wertschöpfung stehen im Mittelpunkt.



AKTIENENTWICKLUNG

In einem positiven Aktienumfeld, in dem die wichtigsten weltweiten Aktienindizes sowie der Schweizer Leitindex SMI klar zulegen konnten, hat sich die Sika Aktie mit 48.8% überdurchschnittlich entwickelt. Diese Steigerung ist unter anderem auf die erfolgreiche Integration der Parex Akquisition und die gut aufgenommene, neue Wachstumsstrategie 2023 zurückzuführen.

SIKA KLAR BESSER ALS SMI



IN KÜRZE

Mit 48.8% entwickelte sich der Sika Aktienkurs besser als der SMI-Index.

Schlusskurs der Sika Aktie im Jahr 2018: CHF 124.60
Schlusskurs der Sika Aktie im Jahr 2019: CHF 181.85

Die wichtigsten weltweiten Börsenindizes entwickelten sich 2019 wie folgt:

- SMI +25.4%
- DAX +25.2%
- Dow Jones +22.2%
- Nikkei +20.0%

Sika Aktionäre profitieren zusätzlich vom guten Ergebnis: Erhöhung der Dividende um 12.2% beantragt.

BÖRSENKENNZAHLEN SIKA

in CHF	2019
Börsenwert per 31.12.2019 in Mio. CHF	25'782.90
Jahreshoch	184.50
Jahrestief	120.40
Kurs Jahresende	181.85
Dividende 2018	2.05
Dividende 2019 ¹	2.30
Gewinn je Aktie (EPS) ²	5.30

1) Gemäss Antrag an die Generalversammlung
2) unverwässert

BILANZ UND ERFOLGSRECHNUNG

Hohes Wachstum mit Umsatz erstmals über CHF 8 Milliarden. Neue Rekordzahlen von CHF 1'055.1 Millionen beim Betriebsergebnis (+11.5%), von CHF 758.5 Millionen (+10.4%) beim Reingewinn und von CHF 1'026.1 Millionen (+99.9%) beim operativen freien Geldfluss.

KONZERNBILANZ

in Mio. CHF	Erläuterungen	31.12.2018	31.12.2019
Flüssige Mittel	10, 26	914.0	995.1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11, 26	1'322.7	1'441.9
Vorräte	12	800.7	866.5
Aktive Rechnungsabgrenzungen	13	112.0	139.9
Übrige Aktiven	14, 26	27.1	26.5
Umlaufvermögen		3'176.5	3'469.9
Sachanlagen	15	1'214.2	1'795.8
Immaterielle Werte	16	1'693.9	4'340.5
Beteiligung an assoziierten Gesellschaften	17	6.2	5.6
Latente Steueransprüche	8	223.0	229.5
Übrige Aktiven	14, 22, 26	68.2	103.9
Anlagevermögen		3'205.5	6'475.3
AKTIVEN		6'382.0	9'945.2
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	18, 26	733.8	837.2
Passive Rechnungsabgrenzungen	19	265.5	407.9
Finanzverbindlichkeiten	20, 26	237.5	342.8
Steuerschulden		147.9	195.8
Rückstellungen	21	22.1	22.6
Kurzfristiges Fremdkapital		1'406.8	1'806.3
Finanzverbindlichkeiten	20, 26	2'795.0	4'070.1
Rückstellungen	21	48.1	86.5
Latente Steuerverbindlichkeiten	8	154.0	467.5
Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern	22	268.7	319.2
Übrige Verbindlichkeiten	23	34.2	34.4
Langfristiges Fremdkapital		3'300.0	4'977.7
FREMDKAPITAL		4'706.8	6'784.0
Aktienkapital		1.4	1.4
Eigene Aktien		-11.1	-7.3
Reserven		1'655.4	3'130.0
Anteil Sika Aktionäre am Eigenkapital		1'645.7	3'124.1
Nicht beherrschende Anteile		29.5	37.1
EIGENKAPITAL	24	1'675.2	3'161.2
PASSIVEN		6'382.0	9'945.2

KONZERNERFOLGSRECHNUNG VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER

in Mio. CHF	Erläuterungen	%	2018	%	2019	Veränderungen in %
Nettoerlös	1, 2	100.0	7'085.4	100.0	8'109.2	14.4
Materialaufwand	3	-47.0	-3'333.7	-46.4	-3'765.2	
Bruttoergebnis		53.0	3'751.7	53.6	4'344.0	15.8
Personalaufwand	4	-19.0	-1'345.4	-19.0	-1'544.3	
Übriger operativer Aufwand	5	-17.7	-1'256.4	-17.5	-1'412.1	
Betriebsgewinn vor Abschreibungen		16.3	1'149.9	17.1	1'387.6	20.7
Abschreibungen und Amortisationen	2, 15, 16	-2.9	-204.0	-4.1	-332.5	
Betriebsgewinn	2	13.4	945.9	13.0	1'055.1	11.5
Zinsertrag	7	0.0	1.9	0.0	3.5	
Zinsaufwand	6	-0.4	-26.1	-0.7	-58.5	
Übriger Finanzertrag	7	0.1	5.8	0.1	6.0	
Übriger Finanzaufwand	6	-0.5	-35.2	-0.5	-40.1	
Erfolg aus assoziierten Gesellschaften	7	0.0	0.6	0.0	0.6	
Gewinn vor Steuern		12.6	892.9	11.9	966.6	8.3
Ertragssteuern	8	-2.9	-205.8	-2.5	-208.1	
Gewinn		9.7	687.1	9.4	758.5	10.4
davon Sika Aktionäre		9.6	682.9	9.3	751.9	
davon nicht beherrschende Anteile	24	0.1	4.2	0.1	6.6	
Unverwässerter Gewinn je Aktie (in CHF)	9		4.69		5.30	13.0
Verwässerter Gewinn je Aktie (in CHF) ¹	9		4.58		4.81	5.0

¹ Verwässerungseffekt aufgrund der ausgegebenen Wandelanleihen (siehe Erläuterung 20 im Finanzbericht).

DETAILS ZUR GELDFLUSSRECHNUNG

in Mio. CHF	2018	2019
Betriebstätigkeit	744.0	1'213.9
Investitionstätigkeit	-705.2	-1'930.9
Finanzierungstätigkeit	-149.6	827.6
Umrechnungsdifferenzen	-13.1	-29.5
Nettoveränderung der flüssigen Mittel	-123.9	81.1
Betriebstätigkeit	744.0	1'213.9
Investitionstätigkeit	-705.2	-1'930.9
Freier Geldfluss	38.8	-717.0
Akquisitionen (+) / Desinvestitionen (-) abzüglich flüssiger Mittel	471.2	1'748.4
Zunahme (+) / Abnahme (-) von Finanzanlagen	3.2	-5.3
OPERATIVER FREIER GELDFLUSS	513.2	1'026.1

IMPRESSUM

HERAUSGEBER
Sika AG, Zugerstrasse 50, 6341 Baar, Schweiz, Tel. +41 58 436 68 00,
Fax +41 58 436 68 50, sikagroup@ch.sika.com, www.sika.com

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

KONZEPT, GESTALTUNG UND REALISATION
ehingerbc AG, Kilchberg

TEXT
Sika AG

TEXTREDAKTION
ehingerbc AG, Kilchberg

DRUCK UND VERARBEITUNG
Kalt Medien AG, Zug

FOTOGRAFIE
Marc Eggmann, Basel
Roland Tännler, Zürich
Gavin Jowitt, Sydney, Australien
Getty Images
PlainPicture
Shutterstock
Seite 13: Foto mit freundlicher Genehmigung von City Rail Link Ltd

FOTO TITELSEITE
Zeitz Museum of Contemporary Art Africa in Kapstadt, Südafrika: Mit der technologischen Kompetenz von Sika wurde aus dem alten Getreidesilo das neue Wahrzeichen von Kapstadt.

SIKA AG

Zugerstrasse 50
6341 Baar
Schweiz

Kontakt

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

BUILDING TRUST

