

VON DER INNOVATION ZUR LÖSUNG

UNSER JAHR 2017



REKORDGEWINN

CHF 649.0 MIO. REINGEWINN (+14.5%)
CHF 896.3 MIO. EBIT (+12.7%)
CHF 6'248.3 MIO. NETTOERLÖS (+8.7%)

INNOVATION

217 NEUE PATENTE UND RUND
1'200 EINGEFÜHRTE PRODUKTE
IN DEN LETZTEN DREI JAHREN

WACHSTUMSKURS

STRATEGISCHE ZIELE 2020 BESTÄTIGT,
WACHSTUMSZIEL FÜR 2018 AUF MEHR
ALS 10% ANGEHOBEN

EXPANSION

3 NEUE LÄNDERGESELLSCHAFTEN
9 NEUE FABRIKEN
7 AKQUISITIONEN

SIKA.COM/ANNUALREPORT

BUILDING TRUST





29.8%

ROCE

19

STRATEGISCHE
INVESTITIONEN

+14.5%

REINGEWINN

74

NEUE PATENTE

SIKA ENTWICKELT LÖSUNGEN, DIE DAS BAUWESEN UND DIE FAHRZEUG-INDUSTRIE EFFIZIENTER, SICHERER UND KLIMAFREUNDLICHER MACHEN. TITELSEITE: SIKA LABOR IN ZÜRICH, SCHWEIZ DABEI STEHT DIE KONKRETE ANWENDUNG STETS IM MITTELPUNKT. DIESE SEITE: ROHBAU INNOVATIONS-ZENTRUM VON GIVAUDAN IN KEMPTTHAL, SCHWEIZ*



+12.7%

BETRIEBSGEWINN (EBIT)

8%

WENIGER UNFÄLLE
AM ARBEITSPLATZ

+9.0%

NETTOERLÖS
IN LOKALWÄHRUNGEN

117'000

CHF NETTOWERTSCHÖPFUNG
PRO MITARBEITENDEN

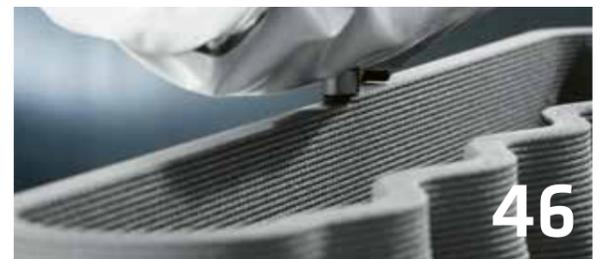
* Das neue Innovationszentrum von Givaudan wird mit folgenden Sika Lösungen realisiert: Abdichtung: SikaProof®, Sika® Fugenbänder, Sika® Injektionskanäle, Sikadur®-Combiflex®, SikaSwell®. Betonrohbau: Sikament®, Sika® ViscoCrete®, Sika® Frostschutz, Sika® ColorCrete G, Sika® Mischerschutz, Sika® Cosmetic, Sika® Antisol®. Eingiessen/Untergiessen: SikaGrout®.



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. SIKA IST WELTWEIT PRÄSENT MIT TOCHTERGESELLSCHAFTEN IN 100 LÄNDERN UND PRODUZIERT IN ÜBER 200 FABRIKEN. IHRE MEHR ALS 18'000 MITARBEITENDEN HABEN 2017 EINEN JAHRESUMSATZ VON CHF 6.25 MILLIARDEN ERWIRTSCHAFTET.

Sika ist seit 1992 mit einer eigenen Ländergesellschaft in Vietnam aktiv. Das Land erlebt einen immensen Bauboom. In der Hauptstadt Hanoi beispielsweise entstehen neue Hochhäuser und Infrastrukturprojekte. Das Stadtbild ist durch Baustellen gekennzeichnet – und Sika liefert die Lösungen.

Aktionärsbrief	6
Neue Rekordwerte	8
Stark in der Strategieumsetzung	10
Strategie	12
Regionen: Wachstum in allen Regionen	18
Von der Innovation zur Lösung	22
Höhere Baustandards: Permanente Innovation	28
Elektrofahrzeuge: Sika auf der Überholspur	38
3D-Betondruck: Schub für die Bauindustrie	46
Konzernleitung: Geballte Erfahrung	50
Die Sika Aktie: Neu im Schweizer Leitindex SMI	53
Bilanz und Erfolgsrechnung	54
Unternehmenskultur: Sika Spirit macht den Unterschied	56
Impressum	60



Entdecken Sie unsere Erfolgsstorys und die ganze Welt des Sika Reportings mit Videos, Bildergalerien, Highlights und Grafiken unter www.sika.com/annualreport. Unter der gleichen Adresse finden Sie auch alle Inhalte als Download: kompletter Geschäftsbericht mit Corporate Governance, Vergütungsbericht, Finanzbericht und das Magazin.



- Website
- Alle Inhalte
 - Videos
 - Download von PDF-Dokumenten
 - Excel-Tabellen

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre

Die Erfolgsgeschichte von Sika wurde 2017 mit einem weiteren Rekordjahr fortgesetzt. In Lokalwährungen konnte der Nettoerlös 2017 um 9.0% gesteigert werden und belief sich auf CHF 6'248.3 Millionen. Die Wachstumsdynamik und ein diszipliniertes Kostenmanagement führten zu neuen Rekordzahlen beim Betriebsgewinn von CHF 896.3 Millionen (+CHF 101.0 Millionen, +12.7%) und beim Reingewinn von CHF 649.0 Millionen (+14.5%). Im Berichtsjahr wurden 19 Kerninvestitionen realisiert, die das zukünftige Wachstum weiter vorantreiben werden. Die strategischen Ziele 2020 wurden bestätigt und das Wachstumsziel für 2018 auf mehr als 10% angehoben.

Alle Regionen realisierten Nettoerlössteigerungen und konnten ihre Marktanteile weiter ausbauen. Überdurchschnittlich hohe Zuwachsraten wurden in den USA, in Mexiko, Argentinien, China, Südostasien, in der Pazifikregion, im Nahen Osten, in Osteuropa, Afrika und im Bereich Automotive erzielt. Kumuliert konnte der Nettoerlös in Lokalwährungen um 9.0% gesteigert werden. Die Frankenstärke führte zu Umrechnungseffekten von -0.3% und resultierte in einer Nettoerlössteigerung von 8.7% in Schweizer Franken auf CHF 6'248.3 Millionen.

Rekordgewinn

Durch die hohe Wachstumsdynamik konnten überproportionale Steigerungen bei Betriebsergebnis und Gewinn realisiert werden. Die steigenden und volatilen Rohstoffpreise waren eine Herausforderung, so wurde beispielsweise in China der Zugang zu Rohstoffen durch staatliche Umweltauflagen verknappt. Durch ein anhaltendes Kostenmanagement konnten die Margen trotzdem weiter gesteigert und Rekordwerte beim EBIT (CHF 896.3 Millionen, +12.7%) und beim Reingewinn (CHF 649.0 Millionen, +14.5%) erreicht werden.

Wachstum in allen Regionen

2017 wurde in der Region EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika) eine Nettoerlössteigerung in Lokalwährung von 7.5% erreicht (Vorjahr: 4.6%). Gute Zuwachsraten verzeichneten die grossen EU-Länder mit den Kernmärkten Frankreich, Italien und Grossbritannien. Zweistellig gewachsen sind der Nahe Osten, Osteuropa und Afrika.

Den stärksten Zuwachs erzielte die Region Nordamerika mit 18.4% (Vorjahr: 7.8%), davon 8.5% durch Akquisitionen. Einen signifikanten Ausbau des Geschäftsvolumens hat Sika in den USA realisiert und wuchs im vergangenen Geschäftsjahr deutlich schneller als der lokale Baumarkt. Zum positiven Geschäftsverlauf trugen insbesondere die gezielten Investitionen in Nordamerika während der letzten Jahre bei.

Die Region Lateinamerika steigerte den Nettoerlös um 3.3% (Vorjahr: 5.1%). Mexiko und Argentinien entwickelten sich überdurchschnittlich. Noch verhalten verlief die Bautätigkeit in den eher rohstoffbasierten Ländern der Region wie beispielsweise Brasilien, Peru oder Chile.

Der Nettoerlös in der Region Asien/Pazifik konnte um 5.2% gesteigert werden (Vorjahr: 3.6%). Hohe Zuwachsraten wurden in China und zweistellige in Australien, Neuseeland sowie in Thailand erzielt.

Kontinuität im Management

Nach dem Ausscheiden des CEO Jan Jenisch hat der Verwaltungsrat per 1. Juli 2017 Paul Schuler an die Spitze des Konzerns berufen. Paul Schuler ist seit rund 30 Jahren bei Sika tätig, seit 2007 ist er Mitglied der Konzernleitung. In seiner Verantwortung lag der Aufbau des Industriegeschäfts und die Führung der Regionen Nordamerika und EMEA.

19 strategische Investitionen und 74 neue Patente

Mit insgesamt 19 strategischen Investitionen in neun neue Fabriken, in den Aufbau von drei weiteren Ländergesellschaften und in sieben Akquisitionen wurde der beschleunigte Ausbau der Wachstumsmärkte unter der Führung von Paul Schuler 2017 fortgesetzt.

Über 900 Mitarbeitende in 20 regionalen Technologiezentren sind in der Grundlagenforschung und Entwicklung neuer Produkte tätig und massgeblich für unsere Innovationsstärke verantwortlich. Im Geschäftsjahr 2017 wurden 74 Patente angemeldet und zahlreiche neue Produkte in allen Zielmärkten eingeführt. So konnten am Capital Markets Day 2017 unter dem Motto «Von Patenten zu Weltklasse-Produkten» mehr als 20 Produkte und Innovationen aus allen Zielmärkten vorgestellt werden, unter anderem Produkte für höhere Baustandards, 3D-Betondruck sowie für elektrische Fahrzeuge.

Strategische Ziele 2020 auf Kurs

Sika strebt bei einem jährlichen Wachstum von 6–8% bis 2020 eine EBIT-Marge von 14–16% und einen operativen freien Geldfluss von mehr als 10% des Nettoerlöses an. Dabei soll die Ertragskraft des Gesamtkapitals (Return on Capital Employed, ROCE) bei über 25% liegen.



PAUL SCHULER

DR. PAUL HÄLG

Mit 21 weiteren Fabriken und 5 neuen Ländergesellschaften soll im selben Zeitraum die internationale Expansion weiter vorangetrieben werden. Der unbekannte Ausgang des feindlichen Übernahmeversuchs durch Saint-Gobain bleibt für die Zukunft als Unsicherheitsfaktor bestehen.

Dividendenerhöhung von 15.6% beantragt

Für die Generalversammlung vom 17. April 2018 schlägt der Verwaltungsrat den Aktionären eine Erhöhung der Bruttodividende je Inhaberaktie von 15.6% auf CHF 111.00 (2016: CHF 96.00) und von CHF 18.50 je Namenaktie (2016: CHF 16.00) vor.

Unsere starke Vertriebsorganisation, unsere gut gefüllte Produktpipeline und die 19 strategischen Investitionen lassen uns optimistisch in die Zukunft blicken. Unser Dank gilt dem weltweiten Führungsteam und unseren über 18'400 Mitarbeitenden, deren Verdienst es ist, dass Sika erneut ein Rekordjahr erzielt hat. Ihnen allen danken wir für ihre grosse Einsatzbereitschaft und ihre Loyalität im vergangenen Jahr.

Ein besonderer Dank geht an unsere Kunden, Geschäftspartner und Lieferanten für die hervorragende Zusammenarbeit und die guten Geschäftsbeziehungen.

Ganz speziell danken wir unseren Aktionärinnen und Aktionären für ihre anhaltende Treue zu Sika und ihr ausserordentliches Vertrauen in den Verwaltungsrat und das Management.

Freundliche Grüsse

DR. PAUL HÄLG
Präsident des
Verwaltungsrats

PAUL SCHULER
Vorsitzender
der Konzernleitung

NEUE REKORDWERTE

Sika hat in allen Regionen Marktanteile gewonnen. Dank der hohen Wachstumsdynamik und des anhaltenden Kostenmanagements sind Betriebsgewinn und Reingewinn überproportional gestiegen und erreichten neue Rekordwerte.

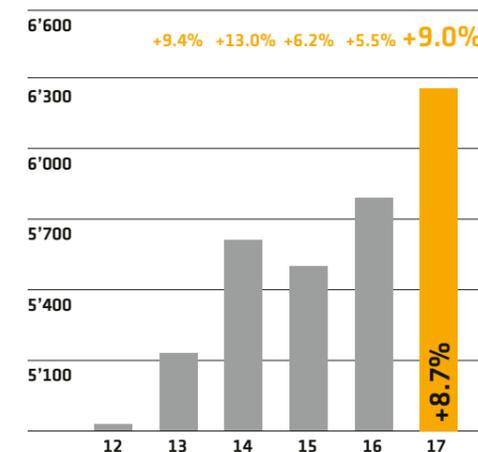
in Mio. CHF		Veränderung in %
6'248.3	Nettoerlös	+8.7%
896.3	Betriebsgewinn (EBIT)	+12.7%
649.0	Reingewinn	+14.5%
496.8	Operativer freier Geldfluss	-15.3%
29.8%	ROCE	+1.1 PP*

9	Neue Fabriken
3	Neue Ländergesellschaften
7	Akquisitionen
18'484	Mitarbeitende
13	Stunden Training pro Mitarbeitenden
905	Mitarbeitende in F&E
20	Globale Technologiezentren
-8%	Unfälle am Arbeitsplatz

* Prozentpunkte

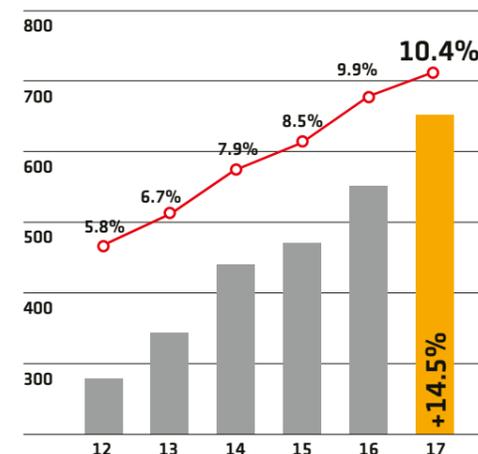
NETTOERLÖS (KONSOLIDIERT)

in Mio. CHF Wachstum in % in Lokalwährungen



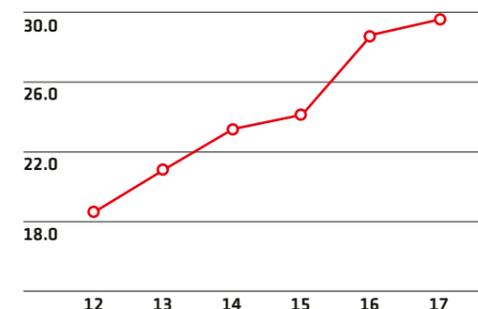
REINGEWINN

in Mio. CHF in % des Nettoerlöses



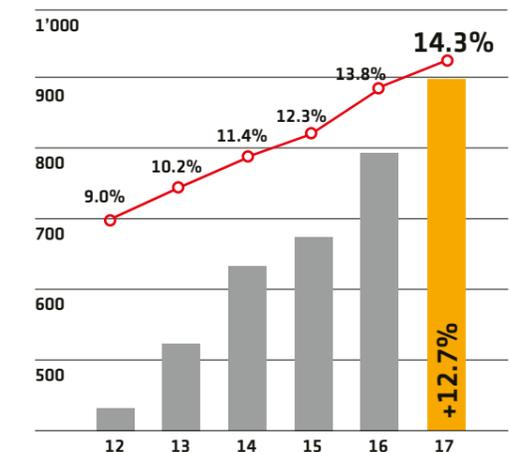
ROCE

in %



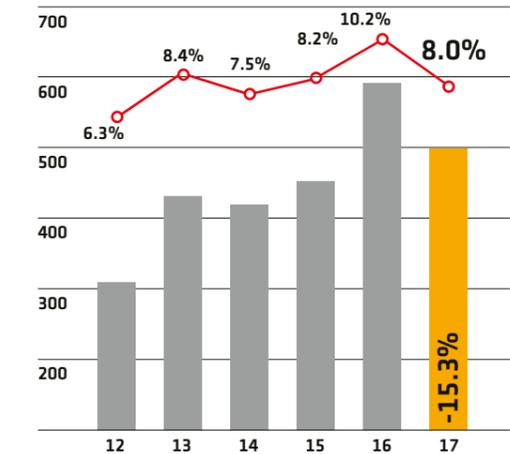
BETRIEBSGEWINN (EBIT)

in Mio. CHF in % des Nettoerlöses



OPERATIVER FREIER GELDFLUSS

in Mio. CHF in % des Nettoerlöses



Zu den Eckpfeilern der Sika Wachstumsstrategie zählen Investitionen in neue Ländergesellschaften, neue Fabriken und in Akquisitionen. Sika positioniert sich früh in Schwellenländern und ist in reifen Märkten gut etabliert. So kann das Potenzial von allen Entwicklungsstadien der lokalen Bausektoren ausgeschöpft und das gesamte Produktportfolio für Neubauten über höhere Baustandards bis hin zur Bauwerksinstandsetzung vermarktet werden.



GUT POSITIONIERT FÜR BAUBOOM IN TEXAS

Im wachstumsstarken US-Markt hat Sika im vergangenen Jahr die Präsenz weiter ausgebaut und ein neues Werk für Betonzusatzmittel und Mörtelprodukte in der Nähe von Houston in Betrieb genommen. Das insgesamt 22. Produktionswerk in den USA, das auch als strategisches Vertriebszentrum fungiert, wird Kunden in der Grossagglomeration Texas sowie im Südwesten des Landes beliefern. Mit den Megacities Houston, Dallas, Austin und San Antonio liegen vier der am schnellsten wachsenden Städte Nordamerikas in der Region mit insgesamt 20 Millionen Einwohnern und einer boomenden Bauwirtschaft.



Auf einem 16 Hektar grossen Areal produziert Sika Betonzusatzmittel, Mörtelprodukte und Polymere – die Grundlage von Hochleistungsadditiven für Beton.



Die Bauwirtschaft in Bangladesch boomt. Mit dem neuen Firmensitz in Dhaka will Sika das Potenzial erschliessen.

100. LÄNDERGESELLSCHAFT IN BANGLADESCH GEGRÜNDET

Mit der Gründung einer neuen Ländergesellschaft in Bangladesch erreichte Sika bei der Umsetzung ihrer Wachstumsstrategie einen weiteren Meilenstein und ist nun in 100 Ländern vertreten. Bangladesch ist mit über 163 Millionen Einwohnern einer der bevölkerungsreichsten Staaten mit einer florierenden Bauwirtschaft. Der neue Firmensitz in Dhaka, der Hauptstadt Bangladeschs, ermöglicht es Sika, das Potenzial des lokalen Baumarckts zu erschliessen, dessen Gesamtvolumen sich auf umgerechnet CHF 15 Milliarden beläuft und eine jährliche Wachstumsrate von 12% aufweist. Lokale und ausländische Investitionen fliessen vor allem in den Aufbau der Verkehrs- und Energieinfrastruktur.

FAIST CHEMTEC ÜBERNAHME STÄRKT MARKTPPOSITION

Mit der Übernahme der Faist ChemTec Group, eines führenden Herstellers von leistungsstarken Lösungen zur Reduzierung von Körperschall in Fahrzeugen, positioniert sich Sika weiter als starker Anbieter im Automobilbau der Zukunft. Das Unternehmen mit Sitz in Worms, Deutschland, erzielt mit 840 Mitarbeitenden einen Jahresumsatz von umgerechnet CHF 190 Millionen und verfügt über sechs Produktionsstätten in Europa, Nordamerika und Asien sowie ein europaweites Vertriebsnetz. Die Innovationen werden ähnlich wie bei Sika durch Megatrends getrieben, zu denen die Nachfrage nach höherem Komfort in Automobilen und die Leichtbauweise im Fahrzeugsektor gehören. Durch die Übernahme sichert sich Sika die Technologien und das Know-how für ein beschleunigtes Wachstum und wird dank der starken Synergien zwischen beiden Unternehmen die Marktdurchdringung vorantreiben.



Christoph Röttges, CEO von Faist ChemTec (links), und Thomas Hasler, Leiter Industry und Automotive Sika, besprechen die ultraleichte Akustiklösung für energieeffiziente Fahrzeuge.



Im Robotikzentrum in Frankfurt entwickeln die Faist ChemTec-Experten automatisierte Montagekonzepte, die auf den Produktionsprozess beim Kunden abgestimmt sind.



Hörbar gut: Test von Lösungen zur Reduktion von Körperschall im BMW i3 im Akustikzentrum in Worms.

SikaFiber® Force-60 FÜR HÖCHSTLEISTUNG BEIM BETON

2017 hat Sika mit der Herstellung von Hochleistungsfasern für Kunden in der Region Europa, dem Nahen Osten und Afrika im Werk in Troisdorf, Deutschland, begonnen und in eine neue Anlage investiert. Die Fasern aus thermoplastischem Kunststoff (Polypropylen) werden bei hohen Leistungsanforderungen zur strukturellen Verstärkung von Beton eingesetzt. Makrofasern, wie die von Sika neu entwickelte Produktlinie SikaFiber® Force-60, werden vor allem anstelle von Stahlbewehrungen zur strukturellen Verstärkung in Beton und Spritzbeton bei anspruchsvollen Bauprojekten eingesetzt.



Produktion von innovativen Betonfasern im Werk in Troisdorf für Kunden in EMEA.

Das Sika Wachstumsmodell steht für langfristigen Erfolg und profitables Wachstum. Mit dem Fokus auf Marktdurchdringung, Innovation, Aufbau der Wachstumsmärkte und Akquisitionen sowie den starken Unternehmenswerten wächst Sika erfolgreich. Dank des positiven Geschäftsverlaufs 2017, der Eröffnung von drei weiteren Ländergesellschaften und der Inbetriebnahme von neun neuen Fabriken und sieben Akquisitionen ist Sika der Umsetzung der strategischen Ziele 2020 einen weiteren Schritt nähergekommen.



ERFOLGREICHE STRATEGIEUMSETZUNG SEIT 2015

Marktdurchdringung	<ul style="list-style-type: none"> ✓ - Erfolgreiches Zielmarkt-Konzept ✓ - Megatrends als Wachstumstreiber
Innovation	<ul style="list-style-type: none"> ✓ - 217 Patentanmeldungen ✓ - 20 Globale Technologiezentren
Emerging Markets	<ul style="list-style-type: none"> ✓ - 26 neue Fabriken eröffnet ✓ - 10 neue Ländergesellschaften gegründet
Akquisitionen	<ul style="list-style-type: none"> ✓ - 17 Akquisitionen in allen Regionen ✓ - Zusätzlicher Umsatz von CHF 705 Millionen
Unternehmenswerte	<ul style="list-style-type: none"> ✓ - Starke Unternehmenskultur ✓ - Hohe Mitarbeiterloyalität

STRATEGISCHE ZIELE 2020

Marktdurchdringung		6-8% jährliches Umsatzwachstum
Innovation		30 neue Fabriken
Emerging Markets		105 Ländergesellschaften
Akquisitionen		14-16% EBIT-Marge jährlich
Unternehmenswerte		>10% operativer freier Geldfluss jährlich
		>25% ROCE jährlich

Als weltweites, erfolgreiches Unternehmen ist Sika der Nachhaltigkeit verpflichtet und nimmt ihre Verantwortung wahr: mit nachhaltigen Lösungen für energieeffizientes Bauen und für umweltfreundliche Fahrzeuge sowie mit zahlreichen Projekten und Massnahmen in den Bereichen wirtschaftlicher, sozialer und ökologischer Nachhaltigkeit.

Mit der Nachhaltigkeitsstrategie «Nutzen steigern – Auswirkungen reduzieren» verfolgt Sika das Ziel, mit ihren Produkten den langfristigen Nutzen und Mehrwert für alle Anspruchsgruppen zu maximieren und gleichzeitig den Ressourcenbedarf und die Umweltauswirkungen der Produktion zu minimieren. So kann die Zukunft von Sika durch ein nachhaltiges, profitables Wachstum sichergestellt werden.

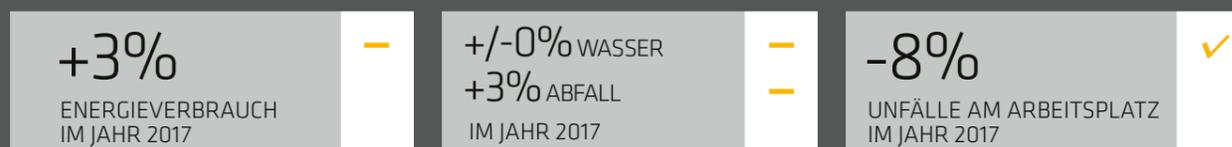


WIRTSCHAFTLICHE LEISTUNG Unser Erfolg kommt allen An- spruchsgruppen zugute. ZIEL Betriebsgewinn (EBIT) 14-16% des Nettoerlöses.	NACHHALTIGE LÖSUNGEN Wir sind führend in der Industrie. Wir gehen mit einem Portfolio von nachhaltigen Produkten, Systemen und Dienstleistungen voran. ZIEL Alle neuen Projekte sind nach Sikas Produktentwicklungsprozess beur- teilt. Alle lokalen Schlüsselprojekte sind umgesetzt.	STANDORTGEMEINDEN/ GESELLSCHAFT Wir bilden Vertrauen und schaf- fen Werte – mit Kunden, Standort- gemeinden und der Gesellschaft. ZIEL Pro Jahr 5% mehr Projekte.
---	---	---

MORE VALUE

LESS IMPACT

ENERGIE Wir gehen sorgsam mit Ressourcen und Kosten um. ZIEL Pro Tonne und Jahr 3% weniger Energieverbrauch.	WASSER/ABFALL Wir steigern die Wasser- und Materialeffizienz. ZIEL Pro Tonne und Jahr 3% weniger Wasserverbrauch und Abfall.	ARBEITSSICHERHEIT Sika Mitarbeitende verlassen den Arbeitsplatz gesund. ZIEL Pro Jahr 5% weniger Unfälle.
---	---	---



STRATEGISCHE ZIELMÄRKTE

Die Wachstumsstrategie von Sika fokussiert auf sieben Zielmärkte, deren unterschiedliche Anforderungen weltweit, regional sowie lokal präzise erfüllt werden. In allen Zielmärkten strebt Sika die Spitzenposition an.



CONCRETE

Sika entwickelt und vertreibt zahlreiche Zusatzmittel und Additive 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 – insbesondere bedingt durch die gestiegenen Leistungsanforderungen an Beton und Mörtel, vor allem in städtischen Gebieten und für den Infrastrukturbau. Ausserdem sorgt die zunehmende Verwendung alternativer Materialien mit zementösen Eigenschaften in Zement, Mörtel und dadurch 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 gegenüber Wasser eingesetzt werden: flexible Foliensysteme, Flüssigkunststoffe, wasserabdichtende Zusatzmittel für Mörtel, Fugenabdichtungen, wasserdichte Mörtel, Injektionen und Beschichtungen. Die Hauptmarktsegmente beinhalten Kellerbauten, Tiefgaragen, Tunnel und alle Arten von Wasserspeichern (zum Beispiel Reservoirs, Speicherbecken und -tanks). An Abdichtungssysteme werden immer strengere Anforderungen in Bezug auf Nachhaltigkeit, einfache Anwendung und Kostenmanagement gestellt. Von zentraler Bedeutung für langlebige und wasserdichte Konstruktionen sind eine an die Bedürfnisse und Anforderungen der Bauherren angepasste Auswahl der Abdichtungssysteme sowie projektspezifische Lösungen der Details.



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. Eine mehr als 50-jährige Geschichte belegt, dass sich Sika Dachabdichtungen durch ein herausragendes Leistungsprofil auszeichnen sowie durch Zuverlässigkeit, Nachhaltigkeit und Langlebigkeit. Die Nachfrage wird angetrieben durch den Wunsch nach umweltfreundlichen, energiesparenden Lösungen wie Dachbegrünungen, kühlenden Dächern und Solardächern, die dazu beitragen, den CO₂-Ausstoss zu verringern. Während in den bereits entwickelten Märkten der Bedarf an Lösungen für die Bauwerksanierung zunimmt, steigt in den Schwellenländern der Bedarf nach qualitativ hochwertigen Bedachungslösungen.



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 (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 Lösungen für die Sanierung von bestehenden Bodensystemen gewinnen immer mehr an Bedeutung, da Umnutzungen von Gebäuden heute immer häufiger vorkommen.



SEALING & BONDING

Das umfangreiche Sika Portfolio beinhaltet leistungsstarke und dauerhafte Dichtstoffe, Klebänder, Montageschäume und elastische Klebstoffe für den Fassadenbau, den Innenausbau und den Infrastrukturausbau. Eingesetzt werden sie beispielsweise zum witterungsfesten Abdichten von Dehnungsfugen zwischen Fassadenelementen, zum trittschalldämmenden Verkleben von Parkettböden oder zum Versiegeln von Fugen auf Flugfeldern. Die Nachfrage in diesem Bereich steigt durch den wachsenden Bedarf an energieeffizienten Lösungen für Gebäudehüllen, die zunehmende Anzahl verschiedenartiger Materialien im Bau, die Urbanisierung mit immer mehr Hochhäusern und den Ersatz von mechanischen Befestigungssystemen durch leistungsstärkere Klebstoffe.



REFURBISHMENT

Dieses Segment umfasst Betonschutz- und Instandsetzungslösungen wie beispielsweise Reparaturmörtel, Schutzbeschichtungen, Spachtelmassen und Systeme für die strukturelle Verstärkung von Bauteilen. Ausserdem beinhaltet es Produkte für den Innenausbau wie Nivelliermassen, Fliesenkleber und Fugenmörtel sowie Fassadenmörtel für den Aussenbereich. Sika bietet Technologien für den gesamten Lebenszyklus von gewerblichen Gebäuden, privaten Wohnräumen oder Infrastrukturanlagen. Gerade in entwickelten Märkten sind viele Strukturen jahrzehntealt und müssen saniert werden. Die Nachfrage steigt dank vermehrter Sanierungsprojekte für Transport-, Wassermanagement- und Energieinfrastrukturen. Der globale Urbanisierungstrend und der steigende Renovationsbedarf in den entwickelten Märkten führen ebenfalls zu erhöhter Nachfrage.



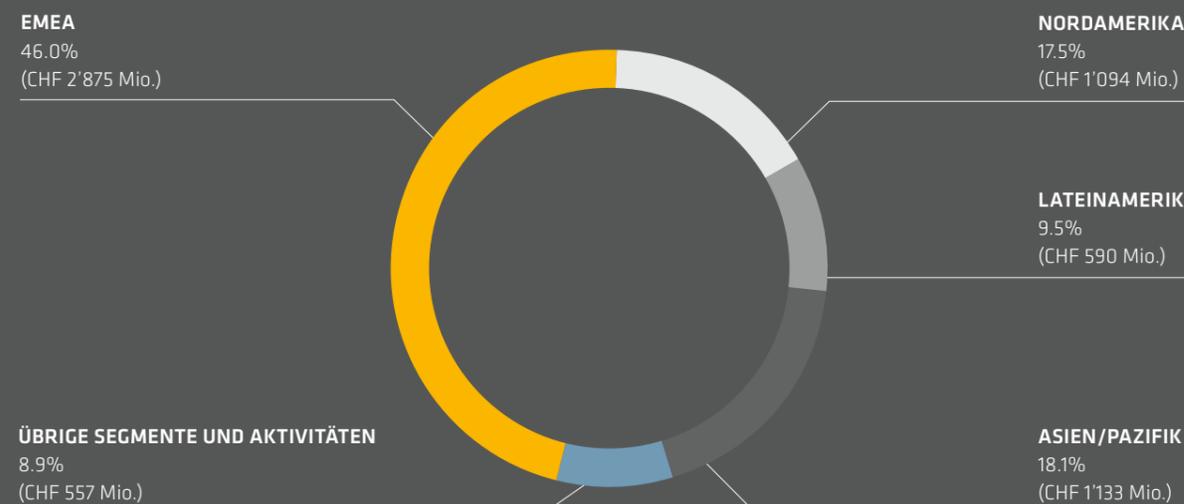
INDUSTRY

Sika beliefert Märkte wie den Automobilbau und die Nutzfahrzeugindustrie (strukturelles Kleben, Direktverglasung, akustische Systeme, Verstärkungssysteme), die Fahrzeugreparatur (Scheibenaustausch, Karosserieinstandsetzung), Schiffs- und Bootsbau, industrielle Laminierungen, erneuerbare Energien (Solar und Wind) und den Markt Fassadenbau (Strukturverglasung, Abdichtung von Isolierglas). Als Technologieführer bei elastischen und strukturellen Klebstoffen, 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 zu steigern, bei gleichzeitiger Optimierung der Produktionseffizienz. Die Lösungen von Sika sind auf die wichtigsten Megatrends des Fahrzeugdesigns ausgerichtet und ermöglichen den Bau leichter, sicherer, leiserer und effizienterer Fahrzeuge, während schnell verarbeitbare Werkstoffe und Automatisierungskompatibilität die Produktivität optimieren.

Alle Regionen realisierten Umsatzsteigerungen und konnten ihre Marktanteile weiter ausbauen. Überdurchschnittlich hohe Zuwachsraten wurden in den USA, in Mexiko, Argentinien, China, Südostasien, in der Pazifikregion, im Nahen Osten, in Osteuropa, Afrika und im Bereich Automotive erzielt.



NETTOERLÖS NACH REGIONEN
(KONSOLIDIERT)



	EMEA	Nordamerika	Lateinamerika	Asien/Pazifik	Übrige Segmente und Aktivitäten
Nettoerlös in Mio. CHF (Vorjahr)	2'874.9 (2'695.3)	1'094.0 (922.6)	590.0 (564.3)	1'132.7 (1'080.7)	556.7 (484.8)
Wachstum in Lokalwährung	7.5%	18.4%	3.3%	5.2%	14.0%
Währungseffekt	-0.8%	0.2%	1.3%	-0.4%	0.8%
Akquisitionseffekt	2.5%	8.5%	0.1%	0.6%	0%
Anzahl Mitarbeitende	9'822	2'142	2'479	4'041	



EMEA

Die Länder der Eurozone haben sich 2017 positiv entwickelt und verzeichneten eine anhaltende Phase soliden Wachstums. Stabile Investitions- und Exporteinnahmen, ein extrem niedriges Zinsniveau und eine dynamische Weltwirtschaft wirkten sich stimulierend auf die meisten EU-Märkte aus. Das Bruttoinlandsprodukt verzeichnete einen Zuwachs von mehr als 2% und stimulierte die europäische Bauwirtschaft.

Im vergangenen Geschäftsjahr hat Sika in der Region EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika) eine Umsatzsteigerung in Lokalwährung von 7.5% erreicht (Vorjahr: 4.6%). Gute Zuwachsraten verzeichneten die grossen EU-Länder mit den Kernmärkten Frankreich, Italien und Grossbritannien. Zweistellig gewachsen sind der Nahe Osten, Osteuropa und Afrika.

In Afrika wurde die Präsenz mit der Gründung einer neuen Ländergesellschaft in Senegal und der Inbetriebnahme von drei neuen Werken weiter ausgebaut. In Daressalam in Tansania sowie in Douala in Kamerun wurden die jeweils ersten Fabriken für Betonzusatzmittel in Betrieb genommen und in Luanda in Angola das zweite Werk, in dem Mörtelprodukte lokal gefertigt werden. In Almaty, Kasachstan, wurde die Produktion von Betonzusatzmitteln und Mörteln an einen grösseren Standort verlagert. In Russland wurde eine neue Produktionslinie für PVC-Membrane im Werk in Lobnya bei Moskau errichtet. Mit der Eröffnung einer neuen Fabrik für Mörtelprodukte und Betonzusatzmittel wurden auch die Fertigungskapazitäten in Lahore in Pakistan erweitert. Eine neue Anlage zur Produktion von Hochleistungsbetonfasern für Kunden in der Region EMEA wurde im Werk in Troisdorf, Deutschland, in Betrieb genommen.

In Österreich konnte mit Bitbau Dörr ein führender Anbieter von Wasserabdichtungssystemen akquiriert und in der Türkei mit ABC Sealants ein renommierter Hersteller von Dicht- und Klebstoffen für Bauinnenapplikationen übernommen werden. Mit KVK Holding, deren Sitz sich in der tschechischen Hauptstadt Prag befindet, stiess darüber hinaus ein etablierter Anbieter von Abdichtungssystemen für Bauwerke und Dächer sowie von Mörtelprodukten zum Sika Konzern.

Nordamerika

Das Wirtschaftswachstum und die Investitionsneigung in den USA haben sich im Berichtsjahr weiter gefestigt und auf einem hohen Niveau bewegt. Eine deutlich höhere Anzahl an Bauprojekten als in den Jahren zuvor führte zu einem Wachstum der Bauwirtschaft von 4%. Durch die Steuerreform ist von einem anhaltenden Stimulus der US-Wirtschaft sowie des Bausektors auszugehen. In Kanada war die Bauwirtschaft leicht negativ – von einer Erholung ist 2018 auszugehen.

Den stärksten Umsatzzuwachs innerhalb der Sika Gruppe erzielte die Region Nordamerika mit 18.4% (Vorjahr: 7.8%), davon 8.5% durch Akquisitionen. Ein deutlicher Ausbau des Geschäftsvolumens wurde in den USA realisiert und Sika wuchs im vergangenen Geschäftsjahr deutlich schneller als der lokale Baumarkt. Zum positiven Geschäftsverlauf trugen insbesondere die gezielten Investitionen in Nordamerika während der letzten Jahre bei, zu denen der Ausbau des Vertriebs sowie die Realisierung der Wachstumsstrategie mit Akquisitionen und die starke Expansion der Supply Chain mit neuen Fabriken nahe den schnell wachsenden Ballungszentren zählen. Ende des vergangenen Jahres wurde ein neues Werk für Betonzusatzmittel und Mörtel in der Nähe von Houston eröffnet, von dem aus das enorme Wachstumspotenzial des Baumarkts in Texas und im Südwesten der USA erschlossen wird.

Mit der Übernahme von Butterfield Color, Inc., einem führenden Hersteller von dekorativen Betonböden und -systemen in den USA, wurde das Angebot für Betonverarbeiter erweitert und mit Emseal Joint Systems, Ltd., stiess zum Jahresende ein leistungsstarker Anbieter für strukturelle Expansionsfugen in den USA zur Unternehmensgruppe hinzu.



Das Harbin Opera House in China, das für seine herausragende Architektur anerkannt ist, wurde mit Sika Produkten gebaut, um dem rauen lokalen Klima standzuhalten.

Lateinamerika

Die Märkte in Lateinamerika verhielten sich äusserst unterschiedlich. Brasilien als grösste Volkswirtschaft in der Region mit bedeutendem Baumarkt entwickelte sich aufgrund ausbleibender staatlicher und privater Investitionen sowie anhaltender politischer Instabilitäten weiterhin rückläufig. Die Volkswirtschaft Argentiniens konnte durch politische Reformen positive Impulse verzeichnen und auch Mexiko und Kolumbien konnten weiteres Wirtschaftswachstum erzielen.

Die Region Lateinamerika steigerte den Umsatz um 3.3% (Vorjahr: 5.1%). Mexiko und Argentinien entwickelten sich überdurchschnittlich. Noch verhalten verläuft derzeit die Bautätigkeit in den eher rohstoffbasierten Ländern der Region wie beispielsweise Brasilien, Peru und Chile. Mit Investitionen in ein neues Werk für Mörtelprodukte und Betonzusatzmittel in Coatzacoalcos wurde die Supply Chain im wachstumsstarken Mexiko weiter ausgebaut. Darüber hinaus wurde mit einer neuen Ländergesellschaft in El Salvador die Präsenz in Zentralamerika verstärkt.

Die hinzugekauften Marken von Grupo Industrial Alce in Mexiko verstärken die Präsenz von Sika bei Grossprojekten sowie bei Spezifikationen vor Ort. Ausserdem ermöglicht das zusätzliche Produktionswerk in der Nähe von Mexiko-Stadt, die Megacity schnell mit Flüssigfolien und Membranen zu versorgen.



120'000 m² Sikaplan® Abdichtungsmembrane werden beim Bau des Brenner-Basistunnels eingesetzt. Der 55 km lange Tunnel zwischen Österreich und Italien wird nach seiner Fertigstellung einer der längsten Bahntunnel der Welt sein.



Nach dem Einsturz der Strassenbrücke I85 in Atlanta, Georgia, lieferte Sika die Betonzusatzmittel Sika® ViscoCrete® und Sika® Control-NS, um dem Wiederaufbau zu realisieren und das Projekt einen Monat früher als geplant abzuschliessen.

Asien/Pazifik

Chinas Wirtschaft hat im vergangenen Geschäftsjahr weiterhin angezogen mit einem soliden Immobilienmarkt und Infrastrukturinvestitionen. Beides steigerte die Nachfrage in der Bauzulieferindustrie. Mit einem niedrigen Zinsniveau, einer stabilen Wirtschaft sowie Investitionen in Grossprojekte hat sich in der Pazifikregion Australien anhaltend positiv entwickelt. In Südostasien konnten beispielsweise die Volkswirtschaften Malaysia und Thailand weiteres Wachstum verzeichnen und den lokalen Baumärkten mit Investitionen in den Infrastrukturausbau Wachstumsimpulse geben.

Der Umsatz in der Region Asien/Pazifik konnte um 5.2% gesteigert werden (Vorjahr: 3.6%). Hohes Wachstum wurden in China und zweistellige Zuwachsraten in Australien, Neuseeland sowie in Thailand erzielt.

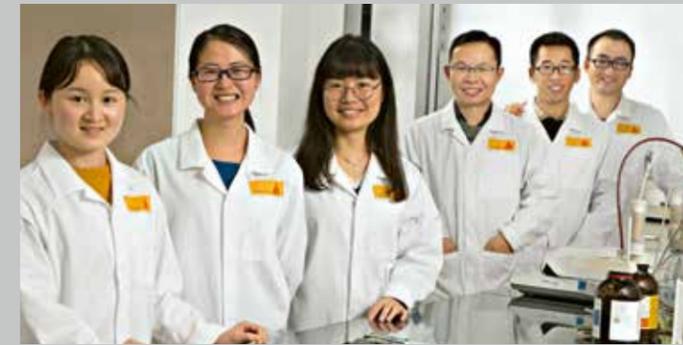
Einen Meilenstein erreichte Sika in Asien: Mit der Gründung der neuen Ländergesellschaft in Bangladesch ist der Konzern nun weltweit in 100 Ländern vertreten.

Übrige Segmente

Mit 95 Millionen verkauften Neufahrzeugen wuchs die weltweite Automobilproduktion im Vergleich zum Vorjahr um 2.1%. Im Automobilsektor dominierten auch 2017 die Megatrends Leichtbauweise, Elektromobilität, Umweltfreundlichkeit und Sicherheit in Kombination mit gestiegenem Komfort. Zahlreiche Automobilbauer reagieren mit Grossinvestitionen in die Entwicklung von Elektroantrieben auf die angekündigte Änderung der regulatorischen Rahmenbedingungen diverser Staaten. Sika will vom Megatrend Elektromobilität überdurchschnittlich profitieren und den Anteil der Komponenten pro Fahrzeug um mehr als 20% steigern.

Im Bereich «Übrige Segmente und Aktivitäten» erzielte Sika ein Wachstum in lokalen Währungen von 14.0%. (Vorjahr: 11.7%). Ein wichtiger Anteil davon ist der Geschäftsbereich Automotive, den Sika weltweit zentral führt. Mit einem organischen Wachstum von 20.2% im 4. Quartal übertraf Sika das Marktwachstum deutlich. Zum Jahresende wurde die Übernahme von Faist ChemTec Group mit Hauptsitz in Worms, Deutschland, angekündigt, einem führenden Anbieter von Akustiksystemen für die Automobilindustrie. Durch die Übernahme sichert sich Sika Technologien und Know-how für ein beschleunigtes Wachstum und wird dadurch die Marktdurchdringung im Automotive-Sektor weiter vorantreiben.

Das Wachstum von Sika basiert zu einem Grossteil auf Innovation. Innovation kann dabei die Erfindung eines komplett neuartigen Moleküls, aber auch die neue Anwendung einer bestehenden Technologie sein. Entscheidend ist, dass sie den Kunden, den Anwendern und den Gebäude- und Fahrzeugnutzern einen Vorteil verschafft. Deshalb hören Sika Mitarbeitende genau zu und schauen genau hin. Gemeinsam, interdisziplinär und regionenübergreifend schaffen sie heute Lösungen für die Welt von morgen.



SIKA CHINA – F&E TEAM

«Die direkte Kommunikation ist der beste Weg, die Bedürfnisse des Kunden zu verstehen. Es ist ein dynamischer Prozess, der während der gesamten Projektdauer der Kundenzufriedenheit dient und Wertschöpfung durch Innovation generiert.»



SIKA KOLUMBIEN – TEAM F&E UND VERTRIEB

«Die enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden hilft uns, Ideen für neue Produkte zu finden. So realisieren wir innovative Projekte, welche die Erwartungen unserer Kunden erfüllen.»

SIKA BRASILIEN – TEAM F&E UND VERTRIEB MIT KUNDEN

«Unsere Vertriebs- und Forschungsteams wollen das Konzept und Ziel jedes Projekts vollständig verstehen. Bei einem grossen Infrastrukturprojekt in São Paulo machen wir gemeinsam mit unserem Kunden OAS Engenharia regelmässige Besuche auf der Baustelle.»



SIKA – TEAM CORPORATE UND PRODUKTION, TROISDORF, DEUTSCHLAND

Wir haben erstklassige Hochleistungsfasern für die Verstärkung von Beton entwickelt und dazu eine innovative Verpackung entworfen, welche wasserlöslich und deshalb abfallfrei ist. Unsere Kunden sind begeistert und wir haben dafür mehrere Auszeichnungen erhalten. Die erfolgreiche Entwicklung wurde ermöglicht durch die herausragende Kollaboration zwischen Konzernexperten der Bereiche Verfahrenstechnik, Beton und F&E sowie den lokalen Experten für Verfahrenstechnik und Qualitätskontrolle.»



SIKA JAPAN – TEAM TECHNISCHE BERATUNG, F&E, MARKETING, VERTRIEB

«Letztes Jahr führten wir Sikaflex®-268 im japanischen Markt ein. Unsere Arbeit als Team erlaubt es uns, Kundenerwartungen zu erfüllen. Wir sind stolz, positive Rückmeldungen zu diesem Produkt von Schienenfahrzeugherstellern zu erhalten.»



SIKA NEUSEELAND - TEAM F&E UND CONCRETE

«Die Kompetenz unseres Forschungsteams erlaubt es unserem Concrete Team, das Maximum an Verlässlichkeit, das unsere Kunden verlangen, zu garantieren.»



SIKA URUGUAY - F&E TEAM

«Unser Engagement und unsere Forschung sind verankert in der fundierten Kenntnis der Bedürfnisse unserer Kunden. Dies führt uns zu herausragenden und motivierenden Resultaten.»



SIKA USA - PRODUKTIONSTEAM HOUSTON

«Es war unglaublich inspirierend, während der Arbeit an einem Fabrikneubau Zugang zu den vielfältigen Ressourcen von Sika zu haben. Die systematische Planung und Ausführung sowie die sehr persönliche, lokal ausgerichtete Strategie, Kundenwünsche zu identifizieren und zu erfüllen, beweisen, dass unser Erfolg kein Zufall ist.»

SIKA GROSSBRITANNIEN ROOFING - TEAM F&E, MARKETING, PRODUKTMANAGEMENT

«In Grossbritannien sind wir Marktführer bei mehreren Dachbaulösungen. Innovation und Kooperation zwischen unseren Teams F&E, Marketing und Produktmanagement sind der Schlüssel zu unserem Erfolg.»



SIKA ARGENTINIEN - TEAM CONCRETE UND SUPPLY CHAIN MIT KUNDEN

«Bei uns stehen der Kunde und die Qualität unserer Produkte an erster Stelle. Daraus resultieren Vertrauen und langjährige Beziehungen. So arbeiten wir nun schon mehr als dreissig Jahre mit unserem geschätzten Kunden JoséMaria Casas, einer Fertigbetonfirma, eng zusammen.»



SIKA SÜDAFRIKA - NATIONALES DISTRIBUTIONSTEAM

«Wir erfüllen die Bedürfnisse unserer Kunden, von Forschung über Beschaffung, Produktion bis hin zum Vertrieb. Es ist die Aufgabe unseres Teams, sicherzustellen, dass die Kunden ihre Produkte stets rechtzeitig erhalten.»



SIKA DEUTSCHLAND - TEAM F&E, MARKETING, VERTRIEB

«Als unser Forschungsteam eine neue Fussbodenlösung entwickelte, war es die Zusammenarbeit zwischen Forschung, Marketing und Vertrieb, welche die Vorteile des neuen Produkts hervorhob und es zu einem sofortigen Erfolg werden liess.»





SIKA SCHWEDEN – TEAM CONCRETE

«In Schweden bietet das Concrete Team dem Kunden projektspezifische Innovationen und Dienstleistungen an. In unserem Labor, unserem Büro und unserer Fabrik entwickeln, verkaufen und produzieren wir Betonzusatzmittel, welche von unserem Produktionsteam täglich an unsere Kunden geliefert werden.»



SIKA ÄTHIOPIEN – TEAM F&E, MARKETING, VERTRIEB

«Sika war die erste ausländische Bauchemiefirma, die eine Fabrik in Äthiopien eröffnet hat. Alle unsere Teams, einschliesslich Vertrieb, Marketing und Forschung, helfen unseren Kunden, die richtigen Produktlösungen zu finden. Wir sind stolz darauf, Sikas Werte und Know-how im äthiopischen Markt zu positionieren.»

SIKA USA – SUPPLY CHAIN TEAM, PRODUKTION MARION

«Wir unterstützen alle unsere Zielmärkte, die in der Prozesskette von F&E bis zum Kunden reichen. Unser Ziel ist es, die nächste Generation von innovativen Ideen aus der Forschung für den Markt bereitzustellen. Gleichzeitig bauen wir Kundenloyalität auf, indem wir sicherstellen, dass unsere Produkte immer verfügbar sind und rechtzeitig geliefert werden.»



SIKA CHILE – MARKETING TEAM

«Unsere Aufgabe ist es, den Verkauf zu fördern, indem wir unsere Position als Technologieführer kommunizieren. Wir arbeiten eng mit unserem regionalen Forschungsteam zusammen, welches konstant Produkte entwickelt für die Anwendung in einem anspruchsvollen Markt.»



SIKA HONGKONG – TEAM F&E, OPERATIONS, VERTRIEB

«In der F&E geht es um Kommunikation, Ideen und Innovation. Wir nehmen Vorschläge von den Kunden und unserem Vertrieb auf und entwickeln daraus neue Produkte und Lösungen. Die Stärke unserer Forschungs-, Operations- und Vertriebsteams machen unseren Erfolg aus.»



SIKA KAMBODSCHA – TEAM FINANZEN, VERTRIEB, PERSONAL

«Aus der engen Zusammenarbeit zwischen unseren Personal-, Vertriebs- und Finanzteams resultierte die Entwicklung einer neuen, kollaborativen und zeitsparenden Vertriebssoftware, die es uns erlaubt, mehr Zeit mit unseren Kunden zu verbringen.»



SIKA KROATIEN – TEAM TECHNISCHE BERATUNG

«Unsere Kunden wissen, dass sie jederzeit unsere Beratungsleistungen in Anspruch nehmen können. Um dies zu gewährleisten, testen wir regelmässig unsere Produkte und trainieren unsere Mitarbeitenden und Partner in deren Anwendung.»

KANADA – SCHWEIZ: ZWEI SIKA LÄNDERGESELLSCHAFTEN, DIE ERFOLGREICH DIE NEUE PowerCure®-TECHNOLOGIE EINGEFÜHRT HABEN



SIKA KANADA – TEAM F&E, VERTRIEB, TECHNISCHE BERATUNG

«Als Bombardier Kanada einen unerwartet hohen Auftragseingang verzeichnete, waren wir begeistert, ihnen unsere neue PowerCure®-Technologie vorzustellen. Es war die reibungslose Zusammenarbeit zwischen unserem Vertrieb, den Trainings- und technischen Abteilungen, welche Bombardier die Anwendung von PowerCure® innerhalb von wenigen Wochen ermöglichte.»



SIKA SCHWEIZ – TEAM PRODUCT ENGINEERING, TECHNISCHE BERATUNG UND VERTRIEB MIT KUNDEN

«Bei der Verglasung von Seilbahnen zählt jedes Gramm an Gewicht. Als CWA neue Kabinen für die Luftseilbahn Stockhorn baute, haben wir dem Kunden Sikaflex®-223 PowerCure® empfohlen – es erfüllte die Kunden-erwartungen wie kein anderes Produkt.»

PERMANENTER INNOVATION VERPFLICHTET

Sika Lösungen und Systeme bieten Komfort und Schutz für Personen, die in Hochhäusern leben und arbeiten.

Urbanisierung, Nachhaltigkeit, Wohlstand und demografische Entwicklung stellen immer höhere Anforderungen ans Bauen. Sika nimmt mit innovativen Produktentwicklungen eine Führungsposition ein und erfüllt diese Ansprüche. Dabei setzen sich Lösungen von Sika oft als neue Standards in der Bauindustrie durch.

Wer baut, ist mit wachsenden Anforderungen konfrontiert. In Innenstädten wird Schallschutz wichtiger, Gesetzgeber erlassen strengere Grenzwerte für Lösungsmittel und andere gesundheitsschädlichen Substanzen, Investoren setzen auf LEED- und andere Umweltstandards, um die Lebensqualität und den Gebäudewert zu steigern.

Zahlreiche Treiber

Die strengeren Vorgaben resultieren aus der Urbanisierung und dem wachsenden Bedürfnis nach Sicherheit und Nachhaltigkeit. Auch steigender Wohlstand und Bevölkerungswachstum treiben die Baustandards voran. Häufig sind es privatrechtliche Vorschriften von Verbänden, Organisationen und Versicherungsgesellschaften, die das Bauen bestimmen. Unter dem Einfluss

von Grossbränden oder Erdbeben verschärfen aber auch Gesetzgeber die Auflagen.

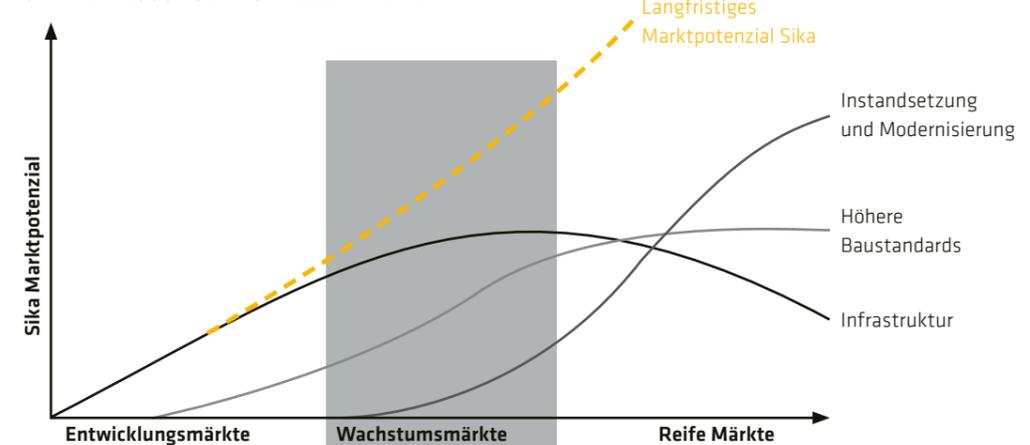
Dank permanenter Innovation hält Sika mit dieser Entwicklung Schritt. «Sika Produkte erfüllen die wachsenden Vorgaben und geben Planern, Bauherren und Architekten gleichzeitig gestalterische Freiheiten», sagt Yumi Kan, Leiterin Construction und Sika Konzernleitungsmitglied.

Sicherheit, Effizienz und Nachhaltigkeit

Sicherheit steht bei der Verschärfung der Standards im Fokus, und Brandschutz spielt dabei eine zentrale Rolle. Sika verfügt über hochwirksame Systeme für den passiven Brandschutz, die sich zudem sehr wirtschaftlich einsetzen lassen. Generell steigen die Anforderungen an die Effizienz, und Sika hält mit einer grossen Palette an einfach anzuwendenden Produkten Lösungen bereit. Auch hinsichtlich Nachhaltigkeit erfüllen Sika Technologien die höchsten Ansprüche. Darüber hinaus erhöhen die Produkte die Gebrauchstauglichkeit von Bauwerken, indem sie mit einfach zu reinigenden Böden oder neusten Schallschutztechnologien Qualität und Komfort für Nutzer verbessern.

In engem Austausch mit der Bauindustrie, mit Architekten und Bauherren greift Sika die Trends frühzeitig auf und treibt damit die Entwicklung der Standards voran. Häufig entwickeln sich diese neuen Produkteigenschaften später zum Standard. Die Bauqualität nimmt zu, auch dank Sika.

SIKA HAT LÖSUNGEN FÜR ALLE MÄRKTE



Die Infrastruktur auszubauen, steht für aufstrebende Wirtschaften am Anfang. Später steigen die Ansprüche an Effizienz und Qualität für den gesamten Bausektor. Das zeigt sich beispielsweise in Vietnam, wo Bildungsniveau und wirtschaftlicher Wohlstand wachsen und zunehmend strikere Baustandards



eingeführt werden. In reifen Märkten stehen der Schutz und die Sanierung von Bauwerken im Vordergrund. Für jede dieser Phasen verfügt Sika mit dem breiten Portfolio über die passenden Lösungen, womit sich der Konzern unabhängig von einzelnen Baumarktzyklen macht. Darauf basiert das Sika Wachstumsmodell.

SICHERHEIT – SIKA, DIE BESTE VERSICHERUNG

Sika Lösungen stärken die Widerstandsfähigkeit von Gebäuden. Sie ermöglichen eine längere Lebensdauer, einen verminderten Instandhaltungsaufwand und vor allem Schutz für Menschen und Güter. Auch bei extremen Ereignissen.



Beim höchsten Fernseh- und Rundfunksendeturm der Welt, dem Tokyo Sky Tree mit 634 Metern, wurden Hochleistungsbetonfliesmittel von Sika eingesetzt. Die Bauzeit von Tokios Vorzeigeprojekt mit seinem zentralen Betonpfeiler betrug lediglich 6 Monate.

Erdbeben, Feuer, Wasser oder Stürme gefährden Menschenleben und führen zu immensen Kosten. Und weil die Gefahren aufgrund der wachsenden Besiedlungsdichte zunehmen, steigen auch die Vorgaben an das Bauen. Dies zeigt sich beispielsweise in Schwellenländern, in denen die Zahl an Hochhäusern schneller wächst als die verfügbaren Feuerwehrcapazitäten.

Hochfester Beton schützt bei Erdbeben

Für die gesetzlichen und privatrechtlichen Erfordernisse sowie den Schutz der Menschen bietet Sika eine grosse Anzahl an Lösungen. Mit hochfestem oder ultrahochfestem Beton wird die strukturelle Stabilität von Bauwerken sichergestellt. Neben der stark verlängerten Nutzungsdauer, den Einsparungen von Baumaterialien durch Optimierung von Bauteilquerschnitten und der hohen architektonischen Designflexibilität wird ebenfalls die Sicherheit bei Extremsituationen wie Erdbeben stark

erhöht. So sind filigrane und elegante Betonkonstruktionen auch in gefährdeten Gebieten möglich. Sika® ViscoCrete® reduziert den Wassergehalt im Beton und erhöht dadurch dessen Festigkeit, SikaFume® verstärkt die Verbindung zwischen Zement und Zuschlagstoffen und verbessert die Widerstandsfähigkeit, SikaFiber® erhöht die strukturelle Tragfähigkeit, die Abrieb- und Stossresistenz und Sika® Antisol® schützt die Konstruktion vor verfrühtem Austrocknen und verbessert damit die Dauerhaftigkeit massgeblich.

Auch für bestehende Gebäude hat Sika die passenden Lösungen. Sika® CarboDur® verstärkt die Bauwerkstruktur durch die Applikation von kohlefaserbasierten Lamellen und Geweben. So wird die Tragfähigkeit deutlich gesteigert und die Widerstandsfähigkeit gegen Alterung und Naturgewalten wie Erdbeben entscheidend verbessert.

Passiver Brandschutz von Sika

Sika verfügt auch über hochwirksame Brandschutzsysteme, um die steigenden Anforderungen an Sicherheit zu erfüllen. Sie geben den Menschen mehr Zeit, das Gebäude im Brandfall zu verlassen. Gleichzeitig können Schadenausbreitung und somit anfallende Sanierungskosten reduziert werden. «Sika Lösungen verhindern, dass sich Feuer, Hitze und Rauch in einem Gebäude ausbreiten. Dadurch verlängert sich die Evakuationszeit», sagt Markus Wöhr, Marktfeldmanager Brandschutz bei Sika Deutschland. Dank permanenter Innovation erfüllen Sika Produkte die nationalen und internationalen Normen und schützen Mensch und Umwelt. Bei Betonbauten, aber auch bei Holz- und Stahlbauten.

Isolierende Schutzschicht für den Stahl

Im Gegensatz zu Holzkonstruktionen ist Stahl nicht brennbar. Aber auch hier ist wirksamer Brandschutz entscheidend. Bei grosser Hitze verliert der Stahl seine Tragkraft und wird instabil. Gebäude drohen einzustürzen. Brandschutzbeschichtungen von Sika verlängern die Feuerwiderstandsdauer von Stahlbauteilen und erhöhen so die Evakuationszeit um bis zu 150 Minuten im Vergleich zu wenigen Minuten bei unbeschichtetem Material. Eine Schichtdicke im Mikrometerbereich genügt, um diese Wirkung zu erzielen. Im Gegensatz zu anderen Brandschutzlösungen kann Sika® Unitherm® direkt auf den Stahl appliziert werden und hat keine Auswirkung auf die Statik. Im Fall eines Brands schäumt es unter Hitzeeinfluss zu einer zentimeterdicken isolierenden Schutzschicht auf, die den Stahl schützt.

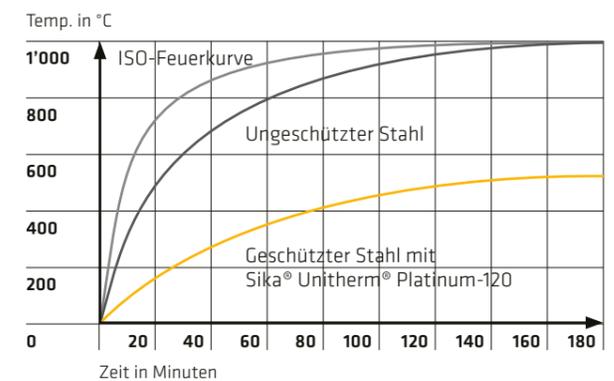
Mit Sikaflex®-400 Fire und Sikasil®-670 Fire verfügt Sika über feuerbeständige Fugendichtstoffe, welche die Ausbreitung von Hitze und Rauch bis zu 240 Minuten verzögern. Sie können für Bewegungs- und Anschlussfugen eingesetzt werden.

240 MINUTEN
LANG VERHINDERN Sikasil®-Dichtstoffe DIE AUSBREITUNG VON HITZE UND RAUCH



Markus Wöhr, Marktfeldmanager Brandschutz bei Sika Deutschland.

VERLÄNGERTE EVAKUATIONSZEIT DANK SIKA BRANDSCHUTZBESCHICHTUNGEN



Ein Video zum Thema finden Sie unter www.sika.com/annualreport

FAKTOR ZEIT ENTSCHIEDET



Das neue Wahrzeichen des adidas Campus im deutschen Herzogenaurach kann auch dank Sika in einer sportlichen Zeit gebaut werden.
© Darstellung: Behnisch Architekten

Ein grosser Sportartikelhersteller setzt beim Bau der neuen Firmenzentrale auf identitätsstiftende Architektur. Mit Sika Brandschutzsystemen konnten Bauzeit und Projektkosten deutlich gesenkt werden.

Die 12'000 Tonnen schwere Stahlkonstruktion scheint über dem Rasen zu schweben, nur getragen von 19 eleganten weissen Stützen. Das neue, 50'000 m² grosse Bürogebäude der adidas Gruppe im deutschen Herzogenaurach ist zugleich Haupteingang und Blickfang des Campus und bietet ab Ende 2018 über 2'000 Mitarbeitenden Platz.

Die neuste Brandschutztechnologie

Die hohen Anforderungen an den Brandschutz werden mit Sika® Unitherm® Platinum-120 erreicht. Fast 300 Tonnen der neusten Brandschutztechnologie sind eingesetzt worden. Damit gelingt es, die Evakuationszeit im Brandfall deutlich zu verlängern und die Bauzeit kurz zu halten. Denn der Zeitplan war ambitioniert und die Konstruktion musste im Winter errichtet werden. «Hier konnten wir alle Vorteile von Sika® Unitherm® Platinum-120 ausspielen», sagt Ulrich Woiwod, Regionalverkaufsleiter Industrial Coatings bei Sika Deutschland. «Die hohe Sicherheit, die gestalterischen Freiheiten für die Architektur und den Faktor Zeit.»



Die Sika Platinum-Technologie lässt sich direkt beim Hersteller applizieren und ist bereits nach 24 Stunden transport- und montagefähig.
Auf dem Bild: Schneider + Co GmbH.

Hohe Wirtschaftlichkeit

Bauherren, Stahlbauer und Architekten begeistern sich für Sikas neuste Brandschutztechnologie, weil die wenige Millimeter dünne Schicht keinen Einfluss auf die Statik und die Optik hat. Mit Sika® Unitherm® Platinum lassen sich Zeit und damit Kosten sparen, da das Produkt Brand- und Korrosionsschutz in einem bietet und sich direkt beim Stahlbauer oder Beschichter applizieren lässt. Das auf Epoxidharz basierende, lösemittelfreie Produkt verfügt über eine extrem harte Oberfläche und die Stahl-

BRANDSCHUTZ UND NACHHALTIGKEIT

Beim ökologischen Vorzeigeprojekt Masdar City in Abu Dhabi liefert Sika feuerbeständige, lösungsmittelfreie Fugendichtstoffe.

500 Wohneinheiten umfasst die nach strengsten Umweltstandards konzipierte und mit Sika Dichtstoffen gebaute Siedlung Neighbourhood One.
© Darstellung: BSBG



Ulrich Woiwod, Regionalverkaufsleiter Industrial Coatings bei Sika Deutschland, mit Lars Möller, Geschäftsführung Technik beim Stahlbeschichtungsunternehmen Schneider + Co GmbH.

konstruktion kann bereits 24 Stunden nach der Applikation auf die Baustelle transportiert und dort montiert werden. «Ein Vorteil von Sika® Unitherm® Platinum-120 ist, dass das Material unglaublich schnell härtet», so Lars Möller, Geschäftsführung Technik beim verantwortlichen Beschichtungswerk Schneider + Co GmbH. «Mit einem anderen Brandschutzsystem hätten wir dieses Projekt in so kurzer Bauzeit nicht realisieren können.»

Masdar City heisst die Ökostadt, die im Emirat Abu Dhabi entsteht. Die Ankündigung der Vereinigten Arabischen Emirate, eine CO₂-neutrale Stadt für 40'000 Bewohner zu schaffen, löste 2006 ein weltweites Medienecho aus. Mit dem Wohnbauprojekt Neighbourhood One Residences schreitet die Realisierung der Vision voran. Das Projekt umfasst 500 Wohneinheiten mit einer Geschossfläche von 59'000 m², und mit zahlreichen Kriterien zu Energieeffizienz, Materialwahl und Raumklima wird eine hohe Nachhaltigkeit angestrebt. Das LEED-Gold-Zertifikat und andere Labels für grünes Bauen werden eingehalten.

Vier Stunden Schutz vor Hitze und Rauch

Bei diesem ökologischen Vorzeigeprojekt ist auch Sika beteiligt. Für die Wohnüberbauung liefert der Konzern mit Sikasil®-670 Fire einen feuerbeständigen Dichtstoff, der frei von Lösungsmitteln ist. Diese Brandschutzanforderung schreibt das Emirat seit Kurzem für sämtliche Neubauten vor. «Bei der Entwicklung dieses neuen Produkts hat Sika die gesamte Expertise im Brandschutz einfließen lassen», sagt Bernhard Bosshard, Corporate Technology Head Adhesive Systems. Wie bei den Brandschutzbeschichtungen Sika® Unitherm® und Sika® Pyroplast® werden spezielle Zusätze im Produkt eingesetzt, die den ausgehärteten Dichtstoff widerstandsfähig gegen Feuer machen. «Die feuerbeständigen Dichtstoffe von Sika verhindern bis zu vier Stunden, dass sich Hitze und Rauch im Gebäude ausbreiten können», so Bernhard Bosshard.

EFFIZIENZ – INTELLIGENTE PRODUKTE MACHEN DEN UNTERSCHIED

Effiziente Abläufe werden auch in der Bauindustrie immer wichtiger. Sika ist mit seinen Ingenieuren nahe am Kunden und trimmt die Produkte darauf. Die intelligenten Lösungen sind schnell und einfach anzuwenden. Ein Beispiel dafür ist die Sanierung eines Parkhauses im österreichischen Linz.



Schnelle Applikation, wenige Arbeitsschritte, Gesundheit für die Anwender und eine lange Lebensdauer sind wichtige Kriterien bei der Produktentwicklung von Sika.

3 STATT **13** TAGE

DAUERT DIE SANIERUNG VON 1'000 M² BODENBELAG MIT SikaScreed® HardTop IM VERGLEICH ZUR SANIERUNG MIT HERKÖMMLICHEN PRODUKTEN



Das Parkhaus am Bahnhof im österreichischen Linz wurde in Rekordzeit saniert.

Im Parkhaus des Hauptbahnhofs von Linz in Österreich war über Jahre eine Sisyphusarbeit zu beobachten. Kaum waren Risse im Belag an einer Stelle geflickt, taten sich an einer neuen Stelle kleine Spalten auf, durch die Wasser und Schadstoffe eindringen und die Stahlfarmierung angreifen konnten.

Rekordschnelle Sanierung

Eine Sanierung wurde unumgänglich, was kein einfaches Unterfangen war. Denn mit über 400 Stellplätzen spielt das Parkhaus eine wichtige Rolle für Bahnkunden, die im Gebäude untergebrachte Verwaltung der Österreichischen Bundesbahnen sowie das anliegende Einkaufszentrum. Die Ansprüche an die Erneuerung der 12'000 m² grossen Fläche waren entsprechend hoch. «Die Beschichtung musste sehr widerstandsfähig und langlebig sein. Und sie musste sich schnell auftragen lassen», erinnert sich Helmut Pirngruber, Technischer Verkaufsberater Flooring bei Sika Österreich. «Die Zeit, in welcher das Parkhaus nicht genutzt werden konnte, musste so kurz wie möglich gehalten werden.»

Mit dem neuesten Sika Bodenbeschichtungssystem ist es gelungen, den Belag im Parkhaus Linz effizient und mit einer Zeiterparnis von mehreren Wochen zu erneuern. Dazu wurden die Arbeiten in einzelne Abschnitte unterteilt. Um eine Fläche von 1'000 m² zu sanieren, dauert es mit herkömmlichen Produkten 13 Tage, mit SikaScreed® HardTop genügen drei Tage. Der weltweit einzigartige Ausgleichsmörtel, der sich für die Reparatur von hoch beanspruchten Belägen eignet, ist dank rekord-schneller Aushärtung bereits nach einem Tag voll belastbar.

Effizienz in der Anwendung

Bauzulieferer werden an der Effizienz gemessen, gerade in reifen Märkten. Die Lohnkosten sind hoch, und müssen Anlagen für die Dauer einer Sanierung stillgelegt werden, fehlen wertvolle Einnahmen. Deshalb zielt Sika bei jeder Produktentwicklung darauf ab, die Produktivität im gesamten Bauprozess zu steigern.



Helmut Pirngruber, Technischer Verkaufsberater Flooring bei Sika Österreich.

Ein Schwerpunkt ist die möglichst einfache Anwendung von Produkten. So lässt sich die wasserabdichtende und geruchslose Dachmembrane Sikalastic®-641 in flüssiger Form auftragen. Das System erweitert das Anwendungsfenster: Es lässt sich auch bei Regen beziehungsweise bei laufendem Betrieb im Gebäude applizieren. Erfüllt ein Produkt gleichzeitig mehrere Funktionen, wird die Wirtschaftlichkeit weiter verbessert. Beispiele dafür sind der Fliesenkleber SikaCeram®-500 Ceralastic, mit dem sich in nur einem Arbeitsschritt wasserdichte Keramikoberflächen kleben lassen, oder die neue Brandschutzbeschichtung Sika® Unitherm® Platinum, die gleichzeitig Feuer- und Korrosionsschutz bietet.

Den Lebenszyklus im Blick

Ob ein Gebäude wirtschaftlich ist, entscheidet sich schliesslich bei der Nutzung. Auch darauf richtet Sika die Produkte aus und bietet einzigartige Gebrauchstauglichkeit. Böden müssen widerstandsfähig und einfach zu reinigen sein, um die Kosten für den Unterhalt tief zu halten. Der Verzicht auf Lösungsmittel sowie der Einsatz neuester Schallschutztechnologien steigern den Nutzungskomfort und die Sicherheit. So garantiert Sika eine maximale Effizienz über die gesamte Lebensdauer eines Bauwerks.

NACHHALTIGKEIT – WIE SIKA BETON KLIMAFREUNDLICHER MACHT

Hochleistungsfähige Sika Zusatzmittel verbessern die Klimabilanz von Beton, von der Herstellung bis zur Wiederverwertung des Baustoffs. Das schont die Umwelt und reduziert die Baukosten.



Beim Beton hat Sika noch viel vor: Mitarbeitende arbeiten an kürzeren Mischzeiten und besserer Integration von qualitativ schlechten Zuschlagstoffen.



Optimal abgestimmte Sika Zusatzmittel machen lange Bearbeitungs- und kurze Aushärtungszeiten möglich.

Ernsthafte Anstrengungen zu mehr Nachhaltigkeit setzen dort an, wo sich viel verbessern lässt. Besonders lohnend ist dies bei Beton. Alleine die Herstellung von Zement, dem Bindemittel von Beton, verursacht 6% des globalen CO₂-Ausstosses und damit mehr als der weltweite Flugverkehr.

Doch das ändert sich. Denn Sika hat die Technologien, um den Baustoff deutlich klimafreundlicher zu machen. «Mit unseren Produkten sind wir in der Lage, die CO₂-Intensität von Beton um die Hälfte zu reduzieren und dadurch einen entscheidenden Beitrag zur Schonung unserer Natur und der Ressourcen zu leisten», sagt Michael Danzinger, Corporate Technology Head Concrete Systems.

Von den Rohstoffen zur Anwendung

Damit dieser Quantensprung gelingt, muss Beton über den gesamten Lebenszyklus optimiert sein. Das fängt bei der Zementherstellung an, bei der Sika über chemische Spezialstoffe verfügt, um den Energiebedarf zu senken. Grosse Verbesserungen werden zusätzlich erzielt, indem Zement durch alternative Materialien ersetzt wird, durch Flugasche aus Kohlekraftwerken oder Schlacke aus der Stahlindustrie. So kann der Zementanteil im Beton um ein Viertel reduziert werden, was ökologische wie finanzielle Vorteile schafft. Hier ist Sika mit ViscoCrete® weltweit führend. Die Technologie ermöglicht es zudem, auch qualitativ minderwertige Zuschlagstoffe – Sand und Kies – zu einem homogenen, erstklassigen Beton zu binden.

Verbesserungen lassen sich auch bei der Verarbeitung erzielen. Sika® ViscoCrete® und Sika® ViscoFlow®, mit denen Sika Technologieführer ist, erlauben zum einen die Betonproduktion mit extrem geringen Wassermengen. Zum anderen garantieren sie eine sehr lange Verarbeitungszeit und damit Betonlieferungen, die konstant innerhalb der definierten Spezifikationen liegen. So kann der Produktionsausschuss auf ein Minimum reduziert werden. Zusätzlich ermöglichen die dank der Additive deutlich



Die im Herbst 2017 eröffnete Brücke Tan Vu Lach Huyen ist die längste Vietnams und Teil eines grossen Hafenentwicklungsprojekts im boomenden Norden des Landes. Sowohl die Brücke wie auch das entstehende Hai Phong International Container Terminal enthalten Sika Betonzusatzmittel für eine hohe Langlebigkeit.

gesteigerten Betonfestigkeiten eine Reduktion des Baustoffs durch schlankere Konstruktionen. Auch mit Beschleunigern trägt Sika zu einer substanziellen Verbesserung der Klimabilanz bei. Diese härten den Beton schneller aus, wodurch sich energieintensive Wärmebehandlungen zur Steigerung der Frühfestigkeiten von Vorfabrikaten teilweise oder vollständig vermeiden lassen.

Langlebigkeit perfektioniert

Nachhaltig ist Beton nur, wenn er langlebig ist. Sika macht es möglich, dass ein Bauwerk ohne grössere Sanierungen 100 Jahre funktioniert. In dieser Zeit muss Beton allen Umwelteinflüssen standhalten, mechanischen Beanspruchungen ebenso wie Salzwasser oder der Reibung durch Schwebepartikel, wenn ein Bauwerk Ebbe und Flut ausgesetzt ist. Alle diese Belastungen treten bei der 5,4 Kilometer langen Meeresbrücke Tan Vu Lach Huyen in Vietnam auf, für die Sika unter anderem das Betonzusatzmittel SikaPlast®-257 lieferte. «Damit die 84 Pfeiler der Brücke den Kräften widerstehen, braucht es trotz lokaler, suboptimaler Zuschlagstoffe einen Beton von höchster Qualität», so Michael Danzinger, «das heisst ein tiefer Wassergehalt, eine geringe Porosität, und er darf nicht schrumpfen.»

Hat ein Bauwerk die maximale Lebensdauer schliesslich erreicht, ist der verwendete Beton nicht verloren. Der Baustoff kann wiederverwertet und dank geeigneter Sika Produkte als Zuschlagstoff wieder zu neuem Beton verarbeitet werden.

50%

DER CO₂-INTENSITÄT VON BETON KÖNNEN DANK SIKA ZUSATZMITTELN EINGESPART WERDEN

AUF DER ÜBERHOLSPUR

Elektroautos gehört die Zukunft. Mit den geplanten Regulierungen werden sie bald auf allen Strassen sein. Die Automobilindustrie denkt um – und kann sich bei den neuen Fahrzeugtechnologien voll auf Sika verlassen.

8-12%

DER NEU PRODUZIERTEN AUTOS SIND GEMÄSS PROGNOSEN BIS 2025 ELEKTRISCH ANGETRIEBEN

20%

MEHR UMSATZ KANN SIKA PRO ELEKTROAUTO ERZIELEN ALS BEI FAHRZEUGEN MIT KONVENTIONELLEM ANTRIEB

Verbrennungsmotoren sind unter Druck. Manipulierte Abgaswerte haben grosse Diskussionen zum Dieselantrieb ausgelöst. Vor dem Hintergrund der zum Teil hohen Luftverschmutzung in Städten und der angestrebten CO₂-Ziele planen zahlreiche Länder Zulassungsstopps für Benzin- und Dieselaautos. Norwegen will bereits ab 2025 keine Verbrennungsmotoren mehr zulassen, Indien ab 2030, China, einer der grössten Treiber der E-Mobilität, sowie Frankreich und Grossbritannien ab 2040.

Elektroautos preislich bald konkurrenzfähig

Die ehrgeizigen Ziele verleihen der Elektromobilität Schub. «Die Zukunft gehört klar dem Elektroauto», sagt der renommierte Automobilexperte Professor Dr. Ferdinand Dudenhöffer. Die Autoindustrie investiert grosse Summen in eine nachhaltige Mobilität. Volkswagen, Daimler und Renault, alles langjährige Kunden von Sika, wollen zweistellige Milliardenbeträge für die Entwicklung und Produktion der sauberen, effizienten Vehikel aufwenden. Tata, der grosse indische Autobauer, bringt 2018 den ersten batteriebetriebenen Wagen auf den Markt. Bis 2023 sollen Elektroautos gleich teuer sein wie herkömmliche Diesel- oder Benzinfahrzeuge, dank günstigerer Batterien und tieferer Unterhaltskosten.

Konstruktion und Schallschutz als Herausforderungen

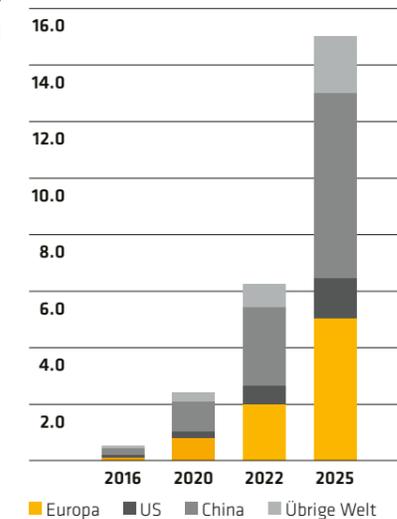
Die Automobilindustrie durchläuft einen radikalen Wandel und steht vor grossen Herausforderungen. Die Leichtbauweise, das Multimaterialdesign mit dem Einsatz von neuen, sehr unterschiedlichen Werkstoffen und Materialverbindungen sowie die veränderte Statik aufgrund der Batterie bedingen neue

Lösungen für die Karosserie, gleichzeitig wird der Schallschutz im Innenraum anspruchsvoller. Die Zunahme elektronischer Komponenten und der Gebrauch immer leistungsstärkerer Batterien rückt zusätzlich Wärmemanagement, Isolation und Brandschutz in den Fokus.

Sika ist bereit

Sika ist bereit für die Zukunft. «Wir verfügen über die Technologien, um Autohersteller auf dem Weg in die Elektromobilität zu unterstützen», sagt Dave Jones, Head Global Automotive. Sika Strukturklebstoffe und Komponenten zur strukturellen Verstärkung erhöhen die Steifigkeit der neu konzipierten Karosserien und optimieren das Crashverhalten. Sika Akustiksysteme zum Abdichten von Hohlräumen ermöglichen es, die stärker wahrnehmbaren Roll- und Windgeräusche im Innenraum deutlich zu verringern. Zahlreiche weitere Sika Lösungen werden beim Zusammenbau, der Dichtung, dem Schutz und dem Wärmemanagement der Batterien eingesetzt und sorgen für ausreichende Isolierung und Verkapselung der elektrischen Bauteile. Mit Sika Produkten gelingt es damit, das Gewicht zu reduzieren und gleichzeitig die Sicherheit und den Komfort zu erhöhen. Die neuen Anforderungen bieten grosses Potenzial: Pro Elektroauto kann Sika im Schnitt 20% mehr Umsatz erzielen als bei Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor.

VERKAUF ELEKTROFAHRZEUGE IN MIO. STÜCK



Strom gibt der Mobilität neuen Schub. Das bedeutet Herausforderungen und Chancen für die Automobilindustrie. Und zusätzliches Potenzial für Sika.



Ein Video zum Thema finden Sie unter www.sika.com/annualreport

CHINA ALS TREIBENDE KRAFT

China fährt voraus. Im Reich der Mitte wurden 2017 rund 700'000 Elektroautos verkauft. Und die Prognosen sind auch dank staatlicher Förderung gut. Dies bietet grosse Chancen für das umfangreiche Sika Technologieportfolio.

China ist der weltweit grösste Markt für teilweise oder vollständig elektrisch betriebene Fahrzeuge. Und es geht weiter: Gemäss der staatlichen Planung «Made in China 2025» sollen bis 2025 70% aller verkauften Automobile in China produzierte Hybrid- und Elektroautos sein. Dazu baut der Staat ein umfangreiches Netz an Ladestationen. Die teilweise enormen Emissionen in den Grossstädten, die sinkenden Batteriepreise sowie der zunehmende Autobesitz durch den steigenden Wohlstand treiben den Umstieg auf die E-Mobilität voran.

Sika seit 2003 im chinesischen Automarkt aktiv

Den chinesischen Automarkt teilen sich heimische Hersteller wie Great Wall Motors oder BYD sowie internationale Marken wie Volkswagen, General Motors oder Honda, die in Joint Ventures auf chinesischem Boden produzieren. Während bei den Verbrennungsmotoren chinesische Marken einen Anteil von rund 40% haben, sind es bei den sogenannten New Energy Vehicles (NEV) 95%. Sika ist seit 2003 zuverlässiger Zulieferer der chinesischen Automobilproduktion. Fast 20 einheimische und internationale Autobauer zählen heute zu den Kunden von lokal entwickelten und produzierten Lösungen in den Bereichen Dämpfung, Dichtung, Verstärkung und Kleben. Mit den zusätzlichen Technologien für elektrisch angetriebene Fahrzeuge ist Sika gut positioniert, um vom E-Mobilitäts-Boom zu profitieren.

BYD etwa, der Name steht für «Build Your Dreams – baue deine Träume», ist der grösste chinesische Anbieter von Batterien und Elektrofahrzeugen. Mit Warren Buffet als Grossaktionär und Leonardo DiCaprio als Markenbotschafter ist der Konzern auf dem Vormarsch und peilt eine globale Marktpräsenz an. Sika ist langjähriger Lieferant von Klebstoffen und Akustiklösungen für BYD und strebt eine vertiefte Zusammenarbeit an. Aber auch Start-ups wie NEVS oder traditionelle, internationale Unternehmen wie Geely-Volvo vertrauen auf in China entwickelte und produzierte Lösungen von Sika.

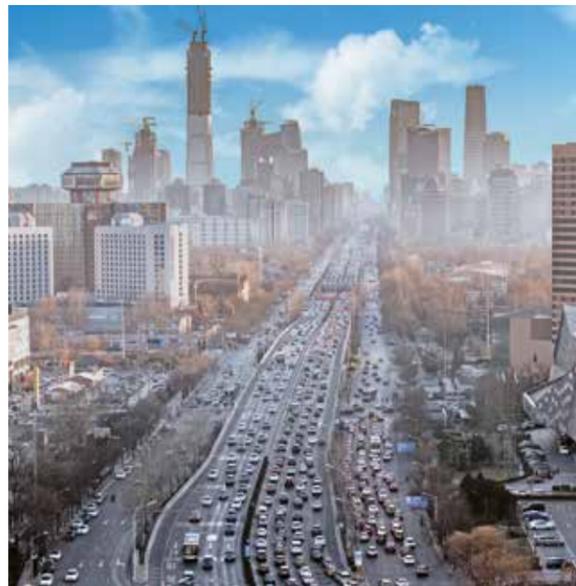
Neues E-Portfolio, alte Tugenden

Mit den sich bietenden Chancen will Sika in China weiter investieren und plant ein hochmodernes Technologiecenter für elektrisch angetriebene Autos. Neben den spezifischen Klebstoffen, Akustiklösungen und Verstärkungen für die Leichtgewichtskarosserien sind Technologien zum Zusammenbau und Schutz der Batterien sowie zur Verklebung, Versiegelung und Isolierung der umfangreichen elektronischen Bauteile ein Schwerpunkt und ein wachsendes Feld des Sika Automotive Portfolios.



Der stark aufkommende Elektroantrieb bietet zusätzliches Potenzial für Sika in China.

Hier kann das Unternehmen auf seine langjährigen Erfahrungen in der Industrie und bei Sealing & Bonding zurückgreifen. Auch bei den neuen Märkten und innovativen Anwendungen setzt Sika auf enge Kundenbetreuung, die globale Zusammenarbeit im Konzern und die strikte Ausrichtung auf den Kundennutzen.



China ist der grösste Automobilmarkt der Welt.

MODERNE MOBILITÄT – LOKAL EMISSIONSFREI

Elektromotoren sind effizient, sauber, drehmomentstark und einfach. Professor Dr. Ferdinand Dudenhöffer, einer der renommiertesten Automobilexperten, erklärt im Gespräch, warum Elektroautos die Zukunft gehört. Und weshalb auch bei diesen «Vernunftwagen» Emotionen die Hauptrolle spielen werden.

Fahrverbote für Dieselfahrzeuge in Innenstädten. Zulassungsstopps für Neuwagen mit Benzin- oder Dieselantrieb in Norwegen, Frankreich oder Grossbritannien: Welche Zukunft hat der Verbrennungsmotor?

Der Verbrennungsmotor bei Personenwagen wird in den nächsten 25 Jahren Schritt für Schritt durch den Elektroantrieb ersetzt werden. In China, dem wichtigsten und grössten Automobilmarkt der Welt, wird es wesentlich schneller gehen. Wir brauchen eine moderne Mobilität, die lokal emissionslos ist. Und das ist das Elektroauto.

Elektroautos wird seit vielen Jahren eine grosse Zukunft vorausgesagt, die Verkäufe sind aber noch immer moderat. Was ist jetzt anders?

In Norwegen machen Elektroautos 50 Prozent der Neuwagen aus. In China werden es dieses Jahr 700'000 New Energy Vehicles (NEV) sein – so nennen die Chinesen elektrische Antriebe und Plug-in-Hybride. 2019 werden in China mehr als 2.5 Millionen NEV-Neuwagen zugelassen. Alle Autobauer arbeiten derzeit fieberhaft darauf hin, bis dann Elektroautos mit einer Reichweite von mindestens 500 Kilometern auf den Markt zu bringen. Und im gleichen Zeitraum sinken die Batteriepreise. Bereits vor 2025 kostet ein Batteriepack für ein Auto mit mehr als 500 Kilometern Reichweite 10'000 US-Dollar. Da können Sie auch von den Kosten her Diesel- oder Benzinfahrzeuge vergessen.

Ist der Elektroantrieb lediglich eine Übergangstechnologie?

Absolut nein. Bei der Bahn wird man auch nicht mehr von den E-Loks auf Dampf oder Diesel umsteigen. Der Elektromotor, ob von Batterien oder Brennstoffzellen angetrieben, ist effizient, sauber, drehmomentstark und einfach. Es gibt nichts Besseres.

Was sind die drei grössten Treiber der Elektromobilität?

China, Elon Musk und Emotionen. China ist der Mittelpunkt der Autowelt, das Land definiert die Spielregeln. Elon Musk zeigt mit Tesla den Weg in die Zukunft. Und Emotionen sind wichtig, denn künstliche Intelligenz wird das Interieur der Fahrzeuge revolutionieren. Oberflächen, organische Leuchtdioden (OLED) und hochwertige Materialien machen das Fahrzeuginnere der Zukunft aus und erzeugen neue Emotionen. Die Emotionen der Autos von morgen werden durch neue Lebenswelten für Passagiere und nicht durch breite Reifen und dicke Auspuffrohre geprägt. Darin steckt viel Wertschöpfungspotenzial. Apple ist nicht erfolgreich, weil der Konzern Smartphones baut, sondern Software und Oberflächen erfindet.

Leichtbauweise, Komfort, Effizienz und Sicherheit sind zentrale Anforderungen an ein Auto. Warum trifft dies gerade auf Elektroautos zu?

Wir müssen sorgsam mit Energie umgehen, und da ist Leichtbau wichtig. Neue Verbundmaterialien und Produktionstechniken mit Klebstoffen spielen dabei eine grosse Rolle. Aber Komfort und innovative Interieurs prägen die Emotionen der Autos von morgen. Menschen geben gerne Geld für Emotionen und Sicherheit aus.

Welche Herausforderungen stellen sich dem Automobilbau, diese Anforderungen zu meistern? Welche technologischen Leistungen können den Weg weisen?

Neue Materialien, die Eigenschaften und Oberflächen prägen und die neue Welten schaffen, sind zentrale Herausforderungen. Wenn Sie heute einen Röhrenfernseher vergleichen mit einem OLED-Bildschirm, tauchen Sie in völlig neue Welten ein. Elektronik und neue nanostrukturierte Materialien sind die grossen Themen, denn damit lassen sich Bilder und Auflösungen schaffen, die verzaubern.



Professor Dr. Ferdinand Dudenhöffer, Gründer und Direktor des Center Automotive Research, Universität Duisburg-Essen.

DIE ZUKUNFT FÄHRT MIT SIKA

Tesla hat grossen Anteil daran, dem Elektroauto zum Durchbruch zu verhelfen. Ist der ehrgeizige Autohersteller im Entwicklungsprozess mit Herausforderungen konfrontiert, steht Sika mit massgeschneiderten Ingenieurleistungen und neusten Technologien zur Seite. Das bedeutet Schutz für die Umwelt und Schutz für die Fahrzeuginsassen.

Model S von Tesla verhalf dem Elektromotor zum Durchbruch in der Luxusklasse.



SikaReinforcer® erhöhen die Karosseriesteifigkeit und das Crashverhalten der Tesla Modelle.



Tesla verändert den Automobilmarkt. Mit den schnellen, schnittigen Fahrzeugen hat es der Konzern aus dem Silicon Valley geschafft, das Elektroauto zu einem Statussymbol zu entwickeln. Und das in nur wenigen Jahren.

Das hohe Tempo beeinflusst auch die Zusammenarbeit mit Zulieferunternehmen wie Sika. Tesla ist auf externes Know-how angewiesen. Das Sika Technologiezentrum in Madison Heights, Michigan USA, verfügt über die nötige Expertise. Hier sind zentrale Komponenten zur Geräuschdämmung und zur Vibrationsdämpfung für die Sportlimousine Model S entwickelt worden. Und hier hat Tesla auch spezielle Testausrüstungen wie den Aushärtungsofen genutzt, um die akustischen Komponenten auf 170 Grad zu erwärmen und im Originalmassstab an über 20 verschiedenen Modellvarianten zu testen.

Unterstützung beim Design

Seit 2010 unterstützt Sika den Elektroautohersteller. «Unsere Zusammenarbeit hat begonnen, als Tesla beim Model S ganz am Anfang des Designs stand», sagt Scott Prebay, Key Account Manager Sika Automotive. «Zu diesem Zeitpunkt gab es noch keine Pläne für die Komponenten zur Dämmung der Fahrgeräusche und zur Dämpfung der Vibrationen.»

Sika ist ein führender Zulieferer der Automobilindustrie, in 50% aller weltweit hergestellten Fahrzeuge werden Sika Produkte eingesetzt, wobei das Unternehmen keine Standardlösungen liefert. Vielmehr wird das umfangreiche Know-how in Engineering-Kooperationen genutzt, um die Produkte auf die spezifischen Anforderungen jedes Fahrzeugmodells und auf jeden Produktionsprozess auszurichten. Sika ist immer ganz nahe am Kunden. Aufgrund des neuartigen Fahrzeugdesigns war bei Tesla die Zusammenarbeit noch intensiver und es wurde zusätzliches Know-how erarbeitet.

Modernste Technologie zur Geräuschminderung

Akustik und Vibrationen verlangen bei Elektroautos nach neuen Lösungen. Ein Grund dafür ist die Leichtbauweise. Die eingesetzten Verbundstoffe führen zu einem höheren Geräuschpegel im Innenraum als reine Stahlkarosserien. Eine wirksame Dämmung hat auch deshalb Priorität, weil Elektromotoren praktisch geräuschlos sind. Dadurch treten Wind und Abrollgeräusche der Reifen im Fahrzeuginnen stärker hervor. «Diese Thematik haben wir bei der Arbeit am Model S frühzeitig erkannt und gemeinsam mit Tesla gelöst», sagt Jason Whitman, Vice President of Sales Automotive Sika USA.

In Madison Heights, Michigan USA, verfügt Sika über umfangreiche Anlagen zum Testen der Karosseriesteifigkeit und des Akustikverhaltens der fahrzeugspezifischen Produkte.



Scott Prebay, Key Account Manager Automotive USA (links), und Jason Whitman, Vice President of Sales Automotive USA, sind bei Sika für Tesla zuständig.



Mit SikaBaffle® und SikaDamp® verfügt Sika über modernste Technologien zur Geräuschreduktion, die spezifisch für das jeweilige Automodell entwickelt und darauf abgestimmt werden. Der thermoplastische Akustikfüllschaum SikaBaffle® wird zum Abdichten von Fahrzeughohlräumen eingesetzt, um das Eindringen von Lärm, Wasser und Staub zu verhindern. Sika Damp® dämpft und absorbiert Vibrationen auf Oberflächen wie der Karosserie. Beide Produkte sind sehr leicht und tragen zur Gewichtsreduktion bei. Der Erfolg der Sika Akustiksysteme im Model S gab den Ausschlag für Tesla, auch beim SUV Model X und beim Mittelklassewagen Model 3 mit den Sika Ingenieuren zusammenzuarbeiten, um massgeschneiderte Lösungen von SikaBaffle® und SikaDamp® zu entwickeln.

Sika Lösungen für neue Anforderungen

Sika konnte Tesla zusätzlich unterstützen, als bei der Entwicklung des Model X Herausforderungen im Dachbereich auftraten. Die charakteristischen Flügeltüren und das Panoramafenster bieten wenig Platz, um das Dach zu verstärken. Schliesslich überzeugte Sika die Entwickler von den Vorteilen von SikaReinforcer®. Mit acht der thermoplastischen Leichtbauteile konnten die Fahrzeugsteifigkeit erhöht und das Crashverhalten deutlich verbessert werden. Die grosse Erfahrung im Automobilbau verhalf Sika Anfang 2017 auch bei der Direktverglasung zum Erfolg. Seither klebt Tesla die Windschutzscheiben bei den Modellen S und X mit Sikaflex®.

Die gute Zusammenarbeit trägt beiderseits Früchte. Mit den Dämmtechnologien, Karosserieverstärkungen und Direktverglasungssystemen kommen in jedem Tesla Sika Produkte im Wert von mehr als CHF 70 zum Einsatz. Der Erfolg verdeutlicht das Alleinstellungsmerkmal von Sika. «Unsere einzigartige Produktpalette ermöglicht es Tesla, mit nur einem Zulieferer zur Optimierung der Akustik und der Struktur der Karosserie zusammenzuarbeiten», sagt Jason Whitman.

4

VERSCHIEDENE SIKA PRODUKT-FAMILIEN WERDEN IN TESLA MODELLEN EINGESETZT, SikaBaffle®, SikaDamp®, SikaReinforcer® UND Sikaflex®

MEHR LEISTUNG AUF KLEINEM RAUM

Der Erfolg von Elektroautos hängt von leistungsstarken Batterien mit grossen Reichweiten ab. Neuartige Sika Produkte machen es möglich, mehr Energie in die Stromspeicher zu packen.

Wer ein Elektroauto fährt, will keine Abstriche machen. Das Fahrzeug soll rasant beschleunigen und über eine grosse Reichweite verfügen. Und wenn der Akku leer ist, soll unterwegs eine Kaffeepause für eine Schnellladung genügen.

Mit modernen Lithium-Ionen-Batterien sind solche Leistungen möglich geworden. Die Hersteller arbeiten intensiv daran, noch grössere Energiedichten auf kleinerem Raum zu bündeln. Für die Autohersteller bedeutet das neue Herausforderungen. «Leistungsfähigere Batterien geben deutlich mehr Wärme ab. Und die muss wirksam abgeführt werden, sonst droht der Speicher zu überhitzen», sagt David Hofstetter, Senior Scientist bei Sika Technology.



Sika Entwicklungsmitarbeitende testen neuartige Materialien für das Batteriemodul des neuen VW e-Golf.

Wärmeleitfähige Klebstoffe

Lithium-Ionen-Akkus reagieren sensibel auf Wärme. Die Kraftpakete erzielen ihre maximale elektrische Leistung und auch die lange Lebensdauer nur bei einer Temperatur zwischen 20 und 30 °C. Bei Temperaturen über 30 °C altert der Stromspeicher übermässig schnell, und bei über 40 °C kann es zu irreversiblen Schäden kommen. Mit Kühlelementen, die aussen an die Batteriebox geklebt werden, kann dies verhindert werden.

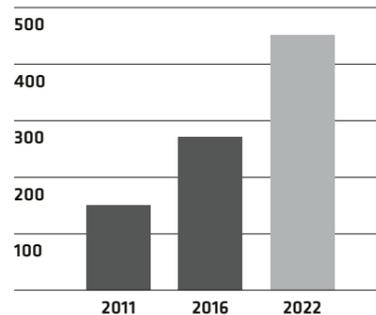
Damit das Thermomanagement funktioniert, braucht es einen besonderen Klebstoff. Herkömmliche Produkte wirken isolierend und halten die von den Batterien erzeugte Wärme zurück. Anders die von Sika entwickelte Technologie auf Basis von SikaForce®. «Unser neuer Klebstoff verfügt über hervorragende Haftungseigenschaften und ist zudem thermisch leitend», sagt David Hofstetter. Auf diese Weise können die Kühlelemente ihre Wirkung entfalten.

Hersteller vertrauen auf Sika

Nicht nur intelligentes Thermomanagement nimmt bei Elektroautos eine wichtige Bedeutung ein. Die Stromer benötigen sechsmal mehr elektronische Komponenten als herkömmliche Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor, neben Motor und Batterie auch Ladegerät oder Trafos. Für all diese Teile hat Sika die Produkte, die es zu Wärmeleitfähigkeit, Isolation oder Verkapselung braucht. Zudem lassen sich mit neuartigen Vergussmassen die Bauteile fixieren und wirksam vor Umwelteinflüssen schützen. Die Sika Expertise überzeugt die grossen Autohersteller – Audi, BMW, Volkswagen, Chevrolet, Toyota und auch Nissan setzen bereits auf die Hightechmaterialien.

DURCHSCHNITTLICHE REICHWEITE PRO VERKAUFTES ELEKTROAUTO IN DEUTSCHLAND

IN KM



Horváth & Partners, 2017

6x
MEHR ELEKTRONIKBAUTEILE WERDEN IN ELEKTROFAHRZEUGEN EINGESETZT ALS IN HERKÖMMLICHEN AUTOS

ELEKTROBUSSE FÜR BESSERE LUFT



Shenzhen ist einer der bedeutendsten chinesischen Orte für ausländische Investitionen und eine der am schnellsten wachsenden Städte der Welt. Hier wurden sämtliche 14'000 Nahverkehrsbusse auf Elektroantrieb umgestellt.

Der Smog in chinesischen Megacitys ist gesundheitsgefährdend. Die Behörden setzen deshalb für den öffentlichen Nahverkehr auf Elektrobusse. Sika ist mit an Bord.

Chinas Grossstädte leiden unter Smog. Bei rekordhohen Feinstaubwerten trauen sich viele Menschen nur mit Atemschutzmasken ins Freie. Im Kampf gegen die Luftverschmutzung forciert China deshalb Elektrobusse für den öffentlichen Personenverkehr. Shenzhen, die 12-Millionen-Metropole im Süden, verfolgt ein besonders ehrgeiziges Programm: Ab 2018 verkehren nur noch Elektrobusse. Mehr als 14'000 Dieselfahrzeuge wurden ausgewechselt.

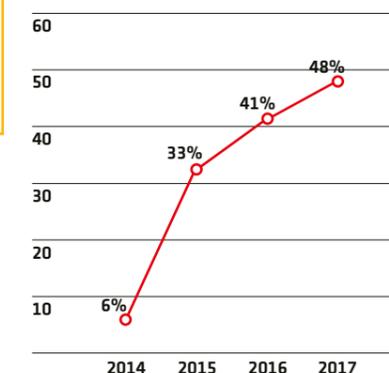
Hochwirksamer Brandschutz

Bei Elektrobusen stellen sich hohe Sicherheitsanforderungen an den Brandschutz. «Wegen möglicher Hitzeentwicklung steht die Batterie im Fokus. Mit Sika Technologien lässt sich die Sicherheit erhöhen», sagt Morten Muschak, Head Tooling und Composites bei Sika. Die Brandschutzbeschichtung des Batteriegehäuses mit Sika® Unitherm® Platinum absorbiert auftretende Hitze, verhindert die Ausbreitung des Feuers im Falle eines Batteriebrands und erhöht so die Evakuationszeit auf bis zu 25 Minuten. Das kann lebensrettend sein. In einem Bus erhitzt sich die Fahrgastzelle im Brandfall innerhalb einer Minute auf 1'000 °C. Sika® Pyroplast® schirmt die einzelnen Batteriezellen ab. Darüber hinaus sorgt Sika mit innovativen Kleb- und Dichtstoffen für einen effizienten Einbau der Batterie in das Fahrzeug. Grosse und namhafte E-Bus-Hersteller wie BYD, Yutong oder King Long setzen bereits auf Sika Lösungen und profitieren von höherer Passagiersicherheit bei niedrigerem Batteriegewicht.

70%
ALLER NEUEN STADTBUSSE WERDEN GEMÄSS STUDIEN BIS 2030 EINEN EMISSIONSFREIEN ANTRIEB HABEN

25 MINUTEN
LANG KANN DIE BESCHICHTUNG DES BATTERIEGEHÄUSES MIT Sika® Unitherm® Platinum DIE AUSBREITUNG EINES MÖGLICHEN BATTERIEFEUERS VERHINDERN

ANTEIL ELEKTROBUSSE AN ALLEN PRODUZIERTEN BUSSEN IN CHINA IN %



www.ChinaBus.Info

SCHUB FÜR DIE BAUINDUSTRIE

Sika führt die Technologie des 3D-Betondrucks an. Der Konzern beherrscht alle Prozessschritte, um Beton im industriellen Massstab drucken zu können. Die Lösung haben Sika Experten entwickelt und erprobt.

Der Arm des Industrieroboters bewegt sich in hoher Geschwindigkeit, der daran befestigte Druckkopf baut Betonschicht auf, millimetergenau, vom Computer gesteuert und ohne Unterbruch. Der anspruchsvollste Teil der Präzisionsarbeit findet jedoch im Innern des Druckkopfs statt. In diesem von Sika für den 3D-Betondruck entwickelten Hochleistungswerkzeug wird der Mörtel mit verschiedenen Additiven vermischt. Innerhalb von Sekunden verfestigt sich der Baustoff und verbindet sich mit der zuvor aufgetragenen Schicht.



Ein Video zum Thema finden Sie unter www.sika.com/annualreport

Industrieller Massstab als Ziel

Geschalter Beton ist der wirtschaftlichste Baustoff überhaupt. Damit 3D-Betondruck dagegen bestehen kann, müssen sich Objekte effizient drucken lassen. Genau darauf hat Sika die Technologie ausgerichtet. «Es war von Anfang an unser Ziel, mit dem 3D-Druck eine konkurrenzfähige industrielle Lösung zu realisieren», sagt Frank Höfflin, Chief Technology Officer Sika. «Dieses Ziel haben wir erreicht. Mit unserer Technologie ist es heute möglich, Beton derart schnell, günstig und präzise zu drucken, dass er auf Baustellen eingesetzt werden kann.» Denn auf dem Bau findet ein grundlegender Wandel statt, der durch die Digitalisierung eingeläutet wird. «Die Digitalisierung verändert alle Bereiche des Bauens und den ganzen Lebenszyklus eines Gebäudes, vom Entwurfsprozess über das autonome Bauen bis zum Unterhalt», so Frank Höfflin. So lassen sich Bauprozesse optimieren und Zeit und Kosten einsparen, gleichzeitig verbessern die neuen Technologien die Designflexibilität.

Das 3D-Forschungsteam im Sika Technologiezentrum Widen in der Schweiz hat einen Druckkopf entwickelt, der einen hocheffizienten Druckprozess sicherstellt. Der Mörtel wird in fließfähiger Konsistenz zum 3D-Drucker gepumpt. Das rasche Aushärten, das durch das exakte Zusammenspiel von Zement und hochwertigen Betonzusatzmitteln erreicht wird, sorgt für Geschwindigkeit. Und der Druckkopf garantiert höchste Präzision. Die exklusive Nutzung der für den Prozess nötigen Druckkopftechnologien hat sich Sika durch mehrere Patentanmeldungen gesichert.

Digitale Pläne können mit der 3D-Betondrucktechnologie von Sika ohne Zwischenschritte realisiert werden.

Sika ist Technologieführer

Dank dieses Know-how führt Sika das Feld in der Digitalisierung und Industrialisierung des Betonbaus an. Und das ist kein Zufall. Von der Robotik und der Sika Pulsment Prozesssteuerung über die Extrusion mit dem Sika Mini-Shot-System bis zum 3D-Mörtel und der Sika® ViscoCrete® Technologie, mit welcher sich das Verhalten von Beton exakt steuern lässt: Beim 3D-Druck kommt die ganze Expertise zusammen, die Sika über Jahrzehnte in verschiedenen Bereichen aufgebaut hat und nun vermarktet. Sika ist das einzige Unternehmen, das sämtliche Technologien, die es für den industriellen 3D-Betondruck braucht, aus einer Hand liefern kann.

100%

HOMOGENER BETON AUS DEM 3D-DRUCKER

DIGITALISIERUNG IST EINE DENKHALTUNG

Digitalisierung treibt die Innovation und die Produktivität in der Bauindustrie voran. Mit durchgängig digitalisierten Prozessen lassen sich Qualität und Geschwindigkeit beim Bauen erhöhen. Die Wertschöpfungskette verändert sich grundlegend, von Planungen in 3D bis zu digitalen Prozessen auf der Baustelle. Digitalisierung ist dabei nicht von neuen Werkzeugen und neuer Software abhängig, vielmehr geht es um die Denkhaltung. Am Anfang dreht sich alles um die Frage nach dem richtigen Geschäftsmodell, daraus lassen sich die Anforderungen an die Prozesse und an die nötigen Technologien ableiten. Auf diese Weise gelingt es der Baubranche, das gewaltige Potenzial der Digitalisierung zu nutzen. Und diese wird unaufhaltsam kommen.



Ivo Lenherr, CEO und Innovator fsp Architekten AG.

PRÄZISION FÜR NEUE FREIHEITEN

Mit dem 3D-Betondruck können Architekten anspruchsvollste Formen verwirklichen. Die Sika Technologie schafft eine völlig neue Designflexibilität im Bau.

Die Digitalisierung der Bauprozesse läutet für Architekten und Bauherren ein neues Zeitalter ein. Der 3D-Betondruck befreit vom rechten Winkel. Bisher undenkbar Architektur wird möglich, dynamische Kurven und futuristische Netzstrukturen lassen sich direkt und effizient aus digitalen Plänen drucken.

Homogene Beschaffenheit

Der 3D-Druck erlaubt es nicht nur, komplexe Formen auf wirtschaftliche Weise zu realisieren. Mit der Sika Technologie lässt



Didier Lootens, Head of Material Physics bei Sika (Mitte), mit seinem Team vor einem gedruckten Betonelement.

sich vollkommen homogener Beton drucken. «Weil der Mörtel im Druckkopf gemischt wird, verfügt er beim Auftragen über eine gleichmässige Konsistenz. Damit lassen sich Objekte realisieren, die durchgehend die gleiche Beschaffenheit aufweisen», sagt Didier Lootens, Head of Material Physics bei Sika. Und auch die Farbe ist durchgängig gleich. Sofern dies überhaupt gewünscht wird. Denn Beton bietet mehr als bloss ein Spektrum an Grautönen.

Farbige und glatte Oberflächen

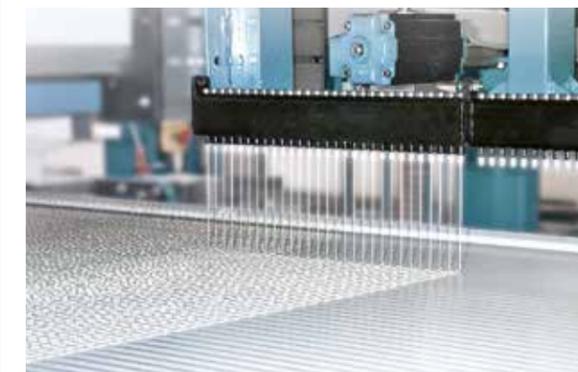
Die Zugabe von Pigmenten macht es möglich, im Bau farbigen Beton einzusetzen. Mit dem 3D-Druck lässt sich dies auf effiziente Weise erreichen, da die Farben mit Dosierpumpen genau gesteuert werden können. Selbst präzise Farbwechsel sind möglich. Auch schalungsglatte Oberflächen, die herkömmlichen Beton auszeichnen, werden sich in Zukunft mit 3D-Druck erzielen lassen, sodass sämtliche Anschlussarbeiten oder das Verputzen möglich sein werden.

Ob ausgefallene Formen, zielgenaue Erhärtung oder Farbe nach Kundenwunsch – Sika verfügt über ein industrielles Produkt, das die hohen Anforderungen an den Baustoff Beton erfüllt.

INDUSTRIALISIERUNG VORANBRINGEN

Sika hat die Erfahrung, um Bauprozesse zu industrialisieren – und damit Effizienz und Qualität zu steigern.

Die Baustellen verändern sich. Statt Bauwerke komplett vor Ort herzustellen, werden immer mehr Baumodule unter industriellen und automatisierten Bedingungen vorgefertigt und vor Ort nur noch montiert. Damit lassen sich Zeit und Kosten sparen und die Qualität steigern. Diese grundlegenden Veränderungen gelingen nur mit dem richtigen Partner. Denn es braucht Lösungen für den gesamten Bauprozess, um einzelne Produkte wie Dämmungen, Abdichtungen oder Schallisolationen automatisiert zusammenzufügen, um daraus vorgefertigte Module wie



Neben der Technologie hilft vor allem auch Sikas Know-how in der industriellen Fertigung, die Produktivität im Bauprozess zu erhöhen.

Badezimmer, Böden, Wände, Dächer oder komplette Häuser entstehen zu lassen.

Klebstoffe ersetzen Nägel und Schrauben

Sika ist hier in einer einzigartigen Position. Über Jahre hat das Unternehmen Erfahrung und Know-how in industriellen Prozessen wie etwa im Fahrzeugbau aufgebaut und kann damit die Abläufe im Bau massiv beschleunigen. Gleichzeitig verfügt Sika über Hochleistungsklebstoffe, die spezifisch für industrielle Prozesse entwickelt wurden und als Schlüsseltechnologien für die Automatisierung dienen. Nägel und Schrauben lassen sich ersetzen, manuelle Tätigkeiten entfallen. Diese Expertise ist gefragt – bereits heute arbeitet Sika eng mit weltweit führenden Unternehmen zusammen, welche die Industrialisierung am Bau weiter vorantreiben.

Die 3D-Betondrucktechnologie von Sika ermöglicht die wirtschaftliche Realisation von komplexen Geometrien.



Die Konzernleitung von Sika besteht aus erfahrenen Managern, die auf der ganzen Welt bei Sika Gesellschaften im Einsatz waren. Aufgrund ihrer vielfältigen beruflichen Laufbahnen und ihrer langjährigen Betriebszugehörigkeit verfügen die Konzernleitungsmitglieder über ein enormes Know-how, mit dem sie Sika erfolgreich führen und das Unternehmen auf die Zukunft ausrichten. Urbanisierungstendenzen mit hoher Besiedlungsdichte, Hochhausbau und Infrastrukturinvestitionen sind Megatrends, deren Geschäftspotenzial Sika erfolgreich nutzt.

JOSÉ LUIS VÁZQUEZ
Lateinamerika
34 Jahre bei Sika in Spanien und Lateinamerika (bis März 2018)

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

YUMI KAN
Construction
26 Jahre bei Sika in der Schweiz und in Asien

CHRISTOPH GANZ
Nordamerika
22 Jahre bei Sika in der Schweiz, in Frankreich und in den USA

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

THOMAS HASLER
Industry und Automotive
29 Jahre bei Sika in der Schweiz und in den USA

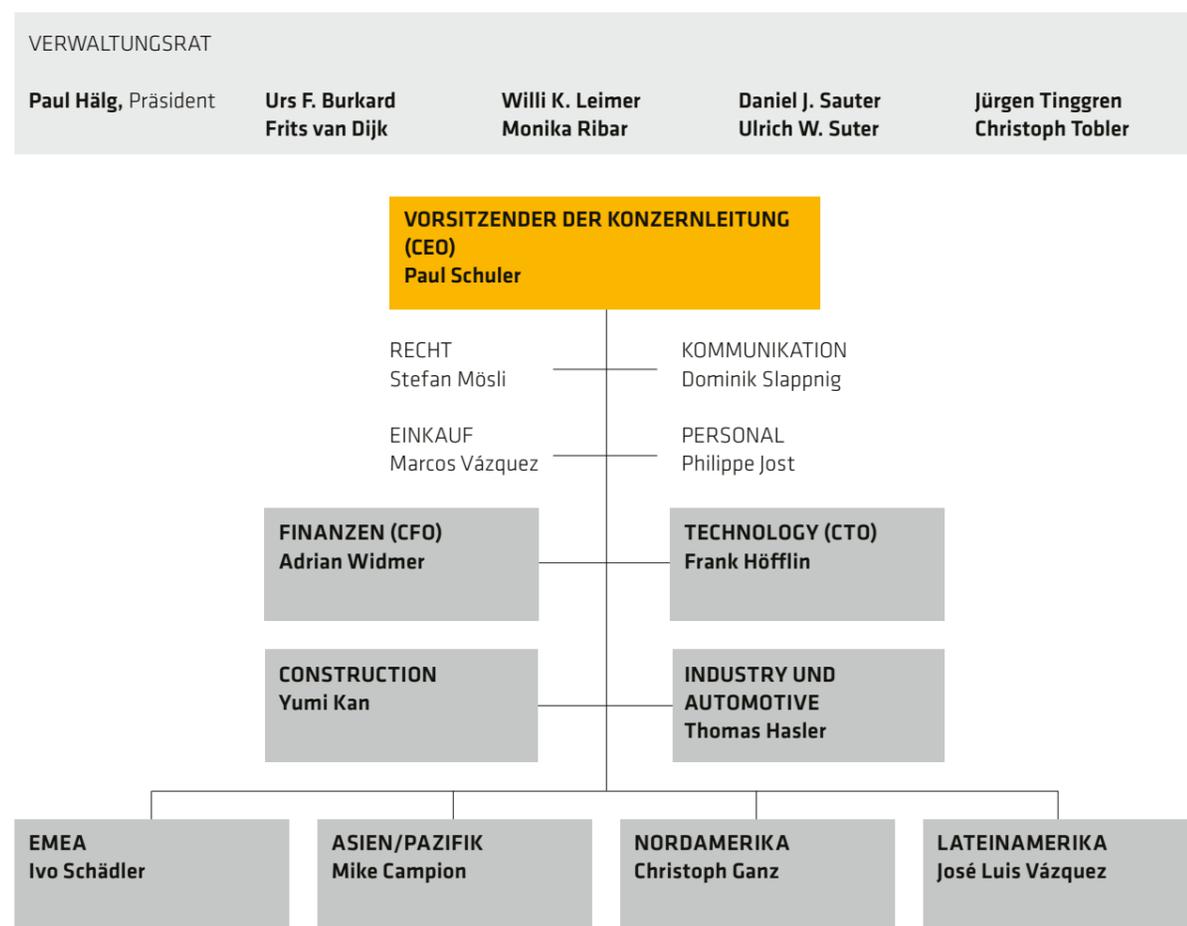
PAUL SCHULER
Vorsitzender der Konzernleitung (CEO)
30 Jahre bei Sika in der Schweiz, in Deutschland und in den USA

ADRIAN WIDMER
Finanzen (CFO)
11 Jahre bei Sika in der Schweiz

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

GANZHEITLICHE FÜHRUNG, FLACHE HIERARCHIEN

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.



SIKA NEU IM SCHWEIZER LEITINDEX SMI

Am 15. Mai 2017 wurde die Sika Aktie im Leitindex SMI aufgenommen und gehört damit zu den 20 wichtigsten Aktien der Schweiz. Auch 2017 hat sich der Kurs überdurchschnittlich entwickelt, der Börsenwert überstieg erstmals CHF 20 Milliarden.

SIKA VERSUS SMI
1.1.2017-31.12.2017



IN KÜRZE

- Mit +58.2% entwickelte sich der Sika Aktienkurs deutlich stärker als der SMI Index
- Schlusskurs der Sika Aktie im Jahr 2016: CHF 4'892
Schlusskurs der Sika Aktie im Jahr 2017: CHF 7'740
- Die wichtigsten weltweiten Börsenindizes entwickelten sich 2017 wie folgt:
 - SMI +14.1%
 - SLI +20.7%
 - DAX +12.5%
 - Dow Jones +25.2%
 - Nikkei +21.5%
- Aktionäre profitieren zusätzlich vom Rekordergebnis: Erhöhung der Dividende um 15.6% beantragt

BÖRSENKENNZAHLEN SIKA

in CHF		2017
Börsenwert in Mio. CHF		19'661
Jahreshoch		7'885
Jahrestief		4'781
Kurs Jahresende		7'740
Dividende 2016		96.00
Dividende 2017 ¹⁾		111.00
Gewinn je Aktie (EPS)		253.52

1) Gemäss Antrag an die Generalversammlung.

BILANZ UND ERFOLGSRECHNUNG

Starke Bilanz mit einer Eigenkapitalquote von 58.9% (Vorjahr: 57.8%).
Neue Rekordzahlen von CHF 896.3 Millionen (+12.7%) beim Betriebsergebnis,
von CHF 649.0 Millionen (+14.5%) beim Reingewinn.

KONZERNBILANZ

in Mio. CHF	31.12.2016	31.12.2017
Flüssige Mittel	1'155.0	1'037.9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1'043.1	1'188.1
Vorräte	600.8	729.5
Aktive Rechnungsabgrenzungen	89.0	116.2
Übrige kurzfristige Aktiven	9.1	12.7
Umlaufvermögen	2'897.0	3'084.4
Sachanlagen	959.2	1'065.2
Immaterielle Werte	1'021.2	1'314.2
Beteiligung an assoziierten Gesellschaften	6.3	6.2
Latente Steueransprüche	159.7	228.1
Übrige langfristige Aktiven	55.8	94.1
Anlagevermögen	2'202.2	2'707.8
AKTIVEN	5'099.2	5'792.2
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	587.0	730.9
Passive Rechnungsabgrenzungen	223.9	253.4
Obligationenanleihe	0.0	150.0
Steuerschulden	92.0	147.0
Kurzfristige Rückstellungen	20.8	20.0
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	44.3	48.7
Kurzfristiges Fremdkapital	968.0	1'350.0
Obligationenanleihen	698.7	549.0
Langfristige Rückstellungen	57.5	56.4
Latente Steuerverbindlichkeiten	110.2	129.3
Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern	274.6	260.0
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	42.5	36.4
Langfristiges Fremdkapital	1'183.5	1'031.1
FREMDKAPITAL	2'151.5	2'381.1
Aktienkapital	1.5	1.5
Eigene Aktien	-11.0	-6.6
Reserven	2'933.8	3'389.8
Anteil Sika Aktionäre am Eigenkapital	2'924.3	3'384.7
Nicht beherrschende Anteile	23.4	26.4
EIGENKAPITAL	2'947.7	3'411.1
PASSIVEN	5'099.2	5'792.2

KONZERNERFOLGSRECHNUNG VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER

in Mio. CHF	%	2016	%	2017	Veränderungen in %
Nettoerlös	100.0	5'747.7	100.0	6'248.3	8.7
Materialaufwand	-44.7	-2'566.6	-45.6	-2'849.2	
Bruttoergebnis	55.3	3'181.1	54.4	3'399.1	6.9
Personalaufwand	-20.1	-1'159.1	-19.4	-1'212.1	
Übriger operativer Aufwand	-18.4	-1'056.3	-17.9	-1'118.5	
Betriebsergebnis vor Abschreibungen	16.8	965.7	17.1	1'068.5	10.6
Abschreibungen und Amortisationen	-3.0	-170.4	-2.8	-172.2	
Betriebsergebnis	13.8	795.3	14.3	896.3	12.7
Zinsertrag	0.0	2.6	0.0	1.9	
Zinsaufwand	-0.3	-20.4	-0.3	-18.3	
Übriger Finanzertrag	0.1	5.2	0.2	5.9	
Übriger Finanzaufwand	-0.5	-27.4	-0.4	-24.0	
Erfolg aus assoziierten Gesellschaften	0.0	0.5	0.0	0.3	
Gewinn vor Steuern	13.1	755.8	13.8	862.1	14.1
Ertragssteuern	-3.2	-189.2	-3.4	-213.1	
Gewinn	9.9	566.6	10.4	649.0	14.5
davon Sika Aktionäre	9.8	563.1	10.3	643.5	
davon nicht beherrschende Anteile	0.1	3.5	0.1	5.5	
Unverwässerter/verwässerter Gewinn je Inhaberaktie (in CHF)		221.81		253.52	14.3
Unverwässerter/verwässerter Gewinn je Namenaktie (in CHF)		36.97		42.25	14.3

DETAILS ZUR GELDFLUSSRECHNUNG

in Mio. CHF	2016	2017
Betriebstätigkeit	735.7	651.9
Investitionstätigkeit	-172.7	-478.2
Finanzierungstätigkeit	-473.3	-289.2
Umrechnungsdifferenz auf flüssigen Mitteln	-9.1	-1.6
Nettoveränderung der flüssigen Mittel	80.6	-117.1
Betriebstätigkeit	735.7	651.9
Investitionstätigkeit	-172.7	-478.2
Freier Geldfluss	563.0	173.7
Akquisitionen abzüglich flüssiger Mittel	23.6	320.4
Zunahme (-)/Abnahme (+) von Finanzanlagen	-0.1	2.7
OPERATIVER FREIER GELDFLUSS	586.5	496.8

DER SIKA SPIRIT MACHT DEN UNTERSCHIED

«Liebe Freunde, Dear Friends» – so beginnen bei Sika die meisten E-Mails. Viele Mitarbeitende beschreiben die Zusammenarbeit als familiär und unkompliziert. Die Sika Unternehmenskultur in Kombination mit der Kompetenz der Mitarbeitenden, das macht den Sika Spirit aus und ist ein Pfeiler der Rekordergebnisse. Damit dies auch in Zukunft so bleibt, werden für die Mitarbeitenden optimale Rahmenbedingungen geschaffen.

Gemeinsame Werte als starke Grundlage der Wachstumsstrategie

Kundenorientierung, Mut zur Innovation, Nachhaltigkeit und Integrität, Unterstützung und Respekt sowie ergebnisorientiertes Management prägen das Unternehmen. Diese Werte und Grundsätze dienen in allen Sika Ländergesellschaften als Orientierung und werden von den Mitarbeitenden gelebt. So basiert die Kultur des Vertrauens, der Transparenz und der Offenheit auf einer weltweit fundierten und gelebten Grundlage. Sikas Wachstumsziele 2020 beschreiben, was umgesetzt wird, die Unternehmenswerte, wie dies erreicht wird.

Ethisches Handeln als Eckpfeiler der Reputation

Auch ethisches Handeln und Integrität werden im Unternehmen gelebt und bilden die strategischen Eckpfeiler, auf denen die exzellente Reputation von Sika basiert. Bedingt durch das starke Wachstum des Unternehmens mittels Übernahmen grösserer Firmen, die Gründung neuer Ländergesellschaften und die stark wachsenden Geschäftsaktivitäten in herausfordernden Märkten wurden im vergangenen Jahr zahlreiche Compliance-Initiativen durchgeführt. Mit einer gross angelegten internationalen Com-

pliance-Kampagne mit dem Ziel, das Bewusstsein für eine integrierte Verhaltensweise zu schärfen, wurden eine neue digitale Schulung über den Verhaltenskodex und das Meldesystem für Fehlverhalten, die Sika TrustLine, auf breiter Basis eingeführt. Weltweit wurden 2017 mehr als 5'000 Mitarbeitende geschult und für das Thema Compliance sensibilisiert. Auch Führungskräfte wie Senior Managers, General Managers und Geschäftsleitungsmitglieder in den 100 Ländern haben ihre Vorbildfunktion erneut bekräftigt und ein Compliance Commitment für die nächsten Jahre unterzeichnet.

Mitarbeitende – der Schlüssel zum Erfolg

Die Zahl der Mitarbeitenden stieg im Berichtsjahr um 6.1% auf 18'484 (Vorjahr: 17'419). Die regionale Aufteilung gestaltet sich wie folgt: EMEA: 9'822 (Vorjahr: 9'083), Nordamerika: 2'142 (Vorjahr: 1'818), Lateinamerika: 2'379 (Vorjahr: 2'349), Asien/Pazifik: 4'041 (Vorjahr: 4'169). 2017 sind 901 neue Angestellte durch Akquisitionen zu Sika gestossen. 164 weitere Mitarbeitende sind durch organisches Wachstum ins Unternehmen eingetreten. Die Altersstruktur von Sika ist ausgewogen: 15% der Mitarbeitenden sind jünger als 30 Jahre und 24% älter als 50 Jahre. Sika will



WERTE UND GRUNDSÄTZE

Kundenorientierung, Mut zur Innovation, Nachhaltigkeit und Integrität, Unterstützung und Respekt sowie ergebnisorientiertes Management prägen das Unternehmen.



FÜHRUNGSKOMPETENZ

Wer führen will, muss Vorbild sein. Sika fordert und fördert Führungskräfte auf allen Ebenen. Die Fluktuationsrate lag 2017 bei nur 6.2%.

den Mitarbeitenden eine langfristige Perspektive im Unternehmen bieten. Mehr als 96% der Belegschaft haben einen unbefristeten Arbeitsvertrag.

Gemeinsam erwirtschafteten die Mitarbeitenden im Jahr 2017 eine Nettowertschöpfung von CHF 2'092 Millionen (Vorjahr: CHF 1'935 Millionen). Dies entspricht einer Nettowertschöpfung pro Mitarbeitendem von CHF 117'000 (Vorjahr: CHF 112'000).

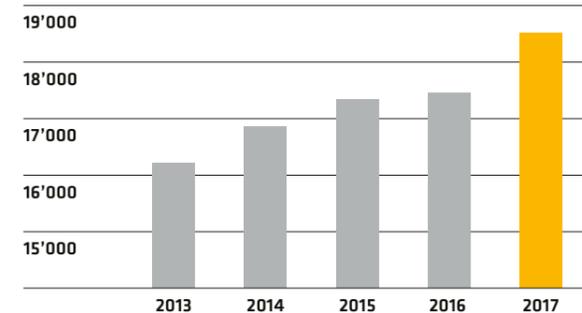
Interessante Perspektiven in aller Welt

Sika ist in über 100 Ländern lokal vertreten und auf der ganzen Welt mit ihren Produkten präsent. Das Unternehmen wächst stark und ermöglicht den Mitarbeitenden durchlässige Karrieren anstelle starrer Entwicklungspläne. Mit Flexibilität und Vertrauen auf Talente fördert und begleitet Sika individuelle Karrierechancen und setzt zunehmend auf internationale Mobilität. Dabei werden interne Kandidatinnen und Kandidaten vorran-

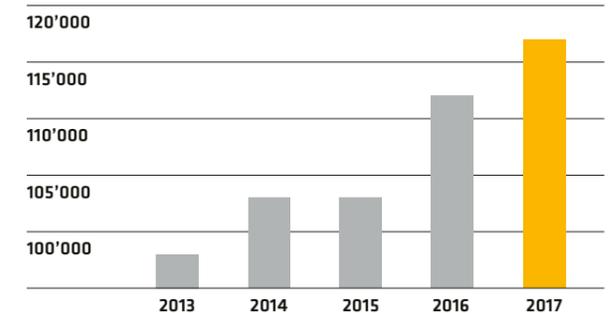
gig berücksichtigt. So wurden beispielsweise in den vergangenen Jahren jeweils etwa 300 Mitarbeitende in neue Positionen befördert und Sika Senior Management Funktionen zu 100% intern besetzt. Die Langzeitperspektive für die Karrieren der Mitarbeitenden und die Unternehmenskultur tragen unter anderem dazu bei, dass sich die Fluktuationsrate mit 6.2% (2016: 6.2%) auf einem tiefen Niveau bewegt. Sika ist stolz darauf, dass Mitarbeitende lange im Unternehmen bleiben und ihr Wissen und ihre Erfahrung über einen grossen Zeitraum einbringen.

Mit der Entwicklung eines Employer Brand und der Lancierung entsprechender Massnahmen mit Fokus auf der digitalen Kommunikation wird die Bekanntheit von Sika als attraktivem Arbeitgeber weiter gesteigert. Im Zentrum der externen Rekrutierungsstrategie stehen die Einstellung und Förderung junger Talente, die Steigerung der Frauenquote und die verstärkte Rekrutierung von Arbeitskräften in Schwellenländern. ▶

MITARBEITENDE



NETTOWERTSCHÖPFUNG PRO MITARBEITENDEM IN CHF



FORT- UND WEITERBILDUNG

Sika investierte 2017 CHF 10.7 Millionen in die Entwicklung der Mitarbeitenden. Sie verbrachten im Durchschnitt 12.9 Stunden in Kursen der Fort- und Weiterbildung.



TALENTMANAGEMENT

Das Leadership Programm richtet sich auf regionaler und auf globaler Ebene an Talente mit Potenzial. 2017 waren über 250 Personen in diesem Programm integriert.

Lernen für nachhaltigen Erfolg

Als Weltkonzern schafft es Sika immer noch, so rasch wie ein mittelgrosses Unternehmen zu agieren und auf Geschäftschancen mit einer hohen operativen Umsetzungsgeschwindigkeit zu reagieren. Damit dies so bleibt, muss das Wissen der Mitarbeitenden Schritt halten und den aktuellen Trends und Marktanforderungen entsprechen. Im Berichtsjahr wandte Sika insgesamt CHF 10.7 Millionen (Vorjahr: CHF 9.9 Millionen) für die Mitarbeiterentwicklung auf. Ziel ist es, dass jede und jeder Angestellte jährlich mindestens 10 Stunden Training absolviert. Im Berichtsjahr lag diese Zahl bei 12.9 Stunden (Vorjahr: 12.4 Stunden). Gefördert werden sowohl externe als auch interne Weiterbildungen.

Die Programme der Sika Business School sind auf die Strategie eines nachhaltigen Wachstums ausgerichtet und umfassen Leadership und Talent Development, Vertriebstraining, digitales Lernen und Spezialakademien. Im Berichtsjahr haben 1'600 Personen an den mehr als 100 Kursen teilgenommen. Durchgeführt wurden 29 Trainings für Führungs- und Nachwuchskräfte mit dem Ziel, weiterführendes Management- und Führungswissen zu vermitteln und sie unter anderem für internationale Einsätze ausserhalb ihres Landes vorzubereiten.

Weiter ausgebaut wurde der Bereich Vertrieb/Marketing zur Schulung der Vertriebskompetenz im Unternehmen mit neuen Kursen zum Thema Verhandlungstaktik und Key Project Management. Etwa die Hälfte aller Kurse der Sika Business School sind vertriebsorientiert. Auf lokaler und regionaler Ebene finden zahlreiche Trainings zu den Sika Produkten und zu deren Anwendungsmöglichkeiten statt. Auf diese Weise wird die Kompetenz in der Kundenberatung weiter gefördert. Im Berichtsjahr

wurde ausserdem das Angebot im Online-Bereich signifikant ausgebaut. Über 200 neue Programme wurden implementiert und mehr als 2'000 Trainingsstunden online absolviert.

Digitale Kommunikationsplattformen

Durch Digitalisierung getrieben, wachsen reale und virtuelle Welten immer weiter zu einem Internet der Dinge zusammen. Sika hat im Berichtsjahr die weitgehende Integration von Mitarbeitenden, Kunden sowie Geschäftspartnern in Geschäfts-, Wertschöpfungs- und Kommunikationsprozesse fortgesetzt. In der Ausgestaltung der Sika Unternehmenskultur spielen deshalb interne wie externe digitale Medien eine wichtige Rolle. Das gilt für das Innovationsmanagement, das Recruiting ebenso wie für die Weiterbildung und die tägliche Kommunikation am Arbeitsplatz oder unterwegs.

Mit dem Ziel, den globalen Wissenstransfer zu fördern, hat Sika im Berichtsjahr die weltweite Einführung des modernen Intranets, der SikaWorld, weiter vorangetrieben. Jedes Land im Sika Unternehmensverbund hat Zugang zu dieser Plattform und rund 60 Ländergesellschaften haben ihren eigenen, regional ausgerichteten Content. Im Berichtsjahr wurde der Transfer von SikaConnect in die Cloud durchgeführt, dem globalen Tool für die weltweite interne Zusammenarbeit. Dank dieser zwei Digital Workplaces kann der globale Know-how-Transfer schneller und einfacher erfolgen. Im Zuge der Umsetzung einer differenzierten Online-Kommunikationsstrategie wurde ein in allen Ländern verfügbares Verwaltungstool für die sozialen Medien eingeführt. 2017 nutzten rund 90'000 Personen regelmässig die Social-Media-Kanäle von Sika. LinkedIn blieb weiterhin der beliebteste Kanal mit rund 60'000 Followern.



DIVERSITÄT

Menschen mit unterschiedlicher Herkunft eröffnen Perspektiven. Verschiedene Sicht- und Lebensweisen münden bei Sika in eine Einheit und schaffen so neue Möglichkeiten.



DIGITALE MEDIEN

Das ausserordentliche Wachstum des Unternehmens gewinnt durch Medien wie das soziale Intranet, Online-Lernprogramme und orientierende Apps starken Rückenwind.

REGIONALE SUSTAINABILITY ACADEMY

Das neue Programm verankert die Nachhaltigkeitsstrategie in allen Regionen weltweit und bildet die Basis für die verstärkte Implementierung in den Sika Geschäftsbereichen.

Mit der Entwicklung und Einführung eines regionalen Sustainability-Academy-Programms im Rahmen der Sika Business School sollen Mitarbeitende der Ländergesellschaften zu Nachhaltigkeitsexperten ausgebildet werden, um die Implementierung der Strategie «Nutzen steigern – Auswirkungen reduzieren» auf regionaler und lokaler Ebene weiter voranzutreiben und zu beschleunigen. Ziel der regionalen Sustainability Academy ist es, mehr Aktivitäten in den aus der Nachhaltigkeitsstrategie resultierenden Fokusbereichen zu initiieren und so weitere Fortschritte zu erzielen. Die lokalen Sustainability Champions unterstützen das Management vor Ort bei der Analyse und der Priorisierung der Fokusbereiche. Gemeinsam entwickeln sie eine Roadmap für die Nachhaltigkeitsstrategie, initiieren und koordinieren geschäftsrelevante Aktivitäten und bilden ein lokales Nachhaltigkeitskomitee, das Mitarbeitende aller Stufen miteinbezieht.

Nach dem erfolgreichen Start der globalen Sustainability Academy im November 2016 in der Schweiz wurden 2017 zwei regionale Weiterbildungen durchgeführt. 37 Mitarbeitende aus den verschiedensten Geschäftsbereichen aus 19 Ländern der Regionen Asien/Pazifik und Lateinamerika nahmen daran teil. Die Sustainability Academy wird eine wichtige Rolle spielen bei der Einbeziehung weiterer Ländergesellschaften und bei der Entwicklung weiterer Projekte und Aktivitäten in den Fokusbereichen der Nachhaltigkeitsstrategie.



Sika Mitarbeitende arbeiten an einem Projekt zur Wiederherstellung eines Korallenriffs in Thailand.



Gruppenarbeit zum Thema «Auswirkungen reduzieren».



Das sind sie, die neuen Sustainability Champions aus Asien/Pazifik in Bangkok, Thailand.

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, Schweiz

KONZEPT, GESTALTUNG UND REALISATION

ehingerbc AG, Zürich, Schweiz

TEXT

Sika AG, Schweiz

TEXTREDAKTION

ehingerbc AG, Zürich, Schweiz

DRUCK UND VERARBEITUNG

Kalt Medien AG, Zug, Schweiz

FOTOGRAFIE

Marc Eggimann, Basel, Schweiz
Henrik Spohler, Hamburg, Deutschland

Die Sika Geschäftsberichtsmedien werden in Deutsch und Englisch publiziert.
Der Geschäftsbericht ist online unter www.sika.com/annualreport abrufbar.
Die deutsche Version des Download PDF ist rechtlich verbindlich.

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

