

Sika Generalversammlung vom 24. März 2026

REDE THIERRY F.J. VANLANCKER, PRÄSIDENT DES VERWALTUNGSRATS SIKA AG

– Es gilt das gesprochene Wort.–

Meine sehr verehrten Damen und Herren

Als erstes möchte ich heute auf Sikas Aktienentwicklung eingehen. Unsere Aktienperformance blieb 2025 hinter wesentlichen Vergleichswerten und vor allem auch hinter unseren eigenen Erwartungen zurück. Die Kursentwicklung reflektiert die verhaltene Stimmung im weltweiten Bausektor, geprägt durch schwierige Endmärkte. Zugleich spiegelt sie die im vergangenen Geschäftsjahr vorgenommenen Anpassungen unserer Wachstumserwartungen wider, indem wir unsere mittelfristigen Umsatzziele von zuvor 6 bis 9% neu auf 3 bis 6% jährliches Umsatzwachstum reduziert haben. Der Unterschied kommt daher, dass wir neu das Marktwachstum, welches wir bisher in unsere Ziele miteinbezogen haben, ausgeklammert haben.

Bei Sika gilt die starke regionale Diversifikation als Stärke. Unsere globale Präsenz und unsere lokale Verankerung mit den Produktionskapazitäten vor Ort ermöglichen es uns, geopolitische Komplexitäten gut zu bewältigen. Seit 2025 steht Sika allerdings auch im Kreuzfeuer der Geopolitik. Natürlich ist es nicht förderlich, dass unsere beiden stärksten Märkte die USA mit einem Umsatzanteil von rund 20% und China mit einem Anteil von rund 9% im vergangenen Jahr von diesen geopolitischen Auswirkungen betroffen waren. Geprägt wurde dies einerseits durch die eingeleitete Tarifpolitik, die zu einer deutlichen Marktverunsicherung führte, und andererseits durch die Krise im chinesischen Wohnungsmarkt.

Die Sika Aktie schloss 2025 mit einem Minus von 23,6 %, während der SMI im gleichen Zeitraum um 14,1 % zulegte.

SIKA AG

Zugerstrasse 50 · 6340 Baar · Switzerland
Phone: +41 58 436 68 00 · www.sika.com

Sika hat 2025 im Vergleich zu den weltweiten Baumärkten, die im vergangenen Jahr um rund 2.5% zurückgegangen sind, ein gutes Resultat erzielt und konnte mit einem Zuwachs von 0.6% in Lokalwährungen leicht zulegen. Wir haben unsere strategischen Prioritäten konsequent umgesetzt, und es ist uns erneut gelungen — trotz eines herausfordernden Umfelds — unsere Marktanteile auszubauen. Das ist keine Selbstverständlichkeit. Es ist das Resultat konsequenter Strategieumsetzung und einer Unternehmenskultur, die auf Leistung, Innovation, Verantwortung und auf einem klaren Kundenfokus beruht.

Die Fundamentaldaten unseres Unternehmens sind stark. Unsere Strategie ist klar. Unsere Innovationskraft ist ungebrochen. Und unsere Marktposition ist heute stärker als je zuvor. Wir arbeiten jeden Tag daran, Werte für Sie zu schaffen — und wir sind überzeugt, dass der Finanzmarkt diese Stärke über kurz oder lang anerkennen wird

Lassen Sie mich Ihnen nun einen Einblick in die Strategie 2028 geben. Die Strategie 2028 haben wir 2023 angekündigt und seither konsequent umgesetzt. Heute möchte ich Ihnen aufzeigen, wo wir mit der Implementierung stehen und welche Fortschritte wir erreicht haben.

Unsere Strategie 2028 basiert auf vier zentralen Säulen: Marktdurchdringung, Innovation und Nachhaltigkeit, Akquisitionen sowie Mitarbeitende & Kultur. In allen vier Bereichen haben wir uns ambitionierte finanzielle und nicht finanzielle Ziele gesetzt.

Auch im Jahr 2026 verfolgt Sika mit hoher Entschlossenheit ihre Zielvorgaben weiter. Wir wollen wachsen – auch in einem herausfordernden Marktumfeld. Entscheidend dabei ist, dass wir Marktanteile gewinnen und gleichzeitig die Profitabilität weiter steigern.

Konkret haben wir uns als mittelfristiges Ziel vorgenommen, in Lokalwährungen jährlich zwischen 3 und 6% über Markt zu wachsen. Dieses Wachstum setzt sich zusammen aus rund 1 bis 2% durch wertsteigernde Akquisitionen sowie aus einem organischen Wachstum.

Bei der Profitabilität streben wir auf EBITDA-Stufe einen Korridor von 20 bis 23% an. Ohne die Investition im letzten Jahr in das Fast Forward Programm hätte Sika im Jahr 2025 bereits

eine EBITDA-Marge von 19.2% erreicht – dies entspricht dem zweithöchsten Wert in der Geschichte unseres Unternehmens.

Eine wichtige Kennzahl ist der Operative Freie Geldfluss. Im Rahmen unserer Zieldefinition soll dieser pro Jahr mehr als 10% des Umsatzes betragen. Mit 12.1% im Jahr 2025 hat Sika diesen Wert zum dritten Mal in Folge übertroffen.

Sika agiert in einem attraktiven Marktumfeld. Der adressierbare Markt in unseren Geschäftsfeldern Bauchemie und Industrie weist ein geschätztes weltweites Volumen von rund 100 Milliarden Schweizer Franken auf. Mit einem Marktanteil von 12% ist Sika die grösste Anbieterin. Der Markt ist stark fragmentiert: die 30 grössten Unternehmen – Sika eingeschlossen – vereinen rund die Hälfte des Marktanteils auf sich, während tausende von kleineren Anbietern die übrigen 50% ausmachen. Für Sika ergeben sich daraus nach wie vor erhebliche Chancen, den Markt weiter zu konsolidieren und langfristig profitabel zu wachsen.

Keiner unserer Mitbewerber verfügt über eine ähnlich breite und starke Aufstellung wie Sika. Alle unsere acht Zielmärkte leisten einen wesentlichen Beitrag zur Gesamtperformance unseres Unternehmens. Jeder der acht Zielmärkte trägt mit einem Anteil zwischen 10 und 20% zum Gesamtumsatz des Konzerns bei – ein ausgewogenes Portfolio, das unsere Widerstandsfähigkeit stärkt und für Stabilität sorgt.

In unserer Vertriebsstrategie setzen wir einen klaren Fokus auf vertikale Marktsegmente mit erheblichem Geschäftspotenzial. Unsere grössten vertikalen Märkte, die Sika mit ihren Produkten und Lösungen bedient, sind Infrastruktur mit rund 30% Umsatzanteil, kommerzieller Bau mit 35% Anteil, Wohnungsbau mit rund 20% und Automotive und Industrie mit rund 15% Umsatzanteil. So setzen beispielsweise unsere Kunden, die Rechenzentren realisieren, weltweit auf unser breites Lösungsportfolio – von leistungsstarken Dachmembranen über Betonzusatzmittel für Spezialanwendungen, vielseitige Abdichtungen und Klebstoffe bis hin zu zuverlässigen Bodenbeschichtungen. Schlussendlich kommt beim Bau von Rechenzentren das gesamte Sika Produktportfolio zum

Einsatz. Durch gezieltes Cross-Selling in den vertikalen Märkten gelingt es uns, den Anteil der Sika Technologien am jeweiligen Projektvolumen kontinuierlich zu erhöhen.

Während die Nettoverschuldung im Jahr 2025 um rund 300 Millionen Franken zurückging, erhöhte sich der Verschuldungsgrad – gemessen als Nettoverschuldung im Verhältnis zum EBITDA – auf berichteter Basis leicht auf 2,3-mal. Bereinigt um die Auswirkungen unseres Investitionsprogramms Fast Forward auf das EBITDA liegt dieser Wert unverändert bei 2,2-mal. Sika verfügt über ein starkes Investment-Grade-Rating von A- und wir erwarten auch für 2026 ein robustes Ergebnis beim Operativen Freien Geldfluss.

Der Verwaltungsrat ist der Ansicht, dass wir unser Kapital so einsetzen müssen, dass für unsere Aktionäre der höchste Wert entsteht. Eine starke Cashflow Erzeugung eröffnet uns im Rahmen unserer Kapitalallokationspolitik, die auf eine hohe und langfristige Wertschöpfung für unsere Aktionäre ausgerichtet ist, einen immensen Handlungsspielraum.

Unsere oberste Priorität ist die Förderung des organischen Wachstums. Gleichzeitig steigern wir die Profitabilität durch renditestarke Investitionen und durch wertsteigernde Zukäufe, bei denen sich durch Kostensynergien überdurchschnittliche Renditen erzielen lassen. Wir verfügen über bewährte Strategien zur schnellen Realisierung von Synergien bei kleineren und mittleren Zukäufen.

Wir werden unsere Aktionäre weiterhin mit einer progressiven Dividendenpolitik belohnen, die ein effizientes Kapitalmanagement und kontinuierliche Renditensteigerungen ermöglicht. Wir werden auch opportunistische Aktienrückkäufe in Betracht ziehen, sofern nach allen anderen Verwendungen – einschliesslich weiterer Schuldenreduzierung – freier Cashflow zur Verfügung steht.

Unser Ziel ist klar: Wir wollen aus diesen Finanzmitteln den grösstmöglichen Wert schaffen. Daher wägen wir stets sorgfältig ab, welcher Einsatz des Cashflows die höchste Rendite für die Sika Aktionärinnen und Aktionäre verspricht.

Insbesondere trägt auch das externe Wachstum in Form von Akquisitionen zur Umsetzung unserer Wachstumsstrategie bei. In der Regel steuern kleinere und mittlere Firmenübernahmen jährlich rund 1 bis 2 Prozent zu unserem Umsatzwachstum bei. Im Jahr 2025 haben wir sieben dieser Akquisitionen abgeschlossen. Alle werden nun sorgfältig integriert und leisten einen wertvollen Beitrag zu unserer weiteren Wertschöpfung. Damit möchte ich nun noch etwas genauer auf unsere bisher grösste Akquisition, jene von MBCC, eingehen. In den letzten drei Jahren wurde ein starker Fokus auf eine erfolgreiche Integration gelegt. Wir können mit Stolz sagen, dass uns diese auch gelungen ist. So haben wir beispielsweise im letzten Jahr unsere eigenen Erwartungen, was die erzielbaren Synergien betrifft, mit 182 Millionen Schweizer Franken sogar übertroffen. Nach dem Closing der Transaktion im Mai 2023 erzielte MBCC mit rund 15% eine deutlich niedrigere EBITDA-Marge, die wir inzwischen auf rund 20% anheben konnten. Die Integration ist fast vollständig abgeschlossen und der Fokus liegt nun auf dem Markt, auf den Kunden und auf der Nutzung der vollen Leistungsstärke dieser starken Wachstumsplattform. Wir haben nun das mit Abstand umfangreichste Produktportfolio der gesamten Bauchemiebranche. Eine ideale Voraussetzung, um in Zukunft weiteres, dynamisches Wachstum zu generieren und weiteren Mehrwert für all unsere Anspruchsgruppen und vor allem für Sie als Aktionäre zu schaffen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.