UNSER JAHR 2015

WIR SIND STRATEGIE

REKORDRESULTATE

CHF 673.3 MIO. EBIT
CHF 465.1 MIO. REINGEWINN
CHF 451.5 MIO. OPERATIVER FREIER GELDFLUSS

HIGHLIGHTS

17'281 MITARBEITENDE
3 NEUE LÄNDERGESELLSCHAFTEN
9 NEUE FABRIKEN
5 AKQUISITIONEN

INNOVATION

70 PATENTANMELDUNGEN
872 MITARBEITENDE IN F&E
20 GLOBALE TECHNOLOGIEZENTREN

STRATEGIE 2018

NEUE UND ANGEHOBENE ZIELE FÜR WACHSTUM, INVESTITIONEN, GEWINN, GELDFLUSS UND ROCE

WWW.SIKA.COM/ANNUALREPORT

BUILDING TRUST

Sika®

HIGHLIGHTS 2015

+6.2%
Wachstum in Lokalwährungen

9
Neue Fabriken

5
Akquisitionen

+6.3%
EBIT-Wachstum

+8.1%
Operativer freier Geldfluss

+2.3%
Mitarbeitende

70
Neue Patente

UNSER JAHR 2015

WIR SETZEN DIE STANDARDS

ZWEI PRODUKTE IN EINEM: SikaCeram®-500 Ceralastic

MITTENDRIN UND VOLL DABEI

AKQUISITIONEN ALS WACHSTUMS-PLATTFORM

VIEL ERWARTEN UND NOCH MEHR BIETEN

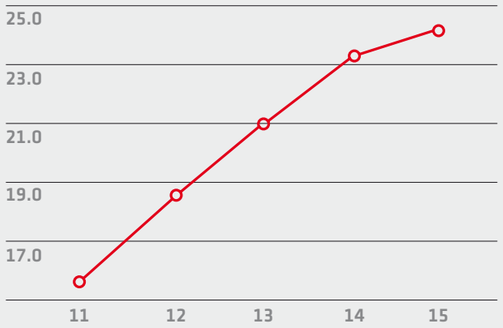
Facts & Figures	4
Aktionärsbrief	6
Awards	8
Strategie 2018	**10**
Wir leben Strategie	**12**
Marktdurchdringung	**16**
Innovation	**22**
Emerging Markets	**26**
Akquisitionen	**34**
Unternehmenswerte	**38**
Zielmärkte	42
Regionen	44
Konzernleitung	46
Organigramm	48
Mitarbeitende	49
Nachhaltige Entwicklung	50
Aktienentwicklung	52
Risikomanagement	53
Bilanz und Konzernerfolgsrechnung	54
Impressum	56

PORTRÄT
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 93 Ländern und produziert in über 170 Fabriken. Mehr als 17'000 Mitarbeitende erzielten einen Jahresumsatz von CHF 5.49 Milliarden.

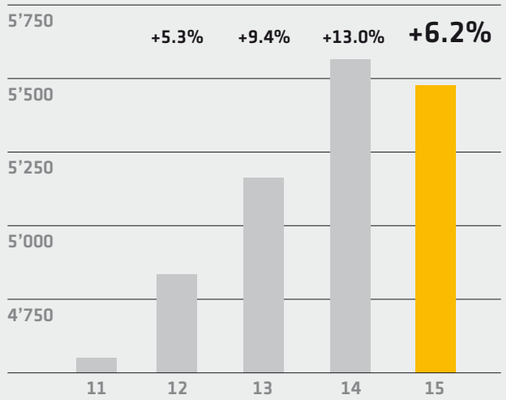
SIKA KONZERN

in Mio. CHF	2014	IN % DES NETTOERLÖSES	2015	IN % DES NETTOERLÖSES
Nettoerlös	5'571.3		5'489.2	
Bruttoergebnis	2'951.3	53.0	2'970.8	54.1
Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA)	798.3	14.3	837.3	15.3
Betriebsgewinn (EBIT)	633.2	11.4	673.3	12.3
Reingewinn	441.2	7.9	465.1	8.5
Operativer freier Geldfluss	417.5	7.5	451.5	8.2
Sachinvestitionen	152.7	2.7	142.6	2.6
Bilanzsumme	4'817.9		4'923.8	
Konsolidiertes Eigenkapital	2'383.3		2'552.1	
Eigenkapitalquote in %	49.5		51.8	
ROCE in %	23.3		24.3	
Gewinn je Aktie (EPS) in CHF	173.19		181.37	
Anzahl Mitarbeitende	16'895		17'281	
Trainingsstunden pro Mitarbeitenden	11.4		11.9	
Wasser (Total Wasser pro verkaufter Tonne) in m^3	0.55		0.41	
Energie (Total Energie pro verkaufter Tonne) in GJ	0.44		0.46	

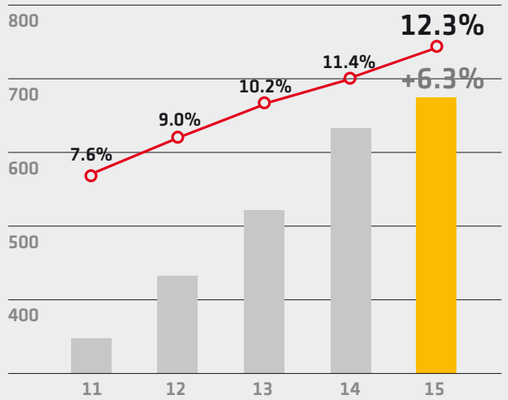
ROCE
in Prozent



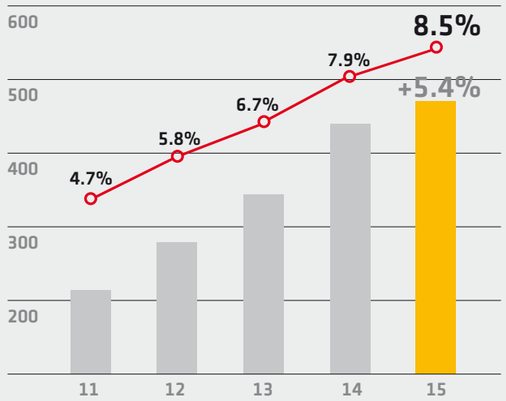
NETTOERLÖS (KONSOLIDIERT)
in Mio. CHF
Wachstum in Prozent in Lokalwährungen



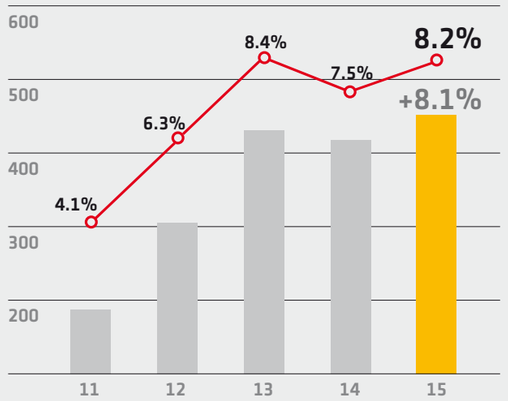
BETRIEBSGEWINN (EBIT)
in Mio. CHF
in Prozent des Nettoerlöses



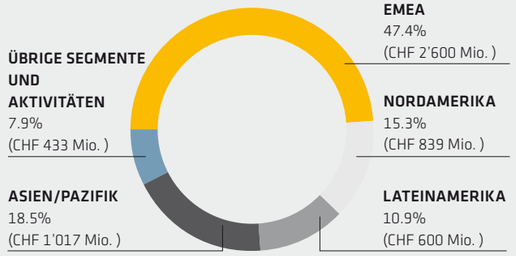
REINGEWINN
in Mio. CHF
in Prozent des Nettoerlöses



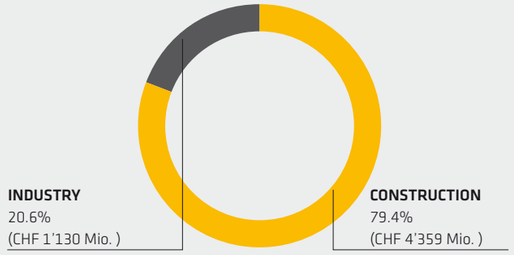
OPERATIVER FREIER GELDFLUSS
in Mio. CHF
in Prozent des Nettoerlöses



NETTOERLÖS NACH REGIONEN (KONSOLIDIERT)



NETTOERLÖS NACH GESCHÄFTSBEREICHEN (KONSOLIDIERT)



Liebe Aktionärinnen und Aktionäre

Im Geschäftsjahr 2015 wurde die profitable Wachstumsstrategie mit einem Rekordjahr fortgesetzt und ein Umsatz von CHF 5'489.2 Mio. erzielt. Dies entspricht einer Steigerung zu konstanten Währungskursen von 6.2%. Zum breit abgestützten Wachstum haben alle Regionen sowie Investitionen in neue Fabriken und Ländergesellschaften beigetragen. Die hohe Wachstumsdynamik und ein diszipliniertes Kostenmanagent führten zu neuen Rekordwerten beim EBIT in Höhe von CHF 673.3 Millionen (+6.3%), beim Reingewinn in Höhe von CHF 465.1 Millionen (+5.4%) und beim Operativen Freien Geldfluss in Höhe von CHF 451.5 Millionen (+8.1%). Aufgrund der frühzeitigen Erreichung der Vorgaben der Strategie 2018 wurden die Ziele im Januar 2016 nach oben angepasst.

Alle Regionen erzielten im Geschäftsjahr 2015 signifikante Umsatzsteigerungen und Marktanteilsgewinne mit zweistelligem Umsatzwachstum in den Kernmärkten USA, Mexiko, Afrika, Naher Osten, Südostasien und Pazifik. Kumuliert konnte der Umsatz zu konstanten Währungskursen um 6.2% gesteigert werden. Bereinigt um das Negativwachstum des chinesischen Marktes beträgt die Umsatzsteigerung 7.4%. Die Frankenstärke führte zu Umrechnungseffekten von –7.7% und resultierte in einem leichten Umsatzrückgang von –1.5% in Schweizer Franken auf CHF 5'489.2 Millionen.
Durch die hohe Wachstumsdynamik konnten überproportionale Steigerungen beim Betriebsergebnis und Gewinn realisiert werden. Unser Fokus auf die Bruttomarge wirkte sich positiv aus, und unser diszipliniertes Kostenmanagement wurde konsequent fortgeführt. Neue Rekordwerte wurden hinsichtlich EBIT von CHF 673.3 Millionen (+6.3%), Reingewinn von CHF 465.1 Millionen (+5.4%) sowie Operativem Freien Geldfluss von CHF 451.5 Millionen (+8.1%) erreicht.

ALLE REGIONEN MIT WACHSTUM

Im vergangenen Geschäftsjahr steigerte die Region EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika) den Umsatz um 5.6% und profitierte vom guten Geschäftsverlauf in Osteuropa, Afrika und im Nahen Osten. Die Umsätze in Westeuropa konnten das starke Vorjahresergebnis sogar leicht übertreffen.
Den stärksten Umsatzzuwachs realisierte die Region Lateinamerika. Trotz eines schwierigen Marktumfelds in Brasilien führten Marktanteilsgewinne in anderen Ländern zu einer Umsatzsteigerung von 9.5%. Nordamerika verzeichnete eine anhaltend hohe Wachstumsdynamik und erzielte ein Umsatzplus von 8.4%. In den USA führten der fortgesetzte Marktaufbau sowie die positive Baukonjunktur mit vermehrten Investitionen in Infrastruktur- und kommerzielle Bauten zu deutlich höheren Volumen.
Das Wachstum in der Region Asien/Pazifik verlangsamte sich auf 2.1% auf Grund der rückläufigen Marktentwicklung in China. Dagegen konnten in Südostasien und Pazifik zweistellige Umsatzsteigerungen erzielt werden.

WACHSTUMSTREIBER SCHWELLENLÄNDER UND MÖRTELGESCHÄFT

Der beschleunigte Aufbau der Schwellenländer zeigte mit einem Umsatzwachstum von 7.9% weiterhin überzeugende Resultate. Überproportionale Zuwachsraten wurden auch im margenstarken Mörtelgeschäft generiert, ein zentraler Bestandteil der Sika Strategie 2018, mit einem Umsatzplus von 12.9%. Das Wachstumsgeschäft Mörtel konnte im vergangenen Jahr durch fünf neue Fabriken und drei Akquisitionen weiter ausgebaut werden.

NEUN NEUE FABRIKEN UND DREI NEUE LÄNDERGESELLSCHAFTEN

Der beschleunigte Ausbau der Wachstumsmärkte wurde 2015 fortgesetzt, und in allen Regionen wurden neue Fabriken eröffnet. In der Region EMEA wird der Ausbau der Produktionskapazitäten mit neuen Werken in Dubai, Nigeria, der Elfenbeinküste, Russland und auf La Réunion für künftige Wachstumsimpulse sorgen. Darüber hinaus gründete Sika in Tansania und Äthiopien neue Ländergesellschaften. In der Region Lateinamerika wurden neue Fabriken in Paraguay und Argentinien eröffnet. In Nordamerika hat Sika die Produktionskapazitäten mit einem neuen Werk in Philadelphia ausgebaut. In der Region Asien/Pazifik wurde in Sri Lanka die erste Fabrik eröffnet und in Myanmar eine neue Ländergesellschaft gegründet.

70 NEUE PATENTE

Ein Grossteil der 872 F&E Mitarbeitenden ist in 20 globalen Technologiezentren in der Grundlagenforschung und Entwicklung neuer Produkte tätig und massgeblich für unsere Innovationen verantwortlich. Im Geschäftsjahr 2015 wurden 70 neue Patente angemeldet und eine grosse Anzahl neuer Produkte in allen Zielmärkten eingeführt.

ANHEBUNG DER STRATEGISCHEN ZIELE

Aufgrund der frühzeitigen Erreichung der Vorgaben der Strategie 2018 hat der Verwaltungsrat die Ziele per Januar 2016 angehoben. Neu wird eine EBIT-Marge von 12-14% (bisher >10%) und ein Operativer Freier Geldfluss von >8% (bisher >6%) angestrebt. Der Return on Capital Employed soll bis 2018 auf 25% gesteigert werden (bisher >20%). Der beschleunigte Aufbau der Wachstumsmärkte wird mit Investitionen in 6–8 neue Fabriken jährlich sowie der Gründung von neuen Ländergesellschaften fortgesetzt.

SICHERUNG DER ERFOLGSGESCHICHTE SIKA

Die erfreuliche Entwicklung unterstreicht die Notwendigkeit, das erfolgreiche Geschäftsmodell im Interesse aller Stakeholder zu sichern. Zusammen mit den Publikumsaktionären sind Verwaltungsrat, Konzernleitung, die 160 Senior Manager sowie Arbeitnehmervertreter unverändert gegen den feindlichen Übernahmeversuch von Saint-Gobain, der nach ihrer Einschätzung die Erfolgsgeschichte von Sika fundamental in Frage stellen würde. Immer noch fehlt jeglicher Beleg, der für eine industrielle Logik der Transaktion sprechen würde. Saint-Gobain möchte als Konkurrent Sika mit einem Kapitalanteil von nur 16% kontrollieren. Dies führt zu Interessenkonflikten. Wegen der angedachten

Foto aufgenommen im Forschungs- und Entwicklungszentrum in Zürich-Altstetten

Dr. Paul Hälg
Präsident des Verwaltungsrats

Jan Jenisch
Vorsitzender der Konzernleitung

Mehrheit von Saint-Gobain im Sika Verwaltungsrat wären die Interessen der Publikumsaktionäre nicht mehr genügend vertreten. Verwaltungsrat und Konzernleitung werden daher weiterhin im Interesse von Sika und ihren Stakeholdern handeln, mit dem Ziel, die ungehinderte Fortsetzung der erfolgreichen Wachstumsstrategie von Sika zu gewährleisten.

DIVIDENDENVORSCHLAG DES VERWALTUNGSRATS AN DER GENERALVERSAMMLUNG

Für die Generalversammlung schlägt der Verwaltungsrat den Aktionären eine Erhöhung der Dividende um 8.3% auf CHF 78.00 je Inhaberaktie (2014: CHF 72.00) und von CHF 13.00 je Namenaktie (2014: CHF 12.00) vor.
Wir sind erfreut über die erfolgreiche Fortsetzung unserer Wachstumsstrategie und dies trotz weltweit herausfordernden Marktbedingungen.
Unser Dank gilt in diesem Zusammenhang insbesondere den 17'281 Mitarbeitenden, die mit ihrer Kompetenz und ihrem Engagement ein weiteres Rekordergebnis erzielt haben. Mit ihrer Energie und ihren Ideen haben sie Sika auf ein neues Leistungsniveau geführt. Ihnen allen danken wir für den hohen Einsatz und ihre Loyalität im vergangenen Jahr.
Unser grosser Dank geht ebenfalls an unsere Kunden, Geschäftspartner und Lieferanten für die hervorragende Zusammenarbeit und das uns entgegengebrachte Vertrauen. Speziell danken wir unseren Aktionärinnen und Aktionären für ihre grosse Treue zu Sika und ihr Vertrauen in den Verwaltungsrat und das Management.

Freundliche Grüsse

DR. PAUL HÄLG
Präsident des Verwaltungsrats

JAN JENISCH
Vorsitzender der Konzernleitung

UNSERE LEISTUNG WIRD WELTWEIT AUSGEZEICHNET

Unsere Mitarbeitenden haben 2015 grossartige Arbeit geleistet – ihre Kompetenz und ihr Einsatz haben nicht nur zu einem weiteren Rekordjahr geführt, sondern dem Unternehmen auch viele Auszeichnungen eingebracht. Diese belegen die Anerkennung von Dritten gegenüber der exzellenten Leistung unserer Teams rund um den Globus. Eine Auswahl der rund 50 Auszeichnungen, die Sika im vergangenen Jahr erhalten hat, wird in diesem Kapitel vorgestellt.

BEST IMPROVER UNTER FÜHRENDEN SCHWEIZER MARKEN

In der führenden Markenstudie der Schweiz, «Best Swiss Brands», erzielte Sika 2015 überragende Ergebnisse: Der Markenwert konnte innerhalb von 12 Monaten um 78% gesteigert werden. Sika gilt als das Unternehmen, das sich in der Rangliste der führenden Schweizer Marken am meisten verbessert hat. Sika belegte Rang 39 und gehört damit zu den Top 50 Schweizer Marken.

PLACEMAKERS 2015 – PREIS GEHT AN SIKA NEUSEELAND

Von PlaceMakers, einem Kunden im Bereich Distribution, ist Sika Neuseeland mit dem PlaceMakers 2015 Award in der Kategorie Best Medium Supplier ausgezeichnet worden. Die Jury setzt sich aus Vertretern von Niederlassungen, von Joint-Venture-Partnern und der Unternehmenszentrale zusammen. Kriterien, die in die Bewertung einfliessen, sind Profitabilität, Key Account Management, Händlerbetreuung, Produktinnovationen, Lieferung und Leistungen, Kundenservice, Training sowie Verkaufsförderung.

CEO DES JAHRES

Sika hat 2015 die Auszeichnung für den besten CEO des Jahres verliehen bekommen und hat damit die grössten gelisteten Firmen in der Schweiz hinter sich gelassen. Das Schweizer Finanzforschungsinstitut Obermatt zeichnet CEOs aus, deren Unternehmen durch überdurchschnittliche Leistung aufgefallen sind. Kriterien, die in die Bewertung einfliessen, sind das Umsatzwachstum, das Gewinnwachstum (EBITDA) und die Aktienrendite.

GOLDMEDAILLE IM BRANDSCHUTZ

Das Brandschutzsystem Sika® Unitherm® Platinum ist auf der renommierten internationalen Bau- und Architekturmesse BUDMA in Polen mit einer Goldmedaille ausgezeichnet worden. Sika® Unitherm® Platinum ist eine lösungsmittelfreie 2-Komponenten-Brandschutzbeschichtung auf Epoxidharzbasis für Stahlbauteile im Innen- und Aussenbereich. Der MTP-Goldmedaillen-Award ist einer der bekanntesten und angesehensten Auszeichnungen für Produkte aus den Bereichen Bau und Architektur in Polen, der auf der internationalen Baumesse BUDMA verliehen wird – einer der führenden Leitmessen der Bauwirtschaft in Mittel- und Osteuropa.

PACE AWARD – SIKA ALS FÜHRENDER AUTOMOBILZULIEFERER AUSGEZEICHNET

Gleich zwei Preise hat Sika im vergangenen Jahr in Detroit im Rahmen der Verleihung des Automotive News PACE (Premier Automotive Suppliers' Contribution to Excellence) Award 2015 gewonnen. Bei dem renommierten Wettbewerb für Automobilzulieferer werden herausragende Innovationen bei Produkten, Fertigungsprozessen und Informationstechnologie ausgezeichnet. Mit dem Klebstoff Sikaflex® Ultra-High Modulus (UHM) hat Sika in der Kategorie Produktinnovation gewonnen und darüber hinaus den «Innovation Partnership Award» für die umfassende Zusammenarbeit mit BMW bei der Entwicklung des BMW i3 erhalten. Der innovative Klebstoff trägt dem steigenden Bedarf nach Klebeverbindungen von sehr unterschiedlichen Materialien Rechnung und eignet sich ideal für die Leichtbauweise und das leistungsfähige Strukturverkleben.

LUNDQUIST AWARD – SIKA WEBSEITE UNTER DEN TOP 3 IN DER SCHWEIZ

In dem von Comprend, Mailand, jährlich durchgeführten Webranking erzielte die Sika Unternehmenswebseite den dritten Platz unter allen Schweizer Webseiten. Gemäss der Jury ist der Sika Webauftritt vor allem in der Darstellung von Inhalten aus den Bereichen Investor Relations und Karriere überdurchschnittlich stark. Ausgewertet wurden die Webseiten der 47 grössten Unternehmen in der Schweiz. Weltweit bezieht das Comprend-Webranking die Internetauftritte von mehr als 800 Unternehmen in die Bewertungen ein.

iF DESIGN AWARD

Das PowerCure-Klebesystem von Sika wurde mit einem iF DESIGN AWARD 2016 ausgezeichnet. Die Technologie zeichnet sich durch extrem kurze Durchhärtezeiten in der Fahrzeugersatzverglasung aus. Das Produktdesign des Komplettsystems vereint die Vorteile von 1- und 2-Komponenten-Klebesystemen auf innovative und praktische Art. Sikas grosse Leistung zur Schaffung einer aussergewöhnlichen Lösung für beschleunigtes Kleben und Dichten von Windschutzscheiben wurde von der internationalen Jury des iF DESIGN AWARD gewürdigt.

SANDMEYER AWARD

Die Schweizerische Chemische Gesellschaft hat einem internationalen Forscherteam, bestehend aus Spezialisten von Sika, der ETH Zürich und der University of Colorado Boulder in den USA, den Sandmeyer Award für ihre praktische Arbeit und Computersimulationen («molecular modelling») im Hinblick auf neue kommerzielle organische Zusatzmittel für das Mahlen von Zement und anderen anorganischen Stoffen verliehen. Der Sandmeyer Award wird alljährlich an Einzelpersonen oder Gruppen vergeben für ihre herausragende Arbeit in der industriellen oder angewandten Chemie.

SIKA UK – ZWEIFACHER PREISTRÄGER DES FERFA AWARD

In Grossbritannien gewann Sika gleich zwei renommierte Awards der Resin Flooring Association (FeRFA) für ihre beeindruckende Arbeit bei mehreren Projekten im Bereich Kunstharzfussböden. Sika erhielt die Auszeichnungen «Large Commercial Project of the Year» (Kommerzielles Grossprojekt des Jahres) sowie «Large Industrial Project of the Year» (Industrielles Grossprojekt des Jahres) und bekam in derselben Kategorie für ein drittes Projekt das Prädikat «Highly Commended». Die Preise würdigen hervorragende Leistungen bei der Verarbeitung und Innovation sowie die breite Palette an Anwendungen, die mit Kunstharzfussbodensystemen möglich sind. FeRFA existiert seit über 45 Jahren und ist eine etablierte Autorität in Grossbritannien. Sie wird von anderen offiziellen Institutionen wie dem Royal Institute of British Architects (RIBA) und dem British Board of Agrément (BBA) als Sprachrohr der Industrie für Harzfussböden anerkannt.

SIKA KOLUMBIEN – SPITZENLEISTUNG BEI TRAININGS

Premios Fierros ist eine begehrte Auszeichnung, die Baumaterialhändler in Kolumbien an führende Hersteller in der Branche verleihen. Sika wurde für ihre herausragenden Trainingsaktivitäten nominiert und konnte an der Preisverleihung in Bogotá die Auszeichnung in Empfang nehmen. Der Gewinner wird in einer Onlinewahl durch Vertreter der Baumaterialhändler direkt ermittelt. Seit über 18 Jahren hat Sika in Kolumbien jährlich mehr als 4'000 Händler ausgebildet. Sika Kolumbien schult in allen Trainingsprogrammen pro Jahr über 20'000 Personen aus verschiedenen Zielgruppen innerhalb der Baubranche.

ZAHLREICHE AUSZEICHNUNGEN FÜR PROJEKTE VON SIKA USA

Sika USA kann auf ein erfolgreiches Jahr mit acht Auszeichnungen des International Concrete Repair Institute (ICRI) zurückblicken. Das ICRI ehrt herausragende Projekte in der Betonsanierung. Zwei der ausgezeichneten Projekte wurden von Sika eingereicht, die restlichen sechs, bei denen Sika Materiallieferantin ist, von anderen Firmen. Sika ist das erste Unternehmen, das stolz darauf sein kann, in den letzten 17 Jahren 100 ICRI-Auszeichnungen erhalten zu haben.

WACHSTUMSSTRATEGIE

Das Sika Wachstumsmodell sorgt für langfristigen Erfolg und profitables Wachstum. Mit dem Fokus auf Marktdurchdringung, Innovation, Emerging Markets und Akquisitionen sowie der übergeordneten Orientierung an den Unternehmenswerten wächst Sika erfolgreich. Die Zahlen zeigen es: Sika ist hervorragend unterwegs. So gut, dass die Ziele angehoben werden können.

Mit mehr als 170 Produktionsstätten auf allen Kontinenten strebt Sika nach der Marktführerschaft in ihren sieben Zielmärkten. Der kontinuierliche Erfolg basiert auch auf der Ausrichtung der Geschäftstätigkeit auf die Megatrends Urbanisierung, Mobilität und Nachhaltigkeit. Fokussierte Investitionen in die Entwicklung von neuen Technologien, in den Ausbau der lokalen Präsenz in den Emerging Markets, aber auch in den verbesserten Marktzugang durch sinnvolle Akquisitionen sichern die künftige Wachstumskraft. Grundlage für den nachhaltigen Erfolg sind die Unternehmenswerte, festgelegt in den Sika Werten und Grundsätzen.

STRATEGIE-UMSETZUNG SEIT 2012

Marktdurchdringung	✔ Erfolgreiches Zielmarkt-Konzept ✔ Megatrends als Wachstumstreiber
Innovation	✔ 297 Patentanmeldungen ✔ 20 Globale Technologiezentren
Emerging Markets	✔ 30 neue Fabriken eröffnet ✔ 16 neue Ländergesellschaften gegründet
Akquisitionen	✔ 17 Akquisitionen in allen Regionen ✔ Zusätzlicher Umsatz von CHF 563 Mio.
Unternehmenswerte	✔ Starke Unternehmenskultur ✔ Hohe Mitarbeiterloyalität

ZIELE ÜBERTROFFEN

BISHERIGE ZIELE STRATEGIE 2018	UNTERNEHMENSLEISTUNG 2012–2015			
	2012	2013	2014	2015
6–8% Jährliches Umsatzwachstum	+5.3%	+9.4%	+13.0%	+6.2%
>10% Betriebsgewinn	9.0%	10.2%	11.4%	12.3%
>6% Operativer freier Geldfluss	6.3%	8.4%	7.5%	8.2%
>20% ROCE	18.5%	21.0%	23.3%	24.3%

AUF ERFOLGSKURS

SIKAS WACHSTUMSMODELL

Marktdurchdringung	6–8% Jährliches Umsatzwachstum
Innovation	6–8 Neue Fabriken jährlich
Emerging Markets	100 Ländergesellschaften bis 2018
Akquisitionen	12–14% Betriebsgewinn jährlich
Unternehmenswerte	>8% Operativer freier Geldfluss jährlich
	25% ROCE bis 2018

Die im Jahr 2015 durchgeführte Strategieüberprüfung hat den Verwaltungsrat, vor dem Hintergrund der starken Unternehmensleistung, dazu veranlasst, für die drei ausstehenden Geschäftsjahre bis 2018 eine Zielanpassung zu initiieren.

- In der zweiten Hälfte 2015 wurde mit allen 160 Senior Managers in allen Ländern eine Überprüfung der Strategie 2018 durchgeführt
- Die Stärke der Strategie 2018 und des Wachstumsmodells wurde bestätigt
- Weiteres Wachstumspotenzial und Initiativen wurden identifiziert
- Ziele und Kerninvestitionen wurden überprüft und aktualisiert
- Weiteres Umsatzwachstum bei gleichzeitigem Margenausbau ist realisierbar

Basierend auf der ausführlichen Strategierevision wurden die Ziele nach oben angepasst. Neu werden eine EBIT-Marge von 12-14% (bisher >10%) und ein Operativer Freier Geldfluss von >8% (bisher >6%) angestrebt. Der Return on Capital Employed soll bis 2018 auf 25% gesteigert werden (bisher >20%). Der beschleunigte Aufbau der Wachstumsmärkte wird mit Investitionen in 6–8 neue Fabriken jährlich sowie der Gründung von neuen Ländergesellschaften fortgesetzt.

SIKA JAPAN – VERTRIEBSTEAM BAUMATERIALIEN
2015 haben wir ein Forum ins Leben gerufen und damit einen neuen Vertriebskanal für 1-Komponenten Flüssigfolien erschlossen. Im Rahmen des Forums führen wir Schulungen und Workshops für Kunden durch, und diese wiederum berichten über ihre Erfahrung mit dem Produkt. So bauen wir starke Kundenbeziehungen auf.

SIKA VEREINIGTE ARABISCHE EMIRATE – SPECIFICATIONS TEAM
Dank unserer herausragenden technischen Kompetenz konnten wir ein enges Vertrauensverhältnis zum Entwickler eines Grossprojekts in Dubai aufbauen. Durch dieses etablierte Netzwerk eröffnet sich uns ein grossartiges Cross-Selling-Potenzial in diesem und in weiteren Projekten der Region.

SIKA URUGUAY – OPERATIONS TEAM
Wir haben unsere Produktivität verbessert und Kosteneinsparungen bei den Rohmaterialien und in der Logistik erzielt. Gleichzeitig haben wir ein neues Verfahren eingeführt, das Abwasser wiederverwertet und so zu einer geringeren Belastung der Umwelt führt. Diese Erfolge basieren auf unserer starken Teamarbeit.

SIKA USA – F&E TEAM RESINS
Unsere neue, VOC-arme Sikalastic®-641 Lo-VOC Flüssigfolie erfüllt die hohen kalifornischen Luftemissionsrichtlinien für Dachabdichtungen. Die Kombination aus regionaler Forschungsexpertise und internationaler Zusammenarbeit führte zu einer Produktlösung, die uns ganz neue Märkte eröffnet. Im Rahmen eines Feldversuchs haben wir das Produkt sogar auf unserem eigenen Dach getestet.

SIKA CHINA – TEAM FLOORING
Unser Ziel ist es, dank Technologieführerschaft, exzellenter Produktqualität und herausragendem Service der beste Partner für unsere Kunden zu sein. Um das Team effizienter und dynamischer auszurichten, entwickeln wir gezielt junge Talente. In 2015 haben wir die Managementstrukturen so umgestaltet, dass unsere Talente früh unter der regionalen Führungsebene Verantwortung übernehmen können.

SIKA AUTOMOTIVE DEUTSCHLAND – TEAM ANWENDUNGSTECHNIK, MARKETING UND VERTRIEB
2015 hat unser Team an der Einführung eines neuen Montageverfahrens für Heckklappen in zukunftsweisender Leichtbauweise gearbeitet. Das in enger Zusammenarbeit mit einem Kunden entwickelte Konzept fand in der Automobilindustrie weltweit Beachtung und hat zu innovativen Folgeprojekten geführt.

WIR LEBEN

Sika verfolgt die Strategie 2018. Mit Leidenschaft und Konsequenz. Deren erfolgreiche Umsetzung belegen unter anderem die operativen Kennzahlen. Das Engagement der Sika Mitarbeiten-
den in allen Bereichen, auf allen Märkten, rund um den Globus ist entscheidend für die effiziente Implementierung. Wie und wo ist das Thema in diesem Geschäftsbericht.

SIKA BRASILIEN – TEAM F&E AUTOMOTIVE
In Brasilien haben wir globale Sika Automotive Technologien wie SikaPower® und SikaBaffle® für den lokalen Markt adaptiert. So können wir den Kunden Best-in-Class-Lösungen zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten und damit zur Wachstumsstrategie 2018 von Sika beitragen.

SIKA SCHWEIZ – PRODUKTIONSTEAM FUGENBÄNDER
Wir verarbeiten unsere Fugenbänder sehr individuell gemäss den jeweiligen Kundenwünschen. Unser Ziel ist es, die hohen Erwartungen nicht nur zu erfüllen, sondern zu übertreffen. So profitieren unsere Kunden von einer auf ihre Anforderungen zugeschnittenen Lösung sowie von Qualität und Dichtheit, die auch künftigen Anforderungen entspricht.

SIKA BOLIVIEN – VERTRIEBSTEAM
Wir wollen in Bolivien eine Marktdurchdringung von 70% erreichen und halten. Aus diesem Grund fokussieren wir uns als Team zu 100% auf unsere bestehenden und potenziellen Kunden und kennen unsere Produkte und Lösungen sowie deren Anwendung bis ins kleinste Detail.

SIKA AUSTRALIEN – TEAM INDUSTRY
Unser Team war 2015 überaus erfolgreich und hat alle bisherigen Umsatzrekorde nochmals übertroffen. Wir haben beschlossen, die Messlatte noch höher zu legen und setzen dabei auch auf unser Netzwerk und auf neue Kommunikationsmittel, um den Mitbewerb mit einem starken Projektmanagement und Kundenservice auf höchstem Niveau zu übertreffen. So konnten wir unserer bereits eindrücklichen Kundenliste viele Neukunden hinzufügen.

STRATEGIE

SIKA THAILAND – PROJEKTTEAM FABRIKNEUBAU
2015 haben wir den Bau einer zweiten, hochmodernen Produktionsstätte für Betonzusatzmittel in Thailand vorangetrieben. Die neue Fabrik wird in diesem Jahr eröffnet. Damit haben wir unsere zielgerichtete und erfolgreiche Expansionsstrategie weiter vorangetrieben.

SIKA TEAM NIGERIA
Nach der Gründung unserer Ländergesellschaft in 2014 haben wir im September 2015 mit der Produktion von Betonzusatzmitteln begonnen. Es ist unglaublich aufregend, in einem solch grossen und schnell wachsenden Markt Pionierarbeit zu leisten und Sika als führendes Bauchemieunternehmen zu positionieren.

SIKA CHILE – SUPPLY CHAIN TEAM
Wir wollen mit der bestmöglichen Supply Chain einen Wettbewerbsvorteil in unseren Zielmärkten erzielen. Dazu haben wir die Kosten und Leistungen methodisch optimiert und auf Basis der Unternehmensweite ein gut funktionierendes Team zusammengestellt, das sich aus Kollegen unterschiedlicher Disziplinen und Kulturen zusammensetzt.

SIKA NIEDERLANDE – FLOORING TEAM (PULASTIC)
Wir haben einen innovativen – und bereits prämierten – Sportboden entwickelt und damit fantastische Trainingsmöglichkeiten für Athleten und Kinder geschaffen. Die gegossene Oberfläche mit individuell ein- und ausschaltbaren LED-Leuchten lässt sich für verschiedene Übungen und Spiele optimal steuern.

SIKA TEAM MYANMAR
Unser hochmotiviertes Team ist nach der Eröffnung der Ländergesellschaft und dem Start der lokalen Produktion dabei, auf die jeweiligen Kundenanforderungen zugeschnittene Produkte, schnelle Lieferzeiten und zuverlässigen Service in Myanmar anzubieten. So profitieren unsere Kunden und wir vom boomenden Baumarkt.

SIKA MEXIKO – TEAM FLOORING
Dank grossartiger Teamarbeit und der Unterstützung der Zentrale haben wir das grösste Industrieprojekt in der Geschichte von Sika Mexiko gewonnen. Unser global tätiger Kunde wird mehr als 150 000 m² von unserem qualitativ hochwertigen, lokal produzierten Sikafloor® Produktsystem applizieren.

SIKA ARGENTINIEN – RAMÓN AGUILAR, KEY PROJECT MANAGEMENT TEAM
Sika ist eine Schule fürs Leben. Hier habe ich gelernt, wie wichtig verantwortungsvolle und ehrliche Arbeit sowie das Übertreffen der Kundenerwartungen ist. Ich bin sehr stolz, dass ich meine Erfahrungen nun an eine neue Generation von Sika Mitarbeitenden weitergeben kann.

SIKA UK – TEAM WATERPROOFING
Im vergangenen Jahr konnten wir mit der Einführung von SikaProof® A grosse Erfolge feiern. Dazu haben neben der Entwicklung von Spezifikationen zur rechten Zeit vor allem die starken Beratungsleistungen und Qualitätslösungen sowie die Unterstützung bei Produktanwendungen beigetragen. Und vor allem behalten wir das Projektbudget dabei im Auge.

SIKA ALGERIEN – F&E TEAM
2015 haben wir den Absatz von Fliesenklebern verfünffacht. Dieser Erfolg basiert auf neu entwickelten Fliesenklebern, die lokale Rohstoffe verwenden, dabei aber gleichzeitig den unternehmensweiten Richtlinien entsprechen – und auf unserem Teamgeist. Die Fliesenkleber haben die Kundenbedürfnisse voll erfüllt und die Marke Sika weiter gestärkt.

SIKA NORWEGEN – VERTRIEBSTEAM
Das Jahr 2015 stand für uns ganz im Zeichen der Integration von Casco in die Sika Gruppe. Nun ist die neue Verkaufsorganisation aufgebaut, und wir sind als Sika-Casco Team bereit, spezialisierte Bodenleger von unseren hochwertigen Flooring-Komplettlösungen zu überzeugen.

WIR SETZEN DIE STANDARDS

Wer baut, braucht kompetente Unterstützung. Sika hilft, für unterschiedliche Anforderungen optimale Lösungen zu finden. Durch den Einsatz einer einzelnen Produktlösung oder durch das Schnüren eines Gesamtpakets. Deshalb ist Sika bereits in der Planungsphase ein verlässlicher Partner. Im Interesse des Bauprojekts und der Bauherrschaft, aber auch im Interesse von Sika.

Vor zwei Jahren zerstörte der Hurrikan Odile einen Teil eines Hotelkomplexes in Los Cabos, Mexiko. Das Objekt gehört einer amerikanischen Hotelgruppe mit weltweit über 1'270 Liegenschaften. Die Beratungsfirma Stone & Glazing, eine langjährige Geschäftspartnerin von Sika USA, wurde beauftragt, eine Due Diligence der Schäden vorzunehmen.

VON DER PROBLEMSTELLUNG DIREKT ZUR LÖSUNG

Die Experten von Sika USA untersuchten gemeinsam mit den Spezialisten von Stone & Glazing das Objekt und brachten von Anfang an Lösungsvorschläge ein. Auf diese Weise war es Stone & Glazing möglich, sich gegenüber ihrem Kunden besonders zu profilieren, also nicht nur die Schäden aufzuzeigen, sondern bereits ein fein abgestimmtes Lösungspaket vorzuschlagen. Ein Lösungspaket, das die Produkttechnologien von Sika und deren spezifische Vorteile berücksichtigte. So konnten sämtliche entstandenen Schäden vom Dach bis zum Fundament des Gebäudes verlässlich und einwandfrei behoben werden. Dabei profitierte Stone & Glazing von der kontinuierlichen Begleitung durch Sika Experten während des gesamten Projekts.

SPECIFICATION SELLING

Was in Los Cabos gelang, steht beispielhaft für eine Vertriebsstrategie, die Sika seit einiger Zeit verfolgt. Mit genauer Beobachtung des Marktes und dank enger Kundenbeziehungen mit Key Accounts nehmen die Sika Vertriebsmitarbeitenden früh Kontakt mit den entsprechenden Architekten, Planern, Bauherren, Investoren oder Baugesellschaften auf. In dieser Planungsphase werden die Kundenbedürfnisse genauestens analysiert, mögliche Problemstellungen angesprochen, Detailplanungen >

Von links nach rechts:
Das abteilungs- und länderübergreifende Vertriebsteam, bestehend aus Carlos Trueba, Dave Axt, Joe Rocha, Kevin Bohannon und Michelle Alvarado, hat die Sika Vertriebsstrategie in einem Grossprojekt in Mexiko sehr erfolgreich umgesetzt.
Das Bild entstand anlässlich eines Treffens in Dallas.

> erarbeitet und spezifische Lösungen mit Sika Technologien diskutiert.
In diesem Prozess fokussiert sich das Unternehmen besonders auf das Festschreiben von Spezifikationen. Dies bedeutet, die eigenen Lösungen früh in Projekte einzubringen und damit zum Standard werden zu lassen. Die Kunden profitieren vom umfassenden Know-how – und Sika positioniert sich und ihre Lösungen für weitere Projektphasen.

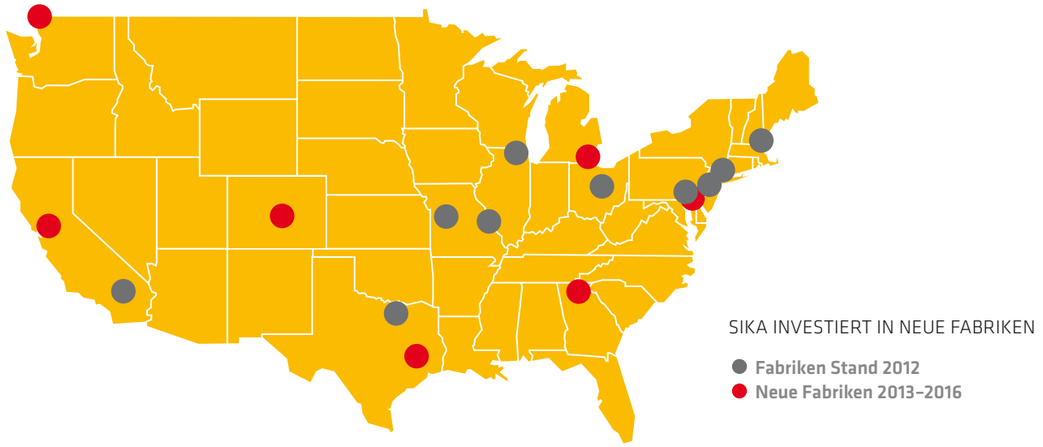
BEGLEITEN UND UNTERSTÜTZEN
Während der Bauphase stellen sich immer wieder neue Herausforderungen. So kann beispielsweise ein Untergrund andere Eigenschaften aufweisen als erste Analysen ergeben haben. Sikas Vertriebsmitarbeitende stehen den Kunden in solchen Fällen zur Seite und ziehen die jeweils geeigneten internen Produktspezialisten für die optimale Lösung hinzu. Auch in der Produktanwendung steht Sika beratend zur Seite. Effizienz, Präzision und Effektivität der Sika Produkte werden dank Schulungen, die zum Teil vor Ort stattfinden, verbessert.
Dank dieser Begleitung über die gesamte Projektdauer – von der Planung bis zur Schlüsselübergabe – profitieren die involvierten Parteien von hochklassigen Produkt- und Systemlösungen, bestmöglicher Unterstützung bei deren Anwendung und zugleich von grosser Bauprojekterfahrung. Dies führt oft zu langjährigen Partnerschaften, die sich nicht nur für die Kunden, sondern auch für Sika auszahlen.

KONSEQUENTE UMSETZUNG IN DEN USA
Verantwortlich für die Instandsetzung des Hotelkomplexes in Los Cabos war Sika USA. Dort ist die Organisation auf die beschriebene Vertriebsstrategie ausgerichtet. Mit den aufgebauten Building Envelope Specialist Teams (BES) unter der Leitung des jeweiligen BES Vertriebsmanagers wird das Abteilungsdenken aufgebrochen und durch vernetztes Denken und Handeln, durch Kombinieren und die Erarbeitung übergreifender Kundenlösungen ersetzt. Ziel ist es, Sika und alle ihre Produkte integral in den Markt zu bringen. Also nicht nur ein Sika Produkt für die Lösung einer Aufgabe in einem Projekt, sondern alles, was die gesamte Sika Produktpalette für ein spezifisches Projekt zu bieten hat.

Die Einweihung der neuen Mörtelfabrik in Philadelphia. Mit den gefertigten Produkten wird Sika das Marktpotenzial im Bereich Bau-Innenapplikationen in den schnell wachsenden Grossstädten der US-Ostküste erschliessen.

Der von einem Hurrikan beschädigte und wiederhergestellte Hotelkomplex in Mexiko. Ein länder- und fachübergreifendes Expertenteam von Sika brachte von Beginn an seine Expertise mit ein und lieferte passgenaue Lösungen.

BESCHLEUNIGTER AUSBAU DER PRÄSENZ IN DEN USA



> **INTERDISZIPLINÄRE TEAMS**
Joe Rocha ist als BES Vertriebsmanager für Sika in Dallas tätig. Im Gespräch macht er zuerst die Unterscheidung zwischen den zwei Geschäftsfeldern «Neubauten» und «Renovationen». Sie unterscheiden sich in einem besonderen Merkmal, nämlich auf welchem Weg Sika die Gelegenheit erhält, über Spezifikationen zu verkaufen.
Bei den Neubauten suchen die BES Teams nach möglichen Objekten, die sich in der Planungsphase befinden. Ansprechpartner sind hier Architekten, Investoren und Beratungsfirmen. Mit den potenziellen Kunden wird ein Treffen vereinbart, bei dem Sika Experten die unterschiedlichen Produkte und Lösungsmöglichkeiten vorstellen. Wenn es um Instandsetzungen geht, verfügt Sika in den USA über ein hervorragendes und über die Jahre stetig gewachsenes Beziehungsnetz zu bestehenden Kunden – Ingenieursbüros, Beratungsfirmen, Bauunternehmen und Subunternehmern. Auch diese werden von Sika regelmässig besucht und über vorhandene Lösungen und Produktinnovationen

DIE MARKE SIKA

Sika ist seit mehr als 100 Jahren eine starke Marke. Sie erlaubt es dem global tätigen Unternehmen, in allen Zielmärkten und mit allen Produkten einheitlich aufzutreten. Das Logo, das seit seiner Entstehung nur wenig verändert wurde und damit Kontinuität und Solidität verkörpert, steht überall auf der Welt als Zeichen für hohe Qualität, laufende Innovation und besten Service.

GEZIELTE MARKENPFLEGE
Kunden können sich darauf verlassen, dass überall, wo das Sika Logo zu sehen ist, auch Sika Qualität und Service garantiert sind. Die Dachmarke Sika sowie rund 830 Sika Produktmarken wie zum Beispiel Sikaflex®, Sika® ViscoCrete®, SikaBond® oder SikaForce® werden gezielt geführt und gepflegt. Insgesamt verfügte Sika Ende 2015 über 10'469 Markenregistrierungen in 163 Ländern.

MEHR ALS EIN LOGO
Diese Investitionen in die Marke zahlen sich aus. Die Reputation, die sich Sika und seine Mitarbeitenden auf Basis der Werte und Grundsätze erarbeitet haben, ist im Markt etabliert. So erleichtert es die Marke, neue Produkttechnologien in die Märkte zu bringen oder bei Neukunden Vertrauen zu gewinnen. Aber auch die Anziehungskraft hat sich kontinuierlich verstärkt. Es kommen viele potenzielle Kunden auf Sika zu oder wählen gezielt Sika Produkte beim Baumaterialhändler. Weil man weiss, was man bekommt. Nämlich optimale Beratungsleistungen, effiziente und sichere Anwendungen sowie nachhaltige und gut funktionierende Lösungen.

> informiert. Was alle Kunden immer wieder überzeugt, ist die One-Source- oder die Umbrella-Garantie, welche Sika als Unternehmen für Gesamtlösungen gewähren kann.

INTERNATIONALE KOOPERATION

Wie das Beispiel des Hotelkomplexes in Los Cabos, Mexiko, zeigt, kennt die Kooperation der Sika BES Teams keine Landesgrenzen. Eigentlich wäre Sika Mexiko für das Projekt zuständig gewesen, aber der amerikanische Kunde verlangte eine Garantie mit Geltungsbereich auch ausserhalb Mexikos. Zudem waren spezielle Farbpigmente gefragt, die nur Sika USA bereitstellen konnte. In diesem Zusammenhang trug das Produktionsteam in den USA dazu bei, die Produktverfügbarkeit und die genauen erforderlichen benutzerdefinierten Farben sowie eine gleichbleibend hohe Qualität zu gewährleisten. Trotzdem war das Sika Team in Mexiko immer involviert: mit Warenlieferungen, mit Qualitätskontrollen, mit Beratungsleistungen, welche die Arbeit ihrer US-amerikanischen Kollegen ideal ergänzten. So gelang es, einerseits dem spanisch sprechenden Kunden vor Ort, andererseits aber auch den amerikanischen Auftraggebern gerecht zu werden, also beide Welten aufs Beste miteinander zu verbinden. Joe Rocha ist mit der Entwicklung seines Bereichs sehr zufrieden. Aber er sieht noch grosses Potenzial. Die Umsätze, die Sika in den USA mit dieser Herangehensweise erzielt, sind bereits heute beachtlich. Dies, obwohl das Projekt nicht auf schnellen Gewinn ausgelegt ist, sondern sich am mittel- und langfristigen Erfolg messen lassen will. Joe Rocha sagt: «Wir stehen immer noch am Anfang, aber wir sind hervorragend aufgestellt, bestens vorbereitet und auf sehr gutem Weg. Mit vielen Projekten und zahlreichen neuen Ideen.» <

Vertriebsmanager Joe Rocha (Mitte links), USA, und Carlos Trueba (Mitte rechts), Mexiko, beraten die Experten von Stone & Glazing bei der Planung der Sanierungsarbeiten.

VON NEU BIS FAST WIE NEU MIT DEM LIFECYCLE MANAGEMENT

Bald leben zwei Drittel der Menschheit in Ballungszentren und Megastädten. Mit Folgen für den Wohn- und Geschäftsbau sowie die Infrastruktur. Hundertausende von Hochhäusern, Brücken, Autobahnen, Strassentunnels, Dämmen und Untergrundbahnen sind Jahrzehnte alt und werden den steigenden Kapazitäten nicht mehr gerecht. Ganz abgesehen von den heutigen ökonomischen und ökologischen Ansprüchen. Das Dilemma «renovieren oder neu bauen» besteht überall. Kosteneffizienz und Nachhaltigkeit sind hier die Grössen, an denen sich alles orientiert.

DAS SIKA LIFECYCLE-KONZEPT

Mit dem Lifecycle-Konzept ist Sika ideal für diese Märkte positioniert. Das Unternehmen begleitet kommerzielle Gebäude, Wohnhäuser und Infrastrukturbauten über die gesamte Lebensdauer. Vom Neubau über die Jahrzehnte ihrer Nutzung bis zum Zeitpunkt, an dem Sanierungen, Erneuerungen, Erweiterungen anstehen oder Anpassungen an Bauwerken und deren Betriebsweise erforderlich sind. Für jede Phase dieses Zyklus stellt Sika die jeweils optimalen Technologien «von Dach bis Fundament» zur Verfügung – und das weltweit und überall den lokalen Gegebenheiten angepasst.
Dank des umfassenden Programms von Mörteln, Betonzusatzmitteln, Abdichtungssystemen, Fussbodenlösungen oder Systemlösungen für Sanierung und Erneuerung profitiert Sika von einem riesigen, rasch wachsenden Markt – bei der gebauten Welt wie auch bei jener, die noch zu bauen ist.

NEW YORK: EIN NEUER STADTTEIL ENTSTEHT

Hudson Yards ist das grösste private Stadtentwicklungsprogramm in der Geschichte der Vereinigten Staaten. In New York City ist es das grösste Bauprojekt seit der Erstellung des Rockefeller Centers. Auf einer Fläche von über 113'000 m² werden Bürotürme, über 100 Ladengeschäfte, viele Restaurants sowie rund 5'000 Wohnungen entstehen. Kulturstätten, ein grosses Hotel, eine öffentliche Schule sowie grosszügige Parkflächen runden das künftige Angebot ab. Der gesamte Komplex soll jährlich von über 24 Millionen Menschen genutzt werden. Für die Erschliessung von Hudson Yards wurde sogar die New Yorker U-Bahn-Linie Nr. 7 verlängert. Zum Bau dieses zukunftsweisenden Projekts hat Sika ebenfalls mit zahlreichen Produkten beigetragen.

DIE SUPERLATIVE ALS HERAUSFORDERUNG

Das Projekt Hudson Yards ist auf viele Jahre ausgelegt. Grosse Teile sind heute noch in der Planungsphase. Mit enormem Potenzial für sämtliche Zielmärkte, das heisst für das gesamte Technologieportfolio von Sika. Das Vorhaben stellt die Eigentümer und deren Partner laufend vor aussergewöhnliche Herausforderungen. Der Building Envelope Specialist (BES) Manager von Sika ist bei der Planung des Projekts von Beginn an dabei und bringt laufend sein Know-how ein. Zunächst lieferte Sika Betonzusatzmittel und Bodenbeläge, dann Systeme für die Abdichtung der Isoliergläser für bisher fünf der geplanten Towers. Viele weitere Anwendungen sind in der Diskussion. Neben den Produktlösungen überzeugt die von Sika angebotene One-Source- und Umbrella-Garantie genauso wie die in allen Phasen des Bauprozesses eingebrachte Expertise in Bezug auf einzelne Produkte und Produktsysteme.
Der Bau des ersten Towers begann 2012 und soll 2016 abgeschlossen sein. Ein Büroturm mit 52 Etagen und 273 Meter Höhe. Eine durchgehende Glasfassade und ein schiefes Flachdach, das waren die architektonischen Vorgaben, Energieeffizienz der zentrale Anspruch. Wie sollten die einzelnen Isolierglaselemente beschaffen sein? Schliesslich müssen sie nicht nur die ästhetischen Vorgaben erfüllen, sondern auch grossen Belastungen und Einwirkungen sowohl von aussen als auch von innen standhalten. Wenn diese Einwirkungen beim Verkleben der Ränder des Isolierglasverbundes nicht ausreichend berücksichtigt würden, wäre die Lebensdauer und die Sicherheit der einzelnen Elemente betroffen. Zusätzlich könnten Trübungen des Isolierglases auftreten.

Sikasil® TECHNOLOGIE – UND MEHR

Sika hatte die Lösung: ein hochfester, hochmoduliger Silikonklebstoff sowie ein spezielles Fugendesign für die Randverklebung der Isolierglaselemente. Die Lösung von Sika erhöht die Isolationseffizienz, verringert den Füllgasverlust und gleicht die dynamischen Einflüsse von Windlasten und Temperaturschwankungen perfekt aus.
Sika Produkte erfüllen auf jedem Gebiet hohe Ansprüche. Bis Hudson Yards vollständig gebaut ist, haben die Spezialisten von Sika noch einiges vor sich. Herausforderungen, die ihnen entsprechen und die sie gerne gemeinsam mit ihren Kunden meistern.

5 Mio. m²
Geschossfläche

Der einzigartige Mörtel SikaCeram®-500 Ceralastic ist gleichzeitig Abdichtungs- und Klebesystem für die Verlegung von Fliesen und Platten. Damit spart man bei der Anwendung viel Zeit und Geld.

ZWEI PRODUKTE IN EINEM: SikaCeram®-500 Ceralastic

Einfacher, schneller, sparsamer. Das ist innovativ. Das ist nachhaltig. Wer ganz vorne mit dabei sein will, der entwickelt sich und seine Produkte laufend weiter. Das wissen die Sika Mitarbeitenden. Jede und jeder macht sich Gedanken, was man besser machen könnte. Dabei entstehen Ideen, die wirklich wertvoll sind, wie die folgende Erfolgsgeschichte zeigt.

Luigi Perrino, F&E Manager bei Sika Italien, hatte sich schon lange mit der Frage beschäftigt, wie es wohl möglich wäre, einen Fliesenkleber zu entwickeln, der nicht nur ein flexibler Mörtel, sondern auch zuverlässig wasserundurchlässig ist. Also ein Produkt, das verschiedene Eigenschaften in sich vereint und dadurch auf dem Markt konkurrenzlos wäre.

ENTWICKLUNG IN ROSENDAHL

Das Sika Global Technology Center in Rosendahl, Deutschland, bot Luigi Perrino die Möglichkeit, sich im Rahmen eines siebenwöchigen Trainings ganz auf seine Idee zu konzentrieren, diese weiterzuentwickeln und auf ihre Praxistauglichkeit hin zu überprüfen. Das Zentrum stellte ihm dafür die bestmögliche Infrastruktur zur Verfügung.

GEMEINSAM ANS ZIEL

Erfolg ist in der Regel nur im Team zu erreichen. Das war bei diesem Projekt nicht anders. Luigi Perrino hatte die zündende Idee, die Entwickler des Sika Forschungs- und Entwicklungszentrums in Rosendahl erkannten deren Potenzial und brachten ihr Wissen und ihre langjährige Erfahrung in den Bereichen mörtelbasierte Fliesenklebstoffe und wasserfeste Membranen ein. Also testeten, verbesserten und entwickelten sie gemeinsam weiter. Und zwar so lange, bis am Ende ein neues, marktreifes Produkt entstanden war, das weltweit erste seiner Art.

SikaCeram®-500 Ceralastic

SikaCeram®-500 Ceralastic heisst der neue faserverstärkte und flexible 1-Komponenten-Mörtel. Er besteht aus widerstandsfähigem Zement, hochwertigen Polymeren, Kunststofffasern, >

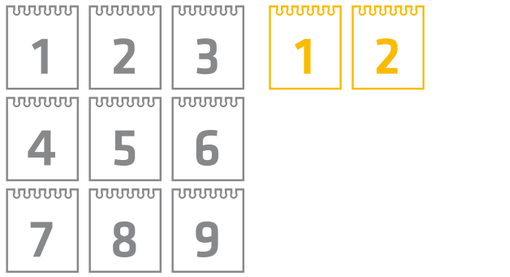
> ausgewählten Quarzsanden sowie spezifischen Zusatzstoffen. Was die Kunden von Sika noch viel mehr interessiert, ist die Anwendung. SikaCeram®-500 Ceralastic braucht nur einen Arbeitsgang. Das zahlt sich aus. Die Applikationszeit beträgt zwei Tage anstelle von neun Tagen, die es nach traditioneller Methode braucht. Gleichzeitig überzeugt das um 45% geringere Volumen im Vergleich zu den herkömmlich benötigten zwei Produkten. Die Anwender sparen so Platz in ihren Materiallagern. Insgesamt profitieren die Kunden von bis zu 30% tieferen Anwendungskosten. Und mehr noch: SikaCeram®-500 Ceralastic besitzt hervorragende Benetzungseigenschaften, führt zu einer schnellen Begehbarkeit der verlegten Fliesen und macht die Grundierung auf verschiedenen Untergründen gänzlich überflüssig.

NACHHALTIGKEIT IM FOKUS

Qualität, die hält, Eigenschaften, die überzeugen und Dauerhaftigkeit, die sich lohnt. Das sind Vorteile, die Sikas Kunden begeistern. Damit positioniert sich Sika einmal mehr als verantwortungsbewusstes, zukunftweisendes und führendes Unternehmen.

Zurück in Italien hat sich Luigi Perrino Anfang 2015 über den Produktionsstart von SikaCeram®-500 Ceralastic freuen können. Und das ganze Sika Team mit ihm. Das neue Produkt ist in seinem Heimatland bereits heute ein Erfolg. Nun ist es bereit, ab 2016 weltweit vermarktet zu werden. <

EFFIZIENZGEWINN MIT SikaCeram®-500 Ceralastic
Abdichtungs- und Klebesystem in einem



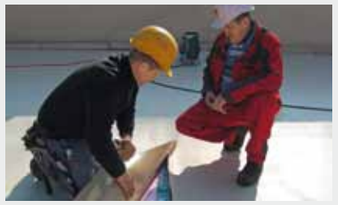
Applikationszeit in Tagen nach traditioneller Methode

Applikationszeit in Tagen mit SikaCeram®-500 Ceralastic

SIKA INNOVATIONEN SIND ERFOLGREICH AM MARKT

SikaPower®
Strukturklebstoff für die Automobilindustrie

- Umsatz fast verdoppelt in den letzten drei Jahren
- Leichtbau und Multimaterial-Design sind die Megatrends in der Automobilindustrie
- Kleben entwickelt sich zur bevorzugten Fügetechnologie
- Mehr Sicherheit, weniger Gewicht, optimale Steifigkeit: Dank SikaPower® kann die Karosseriestruktur mehr Energie absorbieren



SikaProof® A
Hinterlaufsichere Abdichtungsfolie

- +50% Umsatzwachstum in 2015 – drei Jahre nach dem Marktstart
- Gewährleistung von dauerhafter und sicherer Bauabdichtung
- Erlaubt die hochwertige Nutzung von unterirdischen Gebäudeteilen
- SikaProof® A eröffnet neue Möglichkeiten für die Raumnutzung bei Neubauten in dicht besiedelten Gebieten

Sika® ViscoFlow®
Betonzusatzmittel für steuerbare Betonverarbeitungszeiten

- Über 30'000 verkaufte Tonnen im dritten Jahr nach Markteinführung
- Fliessfähigkeit von Transportbeton kann von 2 bis zu 8 Stunden und mehr terminiert werden
- Lange Transportfähigkeit, ohne dass das Frühfestigkeitsverhalten beeinträchtigt wird
- Erfüllt die Anforderungen von Bauprojekten im urbanen Bereich

MIT HOCHLEISTUNGS-MOLEKÜLEN MEILENSTEINE SETZEN

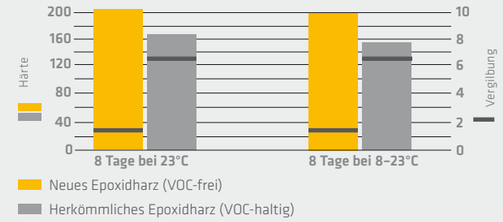
Wenn fugenlose Bodenbeläge gefragt sind, kommen oft Sikafloor® Bodensysteme auf Basis von Epoxidharzen zum Einsatz. Diese bieten individuelle Gestaltungsmöglichkeiten, erfüllen hohe ästhetische Ansprüche und sind pflegeleicht, strapazierfähig und langlebig. Ein Epoxidharz-Bodenbelag besteht aus einer Harz- und einer Amin-Härterkomponente und wird flüssig verlegt.

DIE HERAUSFORDERUNG

Der flüssige Bodenbelag enthält in vielen Fällen flüchtige Verdünnungsmittel (VOC), die für bessere Fliesseigenschaften sorgen. Sie unterdrücken auch Belagsschäden wie Trübungen oder unebene, klebrige oder fleckige Oberflächen, die man unter dem Begriff «Blushing» zusammenfasst. Trotzdem kann es zu Blushing kommen, wenn der Bodenbelag bei Kälte oder hoher Feuchtigkeit aufgetragen wird. Zudem dünsten die gesundheitlich nicht unbedenklichen Verdünnungsmittel aus, der Härteprozess kann lange dauern und der Bodenbelag über die Jahre vergilben.
Die Sika Forscher stellten sich der Aufgabe, ein als Bodenbelag geeignetes Epoxidharz-System zu entwickeln, das diese Nachteile verringert. Dazu war die Entwicklung von speziellen Hochleistungs-Molekülen notwendig. Und zwar auf der Ebene der kleinsten Aufbaukomponenten, die im Härter enthalten sind: den Aminen.

NEUE AMIN-TECHNOLOGIE

Mit der erfolgreichen Entwicklung der neuen Amin-Technologie, mit über 20 Patenten abgesichert, präsentiert Sika einen Epoxidharz-Bodenbelag, der VOC-frei, geruchsarm, hoch fliessfähig ist und auch bei Kälte schnell aushärtet. Zudem zeigt er bei Feuchte kaum Blushing, überzeugt mit höchster Oberflächenqualität und geringster Vergilbungsanfälligkeit. Das sind Vorteile für alle: Minimale Gesundheitsgefährdung für die Verarbeiter, Kosteneinsparung durch schnellere Verarbeitung für die Unternehmer, höchste Qualität und Emissionsfreiheit für die Nutzer.



Oben: Die Vorteile: härter, stark reduzierte Vergilbung, flexiblere Anwendung. Unten: Dr. Edis Kasëmi, Entwickler der neuen Amin-Technologie, in seinem Labor.

MITTENDRIN UND VOLL DABEI

Bei der Umsetzung der Strategie setzt Sika 2015 mit neuen Produktionsanlagen in Nigeria, der Elfenbeinküste und auf La Réunion sowie Ländergesellschaften in Äthiopien und Tansania weitere Meilensteine in Afrika. Mit diesen Investitionen beschleunigt Sika ihr Wachstum in der Region südlich der Sahara. Sika glaubt an das Potenzial und die vielversprechende Zukunft des afrikanischen Kontinents. Der Schlüssel zum Erfolg sind dabei gut ausgebildete lokale Mitarbeitende.

Die Geschichte beginnt dort, wo Sika Produkte eingesetzt werden. Auf der Baustelle. Hier in Nigeria entsteht auf über 200 Hektar eine neue Düngemittelfabrik. Peter Adejoh Egbunu, Ingenieur beim Auftraggeber vor Ort, bespricht hier mit Elijah Sobalaje Ogunniran, F&E Manager und Qualitätskontrolle bei Sika, Eigenschaften von Beton für unterschiedliche Anwendungen. Je nach Anforderung und benötigter Festigkeit müssen für die Fundamente, den Kühlturm und das Maschinenparkgebäude spezielle Betonzusatzmittel beigemischt werden. Qualitätssicherung ist auch in dieser Region zentral. Deshalb ist Sika mit ihrem Forschungslabor vor Ort auch hier gefordert. Die Betonzusatzmittel müssen überprüft, justiert und an die lokalen Rohstoffe im Beton angepasst werden, damit sie optimal auf die jeweilige Anforderung im Bauprojekt abgestimmt sind.

FÜR DAS LAND

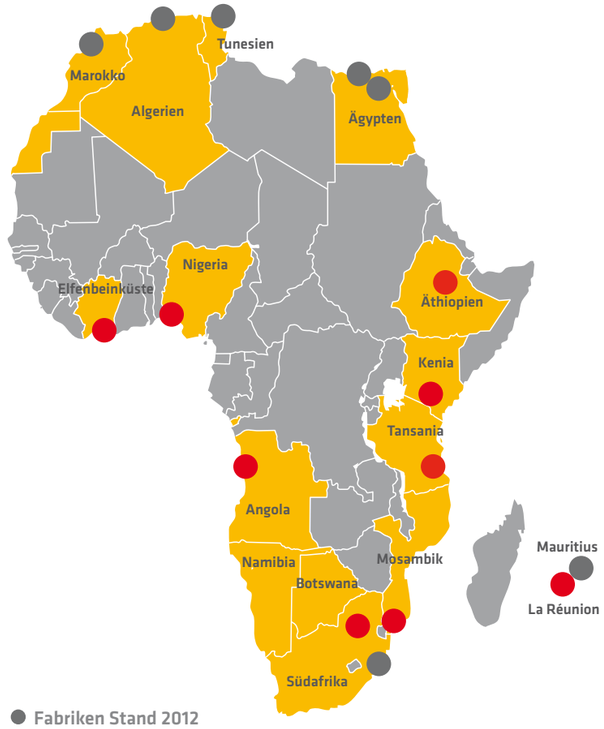
Was ist Elijahs Motivation, als F&E Manager bei Sika Nigeria zu arbeiten? Darauf hat er schnell eine Antwort bereit. Er versteht sich als Teil von zwei Teams, welche sich mit ergänzenden Interessen verbinden. Einerseits sieht er als Nigerianer die beinahe unendlichen Aufgaben, die in seinem Heimatland zu lösen sind: Infrastrukturprojekte von riesigen Ausmassen, Bauvorhaben für die ständig wachsende Bevölkerung, nachhaltige Entwicklung zum Wohl des Landes. Hier möchte er mitwirken, seinen Beitrag leisten. >

Elijah Sobalaje Ogunniran, F&E Manager bei Sika Nigeria, im Gespräch mit einem Kunden auf der Baustelle einer der grössten Düngemittelfabriken weltweit.

Rachel Ezui wechselte von Sika Frankreich in die 2014 gegründete Ländergesellschaft in der Elfenbeinküste, um den Kundenservice und den Einkauf aufzubauen.

Loïc Munnia verantwortet als General Manager den Aufbau der Geschäftstätigkeit von Sika in Nigeria, einem Wachstumsmarkt mit einer Vielzahl von Infrastrukturgrossprojekten.

Eine Brücke in der Elfenbeinküste, die unter anderem mit Sika Produkten realisiert wurde.



Fabriken Stand 2012
Neue Fabriken 2013–2016

2016 ist Sika auf dem afrikanischen Kontinent in 16 Ländern mit 16 Produktionsstätten vertreten.

FÜR DAS UNTERNEHMEN

Als Mitarbeiter von Sika ist Elijah stolz in einem Unternehmen tätig zu sein, das auf eine mehr als hundertjährige Geschichte zurückblicken kann und über einen reichen Erfahrungsschatz verfügt, von dem sein Land profitieren kann. Begabte und gut ausgebildete Fachkräfte sind in Nigeria immer noch schwer zu finden. Er ist einer von ihnen, und er ist ehrgeizig genug, seine Fähigkeiten einzubringen, seine Möglichkeiten bei Sika zu nutzen, sich mit dem Unternehmen zu entwickeln und mit ihm zu wachsen. Auf diese Weise, so sagt er, bringe er gleich zwei gute Dinge auf den Weg: Nachhaltiges Wachstum für sein Land und Erfolg für seinen Arbeitgeber.

+22%
Umsatzwachstum 2015 in Afrika

LOKALE ADAPTION DER STRATEGIE

Loïc Munnia ist General Manager bei Sika Nigeria und Elijahs Chef. Er sagt, dass ein strikter Standard in Nigeria nicht funktionieren würde. Zu unterschiedlich sei hier die Kultur, zu speziell seien die regionalen Bedürfnisse. Die grossen Vorteile, die Sika zu bieten hat, sieht er in der dezentralen Organisation des Unternehmens. Die Sika Verantwortlichen in Nigeria dürfen ihre eigene, lokalisierte Vorgehensweise, abgeleitet von der globalen Strategie, anwenden. Weil Sika näher am Markt sei, weil Sika rausgehe, auf die Baustellen, zu den Kunden. Weil Sika nur so herausfinde, was der Kunde genau will, was er braucht und was das Beste für ihn ist, sagt er.
Nigeria bietet ein riesiges Potenzial, und Sika ist als Unternehmen gut positioniert, um dieses auch zu nutzen. Das Preisargument stehe nicht wirklich im Vordergrund. Sikas Kunden in Nigeria wollen guten technischen Service, eine Logistik, die verlässlich ist, Qualität, an der es nichts auszusetzen gibt. Deshalb ist Sika Nigeria bestrebt danach, nicht nur hervorragende, an Nigerias Markt angepasste Produkte anzubieten, sondern serviceorientiert und qualitativ einwandfrei zu arbeiten. Und sich so im Markt klar zu positionieren.

NÄHER BEI DEN KUNDEN

Loïc Munnia führt auch aus, dass sich Sika Nigeria immer noch stark im Aufbau befinde. Sika sucht Menschen, die gut ausgebildet sind – das sei nicht ganz einfach hier. Auch der Transport oder besser gesagt die schlecht ausgebauten und schlecht unterhaltenen Transportwege machen den Sika Verantwortlichen noch zu schaffen. Aber Sika will schnell sein, schnell beim Kunden. Das Unternehmen orientiert sich deshalb lokal. Und zwar mit Produktionsanlagen genau dort, wo die Produkte gebraucht werden. Sika setzt nicht auf eine einzige grosse Produktionsanlage im Land, sondern plant einen künftigen Ausbau der Produktionskapazitäten eher dezentral. Näher bei den Kunden, mitten in den Märkten.

SIKA HEUTE IN 16 LÄNDERN PRÄSENT – UND WEITER WACHSEND

Jean de Martres ist bei Sika verantwortlich für die Region Afrika. Er leitet übergreifend die lokalen Ländergesellschaften von Sika, deren Zahl sich seit 2012 auf 16 verdoppelt hat. Auch er bestätigt, dass Sika eine eigene Strategie für Afrika gewählt hat. Das Unternehmen stellt einen Grossteil der Produkte vor Ort her, anstatt sie zu importieren. So werden exzellenter Service, kurze Lieferfristen und technischer Support erst möglich. Weitere Vorteile für Sikas Kunden vor Ort sind das Know-how der Gruppe und die Schulungen ihrer Mitarbeitenden. Möglich macht dies die dezentrale Organisation, genau wie es Loïc Munnia beschrieben hat. Am Auf- und Ausbau der eigenen Präsenz in Wachstumsmärkten wird sich für Sika auch in Zukunft nichts ändern. Bis 2018 will das Unternehmen die Anzahl von 100 Ländergesellschaften erreichen. Zur Realisierung dieses Ziels leistet der Aufbau in Afrika einen wichtigen Beitrag.

9
neue Fabriken in Afrika seit 2012

> **SEIT 1947 AUF DEM AFRIKANISCHEN KONTINENT**

All dies begann bereits 1947 und erfuhr in den letzten Jahren eine rasante Entwicklung. Denn in der Zwischenzeit ist Sika nicht nur im Norden und Süden des Kontinents vertreten, sondern konzentriert sich mittel- und langfristig auf ein engmaschiges Netz aus eigenen Vertriebs- und Produktionsstätten in Zentral-, West- und Ostafrika, wo Sika ein grosses Potenzial im Bausektor und in der Industrie erkannt hat. Mittelfristig will Sika in so vielen Ländern Afrikas vertreten sein, dass mindestens 70% des Marktpotenzials auf dem Kontinent abgedeckt sind.

SORGFÄLTIGE EVALUATION

Sika wählt Länder nach folgenden makroökonomischen Kriterien aus: BIP, erwartetes Wachstum, Qualität der Governance, politische Stabilität, Sicherheit der Geschäfte sowie demografische Entwicklung. Mikroökonomische Aspekte sind mit Blick auf die Bauindustrie entscheidend, insbesondere der jährliche Zementverbrauch und das daraus ableitbare Marktpotenzial von Beton, Mörtel und Fliesenklebern. 2015 hat Sika neben Nigeria erstmals neue Produktionsstätten für Betonzusatzmittel und Mörtel in der Elfenbeinküste und auf La Réunion eröffnet.

16
Ländergesellschaften in Afrika
8
davon seit 2012

RABAT GRAND THEATRE VON ZAHA HADID ARCHITEKTONISCHER HÖHEPUNKT IN MAROKKO

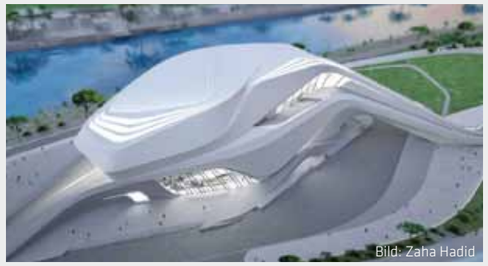


Bild: Zaha Hadid

Die geometrisch äusserst komplexe Konstruktion des neuen kulturellen Highlights in Marokko.

Ein monumentales Theater für das ganze Land, eine erstklassige Infrastruktur, ein kulturelles Highlight mit Platz für mehr als 1800 Menschen, dies war der Wunsch von höchster Stelle. Zaha Hadid wurde als Architektin beauftragt, ein avantgardistisches Projekt zu entwerfen.
Die Struktur besteht aus einer Mischung aus Beton und Stahlgerüst. Das gesamte Bauwerk ruht auf 325 Pfählen, die mit einer Bodenplatte verbunden sind, welche aus statischen Gründen einen Meter stark ist. Was die Ausführung zusätzlich höchst anspruchsvoll macht, sind die Wände mit doppelten Krümmungen, horizontalen und vertikalen. Grösse und Gewicht des Stahlgerüsts für das Dach sind weitere Herausforderungen.

ANSPRUCHSVOLLER STANDORT

Das Gebäude steht unmittelbar in Flussnähe, westlich gibt es eine Brücke mit hohem Verkehrsaufkommen durch Individual- und Strassenbahnverkehr. Letztere sind bezüglich der Akustik problematisch, der Fluss bringt besondere Herausforderungen in Bezug auf die Abdichtung des Gebäudefundaments mit sich. Das Gelände, auf dem das Theater entsteht, wurde zwar auf fünf Meter über das Flussniveau angehoben. Gewisse Gebäudeteile liegen jedoch noch im-mer permanent unterhalb des Wasserpegels. Deshalb sind die Anforderungen an eine zuverlässige Abdichtung extrem hoch.

SIKAS LÖSUNGEN

Als Frischbetonverbund-Membran zur Abdichtung des Fundaments kam als Premiere in Nordafrika SikaProof® A zum Einsatz, für den Beton Sika® ViscoCrete®. Zusätzlich wurden für dieses besondere Projekt weitere Produkte wie SikaSwell® verwendet. Die Baufirma hatte alle auf dem Markt angebotenen Produkte geprüft, aber keine überzeugten so sehr wie die Produkte von Sika. Die Auftraggeber schätzen zudem die tatkräftige Unterstützung der Sika Experten in Marokko. Auch dass Schweizer Vertreter von Sika nach Marokko reisten, um die Anwender vor Ort zu schulen, bestätigte alle in ihrem Entscheid.

> Zudem gründete das Unternehmen neue Niederlassungen in Äthiopien und Tansania.
In Afrika gibt es zahlreiche Besonderheiten und kulturelle Unterschiede. Zum Beispiel das Zeitempfinden: Für Afrikaner zählt der Augenblick. Asiaten dagegen nehmen die Zeit als zirkulär wahr, in den westlichen Ländern wird die Zeit als linear wahrgenommen. Für die Bauindustrie in Afrika folgt daraus, dass es hier bisher überhaupt keine Wartungskultur gibt. Sika hat also gute Chancen, zu einem späteren Zeitpunkt auch Produkte für die Instandhaltung von Bauwerken zu vermarkten.

EINHALTUNG DES VERHALTENSKODEX

Wenn es um die Werte und Grundsätze von Sika geht, gibt es auch in den Emerging Markets Afrikas keine Kompromisse. Die Mitarbeitenden kennen den Verhaltenskodex, an dessen strikte Einhaltung sich das Unternehmen gegenüber seinen Kunden und anderen Anspruchsgruppen hält. Das sind ethische Grundsätze, an denen Sika sich messen lässt. Die Seriosität, für welche die Gruppe bekannt ist, macht das Unternehmen auch glaubwürdig. Das ist in jedem Fall ein zusätzlicher Wettbewerbsvorteil.

GROSSES BEVÖLKERUNGSWACHSTUM

Alleine in Nigeria rechnet man mit einem so hohen Bevölkerungswachstum, dass die Einwohnerzahl im Jahr 2050 die Marke von 300 Millionen überschreiten wird. Afrika braucht Strassen, Bahntrassen, Häfen, Wasser- und Energieanlagen. Prognosen gehen davon aus, dass bis 2040 alleine USD 380 Milliarden in die Transport- und Energieinfrastruktur investiert werden müssen. Afrika verfügt über nahezu unerschöpfliche natürliche Ressourcen und ein enormes Wachstumspotenzial. Heute leben 1.1 Milliarden Menschen auf dem Kontinent, und die Wachstumsrate ist sogar noch höher als in Asien. Afrikas Bevölkerung wird sich bis 2050 verdoppeln. Dieses Wachstum innerhalb von nur einer Generation hat es auf dem Planeten bis jetzt noch nicht gegeben.

BESONDERE HERAUSFORDERUNGEN

Eine grosse Herausforderung ist die Rekrutierung des Personals, besonders wenn es darum geht, gute und für die jeweilige Tätigkeit qualifizierte Mitarbeitende zu finden. Das heisst, Mitarbeitende, die bereit sind, Sikas Werte und Grundsätze mitzutragen und über eine solide Ausbildung sowie Berufserfahrung verfü-

> gen. Sika verfolgt wie erwähnt keine Top-down-Strategie, die zentral orientiert ist, sondern setzt auf viel Freiheit für seine lokalen Ländergesellschaften. Unternehmerisches Denken und ein Gefühl von Eigentümerschaft prägen den Sika Spirit auch hier. Das zieht Menschen an, die bereit sind, Verantwortung zu übernehmen, Geschäftssinn haben und die Chancen nutzen, welche Sika ihnen für ihre berufliche Weiterentwicklung innerhalb des Unternehmens bietet. Die Suche nach solchen Mitarbeitenden, die Ausbildung, die Begleitung und die Förderung dieser Menschen ist für Sikas Erfolg in Afrika unabdingbar. <

688
Mitarbeitende in Afrika

Sylvie Senin arbeitet als Controllerin in der Elfenbeinküste und leistet Pionierarbeit, indem sie in der jungen Ländergesellschaft unternehmensweite Finanzsysteme einführt und Prozesse für Kunden aufsetzt.

Jean de Martres, Sika Area Manager Afrika, auf einem Markt in Abidjan in der Elfenbeinküste:
«Afrikas Potenzial an natürlichen Ressourcen und Menschen ist unermesslich. Ebenso die Nachfrage nach Infrastruktur- und Wohnbauten, die dem rasanten Bevölkerungswachstum gerecht werden können.»

ERFOLGREICHER MARKTZUGANG IN MYANMAR

Sika ist in Myanmar seit 1992 mit seinen Produkten präsent. Demografisch ist Myanmar mit Thailand vergleichbar; wirtschaftlich gesehen genauso, wenn auch mit einem Entwicklungsrückstand von ca. 20 Jahren. Mit der politischen und wirtschaftlichen Öffnung des Landes setzte eine rege Investitionstätigkeit ein. Bereits 2013 eröffnete Sika ein Technical Center. Seine Aufgabe besteht darin, die Formulierungen für Betonzusatzmittel zu definieren und kundenspezifische Lösungen zu erarbeiten, die den gewünschten Betoneigenschaften für das jeweilige Projekt gerecht werden. Die Schulung durch Sika Experten vor Ort ist auch in diesem aufstrebenden Markt Südostasiens äusserst wichtig.

SIKA ALS ERSTER AUSLÄNDISCHER PRODUZENT VOR ORT

Mit der Eröffnung der Produktionsstätte im Ballungsgebiet Yangon verfolgt Sika dieselbe Strategie wie in allen anderen Emerging Markets. Sika produziert im Land selbst, was der jeweiligen Volkswirtschaft zugutekommt, Menschen in ihrer Heimat Arbeit gibt und die Transportwege verkürzt. Auch in Myanmar ist Sika diesbezüglich Vorreiter. Sika ist der erste zu 100% ausländische Bauchemiezulieferer, der im Land lokal fertigt und seine Produkte auf die lokalen Rohstoffe genauestens abstimmt.
Yangon bot sich als erster Produktionsstandort an, weil hier viele Infrastrukturprogramme und Bauprojekte für den kommerziellen und privaten Sektor am Laufen oder in der Planung sind. Die Fertigstellung der neuen Fabrik erfolgte in einer Rekordzeit von nur einem halben Jahr nach der Gründung der Ländergesellschaft. Mit dieser geografisch optimalen Platzierung plant Sika, der grossen Nachfrage in weiteren Teilen des Landes zu begegnen und mittelfristig auch das Zentrum und den Norden von Myanmar zu beliefern.

WIRTSCHAFTLICHER ERFOLG UND GESELLSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG

Sika ist stolz darauf, die Renovation von Myanmars wohl berühmtesten Kulturgut, der Shwedagon Pagode, mit Know-how und Produkten unterstützt zu haben. Und weil jedes Land nicht nur aus seiner Wirtschaft besteht, sondern von Menschen gestaltet wird, leistet Sika auch hier ihren Beitrag. Denn wirtschaftlich erfolgreich sein kann man auf lange Sicht nur in einem Land, das auch gesellschaftlich stabil ist. So engagiert sich Sika in verschiedenen wohltätigen Projekten, zum Beispiel in einem Schulprojekt in der Delta-Region im Süden Myanmars, welche von einem Zyklon verwüstet worden war. Neue Schulen wurden aufgebaut und bestehende renoviert. 2015 wurde die erste mit Sika Fördergeldern erbaute Grundschule eingeweiht.

Oben: Die goldene Kuppel der Shwedagon Pagode – Sika Produkte wurden in gewissen Teilen zur Strukturverstärkung eingesetzt.
Unten: Ein Mitarbeiter bei der Herstellung von Betonzusatzmitteln in der neuen Fabrik bei Yangon.

AKQUISITIONEN ALS WACHSTUMSPLATTFORM

Akquisitionen sind für Sika ein wichtiges Element der Wachstumsstrategie. Durch sie wird das Kerngeschäft mit verwandten Technologien ergänzt, der Marktzugang wird gezielt verbessert oder es werden Skaleneffekt erzielt. Mit diesen fokussierten Investitionen sichert sich der Konzern weltweit seine Wachstumskraft. Aber auch übernommene Firmen profitieren von einem Zusammenschluss.

Organisches Wachstum, das Wachstum aus eigener Kraft, steht für Sika im Zentrum der Unternehmensstrategie. Gezieltes externes Wachstum wirkt ergänzend. Das Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, zu zwei Dritteln organisch und zu einem Drittel extern zu wachsen. Zum einen sollen mit Übernahmen Marktzugangslücken in den Zielmärkten geschlossen und fragmentierte Märkte konsolidiert werden. Zum anderen erwirbt Sika verwandte Technologien, die hauptsächlich in kleinen und mittelgrossen Unternehmen zu finden sind. Diese Unternehmen sind meistens nicht in der Lage, ihre Technologien weltweit zu vermarkten, und stossen daher früher oder später an ihre Wachstumsgrenzen. Die global operierende Sika Gruppe hingegen kann durch die Übernahme eines solchen Unternehmens das volle Potenzial ausschöpfen. Im vergangenen Jahr hat Sika die nachfolgenden fünf Unternehmen übernommen:

- Duro-Moza mit Sitz in Mosambik, die in der Herstellung und im Verkauf von Mörtel und Fliesenklebern tätig ist
- BMI Products of Northern California Inc., ein US-amerikanisches Unternehmen, dessen Geschäftsschwerpunkt auf der Herstellung und dem Verkauf von Mörtelprodukten und -systemen für die Bauindustrie liegt
- Axson Technologies, ein weltweit führender Hersteller von Polyurethan und Epoxidharzen für die Bereiche Design, Prototypen- und Werkzeugfertigung
- Construction Technologies Australia Pty Ltd (CTA™), ein führender Hersteller von Fliesenklebstoffen und Mörtelprodukten in Australien

>

Mit der Übernahme von CTA™ sichert sich Sika neben neuen Produktionsstätten und guten Produkten auch den Zugang zu den australischen Fliesen-Fachhändlern.

Die Produktionsstätte von CTA™ im australischen Crestmead bei Brisbane.

> ■ Addiment Italia, ein Unternehmen, das in Europa in der Produktion und im Vertrieb von Betonzusatzmitteln und Mahlhilfen für Zement aktiv ist

Wie erfolgreich eine Übernahme sein kann und welches Potenzial sich dabei für beide Unternehmen eröffnen kann, wird am Beispiel CTA™ dargestellt.

CONSTRUCTION TECHNOLOGIES AUSTRALIA PTY LTD (CTA™)

Mit der Übernahme von CTA™ hat Sika im Jahr 2015 auch in Australien investiert und einen führenden Hersteller von Fliesenklebstoffen und Mörtelprodukten übernommen. In den letzten Jahren realisierte CTA™ ein starkes Wachstum und etablierte sich mit einer breiten Produktpalette als massgeblicher Anbieter für Fachhändler, die Sika bisher kaum belieferte.
Die Übernahme erweitert nicht nur die Produktionskapazitäten für Sikas Kerntechnologie Mörtel, sondern komplettiert auch Sikas Produktportfolio für Oberflächenbehandlung sowie Klebe- und Dichtungsprodukte im Fliesenbereich. Ferner soll die Nutzung gemeinsamer Vertriebskanäle sowie Cross-Selling-Möglichkeiten zum Ausbau von Sikas Marktposition in Australien beitragen.

ZWEI UNTERNEHMEN, EIN ZIEL

Wie beurteilt Troy Hogan, nach wie vor Managing Director bei CTA™, die Situation seines Unternehmens unter dem neuen Eigentümer? Er sagt, dass er sehr zufrieden über die neuen Möglichkeiten der Zusammenarbeit sei. Sika sei ja eine weltweit bekannte Firma und bereits seit Jahren ein verlässlicher Partner von CTA™. Ihn habe bei den Übernahmeverhandlungen vor allem die Professionalität und die Integrität während des ganzen Prozesses überzeugt und auch beeindruckt. Er empfindet die Übernahme durch Sika als positiven Schritt für beide Seiten, Sika und CTA™.

Der Zusammenschluss bringt für CTA™-Kunden ein grösseres Sortiment bei gleichbleibenden Ansprechpartnern. Beinahe enthusiastisch daher die Reaktionen.

> CTA™ bleibt ein eigenständiges Unternehmen. Das Management wurde nicht ausgetauscht. Das eingespielte und sehr erfahrene Leitungsteam hat jetzt Zugriff auf die weltweiten Kanäle, Produkte, Technologien und finanziellen Ressourcen von Sika. Ein unschätzbarer Vorteil, der für die Zukunft ein gesundes und vielversprechendes Fundament legt. Kurz zusammengefasst, kann man sagen: Sika und CTA™ haben heute ein Cross-Selling-Potenzial, das früher beide Firmen so nicht hatten. Sika besitzt eine sehr starke Distributionsplattform für ihre Produkte in der Bauindustrie, hatte aber bis bisher nur limitierten Zugang zu den Händlern in der Fliesenindustrie. Und das Umgekehrte gilt ebenfalls für CTA™.

HERVORRAGENDE ENTWICKLUNG SEIT DER ÜBERNAHME

Seit April 2015 haben sich CTA™ auf der einen Seite und vor allem Sika Deutschland und Sika Italien auf der anderen Seite technologisch ausgetauscht und zusammengearbeitet. Für 2016 sind bereits neue Produkte für den Markt in Australien und Neuseeland in der Pipeline. Die Verkaufszahlen für CTA™ übertreffen die Erwartungen, Sika Australia hat gegenüber 2014 bereits um 11% zugelegt. Sika und CTA™ zusammen erreichen ein Plus von 28%. Nachdem die Kunden von CTA™ realisiert hatten, dass sich an der bestehenden Produktpalette nichts ändert und dass ihre guten Beziehungen zu ihren Ansprechpartnern bleiben, war ihre Reaktion sehr positiv. Man hat den Zusammenschluss beinahe enthusiastisch aufgenommen und schnell gefragt, welche neuen Produkte denn Sika nun auf den australischen Markt bringen würde, die man ins eigene Sortiment aufnehmen könne.

INVESTITIONEN IN DIE ZUKUNFT

Sika bringt Weltklassetechnologie nach Australien und Neuseeland und hat hohe Ansprüche an Qualität sowie Qualitätskontrolle. Diese Implementierung erfolgt gemeinsam mit CTA™. Beide Werke von CTA™, in New South Wales und Queensland, produzieren in letzter Zeit in Doppelschichten. Bereits vor der Übernahme durch Sika bestanden Pläne, dass die Werke ausgebaut werden sollten. Sika ist bereit, in die Kapazitätserweiterung innerhalb des CTA™-Netzwerks zu investieren. Ein Team von Spezialisten arbeitet bereits daran, und es bestehen Pläne für den landesweiten Bau zusätzlicher Produktionsstätten.
Investitionen in neue Werke sowie Zugang zu neuen Produkten und Technologien – beides verbindet die neuen Partner in ihrer nun gemeinsamen Wachstumsstrategie. <

WELTWEITER AUSBAU DES MÖRTELGESCHÄFTS

Schwerpunkt der Sika Akquisitionsstrategie in den vergangenen Jahren stellte der weltweite Ausbau des Mörtelgeschäfts dar. Mit 12.9% Umsatzsteigerung im Jahr 2015 und weltweit 85 Fertigungswerken ist der Mörtelbereich eines der stärksten Wachstumsfelder von Sika und zugleich ein Schlüsselelement der Strategie 2018. Alleine im Jahr 2015 hat Sika fünf neue Mörtelfabriken eröffnet – bei insgesamt neun neuen Produktionsanlagen. Und drei der insgesamt fünf übernommenen Firmen sind in diesem Bereich tätig:
– Duro-Moza, Mosambik
– BMI Products of Northern California Inc., USA
– Construction Technologies Australia Pty Ltd, Australien

Die Produktionsstätte von Sika in Philadelphia ist eine von fünf Mörtelfabriken, die Sika 2015 in Betrieb genommen hat. Es ist die zweite neu eröffnete Mörtelfabrik in den USA innerhalb der letzten zwei Jahre.

- **Von den 17 getätigten Akquisitionen seit 2012 stellen 9 Mörtelprodukte her.**
- **22 neue Mörtelfabriken wurden seit 2012 eröffnet.**
- **Seit 2012 betrug das durchschnittliche jährliche Umsatzwachstum im Mörtelbereich über 15%.**
- **Bereits über 20% des Umsatzes im Baubereich wird mit Mörtelprodukten erzielt.**
- **Sikas Kerntechnologie Mörtel zeigt eine überdurchschnittlich hohe Ertragskraft.**

VIEL ERWARTEN UND NOCH MEHR BIETEN

Unternehmerisches Denken und hohe Mitarbeiterloyalität sind zentrale Aspekte der Unternehmenskultur von Sika. Beides hat man nicht einfach. Man arbeitet ständig daran. Sika setzt auf Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeitenden, weil die eigenen Leute mit ihrer Erfahrung das grösste Potenzial, die besten Voraussetzungen bieten.

Wer bei Sika eine Stelle annimmt, darf sich darauf verlassen, dass sein Engagement für das Unternehmen nicht nur erkannt, sondern auch belohnt und gefördert wird. Unabhängig von Bereich und Stufe. Sowohl das Unternehmen als auch seine Betriebsangehörigen sind an einem auf Langfristigkeit ausgelegten, partnerschaftlichen Verhältnis interessiert. Beide investieren viel: die Mitarbeitenden durch Einsatz und Engagement, das Unternehmen durch Förderung und Weiterbildung. Zum Beispiel mit dem Talent Development Program auf Managementebene.

TRAINING AUF ALLEN STUFEN

Gutes kann immer besser werden. Dies beginnt bereits bei den grundlegenden Fähigkeiten, über die ein Mitglied des Managements verfügen muss. Verhandlungs-, Präsentations-, Organisations- und Motivationsgeschick sind nur einige davon. Ungefähr 2'000 Mitarbeitende nehmen jährlich an den Sika General Skills Trainings teil. Beim Local Leadership Development auf Länderstufe sind es jährlich ca. 400. Hier stehen Kommunikation, Leistung, Delegation, Planung und Zielsetzung im Zentrum. Die regionalen Leadership-Programme sind für je 20 bis 60 Mitarbeitende in den Regionen EMEA, Asien/Pazifik, Lateinamerika und Nordamerika konzipiert. Zum Global Leadership Program werden pro Jahr zirka 40 Personen eingeladen. Und am alle zwei Jahre stattfindenden Senior Management Development nehmen jeweils rund 160 Senior Manager teil.

DAS GLOBAL LEADERSHIP PROGRAM

Dieses Weiterbildungs- und Vertiefungsprogramm findet in der >

Am Global Leadership Program teilnehmen heisst sich einbringen, austauschen und voneinander profitieren. Aufgabenstellungen aus der Praxis und der Informationsaustausch stehen im Zentrum.

Jarmila Novotná (Tschechien) und Sebastien Godard (USA) sind Teilnehmende des Global Leadership Program 2015/16. Ihre unterschiedlichen Karrieren haben eines gemeinsam: Sie stehen für eine hervorragende Weiterentwicklung innerhalb von Sika.

> Schweiz statt. Es richtet sich an Mitglieder des mittleren Managements auf der ganzen Welt. Die Teilnehmenden sollen in punkto Strategie zu Klarheit gelangen, strategische Analyse und strategisches Planen vertiefen und erlernen, wie eine Strategie in die Praxis umgesetzt wird. Sika möchte, dass Manager verstehen, welche die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennziffern im Unternehmen sind, und erwartet, dass diese zielorientiert angestrebt werden. Die Teilnehmenden sollen Veränderungen und neue Entwicklungen vor Ort implementieren können. Sie sollen sich im Handling komplexer Aufgabenstellungen auskennen. Und sie sollen hervorragende Führungskompetenzen entwickeln, ohne die keine erstklassigen Resultate möglich sind.

VOM TRAINEE ZUM VICE PRESIDENT

Sebastien Godard, Teilnehmer des Global Leadership Program 2015/16, begann seine Laufbahn vor 17 Jahren als Trainee bei Sika Frankreich. Danach verstärkte er Sikas Sales Team in Südfrankreich und blieb dort für vier Jahre. Seine Reisen wurden länger, seine Aufgaben grösser. Die Entwicklung der Märkte für Sika in sämtlichen Geschäftsfeldern in West- und Zentralafrika war seine nächste Herausforderung.
Sein persönlich und beruflich wichtigster Schritt, so sagt er, sei jedoch seine Versetzung zu Sika Vietnam gewesen. Als Target Market Manager Refurbishment and Sealing & Bonding blieb er dort für drei Jahre, um danach wieder nach Frankreich zurückzukehren. Ehrgeiz, Einsatz und Erfahrung sind die Essenz einer vorbildlichen Karriere bei Sika. Heute ist Sebastien Godard Vice President of Marketing & Sales for Interior Finishing in den USA.

FÖRDERN UND FORDERN

Nur ein Management, das die Talente seiner Mitarbeitenden erkennt, ist ein gutes Management. Sebastien Godard sagt, dass er die Einladungen seiner Vorgesetzten, an Sikas internen Weiterbildungsprogrammen teilzunehmen, immer gerne angenommen habe. Er verstand dies jeweils als berufliche Entwicklungschance, aber zugleich auch als Vertrauensbeweis des Unternehmens. Er sei immer motiviert, neue Herausforderungen verantwortungsvoll anzunehmen. Das bedeute für ihn, sich als Sika Manager stets zu verbessern und gleichzeitig ein guter Ehemann und Vater bleiben zu können.

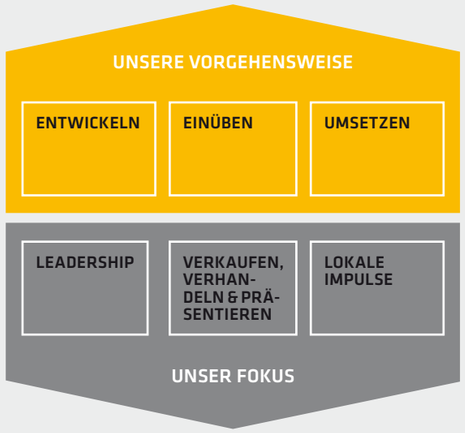
EINE KARRIERE IN FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Jarmila Novotná, ebenfalls Teilnehmerin des Global Leadership Program 2015/16, blickt auf eine gänzlich andere Karriere zurück. Denn mit der Übernahme von Panbex in Tschechien gehörte sie plötzlich zu Sika. Schnell erhielt sie die Möglichkeit, eine neue Forschungs- und Entwicklungsabteilung aufzubauen und zu leiten. Zusätzlich wurde ihr die Verantwortung übertragen, das gesamte Sika Produktportfolio in ihrem Land auf den Markt zu bringen. Der Übergang von ihrem alten zu ihrem neuen Arbeitgeber war nicht einfach, sagt sie heute. Denn Panbex war ein Unternehmen mit Fokus auf den zentraleuropäischen Märkten, Sika ist ein Global Player. Zu verstehen, wie ein international tätiges Unternehmen dieser Grössenordnung funktioniert, sei wohl die grösste Herausforderung gewesen, meint sie.

MIT ERFOLG BESTANDEN

Was Jarmila Novotná schon damals schätzte und heute noch sehr begrüsst, war und ist die Unterstützung durch ihre internationalen Kollegen und genauso die vorbildliche Zusammenarbeit in ihrem eigenen Team. Sie ist stolz darauf, sagen zu können, dass unter ihrer Führung aus einer lokalen Forschungs- und Entwicklungsabteilung ein regionales Technologiezentrum geworden ist. Ihr gefällt, dass sie bei Sika die Möglichkeit erhält, an internen Entwicklungsprogrammen und -trainings teilzunehmen. Sie ist der festen Überzeugung, dass sie mit dieser Unterstützung ihre Fertigkeiten und ihre Effizienz beträchtlich erweitern beziehungsweise steigern konnte. Zudem hat sie eine hohe Meinung vom kontinuierlichen Erfahrungsaustausch mit ihren Sika Kolleginnen und Kollegen auf der ganzen Welt. Bei Sika, sagt Jarmila Novotná, gebe es immer etwas, auf das man sich freuen könne. <

DIE BAUSTEINE DER SIKA WEITERBILDUNG



Sika entwickelt Weiterbildungsprogramme, die auf die aktuellen Bedürfnisse der Mitarbeitenden zugeschnitten sind. Dabei werden alle Regionen und sämtliche Stufen miteinbezogen. Wichtig ist, dass das Gelernte nicht nur praxisbezogen ist, sondern im täglichen Arbeitsalltag jedes Einzelnen Anwendung findet.
Leadership ist Sika genauso wichtig wie die Sika eigene «Verhandlungssprache», ein hoher Grad an Verhandlungsgeschick sowie Präsentationsfertigkeiten, die lokal und in verschiedenen Sprachen gut funktionieren. Die Sika Management- und Verkaufswerte sind für das lokale Wachstum sehr wichtig.

GRUNDSÄTZE, DIE SICH LOHNEN

Aus diesen Gründen ist die permanente Aus- und Weiterbildung der Sika Mitarbeitenden ein zentrales Anliegen und von hohem Wert. Fördern und Fordern gehen dabei Hand in Hand. Jeder Mitarbeitende erhält die Chance, sich auf seinem Gebiet, sei dies Produktion, Forschung, Verkauf oder Verwaltung, weiterzuentwickeln. Alle sollen sich wohlfühlen und im Unternehmen Entwicklungspotenzial für sich erkennen und auch nutzen. So schafft Sika Vorteile für beide Seiten: Mitarbeitende, die loyal und dem Unternehmen verbunden sind, aber auch ein Arbeitsverhältnis, das auf eine ausgewogene Balance zwischen Geben und Nehmen setzt.

WERTE UND PRINZIPIEN ALS GESCHÄFTSGRUNDLAGE

1. DER KUNDE ZUERST
2. MUT ZUR INNOVATION
3. NACHHALTIGKEIT UND INTEGRITÄT
4. EMPOWERMENT UND RESPEKT
5. ERGEBNISORIENTIERTE FÜHRUNG

Sika ist der festen Überzeugung, dass der Unternehmenserfolg nicht nur in der konsequenten Umsetzung der richtigen Strategie liegt, sondern genauso auf dem Fundament und dem Engagement der Mitarbeitenden beruht. In jedem Bereich, auf allen Stufen, in jeder Funktion und in allen Ländern, in denen Sika tätig ist.
Sikas Weg zur weltweiten Nummer eins basiert auf der Unternehmensphilosophie und dem damit folgerichtig verbundenen Sika Spirit. Dieser entspricht den starken Grundsätzen der Werte und Prinzipien, welche die DNA des Unternehmens ausmachen. Mit ihm schaffen alle gemeinsam die Basis für eine gute, gemeinsame Zukunft.

FOKUSSIERUNG AUF DIE SPITZENPOSITION

WATERPROOFING

Sika Abdichtungssysteme decken alle Technologien ab, die im Unter- und Überterrain für den Schutz von Bauwerken 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 wasserdichte Systeme werden immer strengere Anforderungen in Bezug auf Nachhaltigkeit, einfache Anwendung und Kostenmanagement gestellt. Daher ist der Schlüssel zu langlebigen und wasserdichten Konstruktionen eine an die Bedürfnisse und Anforderungen des Bauherrn angepasste Auswahl der Abdichtungssysteme sowie die Detaillierung des Lösungskonzepts.

CONCRETE

Sika entwickelt und vertreibt zahlreiche Zusatzmittel und Additive für den Gebrauch 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.

ROOFING

Sika bietet alle Anwendungen für Flachdächer mit einlagigen Systemen und Aufbausystemen – sowohl mit Folien als auch mit Flüssigmembranen. Eine mehr als 50 jährige Geschichte belegt, dass Sika Dachabdichtungen sich 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 CO_2-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.

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. 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 Ländern führt ebenfalls zu erhöhter Nachfrage im Innenausbau.

SEALING & BONDING

Sikas umfangreiches Portfolio beinhaltet erstklassige elastische Dicht- und Klebstofflösungen, um allen Baustellenanforderungen zu genügen – zum Beispiel Dichtstofffugen für Fassaden, widerstandsfähige Dichtstoffe für Boden- und Spezialfugen, Mehrzweck-Klebelösungen für den Innenausbau sowie Klebesysteme für Parkettböden und weiche Bodenbeläge. Die Nachfrage in diesem Bereich steigt durch die zunehmende Bedeutung von energieeffizienten Lösungen für Gebäudehüllen, die steigende Anzahl unterschiedlicher Materialien im Bau, die wachsende Zahl von Hochhäusern und die zunehmende Bedeutung von Umwelt-, Gesundheits- und Sicherheitsaspekten.

INDUSTRY

Sika beliefert Märkte wie den Automobilbau und die Nutzfahrzeugindustrie (strukturelles Kleben, Direktverglasung, akustische Systeme, Verstärkungssysteme), die Fahrzeugreparatur (Scheibenaustausch, Karosserieinstandsetzung), erneuerbare Energien (Solar und Wind) und den Markt Fassadenbau (Structural Glazing, 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 Produkt-Performance zu steigern, bei gleichzeitiger Optimierung der Produktionseffizienz. Die Lösungen von Sika sind auf die wichtigsten Megatrends des Fahrzeugdesigns ausgerichtet und ermöglichen den Bau leichterer, sicherer, leiserer und effizienterer Fahrzeuge, während schnell verarbeitbare Werkstoffe und Automatisierungskompatibilität die Produktivität optimieren.

WACHSTUM IN ALLEN REGIONEN

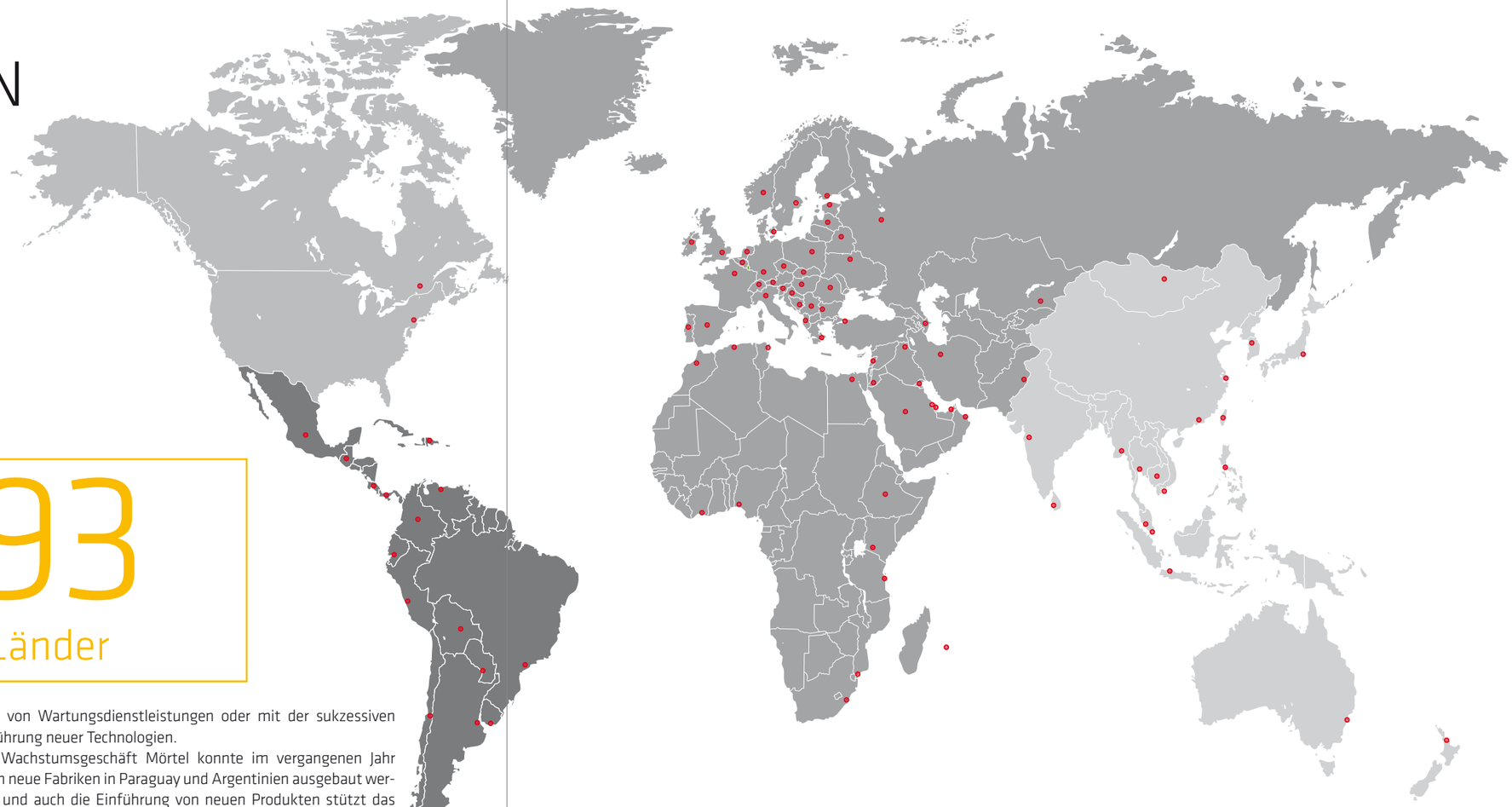
REGION EMEA
Die Entscheidung der Schweizerischen Nationalbank (SNB), Anfang 2015 den Euro-Mindestkurs aufzuheben, hatte weitreichende Folgen. Dessen ungeachtet konnte Sika in der Region EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika) den Umsatz um 5.6% ausbauen und profitierte vom guten Geschäftsverlauf in Osteuropa, Afrika und im Nahen Osten. In Westeuropa wurde das starke Vorjahresergebnis sogar leicht übertroffen. Während sich das Wachstum in den afrikanischen Ländern südlich der Sahara aufgrund der sinkenden Öl- und Rohstoffpreise verlangsamt hat, haben die grossen Bauprojekte im Nahen Osten die Wirtschaft begünstigt.
Im vergangenen Jahr war Sika an verschiedenen bedeutenden Infrastrukturprojekten in der Region EMEA beteiligt, beispielsweise am Bluewaters Island Resort in Dubai oder am Westgate Shopping Center in Oxford.
Mit der Eröffnung von neuen Fabriken in Dubai, Nigeria, Russland, der Elfenbeinküste und auf La Réunion hat Sika die Produktionskapazität in der Region markant erhöht. In Tansania und Äthiopien wurden neue Ländergesellschaften gegründet.

REGION NORDAMERIKA
Die Region Nordamerika verzeichnete eine anhaltend hohe Wachstumsdynamik und steigerte den Umsatz um 8.4%. Insbesondere die starke US-Bauwirtschaft trug zur wiederholt positiven Umsatzentwicklung in der Region bei: Sika realisierte in den USA im dritten Jahr in Folge ein zweistelliges EBIT-Wachstum. Hingegen machten die tiefen Öl- und Gaspreise Kanadas Bauwirtschaft zu schaffen.
Im vergangenen Geschäftsjahr erzielte Sika im US-Wohnbaubereich ein Rekordwachstum von 35%. Sehr erfreulich entwickelten sich zudem die Sparten für Dach- und Fussbodenlösungen. Zu deren gutem Ergebnis trugen auch verschiedene Grossprojekte bei, beispielsweise Hudson Yards in New York und diverse Stadien wie das State Farm Center in Illinois.
Diese bemerkenswerten Resultate sind Teil von Sikas Fokussierung auf die zehn grössten amerikanischen Städte. In deren Umland investierte Sika 2015 in neue Fertigungsanlagen und übernahm im Raum San Francisco den Mörtelproduzenten BMI.

REGION LATEINAMERIKA
Im Berichtsjahr belasteten sinkende Öl- und Rohstoffpreise die Wirtschaft in zahlreichen Ländern Lateinamerikas. Venezuela und Brasilien, deren Währungen sich 2015 um mehr als 30% abschwächten, kämpften zusätzlich mit grundlegenden strukturellen Schwierigkeiten. Trotz des schwierigen Marktumfelds verzeichnete Sika in der Region Lateinamerika beachtliche Marktanteilsgewinne, insbesondere in Argentinien, Mexiko, Paraguay und Bolivien. Insgesamt resultierte in der Region ein Umsatzplus von 9.5%.
Im heterogenen Marktumfeld Lateinamerikas eröffneten sich Sika zahlreiche Geschäftsmöglichkeiten, beispielsweise im Bereich von Wartungsdienstleistungen oder mit der sukzessiven Einführung neuer Technologien.
Das Wachstumsgeschäft Mörtel konnte im vergangenen Jahr durch neue Fabriken in Paraguay und Argentinien ausgebaut werden, und auch die Einführung von neuen Produkten stützt das künftige Wachstum von Sika in der Region.

93
Länder

REGION ASIEN/PAZIFIK
Die meisten Länder Asiens, einschliesslich China, verzeichneten geringere Wachstumsraten als im Vorjahr. Aufgrund der rückläufigen Marktentwicklung in China verlangsamte sich das Umsatzwachstum von Sika in der Region Asien/Pazifik auf 2.1%. Demgegenüber konnten in Südostasien und Pazifik zweistellige Umsatzsteigerungen erzielt werden. Vor allem in Indonesien, Malaysia, den Philippinen, Singapur und Vietnam erzielte Sika sehr gute Wachstumsraten. Diese wurden angetrieben von einer starken Präsenz bei Infrastrukturprojekten, der Einführung von neuen Produkten sowie einem effektiven Projektmanagement. Sika war in der Region Asien/Pazifik in zahlreiche bedeutende Grossbauprojekte involviert, beispielsweise in das Infrastrukturprojekt Marina One in Singapur. Sika Produkte wurden auch beim Bau des neuen WHO-Hauptquartiers in Manila verwendet.
Im Berichtsjahr hat Sika in Australien CTA™, einen führenden Hersteller von Fliesenklebstoffen und Mörtelprodukten, übernommen, in Sri Lanka eine erste Produktionsanlage eröffnet und in Myanmar eine neue Ländergesellschaft gegründet.



DIE REGIONEN IN KÜRZE

	EMEA	Nordamerika	Lateinamerika	Asien/Pazifik	Übrige Segmente und Aktivitäten
Nettoerlös in Mio. CHF (Vorjahr)	2'600.2 (2'734.0)	839.2 (746.3)	600.2 (638.6)	1'017.3 (1'039.7)	432.3 (412.7)
Wachstum in Lokalwährung	**5.6%**	**8.4%**	**9.5%**	**2.1%**	**11.3%**
Währungseffekt	–10.5%	4.0%	–15.5%	–4.3%	–6.6%
Akquisitionseffekt	3.1%	0.8%	1.3%	1.9%	0%
Anzahl Mitarbeitende	9'079	1'653	2'437	4'112	

Die Konzernleitung von Sika ist ein eingespieltes Team von 9 erfahrenen Managern. Ihre unterschiedlichen Karrieren führten sie zu Sika Ländergesellschaften in der ganzen Welt und zu unterschiedlichen Bereichen innerhalb des Unternehmens. Das Bild entstand auf dem Gerüst des Neubaus am Sika Standort in Zürich-Altstetten anlässlich eines Besuchs in der Forschung und Entwicklung.

ERNESTO SCHÜMPERLI
Concrete & Waterproofing
29 Jahre bei Sika in Kolumbien und in der Schweiz

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

THOMAS HASLER
Technologie (CTO)
27 Jahre bei Sika in den USA und in der Schweiz

HEINZ GISEL
Asien/Pazifik
25 Jahre bei Sika in der Schweiz, in den USA, in Österreich und in Asien

JOSÉ LUIS VÁZQUEZ
Lateinamerika
32 Jahre bei Sika in Spanien und Lateinamerika (oben)

PAUL SCHULER
EMEA
28 Jahre bei Sika in der Schweiz, in Deutschland und in den USA (unten)

JAN JENISCH
Vorsitzender der Konzernleitung (CEO)
20 Jahre bei Sika in der Schweiz, in Deutschland und in Asien

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

SILVIO PONTI
Stv. Vorsitzender der Konzernleitung
Building Systems & Industry
32 Jahre bei Sika in der Schweiz und in den Niederlanden (oben)

GANZHEITLICHE FÜHRUNG, FLACHE HIERARCHIEN

Bei der Entwicklung unseres Geschäfts nehmen wir eine langfristige Perspektive ein. Gegenüber unseren Kunden, Beteiligten und Mitarbeitenden agieren wir mit Respekt und Verantwortung. Sicherheit, Qualität, Umweltschutz, fairer Umgang, soziale Verantwortung, verantwortungsvolles Wachstum und Wertschöpfung stehen bei unserer Arbeit im Mittelpunkt.

ORGANIGRAMM

VERWALTUNGSRAT

Paul Hälg, Präsident
Urs F. Burkard
Frits van Dijk
Willi K. Leimer
Monika Ribar
Daniel J. Sauter
Ulrich W. Suter
Jürgen Tinggren
Christoph Tobler

VORSITZENDER DER KONZERNLEITUNG (CEO)
Jan Jenisch

RECHT
EINKAUF
KOMMUNIKATION
PERSONAL

FINANZEN
Adrian Widmer

TECHNOLOGY
Thomas Hasler

BUILDING SYSTEMS & INDUSTRY
Silvio Ponti, Stv. CEO

CONCRETE & WATERPROOFING
Ernesto Schümperli

EMEA
Paul Schuler

ASIEN/PAZIFIK
Heinz Gisel

NORDAMERIKA
Christoph Ganz

LATEINAMERIKA
José Luis Vázquez

KOMPETENZ UND ENGAGEMENT

Sikas Erfolg basiert auf der Kompetenz und dem Unternehmergeist der Mitarbeitenden. Entscheidungen und Verantwortlichkeiten werden an die entsprechende Kompetenzebene delegiert. Schulung und Entwicklung der Mitarbeitenden haben eine hohe Priorität. Sika ermöglicht Schulungen für alle Mitarbeitenden, bildet eigene Führungskräfte aus und bevorzugt interne Kandidaten bei Beförderungen.

ENTWICKLUNG DER FÜHRUNGSKRÄFTE

Sika fördert vorrangig interne Kandidatinnen und Kandidaten bei der Besetzung von Fach- und Führungspositionen. So wurden beispielsweise in den letzten drei Jahren die Stellen im Sika Senior Management fast ausschliesslich intern besetzt. Die Langzeitperspektive für die Karriere unserer Mitarbeitenden trägt unter anderem dazu bei, dass die freiwillige Fluktuationsrate bei nur 6.6% (2014: 6.3%) liegt.

TRAINING UND ENTWICKLUNG

Sika ist stolz, viele langjährige Mitarbeitende zu beschäftigen. Das Unternehmen legt Wert darauf, dass Mitarbeitende ihr Wissen und ihre Erfahrung möglichst lange im Unternehmen einbringen. Interne und externe Schulungen und Trainings sind für Sika entscheidende Instrumente, um die über 17'000 Mitarbeitenden zu entwickeln und zu fördern. Auch umfangreichere Weiterbildungen werden gefördert. Sika kooperiert mit renommierten Universitäten, um die neuesten Fach- und Branchen-Entwicklungen in die Schulungen und Trainings einzubauen. Im Berichtsjahr wendete Sika insgesamt rund CHF 11.1 Mio. (Vorjahr: CHF 8.3 Mio.) für die Mitarbeiterentwicklung auf. Ziel ist es, dass jeder Angestellte jährlich mindestens 10 Stunden Training absolviert. Im Berichtsjahr lag diese Zahl bei 11.9 (2014: 11.4 Stunden).

BESCHÄFTIGTENZAHL

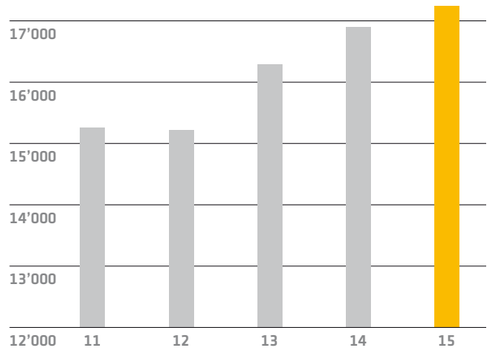
Die Zahl der Mitarbeitenden stieg im Berichtsjahr um 2.3% auf 17'281 (Vorjahr: 16'895). Die schwierige Wirtschaftslage in einigen aufstrebenden Märkten hat dazu beigetragen, dass die Mitarbeiterzahl in Lateinamerika und Asien nicht so schnell gewachsen ist wie in den Vorjahren und in einigen Ländern sogar rückläufig war. Geografisch sind die Sika Mitarbeitenden wie folgt verteilt: EMEA: 9'079 (Vorjahr: 8'708), Nordamerika: 1'653 (Vorjahr: 1'488), Lateinamerika: 2'437 (Vorjahr: 2'609), Asien/Pazifik: 4'112 (Vorjahr: 4'090).

Die Altersstruktur von Sika ist ausgewogen: 16% der Mitarbeitenden sind jünger als 30 Jahre, und 21% sind älter als 50 Jahre. Sika will den Mitarbeitenden eine langfristige Perspektive im Unternehmen bieten. Mehr als 95% der Belegschaft haben einen unbefristeten Arbeitsvertrag.
Gemeinsam erwirtschafteten alle Mitarbeitenden von Sika im Jahr 2015 eine Nettowertschöpfung von CHF 1'755 Mio. (Vorjahr: CHF 1'715 Mio.). Dies entspricht einer Nettowertschöpfung pro Mitarbeitendem von CHF 103'000 (Vorjahr: CHF 103'000).

DIVERSITÄT

Durch die weltweite Präsenz und die damit verbundene Nähe zu den Kunden ist die Integration unterschiedlicher Kulturen sowie der länderübergreifende Austausch von Erfahrungen und Know-how für Sika überaus wichtig. Das Unternehmen ist überzeugt, dass Erfolge auch auf der täglich gelebten Diversität beruhen, insbesondere auf der Stufe des Sika Senior Managements.
Der Frauenanteil liegt insgesamt bei 22.3% (Vorjahr: 22.3%) und bei 16.6% unter den Führungskräften (Vorjahr: 16.4%). Sika arbeitet daran, diesen Prozentsatz stetig zu erhöhen.

MITARBEITENDE



VERANTWORTUNG FÜR DIE ZUKUNFT

Bei der Entwicklung des Geschäfts nimmt Sika eine langfristige Perspektive ein. Gegenüber den Kunden, Beteiligten und Mitarbeitenden agiert Sika mit Respekt und Verantwortung. Sicherheit, Qualität, Nachhaltigkeit, soziale Verantwortung, verantwortungsvolles Wachstum und Wertschöpfung stehen bei der Arbeit im Mittelpunkt.

NACHHALTIGE ENTWICKLUNG
Als weltweit tätiges Technologieunternehmen ist Sika der nachhaltigen Entwicklung besonders verpflichtet. Das Unternehmen nimmt seine Verantwortung wahr: mit nachhaltigen Lösungen für energieeffizientes Bauen und sparsamen Fahrzeugen sowie mit zahlreichen Massnahmen innerhalb des Konzerns – in wirtschaftlicher, sozialer und ökologischer Hinsicht.

MORE VALUE – LESS IMPACT
Sika will mit Produkten, Systemen und Lösungen einen Nutzen für die Anspruchsgruppen schaffen, der die Nachteile, die mit der Produktion und dem Ressourcenbedarf verbunden sind, bei Weitem überwiegt. Die im Jahr 2013 entwickelte Nachhaltigkeitsstrategie von Sika hat sich bewährt. Sie wurde im Berichtsjahr weiter umgesetzt und kommuniziert. Unternehmensweit planten und implementierten die Sika Gesellschaften Projekte, um die sechs definierten strategischen Ziele in den Bereichen wirtschaftliche Leistung, nachhaltige Lösungen, Standortgemeinden/Gesellschaft, Energie, Abfall/Wasser und Sicherheit zu erreichen. Jede Sika Ländergesellschaft hat eine Roadmap entwickelt, welche die Schwerpunktthemen der Projekte definiert und deren Umsetzung steuert. Die Dokumentation der Projekte und der Zielerreichung ist Gegenstand des gesonderten Nachhaltigkeitsberichts. Die wichtigsten Ergebnisse in Bezug auf die Nachhaltigkeitsleistungen erfasst Sika entsprechend den GRI-G4-Richtlinien. Im Dialog mit den internen und externen Anspruchsgruppen wurden Zielindikatoren mit dem grössten Wirkungsgrad definiert und weltweit im Reporting verankert. Diese Ergebnisse und Erkenntnisse sind im Nachhaltigkeitsbericht (Seite 48 f.) und im Detail auf der Sika Website unter www.sika.com/gri einsehbar.

STANDARDS UND COMPLIANCE
Im Hinblick auf die Erhaltung der fest verankerten Compliance-Kultur bei Sika und um sicherzustellen, dass die Verhaltensgrundsätze des Code of Conduct von allen Mitarbeitenden im Geschäftsalltag verstanden und gelebt werden, hat Sika neben den regelmässigen Schulungsveranstaltungen auch ein E-Training-Programm entwickelt. Dieses Programm und die neue webbasierte Reporting-Plattform, die Sika TrustLine, werden in mehr als 20 Sprachen verfügbar sein. Die Sika TrustLine ist ein extern verwalteter Kommunikationskanal, der es den Mitarbeitenden ermöglicht, Beschwerden über schwerwiegendes Fehlverhalten anzubringen beziehungsweise Verstösse gegen den Code of Conduct von Sika in einem vertraulichen Umfeld zu melden, wenn die direkte Ansprache ihrer Linienmanager oder anderer Vorgesetzter entweder nicht möglich ist oder unangemessen erscheint. Gemeinsam leisten diese Initiativen einen wichtigen Beitrag zur Stärkung des Compliance-Systems, da sie eine Kultur des Vertrauens, der Transparenz und der Offenheit innerhalb der Sika Gruppe fördern.

SIKAS NACHHALTIGKEITSZIELE

WIRTSCHAFTLICHE LEISTUNG:
BETRIEBSGEWINN (EBIT) 12–14% DES NETTOERLÖSES

GESELLSCHAFTLICHES ENGAGEMENT:
PRO JAHR 5% MEHR GESELLSCHAFTS-PROJEKTE

NACHHALTIGE LÖSUNGEN:
NEUE PRODUKTENTWICKLUNGEN SIND AUF NACHHALTIGKEITSKRITERIEN HIN ÜBERPRÜFT. LOKALE SCHLÜSSELPROJEKTE SIND UMGESETZT

ENERGIE:
PRO TONNE UND JAHR 3% WENIGER ENERGIEVERBRAUCH

WASSER/ABFALL:
PRO TONNE UND JAHR 3% WENIGER WASSERVERBRAUCH UND ABFALL

SICHERHEIT AM ARBEITSPLATZ:
PRO JAHR 5% WENIGER UNFÄLLE

NUTZEN STEIGERN, NEGATIVE AUSWIRKUNGEN REDUZIEREN

Sicherheit, Qualität, Umweltschutz, fairer Umgang, soziales Engagement, verantwortungsvolles Wachstum und Wertschöpfung stehen bei allen Geschäftstätigkeiten im Mittelpunkt.

«MORE VALUE» – NUTZEN STEIGERN

Unter der Devise «Nutzen steigern, negative Auswirkungen reduzieren» hat Sika sechs strategische Ziele in den Bereichen wirtschaftliche Leistung, nachhaltige Lösungen, Standortgemeinden/Gesellschaft, Energie, Abfall/Wasser und Sicherheit definiert. Sika hat sich verpflichtet, Strategien und Handlungen nach den weltweit akzeptierten Grundsätzen im Bereich der Menschenrechte, des Arbeitsrechts, des Umweltschutzes und der Korruptionsbekämpfung auszurichten. Seit vielen Jahren engagiert sich das Unternehmen im Programm «Responsible Care» für Nachhaltigkeit in der chemischen Industrie. Ausserdem ist Sika Unterzeichnerin und Mitglied der Initiativen UN Global Compact, Carbon Disclosure und World Business Council for Sustainable Development.

IN BILDUNG INVESTIEREN
Sika unterstützte im Berichtsjahr neben vielen anderen Projekten eine nationale Initiative in China. Im Rahmen des Projekts «Schulbibliothek» werden in ganz China Schulen renoviert, wodurch Kinder und Jugendliche die Möglichkeit erhalten, Wissen in Schulbibliotheken zu erwerben. Im Berichtsjahr spendete Sika 16'000 Bücher an Bibliotheken in 21 Schulen mit rund 4'000 Schülern. Sika Mitarbeitende leisteten Freiwilligenarbeit und trugen dazu bei, die Schulen insbesondere mit Sika Bodensystemen zu modernisieren. Einen Überblick über soziale Projekte gibt die Sika Unternehmenswebseite: www.sika.com

«LESS IMPACT» – NEGATIVE AUSWIRKUNGEN REDUZIEREN

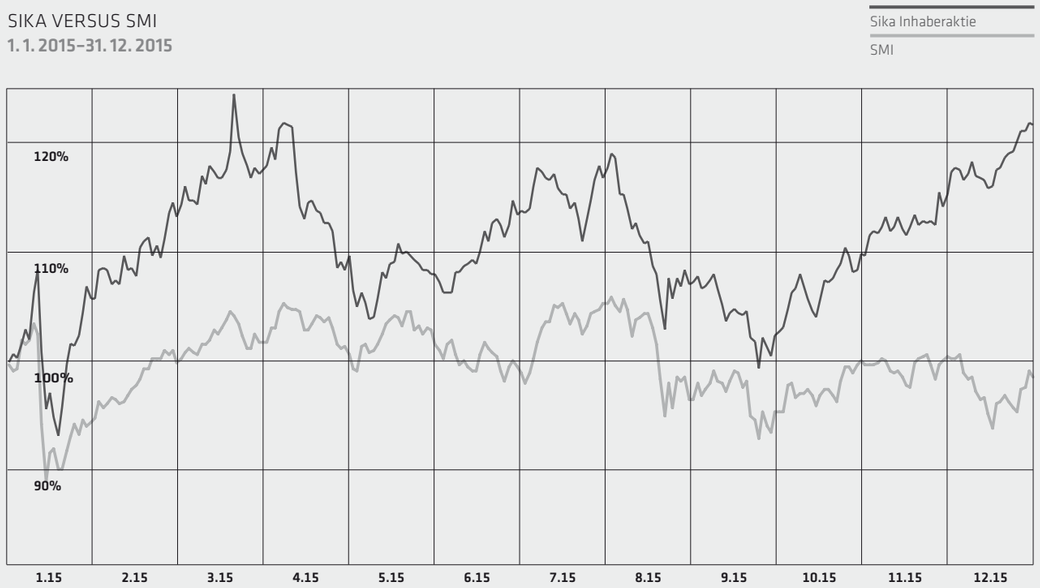
Bei der Entwicklung von Produkten und Systemen für Bau und Industrie achtet Sika auf Material-, Wasser- und Ressourceneffizienz. Für das Unternehmen ist es dabei von höchster Bedeutung, die gesamte Lieferkette sowie den Lebenszyklus von Produkten und Systemen zu berücksichtigen. Das Ziel besteht darin, mit den eigenen Produkten den Nutzen zu steigern und gleichzeitig die Auswirkungen auf die Umwelt zu verringern. Mit dieser Strategie des Sika Konzerns fliesst das Thema Nachhaltigkeit in alle Prozesse des Unternehmens ein. Zudem tragen interne Effizienz- und Sicherheitsprogramme zu mehr Nachhaltigkeit innerhalb von Sika bei.

EFFIZIENTER UMGANG MIT ABFALL
In den Werken Rionegro und Tocancipá, Kolumbien, startete Sika im Berichtsjahr ein Pilotprojekt zur Verarbeitung und Nutzung organischer Abfälle. So wurde der in Werkskantinen und bei der Standortpflege erzeugte Abfall zusammen mit Schlammwasser in einer neu installierten Kompostierungsanlage für Garten- und Rasenflächen nutzbar gemacht. 1'200 Tonnen organischer Abfall wurden auf diese Weise verarbeitet und wiederverwertet. Damit einher gehen Einsparungen in Höhe von CHF 250'000.

POSITIVE AKTIENKURS-ENTWICKLUNG

In 2015 entwickelte sich der Sika Aktienkurs überdurchschnittlich im Vergleich zu den relevanten Aktienindizes.

SIKA VERSUS SMI
1. 1. 2015–31. 12. 2015



IN KÜRZE

- Mit +23.3% entwickelte sich der Sika Aktienkurs stärker als der SLI Index(+1.1%).
- Schlusskurs der Sika Aktie im Jahr 2014: CHF 2'936
  Schlusskurs der Sika Aktie im Jahr 2015: CHF 3'620
  Dies entspricht einer Performance von 23.3%.
- Die wichtigsten weltweiten Börsenindizes entwickelten sich wie folgt:
  - SMI –1.3%
  - SLI +1.1%
  - DAX –1.1%
  - Dow Jones –2.4%
  - Nikkei +10%

BÖRSENKENNZAHLEN SIKA

	2015
Börsenwert in Mio. CHF	9'195
Jahreshoch	3'710
Jahrestief	2'720
Kurs Jahresende	3'620
Dividende 2014	72.00
Dividende 2015[1]	78.00
Gewinn je Aktie (EPS)	181.37

1) Gemäss Antrag an die Generalversammlung.

UMFASSEND UND AUSBALANCIERT

Als global operierendes Unternehmen ist Sika unterschiedlichen Risiken ausgesetzt. Um die Handlungsfähigkeit des Konzerns jederzeit zu gewährleisten, Imageschäden zu vermeiden und das in Sika investierte Kapital zu schützen, werden mögliche Risiken frühzeitig analysiert und bei strategischen Entscheidungen berücksichtigt.

- Konzernweit prozessorientiertes Risikomanagement, bezogen auf die gesamte Wertschöpfungskette, von der Beschaffung über die Produktion bis zur Vermarktung, für Mehrwert in vier Schritten: Risikoidentifikation, -bewertung, -steuerung und -kontrolle
- Qualitätsprioritärer Einkauf von Basis-Chemikalien bei Lieferanten mit bestem Preis-Leistungs-Verhältnis; mindestens zwei Lieferanten für Schlüsselrohstoffe; Rohstoffproduktion für hochinnovative Technologien wenn möglich inhouse
- Weltweites Programm mit klaren Standards, regelmässigen Schulungen, Ursachenanalysen und Kontrollen zur Risikominimierung im Beratungs- und Verkaufsgeschäft wie auch bei der Anwendung auf Kundenseite; der Sika Supplier Code of Conduct deckt alle Nachhaltigkeitsprinzipien ab
- Gezielte Diversifizierung zur Vermeidung von globalen und lokalen Begrenzungen und Ausbalancierung von Risiken durch Märkte, Kunden und Angebot
- Konzernleitung und Verwaltungsrat als oberste Instanz für Prozessprüfung, Risikobeurteilung und Massnahmen bei kritischer Einschätzung
- Finanzrisikomanagement durch Liquiditätssicherung mit Obligationenanleihen, Cash-Pooling, sorgfältige Bewirtschaftung des Nettoumlaufvermögens, verbindliche Prozesse zur Handhabung von Forderungen sowie kosteneffizienter Kapitalmarktzugang durch Erzielen optimaler Ratings
- Interne Revisionen gemäss jährlichem Auditplan mit umfassender Prüfung aller Bereiche inklusive Schwerpunktprüfungen bei Headquarter-Funktionen und gruppenweiten Supportprozessen
- Weltweite Einführung einer webbasierten Alarmierungs- und Krisenmanagement-Service-Lösung

Eine detaillierte Beschreibung des Risikomanagements im Finanzbereich findet sich ab Seite 116 der Download-Version des Geschäftsberichts

KONZERNBILANZ

in Mio. CHF	Erläuterungen	31.12.2014	31.12.2015
Flüssige Mittel	1	898.8	1'074.4
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2	1'006.0	1'014.5
Vorräte	3	591.3	584.9
Aktive Rechnungsabgrenzungen		92.3	87.0
Übrige kurzfristige Aktiven	4	7.7	17.3
Umlaufvermögen		**2'596.1**	**2'778.1**
Sachanlagen	5	958.3	924.3
Immaterielle Werte	6	1'074.6	1'037.9
Beteiligung an assoziierten Gesellschaften	7	14.3	6.4
Latente Steueransprüche	8	130.6	126.1
Übrige langfristige Aktiven	4	44.0	51.0
Anlagevermögen		**2'221.8**	**2'145.7**
AKTIVEN		**4'817.9**	**4'923.8**
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	9	605.4	581.1
Passive Rechnungsabgrenzungen	10	214.3	217.3
Obligationenanleihe	12	0.0	249.9
Steuerschulden		77.4	67.7
Kurzfristige Rückstellungen	13	19.2	18.8
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	11	34.8	28.3
Kurzfristiges Fremdkapital		**951.1**	**1'163.1**
Obligationenanleihen	12	947.6	698.4
Langfristige Rückstellungen	13	69.5	61.9
Latente Steuerverbindlichkeiten	8	118.5	109.8
Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern	14	303.8	298.9
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	11	44.1	39.6
Langfristiges Fremdkapital		**1'483.5**	**1'208.6**
FREMDKAPITAL		**2'434.6**	**2'371.7**
Aktienkapital		1.5	1.5
Eigene Aktien		-10.8	-0.9
Reserven		2'376.4	2'530.2
Anteil Sika Aktionäre am Eigenkapital		**2'367.1**	**2'530.8**
Nicht beherrschende Anteile		16.2	21.3
EIGENKAPITAL	15	**2'383.3**	**2'552.1**
PASSIVEN		**4'817.9**	**4'923.8**

KONZERNERFOLGSRECHNUNG VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER

in Mio. CHF	Erläuterungen	%	2014	%	2015	Veränderungen in %
Nettoerlös	16	**100.0**	**5'571.3**	**100.0**	**5'489.2**	**-1.5**
Materialaufwand	17	-47.0	-2'620.0	-45.9	-2'518.4	
Bruttoergebnis		**53.0**	**2'951.3**	**54.1**	**2'970.8**	**0.7**
Personalaufwand	18	-19.7	-1'093.7	-20.1	-1'106.5	
Übriger operativer Aufwand	18	-19.0	-1'059.3	-18.7	-1'027.0	
Betriebsgewinn vor Abschreibungen	18	**14.3**	**798.3**	**15.3**	**837.3**	**4.9**
Abschreibungen	19	-2.9	-165.1	-3.0	-164.0	
Betriebsgewinn		**11.4**	**633.2**	**12.3**	**673.3**	**6.3**
Zinsertrag	21	0.0	2.7	0.1	3.5	
Zinsaufwand	20	-0.5	-30.5	-0.5	-25.5	
Übriger Finanzertrag	21	0.1	5.6	0.1	8.5	
Übriger Finanzaufwand	20	-0.4	-21.6	-0.8	-41.3	
Erfolg aus assoziierten Gesellschaften	21	0.0	1.2	0.1	3.4	
Gewinn vor Steuern		**10.6**	**590.6**	**11.3**	**621.9**	**5.3**
Ertragssteuern	8	-2.7	-149.4	-2.8	-156.8	
Gewinn		**7.9**	**441.2**	**8.5**	**465.1**	**5.4**
davon Sika Aktionäre		7.9	439.0	8.4	460.3	
davon nicht beherrschende Anteile	22	0.0	2.2	0.1	4.8	
Unverwässerter/verwässerter Gewinn je Inhaberaktie (in CHF)	23		173.19		181.37	4.7
Unverwässerter/verwässerter Gewinn je Namenaktie (in CHF)	23		28.87		30.23	4.7

DETAILS ZUR GELDFLUSSRECHNUNG

in Mio. CHF	2014	2015
Betriebstätigkeit	554.4	585.8
Investitionstätigkeit	-204.6	-206.3
Finanzierungstätigkeit	-480.0	-186.8
Umrechnungsdifferenzen	0.7	-17.1
Nettoveränderung der flüssigen Mittel	**-129.5**	**175.6**
Betriebstätigkeit	554.4	585.8
Investitionstätigkeit	-204.6	-206.3
Freier Geldfluss	**349.8**	**379.5**
Akquisitionen / Desinvestitionen abzüglich flüssiger Mittel	68.8	69.5
Zunahme (+) / Abnahme (-) von Finanzanlagen	-1.1	2.5
OPERATIVER FREIER GELDFLUSS	**417.5**	**451.5**

IMPRESSUM

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

KONZEPT, GESTALTUNG UND REALISATION
Ramstein Ehinger Associates AG, Zürich

TEXT
Sika AG

TEXTREDAKTION
Ramstein Ehinger Associates AG, Zürich

DRUCK UND VERARBEITUNG
Kalt Medien AG, Zug

FOTOGRAFIE
Marc Eggimann, Basel
Henrik Spohler, Hamburg
Jeff Smith, Auckland
Porfyri Photography Pty Ltd, Annerley (Queensland)
Josephine Donatelli, Tack Circle (New Jersey)

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