

UNSER JAHR 2016

WIR SIND ZUKUNFT



REKORDJAHR 2016

CHF 5'747.7 MIO. NETTOERLÖS (+4.7%)
CHF 795.3 MIO. EBIT (+18.1%)
CHF 566.6 MIO. REINGEWINN (+21.8%)

INVESTITIONEN

9 NEUE FABRIKEN
4 NEUE LÄNDERGESELLSCHAFTEN
4 AKQUISITIONEN

STRATEGIE 2020

WACHSTUMSSTRATEGIE BESTÄTIGT
ZIELE ANGEHOBEN
ÜBER CHF 1 MILLIARDE EBIT BIS 2020

POTENZIAL

17'419 MITARBEITENDE
72 PATENTE
12 STD. TRAINING PRO MITARBEITENDEN

SIKA.COM/ANNUALREPORT

BUILDING TRUST



HIGHLIGHTS

+5.5%

NETTOERLÖS IN
LOKALWÄHRUNGEN

-6%

ENERGIEVERBRAUCH

+21.8%

REINGEWINN

72

NEUE PATENTE

4

AKQUISITIONEN

36%

VOM UMSATZ IN EMERGING MARKETS

216'220

STUNDEN TRAINING FÜR MITARBEITENDE

Betonfertigteile, Indonesien

Mit sieben Fabriken im Land ist PT Wijaya Karya Beton ein wichtiger Produzent von Betonfertigtelementen in Indonesien und verlässt sich auf Sika Technologie für konstant hohe Qualität und Effizienz. Siehe Projektbeschreibung auf Seite 47.

Titelbild: Nahe beim Kunden

Sika Vertriebsmitarbeitende und Bauspezialisten von Hyundai Engineering & Construction bei der Beurteilung des Baufortschritts des Marina-One-Projekts in Singapur. Siehe Projektbeschreibung auf Seite 49.

Aktionärsbrief	4
Sika auf einen Blick	6
Strategie	10
Wir sind Zukunft	14
Regionen	24
EMEA	26
Nordamerika	32
Lateinamerika	38
Asien/Pazifik	44
Leadership	54
Organigramm	56
Aktienentwicklung	57
Unternehmenskultur	58
Auszeichnungen	60
Bilanz und Erfolgsrechnung	62
Impressum	64



Die Sika Geschäftsberichtsmedien erscheinen in Deutsch und Englisch. Der Geschäftsbericht ist online unter www.sika.com/annualreport abrufbar.



WEBSITE

- Alle Inhalte
- Download von PDF-Dokumenten
- Excel-Tabellen



PDF

- Alle Inhalte

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre

Im Geschäftsjahr 2016 wurde die Erfolgsgeschichte von Sika mit einem weiteren Rekordjahr fortgesetzt. In Lokalwährungen konnte der Umsatz um 5.5% gesteigert werden und belief sich auf CHF 5'747.7 Millionen. Die Wachstumsdynamik und ein weiterhin diszipliniertes Kostenmanagement führten zu neuen Rekordzahlen von CHF 795.3 Millionen (+18.1%) beim Betriebsergebnis und von CHF 566.6 Millionen (+21.8%) beim Reingewinn. 17 strategische Investitionen, die im Berichtszeitraum getätigt wurden, werden das zukünftige Wachstum weiter vorantreiben. Die in der Strategie 2018 definierten Ziele werden aufgrund der frühzeitigen Erreichung erneut angehoben.

Sika hat im Geschäftsjahr 2016 die Wachstumsstrategie mit einer Umsatzsteigerung von über 5% erfolgreich fortgesetzt und Rekordwerte beim Betriebsergebnis und beim Gewinn erzielt. Alle Regionen generierten Umsatzsteigerungen und konnten ihre Marktanteile weiter ausbauen. Starke überdurchschnittliche Zuwachsraten wurden in den USA, Mexiko, Grossbritannien, Afrika, Südostasien, Australien und im Bereich Automotive erzielt. Kumuliert konnte der Umsatz in Lokalwährungen um 5.5% gesteigert werden. Die Frankenstärke führte zu Umrechnungseffekten von -0.8% und resultierte in einer Umsatzsteigerung von 4.7% in Schweizer Franken auf CHF 5'747.7 Millionen.

REKORDGEWINN ERZIELT

Durch die Wachstumsdynamik konnten überproportionale Steigerungen beim Betriebsergebnis und beim Gewinn realisiert werden. Positiv wirkten sich vor allem die konsequente Steigerung der Margen zum 20. Quartal in Folge in Kombination mit einem anhaltenden Kostenmanagement aus. So konnten im Geschäftsjahr 2016 Rekordwerte beim EBIT (CHF 795.3 Millionen, +18.1%) und beim Reingewinn (CHF 566.6 Millionen, +21.8%) erreicht werden. Der operative freie Geldfluss betrug CHF 586.5 Millionen (+29.9%).

ALLE REGIONEN MIT WACHSTUM

In der Region EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika) wurde der Umsatz in Lokalwährungen um 4.6% gesteigert. Die Kernmärkte Deutschland, Frankreich, Spanien und Italien verzeichneten gute Zuwachsraten. Starkes überdurchschnittliches Wachstum konnte in Grossbritannien, Russland, Osteuropa und Afrika realisiert werden.

Die Region Nordamerika erzielte ein Umsatzplus von 7.8% in Lokalwährungen. Dies ist insbesondere auf den beschleunigten Ausbau der Vertriebsstrukturen und der Supply Chain in den schnell wachsenden Ballungsgebieten zurückzuführen.

Die Region Lateinamerika konnte mit einem Umsatzplus in Lokalwährungen von 5.1% wachsen. Mexiko, Argentinien und Chile entwickelten sich stark. Hingegen führten die anhaltende Wirtschaftskrise in Brasilien sowie die teilweise signifikanten Abwertungen einiger Lokalwährungen zu einer Abschwächung des Geschäftsverlaufs in einigen Ländern der Region.

Das Wachstum in der Region Asien/Pazifik betrug 3.6% in Lokalwährungen. Äusserst dynamisch entwickelten sich die Märkte in Südostasien und in der Pazifikregion mit deutlichen Umsatzsteigerungen. Auch in China verzeichnete Sika im zweiten Halbjahr stabile Zuwachsraten.

17 STRATEGISCHE INVESTITIONEN ALS WACHSTUMSTREIBER

Mit insgesamt 17 strategischen Investitionen in neun neue Fabriken, vier weitere Ländergesellschaften und vier Akquisitionen wurde der beschleunigte Ausbau der Wachstumsmärkte auch 2016 fortgesetzt.

In der Region EMEA wurde in der äthiopischen Hauptstadt Addis Abeba ein neues Werk für Betonzusatzmittel und in Kryoneri bei Athen eine Mörtelfabrik eröffnet. In Kuwait, Kamerun und Djibuti wurden neue Ländergesellschaften gegründet.

In der Region Nordamerika wurden drei Akquisitionen getätigt, die für neue, zukünftige Wachstumsimpulse sorgen werden: Mit L.M. Scofield stiess ein führendes Unternehmen im Bereich Farbzusatzstoffe für Transportbeton zum Konzern und mit FRC Industries ein Hersteller von Fasern für Beton. Die Übernahme von Rmax ermöglicht die Erweiterung des Portfolios um leistungsstarke Technologien für Gebäudehüllen, Fassaden- und Dachisolierungen.

In Lateinamerika umfassten die Investitionen eine neue Fabrik für Mörtelprodukte in Guayaquil, Ecuador, eine Automotive-Fabrik für Klebstoffe und Akustiklösungen in São Paulo, Brasilien, sowie die Gründung einer neuen Ländergesellschaft in Nicaragua mit Sitz in der Hauptstadt Managua.

In der Region Asien/Pazifik konnte Ronacrete Ltd., ein führender Mörtelproduzent in Hongkong, akquiriert werden. Zudem wurden in Perth, Australien, in Saraburi, Thailand, in Phnom Penh, Kambodscha, und in Yangon, Myanmar, neue Fabriken eröffnet.

72 NEUE PATENTE

Ein Grossteil der 896 F&E Mitarbeitenden ist in 20 globalen Technologiezentren in der Grundlagenforschung und der Entwicklung neuer Produkte tätig und massgeblich für unsere Innovationen verantwortlich. Im Geschäftsjahr 2016 wurden 72 neue Patente angemeldet und eine grosse Anzahl neuer Produkte in allen Zielmärkten eingeführt.

WACHSTUMSSTRATEGIE BESTÄTIGT – ZIELE 2020 ANGEHOSEN

Die Ziele der Strategie 2018 wurden zwei Jahre früher als geplant erreicht. Deshalb wurde im zweiten Halbjahr 2016 eine Überprüfung der Strategieziele mit den Senior Managern weltweit durchgeführt. Im Anschluss wurden vom Verwaltungsrat das Wachstumsmodell bestätigt und die Ziele angehoben. Neu wird eine EBIT-Marge von 14–16% (bisher 12–14%) und ein operativer freier Geldfluss von >10% (bisher >8%) angestrebt. Der Return



DR. PAUL HÄLG
Präsident des Verwaltungsrats

JAN JENISCH
Vorsitzender der Konzernleitung

on Capital Employed soll 25% übertreffen. Bis 2020 sollen 30 neue Fabriken in Betrieb genommen und 8 neue Ländergesellschaften gegründet werden. Wie bisher soll das jährliche Umsatzwachstum 6–8% betragen. Bis zum Jahr 2020 will Sika den EBIT auf über CHF 1 Milliarde ausbauen.

GERICHT STÜTZT HALTUNG DES VERWALTUNGSRATS

In seinem Urteil vom 27. Oktober 2016 hat das Kantonsgericht Zug alle Anträge der Schenker-Winkler Holding AG (SWH) abgewiesen. Das Gericht hat festgehalten, dass die Beschränkung der Stimmrechte gemäss Artikel 4 der Sika Statuten («Vinkulierung») für den Verkauf der von SWH gehaltenen Sika Aktien an Saint-Gobain rechters war. Der klare Entscheid der ersten Instanz stärkt die Position der unabhängigen Mitglieder des Verwaltungsrates und legitimiert das Vorgehen von Sika in den letzten zwei Jahren.

DIVIDENDENERHÖHUNG VON 31% BEANTRACHT

Für die Generalversammlung schlägt der Verwaltungsrat den Aktionären eine Erhöhung der Dividende um 31% auf CHF 102.00 je Inhaberaktie (2015: CHF 78.00) und von CHF 17.00 je Namenaktie (2015: CHF 13.00) vor.

Die 17 strategischen Investitionen, unsere gut gefüllte Produktpipeline und unsere starke Vertriebsorganisation lassen uns

optimistisch in die Zukunft blicken. Unser Dank gilt dem weltweiten Führungsteam und unseren über 17'000 Mitarbeitenden, deren Verdienst es ist, dass Sika erneut auf ein Rekordjahr zurückblicken kann. Ihnen allen danken wir für ihren grossen Einsatz und ihre Loyalität im vergangenen Jahr.

Unser besonderer Dank geht auch an unsere Kunden, Geschäftspartner und Lieferanten für die hervorragende Zusammenarbeit und die guten Geschäftsbeziehungen.

Speziell danken wir unseren Aktionärinnen und Aktionären für ihre grosse Treue zu Sika und ihr anhaltendes Vertrauen in den Verwaltungsrat und das Management.

Freundliche Grüsse

DR. PAUL HÄLG
Präsident des
Verwaltungsrats

JAN JENISCH
Vorsitzender der
Konzernleitung

REKORDJAHR UND WEITERE INVESTITIONEN

in Mio. CHF

5'747.7 Nettoerlös +4.7%

795.3 EBIT +18.1%

566.6 Reingewinn +21.8%

586.5 Operativer freier Geldfluss +29.9%

28.7% ROCE +18.1%

9 Neue Fabriken

4 Neue Ländergesellschaften

4 Akquisitionen

72 Patentanmeldungen

17'419 Mitarbeitende

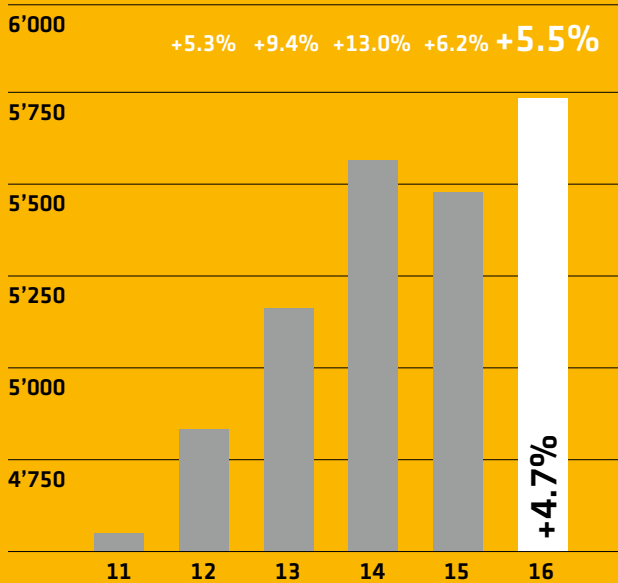
12 Stunden Training pro Mitarbeitenden

896 Mitarbeitende in F&E

20 Globale Technologiezentren

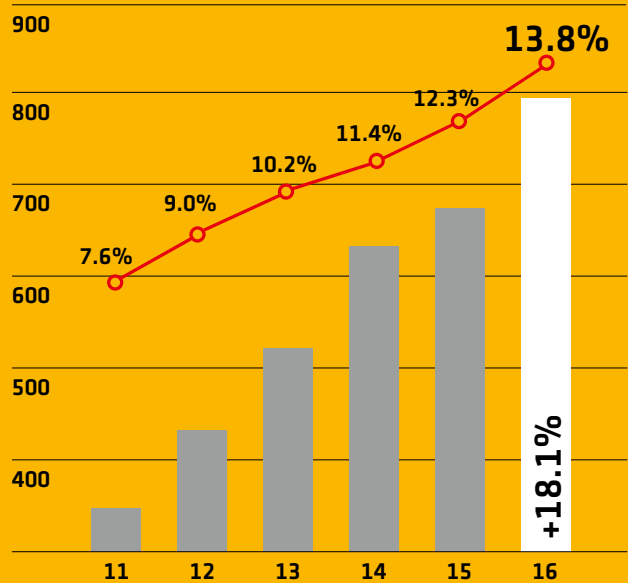
NETTOERLÖS (konsolidiert)

in Mio. CHF Wachstum in % in Lokalwährungen



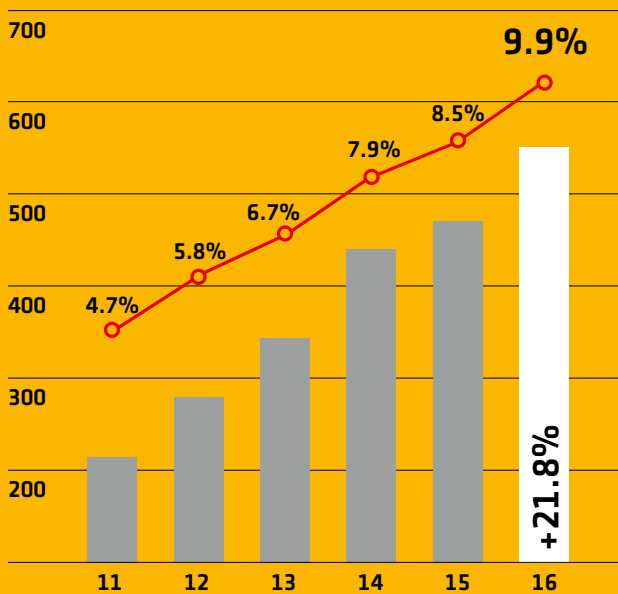
BETRIEBSGEWINN (EBIT)

in Mio. CHF —○ in % des Nettoerlöses



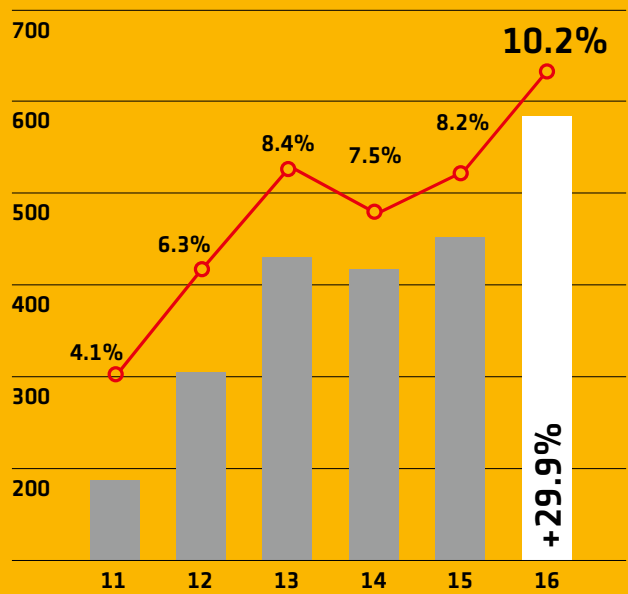
REINGEWINN

in Mio. CHF —○ in % des Nettoerlöses



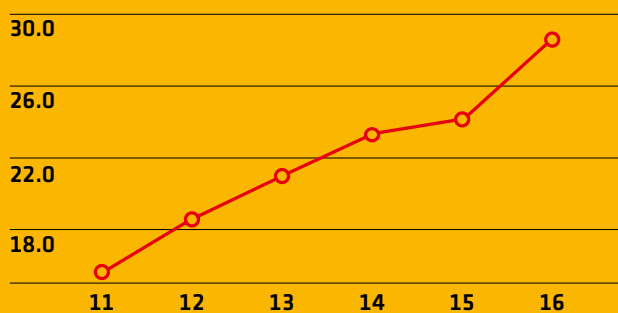
OPERATIVER FREIER GELDFLUSS

in Mio. CHF —○ in % des Nettoerlöses



ROCE

in %



FOKUSSIERUNG AUF

Sika ist ein Unternehmen der Spezialitätenchemie, führend in der Entwicklung und Produktion von Systemen und Produkten zum Kleben, Dichten, Dämpfen, Verstärken und Schützen für die Bau- und Fahrzeugindustrie. In den folgenden sieben Zielmärkten ist Sika aktiv.



CONCRETE

Sika entwickelt und vertreibt zahlreiche Zusatzmittel und Additive für den Einsatz in der Beton-, Zement- und Mörtelherstellung. Diese Produkte verbessern spezifische Eigenschaften von frischem oder gehärtetem Beton, wie beispielsweise Verarbeitbarkeit, Dichtigkeit, Dauerhaftigkeit oder Früh- und Endfestigkeit. Die Nachfrage nach Zusatzmitteln und Additiven nimmt zu – insbesondere bedingt durch die gestiegenen Leistungsanforderungen an Beton und Mörtel, vor allem in städtischen Gebieten und für den Infrastrukturbau. Ausserdem sorgt die zunehmende Verwendung alternativer Materialien mit zementösen Eigenschaften in Zement, Mörtel und dadurch in Beton für den steigenden Bedarf an Zusatzmitteln.



WATERPROOFING

Sika Abdichtungssysteme decken alle Technologien ab, die im Unter- und Überterrain für den Schutz von Bauwerken eingesetzt werden: flexible Foliensysteme, Flüssigkunststoffe, wasserabdichtende Zusatzmittel für Mörtel, Fugenabdichtungen, wasserdichte Mörtel, Injektionen und Beschichtungen. Die Hauptmarktsegmente beinhalten Kellerbauten, Tiefgaragen, Tunnel und alle Arten von Wasserspeichern (zum Beispiel Reservoirs, Speicherbecken und -tanks). An Abdichtungssysteme werden immer strengere Anforderungen in Bezug auf Nachhaltigkeit, einfache Anwendung und Kostenmanagement gestellt. Von zentraler Bedeutung für langlebige und wasserdichte Konstruktionen sind eine an die Bedürfnisse und Anforderungen der Bauherren angepasste Auswahl der Abdichtungssysteme sowie projektspezifische Lösungen der Details.



ROOFING

Sika bietet alle Anwendungen für Flachdächer mit einlagigen Systemen und Aufbausystemen – sowohl mit Folien als auch mit Flüssigmembranen einschliesslich Wärmedämmung und verschiedener Roofing-Zubehöerteile. Eine mehr als 50-jährige Geschichte belegt, dass Sika Dachabdichtungen sich durch ein herausragendes Leistungsprofil auszeichnen sowie durch Zuverlässigkeit, Nachhaltigkeit und Langlebigkeit. Die Nachfrage wird angetrieben durch den Wunsch nach umweltfreundlichen, energiesparenden Lösungen wie Dachbegrünungen, kühlenden Dächern und Solardächern, die dazu beitragen, den CO₂-Ausstoss zu verringern. Während in den bereits entwickelten Märkten der Bedarf an Lösungen für die Bauwerksanierung zunimmt, steigt in den Schwellenländern der Bedarf nach qualitativ hochwertigen Bedachungslösungen.

DIE SPITZENPOSITION



FLOORING

Die Fussbodenlösungen von Sika basieren auf Kunstharz und zementösen Systemen für gewerbliche und industrielle Gebäude wie Produktionsbetriebe der Pharma- und Nahrungsmittelindustrie, für öffentliche Gebäude wie Bildungs- und Gesundheitseinrichtungen oder Parkdecks und für private Wohnräume. Jedes Marktsegment hat spezifische Anforderungen in Bezug auf mechanische Eigenschaften, Sicherheitsvorschriften (zum Beispiel Rutschfestigkeit), chemische Resistenz, Feuerbeständigkeit oder antistatisches Verhalten. Der Markt für Fussbodensysteme ist durch folgende Entwicklungen geprägt: Sicherheits- und Umweltvorschriften, technische Anforderungen, Lösungen gemäss Kundenspezifikation. Effiziente Lösungen für die Sanierung von bestehenden Bodensystemen gewinnen immer mehr an Bedeutung, da Umnutzungen von Gebäuden heute immer häufiger vorkommen.



SEALING & BONDING

Das umfangreiche Sika Produktportfolio beinhaltet leistungsstarke und dauerhafte Dichtstoffe, Klebebänder, Montageschäume und elastische Klebstoffe für den Fassadenbau, den Innenausbau und den Infrastrukturausbau. Eingesetzt werden sie zum witterungsfesten Abdichten von Dehnungsfugen zwischen Fassadenelementen, zum trittschalldämmenden Verkleben von Holzfussböden oder zum Abdichten von Fugen auf Flugfeldern. Die Nachfrage in diesem Bereich steigt durch die zunehmende Bedeutung von energieeffizienten Lösungen für Gebäudehüllen, die steigende Anzahl unterschiedlicher Materialien im Bau, die wachsende Zahl von Hochhäusern und den Ersatz von mechanischen Befestigungssystemen durch leistungsstärkere Klebstoffe.



REFURBISHMENT

Dieses Segment umfasst Betonschutz- und Instandsetzungslösungen wie beispielsweise Reparaturmörtel, Schutzbeschichtungen, Spachtelmassen und Systeme für die strukturelle Verstärkung von Bauteilen. Ausserdem beinhaltet es Produkte für den Innenausbau wie Nivelliermassen, Fliesenkleber und Fugenmörtel. Sika bietet Technologien für den gesamten Lebenszyklus von gewerblichen Gebäuden, privaten Wohnräumen oder Infrastrukturanlagen. Gerade in entwickelten Märkten sind viele Strukturen jahrzehntealt und müssen saniert werden. Die Nachfrage steigt dank vermehrter Sanierungsprojekte für Transport-, Wassermanagement- und Energieinfrastrukturen. Der globale Urbanisierungstrend und der steigende Renovationsbedarf in den entwickelten Märkten führen ebenfalls zu erhöhter Nachfrage.



INDUSTRY

Sika beliefert Märkte wie den Automobilbau und die Nutzfahrzeugindustrie (strukturelles Kleben, Direktverglasung, akustische Systeme, Verstärkungssysteme), die Fahrzeugreparatur (Scheibenaustausch, Karosserieinstandsetzung), Schiffs- und Bootsbau, industrielle Beschichtungen, erneuerbare Energien (Solar und Wind) und den Markt Fassadenbau (Strukturverglasung, Abdichtung von Isolierglas). Als Technologieführer bei elastischen und strukturellen Klebstoffen, Dichtstoffen sowie akustischen Systemen und Verstärkungssystemen ist Sika der bevorzugte Partner weltweit führender Hersteller. Die Kunden zählen auf die Lösungen von Sika, um ihre Produktperformance zu steigern, bei gleichzeitiger Optimierung der Produktionseffizienz. Die Lösungen von Sika sind auf die wichtigsten Megatrends des Fahrzeugdesigns ausgerichtet und ermöglichen den Bau leichter, sicherer, leiserer und effizienterer Fahrzeuge, während schnell verarbeitbare Werkstoffe und Automatisierungskompatibilität die Produktivität optimieren.

WACHSTUMS- STRATEGIE BESTÄTIGT – ZIELE ANGEHOSEN

STRATEGIEUMSETZUNG SEIT 2012

Marktdurchdringung



- Erfolgreiches Zielmarkt-Konzept
- Megatrends als Wachstumstreiber

Innovation



- 370 Patentanmeldungen
- 20 Globale Technologiezentren

Emerging Markets



- 51 neue Fabriken eröffnet
- 20 neue Ländergesellschaften gegründet

Akquisitionen



- 21 Akquisitionen in allen Regionen
- Zusätzlicher Umsatz von CHF 671 Mio.

Unternehmenswerte



- Starke Unternehmenskultur
- Hohe Mitarbeiterloyalität

Das Sika Wachstumsmodell steht für langfristigen Erfolg und profitables Wachstum. Mit dem Fokus auf Marktdurchdringung, Innovation, Emerging Markets und Akquisitionen sowie den starken Unternehmenswerten wächst Sika erfolgreich. Die Ziele der Strategie 2018 wurden zwei Jahre früher als geplant erreicht. Deshalb wurde im zweiten Halbjahr 2016 eine Überprüfung der Strategieziele mit den Senior Managern weltweit durchgeführt. Im Anschluss wurden das Wachstumsmodell bestätigt und die strategischen Ziele angehoben.

Neu wird eine EBIT-Marge von 14–16% (bisher 12–14%) und ein operativer freier Geldfluss von >10% (bisher >8%) angestrebt. Der Return on Capital Employed soll 25% übertreffen. Bis 2020 sollen 30 neue Fabriken in Betrieb genommen und 8 neue Ländergesellschaften gegründet werden. Wie bisher soll das jährliche Umsatzwachstum 6–8% betragen. Bis zum Jahr 2020 will Sika den EBIT auf über CHF 1 Milliarde ausbauen.

STRATEGISCHE ZIELE 2020

Marktdurchdringung

Innovation

Emerging Markets

Akquisitionen

Unternehmenswerte

6–8% jährliches Umsatzwachstum

30 neue Fabriken

105 Ländergesellschaften

14–16% EBIT-Marge jährlich

>10% operativer freier Geldfluss jährlich

>25% ROCE jährlich

NACHHALTIG AUF KURS

Sika ist seit mehr als 100 Jahren als Hersteller für Spezialitätenchemie erfolgreich. Bereits seit langer Zeit wird auf Nachhaltigkeit als Kernelement der Strategie, der Geschäftstätigkeit und der Unternehmenskultur gesetzt. Die Sika Nachhaltigkeitsstrategie ist deshalb eng mit der Unternehmensstrategie verbunden und umfasst sechs Ziele in den Dimensionen Ökonomie, Ökologie und Soziales.

ZIELE MEHRHEITLICH ERREICHT

Mit der Nachhaltigkeitsstrategie «More Value – Less Impact» misst Sika seit vier Jahren sechs Zielgrössen. Im Jahr 2016 wurden die Ziele mehrheitlich erreicht. Lediglich der Abfallverbrauch und die Arbeitssicherheit blieben unterhalb der Vorgaben. Verbesserungsmassnahmen wurden in die Wege geleitet.

13.8%

BETRIEBSGEWINN
IM JAHR 2016



ALLE

LOKALEN SCHLÜSSELPRO-
JEKTE SIND UMGESETZT



+8%

PROJEKTE IM JAHR 2016



WIRTSCHAFTLICHE LEISTUNG

Unser Erfolg kommt allen Anspruchsgruppen zugute.

ZIEL

Betriebsgewinn (EBIT)
12-14% des Nettoerlöses.

NACHHALTIGE LÖSUNGEN

Wir sind führend in der Industrie. Wir gehen mit einem Portfolio von nachhaltigen Produkten, Systemen und Dienstleistungen voran.

ZIEL

Alle neuen Projekte sind nach Sikas Produktentwicklungsprozess beurteilt. Alle lokalen Schlüsselprojekte sind umgesetzt.

STANDORTGEMEINDEN/ GESELLSCHAFT

Wir bilden Vertrauen und schaffen Werte – mit Kunden, Standortgemeinden und der Gesellschaft.

ZIEL

Pro Jahr 5% mehr Projekte.

MORE VALUE

LESS IMPACT

ENERGIE

Wir gehen sorgsam mit Ressourcen und Kosten um.

ZIEL

Pro Tonne und Jahr 3% weniger Energieverbrauch.

WASSER/ABFALL

Wir steigern die Wasser- und Materialeffizienz.

ZIEL

Pro Tonne und Jahr 3% weniger Wasserverbrauch und Abfall.

ARBEITSSICHERHEIT

Sika Mitarbeitende verlassen den Arbeitsplatz gesund.

ZIEL

Pro Jahr 5% weniger Unfälle.

-6%

ENERGIEVERBRAUCH
IM JAHR 2016



-22% WASSER

+3% ABFALL

IM JAHR 2016



-3%

UNFÄLLE IM JAHR 2016



WIR SIND ZUKUNFT

Keine Zukunft ohne Vergangenheit. Wer die Weichen in der Vergangenheit richtig gestellt hat, ist in der Zukunft gut positioniert. Seit der Firmengründung hat sich Sika zu einem international führenden Spezialitätenchemiehersteller entwickelt. Mit Einführung der Strategie 2018 im Jahr 2012 wird das Wachstumsmodell konsequent implementiert – und dies mit einer höheren Umsetzungsgeschwindigkeit und ambitionierteren Zielen als ursprünglich geplant.

Seit 2012 hat Sika **92 strategische Investitionen** getätigt. So wurden **20 neue Ländergesellschaften** in vielversprechenden Märkten gegründet und **51 Fabriken** in Betrieb genommen. Im gleichen Zeitraum ist Sika mit **21 Firmenübernahmen** extern gewachsen und hat durch die Komplettierung und Erweiterung des Produktportfolios, die Zusammenlegung von Vertriebskanälen und durch die gemeinsame Bearbeitung von Märkten Wachstumsplattformen geschaffen. Die strategischen Investitionen in Kombination mit einer gut gefüllten Produktpipeline und einer starken Vertriebsorganisation geben Anlass zu einem optimistischen Ausblick. **Wir sind Sika, wir sind Zukunft.**

INNOVATION NEUE TRENDS FORDERN NEUE LÖSUNGEN



3D-DRUCK IM BAUWESEN

Grossformatige Betonelemente sollen dank additiver Fertigung künftig in unterschiedlichster und beliebiger Form in kurzer Zeit hergestellt werden können. Dazu muss der Beton einerseits über eine so hohe Anfangsfestigkeit verfügen, dass er das Materialgewicht tragen kann. Andererseits muss er sich so gut verarbeiten lassen, dass eine perfekte Verbindung zwischen den einzelnen Schichten entsteht – wie bei einem gegossenen Element. Eine Entwicklung, die Sika mitgestaltet. Wenn der 3D-Druck Marktreife erlangt, hat er den Vorteil, die Produktionsprozesse enorm zu flexibilisieren und zu beschleunigen.

INDIVIDUELLE GESTALTUNGSMÖGLICHKEITEN

Gemeinsam mit Universitäten und Forschungsinstituten wie beispielsweise der ETH Zürich arbeitet Sika an Zukunftstechnologien im Bereich der Digitalisierung und Automatisierung im Bauwesen, wie etwa an der innovativen Bautechnologie «Mesh Mould». Dank dieser Technologie können Betonelemente mit einer von Robotern produzierten Stahlnetzstruktur individualisierte Formen ohne Schalung hergestellt werden. Sika hat für das Projekt das Know-how im Bereich Betonzusatzmittel zur Verfügung gestellt und hält mit der ETH ein Patent über die Konstruktionstechnik.



AUTOMATISIERUNG AUF DER BAUSTELLE

Ein weiterer, zunehmend wichtiger Trend ist der Einsatz von Robotertechnologie auf der Baustelle zur Erhöhung der Produktivität. Im Bereich Fliesenverlegung – heute ein langwieriger, manueller Prozess – trägt Sika als Entwicklungspartner der ETH Singapur mit Prozess-Know-how und Mörteltechnologie zur Entwicklung eines Verlegeroboter-Prototypen bei.

PARADIGMENWECHSEL IM MULTI-MATERIAL-DESIGN

Immer häufiger werden im Fahrzeugbau neue und leichtere Materialien wie Aluminium, Carbonfaser oder andere Verbundmaterialien eingesetzt, um den CO₂-Ausstoss zu verringern. Für die Kombination dieser unterschiedlichen Werkstoffe werden im Karosseriebau Hightech-Klebstoffe benötigt, die in der Lage sind, Komponenten mit verschiedenartigen Oberflächen und unterschiedlichen thermischen Ausdehnungen zu verbinden. Mit innovativen «curing on demand»-Lösungen setzt Sika Massstäbe: Klebstoffe mit längeren Verarbeitungszeiten und dennoch schneller Aushärtung. Dies kommt einem Paradigmenwechsel gleich. Die Produktionsprozesse im Fahrzeugbau und in anderen Branchen lassen sich so signifikant beschleunigen.

Sikas Erfolg und Reputation basieren auf der Innovationskraft des Unternehmens. «Mut zur Innvotion» ist nicht nur in den Unternehmenswerten verankert, sondern wird durch aktives Innovationsmanagement gelebt. Im Fokus stehen dabei immer ein solides Verständnis für die Markt- und Kundenbedürfnisse sowie für die grundlegenden strukturellen Veränderungen in Form von Megatrends. Innovationen von Sika treiben dabei oft neue Industriezweige voran und was gestern noch Zukunftsvision war wird morgen schon Realität.



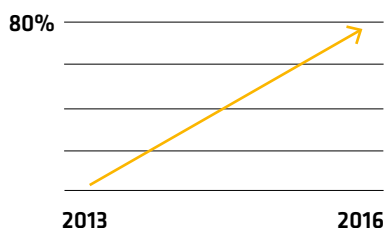
SIKA INNOVATIONEN SIND ERFOLGREICH AM MARKT

SikaPower®

Strukturklebstoff für die Automobilindustrie

- +77% Umsatzwachstum seit 2013
- Leichtbau und Multi-Material-Design sind die Megatrends in der Automobilindustrie
- Kleben entwickelt sich zur bevorzugten Füge-technologie
- Mehr Sicherheit, weniger Gewicht, optimale Steifigkeit: Dank SikaPower® kann die Karosseriestruktur mehr Energie absorbieren

VERKAUFSENTWICKLUNG
Wachstum in %

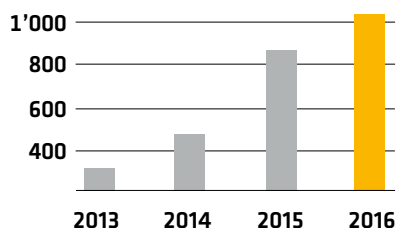


SikaProof® A

Hinterlaufsichere Abdichtungsfolie

- +30% Umsatzwachstum in 2016 – vier Jahre nach dem Marktstart
- Gewährleistung von dauerhafter und sicherer Bauabdichtung
- Erlaubt die hochwertige Nutzung von unterirdischen Gebäudeteilen
- SikaProof® A eröffnet neue Möglichkeiten für die Raumnutzung bei Neubauten in dicht besiedelten Gebieten

VERKAUFSENTWICKLUNG
in 1'000 m²

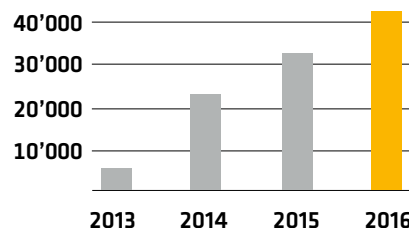


Sika® ViscoFlow®

Betonzusatzmittel für steuerbare Betonverarbeitungszeiten

- Über 40'000 verkaufte Tonnen im vierten Jahr nach Markteinführung
- Fließfähigkeit von Transportbeton kann von 2 bis zu 8 Stunden und mehr terminiert werden
- Lange Transportfähigkeit, ohne dass das Frühfestigkeitsverhalten beeinträchtigt wird
- Erfüllt die Anforderungen von Bauprojekten im urbanen Bereich

VERKAUFSENTWICKLUNG
in t



MITARBEITENDE WISSEN SICHERT ZUKUNFT



SIKA NEUSEELAND - FLOORING TEAM

Wir geben unser Wissen an neue Kollegen weiter und fördern ihre Kompetenzen. Wir wollen ein motivierendes Arbeitsumfeld mit erfolgreichen Mitarbeitenden schaffen. Das ist nicht nur eine Bereicherung für uns alle, sondern auch ein Wachstumsfaktor für Sika. In einem wettbewerbsintensiven Markt ist unsere Unternehmenskultur ein echter Vorteil.

SIKA DEUTSCHLAND - F&E TEAM INDUSTRIE- BESCHICHTUNGEN

Nach 45 Berufsjahren geht unser Laborleiter Ende 2017 in Pension. Damit sein grosses Fachwissen im Beschichtungsbereich weitergegeben werden kann, wurde bereits Anfang 2016 ein Nachfolger ernannt. Für den reibungslosen und umfassenden Wissenstransfer steht somit ausreichend Zeit zur Verfügung.



SIKA TEAM ÄTHIOPIEN

Unser multikulturelles Team lebt die gemeinsamen Ideale von Sika in einer der neusten Gesellschaften der Gruppe. Wichtig ist hier nicht nur der Transfer von Produkt-, Strategie-, Prozess- und Technologie-wissen, sondern auch die Vermittlung von Sika Werten wie das Übertragen von Verantwortung und die Einbindung aller Mitarbeitenden sowie eine starke Kundenorientierung.



SIKA RUSSLAND – PRODUKTIONS- UND LOGISTIKTEAM MOSKAU

Vor Kurzem haben wir unsere Polymeranlage eröffnet. Experten auf Konzernebene und Spezialisten aus anderen Landesgesellschaften haben uns bei der Planung der Anlage nach modernsten technischen Standards unterstützt. Nun ist unser engagiertes Team ausgezeichnet aufgestellt, um die russische Bauindustrie mit innovativen einheimischen Produkten zu beliefern.



SIKA PAKISTAN – MARKETING UND HR TEAM

Sika investiert kontinuierlich in die berufliche Weiterbildung der Mitarbeitenden, damit unser Know-how der ganzen Organisation zugute kommt. Wissenstransfer und die Erfahrungen unserer Mitarbeitenden aus dem persönlichen Kontakt mit Kunden im Markt sind die beste Grundlage für unsere Zukunft.



SIKA ÖSTERREICH – FLOORING TEAM

Wir veranstalten regelmässige Anwendungsschulungen für neue und langjährige Vertriebsmitarbeitende. Nicht nur Theorie ist wichtig, man muss auch in der Praxis erfahren, wie sich die Stoffe unter realen Bedingungen auf einer echten Baustelle verhalten. Dieser Praxisbezug stellt sicher, dass wir unsere Kunden in der täglichen Arbeit optimal unterstützen können.



SIKA CHINA – IT TEAM

Bei Sika China haben wir die zentralen Unternehmensrichtlinien umgesetzt und alle lokalen Gesellschaften in ein einheitliches Management- und Controllingsystem integriert. So können wir Geschäftsprozesse landesweit aufeinander abstimmen und den Informationsfluss oder Wissenstransfer in der gesamten Organisation effizienter gestalten.



GLOBALES SikaPower® TEAM: CORPORATE TEAM (1), SIKA USA (2), SIKA CHINA (3) SIKA BRASILIEN (4)

Die Nachfrage nach SikaPower® Strukturklebstoffen wächst weltweit schnell, daher haben wir diese Technologie in allen Regionen angesiedelt. In Brasilien, China und den USA wurde deren Einführung von den lokalen Operations- und F&E-Abteilungen zusammen mit den SikaPower® Experten auf Konzernebene betreut. Kunden im Automobilbereich können nun in allen Regionen lokal hergestellte Klebstoffe von SikaPower® in konstant hoher Qualität beziehen. Ohne die hervorragende interne Zusammenarbeit hätten wir den parallelen Roll-out nicht in einem so kurzen Zeitraum geschafft.



SIKA USA - WATERPROOFING TEAM

Unsere Produktionstechnologie entwickelt sich laufend weiter. Wissenstransfer ist dabei äusserst wichtig: Er beginnt bereits beim Eintrittsprozess und der Einführung von neuen Mitarbeitenden sowie bei deren Betreuung durch erfahrene Kollegen. Technische Schulungen und Coachings am Arbeitsplatz stellen sicher, dass unsere innovativen Prozesse auch laufend umgesetzt werden.



SIKA KOLUMBIEN - ENTWICKLUNGSPROGRAMM

Das regionale Entwicklungsprogramm war eine bereichernde Erfahrung für uns alle. Es vermittelt technisches Wissen und junge Talente profitieren von der Erfahrung älterer Kollegen – für beide Seiten ein Gewinn. Wir alle wollen uns innerhalb des Unternehmens weiterentwickeln. Dieses Programm macht es möglich.



SIKA MEXIKO - TEAM OPERATIONS UND F&E

Neue Ideen von jungen Leuten können entscheidende Impulse für die Weiterentwicklung von Produktformulierungen und Produktionsprozessen liefern, davon sind wir überzeugt. Impulse in Kombination mit dem von langjährigen Führungskräften in Operations und F&E aufgebauten Wissen sind eine solide Basis für die Zukunft.

SIKA ITALIEN - TECHNICAL SERVICE TEAM

Genaueste technische Kommunikation, Labortests und persönliche Beratungen vermitteln unser umfassendes Know-how und unsere Leidenschaft für Sika an unsere italienischen Kunden. Unser Ziel ist es, ihren Projekten zum Erfolg zu verhelfen.





SIKA PORTUGAL – TEAM INDUSTRY

Den Sika Spirit spürt man ab dem Firmeneintritt. Später geben wir ihn an unsere neuen Kolleginnen und Kollegen weiter. Kooperation und rang-, abteilungs- und länderübergreifender Wissenstransfer sind Teil der DNA unserer Unternehmenskultur.



SIKA JAPAN – GESCHÄFTSLEITUNG, KOMMUNIKATION UND HR

Sika ist wie eine grosse Familie. Es ist nicht immer einfach, alle zu erreichen. «Coffee with the GM» ist eine perfekte Plattform, um allen in kleinen Gruppen und von Mensch zu Mensch unser Know-how und unsere Werte zu vermitteln. Unser «Kick-Off Company Meeting» steht ebenfalls im Zeichen des Sika Spirit.



SIKA URUGUAY – LOGISTIKTEAM

Wir profitieren enorm von unserem Leiter Logistik und seiner 30-jährigen Erfahrung bei Sika. Wir können viel von ihm lernen, nicht nur fachlich, sondern auch in Bezug auf die Arbeitsethik ist er uns ein grosses Vorbild.



SIKA KOLUMBIEN – PROGRAMM FRAUEN IM VERTRIEB

Das Vertriebsprogramm hat unsere Entwicklung entscheidend beeinflusst. Wir wurden von erfahrenen Mitarbeitenden geschult und haben unsere technischen und beruflichen Kompetenzen erweitern können. So konnten wir Erfahrungen sammeln und uns vernetzen. Jetzt planen wir Initiativen für ganz Lateinamerika – wir möchten, dass unser erworbenes Know-how eine Auswirkung auf das ganze Unternehmen hat.



SIKA IRELAND – SIKA EVERBUILD TEAM

Die Teams von Everbuild und Sika haben sich äusserst engagiert eingesetzt, um nach der Übernahme von Everbuild 2014 die Integration und den Wissenstransfer voranzutreiben. Die Sika Strategie bietet immense Vorteile für unsere Geschäftsentwicklung und der Sika Spirit prägt unser ganzes Unternehmen positiv.

SIKA TUNESIEN - GESCHÄFTSLEITUNG

Im schnelllebigen Markt Tunesien muss man auf eine dynamische und begeisterte Belegschaft zählen können. Unser Stärke: Wir sind ein äusserst diversifiziertes Team, in dem sich die Mitarbeitenden wohlfühlen und auf das sie sich verlassen können, und zwar ungeachtet der unterschiedlichen Kulturen, Bildungsniveaus und Geschlechter.



SIKA SCHWEIZ - CORPORATE HR TEAM

Die Personalabteilung entwickelt Programme, die hochqualifizierte und engagierte Mitarbeitende anziehen, motivieren und an das Unternehmen binden. So wird die Wachstumsstrategie unterstützt. Der Personalleiter bringt seine langjährige Erfahrung im Betongeschäft von Sika ein, um die Personalpolitik an den geschäftlichen Anforderungen auszurichten.



SIKA CHILE - EHS UND QUALITÄTSTEAM

Unser Team lässt sich von den Werten und Grundsätzen von Sika leiten. Operative Exzellenz ist unser Ziel; die gute Zusammenarbeit der einzelnen Abteilungen trägt viel dazu bei. Unsere oberste Priorität sind unsere Kunden, zudem wollen wir sicherstellen, dass unsere Produkte hohen Qualitätsstandards entsprechen.



SIKA KANADA - PRODUKTIONSTEAM VANCOUVER

Durch das starke Wachstum von Sika hat sich für uns die Möglichkeit zur beruflichen Veränderung ergeben. Nachdem wir einige Jahre in der Fertigung in Montreal tätig waren, wurde uns die Chance geboten, die Fabrik in Vancouver aufzubauen. Unser Know-how bringen wir jetzt in der Herstellung von Betonzusatzmitteln und Mörtelprodukten ein und geben unser Wissen auch an unsere neuen Kollegen weiter.

REGIONEN VORAUSSETZUNGEN GESCHAFFEN FÜR KÜNFTIGES WACHSTUM

NETTOERLÖS NACH REGIONEN
(KONSOLIDIERT)

EMEA

46.9%
(CHF 2'695 Mio.)

NORDAMERIKA

16.1%
(CHF 923 Mio.)

LATEINAMERIKA

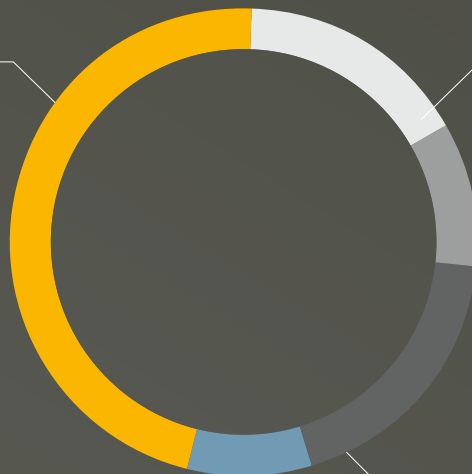
9.8%
(CHF 564 Mio.)

ASIEN/PAZIFIK

18.8%
(CHF 1'081 Mio.)

ÜBRIGE SEGMENTE UND AKTIVITÄTEN

8.4%
(CHF 485 Mio.)



	EMEA	Nordamerika	Lateinamerika	Asien/Pazifik	Übrige Segmente und Aktivitäten
Nettoerlös in Mio. CHF (Vorjahr)	2'695.3 (2'600.2)	922.6 (839.2)	564.3 (600.2)	1'080.7 (1'017.3)	484.8 (432.3)
Wachstum in Lokalwährung	4.6%	7.8%	5.1%	3.6%	11.7%
Währungseffekt	-0.9%	2.1%	-11.1%	2.6%	0.4%
Akquisitionseffekt	1.1%	2.0%	0%	0.5%	0%
Anzahl Mitarbeitende	9'083	1'818	2'349	4'169	



20

NEUE LÄNDER-
GESELLSCHAFTEN
SEIT 2012

2'186

NEUE MITARBEITENDE
SEIT 2012

51

NEUE FABRIKEN
SEIT 2012

20

GLOBALE
TECHNOLOGIEZENTREN

21

AKQUISITIONEN
SEIT 2012

370

NEUE PATENTE
SEIT 2012

41

STRATEGISCHE
INVESTITIONEN
SEIT 2012

9'083

MITARBEITENDE

2'695.3

MIO. CHF
NETTOERLÖS

+4.6%

WACHSTUM IN
LOKALWÄHRUNGEN

EMEA

MEHRWERT DURCH LOKALE PRÄSENZ

In der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) hat Sika seit 2012 in 19 neue Fabriken, 15 zusätzliche Ländergesellschaften und 7 Akquisitionen investiert. Grosses Potenzial weist insbesondere Russland als eine der weltweit grössten Volkswirtschaften auf. Der Bausektor trägt mit 6.5% zum Bruttoinlandprodukt bei. Mit der Strategie, gezielt die lokale Wertschöpfungskette aufzubauen, verschafft Sika sich und ihren Kunden Vorteile: optimierte Kostenstrukturen, zeitnahe Produktion und kurze Lieferzeiten.

▼ Sankt Petersburg, Russland

Hier entsteht mit dem Lakhta Tower das höchste Gebäude Europas.





462 M

HÖHE WIRD DER LAKHTA TOWER ALS HÖCHSTES GEBÄUDE EUROPAS AUFWEISEN

◀ Lakhta Center, Sankt Petersburg

Das Lakhta Center wird ein Publikumsmagnet mit einer Aussichtsplattform in knapp 400 Metern Höhe.

▼ Hohe Standards

Elena Slotina, Analystin Qualitätskontrolle, im F&E Labor im Sika Werk in Lobnya.

Als vor über 300 Jahren Peter der Grosse mit dem Bau von Sankt Petersburg begann, legte er den Grundstein für eine Stadt mit grossartiger Architektur. Horizontale Linien prägen die historische Innenstadt, die mit 2'300 Palästen, Prunkbauten und Schlössern beeindruckt. In dieser Hinsicht wird sie weltweit nur noch von Venedig übertroffen. Umso bedeutender war es, dieses kulturelle Erbe zu schützen. Deshalb entschloss man sich, das neue, multifunktionale Lakhta Center mit seinem Turm als vertikalen Kontrapunkt neun Kilometer ausserhalb des Stadtzentrums zu bauen. Eine Division von Gazprom wird dort ihre Zentrale haben. Daneben werden viele öffentlich zugängliche Angebote entstehen. Der Lakhta Tower wird das höchste Gebäude Europas sein.

QUALITÄT AUS EINEM GUSS

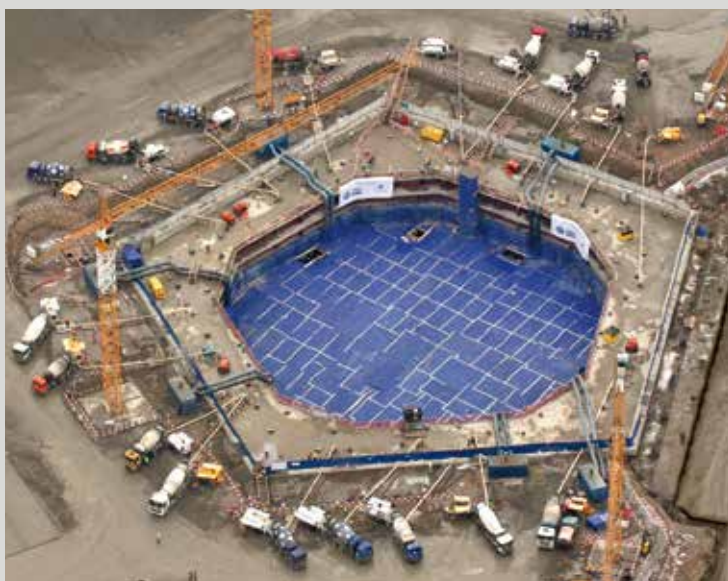
Um den Lakhta Tower mit seiner Höhe von 462 m fest zu verankern, kam dem Fundament eine besondere Bedeutung zu. Auf 264 Pfeilern, die 82 m unter den Boden reichen, wurde ohne Unterbruch eine Bodenplatte von 3,6 m Dicke und einer Fläche von 5'700 m² vergossen. Eine logistische Meisterleistung mit einem Anspruch, den Sika mit der ViscoCrete® Technologie am besten erfüllen konnte. Mit dem Know-how von Sika und einer spezifischen Formulierung von Sika® ViscoCrete®, sowie Sika® Retarder und Sika® Antisol® wurde ein Beton entwickelt, der exakt den Spezifikationen entsprach. Dies garantierte die notwendigen und gleichbleibenden Pump-, Fliess- und Aushärtungseigenschaften und eine Verarbeitungszeit von 8-10 Stunden. Der Fertigbeton, der in 13 verschiedenen Werken hergestellt und in 2'540 Fahrten zur Baustelle transportiert wurde, konnte dank Sika in 50 Stunden am Stück zu einem durchgängigen, soliden Fundament vergossen werden. Ein Weltrekord, der sogar ins Guinness Buch der Rekorde aufgenommen worden ist. Der Entwurf des britischen Architekten Tony Kettle sieht für das Lakhta Center eine riesige Glasfassade von der Fläche von 28 Fussballfeldern vor. Diese muss höchsten ästhetischen, statischen und vor allem isolationstechnischen Anforderungen genügen. Das Nachhaltigkeitsziel des bereits mit LEED Gold vorzertifizierten Baus ist es, strengste Standards im Energiesparen und in der

Reduktion von CO₂-Emissionen zu erfüllen. Deshalb werden bei der Realisierung der Fassaden auf breiter Basis Sika Lösungen genutzt. So wird etwa bereits bei der Herstellung der zum Teil gebogenen Mehrscheibenisolierrgläser der Silikondichtstoff Sikasil® eingesetzt. Auf der Baustelle selbst kommen beim Versiegeln und Fixieren der Glaselemente an der Fassade weitere Lösungen wie Abdichtungsmembrane und Klebstoffe von Sika zum Einsatz.

SIKAS ERFOLGSMODELL

Sika kann in Russland auch aufgrund von antizyklischen Investitionen eine Erfolgsgeschichte vorweisen. Nach ihrer Gründung im Jahr 2003 wurde die Ländergesellschaft kontinuierlich ausgebaut. Heute umfasst sie knapp 200 Mitarbeitende, verteilt auf den Hauptsitz in Lobnya bei Moskau, einen grossen Vertriebsstandort in Sankt Petersburg und Verkaufs- und





20'000 M³

FERTIGBETON WURDEN FÜR DAS
FUNDAMENT DES LAKHTA TOWER
AN EINEM STÜCK VERGOSSEN.
EIN WELTREKORD

◀ Fundamentarbeiten Lakhta Tower

2'540 Transporte waren notwendig für den Verguss des Betonfundaments des Lakhta Tower.

▼ Evolution Tower, Moskau

Für die Fassade des mehrfach ausgezeichneten, gedrehten Gebäudes lieferte Sika Kleb- und Dichtstoffe.

Distributionszentren in allen bevölkerungsreichen Regionen des Landes. Dabei setzt Sika in der Produktion auf Rohstoffe von qualifizierten lokalen Lieferanten sowie auf Mitarbeitende, die den Markt kennen. Und damit auf eine einheimische Wertschöpfungskette mit Endprodukten «Made in Russia». Vorteile dieser Strategieumsetzung sind neben einer optimierten Kostenstruktur durch reduzierte Transportwege und Importzölle auch die Unabhängigkeit von Währungsschwankungen sowie kürzere Lieferzeiten. Zusätzlich fördern die russischen Behörden die einheimische Produktion und damit die Schaffung von neuen Arbeitsplätzen im Bausektor. Bereits heute ist Sika der wichtigste Produzent von Betonadditiven in Russland und will den Marktanteil weiter erhöhen. Mit der Erweiterung der bestehenden Produktionskapazitäten vor Ort und dem Ausbau der Vertriebsstrukturen wird die Basis für zukünftiges Wachstum geschaffen.

POTENZIAL MIT ZUKUNFT

Das Potenzial im russischen Bauproduktmarkt beträgt laut BMI Research rund CHF 80 Milliarden im Jahr 2017, ein Grossteil hiervon fällt in Moskau an. Neben grossen staatlichen Investitionsprojekten wie dem Ausbau der Fernverkehrsnetze oder dem Bau und der Renovierung von Stadien für die Fussballweltmeisterschaft 2018 sowie der Erstellung der Infrastruktur treiben Industriebauten die Nachfrage. Gegenwärtig werden bislang importierte Waren durch einheimisch gefertigte Produkte ersetzt, wie etwa in der Nahrungsmittelindustrie. Darüber hinaus besteht Investitionsbedarf im Holzverarbeitungs-, Rohstoff- und Energiesektor. Und Sika ist mittendrin. ■





DAS MODERNSTE STADION DER WELT

Auf der Krestovsky-Halbinsel in Sankt Petersburg entsteht für die Fussballweltmeisterschaft 2018 in Russland das neue Zenit Stadion. 68'000 Zuschauer werden sich dort das Halbfinale ansehen. Mit seiner futuristischen Architektur, dem verschliessbaren Dach und dem mobilen Rasenspielfeld, das für andere Sportanlässe, Konzerte und Ausstellungen aus dem Stadion gefahren werden kann, wird es eine der modernsten und vielseitigsten Spielstätten der Welt. Und mit einer Gesamtfläche von 300'000 m² und einer Aussenfläche von 170'000 m² eine der grössten. «Es gibt noch kein vergleichbares Stadion auf der Welt», sagt Slobodan Kovachevich, General Manager des zuständigen Bauunternehmens MIR. Russland wolle sich mit der Fussball-WM als moderner Austragungsort präsentieren. Dafür brauche es die besten Stadien, mit Top-Firmen realisiert, die ihre Produkte lokal produzieren und vor Ort präsent sind.

PRODUKTE UND KNOW-HOW VON SIKA

«Für ein solch komplexes Projekt arbeiten wir nur mit Unternehmen, die ihre Verantwortung von Beginn an wahrnehmen und eine hohe technische Unterstützung bieten», erklärt Slobodan Kovachevich. Er habe mit Sika bereits in anderen Projekten gearbeitet und teile den hohen Qualitätsanspruch. Sika stellte viel Know-how und eine breite Palette an Produkten bereit. So wurden Additive für die Herstellung von 450'000 m³ Beton für den Bau geliefert. Darüber hinaus wurden Lösungen für die Nivellierung der Böden auf den Tribünen eingesetzt sowie zur Versiegelung und zum Schutz der Oberflächenstruktur. Sika Technologien stellten auch die Verstärkung von stützenden Betonstrukturen und die Abdichtung der Verbindungen zwischen dem Dach und den über das Dach hinausragenden Pfeilern sicher. ■



▲ **Slobodan Kovachevich, General Manager MIR**

Das renommierte Bauunternehmen MIR verantwortet den Bau des 68'000 Zuschauer fassenden Zenit Stadions.

▲▲ **Zenit Stadion, Sankt Petersburg**

Maxim Evsykov und Roman Tugarev von Sika besprechen auf der Baustelle die nächsten Schritte.

GEMEINSAM SCHLÜSSEL-TECHNOLOGIEN ETABLIEREN

Im Werk in Lobnya bei Moskau hat Sika die erste Anlage zur Herstellung von Polymeren in Russland installiert. Polymere bilden die Grundlage für moderne chemische Zusatzmittel und für die Herstellung von Hochleistungsmolekülen. Mit dieser neuen Anlage hat Sika ihren Wettbewerbsvorteil ausgebaut. Massgeschneiderte Lösungen für russische Betonhersteller können so rascher produziert werden. Ausserdem wurde eine beträchtliche Kosteneinsparung erzielt, da die Ausgangsstoffe nun lokal eingekauft werden. Diese Flexibilität bei der Entwicklung von Betonzusatzmitteln wird für einen kontinuierlichen Ausbau des Marktanteils sorgen und die Technologieführerschaft von Sika weiter stärken.

KNOW-HOW VERMITTELN

Die Experten der Bereiche F&E und Beschaffung auf Konzernebene haben gemeinsam die Art der Hochleistungspolymere festgelegt, die erforderlichen qualitativ hochwertigen Rohstoffe ausgewählt und geeignete lokale Lieferanten evaluiert. Die Abteilung Production Engineering hat die Produktionsanlage entworfen und sichergestellt, dass diese rechtzeitig in Betrieb genommen wurde. Auch regional fand ein enger Austausch statt, bei dem Fachwissen und Know-how gebündelt wurden. Eine entscheidende Rolle spielte insbesondere die Unterstüt-



zung des Global Technology Center Leimen in Deutschland, die ausschlaggebend für die erfolgreiche Projektierung und Installation der Anlage war. Die lokale Polymerproduktion ist ein weiterer Meilenstein für die russische Ländergesellschaft, die nun andere Sika Organisationen in der Region mit ihrem Know-how und den vor Ort produzierten Basisstoffen unterstützen kann. ■

▲ Die neue Polymerproduktionsanlage in Lobnya bei Moskau

Sie ist das Resultat einer gut funktionierenden länder- und abteilungsübergreifenden Zusammenarbeit innerhalb von Sika.



SIKA UND DIE SCHWEIZER TAFEL – EINE LANGJÄHRIGE PARTNERSCHAFT

Sika ist seit 2005 Partner der Schweizer Tafel, einer Organisation, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, Essen an Bedürftige zu verteilen statt wegzuerwerfen. 4'074 Tonnen Lebensmittel im Wert von CHF 26.6 Millionen wurden 2016 gratis an soziale Institutionen wie Obdachlosenheime, Gassenküchen, Notunterkünfte und andere Hilfswerke in der Schweiz verteilt. Das von der Stiftung Hoffnung für Menschen in Not geführte Projekt gibt es in der Schweiz seit 2001 und wurde nach amerikanischem Vorbild aufgebaut. Informationen zu diesem und weiteren Projekten sind abrufbar unter www.sika.com/responsibility ■



SIKA SETZT NEUE MASSSTÄBE FÜR SOLARANWENDUNGEN

Die Vorzüge von Sonnenlicht reflektierenden Materialien und Farben sind bekannt: Weisses, stark reflektierendes Thermofolien und Flüssigmembrane haben ein höheres Reflexionsvermögen. Sie verringern nicht nur den Wärmeinseleffekt, sondern senken auch den zum Kühlen der Gebäude benötigten Energieverbrauch. Sika SolaRoof® und das hochreflektierende Dachsystem aus Sarnafil® TS-77 RAL 9016 SR und SikaTherm® PIR kommen in einem neuen, 20'000 m² grossen Einkaufszentrum in Barcelona, Spanien, zum Einsatz. Das Sika Nachhaltigkeitskonzept und die BREEAM®-Zertifizierung haben den Kunden überzeugt. Informationen zu diesem und weiteren Projekten sind abrufbar unter www.sika.com/responsibility ■



Vancouver, Kanada

Die Stadt an der Westküste Nordamerikas erlebt dank ihrer hohen Lebensqualität einen wahren Bauboom.

9

STRATEGISCHE INVESTITIONEN SEIT 2012

1'818

MITARBEITENDE

922.6

MIO. CHF NETTOERLÖS

+7.8%

WACHSTUM IN
LOKALWÄHRUNGEN

NORD-AMERIKA MEHR SCHLAG- KRAFT AN DER WEST- KÜSTE

Im Rahmen der weltweit wachsenden Megacities erlebt auch Vancouver einen Bauboom. Wohnungsbau, Einzelhandels- und Industriebauten sowie Infrastrukturprojekte sind die Hauptwachstumstreiber. Mit dem beschleunigten Ausbau der Vertriebsstrukturen und der Supply Chain will Sika das grosse Marktpotenzial erschliessen.

Mit seinen 2.5 Millionen Einwohnern ist Vancouver die grösste Metropolregion an der Westküste Kanadas. In weltweiten Rankings, welche die Städte mit der höchsten Lebensqualität auszeichnen, erreicht Vancouver regelmässig die top drei. Neben dem wirtschaftlichen Aufschwung der Region ist dies einer der Gründe, weshalb der Wohnungsbau hier in den letzten Jahren massiv zugenommen hat. So entstehen etwa neue Hochhäuser als Antwort auf den immer knapper werdenden Boden und die steigenden Grundstückspreise. Auch das Geschäft im Renovierungssektor bewegt sich auf einem hohen Niveau, da das Verstärken veralteter Gebäudestrukturen in diesem erdbebengefährdeten Gebiet vermehrt nachgefragt wird. Mit dem Wohnungsbau einher gehen staatliche Investitionen in die Infrastruktur, wie unter anderem in den Ausbau des Sky-Train-Netzes, in Brücken und Tunnels für den Strassenverkehr und in Anlagen für die Energieversorgung.

NEUES PRODUKTIONSWERK IN SURREY

Damit die Kunden im Pazifischen Nordwesten, zu dem unter anderem Vancouver, Seattle und Portland gehören, schnell mit Sika Produkten beliefert werden können, wurde in Surrey die vierte Produktionsstätte in Kanada eröffnet. Die Stadt ist eine gute halbe Stunde von Vancouver entfernt und befindet sich in der Nähe der US-amerikanischen Grenze. Das neue Werk umfasst eine modular aufgebaute Mörtelfertigung sowie Anlagen zur Herstellung einer breiten Palette von Betonzusatzmitteln. Mit dem Wegfall von zum Teil hohen Transportkosten wird die Wettbewerbsfähigkeit der Sika Lösungen optimiert. Die Kunden halten viel von der Qualität der Produkte, die nun ganz in ihrer Nähe hergestellt werden. Denn in der Bauindustrie werden

20 JAHRE

BAUZEIT WIRD FÜR DAS NEUE BRENTWOOD TOWN CENTRE NAHE VANCOUVER VERAN-SCHLAGT

▼ Brentwood Town Centre

In Burnaby bei Vancouver entsteht ein neuer Stadtteil. Es ist die grösste Baustelle in British Columbia.

beispielsweise wetterbedingt Produkte zum Teil sehr kurzfristig angefordert und direkt in der Fabrik abgeholt. Zudem schafft die Liefersicherheit Vertrauen in Sika. Es gibt zahlreiche Anfragen von Kunden zur Besichtigung der hochmodernen Anlage.

FLANKIERENDE MARKETINGAKTIVITÄTEN

Neben dem Ausbau der Vertriebsstrukturen in Nordamerika verstärkt Sika zusätzlich die Marketingaktivitäten. Der Konzern ist im Bausektor primär als Anbieter von qualitativ hochwertigen Technologien für komplexe Anforderungen bekannt. Mit geziel-





1'200 KM

TRANSPORTWEG WIRD SEIT DER ERÖFFNUNG DER FABRIK IN SURREY FÜR PRODUKT-LIEFERUNGEN EINGESPART

◀ Bob Matharu, Western Region Area Manager

Bob Matharu verantwortet das Sika Geschäft in den Zielmärkten Waterproofing, Sealing & Bonding sowie Refurbishment in der Region.

ten Promotionen informiert das Unternehmen deshalb in einer gross angelegten Kampagne spezifische Dialoggruppen über das umfassende Produktportfolio und dessen Einsatzmöglichkeiten auf der Baustelle. Darüber hinaus investiert Sika viel in die Schulung ihrer Partner. Auf diese Weise erhalten Architekten, Ingenieure oder Planer Einblick in die zahlreichen Einsatzmöglichkeiten des stetig wachsenden Angebots des Spezialitätenchemieunternehmens. Ein Fokus der Marktbearbeitung in Nordamerika liegt auf dem Key Project Management. Ziel ist es, das Sika Sortiment in den Bauprojekten ganzheitlich zu platzieren. Das mittlerweile signifikant verstärkte Verkaufsteam setzt dazu eine elektronische Plattform ein, die es ermöglicht, Bauprojekte systematisch zu erfassen und nachzuverfolgen. So wird die Transparenz bezüglich des Projektpotenzials für unterschiedliche Produkte und Lösungen innerhalb der Organisation sichergestellt. Über das Geschäft mit Betonzusatzmitteln, das meistens am Anfang eines Bauprojekts steht, erkennt Sika so die Chancen zur Platzierung ihres kompletten Produktportfolios.

BRENTWOOD TOWN CENTRE – EIN PROJEKT ÜBER 20 JAHRE

In Burnaby, einer Stadt, die westlich an Vancouver angrenzt und mit dem SkyTrain verkehrstechnisch bestens erschlossen ist, läuft während der nächsten 20 Jahre ein Bauprojekt der Superlative. Mit dem Brentwood Town Centre soll ein neues Einkaufszentrum mit über 350 Geschäften und Restaurants sowie zehn Hochhäusern bis zu 60 Stockwerken mit Büros und 4'200 Wohnungen gebaut werden. Brentwood ist gegenwärtig die grösste Baustelle in British Columbia. Die Ausführung des Projekts erfolgt in vier unterschiedlichen Bauphasen. Zu Beginn werden die Mall und die ersten beiden Hochhäuser errichtet, drei weitere sind von den zuständigen Behörden genehmigt worden. Die laufenden Projekte werden mit Sika Produkten realisiert.

PARTNER MIT ERFAHRUNG UND KNOW-HOW

Für ein Projekt von dieser Grössenordnung sind kompetente Partner wie zum Beispiel Burnco gefragt. Der familiengeführte



NAHE BEI DEN HOTSPOTS

Der Standort Surrey wurde von Sika für die neue hochmoderne Produktionsstätte ausgewählt, weil die geografische Lage der Stadt neben der Versorgung der Metroregion Vancouver auch die Belieferung des angrenzenden Nordens der USA vereinfacht. Der Grossraum Seattle ist schnell zu erreichen. Wie in Vancouver bewegen sich die aktuellen Bauinvestitionen auch hier auf einem hohen Niveau. Neue Bürokomplexe und der private Wohnungsbau sind Treiber der Entwicklung. Auch grosse dort ansässige Firmen wie Amazon, Boeing, Microsoft oder Starbucks tätigen beträchtliche Investitionen in eigene Bauvorhaben. Zudem werden Bauchfachleute, die in Baumärkten Produkte von Sika erwerben, immer zahlreicher und wichtiger. ■



+26%

AUSBAU DES
VERTRIEBS IN
BALLUNGSRÄUMEN
IN NORDAMERIKA
SEIT 2012

◀ **Erfolg durch Marktkennntnis**

Ein Teil des kanadischen Vertriebsteams
bespricht Kundenprojekte.

Betonlieferant blickt auf eine über hundertjährige Betriebsgeschichte zurück, mit einer starken Präsenz in British Columbia und Alberta. Die Firma setzt schon seit Jahren auf das Know-how und die Produktlösungen von Sika. «Sika ist immer bereit, neue Produktformulierungen zu entwickeln und zu testen. Das hilft uns sehr und verschafft uns einen technischen Vorsprung», erklärt Mike Kask, Regional Manager British Columbia bei Burnco. Beim Verguss der erdbebensicheren Fundamente der ersten beiden Hochhäuser im Brentwood Town Centre war etwa die Logistik eine grosse Herausforderung. Weil gleichzeitig die

neue Mall entsteht, während Teile des alten Einkaufszentrums noch in Betrieb sind, ist sehr wenig Raum vorhanden. Die beiden Fundamente von je 4'600 m³ wurden jeweils an einem einzigen Tag vergossen. 80 Fahrzeuge versorgten dabei ein langgestrecktes Röhrensystem mit stark fließendem und gut pumpbarem Beton – Eigenschaften, die dank Sika® ViscoCrete® erreicht wurden. Für den dritten Turm ist die Druckfestigkeit des Betons der entscheidende Faktor. Durch schmalere tragende Säulen soll mehr Nutzfläche gewonnen werden. ■

SIKA FÖRDERT POTENZIAL JUNGER MENSCHEN

Sika Corporation (USA) und ihre Partner haben die Renovation der Räume von YOUTH CAN unterstützt. YOUTH CAN fördert die schulische, kulturelle und soziale Entwicklung benachteiligter Jugendlicher in der Gemeinde mit Hilfsprogrammen, Technikkursen und kulturellen Veranstaltungen. Im September 2016 beteiligten sich 50 Freiwillige von Sika einen Tag lang an der Renovation des Gemeindezentrums in Chicago. Die freiwilligen Helfer ersetzten Deckenfliesen, verlegten neue Teppiche, reinigten die Lagerflächen im Gebäude, montierten Regale, führten Malerarbeiten aus und reparierten den Zaun. Sika spendete auch Produkte und Materialien für einen neuen Epoxidfussboden im Zeichenraum, einen Holzboden im Computerraum sowie zum Abdichten der Aussenfenster und des Mauerwerks. Sponsoren und freiwillige Helfer haben auf diese Weise schon mehr als 200 Gemeindeeinrichtungen im Grossraum Chicago renoviert. Die Arbeiten werden innerhalb eines Tages ausgeführt, sodass man unmittelbar sieht, was der Einsatz bewirkt. Die Initiative bietet Gelegenheit für die Zusammenarbeit



ausserhalb des Büros und unterstützt auch das Teambuilding. Informationen zu diesem und weiteren Projekten sind abrufbar unter www.sika.com/responsibility. ■



ROOFING-LÖSUNGEN FÜR BOEING

Boeing gehört zu den grössten Flugzeugkonstrukteuren der Welt. Im Werk Everett, 40 km nördlich von Seattle, arbeiten rund 30'000 Mitarbeitende in der Herstellung der Grossraumflugzeuge Boeing 747, 767, 777 und 787 Dreamliner. Die Produktionsstätte wurde 1968 aufgebaut und ist seither immer wieder erweitert worden. Neben einem Flughafen gelegen mit eigens für Boeing Testflüge reservierten Start- und Landebahnen, umfasst das Werk das nach Volumen zweitgrösste Gebäude der Welt.

Sika Sarnafil® ALS STANDARD

Troy Gamba ist in Everett tätig. Seit 29 Jahren arbeitet er bei Boeing, heute als firmeninterner Roof Consultant. Er erstellt die Spezifikationen für Dächer und unterstützt den Flugzeugbauer bei geplanten Dachsanierungen und bei der Materialauswahl. Troy Gamba ist verantwortlich dafür, dass die besten Lösungen mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis gefunden und installiert werden. Die meisten Dächer sind heute mit Kunststoffbahnen versehen. Die erste Sika Sarnafil® Dachfolie kam bei Boeing 1996 zum Einsatz. Seither wurde die Membrane in 91 Projekten verwendet.

GUT FÜR BOEING

Dabei muss sich Sika immer wieder neu beweisen, denn Boeing ist verpflichtet, diese Projekte auszuschreiben. Dass dabei oft Sika Sarnafil® Lösungen zum Einsatz kommen, liegt an der engen Projektbegleitung und Schulung durch Sika. Auf den Sika Sarnafil® Dächern in Everett waren zudem noch nie Ausbesserungen oder nachträgliche Anpassungen erforderlich.

Die erste Dachfolie, die 1996 verlegt wurde, ist auch heute immer noch funktionstüchtig. Neben den Abdichtungsbahnen kommen bei den Boeing Dächern auch weitere Produkte aus der breiten Palette von Sika zum Einsatz, etwa verschiedene Zubehörteile. Die Langlebigkeit, die gute Wirtschaftlichkeit und die flexible Anwendung der Technologien in Verbindung mit einem erstklassigen Kundenservice zeichnen Sika Sarnafil® aus. Troy Gamba ist stolz auf seine Arbeit und auf seinen Arbeitgeber. Er setzt sich mit grossem Engagement für das Unternehmen und dessen Erfolg ein. Und Sika fühlt sich geehrt, als langjähriger Lieferant für Boeing schon zahlreiche Roofing-Projekte realisiert zu haben. ■

91 PROJEKTE

HAT SIKA MIT Sarnafil® BEI BOEING REALISIERT

▲ Kundenbetreuung vor Ort

Kevin Vaughn, Sika, Troy Gamba, Boeing, und Steve Shaver von Sika auf dem Dach eines der Boeing Werke in Everett in der Nähe von Seattle.

16

STRATEGISCHE
INVESTITIONEN
SEIT 2012

2'349

MITARBEITENDE

564.3

MIO. CHF
NETTOERLÖS

+5.1%

WACHSTUM IN
LOKALWÄHRUNGEN

LATEINAMERIKA SCHNELLER LIEFERN DANK LOKALER PRODUKTION

Sika ist in den letzten Jahren in Lateinamerika stark gewachsen. Und die Aussichten für den Bausektor sind trotz politischer und wirtschaftlicher Unsicherheiten in einzelnen Ländern weiterhin gut. Bis zum Jahr 2025 dürften gemäss Prognosen mehr als 80% der Bevölkerung in Städten leben und damit den Bau von Häusern, Versorgungseinrichtungen und Verkehrssystemen vorantreiben. Auch in Mexiko führen grosse Infrastrukturprojekte sowie privatwirtschaftliche Investitionen zu einer hohen Bautätigkeit und damit zu Chancen für Sika im Land.



▲ **Hohe Kompetenz bei Industrieböden**

Das Audi Presswerk in San José Chiapa, Mexiko, für das Sika die Fussbodenlösungen geliefert hat.

Mexiko-Stadt ist eine der grössten Megacities weltweit. Und wächst weiter. Dies generiert grosse Bauinvestitionen in die Infrastruktur wie etwa die neue Flughafenerweiterung, die alleine auf umgerechnet CHF 4.6 Milliarden veranschlagt wird. Dass Mexiko darüber hinaus über hohe Energie- und Rohstoffressourcen verfügt und mit seinen 120 Millionen Einwohnern einen grossen Binnenmarkt aufweist, führt zu privatwirtschaftlichen Investitionen aus dem Ausland. Diese Entwicklung hat Sika früh erkannt und in zusätzliche Fabriken, neue Anlagen sowie ins Distributionsnetz investiert. Dabei baut das Unternehmen einerseits die Produktionskapazitäten für bereits im Land gefertigte Produkte aus und stellt andererseits neue Zwischen- und Endprodukte in Mexiko selbst her. Immer möglichst nahe an den grossen Wirtschaftszentren.

GEZIELTE INVESTITIONEN FÜHREN ZU MARKTVORTEILEN

Zum mexikanischen Netzwerk von Sika gehört seit Kurzem eine neue Fabrik für Dachfolien in Altamira. In Tijuana wurde vor allem für die im Nordwesten des Landes gelegene Minenindustrie eine neue Produktionsstätte für Betonzusatzmittel gebaut. Auch neue Produktionsanlagen für Acrylharze und auf Acryl basierende Dichtungsmittel sowie Produkte für den Gebäudeinnenausbau entstanden. Zwei neue Polymerreaktoren in Querétaro, eine Mörtelfabrik für die Fussbodensysteme Sikafloor® und PurCem® und eine zweite Mörtelanlage für den Gebäudeinnenausbau kamen hinzu. Eine Mörtelfabrik in Coatzacoalcos im Südosten des Landes wird im Frühjahr 2017 eröffnet. In Mexiko besitzt Sika somit fünf Produktionsstätten und ist heute in der Lage, in kurzer Zeit flexible Mengen der Produkte im Land herzustellen und zu vertreiben. So wird es möglich, die Kunden und deren Projekte schnell zu beliefern.

PREMIERE VON AUDI

Audi hat Ende September 2016 auf einem Gelände von 400 Hektar das für umgerechnet CHF 1 Milliarde errichtete neue Automobilwerk in San José Chiapa im Bundesstaat Puebla eröffnet. Übrigens ihr erstes eigenes auf diesem Kontinent. Das Werk umfasst 4'200 lokale Arbeitsplätze und hat eine Produktionskapazität von 150'000 Premium-SUV pro Jahr. Die neue Generation des Audi Q5 wird hier für den Weltmarkt hergestellt.

GEMEINSAMES QUALITÄTSVERSTÄNDNIS

Mit der Planung, Ausschreibung und Objektüberwachung der gesamten Automobilfabrik wurde PSP Architekten Ingenieure aus Deutschland beauftragt. PSP hat in der Vergangenheit bereits für die Volkswagen Gruppe VW-Werke realisiert und ist daher auch in der Lage, die zentralen Vorgaben und Standards bezüglich Kosten, Termine und vor allem Qualität von Audi sicherzustellen, sagt Alex Muñoz, Dipl.-Ing. Architekt und zuständiger Projektmanager seitens PSP Architekten Ingenieure im Audi Werk Mexiko. Das Architekturbüro hatte Sika Fussböden für das Projekt empfohlen und gemeinsam mit Audi die Auswahl getroffen. Als Vorteil erwies sich, dass Sika Produkte bereits für andere Audi Werke spezifiziert worden sind und sich bewährt haben. Vor allem aber überzeugte Sika mit ihrem internationalen Netzwerk und der Fertigung ihrer Produkte in Mexiko selbst. Für einen reibungslosen Ablauf hatte Sika ab Beginn der Bauarbeiten 2012 einen Projektverantwortlichen vor Ort, der als Schnittstelle zwischen Sika und dem Kunden fungierte und Anliegen schnell und kompetent klären konnte.

230'000 M²

FUSSBÖDEN WURDEN IM
NEUEN AUDI WERK MIT Sikafloor®
SYSTEMEN VERLEGT

►► Mit dem Kunden vor Ort

Edgar Fernando Barrientos von Nestlé prüft mit Eduardo Padilla von Sika die Oberflächenstruktur der neuen Fussbodenbeläge.

►► Armando García Yáñez, Operations Manager Sika Mexiko



SIKA FUSSBODENLÖSUNGEN FÜR ALLE ANFORDERUNGEN

Auf einer Gesamtfläche von mehr als 230'000 m² – dies entspricht in etwa 32 Fussballfeldern – wurden mit verschiedenen Produkten aus der Palette Sikafloor® Fussbodensysteme verlegt. Je nach Einsatzgebiet im Werk hatten sie unterschiedliche Anforderungen zu erfüllen. Einmal mussten sie rutschfest oder resistent gegen hohe mechanische oder chemische Belastungen sein, anderswo standen Eigenschaften wie elektrostatische Ableitfähigkeit im Vordergrund. Eine spezielle Herausforderung bestand darin, die Fussböden gemäss dem Corporate Design in den Firmenfarben von Audi zu liefern. Für den Fussboden im Presswerk beispielsweise hat Sika speziell das Fussbodensystem Sikafloor® in einem Grauton entwickelt, der genau dem durch Audi vorgeschriebenen Farbton entspricht. Um die Anforderung des Kunden optimal zu erfüllen, wurde ein Teil der Böden in Deutschland gefertigt. Auch Zulieferfirmen, die sich um das Audi Werk ansiedeln, haben sich für Sika Fussbodenlösungen entschieden.



INVESTITION VON NESTLÉ

Nestlé eröffnete bereits vor 86 Jahren ihre erste Niederlassung in Mexiko. In der Nähe von Guadalajara, bei Ocotlán. Genau an diesem Ort baute das Unternehmen nun als Teil seines neuen Investitionsplans mit einem Volumen von insgesamt CHF 1 Milliarde die erste von sechs neuen Fabriken in Mexiko. Es handelt sich um die grösste Einzelinvestition, die der Konzern in Lateinamerika bisher getätigt hat. Bei Guadalajara werden in Zukunft Babynahrungsmittel hergestellt, für das Land selbst, aber auch für die Märkte in der Karibik und in Mittelamerika.

GESCHWINDIGKEIT, KOORDINATION UND HÖCHSTE STANDARDS

Edgar Fernando Barrientos ist Projektspezialist bei Nestlé. Er betont, dass beim Bau des Werks die Einhaltung des Bauplans die zentrale Herausforderung war, da viele Arbeiten parallel liefen. Hinzu kommt, dass die gesamte Anlage jederzeit den Hygienestandard MR1 gewährleisten muss. Ein Standard, der in vielen Industriezweigen vermehrt zur Anwendung kommt und den Trend zur Erhöhung der Reinheit in Fertigungsprozessen spiegelt. Das wirkte sich auf die Anforderungen an die Fussbodenbeläge aus. Denn die Böden müssen über eine äusserst ebene Oberfläche verfügen und dürfen keine noch so kleinen Poren aufweisen, da sich in Unebenheiten Schmutzstoffe wie Staub oder Bakterien sammeln könnten. Sie müssen trotzdem rutschfest sein, zudem elektrostatisch ableitfähig. Sika erfüllte all diese Anforderungen und lieferte das jeweils exakt auf die Spezifikationen abgestimmte Produkt aus dem Sikafloor® System für eine Gesamtfläche von 24'000 m². Für die Flachdächer lieferte Sika darüber hinaus die energieeffizienten Sika Sarnafil® Abdichtungssysteme. Diese zeichnen sich durch eine hohe Sonnenreflexion aus und reduzieren somit die Wärmeübertragung auf das Gebäude.

EXZELLENTHE ZUSAMMENARBEIT UND HOHE QUALITÄT

Auch in diesem Projekt war ein Sika Verantwortlicher jederzeit für den Kunden verfügbar. Edgar Fernando Barrientos lobt die schnelle, zuverlässige und wie er sagt «exzellente Zusammenarbeit». Die immer gleichbleibende hohe Qualität der Sika Lösungen machen ihn stolz auf das gemeinsam Erreichte. Er zieht sein Fazit mit einem überzeugten «Sika, anytime again!». ■



KNOW-HOW WEITERGEBEN

Rund 5'000 Planer, Ingenieure und Architekten haben 2016 an Sika Schulungen in Mexiko teilgenommen. Die Trainings sind ein wichtiger Bestandteil der lokalen Marktbearbeitung. «Um in grossen Bauprojekten in Mexiko dabei zu sein, müssen Ingenieur- und Architekturbüros unsere Produkte und Systeme kennen», erklärt Rubén Ramírez vom mexikanischen Specifications Team, der für die Schulungen verantwortlich zeichnet. So könnten Sika Produkte frühzeitig in deren Bauprojekten in die Spezifikationen einfließen und zum Standard werden, führt er aus. Zugleich wird das Baufachwissen im Land erhöht. «Das Feedback der Teilnehmenden unserer Trainings, Workshops und technischen Präsentationen ist durchweg positiv. Veranstaltungen auf diesem hohen Niveau sind für sie wichtig, um bei Produktlösungen und Innovationen auf dem neuesten Stand zu bleiben», so Rubén Ramírez. Sika unterhält

in Mexiko Beziehungen zu den wichtigsten Universitäten und Berufsorganisationen und nimmt an deren Veranstaltungen und Kongressen aktiv teil. Studenten und Absolventen werden so bereits zu Beginn ihrer beruflichen Laufbahn mit Sika und ihren Lösungen im Bauwesen in Kontakt gebracht. Auch auf der Baustelle ist Sika präsent: Mehr als 20'000 Anwender wurden im vergangenen Jahr geschult. ■

▲ Technisches Training

Bauingenieurin Maura Alejandra Hernández Correa von Sika erläutert einem Entwicklungsteam von Moyao Architects in Mexiko-Stadt das Sika Produktportfolio für Bauwerks- und Dachabdichtungen.

NUTZWASSERVERSORGUNG: 70% WENIGER WASSERVERBRAUCH

Die Tocancipá-Anlage von Sika Colombia konnte einen vollkommen geschlossenen Wasserkreislauf realisieren: Er beginnt mit dem Sammeln von Regenwasser für die Produktion und umfasst die Wiederverwertung des Abwassers als Sanitärwasser sowie seine Nutzung – nach der Wiederaufbereitung – zur Bewässerung von Feldern. Zudem werden die organischen Abfälle kompostiert und als Dünger im Gartenbau eingesetzt. Dank der speziellen Wasserfiltrationsanlage sank der Wasserverbrauch um insgesamt 70%. Mehr als 8'000 m³ Regenwasser werden so pro Jahr aufgefangen und genutzt. Dies entspricht 82% des gesamten Wasserverbrauchs. Informationen zu diesem und weiteren Projekten sind abrufbar unter www.sika.com/responsibility ■



KÜRZERE WEGE FÜR HIGHTECHPRODUKTE

Mit dem Bau eigener Polymerreaktoren im Werk in Querétaro bei Mexiko-Stadt realisierte Sika in Mexiko mehrere Wettbewerbsvorteile: Kosteneinsparungen, eine hohe Liefergeschwindigkeit und den Aufbau von Kundenvertrauen durch Liefersicherheit. Die in Mexiko hergestellten Polymere sind wichtige Basisstoffe der hochwertigen Betonzusatzmittel Sika® ViscoFlow® und Sika® ViscoCrete®. Diese sorgen beim Beton unter anderem für eine hohe Wasserreduktion und eine lange Verarbeitungszeit und erfüllen damit perfekt die Bauanforderungen in Megacities wie Mexiko-Stadt, wo oft in die Höhe gebaut wird und lange Transportwege zur Baustelle üblich sind. Mit der Polymerproduktion vor Ort können die Betonadditive dank dem Wegfall von Importkosten effizienter hergestellt werden. Zusätzlich reduziert sich die Lieferzeit deutlich. Speziell bei der Realisierung von kleineren und mittleren Infrastrukturprojekten werde teilweise sehr kurzfristig entschieden, sagt

Armando García, Operations Manager für die mexikanischen Werke. «Heute ist es einfach für uns, auf solche Anfragen zu reagieren.» Er betont zudem, dass Kunden die lokale Produktion schätzten und sich oftmals von Sika in der Fabrik den Produktionsprozess erklären liessen. ■

▼ Schnelle Lieferzeiten

Die neuen Polymerreaktoren im Sika Werk nahe Mexiko-Stadt verkürzen die Produktionszeiten von hochleistungsfähigen Betonzusatzmitteln deutlich.





ASIEN/PAZIFIK WACHSTUMS- DYNAMIK IN SÜDOSTASIEN

▼ Singapur

Mit der Übernahme von LCS Optiroc hat Sika ihre Marktposition in der Bauindustrie Singapurs gestärkt.



26

STRATEGISCHE
INVESTITIONEN
SEIT 2012

4'169

MITARBEITENDE

1'080.7

MIO. CHF
NETTOERLÖS

+3.6%

WACHSTUM IN
LOKALWÄHRUNGEN

Südostasien mit Staaten wie Vietnam, Indonesien, Malaysia und Singapur ist eine dynamische Wirtschaftsregion. Mit 650 Millionen Einwohnern und einer Fläche von 4.4 Millionen km² ist sie in etwa so gross wie die EU. Sika hat sich in diesem Markt früh positioniert und profitiert auch dank der erfolgreichen Übernahme der in Singapur ansässigen LCS Optiroc vom Wirtschaftswachstum in der Region. Mit zusätzlichen Produktionsanlagen, der Eröffnung neuer Ländergesellschaften und gezielter Marktbearbeitung soll die hohe Wachstumsdynamik beibehalten werden.



Das Bruttosozialprodukt der Länder Südasiens ist in der vergangenen Dekade um durchschnittlich 6.5% pro Jahr gestiegen. Dank ausländischen Direktinvestitionen, der anhaltenden Urbanisierung, der steigenden Kaufkraft der Bevölkerung sowie der staatlichen Investitionen in die Infrastruktur und in Energieversorgungsanlagen wird das Wachstumspotenzial in den Baumärkten dieser Staaten hoch bleiben. Sika hat deshalb in den letzten Jahren verstärkt in der Region investiert und generiert hier seit 2012 ein durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum von über 20%.

DIE AKQUISITION VON LCS OPTIROC

2014 übernahm Sika LCS Optiroc. Die Firma mit Sitz in Singapur und Produktionsanlagen in Singapur und Malaysia ist auf zementöse Pulverprodukte spezialisiert und verfügt über ein großes Angebot an Mörteln wie Estrichmassen, Fliesenkleber, Vergussmörtel und Verputze für den Innen- und Aussenausbau. Die Produkte ergänzen optimal die hochleistungsfähige Bauchemie, mit der Sika bereits in Singapur präsent war. «Mir war von Anfang an sehr wichtig, dass mein Lebenswerk in die Hände eines glaubwürdigen Partners gelegt wird, der wie ich das Unternehmen weiterentwickeln will, und zwar nicht nur in Singapur, sondern in der gesamten südostasiatischen Region», erklärt heute Choong Fee Chong, Managing Director von Sika LCS Optiroc und Head of Building Mortar Asia/Pacific. Er hatte die Firma 2003 mit einem Partner gegründet und seither sehr erfolgreich ge-

führt. Mit dem breiten Produktportfolio war LCS Optiroc bereits vor der Übernahme durch Sika Marktführer in Singapur. Die Firma konnte ihre Marktposition seither dank kontinuierlichen Innovationen ausbauen. So wurde das Portfolio in den letzten Jahren um nachhaltige Produkte ergänzt, die aufgrund ihrer umweltfreundlichen Eigenschaften mit dem «Green Label Singapore» zertifiziert sind.

DER WOHNUNGSBAU IN SINGAPUR

Mit der Akquisition des Mörtelspezialisten kam Sika einerseits zu neuen, in der Region stark nachgefragten und qualitativ hochwertigen Volumenprodukten und konnte andererseits die Marktposition im regulierten Bauproduktmarkt Singapurs ausbauen. Im Stadtstaat setzt die Regierung mit dem Housing Development Board (HDB) einen beträchtlichen Teil des Wohnungsbaus selbst um. Singapur schafft auf diese Weise bezahlbaren Wohnraum für die Bevölkerung. In einem Fünfjahresplan werden jeweils die Bauziele festgelegt. In den Jahren 2011–2015 wurden so nahezu 25'000 Wohneinheiten jährlich errichtet. Durch Privatinvestitionen wurden im selben Zeitraum pro Jahr gut 10'000 Einheiten geschaffen. Über 80% der Einwohner Singapurs leben in den staatlich geförderten Wohnungen. LCS Optiroc hat sich beim HDB und bei den zertifizierten Bauunternehmen einen hervorragenden Ruf geschaffen und viele Projekte beliefert. «LCS Optiroc ist bezüglich Qualität und Liefertreue ein zuverlässiger Partner», sagt Wilson Wong, General Manager von LC & T, einem der grössten Bauunternehmen in Singapur, das HDB-Projekte



>60%

DER BEVÖLKERUNG SÜDOSTASIENS WERDEN GEMÄSS PROGNOSEN BIS 2050 IN STÄDTEN WOHNEN

◀◀ Sika Lösungen

Bayu Budi Prasetyo, Bauleiter beim Bauunternehmen PT Wijaya Karya, und Muhammad Anshori, Vertriebsingenieur für Grossprojekte bei Sika, prüfen den Baufortschritt des Semanggi-Interchange-2-Projekts in Jakarta. Dieses sieht die Erweiterung eines existierenden Verkehrsknotenpunktes mit einer 1.6 km langen Hochstrasse ohne Stützpfeiler mitten in der Stadt vor, die oberhalb der existierenden Fahrbahnen verläuft und die Verkehrsüberlastung verringern soll. Eine umfassende Sika Produktpalette mit Betonzusatzmitteln, Mörteln und Klebstoffen trägt zur Realisierung dieser anspruchsvollen Struktur bei.

◀ Herausforderung Megacities

Jakarta, Indonesien.

realisiert. LCS Optiroc reagiere schnell und lösungsorientiert. Dies ist unter anderem mit der effizienten und grossvolumigen Produktion des Unternehmens zu erklären.

GEMEINSAME WACHSTUMSPLATTFORM

Heute hat die Sika Ländergesellschaft in Singapur ihren Sitz im Gebäude von LCS Optiroc und produziert im LCS Optiroc Werk Betonzusatzmittel für den lokalen Markt. Als ein Unternehmen teilen LCS Optiroc und Sika darüber hinaus die Produktformulierungen und das Produktions-Know-how für ihre Mörtelprodukte und komplettieren ihre Produktpaletten und Distributionskanäle. Denn Sika bietet mit ihrer internationalen Organisation Möglichkeiten, LCS Optiroc Produkte auch ausserhalb von Singapur zu vertreiben. Bereits heute werden Produkte aus dem LCS Optiroc Portfolio in Vietnam oder Thailand verkauft. Die Markteinführungen in Indonesien oder China werden gegenwärtig mit der Schulung der lokalen Sika Mitarbeitenden vorbereitet. Das Potenzial Südostasiens für Mörtel sei angesichts des starken Bevölkerungswachstums und der Urbanisierung gross, erklärt Choong Fee Chong. Doch nicht nur die makroökonomische Entwicklung der Region ist vielversprechend und eröffnet strukturelle Wachstumsmöglichkeiten. Auch die technische Entwicklung im Mörtelgeschäft bietet Chancen für Sika. So führen die steigenden Lohnkosten, ein zunehmendes Qualitätsverständnis sowie der verstärkte Trend zum Errichten von Hochhäusern zu einer grösseren Nachfrage nach Fertigmörtelprodukten wie Sika und Sika LCS Optiroc sie herstellen. Dieser Technologiewandel

bietet ein enormes Potenzial: Heute werden in Südostasien etwa 90% der eingesetzten Mörtel noch auf der Baustelle gemischt. Zum Vergleich: In entwickelten Märkten wie beispielsweise Australien werden bereits bis zu 85% Fertigmörtel eingesetzt. Lediglich ein Anteil von 15% wird noch auf der Baustelle zusammengefügt. Neben der Akquisition von LCS Optiroc hat Sika in den letzten Jahren deshalb in weitere Mörtelfabriken in Thailand und Malaysia investiert. Darüber hinaus wurden die Verkaufsorganisationen im Bereich Gebäudeinnenausbau verstärkt und die Marktbearbeitungen mit Fokus auf Sikas Positionierung als führender Technologie- und Lösungsanbieter intensiviert.

DER SIKA SPIRIT

Zwei Jahre wollte Choong Fee Chong ursprünglich das Geschäft von Sika LCS Optiroc nach der Übernahme weiterleiten. Dass er noch immer dabei ist, hat viel mit der Unternehmenskultur von Sika zu tun. «Die letzten drei Jahre waren eine Bereicherung und für LCS Optiroc und mich persönlich haben sich neue Perspektiven aufgetan. Für die Mitarbeitenden von Sika ist alles möglich», so Choong Fee Chong. Die Sika LCS Optiroc Mitarbeitenden stünden im regelmässigen Kontakt mit ihren regionalen und weltweit tätigen Kollegen und profitierten vom regen Austausch über Technologien und von den Trainingsaktivitäten. «Sika war und bleibt die beste Wahl», so Choong Fee Chong rückblickend. ■

NEUE FABRIKEN UNTERSTÜTZEN DAS WACHSTUM

Sika hat die lokale Supply Chain in Südostasien in den vergangenen Jahren kontinuierlich verstärkt und seit 2012 in sieben neue Fabriken in Thailand, Vietnam, Kambodscha, Singapur, Myanmar, Indonesien und Malaysia investiert. Bei der Marktbearbeitung setzt Sika auf eine bewährte Strategie. Durch den Aufbau der lokalen Produktionskapazitäten werden die Voraussetzungen geschaffen für die Lieferung von grossen Produktmengen an die Kunden und für weiteres Wachstum sowie den Ausbau des Marktanteils. Am Anfang der lokalen Lieferkette stehen in aller Regel Betonzusatzmittel und Mörtelprodukte. Nach einer gewissen Marktreife werden weitere Technologien wie beispielsweise Fussbodensysteme oder Flüssigfolien vertrieben. Gegenwärtig werden in den sieben neuen Fabriken primär Betonzusatzmittel und Mörtel hergestellt. Von den Regierungen initiierte Infrastrukturprogramme und Energieversorgungsanlagen sowie zunehmend private Investitionen in Industrie- und Wohnprojekte treiben die Nachfrage nach diesen Baustoffen. Die Produktion vor Ort führt zudem zu einem grossen Know-how-Transfer innerhalb von Sika und entwickelt die lokalen Märkte auch bezüglich neuer Technologien und Lösungen im Bauwesen weiter. ■



▲ Surabaya, Indonesien

In der 2014 eröffneten Sika Fabrik werden Mörtel und Betonzusatzmittel produziert.

ABWASSERAUFBEREITUNG NACH DEM VORBILD DER NATUR

Sogenannte Grünfilter sind eine kostengünstige Lösung zur Behandlung von Abwässern. Sie bauen Verunreinigungen in Feuchtgebieten nach einem innovativen biomimetischen Verfahren ab. Sika unterstützt zusammen mit dem Global Nature Fund (GNF), Deutschland, den Einsatz von Grünfiltern, die zwischen 0.8 und 1.4 Liter Wasser pro Sekunde reinigen, indem sie 86% der umweltbelastenden Stoffe abbauen und so einen bedeutenden Beitrag zum Schutz von Flüssen und

Seen leisten. Ein Grünfilter reinigt Teile des Abwassersystems der Haushalte am Sampaloc-See auf den Philippinen. Sika und der GNF unterstützen den Einsatz von Grünfiltern in weiteren Ländern wie Kolumbien, Mexiko und Südafrika. Sika Lösungen für den Korrosions- und Betonschutz gewährleisten eine hohe Beständigkeit im Bereich effizienter Abwasseranlagen. Informationen zu diesem und weiteren Projekten sind abrufbar unter www.sika.com/responsibility ■



NEUES WAHRZEICHEN IN SINGAPUR



Mitten im neuen Singapur Geschäft- und Finanzviertel Marina Bay entsteht mit Marina One eines der grössten und prestigeträchtigsten Bauprojekte, die gegenwärtig im Stadtstaat realisiert werden. Auf einer Grundstückfläche von über 26'000 m² werden vier Hochhäuser mit Luxuswohnungen und hochwertigen Büroräumlichkeiten sowie ein Einkaufszentrum und ein Park errichtet. Der Bau ist ein Gemeinschaftsprojekt der beiden Regierungen von Malaysia und Singapur und wurde bereits vor der Eröffnung im Jahr 2017 für seine besonders umweltfreundliche, ressourcenschonende und nachhaltige Konzeption unter anderem mit «LEED Platinum» vorzertifiziert.

ZUVERLÄSSIGE LÖSUNGEN FÜR HÖCHSTE ANSPRÜCHE

Hyundai Engineering & Construction ist eines der beiden ausführenden Bauunternehmen und unter anderem verantwortlich für das Projektcontrolling. Im Rahmen der Ausschreibungen für Baumaterialien punktete Sika LCS Optiroc durch qualitativ hochwertige Lösungen, wettbewerbsfähige Preise und einen aktiven technischen Support. Gemeinsam wurden in vielen Beratungsgesprächen auf Basis der Referenzen des Unternehmens optimale Lösungen für das Prestigeprojekt diskutiert. Sika LCS Optiroc überzeugte somit nicht nur mit ihren Qualitätsprodukten, sondern half mit viel technischem Know-how mit, die besten Lösungen für das Gesamtprojekt zu realisieren. Marina One wird nun mit der gesamten Palette von Baumörteln wie vorgemischtem Estrichmörtel, wasserfestem Estrich, Hochleistungsfliesenkleber, Vergussmörtel, farbigem Fugenmörtel und Ausgleichmasse beliefert. «Bei Qualitätskontrollen stellen die Ingenieure regelmässig fest, dass der Härtegrad des Estrichs sogar höher ist als von den Architekten gefordert», nennt Kim Dong Hwan, Planning & Engineering Manager bei Hyundai, ein

Beispiel für seine Zufriedenheit mit den Produkten. Er schätze zudem, dass Sika LCS Optiroc ihnen während der Bauphase die volle Unterstützung gewährt und sich durch schnelle Reaktionszeiten und kompetenten Service auszeichnet. ■

520'000 M²

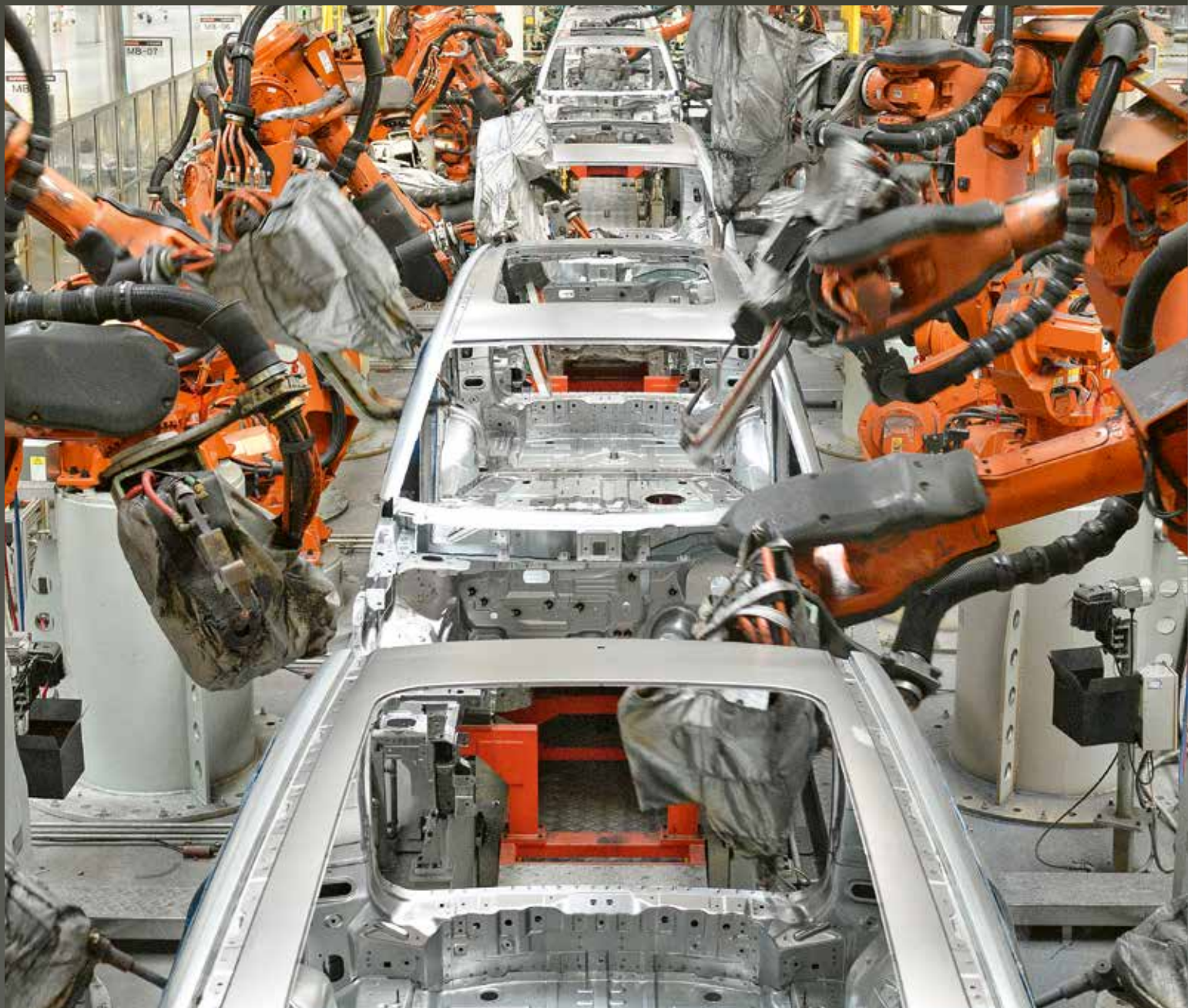
NUTZFLÄCHE MIT BÜROS,
WOHNUNGEN, EINKAUFSZENTRUM
UND PARKANLAGE ENTSTEHEN
IM MARINA-ONE-KOMPLEX

4'000

BAUARBEITER SIND AUF DER
BAUSTELLE VON MARINA ONE
IM EINSATZ

▲ Ein wegweisendes architektonisches Konzept

Die Baustelle von Marina One, ein für seine Nachhaltigkeit bereits mehrfach ausgezeichnetes Projekt der Regierungen von Singapur und Malaysia.



11.6%

IST SIKA AUTOMOTIVE 2016 WELTWEIT GEWACHSEN – BEI EINEM ANSTIEG DER AUTOMOBILPRODUKTION VON 4.8%

▲ **Nummer eins in China**

Eine Produktionsstrasse bei Great Wall Motors, der Nummer eins im chinesischen SUV-Segment.

36%

DURCHSCHNITTLICHES JAHRESWACHSTUM ERZIELTE SIKA AUTOMOTIVE IN CHINA SEIT 2012

► **Kundennähe**

Jianjiao Zhang von Great Wall Motors und Feng Gao von Sika im Gespräch über technische Lösungen an den Haval-Modellen.

►► **Erfolgsmodell SUV**

Die Marke Haval von Great Wall Motors besitzt in China bei den immer beliebteren SUV einen Marktanteil von 20%.

STARKE POSITION IM WELTGRÖSSTEN AUTOMOBILMARKT

China ist der weltweit grösste Markt für Automobile und für 50% des globalen Wachstums der Branche verantwortlich. Der Absatz dürfte weiter zunehmen, denn die Penetrationsrate bei Pkws im Land ist noch gering und die Kaufkraft steigt. Sika Automotive will dabei schneller als der Markt wachsen, baut seine Präsenz aus und unterstützt lokale und globale Automobilhersteller in China, wie etwa Chinas grössten SUV-Hersteller Great Wall Motors mit hochwertigen Produkttechnologien und einem hervorragenden technischen Service.

Sikas Automotive Lösungen machen Fahrzeuge leichter, stärker, sicherer, komfortabler und umweltfreundlicher. Trends wie die Leichtbauweise, Elektromobilität und gleichzeitig erhöhte Sicherheit für Insassen lassen sich nur mit innovativen Dicht- und Klebstoffen sowie Komponenten für die strukturelle Verstärkung realisieren. Bereits in 50% aller weltweit hergestellten Fahrzeuge werden Sika Produkte eingesetzt. Und das erklärte Ziel ist es, bis zum Jahr 2020 den Anteil an Sika Materialien pro Fahrzeug um mehr als 50% auszubauen.

HOCHWERTIGE LÖSUNGEN FÜR CHINA

China ist dabei ein Schlüsselmarkt für Sika. Zum einen ist der chinesische Automobilmarkt insbesondere bei den SUV ein Wachstumsmarkt. Viele Familien besitzen noch kein Fahrzeug, die Strassen ausserhalb der Zentren sind wenig ausgebaut und die Kaufkraft steigt weiterhin an. Zum anderen spielt die Qualität eine immer grössere Rolle. Die Menschen in China fragen vermehrt hochwertige, geräumige und komfortable Wagen mit

einem guten Fahrgefühl nach. In den Städten werden auch Fahrzeuge mit Alternativantrieben immer beliebter. Finanzielle Anreize vom Staat, eine teure Kennzeichenvergabepraxis für Benzin- und Dieselmotoren über 1.6 Liter sowie die Smogbelastung bewegen viele Bewohner von Grossagglomerationen zum Umdenken. Diesen attraktiven Markt teilen sich chinesische und globale Autokonzerne: 2016 hielten die chinesischen Hersteller 43%, 57% machte der Anteil der Joint Ventures der internationalen Automobilhersteller aus. Die meisten in China verkauften Fahrzeuge werden im Land selbst hergestellt. Mit vielen der globalen Konzerne sowie deren Zulieferern unterhält Sika bereits Geschäftsbeziehungen und trägt auch im Reich der Mitte mit hochwertigen Lösungen zu den steigenden Qualitätsanforderungen im Automobilbau bei. Mit dem Ausbau der Organisation vor Ort und der Einführung neuer Technologien sowie der lokalen Produktion und der Eröffnung eines Technical Service Center hat sich Sika Automotive auch bei den aufstrebenden chinesischen Herstellern als zuverlässiger Partner positioniert.

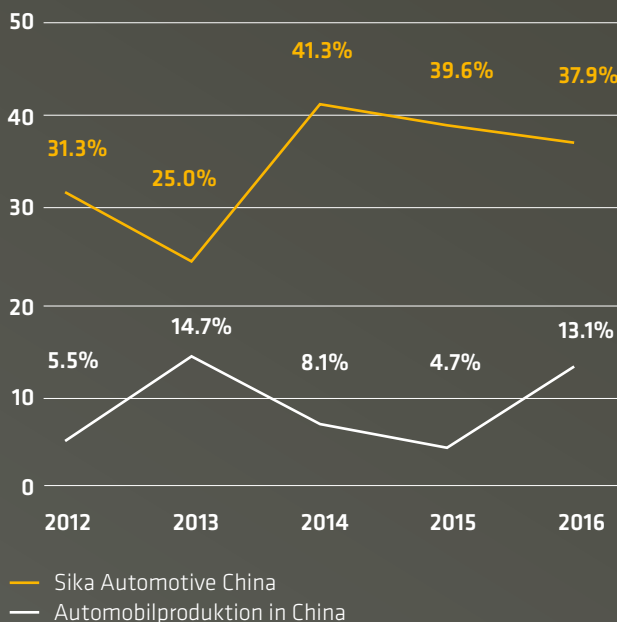




SIKA UND GREAT WALL MOTORS

Sika setzt dabei auf die hohe Technologie- und Lösungskompetenz sowie das breite Portfolio. Auch im chinesischen Automobilmarkt ist die lokale Herstellung der Sika Produkte von zentraler Bedeutung. Denn durch die Fertigung vor Ort kann auf kurzfristige Anpassungen der Bestellmengen lokaler Automobilproduzenten optimal reagiert werden. Lange Lieferzeiten für Importe entfallen, die Vorteile der Herstellung zu Lokalisierungskosten helfen mit, kompetitiv zu bleiben. Wichtig ist darüber hinaus der hervorragende technische Service. Das bestätigt Jianjiao Zhang, Director Purchasing beim grössten SUV-Hersteller Chinas Great Wall Motors. Er erläutert dies an einem Beispiel. Als der Konzern beim Karosseriebau seiner grossen Modelle vor Schwierigkeiten stand, war Sika sofort zur Stelle, zog eigene Ingenieure in Europa und den USA hinzu und löste das Problem innerhalb kürzester Zeit mit SikaReinforcer® zur partiellen Stärkung der Karosserie. Schnelle Reaktionszeiten sind für Great Wall Motors entscheidend. Deshalb stellt Sika dem Autokonzern permanent eine Person zur Seite. Sie stellt sicher, dass die Schnittstelle zwischen Sika und Great Wall Motors jederzeit tadellos funktioniert und Anliegen auf Kundenseite rasch beantwortet werden. Das aufgebaute Vertrauen spiegelt sich in einem kontinuierlichen Ausbau der Geschäftsbeziehung zwischen Great Wall Motors und Sika wider. ■

STÄRKSTE AUTOMOTIVE WACHSTUMSRATEN IN CHINA REALISIERT

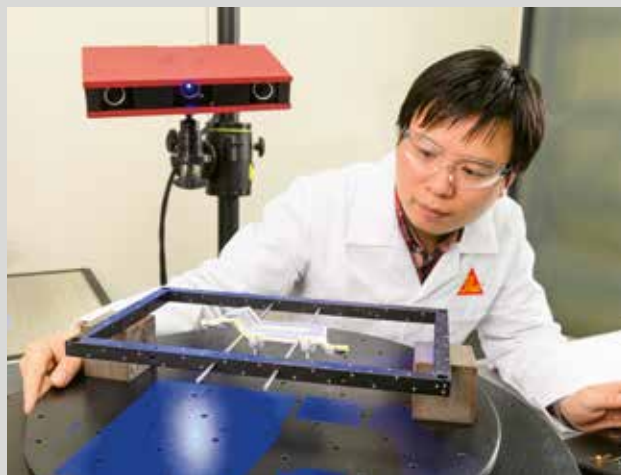


▲ Baoding, China

Montage der SikaBaffles® in die Karosserien der Haval Linie.

PRODUKTVORTEILE SICHTBAR MACHEN

Sika Automotive bietet innovative Produkte zur Verstärkung der Karosserie, Systeme für die Lärm- und Vibrationsreduktion sowie Dicht- und Klebstoffe. Die qualitativ hochwertigen Lösungen sind in der Regel fahrzeugspezifisch und müssen in den Produktionsablauf des Kunden eingepasst werden. In teilweise jahrelangen Engineeringkooperationen entwickelt Sika gemeinsam mit den Kunden – Automobilhersteller und Zulieferer – die spezifischen Komponenten und Stoffe für das jeweilige Modell. Das Testen der Produktapplikationen, die einwandfrei auf den Anlagen der Kunden funktionieren müssen, sowie das Vermitteln der technischen Kompetenz von Sika sind zentrale Elemente der Verkaufsstrategie. Deshalb wurde 2016 in der Fabrik in Suzhou bei Shanghai ein Technical Service Center eingerichtet. Hier wird den Kunden die hohe Leistungsfähigkeit und Langlebigkeit der Sika Produkte demonstriert. Dazu werden beispielsweise Produktanwendungen mit Originalteilen durchgeführt und anschliessend auf Festigkeit oder Alterungsprozess hin getestet. Und das zahlt sich aus. Die Anzahl der Sika Komponenten in Autos in China steigt kontinuierlich an und die Kundenzufriedenheit ist hoch. ■



▲ Suzhou, China

Mit modernster Lasertechnologie wird die Qualität der Sika Komponenten getestet, bevor sie an die Kunden geliefert werden.

QUALITÄTSPRODUKTE LOKAL VERFÜGBAR



Der chinesische Markt ist sehr dynamisch», erklärt Dirk Brandenburger, Head Sika Automotive Asia/Pacific. Um auf die oft kurzfristigen Anfragen schnell reagieren zu können und dabei das Qualitätsniveau der Sika Produkte konstant hochzuhalten, baut Sika Automotive die 2015 eröffnete Fabrik in Suzhou nahe Shanghai laufend aus. SikaBaffle® Produkte zur Geräusch- und Vibrationsdämmung und Abdichtung der Karosserie gegen Schmutz oder Wasser werden bereits auf vier Anlagen im 2-Schicht-Betrieb produziert. Zusätzlich wird hier seit 2016 der innovative Karosserieklebstoff SikaPower® für die lokalen chinesischen Automobilhersteller produziert. Ziel ist es gemäss Dirk Brandenburger, weitere Sika Technologien in China zu vermarkten und vor Ort zu produzieren. Neben den damit deutlich reduzierten Lieferzeiten spielen auch die wegfallenden Importkosten sowie die generelle Haltbarkeit von chemischen Produkten eine entscheidende Rolle. Für das Design und den Bau der Fabrik in Suzhou sowie die Bestimmung von geeigneten chinesischen Rohstofflieferanten hat das lokale Engineering Team eng mit den globalen Experten zusammengearbeitet. ■

◀ Neue Produktionslinie

Herstellung des Strukturklebstoffs SikaPower® für chinesische Automobilhersteller.

Die Konzernleitung von Sika besteht aus neun erfahrenen Managern, deren unterschiedliche Karrieren sie zu Sika Gesellschaften in der ganzen Welt führten. Das Bild zeigt das Team im Schweizer Gotthard-Basistunnel. Zum Bau des mit 57 km längsten Eisenbahntunnels der Welt hat Sika unter anderem mit Betonzusatzmitteln, Abdichtungs- und Fugensystemen massgeblich beigetragen. Aufgrund der hohen Anforderungen hat Sika im Verlauf der 14-jährigen Bauzeit bahnbrechende Innovationen entwickelt, die heute das Bauen auf der ganzen Welt beeinflussen.



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

YUMI KAN
Building Systems & Industry
25 Jahre bei Sika in der Schweiz und
in Asien

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

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



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

JOSÉ LUIS VÁZQUEZ
Lateinamerika
33 Jahre bei Sika in Spanien
und in Lateinamerika

PAUL SCHULER
EMEA
29 Jahre bei Sika in der Schweiz,
in Deutschland und in den USA

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

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

GANZHEITLICHE FÜHRUNG, FLACHE HIERARCHIEN

Bei der Entwicklung unseres Geschäfts denken wir langfristig. Gegenüber unseren Kunden, Mitarbeitenden und anderen Anspruchsgruppen agieren wir mit Respekt und Verantwortung. Sicherheit, Qualität, Umweltschutz, fairer Umgang, soziale Verantwortung, verantwortungsvolles Wachstum und Wertschöpfung stehen bei unserer Arbeit im Mittelpunkt.

VERWALTUNGSRAT

Paul Hälg, Präsident

Urs F. Burkard
Frits van Dijk

Willi K. Leimer
Monika Ribar

Daniel J. Sauter
Ulrich W. Suter

Jürgen Tinggren
Christoph Tobler

VORSITZENDER DER KONZERNLEITUNG (CEO) Jan Jenisch

RECHT
Stefan Mösli

KOMMUNIKATION
Dominik Slappnig

EINKAUF
Mario Gross

PERSONAL
Philippe Jost

FINANZEN
Adrian Widmer

TECHNOLOGY
Thomas Hasler

**BUILDING SYSTEMS &
INDUSTRY**
Yumi Kan

**CONCRETE & WATER-
PROOFING**
Ernesto Schümperli

EMEA
Paul Schuler

ASIEN/PAZIFIK
Heinz Gisel

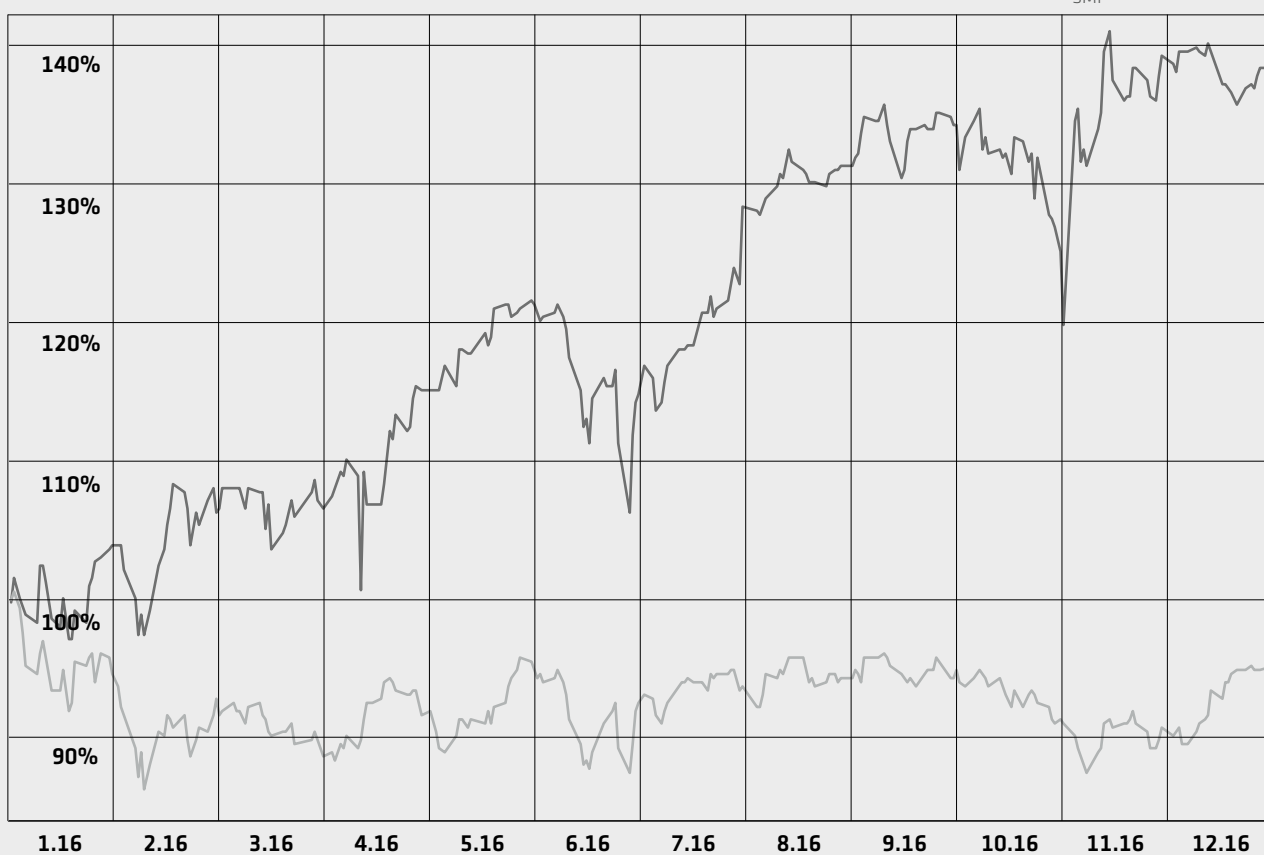
NORDAMERIKA
Christoph Ganz

LATEINAMERIKA
José Luis Vázquez

BÖRSESWERT ÜBERSTEIGT ERSTMALS CHF 10 MILLIARDEN

2016 entwickelte sich der Sika Aktienkurs überdurchschnittlich (+35.1%) im Vergleich zu den relevanten Aktienindizes wie beispielsweise dem SMI (-6.8%).

SIKA VERSUS SMI
1.1.2016–31.12.2016



IN KÜRZE

- Mit +35.1% entwickelte sich der Sika Aktienkurs stärker als der SMI Index (-6.8%).
- Schlusskurs der Sika Aktie im Jahr 2015: CHF 3'620
Schlusskurs der Sika Aktie im Jahr 2016: CHF 4'892
Dies entspricht einer Performance von 35.1%.
- Die wichtigsten weltweiten Börsenindizes entwickelten sich wie folgt:
 - SMI -6.8%
 - SLI -2.6%
 - DAX +6.9%
 - Dow Jones +13.4%
 - Nikkei +0.4%

BÖRSEKENNZAHLEN SIKA

in CHF

2016

Börsenwert in Mio. CHF	12'427
Jahreshoch	5'000
Jahrestief	3'409
Kurs Jahresende	4'892
Dividende 2015	78.00
Dividende 2016 ¹	102.00
Gewinn je Aktie (EPS)	221.81

1) Gemäss Antrag an die Generalversammlung.

DIE QUALITÄT DER KULTUR BESTIMMT DIE QUALITÄT DER ZUKUNFT

Sikas Erfolg basiert auf der Kompetenz und dem Unternehmergeist der Mitarbeitenden. Entscheidungen und Verantwortlichkeiten werden an die entsprechende Kompetenzebene delegiert. Als menschlich, familiär und unkompliziert beschreiben viele Mitarbeitende die Zusammenarbeit bei Sika. Sie nennen dieses Gefühl den Sika Spirit. Das starke Wachstum des Unternehmens steht in direktem Zusammenhang mit einer dynamischen Unternehmenskultur, die auf Wissenstransfer setzt. Werte und Grundsätze, die Führungskultur, Fort- und Weiterbildung, Talentmanagement, Diversität und der Einsatz neuer Medien haben dabei oberste Priorität.

WERTE ALS GRUNDLAGE

Kundenorientierung, Mut zur Innovation, Nachhaltigkeit und Integrität, Unterstützung und Respekt sowie ergebnisorientiertes Management prägen das Unternehmen. Diese Werte und Grundsätze dienen weltweit allen Mitarbeitenden als Orientierung und sind verbindlich in allen Sika Gesellschaften verankert. So basiert die Kultur des Vertrauens, der Transparenz und der Offenheit auf einer weltweit fundierten Grundlage.

BESCHÄFTIGTE WELTWEIT

Die Zahl der Mitarbeitenden stieg im Berichtsjahr um 0.8% auf 17'419 (Vorjahr: 17'281). Die regionale Aufteilung der Beschäftigten gestaltet sich wie folgt: EMEA: 9'083 (Vorjahr: 9'079), Nordamerika: 1'818 (Vorjahr: 1'653), Lateinamerika: 2'349 (Vorjahr: 2'437), Asien/Pazifik: 4'169 (Vorjahr: 4'112). Die Altersstruktur von Sika ist ausgewogen: 15% der Mitarbeitenden sind jünger als 30 Jahre, und 23% sind älter als 50 Jahre. Mehr als 95% der Belegschaft haben einen unbefristeten Arbeitsvertrag. Gemeinsam erwirtschafteten die Mitarbeitenden im Jahr 2016 eine Nettowertschöpfung von CHF 1'935 Mio. (Vorjahr: CHF 1'755 Mio.). Dies entspricht einer Nettowertschöpfung pro Mitarbeitendem von CHF 112'000 (Vorjahr: CHF 103'000).

VERANTWORTUNG FÜR DIE ZUKUNFT

Sika fördert vorrangig interne Kandidatinnen und Kandidaten bei der Besetzung von Fach- und Führungspositionen. So wurden beispielsweise in den letzten vier Jahren Sika Senior-Management-Funktionen fast ausschliesslich intern besetzt. Die Langzeitperspektive für die Karriere unserer Mitarbeitenden trägt unter anderem dazu bei, dass die Fluktuationsrate bei nur 6.2% (2015: 6.6%) liegt. Globale und regionale Mitarbeiterentwicklungsprogramme vermitteln neben Fachwissen und Fähigkeiten auch identitätsstiftende Anreize, die im Wesentlichen aus den Sika spezifischen Werten und Grundsätzen resultieren.

Sika ist stolz, viele langjährige Mitarbeitende zu beschäftigen. Das Unternehmen legt Wert darauf, dass Angestellte ihr Wissen und ihre Erfahrung möglichst lange im Unternehmen einbringen. Interne und externe Schulungen sowie Trainings sind für Sika entscheidende Instrumente, um die über 17'000 Mitarbei-

tenden zu fördern. Auch umfangreiche Weiterbildungen stehen auf dem Programm, teilweise in Kooperation mit wissenschaftlichen Einrichtungen und Universitäten. Im Berichtsjahr wandte Sika insgesamt rund CHF 9.9 Mio. (Vorjahr: CHF 11.1 Mio.) für die Mitarbeiterentwicklung auf. Ziel ist es, dass jede und jeder Angestellte jährlich mindestens 10 Stunden Training absolviert. Im Berichtsjahr lag diese Zahl bei 12.4 (2015: 11.9 Stunden).

LERNEN FÜR NACHHALTIGE ERFOLGE

Die Sika Business School bietet Programme in den Bereichen Managemententwicklung und Talent-Development an. Im Berichtsjahr wurden zwölf Programme für Nachwuchskräfte durchgeführt. Die Zusammenarbeit mit dem International Institute for Management Development (IMD) in Lausanne, Schweiz, wurde fortgesetzt. Unter anderem nahmen über 100 Manager an einem Training zum Thema Führung und Strategie teil. Mit zahlreichen Schulungen zur Stärkung der Vertriebskompetenz setzt die Sika Business School auch einen besonderen Schwerpunkt auf den Bereich Vertrieb/Marketing. Auf lokaler und regionaler Ebene finden zahlreiche Trainings zu den Sika Produkten und zu deren Anwendungsmöglichkeiten statt. Auf diese Weise wird die Kompetenz in der Kundenberatung weltweit gefördert. Im Berichtsjahr wurden unterschiedliche Offline- und Online-Angebote sowie eine neue, spezifische Software für E-Learning-Programme unter dem SikaLearn Konzept gebündelt und implementiert.

NEUE FORMEN DER KOMMUNIKATION

Im Berichtsjahr wurde das neue digitale Kommunikations- und Kollaborationsportal, die SikaWorld in über 50 Ländern eingeführt. Das neue Portal ist ein sogenanntes soziales Intranet und verbindet Information, Kommunikation und Zusammenarbeit (Kollaboration). Zusammen mit der internen Social-Media-Plattform SikaConnect trägt dieses Portal dazu bei, dass aus Informationen tatsächliches Wissen entsteht. Das Unternehmen engagiert sich in externen sozialen Netzwerken wie LinkedIn, wo im Berichtsjahr 45'000 Personen den Inhalten der Sika Gruppe folgten. In der Ausgestaltung der Sika Unternehmenskultur spielen interne wie externe digitale Medien eine wichtige Rolle. Das gilt für das Recruiting ebenso wie für die Weiterbildung und die tägliche Kommunikation am Arbeitsplatz oder unterwegs.



WERTE UND GRUNDSÄTZE

Kundenorientierung, Mut zur Innovation, Nachhaltigkeit und Integrität, Unterstützung und Respekt sowie ergebnisorientiertes Management prägen das Unternehmen.



FÜHRUNGSKOMPETENZ

Wer führen will, muss Vorbild sein. Sika fordert und fördert Führungskräfte auf allen Ebenen. Die Langzeitperspektive für die Karriere führt zu niedrigen Fluktuationsraten.



FORT- UND WEITERBILDUNG

Sika investierte 2016 CHF 9.9 Millionen in die Entwicklung der Mitarbeitenden. Mitarbeitende absolvierten 216'220 Stunden in Kursen der Fort- und Weiterbildung.



TALENTMANAGEMENT

Das Leadership-Programm richtet sich auf regionaler und globaler Ebene an Talente mit Potenzial. 2016 wurden über 250 Personen in dem Programm gefördert.



DIVERSITÄT

Menschen mit unterschiedlicher Herkunft öffnen Perspektiven. Verschiedene Sicht- und Lebensweisen münden bei Sika in eine Einheit und schaffen so neue Möglichkeiten.



DIGITALE MEDIEN

Das ausserordentliche Wachstum des Unternehmens wird durch Medien wie das soziale Intranet, Onlinelernprogramme und orientierende Apps unterstützt.

UNSERE LEISTUNG WIRD WELTWEIT AUSGEZEICHNET

Unsere Mitarbeitenden haben 2016 grossartige Arbeit geleistet – ihre Kompetenz und ihr Einsatz haben nicht nur zu einem weiteren Rekordjahr geführt, sondern dem Unternehmen auch viele Auszeichnungen eingebracht. Diese belegen die Anerkennung von Dritten gegenüber der exzellenten Leistung unserer Teams rund um den Globus. Eine Auswahl der rund 50 Auszeichnungen, die Sika im vergangenen Jahr erhalten hat, wird in diesem Kapitel vorgestellt.



MESH MOULD INNOVATION MIT SWISS TECHNOLOGY AWARD AUSGEZEICHNET

Mit Sika als Industriepartner wurden Forschende der ETH Zürich im Rahmen des Swiss Innovation Forum in Basel mit dem Swiss Technology Award 2016 in der Kategorie «Inventors» ausgezeichnet. Die in Zusammenarbeit mit den Sika Experten entwickelte Bautechnologie Mesh Mould erlaubt es, Betonteile jeglicher Form ohne Schalung herzustellen. Damit bricht auch in der Bauindustrie die digitale Zukunft an.

16 SUPPLIER AWARDS ERHALTEN

Gute Leistung wird rund um den Globus belohnt. Mit 16 Supplier Awards, die Sika Organisationen in EMEA, Nordamerika, Asien/Pazifik und Lateinamerika erhielten, haben Kunden ihre Zufriedenheit mit Sika als Lieferant zum Ausdruck gebracht. International gewürdigt wurden unter anderem die Produktpalette und die Produktinnovationen, der Liefer- und Kundenservice sowie die Trainingsaktivitäten.



SIKA WEBSITE SPITZENREITER IN DER SCHWEIZ

Nach dem 3. Platz im letzten Jahr hat sich Sika beim Webranking 2016–2017 nun als Spitzenreiter aller Websites von börsenkotierten Unternehmen in der Schweiz durchgesetzt und belegt den 1. Platz. Auch im europäischen Vergleich hat sich Sika verbessert und liegt nun von rund 500 analysierten Websites auf Platz 12. Das Webranking wird bereits zum 20. Mal von Compré und Lundquist, Mailand durchgeführt und gilt als Massstab in der digitalen Kommunikation.



VIER AUSZEICHNUNGEN FÜR SIKA PROJEKTE IN DEN USA

Sika USA kann erneut auf ein erfolgreiches Jahr mit vier Auszeichnungen des renommierten International Concrete Repair Institute (ICRI) zurückblicken. Das ICRI würdigt herausragende Projekte in der Betonsanierung. Zum Projekt des Jahres wurde die Renovierung des historischen Hibernia-Bankgebäudes in San Francisco gewählt, bei dem die Erdbebensicherheit und Verstärkung der Gebäudestruktur eine entscheidende Rolle spielte. Umfassende Tests der Struktur im Vorfeld und die Beibehaltung der historischen Gebäudecharakteristik haben die Jury überzeugt. Sika hat das Projekt mit technischem Know-how und Produkten begleitet.



SIKA MIT UMWELTPREIS DER STADT STUTTGART AUSGEZEICHNET

Mit dem Projekt «Bau eines Solarparks in Stuttgart» hat Sika Deutschland in der Kategorie «Unternehmen der Sektoren Industrie und Gewerbe, Dienstleistung, Handel» den Umweltpreis der Stadt Stuttgart gewonnen. Seit 2008 wird der Solarpark auf den Dächern der Produktionshallen im Stuttgarter Werk betrieben mit einer Fotovoltaikfläche von über 2'100 m² und einer Stromerzeugung von insgesamt 650 MWh. Ein Teil der Anlage wird als Testfläche für eigene Montagesysteme genutzt, der andere Teil liefert Energie für Elektrofahrzeuge des Fuhrparks.



SikaCeram® SETZT MASSSTÄBE IN CHINA

Sika wurde im Rahmen des vom Verband der chinesischen Baustoffmärkte organisierten «Mortar of China Award 2016» zweifach ausgezeichnet. SikaCeram® gewann den Preis in der Kategorie «Führende Marke» und das in China erhältliche Produkt SikaCeram® Wide-application wurde als einer der innovativsten zementären Fliesenkleber ausgezeichnet. Das zweistellige Wachstum des Fliesenklebermarkts in China verhalf SikaCeram® in den letzten Jahren zu breiter Anerkennung als fortschrittliches Fliesensystem.



SIKA UK GEWINNT BEI DEN UK ROOFING AWARDS 2016 DER KATEGORIE «EINLAGIGE ABDICHTUNGSBAHNEN»

Das Londoner Wohnbauprojekt «Ewart Grove» von Sika Sarnafil® beeindruckte die Jury der renommierten UK Roofing Awards 2016, die vom nationalen Verband der Dachdeckerunternehmer (National Federation of Roofing Contractors) ausgerichtet wurden. Das Projekt gewann in der Kategorie «Einlagige Abdichtungsbahnen» aufgrund seines ausgefallenen Designs mit zwei Tonnendächern und einem einzigartigen vorgelagerten, triangulierten Turm – eine wahre Herausforderung. Damit hat Sika die Grenzen verschoben und eine neue Dimension in der einlagigen Abdichtung erschlossen.



AMATA BEST WASTE MANAGE- MENT AWARD FÜR SIKA FABRIK IN THAILAND

More Value – Less Impact («Nutzen steigern, negative Auswirkungen reduzieren») zählt zu den Prioritäten von Sika. Das Team in Thailand leistete einen grossen Beitrag zur Erreichung dieses Ziels, mit der Verleihung des Amata Best Waste Management Award 2016 an die Sika Fabrik im Amata Nakorn Industrial Estate. Sika Thailand war eine der Fabriken, die den Gold Award erhielten. Der Preis zeichnet die Fabriken mit der effizientesten Abfallbewirtschaftung aus, mit Schwerpunkt Reduzierung, Wiederverwendung und Recycling. Die Unternehmen müssen zudem die Anforderungen der Abfallverordnung Thailands erfüllen oder übertreffen.



SIKA GEWINNT DEN EUROPEAN AUTOMOTIVE AWARD

Sika wurde von Frost & Sullivan mit dem European BIW Automotive Adhesives Product Leadership Award ausgezeichnet. Die Verarbeitung von Leichtbaumaterialien im Karosserierohbau (BIW, Body-in-White) durch die Automobilhersteller stellt ein grosses Wachstumspotenzial für Klebstoffe im Fahrzeugbau dar. Sika Automotive nutzt diese Chance durch Fokussierung auf innovative Klebstoffe, die Gewichtseinsparungen durch Materialmix ermöglichen und gleichzeitig die Steifigkeit der Karosserie erhöhen. SikaPower® und SikaSeal® wurden von Frost & Sullivan Research als effizienteste BIW-Klebstoffe auf dem Markt ausgezeichnet. Die Preisverleihung fand im Sommer 2016 in London statt.



WÜRDIGUNG DES GROSSEN SCHULUNGSBEITRAGS VON Sika Sarnafil®

Erneut wurde Sika Sarnafil® als nationales Schulungszentrum für Kunststoffbahnen in der chinesischen Dach- und Bauwerksabdichtung ausgezeichnet. Die China National Vocational Skills Assessment 040 Station verlieh den jährlichen Preis zum dritten Mal in Folge an Sika Sarnafil®. Damit wird das Schulungszentrum von der chinesischen Regierung als Fachausbildungszentrum für Dach- und Bauwerksabdichtungen anerkannt. Die Schulungen berücksichtigen sowohl die Theorie als auch die praktische Handhabung von einlagigen Kunststoffabdichtungsbahnen und Systemen. Als Vorreiter und internationaler Anbieter im chinesischen Markt wurde Sika Sarnafil® als erstes internationales Unternehmen mit diesem Titel ausgezeichnet.



BRASILIANISCHE BAUSTOFF- HÄNDLER ZEICHNEN SIKA AUS

2016 wurde Sika für ihre Bauwerksabdichtungen und Bitumendichtungsbahnen der Anamaco Award des brasilianischen Baustoffhändlerverbands verliehen – eine wichtige Auszeichnung, da sie von den Anbietern von Sika Produkten vergeben wurde. Beteiligt haben sich über 1'600 Baumaterialhändler aus ganz Brasilien. Bei einer Umfrage zu den besten Unternehmen der Branche sprach sich der Grossteil von ihnen für Sika aus. An der Preisverleihung in São Paulo nahmen über 2'000 Branchenvertreter teil, darunter Händler, Bauunternehmer und Baubehörden.

Starke Bilanz mit einer Eigenkapitalquote von 57.8% (Vorjahr: 51.8%).
 Neue Rekordzahlen von CHF 795.3 Millionen (+18.1%) beim Betriebsergebnis,
 von CHF 566.6 Millionen (+21.8%) beim Reingewinn und von CHF 586.5 Millionen
 (+29.9%) beim operativen freien Geldfluss.

KONZERNBILANZ

in Mio. CHF	31.12.2015	31.12.2016
Flüssige Mittel	1'074.4	1'155.0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1'014.5	1'043.1
Vorräte	584.9	600.8
Aktive Rechnungsabgrenzungen	87.0	89.0
Übrige kurzfristige Aktiven	17.3	9.1
Umlaufvermögen	2'778.1	2'897.0
Sachanlagen	924.3	959.2
Immaterielle Werte	1'037.9	1'021.2
Beteiligung an assoziierten Gesellschaften	6.4	6.3
Latente Steueransprüche	126.1	159.7
Übrige langfristige Aktiven	51.0	55.8
Anlagevermögen	2'145.7	2'202.2
AKTIVEN	4'923.8	5'099.2
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	581.1	587.0
Passive Rechnungsabgrenzungen	217.3	223.9
Obligationenanleihe	249.9	0.0
Steuerschulden	67.7	92.0
Kurzfristige Rückstellungen	18.8	20.8
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	28.3	44.3
Kurzfristiges Fremdkapital	1'163.1	968.0
Obligationenanleihen	698.4	698.7
Langfristige Rückstellungen	61.9	57.5
Latente Steuerverbindlichkeiten	109.8	110.2
Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern	298.9	274.6
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	39.6	42.5
Langfristiges Fremdkapital	1'208.6	1'183.5
FREMDKAPITAL	2'371.7	2'151.5
Aktienkapital	1.5	1.5
Eigene Aktien	-0.9	-11.0
Reserven	2'530.2	2'933.8
Anteil Sika Aktionäre am Eigenkapital	2'530.8	2'924.3
Nicht beherrschende Anteile	21.3	23.4
EIGENKAPITAL	2'552.1	2'947.7
PASSIVEN	4'923.8	5'099.2

KONZERNERFOLGSRECHNUNG VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER

in Mio. CHF	%	2015	%	2016	Veränderungen in %
Nettoerlös	100.0	5'489.2	100.0	5'747.7	4.7
Materialaufwand	-45.9	-2'518.4	-44.7	-2'566.6	
Bruttoergebnis	54.1	2'970.8	55.3	3'181.1	7.1
Personalaufwand	-20.1	-1'106.5	-20.1	-1'159.1	
Übriger operativer Aufwand	-18.7	-1'027.0	-18.4	-1'056.3	
Betriebsgewinn vor Abschreibungen	15.3	837.3	16.8	965.7	15.3
Abschreibungen und Amortisationen	-3.0	-164.0	-3.0	-170.4	
Betriebsgewinn	12.3	673.3	13.8	795.3	18.1
Zinsertrag	0.1	3.5	0.0	2.6	
Zinsaufwand	-0.5	-25.5	-0.3	-20.4	
Übriger Finanzertrag	0.1	8.5	0.1	5.2	
Übriger Finanzaufwand	-0.8	-41.3	-0.5	-27.4	
Erfolg aus assoziierten Gesellschaften	0.1	3.4	0.0	0.5	
Gewinn vor Steuern	11.3	621.9	13.1	755.8	21.5
Ertragssteuern	-2.8	-156.8	-3.2	-189.2	
Gewinn	8.5	465.1	9.9	566.6	21.8
davon Sika Aktionäre	8.4	460.3	9.8	563.1	
davon nicht beherrschende Anteile	0.1	4.8	0.1	3.5	
Unverwässerter/verwässerter Gewinn je Inhaberaktie (in CHF)		181.37		221.81	22.3
Unverwässerter/verwässerter Gewinn je Namenaktie (in CHF)		30.23		36.97	22.3

DETAILS ZUR GELDFLUSSRECHNUNG

in Mio. CHF	2015	2016
Betriebstätigkeit	585.8	735.7
Investitionstätigkeit	-206.3	-172.7
Finanzierungstätigkeit	-186.8	-473.3
Umrechnungsdifferenzen	-17.1	-9.1
Nettoveränderung der flüssigen Mittel	175.6	80.6
Betriebstätigkeit	585.8	735.7
Investitionstätigkeit	-206.3	-172.7
Freier Geldfluss	379.5	563.0
Akquisitionen / Desinvestitionen abzüglich flüssiger Mittel	69.5	23.6
Zunahme (+) / Abnahme (-) von Finanzanlagen	2.5	-0.1
OPERATIVER FREIER GELDFLUSS	451.5	586.5

HERAUSGEBER

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

PROJEKTTEAM

Corporate Communications & Investor Relations und Corporate Finance, Sika AG, Baar

KONZEPT, GESTALTUNG UND REALISATION

ehingerbc AG, Zürich

TEXT

Sika AG

TEXTREDAKTION

ehingerbc AG, Zürich

DRUCK UND VERARBEITUNG

Kalt Medien AG, Zug

FOTOGRAPHIE

Marc Eggimann, Basel

Henrik Spohler, Hamburg

Gramazio Kohler Research, ETH Zürich

SIKA AG

Zugerstrasse 50
6341 Baar
Schweiz

Kontakt

Telefon +41 58 436 68 00
Fax +41 58 436 68 50
www.sika.com

BUILDING TRUST

