

Sika GV 2026 – Häufig gestellte Fragen – 24. März 2026

Sika möchte mittelfristig um 3–6% in Lokalwährungen über den Endmärkten wachsen. Was werden die Haupttreiber für diese Outperformance sein?

- Thomas Hasler, Vorsitzender der Konzernleitung: «Das Umsatzwachstum in Höhe von 3-6% konzentriert sich auf jene Faktoren, die wir beeinflussen können. Es besteht aus zwei Komponenten: 2–4% organischer Outperformance und 1–2% durch ergänzende Akquisitionen. Sika hat bewusst keine Annahmen zum zugrunde liegenden Marktwachstum getroffen.
- Auf der organischen Seite sind die konstanten Wachstumstreiber: Innovation, Kundennähe und der Umfang eines starken Lösungsportfolios. Die Kunden entscheiden sich für Sika, weil sie mithilfe der Produkte einen grossartigen ROI erzielen können, insbesondere mit bewährten und erstklassigen Lösungen für komplexe Projekte.
- Durch Fast Forward wird dies zusätzlich beschleunigt. Sika investiert weiter in Innovation, Digitalisierung, schnellere Produkteinführungen und eine schlankere operative Struktur. Dies alles stärkt die Fähigkeit, Marktanteile zu gewinnen, unabhängig vom derzeitigen Marktzyklus.
- Für ergänzende Akquisitionen hat Sika eine aktive Pipeline und kann eine starke Erfolgsbilanz beim Erzielen von signifikanter Wertschöpfung vorweisen. Durch das Ausschöpfen von Kosten- und Umsatzsynergien senkt Sika die Akquisitionsmultiplikatoren in der Regel um den Faktor 4x.

Welche Auswirkungen hat der Nahostkonflikt?

- Sika verfügt über die stärkste Beschaffungsorganisation in der Branche und kauft ihre Rohstoffe lokal ein. Bisher gab es keine Einflüsse von höherer Gewalt oder grössere Störungen in der Lieferkette. Die aktuelle Situation unterscheidet sich von jener im Jahr 2022. Damals verzeichnete Sika einen Nachfrageanstieg, eine globale Lieferkettenkrise und Erklärungen von höherer Gewalt in der gesamten Branche. Heute sind die Volumina geringer, Kapazitäten sind verfügbar und Kosten für Ölderivate verändern sich, allerdings mit einem viel niedrigeren Ausgangspunkt. Auch Sika hat von den Erfahrungen in 2022 gelernt. Transportzuschläge werden bereits durchgesetzt und Sika hat in verschiedenen Bereichen Preiserhöhungen eingeführt.
- Die globale Präsenz von Sika ist ein Wettbewerbsvorteil, der in schwierigen Zeiten besonders wichtig ist. Sika betrachtet ihre starke regionale Diversifizierung als Stärke, um komplexe geopolitische Herausforderungen effektiv zu bewältigen. In allen Regionen sind die Wettbewerber von Sika mehrheitlich lokal. Wenn Lieferketten unterbrochen werden sollten und Kunden Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit benötigen, kann Sika dank der Fähigkeit, Ressourcen zwischen Regionen zu verlagern, die Nachfrage schnell bedienen, während Wettbewerber dies nicht können. Dadurch gewinnt Sika ebenfalls Marktanteile. Die 400 Standorte von Sika weltweit erweisen sich hierbei als deutlicher Wettbewerbsvorteil.

- Sika ist gut aufgestellt, um vom Nahostkonflikt betroffene Länder bei einem schnellen und effizienten Wiederaufbau ihrer Infrastruktur zu unterstützen.

Wie stark ist Sika im Nahen Osten engagiert?

- Der Umsatz im Nahen Osten macht rund 4% des Konzernumsatzes aus. Die Region ist zwar wichtig, aber kein ausschlaggebender Faktor für das Konzernergebnis.
- Wie bei jeder geopolitischen Entwicklung beobachtet Sika die potenziellen Folgewirkungen genau, zurzeit sind die direkten Auswirkungen auf das Geschäft jedoch begrenzt.

Können Sie die Exposition gegenüber Petrochemikalien in % der Materialkosten quantifizieren? Wie werden Ihre Rohstoffkosten durch den Ölpreis beeinflusst? Können Sie höhere Rohstoffkosten in Ihrer Preisgestaltung weitergeben?

- Pro 100 CHF Umsatz fallen rund 45 CHF Materialkosten an. Etwa 30 CHF davon sind mit Petrochemikalien verbunden. Aber die direkte Ölpreissensibilität ist nur ein geringer Teil davon – etwa 4 CHF. Die Anpassung, die Sika über die Preisgestaltung vornehmen muss, ist sehr überschaubar.
- Sika kauft petrochemische Produkte weiter unterhalb in der Wertschöpfungskette ein. Die direkte Verbindung zu Rohöl wird dadurch verwässert und kommt verzögert zum Tragen. Sikas globale Präsenz ist ein Wettbewerbsvorteil, der sich insbesondere in schwierigen Zeiten auszahlt.
- Zudem hat Sika in die Diversifizierung ihrer Rohstoffbasis investiert. So bietet Sika durch die Umstellung auf biobasierte Rohstoffe, wie z.B. biobasierte Epoxid, Alternativen, die weniger stark von Ölpreisschwankungen betroffen sind. Das ist eine natürliche Absicherung, die es vor wenigen Jahren nicht gab.
- In der Vergangenheit hat Sika die Materialmarge durch neuere und höherwertige Produkte gut gesteuert. Steigen die Rohstoffkosten, schützt Sika die Margen durch ihre Preisgestaltung und nutzt Beschaffungsgrößen, um Materialien effizient zu beschaffen.

Sika hat das «Fast Forward»-Programm eingeführt, um die betriebliche Effizienz zu steigern.

Werden die geplanten Massnahmen in Anbetracht der aktuellen Situation ausreichend sein?

- Fast Forward steigert Sikas Beitrag zur betrieblichen Effizienz von rund 30 Basispunkten pro Jahr auf 70–80 Basispunkte. Das ist ein bedeutsamer Schritt, der bis 2028 seine volle Wirkung entfaltet.
- Sika wird fortwährend analysieren, wie die Kostenstruktur bestmöglich optimiert werden kann, sodass Sikas Geschäft nicht gefährdet und die Fähigkeit, organisches Wachstum zu erzielen und Marktanteile zu gewinnen, nicht beeinträchtigt wird.
- Thomas Hasler, Vorsitzender der Konzernleitung: «Wir warten nicht auf den Marktzyklus, der uns sagt, was zu tun ist. Wir nutzen diese Zeit, um ein stärkeres Unternehmen aufzubauen.»

- Thomas Hasler, Vorsitzender der Konzernleitung: «Wir konzentrieren uns weiterhin auf jene Faktoren, die wir beeinflussen können: Innovation, Kundennähe und den Umfang unserer Lösungen.»

Wie entwickelt sich der Bereich Innovation bei Sika?

- Sikas Innovation ist von grundlegender Bedeutung für das Gewinnen von Marktanteilen. Sika investiert jährlich 280 Millionen CHF in Forschung und Entwicklung über 16 globale Technologiezentren hinweg.
- 23–25% des Umsatzes stammen von Produkten, die jünger sind als fünf Jahre. Diese Produkte weisen in der Regel um drei bis fünf Prozentpunkte höhere Materialmargen auf.
- Innovation schafft auch Resilienz. Die Investition von Sika in biobasierte Rohstoffe, beispielsweise biobasierte Epoxidharzstoffe, bietet Sika Alternativen zu herkömmlichen petrochemischen Rohstoffen. Das ist nicht nur eine Frage der Nachhaltigkeit, sondern ein direkter Wettbewerbsvorteil im heutigen Umfeld.
- Fast Forward beschleunigt das Tempo. Sika investiert in digitale Anwendungen und fügt neben hoher chemischer Expertise neue Kompetenzen wie Data Science hinzu, um die Time-to-Market zu verkürzen und Innovationen schneller global zu skalieren.

Was beinhalten die Investitionen von 120–150 Mio. CHF im Rahmen des Fast Forward-Plans?

- Die Investitionen sind auf drei Bereiche ausgerichtet: Digitalisierung, Kundennutzen und Lieferkettenoptimierung.
- Im Bereich Digitalisierung investiert Sika in ein globales ERP-System, die CRM-Einführung und KI-gestützte Anwendungen, die Sika bessere Daten über neue Produktinnovationen bei Kunden und Betriebsabläufen liefern.
- Sika rechnet mit einem jährlichen positiven EBITDA-Effekt von CHF 150–200 Mio. bis 2028, sobald das Programm abgeschlossen ist. Die Amortisation ist mit weniger als zwei Jahren attraktiv. Diese Investitionen schaffen einen strukturellen Vorteil, der sich mit der Zeit vergrößert.

Welche Prioritäten verfolgt Sika bei der Kapitalallokation?

- Für Sika hat organisches Wachstum oberste Priorität. Sika investiert, um das Unternehmen durch Fast Forward stärker und wettbewerbsfähiger zu machen, mit einer Amortisation von weniger als zwei Jahren und einer herausragenden Rendite.
- Zudem kommen ergänzende Akquisitionen hinzu. Sika verfügt über eine aktive Pipeline und eine starke Erfolgsbilanz bei der Reduzierung der Akquisitionsmultiplikatoren durch das Ausschöpfen von Synergien um den Faktor 4x. Sika plant in absehbarer Zeit keine grösseren Akquisitionen und nutzt das aktuelle Marktumfeld, um das Unternehmen für den Aufschwung zu stärken.
- Darüber hinaus verfügt Sika über eine gesunde Bilanz mit einem starken Geldfluss, die Optionen für Entschuldung, weiteres Dividendenwachstum und Rückkäufe bietet.

- Sika erwartet in den kommenden Jahren einen hohen freien Geldfluss, den das Unternehmen einsetzen wird, um den maximalen Shareholder Value zu generieren.

Wie reagieren Sie auf den Abschwung in China?

- China macht heute 9% des Konzernumsatzes aus. Auf den Bereich Automotive & Industry entfallen rund 2%, auf den Umsatz im Nicht-Wohnungs- und Infrastrukturbau rund 2% und auf den Umsatz im Wohnungsbausegment rund 5%. Der Rückgang 2025 ist der Situation im Wohnungsbau geschuldet.
- Sika macht das Geschäft schlanker, verzichtet auf margenschwächere Produktlinien und passt die Kostenbasis an das aktuelle Geschäftsniveau an. Doch Sika zieht sich nicht aus China zurück. China bleibt ein zentraler Wachstumsmarkt für Sika.
- Die Investitionen, die Sika mit Fast Forward in die Digitalisierung und betriebliche Effizienz tätigt, gelten auch für China. Thomas Hasler, Vorsitzender der Konzernleitung: «Wir bauen ein noch stärkeres und besser aufgestelltes Unternehmen auf.»

Gibt es positive Anzeichen im chinesischen Markt?

- Das Wohnungsgeschäft wird auch in 2026 schwierig bleiben. Darüber hinaus wird die Entwicklung von der Regierungspolitik und der Stabilisierungsgeschwindigkeit des Immobiliensektors abhängen. China ist ein grosser, maturierender Markt mit einem bedeutenden mittelfristigen Potenzial. Sika profitiert bereits von den engen Beziehungen zu grossen chinesischen Vertragspartnern und Automobilherstellern. Diese Partnerschaften erstrecken sich nun über China hinaus, da diese Unternehmen weltweit expandieren.

Welche Bedeutung hat das Geschäft mit Rechenzentren für Sika?

- Sika ist seit mehr als 20 Jahren Partnerin von weltweit führenden Betreibern und Entwicklern von Rechenzentren. Dank des KI-Booms konnte Sika ihre Präsenz in den letzten Jahren weiter ausbauen. Sikas Lösungen wurden in mehr als 4'000 Rechenzentren weltweit eingesetzt und liefern eine Kombination aus Leistung und langanhaltender Qualität.
- Stichworte: «Sorgenfreiheit», innovative Dachbahnen für langfristige Widerstandsfähigkeit, pflegeleichte Bodenbeläge, zuverlässige Abdichtungssysteme sowie Betonzusatzmittel und Fasern zur Reduzierung von Bauzeit, Kosten und Umweltauswirkungen.
- 2025 war Sika am Bau von mehr als 400 Rechenzentren weltweit beteiligt. 2026 wird mit einem zweistelligen Wachstum bei den Investitionen in Rechenzentren weltweit gerechnet.
- Beispiel Schweiz: Derzeit befinden sich in der Schweiz elf Rechenzentren im Bau, die allesamt mit Lösungen von Sika ausgestattet werden.