



**REDE DR. PAUL J. HÄLG, VORSITZENDER DES VERWALTUNGSRATES,
ZUR STRATEGIE UND AKTUELLEN LAGE**

– Es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, meine sehr verehrten Damen und Herren

2018 war ein geschichtsträchtiges Jahr für Sika, in dem wir die Weichen auf weiteres Wachstum und anhaltenden Erfolg gestellt haben. Im Mai konnte der dreieinhalb Jahre dauernde Übernahmestreit zwischen der Familie Burkard, Saint-Gobain und Sika durch eine faire Lösung für alle beteiligten Parteien beigelegt werden. Mit der Einführung der Einheitsaktie und dem Prinzip „One Share, One Vote“, konnten wir ausserdem einen bedeutenden Schritt zur Verbesserung unserer Corporate Governance erzielen.

Ich möchte an dieser Stelle allen Aktionärinnen und Aktionären, welche uns während der letzten Jahre unterstützt haben, nochmals meinen herzlichsten Dank aussprechen.

Unsere Schlagkraft und Wachstumsstärke haben wir auch nach der Beendigung des Übernahmedisputs unter Beweis gestellt und 2018 wiederum ein sehr gutes Geschäftsjahr realisiert. Mit einem Rekordumsatz von CHF 7.1 Milliarden, einem Betriebsgewinn von CHF 946 Millionen und einem Reingewinn von CHF 687 Millionen können wir mit Stolz auf das vergangene Geschäftsjahr zurückblicken.

Mit den Resultaten der vergangen Jahre haben wir bewiesen, dass wir mit unserer Strategie 2020 richtig liegen und sie auch erfolgreich umsetzen. Seit 2012 konnten wir Umsatz und EBIT Jahr für Jahr steigern.



Aber nicht nur die operativen Resultate, sondern auch die Investitionen in zukünftiges Wachstum sind beeindruckend.

Die Folie hinter mir gibt Ihnen einen Überblick über unsere strategischen Initiativen der letzten Jahre.

Seit 2015 haben wir über 300 neue Patente angemeldet, 37 neue Fabriken eröffnet, 11 neue Ländergesellschaften gegründet und 20 Akquisitionen mit einem Umsatz von fast CHF 800 Millionen Franken getätigt.

Die grösste Akquisition unserer Geschichte durften wir aber im Januar dieses Jahres ankünden.

Wir werden in diesem Jahr Parex übernehmen, eine führende Firma im Bereich Mörtel für Innenausbau und Fassaden. Parex ist in 23 Ländern aktiv und vor allem in Asien sehr stark. Mit dem zusätzlichen Jahresumsatz von über EUR 1.2 Milliarden werden wir damit im Bereich Mörtel zum weltweit führenden Anbieter aufsteigen und unser Technologieportfolio weiter stärken.

Unser Markt hat eine Grösse von CHF 80 Milliarden in 2020 und ist auf der Seite der Anbieter immer noch sehr fragmentiert. Damit bietet er weiterhin gute Chancen, unser Wachstum mit Akquisitionen zu unterstützen.

Bei einigen unserer Konkurrenten stehen zudem grössere Veränderungen an, die die Konsolidierung in den nächsten Jahren beschleunigen werden. Es ist unser Ziel, in dieser Konsolidierung eine aktive Rolle zu spielen und unsere führende Marktposition weiter auszubauen. Wir werden dabei wie bisher auf eine gute Balance zwischen organischem und akquisitorischem Wachstum achten.



Dazu erarbeiten wir in diesem Jahr die Strategie für die Periode bis zum Jahr 2023. Der Verwaltungsrat und die Konzernleitung haben den Prozess bereits im September letzten Jahres gestartet, und inzwischen haben weitere Stufen des Managements einbezogen. Im Oktober wird die neue Strategie 2023 den Investoren, Analysten und der breiten Öffentlichkeit vorgestellt.

Erlauben Sie mir hier einige Beispiele von Megatrends zu erwähnen, auf welchen unsere strategischen Wachstumsannahmen basieren.

Beispiel Urbanisierung: Die Weltbevölkerung wächst stetig, immer mehr Menschen ziehen in die Städte, es entstehen Megametropolen. Dies verlangt nach verdichtetem Bauen, besserer Infrastruktur und neuen Lösungen im Hochbau. Beispiel Nachhaltigkeit: Natürliche Ressourcen werden immer knapper und das Bewusstsein der Menschen für die Umwelt verändert sich. Die Nachfrage nach umweltschonenden, emissionsarmen und sicheren Produkten nimmt daher stetig zu. Beispiel Mobilität: Immer mehr Menschen werden immer mobiler und neue Konzepte für den Individualverkehr wie auch für den öffentlichen Verkehr sind gefragt. Alternative Antriebe und die Reduktion der Emissionen nehmen an Bedeutung zu und die Anforderungen an den Leichtbau steigen stetig.

Diese Megatrends treiben das Wachstum unserer Märkte. Und in diesen Märkten sind wir seit Jahrzehnten erfolgreich unterwegs und entwickeln Antworten auf die neuen Herausforderungen.

Lassen Sie mich beispielhaft etwas ausführlicher zum Megatrend Urbanisierung sprechen. Urbane Zentren wirken wie Magnete. Jede Woche ziehen weltweit drei Millionen Menschen in die Städte, bis 2050 werden 7 von 10 Personen in einer Stadt leben. Die Folge ist: Grosstädte wachsen in die Höhe. Nur so lässt sich Raum schaffen für die wachsende Anzahl an Menschen, die es in die Städte zieht.



Weltweit gab es 2010 erst 50 sogenannte „superhohe“ Wolkenkratzer. Es wird erwartet, dass sich diese Zahl bis 2030 auf 600 erhöht, also in zwanzig Jahren verzwölffacht!

Solche superhohen Wolkenkratzer stellen hohe Anforderungen an die Baumaterialien und somit an unsere Produkte. Es werden höchste Massstäbe an die Festigkeit gelegt, was Beton zum zentralen Baumaterial macht. Hohe Gebäude verlangen zudem eine tiefe Verankerung im Boden mit mehreren Kellergeschossen. Diese müssen zuverlässig gegen Wassereinbruch abgedichtet werden. Die Glasfassaden der Wolkenkratzer müssen starkem Wind widerstehen und grosse Temperaturschwankungen kompensieren.

Für all diese Herausforderungen hat Sika die passenden Technologien: von Additiven für Hochleistungsbeton über selbstnivellierende Mörtel und Waterproofing-Lösungen bis zu Abdichtungen für die Glasfassadenelemente. Das Beispiel Urbanisierung zeigt, dass Sika die richtigen Antworten auf die Megatrends hat und damit für die Zukunft gut gerüstet ist.

Doch Sika ist mehr als die Vielzahl der innovativen Produkte.

Wir pflegen eine unternehmerische Führungskultur, in der Entscheidungen zeitgerecht, auf tiefster möglicher Stufe und nahe am Markt fallen. Die über 100 Leiter unserer Tochtergesellschaften haben volle unternehmerische Verantwortung für das Tagesgeschäft, das finanzielle Ergebnis und die Umsetzung der Strategie. Damit können wir agil und rasch auf Veränderungen am Markt reagieren.

Der Kunde steht im Mittelpunkt, und wir zeichnen uns durch einen umfassenden Lösungsansatz und technisch versierte Experten aus. Die Zusammenarbeit mit unseren Kunden beginnt bereits in der Planungsphase, wenn die Spezifikationen für die verschiedenen



Elemente festgelegt werden, und erstreckt sich über die gesamte Projektlaufzeit auf der Baustelle. Dieser ganzheitliche Ansatz von Sika erweist sich gerade bei komplexen Grossprojekten als zentraler Konkurrenzvorteil.

In diesem ganzheitlichen Ansatz sind wir uns auch unserer Verantwortung gegenüber Gesellschaft und Umwelt bewusst.

Wir sind seit 2009 Mitglied beim UN Global Compact und respektieren dessen 10 Richtlinien zu Menschenrechten und ethischer Geschäftspraxis. Und im Zusammenhang mit unserem Verhaltenskodex tolerieren wir keine Grauzonen.

Unter dem Leitsatz „More Value, Less Impact“ verpflichten wir uns auch jährlich zu Zielsetzungen im Bereich Nachhaltigkeit und rapportieren unsere Fortschritte gemäss dem global anerkannten Standard GRI4. So konnten wir im letzten Jahr beispielweise den Energieverbrauch in der Sika Gruppe um 5.8% reduzieren.

Wir versuchen, mit unserer Strategie allen Anspruchsgruppen gerecht zu werden. Bisher ist uns das ganz gut gelungen und wir sprechen mit Stolz von der Sika Erfolgsgeschichte. Davon profitieren auch Sie als Sika Aktionärinnen und Aktionäre. Sika konnte die Dividende Jahr für Jahr anheben. Für die heutige Generalversammlung schlägt der Verwaltungsrat den Aktionären wiederum eine Erhöhung der Bruttodividende vor, und zwar von CHF 1.85 auf CHF 2.05 pro Namenaktie.

Geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, Sie sehen, Sika ist bestrebt, die Erfolgsgeschichte fortzuschreiben, eine nachhaltige Wertsteigerung zu generieren und die exzellente Reputation bei Kunden, Aktionären und unseren Geschäftspartnern auszubauen. Ich möchte mich an dieser Stelle bei Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen



und Aktionäre, auch im Namen der anderen Verwaltungsratsmitglieder ganz herzlich für Ihren starken Rückhalt in den letzten Jahren bedanken! Ein spezieller Dank gebührt Paul Schuler und den Mitgliedern der Konzernleitung, die Sika zu einem weiteren Rekordergebnis geführt haben, sowie unseren rund 20'600 Mitarbeitenden für ihren grossen Einsatz und für ihr Engagement!

Wir freuen uns auf unsere geschäftlichen Herausforderungen in diesem Jahr und wir versichern Ihnen, dass wir sie mit Engagement, Begeisterung und Zielstrebigkeit angehen werden, damit auch 2019 ein erfolgreiches Jahr für uns alle wird.

Herr Thomas Hasler wird Ihnen nun ein weiteres Beispiel unserer erfolgreichen Strategieumsetzung vorstellen, nämlich unser Segment Global Business.