

Geschäftsbericht 2010

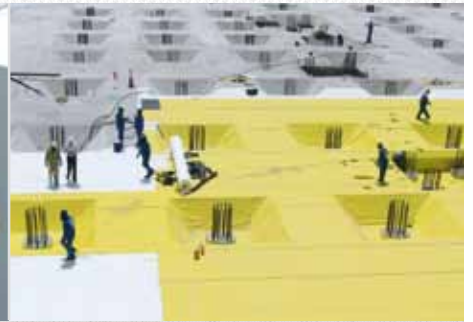


Waterproofing.

Dieses Thema wird die Bauwelt immer mehr beschäftigen. Denn hier zählt sich Nachhaltigkeit doppelt aus: ökologisch und ökonomisch.

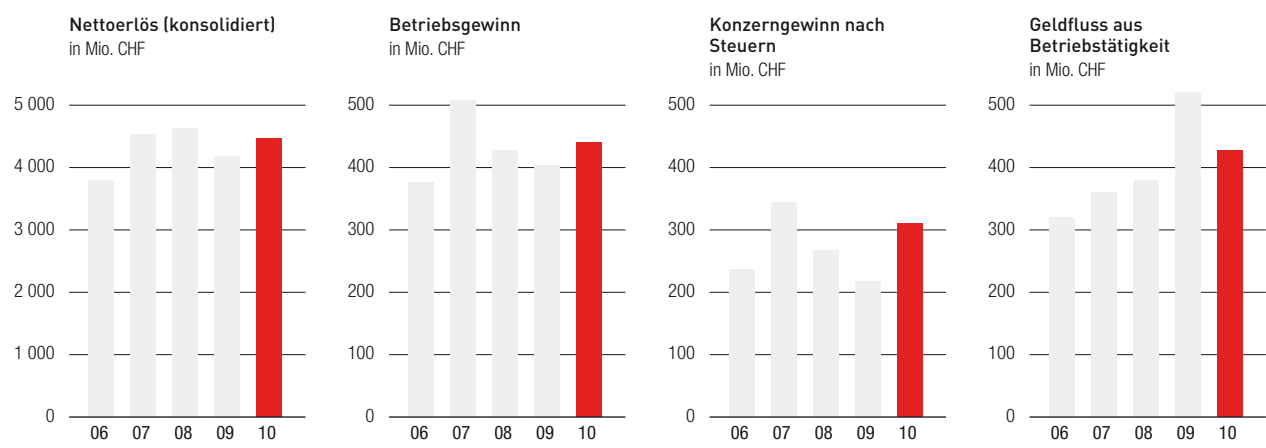


Waterproofing ist das Fundament zukunftsfähiger Bauwerke. Es schützt ihre Substanz, verlängert ihre Lebensdauer und beugt Schäden vor. Waterproofing ist Investitionsschutz und Umweltschutz zugleich und damit ein



Schwerpunktthema unseres Unternehmens. Die Seiten 72 bis 85 dieses Geschäftsberichts vermitteln Ihnen einen Überblick über die Bauwerksabdichtung als eine unserer Kernkompetenzen.

Kurzüberblick



DER UMSATZ IN LOKALWÄHRUNGEN LIEGT 10.2%, DER REINGEWINN 37.7% ÜBER VORJAHR.

SIKA GELANG ES IM JAHR 2010 ERNEUT, MARKTANTEILE ZU GEWINNEN.

ÜBERDURCHSCHNITTLICHES WACHSTUM IN ALLEN MÄRKTEN: TIEFES EINSTELLIGES WACHSTUM IN DEN REIFEN MÄRKTEN, ZWEISTELLIGES WACHSTUM IN DEN SCHWELLENLÄNDERN.

WACHSTUM IN LOKALWÄHRUNGEN REGION ASIEN/PAZIFIK: 41.4%.

WACHSTUM IN LOKALWÄHRUNGEN REGION LATEINAMERIKA: 18.0%.

Sika Konzern				
in Mio. CHF	2009	in % des Nettoerlöses	2010	in % des Nettoerlöses
Nettoerlös	4 154.9		4 416.0	
Abschreibungen und Impairment	-139.3	-3.4	-137.5	-3.1
Betriebsgewinn vor Restrukturierungen	400.6	9.6	439.5	10.0
Gewinn nach Steuern	225.7	5.4	310.9	7.0
Gewinn je Aktie (EPS) in CHF ¹	91.03		124.60	
Geldfluss aus Betriebstätigkeit	526.3	12.7	424.8	9.6
Freier Geldfluss	312.5	7.5	243.9	5.5
Operativer freier Geldfluss	368.7	8.9	332.2	7.5
Bilanzsumme	3 629.4		3 931.7	
Konsolidiertes Eigenkapital	1 593.0		1 752.2	
Eigenkapitalquote in % ²	43.9		44.6	
ROCE in %	19.3		21.3	
Anzahl Mitarbeitende	12 369		13 482	
Nettoerlös pro Mitarbeitenden in 1 000 CHF ³	329		342	

¹ Nach Abzug Anteile Dritter
² Eigenkapital des Konzerns dividiert durch die Bilanzsumme
³ Berechnet mit der Mitarbeiterzahl im Jahresdurchschnitt

Nettoerlös nach Regionen (konsolidiert)

Europa Nord	CHF 1 457 Mio. (33.0%)
Europa Süd	CHF 874 Mio. (19.8%)
Nordamerika	CHF 633 Mio. (14.3%)
Lateinamerika	CHF 480 Mio. (10.9%)
IMEA*	CHF 286 Mio. (6.5%)
Asien/Pazifik	CHF 676 Mio. (15.3%)
Zentrale Dienste	CHF 10 Mio. (0.2%)
Total	CHF 4 416 Mio.

* India, Middle East, Africa

Nettoerlös nach Geschäftsbereichen (konsolidiert)

Bau	CHF 3 551 Mio. (80.4%)
Industrie	CHF 865 Mio. (19.6%)

PORTRÄT UND KERNKOMPETENZEN. 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 74 Ländern. Rund 13 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verbinden die Kunden direkt mit Sika und garantieren für den Erfolg aller Partner. Sika erzielt einen Jahresumsatz von CHF 4.4 Milliarden.

Dichten. Das Dichten minimiert den Austritt von Gasen und Flüssigkeiten in Hohl- und Zwischenräume sowie die Ausbreitung bzw. Übertragung von Wärme und Kälte. Riesige Flachdächer, komplexe Tunnelbauten, empfindliche Wasserreservoirs und anspruchsvolle Fassaden werden dauerhaft dicht gegen Wind und Regen sowie temperatur-, alters- und schwingungsbeständig. Dadurch erhöhen sich die Funktionalität und der Komfort von Innenräumen.

Kleben. Das Kleben verbindet unterschiedliche Materialien dauerhaft, elastisch und kraftschlüssig. Fahrzeuge, Fenster und sogar tonnenschwere Betonelemente für Brücken werden mit neuartigen Verfahren verklebt. Sika Klebtechnologie erhöht die Sicherheit der Endprodukte und ermöglicht grössere Freiheit im Design. Zudem können diese Anwendungen den Herstellungsprozess optimieren und die Taktzeiten verringern.

Dämpfen. Das Dämpfen reduziert bei festen und beweglichen Objekten Schwingungen jedwelter Wellenlänge und sorgt für weniger Schall- und Lärmemissionen bei Tragstrukturen und Hohlräumen. Geräusche, zum Beispiel im Innern von Fahrzeugen – vom Automobil über Busse bis zu Kreuzfahrtschiffen –, werden gedämpft, wodurch sich der Komfort für Fahrer und Passagiere massgeblich erhöht.

Verstärken. Das Verstärken erhöht gezielt die Belastbarkeit von statisch und dynamisch beanspruchten Tragstrukturen – bei leichten Fensterrahmen genauso wie bei crashsicheren Autokarosserien oder bei wuchtigen Betonbrücken. Es verbessert bestehende und optimiert neue Tragstrukturen.

Schützen. Das Schützen erhöht die Dauerhaftigkeit von Tragstrukturen und erhält die Substanz sowohl neuer als auch renovierter Objekte. Sika Lösungen gewährleisten bei Beton- und Stahlkonstruktionen nachhaltigen Schutz vor Klimaeinwirkungen, chemischen Einflüssen, Verschmutzungen und Feuer.

Inhaltsübersicht.

II	Kurzüberblick		
2	Aktionärsbrief		
6	Kursentwicklung		
8	Jubiläumsjahr		
16	STRATEGIE UND FOKUS		
17	Strategie und Marke		
19	Kunden und Märkte		
22	Produkte und Innovation		
26	Akquisitionen und Investitionen		
30	GESELLSCHAFTSORGANE UND MITARBEITENDE		
31	Organisation und Führung		
32	Organigramm		
33	Konzernleitung		
37	Verwaltungsrat		
39	Mitarbeitende		
44	NACHHALTIGKEIT UND VERANTWORTUNG		
45	Nachhaltige Entwicklung		
52	Risikomanagement		
54	Corporate Governance		
62	GRUPPENBERICHT		
63	Ziele		
64	Konzern		
66	Regionen		
71	Ausblick		
72	WATERPROOFING		
76	Projekte		
86	FINANZBERICHT		
88	Konzernrechnung		
92	Anhang zur Konzernrechnung		
138	Fünf-Jahres-Übersichten		
144	Jahresrechnung der Sika AG		
160	Terminkalender 2011		
IV	Impressum		



SIKA AUF KURS. Trotz unterschiedlicher Marktentwicklung, zurückhaltenden öffentlichen Auftraggebern und steigenden Rohstoffpreisen konnte Sika Umsatz und Reingewinn steigern und sieht das Jahr 2011 mit Zuversicht. Grösstes Potenzial bieten die aufstrebenden Märkte in Lateinamerika und Asien.

UNEINHEITLICHES MARKTUMFELD. In den meisten Ländern Europas und in Nordamerika war die Bauwirtschaft 2010 weiterhin durch die Wirtschaftskrise gezeichnet. Die Marktvolumina waren zum grossen Teil deutlich geringer als in den Jahren 2006 und 2007. Etwas besser erholten sich unsere Industriemärkte; aber auch deren Volumina lagen hinter den Spitzenwerten zurück. Äusserst dynamisch und positiv entwickelten sich die Schwellenländer in Asien und Lateinamerika. In den meisten Schwellenländern konnte Sika die Umsätze zweistellig steigern; einzig die Märkte in den Arabischen Emiraten litten unter der Krise in Dubai.

Auch wenn sich die Wirtschaftslage im Urteil vieler Unternehmer und Analysten grundsätzlich wieder verbessert hat, ist davon zumindest in der Bauwirtschaft der traditionellen Märkte noch nicht viel zu spüren. Lang ist die Liste von Staaten und öffentlichen Auftraggebern, die sich in einer schwierigen Finanzlage befinden und zu massivem Sparen gezwungen sind.

Unbeirrt davon entwickelten sich die Volkswirtschaften einiger Länder in Asien und Lateinamerika in beeindruckendem Tempo. China beispielsweise konnte das Bruttoinlandsprodukt 2010 um über 10% steigern. Die Bautätigkeit ist enorm, und obwohl sich die Tochtergesellschaft in China mittlerweile zu unserer viertgrössten entwickelt hat, ist der Marktanteil noch bescheiden und das Wachstumspotenzial riesig.

Für 2011 rechnen wir mit einer weiterhin nur zögerlichen Erholung der Wirtschaft in den traditionellen Märkten und mit einer Fortsetzung der positiven Wirtschaftstrends in den Schwellenländern.

ERFREULICHE UMSATZ- UND GEWINNSTEIGERUNG. Umsatz und Gewinn entwickelten sich 2010 im Vergleich zum Vorjahr erfreulich, auch wenn wir die Rekordwerte von 2007 aufgrund der Umrechnungseffekte nicht erreichen konnten. Der Umsatz stieg in Lokalwährungen um 10.2%. Sika gelang es im vergangenen Jahr erneut, Marktanteile zu gewinnen. Bereinigt um die Sondereinflüsse der Restrukturierungskosten im Jahr 2009 stieg der EBIT um 10.0%. Der Reingewinn liegt um 37.7% über dem Vorjahr. Damit befinden sich die EBITDA- und Reingewinn-Margen im oberen Bereich unserer Mittelfrist-Zielsetzung. Mit den erfolgreich umgesetzten Restrukturierungsprogrammen an verschiedenen Orten konnten wir Kapazitäten bereinigen, Effizienzen steigern und die Ergebnisse halten oder verbessern.

Aufgrund der an die lokalen Gegebenheiten angepassten Kostenstrukturen waren wir nicht nur in der Lage, überdurchschnittlich von der positiven Marktentwicklung zu profitieren, sondern konnten auch unsere Margen in den Schwellenländern auf dem Niveau der traditionellen Märkte halten. Akquisitionen haben zusätzlich geholfen, unsere Marktanteile weiter zu steigern.

Die Preise für Rohstoffe stiegen 2010 erneut an. Es gelang uns nicht in allen Märkten, die Verkaufspreise entsprechend zeitgerecht anzupassen, was zu Einbussen beim Bruttoergebnis führte. Die vor allem in den traditionellen Märkten noch nicht hochgefahrenen Produktionskapazitäten von Rohstoffproduzenten bewirkten zudem bei einigen Spezialitäten Lieferengpässe, und damit höhere Preise.

VERBESSERUNG DER BILANZPOSITIONEN. Unsere Anstrengungen zur Reduktion des Nettoumlaufvermögens zeigten Früchte. Im Verhältnis zum Umsatz verringerte es sich von 20% auf 18%. Die Eigenkapitalquote stieg von 43.9% auf 44.6% und die Nettoverschuldung konnte von CHF 264.8 Mio. auf CHF 164.5 Mio. reduziert werden. Der starke Franken und die gute Liquidität haben Raum geschaffen für weitere Akquisitionen. Entsprechende Gelegenheiten werden wir auch weiterhin sehr sorgfältig prüfen.

NACHHALTIGKEIT. Anlässlich der 100-Jahr-Feier hat Sika 2010 verschiedene Initiativen zur Nachhaltigkeit gestartet. So sind wir beispielsweise dem «UN Global Compact» und dem «World Business Council for Sustainable Development» beigetreten. In einer speziellen Publikation haben wir Lösungen für eine nachhaltige Zukunft aufgezeigt. Im vorliegenden Geschäftsbericht (ab Seite 45) und im nächsten Nachhaltigkeitsbericht, der im Jahr 2012 erscheinen wird, informieren wir über unsere aktuellen Aktivitäten und Ergebnisse in Bezug auf die Nachhaltigkeit. Dabei wollen wir nicht nur im eigenen Unternehmen höheren Standards gerecht wer-

den, sondern auch unseren Kunden neue, nachhaltigere Lösungen anbieten. Sika gab ausserdem bekannt, eine neue Professur zu finanzieren und damit die Gründung eines neuen Instituts für nachhaltiges Bauen an der ETH Zürich zu unterstützen.

PERSONELLE VERÄNDERUNGEN. Wie wir bereits im Dezember 2010 der Öffentlichkeit mitgeteilt haben, wird Ernst Bärtschi, Vorsitzender der Konzernleitung, im Mai 2012 – nach siebeneinhalb Jahren in seiner jetzigen Funktion – in den Ruhestand treten. Die Nachfolge werden wir intern rekrutieren und rechtzeitig bekannt geben.

AUSSICHTEN 2011. Die Aussichten sind heute besser als noch vor einem Jahr. Die Märkte dürften sich aber weiterhin uneinheitlich entwickeln. Bei grösseren Volumina werden die begrenzten Kapazitäten der Rohstoffproduzenten zu Engpässen und Preissteigerungen führen, die nur mit Verzögerung überwältzt werden können. Die asiatischen Märkte werden weiter an Bedeutung gewinnen, genauso wie regionale Produkte und Lösungen. In diesem Zusammenhang wird der Standort China auch für die Forschung und Entwicklung sowie für die Beschaffung von Rohstoffen und Ressourcen immer wichtiger. Auch 2011 werden wir alle sich uns bietenden Gelegenheiten nutzen, um Marktanteile in unseren Zielmärkten hinzuzugewinnen und längerfristig das erklärte Ziel von 20% Marktanteil in allen Regionen und Zielmärkten zu erreichen. Konzernweit entspricht dies dem bereits kommunizierten mittelfristigen Umsatzziel von CHF 8 Mrd.

ANTRÄGE DES VERWALTUNGSRATES. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung die Auszahlung einer gegenüber dem Vorjahr unveränderten Bruttodividende von CHF 45.00 je Inhaberaktie bzw. CHF 7.50 je Namenaktie. Zusätzlich werden wir den Nennwert für Inhaberaktien von CHF 9.00 auf CHF 0.60 und diesen der Namenaktien von CHF 1.50 auf CHF 0.10 reduzieren. Die Auszahlungssumme beträgt CHF 134.0 Mio., was rund 43% (Vorjahr: 50%) des Konzerngewinnes entspricht. Der Antrag ist Ausdruck der konstanten Dividendenausstattungspolitik von Sika.

Der Generalversammlung wird zudem die Wiederwahl des bisherigen Verwaltungsrates Urs F. Burkard beantragt und die Zuwahl von Monika Ribar, CEO der Panalpina, in den Verwaltungsrat empfohlen.

Mit freundlichen Grüssen



Dr. Walter Gruebler
Präsident des Verwaltungsrats

DANK. Auch im Jahr 2010 waren wir bei Sika mit vielen einzigartigen und intensiven Herausforderungen konfrontiert. Wir danken allen, die es uns ermöglicht haben, diese erfolgreich zu meistern: unseren Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern mit ihrer guten Zusammenarbeit, unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mit ihrem grossen Engagement und ganz besonders auch unseren Aktionären mit dem Vertrauen, das sie uns entgegenbringen.



Ernst Bärtschi
Vorsitzender der Konzernleitung

Kursentwicklung

SIKA AKTIE ENTWICKELT SICH BESSER ALS DER MARKT. Während sich der Schweizer Aktienmarkt 2010 insgesamt seitwärts bewegte, konnten die Sika Valoren im vergangenen Jahr erneut deutlich zulegen. Zu Beginn des Jahres standen die Sika Titel als Folge der unsicheren konjunkturellen Entwicklung in wichtigen Märkten unter Abgabedruck. Bis Ende Jahr jedoch stiegen sie auf über CHF 2 100.

DAS BÖRSENJAHR 2010. Sika kann trotz Unsicherheiten in Europa und Nordamerika auf ein erfreuliches Aktienjahr zurückblicken. Vom 4. Januar bis zum 30. Dezember 2010 stieg der Kurs der Sika Aktien um 27.0% von CHF 1 615 auf CHF 2 051. Im Vergleich zum Tiefpunkt am 26. Februar (CHF 1 482) entspricht dies sogar einem Anstieg von 38.4%. Der Leitindex der Schweizer Börse SMI konnte demgegenüber im Jahresverlauf nicht zulegen und schloss mit knapp 6 600 Punkten praktisch auf dem Niveau des Vorjahres.

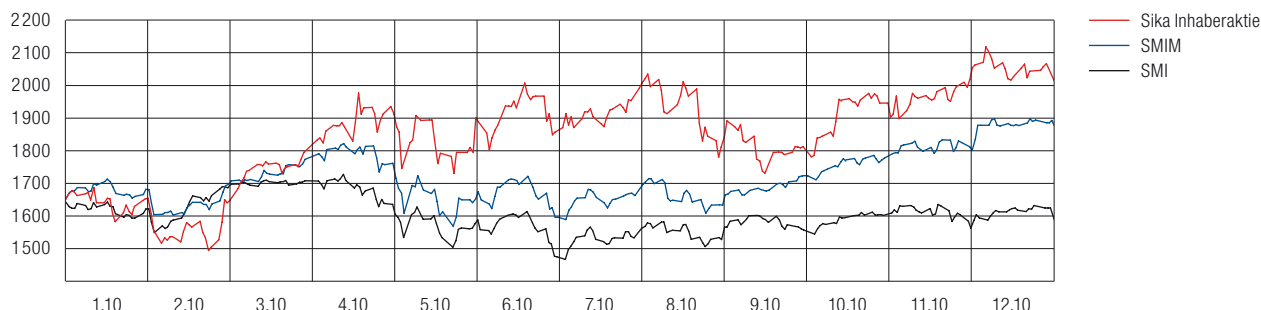
Am 11. Januar 2010 veröffentlichte Sika die Umsatzzahlen des Jahres 2009. In Lokalwährung war der Konzernumsatz im Vergleich zum Vorjahr um 3.9% auf CHF 4.2 Mrd. zurückgegangen. Anfang März 2010 folgten die Ertragszahlen. Im Geschäftsjahr 2009 sank der Gewinn um 15.6% auf CHF 225.7 Mio., was in erster Linie auf die ausserordentlichen Restrukturierungskosten von CHF 56.6 Mio. zurückzuführen war. Unter Ausklammerung der Restrukturierungen konnte der Gewinn absolut gehalten und relativ zum Umsatz von 5.8% auf 6.5% gesteigert werden. In Anbetracht der eingebrochenen Marktvolumina in der Bauwirtschaft und bei

den Automobilzulieferern hatte Sika trotz Krise erneut Marktanteile dazugewonnen. Die Börse reagierte positiv auf die veröffentlichten Zahlen.

In den folgenden Monaten stieg der Sika Aktienkurs kontinuierlich, während der SMI im 2. Quartal aufgrund der Verschärfung der europäischen Schuldenkrise temporäre Rückschläge hinnehmen musste. Gestützt auf ein starkes Wachstum in den Schwellenländern und eine rege Akquisitionstätigkeit konnte Sika ein positives Halbjahresergebnis ausweisen. Der Umsatz lag mit 5.6% über Vorjahr und der Gewinn konnte um 63% gesteigert werden.

Im 3. Quartal litten die Sika Titel unter Abgaben infolge zunehmender Unsicherheiten im Euroraum. Mit der Veröffentlichung der 9-Monats-Zahlen, welche die guten Werte des Halbjahresabschlusses bestätigten, setzte wiederum ein Aufwärtstrend der Valoren ein, der bis Ende des Jahres anhielt. Den Jahreshöchstwert erzielte die Aktie am 8. Dezember mit einem Kurs von CHF 2 145.

Kursentwicklung der Sika Inhaberaktie in Schweizer Franken, 1.1.2010 – 31.12.2010
Stand 31.12.2010: CHF 2 051



Angaben pro Titel

		2006	2007	2008	2009	2010
Inhaberaktien^{1, 2}: Nominalwert CHF 9.00						
Anzahl Titel per 31. Dezember		2 151 199	2 151 199	2 151 199	2 151 199	2 151 199
davon dividendenberechtigt		2 149 205	2 117 179	2 089 691	2 095 572	2 115 291
davon stimmberechtigt		2 149 205	2 117 179	2 089 691	2 095 572	2 115 291
Bruttodividende	CHF	31.20	45.00	45.00	45.00	45.00 ³
Nennwertrückzahlung	CHF	–	–	–	–	8.40 ³
Börsenkurse						
Höchststand	CHF	1 900	2 595	2 082	1 658	2 145
Tiefststand	CHF	1 108	1 850	788	685	1 482
Jahresende	CHF	1 890	2 136	900	1 615	2 051
Kursentwicklung	%	73.4	13.0	-58.0	79.4	27.0
Durchschnittliches Tagesvolumen ⁴	Stück	4 757	8 870	8 871	5 746	10 735
Namenaktien^{5, 6}: Nominalwert CHF 1.50						
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	5.20	7.50	7.50	7.50	7.50 ³
Nennwertrückzahlung	CHF	–	–	–	–	1.40 ³
Kennzahlen pro Inhaberaktie⁷						
Konzerngewinn je Aktie (EPS)⁸						
Basic EPS	CHF	91.4	135.4	107.00	91.03	124.60
Wachstum EPS	%	52.0	50.0	-22.0	-14.9	36.9
Eigenkapital je Aktie	CHF	498	584	587	640	698
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P/E) Jahresende		20.7	15.8	8.4	17.7	16.5
Dividenden-/Nennwertrückzahlungsrendite	%	1.7	2.1	5.0	2.8	2.2 ³
Weitere Angaben						
Börsenkapitalisierung ⁹	Mio. CHF	4 801	5 426	2 286	4 102	5 210
in % des Eigenkapitals	%	380	369	156	258	298
Dividenden-/Nennwertrückzahlungssumme	Mio. CHF	79.3	111.5	111.5	111.8	134.0 ³
in % des Konzerngewinns (Payout Ratio) ⁷	%	34	33	42	50	43

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

² Davon besass Sika AG
im Jahr 2010 35 908
(55 627) 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)

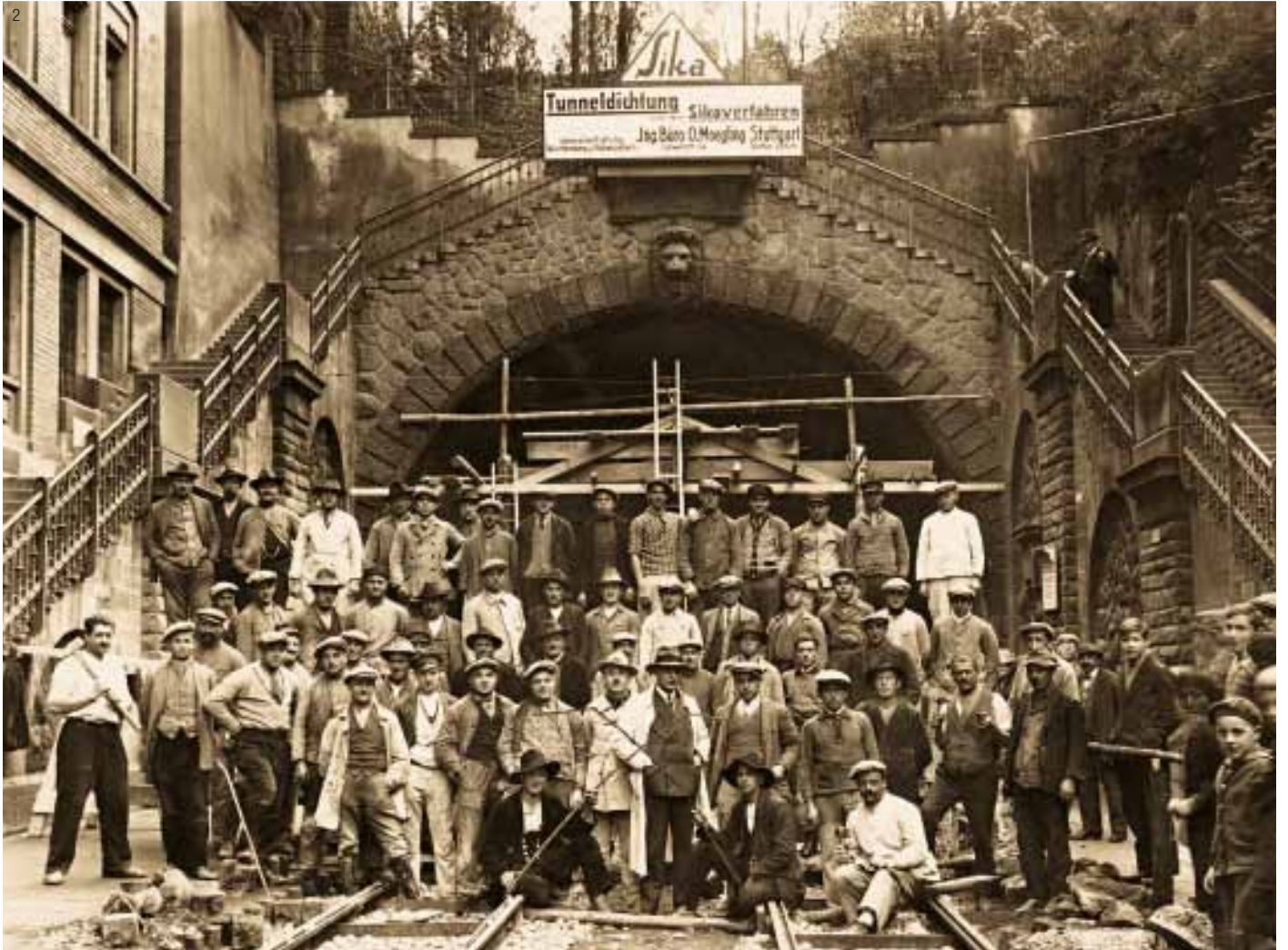
⁵ Die Namenaktie der
Sika AG wurde per
4. September 2003 an
der SIX Swiss Exchange
dekotiert

⁶ Davon besass Sika AG
im Jahr 2010 keine (0)
Namenaktien

⁷ Nach Abzug Anteile
Dritter

⁸ Zur Berechnung des
EPS siehe Erläuterung
26

⁹ Seit 2003 sind die
Namenaktien an der
Schweizer Börse deko-
tiert. Unsere Berech-
nung berücksichtigt
diese mit einem Sech-
stel des Inhaberaktien-
kurses per 31.12.2010



RÜCKKEHR ZU DEN WURZELN AM GOTTHARD. Der Durchschlag des längsten Tunnels der Welt am Gotthard ist ein weiterer Meilenstein in der Geschichte von Sika. Der Konzern leistet einen wesentlichen Beitrag dazu, dass der Neat-Basistunnel wasserdicht bleibt.

GOTTHARD ALS WIEGE DES ERFOLGS. Am 15. Oktober 2010 war es so weit: Der weltweit längste Tunnel wurde Realität. Vor zahlreichen Gästen fand der Hauptdurchschlag am Gotthard statt. Es war sowohl ein verkehrspolitischer Meilenstein für die Schweiz und Europa als auch ein weiteres wichtiges Ereignis in der Firmengeschichte von Sika. Während der eigentliche Eisenbahntunnel 57 Kilometer lang ist, umfasst das gesamte Tunnelsystem 135.5 Kilometer. Ab Ende 2017 sollen die Züge mit einer Geschwindigkeit von bis zu 250 Kilometer pro Stunde durch die neue Röhre fahren und damit die Reisezeit zwischen Zürich und Mailand um fast eine Stunde verkürzen. Sika arbeitet an diesem hochkomplexen Bauwerk seit Beginn mit und ist an der Realisierung sämtlicher fünf Baulose beteiligt.

Vor über 90 Jahren nahm am Gotthard die Erfolgsgeschichte von Sika ihren Anfang – und dort zeigt das Unternehmen auch heute seine Kompetenz in den Kernbereichen Dichten, Kleben, Dämpfen, Verstärken und Schützen. Der Ausbau des Tunnels zwischen Erstfeld und Bodio ist mit einem Gesamtvolumen von CHF 200 Mio. einer der grössten Einzelaufträge für Sika in den vergangenen hundert Jahren. Gleichzeitig kehrte das Unternehmen mit diesem Projekt im Jubiläumsjahr 2010 zu seinen Wurzeln zurück: 1910 hatte Firmengrün-

der Kaspar Winkler mit Sika-1, einem Mittel, das Mörtel und Beton wasserdicht macht, sein erstes Produkt auf den Markt gebracht. Acht Jahre später schafften der Erfinder und sein junges Unternehmen bei der Elektrifizierung des Gotthardtunnels den Durchbruch. Kaspar Winkler erhielt den Auftrag, mit seinem Produkt den Eisenbahntunnel durch den Gotthard vor Wassereintritt zu schützen.

Auch der Bau des Basistunnels ist geprägt durch hohe Anforderungen an die Dauerhaftigkeit – und an die Logistik, um dessen Realisierung überhaupt erst zu ermöglichen. Sika ist seit den ersten Tests im Jahr 1994 an der Entwicklung beteiligt. Die Ingenieure erprobten in einem aufwendigen Präqualifikationsverfahren die verschiedenen Rezepturen des Betons, des Spritzbetons und der Abdichtungslösungen. Dabei mussten die hohen Temperaturen von bis zu 45 Grad Celsius und die enorme Feuchtigkeit im Tunnel berücksichtigt werden. Es galt, unter bis zu 2 000 Metern Fels ein Betonsystem zu entwickeln, das den Anforderungen sowohl des Bauherrn als auch des Verarbeiters genügt. Wichtig war unter anderem, den Spritzbeton über mehrere Stunden und weite Strecken pumpbar zu halten. Vor Ort eingebracht, musste der Beton dann rasch erhärten.

1 Durchstich: Die Tunnelbauteams schafften am Freitag, den 15. Oktober 2010, den Durchstich des 57 km langen Gotthard-Basistunnels (Schweiz) und der weltweit längste Tunnel wurde Realität.

2 Kompetenz in Tunnelbau: Seit Beginn der Sika Unternehmensgeschichte gehören Tunnelprojekte zum Kerngeschäft der Sika.

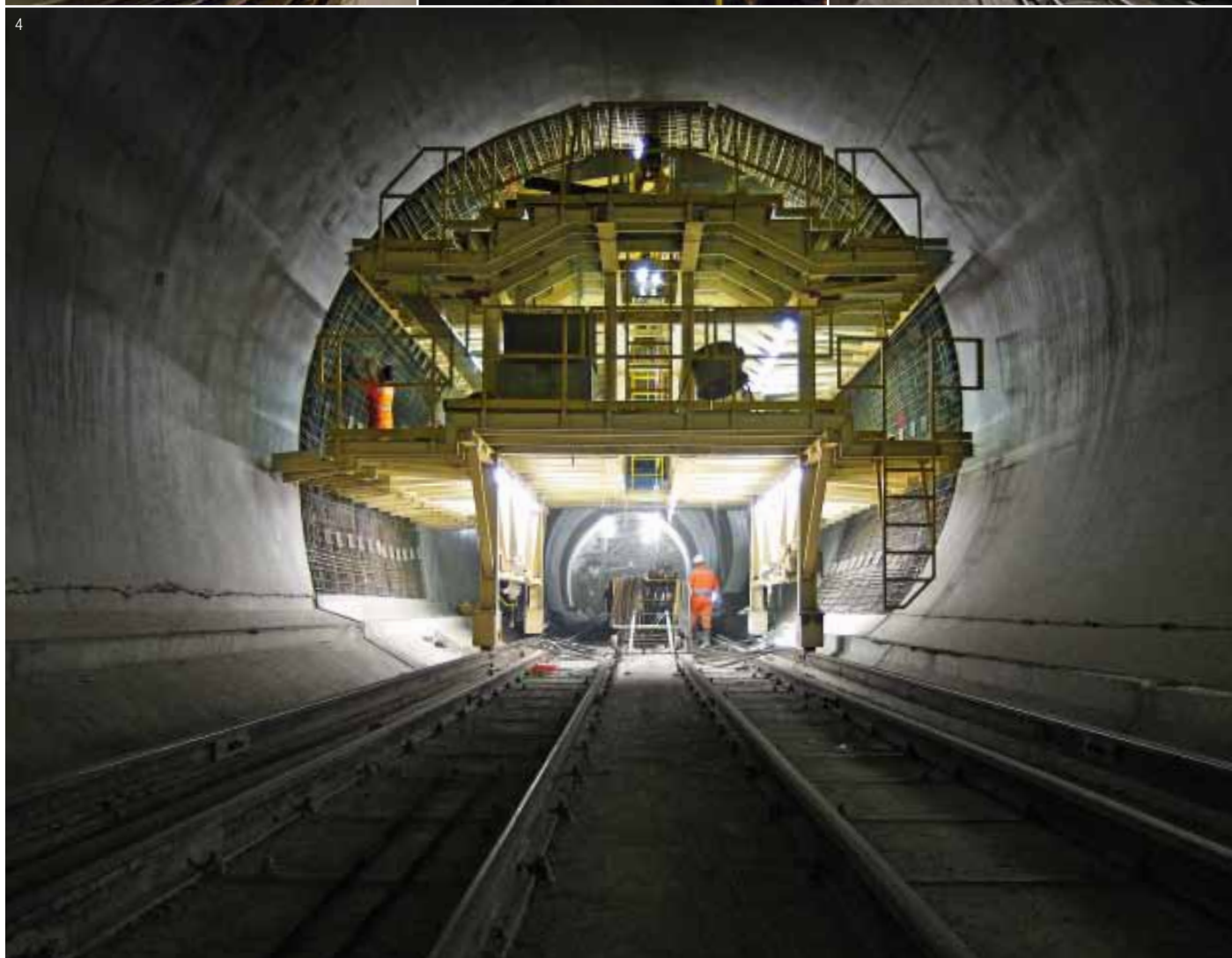
Zur Verarbeitung der Betone liefert Sika verschiedene Beton- und Spritzbeton-Zusatzmittel: Das sind etwa das Fliessmittel Sika® ViscoCrete®, der Erstarrungsbeschleuniger Sigunit®, der Stabilisator SikaTard® und die Betonspritzmaschinen. Alle diese Additive geben dem Beton, dem wichtigsten Werkstoff dieses Tunnelprojektes, die gewünschte Flexibilität und Beständigkeit. Die Hauptanforderungen sind:

- Zuverlässige mechanische Eigenschaften (Druckfestigkeit, E-Modul)
- Kontrolliertes Schwindverhalten
- Erhöhte Sulfatbeständigkeit
- Hohe Wasserundurchlässigkeit
- Hoher Widerstand gegen Alkali-Aggregat-Reaktion

Auch an die Abdichtungsmembranen und deren Verarbeitung vor Ort werden höchste Anforderungen gestellt.

Die Membranen in den Abdichtungssystemen müssen das Eindringen von Wasser verhindern und das Bauwerk vor chemisch und biologisch aggressiven Stoffen schützen, die im Grundwasser und im Erdreich vorkommen. Die verwendeten Sikaplan® Kunststoffdichtungsbahnen, eingesetzt im passenden Abdichtungssystem, lösen diese Aufgabe dauerhaft und wirtschaftlich. Insgesamt wurden für den Bau des Gotthard-Basistunnels mehr als drei Millionen Quadratmeter Sikaplan® Membranen verlegt. Sämtliche Tests haben ergeben, dass die Lösungen der Sika Ingenieure für den Gotthard-Basistunnel den hohen Anforderungen entsprechen. Der Gotthard-Basistunnel wird so voraussichtlich ab 2017 für die nächsten 100 Jahre den Güter- und Personentransport zwischen Nord und Süd erheblich beschleunigen und vereinfachen.

- 1 Die Dichtungsbahnen in den Abdichtungssystemen verhindern das Eindringen von Wasser und schützen das Bauwerk vor chemisch und biologisch aggressiven Stoffen, die in Grundwasser und Erdreich vorkommen.
- 2 Zur Bearbeitung der Betone liefert Sika verschiedene Beton- und Spritzbetonzusatzmittel. Diese Additive optimieren die Verarbeitbarkeit, das Erhärten und die Dauerhaftigkeit des Betons.
- 3 Kamen zur Anwendung: das Fließmittel Sika® ViscoCrete®, der Erstarrungsbeschleuniger Sigunit®, der Stabilisator SikaTard® und Betonspritzmaschinen.
- 4 Beim Gotthard-Basistunnel muss das Betonsystem unterschiedliche Anforderungen erfüllen. Dank Sika Betonzusatzmittel konnte der Gewölbebeton optimiert werden und ideal auf die Bedürfnisse des komplexen Bauwerkes abgestimmt werden.



JUBILÄUMSFEIERLICHKEITEN IN BILDERN.

- 1 Finnland: Über 200 Kunden nahmen an einer Jubiläumsfeier von Sika Finnland teil. Die finnische Sängerin Karoliina Kallio unterhielt die Gäste mit der Hausband. Ausserdem überreichte Sika eine Spende an die Aalto University School of Science and Technology.
- 2 Brasilien: Um das Jubiläumsjahr gebührend zu feiern, unterstützte Sika Brasilien den Verein AACD/Teleton, der sich für behinderte Kinder einsetzt.
- 3 Serbien, 26. November 2010: Die zentrale Jubiläumsfeier von Sika Serbien fand im Stadtparlament Belgrad statt.

- 4 Bulgarien, 26. März 2010: Sika Bulgarien organisiert eine Jubiläumsfeier mit mehr als 150 Gästen in Sofia.
- 5 China, Juni 2010: Eine historische Fotoausstellung an allen grösseren Standorten in ganz China veranschaulicht die 100-jährige Geschichte von Sika.
- 6 Indonesien: Angestellte von Sika Indonesien treffen sich zu den 100-Jahr-Feierlichkeiten.

- 7 Schweiz, Oktober 2010: Grussnote von Dr. Walter Gruebler, Vorsitzender des Sika Verwaltungsrates, anlässlich der Gala im Luzerner Kultur- und Kongresszentrum KKL (Schweiz) mit über 500 geladenen Gästen aus aller Welt, darunter auch Prominenz aus Politik und Wirtschaft.
- 8 Thailand, 30. Oktober 2010: Jubiläumsdinner für Kunden und Vertreter der Wirtschaft und der Industrie. Die Gäste wurden mit einem traditionellen «menschlichen» Thai-Puppenspiel eingestimmt.
- 9 Venezuela: Der Fotowettbewerb «Sika People» ist ein Beweis für die starke Identifikation und die Kreativität der Sika Mitarbeitenden.



10 Portugal: Sika Spirit auch unter den jüngsten Gästen. Mitarbeitende und ihre Familien besichtigten das Ovar Werk und nahmen im nahe gelegenen Country Club an zahlreichen Aktivitäten teil.

11 Österreich: Sika Österreich beging die Feierlichkeiten mit den Nachkommen von Unternehmensgründer Kaspar Winkler, dem Verwaltungsrat und Teilen der Konzernleitung sowie Bewohnern des Ortes Thüringen, dem Geburtsort von Kaspar Winkler.

12 China: Mehr als 300 Angestellte und ihre Familien nahmen an einer 100-Jahr-Feier teil. Kinder der Mitarbeiter beeindruckten die Gäste mit einer Performance.

13 Portugal: Am Tag der offenen Tür nahmen 150 Gäste teil – unter ihnen die lokale Prominenz, Kunden und Medienvertreter. Die Glückwünsche wurden auf einer eigens gestalteten Anschlagtafel festgehalten.





Concrete, Metro Dubai.

Das grösste fahrerlose U-Bahn-Netz der Welt: ein Jahrhundertprojekt.



Die Einweihung der ersten Linie der Metro Dubai war 2009, die zweite Linie wird 2011 in Betrieb genommen. 58.7 km führen überirdisch auf Rampen und Brücken, 12.6 km in Tunnels. Diese sind mit 53 000 vorgefertigten Tübbing-Elementen verkleidet. Insgesamt werden über 2 Millionen Kubikmeter Hoch-



leistungsbeton verbaut. Das Design der Betonmischungen ist anspruchsvoll. Es braucht Spezialmischungen für Sichtbeton, für lange Transportwege und für die Verarbeitungsfähigkeit bei Temperaturen über 35 Grad. Sika kann alles Know-how und die gesamte Anwendungskompetenz einsetzen, berät Bau-



herren und Generalunternehmer, instruiert die Verarbeiter vor Ort und übernimmt die Qualitätskontrolle. Insgesamt werden 14 000 t aus den Sika® ViscoCrete®- und Sikament®-Reihen eingesetzt. Sika hat das Zeug zum Bau von Metrotrassees und gibt Infrastrukturen weltweit Zukunft.

Sika. Die Weltmarke für Qualität am Bau: Kundenfokus und regionale Ausrichtung als Wachstumsfaktoren.

Strategie und Fokus

Strategie und Marke

DAS ZEICHEN FÜR INNOVATION, QUALITÄT UND SERVICE. Die Marke Sika steht für innovative Produkte, Qualität und Service. In allen Zielmärkten erschliesst sich Sika kontinuierlich Wachstumspotenziale, um die Marktführerschaft zu erreichen oder eine starke Nummer zwei zu werden.

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

Die Zielmärkte von Sika sind:

- Betonproduktion
- Elastisches Abdichten und Kleben
- Bauwerksabdichtung
- Dachsysteme
- Fussbodensysteme
- Renovierung und Verstärkung
- Industrielle Fertigung (vor allem Fahrzeugbau)

MARKTPOTENZIALE UND STRATEGIE. 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 Emerging Markets – in Lateinamerika, Osteuropa, Teilen Asiens und im Nahen Osten – ist das Marktwachstum gross. 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.

DIE MARKE SIKA. 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 ist fast so alt wie das Unternehmen selbst und 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 600 Sika Produktmarken – wie Sikaflex®, Sika® ViscoCrete®, SikaBond® oder Sarnafil® – 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 verfügt Sika am Ende des Berichtszeitraums über 15 120 Markenregistrierungen in 160 Ländern. Sika AG überwacht ihre Marken ständig und ergreift bei Schutzverletzungen sofort entsprechende juristische Massnahmen.

MARKETING. Der Slogan «Know-how from Site to Shelf» verdeutlicht, wofür die Marke Sika im Handelsgeschäft steht: Sika verkauft ausschliesslich hochwertige Produkte, deren Leistungsfähigkeit auf den grössten Baustellen der Welt bewiesen wurde und die in einheitlicher Qualität auf dem Gestell im Baumarkt zu finden sind. Von diesem Qualitätsvorteil profitieren weltweit Kunden jeder Grössenordnung. «From Roof to Floor» – vom Keller bis zum Dach – lautet ein anderer Slogan, der sich auf das breite Sortiment des Unternehmens bezieht. Die Kunden finden bei Sika die passenden Produkte und Systeme für jeden Bauabschnitt.

Kunden und Märkte

INDIVIDUELLE LÖSUNGEN FÜR GLOBALE ANFORDERUNGEN. Die Wachstumsstrategie von Sika fokussiert auf vier Kundengruppen, deren unterschiedliche Ansprüche weltweit, regional sowie lokal aktiv und präzise erfüllt werden.

KUNDEN. Sika konzentriert sich in Marketing, Service und Verkauf auf vier Kundengruppen mit ganz individuellen Bedürfnissen.

Betonhersteller («Concrete») benötigen auf den Zement und die Anwendung abgestimmte, kostenoptimierte Lösungen, die in Transportbetonwerken, auf der Baustelle oder in Betonelementfabriken individuell angepasst werden müssen. Deshalb basiert der Geschäftserfolg von Sika wesentlich auf der lokalen Präsenz in allen relevanten Märkten. Aber auch das Key Account Management spielt eine zunehmend wichtige Rolle, da grosse Zement- und Betonhersteller ihr Geschäft immer weiter globalisieren.

Spezialverarbeiter («Contractors») kaufen zum Beispiel Sikaplan® oder Sarnafil® Kunststoffdichtungsbahnen und verarbeiten sie zu einem Dach oder zu einer Wasserabdichtung für ein Kellergeschoss. Sie verwenden Flüssigkunststoffe zur Herstellung von Industriefussböden oder Schutzbeschichtungen. Oder sie verarbeiten Kleb- und Dichtstoffe zu dichten Gebäudefugen oder geklebten Holzböden. Diese Arbeiten sind immer Teil eines Gesamtwerks. Sika unterstützt deshalb Eigentümer, Architekten, Ingenieurbüros und andere am Bau Beteiligte möglichst frühzeitig mit dem nötigen Know-how. Der Schlüssel zum Erfolg ist die professionelle Beratung aller Beteiligten. Diesen ganzheitlichen Ansatz fasst Sika in einem Slogan zusammen: «From Roof to Floor» – vom Keller bis zum Dach.

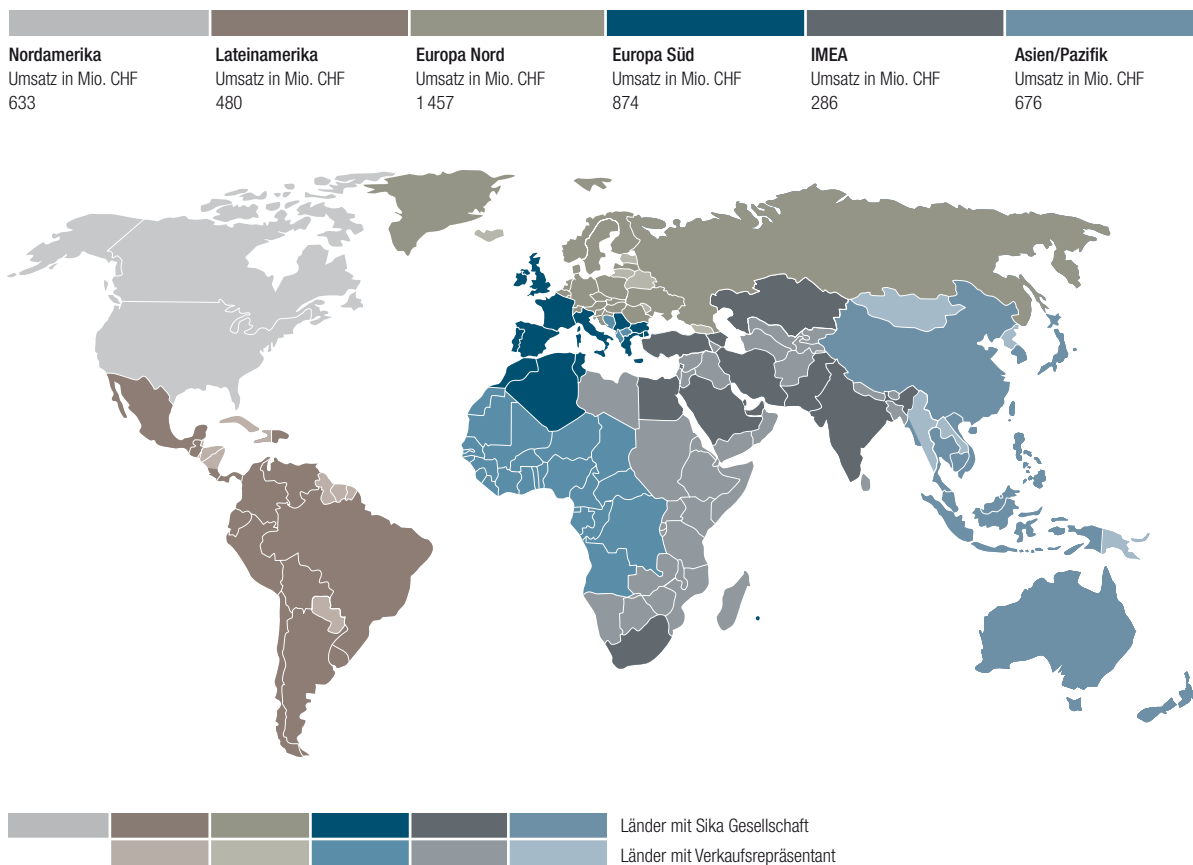
Baufachhändler («Distribution») spielen von Land zu Land eine unterschiedliche Rolle, abhängig von den jeweiligen Traditionen im Baugewerbe. In manchen Ländern decken in erster Linie kleine Handwerksbetriebe ihren Bedarf in Fachmärkten, während Bauunternehmer und grössere Spezialverarbeiter die Produkte direkt bei Sika kaufen. In anderen Ländern hingegen ist der Baufachhandel die wichtigste Bezugsquelle für fast alle Anwender. Dabei übernehmen die Händler die Rolle von Beratern, die mithelfen, die zahlreichen Herausforderungen am Bau zu meistern. Vor allem in den Emerging Markets wie Indien oder Lateinamerika ist diese Funktion des Fachhandels für Sika wichtig, da die Händler als Multiplikatoren dienen und so die Marktpenetration unterstützen.

Industriekunden («Industry») benötigen speziell auf ihre Bedürfnisse abgestimmte Sika Produkte – und diese meist in grossen Mengen. Anwendungen in den Bereichen Kleben, Verstärken und Schalldämmung stehen dabei im Mittelpunkt. Die Sika Technologien werden vor allem bei der Herstellung von Autos, Bussen und Lastwagen sowie Bahnwagen und Schiffen eingesetzt. Aber auch der industrielle Fensterbau und der Bau von Wind- und Solarkraftwerken bieten attraktive Absatzmärkte.

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. Diese Regionen – heute sind es sechs – werden seit 1993 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 sowie die auf Kundengruppen ausgerichteten Marketing- und Entwicklungsaktivitäten.

Im Jahr 2002 wurde die stark gewachsene Region Europa in die Regionen Europa Nord und Europa Süd aufgeteilt. Zur jüngsten Neugliederung kam es 2006: Weil das Potenzial von Sika im Nahen Osten seit Jahren als nicht ausreichend ausgeschöpft galt, wurde der Nahe Osten gemeinsam mit Süd- und Ostafrika sowie Indien zur neuen Region IMEA zusammengefasst. Das Akronym IMEA steht für Indien, Naher Osten (Middle East) und Afrika. Die Aufteilung hat sich auszahlt: Seit ihrer Gründung ist die Region IMEA einer der Wachstumsmotoren bei Sika.

Weltweite Marktpräsenz



Produkte und Innovation

INVESTITIONEN IN EINE NACHHALTIGE ZUKUNFT. 30.3% des Umsatzes erzielte Sika 2010 mit Produkten, die seit maximal fünf Jahren auf dem Markt sind. Grundlage dieses Erfolgs sind die strategische Fokussierung, ein primär an Kundenprojekten orientiertes, professionelles Management in Forschung und Entwicklung, effiziente Entwicklungsprozesse sowie die gezielte Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Kundengruppen.

INNOVATIONEN UND WACHSTUM. Innovationen sind wichtige Treiber für die erfolgreiche Umsetzung der Wachstumsstrategie des Unternehmens. Sie tragen wesentlich dazu bei, im mittelfristigen Durchschnitt ein organisches Wachstum 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 30.3% 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.

Dichten. Das Dichten minimiert den Austritt von Gasen und Flüssigkeiten in Hohl- und Zwischenräume sowie die Ausbreitung bzw. Übertragung von Wärme und Kälte. Riesige Flachdächer, komplexe Tunnelbauten, empfindliche Wasserreservoirs und anspruchsvolle Fassaden werden dauerhaft dicht gegen Wind und Regen sowie temperatur-, alters- und schwingungsbeständig. Dadurch erhöhen sich die Funktionalität und der Komfort von Innenräumen.

Kleben. Das Kleben verbindet unterschiedliche Materialien dauerhaft, elastisch und kraftschlüssig. Fahrzeuge, Fenster und sogar tonnenschwere Betonelemente für Brücken werden mit neuartigen Verfahren verklebt. Sika Klebetechnologie erhöht die Sicherheit der Endprodukte und ermöglicht grössere Freiheit im Design. Zudem können diese Anwendungen den Herstellungsprozess optimieren und die Taktzeiten verringern.

Dämpfen. Das Dämpfen reduziert bei festen und beweglichen Objekten Schwingungen jedwelter Wellenlänge und sorgt für weniger Schall- und Lärmemissionen bei Tragstrukturen und Hohlräumen. Geräusche, zum Beispiel im Innern von Fahrzeugen – vom Automobil über Busse bis zu Kreuzfahrtschiffen –, werden gedämpft, wodurch sich der Komfort für Fahrer und Passagiere massgeblich erhöht.

Verstärken. Das Verstärken erhöht gezielt die Belastbarkeit von statisch und dynamisch beanspruchten Tragstrukturen – bei leichten Fensterrahmen genauso wie bei crashsicheren Autokarosserien oder bei wuchtigen Betonbrücken. Es verbessert bestehende und optimiert neue Tragstrukturen.

Schützen. Das Schützen erhöht die Dauerhaftigkeit von Tragstrukturen und erhält die Substanz sowohl neuer als auch renovierter Objekte. Sika Lösungen gewährleisten bei Beton- und Stahlkonstruktionen nachhaltigen Schutz vor Klimaeinwirkungen, chemischen Einflüssen, Verschmutzungen und Feuer.

FORSCHUNGSSTRATEGIE. Zwei Kräfte treiben die Forschung und Entwicklung bei Sika an. Zum einen handelt es sich dabei um globale Trends, die von den Prinzipien der nachhaltigen Entwicklung bestimmt werden, wie zum Beispiel die Nachfrage nach ressourcenschonenden Baumethoden, Energie sparenden Baumaterialien oder leichteren 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 zentrale und dezentrale 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 fünf Megatrends (Bevölkerungswachstum in den Schwellenländern, zunehmende Urbanisierung, höhere Standardisierung, Verknappung der natürlichen Ressourcen und verstärkter Schutz der Umwelt) bestimmt sind. Bestehende Produkte entscheidend zu verbessern oder ihnen neue Anwendungsfelder zu eröffnen, kann dabei ebenso im Fokus stehen wie die Suche nach neuen Produkten oder alternativen Rohstoffen.

Eine wichtige Rolle in der Führung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten spielen Corporate Expert Teams. Diese globalen Teams setzen sich aus Vertretern unterschiedlicher Unternehmensfunktionen zusammen, von Marketing und Entwicklung über Fabrikation und Logistik bis hin zum Einkauf. Die Teams stellen sicher, dass die unterschiedlichen Sichtweisen in den Projekten berücksichtigt werden.

Die dezentralen Komponenten der Sika Forschungsstrategie sind Sache der elf 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 optimieren lassen.

KOOPERATIONEN. In der Grundlagenforschung setzt Sika vor allem auf die Zusammenarbeit mit erstklassigen Universitäten in der Schweiz, in den USA, in Deutschland, Spanien, Frankreich, China, Indien und weiteren Ländern. Unter anderem finanziert Sika eine neue Professur für nachhaltiges Bauwesen an der ETH Zürich. Die Partnerschaft ist mit einem einmaligen Förderbeitrag von CHF 7 Mio. an die ETH Zürich Foundation verbunden. 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 im Nano- und im Mikrobereich, welche die Leistungsfähigkeit von zementösen Materialien und der daraus hergestellten Produkte und Strukturen beeinflussen. Sika arbeitet mit seinen wichtigsten Lieferanten und Kunden zusammen, um möglichst schon am Anfang der Versorgungskette innovative Impulse geben und massgeschneiderte Zwischenprodukte einsetzen zu können.

Die Sika Technology AG beteiligt sich zudem aktiv an verschiedenen von der EU geförderten Projekten:

- FUTURA: Etablierung von multifunktionalen Materialien sowie Verwirklichung von modularen, skalierbaren Ansätzen bei Design und Produktion von Fahrzeugen (www.futura-ip.eu)
- MUST: Entwicklung von chromfreiem Korrosionsschutz für Stahl und für leichte Legierungen (www.must-eu.com)
- i-SBB: Sichere und intelligente Bauweise für erdbebengefährdete Gebiete (Ende 2010 abgeschlossen)
- TunConstruct: Erforschung und Entwicklung innovativer Methoden, Materialien und Maschinen für den Tunnelbau (Anfang 2010 abgeschlossen; www.tunconstruct.org)

Sika Technology AG ist auch in der Sustainable Buildings and Climate Initiative (SBCI) der Vereinten Nationen aktiv. Die SBCI hat das Ziel, weltweit in der Bauindustrie Lösungen zu etablieren, die auf den Prinzipien der nachhaltigen Entwicklung beruhen. Ausserdem unterstützt Sika das Programm YES (Youth Encounter on Sustainability) für zukünftige Leader im Bereich Nachhaltigkeit. Und seit 2010 ist der Konzern Mitglied des WBCSD (World Business Council for Sustainable Development).

INNOVATION. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung im Konzern betrugen im Berichtsjahr CHF 74.4 Mio. (2009: CHF 74.7 Mio.), was rund 1.7% des Umsatzes (2009: 1.8%) entspricht. Das F&E-Budget wurde gemäss den strategischen Prioritäten zugewiesen.

Die Corporate-F&E-Organisation 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 Corporate Operations arbeitet die F&E-Organisation daran, das umfangreiche Produktsortiment zu straffen, um so Prozesse in Marketing, Produktion und Vertrieb zu fokussieren, zu vereinfachen und damit kostengünstiger zu gestalten.

Die regionalen Technologie-Supportfunktionen sind verantwortlich für die Einhaltung des PCP in ihrem Gebiet.

Sie überprüfen die Qualität der Prozesse regelmässig mithilfe von PCP-Audits. Dabei wird sichergestellt, dass der Wissensstand der Mitarbeitenden immer aktuell ist sowie den von Sika definierten hohen Normen genügt und die lokalen Chemiker mit den neuesten Technologien vertraut sind. Parallel dazu werden innovative Ideen aus den Regionen aufgenommen und für den Konzern nutzbar gemacht.

Im Jahr 2010 konnte Sika wichtige neue Produkte am Markt einführen:

- Rollout der ersten Kleb- und Dichtstoffe mit der innovativen i-Cure-Technologie
- Einführung von drei neuen Klebstoffen bei global tätigen Automobilherstellern sowie von innovativen SikaPower®-Strukturklebstoffen im Karosseriebau
- Im Bereich Shotcrete: neuer Superplasticizer Sika® ViscoCrete® zusammen mit neuen Beschleunigern
- Einführung von Sika® ViscoFlow® Superplasticizer, basierend auf neuen Polymerkonzepten
- Roll-out von neuen Zweikomponenten-PU-Klebstoffen für Windgeneratoren

PATENTE. 2010 meldete Sika 60 Patente an (2009: 63). Hinzu kamen 82 Erfindungsmeldungen (2009: 81).

Akquisitionen und Investitionen

IN DEN ZIELMÄRKTEN NACHHALTIG WACHSEN. Sika setzt auf Akquisitionen, um das Kerngeschäft mit verwandten Technologien zu ergänzen oder um den Marktzugang gezielt und nachhaltig zu verbessern. Mit sorgfältig an die Markterfordernisse angepassten Investitionen in den Kapazitätsausbau und 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. Die ergänzende Akquisitionsstrategie zielt deshalb vor allem auf den Erwerb von verwandten Technologien, die das Kerngeschäft gezielt stärken oder ergänzen. 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 AG hingegen kann durch die Übernahme eines solchen Unternehmens das volle Potenzial ausschöpfen.

Wenn Marktzugangslücken von strategischer Bedeutung geschlossen oder fragmentierte Märkte konsolidiert werden können, ist für Sika auch die Akquisition von Marktanteilen interessant. Vor allem in Nordamerika, Asien und Teilen von Lateinamerika will das Unternehmen seine Position mit solchen Akquisitionen kontinuierlich verbessern.

Als Folge dieser Akquisitionsstrategie übernimmt Sika typischerweise kleine und mittelgrosse Unternehmen. Sika hat die finanziellen Kennzahlen zur Beurteilung eines Akquisitionsangebotes – beispielsweise als Verhältnis zwischen Kaufpreis und Betriebsgewinn oder Umsatz – nicht streng definiert, sondern stützt sich auf verschiedene Parameter ab. Da akquirierte Unternehmen in der Regel vollständig in den Konzern integriert werden, legt Sika grossen Wert darauf, dass der Integrationsprozess möglichst reibungslos verläuft. Im Vorfeld einer Akquisition schenkt Sika deshalb der Unternehmenskultur besondere Aufmerksamkeit.

AKQUISITIONEN 2010. Anfang März des Berichtsjahres übernahm die Sika AG über ihre amerikanische Tochtergesellschaft Sika Corporation das Autoglasersatzgeschäft der **ADCO Products, Inc.** Dieses Unternehmen erzielt seine Umsätze in Nord- und Lateinamerika und wurde in die entsprechenden Geschäftseinheiten von Sika integriert. Zudem wurde das Vertriebsteam – schon bis anhin das grösste Verkaufsteam im amerikanischen Markt für Autoglasersatzgeschäfte – weiter verstärkt.

Mitte März akquirierte die Sika AG über ihre Tochtergesellschaft Sika (Japan) Ltd. das Geschäft für Baudichtstoffe von **Henkel Japan Ltd.** Die massgeblichen Vertriebsmitarbeiter und Techniker von Henkel wurden übernommen. Durch die Akquisition hat Sika die Produktreihe Sikaflex® ergänzt und die Position im japanischen Markt für Baudichtstoffe gestärkt.

Ebenfalls im März übernahm der Konzern über seine Tochtergesellschaft Sika CZ s.r.o. die tschechische **Panbex-Gruppe.** Den Schwerpunkt des Geschäfts von Panbex bilden Bodenbeläge auf Zementbasis. Mit dieser Akquisition hat Sika die Marktposition in Mittel- und Osteuropa signifikant gestärkt und sich mit den erworbenen Produktionsanlagen im tschechischen Brno zudem logistische Synergien in der Region verschafft.

Per Ende Mai erwarb Sika die Mehrheitsbeteiligung an der japanischen **Dyflex HD Co., Ltd.** Mit gut etablierten Marken und Vertriebskanälen ist das Unternehmen landesweit führend im Markt für Bauwerksabdichtungen. Die Akquisition hat die Marktposition von Sika im japanischen Bauchemiemarkt signifikant gestärkt. Die Produkte und Technologien von Dyflex ergänzen das Angebot von Sika. Sie werden künftig über die weltweite Organisation der Sika Gruppe vermarktet. Das Kundenportfolio und das Vertriebsnetzwerk von Dyflex eröffnen ein grosses Potenzial für den Verkauf von sich ergänzenden Produkten (Cross-Selling). Die Zusammenführung der Produktportfolios ermöglicht es Sika, Kunden eine komplette Palette von Abdichtungssystemen und -lösungen anzubieten.

Investitionen 2010

Kapazitätsausbau	59%
Ersatz	18%
Rationalisierung	16%
Qualität/Umwelt	7%

Anfang Juli übernahm Sika die nordamerikanische **Greenstreak Group, Inc.** Das in St. Louis, Missouri, ansässige Unternehmen ist führend bei technischen Bauwerksabdichtungen in Nordamerika und ergänzt in idealer Weise das Produktportfolio der im Mai erworbenen Dyflex HD Co., Ltd. sowie jenes der deutschen Tricosal GmbH & Co. KG, die 2008 zu Sika kam. Greenstreak besitzt effiziente Produktionsanlagen mit modernen Prozessen und weist ein hohes Engineering- und Innovationspotenzial auf. Deshalb stellt die Übernahme eine ideale Ergänzung des Portfolios und der Möglichkeiten der Sika Corporation dar.

Mitte Oktober akquirierte die Sika Corporation die **May National Associates, Inc.** Als führende Herstellerin von Silikon- und Polyurethanprodukten beliefert May National die Bau- und Fertigungsindustrie sowie den Handel mit Materialien, die zum Abdichten und Verkleben eingesetzt werden. Durch den Erwerb dieses Unternehmens kann die Sika Corporation ihre führende Stellung im Geschäft mit Dicht- und Klebstoffen weiter ausbauen und insbesondere das Angebot an Silikondichtungen für den Solaranlagen- und Fassadenbau – zwei Wachstumsmärkte in Nordamerika – erweitern.

INVESTITIONEN 2010. 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. Angesichts der durch die Finanzkrise veränderten wirtschaftlichen Bedingungen in vielen Teilen der Welt hat Sika alle Investitionspläne überprüft und den neuen Bedingungen angepasst. Das Investitionsvolumen blieb im Berichtszeitraum deshalb hinter den Werten der Vorjahre zurück.

Sika nahm 2010 drei neue Werke in Betrieb: Der Standort in der Nähe von **Moskau** umfasst Verwaltungs- und Laborgebäude, ein Logistikzentrum und Produktionsanlagen für Betonzusatzmittel. Das neue Werk in der Umgebung von **Stockholm** stellt Betonzusatzmittel und Beschleuniger für Spritzbeton her. Es besteht aus einem Verwaltungs- und Laborgebäude, einem Logistikzentrum sowie den Produktionsanlagen. Und in **Rabigh**, Saudi-Arabien, hat Sika die Produktion von Mörtelprodukten und von Betonzusatzmitteln aufgenommen.

INVESTITIONSVOLUMEN. Im Berichtsjahr gingen die Investitionen von CHF 161 Mio. auf CHF 100 Mio. zurück. Dies entspricht 2.3% des Nettoerlöses. Ein Investitionsschwerpunkt lag auf dem Ausbau der Produktion in den Emerging Markets. Der Anteil an Investitionen in den Kapazitätsausbau ging von 72% auf 59% zurück. Die übrigen Investitionen verteilten sich wie folgt: 16% (2009: 9%) wurden für Rationalisierungen eingesetzt, 18% (2009: 16%) waren für den Ersatz bestehender Anlagen nötig und 7% (2009: 3%) flossen in die Bereiche Umweltschutz, Sicherheit und Gesundheit sowie Qualität.

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

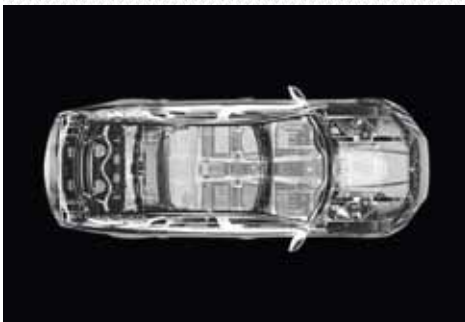
Produktion. Im Bereich Operations war das Highlight im Berichtsjahr ein neu eingeführtes Verfahren zur Herstellung von Klebstoffen im Automotive-Bereich. Etwas zu schaffen machten Sika steigende Rohstoffpreise und die teils eingeschränkte Verfügbarkeit von Rohstoffen.

Im Jahr 2010 stellte Sika die Produktion von Dicht- und Klebstoffen im französischen Werk in Gournay ein. Die Produkte werden nun in den deutschen und Schweizer Werken hergestellt. Zudem wurde die Produktion von Zweikomponenten-Klebesystemen von Dänemark nach Deutschland verlagert.



Automotive, Jaguar XJ.

SikaReinforcer® machen das Flaggschiff der Marke leichter, stabiler, sicherer.



Mit seiner Hybridbauweise repräsentiert der Jaguar XJ die neusten Erkenntnisse im Automobilbau. Für die Verbindung von Aluminium und anderen Leichtbaumaterialien entwickeln



Sika Automotive und Jaguar gemeinsam innovative Technologien. Dabei kommen sämtliche Sika-Kernkompetenzen zum Tragen: Dichten, Kleben, Dämpfen, Verstärken und Schützen.



SikaReinforcer® verbinden und verstärken die Fahrzeugstruktur und erhöhen die Sicherheit bei geringerem Gewicht. Das Ergebnis: Sika macht Mobilität effizienter.

Globale Präsenz und regionale Führung: Kundennähe vom Management bis zur Baustelle.

Gesellschaftsorgane und Mitarbeitende

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. Jede Managementebene fokussiert auf die vier Kundengruppen – drei davon aus der Bauindustrie, eine aus dem Bereich der industriellen Fertigung.

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 Zusammensetzung der Regionen folgt nicht der allgemein gültigen geografischen Zuordnung von Ländern zu Kontinenten. Sie ist vielmehr Ausdruck verschiedener organisatorischer, geschäftlicher und kultureller Gegebenheiten. So sind zum Beispiel in der Region IMEA (India, Middle East, Africa) unter anderem die Staaten des Nahen Ostens und Indiens eingeteilt, da diese Länder in der Bauwirtschaft stark miteinander verflochten sind. Die genaue Zusammensetzung der Regionen ist auf Seite 20 ersichtlich.

Sika hat die interne Organisation zudem auf vier Kundengruppen ausgerichtet (siehe auch Seite 19). Drei davon gehören zur Bauindustrie, in der vierten sind die Kunden im Bereich der industriellen Fertigung zusammengefasst. Sowohl in der Konzernleitung als auch in den Managementteams der Regionen und der Landesgesellschaften ist die Führung auf diese Kundengruppen ausgerichtet. Die entsprechenden Manager 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 Preispolitik bei Konzernprodukten, das heisst bei Produkten, die nicht landesspezifisch, sondern weltweit angeboten werden.

Organigramm

KLARE STRUKTUREN. Stabilität und Kontinuität sind Faktoren der unternehmerischen Nachhaltigkeit. Als weltweit agierendes Unternehmen legt Sika grossen Wert auf starke Führung in überschaubaren Strukturen.

VERWALTUNGSRAT	
VORSITZENDER DER KONZERNLEITUNG Ernst Bärtschi, lic. oec. HSG	
BAU CONTRACTORS, Alexander Bleibler, Dipl. Bau-Ing. HTL DISTRIBUTION, Christoph Ganz, lic. oec. HSG CONCRETE, Ernesto Schümperli, Dipl. Bau-Ing. ETH, MBA	EUROPA NORD Silvio Ponti, Dipl. Bau-Ing. ETH, MBA
INDUSTRIE Bruno Fritsche, BBA	EUROPA SÜD Hubert Perrin de Brichambaut, MBA
FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG Urs Mäder, Dr. rer. nat., Dipl. Chem. Ing. HTL	IMEA Iven Chadwick, MBA
FINANZEN Ronald Trächsel, lic. rer. pol.	NORDAMERIKA Paul Schuler, MBA
PRODUKTION UND LOGISTIK Peter Krebsner, Dr. sc. techn., Dipl. Chem. Ing. ETH	LATEINAMERIKA José Luis Vázquez, Dr.-Ing., MBA
	ASIEN/PAZIFIK Jan Jenisch, lic. rer. pol.

VERÄNDERUNGEN IN DER KONZERNLEITUNG. Im Berichtsjahr gab es keine Veränderung in der Konzernleitung.

Konzernleitung

FÜHRUNG DURCH PERSÖNLICHKEIT. Die Konzernleitung von Sika bildet ein Team von Persönlichkeiten, die ihre Branche, ihre Märkte und ihre Regionen aus grosser Erfahrung heraus betreuen können. Dass sie die Materie aus Theorie und Praxis kennen, ist die Grundlage ihrer Führungskompetenz.



1 Ernst Bärtschi, 2 Silvio Ponti, 3 Alexander Bleibler, 4 Iven Chadwick, 5 Bruno Fritsche,
6 Christoph Ganz, 7 Jan Jenisch, 8 Peter Krebser, 9 Urs Mäder, 10 Hubert Perrin de Brichambaut,
11 Paul Schuler, 12 Ernesto Schümperli, 13 Ronald Trächsel, 14 José Luis Vázquez

Ernst Bärtschi, lic. oec. HSG,
Chief Executive Officer (CEO)
Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1952, Mitglied seit 2002; **seit 2005**: CEO; **2002–2004**: CFO, Sika AG, Baar; **1997–2001**: CFO, Mitglied der Konzernleitung, Schindler Management AG, Schweiz; **1993–1997**: Financial Manager, Managing Director, Schindler Aufzüge AG, Schweiz; **1980–1993**: Area Controller, Leiter Group Area Controlling, CFO Geschäftsbereich Aufzüge und Fahrtreppen, Schindler Management AG, Schweiz; **1976–1980**: Internal Audit, Nestlé, Schweiz; **VR-Mitglied und Präsident Auditausschuss**: Bucher Industries AG, Niederweningen.

Silvio Ponti, Dipl. Bau-Ing. ETH, MBA,
Stv. CEO
Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1953, Mitglied seit 2002; **seit 2002**: Stv. CEO, Leiter Region Europa Nord; **1989–2002**: Leiter Marketing; General Manager Sika Schweiz AG; Area Manager Central Europe; 1989: Mitglied der Geschäftsleitung Sika Schweiz AG und Sika GmbH, Stuttgart, Deutschland, Sika Schweiz AG, Zürich; **1987–1988**: Leiter Marketing für das Joint Venture «Hilti-Ciba-Geigy», Hilti AG, Schaan; **1984–1987**: General Manager, Sika BV, Maarssen, Niederlande; **1982–1983**: Assistent des Exportleiters, Sika Schweiz AG, Zürich; **1978–1980**: Projektleiter, Ing. Büro Dr. Staudacher & Siegenthaler AG, Bern.

Alexander Bleibler, Dipl. Bau-Ing. HTL
Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1953, Mitglied seit 1996; **seit 2007**: Leiter Corporate Business Unit Contractors; **1996–2006**: Leiter Division Construction Chemicals, Sika AG, Baar; **1983–1996**: Leiter Marketing & Technique Export Department; Product Marketing Manager; Leiter Marketing Department, Product Marketing Manager

Industrial Floorings; Leiter Business Unit Marketing & Technique Construction Chemicals; Leiter Business Unit Construction Chemicals, Leiter Corporate Marketing; 1990: Mitglied der Geschäftsleitung Sika Schweiz AG; 1994: Mitglied der erweiterten Konzernleitung der Sika AG, Sika Schweiz AG, Zürich; **1980–1983**: Sales Engineer, Sika Schweiz AG, Saudi-Arabien; **1977–1979**: Branch Manager, Chemaco Ltd., Saudi-Arabien.

Iven Chadwick, MBA
Nationalität: Grossbritannien, Jahrgang: 1960, Mitglied seit 2009; **seit 2007**: Leiter Region IMEA, Sika AG, Baar; **2005–2006**: Leiter Business Lines Building Systems & Performance Flooring, BASF AG, Zürich; **2002–2005**: Leiter Business Line Performance Flooring, Degussa AG, Schaffhausen; **1993–2001**: General Manager MBT Middle East LLC, UAE und Director MBT India (pvt) Ltd., MBT Oman LLC., MBT Egypt S.A.E.; Regional Operations Manager, MBT Middle East LLC, UAE; MBT Group, Deutschland; **1984–1993**: Technical Supervisor; Production Manager; Operations Manager, FEB Ltd., Manchester, UK; **1978–1984**: Labortechniker, Greater Manchester Council, Manchester, UK.

Bruno Fritsche, BBA
Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1952, Mitglied seit 2007; **seit 2007**: Leiter Corporate Business Unit Industry; **seit 2004**: General Manager Sika Engineering Silicones S.r.l., Mailand, Italien; **2001–2006**: Leiter Business Unit Sealing and Bonding Construction; 2001: Mitglied der erweiterten Konzernleitung der Sika AG, Sika Services AG, Zürich; **1996–2001**: General Manager; Area Manager Asia North, Sika Japan Ltd., Tokyo; **1991–1996**: Area Manager Pacific, Sika Australia Pty., Sydney; General Manager, Sika New Zealand Ltd., Auckland, Sika Indonesia P.T., Jakarta; **1988–1991**: General Manager, Sika Hong Kong

Ltd. und Sika Pacific Ltd., China; **1973–1988:** Leiter Labor und Entwicklung, Sales und Marketing Manager, Merz + Benteli AG, Niederwangen; **1971–1973:** Labor-techniker, Wander AG, Bern; **VR-Mitglied:** Swiss-Asian Chamber of Commerce, Zürich.

Christoph Ganz, lic. oec. HSG

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1969, Mitglied seit 2007; **seit 2007:** Leiter Corporate Business Unit Distribution; 2009: General Manager Sika France SA, Paris; Area Manager Frankreich, Nordafrika, Mauritius, Sika AG, Baar; **2003–2006:** Leiter Business Unit Distribution, Sika Services AG, Zürich; **1999–2003:** Corporate Market Field Manager Distribution, Sika AG, Baar; **1996–1999:** Project Manager Distribution, Sika Schweiz AG, Zürich; **VR-Mitglied:** Ganz & Co. AG, St. Gallen; Ganz AG, Schaan, Fürstentum Liechtenstein; **VR-Vizepräsident:** Max Pfister Baubüro AG, St. Gallen.

Jan Jenisch, lic. rer. pol.

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

Peter Krebs, Dr. sc. techn., Dipl. Chem. Ing. ETH

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1951, Mitglied seit 2004; **seit 2004:** Leiter Produktion und Logistik, Sika AG, Baar; **2002–2004:** Global Operations Director, Mitglied Divisional Executive Management, Vantico AG, Basel; **2000–2002:** Associate Partner, CGS-Management AG, Pfäffikon; **1997–1999:** Leiter weltweite Pharmaproduk-

tion; Leiter weltweite Technical Operations, Mitglied der Geschäftsleitung, Novartis Pharma AG, Basel; **1983–1996:** verschiedene Funktionen im Supply Chain Management Department bei Novartis; **1982–1983:** Leiter Process Development Laboratory, Fine Chemicals, Lonza AG, Basel; **Präsident:** Basel Area Economic Promotion.

Urs Mäder, Dr. rer. nat., Dipl. Chem. Ing. HTL

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

Hubert Perrin de Brichambaut, MBA

Nationalität: Frankreich, Jahrgang: 1957, Mitglied seit 2009; **seit 2009:** Leiter Region Europa Süd; **2005–2008:** General Manager, Sika France SA, Paris; **2003–2004:** Senior Vice President Operations für Osteuropa, Afrika und Naher Osten, Suez Environment, Frankreich; **2001–2003:** Leiter Region Lateinamerika, Sita, Frankreich; **1997–2001:** Präsident von Rhodia PPMC Europe (Paper & Coatings); Präsident von Rhodia Food, Rhodia, Frankreich; **1981–1996:** Group Internal Auditor; Treasurer der brasilianischen Konzerngesellschaften; Präsident von Rhône-Poulenc Argentina; Finance Executive Officer von Rhône-Poulenc Chimie; Präsident von TERIS, Rhône-Poulenc Group, Frankreich.

Paul Schuler, MBA

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1955, Mitglied seit 2007; **seit 2007:** Leiter Region Nordamerika; **2003–2006:** General Manager Sika Deutschland, Stuttgart, Deutschland; General Manager Sika Korrosionsschutz, Gelsenkirchen; General Manager Sika Trocal, Troisdorf; General Manager Sika Addiment, Leimen, Sika Holding, Stuttgart; **1988–2002:** Product Manager, Leiter Sales Industry; Marketing Manager Industry; Leiter Business Unit Industry; 1993: Mitglied der Geschäftsleitung Sika Schweiz AG; 1996: Mitglied der erweiterten Konzernleitung der Sika AG, Sika Schweiz AG, Zürich; **1982–1988:** International Key Account; Sales Manager Schweiz, EMS Chemie AG, Domat/Ems; **1980–1982:** Project Manager Air Condition Plants, Luwa AG, Hongkong, China; **1976–1980:** Production Manager, Hemair AG, Schindellegi.

Ernesto Schümperli, Dipl. Bau-Ing. ETH, MBA

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1955, Mitglied seit 2007; **seit 2007:** Leiter Corporate Business Unit Concrete; **1991–2006:** General Manager Sika Schweiz AG; Area Manager Central Europe; Leiter Sika Tunneling & Mining; Leiter Marketing Construction; Market Development Manager Concrete; Verkaufsleiter Schweiz; 1997: Mitglied der Geschäftsleitung Sika Schweiz AG; 2002: Mitglied der erweiterten Konzernleitung der Sika AG, Sika Schweiz AG, Zürich; **1987–1990:** Leiter Marketing & Technique; Key Account Manager Lateinamerika; Mitglied der Geschäftsleitung, Sika Andina SA, Bogotá, Kolumbien; **1986–1987:** Project Manager Structural Engineering, Ing. Büro Wenaweser & Wolfensberger AG, Zürich; **1976–1985:** Universitäts- und Nachdiplomstu-

dium, Forschungsingenieur für strukturelles Design und hydraulische Strukturen, ETH, Zürich, und an der Fachhochschule beider Basel; **1971–1975:** Project Manager Infrastructure, Ing. Büro Frey + Gnehm AG, Olten; **Präsident:** ivz Industrie-Verband Zürich; **VR-Mitglied:** VSH (VersuchsStollen Hagerbach AG), Sargans.

Ronald Trächsel, lic. rer. pol.

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

José Luis Vázquez, MBA

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

Verwaltungsrat

PERSONELLE VERÄNDERUNGEN. Im Verwaltungsrat der Sika AG gibt es 2010 zwei personelle Veränderungen. Urs B. Rinderknecht stellt sich nicht mehr zur Wiederwahl. An seiner Stelle wird Dr. Willi K. Leimer, WMPartners Vermögensverwaltungs AG, neu in den Verwaltungsrat gewählt.

Walter Gruebler, Dr. oec. HSG, Präsident

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1942, Mitglied von 1998–2000, und wieder seit: 2004, gewählt bis: 2013; 2000–2004: CEO, Sika AG, Baar; 1990–1999: Mitglied der Konzernleitung, Alusuisse, Zürich; 1974–1990: CEO und Delegierter, VR Airex AG, Sins; 1968–1974: Projektleiter und Geschäftsleitungsmitglied, Hayek Engineering AG, Zürich; **VR-Präsident:** Adval Tech AG, Niederwangen; **VR-Mitglied:** Nationale Suisse, Basel; Petroplus Holdings AG, Zug; **Mitglied Stiftungsrat:** ETH Foundation.

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: 2011, 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.

Paul Hälg, Dr. sc. techn., ETH Zürich

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1954, Mitglied seit: 2009, gewählt bis: 2012, Ausschuss: Nominierungs- und Entschädigungsausschuss; **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; **VR-Präsident:** Gurit Holding AG, Wattwil;

Vorstandsmitglied: Swissmem, Branchenverband der Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie.

Willi K. Leimer, Dr. oec. HSG

Nationalität: Österreich, Jahrgang: 1958, Mitglied seit: 2010, gewählt bis: 2013; **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:** ISPartners Investments Solutions AG, Zürich; Schenker-Winkler Holding AG, Baar; **VR-Vizepräsident:** WMPartners Vermögensverwaltungs AG, Zürich.

Daniel J. Sauter, Finanzfachmann

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1957, Mitglied seit: 2000, gewählt bis: 2012, Ausschuss: Auditausschuss; 1994–2001: CEO und Delegierter des VR, Xstrata AG, Zug; 1983–1998: Senior Partner und CFO, Glencore International AG, Baar; 1976–1983: verschiedene Banken, u. a. Bank Leu, Zürich; **VR-Präsident:** Alpine Select AG, Zug; **VR-Mitglied:** Sulzer AG, Winterthur; Julius Bär Gruppe AG, Zürich; Model Holding AG, Weinfelden.

Fritz Studer, Bankfachmann

Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1943, Mitglied seit: 2006, gewählt bis: 2012, Ausschuss: Präsident Audit-ausschuss; 2004–2006: VR-Präsident, Sarna Kunststoff Holding AG; 1983–2003: Mitglied der Geschäftsleitung, wovon neun Jahre als CEO, Luzerner Kantonalbank; VR-Mitglied, Schweizerischen Bankiervereinigung und des Verbandes Schweizerischer Kantonalbanken; VR-Mitglied und zeitweise Präsident oder Vizepräsident, Pfandbriefzentrale der schweizerischen Kantonalbanken, AGI Holding AG, Swisscom IT Services AG, Adler & Co. Privatbank AG; 1979–1982: Direktor der Generaldirektion, Schweizerische Volksbank; **VR-Präsident:** Luzerner Kantonalbank; **BR-Mitglied:** Schweizerische Nationalbank; **Vorstandsmitglied:** Luzerner Sinfonieorchester.

Ulrich W. Suter, Dr. sc. techn., Professor
Nationalität: Schweiz, Jahrgang: 1944, Mitglied seit: 2003, gewählt bis: 2012; **2001–2005**: Vizepräsident Forschung, ETH Zürich; **1988–2008**: Professor, ETH Zürich, Departement Materialwissenschaft; **1982–1989**: Professor, MIT, Department of Chemical Engineering, Cambridge, USA; **VR-Präsident**: WICOR Holding AG, Rapperswil SG; **VR-Mitglied**: Global Surface AG, Nussbaumen TG; **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: Auditausschuss; **seit 2004**: CEO, Sefar Holding AG, Thal SG; **1998–2004**: Leiter Industrie und Mitglied der Konzernleitung, Sika AG, Baar; **1994–1998**: Adtranz Schweiz; **1988–1994**: McKinsey & Company, Zürich; **Mitglied des VR-Ausschusses**: Sefar Holding AG, Thal SG; **VR-Mitglied**: Schenker-Winkler Holding AG, Baar; AG Cilander, Herisau; **Mitglied des Vorstands ausschusses**: economiesuisse, Zürich.

VERÄNDERUNGEN IM VERWALTUNGSRAT. Im Berichtszeitraum hat die Generalversammlung vom 20. April 2010 Dr. Willi K. Leimer, Vizepräsident des Verwaltungsrates der WMPartners Vermögensverwaltungs AG und Verwaltungsratspräsident der Schenker-Winkler Holding AG, neu in den Verwaltungsrat gewählt.

Des Weiteren bestätigten die Aktionäre die Verwaltungsräte Dr. Thomas W. Bechtler, Dr. Walter Gruebler und Christoph Tobler für eine weitere Amtsperiode von drei Jahren in ihren Ämtern. Urs B. Rinderknecht, seit dem Jahr 1998 Mitglied des Verwaltungsrates, stellte sich nicht zur Wiederwahl.

Sekretär des Verwaltungsrates. Stefan Mösli, Rechtsanwalt, M.C.L.

Interne Revision. Robert Fürböck, Dr. iur.

Revisionsstelle. Ernst & Young AG, Zug

Mitarbeitende

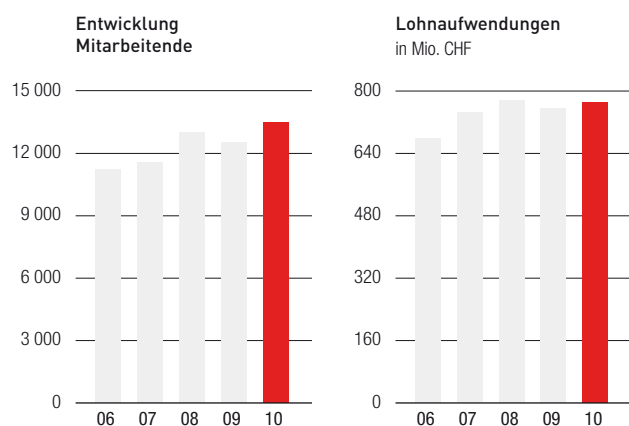
KOMPETENZ UND ENGAGEMENT DER MITARBEITENDEN. Mit einem kooperativen Führungsverständnis sowie gezielten, den persönlichen Fähigkeiten entsprechenden Entwicklungs- und Weiterbildungsprogrammen fördert Sika Kompetenz und individuelle Handlungsfähigkeit, begünstigt unternehmerisches Engagement der Mitarbeitenden und trägt gleichzeitig der dynamischen Entwicklung des Unternehmens Rechnung.

FÜHRUNGSGRUNDSÄTZE. Sika pflegt die Kontinuität und setzt auf die Wahrung ethischer Werte, wobei der gegenseitige Respekt sowie das Vertrauen in die Führung und die Kollegen von zentraler Bedeutung sind. Die dynamische Entwicklung von Sika macht die Integration unterschiedlichster Menschen und den weltweiten Austausch von Wissen und Erfahrung unabdingbar. Diskriminierung wird in keiner Form geduldet.

Die Tätigkeiten aller Mitarbeitenden sind klar auf unternehmenspolitische, strategische und operative Ziele ausgerichtet. Die Unterstellungsverhältnisse sind eindeutig geordnet, und es gilt das Prinzip der weitgehenden Delegation. Die Mitarbeitenden werden mittels Zielvereinbarungen geführt (MbO: Management by Objectives). Der Führungsstil stellt sicher, dass die Mitarbeitenden an der Entscheidungsfindung beteiligt sind. Vorgesetzte sollen für ihre Mitarbeitenden ein Vorbild sein und deren Initiative und Kreativität fördern. Der Informationsfluss über alle Hierarchiestufen hinweg ist möglichst aktuell, systematisch und überblickbar gestaltet. Die Mitarbeitenden sind zu fördern, und die stetige Weiterbildung muss sichergestellt sein.

ENTWICKLUNG DER FÜHRUNGSKRÄFTE. Um als Arbeitgeberin möglichst attraktiv zu sein, setzt Sika auf ein globales Personalmanagement. Im Mittelpunkt steht dabei das sogenannte Performance and Talent Management, ein modernes System zur Identifizierung und zur Weiterentwicklung von Leistungen und Fähigkeiten. Es unterstützt die systematische Nachfolgeplanung und hilft dem Unternehmen, für das weitere Wachstum zusätzliche Talente zu identifizieren und bewusst zu fördern. Verschiedene Talentpools für unterschiedliche Managementfunktionen sind so entstanden.

Die Talentbeurteilung im Rahmen des Global-Talent-Management-Prozesses wird weltweit einheitlich und systematisch durchgeführt. Damit wird erreicht, dass die Talentdefinition einheitlich festgelegt ist und die Fördermassnahmen koordiniert ablaufen. Bei der Talentsuche setzt Sika nicht nur auf regelmässige Entwicklungskurse, sondern auch auf praktische Projektarbeit. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können bei der Bearbeitung konkreter Aufgaben zeigen, was in ihnen steckt. Die Ergebnisse dieser Projekte finden oft Eingang in die reguläre Geschäftstätigkeit des Unternehmens. Diese spezifisch auf die Talententwicklung ausgerichteten Trainings und Workshops wurden 2010 von der globalen Stufe für die Toptalente auf die Regionen ausgeweitet, um Managementtalente früher als bisher gezielt fördern zu können.



Neben der Aus- und Weiterbildung sind die Betreuung möglichst vielfältiger Aufgabenbereiche sowie das Sammeln von Erfahrungen in anderen Ländern – und vor allem in anderen Kulturen – wichtige Elemente der systematischen Weiterentwicklung potenzieller Führungskräfte. Für Mitarbeitende, die ihr Heimatland im Auftrag von Sika verlassen, schaffen konzerneigene Richtlinien Sicherheit und Klarheit sowie eine faire und den spezifischen Umständen des Gastlandes angepasste Vertragssituation. Gleichzeitig gewährt Sika allen entsandten das sogenannte Heimathafenrecht, das den Mitarbeitenden nach ihrer Rückkehr eine Anstellung im Heimatland zusichert.

Zusätzlich zur bisherigen Managemententwicklung startete Sika 2010 gezielte Initiativen zur Stärkung der technischen Talente. In einem ersten Schritt wurde in der Schweiz als Pilotprojekt ein «Development Center» eingerichtet. Dieses soll jüngeren Sika Mitarbeitenden frühzeitig in einer Selbst- und einer Fremdanalyse Hinweise für ihre gezielte Karriereentwicklung bieten. Es wird durch ein Mentoringprogramm begleitet.

SIKA BUSINESS SCHOOL. Veränderungen in der Organisation und in den Arbeitsabläufen verlangen nach einem kontinuierlichen und systematischen Informationsfluss sowie einem stetigen Wissenstransfer in den Bereichen Management und Talent Development, Sales und Technical Training. Die Sika Business School folgt der Idee einer lernenden Organisation und wird systematisch weiterentwickelt.

Das im Jahr 2009 optimierte «Train the Trainer»-Konzept von Sika hat sich bewährt und wird nun weltweit umgesetzt. Mit diesem Programm wird das im Konzern vorhandene Expertenwissen denjenigen Mitarbeitenden zugänglich gemacht, die in regelmässigem Kundenkontakt stehen. Im Mittelpunkt der Trainingseinheiten steht die Transformation komplexer Informationen in praktisch anwendbares Know-how, das die Teilnehmer anschliessend direkt den Kunden vermitteln können. «Train the Trainer» ist damit unmittelbar für den Geschäftserfolg relevant, da viele Produkte des Unternehmens nur dann erfolgreich eingesetzt werden können, wenn der Anwender über das nötige Know-how verfügt.

Die Business Units haben, unterstützt durch die Sika Business School, gezielte Trainings und Fördermassnahmen für die technische und anwendungsbezogene Wissensvermittlung gestartet.

Im Berichtsjahr wendete Sika insgesamt rund CHF 7.7 Mio. (2009: CHF 6.6 Mio.) für die Mitarbeiterentwicklung auf. Darin enthalten sind dezentral organisierte, spezifische Trainings in den Regionen und Ländern sowie die weltweiten Managemententwicklungs- und Verkaufstrainings.

Anzahl Mitarbeitende nach Regionen

Europa Nord	4 455 (33.0%)
Europa Süd	2 103 (15.6%)
Nordamerika	1 360 (10.1%)
Lateinamerika	1 703 (12.6%)
IMEA	1 082 (8.0%)
Asien/Pazifik	2 779 (20.6%)
Total	13 482

GEHALTSPOLITIK. Im Berichtsjahr schloss Sika die Umsetzung einer weltweit einheitlichen Entschädigungspolitik ab. Diese basiert auf umfassenden Anforderungsbewertungen und Gehaltsanalysen. Die Entschädigungspolitik stellt nach aussen die Marktfähigkeit des Unternehmens und nach innen eine möglichst gerechte Gehaltsstruktur sicher. Das Konzept zum weltweiten Schutz der Mitarbeitenden vor Risiken durch Unfall und Krankheit wurde 2010 weiterentwickelt, damit allen lokalen Gegebenheiten Rechnung getragen werden kann.

Für die Mitglieder des Sika Senior Management gilt ein fixes und variables Vergütungsmodell. Der variable Anteil der Vergütung orientiert sich an relativen Grössen, beispielsweise an einem Vergleich der relevanten Kennzahlen mit denjenigen von Mitbewerbern, sowie an liquiditätswirksamen Grössen wie Geldfluss oder Nettoumlaufvermögen. Damit reflektiert das System auch in krisenbehafteten Jahren die Strategie des Unternehmens. Für die Mitglieder der Konzernleitung gilt das gleiche variable Vergütungsmodell wie für die Mitglieder des Sika Senior Management. Der variable Saläranteil wird zu 20% oder 40% in Sika Aktien ausbezahlt, wobei die Konzernleitungsmitglieder diesen Anteil frei wählen können. Hinzu kommt ein langfristiger variabler Saläranteil, basierend auf einem Ziel, welches im Zeitraum von drei Jahren erreicht werden soll. Dieser Anteil wird vollständig in Sika Aktien ausbezahlt. In beiden Fällen sind die zu Marktwerten zugeteilten Aktien für vier Jahre vom Handel gesperrt.

PERSONALENTWICKLUNG. Die Restrukturierungen, vor allem in Europa, wurden 2010 abgeschlossen. In den Schwellenländern wurden, bedingt durch das hohe Wachstum, weitere Mitarbeitende aufgebaut. Durch die sechs Akquisitionen kamen ausserdem 1 113 Mitarbeitende dazu. Weltweit beschäftigte der Konzern Ende 2010 13 482 Mitarbeitende (2009: 12 369). Regional verteilen sich die Mitarbeitenden wie folgt: Europa Nord 4 455 (2009: 4 417), Europa Süd 2 103 (2009: 2 108), Nordamerika 1 360 (2009: 1 163), Lateinamerika 1 703 (2009: 1 561), IMEA 1 082 (2009: 892), Asien/Pazifik 2 779 (2009: 2 228).

Gemeinsam erwirtschafteten alle Mitarbeitenden von Sika im Jahr 2010 eine Nettowertschöpfung von CHF 1 393 Mio. (2009: CHF 1 298 Mio.). Die Nettowertschöpfung pro Mitarbeiter konnte dabei von CHF 103 000 auf CHF 108 000 erhöht werden. Weitere Informationen hierzu befinden sich ab Seite 142.



Roofing, Hongqiao Airport, Shanghai. 109 000 m² hochkomplexe Dächer. Unterschiedlich in Form, Grösse und Material, einheitlich im Anspruch: dicht und dauerhaft.



Die Herausforderung war so gross wie die Anlage: 109 000 m² Dachfläche, Dutzende von Dächern, aus Beton oder Stahl, verschiedene Grössen und Formen. Dazu kommen als be-

sonders schwierige Aufgabe zahllose Dachaufbauten, Kanten, Rippen, Durchbrüche, Tragstrukturen. Sika nutzte die Systeme und Anwendungstechniken von Sika Sarnafil®

und erfüllte damit das ganze Spektrum von Anforderungen an Dichtigkeit, Dauerhaftigkeit und Ästhetik. Fazit: Der neue Flughafen kann sich in jeder Hinsicht sehen lassen.

Innovation ist die
grosse Triebkraft der
Nachhaltigkeit. Sika sieht
die Zukunft als Chance.

Nachhaltigkeit und Verantwortung

Nachhaltige Entwicklung

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 in den Zielmärkten wertet Sika dies als Chance.

VISION. Es ist die Vision von Sika, den Kunden innovative Lösungen zu ermöglichen, 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 zu leisten. Dies begreift Sika als unternehmerische Verpflichtung und als Aufgabe jedes Mitarbeitenden.

VERPFLICHTUNG. Mit einer Geschichte von mehr als hundert Jahren ist Sika dem Leitgedanken der nachhaltigen Entwicklung besonders verpflichtet. Um diese Verpflichtung deutlich zu machen, ist das Unternehmen seit vielen Jahren im Programm «Responsible Care®» für Nachhaltigkeit in der chemischen Industrie aktiv. Zudem trat Sika 2009 der Initiative «UN Global Compact» bei. Diese Aktivitäten beziehen sich auf die eigenen Tätigkeiten, auf eigene Produkte und Dienstleistungen, aber auch auf das gesellschaftliche Umfeld. Berücksichtigt werden die wirtschaftlichen, sozialen und umweltrelevanten Aspekte der Geschäftstätigkeit.

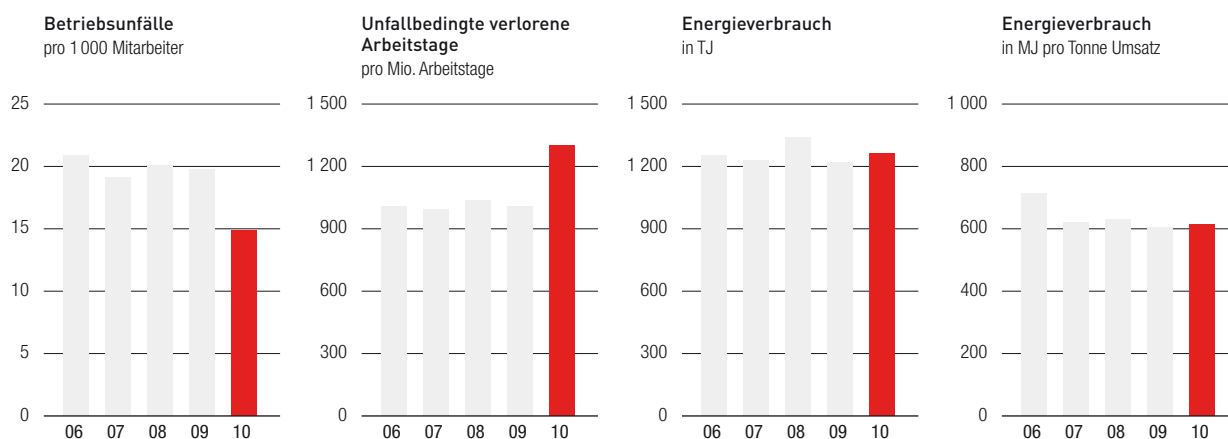
Nachhaltigkeit ist für Sika nicht ein Ziel, das umgehend erreicht werden kann, sondern ein beständiger Prozess der Optimierung, der Anpassung an Kundenbedürfnisse und der Innovation. Dies setzt Wissen um die Auswirkungen der Tätigkeiten und der Produkte voraus. So ist Sika auf der ständigen Suche nach Verbesserungsmöglichkeiten und nach Wegen, um das Wohl des Unternehmens, der Kunden, der Umwelt und der Menschen zu steigern. Die Verantwortung gegenüber Aktionären, Marktteilnehmern und der Öffentlichkeit ist bei Sika Basis der Geschäftstätigkeit. Sika handelt nach gemeinsamen Werten, die die Basis für eine nachhaltige Unternehmensentwicklung sind.

MEGATRENDS. Das Thema nachhaltige Entwicklung ist eng verbunden mit globalen Trends, welche die Zukunft generell prägen werden. Diese Megatrends sind auch für die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung entscheidende Faktoren. Für die strategischen Entscheidungen und das Risikomanagement beobachtet Sika zum Beispiel folgende Themenfelder:

- Knappheit von Energie und Rohstoffen
- Klimaveränderung und Regulierung der Kohlenstoffwirtschaft
- Wasserknappheit und mangelnde Wasserqualität
- Infrastrukturveränderung durch Bevölkerungswachstum und Urbanisierung

Die genannten Trends werden sich darauf auswirken, wie in Zukunft Gebäude, Infrastrukturen, Anlagen und Fahrzeuge gebaut und genutzt werden. Dies wird die Zielmärkte und geografischen Schwerpunkte von Sika beeinflussen. Sika ist entschlossen, diesen Veränderungsprozess durch Innovation mitzugestalten. Dabei liegt der Schwerpunkt auf nachhaltig entwickelten und erzeugten Produkten für erhöhte Energie-, Wasser- und Materialeffizienz und Langlebigkeit.

STRATEGIE. Die Nachhaltigkeitsstrategie verfolgt zwei Stossrichtungen. Zum einen will Sika die Produkte und Dienstleistungen so auslegen, dass sie dem Bedarf nach effizienten, nachhaltigen Lösungen in den Zielmärkten gerecht werden. Zum anderen ist Sika bestrebt, die eigenen Tätigkeiten immer nachhaltiger zu gestalten und nach wirtschaftlichen Grundsätzen in die Nachhaltigkeit zu investieren.



TRANSPARENZ. Sika AG berichtet transparent über ihre Anstrengungen im Bereich Nachhaltigkeit. Im Jahr 2010 hat Sika die Transparenz weiter erhöht:

- Die Aktivitäten in Bezug auf Umwelt, Gesundheit, Sicherheit und Nachhaltigkeit hat Sika in der Einheit Environment, Health, Safety and Sustainability zusammengefasst, die an das Konzernleitungsmitglied Corporate Operations berichtet. Die Einheit bündelt die Aktivitäten Produktnachhaltigkeit, Nachhaltigkeit der Wertschöpfungskette, Produktsicherheit, REACH, Transportsicherheit und Risikomanagement.
- Zahlen und Fakten in diesem Bericht beziehen sich auf die globale Geschäftstätigkeit im Jahr 2010. Die Angaben verstehen sich exklusive der in den letzten drei Jahren erworbenen Aktivitäten. Diese durchlaufen in der Regel zunächst ein Programm zur Verbesserung der Nachhaltigkeitsleistung. Da Sika auch in den nächsten Jahren Wachstum durch Akquisitionen in den Lokalmärkten anstrebt, werden diese Aktivitäten, wenn nicht anders ausgewiesen wie bis anhin nach drei Jahren integriert. Der Grad der Abdeckung durch die Berichterstattung in Prozenten des Gesamtumsatzes wird jeweils ausgewiesen, und beträgt für das Berichtsjahr etwa 98 Prozent.
- Die Nachhaltigkeitsindikatoren hat Sika auf das allgemein verwendete GRI-System (Global Reporting Initiative) umgestellt, um Vergleiche innerhalb dieser Indikatoren zu ermöglichen. Diese Umstellung hat zur Folge, dass nicht alle Indikatoren mit den bisher betrachteten übereinstimmen und in Zeitreihen dargestellt werden können.
- Seit Jahren berichtet Sika über den primären (Scope 1) und den sekundären (Scope 2) Energieverbrauch. Mithilfe dieser Daten wird Sika in den nächsten Jahren den gesamten CO₂-Footprint ermitteln.
- Um zeitnah den nötigen Überblick zu gewährleisten, hat Sika die interne Erfassung der Nachhaltigkeitsindikatoren der internen finanziellen Berichterstattung und deren Prinzipien angepasst.

NACHHALTIGKEIT IN DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE.

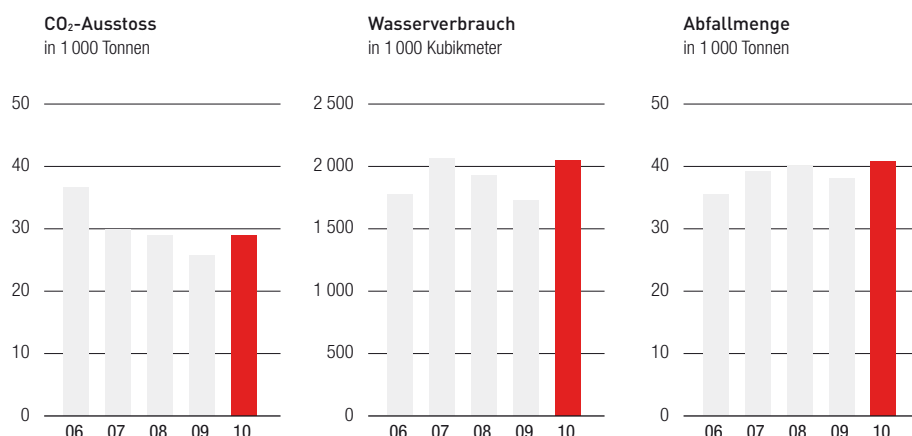
Das Sika Leitbild stellt die Anforderung: «Wir wollen unsere Verantwortung für Sicherheit und Umwelt entlang der gesamten Wertschöpfungskette wahrnehmen.» Um die Nachhaltigkeit und die Effizienz der eigenen Aktivitäten zu steigern, wird Sika im laufenden Jahr ein Zielsystem und ein Aktionsprogramm für Nachhaltigkeitsleistung einführen. Im Wesentlichen konzentriert es sich auf Arbeitsunfälle, die Effizienz der Nutzung von Energie und Wasser sowie die Abfallreduzierung. Lokale Initiativen können diese Schwerpunkte um weitere Themen ergänzen. Sika strebt an, in den nächsten drei Jahren die Zahl der Unfälle weiter zu reduzieren und – je nach Standort – den Energieverbrauch, die Abfallmenge oder den Wasserbedarf je erzeugter Einheit weiter zu senken.

UMWELT-, SICHERHEITS- UND RISIKOMANAGEMENT.

Seit 1992 beteiligen sich produzierende Tochtergesellschaften in rund 40 Ländern am Responsible-Care®-Programm der chemischen Industrie. Insgesamt verfügen im Berichtsjahr 84 Gesellschaften über zertifizierte Umweltmanagementsysteme, und 24 Standorte sind nach OHSAS:18001 (Sicherheit und Gesundheit) zertifiziert.

Sika AG überwacht ihre Produktionsstätten ständig hinsichtlich Risiken für Mitarbeiter und Anwohner sowie bezüglich Schäden und Betriebsunterbrechungen und strebt an, die Sicherheit laufend zu verbessern. Interne Audits und Kontrollen stellen sicher, 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.



Investition in Sicherheit und Umweltschutz. Im Berichtsjahr investierte Sika rund CHF 6.5 Mio. in technische Ausrüstung für den Umweltschutz und realisierte damit Verbesserungen, insbesondere bei der Energieerzeugung und der Risikoprävention. Die vermehrten Anstrengungen der letzten Jahre, vor allem auch durch den Aufbau von neusten Ausrüstungen, tragen Früchte und erlauben es Sika, die Ersatzinvestitionen zu reduzieren. Die laufenden Ausgaben lagen bei CHF 24 Mio. Die Zahl der Vollbeschäftigten im Bereich Umwelt, Sicherheit, Gesundheit und Nachhaltigkeit stieg mit der Übernahme von neuen Gesellschaften in Asien und Nordeuropa auf rund 100.

Sicherheit und Gesundheit. Die Zahl der Arbeitsunfälle mit einem Ausfall von mehr als einem Tag lag im Berichtsjahr bei 14.9 Unfällen pro 1 000 Mitarbeiter und damit deutlich unter Vorjahresniveau. Durch längere Abwesenheiten nach Unfällen stieg die Zahl der Ausfalltage pro Million Arbeitstage auf 1 296.

Energienutzung. Der Energieverbrauch lag im Berichtszeitraum bei 1 259 TJ und damit, wie auch die Produktionsmengen, auf Vorjahresniveau. Sika bezog mehr als die Hälfte, etwa 60% der benötigten Energie, in Form elektrischen Stroms. Der Erdgasanteil lag bei rund einem Viertel. Der Rest wurde mit Heizöl und zu einem kleinen Teil mit Fernwärme gedeckt. Der Energieaufwand pro verkaufte Tonne lag unverändert bei 616 MJ.

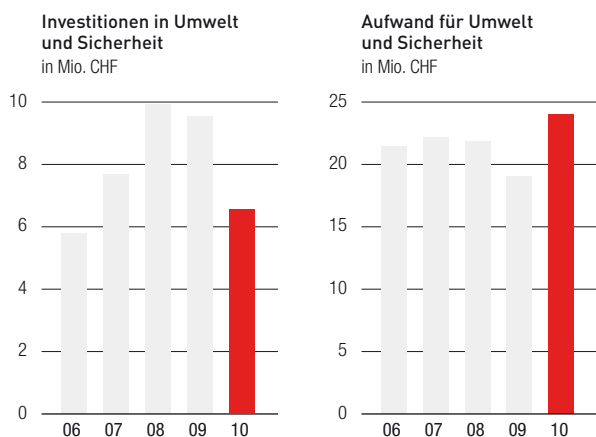
Emissionen in die Luft. Der CO₂-Ausstoss aus der Nutzung von Primärenergieträgern lag im Berichtsjahr bei etwa 29 000 Tonnen. Der Verbrauch an Primärenergie ist stark vom jeweils vom Markt nachgefragten und von Sika erzeugten Produktmix abhängig und variiert deshalb entsprechend.

Wassernutzung. Der Wasserverbrauch der Firma stieg wegen der Verschiebung des Produktmix auf etwa 2.0 Mio. Kubikmeter, im Wesentlichen aufgrund gestiegenen Kühlwasserbedarfes. Kühlwasser wird überwiegend aus behördlich genehmigten eigenen Brunnen bezogen und wieder unbelastet in den Wasserkreislauf zurückgeführt. Der Anteil des Kühlwassers an der gesamten Wassernutzung der Firma beträgt etwa drei Viertel. Die Wassernutzung lag bei etwa 0.9 m³ Wasser pro verkaufte Tonne.

Materialnutzung. Die Abfallmenge lag im Berichtsjahr bei etwa 41 000 Tonnen, und somit leicht höher als im Vorjahr. Der Anteil des Sonderabfalls aus der Produktion lag auf Vorjahresniveau. Etwa ein Drittel der Abfälle, speziell aus der Polymer- und Mörtelproduktion, werden weiter verwertet und recycelt. So werden zum Beispiel Abfälle in der Herstellung von Kunststoffmembranen granuliert und wieder der Produktion zugeführt.

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 insbesondere auch im Gebrauch. Hieraus kann sich für bestehende Produkte ein Verbesserungsbedarf ableiten, und für Innovationen ergeben sich wichtige Anhaltspunkte hinsichtlich Rohstoffe, Herstellungsprozesse oder Effizienz der Anwendung.

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 herausragender Nachhaltigkeit verknüpfen und so Mehrwert für den Kunden schaffen. Im Folgenden sind Sika Lösungen aufgezeigt, die Leistung in der Anwendung mit Nachhaltigkeit verbinden.



Energie und Rohstoffe. Die weltweite Nachfrage nach Ressourcen wie Erdöl, Kohle, Erdgas, Wasser, Eisenerz oder Kupfer steigt stetig, angetrieben durch Bevölkerungswachstum und höhere Kaufkraft. Diese Ressourcen sind jedoch begrenzt, oder ihre Gewinnung wird immer kostspieliger. Die effiziente und wirkungsvolle Nutzung dieser Ressourcen ist eine der Hauptherausforderungen für zukünftiges Wachstum.

Sika Lösungen:

- Betonzusatzmittel für Qualitätsbeton aus rezyklierten Zuschlägen
- Betonzusatzmittel für das Recycling von Aushubmaterial direkt vor Ort
- Mahlhilfen für eine energieeffiziente Zementherstellung
- Spezialversiegelung für mit Argon gefülltes Isolierglas
- Neue Verbindungstechniken für leichtere und besser dämmende Fenster

Klimawandel. Das Weltklima verändert sich. Die Folgen sind vielfältig und betreffen die gesamte Menschheit. Klimaschutz ist daher eine wichtige Aufgabe für die Zukunft. So muss der Ausstoss von Treibhausgasen kontinuierlich verringert werden.

Sika Lösungen:

- Strukturelle Klebstoffe für den Fahrzeugbau, um Gewicht zu sparen
- Verstärkungselemente aus Polymeren für leichtere Autos
- Klebstoffe für die Solarindustrie
- Solardächer
- Hoch reflektierende Dachfolien, um die Effizienz von Solaranlagen zu erhöhen
- Klebstoffe für die Entwicklung langlebiger Windkraftanlagen
- Schutz von Windkraftanlagen vor den Widrigkeiten der Elemente
- Betonzusatzmittel für sichere Fundamente

Wasser. Sauberes Wasser wird mit wachsender Weltbevölkerung, Verstädterung und Klimawandel ein immer knapperes Gut. Ein sorgsamer Umgang bei Verbrauch, Reinigung, Lagerung und Abwasserbehandlung ist entscheidend. Bereits heute verfügen eine Milliarde Menschen über zu wenig Trinkwasser.

Sika Lösungen:

- Betonzusatzmittel und Mörtel für wasserdichten Beton
- Fugenabdichtungssysteme für wasserdichte Bauwerke
- Innenbeschichtungen für Trinkwasserreservoirs
- Foliensysteme für eine flexible Bauwerksabdichtung
- Spezialmörtel für Betonreparaturen
- Beschichtungen zum Schutz von Oberflächen
- Spezialharze zum Abdichten von Rissen
- Betonzusatzmittel für reduzierten Wasserverbrauch in der Betonherstellung

Infrastruktur. Es gibt wenige Projekte, für die mehr Geld ausgegeben wird als für den Bau und den Unterhalt von Infrastrukturprojekten. Der rasche wirtschaftliche Aufstieg der Entwicklungsländer erfordert enorme Investitionen in den Bereichen Energie, Transport, Wasser und Gesundheit. Gleichzeitig muss die Infrastruktur in den entwickelten Ländern modernisiert werden.

Sika Lösungen:

- Bauchemikalien, Spritzbetonmaschinen und Abdichtungsbahnen für den Tunnelbau
- Verbundwerkstoffe für dauerhafte Infrastrukturbauten
- Dachfolien für begrünte Dächer und ein besseres Stadtklima
- Reflektierende Dachfolien reduzieren Gebäudeerwärmung

Über die Details zu allen erwähnten Sika Lösungen informiert die Broschüre «Lösungen für eine nachhaltige Zukunft», die im Internet (www.sika.com) oder per Post (Sika AG, Stichwort «Nachhaltige Zukunft», Zugerstrasse 50, Postfach, CH-6341 Baar, Schweiz) bestellt werden kann.

GESELLSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG. Bei Sika pflegen die Mitarbeitenden einen fairen Umgang mit allen Anspruchsgruppen (Stakeholder). Seit 2009 gehört Sika AG zum UN-Global-Compact-Netzwerk. Management und Mitarbeiter beteiligen sich aktiv an dieser weltweiten Corporate-Responsibility-Initiative. Sie haben sich verpflichtet, die Prinzipien des Global Compact in der Strategie, der Kultur und dem tagtäglichen Geschäft des Unternehmens umzusetzen und sich in Gemeinschaftsprojekten zu engagieren, welche die Entwicklungsziele der Vereinten Nationen fördern, insbesondere die Millennium Development Goals. Die Prinzipien des Global Compact umfassen einen Katalog von Grundwerten in den Bereichen Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung. Weiterführende Informationen bietet die Website www.unglobalcompact.org.

Seit 2010 ist Sika ausserdem Mitglied im **World Business Council for Sustainable Development** (Weltwirtschaftsrat für nachhaltige Entwicklung), einer von Unternehmensvorständen geführten Organisation, die sich ausschliesslich mit den Themen Wirtschaft und nachhaltige Entwicklung beschäftigt. Der WBCSD will die ökologische Effizienz, entsprechende Innovationen und das gesellschaftliche Verantwortungsbewusstsein in den Unternehmen stärken. Er knüpft an die Ergebnisse der Konferenz von Rio und die Agenda 21 an und fördert die Zusammenarbeit von Wirtschaft, Regierungen und nicht staatlichen Organisationen.

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 und mit ihren Stakeholdern einen Dialog über Produkte und Prozesse zu führen.

Die Responsible-Care®-Ethik hilft der Industrie, sicher, profitabel und mit gebotener Rücksicht auf kommende Generationen zu wirtschaften. Am World Summit on Sustainable Development im Jahr 2002 hat das United Nations Environment Programme (UNEP) die Responsible-Care®-Ethik als geeigneten Beitrag zu einer nachhaltigeren Entwicklung empfohlen.

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 den sich entwickelnden Märkten, in denen Sika Tochtergesellschaften hat. Die Projekte sind in folgenden Bereichen angesiedelt:

- Gebäude und Infrastrukturbauten, die einem sozialen und ökologischen Zweck dienen wie zum Beispiel Wasserreservoirs oder Kläranlagen
- 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 Projekte:

Chile. Das Kinderheim «Juan XXIII», das im schweren Erdbeben vom 27. Februar 2010 zerstört worden war, konnte wieder aufgebaut werden. Rund 50 Kinder bezogen dank dem von Sika geförderten Projekt Anfang 2011 wieder ihre Zimmer in Buin, nahe Santiago. Klassenzimmer und Wohnräume des von der Non-Profit-Organisation «Coanil» betriebenen Heims für geistig behinderte Kinder wurden instand gesetzt. Sika Mitarbeiter halfen freiwillig bei den Aufräum- und Renovierungsarbeiten mit. Ausserdem bekamen die Kinder neue Schultaschen, Schulmaterialien und Bücher. Unterstützungsbetrag insgesamt: CHF 215 000. (www.coanil.cl)

Haiti. Mit einer mobilen Produktionsanlage für Betonzusatzmittel leistete Sika Soforthilfe nach dem verheerenden Erdbeben. Durch die in der Dominikanischen Republik errichtete Anlage konnte der Wiederaufbau zerstörter Gebäude beschleunigt werden. Gleichzeitig wurden Silos für Rohmaterialien und fertige Baustoffe errichtet, welche die Arbeiten vor Ort erleichterten. Unterstützungsbetrag insgesamt: CHF 200 000.

Schweiz–Lateinamerika. Sika ermöglichte auch 2010 die Durchführung von YES-Kursen in der Schweiz und in Lateinamerika. YES steht für Youth Encounter on Sustainability. Die Kurse, die von der Actis GmbH, 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 insgesamt: CHF 200 000. (www.actis-education.ch)

ETH ZÜRICH FOUNDATION. Sika Lösungen helfen, die CO₂-Emissionen in der Bauwirtschaft und den Wasserverbrauch bei der Herstellung von Beton zu reduzieren. Um dieses Engagement zu unterstreichen, hat sich Sika im Rahmen des 100-Jahr-Jubiläums entschieden, die Einsetzung einer neuen Professur und damit die Gründung eines neuen Instituts für nachhaltigen Tiefbau an der ETH Zürich zu ermöglichen. Mit dieser Partnerschaft geht die Förderung der ETH Zürich Foundation in der Höhe von CHF 7 Mio. einher. Die ETH Zürich Foundation hat zum Zweck, strategische Forschungs- und Lehrprojekte der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich (ETH) zu fördern. Sika setzt mit der Unterstützung der neuen Professur die erfolgreiche und vielseitige Partnerschaft mit der ETH in den Bereichen Chemie, Baumaterialien und Konstruktion fort.

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. (www.globalnature.org)

Sika unterstützte im Berichtsjahr insbesondere zwei Projekte des GNF:

Laguna Fúquene, Kolumbien. Das langjährige Engagement von Sika ermöglichte dem kolumbianischen Living-Lakes-Partner, der Fundación Humedales, die Umsetzung zahlreicher Aktivitäten zur Erhaltung der artenreichen Laguna Fúquene. Im Berichtsjahr wies die Zusammenarbeit drei Förderschwerpunkte auf:

- Verbesserung der Vermarktung des organischen Düngers: Im Rahmen eines Nachhaltigkeitsprojekts ist die Vermarktung von organischem Dünger aus Wasserpflanzen aufgebaut worden. Der Dünger wird von der Organisation der Fischer und Handwerker am Fúquene-See (Los Fundadores) hergestellt.
- Verbesserung der Einkommenssituation im Kunsthandwerk: Die Fundación Humedales organisierte einen Workshop für Kunsthandwerker, um ihnen neue Flechttechniken für Erzeugnisse aus umweltfreundlicher Produktion zu zeigen. Zudem wurde eine Markenstrategie für diese neuen Produkte entwickelt.
- Vermarktung einheimischer Bäume: Um den Anteil einheimischer Bäume bei Neuanpflanzungen zu erhöhen, ist eine Demonstrationsbaumschule mit zwölf verschiedenen einheimischen Baumarten eingerichtet worden. (www.fundacionhumedales.org)

Atitlán-See, Guatemala. Der Atitlán-See im westlichen Hochland von Guatemala ist Lebensgrundlage für die Bewohner zahlreicher Dörfer in der Region. Im Jahr 2009 führte die Wasserverschmutzung aus Landwirtschaft und Haushalten zu einem grossflächig auftretenden Algenwachstum, das bis zu 75% der Wasseroberfläche

des Sees bedeckte. Im Rahmen des von Sika unterstützten Projekts wurden wichtige Massnahmen zur Renaturierung des Atitlán-Sees und zur Verbesserung der Wasserqualität erarbeitet und umgesetzt. So wurde etwa ein wissenschaftliches Labor zur Überwachung und Untersuchung der Wasserqualität eingerichtet. Im Mai 2010 erlitt das Projekt jedoch einen herben Rückschlag. Ein schweres Unwetter suchte die Region heim. Dabei wurden weite Teile der Dörfer rund um den See verwüstet, Strassen und Brücken weggerissen und die Pflanzenkläranlage fast vollständig zerstört. Die lokale Living-Lakes-Partnerorganisation Vivamos Mejor ist derzeit dabei, die Anlage wieder aufzubauen. (www.vivamosmejor.org.gt)

SIKA EXPERIENCE. Zum Jubiläumsjahr startete Sika das Programm «Sika Experience», das sich an junge Leute, Studierende und Berufseinsteiger richtete. Im Rahmen dieses Programms bewarben sich auf der eigens eingerichteten Website über 1 500 Kandidaten aus 191 Ländern um die Teilnahme an einem der sechs Projekte zu den Themen «Rohstoffe», «Mobilität», «Wind», «Klima», «Wasser» und «Solarenergie». Die Teilnehmer veröffentlichten ihre Erfahrungen und ihr neu gewonnenes Know-how im Sika Experience Blog 2010. Die Website mit Informationen und Foren zur Geschichte des Unternehmens und zum Thema Nachhaltigkeit wurde von rund 80 000 Personen besucht. Die aktive Auseinandersetzung mit dem Programm und damit mit nachhaltigen Lösungen in Bau und Industrie honorierte Sika mit einer zusätzlichen Spende in der Höhe von rund CHF 80 000 für soziale und ökologische Projekte.

Risikomanagement

CHANCEN PACKEN UND RISIKEN VERMINDERN. Als global operierendes Unternehmen ist Sika unterschiedlichen Risiken ausgesetzt. Um die Handlungsfähigkeit des Konzerns jederzeit zu gewährleisten und das Ansehen dauerhaft 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 es 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 Ausgangsmaterialien. Die erheblichen Schwankungen des Ölpreises wirken sich damit auf die Einkaufspreise aus.

Basischemikalien kauft Sika beim qualitativ besten und zuverlässigsten Lieferanten. Für die Rohstoffe, die für Speziallösungen gebraucht werden, sucht Sika wenn immer möglich mindestens zwei Lieferanten. Rohstoffe für einzigartige Technologien stellt das Unternehmen selbst her.

PRODUKTION UND LOGISTIK. Das Risikomanagement im Bereich Produktion und Logistik umfasst die systematische jährliche Analyse möglicher operationeller Risiken, die zu Produktionsunterbrüchen oder anderen betrieblichen Störungen führen könnten, und die entsprechenden vorbeugenden Massnahmen. Zudem ist Sika gegen Produktionsausfälle versichert. Der praktische und organisatorische Umgang mit operationellen, aber auch mit sämtlichen weiteren Risiken ist in der Sika Risk Management Policy festgeschrieben. Diese Policy basiert auf den zwingend einzuhaltenden Standards des Bereichs Umwelt, Gesundheit und Sicherheit. Risikoanalysen externer Spezialisten, vielfach in enger Zusammenarbeit mit den Sachversicherungsgesellschaften, ergänzen die internen Untersuchungen.

In den grösseren Sika Werken finden externe Prüfungen im Durchschnitt alle drei Jahre statt. Dabei nehmen unabhängige Spezialisten – zusammen mit dem lokalen Sicherheitsbeauftragten und dessen Team – die Gefahren, die zu Betriebsunterbrüchen, Sach- oder Haftpflichtschäden führen könnten, bei einer Betriebsbegehung auf. Anschliessend werden die Risiken nach Eintretenswahrscheinlichkeit und Tragweite bewertet, und es werden Massnahmen umgesetzt, die das Risikopotenzial so weit wie möglich reduzieren. Mit der gleichen Vorgehensweise analysiert jede Gesellschaft jährlich ihre internen Risiken in der Produktion und in der Logistik.

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 1999 besteht überdies ein weltweites Programm mit dem Ziel, die Risiken im Beratungs- und Verkaufsgeschäft zu minimieren. Eine Vielzahl von Massnahmen – unter anderem konsequente und regelmässige Schulung der Mitarbeitenden, klare Standards, umfassende Ursachenanalysen und verbesserte Kontrollen – reduzieren kontinuierlich die Aufwendungen für Produktschadensfälle.

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 vier langfristige Obligationenanleihen: zweimal CHF 250 Mio. mit Laufzeiten bis 2013 und 2016, einmal CHF 275 Mio. mit einer Laufzeit bis 2011 und einmal CHF 300 Mio. mit einer Laufzeit bis 2014.

Die Steuerung der optimalen 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 und sorgt mit einer an die jeweiligen Marktbedingungen angepassten Kostenstruktur für eine jederzeit ausreichende Geldschöpfung (Cash Generation). 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.

Das Risikomanagement im Finanzbereich ist auf Seite 123 ff dieses Berichts detailliert beschrieben.

Corporate Governance

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 (Zug) 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 7 dieses Berichts. Der Sika Konzern umfasste im Berichtsjahr nicht kotierte Tochtergesellschaften in 74 Ländern. 120 Gesellschaften gehören zum Konsolidierungskreis. Nicht konsolidiert werden Gesellschaften, an denen Sika weniger als 50% Stimmenanteile hält. Namentlich sind dies Sika Gulf B.S.C., Bahrain, Sika Saudi Arabia LLC, das Joint Venture part GmbH, Deutschland, sowie die Addiment Italia S.r.l. Detaillierte Informationen zu den Konzerngesellschaften finden sich auf Seite 133 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 vier Kundengruppen ausgerichtet, die aus der Bauindustrie oder aus dem Bereich der industriellen Fertigung kommen. In der Konzernleitung arbeiten vier für je eine Kundengruppe 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, Produktion und Logistik sowie Forschung und Entwicklung gehören ebenfalls der Konzernleitung an, die damit 14 Mitglieder hat. Die gesamte Konzerntätigkeit wird unter dem Holtingdach der Sika AG zusammengefasst, die ihrerseits unter Leitung des Verwaltungsrates steht. Die Organisationsstrukturen sind auf den Seiten 31 bis 38 dieses Berichtes dargestellt.

Bedeutende Aktionäre verfügen gemäss Art. 663c des Schweizerischen Obligationenrechts über einen Stimmrechtsanteil von über 3%. Am Stichtag 31.12.2010 hatte Sika zwei bedeutende Aktionäre. Das sind die Familie Burkard-Schenker, die nach ihren Angaben per 31.12.2010, teilweise über die Schenker-Winkler Holding AG, Baar, 53.2% aller Aktienstimmen auf sich vereinigte, und die Ameriprise Financial, Inc., Minneapolis, Minnesota, USA, die am Stichtag im Besitz von 3.03% aller Aktienstimmen war. 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 31.12.2010 CHF 22 861 602.00 und gliederte sich in 2 151 199 Inhaberaktien mit einem Nominalwert von CHF 9.00 und 2 333 874 Namenaktien mit einem Nominalwert von CHF 1.50. 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 2 333 398.00, gestückelt in 259 822 Inhaberaktien zum Nominalwert von CHF 9.00.

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 138 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 des Dreijahresplans 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 37

und 38 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 2010 trat er sechsmal 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. Angaben zur personellen Zusammensetzung der Verwaltungsratsausschüsse sind den Seiten 37 und 38 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 viermal 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. 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 der Seite 32 dieses Berichtes aufgeführt. Detaillierte Informationen zu Lebensläufen und Tätigkeiten befinden sich auf den Seiten 34 bis 36 dieses Berichts. Sika hatte im Berichtsjahr keine Managementverträge mit Dritten.

MITWIRKUNGSRECHTE DER AKTIONÄRE. Sika kennt weder statutarische Gruppenklauseln noch anderweitige Stimmrechtsbeschränkungen und somit auch keine Regeln zur Gewährung von Ausnahmen. Dementsprechend 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 statutarischen Quoren befinden sich in Art. 704 OR sowie 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/en/group/investors/corporategovernance/articlesofassociation.html> eingesehen werden. Einladungsmodalitäten und -fristen für die Generalversammlung entsprechen den gesetzlichen Bestimmungen.

Zudem können Aktionäre, die Aktien im Nennwert von CHF 150 000 vertreten, rund zweieinhalb Monate vor der Generalversammlung während 14 Tagen schriftlich unter Angabe der Anträge die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstandes verlangen. 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.

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. Aufgrund des Schweizerischen Obligationenrechts wird der leitende Revisor 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 2010 hat die Revisionsstelle an zwei 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 1.1 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 Finanzanalytikonferenz 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 2011 finden sich im vorliegenden Geschäftsbericht auf der Seite 158.

ENTSCHÄDIGUNGSBERICHT. Die Entschädigungen des Verwaltungsrates und der Mitglieder der Konzernleitung sind ab Seite 153 in den Erläuterungen 25 bis 26 zur Jahresrechnung der Sika AG detailliert aufgeführt und werden hier nicht wiederholt.

Nominierungs- und Entschädigungsausschuss. Der Nominierungs- und Entschädigungsausschuss besteht aus den Verwaltungsräten Thomas W. Bechtler (Präsident), Urs F. Burkard und Paul Hälgi.

Der Nominierungs- und Entschädigungsausschuss stellt Grundsätze für die Entschädigung der Mitglieder des Verwaltungsrates und der Konzernleitung auf und unterbreitet sie dem Verwaltungsrat zur Genehmigung. Ferner genehmigt er die Arbeitsverträge mit dem CEO und den Mitgliedern der Konzernleitung. Alle Ernennungen und Abberufungen, die in die Kompetenz des Verwaltungsrates fallen, sind vorgängig dem Nominierungs- und Entschädigungsausschuss vorzulegen, der eine Empfehlung an den Verwaltungsrat abgibt. In dringenden Fällen kann der Nominierungs- und Entschädigungsausschuss gemeinsam mit dem Präsidium entscheiden.

Der Nominierungs- und Entschädigungsausschuss überprüft ausserdem die Pläne für die variablen Anteile der Entschädigungen, gestützt auf einen festgelegten Modus, und gibt Empfehlungen an den Verwaltungsrat ab.

Im Berichtsjahr ist der Nominierungs- und Entschädigungsausschuss sechsmal zusammengekommen.

Entschädigung der Verwaltungsräte. Die Entschädigung der Mitglieder des Verwaltungsrates setzt sich zusammen aus einer fixen Grundvergütung und den Sitzungsgeldern für die Mitgliedschaft in diversen Ausschüssen. Die Sitzungsgelder werden jeweils im März für das zurückliegende Jahr ausgezahlt.

Die Entschädigung des Verwaltungsratspräsidenten besteht aus einer fixen Grundvergütung und einem variablen Anteil, analog der kurzfristigen Finanzergebnis-Bonuskomponente der Konzernleitungsmitglieder.

Die Entschädigung der Mitglieder des Verwaltungsrates unterliegt den Schweizer Steuer- und Sozialversicherungsgesetzen, wobei Sika die jeweils fälligen Arbeitgeberanteile bezahlt. Die Mitglieder des Verwaltungsrates erhalten über die tatsächlichen Aufwendungen für Geschäftsreisen hinaus keine pauschale Erstattung von Bewirtungskosten.

Die Mitglieder des Verwaltungsrates partizipieren nicht an den Vorsorgeeinrichtungen der Sika.

Die Einzelheiten zur Entschädigung der Mitglieder des Verwaltungsrates zeigt die Erläuterung 25 zur Jahresrechnung der Sika AG auf der Seite 153.

Entschädigung der Konzernleitungsmitglieder. Die Entschädigungspolitik von Sika für Führungskräfte beruht auf den folgenden Grundsätzen:

- Die Höhe der Vergütung soll wettbewerbsfähig und marktgerecht sein.
- Die Struktur der Gesamtvergütung soll stark leistungs- und erfolgsorientiert sein.
- Die Vergütungskomponenten sollen fair, transparent und zielgerichtet sein.

Um die marktgerechte Entschädigung festzulegen, zieht der Nominierungs- und Entschädigungsausschuss eine renommierte Firma hinzu, welche in regelmässigen Abständen Statistiken über die Gesamtentschädigung von Konzernleitungsmitgliedern und hochrangigen Managern im Industrie- und Bauchemiesektor erstellt. Ausgehend von diesen externen wie auch internen Benchmarks legt der Nominierungs- und Entschädigungsausschuss einen Bezugsrahmen für die Gesamtentschädigung der Mitglieder des Verwaltungsrates und der Konzernleitung fest. Die tatsächliche Höhe der Entschädigung der einzelnen Mitglieder der Konzernleitung und des oberen Managements ist von der Performance in einem gegebenen Geschäftsjahr abhängig.

Die Gesamtvergütung der Konzernleitungsmitglieder setzt sich zusammen aus dem Fixgehalt, einer kurz- und einer langfristigen variablen Komponente. Der kurzfristige variable Saläranteil hängt von der Erreichung der gesetzten Ziele ab und ist folgendermassen festgelegt:

Finanzielle Ziele (70%)

- EBIT Earnings Before Interest and Taxes
- ROCE Return On Capital Employed
- NWC Net Working Capital

Individuelle Ziele (30%)

- Quantitative und/oder qualitative Ziele

Die Gewichtung der einzelnen finanziellen Ziele hängt vom Verantwortungsbereich ab (Region oder Kundengruppe).

Der Gruppen-EBIT wird von der Budgetierung getrennt und indexiert. Das Resultat der Indexierung ist eine objektive, «beyond-budgeting» EBIT-Zielmessung, die nachhaltig und fair ist, da diese Methodik die aktuelle Unternehmensleistung relativ zu Peer-Unternehmen vergleicht. Peer-Unternehmen sind Industriegesellschaften, welche vergleichbar global aufgestellt und ähnlichen Marktzyklen unterworfen sind. Diese Indexierung wird von einem zertifizierten, unabhängigen externen Berater erstellt.

Die individuellen Ziele können nebst quantitativen auch qualitative Ziele beinhalten.

Die Zusammensetzung und die Gewichtung der Ziele werden vom Nominierungs- und Entschädigungsausschuss festgelegt.

Der kurzfristige variable Entschädigungsanteil beträgt maximal 50% des sogenannten Total Target Cash (Fixgehalt plus kurzfristige variable Entschädigung) und kann zwischen 0% und maximal 150% des vereinbarten kurzfristigen Anteils erreichen. Dieser variable Anteil wird zu 20% oder 40% in Sika Aktien ausgezahlt, wobei die Konzernleitungsmitglieder diesen Anteil frei wählen können. Die zu Marktwerten zugeteilten Aktien sind für vier Jahre gesperrt.

Der langfristige variable Saläranteil basiert auf einem Ziel, welches im Zeitraum von drei Jahren erreicht werden soll. Es wird mit im jeweiligen Marktumfeld strategisch besonders wichtigen Kennzahlen definiert. Jedes Jahr wird ein solches Ziel vom Nominierungs- und Entschädigungsausschuss festgelegt. Dieser variable Anteil entspricht maximal 50% des kurzfristig variablen Anteils und wird vollständig in Aktien mit einer Sperrfrist von vier Jahren ausgezahlt. Auch für den langfristigen variablen Saläranteil gilt die Limitierung zwischen 0% und maximal 150%. Der Nominierungs- und Entschädigungsausschuss beurteilt zum Jahresbeginn die Zielerreichung und die Zuweisung der Mittel für das vorausgegangene Geschäftsjahr, welche abschliessend vom Verwaltungsrat genehmigt werden.

Die Einzelheiten zur Entschädigung der Mitglieder der Konzernleitung zeigt die Erläuterung 26 zur Jahresrechnung der Sika AG auf der Seite 154.

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 129'960 pro Jahr versichert sind, und dem Zusatzplan, in welchem diese Limite übersteigende Basisgehälter versichert sind.

Die Pensionspläne von Sika in der Schweiz übertreffen die gesetzlichen Anforderungen des Bundesgesetzes über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG). Als versichertes Einkommen gilt für die Mitglieder der Konzernleitung wie für alle anderen Mitarbeitenden der fixe Anteil der Entschädigung.

Mitglieder der Konzernleitung mit ausländischen Arbeitsverträgen werden markt- und positionsgerecht versichert; die Vorsorgelösungen entsprechen dabei jeweils mindestens den gesetzlichen Bestimmungen des jeweiligen Landes. Zudem besteht ein Plan, welcher die vorzeitige Pensionierung von Konzernleitungsmitgliedern ermöglicht.

Im Berichtsjahr erfolgten keine Zahlungen aus Vorsorgelösungen an Mitglieder der Konzernleitung.

Die Mitglieder der Konzernleitung sind mit unbefristeten Arbeitsverträgen angestellt und alle haben eine einjährige Kündigungsfrist. Den Mitgliedern der Konzernleitung steht keine vertragliche Abgangsentschädigung zu.

Entschädigung des CEO. Alle genannten Regeln für die Entschädigung der Konzernleitungsmitglieder gelten auch für den CEO. Die Einzelheiten zur Entschädigung des CEO zeigt die Erläuterung 26 zur Jahresrechnung der Sika AG auf der Seite 154.



Concrete, Schiffswerft Atlântico Sul, Brasilien.

Technologische Weltklasse:
1.6 Mio. m², 360 000 m³
Beton, 400-m-Trockendock.



Die Schiffswerft Atlântico Sul, Bauzeit August 2007 bis Dezember 2009, liegt 60 km südlich von Recife und damit für die Weltwirtschaft ausserordentlich günstig. Die Anlage gehört zu den modernsten der Welt. Die Werft baut Schiffe bis zu einer Tragkraft von 500 000



Tonnen, stellt Bohrinseln her und übernimmt umfassende Wartungen und Reparaturen. Der Bau war anspruchsvoll wegen seiner Grösse und der Anzahl von Betonqualitäten mit unterschiedlichen Festigkeits- und Flieseigenschaften. Mit Sikament®, Sika®ViscoCrete®



und SikaPump® wurden die optimalen Mischungen entwickelt. Das Ergebnis: ein Paradeprojekt für die neue Wirtschaftsmacht und ein starker Leistungsausweis für Sika.

2010 mit mehr Umsatz
und deutlich mehr Gewinn.
Starkes Wachstum in den
Schwellenländern. Klare
Ziele und gute Aussichten
für die Zukunft.

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 Umsatz, Gewinn, Geldfluss und Ertrag des eingesetzten Kapitals.

FINANZIELLE ZIELE. Die finanziellen Ziele von Sika sind aus der Wachstumsstrategie abgeleitet und berücksichtigen die Aufbaukosten in den Schwellenländern. Um das Wachstum finanzieren zu können, muss die Relation zwischen Umsatz und operativem Geldfluss stimmen. Das Wachstum soll zu einem höheren Betriebsgewinn in absoluten Zahlen führen. Die mittelfristigen finanziellen Ziele (ohne Restrukturierungskosten) sind:

OPERATIVE FÜHRUNGSGRÖSSEN. Während die Sika Landesgesellschaften die Schlüsselgrössen täglich beurteilen, operiert der Konzern mit monatlichen Auswertungen auf Basis des Betriebsgewinns je Region. Moderne Preisinstrumente erlauben die Beurteilung von Kosten- und Preisentwicklungen sowie Massnahmen auf Produkte- und Kundenebene. Zudem ermöglicht das Customer Relationship Management (CRM) die Definition

	Ziele	Resultate				
		2006	2007	2008	2009	2010
Wachstum in Lokalwährungen in %	8–10	16.9	13.3	5.9	-6.2	6.1
Betriebsgewinn vor Abschreibungen in % des Nettoerlöses	12–14	13.2	13.9	12.0	13.0	13.1
Gewinn in % des Nettoerlöses	>6	6.0	7.5	5.8	6.5	7.0
Operativer freier Geldfluss in % des Nettoerlöses	4–6	4.9	4.2	3.6	8.9	7.5
ROCE* in %	20–25	20.2	26.0	20.3	19.3	21.3

* Return On Capital Employed (Ertrag auf dem eingesetzten Kapital, siehe auch Seite 139)

Die Strategie und die Ziele des Konzerns werden vom Verwaltungsrat regelmässig überprüft und gegebenenfalls angepasst. Die mittelfristigen Wachstumsziele von Sika sehen eine Umsatzzunahme von 8 bis 10% jährlich vor. Das Umsatzziel beinhaltet in Zukunft auch kleinere Akquisitionen. Sika will in den Hauptabsatzmärkten weitere Marktanteile hinzugewinnen und längerfristig 20% Marktanteil in allen Regionen und Zielmärkten erreichen, was in Konsequenz zu einem Jahresumsatz von ungefähr CHF 8 Mrd. führt.

kundenspezifischer Ziele und Erfolgsbeurteilungen, Debitorenanalysen sowie die Bewertung global agierender Kunden. Die globale Einführung eines einheitlichen ERP-Systems wird eine weitere Optimierung der Führungsgrundlagen bringen.

Konzern

ERFREULICHE UMSATZ- UND GEWINNSTEIGERUNG. Sika realisierte im Geschäftsjahr 2010 eine Umsatzsteigerung von 6.3% und erreichte damit einen Nettoerlös von CHF 4.416 Mrd. In lokalen Währungen steigerte Sika den Umsatz um 10.2%. Der Unternehmensgewinn beläuft sich auf CHF 310.9 Mio. Er liegt damit um 37.7% über dem Vorjahresresultat von CHF 225.7 Mio.

UMSATZ. Die Steigerung des Jahresnettoerlöses um 6.3% auf CHF 4.416 Mrd. setzt sich aus organischem Wachstum (6.1%), aus Wachstum durch Akquisitionen (4.1%) und aus dem negativen Währungseffekt von -3.9% zusammen.

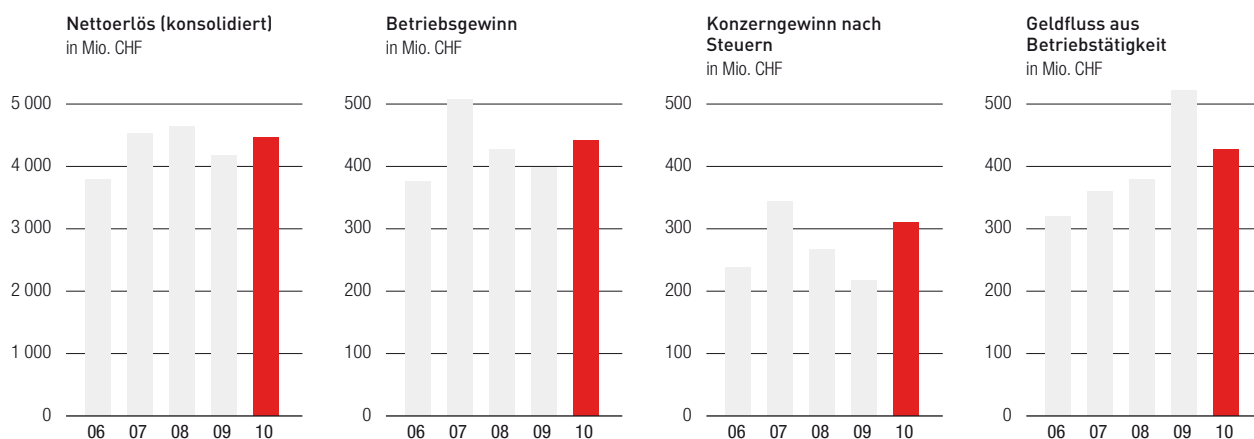
Im Berichtsjahr hat sich Sika von Region zu Region sehr unterschiedlich entwickelt. Während sich die Märkte in den umsatzstärkeren Regionen Europas und Nordamerikas nur sehr zögerlich erholten, konnte Sika in den Schwellenländern während des ganzen Jahres stark zulegen. Die Wachstumsraten in den einzelnen Regionen in Lokalwährungen: Europa Nord 4.5%, Europa Süd 1.7%, Nordamerika 8.5%, Lateinamerika 18.0%, IMEA (India, Middle East, Africa) 9.5%, Asien/Pazifik 41.4%. Insbesondere in Nordamerika und Asien/Pazifik haben Akquisitionen wesentlich zum Wachstum beigetragen.

Mit der markanten Umsatzsteigerung in den Schwellenländern stieg der Umsatzanteil dieser Länder innerhalb der Sika Gruppe auf 36%.

In lokalen Währungen konnte Sika den Umsatz mit Produkten für die Bauindustrie im Geschäftsjahr 2010 um 8.7% steigern; davon sind 4.9% auf Akquisitionen zurückzuführen. Bei den Produkten für die industrielle Fertigung betrug die Umsatzsteigerung in lokalen Währungen 16.7%; hier liegt der Akquisitionseffekt bei 0.6%.

Der starke Franken blieb nicht ohne Einfluss auf die Umsatzzahlen. Insgesamt machte der Währungseffekt -3.9% aus. Dabei handelt es sich beinahe ausschliesslich um Übersetzungseffekte. Besonders stark wirkte der Währungseffekt im letzten Quartal des Jahres 2010. Dank der dezentralen regionalen Verankerung und der vorwiegend lokalen Wertschöpfung, die Sika in den 74 Ländern und an über 120 Standorten erzielt, ist eine gute natürliche Kursabsicherung gegeben.

Im Berichtsjahr hat Sika sechs Unternehmen akquiriert (siehe auch Seite 26 und 27). Es handelt sich dabei um das Autoglasersatzgeschäft der ADCO Products, Inc., USA, um das Geschäft für Baudichtstoffe von Henkel Japan Ltd., um die im Bereich Bodenbeläge tätige tschechische Panbex-Gruppe, um die im Markt für Bauwerksabdichtungen tätigen Unternehmungen Dyflex HD Co. Ltd. aus Japan und Greenstreak Group, Inc. aus Nordamerika sowie um die US-amerikanische May National Associates, Inc., die im Bereich der Herstellung von Silikon- und Polyurethanprodukten aktiv ist.



GEWINN. 2010 stiegen die Rohstoffpreise an. Dies ist vor allem auf die geringen Kapazitäten der Lieferanten zu Beginn des Jahres bei gleichzeitig verstärkter Nachfrage zurückzuführen. Die höheren Rohstoffpreise liessen sich nur mit Verzögerung auf die Verkaufspreise überwälzen, was auf die Bruttomarge drückte. Insgesamt steigerte Sika das Bruttoergebnis auf CHF 2.385 Mrd. (Vorjahr: 2.295 Mrd.), was einer Bruttomarge von 54.0% entspricht.

Vor Restrukturierungen konnte Sika den Betriebsgewinn um 9.7% auf CHF 439.5 Mio. (Vorjahr: CHF 400.6 Mio.) steigern (Betriebsgewinn nach Restrukturierungen Vorjahr: CHF 344.0 Mio.). Damit liegt die Betriebsgewinnmarge bei 10.0%. Der Unternehmensgewinn lag mit CHF 310.9 Mio. (Vorjahr: CHF 225.7 Mio.) 37.7% über dem Vorjahresresultat. Auf den Unternehmensgewinn positiv ausgewirkt haben sich auch einmalige Steuereffekte.

INVESTITIONEN. Die Investitionsstrategie von Sika ist nach wie vor darauf ausgerichtet, die in den letzten Jahren aufgebaute weltweite Präsenz weiter zu festigen, neue Märkte zu erschliessen und bestehende Aktivitäten auszubauen. Im Sinne eines fokussierten Wachstums werden Prioritäten auf ausgewählte Märkte, Kunden, Technologien und Produkte gelegt. Angesichts der durch die Finanzkrise veränderten wirtschaftlichen Bedingungen in vielen Teilen der Welt hat Sika alle Investitionspläne überprüft und den neuen Bedingungen angepasst. Das Investitionsvolumen blieb deshalb im Berichtszeitraum mit CHF 100 Mio. hinter den Werten der Vorjahre zurück (siehe Seite 27).

LIQUIDITÄT UND BILANZ. Der operative freie Geldfluss liegt im Berichtsjahr bei CHF 332.2 Mio. (Vorjahr CHF 368.7 Mio.). Die flüssigen Mittel konnten per Ende Jahr weiter auf 938.4 Mio. (Vorjahr 801.6 Mio.) erhöht werden. Die Nettoverschuldung konnte von CHF 264.8 Mio. auf CHF 164.5 Mio. reduziert werden, womit sich das Verhältnis von Nettoverschuldung zu Eigenkapital, das sogenannte Gearing, von 16.6% auf 9.4% verkleinerte. Die syndizierte Kreditlimite von CHF 450 Mio. wurde 2010 nicht beansprucht. Sie ist am 15. November 2010 verfallen. Aufgrund des hohen Cashbestandes hat Sika auf eine Verlängerung verzichtet.

Regionen

BOOMENDE MÄRKTE IN DEN REGIONEN ASIEN/PAZIFIK UND LATEINAMERIKA. Im Berichtsjahr haben sich die einzelnen Regionen sehr unterschiedlich entwickelt. Während die Region Asien/Pazifik regelrecht boomte und Sika auch in Lateinamerika deutlich zulegen konnte, waren die Auswirkungen der Wirtschaftskrise beispielsweise in einzelnen Märkten Europas deutlich spürbar.

EUROPA NORD. In der Region Europa Nord erzielte Sika einen Nettoerlös von CHF 1 457.1 Mio. (-1.2%). In lokalen Währungen entspricht dies einer Steigerung um 4.5% (Währungseffekt: -5.7%).

Innerhalb der Region Europa Nord haben sich die Märkte für Sika recht unterschiedlich entwickelt. Auf alle Bereiche negativ ausgewirkt hat sich der sehr strenge und ungewöhnlich lange Winter, der zu beträchtlichen Projektverzögerungen führte.

Die mittel- und osteuropäischen Länder erholten sich mit Ausnahme Russlands, das von den höheren Öl- und Gaspreisen profitierte, im Berichtsjahr noch nicht von der Krise im Jahr 2009. In Kroatien beispielsweise ging die Bautätigkeit um 25%, in Rumänien gar um 35% zurück. Viele Kunden in den mittel- und osteuropäischen Ländern hatten mit Liquiditätsproblemen zu kämpfen, was sich negativ auf die Zahlungsmoral auswirkte.

Deutlich besser als erwartet entwickelte sich die Wirtschaft Deutschlands, insbesondere die Transportindustrie. Das deutsche Baugewerbe profitierte vom vormaligen Förderprogramm für Energieeffizienz. Neubauten hingegen, insbesondere Geschäfts- und Industriebauten, wurden weniger erstellt als im Vorjahr. Insgesamt rechnet die deutsche Bauwirtschaft mit einer Marktsteigerung von 1.6% für 2010 und einer Stagnation für 2011. Kaum betroffen von der Krise waren die Märkte Schweiz, Polen Schweden und Finnland.

Die mit Renovationen im Zusammenhang stehenden Umsätze haben sich für Sika in der Region Europa Nord am besten entwickelt. Dank der starken Marktdurchdringung und der guten Projektentwicklung konnte Sika in der Schweiz, in Deutschland, in Polen und in Russland den Umsatz mit Betonzusatzmitteln um 5% steigern, obwohl der Markt insgesamt um 18% nachgab.

Der Bereich Dachsysteme, der 2009 noch den grössten Umsatzrückgang hatte hinnehmen müssen, konnte den negativen Trend stoppen und auf Vorjahreshöhe abschliessen.

Deutlich zulegen konnte Sika bei den Industriekunden, dies vor allem in den Segmenten Transport sowie Applikationen und Komponenten. Insgesamt liegt der Umsatz für 2010 allerdings immer noch hinter dem Rekordwert von 2007 zurück. Weniger gut als erwartet entwickelte sich das Geschäft mit den Windkraftanlagen, weil hier namhafte Kunden Teile ihrer Produktion in die boomenden Märkte Asiens und Amerikas verlagerten und die Sika Produkte deshalb neu in den entsprechenden Regionen beziehen.

Die 2009 abgeschlossenen Restrukturierungsprogramme wirkten sich 2010 positiv auf die Kostensituation aus.

Die Integration der tschechischen Panbex-Gruppe, deren Schwerpunkt Bodenbeläge auf Zementbasis bilden, in die lokale Sika Organisation wurde im Berichtsjahr erfolgreich abgeschlossen. Ebenfalls erfolgreich abgeschlossen hat Sika die Verlegung der Polyurethanproduktion von Fredensborg, Dänemark, nach Bad Urach in Deutschland. In Lobnya, einem Vorort Moskaus, nahm Sika im Oktober 2010 eine neue Betonzusatzmittelfabrik mit Lager und Büro in Betrieb.

EUROPA SÜD. In der Region Europa Süd erzielte Sika einen Nettoerlös von CHF 874.1 Mio. (-6.5%). In lokalen Währungen entspricht dies einer Steigerung um 1.7% (Währungseffekt: -8.2%).

Die Bautätigkeit war 2010 in der Region Europa Süd nochmals deutlich rückläufig. Am stärksten traf der Rückgang Spanien, Griechenland und Irland. Die grosse wirtschaftliche Unsicherheit in diesen Ländern und die zunehmende Steuerbelastung drückten auf die privaten Investitionen und den Konsum. Dazu kam das Risiko, dass sich die geplanten Budgeteinsparungen direkt auf die Investitionen der öffentlichen Hand auswirken, sowie die wegfallenden Impulsprogramme für Autoverkäufe und Investitionen in erneuerbare Energie. In Spanien und Irland ist der Bausektor komplett eingebrochen und eine Erholung ist zurzeit nicht absehbar. In Griechenland sind die verfügbaren Mittel von Staat und Banken aufgrund des Sparprogramms und der forcierten Schuldenbewirtschaftung massiv eingeschränkt.

Dass Sika in der Region Europa Süd den Umsatz in lokalen Währungen im Berichtsjahr trotzdem leicht steigern konnte, lag vor allem an Frankreich, Grossbritannien und Italien. Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen konnten auch Portugal und Irland leicht zulegen, und auch die Maghreb-Staaten konnten wachsen.

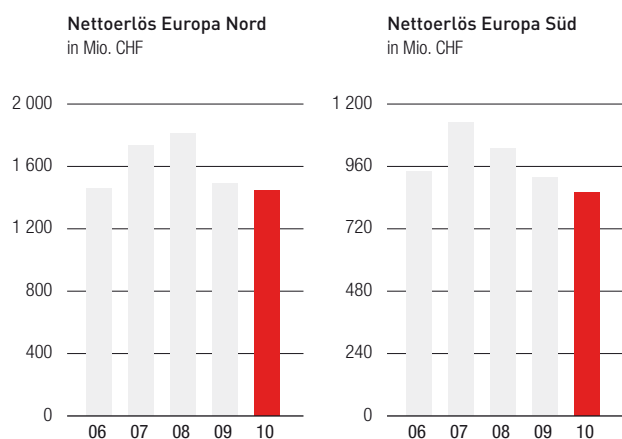
Insgesamt konnte Sika in der Region Europa Süd Marktanteile gewinnen; dank hoher technischer Servicequalität, starker Markenpositionierung und breitem Produktportfolio für unterschiedlichste Kundenbedürfnisse. Bei der Kundengruppe Baufachhändler hat die Region Europa Süd in fast allen Ländern Marktanteile dazu gewonnen, insbesondere in Spanien, Frankreich und Grossbritannien. Trotz bescheidener Marktentwicklung

deutlich zulegen konnte Sika Grossbritannien bei den Betonherstellern. Und auch bei den Spezialverarbeitern gewann Sika Europa Süd mit neuen Produkten Kundenanteile. Den grössten Aufschwung erlebte Sika im ersten Semester 2010 bei der Kundengruppe Industrie. Hier wirkten sich Absatzförderungsprogramme für die Autoindustrie positiv auf den Umsatz aus – insbesondere in Italien, Frankreich und Grossbritannien.

Sika Portugal eröffnete im Berichtsjahr eine Niederlassung in Angola, und auch die neu entstehenden Märkte Osteuropas wie Kosovo, Montenegro oder Albanien werden von Sika Europa Süd aktiv bearbeitet.

NORDAMERIKA. In der Region Nordamerika erzielte Sika einen Nettoerlös von CHF 632.8 Mio. (5.1%). In lokalen Währungen liegt die Steigerung bei 8.5% (Währungseffekt: -3.4%), der Akquisitionseffekt liegt bei 4.5%.

Im Berichtsjahr wuchs die nordamerikanische Wirtschaft um 2 bis 3%. Kredite waren wieder etwas leichter erhältlich, und Mittel zur Konjunkturförderung flossen in Infrastrukturprojekte wie Brücken und Tunnels. Dabei lag der Fokus in erster Linie auf Instandhaltungsprojekten und weniger bei Neubauten. Nachhaltigkeit geniesst heute in der breiten Öffentlichkeit eine hohe Akzeptanz, sodass sich Initiativen für Wind- und Solarenergieprojekte oder Elektroautos rasch entwickeln konnten. Aufgrund der nach wie vor hohen Arbeitslosenquote von rund 10% in den USA und der anstehenden Schuldentilgung konnte sich die Binnennachfrage – als einer der wichtigsten Wirtschaftsfaktoren – allerdings nur schwach entwickeln.



Trotz grossem Preisdruck gelang es Sika Nordamerika im Berichtsjahr, den Umsatz zu steigern und Marktanteile weiter auszubauen. Und dies, obwohl die Bauwirtschaft in den USA und Kanada nochmals um 12 bis 15% einbrach. Sika Nordamerika konnte diesen Rückgang mit neuen Projekten und Produkten für Spezialverarbeiter in den Bereichen Dach- und Fussbodensysteme mehr als kompensieren.

Verkaufserfolge konnte Sika Nordamerika auch im Bereich Betonherstellung verbuchen. So wurde Sika beispielsweise als Lieferantin für sämtliche Betonzusatzmittel für den Bau von vier neuen Kernkraftwerken bestimmt, und auch an mehreren grösseren Infrastrukturprojekten im Strassen- und im Brückenbau sowie für die Abfallbeseitigungs- und Abwasserindustrie ist Sika beteiligt.

Durch die Übernahme der renommierten Greenstreak-Gruppe hat Sika die marktführende Stellung bei Bauwerksabdichtungen in Nordamerika weiter ausgebaut. So gelangen Sika mit dem Neuaufbau des weltberühmten Brunnens beim Lincoln Memorial in Washington oder mit dem Ausbau der U-Bahn New York beispielsweise zwei grosse Projekterfolge in diesem Bereich. Auch bei den Baufachhändlern hat Sika Nordamerika im Berichtsjahr Marktanteile hinzugewonnen.

Die wiederbelebte Automobilindustrie konnte Sika im Berichtsjahr mit verschiedenen Produktinnovationen überzeugen. Bei den Lastwagen und den Spezialfahrzeugen konnte Sika ebenfalls zulegen. Weitere Markterfolge erzielte Sika im Berichtsjahr bei Industriekunden im Kleben von Windschutzscheiben sowie in der Wind- und in der Solarenergie.

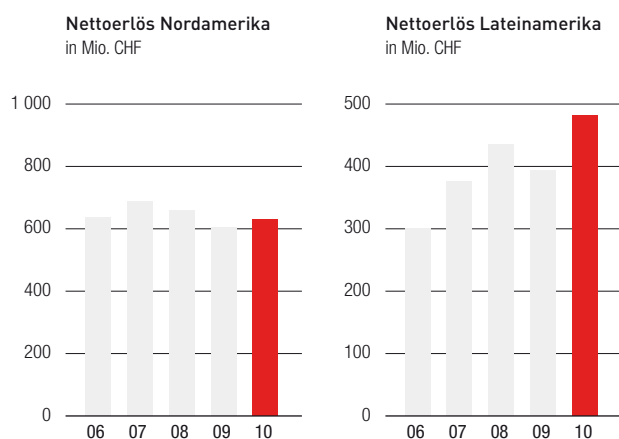
Im Januar 2010 führte Sika Nordamerika erfolgreich das neue ERP-System ein.

Neben der Greenstreak-Gruppe übernahm Sika Nordamerika im Berichtsjahr das Autoglas-Reparaturgeschäft von ADCO Products und die May National Associates, welche in der Herstellung von Silikon- und Polyurethan-Klebstoffen tätig ist.

LATEINAMERIKA. In der Region Lateinamerika erzielte Sika einen Nettoerlös von CHF 479.8 Mio. (21.4%). In lokalen Währungen liegt die Steigerung bei 18.0% (Währungseffekt: 3.4%).

Nach einem schwierigen Jahr 2009 erholte sich die generelle Wirtschaftslage in Lateinamerika 2010. Die meisten Länder erzielten beim Bruttoinlandsprodukt ein Wachstum. Brasilien, das wirtschaftlich bedeutendste Land Lateinamerikas, erzielte Rekordresultate – dank einem grossen Binnenmarkt, einem stabilen Finanzsystem und einer konsequenten Wirtschaftspolitik. Nur die Volkswirtschaften Venezuelas und Ecuadors haben sich schwach oder negativ entwickelt. Während die hohe Inflation in vielen Ländern Lateinamerikas – insbesondere Argentinien und Venezuela – gegenwärtig ist, profitieren die grossen Rohstoffexportländer wie Venezuela, Mexiko, Brasilien, Chile und Peru aber insgesamt von den steigenden Rohstoffpreisen.

Die Umsätze in der Bauindustrie waren gut. Besonders interessant war die Entwicklung des Infrastrukturmarktes. Auch der Distributions-Bereich – für Sika ein sehr wichtiger Sektor in Lateinamerika – hat sich 2010 erfreulich entwickelt. Die drei grössten Sika Gesellschaften in Lateinamerika – Brasilien, Mexiko und Kolumbien – sind



2010 stark gewachsen. Sika Peru hatte 2009 unter der rückläufigen Bergbauindustrie gelitten und erlebte 2010 einen eindrücklichen Aufschwung. Sika Chile erfuhr nach dem schweren Erdbeben im Februar 2010 eine starke Nachfrage nach Instandsetzungsprodukten. Auch im Bereich Industrie – hier sind Brasilien und Mexiko die wichtigsten Ländergesellschaften – erzielte Sika 2010 ein beachtliches Wachstum, insbesondere in der Automobil- und der Transportindustrie.

Um vom wachsenden Marktpotenzial in Lateinamerika profitieren zu können, hat Sika die Verkaufsaktivitäten verstärkt und das Verkaufsteam ausgebaut. Zudem hat Sika Lateinamerika vermehrt in die Logistikkette und in neue Technologien investiert. Insbesondere verbesserte Sika die Logistik im Werk São Paulo und in den dezentralen Betonzusatzmittel-Werken in Chile, Panama, Brasilien und in der Dominikanischen Republik.

In einigen Ländern Lateinamerikas gibt es Zeichen politischer Instabilität. Sika verfolgt die Situation in diesen Ländern genau und reduziert wo immer möglich Risiken und Abhängigkeiten.

IMEA. In der Region India, Middle East, Africa erzielte Sika einen Nettoerlös von CHF 285.8 Mio. (8.4%) In lokalen Währungen liegt die Steigerung bei 9.5% (Währungseffekt: -1.1%).

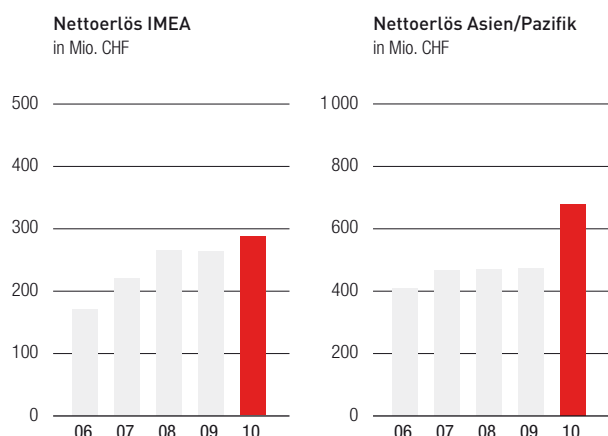
In Dubai und nachfolgend dem ganzen Gebiet der Vereinigten Arabischen Emirate war die Wirtschaftskrise im Berichtsjahr stark spürbar. Im Vergleich zum Vorjahr nahm das Marktvolumen für Sika um bis zu 15% ab. In Südafrika schrumpfte die Bauwirtschaft nach den Fussballweltmeisterschaften um rund 40%, und auch der

ägyptische Markt gab im Berichtsjahr nach. Indien hingegen ist wirtschaftlich generell gewachsen und weiss sich immer besser moderne Bau- und Industriepraktiken zunutze zu machen. Auch die türkische Wirtschaft wuchs im Berichtsjahr stark, was Sika gute Marktchancen eröffnete.

Trotz einer Verlangsamung des Marktwachstums in einigen Ländern konnte Sika in IMEA um beinahe 10% zulegen und Marktanteile hinzugewinnen. In der Türkei entwickelte sich die Bauindustrie besser als erwartet, und Sika konnte die Marktführerschaft im Betonmarkt weiter ausbauen. Das Marktwachstum in Indien war durch zahlreiche grosse Infrastrukturprojekte wie beispielsweise Kernkraftwerke geprägt.

Der in 2009 gestartete Ausbau der Produktion in Saudi-Arabien wurde im Berichtsjahr fortgesetzt. Das starke Wachstum in dieser Region konnte zum Teil die Schwächen in den Arabischen Emiraten kompensieren.

Im Bereich Industrie erzielte Sika IMEA deutlich mehr Umsatz als im Vorjahr. Die Industrialisierung Indiens und der Einsatz modernerer Produktionsmethoden schritten weiter voran, und Sika konnte bei vielen grossen indischen Kunden im Fahrzeugmarkt (Busse, Lastwagen, Eisenbahnen) höhere Umsätze erzielen. Auch in Südafrika legte Sika im Industriebereich zu, insbesondere mit den grössten Kunden aus der Automobil- und Fahrzeugindustrie.



ASIEN/PAZIFIK. In der Region Asien/Pazifik erzielte Sika einen Nettoerlös von CHF 676.4 Mio. (43.1%). In lokalen Währungen liegt die Steigerung bei 41.4% (Währungseffekt: 1.7%). Ein massgeblicher Teil dieses Wachstums ist auf Akquisitionen zurückzuführen (28.7%).

Die chinesischen Märkte waren im Jahr 2010 in ausgezeichneter Verfassung. Die Regierung führte die zahlreichen grossen Infrastrukturprojekte – vom Ausbau der Eisenbahn bis zum Kraftwerk – weiter fort. Auch der südostasiatische Markt entwickelte sich 2010 nach dem Aufschwung im zweiten Halbjahr 2009 erfreulich weiter, insbesondere in Vietnam und in Indonesien. In Thailand hingegen erholte sich die Bauindustrie aufgrund der politischen Lage nur langsam. In den OECD-Ländern erreichte die wirtschaftliche Entwicklung im ersten Halbjahr ihren Tiefpunkt, während bereits in der zweiten Jahreshälfte erste positive Signale zu vernehmen waren. Insbesondere Australien scheint sich recht schnell von der Krise zu erholen, und auch Japan verzeichnet seit Mai wieder einen ansteigenden Zementverbrauch.

Sika Asien/Pazifik erzielte in den meisten Ländern signifikantes organisches Wachstum und Marktanteilsgewinne. Zudem wurden die früher akquirierten Unternehmen in China und die neu zugekauften Unternehmen in Japan erfolgreich in die Gruppe integriert und haben bereits kräftig zum Wachstum der Region beigetragen.

In China ist Sika im Berichtsjahr um 41% gewachsen. Über 30% sind organisches Wachstum. Hauptgründe dafür sind die signifikante Verbreiterung der lokal hergestellten Produktpalette und die weitere geografische Expansion. Sika ist es im Berichtsjahr gelungen, die führende Marktstellung als Zulieferer in der Betonindustrie auszubauen.

In Südostasien verzeichnete Sika 2010 insgesamt ein Wachstum von 15%. Vietnam und Indonesien trugen den grössten Teil dazu bei. Die Akquisition von Dyflex in Japan mit ihren etablierten Marken und Verteilkanälen war ein Meilenstein für die globale Strategie von Sika im Markt für Bauwerksabdichtung. Die Produkte und Technologien von Dyflex sind eine ideale Ergänzung zum Sika Angebot, und der Zusammenschluss der Produktpaletten macht Sika in Japan und in der gesamten Region Asien/Pazifik zur Komplettanbieterin für Abdichtungssysteme und -lösungen. Die Akquisition fand bei den Sika Kunden einen entsprechend grossen Anklang, und der Umsatz für Dyflex-Produkte stieg 2010 merklich an.

Mit dem Werk in Kunming eröffnete Sika Asien/Pazifik im Berichtsjahr die elfte Fabrik in China. Sie schafft die Voraussetzungen, um am Wachstum in Chinas Westprovinzen teilzuhaben. Zudem brachte Sika im Berichtsjahr verschiedene chinesische Fabriken auf den neusten Stand der Technik.

Ausblick

ERHOLUNG SETZT SICH FORT. Die Wirtschaftsaussichten sind besser als vor einem Jahr. Während in Europa ein geringes Wachstum prognostiziert wird, sind die Aussichten für die Schwellenländer weiterhin sehr gut – vor allem für China. Unter diesen Voraussetzungen hält Sika an den mittelfristigen Wachstumszielen fest.

STRUKTURELLES WACHSTUM. Die Märkte dürften sich 2011 ähnlich uneinheitlich entwickeln wie im Jahr 2010. Für Europa rechnen Wirtschaftsfachleute mit einem geringen Wachstum. Vieles hängt davon ab, wie sich die hohe Verschuldung verschiedener Staaten, die Sparprogramme und die Eurokrise auf die Realwirtschaft auswirken werden. In Nordamerika sollte sich die Tendenz der leichten Erholung fortsetzen. Gerade bei den Infrastrukturprogrammen gibt es Nachholbedarf. Im Gegensatz zu Europa und Nordamerika sind die Schwellenländer weiterhin von starkem Wachstum geprägt. Die asiatischen Märkte werden nochmals an Bedeutung gewinnen; das Potenzial für strukturelles Wachstum ist noch lange nicht ausgeschöpft.

In der Bauwirtschaft wird die Bedeutung der Renovationsarbeiten weiter zunehmen – insbesondere im Dachbereich und bei der Bauwerksabdichtung. Die Investitionen in kommerzielle Bauten werden voraussichtlich auf tiefem Niveau verharren, während die Investitionen in Infrastrukturbauten eher zunehmen dürften.

Im Industriebereich – speziell im Fahrzeugbau – hat sich der Markt 2010 überraschend schnell erholt. Auch für 2011 ist mit weiterem Wachstum zu rechnen, wenn auch aufgrund der stärkeren Vergleichsbasis auf einem tieferen Niveau. Die Auftragsbücher sind voll, und Sika hat mit neuen Produkten Marktanteile hinzugewonnen.

ZIELE BESTÄTIGT. Sika wird die Akquisitionsstrategie auch 2011 konsequent weiterführen. Im Vordergrund stehen dabei der Ausbau der Marktzugänge und der Erwerb neuer, zum bestehenden Portefeuille passender Technologien, die über das Netz von Sika global vermarktet werden können.

Die mittelfristigen Wachstumsziele von Sika sehen eine Umsatzzunahme von jährlich 8 bis 10% vor, bei einer EBITDA-Marge im Bereich von 12 bis 14% pro Jahr. Sika will in den Hauptabsatzmärkten weitere Marktanteile hinzugewinnen, längerfristig 20% Marktanteil in allen Regionen und Zielmärkten erreichen und mittelfristig einen Jahresumsatz von insgesamt CHF 8 Mrd. erzielen.



Waterproofing

Waterproofing.

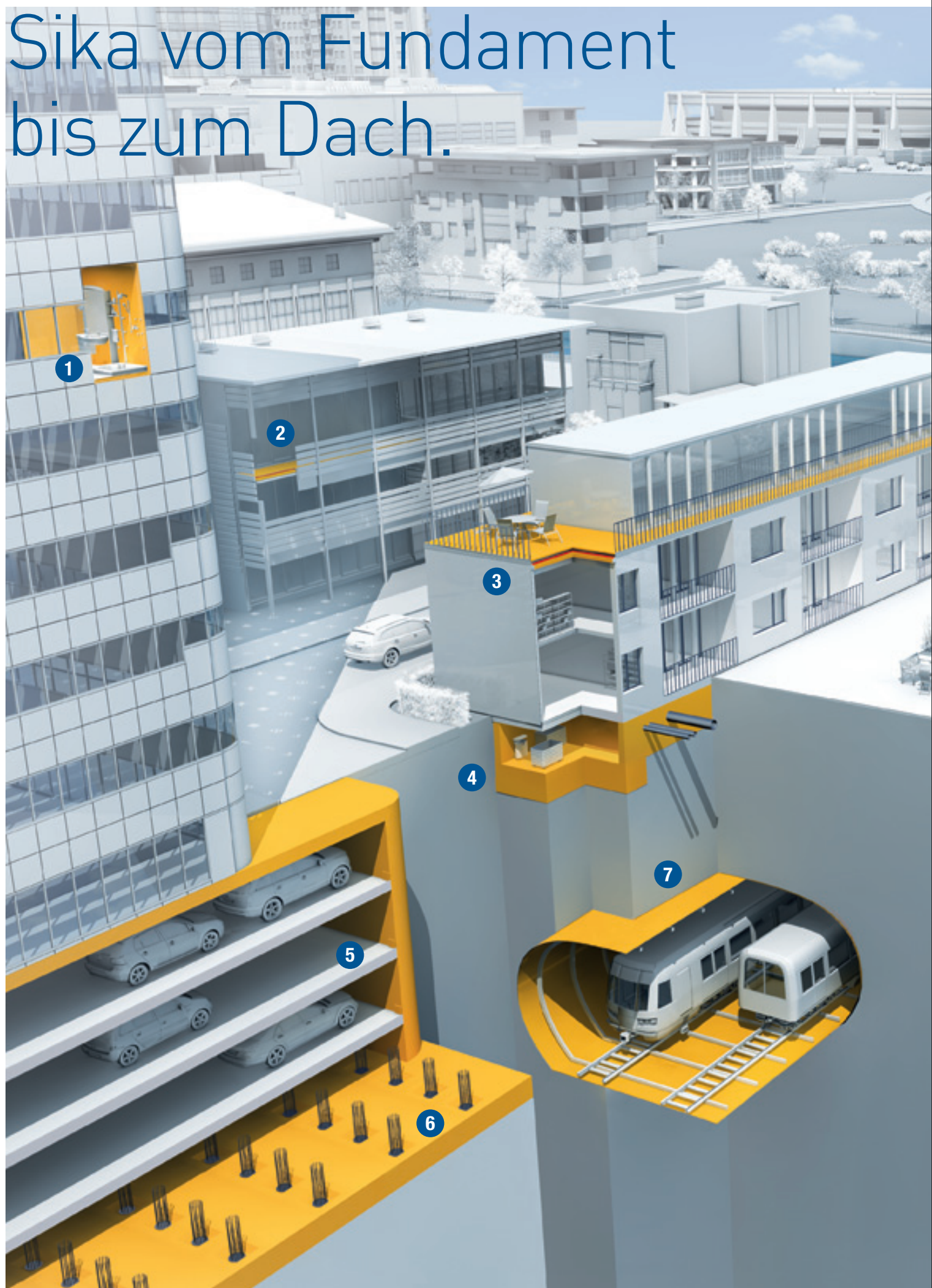
Schlüsselfaktor für
nachhaltiges Bauen und
Kernkompetenz von Sika.

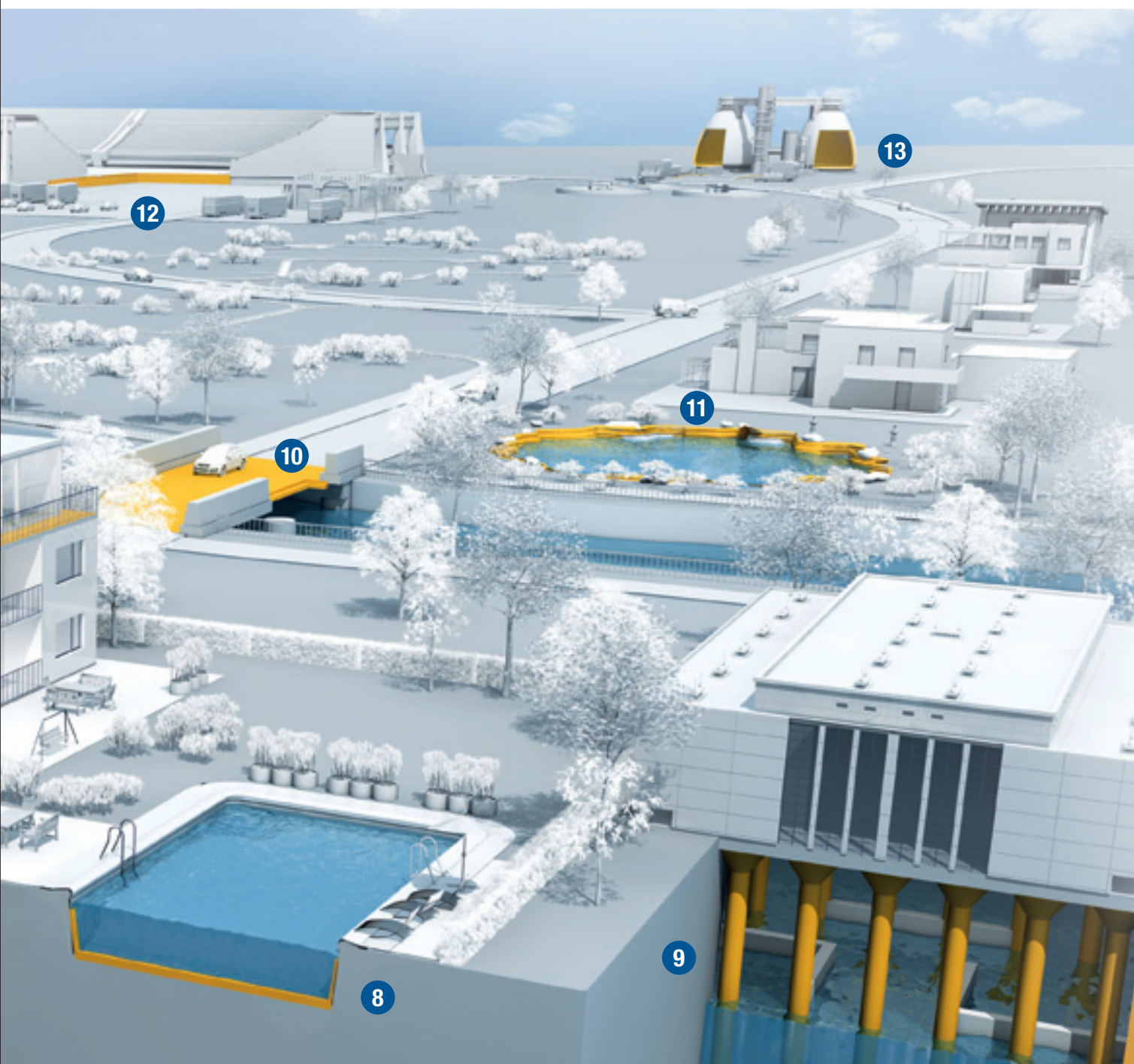


Innovation beflügelt Sika seit der ersten Stunde. Was vor 100 Jahren mit wasserdichtem Mörtel beginnt, führt über zahllose neue Produkte und Anwendungen zur Waterproofing-Technologie des 21. Jahrhunderts. Diese hat zwei Ziele. Das erste ist der Schutz von Bauwerken gegen Eindringen von Wasser, und das zweite ist der Schutz gegen Austreten von Wasser. Die Theorie ist einfach, aber die Praxis komplex und aufwendig. Modernes Waterproofing ist eine Systemlösung. Dafür gibt es gute ökonomische und auch ökologische Gründe. Water-

proofing erhält die Substanz von Bauwerken und verlängert ihre Lebensdauer. Waterproofing beugt Schäden vor und senkt die Unterhaltskosten. Waterproofing schützt die Investition. Es hat aber auch viel weiter reichende Auswirkungen. Denn es macht modernste Infrastrukturtechnik erst möglich. Ob bei Tunnels, Brücken, Park- und Hochhäusern oder im Industrie- und Anlagenbau: Systematische Bauwerksabdichtung ist die Grundlage des nachhaltigen Bauens.

Sika vom Fundament bis zum Dach.





WATERPROOFING MIT SYSTEM. Mit Sika Waterproofing lässt sich alles abdichten, was wasserdicht sein muss. Kosteneffizient vom grössten Dach bis zum kleinsten Detail im längsten Tunnel. Wir haben die Erfahrung, das Know-how und das Sortiment dazu, und wir haben unsere Fachleute, die für jede Herausforderung die richtige Lösung finden: kundenspezifische Systemlösungen mit aufeinander abgestimmten Produkten. Für jedes Bauwerk vom Fundament bis zum Dach.

Anwendungsbereiche

- | | |
|---------------|--------------------|
| 1. Nassraum | 8. Swimmingpool |
| 2. Balkon | 9. Wasserreservoir |
| 3. Terrasse | 10. Brücke |
| 4. Keller | 11. Teich |
| 5. Tiefgarage | 12. Stadion |
| 6. Fundament | 13. Kläranlage |
| 7. Tunnel | |

Die Sika-Waterproofing-Technologie umfasst:

- Die White-Box-Systemlösung, bestehend aus wasserundurchlässigem Beton in Kombination mit Fugenabdichtungen
- Komplette Abdichtungssysteme mit flexiblen PVC- und FPO-Membranen in Kombination mit Fugenbändern und eingebautem Injektionssystem als Back-up über die gesamte Lebensdauer des Bauwerks
- Injektionslösungen für die nachträgliche Abdichtung von Rissen und Undichtigkeiten
- Spezielle Fugenabdichtungssysteme für Betonelemente
- Wasserdichte Beschichtungen auf Polyurethan-, Polyurea- und Epoxybasis
- Wasserundurchlässige Mörtel und Putze
- Zusatzmittel für zementgebundenen Mörteln und Beschichtungen
- Umfassender Service und Support von der Planung bis zur Ausführung



Doha Convention Center, Katar. Waterproofing ist ein Grundfaktor für «Green Building».



«Nach strenger Evaluation haben wir Sika gewählt, weil uns der Systemansatz technisch und kommerziell überzeugt und ihre Ingenieure im Waterproofing zu den erfahrensten und fortschrittlichsten Experten der Welt gehören: Das Ergebnis gibt uns recht.»

Mohammed Al Buainain, PMP, SCPM,
Projects Senior Manager, Qatar Local Projects



Das Doha Convention Center ist mit seinen gewaltigen Dimensionen von 600 x 180 m eines der ersten Bauwerke dieser Kategorie, das bis ins Detail nach LEED*-Umweltkriterien gebaut wird. Das ist ein Meilenstein auch für die Waterproofing-Technologie. Bei der Abdichtung des Fundaments gegen Meer- und Grundwasser kommt die gesamte Palette



des Sika Membransystems bis ins letzte Detail zur Anwendung. Die Beratungskompetenz von Sika, die Produktequalität und die direkte Zusammenarbeit mit Generalunternehmer, Ingenieur und Bauherren erweisen sich dabei ebenso als Erfolgsfaktoren wie die permanente Überwachung durch die Sika Techniker vor Ort.

* Leadership in Energy and Environmental Design (LEED), Zertifikat des U.S. Green Building Council

City-Tunnel, Leipzig.

Waterproofing macht Infrastrukturen dauerhaft.



Der City-Tunnel Leipzig zählt zu den bedeutendsten Infrastrukturprojekten Deutschlands. Er verbessert die Verkehrssituation, verkürzt die Fahrzeiten und entlastet die Stadt jährlich um ca. 43 Millionen Autokilometer. Sika übernimmt unter anderem die Gesamtberatung für Abdichtungstechnik und Materialeinsatz und die Qualitätskontrolle vor Ort. Zum Einsatz kommt die Sika White-Box-Systemlösung mit

wasserundurchlässigem Beton in Kombination mit Fugenabdichtungen. Die 40 cm dicke Innenschale des Drucktunnels besteht aus 1640 Tübbingringen von je 47 t Gewicht. Diese werden mit Sika® ViscoCrete® vorgefertigt. In den Bahnhöfen und Rampen sind die Fugen mit Tricosal®-Fugenbändern und -Injektionsschläuchen abdichtet. Das Ergebnis: Sicherheit für Planer und Bauherren für heute und für die Zukunft.

«Vier Jahre Planung, vier Jahre Bauzeit, beste Zusammenarbeit mit allen Partnern: Der City-Tunnel Leipzig war so spannend wie anspruchsvoll. Als besondere Herausforderung zeigte sich die Abdichtung der Übergangsfugen zwischen Tunnels und Bahnhöfen gegen den Wasserdruck von 1.7 bar, aber genau dafür sind wir bei Sika da.»

Matthias Lange, Leiter Bauwerksabdichtung, Niederlassung Chemnitz, Sika Deutschland GmbH





Wohnanlage Montearroyo, Kolumbien. Waterproofing macht den Handel stark.



«Dank dem Image, der Marketingunterstützung und dem breiten Sortiment von Sika habe ich meine Firma wesentlich ausbauen können. Für uns Händler machen Ausbildung und technischer Support durch die Sika Leute den entscheidenden Unterschied: Mit Sika sind wir immer auf der sicheren Seite.»

William Hernandez, Eigentümer und General Manager, SIKGLASS LTDA.



In Kolumbien wird ein grosser Anteil der Sika Produkte über autorisierte Händler vertrieben. Einer der bedeutendsten von ihnen, SIKGLASS LTDA., arbeitet seit 12 Jahren mit Sika zusammen und betreut und beliefert lokale Unternehmer und Handwerker. Bei der Wohnüberbauung Montearroyo mit 118 Villen und 2 grossen Wohnblöcken kommen deshalb Sika Lösungen vom Baugrund bis zu den



Dächern zum Einsatz. Vom wasserdichten Beton für Fundamente und Pools über UV-resistente Beschichtungen bis zum Fliesenkleber. Sika Techniker und die Distributoren arbeiten eng mit Projektingenieuren und Bauunternehmern zusammen, um die optimalen Produkte zu entwickeln und ihre Anwendung vor Ort zu kontrollieren. Fazit: zufriedene Unternehmer und glückliche Bewohner.

Kläranlage Glina, Bukarest.

Waterproofing bedeutet integralen Umweltschutz.



Kläranlagen sind einem ganzen Bündel von Belastungen ausgesetzt. Statische, dynamische, chemische und mechanische Einwirkungen stellen bei Bau und Renovation höchste Ansprüche an das Waterproofing. Die Bukarester Kläranlage, die grösste Zentrale Europas, reinigt die Abwässer einer Zweimillionenstadt und leistet damit einen positiven Beitrag zur Wasserqualität der Flüsse.

Das Bauprojekt umfasst die Neubauten und Reparaturarbeiten bei Klär- und Belüftungsbecken. Die Grösse, die ungewöhnliche Form und der schlechte Zustand der Faulbehälter machen die Renovation ausserordentlich anspruchsvoll. Doch das Ergebnis ist perfekt. In der Kläranlage Glina, heisst es, gibt es heute kein Objekt mehr ohne Sika drin, und das bedeutet: Alles ist durch und durch dicht.

«Der Generalunternehmer hat Sika aus zwei Gründen gewählt: wegen der exzellenten technischen Beratung und wegen der guten Erfahrungen, die wir mit Sika bereits in Griechenland gemacht haben. Die Sika Techniker erfüllten auch hier sämtliche Aufgaben professionell und rechtzeitig.»

Alexandru Mateevici, Bauleiter,
Holding Aktor-Athena JV





Subway, New York.

Waterproofing schützt
Investitionen von
Grossstädten.



«Als Geschäftsmann muss ich mit Partnern arbeiten, auf die ich mich verlassen kann. New York ist von Natur aus eine Herausforderung, vor allem bei grossen Bauprojekten. Wir wählen Sika, weil hier Technologie, Planung, Preis, Logistik und Beratung perfekt zusammenstimmen und Sika auch das Vertrauen der Bauherren, der New York Metropolitan Transportation Authority (MTA), genießt.»

Peter Strasser, Eigentümer, Präsident & CEO,
Wisko America Inc.

In den kommenden Jahren investiert New York City über 30 Mia. Dollar in den Ausbau des U-Bahn-Netzes, um die zunehmenden Passagierströme zu bewältigen und die Stadt für die Zukunft zu rüsten. Der Ausbau und die Sanierung des Manhattan East Side Access, der Linie 7 und der 2nd-Avenue Subway sind die Schwerpunktprojekte. Bei allen dreien erhielt Wisko aufgrund der Installationstechnik und der Fachkompetenz den Zuschlag für das gesamte Waterproofing der Tunnels und der Un-

tergrundstationen. Und Wisko wählte Sika als Partner. Denn Sika erwies sich als einziges Unternehmen Nordamerikas, das die komplette Bauwerksabdichtung für derart grosse und komplexe Aufgaben aus einer Hand liefern kann: von Beton- und Spritzbetonzusatzmitteln über Fugenbänder bis zu Membransystemen und Injektionstechnologien. Grösse, Kompetenz und Erfahrung machen Sika zum bevorzugten Partner für Bauherren und Generalunternehmer bei Grossstadt-Tunnelprojekten.

Terminkalender 2011

DIENSTAG, 12. APRIL

Aktionärsbrief (erstes Quartal)
43. Ordentliche Generalversammlung
Lorzensaal, Cham, 15.00 Uhr

DIENSTAG, 19. APRIL

Dividendenzahlung

DIENSTAG, 26. JULI

Aktionärsbrief (Halbjahresbericht)

MITTWOCH, 2. NOVEMBER

Aktionärsbrief (drittes Quartal)

Impressum

HERAUSGEBER

Sika AG
Zugerstrasse 50
CH-6341 Baar
Schweiz
Tel. +41 58 436 68 00
Fax +41 58 436 68 50
sikagroup@ch.sika.com
www.sika.com

PROJEKTLEITUNG

Dominik Slappnig und Christine Kukan, Sika Services AG
Corporate Communications & Investor Relations

KONZEPT, GESTALTUNG UND REALISATION

Ramstein Ehinger Associates AG, Zürich

DRUCK UND VERARBEITUNG

Kalt-Zehnder-Druck AG, Zug

FOTOGRAFIE

Marc Eggimann, Basel: S. 2, 33, 76–85
Sika AG: S. 8, 11–13, 15, 43, 61, 78, 79, 82
Jaguar: S. 28, 29
Corbis: S. 42, 60
Keystone: S. 14

ILLUSTRATION

Golden Section Graphics GmbH, Berlin: S. 74–75



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.

Sika AG
Zugerstrasse 50
CH-6341 Baar
Schweiz
Tel. +41 58 436 68 00
Fax +41 58 436 68 50
sikagroup@ch.sika.com
www.sika.com

