

2012

SIKA GESCHÄFTSBERICHT

annualreport.sika.com

Die gebaute Welt bietet ein riesiges Marktpotenzial. Bei einem Grossteil der Hochhäuser, Brücken, Strassen und Tunnels steht man heute vor der Frage: Abriss und Neubau oder Renovation? Die ganzheitliche Lebenszyklusbetrachtung bei Gebäuden und Infrastruktur zeigt immer häufiger: Wenn die wesentlichen Faktoren mit einbezogen werden, spricht vieles für das Modernisieren und Sanieren. Mehr zu diesem Thema im Fokusbeitrag dieses Geschäftsberichts ab Seite 64.



ERFOLGREICHES JAHR

- 2 Aktionärsbrief

INVESTING IN SIKA

- 5 Kursentwicklung
7 Risikomanagement

STRATEGIE & FOKUS

- 11 Gruppenstrategie
12 Building Trust – Die Marke Sika
13 Kunden und Märkte
16 Produkte und Innovationen
20 Nachhaltige Entwicklung
22 Akquisitionen und Investitionen

PERFORMANCE

- 25 Gruppenbericht Ziele
26 Gruppenbericht Konzern
28 Gruppenbericht Regionen
33 Gruppenbericht Ausblick
34 Nachhaltigkeitsbericht und gesellschaftliche Verantwortung

LEADERSHIP

- 41 Organisation und Führung
42 Konzernleitung
46 Organigramm
47 Verwaltungsrat
49 Mitarbeitende
51 Corporate Governance

MODERNISIEREN UND SANIEREN

- 64 Grosses Potenzial von Refurbishment
66 Bauwerk Welt
69 Stadtorganismus
73 Fokus auf die Gebäudehülle
75 Innovation durch Motivation und Inspiration
76 Den Lebenszyklus verlängern –
Sika Refurbishment-Projekte:
Empire State Building New York,
Sydney Harbour Bridge,
London Underground,
TD Garden Boston,
Pumarejo Brücke Kolumbien
82 Im Gespräch mit Professor Dr. Hans-Rudolf Schalcher

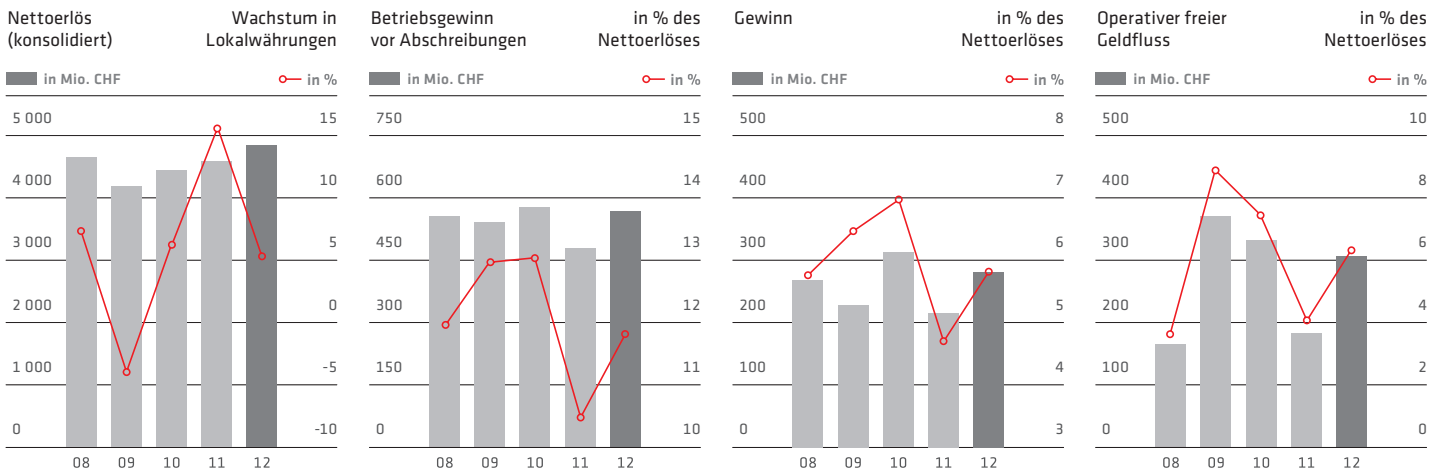
FINANZBERICHT

- 86 Konzernrechnung
91 Anhang zur Konzernrechnung
137 Fünf-Jahres-Übersichten
144 Jahresrechnung der Sika AG

TERMINKALENDER

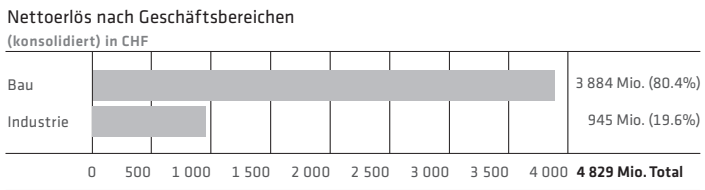
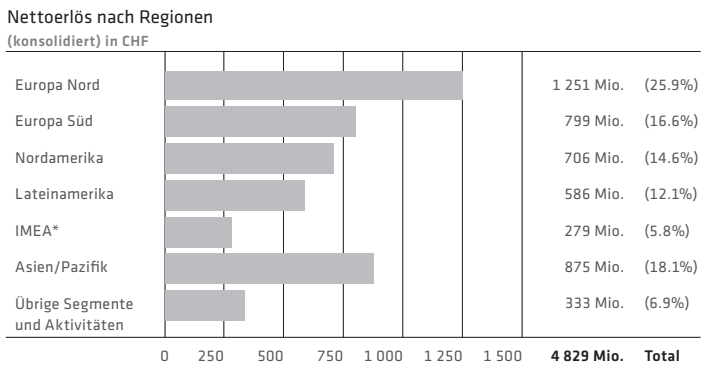
IMPRESSUM

Kurzüberblick



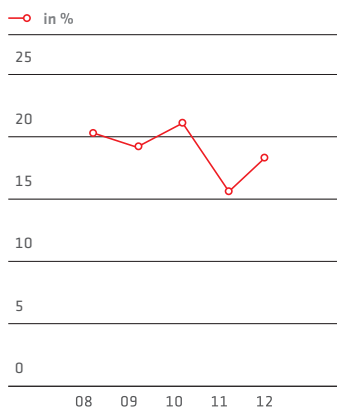
SIKA KONZERN

in Mio. CHF	2011	in % des Nettoerlöses	2012	in % des Nettoerlöses
Nettoerlös	4 563.7		4 828.9	
Bruttoergebnis	2 304.6	50.5	2 519.3	52.2
Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA)	477.4	10.5	568.9	11.8
Betriebsgewinn (EBIT)	347.1	7.6	428.8	8.9
Gewinn	214.8	4.7	281.1	5.8
Operativer freier Geldfluss	186.1	4.1	302.5	6.3
Investitionsaufwand	117.1	2.6	131.3	2.7
Bilanzsumme	3 830.3		4 262.3	
Konsolidiertes Eigenkapital	1 839.1		2 007.4	
Eigenkapitalquote in %	48.0		47.1	
ROCE in %	15.6		18.3	
Gewinn je Aktie (EPS) in CHF	85.06		110.98	
Anzahl Mitarbeitende	15 254		15 233	
Energieverbrauch in MJ pro Tonne Umsatz	595		560	
CO ₂ -Ausstoss in Tonnen	31 000		47 000	
Wasserverbrauch in Mio. m ³	2.0		1.87	

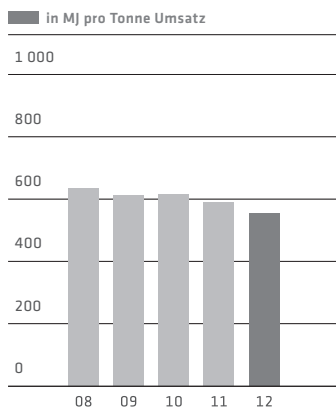


* India, Middle East, Africa

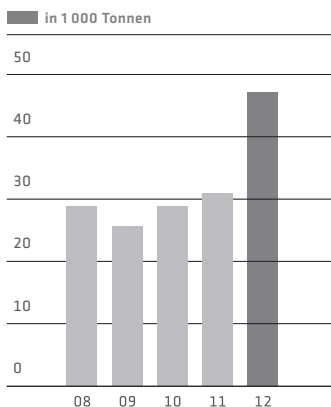
ROCE*



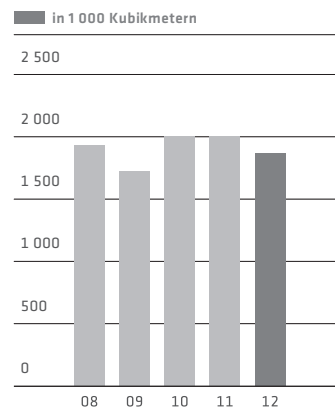
Energieverbrauch



CO₂-Ausstoss



Wasserverbrauch



PORTRAIT

Sika AG in Baar, Schweiz, ist ein global tätiges Unternehmen der Spezialitätenchemie. Sika beliefert die Bau- sowie die Fertigungsindustrie (Automobil, Bus, Lastwagen und Bahn, Solar- und Windkraftanlagen, Fassaden). Sika ist führend im Bereich Prozessmaterialien für das Dichten, Kleben, Dämpfen, Verstärken und Schützen von Tragstrukturen.

Im Produktsortiment führt Sika hochwertige Betonzusatzmittel, Spezialmörtel, Dicht- und Klebstoffe, Dämpf- und Verstärkungsmaterialien, Systeme für die strukturelle Verstärkung, Industrieböden sowie Bedachungs- und Bauwerksabdichtungssysteme. Sika ist weltweit präsent in 80 Ländern. Rund 15 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verbinden die Kunden direkt mit Sika und garantieren für den Erfolg aller Partner. Sika erzielte 2012 einen Jahresumsatz von CHF 4 829 Mio.

REGIONEN

Anfang 2013 reduzierte Sika die sechs geografischen Regionen auf vier. Die neuen Regionen umfassen zusammenhängende Wirtschaftsräume und Supply-Chain-Strukturen. Die bisherigen Regionen Europa Nord, Europa Süd und die Gebiete Naher Osten und Afrika bilden die neue Region EMEA. Dem Wirtschaftsraum entsprechend ist Indien der Region Asien/Pazifik zugeteilt, und die frühere Region IMEA wurde aufgelöst. Nordamerika und Lateinamerika bleiben aufgrund der unterschiedlichen Marktstrukturen als eigenständige Regionen bestehen.

KERNKOMPETENZEN

Eine wichtige Grundlage für die erfolgreiche Forschungs- und Entwicklungsarbeit von Sika ist der strategische Fokus auf die klar definierten Kernkompetenzen Dichten, Kleben, Dämpfen, Verstärken und Schützen von Tragstrukturen am Bau und in der Industrie.

ZIELMÄRKTE

Als Weltmarktführer im Bereich der chemischen Baustoffe erschliesst Sika mit Innovationen, Qualität und Service kontinuierlich weitere Wachstumspotenziale in allen Zielmärkten. Den Kunden ermöglicht Sika innovative Lösungen. Mit diesen verbessern sie die Effizienz, die Dauerhaftigkeit und die Ästhetik von Gebäuden, von Infrastrukturen, von Anlagen und von Fahrzeugen – sowohl in der Bauphase als auch bei der Nutzung. Dabei bietet Sika umfassende Lösungen für den ganzen Lebenszyklus der Bauwerke an. Vom Neubau bis hin zum Punkt, wo Sanierung, Erneuerung oder Erweiterungen anstehen.

Die Zielmärkte von Sika sind Concrete, Waterproofing, Roofing, Flooring, Sealing & Bonding, Refurbishment und Industry.

DIE WICHTIGSTEN ERGEBNISSE FÜR DAS BERICHTSJAHR 2012 ZUSAMMENGEFASST:

- SIKA HATTE EIN ERFOLGREICHES JAHR 2012 MIT EINEM UMSATZWACHSTUM VON 5.8% AUF CHF 4 829 MIO.
- EINER GEWINNSTEIGERUNG VON 31% AUF CHF 281 MIO.
- EINEM OPERATIVEN FREIEN CASH FLOW VON CHF 303 MIO.

- DIE SCHWELLENMÄRKTE SIND IN 2012 ZWEISTELLIG GEWACHSEN UND GENERIEREN BEREITS 37% DES KONZERNUMSATZES
- DER VERWALTUNGSRAT BEANTRAGT DER GENERALVERSAMMLUNG DIE AUSZAHLUNG EINER IM VERGLEICH ZUM VORJAHR UM 13% HÖHEREN BRUTTODIVIDENDE VON CHF 51.00 JE INHABERAKTIE BZW. CHF 8.50 JE NAMENAKTIE

* Return on capital employed (Ertrag auf dem eingesetzten Kapital)

ERFOLGREICHES JAHR



Jan Jenisch, Vorsitzender der Konzernleitung
Dr. Paul Hälg, Präsident des Verwaltungsrats

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,
GESCHÄTZTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE

Sika hatte ein erfolgreiches Jahr 2012 mit einem Umsatzwachstum von 5.8%, einer Gewinnsteigerung von 31% und einem hohen Operativen Freien Cash Flow von CHF 303 Mio. Wir konnten unsere Investitionen in die Wachstumsmärkte beschleunigen und haben in verschiedenen Schwellenländern neue Fabriken und Produktionslinien eröffnet. Die Umsätze in den Schwellenmärkten sind 2012 zweistellig gewachsen und generieren bereits 37% unseres Konzernumsatzes.

Trotz der schwierigen ökonomischen Rahmenbedingungen in vielen Märkten funktionierte das Sika Wachstumsmodell mit seinen Eckpfeilern der Marktdurchdringung, der Technologieführerschaft, dem beschleunigten Aufbau der Wachstumsmärkte und der Marktkonsolidierung durch Akquisitionen im abgelaufenen Geschäftsjahr. Wir erzielten ein starkes Wachstum in den Schwellenländern in Asien und Lateinamerika. In Nordamerika stabilisierte sich die Nachfrage und wir verzeichneten ein Umsatzwachstum von 9% durch Marktanteilsgewinne. In Europa spürten wir die Auswirkungen der Verschuldungsproblematik mit teilweise deutlichen Rückgängen der Marktvolumen.

Sika beschleunigte die erfolgreiche Wachstumsstrategie in den Schwellenländern mit verschiedenen Investitionsprojekten. Wesentliche Mittel haben wir 2012 insbesondere in den Ausbau der Kapazitäten in Brasilien, Chile, China, Kolumbien, Mexiko, Mongolei, Peru, Russland und Vietnam investiert. Diese Investitionen verbessern die lokalen Versorgungsketten und verstärken unsere lokale Präsenz. Die hohe örtliche Kundennähe, die Sika im Markt auszeichnet, wird so laufend ausgebaut. Neu ist Sika auch in der Mongolei und in Paraguay mit eigenen Tochterfirmen präsent.

Unsere Technologieführerschaft basiert auf der kontinuierlichen Entwicklung neuer Produkte mit erhöhtem Kundennutzen. Im Jahr 2012 hat Sika zahlreiche Patente angemeldet und verschiedene Produkte erfolgreich eingeführt. Ein Beispiel dafür ist das neue, schnell aushärtende Sikalastic® Waterproofing-System für Brückenfahrbahnen. Es beschleunigt die notwendige Applikationsdauer und ermöglicht dadurch die Erneuerung von grossen Brückenflächen ohne wesentlichen Nutzungsunterbruch.

Ein anderes Beispiel sind die neuen hinterlaufsicheren Dichtungsbahnen SikaProof® für die schnelle und sichere Frischbetonverbund-Abdichtung. Im Marktbereich der Kleb- und Dichtstoffe brachten wir neue, auf unserer i-Cure-Technologie basierende Produkte auf den Markt. Diese Produkte sind geruchlos und lösungsmittelfrei. Zudem erfüllen sie die strengsten Emissionsstandards und lassen sich schnell und einfach verarbeiten.

2012 konnten wir drei Akquisitionen in Südkorea, in Deutschland und in Paraguay erfolgreich abschliessen.

Die Akquisition in Paraguay rundet unsere starke Position in Lateinamerika ab und setzt die erfolgreiche Strategie, in Wachstumsmärkte zu investieren, fort.

Für die Zukunft sind wir gut aufgestellt. Auf Anfang 2013 gab sich Sika eine schlanke und effizientere Konzernführungsstruktur. Die Konzernleitung wurde von 14 auf neun Mitglieder angepasst, wobei die traditionell flachen Führungsstrukturen im Konzern beibehalten werden. Die bisher sechs geografischen Regionen wurden auf vier reduziert. Durch die umfassende Managementverantwortung wird eine ganzheitliche Führung von der Produktion bis zum Kunden sichergestellt.

2013 erwarten wir eine anhaltend starke Wachstumsdynamik in den Schwellenländern in Asien und Lateinamerika. Europa hingegen wird auch in diesem Jahr weiterhin von Unsicherheiten geprägt sein und eine Herausforderung für unsere Wachstumsstrategie darstellen. Dank unserer starken globalen Positionierung und dem Sika Wachstumsmodell erwarten wir für 2013 eine weitere Umsatz- und Gewinnsteigerung.

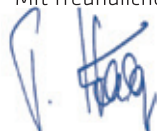
Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung die Auszahlung einer im Vergleich zum Vorjahr um 13% höheren Bruttodividende von CHF 51.00 je Inhaberaktie (Vorjahr: CHF 45.00) bzw. CHF 8.50 je Namenaktie (Vorjahr: CHF 7.50). Der Antrag ist Ausdruck der kontinuierlichen Dividendenausschüttungspolitik von Sika und folgt unserer positiven Gewinnentwicklung.

Der Generalversammlung wird zudem die Wiederwahl der bisherigen Verwaltungsräte Dr. Willi K. Leimer und Christoph Tobler empfohlen. Dr. Thomas W. Bechtler stellt sich nicht mehr zur Wiederwahl. Er gehörte dem Verwaltungsrat seit 1989 an und hat die Entwicklung unserer Unternehmensgruppe begleitet und mitgestaltet. Wir danken ihm an dieser Stelle für seinen jahrelangen, unermüdlichen und wertvollen Einsatz zugunsten von Sika.

Unser Erfolg im Jahr 2012 ist das Resultat der Kompetenz und des Engagements unserer 15 233 Mitarbeitenden. Gemeinsam haben sie im vergangenen Jahr wichtige Schritte eingeleitet, um unseren Konzern für die Zukunft noch stärker zu machen. Ihnen allen möchten wir unseren Dank aussprechen für ihren Einsatz und ihre Loyalität.

Ein grosser Dank geht an unsere Kunden, Geschäftspartner und Lieferanten. Wir freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit im Jahr 2013. Speziell bedanken möchten wir uns bei unseren Aktionärinnen und Aktionären für ihre Treue.

Mit freundlichen Grüssen,



DR. PAUL HÄLG
Präsident des
Verwaltungsrats

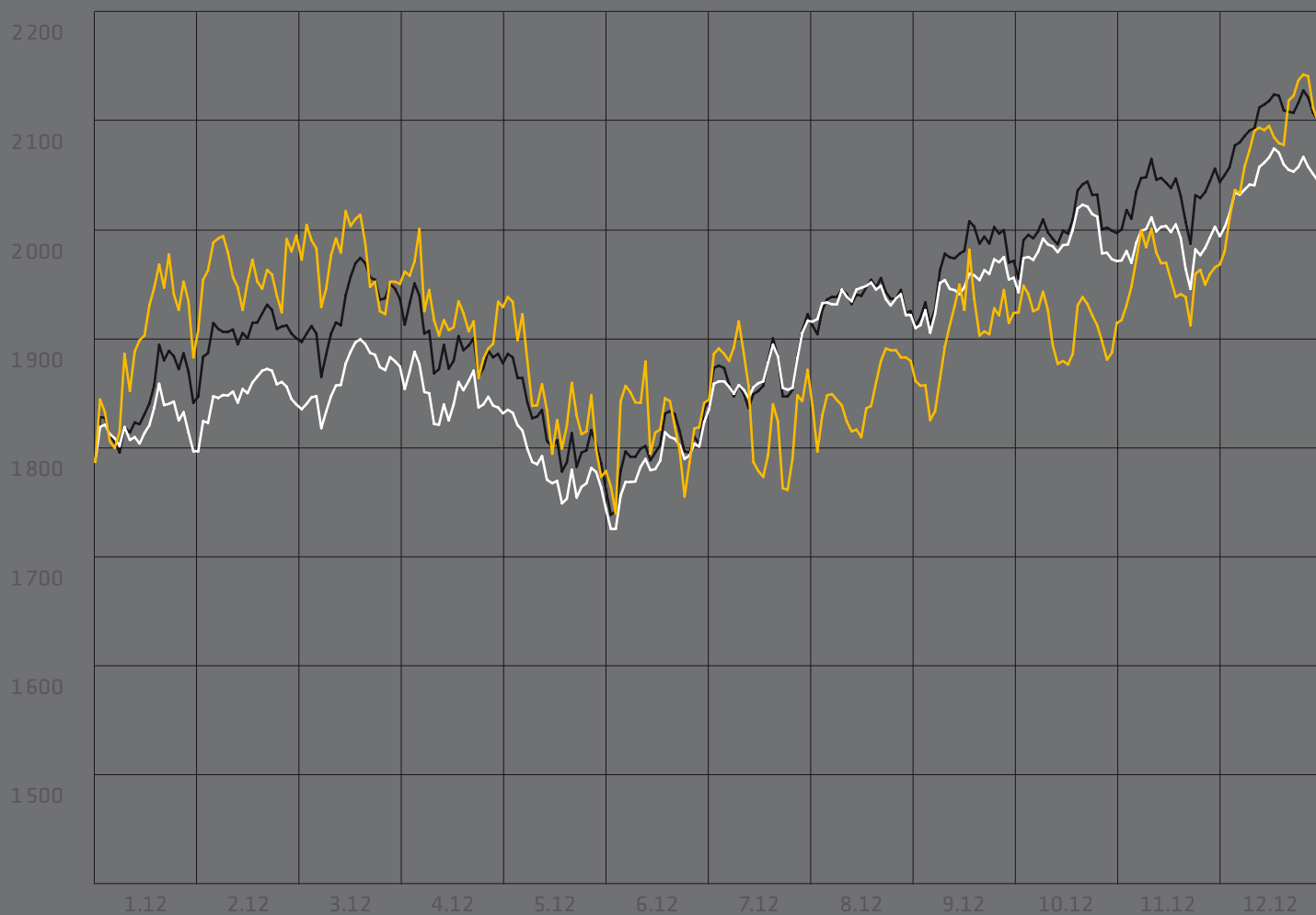


JAN JENISCHER
Vorsitzender der
Konzernleitung

INVESTING IN SIKA

KURSENTWICKLUNG DER SIKA INHABERAKTIE IN SCHWEIZER FRANKEN, 1. 1. 2012 31. 12. 2012

Stand 31. 12. 2012: CHF 2 110



SMI

Sika

Inhaberaktie

SLI

UMSATZ IN SCHWELLENLÄNDERN, KOMBINIERT MIT MARGENERHOLUNG, BEFLÜGELTE SIKA AKTIE. Obwohl die Schuldenkrise an den europäischen Börsen für Verunsicherung sorgte, war 2012 für den Schweizer Aktienmarkt ein gutes Jahr. Die Sika Aktie profitierte vom Umsatzwachstum des Konzerns in den Schwellenländern sowie der Margenerholung. 2012 wurde Sika in den Swiss Leader Index (SLI) der 30 grössten Schweizer Unternehmen aufgenommen.

DAS BÖRSENJAHR 2012

Konjunkturelle Verunsicherungen trübten weltweit und insbesondere in europäischen Ländern die Stimmung an den Börsen. Dies hatte jedoch wenig Einfluss auf die Entwicklung der Sika Aktien. Im Jahr 2012 stieg der Kurs um 19.2% von CHF 1 770 auf CHF 2 110. Damit entwickelten sich die Sika Titel etwas besser als der Schweizer Aktienindex SMI, der im vergangenen Börsenjahr um 14.9% zunahm. Den Jahreshöchstwert erreichten die Sika Titel am 19. Dezember mit CHF 2 170, den Tiefstwert am 5. Juni mit CHF 1 704.

Am 10. Januar 2012 veröffentlichte Sika die Umsatzzahlen des Jahres 2011. Der Konzern hatte einen Jahresumsatz von CHF 4.56 Mrd. erzielt, was in Lokalwährung einer Steigerung von 15.5% entspricht. Sämtliche Regionen konnten zulegen. Kräftig wuchs Sika insbesondere in den Schwellenländern der Regionen Asien/Pazifik (+28.1%) und Lateinamerika (+21%) sowie in Nordamerika (+21.5%). Anfang März folgten die Ertragszahlen. Im Geschäftsjahr 2011 reduzierte sich der Konzerngewinn gegenüber dem Vorjahr um 30.8% auf CHF 214.8 Mio. Verantwortlich dafür waren neben dem Währungseffekt vor allem die erheblich höheren Rohstoffpreise.

Am 17. April informierte der Konzern über den Geschäftsverlauf im ersten Quartal. Sika war gut ins Jahr gestartet. Der Umsatz wuchs um 3.1% auf CHF 1.05 Mrd. In Nordamerika erzielte Sika in Lokalwährungen ein Umsatzplus von 18.6%. Dasselbe Wachstum erreichte Sika in Lateinamerika. In Europa Nord hingegen gingen die Einnahmen wegen des kalten Wetters leicht zurück. Am gleichen Tag genehmigten die Aktionäre an der Generalversammlung alle Anträge des Verwaltungsrats. Paul Hälgi, Daniel J. Sauter und Ulrich W. Suter wurden für eine weitere

Amtsperiode von drei Jahren wiedergewählt. Die Generalversammlung wählte ausserdem Frits van Dijk neu in den Verwaltungsrat.

Seit Mitte Juni ist die Sika Aktie im Swiss Leader Index (SLI) gelistet, der die 30 liquidesten und grössten Schweizer Aktientitel enthält. Im gleichen Monat gab der Konzern bekannt, dass er am Schweizer Kapitalmarkt erfolgreich eine sechsjährige Anleihe über CHF 150 Mio. mit einem Coupon von 1.0% p.a. und eine zehnjährige Anleihe über CHF 150 Mio. mit einem Coupon von 1.75% p.a. hatte platzieren können.

Im Halbjahresbericht, publiziert im Juli, gab der Konzern eine Umsatzsteigerung von 3.4% auf CHF 2.3 Mrd. bekannt. Wachstumstreiber waren die Märkte Nordamerika (+13.9%) und Lateinamerika (+16.6%). Die Bruttomarge konnte gegenüber dem zweiten Halbjahr 2011 von 49.4% auf 53.1% angehoben werden. Ab Mitte Jahr setzte eine starke Erholung des Aktienkurses ein, die bis Ende Jahr anhielt.

Anfang September informierte Sika über die Straffung der Organisation auf Anfang 2013. Neu gibt es nur noch vier statt sechs Regionen: EMEA (Europa Nord, Europa Süd, Naher Osten und Afrika), Asien/Pazifik (neu einschliesslich Indien), Nordamerika und Lateinamerika. Die traditionell flachen Führungsstrukturen bleiben bestehen.

Das dritte Quartal verlief erfreulich. Mit einer Umsatzsteigerung von 6% auf CHF 3.6 Mrd. und einem Gewinnwachstum von 32.3% auf CHF 223.9 Mio. übertraf Sika die Erwartungen der Analysten. Von der Börse wurde dieses Ergebnis mit einem Kursanstieg honoriert.

ANGABEN PRO TITEL

		2008	2009	2010	2011	2012
Inhaberaktien^{1, 2}: Nominalwert CHF 0.60						
Anzahl Titel per 31. Dezember		2 151 199	2 151 199	2 151 199	2 151 199	2 151 199
davon dividendenberechtigt		2 089 691	2 095 572	2 115 291	2 122 071	2 136 702
davon stimmberechtigt		2 089 691	2 095 572	2 115 291	2 122 071	2 136 702
Bruttodividende	CHF	45.00	45.00	45.00	24.00	51.00 ³
Nennwertrückzahlung / Nettoausschüttung Kapitaleinlage	CHF	-	-	8.40	21.00	-
Börsenkurse						
Höchststand	CHF	2 082	1 658	2 145	2 250	2 153
Tiefststand	CHF	788	685	1 482	1 528	1 719
Jahresende	CHF	900	1 615	2 051	1 770	2 110
Kursentwicklung	%	-58.0	79.4	27.0	-13.7	19.2
Durchschnittliches Tagesvolumen ⁴	Stück	8 871	5 746	10 735	6 333	4 672
Namenaktien^{5, 6}: Nominalwert CHF 0.10						
Anzahl Titel per 31. Dezember		2 333 874	2 333 874	2 333 874	2 333 874	2 333 874
davon dividendenberechtigt		2 333 874	2 333 874	2 333 874	2 333 874	2 333 874
davon stimmberechtigt		2 333 874	2 333 874	2 333 874	2 333 874	2 333 874
Bruttodividende	CHF	7.50	7.50	7.50	4.00	8.50 ³
Nennwertrückzahlung / Nettoausschüttung Kapitaleinlage	CHF	-	-	1.40	3.50	-
Kennzahlen pro Inhaberaktie⁷						
Gewinn je Aktie (EPS) ⁸						
Basic EPS	CHF	107.00	91.03	124.48	85.06	110.98
Entwicklung EPS	%	-22.0	-14.9	36.7	-31.7	30.5
Eigenkapital je Aktie	CHF	587	640	704	728	791
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P/E) Jahresende		8.4	17.7	16.5	20.8	19.0
Dividenden-/Nennwertrückzahlungsrendite	%	5.0	2.8	2.6	2.5	2.4 ³
Weitere Angaben						
Börsenkapitalisierung ⁹	Mio. CHF	2 286	4 102	5 210	4 496	5 360
in % des Eigenkapitals	%	156	258	297	246	269
Dividenden-/Nennwertrückzahlungssumme	Mio. CHF	111.5	111.8	134.2	113.3	128.8 ³
in % des Gewinns (Payout Ratio) ⁷	%	42	50	43	53	46

1 Valoren-Nr. 58797/Reuters: SIK., Bloomberg: SIK SX

2 Davon besass Sika AG im Jahr 2012 14 497

(29 128) Inhaberaktien ohne Dividenden- und Stimmberechtigung

3 Gemäss Antrag an die Generalversammlung

4 Durchschnittliches Tagesvolumen an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange (Quelle: SIX Swiss Exchange, Zürich)

5 Die Namenaktie der Sika AG wurde per 4. September 2003 an der SIX Swiss Exchange dekotiert

6 Davon besass Sika AG im Jahr 2012 keine (0) Namenaktien

7 Nach Abzug Anteile Dritter

8 Zur Berechnung des EPS siehe Erläuterung 23

9 Seit 2003 sind die Namenaktien an der Schweizer Börse dekotiert. Unsere Berechnung berücksichtigt diese mit einem Sechstel des Inhaberaktienkurses per 31.12.2012

FRÜHZEITIGES ERKENNEN VON MÖGLICHEN RISIKEN. Als global operierendes Unternehmen ist Sika unterschiedlichen Risiken ausgesetzt. Um die Handlungsfähigkeit des Konzerns jederzeit zu gewährleisten, den guten Ruf zu wahren und das in Sika investierte Kapital zu schützen, werden mögliche Risiken frühzeitig analysiert und in strategische Entscheidungsprozesse eingebunden. Dadurch können sich neue Chancen ergeben.

RISIKEN UND CHANCEN

Falsch eingeschätzte Risiken können erhebliche Folgen für die Reputation und die Handlungsfähigkeit von Unternehmen haben und im schlimmsten Fall gar zur Insolvenz führen. Sika ist sich dessen bewusst und betreibt schon seit Jahren ein umfassendes Risikomanagement für den Konzern und für alle Tochtergesellschaften. Gefahren sollen frühzeitig erkannt und in strategische Entscheidungsprozesse eingebunden werden. Daraus können sich neue Chancen ergeben, sodass das Risikomanagement letztlich Mehrwert schaffen kann. Der Risikomanagementprozess umfasst vier Schritte: die Risikoidentifikation, die Risikobewertung, die Risikosteuerung und die Risikokontrolle.

KONZERNLEITUNG UND VERWALTUNGSRAT

Die Konzernleitung von Sika überprüft regelmässig die Prozesse, die dem Risikomanagement zugrunde liegen. Höchste Instanz für die Risikobeurteilung ist der Verwaltungsrat. Zu seinen Aufgaben gehört es, die Risikosituation auf Konzernstufe jedes Jahr neu einzuschätzen. Dabei stehen jene strategischen und operativen Risiken im Vordergrund, die zu einer ernsthaften Gefährdung des gesamten Konzerns führen könnten. Sämtliche Risiken werden anhand einiger grundsätzlicher Fragen bewertet:

- Handelt es sich um ein globales oder ein regionales Risiko?
- Wie bedeutsam ist das Risiko für den Konzern?
- Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass es zu einem Schaden kommt?
- Welche Massnahmen müssen ergriffen werden, um dem Risiko vorzubeugen oder dessen Folgen zu mindern?

Wird in der Gesamtbeurteilung ein Risiko als kritisch eingestuft, werden adäquate Massnahmen ergriffen.

LIEFERANTEN UND ROHSTOFFE

Die Materialkosten sind der grösste Kostenfaktor bei Sika. Ihnen wird bei der Risikobeurteilung deshalb besondere Beachtung geschenkt. Fast 70% der von Sika in der Produktion verwendeten Materialien – wie zum Beispiel Polyurethane, Epoxidharze oder Polyvinylchlorid – basieren auf Rohöl oder daraus hergestellten Folgeprodukten (Downstream-Produkten). Die jeweilige Angebots- und Nachfragesituation der Rohmaterialien sowie die Schwankungen des Ölpreises wirken sich jeweils auf die Einkaufspreise aus.

Basis-Chemikalien kauft Sika unter strenger Beachtung der Qualitätsanforderungen beim Lieferanten mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis. Für Schlüsselrohstoffe mit limitierter Verfügbarkeit oder hohem Einkaufsvolumen qualifiziert Sika, wenn immer möglich, mindestens zwei Lieferanten. Rohstoffe für einzigartige, hochinnovative Technologien versucht der Konzern selbst herzustellen.

PRODUKTION UND LOGISTIK

Mit definierten Standards legt Sika die Risikovorsorge in Produktion und Logistik verbindlich fest. Sie sind Teil des konzernweiten «Sika Corporate Policies and Management System» und bestimmen zum Beispiel Prozesse und Richtlinien für die Bereiche Qualität, Umwelt, Gesundheit und Sicherheit. Zusammen mit den gesetzlichen Regulierungen werden sie im Managementsystem des jeweiligen Standortes abgebildet. Hierzu sind die Sika Produktionsgesellschaften nach DIN EN ISO 14001 (Umwelt) und 9001 (Qualität) zertifiziert, viele auch nach OHSAS 18001 (Sicherheit und Gesundheit). Siehe dazu den aktuellen Stand der Zertifizierungen der verschiedenen Konzerngesellschaften ab Seite 132.

1.5 %

KUNDENSEITIGE DIVERSIFIZIERUNG: MIT KEINEM KUNDEN ERZIELT SIKA MEHR ALS 1.5% DES UMSATZES

Jährlich finden in den lokalen Gesellschaften interne Prüfungen von Produktion und Logistik statt. Dabei werden die Gefahren, die zu Betriebsunterbrüchen, Personen-, Sach- oder Haftpflichtschäden führen könnten, aufgenommen. Anschliessend werden die Risiken nach Eintretenswahrscheinlichkeit und Tragweite bewertet. Es werden in der Folge Massnahmen definiert und umgesetzt, die das Risikopotenzial des Standortes reduzieren und die Sicherheit erhöhen. Ausserdem führen Konzernspezialisten in den Sika Werken regelmässig – zusammen mit dem lokalen Management und dessen Team – interne Prüfungen mit der gleichen Vorgehensweise durch.

Risikoanalysen externer Spezialisten, die vielfach in enger Zusammenarbeit mit den Sachversicherungsgesellschaften entstehen, ergänzen die internen Untersuchungen. Sika ist gegen Produktionsausfälle versichert.

Verbindliche Abläufe für die Produktentwicklung und die Weiterentwicklung – der sogenannte Product Creation Process und der Product Maintenance Process – reduzieren die Risiken, die von den Produkten ausgehen können. Beide Prozesse sind strengsten Kontrollen unterworfen. Zum einen umfassen die Prozesse ökologische und sicherheitstechnische Aspekte bei der Entwicklung, bei der Produktion und beim Umgang mit den Produkten. Zum anderen stehen die Marktchancen sowie der Schutz des geistigen Eigentums im Fokus.

Seit über zehn Jahren unterhält Sika weltweit ein Programm, um die Risiken im Beratungs- und Verkaufsgeschäft zu minimieren, die zu Produktreklamationen führen können. Dank einer Vielzahl von Massnahmen – unter anderem konsequente und regelmässige Schulung der Mitarbeitenden, klare Standards, umfassende Ursachenanalysen und verbesserte Kontrollen – werden die Aufwendungen für Produktschadensfälle kontinuierlich reduziert. Um das Risiko zu vermindern, dass Kunden Sika Produkte falsch anwenden, setzt Sika auf die gezielte Unterstützung der Kunden und Qualitätskontrollen.

KUNDEN UND MÄRKTE

Sika begrenzt die Risiken, die von den Märkten und den Kunden ausgehen, mit gezielter Diversifizierung. Zum einen ist in der vornehmlich lokal orientierten Bauindustrie die geografische Diversifizierung von grosser Bedeutung, da sich die entsprechende Konjunktur in den verschiedenen Weltregionen zum Teil gegenläufig entwickelt. Zum anderen wirkt sich die kundenseitige Diversifizierung – kein Kunde steht für mehr als 1.5% des Umsatzes von Sika – ebenfalls stabilisierend auf das Geschäft aus. Um konjunkturelle Schwankungen so weit wie möglich aufzufangen, ist Sika sowohl im Neubaugeschäft als auch im weniger konjunkturabhängigen Reparatur- und Unterhaltsgeschäft aktiv.

FINANZIELLE RISIKEN

Die Ziele des Finanzrisikomanagements sind eine optimale Kapitalbeschaffung und eine auf die Zahlungsverpflichtungen ausgerichtete Liquidität. Die Sicherung der Liquidität geschieht über fünf langfristige Obligationenanleihen: CHF 250 Mio. (2013), CHF 300 Mio. (2014), CHF 250 Mio. (2016), CHF 150 Mio. (2018), CHF 150 Mio. (2022).

Die Steuerung der Liquidität erfolgt mittels Cash Pooling. Für ausgewählte Aktivitäten im Bereich Treasury nimmt Sika zusätzlich Dienstleistungen eines Drittunternehmens in Anspruch. Zudem bewirtschaftet Sika das Nettoumlaufvermögen äusserst sorgfältig. Für die lokalen Gesellschaften gibt es zum Beispiel genau vorgegebene Prozesse für die Handhabung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Mit einer an die jeweiligen Marktbedingungen angepassten Kostenstruktur wird eine ausreichende Geldschöpfung (Cash Generation) sichergestellt. Viel Wert legt Sika auf einen freien und kosteneffizienten Zugang zum Kapitalmarkt. In diesem Zusammenhang ist das Rating A-/stable (long-term) von Standard & Poor's von Bedeutung.

IST DAS RATING VON STANDARD & POOR'S FÜR SIKA

INTERNE REVISION

Die interne Revision führt Prüfungen gemäss dem jährlichen Auditplan, in dem Schwerpunkte für das betreffende Jahr festgehalten sind, durch. Die Audits umfassen im Wesentlichen Prüfungen von Konzerngesellschaften in den Bereichen Produktentwicklung, Einkauf, Produktion, finanzielles und operatives Reporting, Verkauf, Debitoren- sowie Kreditoren-Management und IT Management. Neben der weltweiten Prüfung von Verkaufs- und Produktionsgesellschaften werden Schwerpunktprüfungen im Bereich von Headquarter-Funktionen oder gruppenweiten Supportprozessen durchgeführt.

Das Risikomanagement im Finanzbereich ist ab Seite 122 ff. dieses Berichts detailliert beschrieben.

STRATEGIE & FOKUS



Mit dem bewährten Sika Wachstumsmodell hat Sika gute Chancen, stärker zu wachsen als der Markt. Wachstum kommt aus der verstärkten Marktdurchdringung, dem Ausbau der globalen Technologieführerschaft, dem beschleunigten Ausbau der Wachstumsmärkte und der Marktkonsolidierung durch Akquisitionen. Das Ziel: Marktführerschaft in den definierten Zielmärkten. Das vergangene Geschäftsjahr belegt: Strategie und Fokus zeigen nachhaltig Wirkung: Sika ist auf Erfolgskurs.

GRUPPENSTRATEGIE

DAS ZEICHEN FÜR INNOVATION, QUALITÄT UND SERVICE. In allen Zielmärkten erschliesst Sika kontinuierlich Wachstumspotenziale, um die Marktführerschaft zu erreichen und nachhaltig zu wachsen.

VISION

Sika strebt mit Prozessmaterialien für das Dichten, Kleben, Dämpfen, Verstärken und Schützen von Tragstrukturen in den klar definierten Zielmärkten die Position des Marktführers an.

Die Zielmärkte von Sika sind:

- Concrete
- Waterproofing
- Roofing
- Flooring
- Sealing & Bonding
- Refurbishment
- Industry

Für eine ausführliche Darstellung der Zielmärkte siehe Seite 13.

Sika ermöglicht den Kunden innovative Lösungen, welche die Effizienz, die Dauerhaftigkeit und die Ästhetik von Gebäuden, Infrastruktur, Anlagen und Fahrzeugen während Bau und Nutzung verbessern und dadurch einen wesentlichen Beitrag zu einer nachhaltigen Entwicklung leisten.

MARKTPOTENZIALE UND STRATEGIE

Sika ist zwar Weltmarktführer im Bereich der chemischen Baustoffe, aber das Unternehmen ist noch nicht in allen Zielmärkten die Nummer eins. Allein das Marktpotenzial in den für Sika zentralen Zielmärkten liegt bei CHF 50 Mrd. Sika nutzt systematisch Wachstumspotenziale in den Zielmärkten. So nimmt etwa die Nachfrage – sowohl aus der Bauindustrie als auch aus der industriellen Fertigung – nach energie- und kosteneffizienten Lösungen weiter zu. Hier kann das Unternehmen seine Innovationsfähigkeit ausspielen. Beispiele sind neue Dachsysteme, welche die Energiebilanz von Gebäuden deutlich verbessern, oder moderne, Gewicht und Zeit sparende Klebstoffe im Fahrzeugbau. Umfassende Gesamtlösungen für weltweit tätige Schlüsselkunden und für grosse Projekte sind mit zunehmender Globalisierung entscheidende Erfolgsfaktoren.

In den für Sika besonders wichtigen Schwellenländern – in Lateinamerika, Osteuropa, Teilen Asiens und im Nahen Osten – ist das Marktwachstum gross. Das Potenzial für strukturelles Wachstum ist noch lange nicht ausgeschöpft. Um die Dynamik in diesen Märkten zu nutzen, setzt Sika zur anfänglichen Marktbearbeitung auf kostengünstige Lösungen.

Gleichzeitig bereiten Investitionen in die Ausbildung sowohl von Mitarbeitenden als auch von Kunden diese Märkte auf neue, effizientere Technologien vor und erhöhen die Marktpenetration.

NACHHALTIGKEIT UND WERTHALTUNG

Nachhaltigkeit ist für Sika nicht ein Ziel, das umgehend erreicht werden kann, sondern ein beständiger Prozess der Optimierung, der Anpassung an Kundenbedürfnisse und der Innovation. So ist Sika kontinuierlich auf der Suche nach Verbesserungsmöglichkeiten und nach Wegen, um das Wohl des Unternehmens, der Kunden und der Umwelt zu steigern. Die Verantwortung gegenüber Aktionären, Marktteilnehmern und der Öffentlichkeit bildet bei Sika die Grundlage einer nachhaltigen Geschäftstätigkeit. Sika handelt nach gemeinsamen Werten, welche die Basis für eine nachhaltige Unternehmensentwicklung bilden.

In ihrer Nachhaltigkeitsstrategie verfolgt Sika zwei Stossrichtungen:

- die Produkte und Dienstleistungen so auszulegen, dass sie dem Bedarf nach effizienten, nachhaltigen Lösungen in den Zielmärkten gerecht werden;
- die eigenen Tätigkeiten kontinuierlich nachhaltiger zu gestalten und nach wirtschaftlichen Grundsätzen in die Nachhaltigkeit zu investieren.

Sika Technologien leisten einen wesentlichen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung unserer Gesellschaft. Mit Sika Zusatzmitteln kann der CO₂-Ausstoss bei der Produktion von Beton und Zement massiv reduziert werden. Sika Dachabdichtungssysteme reduzieren den Energieverbrauch in Gebäuden um bis zu 15%, und als Weltmarktführer im Bereich Wasserabdichtungen hilft Sika mit, das globale Wassermanagement zu optimieren.

Im Fahrzeugbau werden mit Sika Klebstoffen unterschiedliche Materialien verklebt und damit Schweißen als alte Technologie ersetzt. Die grundlegende Herausforderung für die Automobilindustrie sind leichtere Fahrzeuge bei gleichzeitig steigenden Sicherheits- und Komfortansprüchen. Die Leichtbaumaterialien und -lösungen von Sika zur Strukturverstärkung helfen, Vibrationen zu dämpfen, die Steifigkeit der Konstruktion zu erhöhen und das Kollisionsverhalten zu verbessern – und das bei gleichzeitiger Gewichtsreduktion der Karosserie.

DIE MARKE SIKA IST EIN ZEICHEN FÜR QUALITÄT UND KONSISTENZ. Sika ist eine starke Marke. Sie erlaubt es dem Konzern, in allen Zielmärkten und mit allen Produkten konsistent aufzutreten.

MARKE

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

WELTWEITER MARKENSCHUTZ

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

Die Dachmarke Sika sowie rund 685 Sika Produktmarken – wie Sikaflex®, Sika®ViscoCrete®, SikaBond® oder Sika-Forcel® – verschaffen dem Unternehmen wesentliche Marktvorteile. Dementsprechend ist der Markenschutz eine wichtige Managementaufgabe, die sowohl global auf Konzernebene als auch lokal auf Landesebene wahrgenommen wird. Insgesamt verfügte Sika Ende 2012 über 9 477 Markenregistrierungen in 160 Ländern. Sika AG überwacht ihre Marken ständig und ergreift bei Schutzverletzungen konsequent entsprechende juristische Massnahmen.

CORPORATE IDENTITY

Um die Unternehmensmarke Sika langfristig zu stärken, investiert Sika regelmässig in die Verstärkung der Markenposition. Vor zwei Jahren hat das Unternehmen beispielsweise einen Corporate-Identity-Prozess initiiert, der Ende 2012 abgeschlossen wurde. Der Prozess hat zu einer klaren, nachhaltig ausgerichteten Positionierung, aktualisierten Grundlagen für die Kommunikation sowie einheitlichen Richtlinien für ein prägnanteres und modernisiertes Corporate Design geführt. Mit diesem Geschäftsbericht liegt bereits die erste Umsetzung des neuen Auftritts vor.

Im Corporate-Identity-Prozess wurde zudem das Markenversprechen von Sika überarbeitet. Der Slogan für das Jubiläumsjahr 2010 «Innovation & Consistency since 1910» wird durch «Building Trust» (Vertrauen bilden) abgelöst.

Building: Der Begriff Building (Bauen) steht sowohl für die Kernkompetenz von Sika als auch für die Tätigkeit ihrer Kunden. Diese bauen beispielsweise Brücken oder Autos. Das englische Wort Building ist nicht nur phonetisch, sondern auch semantisch verwandt mit dem deutschen Begriff Bilden. Dieser wiederum ist auch Synonym für Strukturieren, Formen, Designen, Wachsen. Der Begriff Building vereint also alle Kernkompetenzen von Sika und ihren Kunden in einem einzigen Wort.

Trust: Vertrauen ist das Fundament für jegliche Zusammenarbeit. Vertrauen ist auch das Resultat aus der Qualität der Arbeit von Sika, das Ergebnis aus Innovationskraft und Beharrlichkeit. Vertrauen ist die Haltung von Sika, die Verpflichtung des Unternehmens und gleichzeitig auch das Versprechen den Kunden und Partnern gegenüber. Vertrauen ist kein Zustand, sondern ein aktiver Prozess, der konstante Pflege erfordert. Eine Marke – die Marke Sika – lebt und ist erfolgreich auf der Grundlage des Vertrauens ihrer Kunden.

KUNDEN UND MÄRKTE

INDIVIDUELLE LÖSUNGEN FÜR GLOBALE ANFORDERUNGEN. Die Wachstumsstrategie von Sika fokussiert auf sieben Zielmärkte, deren unterschiedliche Ansprüche weltweit, regional sowie lokal präzise erfüllt werden.

KUNDEN

Die Aufteilung in sieben Zielmärkte erlaubt Sika eine weitere Stärkung der Kundenorientierung und ermöglicht eine optimierte technische Marktbetreuung sowie eine fokussierte Forschungs- und Entwicklungsarbeit.

ZIELMÄRKTE

Als Weltmarktführer im Bereich der chemischen Baustoffe erschliesst Sika mit Innovationen, Qualität und Service kontinuierlich weitere Wachstumspotenziale in allen Zielmärkten. Den Kunden ermöglicht Sika innovative Lösungen. Mit diesen verbessern sie die Effizienz, die Dauerhaftigkeit und die Ästhetik von Gebäuden, von Infrastrukturen, von Anlagen und von Fahrzeugen – sowohl in der Bauphase als auch bei der Nutzung. Dabei bietet Sika umfassende Lösungen für den ganzen Lebenszyklus der Bauwerke an. Vom Neubau bis hin zum Punkt, wo Sanierung, Erneuerung oder Erweiterungen anstehen. Den Lebenszyklus durch Instandhaltung und Modernisieren zu verlängern, ist ökonomisch und ökologisch sinnvoll. Die sieben Zielmärkte von Sika sind:

CONCRETE

Sika entwickelt und vermarktet zahlreiche Zusatzmittel und Additive für die Beton-, Zement- und Mörtelherstellung. Die Produkte unterstützen Eigenschaften des Frischbetons oder des ausgehärteten, fertigen Materials wie z.B. Verarbeitbarkeit, Dauerhaftigkeit oder Früh- und Endfestigkeit. Der Bedarf an Additiven und Zusatzmitteln steigt insbesondere durch folgende Entwicklungen: höhere Anforderungen an die Leistungsfähigkeit von Beton, Zement und Mörtel sowie verstärkter Einsatz alternativer Materialien mit zementösen Eigenschaften in Zement, Mörtel und damit auch im Beton.

WATERPROOFING

Sika Lösungen umfassen alle Technologien, die bei Abdichtungen unter Terrain eingesetzt werden: Flexible Membran-Systeme, Flüssigkunststoff-Membranen, wasserabdichtende Betonzusatzmittel, Fugenabdichtungen, wasserdichte Mörtel, Beschichtungen und Injektionen. Wesentliche Marktsegmente sind Kellerbauten, Tiefgaragen, Tunnels und alle Arten von Wasserspeichern (z.B. Reservoirs, Speicherbecken, Tanks). Mit den stetig steigenden Marktanforderungen bezüglich Dichtigkeit, Dauerhaftigkeit, einfacher Verarbeitbarkeit und gesamtheitlichen Kostenmanagements von Abdichtungssystemen wird die Qualität der Produkte immer wichtiger.

ROOFING

Sika bietet alle Anwendungen für Flachdächer mit einlagigen Systemen und Aufbausystemen – sowohl mit Folien als auch mit Flüssigmembranen. Die Nachfrage wird angetrieben durch die Forderung nach umweltfreundlichen, energiesparenden Lösungen wie Dachbegrünung, licht-reflektierenden, kühlenden Dächern und Solardächern, die dazu beitragen, den CO₂-Ausstoss zu verringern. Während in den gesättigten Märkten der Bedarf an Lösungen für die Bauwerksanierung zunimmt, steigt in den aufstrebenden Märkten die Nachfrage nach höherwertigen, langlebigen Dachlösungen.

FLOORING

Die Fussbodenlösungen von Sika umfassen alle Arten von Bodenbelägen für gewerbliche und industrielle Gebäude, beispielsweise für die Pharma- und Nahrungsmittelindustrie, für Produktionsbetriebe, für Bildungs- und Gesundheitseinrichtungen, Parkdecks und Wohnräume. Jedes Marktsegment hat spezifische Anforderungen in Bezug auf mechanischen Verschleiss, Rutschfestigkeit, Ästhetik, chemische Resistenz, Feuerbeständigkeit oder antistatisches Verhalten. Der Markt für Fussbodensysteme ist durch folgende Entwicklungen geprägt: Technische, gemäss Kundenspezifikation entwickelte Lösungen gewinnen an Bedeutung, Aufträge im Bereich Gebäudesanierung nehmen zu und die Umweltvorschriften werden strenger.

SEALING & BONDING

Im Bereich elastisches Kleben und Dichten am Bau bietet die breite Leistungspalette von Sika für jede Anwendung die richtige Lösung: zum Beispiel Fugendichtstoffe für Fassaden oder widerstandsfähige Dichtstoffe für Boden- und Spezialfugen sowie Mehrzweck-Klebelösungen für den Innenausbau und die Parkettverklebung. Die Nachfrage in diesem Bereich steigt durch die zunehmende Bedeutung von energieeffizienten Lösungen von Gebäudehüllen, die steigende Anzahl unterschiedlicher Materialien im Bau, die wachsende Zahl von Hochhäusern und die zunehmende Bedeutung von Umwelt-, Gesundheits- und Sicherheitsaspekten.

REFURBISHMENT

Für diesen Markt stellt Sika Lösungen für die Betoninstandsetzung und den Betonschutz her: zum Beispiel Reparaturmörtel, Schutzbeschichtungen, Spachtelmassen und Systeme für die strukturelle Verstärkung

1932

ERÖFFNETE SIKA IN JAPAN DIE ERSTE NIEDERLASSUNG AUSSERHALB EUROPAS

von Bauteilen. Der Markt ist gekennzeichnet durch steigende Qualitätsanforderungen für Produkte und Dienstleistungen. Globale Kunden erwarten weltweit die gleiche Qualität. Die Nachfrage steigt dank vermehrten Sanierungsprojekten von Transport-, Wassermanagement- und Energie-Infrastrukturen.

INDUSTRY

Sika beliefert Märkte wie den Automobilbau und die Nutzfahrzeugindustrie (strukturelles Kleben, Direktverglasung, akustische Systeme, Verstärkungssysteme), die Fahrzeugreparatur (Scheibenaustausch, Karosserie-Instandsetzung), den Bereich erneuerbare Energien (Solar und Wind) und den Markt Fassadenbau («structural glazing», Abdichtung von Isolierglas). Die von Sika angebotenen Technologien durchdringen die Märkte zunehmend, vor allem die Märkte für die Herstellung von Nutzfahrzeugen und für die Fahrzeugreparatur. In der Automobilherstellung steigt die Nachfrage nach leichteren Produkten. Ebenfalls gefragt sind Lösungen, die in der Produktion Zeit und Kosten sparen.

REGIONEN

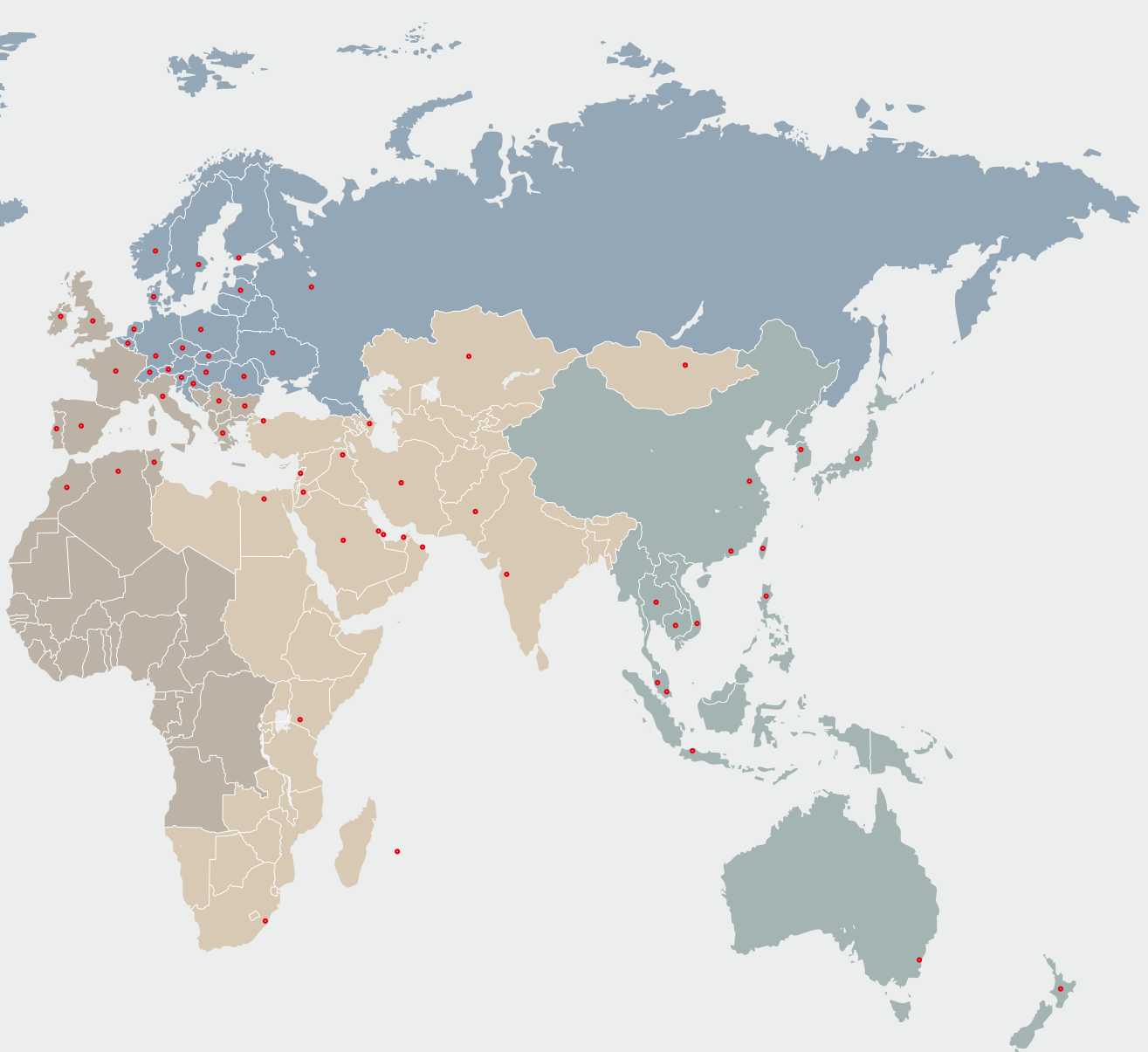
Seit der Gründung im Jahr 1910 ist Sika stetig gewachsen. Schon 1932 öffnete in Japan die erste Niederlassung ausserhalb Europas ihre Tore. Früh wurde der Konzern nach Regionen aufgeteilt, damit die Landesgesellschaften Synergien nutzen und weitere Gesellschaften gründen konnten. Die Regionen werden von Regionalleitern geführt und bilden die eigentliche Führungsstruktur. Die Regionalleiter sind Mitglieder der Konzernleitung und tragen die Linienverantwortung für ihre Region. Die regionalen Führungsstrukturen umfassen Verkaufsfunktionen, Produktionsverantwortung sowie die auf Zielmärkte ausgerichteten Marketing- und Entwicklungsaktivitäten.

Anfang 2013 reduzierte Sika ihre sechs geografischen Regionen auf vier. Die neuen Regionen umfassen zusammenhängende Wirtschaftsräume und Supply-Chain-Strukturen. Die bisherigen Regionen Europa Nord, Europa Süd und die Gebiete Naher Osten und Afrika bilden die neue Region EMEA. Dem Wirtschaftsraum entsprechend ist Indien neu der Region Asien/Pazifik zugeteilt, und die frühere Region IMEA wurde aufgelöst. Nordamerika und Lateinamerika bleiben aufgrund der unterschiedlichen Marktstrukturen als eigenständige Regionen bestehen. Details zur Entwicklung der einzelnen Regionen im Berichtsjahr finden sich auf Seite 28 und auf Seite 127 ff.



WELTWEITE MARKTPRÄSENZ

EUROPA NORD	EUROPA SÜD	NORDAMERIKA	LATEINAMERIKA	IMEA	ASIEN/PAZIFIK
Umsatz in Mio. CHF 1 251	Umsatz in Mio. CHF 799	Umsatz in Mio. CHF 706	Umsatz in Mio. CHF 586	Umsatz in Mio. CHF 279	Umsatz in Mio. CHF 875
Anzahl Mitarbeitende 4 907	Anzahl Mitarbeitende 2 218	Anzahl Mitarbeitende 1 437	Anzahl Mitarbeitende 2 170	Anzahl Mitarbeitende 1 281	Anzahl Mitarbeitende 3 220



● SIKA GESELLSCHAFTEN

INVESTITION IN EINE NACHHALTIGE ZUKUNFT. 30.1% des Umsatzes erzielte Sika 2012 mit Produkten, die seit maximal fünf Jahren auf dem Markt sind. Grundlage dieses Erfolgs sind die strategische Fokussierung auf die Zielmärkte, ein primär an Kundenprojekten orientiertes, professionelles Management in Forschung und Entwicklung, effiziente Entwicklungsprozesse sowie die gezielte Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Kunden.

INNOVATIONEN UND WACHSTUM

Innovationen sind wichtige Treiber für die erfolgreiche Umsetzung der Wachstumsstrategie des Unternehmens. Sie tragen wesentlich dazu bei, im mittelfristigen Durchschnitt ein Wachstum in Lokalwährungen von 8% bis 10% zu erreichen. Dementsprechend bedeutend sind Forschung und Entwicklung (F & E) im Unternehmen. Die seit einigen Jahren gültige F & E-Strategie von Sika brachte zahlreiche Patente, viele neue Produkte und eine hohe Innovationsrate hervor. Im Berichtsjahr erzielte Sika 30.1% (Vorjahr: 32.7%) des Umsatzes mit Produkten, die erst seit maximal fünf Jahren auf dem Markt sind.

KERNKOMPETENZEN

Eine wichtige Grundlage für die erfolgreiche Forschungs- und Entwicklungsarbeit von Sika ist der strategische Fokus auf die klar definierten Kernkompetenzen Dichten, Kleben, Dämpfen, Verstärken und Schützen von Tragstrukturen am Bau und in der Industrie.

Mit unseren Produkten dichten wir Flachdächer, komplexe Tunnelbauten, empfindliche Wasserreservoirs und anspruchsvolle Fassaden dauerhaft gegen Wind und Regen oder Zugluft. Durch Kleben verbindet man unterschiedliche Materialien dauerhaft, elastisch oder kraftschlüssig. Fahrzeuge, Fenster und sogar tonnenschwere Betonelemente für Brücken werden mit neuartigen Produkten und Verfahren verklebt. Durch Dämpfen reduziert man bei festen und beweglichen Objekten Schwingungen und sorgt für weniger Schall- und Lärmemissionen bei Tragstrukturen und in Hohlräumen von Fahrzeugen. Durch das Verstärken mit unseren Carbodur-Produkten wird gezielt die Belastbarkeit von statisch und dynamisch beanspruchten Tragstrukturen erhöht und durch entsprechendes Schützen deren Dauerhaftigkeit verlängert. Sika Anstriche gewährleisten bei Beton- und Stahlkonstruktionen nachhaltigen Schutz vor Klimaeinwirkungen, chemischen Einflüssen, Verschmutzungen und Feuer.

ENTWICKLUNGSSCHWERPUNKTE DER EINZELNEN ZIELMÄRKTE

CONCRETE

Generell sind hier Zusatzmittelsysteme, welche einen höheren Einsatz von Sekundärrohstoffen im Beton erlauben und somit die CO₂-Bilanz verbessern, gefragt, ausserdem polymere Betonverflüssiger und Spritzbetonbeschleuniger, welche auf lokalen Rohstoffen basieren.

WATERPROOFING

Die verbesserte Applikation der Produkte sowie neue Abdichtungssysteme, welche nach dem Betonieren aufgebracht werden, bilden hier die Schwerpunkte.

ROOFING

Die einfach zu montierende, selbstklebende Dachfolie wie auch die Schutzbeschichtung von Membranen zur Verlängerung der Nutzungsdauer stehen im Zentrum der Entwicklungsaktivitäten.

FLOORING

Die Verbesserung des Komforts und der Ästhetik bei Fussböden ist klar im Trend wie auch die stetig steigenden Anforderungen an die Verarbeitungssicherheit und die Umweltverträglichkeit.

SEALING & BONDING

Im Baubereich verlangen neue Regulierungen sowohl zunehmend lösungsmittelfreie Produkte wie auch die Verwendung von umwelt- und anwendergerechten Klebern und Dichtstoffen. In der Industrie dominieren die neuen Entwicklungen die Reduktion von Wartezeiten bei der Reparatur sowie die Senkung der Temperatur bei Ferti-gungsprozessen von Fahrzeugen.

PATENTE MELDETE SIKA 2012 AN – HINZU KAMEN 85 ERFINDUNGSMELDUNGEN

REFURBISHMENT

Dank neuen Füllstoffkonzepten werden Hochleistungsmörtel mit besseren Verarbeitungseigenschaften und erweiterten Funktionalitäten produziert. Dazu kommen Produkte für die strukturelle Versteifung von Bauwerksteilen unter Verwendung neuer Faser- und Binderkonzepte.

INDUSTRY

Hier nimmt das strukturelle Verbinden von unterschiedlichen Materialien wie Metall mit Kunststoff und die Reduktion von Emissionen eine wichtige Stellung innerhalb der Forschung ein.

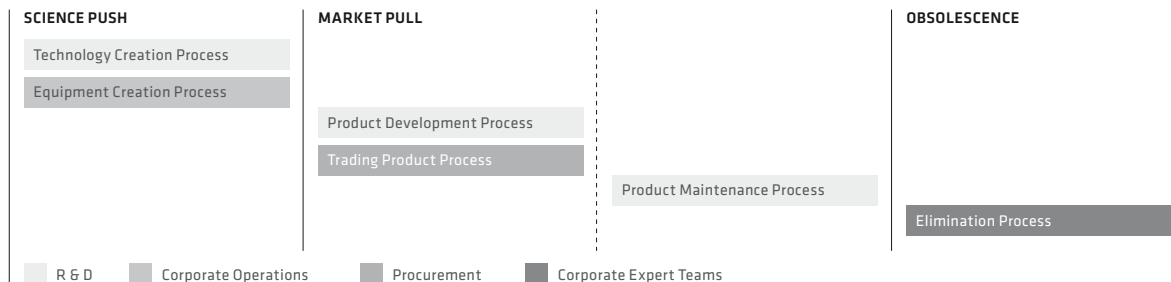
FORSCHUNGSSTRATEGIE

Die Forschung und Entwicklung bei Sika wird von zwei Kräften bestimmt. Zum einen handelt es sich um globale Trends, die von den Prinzipien der nachhaltigen Entwicklung und dem höheren Kundennutzen bestimmt werden, wie zum Beispiel die Nachfrage nach ressourcenschonenden Baumethoden, energiesparenden Baumaterialien oder leichteren und sichereren Fahrzeugen. Zum anderen erfordern die von Land zu Land unterschiedlichen Eigenheiten der Bauindustrie – zum Beispiel bei den Rohstoffen, beim Klima oder bei den gesetzlichen Bestimmungen – erhebliche Anpassungen von Produkten an die lokalen Bedürfnisse. Die Forschungsstrategie von Sika hat dementsprechend neben zentralen auch starke regionale Komponenten.

Die zentralen Komponenten der Forschungsstrategie sind in der Tochtergesellschaft Sika Technology AG organisiert, die für langfristige Forschungsprogramme, Analytikdienstleistungen und das Forschungsmanagement zuständig ist. Die langfristigen Forschungsprogramme orientieren sich an den Technologie-Roadmaps, die von den wichtigsten Megatrends und den daraus resultierenden Technologiezielen bestimmt werden. Bestehende Produkte entscheidend zu verbessern, um den Kundennutzen zu erhöhen oder ihnen neue Anwendungsfelder zu eröffnen, kann dabei ebenso im Fokus stehen wie die Suche nach neuen Produkten, welche beispielsweise die Sicherheit oder die Dauerhaftigkeit erhöhen oder Prozesszeiten verkürzen und generell dem Kunden erlauben, die Systemkosten zu senken.

Die regionalen Komponenten der Sika Forschungsstrategie sind Aufgabe der zehn Technologiezentren in Amerika, Europa und Asien. Diese Standorte erfüllen spezifische Technologieaufgaben und entwickeln selbstständig neue Produkte und Anwendungen. Die Technologiezentren unterstützen zudem die weltweite Markteinführung ihrer Innovationen. Dabei arbeiten sie eng mit regionalen und lokalen, kundennahen Labors zusammen. So können neue Produkte schnell auf lokale Anforderungen abgestimmt werden – beispielsweise Betonzusatzmittel auf die klimatischen Verhältnisse oder auf lokal gewonnene Zuschlagstoffe wie Kies und Sand. Die Sika Technologiezentren sind zudem für die Suche nach lokalen Rohstoffen verantwortlich, mit denen sich die Produktionskosten und die Versorgungssicherheit optimieren lassen.

Product Creation Process



KOOPERATIONEN

In der Grundlagenforschung setzt Sika vor allem auf die Zusammenarbeit mit erstklassigen Universitäten in der Schweiz, in den USA, in Deutschland, Frankreich, China, Indien und weiteren Ländern, dies hauptsächlich in Form von Doktorarbeiten. Fachliche und geografische Nähe führen oft schnell und unbürokratisch zu Lösungen – mit offensichtlichen Vorteilen für das Unternehmen. Ausserdem versucht Sika mit grossem Engagement, dem in einigen Ländern herrschenden Mangel an Ingenieuren und Chemikern entgegenzuwirken und das Unternehmen geeigneten Kandidaten näherzubringen.

Sika pflegt kontinuierlich die Zusammenarbeit in verschiedenen internationalen Projekten und engagiert sich unter anderem im Nanocem-Konsortium. Dieses europäische Forschungsnetzwerk untersucht Phänomene vom Nano- bis zum Mikrobereich, welche die Leistungsfähigkeit von zementösen Materialien und den daraus hergestellten Produkten und Strukturen beeinflussen. Sika arbeitet auch mit seinen wichtigsten Lieferanten und Kunden zusammen, um möglichst schon am Anfang der Versorgungskette innovative Impulse geben und massgeschneiderte Zwischenprodukte einsetzen zu können.

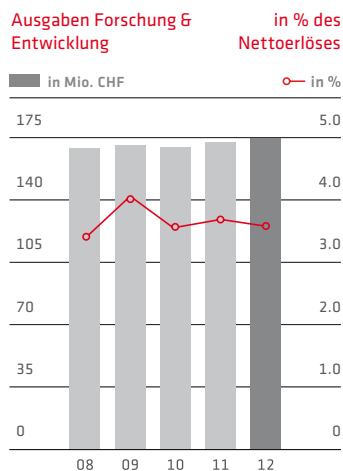
Sika Technology AG beteiligt sich an verschiedenen von der Schweiz und der EU oder ihren Mitgliedsländern geförderten Projekten. Diese umfassen Themen von der Grundlagenforschung in nachhaltiger Chemie bis hin zu Verfahrens- und Anwendungsentwicklung. Sika ist auch in der «Sustainable Buildings and Climate Initiative» (SBCI) der Vereinten Nationen engagiert. Die SBCI hat das Ziel, in der Bauindustrie weltweit Lösungen zu etablieren, die auf den Prinzipien der nachhaltigen Entwicklung beruhen.

INNOVATION

Die Gesamtaufwendungen für Forschung und Entwicklung im Konzern betrugen im Berichtsjahr CHF 172.9 Mio. (Vorjahr: CHF 167.5 Mio.), was rund 3.6% des Umsatzes entspricht (Vorjahr: 3.7%). Die zentralen Aufwendungen betrugen CHF 86.1 Mio. (Vorjahr: CHF 82.8 Mio.). Das F & E-Budget wurde gemäss den strategischen Prioritäten zugewiesen.

Die Forschungs- und Entwicklungsorganisation der Sika Gruppe ist der Unternehmensstrategie angepasst. Sie konzentriert sich auf die Forschung an Technologieplattformen und die Umsetzung in den Entwicklungsabteilungen bei strategisch wichtigen F & E-Projekten. Der siebenstufige Entwicklungsprozess für Produkte – der sogenannte Product Creation Process (PCP) – wird gruppenweit eingesetzt, um möglichst schnell mit neuen und patentierten Produkten am Markt zu sein. Sika will aber nicht nur schnell, sondern auch besonders effizient sein und strebt deshalb zusätzlich die Kostenführerschaft für Produkte in allen Zielmärkten an. In Zusammenarbeit mit den Regionen und Vertretern der Zielmärkte arbeitet die F & E-Organisation kontinuierlich daran, das umfangreiche Produktsortiment zu straffen, um so Prozesse in Marketing, Produktion und Vertrieb zu vereinfachen und damit kostengünstiger zu gestalten.

Die regionalen Technologiesupportfunktionen sind unter anderem für die Einhaltung des PCP in ihrem Gebiet verantwortlich. Sie überprüfen die Qualität der Prozesse regelmässig mithilfe von PCP-Audits. Dabei wird sichergestellt, dass der Wissensstand der Mitarbeitenden immer aktuell ist und den von Sika definierten hohen Normen genügt und dass die lokalen Chemiker mit den neuesten Technologien vertraut sind. Parallel dazu werden in speziellen Workshops innovative Ideen aus den Regionen aufgenommen und für den Konzern nutzbar gemacht.



Im Jahr 2012 konnte Sika unter anderem folgende wichtige neue Produkte am Markt einführen:

- Neueste Industriefussböden auf Basis wässriger Epoxidharze mit niedrigsten VOC-Emissionen und höchster Farbkonzanz
- Hochelastische MTC-Polyurethan-Flüssigfolie für den japanischen Markt mit seinen spezifischen Anforderungen
- Neue Generation von SikaGrind® Zementadditiven zur Reduktion der CO₂-Emission von Mischzementen (basierend auf Kalkmehl und Flugasche)
- ViscoCrete® Betonverflüssiger, basierend auf lokalen Rohstoffen für die grossen Märkte, insbesondere in den Schwellenländern
- Einzigartiger Mehrzweckmörtel SikaRep®, der verschiedene Anwendungen in einem Produkt vereint
- Nächste Generation an Epoxy-basierenden SikaDur® Vergussmörteln
- Optimierte Technologie für PVC-Abdichtungsfolien, vor allem für den europäischen Massenmarkt
- Freigabe einer neuen, hinterlaufsicheren Tiefbauabdichtungsmembran für die direkte Anbindung an Beton
- Hochreflektierende Dachfolien für deutlich kühlere Dachsysteme (Cool Roof) und Solarbedachungen
- Struktureller 2K-Silikonklebstoff mit aussergewöhnlich hoher Anfangsfestigkeit für die Fixierung von Solarelementen. Das Produkt wurde mit dem CSP Technology and Supplier Award 2012 ausgezeichnet.
- Extrem leistungsfähiger Fassadendichtstoff, basierend auf der i-Cure-Technologie: ein äusserst witterungs-resistenter Dichtstoff mit hoher Elastizität und sehr guten Verarbeitungseigenschaften
- OEM-zugelassener Scheibenreparaturklebstoff, basierend auf Sikas PUR-Hybridtechnologie mit hohem E-Modul

- Expandierende Klebstoffe mit spezieller Eignung für Leichtbauweise, die selbst bei dünnsten Blechen abzeichnungsfreies Fügen ermöglichen
- SikaReinforcer®-g60, der durch Verklebung mit der Automobilkarosserie neue Massstäbe in der Crashfestigkeit setzt

PATENTE

2012 meldete Sika 73 Patente an (Vorjahr: 70). Hinzu kamen 85 Erfindungsmeldungen (Vorjahr: 75).

VERANTWORTUNG FÜR DIE ZUKUNFT. Klimawandel, Bevölkerungswachstum, Energiekosten, Rohstoff- und Wasserknappheit – dies sind globale Megatrends und Herausforderungen, welche die Gesellschaft in den kommenden Jahren und Jahrzehnten verändern werden. Gleichzeitig sind diese Entwicklungen kraftvolle Treiber für neue Technologien und Lösungen.

In ihrer Nachhaltigkeitsstrategie verfolgt Sika zwei Stossrichtungen:

- die Produkte und Dienstleistungen so auszulegen, dass sie dem Bedarf nach effizienten, nachhaltigen Lösungen in den Zielmärkten gerecht werden;
- die eigenen Tätigkeiten kontinuierlich nachhaltiger zu gestalten und nach wirtschaftlichen Grundsätzen in die Nachhaltigkeit zu investieren.

HERAUSFORDERUNGEN UND MEGATRENDS

Globale Herausforderungen und Megatrends verlangen eine nachhaltige Entwicklung. Dementsprechend verändert sich das wirtschaftliche Umfeld. Gebäude, Infrastrukturen, Anlagen und Fahrzeuge werden heute anders gebaut und genutzt als früher. So werden zum Beispiel Häuser und Autos mit niedrigerem Energieverbrauch mehr und mehr Standard. Die steigende Nachfrage nach nachhaltigen Produkten verändert die Zielmärkte von Sika und die Anforderungen, die an ihre Produkte gestellt werden. Sika will diesen Veränderungsprozess durch Innovation aktiv mitgestalten. Dabei liegt der Schwerpunkt auf nachhaltig entwickelten und erzeugten Produkten für erhöhte Energie-, Wasser- und Materialeffizienz und Langlebigkeit.

Für Sika sind folgende Herausforderungen besonders relevant:

- Klimaveränderung und Regulierung der Kohlenstoffwirtschaft
- Bevölkerungswachstum und Urbanisierung
- Energiekosten und Rückwirkungen auf das Klima
- Rohstoff- und Wasserknappheit sowie schlechte Wasserqualität

Ökologische Effizienz heisst für Sika, mit weniger Material und Energie auszukommen, um gleichwertige oder bessere Lösungen zu realisieren. Hierzu braucht es Innovationen beim Material und in der Anwendungstechnik. Und es braucht Methoden, um Produkte und Leistungen bezüglich ihrer Wirkungen auf die Umwelt zu bewerten. Lebenszyklusanalysen bei der Entwicklung von Produkten spielen hier eine Rolle. Zudem unterstützt Sika internationale und nationale Initiativen, die Zertifizierungssysteme für nachhaltige Bauwerke (Green Buildings) etablieren. Das Ergebnis: Die Nachhaltigkeit von Produkten und Systemen wird messbar und damit vergleichbar.

VERPFLICHTUNG

Mit einer Unternehmensgeschichte von mehr als hundert Jahren ist Sika dem Leitgedanken der nachhaltigen Entwicklung besonders verpflichtet. Um diese Verpflichtung tatkräftig in wirtschaftlicher, sozialer und ökologischer Hinsicht umzusetzen, engagiert sich das Unternehmen seit vielen Jahren im Programm «Responsible Care» für Nachhaltigkeit in der chemischen Industrie. Sika ist zudem Unterzeichnerin und Mitglied der Initiativen «UN Global Compact», «Carbon Disclosure Project», «World Business Council for Sustainable Development» und trägt die daraus resultierenden Ziele und Verpflichtungen mit.

40

LÄNDERGESELLSCHAFTEN VON SIKA BETEILIGEN SICH SEIT 1992 AM RESPONSIBLE- CARE-PROGRAMM

NACHHALTIGKEIT IN DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE

Das Sika Leitbild hält fest: «Wir wollen unsere Verantwortung für Sicherheit und Umwelt entlang der gesamten Wertschöpfungskette wahrnehmen.» Um die Nachhaltigkeit der eigenen Aktivitäten zu steigern, hat Sika vor einem Jahr ein globales Programm für Sicherheit und Effizienz gestartet. Dieses Programm konzentriert sich auf die Verringerung von Arbeitsunfällen, auf die effiziente Nutzung von Energie und Wasser sowie Material und die Abfallreduzierung an den Sika Standorten. Sika strebt an, in den nächsten Jahren die Zahl der Unfälle deutlich zu reduzieren und – je nach Standort – den Energieverbrauch, die Abfallmenge oder den Wasserbedarf je erzeugter Einheit markant zu senken.

Seit 1992 beteiligen sich Tochtergesellschaften in rund 40 Ländern am Responsible-Care-Programm der chemischen Industrie. Insgesamt verfügen im Berichtsjahr die meisten produzierenden Gesellschaften über zertifizierte Umweltmanagementsysteme, und 25 Standorte sind nach OHSAS 18001 (Sicherheit und Gesundheit) zertifiziert.

Sika überwacht ihre Produktionsstätten hinsichtlich Risiken für Mitarbeitende und Anwohner sowie bezüglich Schäden und Betriebsunterbrechungen und ist bestrebt, die Sicherheit laufend zu verbessern. Interne Audits und Kontrollen garantieren, dass die festgelegten Regeln und Verfahren eingehalten werden.

Eine wichtige Grundlage der nachhaltigen Unternehmensführung ist die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden. Die Themenpalette ist umfassend: Umgang mit Rohstoffen, Arbeitssicherheit, gesetzliche Grundlagen sowie Verpackung, Beschriftung und Transport der Produkte.

NACHHALTIGKEIT DER PRODUKTE

Das Ziel von Sika ist es, die Nachhaltigkeit der Produkte objektiv, nachvollziehbar und vergleichend zu beurteilen – nicht nur in der Herstellung, sondern im ganzen Lebenszyklus. Hieraus kann sich für bestehende Produkte ein Verbesserungsbedarf ableiten. Für Innovationen und neue Produkte ergeben sich wichtige Anhaltspunkte hinsichtlich Rohstoffen, Herstellungsprozessen oder Effizienz der Anwendung. In diesem Zusammenhang führt Sika bei der Entwicklung von Produkten Lebenszyklusanalysen (LCA) durch. Mit einer Lebenszyklusanalyse werden Energie- und Rohstoffverbrauch in jeder Lebenszyklusphase eines Produktes sowie dessen Auswirkungen auf Luft, Wasser und Erde gemessen.

WACHSTUM IN DEN ZIELMÄRKTEN UNTERSTÜTZEN. Akquisitionen sind für Sika ein wichtiges Element der Wachstumsstrategie. Durch Akquisitionen ergänzt Sika das Kerngeschäft mit verwandten Technologien oder verbessert gezielt den Marktzugang. Mit sorgfältig an die Markterfordernisse angepasstem Kapazitätsausbau und mit Investitionen in die Effizienz von Anlagen sichert sich der Konzern weltweit seine Wachstumskraft.

AKQUISITIONSSTRATEGIE

Bei Sika steht das organische Wachstum, also das Wachstum aus eigener Kraft, im Zentrum der Unternehmensstrategie. Ergänzt wird dieses organische Wachstum durch gezieltes externes Wachstum. Zum einen sollen Marktzugangslücken in den Zielmärkten geschlossen und fragmentierte Märkte konsolidiert werden. Vor allem in Nordamerika, Asien und Teilen von Lateinamerika will Sika die Position mit solchen Akquisitionen kontinuierlich verbessern. Zum anderen stärkt oder ergänzt Sika gezielt das Kerngeschäft durch den Erwerb von verwandten Technologien. Solche Technologien findet Sika vor allem in kleinen und mittelgrossen Unternehmen in Europa, in den USA und in einigen asiatischen Ländern. Diese Unternehmen sind meist nicht in der Lage, ihre Technologien weltweit zu vermarkten, und stossen daher früher oder später an eine Wachstumsgrenze. Die global operierende Sika Gruppe hingegen kann durch die Übernahme eines solchen Unternehmens das volle Potenzial ausschöpfen.

Dieser Akquisitionsstrategie entsprechend übernimmt Sika typischerweise kleine und mittelgrosse Unternehmen. Zur Beurteilung eines Übernahmeangebots stützt sich Sika auf die erarbeiteten Kompetenzen und Erfahrungen sowie die klar definierten Prozesse. Da akquirierte Unternehmen in der Regel vollständig in den Konzern integriert werden, legt Sika grossen Wert auf einen reibungslosen Integrationsprozess. Im Vorfeld einer Akquisition schenkt Sika deshalb der Unternehmenskultur eines Übernahmekandidaten besondere Aufmerksamkeit.

Die Prozessverantwortung beim Ablauf der Akquisitionen liegt in der Regel bei den Regionen. Der Ablauf wird auf Gruppenebene geleitet und koordiniert.

AKQUISITIONEN 2012

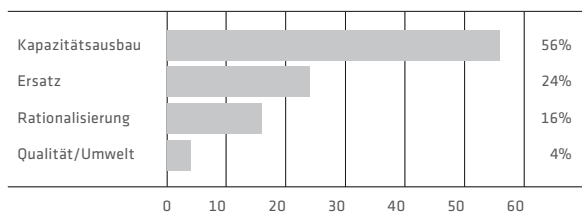
Im Februar des Berichtsjahres erwarb Sika über ihre koreanische Tochtergesellschaft Sika Korea Ltd. 100% von Yean-Il Industrial Co. Ltd., des südkoreanischen Marktführers für Tunnelabdichtungen. Das Unternehmen verfügt über eine starke Marke und langjährige Erfahrung im Projektgeschäft. Mit der Übernahme von Yean-Il hat Sika ihre Marktposition im koreanischen Infrastruktursektor gestärkt und kann nun eine grosse Auswahl an massgeschneiderten kombinierten Lösungen und Technologien für den lokalen Markt anbieten.

Ende Oktober übernahm Sika von der in Mannheim ansässigen Rütgers Organics GmbH das Geschäft mit Brandschutzbeschichtungen und -systemen: ein Portfolio gut etablierter, fortschrittlicher und umweltfreundlicher Brandschutzbeschichtungen und -systeme auf wässriger Basis.

Per Ende Jahr konnte die Reorganisation im Nahen Osten abgeschlossen werden. Dabei wurde der Anteil an der assoziierten Gesellschaft Sika Saudi Arabia Co. Ltd, Saudi-Arabien auf 51% aufgestockt und per 31. Dezember 2012 erstmals konsolidiert.

Kurz vor Ende des Jahres wurde die Übernahme von Inatec SRL, Paraguay, bekannt gegeben. Das in Asunción ansässige Unternehmen ist nationaler Marktführer und verfügt über eine starke Position in den Bereichen Bau-sanierung, Bauwerksabdichtung und Betonzusatzmittel. Damit kann Sika mit einer eigenen Gesellschaft am starken Wachstum der Bauwirtschaft in Paraguay teilhaben. Über das Verkaufsnetzwerk von Inatec hat Sika zudem die Möglichkeit, diesen Markt mit der gesamten Produktpalette zu beliefern. Die Akquisition rundet die starke Position von Sika in Lateinamerika ab und setzt die erfolgreiche Strategie, in aufstrebende Märkte zu investieren, fort. Kontrollübernahme und Abschluss der Transaktion erfolgte im Januar 2013.

Investitionen 2012



INVESTITIONEN 2012

Die Investitionsstrategie von Sika ist unverändert darauf ausgerichtet, die in den letzten Jahren aufgebaute weltweite Präsenz weiter zu festigen und neue Märkte zu erschliessen oder die entsprechenden Aktivitäten auszubauen. Im Sinne eines fokussierten Wachstums werden die Prioritäten auf ausgewählte Märkte, Kunden, Technologien und Produkte gesetzt. Im Vergleich zum Vorjahr nahmen die Investitionen deutlich zu, dies vor allem in den Wachstumsmärkten Asiens und Lateinamerikas. Durch die dezentrale Marktbearbeitung ist Sika nahe beim Kunden und investiert vor Ort in Produktions- und Logistikkapazitäten.

Im Berichtsjahr stiegen die Investitionen von CHF 117.1 Mio. auf CHF 131.3 Mio. an. Dies entspricht 2.7% des Nettoerlöses. Ein Investitionsschwerpunkt lag auf dem Ausbau der Produktion in den Schwellenländern. Der Anteil an Investitionen in den Kapazitätsausbau erhöhte sich von 48% auf 56%. Die übrigen Investitionen verteilten sich wie folgt: 16% (Vorjahr: 16%) wurden für Rationalisierungen eingesetzt, 24% (Vorjahr: 30%) waren für den Ersatz bestehender Anlagen nötig und 4% (Vorjahr: 6%) flossen in die Bereiche Umweltschutz, Sicherheit und Gesundheit sowie Qualität.

Sika wird weiter in den Regionen investieren, in denen der Konzern neue Märkte erschliessen und Wachstum generieren kann. Dazu gehören Lateinamerika, Osteuropa, China, Indien, der Nahe Osten und Afrika.

PERFORMANCE



Mehr Umsatz, mehr Gewinn. Umsatztotal CHF 4 829 Mio., plus 6%. Unternehmensgewinn CHF 281 Mio., plus 31%. Der Umsatzanteil der Schwellenländer stieg um 1 Prozentpunkt auf 37%. Mit 17% Wachstum in Lokalwährungen in Lateinamerika, 9% in Nordamerika, 7% in Asien/Pazifik und 8% in IMEA war 2012 ein erfolgreiches Jahr, auch wenn Europa Nord und Süd mit minus 4% bzw. plus 1% noch immer unter der Krise litten. Bei den Übrigen Segmenten und Aktivitäten erzielte Sika eine Steigerung um 26%, was vor allem dem stark wachsenden Bereich Automotive zu verdanken ist.

GRUPPENBERICHT ZIELE

SIKA HÄLT AN DEN MITTELFRISTZIELEN FEST. Sika hat mittelfristige finanzielle Zielgrössen definiert, die auf die Wachstumsstrategie des Konzerns abgestimmt sind. Zu diesen Zielgrössen gehören das angestrebte Umsatzwachstum, Gewinn, Geldfluss und Ertrag des eingesetzten Kapitals.

FINANZIELLE ZIELE

Mit der Wachstumsstrategie will Sika in den Hauptabsatzmärkten weitere Marktanteile hinzugewinnen und längerfristig in allen Regionen und Zielmärkten eine führende Position einnehmen. Die finanziellen Ziele von Sika sind aus der Wachstumsstrategie abgeleitet und berücksichtigen die Aufbaukosten in den Schwellenländern. Um das Wachstum finanzieren zu können, muss das Verhältnis zwischen Umsatz und operativem Geldfluss stimmen. Das Wachstum soll zu einem höheren Betriebsgewinn in absoluten Zahlen führen. Die Wachstumsziele stellen eine mittelfristige Zielsetzung dar, welche dem Potenzial von Sika entsprechen und kleinere Akquisitionen einschliessen. Kurzfristige Wirtschaftsentwicklungen in einzelnen Regionen können zu temporären Abweichungen führen, ohne eine Zieländerung zu bedingen. Die Strategie und die Ziele der Sika Gruppe werden vom Verwaltungsrat regelmässig überprüft und gegebenenfalls angepasst.

OPERATIVE FÜHRUNGSGRÖSSEN

Während die Sika Landesgesellschaften die Schlüsselgrössen täglich beurteilen, operiert der Konzern mit monatlichen Auswertungen auf Basis des Betriebsgewinns pro Region. Moderne Kalkulationsinstrumente erlauben die Beurteilung von Kosten- und Preisentwicklungen sowie von Massnahmen auf Produkte- und Kundenebene. Zudem ermöglicht das Customer Relationship Management (CRM) die Definition kundenspezifischer Ziele, die Bewertung kundenspezifischer Erfolge und die Durchführung von Debitorenanalysen. Ein aktives Working Capital Management hilft mit, Kosten zu senken und die Performance zu steigern. Die Erweiterung des ERP-Systems optimiert die Führungsgrundlagen.

MITTELFRISTZIELE

RESULTATE

		2008	2009	2010	2011	2012
Umsatzwachstum in Lokalwährungen in %	8-10	7.3	-3.9	6.3	15.5	5.3
Betriebsgewinn vor Abschreibungen in % des Nettoerlöses	12-14	12.0	13.0	13.1	10.5	11.8
Gewinn in % des Nettoerlöses	>6	5.8	6.5	7.0	4.7	5.8
Operativer freier Geldfluss in % des Nettoerlöses	4-6	3.6	8.9	7.5	4.1	6.3
ROCE* in %	20-25	20.3	19.3	21.3	15.6	18.3

* Return on Capital employed (Ertrag auf dem eingesetzten Kapital, siehe auch Seite 139)

UMSATZ- UND GEWINNSTEIGERUNG. Sika steigerte im Geschäftsjahr 2012 den Umsatz um 5.8% auf CHF 4 829 Mio. Die schwache Nachfrage aus Europa konnte Sika dank ihrer globalen Präsenz kompensieren. Das Wachstum in den Schwellenländern betrug 10.7%. Die Bruttomarge stieg von 50.5% auf 52.2%. Der Reingewinn nahm überproportional um 30.9% auf CHF 281 Mio. zu.

ZWEISTELLIGES WACHSTUM IN DEN SCHWELLENLÄNDERN

Im Jahr 2012 erhöhte Sika den Umsatz um 5.8% auf CHF 4 829 Mio. In Lokalwährungen stieg der Umsatz um 5.3%. Darin enthalten ist ein Akquisitionseffekt von 3.5%. Wechselkursveränderungen wirkten sich mit 0.5% positiv aus.

Das höchste Wachstum verzeichnete die Region Lateinamerika mit 17.0% in Lokalwährungen. Das Wachstum begünstigt haben die kontinuierlichen Investitionen und der Ausbau von Produktionskapazitäten in der ganzen Region. In Nordamerika baute Sika den Umsatz in Lokalwährungen um 9.0% aus; dank der hohen Nachfrage nach Sanierungen. Die Region Asien/Pazifik legte in Lokalwährungen um 6.8% zu. Hier profitierte Sika von einer starken Umsatzexpansion in Südostasien, einer stabilen Auftragslage in Japan und einer deutlichen Erholung in China im zweiten Halbjahr. Die Region IMEA (Indien, Naher Osten und Afrika) steigerte den Umsatz in Lokalwährungen um 7.7%.

In Europa wirkten sich die Verschuldungsproblematik und die Eurokrise negativ aus. Dies führte zu einer rückläufigen Volumenentwicklung in den meisten europäischen Märkten. In der Region Europa Nord ging der Umsatz in Lokalwährungen um 3.9% zurück. Die Region Europa Süd wuchs um 1.0% – ohne Berücksichtigung der Akquisitionen sank der Umsatz hier jedoch um 7.0%.

Mit 25.5% stark zugelegt hat der Bereich Übrige Segmente und Aktivitäten. Darin enthalten sind die Umsätze aus dem Automotive-Geschäft. Wachsen konnte Sika vor allem durch den Einsatz neuer Technologien und aufgrund der starken Präsenz im Premiumautomobilmarkt, der hohe Zuwachsraten in Nordamerika, Lateinamerika und Asien aufwies. Auf Akquisitionseffekte sind 11.5% des Umsatzwachstums zurückzuführen.

Die Expansionsstrategie in den Schwellenländern führte zu einem weiteren Wachstum von 10.7%. Der Umsatzanteil, den Sika in den Schwellenländern erzielte, liegt bei 37% (Vorjahr: 36%).

Den Umsatz mit Produkten für die Bauindustrie steigerte Sika in lokalen Währungen um 4.2%, wobei der Akquisitionseffekt 3.4% ausmachte. Bei den Produkten für die industrielle Fertigung betrug die Umsatzsteigerung in lokalen Währungen 9.5%, mit einem Akquisitionseffekt von 3.5%.

AKQUISITIONEN

Im Jahr 2012 übernahm Sika drei Firmen. Mit dem koreanischen Unternehmen Yean-II Industrial Co. Ltd. stärkte Sika die Marktposition im koreanischen Tunnelabdichtungsmarkt, mit der Übernahme des Geschäfts von Brandschutzbeschichtungen der Firma Rütgers Organics GmbH erwarb Sika ein Portfolio gut etablierter Brandschutzbeschichtungen auf wässriger Basis und im Dezember gab Sika die Übernahme von Inatec SRL, nationalem Marktführer in der Bauchemie in Paraguay, bekannt.

30.9 %

GEWINNSTEIGERUNG ERZIELTE SIKA IM BERICHTSJAHR

GEWINNENTWICKLUNG

Durch ein Bündel von Massnahmen gelang es Sika im Jahr 2012, die Bruttomarge auf 52.2% anzuheben (Vorjahr: 50.5%). So konnte Sika die im Vorjahr stark gestiegenen Materialkosten auf die Verkaufspreise überwälzen, neue, innovative Produkte lancieren und die Supply Chains verbessern. Entsprechend stieg der Betriebsgewinn um 23.5% auf CHF 428.8 Mio. (Vorjahr: CHF 347.1 Mio.). Die EBIT-Marge lag bei 8.9% (Vorjahr: 7.6%). Den Unternehmensgewinn verbesserte Sika um 30.9% auf CHF 281.1 Mio. (Vorjahr: CHF 214.8 Mio.).

INVESTITIONEN, LIQUIDITÄT UND BILANZ

Die Investitionsstrategie von Sika ist darauf ausgerichtet, die Präsenz in den Schwellenländern weiter auszubauen. So investierte Sika 2012 in den Ausbau der Kapazitäten in Brasilien, Chile, China, Kolumbien, Mexiko, Mongolei, Peru, Russland und Vietnam. Um das Wachstum im Berichtsjahr zu unterstützen, erhöhte Sika das Investitionsvolumen auf CHF 131.3 Mio. (Vorjahr: CHF 117.1 Mio.).

Das Nettoumlaufvermögen in Prozenten des Nettoerlöses verbesserte sich auf 18.7% (Vorjahr: 19.8%), was vor allem auf eine verbesserte Lager- und Debitorenbewirtschaftung zurückzuführen ist. Der operative freie Geldfluss liegt im Berichtsjahr bei CHF 302.5 Mio. (Vorjahr: CHF 186.1 Mio.), die flüssigen Mittel konnten per Ende Jahr auf CHF 994.2 Mio. (Vorjahr: CHF 536.0 Mio.) erhöht werden und die Nettoverschuldung wurde auf CHF 155.5 Mio. (Vorjahr: CHF 338.7 Mio.) reduziert.

Im Juni des Berichtsjahres hat Sika Obligationenanleihen im Gesamtwert von CHF 300 Mio. (CHF 150 Mio. mit einer Laufzeit von 6 Jahren und einem Coupon von 1.0% p.a. plus CHF 150 Mio. mit einer Laufzeit von 10 Jahren und einem Coupon von 1.75% p.a.) erfolgreich im Markt platziert. Die Eigenkapitalquote beläuft sich neu auf 47.1% (Vorjahr: 48.0%).

SIKA ENTWICKELTE SICH IN DEN EINZELNEN REGIONEN UNTERSCHIEDLICH.

Die höchste Wachstumsdynamik erzielte die Region Lateinamerika, gefolgt von der Region Nordamerika, der Region IMEA und Asien/Pazifik. Negativ entwickelten sich die beiden Regionen Europa Nord und Europa Süd. Stark zulegen konnte der Bereich Übrige Segmente und Aktivitäten.

EUROPA NORD

In der Region Europa Nord erzielte Sika einen Nettoerlös von CHF 1 250.9 Mio. (Vorjahr: CHF 1 327.4 Mio.). In lokalen Währungen entspricht dies einem Rückgang von 3.9% (Währungseffekt: -1.9%, Akquisitionseffekt: 0.0%).

In Europa wirkten sich die Verschuldungsproblematik und die Eurokrise negativ aus. Dies führte zu einer rückläufigen Volumenentwicklung in den meisten europäischen Märkten. Im dritten Quartal 2012 rutschte der Euroraum insgesamt in eine Rezession ab. Deutschland als wichtigstes Land der Region konnte seine Wirtschaftskraft knapp halten.

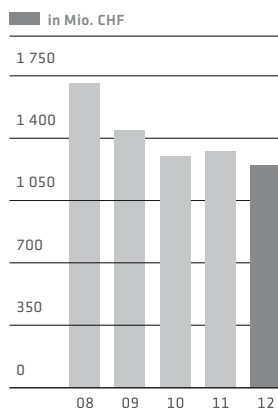
Die deutsche Bauindustrie hat in erster Linie von den tiefen Hypothekenzinsen und von den zunehmenden Investitionen in Immobilien profitiert. Auch in der Schweiz erwies sich die Baubranche im Jahr 2012 als robust. Zentraleuropa entwickelte sich schwach, namentlich Länder wie Tschechien und Ungarn mangelte es an Investitionen aus dem Ausland. In Polen wirkte sich die Fussballeuropameisterschaft Euro 2012 positiv auf die Bautätigkeit aus.

Insgesamt konnte Sika in der Region Europa Nord die Verkaufspreise im Baubereich steigern, dies als Reaktion auf die im Vorjahr stark gestiegenen Rohmaterialpreise. Ausserdem sorgten neue, innovative Produkte und eine Effizienzsteigerung in den Abläufen der Wertschöpfungskette zu weiteren Margenverbesserungen. In der Schweiz wurden auf Ende 2011 die umfangreichen Beton- und Wasserabdichtungsarbeiten für den Gotthardbasistunnel beendet. Der Wegfall des langjährigen Auftrages beeinträchtigte das Geschäft von Sika Schweiz. Bereinigt um diesen Grossauftrag wäre Sika Schweiz leicht besser als der Markt gewachsen. Gut entwickelt haben sich Russland, Rumänien und Norwegen, Letztere mit zweistelligen Wachstumszahlen.

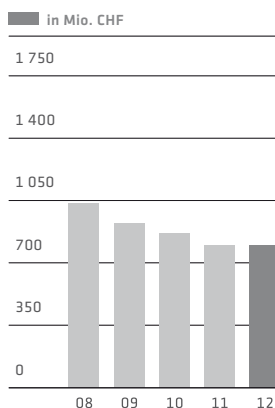
Im Industriegeschäft haben die Verkäufe 2012 insgesamt auf dem Vorjahresniveau stagniert: Im Bereich Transport waren sie rückläufig, im Bereich Windkraft konnte Sika das Geschäft ausbauen.

Die Investitionen in der Region Europa Nord hat Sika 2012 auf 0.7% des Nettoumsatzes festgelegt. Sika Deutschland investierte in ein neues Ausbildungszentrum in Stuttgart.

Nettoerlös
Europa Nord



Nettoerlös
Europa Süd



EUROPA SÜD

In der Region Europa Süd erzielte Sika einen Nettoerlös von CHF 799.3 Mio. (Vorjahr: CHF 802.9 Mio.). In lokalen Währungen entspricht dies einer Steigerung um 1.0% (Währungseffekt: -1.4%, Akquisitionseffekt: 8.0%).

Aufgrund der grossen wirtschaftlichen Unsicherheit und wegen der fehlenden Liquidität potenzieller Nachfrager konnten sich die meisten Märkte der Region Europa Süd im Jahr 2012 nicht erholen. In vielen Ländern wirkte sich die ungewöhnliche Kälte zum Jahresbeginn zusätzlich negativ auf die Bautätigkeit aus. In den südlichsten Ländern der Region nahm die Bautätigkeit über das ganze Jahr hinweg konstant ab. Bereits angeschlagene Märkte wie Spanien, Portugal und Griechenland schrumpften weiter. Aber auch die im Vorjahr noch robusten Absatzgebiete wie Grossbritannien und Frankreich verloren 2012 an Volumen. Der Zementverbrauch ging in Spanien und in Portugal um rund 30% zurück, in Italien um mehr als 20%, in Grossbritannien um 8% und in Frankreich um 5%. Lediglich in Marokko und in Algerien erholte sich die Wirtschaft dank grösserer Infrastrukturprojekte.

Für Sika gingen die Verkäufe in Spanien, Portugal und Griechenland um rund 20% zurück; dies vor allem als Folge fehlender Infrastrukturprojekte. Zahlreiche Kunden hatten mit Liquiditätsproblemen zu kämpfen. Zudem nahm die Zahl der Konkurse in allen Ländern der Region zu. Insbesondere in den südlichsten Ländern zogen sich einige Mitbewerber unter den gegebenen Umständen aus den Märkten zurück. Davon konnte Sika als starker Akteur profitieren und mancherorts den Marktanteil vergrössern.

In Nordafrika, Bulgarien und Serbien erzielte Sika ein zweistelliges Wachstum. Auch die neuen Märkte Angola, Montenegro, Kosovo und Albanien haben sich positiv entwickelt.

Sika konnte in Frankreich und Grossbritannien das Betongeschäft auf dem Vorjahresniveau halten; dies trotz leicht rückläufigen Märkten. In der ganzen Region musste Sika für 2012 in den Bereichen Dachsysteme und Bauwerksabdichtungen die stärksten Verkaufsrückgänge hinnehmen. Weniger stark gelitten hat der Umsatz im Bereich Refurbishment.

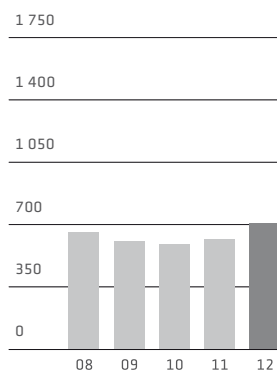
Im Industriegeschäft konnte Sika den Umsatz in Frankreich und in Grossbritannien steigern, während in Italien die schwache Nachfrage in den Bereichen Marine und Automotive Aftermarket zu spüren war.

Sika hat in den meisten südlichen Ländern die Kosten den tieferen Volumen angepasst. In Angola, Serbien, Nordafrika und Grossbritannien hingegen baute Sika die Verkaufsorganisationen aus. Zur Stärkung der Marktposition hat Sika in Frankreich in eine neue Mörtelfabrik investiert und in Preston, England, wurde der Bau eines neuen Labors bewilligt.

Durch die Übernahme von Axim konnte Sika den Verkauf von Zusatzmitteln in Italien, Frankreich, Spanien und Marokko steigern. Dank der Akquisition von Technokolla erhielt Sika Zugang zum wichtigen italienischen Distributionsmarkt und dank der Akquisition von Copsa hat Sika in Spanien im Bereich Refurbishment zugelegt.

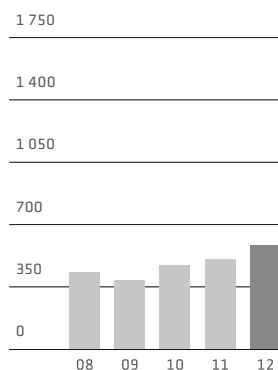
Nettoerlös Nordamerika

■ in Mio. CHF



Nettoerlös Lateinamerika

■ in Mio. CHF



NORDAMERIKA

In der Region Nordamerika erzielte Sika einen Nettoerlös von CHF 705.7 Mio. (Vorjahr: CHF 617.4 Mio.). In lokalen Währungen entspricht dies einer Steigerung um 9.0% (Währungseffekt: 5.3%, Akquisitionseffekt: 5.6%).

Der US-amerikanische Markt war auch 2012 geprägt von einer aussergewöhnlich niedrigen Inflation, tiefen Zinsen, bescheidenem Wachstum, einem massiven Budgetdefizit, steigender Staatsverschuldung und hoher Arbeitslosigkeit. Die Kreditbedingungen hingegen haben sich 2012 verbessert und der Immobilienmarkt hat sich im Verlauf des Jahres langsam erholt.

Dies hatte positive Auswirkungen auf die US-amerikanische Bauindustrie, die zudem von den guten Wetterbedingungen im ersten Quartal und vom Nachholbedarf der vergangenen zwei Jahre profitieren konnte. Im zweiten Halbjahr führten die Präsidentschaftswahlen und die politische Debatte um den Staatshaushalt zu einer allgemeinen Verunsicherung im Markt und zu zurückhaltender Investitionstätigkeit sowohl im öffentlichen wie auch im privaten Sektor. Das ganze Jahr über robust blieb der Renovationsmarkt, und die Märkte für Industrieprodukte erholten sich. Leicht zurück ging hingegen die Nachfrage im Markt für Dachsysteme.

Die hohen Rohstoffpreise, die 2011 noch auf die Margen von Sika in Nordamerika gedrückt hatten, stabilisierten sich im Berichtsjahr. Diese Entwicklung sowie das erfolgreiche Preismanagement im Markt haben wesentlich zur verbesserten Ertragssituation von Sika Nordamerika beigetragen.

Insgesamt konnte Sika den Umsatz in der Region Nordamerika deutlich steigern. Die Bereiche Waterproofing, Sealing & Bonding und Refurbishment erzielten die höchsten Wachstumsraten.

Sika USA hat erfolgreich Axim Concrete Technologies integriert und Sika Kanada Duochem und Axim Kanada. Erste Synergien konnten bereits genutzt werden. Durch die Übernahmen und Umstrukturierungen ist Sika Kanada im Bereich Fussbodensysteme zum Marktführer aufgestiegen und hat sich im Bereich Betonherstellung von der fünften auf die zweite Position verbessert.

LATEINAMERIKA

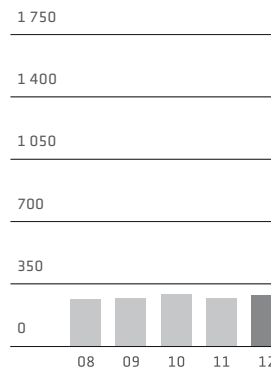
In der Region Lateinamerika erzielte Sika einen Nettoerlös von CHF 586.3 Mio. (Vorjahr: CHF 507.3 Mio.). In lokalen Währungen entspricht dies einer Steigerung um 17.0% (Währungseffekt: -1.4%, Akquisitionseffekt: 0.0%).

In Lateinamerika wuchs die Wirtschaft mit 3.2% etwas weniger stark als im Vorjahr (4.5%). Hauptmotor für dieses Wachstum war der starke Privatkonsum. In zahlreichen Ländern nahmen zudem die Investitionen zu – insbesondere im Immobilienbereich.

In Peru und in Chile wuchs die Wirtschaft stärker als auf dem restlichen lateinamerikanischen Kontinent. Aber auch Kolumbien und Mexiko verzeichneten eine Wachstumsrate von 4%. In Brasilien liegt die Wachstumsrate mit lediglich 1% weit hinter den Vorjahreswerten zurück. Trotz dieser bescheidenen Entwicklung in Brasilien drängten zahlreiche ausländische Mitbewerber auf den Markt für Baumaterialien und kauften mittlere und grössere brasilianische Unternehmen auf.

Nettoerlös IMEA

■ in Mio. CHF



Einige Länder Lateinamerikas haben stark unter der Entwertung der lokalen Währungen und unter den hohen Inflationsraten (28% in Argentinien, 20% in Venezuela und 8% in Uruguay) gelitten. Die politische Situation in Argentinien und in Venezuela blieb schwierig. Wirtschaftliche Einschränkungen erschwerten die unternehmerischen Aktivitäten.

Dank einem guten Geschäftsverlauf im Baubereich konnte Sika in Lateinamerika den Gesamtumsatz weiter deutlich steigern. Trotz des geringen brasilianischen Wirtschaftswachstums erzielte Sika Brasilien sehr gute Resultate mit einem Wachstum von rund 16%. Auch Sika Mexiko sowie Sika Kolumbien konnten ihren Umsatz stark steigern. Von den Ländergesellschaften mittlerer Grösse legten Peru, Panama und Uruguay überdurchschnittlich zu.

Im Industriegeschäft konnte Sika den Umsatz nicht in demselben Ausmass ausbauen wie im Baubereich. Grund dafür war das geringe Wachstum im Automotive Aftermarket und im Transportbereich Brasiliens.

Sika führte im Berichtsjahr die 2011 gestartete Expansionsstrategie fort, stellte Anfang 2012 in Recife, Brasilien, eine Fabrik fertig und startete in der zweiten Jahreshälfte in Barranquilla, Kolumbien, den Bau einer neuen Fabrik. In Peru, Uruguay, Ecuador und Guatemala baute Sika die Produktionskapazitäten aus. Ende Jahr konnte Sika die Übernahme des Marktführers im Bereich Bauchemikalien in Paraguay bekannt geben. Kontrollübernahme und Abschluss der Transaktion erfolgten im Januar 2013.

IMEA

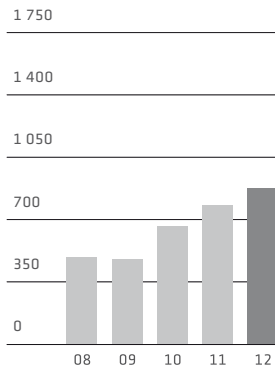
In der Region Indien, Naher Osten, Afrika erzielte Sika einen Nettoerlös von CHF 278.5 Mio. (Vorjahr: CHF 263.9 Mio.). In lokalen Währungen entspricht dies einer Steigerung um 7.7% (Währungseffekt: -2.2%, Akquisitionseffekt: 4.4%).

Die Auswirkungen des Arabischen Frühlings haben das Wirtschaftswachstum in mehreren Ländern der Region behindert. In Ägypten beispielsweise blieben ausländische Investitionen aus und die Kredite in sämtlichen Wirtschaftssektoren wurden knapp. Durch den Krieg in Libyen brach ein lukrativer Exportmarkt für den Nahen Osten zusammen. Auch der Bürgerkrieg in Syrien schädete der ganzen Region und beeinträchtigte für Sika insbesondere die Geschäfte im Libanon. Gut entwickelt haben sich Staaten wie Saudi-Arabien, Katar und Oman.

Im Baubereich konnte Sika den Umsatz gegenüber dem Vorjahr um über 5% steigern, liegt damit aber etwas hinter den ursprünglichen Erwartungen zurück.

Im Industriebereich erzielte Sika 2012 ein Umsatzwachstum von rund 10% in den Bereichen Aftermarket und Transport und Marine. Im Markt für Fassadensysteme musste Sika einen Rückgang hinnehmen, bedingt insbesondere durch die geringe Bautätigkeit im Nahen Osten.

Sika investierte 2012 in Ländern mit hohem Marktpotenzial, insbesondere in Indien und in der Türkei, und eröffnete neue Ländergesellschaften im Irak, in Katar und im Oman. In Ägypten, Bahrain und im Libanon hat Sika den Personalbestand trotz niedrigerer Nachfrage aufrechterhalten, um für den erwarteten wirtschaftlichen Aufschwung gerüstet zu sein und so Marktanteile gewinnen zu können.



ASIEN/PAZIFIK

In der Region Asien/Pazifik erzielte Sika einen Nettoerlös von CHF 874.7 Mio. (Vorjahr: CHF 776.7 Mio.). In lokalen Währungen entspricht dies einer Steigerung um 6.8% (Währungseffekt: 5.8%, Akquisitionseffekt: 2.0%).

In China flaute das Wirtschaftswachstum im ersten Halbjahr 2012 aufgrund von Regierungsinterventionen deutlich ab. Diese sollten den Immobilienmarkt und andere überhitzte Märkte abkühlen und führten auch zur Verlangsamung von Infrastrukturprojekten. Erst in der zweiten Hälfte des Jahres wurden grosse Projekte wieder fortgesetzt und es setzte eine klare Erholung ein. Ein deutliches Wirtschaftswachstum dank starker Binnen-nachfrage verzeichnete Südostasien. In den OECD-Ländern (Japan, Südkorea, Australien und Neuseeland) blieb die wirtschaftliche Entwicklung konstant. Die japanische Wirtschaft verzeichnete Impulse durch die zahlreichen Aufbauarbeiten nach den Naturkatastrophen. Weil die Investitionen im Bergbau als Folge der sinkenden Rohstoffpreise rückläufig waren, gingen die Märkte in Australien im zweiten Halbjahr 2012 leicht zurück.

In der Region Asien/Pazifik profitierte Sika von einer starken Umsatzexpansion in Südostasien, einer stabilen Auftragslage in Japan und einer deutlichen Erholung in China im zweiten Halbjahr. In China hat Sika in den meisten Zielmärkten über das ganze Jahr Wachstum erzielt. Einzig im stark auf Infrastrukturprojekte ausgerichteten Betonbereich ist das Volumen von Sika im ersten Halbjahr stark zurückgegangen. Auch die anderen Ländergesellschaften der Region erzielten ein gutes organisches Wachstum mit bemerkenswerten Marktanteilsgeinnen. Sika Japan baute das lokale Geschäft mit Bauwerksabdichtungen weiter aus. Sika Südkorea steigerte den Umsatz dank Aufträgen für Infrastrukturprojekte signifikant. In Indonesien, in Thailand, in Malaysia, auf den Philippinen und auch in Vietnam, das sich nach der Krise im Vorjahr erholt hatte, nutzte Sika die sich bietenden Marktchancen für Umsatzwachstum und geografische Expansion. Ein zweistelliges Wachstum konnte Sika Australien erzielen – dank neuen Kunden und neuen Aufträgen.

2012 hat Sika in Japan, China, Indonesien, Australien und Vietnam neue Produktionsstätten aufgebaut und dadurch die Palette lokal produzierter Produkte erweitert sowie die Wechselkursrisiken minimiert. Mit der im Oktober 2012 gegründeten Ländergesellschaft in der Mongolei will Sika einen weiteren lokalen Markt erschliessen.

ÜBRIGE SEGMENTE UND AKTIVITÄTEN

Im Bereich Übrige Segmente und Aktivitäten erzielte Sika einen Nettoerlös von CHF 333.5 Mio. (Vorjahr: CHF 268.1 Mio.). In lokalen Währungen entspricht dies einer Steigerung von 25.5% (Währungseffekt: -1.1%, Akquisitionseffekt: 11.5%).

Ein wichtiger Anteil im Bereich Übrige Segmente und Aktivitäten ist der Geschäftsbereich Automotive, den Sika seit 2011 weltweit zentral führt.

Die weltweiten Absatzzahlen im Automobilmarkt entsprachen 2012 den Wirtschaftsleistungen der einzelnen Regionen. Während in Europa der Automobilmarkt rückläufig war, konnte er in Asien und Nordamerika zweistellig wachsen. Unter dem Strich produzierte China im Jahr 2012 mit 18.3 Mio. erstmals mehr Autos als Europa mit 17.9 Mio.

Mit einem organischen Wachstum von 14.0% übertraf Sika das Marktwachstum klar. Dabei profitierte Sika sowohl von der starken Präsenz im Luxussegment als auch von der globalen Ausrichtung. Die im Vorjahr akquirierten Firmen Biro in der Schweiz und Colauto in Brasilien konnten erfolgreich integriert werden und führten zu einem zusätzlichen Wachstum von 11.5%. Um dem Umsatzwachstum und der steigenden Anzahl Kunden gerecht zu werden, hat Sika in Grandview, USA, die Produktionskapazität erweitert.

SIKA IST ZUVERSICHTLICH, IM GESCHÄFTSJAHR 2013 WEITER ZU WACHSEN.

Dank der globalen Positionierung und dem spezifischen Wachstumsmodell erwartet Sika für 2013 eine weitere Umsatz- und Gewinnsteigerung.

2013 erwartet Sika eine anhaltend starke Wachstumsdynamik in den Schwellenländern in Asien und Lateinamerika. Europa hingegen wird auch in diesem Jahr weiterhin von Unsicherheiten geprägt sein und eine Herausforderung für die Wachstumsstrategie des Konzerns darstellen. Dank der hervorragenden globalen Positionierung und dem für Sika spezifischen Wachstumsmodell erwartet Sika aber auch für 2013 eine weitere Umsatz- und Gewinnsteigerung.

Mit dem bewährten Wachstumsmodell hat Sika gute Chancen, stärker zu wachsen als der Markt. Wachstum kommt namentlich aus der verstärkten Marktdurchdringung, dem Ausbau der globalen Technologieführerschaft, dem beschleunigten Ausbau der Wachstumsmärkte und der Marktkonsolidierung durch Akquisitionen.

Auch 2013 wird Sika die Akquisitionsstrategie weiterführen. Im Vordergrund stehen der Ausbau der Marktzugänge und der Erwerb von fehlenden Technologien, die über das Netz von Sika global vermarktet werden können.

Für 2013 bestätigt Sika seine mittelfristigen Ziele und ist bestrebt, die kommunizierten Bandbreiten zu erreichen. Der EBITDA sollte bei 12% zu liegen kommen und der Konzerngewinn die Marke von 6% übersteigen. Einzig das Erreichen des Umsatzwachstums von 8% bis 10% ist aufgrund der weiterhin unsicheren Entwicklung in Europa nicht realistisch. Sika geht von einem Wachstum von 4% bis 6% aus.

VERANTWORTUNG FÜR DIE ZUKUNFT. Globale Megatrends wie Knappheit von Energie und Rohstoffen, Urbanisierung und Bevölkerungswachstum stellen Gesellschaften und Unternehmen vor grosse Herausforderungen in Bezug auf wirtschaftliche, soziale und ökologische Aspekte. Gleichzeitig sind diese Entwicklungen kraftvolle Treiber für künftige Technologien und Lösungen. Als Technologieunternehmen und Marktführerin wertet Sika dies als Chance.

Sika nimmt die Verantwortung für Sicherheit und Umwelt entlang der gesamten Wertschöpfungskette wahr und folgt im Bericht dem allgemein verwendeten GRI-System (Global Reporting Initiative). Im Rahmen der gesellschaftlichen Verantwortung folgt Sika den Prinzipien des UN Global Compact.

Um Nachhaltigkeit zu fördern, braucht es nachvollziehbare Daten und Informationen zu Produkten und Leistungen entlang der ganzen Wertschöpfungskette.

Um die nötigen Daten und Informationen zu gewinnen, hat Sika im Jahr 2012 folgende Aktivitäten aus dem Vorjahr weitergeführt:

- Ausbau der Datenbasis der Produktnachhaltigkeit, die der internationalen Normung für Lebenszyklusanalysen, gemäss den Normen der ISO-14040-Serie, entspricht
- Messung und Verbesserung der Nachhaltigkeit in der eigenen Wertschöpfungskette durch ein globales Programm für Sicherheit und Effizienz bei Energie und Rohstoffen
- Die Einrichtung neuer Systeme zur Einstufung und Kennzeichnung von Produkten, um die Verantwortung für den sicheren Einsatz der Produkte wahrzunehmen, und um dem Anwender erweiterte Produktinformationen zur Verfügung zu stellen

Die folgenden Zahlen und Fakten beziehen sich auf die globale Geschäftstätigkeit von Sika im Jahr 2012. Die Angaben verstehen sich exklusiv der in den letzten drei Jahren erworbenen Akquisitionen. Diese durchlaufen in der Regel zunächst ein Programm zur Verbesserung der Nachhaltigkeitsleistung. Der Grad der Abdeckung durch die Berichterstattung in Prozenten des Gesamtumsatzes betrug für das Berichtsjahr 98% (Vorjahr: 97%). Die Nachhaltigkeitsindikatoren entsprechen dem allgemein verwendeten GRI-System (Global Reporting Initiative).

UMWELT, SICHERHEIT UND GESUNDHEIT

INVESTITION IN SICHERHEIT UND UMWELTSCHUTZ

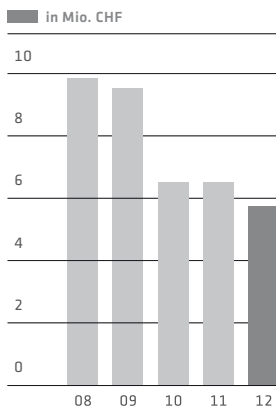
Im Berichtsjahr investierte Sika rund CHF 5.7 Mio. in technische Ausrüstungen für den Umweltschutz (Vorjahr: CHF 6.5 Mio.). Die vermehrten Anstrengungen der letzten Jahre, vor allem durch den Aufbau von neusten Ausrüstungen, trugen Früchte und erlaubten es Sika, die Ersatzinvestitionen zu reduzieren. Die laufenden Ausgaben lagen bei CHF 20.5 Mio. (Vorjahr: CHF 21.9 Mio.). Die Zahl der Vollbeschäftigten im Bereich Umwelt, Sicherheit, Gesundheit und Nachhaltigkeit lag weltweit bei mehr als 100.

Sicherheit und Gesundheit: Die Zahl der Arbeitsunfälle mit einem Ausfall von mehr als einem Tag lag im Berichtsjahr bei 12.9 pro 1 000 Mitarbeiter (Vorjahr: 13.3 pro 1 000 Mitarbeiter) und damit leicht unter dem Vorjahresniveau. Durch kürzere Abwesenheiten nach Unfällen sank die Zahl der Ausfalltage pro Million Arbeitstage deutlich auf 866 (Vorjahr: 1 050).

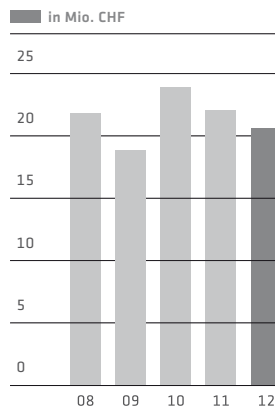
Energienutzung: Der Energieverbrauch lag 2012 bei 1 571 Terajoule und damit leicht über Vorjahresniveau (Vorjahr: 1 505 TJ). Die Produktionsmengen stiegen im Berichtszeitraum ebenfalls leicht über Vorjahresniveau. Sika bezog 48% der benötigten Energie in Form von elektrischem Strom (Vorjahr: 50%). Der Erdgasanteil lag wie im Vorjahr bei rund einem Viertel. Der Rest wurde mit Heizöl, Kohle und zu einem kleinen Teil mit Fernwärme gedeckt. Der Energieaufwand pro verkaufte Tonne lag mit 560 Megajoule tiefer (Vorjahr: 595 MJ).

Emissionen in die Luft (Scope 1): Der CO₂-Ausstoss aus der Nutzung von Primärenergieträgern (Scope 1) lag 2012 bei 47 000 Tonnen (Vorjahr: 31 000 t). Dieser Sprung erklärt sich allein aus der Bilanzierung der in China in den letzten Jahren akquirierten Unternehmen. Diese Unternehmen sind nach wie vor auf die Verwendung von lokaler Kohle als Brennstoff angewiesen. China verfügt über grosse Kohlevorräte niedrigen Brennwertes, die hier zur Anwendung kommen. Dieser Brennstoff weist eine im Vergleich zu Erdgas hohe CO₂-Emission pro Heizeinheit aus.

Investitionen in Umwelt und Sicherheit



Aufwand für Umwelt und Sicherheit



Ausserhalb der grossen Industriezentren ist das Gasnetz noch nicht ausgebaut und Elektrizität wird zudem mit Kohle hergestellt. Sika hat Massnahmen eingeleitet, die helfen, den CO₂-Ausstoss zu reduzieren. Diese beinhalten die Benutzung von alternativen Brennstoffen, das Recycling von Kunststoffabfällen sowie Massnahmen zur Senkung des Stromverbrauchs.

CO₂-Ausstoss aus dem Bezug von elektrischer Energie

(Scope 2): Dieser wird 2012 zum zweiten Mal aufgeführt. Der Bezug elektrischer Energie führte im Berichtsjahr zu CO₂-eq-Emissionen von etwa 98 000 Tonnen und lag damit etwa doppelt so hoch wie die direkten Emissionen (Vorjahr: 100 000 t). Die Ermittlung weist Unsicherheiten auf, da der Energiemix zur Erzeugung von Strom in den einzelnen Ländern nur statistisch erfasst wird und nicht mit gesicherter Qualität verfügbar ist. Sika verwendet zur Ermittlung die Formeln des Greenhouse Gas Protocol.

Wassernutzung: Sika konnte den Wasserverbrauch trotz leicht steigender Produktionsmengen durch Reduktion der Kühlwassermengen auf 1.87 Mio. m³ senken (Vorjahr: 2.0 Mio. m³). Das Kühlwasser bezieht Sika überwiegend aus behördlich genehmigten eigenen Brunnen und führt es wieder unbelastet in den Wasserkreislauf zurück. Der Anteil des Kühlwassers an der gesamten Wassernutzung des Konzerns betrug etwa zwei Drittel. Die Wassernutzung sank auf etwa 0.70 m³ Wasser pro erzeugte Tonne (Vorjahr: 0.75 m³).

Materialnutzung: Die Abfallmenge lag im Berichtsjahr unverändert bei 49 000 Tonnen (Vorjahr: 49 000 t) und ist somit trotz leicht steigender Produktionsmenge nicht umfangreicher geworden. Mit geändertem Produktmix fielen etwa 18.0 kg Abfall pro erzeugte Tonne Produkt an (Vorjahr: 19.0 kg). Etwa 40% dieser Abfälle, speziell aus der Polymer- und Mörtelproduktion, werden weiterverwertet und recycelt; Abfälle aus der Herstellung von Kunststoffmembranen werden beispielsweise granuliert und wieder der Produktion zugeführt.

HERSTELLUNG UND PRODUKTE

Die Nachhaltigkeit der Sika Produkte folgt der Maxime «Innovating Performance and Sustainability». Das heisst, Sika will den im Markt geschätzten grossen Nutzen der Produkte mit Nachhaltigkeit verknüpfen und so Mehrwert für den Kunden schaffen. Im Folgenden werden beispielhaft Sika Lösungen dargestellt, die Leistung und Nachhaltigkeit verbinden.

ENERGIE UND ROHSTOFFE SPAREN

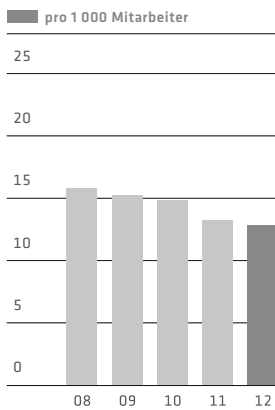
Der weltweite Verbrauch von Brennstoffen wie Erdöl, Kohle oder Erdgas und von Ressourcen wie Wasser, Eisenerz und Zement steigt stetig, angetrieben durch das Bevölkerungswachstum und die höhere Kaufkraft. Die Ressourcen sind jedoch begrenzt; ihre Gewinnung wird kostspieliger oder wirkt sich negativ auf das Klima aus. Die effiziente und wirkungsvolle Nutzung dieser Ressourcen ist eine der grössten Herausforderungen für zukünftiges Wachstum.

Sika Lösungen für Energie- und Rohstoffeinsparung:

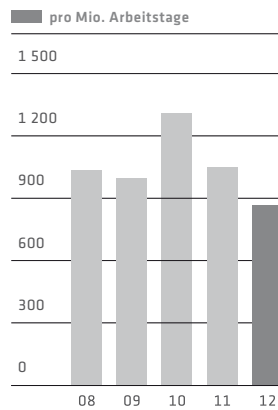
- Sika Betonzusatzmittel für Qualitätsbeton mit recycelten Zuschlägen verringern den Bedarf an Kies
- Spezialversiegelung für mit Argon gefülltes Isolierglas und für das Kleben von leichteren Fenstern in Niedrigenergiehäusern führt zur besseren Dämmung
- Strukturelle Klebstoffe und Verstärkungselemente aus Polymeren für leichtere Autos sparen Kraftstoff

Beispiel Energieeinsparung durch Mahlhilfen. Sika Mahlhilfen für eine energieeffiziente Zementvermahlung sparen etwa 64 Megajoule pro Tonne Zement (0.035%-Dosierung) im Vergleich mit der Mahlung ohne Hilfsstoffe. Die Herstellkette der Hilfsstoffe verbraucht nur etwa 10 Megajoule Energie. Netto werden also 54 Megajoule pro Tonne Zement gespart, was etwa dem täglichen Strombedarf eines Schweizer Haushalts entspricht. Hochgerechnet auf den Weltbedarf an Zement von 3 294 Mio. Tonnen im Jahr 2010, wären mit Sika Mahlhilfen theoretisch Energieeinsparungen möglich, die dem jährlichen Strombedarf von etwa 6.5 Mio. Haushalten entsprechen.

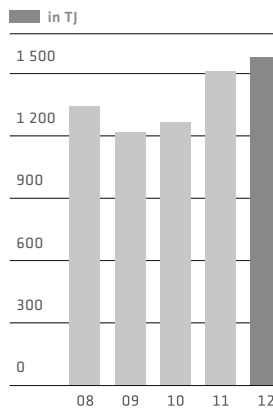
Betriebsunfälle



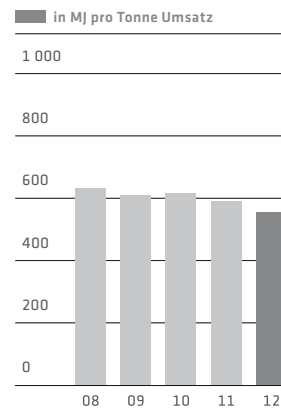
Unfallbedingt verlorene Arbeitstage



Energieverbrauch



Energieverbrauch



CO₂ REDUZIEREN

Das Klima verändert sich, und die Folgen sind vielfältig und betreffen die Welt als Ganzes. Klimaschutz ist daher eine zentrale Aufgabe für die Zukunft. So muss der Ausstoss von Treibhausgasen kontinuierlich verringert werden.

Sika Lösungen zum Klimaschutz:

- Klebstoffe für die Solarindustrie verbinden sehr heiße Oberflächen sicher
- Hochreflektierende Kunststoffdachbahnen erhöhen die Effizienz von Solaranlagen und verringern den Kühlbedarf von Gebäuden
- Spezieller Korrosionsschutz bei Offshore-Windkraftanlagen garantiert eine längere Lebensdauer unter rauen Bedingungen
- Sika Sarnafil® Dachfolien verursachen in ihrem ganzen Lebenszyklus rund 30% weniger CO₂-Emissionen als kurzlebige Dachbahnen

Beispiel CO₂-sparende Betonzusatzmittel. Durch Betonzusatzmittel kann der Zementgehalt reduziert werden, ohne dass die Qualität des Betons darunter leidet. Grosse Mengen an CO₂, die bei der Zementherstellung durch das Brennen des Kalksteins entstehen, können so eingespart werden. Ein Beispiel: Ein Sika Kunde verwendete für den Bau eines Gasspeichertanks, für den er 3 600 m³ Beton benötigte, das Zusatzmittel Sika® ViscoCrete®. Dadurch wurden netto 9% weniger CO₂ ausgestossen, was in diesem Fall 50 Tonnen CO₂ entspricht. Auf den jährlichen weltweiten Betonkonsum von 5 Mrd. m³ umgerechnet ergäbe dies ein Einsparungspotenzial von etwa 72 Mio. Tonnen CO₂, was ungefähr den jährlichen CO₂-Emissionen Österreichs entspricht.

WASSER SPAREN

Sauberes Wasser wird mit wachsender Weltbevölkerung ein immer knapperes Gut. Ein sorgsamer Umgang bei Verbrauch, Reinigung, Lagerung und Abwasserbehandlung ist entscheidend. Bereits heute haben eine Milliarde Menschen nicht genug Trinkwasser.

Sika Lösungen für genügend und sauberes Wasser:

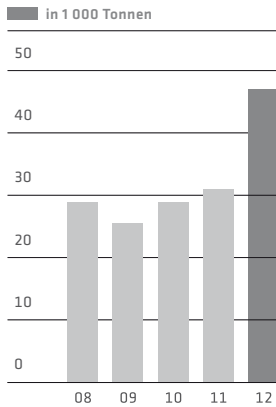
- Bei der Herstellung von Beton mit Sika® ViscoCrete® wird im Vergleich zu herkömmlichen Verfahren der Wasserverbrauch um bis zu 15% gesenkt
- Wasserdichter Beton und Innenbeschichtungen für Trinkwasserreservoirs senken Wasserverluste
- Sprühbare Flächenabdichtungen für wasserdichte Bauwerke und Kläranlagen vermindern Verunreinigungen

Beispiel Trinkwassertanks. Auf dem Jungfrauoch wurde ein Produkt von Sika zur Renovation des Trinkwassertanks verwendet. Im Tank hatten sich Undichtigkeiten gebildet, und die Wasserqualität war durch Betonkontakt beeinträchtigt. Die effizienteste und wirkungsvollste Lösung bestand in der Neuauskleidung mit Sikaplan® WT 4300-15C Felt Dichtungsbahnen.

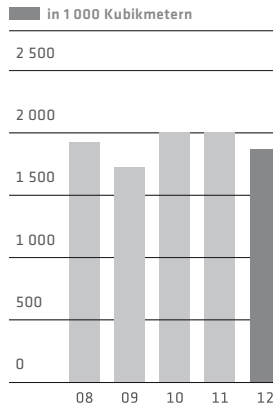
NACHHALTIG BAUEN

Für den Bau von Infrastrukturprojekten und deren Unterhalt werden weltweit hohe Summen ausgegeben. Der rasche wirtschaftliche Aufstieg der Schwellenländer erfordert enorme Investitionen in den Bereichen Energie, Transport, Wasser und Gesundheit. Gleichzeitig muss die Infrastruktur in den entwickelten Ländern modernisiert werden.

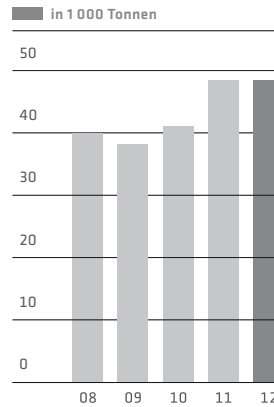
CO₂-Ausstoss



Wasserverbrauch



Abfallmenge



Sika Lösungen für nachhaltiges Bauen:

- Bauchemikalien, Spritzbetonmaschinen und Abdichtungsbahnen ermöglichen einen effizienten Tunnelbau
- Verbundwerkstoffe ermöglichen es, den Lebenszyklus geschwächter Tragstrukturen, wie zum Beispiel von Brücken, wesentlich zu verlängern
- Wurzelfeste Kunststoffdachbahnen und -systeme ermöglichen begrünte Dächer und ein besseres Stadtklima
- Spezialmörtel und Spezialharze für Betonreparaturen verlängern die Lebensdauer von Brücken und Betonstrukturen erheblich

Beispiel Parkettkleber. Natürliche Holzparkettböden werden häufig für nachhaltige Gebäude verwendet, da Holz langlebig, wartungsarm und optisch ansprechend ist. Zur Verklebung von Parkettböden sind mehrere Technologien verfügbar. SikaBond®AT-80 mit mehr als 15% erneuerbaren Rohstoffen und der lösemittelfreie, wasserlösliche Sika®Primer MR Fast sind ideal, um natürliche Holzböden sicher, material- und energiesparend zu verlegen. Im Vergleich zu konventionellen einkomponentigen, lösemittelfreien Klebern ermöglichen es SikaBond®AT-80 und Sika®Primer MR Fast, 50% der Energie und des CO₂-Ausstosses einzusparen.

GESELLSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG

Ökonomische, ökologische und soziale Aspekte stehen heute in einem engen Zusammenhang. Erfolg verpflichtet zur gesellschaftlichen Verantwortung. Sika trägt dem Rechnung und setzt sich als Mitglied von internationalen Organisationen oder direkt vor Ort für nachhaltige und humanitäre Entwicklungen ein.

MITGLIEDSCHAFTEN

UN Global Compact: Seit 2009 gehört Sika zum Netzwerk von UN Global Compact. Die Prinzipien des Global Compact umfassen einen Katalog von Grundwerten in den Bereichen Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung. Bei den Vereinten Nationen ist Sika auch Partner der «Sustainable Buildings and Climate Initiative» (SBCI). Die SBCI hat das Ziel, in der Bauindustrie weltweit Lösungen zu etablieren, die auf den Grundsätzen der nachhaltigen Entwicklung beruhen.

World Business Council for Sustainable Development:

Sika hat das WBCSD-Manifest für Energieeffizienz in Gebäuden unterzeichnet. Damit unterstützt Sika die Optimierung der Energieeffizienz innerhalb der gesamten Wertschöpfungskette.

Responsible Care: Sika befolgt die Regeln des Responsible-Care-Programms, einer freiwilligen Initiative der weltweit tätigen chemischen Industrie. Über ihre nationalen Verbände pflegen die Unternehmen die Zusammenarbeit mit dem Ziel, ihre Leistungen in den Bereichen Sicherheit sowie Gesundheits- und Umweltschutz kontinuierlich zu verbessern. Die Responsible-Care-Ethik hilft der Industrie, mit gebotener Rücksicht auf kommende Generationen zu wirtschaften.

Green-Building-Programme: Green-Building-Programme und Zertifizierungsprogramme wie LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) und BREEAM (BRE Environmental Assessment Method) beurteilen die nachhaltige Wirkung von Baustoffen und von Gebäuden. Sika beteiligt sich an Initiativen und Programmen wie beispielsweise dem deutschen Gütesiegel für Nachhaltiges Bauen (DGNB) oder den Green Globes in den USA. Ausserdem pflegt Sika eine aktive Partnerschaft mit dem US Green Building Council (USGBC) und wurde im Berichtsjahr Mitglied im UK Green Building Council (UKGBC).

300

KINDER KONNTEN IN VIETNAM DANK UNTERSTÜTZUNG DES «SMILE CARE» PROGRAMMS DURCH SIKA ERFOLGREICH BEHANDELT WERDEN

AKTIVITÄTEN

Romuald Burkard Foundation: Im Gedenken an Dr. Romuald Burkard, der die dritte Generation der Gründerfamilie Winkler repräsentierte, hat der Verwaltungsrat von Sika im Jahr 2005 die Romuald Burkard Foundation gegründet. Diese leistet finanzielle Unterstützung für soziale und ökologische Projekte in Ländern, in denen Sika mit Tochtergesellschaften präsent ist. Die Projekte sind in folgenden Bereichen angesiedelt:

- Gebäude und Infrastrukturbauten, die einem sozialen und ökologischen Zweck dienen
- Technische Ausbildungen in Bauberufen
- Wasserprojekte mit ökologischen und sozialen Zielen

Sika will die Selbsthilfe vor Ort fördern. Deshalb müssen die örtlichen Sika Gesellschaften die Unterstützung beantragen und die Projekte zusammen mit den Partnern bis zum Abschluss vor Ort begleiten. Im Berichtsjahr unterstützte Sika über die Romuald Burkard Foundation folgende grössere Projekte:

Die Non-Profit-Organisation Yayasan Tirta Lestari (YTL) setzt sich in Indonesien für Gesundheit, Wasserversorgung, Sanitäreinrichtungen und Abwasserentsorgung ein. Seit 2009 konnten Tausende indonesische Haushalte ihre Lebensbedingungen dank YTL und Sika verbessern. Unterstützungsbetrag im Jahr 2012: CHF 60 000. www.watsanaction.org

Die Romuald Burkard Foundation unterstützt in Indonesien zudem eines der angesehensten Aus- und Weiterbildungszentren des Landes: die von den Jesuiten geführte Akademi Teknik Mesin Industri (ATMI). Sie ermöglicht es jungen Menschen der Unter- und Mittelschicht, einen gefragten technisch-orientierten Beruf zu erlernen. Dank dem Beitrag von Sika kann das Zentrum sein Angebot erweitern und in einen Neubau investieren. Unterstützungsbetrag im Jahr 2012: CHF 200 000. www.atmicikarang.ac.id

Seit 2010 unterstützt Sika die Aktivitäten der Non-Profit-Organisation Smile Care in Vietnam. Im Berichtsjahr konnten dank der Unterstützung von Sika in vier Spitälern des Landes 400 Kinder untersucht und 300 davon mit Fehlbildungen im Gesicht erfolgreich operiert werden. Seit 1989 hat die Organisation durch die Hilfe von engagierten Freiwilligen rund 200 000 Kinder und Jugendliche mit Lippen-Kiefer-Gaumen Spalte und anderen Fehlbildungen im Gesicht operiert. Unterstützungsbetrag 2012: CHF 100 000. www.operationssmile.org

Das Ziel des landwirtschaftlichen Entwicklungsprojektes Pro Leche Ayacucho ist es, die Einkommen von mehr als 670 Bauernfamilien in der Region Ayacucho, Peru, zu verbessern. Sika förderte im Berichtsjahr diese privat organisierte Hilfe zur Selbsthilfe. Ziele sind insbesondere die Steigerung des Milchertrages, die Qualitätssicherung durch die Verbesserung der hygienischen Verhältnisse, Kontrolle und Ausbildung sowie die Absatzsicherung durch den Aufbau lokaler Käsereien. Unterstützungsbetrag 2012: CHF 75 000. www.prolecheayacucho.org

In Mexiko unterstützt Sika seit einigen Jahren das Waisenhaus Pan de Vida. Dort leben und lernen benachteiligte Kinder und Jugendliche. Das Projekt umfasste im Berichtsjahr Stipendien für fünf junge Menschen, den Bau eines Sportplatzes, ein Zahnpflegeprogramm sowie die Kosten für die Baugenehmigung eines neuen Wohngebäudes. Unterstützungsbetrag 2012: CHF 55 000.

Sika hat auch 2012 die Durchführung von YES-Kursen weltweit unterstützt. YES steht für Youth Encounter on Sustainability. Die Kurse, die von einem Spin-off der ETH Zürich entwickelt worden sind, behandeln verschiedene Aspekte der nachhaltigen Entwicklung und richten sich vor allem an Jugendliche in Ausbildung. Unterstützungsbetrag 2012: CHF 100 000. www.actis-education.ch

ETH Zürich: Sika setzte 2012 die seit Jahren erfolgreiche und vielseitige Partnerschaft mit der ETH in den Bereichen Chemie, Materialwissenschaft und Ingenieurwesen fort. Bereits zum dritten Mal zeichnete Sika auf Empfehlung des Departements Chemie und Angewandte Biowissenschaften mit dem Sika Master Award eine herausragende Masterarbeit im Bereich der angewandten Chemie aus. Ausserdem nimmt Sika teil am 2012 gegründeten Partnership Council Nachhaltiges Bauen. Dieses interdisziplinäre Forum fördert den Austausch über aktuelle Forschungsthemen und unterstützt den Ressourcen- und Wissenstransfer sowie die Planung gemeinsamer Forschungsprojekte im Bereich nachhaltiges Bauen.

Global Nature Fund: Sika unterstützt den Global Nature Fund (GNF) im Rahmen der internationalen Umweltschutzinitiative «Living Lakes». Das Netzwerk mit rund 70 Partnerorganisationen aus Seenregionen rund um den Globus setzt sich für eine nachhaltige Entwicklung sowie für den Schutz von Trinkwasser, Seen und Feuchtgebieten ein. An konkreten Erfolgsmodellen wird gezeigt, wie positive wirtschaftliche und soziale Entwicklungen in unterschiedlichen Klimazonen und Gesellschaften realisiert und gleichzeitig Natur und Umwelt geschützt werden können. Dabei wird die lokale Bevölkerung immer miteinbezogen. Unterstützungsbetrag 2012: CHF 60 000.
www.globalnature.org

LEADERSHIP



Wer führen will, muss Vorbild sein. Vorbild in der Leistung, Vorbild in der Haltung. Den Rahmen dafür geben klare Werte: Respekt, Vertrauen, Kooperation, Kompetenz und Transparenz. Sika tut viel dafür, dass diese Werte nicht nur Worte bleiben. Schlanke Konzernleitung, flache Hierarchien, kurze Wege zu den Mitarbeitenden und klar umrissene Wirtschaftsregionen ermöglichen ganzheitliche Führung von der Produktion bis zum Kunden. Führen bedeutet auch fördern: Mit dem «Performance and Talent Management» zieht Sika seine kommenden Führungskräfte heran, und die Sika Business School bietet praxisorientierte Weiterbildung: Was Sika in die Mitarbeitenden investiert, ist Investition in die Zukunft.

ORGANISATION UND FÜHRUNG

AUF AUGENHÖHE MIT DEN KUNDEN. Die Organisation von Sika ist stark dezentral aufgebaut und stützt sich auf die Managementteams der Regionen und der Landesgesellschaften. Sie ist sehr kundenfokussiert und zeichnet sich durch traditionell flache Führungsstrukturen aus.

ORGANISATIONSSTRUKTUR

Sika AG führt ihre weltweiten Aktivitäten seit Beginn der internationalen Expansion nach Ländern. Später wurden diese zu Regionen mit übergeordneten Managementfunktionen zusammengefasst. Die Leiter der Regionen gehören der Konzernleitung an. Das regionale Management und das Management in den Ländern tragen die volle Ergebnisverantwortung und bestimmen – ausgehend von der Konzernstrategie – die landesspezifischen Wachstums- und Nachhaltigkeitsziele sowie die Ressourcenallokation. Die detaillierte, für das Geschäftsjahr 2012 gültige Zusammensetzung der Regionen ist auf Seite 14 ersichtlich.

Anfang 2013 reduzierte Sika ihre sechs geografischen Regionen auf vier. Die neuen Regionen umfassen zusammenhängende Wirtschaftsräume und eingespielte Supply-Chain-Strukturen. Durch die übergreifende Managementverantwortung wird eine ganzheitliche Führung von der Produktion bis zum Kunden sichergestellt. Die traditionell flachen Führungsstrukturen bleiben bestehen. Die bisherigen Regionen Europa Nord, Europa Süd und die Gebiete Naher Osten und Afrika bilden die neue Region EMEA. Dem Wirtschaftsraum entsprechend ist Indien neu der Region Asien/Pazifik zugeteilt, und die frühere Region IMEA wurde aufgelöst. Nordamerika und Lateinamerika bleiben aufgrund der unterschiedlichen Marktstrukturen als eigenständige Regionen bestehen.

Bis Ende 2012 hatte Sika die interne Organisation auf vier Kundengruppen ausgerichtet. Drei davon gehörten der Bauindustrie an, in der vierten waren die Kunden im Bereich der industriellen Fertigung zusammengefasst. Seit Anfang 2013 ist die interne Verkaufsorganisation auf folgende sieben Zielmärkte ausgerichtet: Concrete, Waterproofing, Roofing, Flooring, Sealing & Bonding, Refurbishment und Industry. Sika stärkt mit dieser marktnahen Aufteilung die Kundenorientierung, optimiert die technische Marktbetreuung und fokussiert die Forschungs- und Entwicklungsarbeit.

KONZERNLEITUNG

FÜHRUNG DURCH PERSÖNLICHKEIT UND ERFAHRUNG: Die Konzernleitung von Sika ist ein Team von neun Persönlichkeiten. Ihre unterschiedlichen Karrieren führten sie zu Sika Gesellschaften in der ganzen Welt. Im Schnitt arbeiten sie länger als 21 Jahre bei Sika. Ihre langjährige Erfahrung zählt sich für Sika täglich aus.



José Luis Vázquez
Lateinamerika

29 Jahre bei Sika in Spanien
und Lateinamerika

Christoph Ganz
Nordamerika

17 Jahre bei Sika in der Schweiz,
Frankreich und in den USA

Paul Schuler
EMEA

25 Jahre bei Sika in der Schweiz,
Deutschland und in den USA

Silvio Ponti
Stv. Vorsitzender der Konzernleitung,
Building Systems & Industry

29 Jahre bei Sika in der Schweiz und
in den Niederlanden

Jan Jenisch
Vorsitzender der Konzernleitung
(CEO)

17 Jahre bei Sika in der Schweiz,
Deutschland und Asien



Ronald Trächsel

Finanzen (CFO)

5 Jahre bei Sika in der Schweiz

Ernesto Schümperli

Concrete & Waterproofing

26 Jahre bei Sika in Kolumbien
und in der Schweiz

Heinz Gisel

Asien/Pazifik

22 Jahre bei Sika in der Schweiz,
USA, Österreich und Asien

Urs Mäder

Technology (CTO)

23 Jahre bei Sika in der Schweiz

JAN JENISCH, lic. rer. pol.
CEO

Nationalität: Deutschland, Jahrgang: 1966
Mitglied seit 2004; seit 2012: CEO; 2007–2011: Leiter Region Asien/Pazifik; 2004–2006: Leiter Industry Division; 1998–2004: Leiter Automotive Europe, Sika Hauptsitz, Schweiz; General Manager Sika Tivoli GmbH, Deutschland; Managing Director Sika Automotive Belgium SA; Director Hayashi Sika Automotive Ltd., Japan; 1996–1997: Market Development Manager, Industry Division, Sika Hauptsitz, Schweiz.

SILVIO PONTI, Dipl. Bau-Ing. ETH, MBA
Leiter Building Systems & Industry; Stv. CEO

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1953
Mitglied seit 2002; seit 2005: Stv. CEO; seit 2013: Leiter Building Systems & Industry; 2002–2012: Leiter Region Europa Nord; 1989–2002: Leiter Marketing; General Manager Sika Schweiz; Area Manager Central Europe, Sika Schweiz; 1987–1988: Leiter Marketing für das Joint Venture Hilti-Ciba-Geigy, Hilti AG, Fürstentum Liechtenstein; 1984–1987: General Manager Sika Niederlande; 1982–1983: Assistent des Exportleiters, Sika Schweiz; 1978–1980: Projektleiter, Ing.-Büro Dr. Staudacher & Siegenthaler AG, Schweiz.

CHRISTOPH GANZ, lic. oec. HSG
Leiter Region Nordamerika

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1969
Mitglied seit 2007; seit 2013: Leiter Region Nordamerika; General Manager Sika USA; 2007–2012: Leiter Corporate Business Unit Distribution; 2009–2012: General Manager Sika Frankreich; Area Manager Frankreich, Nordafrika, Mauritius; 2003–2006: Leiter Business Unit Distribution, Sika Hauptsitz, Schweiz; 1999–2003: Corporate Market Field Manager Distribution, Sika Hauptsitz, Schweiz; 1996–1999: Project Manager Distribution, Sika Schweiz.

HEINZ GISEL, Executive MBA
Leiter Region Asien/Pazifik

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1965
Mitglied seit 2012; seit 2012: Leiter Region Asien/Pazifik; 2009–2011: General Manager Greater China, Sika China; 2007–2009: General Manager Singapur; Leiter Business Unit Industry Region Asien/Pazifik; Area Manager South-east Asia, Sika Singapore; 2004–2006: Leiter Appliances & Components; Leiter Transportation, Industry Division, Sika Hauptsitz, Schweiz; 1999–2004: Industry Manager Schweiz/Österreich, Sika Schweiz, Sika Österreich; 1996–1998: Industry Sales Manager China und Hongkong, Sika Hongkong; 1995–1996: Area Sales Manager Industry, Sika USA; 1991–1994: Area Sales Manager, Sika Schweiz.

URS MÄDER, Dr. rer. nat., Dipl. Chem. Ing. HTL
Technology (CTO)

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1955
Mitglied seit 2005; seit 2005: CTO; 1989–2005: Projektleiter Admixture Development; Abteilungsleiter Construction Chemicals; Product Technology Director of Construction Chemicals and Mortars, Forschung und Entwicklung, Sika Schweiz; 1987–1989: Forschung im Rahmen des Post-Doktorats, Research School Chemistry, Canberra, Australien. Präsident: European Federation of Concrete Admixture Producers (EFCA).

PAUL SCHULER, MBA
Leiter Region EMEA

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1955
Mitglied seit 2007; seit 2013: Leiter Region EMEA; 2007–2012: Leiter Region Nordamerika; General Manager Sika USA; 2003–2006: General Manager Sika Deutschland; 1988–2002: Product Manager, Leiter Sales Industry; Marketing Manager Industry; Leiter Business Unit Industry, Sika Schweiz; 1982–1988: International Key Account; Sales Manager Schweiz, EMS Chemie AG, Schweiz; 1980–1982: Project Manager Air Condition Plants, Luwa AG, Hongkong, China; 1976–1980: Production Manager, Hemair AG, Schweiz.

ERNESTO SCHÜMPERLI, Dipl. Bau-Ing. ETH, MBA
Leiter Concrete & Waterproofing

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1955
Mitglied seit 2007; seit 2013: Leiter Concrete & Waterproofing; 2007–2012: Leiter Corporate Business Unit Concrete; 1991–2006: General Manager Sika Schweiz; Area Manager Central Europe; Leiter Sika Tunneling & Mining; Verkaufsleiter Schweiz; Leiter Marketing Construction; Market Development Manager Concrete, Sika Schweiz; 1987–1990: Leiter Marketing; Key Account Manager Lateinamerika, Sika Kolumbien; 1986–1987: Projektleiter Rohbau, Wenaweser & Wolfensberger AG, Schweiz; 1976–1985: Universitätsstudien, Forschungsingenieur, ETH Zürich und FHBB Basel, Schweiz; 1971–1975: Projektleiter Infrastrukturbau, Frey + Gnehm AG, Schweiz.

RONALD TRÄCHSEL, lic. rer. pol.
Finanzen (CFO)

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1959
Mitglied seit 2008; seit 2008: CFO; 1999–2007: CFO; CEO und Vorsitzender der Geschäftsleitung; Executive Director, Vitra Group, Schweiz; 1992–1999: Leiter Internal Audit; CFO Ringier Europe, Ringier Group, Schweiz; 1987–1992: Internal Audit, Ciba-Geigy Group, Schweiz; 1982–1987: Buchhaltungs- und Steuerberatung für KMU, Visura Treuhandgesellschaft, Schweiz.

JOSÉ LUIS VÁZQUEZ, Dr. Ing., MBA
Leiter Region Lateinamerika

Nationalität: Spanien, Jahrgang: 1947
Mitglied seit 2002; seit 2009: Leiter Region Lateinamerika; 2002–2008: Leiter Region Europa Süd; 1984–2002: Leiter Marketing; General Manager Spanien; 1999: Area Manager Southern Europe, Sika Spanien; 1983–1984: Manager National Sport Insurance Company, Ministerium für Sport, Ministerkabinett, Spanien; 1977–1983: Vizepräsident, Geschäftsbereich Öl, Explosivos Rio Tinto, Spanien; 1972–1976: Leiter zahlreicher internationaler Bauprojekte für Strassen, Häfen und Fabriken; Helma (Cádiz), Boskalis (Cádiz), Laing (Valencia/Bilbao), Caminos y Puertos (Barcelona); 1970–1972: Laboratoire Central des Ponts et Chaussées, Frankreich; Instituto Eduardo Torroja, Spanien.

ORGANIGRAMM

FÜR DIE ZUKUNFT GUT AUFGESTELLT: Auf Anfang 2013 gab sich Sika eine schlanke und effizientere Konzernführungsstruktur. Die Konzernleitung wurde von 14 auf neun Mitglieder angepasst, wobei die traditionell flachen Führungsstrukturen im Konzern beibehalten werden. Die bisher sechs geografischen Regionen wurden auf vier reduziert.

VERWALTUNGSRAT



Die früheren sechs geographischen Regionen wurden auf vier reduziert. Damit entstehen Regionen, die zusammenhängende Wirtschaftsräume und Supply Chain Strukturen aus einer Hand führen. In Europa entsteht die neue Region EMEA, die die bisherigen Regionen Europa Nord, Europa Süd und die Gebiete Naher Osten und Afrika umfasst. Dem Wirtschaftsraum folgend wird Indien neu der Region Asien/Pazifik zugeteilt und die heutige Region IMEA aufgelöst. Nordamerika und Lateinamerika bleiben aufgrund der unterschiedlichen Marktstrukturen als eigenständige Regionen bestehen.

VERWALTUNGSRAT

PERSONELLE VERÄNDERUNGEN: Ab der Generalversammlung vom 17. April 2012 amtet Paul Hälg als neuer Präsident des Verwaltungsrats. Neues Mitglied wurde Frits van Dijk, der rund 40 Jahre beim Nestlé Konzern arbeitete, von 2005 bis 2011 als Mitglied der Konzernleitung und zuständig für die Region Asien, Ozeanien, Afrika und Naher Osten.

PAUL HÄLG, Dr. sc. techn., ETH Zürich
Präsident

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1954
Mitglied seit: 2009, gewählt bis: 2015; seit 2004: CEO, Dätwyler Gruppe, Altdorf; 2001–2004: Executive Vice President, Forbo International SA, Eglisau; 1987–2001: Produktmanager, kaufmännischer Direktor, CEO, Gurit Essex AG, Freienbach; 1981–1986: Projekt- und Gruppenleiter, Schweizerische Aluminium AG (Alusuisse), Zürich.

THOMAS W. BECHTLER, Dr. iur., LL. M.
Vizepräsident

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1949
Mitglied seit: 1989, gewählt bis: 2013, Ausschuss: Präsident Nominierungs- und Entschädigungsausschuss; seit 1982: CEO, Hesta AG, Zug; 1977–1982: Divisional Manager, Luwa AG; 1975–1977: Managing Assistant, Luwa AG; VR-Mitglied: Bucher Industries, Niederweningen; Conzzeta AG, Zürich; Vorstandsvorsitzender: Human Rights Watch, Komitee Zürich.

URS F. BURKARD, Schreiner/Innenarchitekt

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1957
Mitglied seit: 1990, gewählt bis: 2014, Ausschuss: Nominierungs- und Entschädigungsausschuss; seit 1989: Inhaber, Büro Design Burkard GmbH, Rotkreuz; 1987–1989: Leiter Planungsabteilung, Denz Büromöbel, Zürich; VR-Präsident: Unitrend Burkard AG, Rotkreuz, VR-Vizepräsident: Schenker-Winkler Holding AG, Baar.

FRITS VAN DIJK, School of Economics (HES), Rotterdam

Nationalität: Niederlande, Jahrgang: 1947
Mitglied seit: 2012, gewählt bis: 2015; 1970–2011: Karriere im Nestlé-Konzern (Schwerpunkt Asien), Mitglied der Konzernleitung seit 2002, verantwortlich für Asien, Ozeanien, Afrika und Naher Osten; VR-Mitglied: Nestlé Malaysia Berhad.

WILLI K. LEIMER, Dr. oec. HSG

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1958
Mitglied seit: 2010, gewählt bis: 2013, Ausschuss: Audit-ausschuss; seit 2002: Partner, WMPartners Vermögensverwaltungs AG, Zürich; 1990–2002: Managing Director, Private Vermögensverwaltung, Bank Morgan Stanley AG, Zürich; 1988–1990: Goldman, Sachs & Co., New York und Zürich; VR-Präsident: IS-Partners Investments Solutions AG, Zürich; Schenker-Winkler Holding AG, Baar; VR-Vizepräsident: WMPartners Vermögensverwaltungs AG, Zürich.

MONIKA RIBAR, lic. oec. HSG

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1959
Mitglied seit: 2011, gewählt bis: 2014, Ausschuss: Präsidentin Auditausschuss; seit 2006: CEO, Panalpina AG, Basel; 2005–2006: CFO, Panalpina AG, Basel; 2000–2005: Chief Information Officer (CIO), Panalpina AG, Basel; 1991–2000: verschiedene Funktionen in den Bereichen Controlling, IT und globales Projektmanagement, Panalpina AG, Basel; VR-Mitglied: Logitech International SA, Romanel-sur-Morges; Swiss International Airlines Ltd., Zürich.

DANIEL J. SAUTER, Finanzfachmann

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1957
Mitglied seit: 2000, gewählt bis: 2015, Ausschuss:
Nominierungs- und Entschädigungsausschuss; 1994–
2001: CEO und Delegierter des VR, Xstrata AG, Zug;
1983–1998: Senior Partner und CFO, Glencore Interna-
tional AG, Baar; 1976–1983: verschiedene Banken, u. a.
Bank Leu, Zürich; VR-Präsident: Julius Bär Gruppe AG,
Zürich; VR-Mitglied: Model Holding AG, Weinfelden.

ULRICH W. SUTER, Dr. sc. techn., Professor

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1944
Mitglied seit: 2003, gewählt bis: 2015; 2001–2005: Vize-
präsident Forschung, ETH Zürich; 1988–2008: Professor,
ETH Zürich, Departement Materialwissenschaft; 1982–
1989: Professor, MIT, Department of Chemical Enginee-
ring, Cambridge, USA; VR-Präsident: wicor Holding AG,
Rapperswil SG; VR-Mitglied: Global Surface AG, Nuss-
baumen TG; Rainbow Photonics AG, Zürich; Präsident des
Stiftungsrates: Bibliothek Werner Oechslin; Mitglied des
Stiftungsrates: Pensionskasse der Weidmann Unter-
nehmungen; Swisscontact, Nussbaumen TG; Rainbow
Photonics AG, Zürich; Präsident des Stiftungsrates:
Bibliothek Werner Oechslin; Mitglied des Stiftungsrates:
Pensionskasse der Weidmann Unternehmungen;
Swisscontact.

CHRISTOPH TOBLER, dipl. El.-Ing. EPFL

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1957
Mitglied seit: 2005, gewählt bis: 2013, Ausschuss: Audit-
ausschuss; seit 2004: CEO, Sefar Holding AG, Thal SG;
1998–2004: Leiter Industrie und Mitglied der Konzern-
leitung, Sika AG, Baar; 1994–1998: Adtranz Schweiz;
1988–1994: McKinsey & Company, Zürich; VR-Mitglied:
Sefar Holding AG, Thal SG; Schenker-Winkler Holding AG,
Baar; AG Cilander, Herisau; Mitglied des Vorstands-
ausschusses: economiesuisse, Zürich.

KOMPETENZ UND ENGAGEMENT DER MITARBEITENDEN. Mit einem kooperativen Führungsverständnis und diversen Entwicklungs- und Weiterbildungsaktivitäten fördert Sika die individuelle Kompetenz und Handlungsfähigkeit der Mitarbeitenden. Auf diese Weise unterstützt Sika das unternehmerische Engagement der Mitarbeitenden und trägt damit der dynamischen Entwicklung des Unternehmens Rechnung.

FÜHRUNGSGRUNDSÄTZE

Sika pflegt die Kontinuität und setzt auf die Wahrung ethischer Werte. Der gegenseitige Respekt und das gegenseitige Vertrauen zwischen Führungskräften und Mitarbeitenden, aber auch untereinander, sind dabei von zentraler Bedeutung. Die globale Präsenz von Sika macht die Integration unterschiedlichster Menschen und den weltweiten Austausch von Wissen und Erfahrung unabdingbar. Diese Vielfalt ist erwünscht, Diskriminierung wird daher in keiner Form geduldet.

Die Tätigkeiten aller Mitarbeitenden sind klar auf unternehmenspolitische, strategische und operative Ziele ausgerichtet. Viele Mitarbeitende werden hierzu mittels Zielvereinbarungen geführt. Der kooperative Führungsstil stellt dabei sicher, dass die Mitarbeitenden an vielen Entscheidungsfindungen beteiligt sind. Der Informationsfluss über alle Hierarchiestufen hinweg ist möglichst aktuell, systematisch und überschaubar gestaltet. Vorgesetzte sollen für ihre Mitarbeitenden ein Vorbild sein und deren Initiative, Kreativität und Entwicklung fördern. Die stetige Weiterbildung der Mitarbeitenden muss sichergestellt sein.

ENTWICKLUNG DER FÜHRUNGSKRÄFTE

Im Mittelpunkt der Führungskräfteentwicklung steht seit einigen Jahren das sogenannte Performance and Talent Management. Mit diesem System werden Leistungen und Fähigkeiten der Führungskräfte identifiziert und weiterentwickelt. Es unterstützt die systematische Nachfolgeplanung in den jeweiligen Organisationen und hilft dem Unternehmen, für das weitere Wachstum kontinuierlich Talente zu finden. So sind verschiedene Talentpools für unterschiedliche Managementfunktionen entstanden.

Potenzielle Führungskräfte werden von Sika auf verschiedenen Ebenen gefördert: zum einen durch Fort- und Weiterbildung – initiiert durch die jeweiligen Landesgesellschaft oder durchgeführt von der Sika Business School. Zum anderen legt Sika Wert darauf, dass der Nachwuchs verschiedene Funktionsbereiche kennenlernt und Erfahrungen in andern Ländern sammelt.

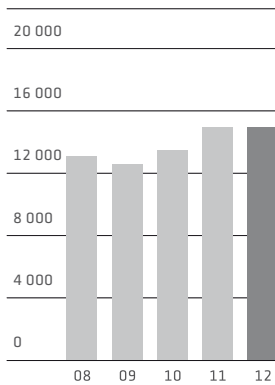
Konzernweit gültige Richtlinien garantieren Mitarbeitenden, die für längere Zeit im Ausland arbeiten, Sicherheit, Klarheit und einen fairen Arbeitsvertrag.

SIKA BUSINESS SCHOOL

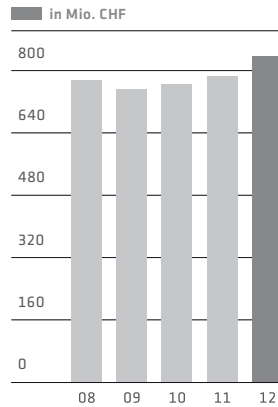
Das schnelle Wachstum des Konzerns und die damit einhergehenden Veränderungen in der Organisation und in den Arbeitsabläufen, aber auch die vielfältigen Entwicklungen im Unternehmensumfeld erfordern einen kontinuierlichen Wissenstransfer auf allen Ebenen. Die Sika Business School bietet in den Bereichen Managemententwicklung und Talent Development sowie Marketing und Verkauf globale praxisorientierte Programme an. In den Talentprogrammen erhalten die Teilnehmenden beispielsweise Projektarbeiten aus dem aktuellen Geschäftsalltag. Da Konzernleitungsmitglieder und weitere Linienvorgesetzte in die Förderungsaktivitäten eingebunden sind, ist der praktische Bezug stets gewährleistet.

Die produkt- und anwendungsbezogene Wissensvermittlung wird von mehreren sogenannten Academies angeboten, die von den Zielmarktverantwortlichen inhaltlich und organisatorisch gesteuert werden. Im Mittelpunkt dieser Trainings stehen die praktischen Anwendungsmöglichkeiten der Sika Produkte. Auf diese Weise fördert Sika die Kompetenz in der Kundenberatung.

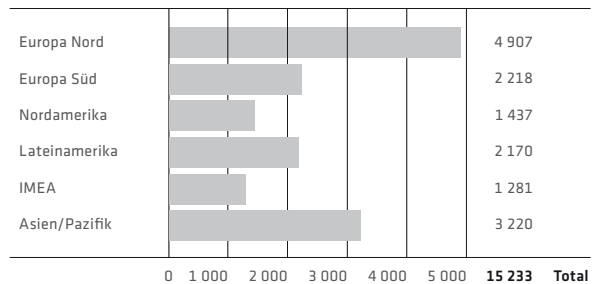
Entwicklung Mitarbeitende



Lohnaufwendungen



Anzahl Mitarbeitende nach Regionen



Im Berichtsjahr wendete Sika insgesamt rund CHF 7.9 Mio. (Vorjahr: CHF 8.5 Mio.) für die Mitarbeiterentwicklung auf. Darin enthalten sind dezentral organisierte, spezifische Trainings in den Regionen und Ländern sowie die weltweiten Managemententwicklungs- und Verkaufstrainings der Sika Business School.

BESCHÄFTIGTENZAHL

Im Berichtsjahr hat sich die Mitarbeiterzahl geringfügig reduziert. Es wurden konjunkturell bedingte lokale Anpassungen sowie gezielte Restrukturierungen durchgeführt und es kamen durch Akquisitionen 123 Mitarbeitende dazu. Weltweit beschäftigte der Konzern Ende des Berichtsjahres 15 233 Mitarbeitende (Vorjahr: 15 254). Regional verteilten sich die Mitarbeitenden wie folgt: Europa Nord 4 907 (Vorjahr: 4 997), Europa Süd 2 218 (Vorjahr: 2 318), Nordamerika 1 437 (Vorjahr: 1 491), Lateinamerika 2 170 (Vorjahr: 2 101), IMEA 1 281 (Vorjahr: 1 224), Asien/Pazifik 3 220 (Vorjahr: 3 123).

Gemeinsam erwirtschafteten alle Mitarbeitenden von Sika im Jahr 2012 eine Nettowertschöpfung von CHF 1 465 Mio. (Vorjahr: CHF 1 315 Mio.). Damit stieg die Nettowertschöpfung pro Mitarbeiter auf CHF 96 000 (Vorjahr: CHF 92 000). Weitere Informationen hierzu finden sich ab Seite 142.

BEKENNTNIS ZU OFFENHEIT UND TRANSPARENZ. Transparenz zu schaffen, ist das oberste Ziel einer guten Corporate Governance. Sie gibt Auskunft über Strukturen und Prozesse, Verantwortungsbereiche und Entscheidungsabläufe sowie Rechte und Pflichten der verschiedenen Stakeholders. Die Berichterstattung bei Sika folgt den Richtlinien der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange.

KONZERNSTRUKTUR UND AKTIONARIAT

Sika AG mit Sitz in Baar ist die einzige kotierte Sika Gesellschaft. Die Inhaberaktie der Sika AG mit der Valoren-Nr. 58797 ist an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange kotiert. Angaben zur Börsenkapitalisierung der Sika AG befinden sich auf Seite 6 dieses Berichts. Der Sika Konzern umfasste im Berichtsjahr nicht kotierte Tochtergesellschaften in 80 Ländern. 124 Gesellschaften gehören zum Konsolidierungskreis. Nicht konsolidiert werden Gesellschaften, an denen Sika weniger als 50% Stimmenanteile hält. Namentlich sind dies Addiment Italia S.r.l., Italien; Condensil SARL, Frankreich; Sarna Granol AG, Schweiz; Hayashi-Sika, Chemical Sangyo und Seven tech Co. Ltd. in Japan sowie das Joint Venture Part GmbH in Deutschland. Detaillierte Informationen zu den Konzerngesellschaften finden sich auf Seite 132 ff.

Sika führt ihre weltweiten Aktivitäten nach Ländern, die zu Regionen mit übergeordneten Managementfunktionen zusammengefasst sind. Die Leiter der Regionen gehören der Konzernleitung an. Das regionale Management und das Management in den Ländern tragen die volle Ergebnisverantwortung und bestimmen, ausgehend von der Konzernstrategie, die landesspezifischen Wachstums- und Nachhaltigkeitsziele sowie die Ressourcenallokation. Sika hat ihre interne Organisation zudem auf sieben Zielmärkte ausgerichtet, die aus der Bauindustrie oder aus dem Bereich der industriellen Fertigung kommen. In der Konzernleitung arbeiten zwei für die Zielmärkte verantwortliche Manager, ebenso wie in den regionalen Managementteams und in den Landesgesellschaften. Sie sind verantwortlich für die Definition und die Einführung neuer Produkte, für die Durchsetzung von «best demonstrated practices» – der besten im Konzern vorhandenen Lösungen – sowie für die Sortiments- und die Preispolitik bei Konzernprodukten, das heisst bei Produkten, die nicht landesspezifisch, sondern weltweit offeriert werden. Die Leiter der zentralen Dienste Finanzen sowie Forschung und Entwicklung gehören ebenfalls der Konzernleitung an, die damit 9 Mitglieder zählt. Die gesamte Konzern-tätigkeit wird unter dem Holdingdach der Sika AG zusammengefasst, die ihrerseits unter der Leitung des Verwaltungsrates steht. Die Organisationsstrukturen sind auf den Seiten 41 bis 48 dieses Berichtes dargestellt.

Am Stichtag 31. 12. 2012 hatte Sika einen einzigen bedeutenden Aktionär mit einem Stimmrechtsanteil von über 3%, nämlich die Familie Burkard-Schenker, die nach ihren Angaben per 31. 12. 2012, teilweise über die Schenker-Winkler Holding AG, Baar, 53.0% aller Aktienstimmen auf sich vereinte. Eine Auflistung der während des Berichtsjahres an der Offenlegungsstelle der SIX Swiss Exchange AG gemeldeten Veränderungen der bedeutenden Beteiligungen kann auf der Website http://www.six-exchange-regulation.com/obligations/disclosure/major_shareholders_en.html abgerufen werden. Es existieren keine Kreuzbeteiligungen, bei denen die kapital- oder die stimmenmässige Beteiligung auf beiden Seiten 3% überschreitet.

KAPITALSTRUKTUR

Das Aktienkapital betrug per 31. 12. 2012 CHF 1 524 106.80 und gliederte sich in 2 151 199 Inhaberaktien mit einem Nominalwert von CHF 0.60 und 2 333 874 Namenaktien mit einem Nominalwert von CHF 0.10. Auf alle Aktien wird nach Massgabe ihres Nominalwertes die gleiche Dividende ausgeschüttet. Eine Aktie entspricht jeweils einer Stimme. Zusätzlich besteht ein zeitlich unbeschränktes bedingtes Kapital von CHF 155 893.20, gestückelt in 259 822 Inhaberaktien zum Nominalwert von CHF 0.60. Diese Aktien sind für die Ausübung von Options- oder Wandelrechten vorgesehen. Bezugsrechte der Aktionäre sind ausgeschlossen. Zurzeit sind keine Wandel- oder Optionsrechte ausstehend. Sika hat weder Partizipations-, Genussscheine noch Optionen auf Aktien ausgegeben. Es bestehen keine Optionspläne für Mitglieder des Verwaltungsrates, der Konzernleitung oder Mitarbeitende. Die Veränderungen des Aktienkapitals, der Reserven sowie des Bilanzgewinnes im Verlauf der letzten fünf Berichtsjahre sind den Seiten 137 ff. zu entnehmen.

Der Erwerb von Sika Inhaber- und Namenaktien steht allen juristischen und natürlichen Personen offen. Der Verwaltungsrat kann einen Erwerber von Namenaktien als Aktionär ablehnen, wenn die Anzahl der von ihm gehaltenen Namenaktien 5% der Gesamtzahl der im Handelsregister eingetragenen Namenaktien überschreitet. Im Berichtsjahr hat kein Aktionär diese 5% neu überschritten. Nominees, das heisst Aktionäre, die im eigenen Namen, aber auf Rechnung Dritter Aktien erwerben, werden als Aktionäre ohne Stimmrecht eingetragen.

VERWALTUNGSRAT

Der Verwaltungsrat ist das oberste Führungsorgan von Sika und hauptsächlich verantwortlich für:

- das Festlegen von Leitbild und Unternehmenspolitik,
- die Entscheidung über Unternehmensstrategie und Organisationsstruktur,
- das Ernennen und Abberufen der Mitglieder der Konzernleitung,
- das Ausgestalten des Finanz- und Rechnungswesens,
- das Festlegen der Mittelfristplanung sowie des Jahres- und Investitionsbudgets.

Die Mitglieder des Verwaltungsrates werden von der Generalversammlung jeweils für eine Amtsdauer von drei Jahren gewählt. Ihre Amtsdauer läuft gestaffelt ab. Eine Wiederwahl ist jederzeit möglich. Wird das 70. Lebensjahr erreicht, stellen die Verwaltungsräte ihr Mandat zur Verfügung. Detaillierte Angaben zu den einzelnen Mitgliedern des Verwaltungsrates sind den Seiten 47 und 48 dieses Berichtes zu entnehmen. Gegenseitige Einsitznahmen im Verwaltungsrat von kotierten Gesellschaften existieren nicht. Der Verwaltungsrat konstituiert sich selbst und wählt aus seiner Mitte den Präsidenten sowie den Vizepräsidenten.

Gegenwärtig setzt sich der Verwaltungsrat der Sika AG aus neun Mitgliedern zusammen. Keiner der Verwaltungsräte gehörte in den drei der Berichtsperiode vorangegangenen Geschäftsjahren der Geschäftsleitung des Konzerns oder einer Konzerngesellschaft an. Sooft es die Geschäfte erfordern, versammelt sich der Verwaltungsrat auf Einladung des Präsidenten. Im Geschäftsjahr 2012 trat er siebenmal zusammen. Der Vorsitzende der Konzernleitung nimmt jeweils mit beratender Stimme an den Verwaltungsratssitzungen teil. Die übrigen Mitglieder der Konzernleitung nehmen nach Bedarf, mindestens jedoch dreimal jährlich, mit beratender Stimme an diesen Sitzungen teil. Über die Umsetzung der Verwaltungsratsbeschlüsse lässt sich der Präsident regelmässig und umfassend von den verantwortlichen Mitarbeitern Bericht erstatten. Der Verwaltungsrat wird vom Vorsitzenden der Konzernleitung sowie vom Finanzchef mindestens einmal im Monat schriftlich über den Geschäftsgang informiert. Ausserordentliche Vorfälle werden dem Präsidenten bzw. dem Auditausschuss – soweit dessen Verantwortungsbereich

betroffen ist – unverzüglich zur Kenntnis gebracht. Die interne Revision erstattet sowohl dem Präsidenten als auch dem Auditausschuss Bericht im Rahmen des Prüfungsplans.

VERWALTUNGSRATSAUSSCHÜSSE

Sika verfügt über zwei Verwaltungsratsausschüsse: den Auditausschuss sowie den Nominierungs- und Entschädigungsausschuss. Die Präsidenten dieser Ausschüsse werden vom Verwaltungsrat gewählt. Im Übrigen konstituieren sich die beiden Gremien selbst. Detaillierte Informationen zu Lebensläufen und Angaben zur personellen Zusammensetzung der Verwaltungsratsausschüsse sind den Seiten 47 und 48 dieses Berichtes zu entnehmen.

- Der Auditausschuss überprüft hauptsächlich die Ergebnisse der externen und der internen Revision sowie das Risikomanagement. Der Ausschuss versammelt sich auf Einladung des Ausschusspräsidenten, sooft es die Geschäfte erfordern. In der Regel nehmen der Verwaltungsratspräsident, der Finanzchef sowie bei Bedarf der Vorsitzende der Konzernleitung jeweils mit beratender Stimme an den Sitzungen teil. Im Berichtsjahr kam der Auditausschuss fünfmal zusammen.
- Der Nominierungs- und Entschädigungsausschuss bereitet die Personalplanung auf Stufe Verwaltungsrat und Konzernleitung vor und befasst sich mit den Entschädigungen. Eine der zentralen Aufgaben des Nominierungs- und Entschädigungsausschusses ist die Nachfolgeplanung für den Verwaltungsrat und die Konzernleitung. Der Ausschuss versammelt sich auf Einladung des Ausschusspräsidenten, sooft es die Geschäfte erfordern. In der Regel nehmen sowohl der Verwaltungsratspräsident als auch der Vorsitzende der Konzernleitung jeweils mit beratender Stimme an den Sitzungen teil, sofern die Traktanden nicht ihn selbst betreffen. Im Berichtsjahr kam der Nominierungs- und Entschädigungsausschuss sechsmal zusammen.

KONZERNLEITUNG

Die operative Führung im Rahmen der Beschlüsse des Verwaltungsrates obliegt der Konzernleitung. Die Mitglieder der Konzernleitung und deren Funktionen sind auf den Seiten 42 bis 46 dieses Berichtes aufgeführt. Detaillierte Informationen zu Lebensläufen und Tätigkeiten befinden sich auf den Seiten 44 bis 45 dieses Berichtes. Sika hatte im Berichtsjahr keine Managementverträge mit Dritten.

MITWIRKUNGSRECHT DER AKTIONÄRE

Sika kennt weder statutarische Gruppenklauseln noch anderweitige Stimmrechtsbeschränkungen und somit auch keine Regeln zur Gewährung von Ausnahmen. Dem entsprechend wurden im Berichtsjahr auch keine Ausnahmen betreffend Stimmrechtsbeschränkungen gewährt. Jeder Aktionär kann seine Aktien durch einen anderen Aktionär mit Stimmrecht, einen Depotvertreter oder den unabhängigen Stimmrechtsvertreter vertreten lassen. Angaben zu den gesetzlichen Quoren befinden sich in Art. 704 OR, Angaben zu den statutarischen Quoren befinden sich in den Sika Statuten, § 15 Abs. 3. Darin ist definiert, für welche Geschäfte das qualifizierte Mehr notwendig ist. Die Statuten von Sika können unter <http://www.sika.com/de/group/investors/corporate-governance/articlesofassociation.html> eingesehen werden. Einladungsmodalitäten und -fristen für die Generalversammlung entsprechen den gesetzlichen Bestimmungen. Zudem können Aktionäre, die Aktien im Nennwert von CHF 10 000 vertreten, innert einer von der Gesellschaft publizierten Frist schriftlich unter Angabe der Anträge die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstandes verlangen. Die Veröffentlichung erfolgt im Schweizerischen Handelsamtsblatt. Zwei Arbeitstage vor der Generalversammlung trägt die Gesellschaft keine Namenaktionäre mehr ein. Folglich sind Namenaktien, die zwischen Stichtag und Generalversammlung verkauft werden, nicht stimmberechtigt.

KOMPETENZENREGELUNG

Die Kompetenzen, Aufgaben und Verantwortungen von Verwaltungsrat und Konzernleitung sind im Organisationsreglement von Sika AG und Sika Konzern festgehalten (http://www.sika.com/de/group/investors/CorporateGovernance/organizational_rules.html).

KONTROLLWECHSEL UND ABWEHRMASSNAHMEN

Gemäss § 6 der Statuten ist ein Erwerber von Aktien nicht zu einem öffentlichen Kaufangebot verpflichtet, wie es die Artikel 32 und 52 des Bundesgesetzes über die Börsen und den Effektenhandel im Allgemeinen vorsehen. Kontrollwechselklauseln bestehen nicht.

REVISIONSSTELLE

Die Revisionsstelle der Sika AG wird jeweils für eine einjährige Amtsdauer von der Generalversammlung gewählt. Im Berichtsjahr war dies die Ernst & Young AG, die seit dem 7. Februar 1995 als Revisionsstelle im Handelsregister eingetragen ist. Der leitende Revisor wird entsprechend den gesetzlichen Vorschriften nach einer Maximaldauer von sieben Jahren ausgewechselt. Die leitende Revisorin ist seit 2010 für das Revisionsmandat verantwortlich. Die Revisionsstelle nimmt regelmässig an den Sitzungen des Auditausschusses teil und erstattet mündlich und schriftlich Bericht über die Ergebnisse ihrer Prüfungen. Der Auditausschuss kontrolliert und beurteilt die Revisionsstelle und gibt Empfehlungen an den Verwaltungsrat ab. Die Beurteilung der Leistung und die Verhandlung der Honorare erfolgen anhand intern festgelegter Kriterien. Im Jahr 2012 hat die Revisionsstelle an drei Sitzungen des Auditausschusses teilgenommen. Die Ernst & Young AG stellte während des Berichtsjahres CHF 3.9 Mio. in Rechnung. Darin enthalten waren die Revision der Einzelabschlüsse der Sika AG sowie praktisch aller Tochtergesellschaften und die Prüfung der Konzernrechnung. Zusätzliche Honorare in Höhe von CHF 0.7 Mio. hat die Ernst & Young AG für Steuerberatungen und CHF 0.4 Mio. für revisionsnahe Beratungsdienstleistungen erhalten.

INFORMATIONSPOLITIK

Über die Geschäftstätigkeit informiert Sika ausführlich in den Jahres- und Quartalsberichten, an der jährlichen Medien- und Finanzanalystenkonferenz sowie an der Generalversammlung. Das laufend aktualisierte Internetangebot unter www.sika.com sowie Medienmitteilungen über wichtige Ereignisse sind ebenfalls fester Bestandteil der Kommunikation. Als Unternehmen, das an der SIX Swiss Exchange kotiert ist, untersteht Sika insbesondere auch der Ad-hoc-Publizitätspflicht, das heisst der Pflicht zur Bekanntgabe kursrelevanter Ereignisse. Zudem pflegt Sika den Dialog mit Investoren und Medienschaffenden an speziellen Veranstaltungen und Roadshows. Informationen über wichtige Daten im Jahr 2013 finden sich im vorliegenden Geschäftsbericht auf der Seite 156.

ENTSCHÄDIGUNGSBERICHT

Dieser Teil des Jahresberichts befasst sich mit den Entschädigungen des Verwaltungsrats und der Mitglieder der Konzernleitung sowie der Festlegung dieser Entschädigungen. Inhalt und Umfang dieser Angaben folgen Artikel 663b bis und 663c des Schweizerischen Obligationenrechts, den Grundsätzen des «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» von economiesuisse sowie der Richtlinie «Corporate Governance» der SIX Swiss Exchange.

Die Entschädigung des Verwaltungsrats und der Mitglieder der Konzernleitung sind ab Seite 150 in den Erläuterungen 19 bis 20 zur Jahresrechnung der Sika AG detailliert aufgelistet und werden hier nicht wiederholt.

ENTSCHÄDIGUNGSPOLITIK

NOMINIERUNGS- UND ENTSCHÄDIGUNGSAUSSCHUSS
Die Pflichten, Aufgaben und Verantwortungsbereiche des Nominierungs- und Entschädigungsausschusses umfassen unter anderem:

- die Vorbereitung der Nachfolgeplanung für den CEO und die übrigen Mitglieder der Konzernleitung sowie Empfehlungen im Zusammenhang mit der Ernennung von Mitgliedern der Konzernleitung zuhanden des Verwaltungsrats
- die Prüfung der Entschädigungspolitik sowie das Erarbeiten von Vorschlägen für den Verwaltungsrat betreffend die Entschädigung seiner Mitglieder, des CEO sowie der übrigen Mitglieder der Konzernleitung
- die Beurteilung der Leistungen des CEO und der übrigen Mitglieder der Konzernleitung für den Verwaltungsrat, einschliesslich einer Empfehlung von kurz- und lang-

fristigen Entschädigungen, die der CEO und die übrigen Mitglieder der Konzernleitung entsprechend ihrer persönlichen Leistung und der Unternehmensentwicklung erhalten sollten.

Der Nominierungs- und Entschädigungsausschuss tritt jährlich mindestens dreimal, d. h. im April, August und Dezember, ordentlich zusammen.

- Im August prüft er die Entschädigungsstrategie insgesamt.
- Im Dezember werden die Folgejahresziele für den CEO und die übrigen Mitglieder der Konzernleitung festgelegt, zudem wird ihre Zielvergütung insgesamt überprüft. Der Ausschuss überprüft auch die Entschädigungen des Verwaltungsrats.
- Im April beurteilt er die Zielerreichung im Vorjahr und erarbeitet Vorschläge für die leistungsbezogenen Entschädigungsansprüche des CEO und der übrigen Mitglieder der Konzernleitung.

Der Präsident des Nominierungs- und Entschädigungsausschusses meldet die Aktivitäten des Ausschusses nach jeder Sitzung an den Verwaltungsrat. Die Mitglieder des Verwaltungsrats haben Einsicht in die Protokolle der betreffenden Sitzungen.

Es steht dem Nominierungs- und Entschädigungsausschuss frei, in spezifischen Entschädigungsfragen zeitweise einen externen Berater beizuziehen. Darüber hinaus kann er auch auf interne Experten wie den Leiter Corporate Compensation and Benefits zurückgreifen.

Zuständigkeitsebenen

	CEO	Nominierungs- und Entschädigungsausschuss	Verwaltungsrat
Vergütung Verwaltungsratspräsident		schlägt vor	genehmigt
Vergütung Verwaltungsräte		schlägt vor	genehmigt
Vergütung CEO		schlägt vor	genehmigt
Vergütung Konzernleitung	schlägt vor	prüft	genehmigt
Kurzfristiger Bonus CEO		schlägt vor	genehmigt
Kurzfristiger Bonus Konzernleitung	schlägt vor	prüft	genehmigt
Langfristiger Entschädigungsanspruch CEO		schlägt vor	genehmigt
Langfristiger Entschädigungsanspruch Konzernleitung	schlägt vor	prüft	genehmigt

Im Jahr 2012 erhielt das unabhängige Beratungsunternehmen Towers Watson den Auftrag, die Entschädigung der Konzernleitung mit Blick auf die für 2013 geplanten organisatorischen Änderungen zu prüfen.

ENTSCHÄDIGUNG DER VERWALTUNGSRÄTE

Im Jahr 2012 wurde die Entschädigung der Verwaltungsräte einer eingehenden Prüfung ihrer Wettbewerbsfähigkeit hinsichtlich Höhe und Struktur unterzogen.

In diesem Zusammenhang wurde eine Gruppe ausgewählter Unternehmen definiert, die als globale Schweizer Gesellschaften an der SIX Swiss Exchange gehandelt werden und mit Blick auf Marktkapitalisierung, Ertrag und Mitarbeiterzahl eine vergleichbare und ausgewogene Gruppe bilden: Clariant, Geberit, Georg Fischer, Holcim, Lonza, Schindler, Sonova und Sulzer. Im Rahmen der Entschädigungsanalyse wurden die in den Entschädigungsberichten dieser Gesellschaften für das Jahr 2011 veröffentlichten Daten herangezogen.

Die Vergütung der Verwaltungsräte wurde auf der Grundlage dieser Analyse an die Praxis der vergleichbaren Gesellschaften angepasst:

- Die Sitzungsgelder wurden durch eine Vergütung für Ausschussmitglieder/-vorsitzende ersetzt.
- Als langfristige Komponente wurde eine jährliche Aktienentschädigung eingeführt.

Ab 2012 erhalten Verwaltungsräte eine jährliche Entschädigung, die sich aus einer Grundvergütung für die Arbeit im Verwaltungsrat sowie einer zusätzlichen Vergütung für die Mitarbeit in diversen Ausschüssen zusammensetzt.

Ausserdem werden Verwaltungsräte am Ende jedes Mandatsjahres mit einer bestimmten Anzahl von Sika Aktien entschädigt. Die Aktien werden zum Schlusskurs an der SIX Swiss Exchange am Tag der Zuteilung im Anschluss an die Generalversammlung gewährt. Sie unterliegen einer Sperrfrist von vier Jahren, in denen sie nicht gehandelt werden dürfen. Die Sperrfrist entfällt mit sofortiger Wirkung im Fall einer Übernahme oder Liquidation der Gesellschaft. In allen übrigen Fällen bleibt sie bestehen.

Die Mitglieder des Verwaltungsrates erhalten über die effektiven Aufwendungen für Geschäftsreisen hinaus keine pauschale Spesenerstattung. Die Mitglieder des Verwaltungsrates partizipieren nicht am Vorsorgeplan von Sika.

Vergütung vom Verwaltungsrat (ab April 2012)

	CHF	Anzahl Aktien
Grundvergütung (brutto)		
Verwaltungsratspräsident	individuell	individuell
Verwaltungsratsvizepräsident	180 000	26
Verwaltungsräte	150 000	26
Ausschussgelder (brutto)		
Ausschussvorsitzender	50 000	
Ausschussmitglied	30 000	

Die Vergütung des Verwaltungsratspräsidenten wird aufgrund seiner Qualifikationen und Erfahrung individuell bestimmt und setzt sich wie folgt zusammen: eine Grundvergütung für die Arbeit im Verwaltungsrat, eine bestimmte Anzahl von Sika Aktien und eine Repräsentationspauschale. Der Verwaltungsratspräsident bekommt keine zusätzliche Vergütung für die Mitarbeit in diversen Ausschüssen.

Im Jahr 2012 erhielten die Mitglieder des Verwaltungsrats eine Gesamtvergütung in der Höhe von CHF 3.0 Mio. (Vorjahr: CHF 2.7 Mio.). CHF 1.9 Mio. wurden in Form von fixen Honoraren ausbezahlt (Vorjahr: CHF 2.0 Mio.), CHF 0.2 Mio. in Form von Vergütungen für Ausschüsse und sonstigen Spesen (Vorjahr: CHF 0.3 Mio.), CHF 0.1 Mio. in Form von einem kurzfristigen Bonus (Vorjahr: CHF 0.1 Mio.), CHF 0.2 Mio. in Form von Sozialversicherungs- und Pensionskassenbeiträgen (Vorjahr: CHF 0.3 Mio.) sowie CHF 0.6 Mio. in Form von Aktien (Vorjahr: CHF 0 Mio.). Per April 2012 entfallen die Pensionsbeiträge und der kurzfristige Leistungsbonus für den Verwaltungsratspräsidenten.

Die Angaben zur Entschädigung der Verwaltungsräte im Jahr 2011 wurden angepasst, da der Entschädigungsbericht 2012 erstmals auf Abgrenzungsbasis veröffentlicht wird.

Die Einzelheiten zur Entschädigung der Mitglieder des Verwaltungsrates zeigt die Erläuterung 19 zur Jahresrechnung der Sika AG auf der Seite 150.

ENTSCHÄDIGUNG DES CEO UND DER KONZERNLEITUNGSMITGLIEDER

GRUNDSÄTZE DER ENTSCHÄDIGUNGSPOLITIK

Ein kritischer Faktor, um den Unternehmenserfolg in einem wettbewerbsintensiven globalen Geschäftsumfeld sicherzustellen, besteht darin, qualifizierte, talentierte und engagierte Mitarbeitende und Führungskräfte anzuziehen, zu fördern und zu binden. Die Vergütungspläne von Sika sind auf dieses fundamentale Ziel ausgelegt und basieren auf folgenden Grundsätzen:

- Entschädigungen werden gerecht, angemessen und transparent gestaltet.
- Der Umfang der Entschädigungen ist wettbewerbsfähig und entspricht der Marktpraxis.
- Entschädigungen sind mit den individuellen Erfolgsbeiträgen und dem Erfolg von Sika insgesamt verbunden.
- Es besteht eine Verbindung der Entschädigungen mit der nachhaltigen, langfristigen Unternehmensentwicklung.

Die Mitglieder der Konzernleitung nehmen, wie die übrigen Mitarbeitenden auch, an einem formellen, jährlichen Leistungsmanagementprozess teil. Dieser soll die individuellen und kollektiven Vorgaben harmonisieren, den Unternehmenserfolg steigern und die persönliche Entwicklung der Mitarbeitenden fördern.

WETTBEWERBSFÄHIGE POSITIONIERUNG

Sika vergleicht jährlich die Gesamtentschädigung des leitenden Kaders mit der Entschädigung hochrangiger leitender Mitarbeitender in vergleichbaren Unternehmen, um der Marktpraxis Rechnung zu tragen. Als vergleichbare Unternehmen gelten globale Gesellschaften mit vergleichbaren Erträgen und Mitarbeiterzahlen im Industrie- und Bauchemiesektor sowie globale Unternehmen vergleichbarer Grösse, die an der SIX Swiss Exchange gehandelt werden.

Ausgehend von der externen Benchmarking-Analyse und internen Peer-Vergleichen legt der Nominierungs- und Entschädigungsausschuss den Bezugsrahmen für die Entschädigung der Konzernleitungsmitglieder fest. Die effektive Entschädigung der einzelnen Mitglieder der Konzernleitung richtet sich nach der persönlichen Leistung und der Unternehmensentwicklung in einem gegebenen Geschäftsjahr.

Angesichts der organisatorischen Änderungen der Konzernleitung auf 1. Januar 2013 wurde die Entschädigung der Konzernleitungsmitglieder im Jahr 2012 unter Mitwirkung der unabhängigen Beratungsgesellschaft Towers Watson eingehend überprüft. Eine Vergleichsgruppe ausgewählter Unternehmen, die als globale Schweizer Gesellschaften an der SIX Swiss Exchange gehandelt werden, wurde definiert: Clariant, Geberit, Georg Fischer, Holcim, Lonza, Schindler, Sonova und Sulzer. Die für das Benchmarking relevanten Daten dieser ausgewählten Vergleichsgruppe wurden von Towers Watson im Rahmen eines sogenannten Club survey gesammelt und in einem Bericht zusammengefasst. Auf dieser Grundlage wurden die Entschädigungen des CEO und der übrigen Mitglieder der Konzernleitung analysiert und die Entschädigungen für das Jahr 2013 festgelegt. Die von Towers Watson durchgeführte Erhebung war eine einmalige, durch die ab 2013 eingeführten organisatorischen Veränderungen bedingte Massnahme, die nicht zwingend wiederholt werden muss.

VERGÜTUNGSSYSTEM UND ENTSCHÄDIGUNGSKOMPONENTEN

Die Entschädigung der Konzernleitungsmitglieder setzt sich aus folgenden Komponenten zusammen:

- Fixes Grundgehalt
- Variable Entschädigung (kurzfristige und langfristige Anreize)
- Vorsorgeleistungen und Nebenleistungen

FIXES JÄHRLICHES GRUNDGEHALT

Die Grundgehälter werden anhand folgender Faktoren festgelegt:

- Umfang und Aufgaben einer gegebenen Position sowie die zu ihrer Ausübung erforderlichen Qualifikationen
- Marktübliche Entschädigung
- Persönliche Qualifikation, Erfahrung und Leistung des Konzernleitungsmitglieds

Die Grundgehälter der Konzernleitungsmitglieder werden jährlich unter Berücksichtigung von Unternehmensertrag, Benchmark-Daten, Marktentwicklung, wirtschaftlichem Umfeld und persönlicher Leistung der leitenden Kader geprüft und gegebenenfalls angepasst.

Vergütungssystem für die Konzernleitung

	Instrument	Zweck	Einflussfaktoren	Leistungsziele
Jährliches Grundgehalt	Monatliche Barvergütung	Mitarbeitergewinnung/-anbindung	Position, marktübliche Vergütung, Qualifikationen und Erfahrung der Person	
Leistungsbonus (Kurzfristiger Bonus)	Vergütung in bar und in Sika Aktien	Leistungsabhängige Vergütung (kurzfristig)	Erreichung Leistungsziele über eine einjährige Leistungsperiode	EBIT und Nettoerlös (Konzern) Individuelle Ziele
Langfristige Entschädigungsansprüche	Leistungsbedingte Anwartschaften auf Aktien	Leistungsabhängige Vergütung (langfristig) Einklang mit Aktionärsinteressen	Konzernerfolg über eine dreijährige Leistungsperiode	ROCE
Vorsorge und Nebenleistungen	Vorsorge und Versicherungen Nebenleistungen	Absicherung gegen Risiken Mitarbeitergewinnung/-anbindung	Marktübliche Praxis Marktübliche Praxis und Position	

LEISTUNGSBONUS (KURZFRISTIGER BONUS)

Im Jahr 2012 wurde die Struktur des Plans für kurzfristige Boni vereinfacht und vollumfänglich auf die Konzernstrategie für profitables Wachstum abgestimmt. Der Leistungsbonus ist ein kurzfristiger Anreiz, mit dem sowohl die finanzielle Entwicklung des Unternehmens insgesamt (Konzernerfolg) als auch die persönliche Leistung der Mitarbeitenden in einem gegebenen Geschäftsjahr anerkannt werden. Durch diese variable Entschädigung sind die Mitarbeitenden am Erfolg des Konzerns beteiligt und erhalten gleichzeitig eine Anerkennung für ihre persönliche Leistung.

Der kurzfristige Zielbonus bemisst sich als prozentualer Aufschlag auf das Grundgehalt. Die Zielboni, die das Unternehmen in den kommenden Jahren für den CEO und andere Mitglieder der Konzernleitung anstrebt, sind in der nachfolgenden Tabelle zusammengefasst.

Ziel-Leistungsbonus (STI)

%-Anteil vom jährlichen Grundgehalt

	CEO	Konzernleitung
Ziel in kommenden Jahren	70–100%	60–80%

Im Jahr 2012 lagen die kurzfristigen Zielboni für den CEO und die übrigen Mitglieder der Konzernleitung zwischen 44% und 88% des jährlichen Grundgehalts.

Die Kennzahlen zur Ermittlung des Unternehmenserfolgs werden vom Nominierungs- und Entschädigungsausschuss vorgeschlagen und vom Verwaltungsrat genehmigt.

Im Jahr 2012 wurden folgende Kennzahlen angewendet:

- Anstieg des EBIT (Earnings before Interest and Tax) im gegebenen Geschäftsjahr im Verhältnis zu einer Gruppe vergleichbarer Unternehmen
 - Anstieg des Nettoerlöses im Geschäftsjahr im Verhältnis zur genannten Vergleichsgruppe
- Die Steigerung des EBIT wird dabei doppelt so stark gewichtet wie das Nettoerlöswachstum.

Die zur Ermittlung der individuellen Leistung herangezogenen Ziele werden jährlich im Leistungsmanagementprozess festgelegt. Der Nominierungs- und Entschädigungsausschuss prüft und genehmigt die Leistungsziele des CEO und der übrigen Mitglieder der Konzernleitung. Diese Ziele sind vier verschiedenen Kategorien zugeordnet:

- (Anteil am) Umsatzwachstum des verantworteten Geschäftsbereichs
- (Anteil am) Gewinn des verantworteten Geschäftsbereichs
- Kapitalrendite (ROI): Nettoumlaufvermögen des verantworteten Geschäftsbereichs
- Mitarbeiterführung und Projektmanagement

Bei der Bemessung des Bonus für den CEO wird der Konzernenerfolg mit 75% gewichtet, während die eigenen Leistungen zu 25% zum Zielbonus beitragen. Bei der Bemessung der Boni der übrigen Konzernleitungsmitglieder wird der Konzernenerfolg zu 60%, die persönliche Leistung zu 40% berücksichtigt.

Bemessung Leistungsbonus



Unternehmenserfolg und persönliche Leistung werden jeweils am Ende eines gegebenen Geschäftsjahres anhand der zu Jahresbeginn formulierten Zielvorgaben beurteilt.

Die Entwicklung von EBIT und Nettoerlös wird mithilfe einer unabhängigen externen Evaluationsmethode, der Obermatt-Benchmark, gemessen. Diese Benchmark misst Sika an der Entwicklung von 27 ausgewählten vergleichbaren Industrieunternehmen mit einer analogen globalen Struktur und vergleichbaren Marktzyklen. Diese Indexierung der beiden Leistungsindikatoren EBIT und Nettoerlös neutralisiert externe Störfaktoren wie Konjunkturzyklen, Wechselkursschwankungen oder Börsenstimmungen, sodass nur die wahre Leistung des Unternehmens gemessen wird und nicht die Zyklen der Branche. Das Ziel für beide Kennzahlen ist, mindestens den Mittelwert der Vergleichsgruppe zu erreichen, was zu einem Auszahlungsfaktor von je 100% führt. Liegt das Ergebnis im unteren Quartil der Vergleichsgruppe, gibt es für die Zielgrösse einen Auszahlungsfaktor von null. Wird ein Ergebnis im oberen Quartil erreicht, steigt der Auszahlungsfaktor auf 150%, bei Bestleistung mit Bezug auf die Vergleichsgruppe auf 200%. Zwischen diesen Eckpunkten werden die Auszahlungsfaktoren jeweils linear ermittelt.

Die Erreichung der persönlichen Ziele wird mit Bezug auf die jeweils zu Jahresbeginn festgelegten Zielvorgaben ermittelt. Je nach erreichtem Ergebnis kommt somit ein Auszahlungsfaktor zwischen 0 und 200% zur Anwendung.

Der CEO beurteilt die Leistung der Mitglieder der Konzernleitung jeweils nach Jahresende. Er legt diese Beurteilungen der Gesamtleistung der einzelnen Konzernleitungsmitglieder dem Nominierungs- und Entschädigungsausschuss vor und gibt eine Empfehlung für die Auszahlung der einzelnen Boni ab. Der Ausschuss beur-

teilt die Leistung des CEO und gibt eine Empfehlung an den Verwaltungsrat für die Auszahlung des betreffenden Bonus ab. Der Ausschuss überprüft zudem die Leistungsbeurteilungen und die Auszahlungsvorschläge für die einzelnen Konzernleitungsmitglieder. Danach reicht er sie zur Genehmigung beim Verwaltungsrat ein.

Bei der Ermittlung der Leistung bezieht sich der Nominierungs- und Entschädigungsausschuss auf die Erreichung der individuellen Ziele der einzelnen Konzernleitungsmitglieder einerseits. Andererseits gehen auch andere Aspekte wie die Aufgabenerfüllung im Rahmen der Unternehmenswerte und die erwarteten Beweise von Führungsqualitäten in die Überlegungen des Ausschusses mit ein.

Die gesamte Auszahlung für den kurzfristigen Bonus ist auf höchstens 150% des Zielbonus begrenzt.

SIKA AKTIENERWERBSPROGRAMM (SSPP)

Im Rahmen des Aktienerwerbsprogramms von Sika (Sika Share Purchase Plan) sind Mitglieder der Konzernleitung gehalten, einen Teil ihres Leistungsbonus in Sika Aktien mit einer vierjährigen Sperrfrist anzulegen. Das Programm stellt einen Anreiz für Mitglieder der Konzernleitung dar, sich direkt für den langfristigen Unternehmenserfolg zu engagieren, und dient dazu, die Vergütung und die Unternehmensentwicklung enger miteinander zu verknüpfen, da der Wert der Anteile von der Kursentwicklung während der vierjährigen Sperrfrist abhängt. Je fünf im Rahmen des Beteiligungsprogramms erworbene Aktien berechtigen zum Bezug einer zusätzlichen Sika Aktie.

Gemäss SSPP müssen mindestens 20% des Leistungsbonus in Aktien ausbezahlt werden. Darüber hinaus können die Mitglieder der Konzernleitung weitere 20% ihres Bonus, also insgesamt 40%, in Aktien investieren.

Die Aktien werden zum Fair Market Value zugeteilt. Dieser Wert ist definiert als durchschnittlicher Schlusskurs des Monats Februar des folgenden Jahres an der SIX Swiss Exchange. Die Aktienzuteilung wird wie folgt berechnet:

Anzahl der gewährten Aktien = $[(\text{abgegrenzter Anteil der Entschädigung von 20\% oder 40\%}) \times (\text{tatsächlicher Bonusbetrag}) \times (\text{Faktor 1.2 für die zusätzlichen Aktien})]$, geteilt durch den durchschnittlichen Schlusskurs des Monats Februar, abgerundet auf die nächste volle Zahl.

Wird das Arbeitsverhältnis wegen Altersrücktritt, Todesfall, Invalidität oder ohne wichtigen Grund beendet, verkürzt sich die Sperrfrist. Bei einer Kündigung aus wichtigem Grund oder durch den Arbeitnehmer wird die Sperrfrist nicht verändert.

LANGFRISTIGE ENTSCHÄDIGUNGSANSPRÜCHE

Die Vergütungspolitik von Sika besteht auch darin, einen bedeutenden Teil der Entschädigung der leitenden Kader an den langfristigen Unternehmenserfolg zu knüpfen. Für die Mitglieder der Konzernleitung sind daher langfristige Entschädigungsansprüche vorgesehen, die sich am Marktwert (Aktienkurs) von Sika orientieren.

Die 2012 durchgeführte Vergütungsanalyse zeigt, dass der Anteil der langfristigen Entschädigung der Konzernleitungsmitglieder, gemessen an der üblichen Praxis der Vergleichsgruppe, relativ gering ist. Daher soll diese langfristige Vergütungskomponente in den kommenden Jahren wie folgt allmählich ansteigen:

Ziel-LTI
%-Anteil vom jährlichen Grundgehalt

	CEO	Konzernleitung
Ziel in kommenden Jahren	100–150%	70–120%

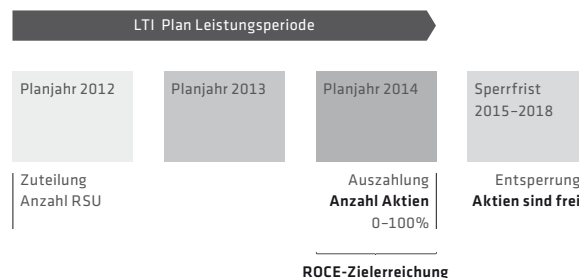
Im Jahr 2012 lagen die langfristigen Zielboni für den CEO und die übrigen Mitglieder der Konzernleitung zwischen 38% und 82% des jährlichen Grundgehalts.

Das langfristige Anreizprogramm wurde 2012 überarbeitet und vereinfacht zu einem Performance Restricted Stock Unit Plan. Zu Beginn der Sperrfrist erhält jedes Mitglied der Konzernleitung eine bestimmte Anzahl von Anwartschaften auf Aktien, die sogenannten Restricted Stock Units (RSU). Diese Anwartschaften sind während einer dreijährigen Leistungsperiode gesperrt; ihre Auszahlung ist an das Erreichen einer Leistungskennzahl (Return on Capital Employed – ROCE) geknüpft. Im letzten Jahr der Halteperiode wird ermittelt, ob die vom Verwaltungsrat zu Beginn der Halteperiode festgelegte ROCE-Zielvorgabe erreicht wurde. Ist dies der Fall, werden die Anwartschaften zu 100% in Sika Aktien umgetauscht. Eine Übererfüllung ist in diesem langfristigen Anreizprogramm nicht vorgesehen; daher können höchstens 100% der Anwartschaften in Aktien ausbezahlt werden.

Nach Ablauf der dreijährigen Leistungsperiode erfolgt die definitive Aktienzuteilung nach diesen Regelungen:

- ROCE erreicht oder übertroffen:
100% der RSU werden in Aktien ausbezahlt.
- ROCE erreicht den Schwellenwert:
50% der RSU werden in Aktien ausbezahlt.
- ROCE zwischen Schwellenwert und Zielvorgabe:
Auszahlungsfaktor wird linear interpoliert.
- ROCE erreicht den Schwellenwert nicht:
0% der RSU werden in Aktien ausbezahlt.

Die Aktien werden zum Fair Market Value (Schlusskurs an der SIX Swiss Exchange am Tag der Auszahlung) ausbezahlt, kurz nach der Generalversammlung, im April des auf die dreijährige Leistungsperiode folgenden Jahres. Die Aktien unterliegen einer weiteren Sperrfrist von vier Jahren, in denen sie nicht gehandelt werden dürfen.



Wird das Arbeitsverhältnis wegen Altersrücktritt, Todesfall oder Invalidität beendet, verkürzt sich die Sperrfrist der Aktien. Ausserdem werden die gewährten RSU vorgezogen und anteilig für einen gegebenen Leistungszeitraum ausbezahlt, mit einem Auszahlungsfaktor von 75%. Wird das Arbeitsverhältnis aus einem beliebigen anderen Grund beendet (etwa wegen Rücktritt oder unfreiwilliger Beendigung), bleiben die Aktien gesperrt und die RSU verfallen. Im Fall einer Übernahme oder Liquidation der Gesellschaft entfällt die Sperrfrist auf Aktien mit sofortiger Wirkung. Die weitere Vorgehensweise bezüglich der RSU liegt dann im Ermessen des Verwaltungsrats.

STRUKTUR DER ENTSCHÄDIGUNG DER KONZERNLEITUNGSMITGLIEDER: FIXE UND VARIABLE SOWIE KURZFRISTIGE UND LANGFRISTIGE ENTSCHÄDIGUNG
Die unten stehenden Tabellen und Grafiken zeigen das Verhältnis zwischen fixer und variabler Entschädigung sowie zwischen kurz- und langfristiger Entschädigung für den CEO und die Mitglieder der Konzernleitung.

Fixe und variable Entschädigung CEO

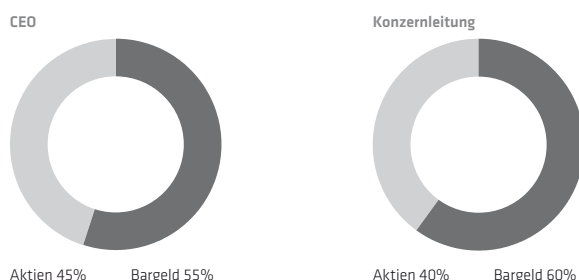
Fixe und variable Entschädigung (Ziel für die kommenden Jahre)	Zielwert	Maximum (% vom Zielwert)
Grundsalar	100%	100%
Variable Vergütung	170-250%	150% für STI 100% für LTI

Fixe und variable Entschädigung Konzernleitung

Fixe und variable Entschädigung (Ziel für die kommenden Jahre)	Zielwert	Maximum (% vom Zielwert)
Grundsalar	100%	100%
Variable Vergütung	130-200%	150% für STI 100% für LTI

Im Jahr 2012 lag die variable Vergütung (Zielwerte) für den CEO und die übrigen Mitglieder der Konzernleitung zwischen 78% und 151% des jährlichen Grundgehalts. Die variable Vergütung, insbesondere die langfristige Komponente, wird in den kommenden Jahren überproportional ansteigen.

Kurz- und langfristige Vergütung Ziel für die kommenden Jahre



Im Jahr 2012 hat der CEO 62% seiner Vergütung in Bargeld und 38% in Aktien bezogen. Die anderen Mitglieder der Konzernleitung haben im Durchschnitt 70% der Vergütung in bar und 30% in Aktien bezogen.

Im Jahr 2012 erhielten die Mitglieder der Konzernleitung Gesamtvergütungen in Höhe von CHF 18.7 Mio. (Vorjahr: CHF 20.2 Mio.). Dieser Betrag setzt sich wie folgt zusammen: fixe Grundgehälter in Höhe von CHF 6.5 Mio. (Vorjahr: CHF 6.8 Mio.), kurzfristige Boni in Höhe von CHF 5.3 Mio. (Vorjahr: CHF 3.7 Mio.), langfristige Entschädigungen in Höhe von CHF 3.2 Mio. (Vorjahr: CHF 5.6 Mio.), sonstige Aufwendungen in Höhe von CHF 0.8 Mio. (Vorjahr: CHF 0.9 Mio.) sowie Sozialversicherungsbeiträge und Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisse in Höhe von CHF 3.0 Mio. (Vorjahr: CHF 3.1 Mio.).

Die Abweichung der Grundgehälter ist auf die 2012 geänderte Organisation der Konzernleitung zurückzuführen. Der Anstieg der kurzfristigen Entschädigungen ist auf die äusserst positive Unternehmensentwicklung zurückzuführen: Sowohl das EBIT- als auch das Nettoerlös-Wachstum lag 2012 über (Vorjahr: unter) dem in der Vergleichsgruppe erzielten Mittelwert. Ursache für die geringere Höhe der langfristigen Entschädigungen ist der Umstand, dass 2012 nur ein langfristiger Bonus ausbezahlt wurde, gegenüber zwei Boni im Vorjahr. Da der neue Entschädigungsplan keine vorgezogene Auszahlung langfristiger Boni vorsieht, ist die gleichzeitige Auszahlung von zwei langfristigen Entschädigungen im gleichen Jahr nicht mehr möglich.

Die Einzelheiten zur Entschädigung der Mitglieder der Konzernleitung zeigt die Erläuterung 20 zur Jahresrechnung der Sika AG auf der Seite 151.

VORSORGELEISTUNGEN

Die internationale Zusammensetzung der Konzernleitung hat zur Folge, dass ihre Mitglieder an den Sozial- und Vorsorgeplänen in den Ländern beteiligt sind, in denen sie ihre Arbeitsverträge abgeschlossen haben. Die Sozial- und Vorsorgeleistungen werden im Wesentlichen in Pensionspläne, Sozial- und Krankenversicherungen einbezahlt, die den Mitarbeitenden eine angemessene Absicherung bei Altersrücktritt oder Invalidität sowie im Todes- oder Krankheitsfall gewähren.

Die Mitglieder der Konzernleitung mit einem Schweizer Arbeitsvertrag beteiligen sich an den Pensionsplänen der Sika. Diese bestehen aus der Pensionskasse der Sika Schweiz AG, in der Basisgehälter bis zu CHF 132 240 pro Jahr versichert sind, und dem Zusatzplan, in welchem die diese Limite übersteigenden Basisgehälter versichert sind. Die Pensionspläne von Sika in der Schweiz übertreffen die gesetzlichen Anforderungen des Bundesgesetzes über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (bVG).

Für Mitglieder der Konzernleitung mit einem ausländischen Arbeitsvertrag bestehen Vorsorgeversicherungen, die den Marktbedingungen sowie ihrer Position entsprechen. Diese Pläne variieren aufgrund der lokalen Wettbewerbs- und Rechtslage; sie entsprechen mindestens den gesetzlichen Anforderungen der betreffenden Länder.

Zudem gibt es für die Mitglieder des obersten Kaders von Sika einen Plan für vorzeitige Altersrücktritte. Dieser Plan wird vollumfänglich durch den Arbeitgeber finanziert und von einer Schweizer Stiftung verwaltet. Planmitglieder können ab Vollendung des 60. Altersjahres vorzeitig zurücktreten, falls sie mindestens fünf Jahre lang dem obersten Kader angehörten. Der Plan sieht zwei Arten von Leistungen vor:

- Fixe Rentenzahlungen bis zum gesetzlichen Rücktrittsalter. Der Umfang dieser Zahlungen hängt vom letzten fixen Gehalt und dem Alter des Empfängers bei vorzeitigem Altersrücktritt ab.

- Teildeckung der Kürzung der regulären Rentenzahlungen aufgrund des vorzeitigen Altersrücktritts. Der in Form einer lebenslangen Rente oder eines Kapitalbetrags zur Verfügung gestellte Betrag hängt vom Alter zum Zeitpunkt des vorzeitigen Altersrücktritts und den bereits in bestehenden Vorsorgeplänen erworbenen Leistungsansprüchen ab. Dieser Teil des Plans gilt nur für Begünstigte, die im Rahmen eines schweizerischen Vorsorgeplans versichert sind.

WEITERE BESTANDTEILE DER VERGÜTUNG

Die Mitglieder der Konzernleitung erhalten zudem bestimmte exklusive Nebenleistungen wie einen Firmenwagen und andere Sachleistungen, wie sie in dem Land üblich sind, in dem ihr Arbeitsvertrag abgeschlossen wurde. Der Gegenwert dieser Zusatzbestandteile der Vergütung wird zum Fair Value veranschlagt und in Erläuterung 20 zur Jahresrechnung der Sika AG auf Seite 151 ausgewiesen.

ARBEITSVERTRÄGE

Die Mitglieder der Konzernleitung sind mit unbefristeten Arbeitsverträgen angestellt; alle haben eine einjährige Kündigungsfrist. Ihnen steht keine vertragliche Abgangsentuschädigung zu. Im Berichtsjahr wurden keine Abgangsentuschädigungen an Mitglieder der Konzernleitung ausgerichtet.

BETEILIGUNGEN UND ANTEILE

Per Ende 2012 hielten die Mitglieder des Verwaltungsrates insgesamt 3 357 Aktien und 200 Optionen der Sika AG.

Per Ende 2012 hielten die Mitglieder der Konzernleitung insgesamt 7 301 Aktien der Sika AG. Diese Angaben schliessen sowohl privat erworbene Aktien als auch die im Rahmen von Entschädigungsplänen des Konzerns zugeteilten Aktien ein. Per Ende 2012 befanden sich keine Optionen im Besitz der Mitglieder der Konzernleitung.

Die Einzelheiten zu den Beteiligungsverhältnissen der Mitglieder des Verwaltungsrates und der Konzernleitung zeigt die Erläuterung 21 zur Jahresrechnung der Sika AG auf der Seite 152.

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

PROJEKT TEAM

Dominik Slappnig (Leitung), Christine Kukan, Reto Schneider, Isabelle Willimann,
Sika Services AG, Baar

Corporate Communications & Investor Relations und Corporate Finance

KONZEPT, GESTALTUNG UND REALISATION

Ramstein Ehinger Associates AG, Zürich

TEXTREDAKTION

Zoebeli Communications, Bern

DRUCK UND VERARBEITUNG

Kalt-Zehnder-Druck AG, Zug

FOTOGRAFIE

Marc Eggimann, Basel
Jessica Siegel, Würzburg
gee-ly.ch, Zürich
Corbis



No. 01-13-832049 – www.myclimate.org –
© myclimate – The Climate Protection Partnership –

Der Geschäftsbericht ist auf chlorfrei gebleichtem und fsc-zertifiziertem Papier gedruckt.

Der Sika Geschäftsbericht erscheint in deutscher und englischer Sprache. Alle Aussagen dieses Berichtes, die sich nicht auf historische Fakten beziehen, sind zukunftsgerichtete Aussagen, die keinerlei Garantie hinsichtlich zukünftiger Leistungen gewähren. Diese zukunftsgerichteten Aussagen gründen auf Annahmen und beinhalten Risiken und Unsicherheiten in Bezug auf zukünftige globale Wirtschaftsbedingungen, Devisenkurse, gesetzliche Vorschriften, Marktbedingungen, Aktivitäten der Mitbewerber sowie weitere Faktoren, die ausserhalb der Kontrolle des Unternehmens liegen.

Die Konzernrechnung wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt.

Dieser Geschäftsbericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor und ist auch auf unserer Website www.sika.com abrufbar. Massgebend ist die gedruckte deutsche Version.