

ANSPRUCH

Sika 2009

LEISTUNG



Innovation & since  
Consistency | 1910

Moderne Dächer sind mehr als Abschluss von Bauwerken nach oben. Sie sind architektonisch und funktional entscheidende Gebäude-  
teile. Komplexe Systeme, in denen unsere Kernkompetenzen exemplarisch zum Tragen kommen: Dichten, Kleben, Dämpfen, Verstärken  
und Schützen. Je konsequenter sie umgesetzt sind, desto grösser werden Wohn- und Arbeitsqualität, Energieeffizienz und Nachhaltig-  
keit. Fünf Sika Projekte illustrieren, worauf es dabei ankommt.



#### INHALTSÜBERSICHT

Kurzportrait und Kennzahlen	1
Strategie und Marke	3
Kunden und Märkte	5
Produkte und Innovation	8
Organisation und Führung	12
Mitarbeitende	16
Konzernbilanz	20
Konzernerfolgsrechnung	22
Impressum	25

Sika AG in Baar, Schweiz, ist ein global tätiges Unternehmen der Spezialitätenchemie. Sika beliefert die Bau- sowie die Fertigungsindustrie (Fahrzeug-, Geräte- und Gebäudeelementbau). Sika ist führend im Bereich Prozessmaterialien für das Dichten, Kleben, Dämpfen, Verstärken und Schützen von Tragstrukturen.

Im Produktsortiment führt Sika hochwertige Betonzusatzmittel, Spezialmörtel, Dicht- und Klebstoffe, Dämpf- und Verstärkungsmaterialien, Systeme für die strukturelle Verstärkung, Industrieböden sowie Bedachungs- und Gebäudeabdichtungssysteme. Die Gesamtlösungen von Sika ersetzen alte Technologien wie Schrauben, Nieten und Schweißen und eröffnen dem Kunden ungeahnte Innovationsmöglichkeiten. Das Ziel ist es, dem Kunden zu helfen, Mehrwert zu generieren und der Konkurrenz stets einen Schritt voraus zu sein.

Weltweite lokale Präsenz mit Tochtergesellschaften in mehr als 70 Ländern und rund 12 000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern verbindet die Kunden direkt mit Sika und garantiert für den Erfolg aller Partner. Sika erzielt einen Jahresumsatz von rund CHF 4.2 Milliarden.

## Kurzportrait und Kennzahlen

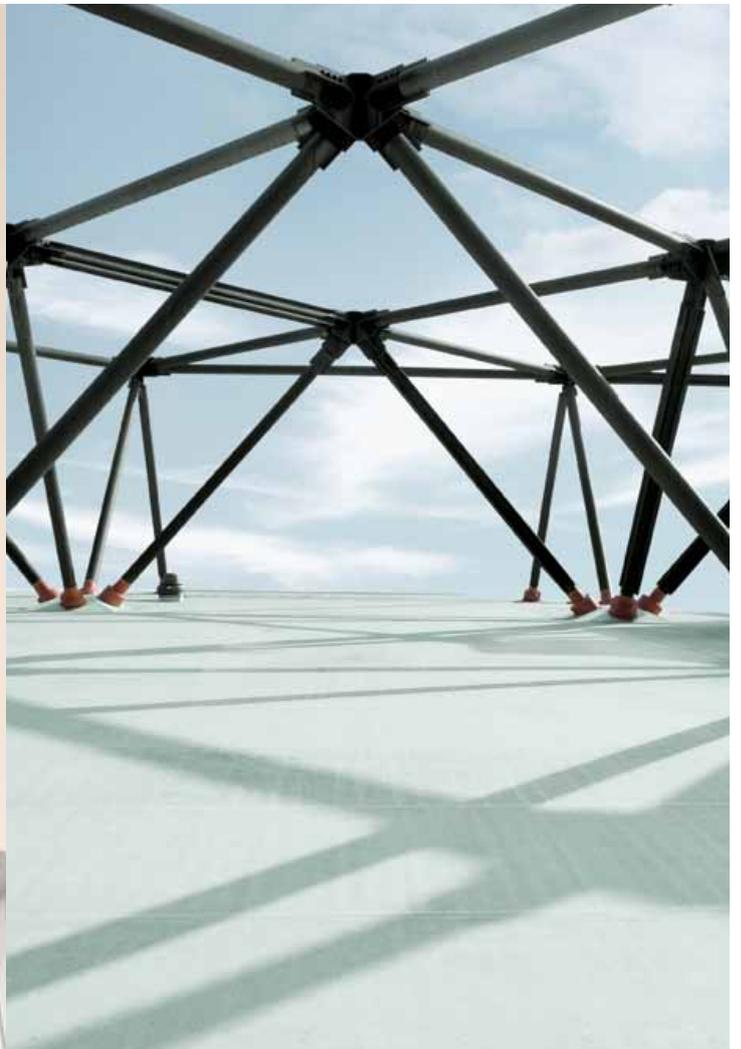
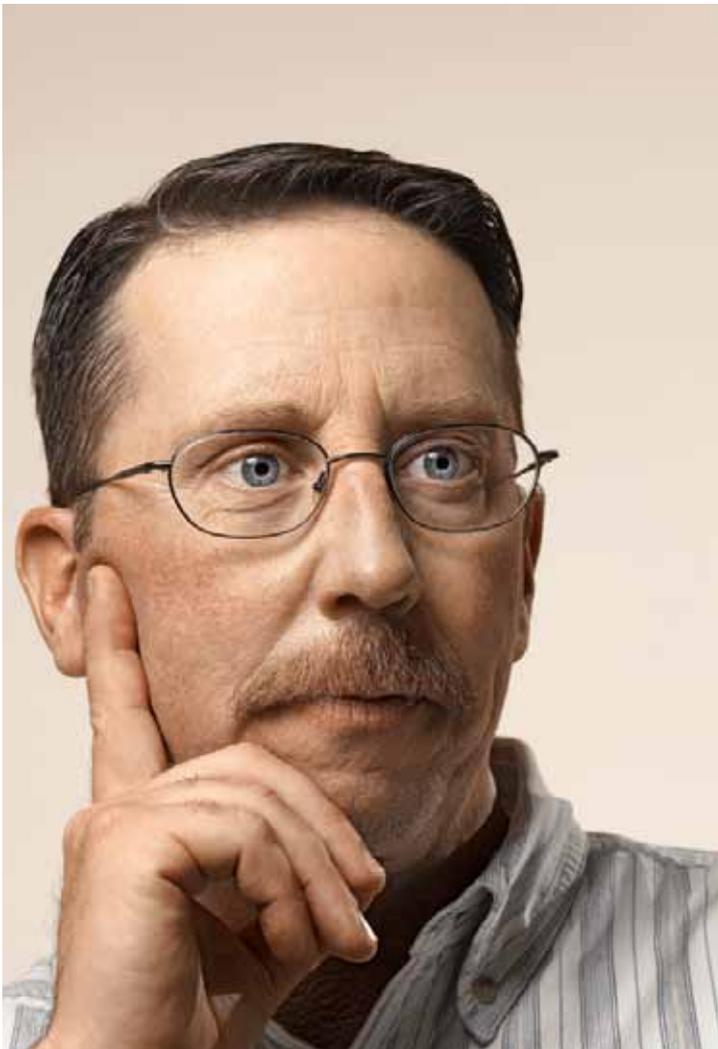
### SIKA KONZERN

in Mio. CHF	2008	in % des Nettoerlöses	2009	in % des Nettoerlöses
Nettoerlös	4 624.5		4 154.9	
Betriebsgewinn vor Abschreibungen und Restrukturierungen	556.1	12.0	539.9	13.0
Abschreibungen und Impairment ohne Restrukturierungen	-134.1	-2.9	-139.3	-3.4
Betriebsgewinn vor Restrukturierungen	422.0	9.1	400.6	9.6
Gewinn nach Steuern	267.4	5.8	225.7	5.4
Gewinn je Aktie (EPS) in CHF <sup>1</sup>	107.00		91.03	
Geldfluss aus Betriebstätigkeit	376.8	8.1	526.3	12.7
Freier Geldfluss	89.5	1.9	312.5	7.5
Operativer freier Geldfluss	165.8	3.6	368.7	8.9
Bilanzsumme	3 209.4		3 629.4	
Konsolidiertes Eigenkapital	1 464.7		1 593.0	
Equity Ratio in % <sup>2</sup>	45.6		43.9	
ROCE vor Restrukturierungen in %	20.3		19.3	
Anzahl Mitarbeitende	12 900		12 369	
Nettoerlös pro Mitarbeitenden in 1 000 CHF <sup>3</sup>	376		329	

<sup>1</sup> Nach Abzug Anteile Dritter

<sup>2</sup> Eigenkapital des Konzerns dividiert durch die Bilanzsumme

<sup>3</sup> Berechnet mit der Mitarbeiterzahl im Jahresdurchschnitt



Ein Tornado zerstörte unser Dach. Kurz vor Beginn der Basketballsaison. Zeit und Mittel waren knapp. Trotzdem, als öffentliche Institution mussten wir unsere Verantwortung wahrnehmen und auch an die Umwelt denken.

Sika rezykliert abgenutzte Dachfolien und verarbeitet sie zu neuen. Ohne Zeitverlust und ohne Mehrkosten.

**JEFF HAYES**, Ingenieur an der University of Iowa, Iowa City IA, USA. Jeff Hayes zeichnete als Projektleiter für die Renovation der Carver-Hawkeye Arena verantwortlich.

**SIKA ROOF RECYCLING PROGRAM.** Zeit- und budgetgerecht hatte die Carver-Hawkeye Arena zum Saisonstart ein neues Dach. Die alten Dichtungsbahnen wurden vollständig in den Produktionsprozess zurückgeführt. Das Dachrecyclingprogramm von Sika in den USA hat seit der Einführung über 10 Millionen Kilogramm Produktionsabfälle und rund 100 000 m<sup>2</sup> abgenutzter Dachbahnen wiederverwertet. Auch beim Thema Nachhaltigkeit zeigt Sika damit Pioniergeist. Und dafür sind wir in den USA ausgezeichnet worden.

## Eine Marke, ein Ziel: Profitable Marktführerschaft

Die Marke Sika steht für innovative Produkte, Qualität und Service. In allen Zielmärkten nutzt und erschliesst sich Sika kontinuierlich Wachstumspotenziale mit dem Ziel, die Marktführerschaft zu erreichen oder eine starke Nummer zwei zu werden.

**VISION //** Sika strebt mit Prozessmaterialien für das Dichten, Kleben, Dämpfen, Verstärken und Schützen von Tragstrukturen in ihren klar definierten Zielmärkten die Position des Marktführers oder der starken Nummer zwei an.

Die Zielmärkte von Sika sind: Betonproduktion, Elastisches Abdichten und Kleben, Wasserabdichtung, Dachsysteme, Fussbodensysteme, Renovierung und Verstärkung sowie Industrielle Fertigung (vor allem Fahrzeugbau).

**MARKTPOTENZIALE UND STRATEGIE //** Sika nutzt mit ihrer Strategie systematisch die allen Zielmärkten inwohnenden Wachstumspotenziale. So steigt die Nachfrage sowohl aus der Bauindustrie als auch aus der industriellen Fertigung nach energie- und kosteneffizienten Lösungen immer weiter an. Hier kann das Unternehmen seine Innovationsfähigkeit ausspielen. Beispiele sind etwa neue Dachsysteme, die die Energiebilanz von Gebäuden deutlich verbessern, oder auch moderne, gewicht- und zeitsparende Klebstoffe im Fahrzeugbau. Umfassende Gesamtlösungen für weltweit aktive Schlüsselkunden und für grosse Schlüsselprojekte sind mit zunehmender Globalisierung entscheidende Erfolgsfaktoren.

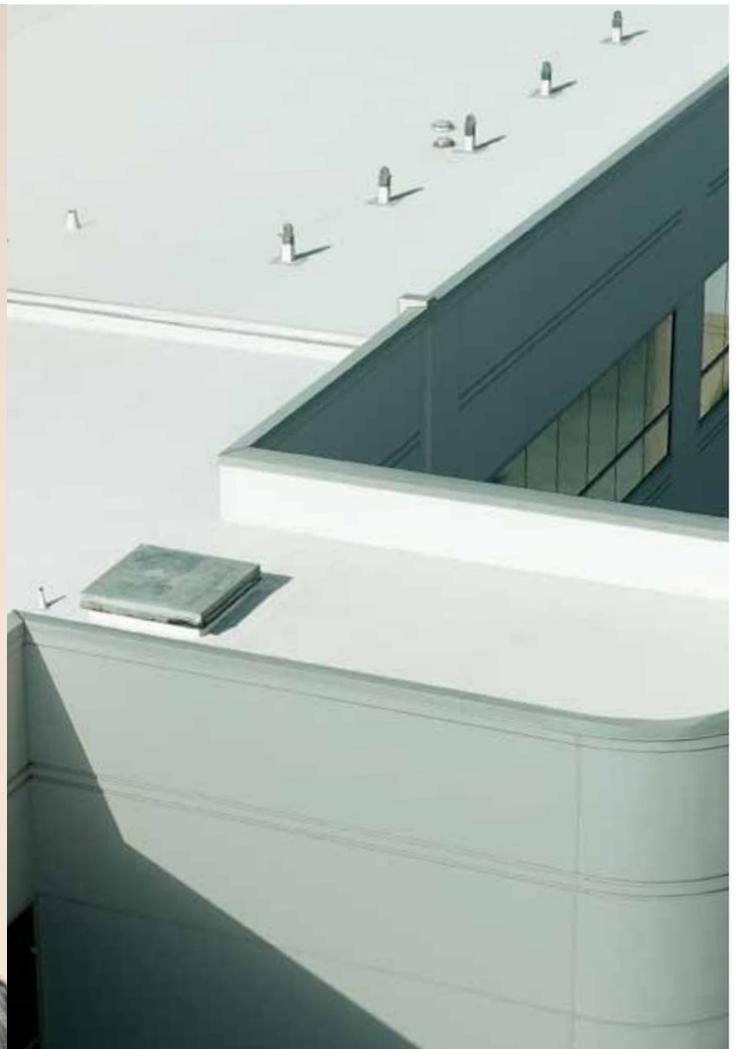
In den für Sika besonders wichtigen Emerging Markets – in Lateinamerika, Osteuropa, Teilen Asiens und im Nahen Osten – ist das Marktwachstum zwar gross, doch werden dort vielfach Technologien eingesetzt, die nicht dem neuesten Stand entsprechen. Um die Dynamik in diesen Märkten zu nutzen, setzt Sika zur anfänglichen Marktbearbeitung auf kostengünstige Lösungen. Gleichzeitig bereiten Investitionen in die Ausbildung sowohl von Mitarbeitenden als auch von Kunden diese Märkte auf neue, effizientere Technologien vor und erhöhen deren Penetration.

**DIE MARKE SIKA //** Produkte werden durch Marken unterscheidbar, und mit einer Marke wird bei einem Produkt eine bestimmte Wertigkeit assoziiert. Das wusste schon Firmengründer Kaspar Winkler, der den Namen Sika erfand und das Firmenlogo kreierte. Der Weitsicht des Gründers ist es zu verdanken, dass die Marke Sika sich dahin entwickeln konnte, wo sie heute steht. Das Logo, das sich seit seiner Erschaffung nur wenig verändert hat und damit Kontinuität und Solidität verkörpert, wird überall auf der Welt als Zeichen für Qualität, Innovation und Service erkannt. Die Wortbildmarke ist fast so alt wie das Unternehmen selbst und hat sich bei der seit Jahrzehnten andauernden Expansion des Sika Konzerns in der ganzen Welt bewährt. Sowohl das Wort Sika als auch das Logo und seine beiden Farben Rot und Gelb sind in allen Kulturkreisen verwendbar.

**WELTWEITER MARKENSCHUTZ //** Da Sika vor allem als Bildmarke einen hohen Bekanntheitsgrad besitzt, legt das Unternehmen grossen Wert auf die konsequente und standardisierte Verwendung des Logos und prüft die Einhaltung der zugehörigen Gestaltungsrichtlinien. So können sich die Kunden auf der ganzen Welt darauf verlassen, dass sie überall da, wo das Sika Logo erscheint, Sika Qualität und Service bekommen. Die in den letzten Jahren beobachteten Versuche, die Bildmarke zu kopieren, beweisen, dass Sika mit ihrem Logo einen beträchtlichen immateriellen Wert besitzt.

Die Dachmarke Sika sowie weitere 575 Sika Produktmarken wie Sikaflex®, Sika® ViscoCrete® oder SikaBond® und Sarnafil® verschaffen dem Unternehmen wesentliche Marktvorteile. Entsprechend ist der Markenschutz eine wichtige Managementaufgabe, die sowohl global auf Konzernebene als auch lokal auf Landesebene wahrgenommen wird. Insgesamt verfügt Sika am Ende des Berichtszeitraums über 13 147 Markenregistrierungen in 161 Ländern. Sika überwacht ihre Marken ständig und ergreift bei Schutzverletzungen sofort entsprechende juristische Massnahmen.

**MARKETING //** Der Slogan «Know-how from Site to Shelf» verdeutlicht, wofür die Marke Sika im Handelsgeschäft steht: Sika verkauft im Handel ausschliesslich qualitativ hochwertige Produkte, die ihre Leistungsfähigkeit auf den grössten Baustellen der Welt bewiesen haben und von dort in handlichen Verpackungen ihren Weg direkt auf das Gestell im Baumarkt finden. Von diesem Qualitätsvorteil profitieren weltweit Kunden jeder Grössenordnung. «From Roof to Floor» – vom Boden bis zum Dach – heisst ein anderer Slogan, der das breite Sortiment des Unternehmens beschreibt. Die Kunden finden darin für jeden Bauabschnitt die passenden Produkte und Systeme.



Die Spitalleitung erwartete vom neuen Dach, dass es hilft, die Energiekosten zu reduzieren. Für uns standen effiziente Prozesse und damit Wettbewerbsfähigkeit im Vordergrund.

Das Spital wählte lichtreflektierende Folien, die Firma DRI Commercial anpassungsfähige Materialien und flexible Systeme. Der Lieferant war der gleiche. Sika.

**TOD FRITTS**, Senior Project Manager, DRI Commercial, Irvine, CA, USA. DRI Commercial betreute das Projekt und installierte das Dachsystem des St. Johns Regional Medical Centers in Oxnard, CA.

**LICHTREFLEKTIERENDE FOLIEN.** Kalifornien ist die Sonnenstube der USA. Lichtreflektierende Folien, wie die beim St. Johns Regional Medical Center verwendeten EnergySmart® Membrane von Sika Sarnafil, reflektieren über 80% des einfallenden Sonnenlichts. Dies verhindert wirkungsvoll ein Aufheizen des Gebäudes und senkt die Kosten für die Kühlung. Das Foliensystem ist zudem äusserst flexibel, individuell adaptierbar und damit wirtschaftlich in der Anwendung. Das ist, gerade bei Renovationen, ein bedeutender Konkurrenzvorteil.

## Individuelle Lösungen für globale Bedürfnisse

Die Wachstumsstrategie von Sika fokussiert auf allen Managementebenen vier Kundengruppen, deren unterschiedliche Ansprüche weltweit, regional und lokal aktiv und präzise erfüllt werden.

**KUNDEN //** Sika konzentriert sich in Marketing, Service und Verkauf auf vier Kundengruppen mit ganz individuellen Bedürfnissen.

**Betonhersteller** («Concrete») benötigen auf den Zement und die Anwendung abgestimmte, kostenoptimierte Lösungen, welche in Transportbetonwerken, auf der Baustelle oder in Betonelementfabriken individuell angepasst werden müssen. Damit basiert der Geschäftserfolg wesentlich auf der lokalen Präsenz in allen relevanten Märkten. Aber auch das Key Account Management spielt eine zunehmend wichtige Rolle, da grosse Zement- und Betonhersteller ihr Geschäft immer weiter globalisieren.

**Spezialverarbeiter** («Contractors») kaufen Sika Produkte wie zum Beispiel Kunststoffdichtungsbahnen und verarbeiten sie zu einem Dach oder zu einer Wasserabdichtung für ein Kellergeschoss. Flüssigkunststoffe werden zu Industriefussböden oder Schutzbeschichtungen verarbeitet, Klebe- und Dichtstoffe zu dichten Gebäudefugen oder geklebten Holzböden. Diese Arbeiten sind immer Teil eines Gesamtwerkes, sodass Sika möglichst früh Eigentümer, Architekten, Ingenieurbüros und andere am Bau Beteiligte mit dem entsprechenden Know-how berät. Der Schlüssel zum Erfolg liegt hier in der professionellen Beratung aller Beteiligten. Diesen ganzheitlichen Ansatz fasst Sika in einem Slogan zusammen: «From Roof to Floor» – vom Boden bis zum Dach.

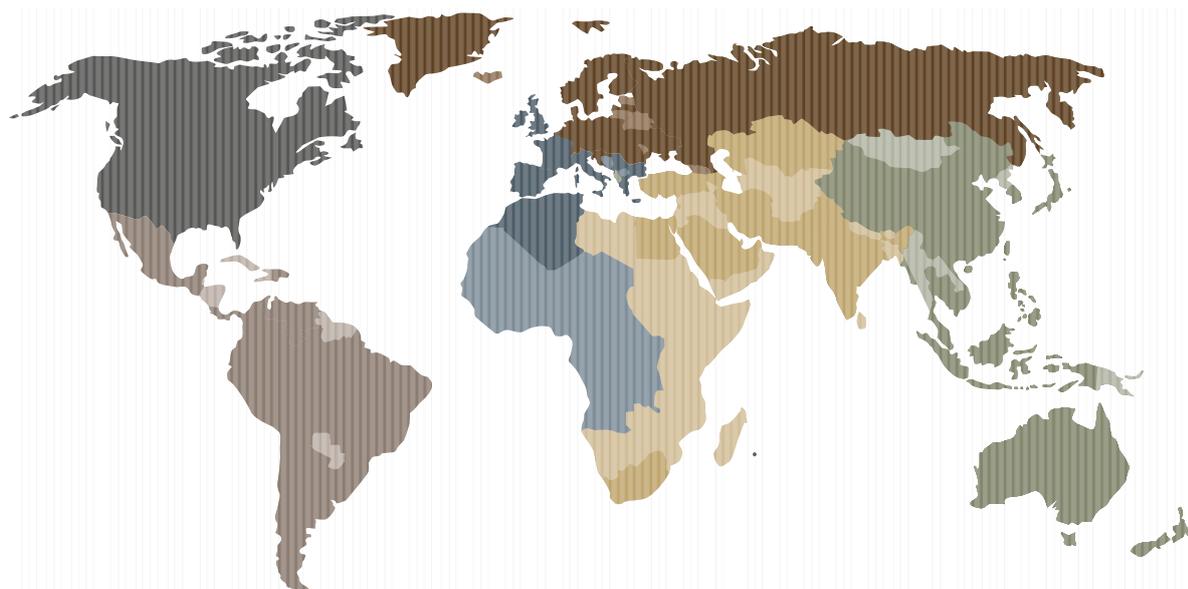
**Baufachhändler** («Distribution») spielen von Land zu Land eine unterschiedliche Rolle, je nach den jeweils gewachsenen Bautraditionen. Während in manchen Ländern vor allem kleine Handwerksbetriebe ihren Bedarf in Fachmärkten decken und Bauunternehmer und grössere Spezialverarbeiter die Produkte direkt bei Sika kaufen, ist der Baufachhandel in anderen Ländern die wichtigste Bezugsquelle für fast alle Anwender. Dabei übernehmen die Händler die Rolle von Beratern für die zahlreichen Herausforderungen am Bau. Vor allem in den Emerging Markets wie Indien oder Lateinamerika ist diese Funktion des Fachhandels für Sika wichtig, da die Händler als Multiplikatoren dienen und so die Marktpenetration unterstützen.

**Industriekunden** («Industry») benötigen Sika Produkte meist in grossen Mengen und speziell auf ihre Bedürfnisse abgestimmt. Anwendungen in den Bereichen Kleben, Verstärken und Dämmen von Schall stehen dabei im Mittelpunkt. Die Sika Technologien werden vor allem bei der Herstellung von Autos, Bussen und Lastwagen sowie Bahnen und Schiffen eingesetzt. Aber auch im industriellen Fensterbau und beim Bau von Wind- und Solarkraftwerken finden sie attraktive Absatzmärkte.

**REGIONEN //** Seit ihrer Gründung im Jahr 1910 ist Sika stetig gewachsen. Schon 1932 eröffnete in Japan die erste Niederlassung ausserhalb Europas ihre Pforten. Früh wurde der Konzern in Regionen aufgeteilt, damit die Landesgesellschaften Synergien nutzen und weitere Gesellschaften gründen konnten. Diese Regionen, von denen es heute insgesamt sechs gibt, werden seit 1993 von Regionalleitern geführt und bilden die eigentliche Führungsstruktur. Die Regionalleiter sind Mitglieder der Konzernleitung und tragen die Linienverantwortung für ihre Region. Die regionalen Führungsstrukturen umfassen Verkaufsfunktionen und die auf Kundengruppen ausgerichteten Marketing- und Entwicklungsaktivitäten.

Im Jahr 2002 wurde die stark gewachsene Region Europa in die Regionen Europa Nord und Europa Süd aufgeteilt. Zur jüngsten Neugliederung kam es im Jahr 2006: Das Potenzial von Sika im Nahen Osten galt seit Jahren als nicht ausreichend ausgeschöpft. Deshalb wurde der Nahe Osten gemeinsam mit Süd- und Ostafrika sowie Indien zu einer neuen Region zusammengefasst: IMEA. Das Akronym IMEA steht für Indien, Naher Osten (Middle East) und Afrika. Die Aufteilung hat sich als wichtiger Schritt für das Wachstum des Konzerns erwiesen. Seit ihrer Gründung ist die Region IMEA einer der Wachstumsmotoren bei Sika.

#### Weltweite Marktpräsenz



**Nordamerika**  
Umsatz in Mio. CHF 602.3

**Lateinamerika**  
Umsatz in Mio. CHF 395.3

**Europa Nord**  
Umsatz in Mio. CHF 1 474.8

**Europa Süd**  
Umsatz in Mio. CHF 934.6

**IMEA**  
Umsatz in Mio. CHF 263.6

**Asien/Pazifik**  
Umsatz in Mio. CHF 472.6



Wölbungen und Einschnitte, versenkte Abläufe und direkt auf die Dachbahnen applizierte Blitzableiter. Mir war von Anfang an klar, um dem ästhetischen Willen der Architekten zu genügen, braucht es einen erfahrenen Partner.

Mit kontinuierlicher Beratung und technischer Betreuung, kompetent und engagiert begleitet Sika ihre Kunden von der Idee bis ins Ziel, die perfekte Symbiose von Form und Funktion.

**CÉDRIC LUCE**, Projektleiter Losinger AG, Generalunternehmung. Cédric Luce verantwortete beim Bau des Rolex Learning Center in Lausanne die korrekte und fristgerechte Abwicklung der Arbeiten im Bereich Dach.

**VON DER IDEE BIS INS ZIEL.** Sika Sarnafil hat seit Planungsbeginn mitgeholfen und sich stets für die beste Lösung eingesetzt. Mit vorgelegten Tests und intensiven Variantenstudien hat Sika sämtliche Alternativen untersucht und die ideale Lösung in Bezug auf Ästhetik, Technik und Kosten gefunden. Darüber hinaus begleitete Sika mit Ausführungskontrollen und lösungsorientierten Servicemitarbeitern die Arbeiten vor Ort und garantiert damit eine optimale Ausführungsqualität und eine maximale Lebensdauer des Daches.

## Investitionen in eine nachhaltige Zukunft

34% des Umsatzes von Sika stammen 2009 von Produkten, die seit maximal fünf Jahren auf dem Markt sind. Grundlage dieses Erfolgs sind die strategische Fokussierung, ein primär an Kundenprojekten orientiertes professionelles F&E-Management, effiziente Entwicklungsprozesse sowie die gezielte Ausrichtung an die Erfordernisse der Kundengruppen.

**INNOVATIONEN UND WACHSTUM** // Innovationen sind wichtige Treiber der Wachstumsstrategie des Unternehmens. Sie tragen wesentlich zu dem Ziel bei, im mittelfristigen Durchschnitt ein organisches Wachstum von 8 bis 10% zu erreichen. Dementsprechend bedeutsam ist die Forschung und Entwicklung, F&E, im Unternehmen. Die seit einigen Jahren gültige F&E-Strategie ist sehr erfolgreich, was sich in zahlreichen Patenten, vielen neuen Produkten und einer hohen Innovationsrate widerspiegelt. So hat Sika im Berichtsjahr mit Produkten, die seit höchstens fünf Jahren auf dem Markt sind, rund 34% (2008: 34%) des Umsatzes erzielt.

**KERNKOMPETENZEN** // Ein grundlegendes Element der erfolgreichen Forschungs- und Entwicklungsarbeit von Sika ist die strategische Fokussierung auf klar definierte Kernkompetenzen. Diese heissen Dichten, Kleben, Dämpfen, Verstärken und Schützen von Tragstrukturen am Bau und in der Industrie.

**Dichten** // Dichten minimiert den Fluss von Gasen und Flüssigkeiten zwischen Hohl- und Zwischenräumen sowie die Ausbreitung und die Übertragung von Wärme und Kälte. Riesige Flachdächer, schwierige Tunnelbauten, empfindliche Wasserreservoirs und anspruchsvolle Fassaden werden dauerhaft dicht gegen Wind und Regen sowie temperatur-, alters- und schwingungsbeständig. Dadurch erhöhen sich Funktionalität und Komfort von Innenräumen.

**Kleben** // Kleben verbindet unterschiedliche Materialien dauerhaft, elastisch und kraftschlüssig. Fahrzeuge, Fenster und sogar tonnenschwere Betonelemente für Brücken werden mit neuartigen Verfahren verklebt. Sika Klebetechnologie erhöht die Sicherheit der Endprodukte und ermöglicht grössere Freiheit im Design. Zudem optimieren diese Anwendungen den Herstellungsprozess und verringern die Taktzeiten.

**Dämpfen** // Dämpfen reduziert bei festen und beweglichen Objekten Schwingungen jeglicher Wellenlänge und sorgt für weniger Schall- und Lärmemissionen von Tragstrukturen und Hohlräumen. Geräusche zum Beispiel im Innern von Fahrzeugen – vom Automobil über Busse bis zu Kreuzfahrtschiffen – werden gedämpft, wodurch sich der Komfort massgeblich erhöht.

**Verstärken** // Verstärken erhöht gezielt die Belastbarkeit von statisch wie auch dynamisch beanspruchten Tragstrukturen sowohl bei leichten Fensterrahmen als auch crashsicheren Autokarosserien oder bei wichtigen Betonbrücken. Verstärkungslösungen verbessern bestehende und optimieren neue Tragstrukturen.

**Schützen** // Schützen erhöht die Dauerhaftigkeit von Tragstrukturen und erhält die Substanz neuer und renovierter Objekte. Sika Lösungen gewährleisten nachhaltigen Schutz vor Klimaeinwirkungen, chemischen Einflüssen, Verschmutzungen und Feuer bei Beton- und Stahlkonstruktionen.

**FORSCHUNGSSTRATEGIE //** Zwei Kräfte treiben die Forschung und Entwicklung bei Sika an. Das sind zum einen globale Trends, die von den Prinzipien der nachhaltigen Entwicklung bestimmt werden, wie zum Beispiel die Nachfrage nach ressourcenschonenden Baumethoden, energiesparenden Baumaterialien oder leichteren Fahrzeugen. Zum anderen fordern die von Land zu Land unterschiedlichen Ausprägungen der Bauindustrie, wie zum Beispiel Unterschiede bei den Rohstoffen, beim Klima oder bei gesetzlichen Bestimmungen, erhebliche Anpassungen von Produkten an die lokalen Bedürfnisse. Die Forschungsstrategie des Unternehmens hat dementsprechend zentrale und dezentrale Komponenten.

Zentral sind in der Tochtergesellschaft Sika Technology AG langfristige Forschungsprogramme, Analytikdienstleistungen und das Forschungsmanagement organisiert. Die langfristigen Forschungsprogramme orientieren sich an den Kernkompetenzen des Unternehmens. Bestehende Produkte entscheidend zu verbessern oder ihnen neue Anwendungsfelder zu eröffnen, kann dabei ebenso im Fokus stehen wie die Suche nach ganz neuen Produkten oder alternativen Rohstoffen.

Eine wichtige Rolle in der Führung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten spielen Corporate Expert Teams. Diese globalen Teams setzen sich aus Vertretern unterschiedlicher Unternehmensfunktionen zusammen, vom Marketing über Fabrikation und Logistik bis hin zum Einkauf. Die Teams stellen sicher, dass die unterschiedlichen Sichtweisen in den Projekten berücksichtigt werden.

Die elf Technologiezentren in Amerika, Europa und Asien arbeiten dezentral. Sie haben spezifische Technologieaufgaben und entwickeln selbstständig neue Produkte und Anwendungen. Die Zentren sind zudem für die weltweite Markteinführung von Innovationen verantwortlich, die sie an die Bedürfnisse in ihrer Region anpassen. Dabei arbeiten sie eng mit regionalen, kundennahen Supportzentren zusammen. Mit eigenen Labors können diese Supportzentren neue Produkte schnell auf lokale Anforderungen abstimmen, beispielsweise Betonzusatzmittel auf die klimatischen Verhältnisse oder auf lokal gewonnene Zuschlagstoffe wie Kies und Sand. Die Supportzentren sind zudem für die Suche nach lokalen Rohstoffen verantwortlich, um die Produktionskosten zu optimieren.

**KOOPERATIONEN //** In der reinen Grundlagenforschung setzt Sika vor allem auf die Zusammenarbeit mit erstklassigen Universitäten, unter anderem in der Schweiz, den USA, in Deutschland, Spanien, Frankreich, China und Indien. Fachliche und geografische Nähe führen oft schnell und unbürokratisch zu Lösungen mit Vorteilen für beide Seiten. Ausserdem versucht Sika mit grossem Engagement dem in einigen Ländern herrschenden Mangel an Ingenieuren und Chemikern entgegenzuwirken und das Unternehmen geeigneten Kandidaten näherzubringen.

Sika arbeitet kontinuierlich in verschiedenen internationalen Projekten mit und engagiert sich unter anderem im Nanocem-Konsortium. Dieses europäische Forschungsnetzwerk untersucht Phänomene im Nano- und im Mikrobereich, die die Leistungsfähigkeit von zementösen Materialien und den daraus hergestellten Produkten und Strukturen beeinflussen können. Das Unternehmen arbeitet zudem mit seinen wichtigsten Lieferanten zusammen, um möglichst schon am Anfang der Versorgungskette innovative Impulse geben zu können.

Die Sika Technology AG beteiligt sich zudem aktiv an verschiedenen von der EU geförderten Projekten:

- FUTURA: Das Projekt hat zum Ziel, in der Automobilindustrie multifunktionale Materialien zu etablieren und modulare, skalierbare Ansätze bei Design und Produktion von Fahrzeugen zu verwirklichen ([www.futura-ip.eu](http://www.futura-ip.eu))
- MUST: Im Projekt Must arbeiten die Projektpartner an chromfreiem Korrosionsschutz für Stahl und leichte Legierungen ([www.must-eu.com](http://www.must-eu.com))
- I-SBB: sichere und intelligente Bauweise für erdbebengefährdete Gebiete
- TunConstruct: TunConstruct ist ein europäisches Forschungsprojekt zur Erforschung und Entwicklung innovativer Methoden, Materialien und Maschinen für den Tunnelbau ([www.tunconstruct.org](http://www.tunconstruct.org))

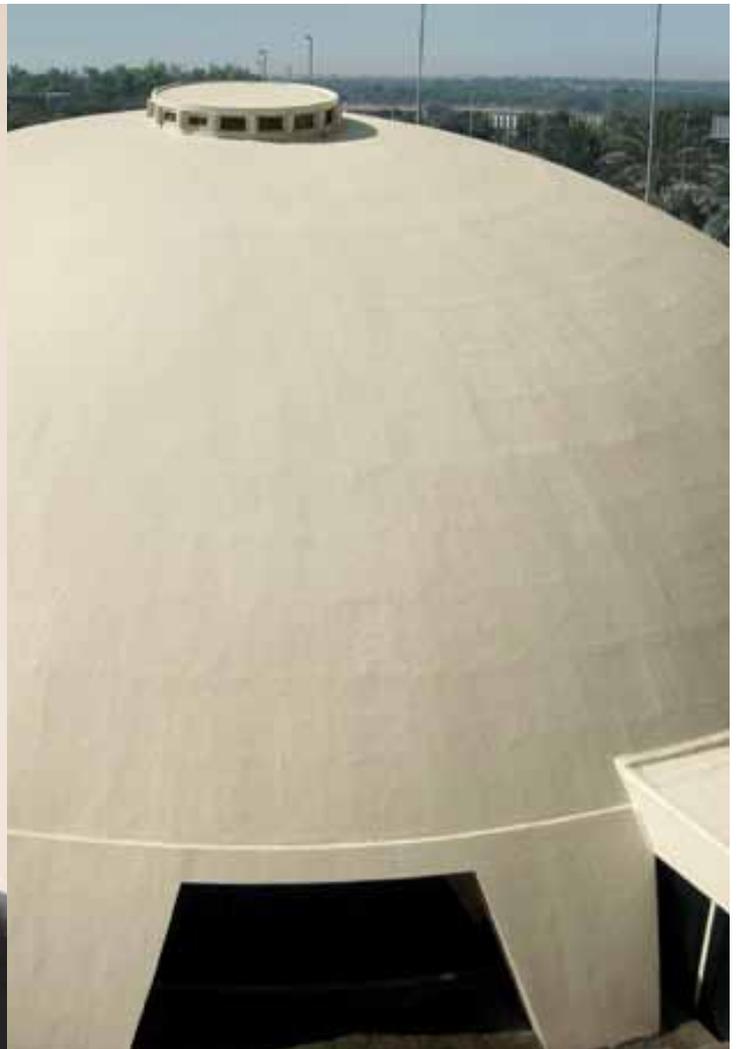
Die Sika Technology AG ist auch in der Sustainable Building & Construction Initiative, SBCI, der Vereinten Nationen aktiv. Die SBCI hat das Ziel, in der Bauindustrie weltweit Lösungen zu etablieren, die auf den Prinzipien der nachhaltigen Entwicklung beruhen.

**MANAGEMENT** // Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung im Konzern haben im Berichtsjahr CHF 74.7 Mio. (2008: CHF 74.1 Mio.) oder rund 1.8% des Umsatzes (2008: 1.6%) betragen. Das F&E-Budget ist gemäss den strategischen Prioritäten zugewiesen worden.

Die F&E-Organisation der Sika Gruppe ist der Unternehmensstrategie angepasst und konzentriert sich auf die Forschung an Technologieplattformen und strategisch wichtigen F&E-Projekten. Der siebenstufige Entwicklungsprozess für Produkte, der sogenannte Product Creation Process, PCP, ist weltweit einheitlich organisiert, um möglichst schnell mit neuen und patentierten Produkten am Markt zu sein. Sika will aber nicht nur schnell sein, sondern auch besonders effizient und strebt deshalb zusätzlich die Kostenführerschaft für ihre Produkte in allen Zielmärkten an. In Zusammenarbeit mit Corporate Operations arbeitet die F&E-Organisation daran, das umfangreiche Produktsortiment zu straffen, um so Prozesse in Marketing, Produktion und Vertrieb zu vereinfachen und Kosten zu senken.

Die regionalen Technologie-Supportzentren sind verantwortlich für die Einhaltung des PCP in ihrer Region und überprüfen die Qualität der Prozesse regelmässig mithilfe von PCP-Audits. Dabei wird sichergestellt, dass der Wissensstand der Mitarbeitenden immer aktuell ist sowie den von Sika definierten Normen entspricht und dass die lokalen Chemiker mit den neuesten Technologien vertraut sind. Parallel dazu werden innovative Ideen aus den Regionen aufgenommen und für den Konzern nutzbar gemacht.

**PATENTE** // Sika hat 2009 63 Patente angemeldet (2008: 70). Die Zahl der Erfindungsmeldungen hat im Berichtsjahr 81 (2008: 84) betragen.



Kuppeldächer prägen den Flughafen von Abu Dhabi. Aussen liegende Dichtung, hitzeempfindliche Isolation und schwierige Arbeitssituationen waren eine Herausforderung. Und auch das Farbkonzept des Flughafens musste gewahrt werden.

Flüssigfolien von Sika passen sich jeder Form und jedem Untergrund perfekt an, werden nahtlos und kalt aufgetragen und sind in jedem beliebigen Farbton erhältlich. Das Resultat: effizient, sicher und so gut wie unsichtbar.

**JOSEPH GEDEON**, Managing Director Pro-Tect Middle East W.L.L. Pro-Tect Middle East W.L.L. verantwortete die Ausführung der Dacherneuerungsarbeiten beim Abu Dhabi International Airport.

**FLÜSSIGMEMBRANE.** Flüssigmembrane wie die beim Abu Dhabi International Airport verwendeten Sikalastic® 601 BC und 621 TC funktionieren ohne aufwendige An- und Abschlüsse und ohne feuergefährliches Verschweißen. Möglich macht dies Sikalastic® Coldstik, die revolutionäre Kaltklebetechnik von Sika. Sie vereinfacht und beschleunigt den Arbeitsprozess und maximiert gleichzeitig die Arbeitssicherheit. Und die neuen Dächer mit einer Fläche von insgesamt 15 300 m<sup>2</sup> stimmen farblich mit den bestehenden Gebäuden exakt überein.

## Mit dem Kunden auf Augenhöhe

Die Organisationsstruktur von Sika ist stark dezentral und stützt sich auf die Managementteams der Regionen und der Landesgesellschaften. Auf jeder Managementebene fokussiert sich das Unternehmen auf vier Kundengruppen aus der Bauindustrie oder aus dem Bereich der industriellen Fertigung.

**ORGANISATIONSSTRUKTUR** // Sika führt ihre weltweiten Aktivitäten seit dem Beginn der internationalen Expansion nach Ländern, die später zu Regionen mit übergeordneten Managementfunktionen zusammengefasst wurden. Die Leiter der Regionen gehören der Konzernleitung an. Das regionale Management und das Management in den Ländern tragen die volle Ergebnisverantwortung und bestimmen, ausgehend von der Konzernstrategie, die landesspezifischen Wachstums- und Nachhaltigkeitsziele sowie die Ressourcenallokation.

Die Zusammensetzung der Regionen folgt nicht der allgemein gültigen geografischen Zuordnung von Ländern zu Kontinenten. Sie ist vielmehr Ausdruck verschiedener organisatorischer, geschäftlicher und kultureller Gegebenheiten. So sind zum Beispiel in der Region IMEA (India, Middle East, Africa) unter anderem die Länder des Nahen Ostens und Indiens zusammengefasst, da diese Länder in der Bauwirtschaft untereinander stark verflochten sind. Die genaue Zusammensetzung der Regionen zeigt die Seite 6.

Sika hat ihre interne Organisation zudem auf vier Kundengruppen ausgerichtet (siehe auch Seite 5), die aus der Bauindustrie oder aus dem Bereich der industriellen Fertigung kommen. Sowohl in der Konzernleitung wie auch in den Managementteams der Regionen und der Landesgesellschaften sind die vier Kundengruppen vertreten. Die entsprechenden Manager sind verantwortlich für die Definition und die Einführung neuer Produkte, für die Durchsetzung von Best Demonstrated Practices – der besten im Konzern vorhandenen Lösungen – sowie für die Sortiments- und Preispolitik bei Konzernprodukten, das heisst bei Produkten, die nicht landesspezifisch, sondern weltweit offeriert werden.

## ORGANIGRAMM



**VERÄNDERUNGEN IN DER KONZERNLEITUNG** // Im Berichtsjahr gab es keine Veränderung in der Konzernleitung. Weiterhin hat die Konzernleitung von Sika 14 Mitglieder.

# Konzernleitung



1

2

3

4

5

6

7

1 **ERNST BÄRTSCHI**

LIC. OEC. HSG, 1952, SCHWEIZER, VORSITZENDER DER KONZERNLEITUNG (CEO)

2 **SILVIO PONTI**

DIPL. BAU-ING. ETH, MBA, 1953, SCHWEIZER, STV. VORSITZENDER DER KONZERNLEITUNG, EUROPA NORD

3 **ALEXANDER BLEIBLER**

DIPL. BAU-ING. HTL, 1953, SCHWEIZER, BAU, CONTRACTORS

4 **IVEN CHADWICK**

MBA, 1960, BRITEN, IMEA

5 **BRUNO FRITSCHÉ**

BBA, 1952, SCHWEIZER, INDUSTRIE

6 **CHRISTOPH GANZ**

LIC. OEC. HSG, 1969, SCHWEIZER, BAU, DISTRIBUTION

7 **JAN JENISCH**

LIC. RER. POL., 1966, DEUTSCHER, ASIEN/PAZIFIK



8

9

10

11

12

13

14

8 **PETER KREBSER**

DR. SC. TECHN., DIPL. CHEM. ING. ETH, 1951, SCHWEIZER, PRODUKTION UND LOGISTIK

9 **URS MÄDER**

DR. RER. NAT., DIPL. CHEM. ING. HTL, 1955, SCHWEIZER, FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

10 **HUBERT PERRIN DE BRICHAMBAUT**

MBA, 1957, FRANZOSE, EUROPA SÜD

11 **PAUL SCHULER**

MBA, 1955, SCHWEIZER, NORDAMERIKA

12 **ERNESTO SCHÜMPERLI**

DIPL. BAU-ING. ETH, MBA, 1955, SCHWEIZER, BAU, CONCRETE

13 **RONALD TRÄCHSEL**

LIC. RER. POL., 1959, SCHWEIZER, FINANZEN

14 **JOSÉ LUIS VÁZQUEZ**

DR.-ING., MBA, 1947, SPANIER, LATEINAMERIKA

## Der Erfolg von Sika hat viele Namen

**Mit einem kooperativen Führungsverständnis sowie gezielten, den persönlichen Fähigkeiten entsprechenden Entwicklungs- und Weiterbildungsprogrammen fördert Sika Kompetenz und individuelle Handlungsfähigkeit, begünstigt echtes Engagement der Mitarbeitenden und trägt gleichzeitig der dynamischen Entwicklung des Unternehmens Rechnung.**

**FÜHRUNGSGRUNDSÄTZE** // Sika pflegt die Kontinuität und setzt auf die Wahrung ethischer Werte, wobei der gegenseitige Respekt sowie das Vertrauen in die Führung und die Kollegen von zentraler Bedeutung sind. Die dynamische Entwicklung von Sika erfordert die Integration unterschiedlichster Menschen und den weltweiten Austausch von Wissen und Erfahrung. Diskriminierung wird in keiner Form geduldet.

Die Tätigkeiten aller Mitarbeitenden sind klar auf unternehmenspolitische, strategische und operative Ziele ausgerichtet. Die Unterstellungsverhältnisse sind klar geordnet und es gilt das Prinzip der weitgehenden Delegation. Die Mitarbeitenden werden mittels Zielvereinbarungen geführt (MbO: Management by Objectives). Der Führungsstil stellt sicher, dass die Mitarbeitenden an der Entscheidungsfindung beteiligt sind. Vorgesetzte sollen für ihre Mitarbeitenden ein Vorbild sein und deren Initiative und Kreativität fördern. Der Informationsfluss über alle Hierarchiestufen hinweg ist möglichst aktuell, systematisch und überblickbar. Begabte Mitarbeitende sind zu fördern und die stetige Weiterbildung muss sichergestellt sein.

**ENTWICKLUNG VON FÜHRUNGSKRÄFTEN** // Um als Arbeitgeberin möglichst attraktiv zu sein, setzt Sika auf ein globales Personalmanagement. Im Mittelpunkt steht dabei das sogenannte Performance and Talent Management, ein modernes System zur Identifizierung und zur Weiterentwicklung von Leistungen und Fähigkeiten. Dieses unterstützt die systematische Nachfolgeplanung und hilft dem Unternehmen, für das weitere Wachstum zusätzliche Talente zu identifizieren und bewusst zu fördern. Verschiedene Talentpools für unterschiedliche Managementfunktionen sind so entstanden.

Im Berichtsjahr ist das Talent Management wiederum ausgedehnt worden und umfasst nun auch die verschiedenen Managementebenen in den Regionen. Im Rahmen der Talentsuche setzt Sika nicht nur auf regelmässige Entwicklungskurse, sondern auch auf praktische Projektarbeit. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können bei der Bearbeitung konkreter Aufgaben zeigen, was in ihnen steckt. Die Ergebnisse der Projekte finden dabei oft Eingang in die reguläre Geschäftstätigkeit des Unternehmens.

Neben Aus- und Weiterbildung sind die Betreuung möglichst vielfältiger Aufgabenbereiche sowie das Sammeln von Erfahrungen in anderen Ländern und vor allem in anderen Kulturen wichtige Elemente in der systematischen Weiterentwicklung potenzieller Führungskräfte. Konzerneigene Richtlinien schaffen dabei für Mitarbeitende, die ihr Heimatland im Auftrag von Sika verlassen, Sicherheit und Klarheit sowie eine faire und den spezifischen Umständen des Gastlandes angepasste Vertragssituation. Gleichzeitig gewährt Sika allen entsandten das sogenannte Heimat-hafenrecht, das den Mitarbeitenden nach ihrer Rückkehr eine Anstellung im Heimatland zusichert.

**SIKA BUSINESS SCHOOL //** Veränderungen in der Organisation und in den Arbeitsabläufen verlangen nach einem kontinuierlichen und systematischen Informationsfluss sowie stetigem Wissenstransfer. Die Sika Business School folgt der Idee einer lernenden Organisation und wird systematisch weiterentwickelt.

Im Jahr 2009 hat Sika das «Train the trainer»-Konzept weiterentwickelt. Dabei wird das im Konzern vorhandene Expertenwissen den Mitarbeitenden zugänglich gemacht, die in regelmässigem Kundenkontakt stehen. Die Transformation komplexer Informationen in praktisch anwendbares Know-how, welches dann wiederum den Kunden vermittelt werden kann, steht im Mittelpunkt der Trainingseinheiten. «Train the trainer» ist damit unmittelbar für den Geschäftserfolg relevant, da viele Produkte des Unternehmens nur dann erfolgreich eingesetzt werden können, wenn der Anwender über das nötige Know-how verfügt.

Die Zusammenarbeit mit dem Institut für Managemententwicklung, IMD, in Lausanne wurde im Berichtsjahr fortgesetzt. Ziel dieser seit dem Jahr 2007 bestehenden Kooperation ist der Auf- und Ausbau sogenannter Executive Management Trainings für Führungskräfte auf den oberen Ebenen. Die bisher entwickelten Trainingseinheiten sind auf hohe Akzeptanz gestossen und wurden von allen Teilnehmern als ausserordentlich wertvoll eingestuft.

Im Berichtsjahr hat Sika insgesamt rund CHF 6.6 Mio. (2008: CHF 9.6 Mio.) für die Mitarbeiterentwicklung aufgewendet. Darin enthalten sind dezentral organisierte, spezifische Trainings in den Regionen und Ländern sowie die weltweiten Verkaufstrainings.

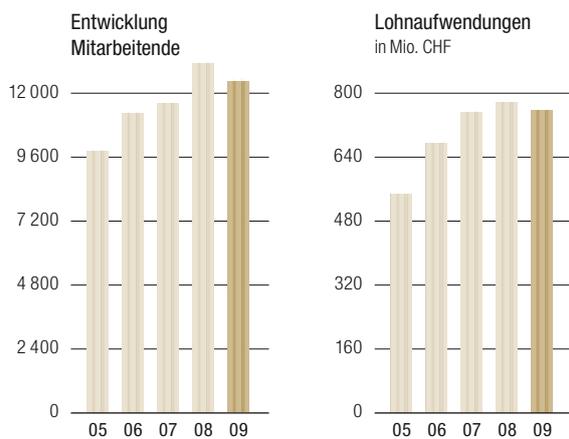
**GEHALTSPOLITIK //** Im Berichtsjahr ist damit begonnen worden, auf Basis umfassender Anforderungsbewertungen und Gehaltsanalysen eine weltweit einheitliche Entschädigungspolitik umzusetzen. Diese soll nach aussen die Marktfähigkeit des Unternehmens und nach innen eine möglichst gerechte Gehaltsstruktur sicherstellen. Die im Vorjahr vorgenommene Analyse der Lohnnebenleistungen in den verschiedenen Ländern, wie zum Beispiel der Versicherungsschutz und die Altersvorsorge, wurde abgeschlossen. Die gewonnenen Informationen sind in ein erstes Konzept zum weltweiten Schutz der Mitarbeitenden vor Risiken durch Unfall und Krankheit eingeflossen. Das Konzept wird weiterentwickelt, damit auch den lokalen Gegebenheiten Rechnung getragen werden kann.

Für die Mitglieder des Sika Senior Management gilt ein variables Vergütungsmodell. Der variable Anteil der Vergütung orientiert sich an relativen Grössen, beispielsweise an einem Vergleich mit den Kennzahlen von Mitbewerbern, sowie an liquiditätswirksamen Grössen wie Geldfluss oder Nettoumlaufvermögen. Damit reflektiert das System die Strategie des Unternehmens auch in krisenbetroffenen Jahren. Der variable Entschädigungsanteil wird zu einem wählbaren Anteil von maximal 40% in Sika Aktien ausgezahlt. Die zu Marktwerten zugeteilten Aktien sind für vier Jahre vom Handel ausgeschlossen.

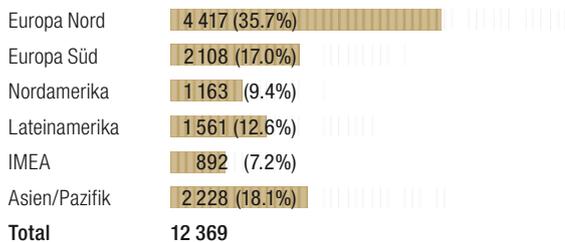
**PERSONALENTWICKLUNG //** Das Jahr 2009 war von der Wirtschaftskrise geprägt. In vielen Ländern mussten die lokalen Gesellschaften von Sika ihre Kosten an die zum Teil drastisch veränderten Marktbedingungen anpassen, was oft nicht ohne den Abbau von Personal möglich war. Sika hat dabei wo immer möglich den betroffenen Mitarbeitenden Hilfsangebote gemacht, beispielsweise bei der beruflichen Neuorientierung oder bei besonderen Härtefällen.

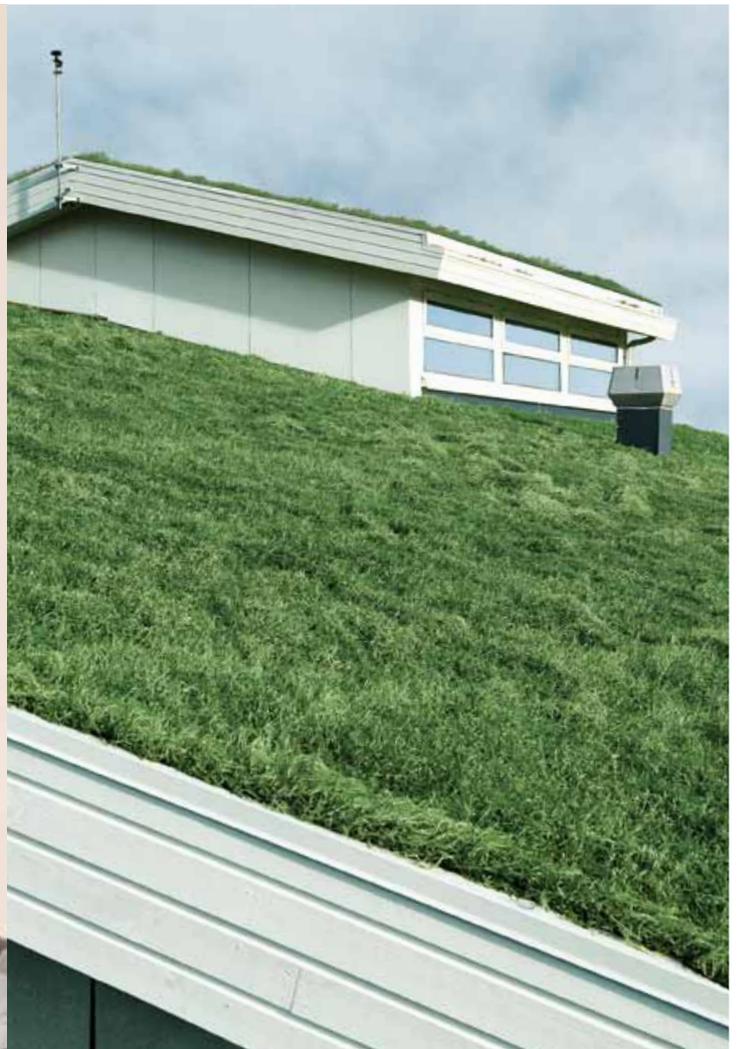
Weltweit beschäftigte der Konzern am Ende des Berichtsjahres 12 369 Mitarbeitende (2008: 12 900). Regional verteilen sich die Mitarbeitenden wie folgt: Europa Nord 4 417 (2008: 4 741), Europa Süd 2 108 (2008: 1 994), Nordamerika 1 163 (2008: 1 358), Lateinamerika 1 561 (2008: 1 729), IMEA 892 (2008: 873), Asien/Pazifik 2 228 (2008: 2 205).

Gemeinsam erwirtschafteten alle Mitarbeitenden von Sika im Jahr 2009 eine Nettowertschöpfung von CHF 1 298 Mio. (2008: CHF 1 380 Mio.). Bezogen auf den Personalaufwand erarbeiteten sie einen Nettomehrwert von 136% (2008: 144%). Der erzielte Nettomehrwert pro Mitarbeitenden ging um rund 8.0% von CHF 112 000 auf CHF 103 000 zurück.



#### Anzahl Mitarbeitende nach Regionen





Ein Gründach sollte es sein, denn Gründächer haben eine lange Tradition auf den Färöer Inseln. Dieses musste aber die heutigen Richtlinien und Vorschriften einhalten sowie moderne Qualitäts- und Komfortansprüche erfüllen.

Das neue Gründach der Kollefjord Svømmehall verbindet traditionelle Bauformen mit modernsten Materialien und Techniken. Es dämmt und isoliert hervorragend, trotz Wind und Wetter und maximiert die Funktionsdauer des Daches.

**SJÚRDUR HOLM**, Inhaber Búsetur sp. f., Tórshavn, Färöer Inseln, Dänemark. Búsetur betreute die Dachdeckerarbeiten bei der Kollefjord Svømmehall.

**GRÜNDACH.** Ob Kalt-, Warm- oder Umkehrdach: Für die Errichtung von Gründächern eignen sich sämtliche Konstruktionsarten. Die feuchte Erdschicht wirkt im Winter wärmend und im Sommer kühlend und sie dämmt gegen Schall. Gleichzeitig schützt sie die Dichtungsfolie gegen starke Winde und intensive Sonneneinstrahlung und maximiert so die Lebenserwartung des Daches. Gründächer von Sika können bis zu einer Neigung von 45° realisiert werden und sind anspruchlos im Unterhalt. Bei der Kollefjord Svømmehall ist einmal pro Jahr Mähtag.

**KONZERNBILANZ PER 31. DEZEMBER**
**AKTIVEN**

in Mio. CHF	2008	2009
<b>Umlaufvermögen</b>		
Flüssige Mittel	318.3	801.6
Wertschriften	3.1	9.4
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	778.7	739.4
Vorräte	512.7	451.4
Aktive Rechnungsabgrenzung	74.5	60.9
Übrige kurzfristige Aktiven	56.5	30.4
<b>Total Umlaufvermögen</b>	<b>1 743.8</b>	<b>2 093.1</b>
<b>Anlagevermögen</b>		
Sachanlagen	832.9	861.7
Grundstücke	104.6	106.0
Gebäude	235.6	270.7
Anlagen im Bau	122.3	60.2
Betriebseinrichtungen	370.4	424.8
Finanzanlagen	27.2	33.5
Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften	19.6	24.0
Übrige Finanzanlagen	7.6	9.5
Immaterielle Werte	524.9	562.0
Goodwill	253.8	279.3
Software	44.7	61.0
Marken	75.6	76.7
Kundenbeziehungen	118.7	115.4
Übrige immaterielle Werte	32.1	29.6
Latente Steuern	62.6	69.2
Personalvorsorgeeinrichtungen	15.7	8.8
Übriges Anlagevermögen	2.3	1.1
<b>Total Anlagevermögen</b>	<b>1 465.6</b>	<b>1 536.3</b>
<b>Summe der Aktiven</b>	<b>3 209.4</b>	<b>3 629.4</b>

**PASSIVEN**

in Mio. CHF	2008	2009
<b>Fremdkapital</b>		
Kurzfristiges Fremdkapital		
Bankschulden	13.3	1.6
Langfristige Schulden mit Fälligkeit innert 12 Monaten	0.1	0.3
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	398.1	355.2
Steuerschulden	40.1	38.2
Passive Rechnungsabgrenzung	197.4	211.8
Kurzfristige Rückstellungen	14.0	43.5
Übrige kurzfristige Schulden	22.0	15.7
<b>Total kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>685.0</b>	<b>666.3</b>
Langfristiges Fremdkapital		
Bankschulden und Hypotheken	0.2	0.6
Obligationenanleihen	767.9	1 066.9
Übrige langfristige Schulden	5.0	6.6
Rückstellungen	93.1	103.1
Latente Steuern	65.8	62.6
Personalvorsorgeeinrichtungen	127.7	130.3
<b>Total langfristiges Fremdkapital</b>	<b>1 059.7</b>	<b>1 370.1</b>
<b>Total Fremdkapital</b>	<b>1 744.7</b>	<b>2 036.4</b>
<b>Eigenkapital</b>		
Aktienkapital	22.9	22.9
Kapitalreserven	256.0	256.0
Eigene Aktien	-117.6	-106.3
Umrechnungsdifferenzen	-224.6	-224.2
Wertschwankungen auf Finanzinstrumenten	-4.9	-0.1
Gewinnreserven	1 530.3	1 640.0
<b>Anteile Sika-Aktionäre am Eigenkapital</b>	<b>1 462.1</b>	<b>1 588.3</b>
Anteile Minderheiten	2.6	4.7
<b>Total Eigenkapital</b>	<b>1 464.7</b>	<b>1 593.0</b>
<b>Summe der Passiven</b>	<b>3 209.4</b>	<b>3 629.4</b>

**KONZERNERFOLGSRECHNUNG VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER**

in Mio. CHF	%	2008	%	2009	Veränderungen in %
<b>Nettoerlös</b>	<b>100.0</b>	<b>4 624.5</b>	<b>100.0</b>	<b>4 154.9</b>	<b>-10.2</b>
Übrige Erträge	0.2	7.9	0.2	7.4	
Veränderung der Lagerbestände	0.2	9.4	-0.4	-16.2	
<b>Betriebsleistung</b>	<b>100.4</b>	<b>4 641.8</b>	<b>99.8</b>	<b>4 146.1</b>	<b>-10.7</b>
Materialaufwand	-48.7	-2 251.0	-44.5	-1 850.8	
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>51.7</b>	<b>2 390.8</b>	<b>55.2</b>	<b>2 295.3</b>	<b>-4.0</b>
Personalaufwand	-20.7	-957.8	-23.0	-954.3	
Übriger operativer Aufwand	-19.0	-876.9	-19.3	-801.1	
<b>Betriebsgewinn vor Abschreibungen und Restrukturierungen</b>	<b>12.0</b>	<b>556.1</b>	<b>13.0</b>	<b>539.9</b>	<b>-2.9</b>
Abschreibungen	-2.2	-101.0	-2.5	-104.5	
Amortisationen	-0.6	-27.1	-0.8	-32.0	
Impairment	-0.1	-6.0	-0.1	-2.8	
<b>Betriebsgewinn vor Restrukturierungen</b>	<b>9.1</b>	<b>422.0</b>	<b>9.6</b>	<b>400.6</b>	<b>-5.1</b>
Restrukturierungen	0.0	0.0	-1.4	-56.6	
<b>Betriebsgewinn</b>	<b>9.1</b>	<b>422.0</b>	<b>8.3</b>	<b>344.0</b>	<b>-18.5</b>
Zinsertrag	0.1	5.1	0.1	3.1	
Zinsaufwand	-0.6	-25.8	-0.7	-27.4	
Übriger Finanzertrag	0.1	3.2	0.0	0.9	
Übriger Finanzaufwand	-0.8	-37.4	-0.2	-10.3	
Erträge aus assoziierten Gesellschaften	0.1	6.2	0.1	5.3	
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>8.1</b>	<b>373.3</b>	<b>7.6</b>	<b>315.6</b>	<b>-15.5</b>
Ertragssteuern	-2.3	-105.9	-2.2	-89.9	
<b>Gewinn</b>	<b>5.8</b>	<b>267.4</b>	<b>5.4</b>	<b>225.7</b>	<b>-15.6</b>
Davon Sika-Aktionäre	5.8	266.7	5.4	225.9	
Davon Minderheiten	0.0	0.7	-0.0	-0.2	
<b>Gewinn je Inhaberaktie (in CHF)</b>		<b>107.00</b>		<b>91.03</b>	<b>-15.0</b>

in Mio. CHF	%	2008	%	2009	Veränderungen in %
<b>Pro forma Ergebnisse vor Restrukturierungen</b>					
Betriebsgewinn	9.1	422.0	9.6	400.6	-5.1
Gewinn vor Steuern	8.1	373.3	9.0	372.2	-0.3
Gewinn	5.8	267.4	6.5	269.4	0.7

### VERÄNDERUNGEN DES NETTOERLÖSES

in Mio. CHF	2008	2009	Veränderungen gegenüber Vorjahr (+ / - in %)		
			In Schweizer Franken	In Landes- währungen	Währungs- effekt
<b>Nach Regionen</b>					
Europa Nord	1 735.9	1 474.8	-15.0	-8.8	-6.2
Europa Süd	1 050.4	934.6	-11.0	-4.0	-7.0
Nordamerika	656.8	602.3	-8.3	-7.7	-0.6
Lateinamerika	432.9	395.3	-8.7	8.0	-16.7
IMEA	257.7	263.6	2.3	11.2	-8.9
Asien/Pazifik	482.8	472.6	-2.1	-0.1	-2.0
Zentrale Dienste	8.0	11.7	46.3	46.3	-
<b>Nettoerlös konsolidiert</b>	<b>4 624.5</b>	<b>4 154.9</b>	<b>-10.2</b>	<b>-3.9</b>	<b>-6.3</b>
Produkte für die Bauwirtschaft	3 699.6	3 381.7	-8.6	-2.0	-6.6
Produkte für die industrielle Fertigung	924.9	773.2	-16.4	-11.3	-5.1

### ERFOLGSGRÖSSEN

in Mio. CHF	2008				2009			
	Betriebs- gewinn vor Restruktu- rierungen	Abschrei- bungen / Amorti- sationen	Impairment	Investitionen	Betriebs- gewinn vor Restruktu- rierungen	Abschrei- bungen / Amorti- sationen	Impairment ohne Restruktu- rierungen	Investitionen
Europa Nord	190.5	27.5	6.0	66.7	159.0	28.5	2.0	45.3
Europa Süd	144.8	15.0	0.0	21.4	136.4	19.2	0.2	16.8
Nordamerika	46.6	24.9	0.0	26.1	63.6	25.3	0.0	23.6
Lateinamerika	59.0	6.3	0.0	25.6	56.7	6.2	0.0	7.7
IMEA	32.0	3.0	0.0	7.1	42.5	3.2	0.0	10.7
Asien/Pazifik	31.6	11.6	0.0	19.5	54.3	12.6	0.6	10.8
Zentrale Dienste	-82.5	39.8	0.0	63.9	-111.9	41.5	0.0	46.3
<b>Total</b>	<b>422.0</b>	<b>128.1</b>	<b>6.0</b>	<b>230.3</b>	<b>400.6</b>	<b>136.5</b>	<b>2.8</b>	<b>161.2</b>

in Mio. CHF	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Nettoerlös</b>	<b>2 917</b>	<b>3 896</b>	<b>4 573</b>	<b>4 625</b>	<b>4 155</b>
<b>Betriebsleistung</b>	<b>2 924</b>	<b>3 910</b>	<b>4 573</b>	<b>4 642</b>	<b>4 146</b>
Materialaufwand	1 298	1 809	2 137	2 251	1 851
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>1 626</b>	<b>2 101</b>	<b>2 436</b>	<b>2 391</b>	<b>2 295</b>
Personalaufwand	687	845	926	958	954
Übriger operativer Aufwand	587	741	872	877	801
<b>Betriebsgewinn vor Abschreibungen und Restrukturierungen</b>	<b>352</b>	<b>515</b>	<b>638</b>	<b>556</b>	<b>540</b>
Abschreibungen / Amortisationen / Impairment	107	143	127	134	139
<b>Betriebsgewinn vor Restrukturierungen</b>	<b>245</b>	<b>371</b>	<b>511</b>	<b>422</b>	<b>401</b>
Restrukturierungen	0	0	0	0	57
<b>Betriebsgewinn</b>	<b>245</b>	<b>371</b>	<b>511</b>	<b>422</b>	<b>344</b>
Zinsertrag/-aufwand	5	18	22	21	24
Finanzertrag/-aufwand	6	19	9	28	4
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>234</b>	<b>334</b>	<b>480</b>	<b>373</b>	<b>316</b>
Ertragssteuern	79	99	138	106	90
<b>Gewinn</b>	<b>155</b>	<b>235</b>	<b>342</b>	<b>267</b>	<b>226</b>
Freier Geldfluss	-249	146	183	90	313
Bruttoergebnis in % des Nettoerlöses	55.7	53.9	53.3	51.7	55.2
Betriebsgewinn (EBIT) in % des Nettoerlöses	8.4	9.5	11.2	9.1	9.6
Konzerngewinn in % des Nettoerlöses (ROS)	5.3	6.0	7.5	5.8	5.4
Konzerngewinn in % des Eigenkapitals (ROE)	14.1	18.4	23.2	18.3	14.2

## **IMPRESSUM**

### **HERAUSGEBER**

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

### **PROJEKTLEITUNG**

Dr. Rainer Weihofen und Christine Kukan, Sika Services AG  
Corporate Communications & Investor Relations

### **KONZEPT, GESTALTUNG UND REALISATION**

Ramstein Ehinger Associates AG, Zürich

### **DRUCK UND VERARBEITUNG**

Kalt-Zehnder-Druck AG, Zug

### **FOTOGRAFIE**

Marc Eggimann, Basel

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

