

WIR LIEFERN MEHRWERT FÜR ALLE

UNSER JAHR 2021



NACHHALTIGKEIT

Sika ermöglicht die
Kreislaufwirtschaft
im Bausektor **Seite 19**

SIKA ALS ENABLER

reCO₂ver® wird die Bau-
wirtschaft revolutionieren

Seite 46

CHF 13 MILLIARDEN UMSATZ BIS 2023

Sika und MBCC zusammen

Seite 12

AFRIKA

Ein Kontinent mit
immensem Potenzial

Seite 26

HIGHLIGHTS 2021

Nettoerlös in Lokalwährungen

+17.1%

Akquisitionen

7+¹

Reingewinn

+27.1%

Patentanmeldungen

99

Abfall pro verkaufter Tonne

-9.6%

Stunden Training pro Mitarbeitenden

11.1

CO₂eq²-Emissionen pro verkaufter Tonne
(Scope 1 und 2)

-10.1%

¹ Neben den sieben Akquisitionen hat Sika eine verbindliche Vereinbarung zur Übernahme der MBCC Group unterzeichnet. Der Abschluss der Akquisition ist für die zweite Hälfte 2022 geplant.

² CO₂-äquivalent (CO₂eq) ist das Mass für die Berechnung der Klimaauswirkung und der damit verbundenen Emissionen unter Berücksichtigung aller sechs Treibhausgase (THG).

Wasserverbrauch pro verkaufter Tonne

-9.7%

Einen kurzen Rückblick auf das Geschäftsjahr 2021 und die wichtigsten Finanzergebnisse finden Sie in diesem Magazin ab Seite 54.

Liebe Leserin, lieber Leser

Sika verfügt über ein grosses Potenzial für weiteres Wachstum und langfristigen Erfolg, und zwar dank unserer weltweit führenden Position mit einem Marktanteil von 12%, dank Megatrends, die unsere Schlüsselmärkte antreiben, und dank eines noch nie dagewesenen Bedarfs an nachhaltigen Lösungen, um die anspruchsvollen globalen Klimaziele zu erreichen. Wir werden eine entscheidende Rolle spielen, wenn es darum geht, diese Herausforderungen gemeinsam mit unseren Kunden zu meistern.

Nur wenige grosse Unternehmen erwirtschaften 70% ihres Umsatzes mit Produkten, die einen positiven Impact auf die Nachhaltigkeit haben. Sika hat diese Schwelle erreicht und will den Anteil auf 80% erhöhen. Als Enabler ermöglicht es Sika ihren Kunden mit innovativen Produkten, den CO₂-Abdruck zu reduzieren.

Gestützt auf unsere Innovationsfähigkeit, unser langjähriges Akquisitions- und Integrations-Know-how sowie unsere Kundennähe gelingt es uns, die Absatzmärkte laufend zu erweitern, neue Kundensegmente zu gewinnen, neue Absatzkanäle zu öffnen und die Marktanteile auszubauen.

Einen guten Eindruck unserer Dynamik vermittelt Ihnen das vorliegende neu konzipierte Magazin. Es zeigt, wie Sika Mehrwert für alle Stakeholder generiert. Die Beiträge sind gleichzeitig Ausschnitte aus dem Berufsleben unserer 27'000 Mitarbeitenden. Diese sind die eigentlichen Enabler von Sika und stehen mit ihrem Engagement dafür ein, dass wir unsere Strategie des nachhaltigen Wachstums – oder, wenn Sie mögen, der wachstumsorientierten Nachhaltigkeit – erfolgreich umsetzen können.



Thomas Hasler
Vorsitzender der Konzernleitung



MUTIG

SIKA STRATEGIE

- **6** Nachhaltig und ambitioniert
- **8** Megatrends als Basis für den Unternehmenserfolg
- **12** «Wir wachsen deutlich stärker als der Markt»
- **16** Zukäufe für zukünftiges Wachstum
- **19** Sika setzt auf die Kreislaufwirtschaft
- **21** «Bei uns beginnt Nachhaltigkeit mit Langlebigkeit»
- **22** Auf dem Weg zu «Netto-Null»



SIKA STRATEGIE

Nachhaltig und ambitioniert



DYNAMISCHES MARKTUMFELD

Gigantischer Infrastrukturbedarf

FOTO TITELSEITE

Sika investiert verstärkt in Afrika und rechnet auf dem Kontinent in den nächsten Jahren mit einem zweistelligen Wachstum.

AGIL

DYNAMISCHES MARKTUMFELD

- **26** Afrika wird erst gebaut
- **28** Am Beginn des Wachstums
- **29** Afrika - Markt mit Zukunft
- **30** «Wo andere aufgeben, ist Sika erfolgreich»
- **31** Mit Innovation gegen die Rohstoffknappheit
- **32** Steigendes Qualitätsbewusstsein
- **33** Aktive Frauenförderung als Managementaufgabe
- **34** Gigantischer Infrastrukturbedarf
- **36** Mohammed VI Tower - Sika Lösungen in einem der höchsten Gebäude Afrikas
- **37** Ashton Brücke - Sika Produkte ermöglichen Premiere in Afrika
- **38** Infrastrukturprogramme beschleunigen Sikas Wachstum
- **40** Infrastruktur - Der richtige Partner zählt

INNOVATIV

SIKA ALS ENABLER

- 44 Wegbereiterin für nachhaltige Innovationen
- 46 Neues Leben für alten Beton
- 49 «Die Erfahrungen sind sehr positiv»
- 50 Umweltfreundliches Bauen ist möglich

SIKA ALS ENABLER

Neues Leben für alten Beton



MIT DEM SIKA SPIRIT
zum Erfolg



RELEVANT

GESCHÄFTSJAHR 2021

- 54 Rekordresultate bei Umsatz und Gewinn - EBIT-Marge auf 15.0% gesteigert
- 56 Facts & Figures 2021
- 57 Regionale Entwicklung ist auf Kurs
- 61 Sika Aktie
- 62 Konzernleitung
- 64 Mit dem Sika Spirit zum Erfolg
- 70 Die wichtigsten Kennzahlen im Überblick
- 71 Finanzkalender

MUTIG



Sika Strategie



NACHHALTIG UND AMBITIONIERT

Als führende Anbieterin im Bereich der Spezialitätenchemie gilt Sika bei Kunden, Investoren und anderen Anspruchsgruppen als Unternehmen, das nicht nur ambitionierte strategische Ziele definiert, sondern diese auch regelmässig erreicht beziehungsweise übertrifft.

AUF SIKA IST VERLASS

Das Unternehmen antizipiert zukünftige Herausforderungen mit zuverlässigen, innovativen und langlebigen Produktlösungen und orientiert sich dabei an überdurchschnittlichen Qualitäts- und Nachhaltigkeitsstandards.

Sikas Nachhaltigkeitsstrategie steht unter dem Titel «More Value – Less Impact». Sika will mit ihren Produkten den Nutzen beziehungsweise den Mehrwert für die Stakeholder stetig steigern und dabei gleichzeitig die negativen Auswirkungen auf ein Mindestmass reduzieren. Sowohl die Wertoptimierung als auch die Impact-Minimierung beziehen sich auf die wirtschaftlichen, ökologischen und gesellschaftlichen Aspekte der Geschäftstätigkeit.

AUF MEGATRENDS AUSGERICHTET

Die Unternehmensstrategie 2023 richtet sich an den sechs grossen Megatrends aus: Digitalisierung, steigende Wirtschaftsdynamik, Klimawandel, demografischer Wandel, Urbanisierung, technologischer Fortschritt. Die Megatrends sind eng miteinander verknüpft und beeinflussen sich gegenseitig. Sie eröffnen Sika ein hohes Potenzial an strukturellen Wachstumsmöglichkeiten (siehe Seiten 8–11).

WACHSTUM UND WERTSTEIGERUNG

In ihrer Strategie 2023 bekennt sich Sika klar zu weiterem nachhaltigen Wachstum und zur Steigerung des Unternehmenswerts. Ihre Strategie 2023 stützt sich auf die sechs Eckpfeiler: Marktdurchdringung, Innovation, operative Effizienz, Akquisitionen, starke Unternehmenswerte und Nachhaltigkeit.

Marktdurchdringung

Mit einem weltweiten Marktanteil von 12% hat Sika in den meisten Märkten eine optimale Ausgangslage, um die Marktdurchdringung weiter auszubauen. Das Unternehmen ist in mehr als 100 Ländern mit eigenen Landesgesellschaften präsent. Diese bilden eine ausgezeichnete Vertriebsplattform, um intensives Key Project Management zu betreiben, Sikas Cross-Selling-Möglichkeiten voll auszuschöpfen und die an bestehende Kunden vertriebenen Produktlösungen kontinuierlich zu erweitern. Neue Kundensegmente werden auch über eine Erweiterung der Vertriebskanäle erschlossen, zu denen im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung zunehmend auch E-Commerce-Plattformen zählen. Dabei kann Sika von der Stärke ihrer Marke profitieren.

Innovation

Der «Mut zu Innovationen» ist einer von Sikas Unternehmenswerten und eine Stärke, die sich stets in hohen Wachstumsraten und Marktanteilsgewinnen niedergeschlagen hat. Bereits heute erwirtschaftet Sika einen bedeutenden Teil ihres Umsatzes mit Produkten, die weniger als fünf Jahre auf dem Markt sind. Im Geschäftsjahr 2021 konnte Sika 99 neue Patente und 150 Erfindungen anmelden. Für das weitere Wachstum dürften die modulare Bauweise sowie der 3D-Betondruck eine wichtige Rolle spielen.

Operative Effizienz

Zur Steigerung der betrieblichen Effizienz und zur Nutzung von Synergiepotenzialen fokussiert sich Sika auf verschiedene Kerngebiete. Dazu gehören die Optimierung des Beschaffungswesens, die Automatisierung der Produktionsprozesse und der Logistik in den Fabriken, die Optimierung der Lieferketten sowie die Verschlankung der Verkaufs- und Vertriebsstrukturen.

Akquisitionen

Sika hat in den letzten 15 Jahren rund 70 Akquisitionen getätigt und erfolgreich integriert. Unternehmenszükäufe haben sich als wichtiger Treiber zum Ausbau der weltweiten Präsenz, der Marktdurchdringung, der technologischen Kompetenzen, der Komplettierung des Produktportfolios und damit zur Steigerung des Umsatzes und der Ertragskraft erwiesen.

Starke Unternehmenswerte

Sika bemisst ihren Erfolg nicht nur an wirtschaftlichen Kennziffern, sondern bringt ihren Kunden, Mitarbeitenden und weiteren Anspruchsgruppen eine hohe Wertschätzung entgegen. Die dezentrale und flache Organisationsstruktur erleichtert Sika die lokale Nähe zu den Kunden und stärkt gleichzeitig die Attraktivität des Unternehmens als Arbeitgeber.

6–8%

Jährliches Wachstum

15–18%

EBIT-Marge

25%

des Umsatzes mit neuen Produkten

>10%

Operativer freier Geldfluss
in % des Nettoerlöses

0.5%

Punkte Verbesserung
der Betriebskosten in %
des Nettoerlöses

>25%

ROCE bis 2023

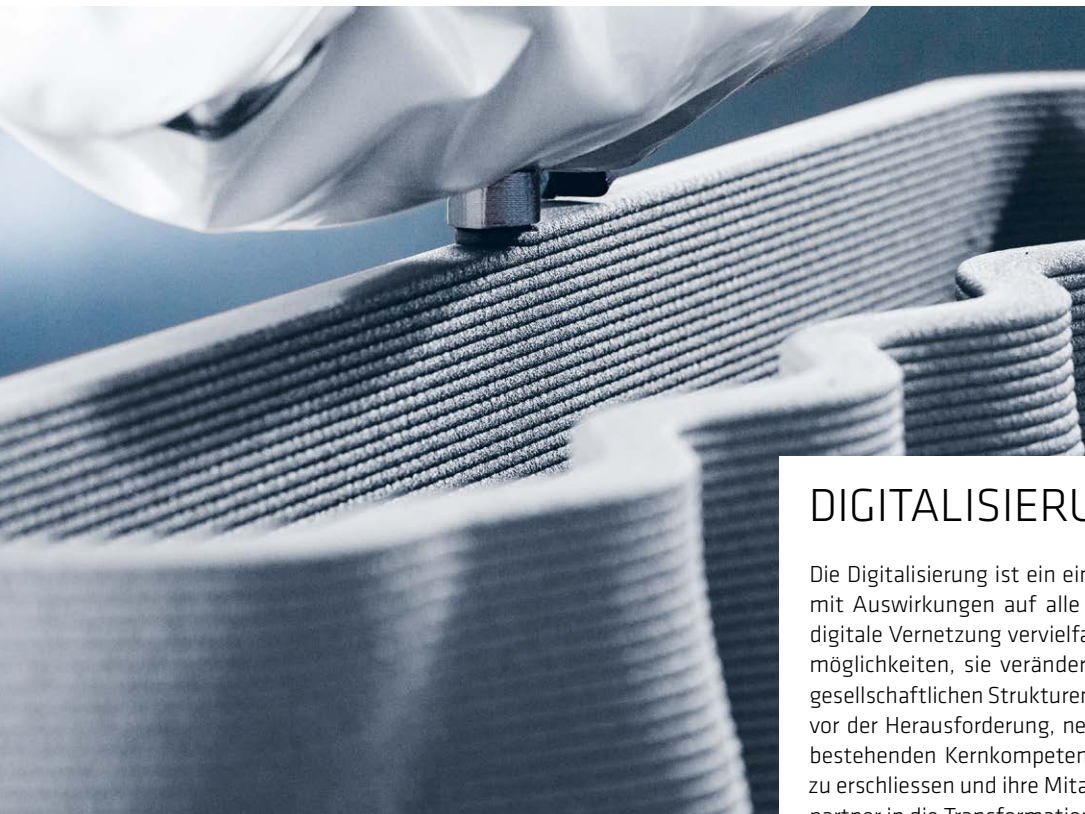
BEKENNTNIS ZUR NACHHALTIGKEIT

Das Bekenntnis zum Wachstum ist untrennbar mit dem Bekenntnis zur Nachhaltigkeit verbunden. Sika ist überzeugt, dass die Strategie der Nachhaltigkeit und die konsequente Umsetzung ehrgeiziger Nachhaltigkeitsziele das Wachstum stützen und die Wettbewerbsposition stärken (siehe Seiten 19–23). Umweltfreundliche Produkte und Prozesse liefern auch nachhaltige wirtschaftliche Ergebnisse. Als verantwortungsbewusstes Unternehmen, das in einem sozialen Umfeld eingebettet ist, legt Sika zudem grössten Wert darauf, soziale Ziele zu erfüllen. Mit dem Programm «Sika Cares» unterstützt das Unternehmen lokale Gemeinschaften dabei, die Infrastruktur für soziale Projekte aufzubauen und zu pflegen. Weitere Schwerpunkte bilden die Förderung von Bildung und Beruf sowie Projekte mit einem Fokus auf Wasser und Klimaschutz.

Sika ist überzeugt, dass die Strategie der Nachhaltigkeit und die konsequente Umsetzung ehrgeiziger Nachhaltigkeitsziele das Wachstum stützen und die Wettbewerbsposition stärken.

MEGATRENDS ALS BASIS FÜR DEN UNTERNEHMENSERFOLG

Sika richtet ihre Wachstumsstrategie mittel- bis langfristig auf sechs wichtige Megatrends aus: Digitalisierung, steigende Wirtschaftsdynamik, Klimawandel, demografischer Wandel, Urbanisierung und technologischer Fortschritt. Das Unternehmen sieht in den grundlegenden gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Entwicklungsströmungen unternehmerische Chancen und gestaltet den Wandel aktiv mit.



DIGITALISIERUNG

Die Digitalisierung ist ein einschneidender Entwicklungssprung mit Auswirkungen auf alle Lebensbereiche. Die zunehmende digitale Vernetzung vervielfacht nicht nur die Kommunikationsmöglichkeiten, sie verändert auch die Marktdynamik und die gesellschaftlichen Strukturen tiefgreifend. Unternehmen stehen vor der Herausforderung, neben dem erfolgreichen Ausbau der bestehenden Kernkompetenzen neue, digitale Geschäftsfelder zu erschliessen und ihre Mitarbeitenden, Kunden und Geschäftspartner in die Transformation einzubeziehen.

WIE SIKA DEN MEGATREND NUTZT

Die COVID-19-Pandemie hat die Bedeutung einer umfassenden und raschen digitalen Transformation zusätzlich verstärkt. Die mit Hochdruck vorangetriebene Digitalisierung trug wesentlich dazu bei, dass Sika den Erfolgs- und Wachstumskurs auch in einem pandemiebedingt erschwerten Umfeld fortsetzen und von der stark gestiegenen Nachfrage im E-Commerce profitieren konnte. Das Netz an Rechenzentren, die das Rückgrat der digitalen Wirtschaft bilden, wird laufend ausgebaut. Sika hat Lösungen für das modulare Bauen entwickelt, ist auch im Bereich 3D-Beton-druck aktiv und treibt Innovationen in diesen Bereichen voran.

WAS SIND MEGATRENDS?

Megatrends sind Entwicklungen, die über Jahrzehnte ganze Gesellschaften, aber auch einzelne Unternehmen, Institutionen und uns als Individuen beeinflussen. Die vielschichtigen und mehrdimensionalen Strömungen zeigen sich nicht überall zur gleichen Zeit und gleich ausgeprägt, wirken aber letztlich global. Sie verändern unser Verhalten, beeinflussen politisches Handeln und treiben Innovationen voran. Für Unternehmen, die Megatrends frühzeitig erkennen und ihre Angebote darauf ausrichten, können sich enorme Chancen eröffnen. Mit ihrer auf Megatrends ausgerichteten Unternehmensstrategie nutzt Sika diese Chancen für zukünftiges Wachstum.

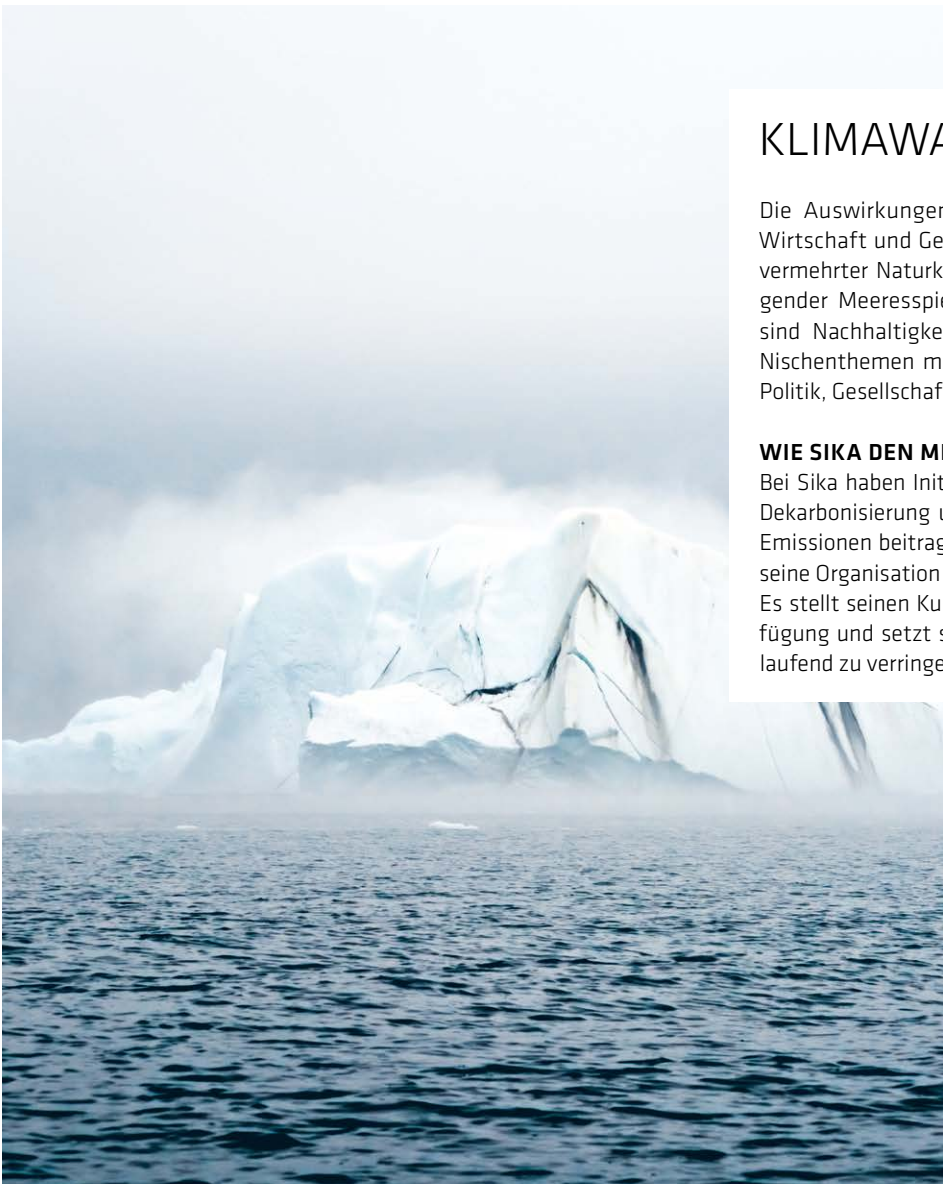
STEIGENDE WIRTSCHAFTSDYNAMIK

Viele Schwellen- und Entwicklungsländer haben in den vergangenen Jahren ihre Wirtschaftsleistung deutlich gesteigert. Waren sie früher vorwiegend Hersteller von Gütern und Handelsplätze für die Industrieländer, sind sie heute selbst wichtige Absatzmärkte für Konsumgüter und Dienstleistungen. Einige Wachstumsmärkte – zum Beispiel China, Indien oder Brasilien – haben inzwischen eine grosse Bedeutung für die globale Wirtschaft erlangt. Auch in den nächsten Jahren dürfte von den Schwellen- und Entwicklungsländern ein bedeutendes Wachstum ausgehen. Von dieser starken Entwicklung profitiert die gesamte Weltwirtschaft. Viele Firmen aus industrialisierten Märkten exportieren in die aufstrebenden Staaten und haben dort Produktionskapazitäten aufgebaut.

WIE SIKA DEN MEGATREND NUTZT

Auch Sika stärkt die Position in Schwellen- und Entwicklungsländern durch internes und externes Wachstum kontinuierlich. Mit vielen Lösungen trägt das Unternehmen zum Aufbau von Wirtschaft und Infrastruktur bei und unterstützt vor Ort den Fortschritt. Ein grosses Geschäftspotenzial sieht Sika insbesondere in den Ländern Afrikas: Das hohe Bevölkerungswachstum, die Urbanisierung und damit einhergehend der grosse Infrastrukturbedarf sind Faktoren, die für ein Engagement in diesen Märkten sprechen. Gleichzeitig profitiert Sika von der hohen Dynamik in den afrikanischen Märkten. Lesen Sie mehr über Sikas Afrika-Strategie, Expansionsentwicklung sowie über die Chancen und Herausforderungen ab Seite 26.





KLIMAWANDEL

Die Auswirkungen des Klimawandels beschäftigen Politik, Wirtschaft und Gesellschaft rund um den Globus. Angesichts vermehrter Naturkatastrophen, schmelzender Eismassen, steigender Meeresspiegel und einer abnehmenden Biodiversität sind Nachhaltigkeit, Umweltschutz und Klimawandel keine Nischenthemen mehr, sondern prägen die Debatte in Medien, Politik, Gesellschaft und Wirtschaft.

WIE SIKA DEN MEGATREND NUTZT

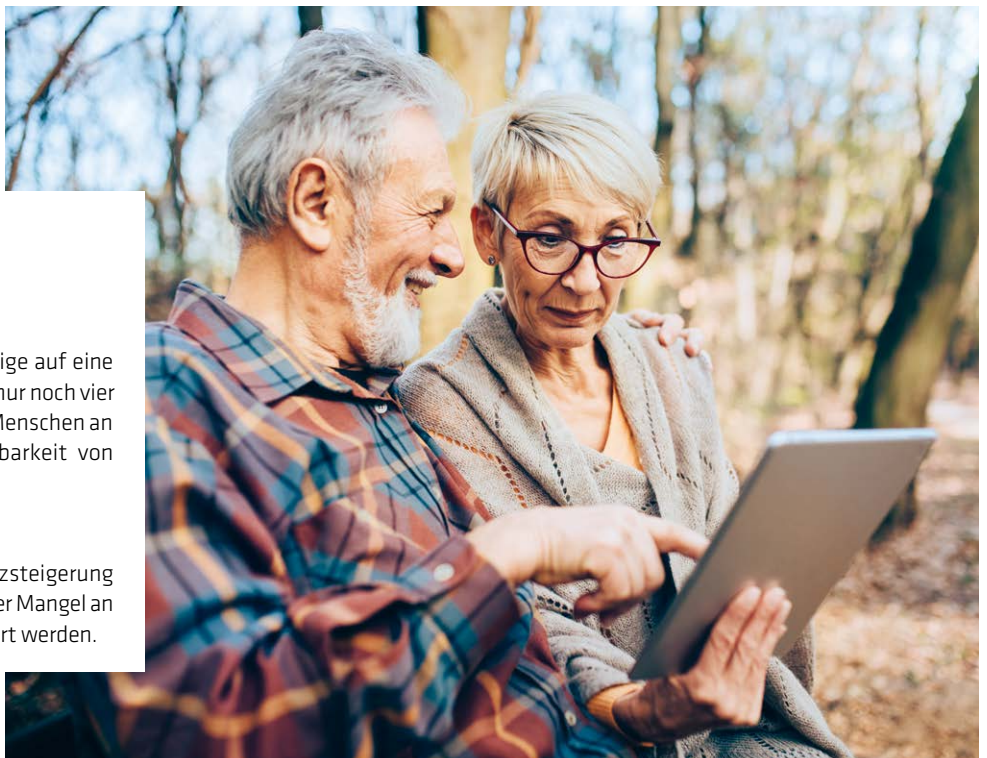
Bei Sika haben Initiativen, Massnahmen und Produkte, die zur Dekarbonisierung und entsprechend zur Reduktion von CO₂-Emissionen beitragen, höchste Priorität. Das Unternehmen hat seine Organisation konsequent auf Nachhaltigkeit ausgerichtet. Es stellt seinen Kunden ressourceneffiziente Lösungen zur Verfügung und setzt sich dafür ein, den eigenen CO₂-Fussabdruck laufend zu verringern (siehe Seiten 19–23).

DEMOGRAFISCHER WANDEL

Kamen weltweit 2017 noch acht Werktätige auf eine Rentnerin oder Rentner, werden es 2050 nur noch vier sein. Der rasch wachsende Anteil älterer Menschen an der Bevölkerung verknüpft die Verfügbarkeit von Fachleuten am Arbeitsmarkt.

WIE SIKA DEN MEGATREND NUTZT

Mit den Lösungen von Sika zur Effizienzsteigerung von Bau- und Fertigungsprozessen kann der Mangel an personellen Ressourcen spürbar abgefegert werden.





URBANISIERUNG

Beschäftigung, Bildung, medizinische Versorgung, Infrastruktur: Städte haben weltweit in vielen Bereichen mehr zu bieten als ländliche Gegenden und ziehen deshalb immer mehr Menschen an. Bis 2050 werden rund 70% der Weltbevölkerung in urbanen Zentren wohnen. Die Ausdehnung bestehender Grosstädte und umliegender Agglomerationen sowie das Entstehen neuer Megacities erfordern massive Investitionen in den Ausbau von Verkehrs- und Transportsystemen, des Gesundheits- und Schulwesens, der Sport- und Kultureinrichtungen sowie des Wohnangebots.

WIE SIKA DEN MEGATREND NUTZT

Sika nutzt die Urbanisierung, um vermehrt nicht nur Produkte und Systeme, sondern auch ganzheitliche Lösungen aus allen Zielmärkten anzubieten.

TECHNOLOGISCHER FORTSCHRITT

Parallel zur Digitalisierung hat die Automatisierung zu einem Entwicklungsschub geführt. Immer mehr Prozesse, Entscheidungen, Funktionen oder Systeme können auf Algorithmen und Roboter übertragen werden. Maschinen übernehmen gewisse Tätigkeiten von Menschen, was die Arbeitswelt in vielen Branchen massiv verändert beziehungsweise noch verändern wird.

WIE SIKA DEN MEGATREND NUTZT

Für Sika ist die modulare Bauweise von grosser Bedeutung. Diese erhöht den Automatisierungsgrad und damit die Effizienz bei der Realisierung von Bauprojekten, was gleichzeitig die Einhaltung strengerer Sicherheitsstandards vereinfacht. Sika ist mit ihren Produkten, Systemen und Lösungen in der Lage, den technologischen Wandel auf den Baustellen zu unterstützen und zu beschleunigen.



«WIR WACHSEN DEUTLICH STÄRKER ALS DER MARKT»

Paul Hälg, Präsident des Verwaltungsrats, und Thomas Hasler, Vorsitzender der Konzernleitung, erklären im Interview, warum es keinen Sinn macht, eine Obergrenze für den Umsatz festzulegen. Das weitere Wachstum muss mit der DNA von Sika und den rasch steigenden Anforderungen an die Nachhaltigkeit kompatibel sein.



Paul Hälg, Präsident des Verwaltungsrats

Thomas Hasler, Vorsitzender der Konzernleitung

Sika ist heute in 101 Ländern mit eigenen Niederlassungen aktiv. Welche weissen Flecken auf der Weltkarte möchten Sie als nächstes schliessen?

Thomas Hasler: Asien und Lateinamerika haben wir bereits gut abgedeckt. Ein hohes Potenzial sehen wir in Afrika. Wir haben im vierten Quartal 2021 eine Niederlassung in Ghana eröffnet und sind heute in 18 Ländern präsent. Weitere Märkte werden folgen. In den nächsten 20 Jahren kann auf dem Kontinent bei Infrastrukturprojekten und generell in der Bauwirtschaft mit einer hohen Dynamik gerechnet werden.

Paul Hälg: Die Afrika-Strategie haben wir bereits vor sieben Jahren eingeleitet. Der erste Schritt der Markterschliessung beginnt in der Regel mit kleinen lokalen Unternehmen, die Zusatzmittel zur Betonproduktion und Mörtel herstellen. Dann wird das Geschäft sukzessive ausgebaut. Die Strategie, sehr früh in neue Märkte einzusteigen, hat sich als sehr erfolgreich erwiesen. Wir arbeiten in fast allen Ländern Afrikas profitabel.

Wie gut ist Sika in den verschiedenen Märkten mit ihren Produktlinien präsent?

Hälg: Wir schätzen die für uns relevanten Märkte auf CHF 80 bis 100 Milliarden. Bei einem Umsatz von CHF 13 Milliarden – die MBCC Group eingerechnet – gibt es also noch erhebliches Wachstumspotenzial. Dies zeigt sich auch mit Blick auf unser Angebot an Lösungen in den einzelnen Ländern. In vielen unserer Märkte haben wir noch längst nicht alle Produktlinien eingeführt.

Wie gehen Sie mit den Risiken einer Expansion in Afrika um?

Hälg: Die Investitionen sind relativ gering und damit auch die finanziellen Risiken. Anspruchsvoller ist der Umgang mit politischen Risiken und Reputationsrisiken. Dies gilt natürlich nicht nur für Afrika, sondern generell für Länder mit nicht gefestigten Demokratien.

Unter Einschluss der im November 2021 angekündigten Übernahme der MBCC Group erwarten Sie für 2023 einen Umsatz von über CHF 13 Milliarden. Wann hat Sika die ideale Grösse erreicht?

Hasler: Als ich vor mehr als 30 Jahren bei Sika angefangen habe, lag der Umsatz unter CHF 1 Milliarde. Damals empfand man einen solchen Umsatz als die richtige Grösse. Heute sagen wir, dass der absolute Betrag gar nicht so relevant ist. Viel wichtiger ist es, dass wir uns unsere Agilität, unsere Anpassungsfähigkeit an die Kundenbedürfnisse und unsere Innovationsstärke erhalten.

Hälg: Wir müssen immer darauf achten, dass wir den Kern unserer DNA bewahren. Wir sind wesentlich getrieben von den Entwicklungen der Bauwirtschaft, verfolgen stets einen pragmatischen, langfristigen Ansatz und achten stark darauf, dass sich auch das Management laufend weiterentwickelt. Unsere Strategie, über die Technologieführerschaft die Marktführerschaft zu erreichen, hat sich bewährt und wird fortgeführt. Wir müssen auch in Fragen der Nachhaltigkeit und bei anderen gesellschaftlich wichtigen Themen Vorreiterin bleiben. Sind all diese Voraussetzungen erfüllt, macht es keinen Sinn, eine Umsatz-Obergrenze festzulegen. Seit Jahren wachsen wir klar stärker als der Markt.

«Wir schätzen die für uns relevanten Märkte auf CHF 80 bis 100 Milliarden. Bei einem Umsatz von CHF 13 Milliarden – die MBCC Group eingerechnet – gibt es also noch erhebliches Wachstumspotenzial.»

Paul Hälg

Darf dies als Ansage eines weiteren akquisitorischen Wachstums interpretiert werden?

Hälg: Ja, wir haben den Anspruch, in unserer Industrie als Konsolidierer aufzutreten. Wir sind finanzstark, haben ein erfahrenes und erfolgreiches Management und pflegen eine unternehmerische Kultur, die den Verantwortlichen der Länder- und Tochtergesellschaften grosse Freiräume gibt. Die Vertrautheit dieser Leute mit den Verhältnissen vor Ort hilft uns, Firmen zu identifizieren, die das bestehende Geschäft ergänzen. Stimmen die Voraussetzungen, setzen wir diese sogenannten Bolt-on-Akquisitionen um und integrieren die Firmen in unsere Organisation.

Sika hat die jährlichen Synergien aus der MBCC-Integration mit CHF 160 bis 180 Millionen angegeben. Wie hoch sind die Einmalkosten, um diese

Synergien auch wirklich auszuschöpfen, und wie ist der Integrationsprozess definiert?

Hasler: Wir rechnen mit einmaligen Investitionen von rund CHF 200 Millionen. Der Prozess bis zur vollen Integration der MBCC Group ist bis 2025 terminiert. Da MBCC über Gesellschaften in 60 Ländern verfügt, die zu integrieren sind, ist der gesetzte Zeitraum recht ehrgeizig. Bei der systematischen Ausschöpfung der Synergien in Bereichen wie Forschung, Entwicklung, Beschaffung, Produktion, Cross-Selling oder Vertrieb und Logistik werden wir streng darauf achten, dass das Leistungsniveau für die Kunden beider Unternehmen erhalten bleibt. Das Tagesgeschäft sollte auf keinen Fall durch die Integration tangiert werden.

«Der Trend, nachhaltige Leistungen messbar zu machen, ist für Sika sehr positiv.»

Thomas Hasler

Ist die angestrebte Bandbreite einer EBIT-Marge von 15%–18% durch die Übernahme und Integration der MBCC Group gefährdet?

Hasler: Infolge Einmalkosten und Amortisationen kann die EBIT-Marge unter Druck kommen, wir werden aber deshalb das Zielband nicht anpassen müssen. Danach werden wir von den Synergien profitieren können, und das genannte Zielband wird realistisch. Was mich besonders optimistisch stimmt, ist die starke Verkaufsbasis der MBCC Group und ihre grosse Nähe zu den Kunden. Wir sind überzeugt, dass die dezentrale Struktur von Sika und die erweiterten Möglichkeiten an der Basis der heutigen MBCC-Crew neue Kräfte freisetzen und die Verkäufe beflügeln werden.

Sika hat sich mit ihren nachhaltigen Lösungen grossen Respekt bei den verschiedenen Anspruchsgruppen erarbeitet. Wie erhält und stärkt man diesen Respekt?

Hasler: Das ist ein laufender Prozess, der das Bewusstsein der ganzen Organisation erfordert und laufend geschärft werden muss. Zu diesem Zweck haben wir in der Konzernleitung neu die Position des Chief Innovation and Sustainability Officer geschaffen. Dieser Schritt hat eine wichtige Signalwirkung ausgelöst und dazu geführt, dass das Thema Nachhaltigkeit noch bewusster gelebt und als Chance für Win-win-Konstellationen verstanden wird.

Strategisch ist der Verwaltungsrat auch für die ESG Performance von Sika verantwortlich. Wie kann er diese beeinflussen?

Hälg: Der Verwaltungsrat gibt die Werte vor, denen auf der operativen Ebene nachzuleben ist, und verwertet die Erkenntnisse, die er im regelmässigen



«Nachhaltigkeitsaspekte und die Digitalisierung werden in der Strategie 2028 ein stärkeres Gewicht haben.»

Paul Hälg
Präsident des Verwaltungsrats

Austausch mit den Anspruchsgruppen gewinnt. Dabei sind die Verwaltungsratsmitglieder, die in anderen Unternehmen exekutiv tätig sind, wichtige Impulsgeber.

Welche Interaktionen finden diesbezüglich zwischen Verwaltungsrat und Konzernleitung statt?

Hälg: Wir haben im Verwaltungsrat ein Sustainability Committee ins Leben gerufen, welche das Management bei ESG-Fragen begleitet und unterstützt. Dabei geht es in erster Linie darum, die Wesentlichkeit der verschiedenen Aspekte festzulegen und Prioritäten zu setzen.

Haben Environmental, Social and Governance alle die gleiche Relevanz für Sika?

Hälg: Ja, grundsätzlich schon. Die Unterschiede zeigen sich bei der Umsetzung. Bei der Governance stehen wir sehr gut da. Was die Investorenfreundlichkeit betrifft, gelten wir sogar als vorbildlich. Bei den umweltbezogenen und gesellschaftlichen Themen liegt aber noch viel Arbeit vor uns. Die Handlungsfelder sind jedoch definiert und werden bearbeitet. Wir verfolgen diesen Weg konsequent und verbessern uns ständig.

Einer der Bereiche, in denen Sika offenbar noch einen gewissen Nachholbedarf hat, ist Gesundheit und Sicherheit. Wie erklären Sie sich diese Situation?

Hasler: «Safety first» ist zwar ein Prinzip, dem alle in unserer Organisation vorbehaltlos zustimmen, bloss wird es in einzelnen Ländern im Alltag noch zu wenig gelebt. Wir müssen deshalb die Sicherheitskultur stärken und sie konsequenter in die alltäglichen Abläufe integrieren.

Sind die regionalen oder landesspezifischen Unterschiede in der Sicherheitskultur eine Folge der dezentralen Führungsstruktur von Sika?

Hasler: Ein solcher Zusammenhang ist nicht von der Hand zu weisen. Darum sind wir von der Konzernleitung gefordert, die Länderverantwortlichen zu unterstützen, ihnen geeignete Tools zur Verfügung zu stellen und mit gutem Beispiel voranzugehen.

Unter dem Titel Klimaschutz und CO₂-Neutralität produzieren internationale Organisationen und Regierungen immer neue Vorgaben und Vorschriften. Wie steht Sika zu den verschärften Regulierungen?

Hasler: Wir sind gut beraten, wenn wir uns diesem Trend als Good Corporate Citizen stellen und darauf verzichten, Wertungen über den richtigen Weg vorzunehmen, zumal die Regulierungen in Europa, in den USA oder in China unterschiedlich sind. Es ist jedoch nicht überraschend, dass uns der europäische Weg am nächsten liegt, insbesondere weil er gleich lange Spiesse für alle Marktteilnehmer schaffen will und das Fair Play fördert. In allen Märkten orientieren wir uns an den geltenden Vorgaben und Rahmenbedingungen und unsere dezentralen Strukturen und unsere starke lokale Verankerung sind dabei ein klarer Vorteil.

Dann sind Sie nicht gegen strengere regulatorische Auflagen?

Hasler: Mit strengeren Auflagen wachsen auch die Ansprüche und die Nachfrage nach innovativen Lösungen. Die höheren Anforderungen an Chemikalien zum Beispiel erhöhen zwar unseren Aufwand, erlauben aber die Eliminierung schädlicher Substanzen, was allen Anspruchsgruppen zugute kommt. Für ein innovationsgetriebenes Unternehmen wie Sika sind strengere Auflagen und Vorschriften, die für alle Marktteilnehmer verbindlich sind, immer

«Hätten wir vor fünf Jahren erklärt, dass wir Sikaflex®-Kartuschen über Amazon oder Alibaba vertreiben wollen, wären wir nur belächelt worden.»

Thomas Hasler
CEO



eine Chance. Wir sind sehr agil und können in vielen Fällen schneller ausgereifte Lösungen anbieten als andere.

Welche Auswirkungen hat der pandemiebedingte Digitalisierungsschub auf Sika?

Hasler: Abgesehen von der erstaunlich raschen Verbreitung digitaler Kommunikations- und Meetingtools hat unser E-Commerce aufgrund von COVID-19 einen klaren Boom erlebt. Hätten wir vor fünf Jahren erklärt, dass wir Sikaflex®-Kartuschen über Amazon oder Alibaba vertreiben wollen, wären wir nur belächelt worden. Heute sind wir in diesen Kanälen stark aktiv. Der E-Commerce ist ein rasch wachsender Absatzkanal, und wir sind auf bestem Weg, auch hier in unserer Branche eine Vorreiterrolle einzunehmen.

Damit dürfte die Marke Sika noch wichtiger werden ...

Hasler: Ja, das trifft zu. Der Selektionsprozess im E-Commerce ist unerbittlich, und die traditionelle Stärke des Sika Brands hilft uns in diesem Absatzkanal besonders. Sika ist in der Bauwirtschaft sicher einer der stärksten globalen Brands.

Wie wichtig sind die Produkte und Lösungen, die Sika als Enabler qualifizieren und positionieren?

Hälg: Sie sind enorm wichtig, weil sie den positiven Impact zur Nachhaltigkeit für alle Anspruchsgruppen nachvollziehbar und messbar machen. Unser Angebot für Kunden ist breit und erwächst aus dem Kerngeschäft. Dies mag manchmal nicht ganz so bunt und plakativ wirken, aber wir sind dafür bekannt, dass wir halten, was wir versprechen, dass wir uns selber treu bleiben. Building trust ist in unserer Kultur tief verankert und viel mehr als ein Claim.

Hasler: Der Trend, nachhaltige Leistungen messbar zu machen, ist für Sika sehr positiv. Unsere Produktion ist nicht besonders energieintensiv und verursacht relativ geringe CO₂-Emissionen. Unsere Produkte haben jedoch auf die Nachhaltigkeit der Bauwirtschaft und der Bauwerke eine starke Hebelwirkung. Dies gilt explizit nicht nur für Neubauten, denn 60% des CO₂-Ausstosses im Lebenszyklus eines Gebäudes fallen im Betrieb an. Hier wollen wir Lösungen entwickeln, die über Themen wie Abdichtungen und Isolationen hinausgehen. Das Ziel ist, Stoffe für Böden oder Wände so zu materialisieren, dass sie möglichst energieschonend und frei von Chemikalien gereinigt und unterhalten werden können.

Die aktuelle Strategie läuft bis 2023. Welche neuen Schwerpunkte wird die künftige Sika Strategie setzen?

Hälg: Eigentlich müsste der Prozess zur Erarbeitung der Folgestrategie jetzt anlaufen. Wir haben uns aber entschieden, den Start um ein Jahr zu verschieben, damit wir uns im laufenden Jahr voll auf die Integration der MBCC Group konzentrieren können. Dies hat den grossen Vorteil, dass wir die Strategie 2028 zusammen mit Vertretern der MBCC Group entwickeln und deren Erfahrungen und Beurteilungen einfließen lassen können. Schon heute lässt sich sagen, dass die verschiedenen Nachhaltigkeitsaspekte, die Thematik der Kreislaufwirtschaft und die Digitalisierung in der Strategie 2028 ein stärkeres Gewicht haben werden.



Lesen Sie das ganze
Interview auf [sika.com](https://www.sika.com)

ZUKÄUFE FÜR ZUKÜNFTIGES WACHSTUM

Das Jahr 2021 markiert in der Firmengeschichte von Sika einen neuen Meilenstein: Neben sieben strategischen Übernahmen hat der Konzern mit der Unterzeichnung einer verbindlichen Vereinbarung zur Übernahme der MBCC Group seine bisher grösste Akquisition angekündigt. Sika beschleunigt damit das Wachstum und entwickelt sich zu einer Schlüsselspielerin für mehr Nachhaltigkeit.

Akquisitionen sind ein Pfeiler der Sika Wachstumsstrategie. Zwar steht das Wachstum aus eigener Kraft im Zentrum. Doch soll dieses gezielt durch externe Expansion ergänzt werden, damit Sika die Marktposition schneller ausbauen und die ambitionierten strategischen Ziele rasch erreichen kann. Zudem leisten die Übernahmen einen wichtigen Beitrag zur Marginsteigerung. Sika sucht deshalb kontinuierlich und gezielt nach strategisch geeigneten Firmen (siehe Box).

Auch 2021 hat Sika durch den Zukauf von Unternehmen die Wachstumsstrategie konsequent umgesetzt. Die im November 2021 angekündigte Übernahme der MBCC Group stellt die bislang grösste Akquisition in der Firmengeschichte von Sika dar. Der Abschluss der Akquisition ist unverändert für die zweite Hälfte 2022 geplant.

MBCC Group

MBCC Group, das ehemalige Bauchemiegeschäft der BASF-Gruppe (BASF Construction Chemicals), ist ein weltweit führender Anbieter von bauchemischen Produkten und Lösungen und wird mit CHF 5.5 Milliarden (EUR 5.2 Milliarden) bewertet. Mit der Akquisition von MBCC beschleunigt Sika die Wachstumsstrategie 2023 über diesen Zeitraum hinaus und ermöglicht, dass zwei Nachhaltigkeitschampions ihre Kräfte bündeln. Sika kann damit die nachhaltige Transformation ihres Geschäftsmodells noch konsequenter und schneller vorantreiben.

Die Akquisition ergänzt und erweitert Sikas Angebot in vier von fünf Kerntechnologien und sieben von acht Zielmärkten und stärkt die geografische Präsenz des Unternehmens.

EMEA

Kreps LLC

Im Februar 2021 übernimmt Sika mit Kreps LLC einen führenden Hersteller von Mörtelprodukten in Russland. Die Produkte von Kreps LLC ergänzen Sikas bestehendes Produktportfolio. Ausserdem stärkt die Akquisition die lokale Lieferkette und erhöht die Marktdurchdringung.



Die Produkte des führenden russischen Mörtelherstellers Kreps LLC verstärken Sikas Angebot.

AKQUISITIONEN 2021

FEBRUAR

Kreps LLC

- Führender Hersteller von Mörtelprodukten in Russland
- Ergänzung des bestehenden Produktportfolios
- Stärkung der lokalen Lieferkette und Marktdurchdringung
- Produktionsstandorte in Sankt Petersburg und Jekaterinburg
- Umsatz CHF 15 Millionen

MÄRZ

Supermassa do Brasil Ltda.

- Hersteller von Mörtelprodukten in Brasilien
- Besserer Zugang zu Baumärkten und Fachhändlern in der Region Minas Gerais
- Erweiterung der Produktionskapazitäten

MÄRZ

Geschäftssparte Bodenbelagsklebstoffe DriTac

- Beschleunigung der Expansion im US-amerikanischen Innenausbaumarkt
- Stärkere Präsenz bei Bodenverlegern und Fachhändlern für Bodenbeläge
- Umsatz CHF 20 Millionen



Neue Wachstumsmöglichkeiten in China mit der Akquisition von Shenzhen Landun Holding.

ASIEN/PAZIFIK

ÜBERNAHMEN ERFOLGEN NACH KLAREN KRITERIEN

Jedes Jahr prüft Sika mehr als 70 potenzielle Übernahmekandidaten. Nur wenige erfüllen letztendlich die strengen Sika Vorgaben: Damit ein Unternehmen in die Wachstumsstrategie passt, darf es kein Turnaround-Kandidat sein und muss mindestens eines von drei Kriterien erfüllen:

- der Marktzugang für Sika Lösungen und Produkte wird durch die Übernahme verbessert
- das Unternehmen verfügt in einzelnen Märkten über eine starke Position
- das Unternehmen besitzt eine herausragende Technologie, die das Sika Produktportfolio sinnvoll ergänzt

Hamatite

Mit der Übernahme von Hamatite im April 2021 verbessert Sika ihre Position im japanischen Markt gleich doppelt: Hamatite ist Marktführer für Kleb- und Dichtstoffe für die Automobilindustrie und den Bausektor in Japan. Durch den Erwerb profitiert Sikas Automotive-Sparte direkt vom erweiterten Marktzugang zu allen wichtigen japanischen Automobilherstellern. Im Bausektor kann Sika Marktanteile hinzugewinnen und das Sortiment an Dicht- und Klebstoffen für die lokale Bauindustrie ergänzen.

Shenzhen Landun Holding

Im August 2021 übernimmt Sika die Shenzhen Landun Holding, einen Hersteller von Waterproofing-Systemen. Dieser Schritt eröffnet Sika neue Wachstumsmöglichkeiten in China. Die Produktportfolios beider Unternehmen ergänzen sich optimal und bieten ein hohes Cross-Selling-Potenzial in den jeweiligen Vertriebskanälen.

APRIL

Hamatite, Klebstoffsparte von Yokohama Rubber Co., Ltd.

- Marktführer im Bereich Kleb- und Dichtstoffe für Automobilindustrie und Bausektor in Japan
- Verbesserung der lokalen Marktposition und Erweiterung Produktsortiment
- Umfassender Zugang zu Japans relevanten Automobilherstellern
- Umsatz CHF 160 Millionen

JULI

American Hydrotech Inc.

- Führender Anbieter von Flüssigmembranen zur Dach- und Bauwerksabdichtung in Nordamerika
- Dank Akquisition ist Sika nordamerikanische Marktführerin im Bereich Dachbegrünungen
- Umsatz CHF 83 Millionen

AUGUST

Bexel Internacional S.A. de C.V.

- Führender Hersteller von Fliesenklebstoffen und Verputzmörteln in Mexiko
- Ausbau des lokalen Vertriebsnetzes
- Deutliche Erweiterung der Produktionskapazitäten
- Ergänzung Portfolio im Bereich Building Finishing
- Umsatz CHF 35 Millionen



Mit der Übernahme von American Hydrotech wird Sika Marktführerin von Dachbegrünungen in Nordamerika. Die Übernahme passt perfekt zu Sikas Nachhaltigkeitsstrategie. Im Bild: Das begrünte Dach des Simpson Querrey Biomedical Research Center der Northwestern University in Chicago.



Mit der Übernahme von Bexel Internacional baut Sika die Position im schnell wachsenden mexikanischen Markt für Mörtelprodukte weiter aus.

AMERICAS

Supermassa do Brasil Ltda.

Supermassa do Brasil Ltda., akquiriert im März 2021, ist ein Hersteller von Mörtelprodukten in Brasilien und verbessert Sikas Zugang zu Baumärkten und Fachhändlern im Bundesstaat Minas Gerais. Darüber hinaus erweitert der Konzern seine Produktionskapazitäten um eine eigene lokale Fertigung.

Geschäftssparte für Bodenbelagsklebstoffe von DriTac

Im wichtigen Zielmarkt USA akquiriert Sika im März 2021 DriTacs Geschäftssparte für Bodenbelagsklebstoffe. Sie beschleunigt damit die Expansion im US-amerikanischen Innenausbau Markt durch einen verbesserten Marktzugang und eine höhere Marktdurchdringung.

American Hydrotech Inc.

In Nordamerika ist Sika neu Marktführerin für Dachbegrünungen und verfügt dank eines erweiterten Produktportfolios über eine neue Wachstumsplattform. Im Juli 2021 übernimmt der Konzern mit American Hydrotech einen starken Anbieter von Flüssigmembranen zur Dach- und Bauwerksabdichtung (Umsatz CHF 83 Millionen). Hydrotech ist im schnell wachsenden Segment der Dachbegrünung der klare Marktführer und bietet umfassende Lösungen an. Sie kommen bei den prestigeträchtigsten Gebäuden in ganz Nordamerika zum Einsatz. Die Übernahme passt perfekt zu Sikas Nachhaltigkeitsstrategie und stärkt die Position in Grossstädten, wo begrünte Dächer wichtiger werden.

Bexel Internacional S.A. de C.V.

Im August 2021 übernimmt Sika einen führenden Hersteller von Fliesenklebstoffen und Verputzmörteln in Mexiko – Bexel Internacional S.A. de C.V. Mit der Akquisition baut Sika die Position im schnell wachsenden mexikanischen Markt für Mörtelprodukte aus, erweitert die Produktionskapazitäten deutlich und ergänzt ihr Portfolio im Bereich Building Finishing sowie das lokale Vertriebsnetz.

Mit den 2021 getätigten Übernahmen konnte Sika in wichtigen Märkten den Zugang gezielt verbessern, die Position stärken und das Kerngeschäft um neue Lösungen ergänzen. Sika versteht es, die übernommenen Firmen rasch wertschöpfend zu integrieren. Auf diese Weise kann das Potenzial der Übernahmen voll ausgeschöpft werden.

AUGUST

Shenzhen Landun Holding Co., Ltd.

- Hersteller von Waterproofing-Systemen in China
- Neue Wachstumschancen im chinesischen Waterproofing-Markt
- Produktionsportfolio ergänzt die Lösungen von Sika optimal und bietet hohes Cross-Selling-Potenzial

NOVEMBER

Ankündigung MBCC Group Übernahme

- MBCC Group, das ehemalige Bauchemiegeschäft der BASF-Gruppe, ist ein führender Anbieter von bauchemischen Produkten und Lösungen
- Grösste Übernahme in der Unternehmensgeschichte von Sika
- Durch die Akquisition entsteht eine Schlüsselspieler für mehr Nachhaltigkeit
- Umsatz circa CHF 2.9 Milliarden; Unternehmenswert von CHF 5.5 Milliarden

SIKA SETZT AUF DIE KREISLAUFWIRTSCHAFT



Seit mehr als zehn Jahren ist Nachhaltigkeit ein zentrales Element der Sika Unternehmensstrategie. In der Zwischenzeit ist der Konzern führend in der Entwicklung nachhaltiger Lösungen im Bauwesen und in der Industrie. Dies ist nicht nur ein Gewinn für das Klima, die Umwelt und nachfolgende Generationen, sondern auch ein Mehrwert für alle Stakeholder.

Leistung und Nachhaltigkeit entwickeln sich mehr und mehr zu Synonymen. Weltweit wächst die Sensibilisierung dafür, dass die heutige Entwicklung nicht auf Kosten künftiger Generationen gehen darf. Die Nachfrage nach Produkten und Lösungen, die nachhaltigen Kriterien entsprechen, wächst kontinuierlich. Dies auch unter dem Einfluss von strengeren Vorschriften, welche mehr und mehr Länder rund um den Globus zum Schutz von Mensch und Umwelt sowie zur Begrenzung des Klimawandels erlassen.

SIKA VERBINDET KUNDENNUTZEN UND NACHHALTIGKEIT

Als global tätiges Unternehmen übernimmt Sika Verantwortung und verpflichtet sich zu einer nachhaltigen Entwicklung. Bereits 2009 schloss sich Sika dem UN Global Compact an, dem weltweit wichtigsten Netzwerk für nachhaltige und verantwortungsvolle Unternehmensführung. Seit 2013 engagiert sich Sika mit der Nachhaltigkeitsstrategie «More Value – Less Impact» in sechs strategischen Handlungsfeldern: nachhaltige Lösungen, Klimaschutz, gesellschaftliches Engagement, Energie, Abfall/Wasser und Arbeitssicherheit. Mit Zielsetzungen in den Scopes 1 und 2 (siehe Box) senkt Sika ihren CO₂- Fussabdruck und den weltweiten Ressourcenverbrauch. Gleichzeitig hilft das Unternehmen den verschiedenen Anspruchsgruppen und insbesondere auch den Kunden, ihre Nachhaltigkeitsziele zu erreichen.

TRANSFORMATION ALS UNTERNEHMERISCHE CHANCE

Sika sieht in der Transformation zu mehr Nachhaltigkeit auch grosse unternehmerische Chancen und strukturelle Wachstumspotenziale. Das Unternehmen arbeitet konsequent an neuartigen, umweltfreundlichen Produkttechnologien und treibt die Forschung in engem Austausch mit Kunden, Geschäftspartnern und Wissenschaftlern voran. Bereits heute generiert Sika 70%

**KURZ ERKLÄRT:
SCOPE 1, 2 UND 3**

Das GHG Protocol (Greenhouse Gas Protocol, dt. Treibhausgasprotokoll) ist ein internationaler Standard zur Bilanzierung von Treibhausgasemissionen. Es unterteilt den Treibhausgas-Fussabdruck eines Unternehmens in die drei verschiedenen Bereiche Scope 1, 2 und 3.

- Scope 1 umfasst alle direkten Emissionen aus eigenen oder kontrollierten Quellen des Unternehmens
- Scope 2 umfasst alle indirekten Emissionen aus der Erzeugung von zugekaufter Energie
- Scope 3 umfasst alle indirekten Emissionen (nicht in Scope 2 enthalten), die in der vor- und nachgelagerten Lieferkette des Unternehmens bei Dritten anfallen

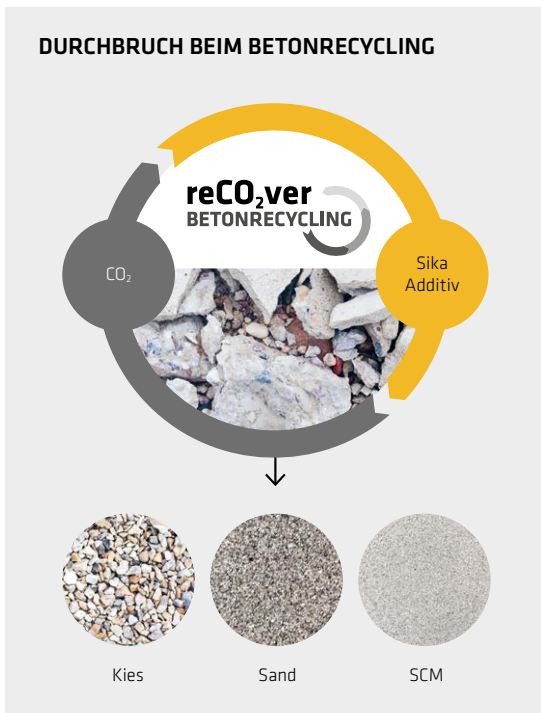
des Umsatzes mit Produkten, die einen positiven Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten. Und dieser Anteil soll weiter steigen, um den CO₂-Ausstoss und den Energieverbrauch weiter zu reduzieren und Ressourcen zu schonen.

SIKA LÖSUNGEN FÜR EINE NACHHALTIGE ZUKUNFT

Sika bietet zahlreiche Lösungen an, welche die Nachhaltigkeit unterstützen. Besonders grosses Potenzial sieht das Unternehmen in den Bereichen Langlebigkeit, Klinkerreduktion und energieeffiziente Gebäudehüllen (siehe Seiten 50-51).

Zum umfassenden Angebot im Gebäudebereich gehören unter anderem die Dachsysteme. Sie zeigen eindrücklich, wie umfassend Sika das Thema Nachhaltigkeit angeht. Sie sind äusserst widerstandsfähig und überzeugen mit einer Lebensdauer von über 50 Jahren durch extreme Langlebigkeit. Sie erfüllen höchste ökologische Ansprüche und sparen im Vergleich zu anderen Systemen beträchtliche Mengen an CO₂-Emissionen ein. Viele Produkte entsprechen mehreren Öko-Labels. Die Dachmembrane Sarnafil® AT etwa ist unter anderem als weltweit einzige Kunststoffabdichtung Cradle to Cradle Certified™. Das Label zeichnet Produkte aus, welche über den gesamten Lebenszyklus hinweg strengen ökologischen, gesundheitlichen und sozialen Kriterien genügen. Tatsächlich sind Sika Dachsysteme sortenrein rezyklierbar. Im Rahmen ihres Recyclingprogramms hat Sika bereits 36'000 Tonnen Materialien verarbeitet. Damit schont das Unternehmen die Ressourcen und entlastet Deponien.

Noch weiter geht die Sika Innovation reCO₂ver®. Mit diesem komplett neuen Wiederverwertungsverfahren für Altbeton ermöglicht das Unternehmen erstmals den Schritt zur Kreislaufwirtschaft in der Bauindustrie. Denn mit reCO₂ver® wird künftig die Produktion eines hochleistungsfähigen Betons möglich sein, der vergleichbare Eigenschaften wie ein neues Produkt besitzt. Gleichzeitig können pro Tonne Beton-Abbruchmaterial rund 60 Kilogramm CO₂ gebunden werden, was wiederum zur Reduktion des CO₂-Fussabdrucks beiträgt. Das System befindet sich derzeit in der Pilotphase (siehe Seiten 46-49).



Das innovative Wiederverwertungsverfahren reCO₂ver® ermöglicht die Kreislaufwirtschaft für Beton und dem Markt die Produktion von neuem, hochleistungsfähigem Beton aus Altbeton.

IM GESPRÄCH MIT PATRICIA HEIDTMAN

«BEI UNS BEGINNT NACHHALTIGKEIT MIT LANGLEBIGKEIT»

Sika verfolgt mit der Nachhaltigkeitsstrategie seit mehreren Jahren eine systematische Verkleinerung des ökologischen Fussabdrucks. Welche besonderen Erfolge konnte das Unternehmen 2021 erzielen?

Tatsächlich zeigte unsere Strategie «More Value – Less Impact» im Jahr 2021 schöne Erfolge: Wir haben in unsere Produktionsstätten investiert, um Energie und Rohstoffe mit grösstmöglichem Wirkungsgrad für unsere Lösungen einzusetzen. Wir tauschen uns über die besten Lösungen aus, damit lokale Ansätze vermehrt auch global Anwendung finden. Dank einer Vielzahl verschiedener Massnahmen auf der ganzen Welt konnten wir unseren CO₂-Fussabdruck im Scope 1 und 2 (siehe Box) im vergangenen Jahr um 2.0 kg CO₂e_q pro verkaufter Tonne reduzieren.

Wo liegen in den nächsten Jahren die grössten Herausforderungen im Bereich Nachhaltigkeit und welche Rahmenbedingungen benötigt Sika, um diese zu meistern?

Mit jeder Herausforderung ist auch eine Chance verbunden, so auch in Bezug auf die Reduktion der Treibhausgase. Sie gibt uns die Möglichkeit, neue Rohstoffe für unsere Kundenlösungen zu verwenden. Grosse Vorteile bieten beispielsweise unsere speziellen Zement- und Betonzusatzmittel, mit denen unsere Kunden ihre Materialien an die neuen LC³-Eigenschaften anpassen können. Durch die Zusammenarbeit mit Forschungsanstalten kreieren wir neue Lösungen, ohne Kompromisse beim Wasserverbrauch, bei der Verarbeitbarkeit, der Aushärtung und der Dauerhaftigkeit des LC³-Beton gegenüber herkömmlichen Produkten einzugehen. Wir arbeiten auch mit unseren Kunden eng zusammen und unterstützen diese in einem sich schnell ändernden regulativen Umfeld, um immer eine gute Sika Lösung zur Hand zu haben.

Sika hat sich zu einer Spezialistin für nachhaltige Lösungen entwickelt. Bei welchen Lösungen sehen Sie besonders grosses Potenzial – heute und morgen?

Bei Sika beginnt Nachhaltigkeit mit der Langlebigkeit: Unsere Lösungen tragen dazu bei, dass Bauwerke äusseren Einflüssen länger standhalten. Die Verlängerung des Lebenszyklus ist ein sehr relevanter Beitrag, noch wichtiger als die Mengenreduktion oder Rezyklierbarkeit, auf welche wir uns ebenfalls konzentrieren. Zudem helfen wir unseren Kunden, ihre Produkte mit einem kleineren ökologischen Fussabdruck herzustellen, zum Beispiel durch die Unterstützung von Leichtbauweisen in Industrie und Bau. Ich bin überzeugt,

dass wir auch in Zukunft unsere Erfahrungen aus der Industrie für innovative Lösungen in der Bauwirtschaft nutzen können. Unsere Bestrebungen im Bereich Modulbau unterstreichen dies.

Haben Sie ein Nachhaltigkeitsziel, das Ihnen besonders am Herzen liegt?

Profitables, nachhaltiges Wachstum ist nur mit gut ausgebildeten Mitarbeitenden erreichbar. Wir wollen in unsere Mitarbeitenden investieren und sie weiterbilden, damit sie mit den neuen Anforderungen, auch in Bezug auf die Nachhaltigkeit, das ganze Potenzial ausschöpfen können. Innovative Produkte und Lösungen für unsere Kunden zu finden, welche die natürlichen Ressourcen schonen, gibt uns gemeinsamen Antrieb und unglaublich grosses Engagement.

Patricia Heidtman – Chief Innovation and Sustainability Officer und Mitglied der Konzernleitung



AUF DEM WEG ZU «NETTO-NULL»

Sikas Nachhaltigkeitsstrategie ist eng mit der Unternehmensstrategie verknüpft und umfasst sechs Handlungsfelder mit wirtschaftlichen, ökologischen und gesellschaftlichen Zielsetzungen. Dieser Rahmen ermöglicht es dem Unternehmen, seine Fortschritte laufend zu prüfen und den Weg zum langfristigen Ziel «Netto-Null» konsequent zu gehen.

UMWELT

Im Bereich Umwelt stehen folgende Kernthemen im Vordergrund: Wasser-, Abfall- und Energiemanagement, Kreislaufwirtschaft, Materialien, Treibhausgasemissionen, Umweltvorschriften, Lieferanten-Compliance.

Beitrag zum Klimaschutz
Wir führen unsere Geschäftstätigkeit verantwortungsbewusst und dämmen den Klimawandel und seine Auswirkungen nach Möglichkeit ein.

Energie
Wir gehen umsichtig mit Ressourcen und Kosten um.

Abfall/Wasser
Wir steigern unseren effizienten Umgang mit Material und Wasser.



-10.1%

weniger CO₂e-Emissionen pro verkaufte Tonne (Scope 1 und 2). 2021 konnte Sika den Ausstoss an Treibhausgasen deutlich auf 17.6 kg pro verkaufte Tonne senken. Dies entspricht einer Reduktion von 2.0 kg im Vergleich zum Vorjahr.

52.3%

der bezogenen Elektrizität stammen aus erneuerbaren Quellen. Dies war eine deutliche Steigerung gegenüber dem Jahr 2020 (+28.2 Prozentpunkte). Der Energieverbrauch pro verkaufte Tonne nahm 2021 um 22 MJ auf 308.1 MJ zu. Damit lag er aufgrund der Aufnahme von Treibstoff für geleaste Fahrzeuge um 7.7% höher als im Jahr zuvor.

-9.6%

weniger Abfall pro verkaufter Tonne. Sika konnte 2021 die Abfallmenge auf 11.2 kg pro verkaufte Tonne senken. Der Wasserverbrauch pro verkaufte Tonne sank im gleichen Zeitraum auf 0.20 m³. Dies entspricht einer Reduktion um -9.7%.



UNO Ziele für eine nachhaltige Entwicklung

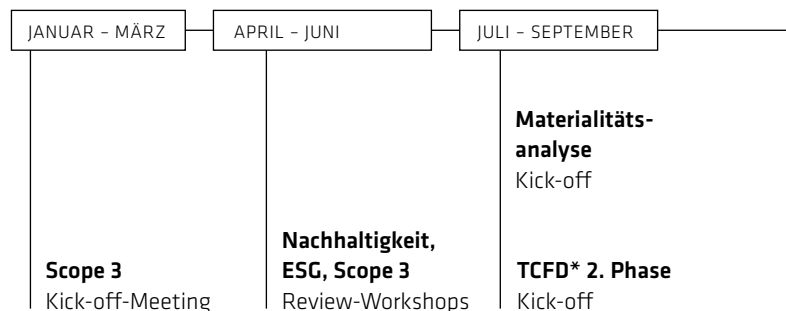
Die Agenda 2030 mit 17 Zielen für eine nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDGs) ist ein globaler Plan zur Förderung nachhaltigen Friedens und Wohlstands und zum Schutz des Planeten.

- 3: Gesundheit und Wohlergehen
- 4: Hochwertige Bildung
- 6: Sauberes Wasser und Sanitäreinrichtungen
- 8: Menschenwürdige Arbeit und Wirtschaftswachstum
- 9: Industrie, Innovation und Infrastruktur
- 11: Nachhaltige Städte und Gemeinden
- 12: Verantwortungsvoller Konsum und Produktion
- 13: Massnahmen zum Klimaschutz

*Task Force on Climate-Related Financial Disclosure

DIE SIKA ROADMAP

Integration der Nachhaltigkeit in die Geschäftsstrategie



SOZIALES

Der Bereich Soziales umfasst die Themen Diversität, Mitarbeiterschulung und Training, Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz, Gesundheit und Sicherheit der Kunden, Menschenrechte und Arbeitsnormen, Lieferanten Compliance, Engagement in Standortgemeinden.



Gesellschaftliches Engagement

Wir bauen Vertrauen auf und schaffen Wert – mit Kunden, Gemeinschaften und der Gesellschaft.

24.4%

mehr Arbeitstage für die Freiwilligenarbeit.

Insgesamt leisteten Sika Mitarbeitende 2021 an 1'392 Arbeitstagen Freiwilligenarbeit. Die Zahl der Projekte in Standortgemeinden und für die Gemeinschaft nahm im Vergleich zum Vorjahr um 32.2% auf 242 Projekte zu.

Arbeitsicherheit

Angestellte von Sika verlassen ihren Arbeitsplatz gesund.

0

2021 gab es unter den Sika Mitarbeitenden und Auftragnehmern keine tödlichen Arbeitsunfälle.

GOVERNANCE/GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Der Bereich Governance/ Geschäftsentwicklung umfasst die Themen geschäftliche Integrität, Kundenbeziehung und -zufriedenheit, nachhaltige Lösungen und Innovation, Produktqualität und -zuverlässigkeit, wirtschaftliche Leistung.



Nachhaltige Lösungen

Wir sind führend in der Branche, indem wir ein umfassendes Portfolio an kundenorientierten Lösungen entwickeln, die höhere Leistung und verbesserte Nachhaltigkeit vereinen.



Bei der Produktentwicklung kombiniert Sika höhere Leistung mit zusätzlichen Nachhaltigkeitsvorteilen.

Nettowertschöpfung pro Mitarbeiter für das Jahr 2021 in CHF

118'000



AGIL



Dynamisches Marktumfeld



AFRIKA WIRD ERST GEBAUT

Um das Wachstumspotenzial der afrikanischen Märkte zu nutzen, hat Sika wichtige Schritte unternommen, um die Präsenz vor Ort weiter auszubauen. Eine lokale Verankerung mit engmaschigen Vertriebs- und Produktionsnetzen entspricht dabei der DNA und Afrika-Strategie des Unternehmens.

Sika ist Pionierin auf dem afrikanischen Kontinent. Seit den ersten Aktivitäten im Jahr 1947 hat der Konzern eine grosse Expertise erworben. In den letzten Jahren hat Sika ihre Geschäftsaktivitäten stark erweitert und bewiesen, dass der Schlüssel zum Erfolg in einem fundierten Grundverständnis für die verschiedenen afrikanischen Kulturen liegt und so die Anforderungen der lokalen Märkte genau bedient werden können. Seit 2014 hat Sika in zehn Ländern neue Ländergesellschaften etabliert, zwei Niederlassungen gegründet und ist inzwischen in 18 Ländern präsent (siehe Karte).

EINE VISION FÜR DIE MENSCHEN AFRIKAS

Das starke Engagement von Sika in Afrika wird von der klar definierten Expansionsstrategie und einer gemeinsamen Vision der knapp 1'300 Mitarbeitenden bestimmt. Das Wachstumspotenzial ist enorm. Afrika ist der Kontinent mit der stärksten demografischen Entwicklung und damit verbunden einer wachsenden Urbanisierung. Der Bedarf an Infrastrukturbauten ist schier grenzenlos. Die Zahl der Bauprojekte ist in allen Staaten hoch, wobei viele afrikanische Regierungen besonders in den Ausbau der Verkehrsinfrastruktur investieren. Mehr als 41%

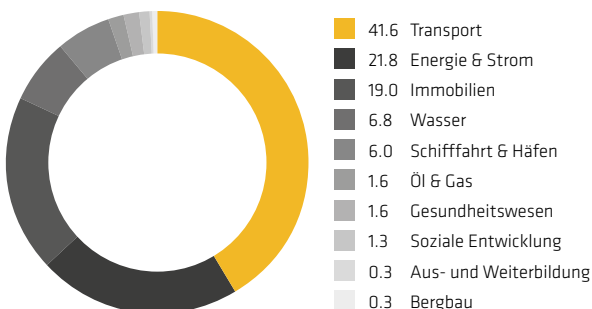
der Vorhaben werden im Transportwesen umgesetzt, gefolgt von rund 22% im Energie- und Strom-Sektor und circa 19% im Bereich Immobilien (siehe Grafik). Sika ist in diesen Sektoren stark und ausgezeichnet positioniert. Das Unternehmen ist im Baubereich die klare Marktführerin und strebt in den nächsten Jahren ein starkes zweistelliges Wachstum an.

STARKES KNOW-HOW UND ENGE KUNDENBEZIEHUNGEN

In ihrer Strategie und ihrem Vorgehen unterscheidet sich Sika von anderen Firmen. Während viele grosse ausländische Player ihre Produkte weiterhin nach Afrika importieren, produziert Sika vor Ort und unterstützt die Kunden bei ihren Bauprojekten mit Beratung und Lösungsvorschlägen. So positioniert sich der Konzern als umfassender Produkt-, System- und Serviceanbieter und Partner seiner Kunden. Wie differenziert und langfristig orientiert Sika in Afrika vorgeht, zeigt sich auch daran, dass das Unternehmen für jedes Land, in dem es tätig ist, ein eigenes Geschäftsmodell entwickelt hat. Alle basieren im Wesentlichen auf drei Säulen (siehe Box rechts).

DER AFRIKANISCHE BAUMARKT

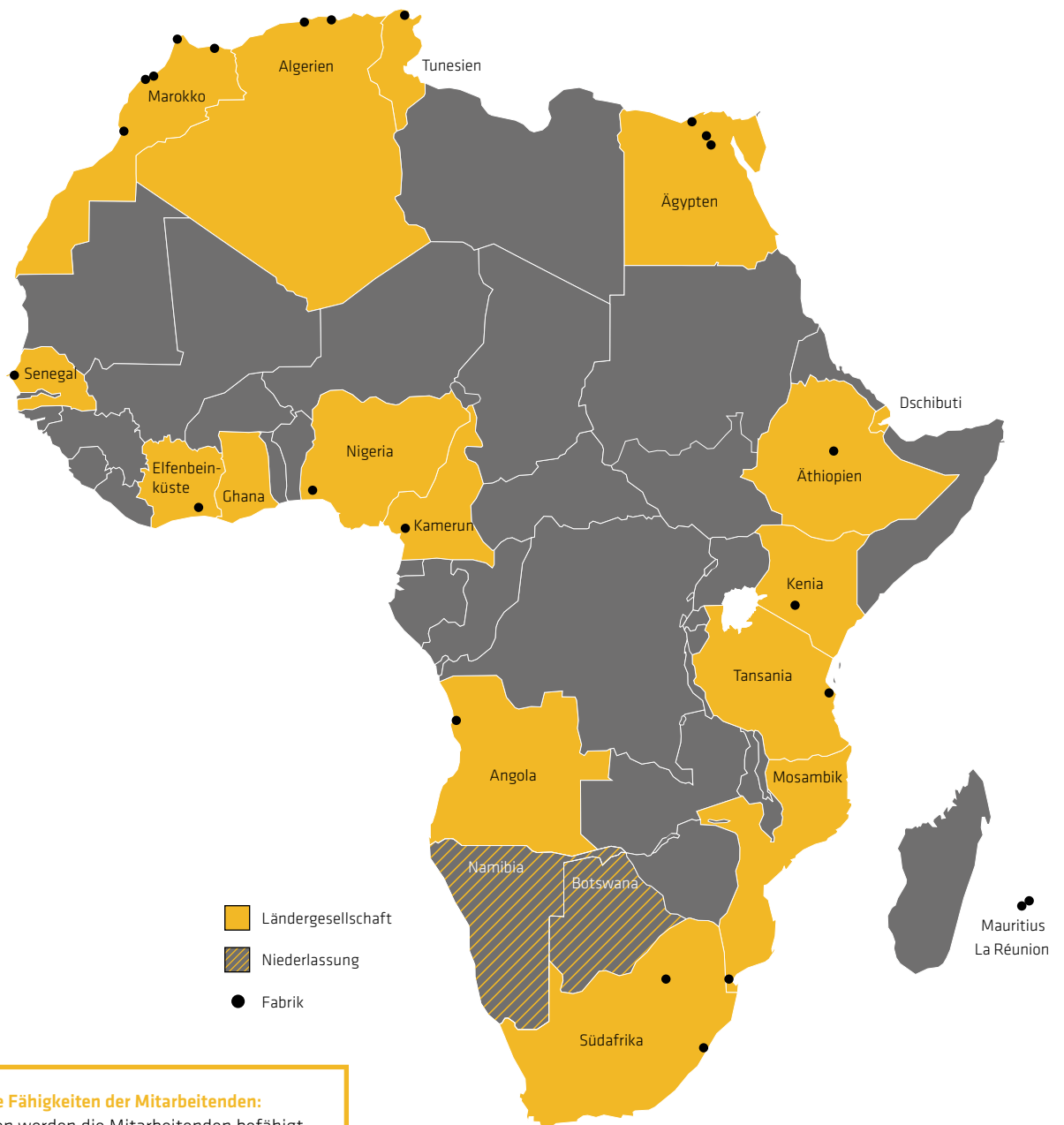
AUFTEILUNG DER PROJEKTE NACH SEKTOREN IN %



Quelle: Deloitte Analyse, 2020

> USD 300 MILLIARDEN

werden gemäss Prognosen im Jahr 2022 in afrikanischen Staaten, in denen Sika tätig ist, für Bauprojekte ausgegeben.



Investition in die Fähigkeiten der Mitarbeitenden:

Durch Schulungen werden die Mitarbeitenden befähigt, hochwertige Dienstleistungen und technische Unterstützung zu erbringen und ihren Kunden die optimalen Systeme für ihre jeweiligen Anforderungen zu bieten. Die Rekrutierung von geeigneten Mitarbeitenden stellt für die Management Teams eine wichtige Aufgabe dar.

Investition ins Land:

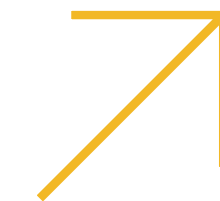
Jede Sika Ländergesellschaft verfügt über eigene Produktionswerke mit lokalen Zulieferern. Dadurch kann Sika Qualitätsprodukte und -systeme liefern, die optimal auf die Anforderungen vor Ort ausgerichtet sind. Von den kurzen Transportwegen profitieren nicht nur die Kunden, sondern auch die Umwelt.

Interne und externe Schulungen:

Die «Sika Academy» ist ein aussergewöhnliches Konzept zur Differenzierung des Unternehmens, das Mitarbeitenden, Anwendern und Kunden zur Verfügung steht. Diese Schulungen werden den Kunden und Mitarbeitenden von Sika auch vor Ort angeboten. Damit verbessert Sika die Qualität der Dienstleistungen und des Know-hows über die Anwendung der Produkte.

ENTWICKLUNG SIKA MITARBEITENDE IN AFRIKA

+68.8%



769

2017

1'298

2021

Anzahl Sika Mitarbeitende in Afrika

AM BEGINN DES WACHSTUMS

Afrikas Städte wachsen rasant. Die Zahl der Megacities mit mehr als 10 Millionen Einwohnern nimmt stetig zu: Kairo, Kinshasa und Lagos haben diesen Status bereits erreicht, und laut den Vereinten Nationen werden auch Luanda, Dar es Salaam und Johannesburg bis 2030 zu Megacities werden.

TRANSPORT

Veraltete Infrastruktur und begrenzte Wartung beeinträchtigen die Effizienz von Eisenbahnen in Afrika.

Weniger als die Hälfte der ländlichen Bevölkerung Afrikas hat Zugang zu ganzjährig befahrbaren Strassen.

Die Strasse ist der wichtigste Verkehrsweg, über den mindestens 80% der Güter und 90% der Personen befördert werden.

Quelle: African Development Bank & Commonwealth Business Council

408'236 (Afrika)
2'762'544 (EU)

Vergleich asphaltierte Strassen in km
(in Ländern in denen Sika aktiv ist)

Quelle: cia.gov/the-world-factbook/Eurostat

6 von 41

Sechs der 41 weltweiten Megacities werden bis 2030 in Afrika liegen

Quelle: howwemadeitinafrica.com

2'580 (Afrika)
9'500 (EU)

Vergleich Anzahl Shopping Malls

Quelle: Standard Bank/Statista

964 (Südafrika)
4'257 (Deutschland)

Vergleich Anzahl Wasseraufbereitungsanlagen

Quelle: Earth System Science Data. doi.org/10.5194/essd-2021-214

43 (Afrika)
522 (EU)

Vergleich Anzahl Fahrzeuge pro 1'000 Einwohner

Quelle: OICA 2015 and Sika internal analysis modelled for 2021



Jean de Martres ist seit 2009 bei Sika tätig. Seit 2014 ist er als Area Manager für das Geschäft von Sika in Afrika verantwortlich.



Lesen Sie das ganze Interview auf [sika.com](https://www.sika.com)

GESPRÄCH MIT JEAN DE MARTRES

AFRIKA – MARKT MIT ZUKUNFT

In seiner Funktion als Sika Africa Area Manager hat Jean de Martres die Präsenz des Unternehmens auf dem afrikanischen Kontinent seit 2015 von fünf Ländergesellschaften auf 18 ausgebaut. Im Gespräch äussert er sich über die Herausforderungen und Chancen bei der Förderung der Marktdurchdringung.

Bis 2040 wird sich die afrikanische Bevölkerung von einer auf über zwei Milliarden Menschen verdoppeln. Als Folge der Urbanisierung wird der Bedarf an Infrastruktur und Gebäuden grösser. Ist Afrika ein so grosser Wachstumsmarkt für Sika?

Eine grosse Herausforderung für den afrikanischen Kontinent besteht in der Tat im exponentiellen demografischen Wachstum. Das stellt die Regierungen vor die Herausforderung, den Bedarf an Infrastruktur und Wohngebäuden auf möglichst effiziente und nachhaltige Weise zu antizipieren. Charakteristisch für die afrikanischen Megastädte ist die sehr junge Bevölkerung und ihre hohe Nachfrage in den Bereichen Gesundheit, Verkehr, Bildung, Strombedarf und Wasserversorgung. Dies bedeutet ein enormes Potenzial für den Bausektor. Vor diesem Hintergrund hat Sika in den Ausbau ihrer Präsenz investiert.

Sie setzen bewusst auf lokale Mitarbeitende. Ist es schwierig, vor Ort qualifizierte Fachkräfte zu finden, welche die Werte und Grundsätze von Sika teilen?

Seit Beginn der Entwicklung von Sika in Afrika liegt der grösste Fokus auf der Rekrutierung und Ausbildung von lokalen Mitarbeitenden. Wir haben klare Prioritäten gesetzt: Wir suchen Mitarbeitende, die unternehmerisch denken, engagiert sind und die Werte von Sika teilen und gleichzeitig kulturelle Unterschiede respektieren. Die richtigen Leute zu finden, weiterzuentwickeln und zu halten, ist ein klares Engagement des Managements. Die Weiterführung dieser Strategie ist entscheidend für den zukünftigen Erfolg.

Sika möchte Lösungen anbieten, die auf die lokalen Bedürfnisse ihrer Kunden zugeschnitten sind. Wie unterscheiden sich die Bedürfnisse in Afrika von den Anforderungen reifer Märkte?

Die Bedürfnisse der afrikanischen Märkte und Kunden sind sehr unterschiedlich, aber wir beobachten, dass sich die Märkte insgesamt in Richtung höherer Qualität und anspruchsvollerer Lösungen entwickeln. Viele Projekte werden von europäischen und amerikanischen Ingenieurbüros und Architekten spezifiziert, die modernste Technologien benötigen. Es besteht ein klarer Zusammenhang zwischen dem technischen Reifegrad eines Marktes und dem entsprechenden Bruttoinlandsprodukt pro Kopf.

Wie Sie vorher schon erwähnt haben, ermutigt Sika ihre lokalen Organisationen zur Entwicklung eines unternehmerischen Geistes. Was sind die Vorteile dieses Führungsprinzips?

Unternehmergeist ist ein Wert, den wir in Afrika stark verbreiten und entwickeln. Diese Führungsqualität zieht Talente an und motiviert die Mitarbeitenden, in allen Bereichen innovativ zu sein und unsere Energie täglich auf die Erreichung von Spitzenleistungen zu konzentrieren. Initiativen, Ideen und Innovationen werden überall gefördert – unser erster Africa Innovation Contest and Award vom letzten Dezember hat dies gezeigt. Die Gewinner werden im März 2022 zu Sika in die Schweiz eingeladen, um ihre Projekte vorzustellen. Wir wollen unsere Mitarbeitenden dazu ermutigen, innovative Ideen für Kundenlösungen zu entwickeln, die einen klaren Mehrwert bieten.

Welches sind Ihre strategischen Projekte und Ihre Wachstumsziele?

Unsere Afrika-Strategie zielt darauf ab, unsere derzeitige Marktführerschaft und unseren Marktanteil auf dem Kontinent in den nächsten fünf Jahren zu stärken und auszubauen. Um dieses Ziel zu erreichen, werden wir weiterhin in unsere Mitarbeitenden investieren. So stärken wir die lokalen Organisationen und sind noch näher an den Marktbedürfnissen. Wir müssen noch mehr daran arbeiten, das Serviceniveau zu verbessern. Die Marke Sika steht für Exzellenz und soll entsprechend wahrgenommen werden – vom kleinsten Handwerker bis hin zum grössten Bauunternehmen.

PORTRÄT SELAMAWIT GEBREMICHAEL

«WO ANDERE AUFGEBEN, IST SIKA ERFOLGREICH»

Selamawit Gebremichael trägt als Managerin Vertrieb und Export zum Aufbau der Ländergesellschaft in Äthiopien bei. «Während andere Unternehmen aufgeben und das Land wieder verlassen, ist Sika erfolgreich und wächst stetig», sagt sie.

Die 34-jährige Bauingenieurin, Bautechnikerin und Baumanagerin stieg 2017 bei Sika im Bereich Forschung & Entwicklung ein und wechselte später in den Vertrieb. «Sika gab mir die Möglichkeit, verschiedene Rollen auszuüben, und hat mich gezielt gefördert. Dieses Vertrauen und diese Unterstützung halfen mir, mein Potenzial weiter zu erschliessen und die Position der Managerin Vertrieb und Export zu übernehmen», blickt sie zurück.

DYNAMIK UND DIVERSITÄT FÖRDERN GUTE ERGEBNISSE

Das dynamische Umfeld und die gelebte Diversität gefallen der ambitionierten Mitarbeiterin: «Ich darf einen Beitrag zum Aufbau unserer Gesellschaft leisten, vielfältige Aufgaben übernehmen und mit Menschen aus der ganzen Welt zusammenarbeiten», betont sie. Und sagt stolz: «Bei Sika nehmen wir Diversität als Kraft und nicht als Hindernis wahr.»

«Ich wünsche mir, dass Sika in allen wichtigen Märkten Afrikas Spuren hinterlassen kann.»

Selamawit Gebremichael

In ihrer Führungsfunktion sieht sich Selamawit Gebremichael mit unterschiedlichen Herausforderungen konfrontiert. Der Baustofffachhandel in Äthiopien reagiert sehr preissensitiv, erklärt sie. Zudem sei der lokale Markt eher kurzfristig orientiert. Dennoch hat die Ländergesellschaft den Marktanteil kontinuierlich gesteigert. «Es ist uns immer gelungen, Lösungen für die lokalen Marktbedürfnisse zu finden», stellt sie fest. «Auch dank der Unterstützung der regionalen Supportfunktionen, die für die afrikanischen Länder übergreifend etabliert wurden, und des Wissenstransfers durch die Sika Academy.»

DER SIKA SPIRIT MACHT DEN UNTERSCHIED

In Äthiopien ist Sika laut der Sales-Spezialistin besonders für Waterproofing-Lösungen bekannt, doch die Kunden schätzen darüber hinaus generell die Pro-

duktqualität und technische Beratung vor Ort. Selamawit Gebremichael konnte in den letzten Jahren miterleben, wie Bekanntheit und Wertschätzung der Marke Sika in Äthiopien stetig gewachsen sind.

Diese positive Entwicklung führt die junge Managerin auf den besonderen Sika Spirit zurück: «Bei Sika geht es um Menschen, Teamwork, Kundenorientierung und Achtsamkeit gegenüber der Umwelt. Aber auch um Ausdauer und den Willen zum Erfolg.» Es erstaunt sie nicht, dass sich Sika in Äthiopien trotz vielfältiger Herausforderungen positiv entwickelt. «Sika ist der zuverlässige Partner, der vor Ort unterstützt und überzeugende Lösungen erarbeitet», sagt Selamawit Gebremichael und fügt hinzu: «Sika investiert in Afrika langfristig und nachhaltig. Dies macht mich stolz, und ich wünsche mir, dass es meinem Unternehmen gelingt, in Afrikas wichtigsten Märkten Spuren zu hinterlassen.»



Selamawit Gebremichael ist Managerin Vertrieb und Export bei Sika in Äthiopien. Sie verfügt über einen Bachelor of Science in Bauingenieurwesen und einen Master of Science in Bautechnik und Baumanagement. 2017 stieß sie als Managerin im Bereich Forschung und Entwicklung zu Sika. Später wechselte sie in den Vertrieb. Zusätzlich zu ihrer Salesfunktion ist sie nun auch Target Market Manager Construction.



Maxime Kouma ist Leiter Forschung und Entwicklung sowie zuständig für die Qualitätskontrolle und EHS für die Elfenbeinküste. Der Ingenieur arbeitet seit 2017 bei Sika; seit 2019 leitet er das Team F&E. Zudem unterstützt er die Sika Ländergesellschaften in Westafrika sowie in Kamerun im Bereich F & E.

PORTRÄT MAXIME KOUMA

MIT INNOVATION GEGEN DIE ROHSTOFFKNAPPHEIT

Seit sieben Jahren ist Sika an der Elfenbeinküste präsent. Maxime Kouma leitet die Forschungs- und Entwicklungsabteilung. Der 41-Jährige arbeitet mit seinem Team intensiv daran, die besten Lösungen für die Kundenanforderungen zu entwickeln und dabei den Rohstoffmangel zu berücksichtigen.

Kompetenz und Kreativität sind zentrale Eigenschaften für die Tätigkeit von Maxime Kouma. Seit zwei Jahren leitet er das Team Forschung und Entwicklung (F&E) an der westafrikanischen Elfenbeinküste. Die mangelnde Verfügbarkeit von Rohstoffen ist derzeit eine seiner grössten Herausforderungen, wobei er selbst lieber von Chancen spricht: «Im Bereich F&E ist jede Herausforderung eine Chance, die wir nutzen, um neue Lösungen zu kreieren und so die Innovationskultur von Sika voranzutreiben.» Wo vor ein paar Jahren noch fast alle Rohmaterialien in Asien und Europa eingekauft wurden, ist es dem afrikanischen F&E-Team gelungen, für viele dieser Materialien lokale Ersatzstoffe zu finden. Eine Entwicklung, die zuverlässige Lösungen erfordert und die nicht nur den Kunden und dem Unternehmen zugutekommt, sondern auch der Umwelt. «Wir sind uns bewusst, dass die Entwicklung Afrikas nur vorangetrieben werden kann, wenn wir einen respektvollen Umgang mit der Umwelt pflegen», bekräftigt Maxime Kouma die Bemühungen.

KUNDENNÄHE

Forschung und Entwicklung finden in der Elfenbeinküste vor Ort statt, und zwar in sehr engem Austausch mit der regionalen Supportabteilung für Forschung und Entwicklung. Diese unterstützt und koordiniert die Sika Ländergesellschaften in Afrika. Lokale Schulungen oder die Unterstützung bei Kundenbesuchen und technischen Serviceleistungen gehören ebenso zu den Aufgaben des übergreifenden Teams wie die Validierung alternativer Rohmate-

rialien und die Anpassung von Produktformulierungen oder der zentrale Einkauf von Laborequipment. Diese Unterstützung stärkt das Team von Maxime Kouma und die Expertise beim Kunden. Sika will vor allem eines: den Kunden die besten lokalen Technologien und den besten Service bieten, damit sie die Anforderungen ihrer Bauprojekte optimal erfüllen können. Maxime Kouma unterstreicht die Wichtigkeit dieser Bestrebungen: «Wenn es uns gelingt, nahe bei den Kunden zu sein, ihnen die Unterstützung und das Know-how zu bieten, das sie brauchen, können wir langfristige Geschäftsbeziehungen mit ihnen aufbauen.»

FÖRDERUNG DER MITARBEITENDEN

In den fünf Jahren, die Maxime Kouma nun für Sika tätig ist, hat er einige Stationen durchlaufen und blickt auf einen beeindruckenden Werdegang zurück: Vom Laborassistenten über den technischen Koordinator ist er zu seiner aktuellen Position aufgestiegen. Er konnte von zahlreichen internen und externen Schulungen profitieren, die Sika ihren Talenten anbietet, um sie gezielt zu fördern. Nun trägt er selbst zur Entwicklung von Mitgliedern in seinem Team bei. «Wenn ich meine Mitarbeitenden führe, dann immer mit dem Ziel, dass sie sich weiterentwickeln und ihre Fähigkeiten in jeder Hinsicht ausbauen können», bestätigt er stolz. Mit seinem Vertrauen in sein Team lebt er den Sika Spirit. Er hofft, noch lange Teil von Sika zu sein und mit seiner Kompetenz und Kreativität zu innovativen Lösungen beizutragen.

«Wir sind uns bewusst, dass die Entwicklung Afrikas nur mit einem respektvollen Umgang mit der Umwelt vorangetrieben werden kann.»

Maxime Kouma



Stéphane Kamga leitet den Bereich Direktvertrieb und Export bei Sika in Kamerun. Der Bauingenieur mit Executive MBA in Global Management startete 2017 als technischer Verkäufer und wurde 2018 in seine derzeitige Position befördert.

«Ausländische und einheimische Investoren wünschen zunehmend, dass ihre Projekte internationale Baustandards erfüllen.»

Stéphane Kamga

PORTRÄT STÉPHANE KAMGA

STEIGENDES QUALITÄTSBEWUSSTSEIN

Stéphane Kamga ist seit 2017 für Sika in Kamerun tätig. Mit seinen 26 Jahren führt er als Leiter Direktvertrieb und Export bereits seit einiger Zeit ein Team und ist für den Ausbau der Vertriebsaktivitäten in einem sich schnell verändernden Marktumfeld verantwortlich.

Kamerun ist mit einer Fläche von 475'440 km² ungefähr gleich gross wie Schweden, eines der grössten Länder Europas. Das zentralafrikanische Land verzeichnet seit Jahren ein starkes Bevölkerungswachstum. Von den über 26 Millionen Einwohnern leben mehr als die Hälfte in Städten – allein in der Hafentropole Douala wohnen rund 10% der kamerunischen Bevölkerung. «Die Grossstädte erleben einen regelrechten Boom», bestätigt Stéphane Kamga. Er sieht darin wie auch im Bevölkerungswachstum in ganz Kamerun grosse Chancen für Sika, denn die Infrastruktur muss in diversen Bereichen ausgebaut und modernisiert werden.

SIKA STEHT FÜR QUALITÄT UND LANGLEBIGKEIT

In Kamerun sind unzählige Bauwerke und Infrastrukturanlagen in der Planungs- oder Realisierungsphase: Das Strassennetz wird ausgebaut, in Kribi am Golf von Guinea entsteht ein neuer Hafen, Brücken werden erstellt, Staudämme errichtet und geplant, die Trinkwasser- und Energieversorgung wird modernisiert und erweitert. «Sika will diese Entwicklung aktiv mitgestalten und mit ihrem breiten Produktportfolio gezielt die Geschäftschancen nutzen», betont Stéphane Kamga. Positiv ins Gewicht fällt für das Unternehmen die steigende Nachfrage nach hochwertigen Lösungen: «Ausländische Investoren, aber zunehmend auch kamerunische Bauherren verlangen, dass ihre Projekte internationale Baustandards erfüllen», unterstreicht Stéphane Kamga. Sika kann diesen Anforderungen problemlos gerecht werden – ebenso dem wachsenden Bedürfnis nach Bauten, die lange nutzbar und unterhaltsarm sind.

Angesichts der Rohstoffknappheit und Corona-bedingten Unterbrüchen in der Lieferkette sind in Kamerun laut Stéphane Kamga lokal gefertigte Produkte stark gefragt. «Wir bieten sowohl lokale als auch importierte Lösungen an», erklärt er. Um die Kunden jederzeit rasch beliefern zu können, setzt man auf Mindestbestände und ein gutes Lagermanagement.

MITARBEITERENTWICKLUNG ALS KERNAUFGABE

Das Produktportfolio sowie den technischen Service kontinuierlich ausweiten, den Marktanteil erhöhen und die Kundenbedürfnisse erfüllen – dies alles sind wichtige Aufgaben für Stéphane Kamga. Seine grösste Herausforderung sieht er aber in seiner Aufgabe als Vorgesetzter: «Ich will meine Teammitglieder darin unterstützen, dass sie ihre Kompetenzen stetig erweitern können – technisch, kaufmännisch und menschlich. Damit sie mit der schnellen Entwicklung im Bauwesen Schritt halten und die steigenden Anforderungen unserer Kunden optimal bedienen können.»

PORTRÄT TOUAYBA BOULAHYA

AKTIVE FRAUENFÖRDERUNG ALS MANAGEMENTAUFGABE

Chancengleichheit wird bei Sika gezielt gefördert. Dass dies kein leeres Versprechen ist, erlebt Touayba Boulahya Tag für Tag. In einem afrikanischen Land übernimmt sie als Leiterin Technik und Marketing Verantwortung und wird als Führungsperson geschätzt und unterstützt.

Als Touayba Boulahya vor bald vier Jahren in Frankreich vor der Entscheidung stand, in ihr Heimatland Marokko zurückzukehren, lagen die Argumente auf der Hand: Es erwartete sie eine verantwortungsvolle Aufgabe in einem Unternehmen, dessen Bekanntheitsgrad und Reputation die 30-Jährige bereits damals überzeugten. Sie freute sich auf ihre Tätigkeit bei Sika und wurde in Bezug auf Angebot, Innovationskraft, Kultur und Werte nicht enttäuscht. Im Wissen, dass sie als Frau in einer von Männern dominierten Branche auf den Rückhalt von Sika zählen konnte, trat sie ihre Führungsposition als Leiterin Technik an. Zwei Jahre später konnte sie zusätzlich die Rolle der Marketing Managerin übernehmen.

WOMEN AT SIKA

Sika sieht in einem vielfältig zusammengesetzten Team immense Vorteile und Chancen. Aus diesem Grund fördert der Konzern gezielt Frauen und will ihren Anteil an der Belegschaft von aktuell 23,2% mit verschiedenen Initiativen auf allen Hierarchieebenen kontinuierlich erhöhen. «Women at Sika» ist eine davon. Touayba Boulahya ist erfreut, Frauen in Führungspositionen anzutreffen und bestätigt: «Die Initiative war für mich sehr wertvoll. Von Anfang an war ich an mehreren Projekten beteiligt und habe vom Wissen und der Erfahrung meiner Kolleginnen profitiert. Wenn wir hart arbeiten, die Herausforderung annehmen und unsere Ziele erreichen, werden weder Alter noch Geschlecht jemals ein Hindernis sein.»

ANERKENNUNG DURCH KOMPETENZ

Der Leistungsausweis spricht für die gebürtige Marokkanerin: 2019 hat sie die Sika Academy in ihrem Heimatland eingeführt. Dieses Konzept ermöglicht es Mitarbeitenden und Kunden, ihr Wissen dank technischer Schulungen, diverser Ausbildungsmodule und Applikationstrainings zu erweitern. Dabei geht es laut Touayba Boulahya um mehr als nur Wissensvermittlung: «Dank der Academy konnte Sika in Marokko ihr Image als Lösungsanbieterin und vertrauenswürdige Partnerin verankern», sagt sie stolz. «Der Know-how Transfer hat es uns ermöglicht, unsere Beziehungen zu den verschiedenen Stakeholdern zu stärken und uns als Marktführerin für innovative und nachhaltige Lösungen zu positionieren.»



Touayba Boulahya ist Leiterin Technik und Marketing in Marokko. Die studierte Ingenieurin ist seit 2018 für Sika tätig.

«Wenn wir hart arbeiten, die Herausforderung annehmen und unsere Ziele erreichen, werden weder Alter noch Geschlecht jemals ein Hindernis sein.»

Touayba Boulahya



GIGANTISCHER INFRASTRUKTURBEDARF



Der Infrastrukturbedarf in ganz Afrika ist enorm. In allen Ländern werden Bauten benötigt, die für das Funktionieren von Wirtschaft und Gesellschaft notwendig sind: Strassen, Staudämme, Brücken, Kläranlagen. Sika unterstützt die Entwicklung auf dem Kontinent mit ihrem breit gefächerten, hochwertigen Angebot massgeblich: zwei Beispiele aus Marokko und Südafrika.

Der Mohammed VI Tower in Marokko ist ein Projekt der Superlative. Nach seiner Fertigstellung 2022 wird er unter anderem ein Luxushotel, Wohnungen und Geschäftsflächen umfassen.

MOHAMMED VI TOWER

SIKA LÖSUNGEN IN EINEM DER HÖCHSTEN GEBÄUDE AFRIKAS



In Marokko entsteht zurzeit eines der höchsten Gebäude Afrikas: Der 255 Meter hohe Mohammed VI Tower in Salé bei Rabat erfüllt strengste Umweltstandards und zeichnet sich durch ein aussergewöhnliches Erscheinungsbild aus. Sika ist mit verschiedenen Lösungen an diesem Projekt der Superlative beteiligt.

Der imposante Mohammed VI Tower befindet sich auf einem über 100'000 m² grossen Gelände am Fluss Bouregreg. Nach seiner Fertigstellung im Laufe dieses Jahres wird der 55 Stockwerke hohe Neubau Geschäftsflächen, Wohnungen, ein Luxushotel sowie eine Aussichtsplattform umfassen. Der Bau des Turms bildet den Höhepunkt eines Entwicklungsprojekts für das Bouregreg-Tal. Zu diesem Projekt gehörte auch das von Zaha Hadid entworfene Rabat Grand Theater in unmittelbarer Nähe des Mohammed VI Tower, bei dem bereits innovative Lösungen von Sika eingesetzt wurden.

HÖCHSTE ANFORDERUNGEN IM HOCHHAUSBAU

Der mehr als 250 Meter hohe Wolkenkratzer muss höchste Anforderungen erfüllen. Unter anderem muss er Überschwemmungen durch den benachbarten Fluss Bouregreg, unterirdischer Chemikalieneinwirkung, starken Winden und Erdbeben standhalten. Verlangt wird zudem eine 100-jährige Lebensdauer und die Erfüllung anspruchsvoller Umweltstandards (LEED Gold und HQE). Sika ist stolz darauf, an diesem Leuchtturmprojekt mitwirken zu können. Der Konzern erhielt den Zuschlag aufgrund seiner guten Reputation, umfassenden Expertise und seines breiten Produktportfolios. Er wurde bereits während der Spezifikationsphase in das Projekt eingebunden. So konnte der Kunde optimal in Bezug auf Fundamentabdichtung und Betonstruktur beraten werden.

SIKA WATERPROOFING LÖSUNGEN FÜR LANGLEBIGE BETONSTRUKTUREN

Da das Gebäude strengen Bedingungen standhalten muss, war eine externe Kellerabdichtung erforderlich, um die Bedürfnisse des Eigentümers sicher zu erfüllen. Das Fundament des Gebäu-



Der imposante Wolkenkratzer muss höchste Anforderungen erfüllen. Sika ist am Projekt mit verschiedenen Produkten und Know-how beteiligt.

des wurde mit SikaProof® A- und SikaProof® P-Membranen abgedichtet. Dank ihrer einfachen, schnellen und sicheren Anwendung werden immer häufiger SikaProof® A- und SikaProof® P-Systeme für anspruchsvolle Bauprojekte gewählt und tragen zu einem effizienteren Bauprozess bei. Das innovative Rasterdichtungssystem sorgt für eine hervorragende hinterlaufsichere Verbindung mit dem Beton und so für eine starke und dauerhaft wasserdichte Struktur.

HOCHLEISTUNGSFÄHIGE BETONZUSATZMITTEL

Für den Bau des Hochhauses wird selbstverdichtender Beton eingesetzt. Mit der Sika® ViscoCrete®-Technologie wird die Fließfähigkeit und das Zusammenhaltevermögen des Betons verbessert, wodurch eine gute Viskosität und Pumpfähigkeit gewährleistet wird. Mit dem Betonzusatzmittel SikaFume® M wird darüber hinaus die Dauerhaftigkeit des Betons erhöht und die geforderte hohe mechanische Festigkeit für den Bau von Hochhäusern gewährleistet.

ASHTON BRÜCKE

SIKA PRODUKTE ERMÖGLICHEN PREMIERE IN AFRIKA

Die neue Ashton Brücke am Westkap in Südafrika ersetzt eine Mehrfachbogenbrücke aus dem Jahr 1930, die den Anforderungen nicht mehr genügte.

Die moderne Stabbogenbrücke überspannt 110 Meter zwischen den Stützen und weist eine Gesamthöhe von 23 Meter auf. Sie wurde neben der bestehenden Brücke errichtet, damit der Verkehr während der Bauarbeiten weiterhin über die alte Brücke geführt werden konnte. Nach der Fertigstellung diente die neue Brücke als provisorische Umfahrung, während die alte Brücke abgerissen und neue Widerlager errichtet wurden. Dann wurde die neue Ashton Brücke in weniger als 24 Stunden über 24 Meter quer in ihre endgültige Position gehoben. Nie zuvor war diese Brückentechnik in Südafrika für eine Stabbogenbrücke aus Beton zum Einsatz gekommen. Die neue Brücke ist voll funktionsfähig. Sie verbessert die Verkehrs- und Fußgängersicherheit und erhöht die Hochwasserkapazität.

LÖSUNGEN UND SOFTWARE VON SIKA

Um in allen Bauphasen die Kompatibilität mit der Kraftverteilung sicherzustellen, mussten die temporären Betonstützpfie-

ler für die Deckschalung strukturell verstärkt werden. Dazu wurde SikaWrap®-300 C, ein hochwertiges Kohlefasergerewebe, in Kombination mit Sikadur®-330 eingesetzt. Die Sika® CarboDur® FRP Design Software, ein hochmodernes Programm für die Bemessung der externen strukturellen Verstärkung, war ein zusätzlicher Vorteil. Das Einschieben der Brücke von ihrer Bau- in ihre endgültige Position erforderte eine perfekt geebnete Oberfläche. Dies wurde durch die Verwendung von Sikadur®-42 ZA, einem hochfesten Epoxidharzmörtel mit hoher Druckfestigkeit und hoher Abriebfestigkeit, erreicht. Der ultrahochfeste zementäre Fugenmörtel SikaGrout®-295 ZA wurde in mehreren wichtigen Bereichen eingesetzt. Dazu gehörten die Injektionen hinter den Ankerplatten und Hubrahmen, welche die permanenten Sockel für die Dauerlager bilden.

AUSZEICHNUNG FÜR SIKA

Für ihre Leistungen bei der neuen Ashton Bogenbrücke wurde Sika Südafrika ausgezeichnet. Im Wettbewerb für die «Construction World Best Projects 2021», die jährlich von einer renommierten Fachzeitschrift prämiert werden, gewann Sika den Preis in der Kategorie Specialist Supplier.



Sika Lösungen ermöglichten den innovativen Bau der Ashton Bogenbrücke in Südafrika.

INFRASTRUKTUR-PROGRAMME BESCHLEUNIGEN SIKAS WACHSTUM

Gigantische Infrastrukturprogramme werden die Wirtschaft rund um den Globus in den nächsten Jahren stimulieren: Staaten oder Staatenverbunde wie die Europäische Gemeinschaft planen Anreize in der Höhe von umgerechnet CHF 10 Billionen oder haben diese bereits verabschiedet. Damit verbunden ist oft eine klimafreundlichere Ausgestaltung der Gesetzgebungen. Sika wird von dieser Entwicklung profitieren.

USA: Milliardeninvestitionen in die Infrastruktur

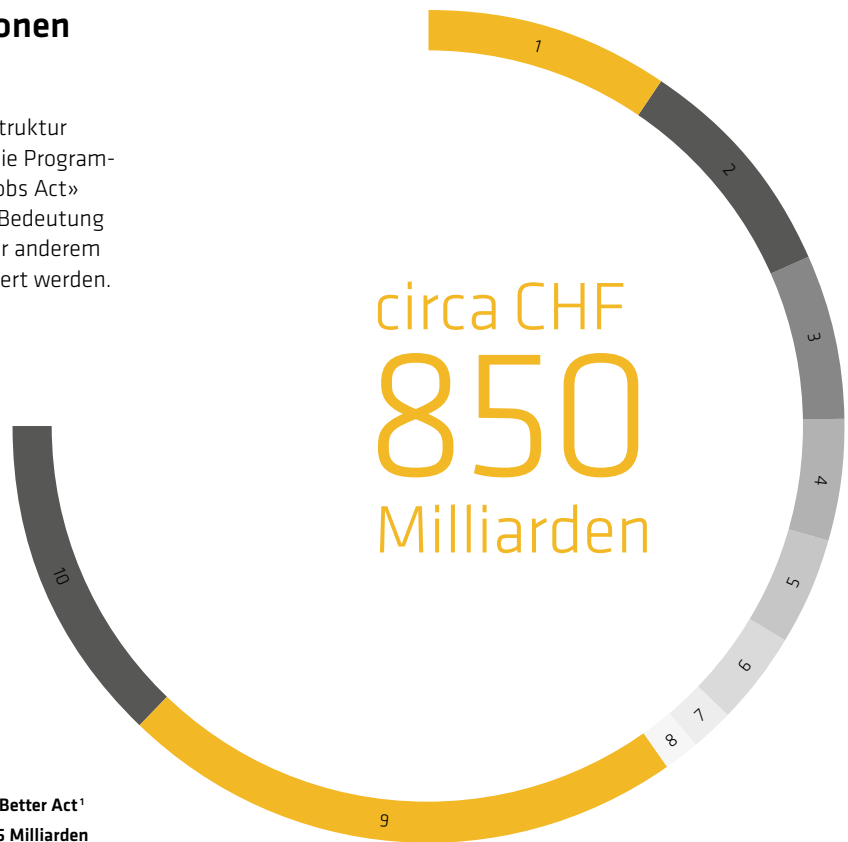
Die USA wollen Milliarden in ihre Infrastruktur investieren, wobei für Sika besonders die Programme des «American Infrastructure and Jobs Act» sowie des «Build Back Better Act» von Bedeutung sind. Mit den Fördermitteln sollen unter anderem Infrastruktur- und Klimaprojekte realisiert werden.

American Infrastructure and Jobs Act¹

1. **CHF 101 Milliarden**
Strassen- und Brücken-Instandsetzung
2. **CHF 96 Milliarden**
Öffentlicher Verkehr/Güterverkehr
3. **CHF 66 Milliarden**
Energie-Infrastruktur
4. **CHF 50 Milliarden**
Sauberes Wasser
5. **CHF 46 Milliarden**
Widerstandsfähigkeit gegen Dürre und Wasserspeicherung im Westen der USA
6. **CHF 38 Milliarden**
Flughäfen/
Binnenwasserstrassen
7. **CHF 19 Milliarden**
Renaturierung Minen
8. **CHF 14 Milliarden**
Andere Transportwege/-mittel

Build Back Better Act¹

9. **CHF 205 Milliarden**
Ausgaben für den Klimaschutz
10. **CHF 137 Milliarden**
Bezahlbarer Wohnraum



¹ Für Sika relevante Programme

² Da sich die Programme zum Teil überschneiden und zeitlich nicht gleich definiert sind, liegt das Total mit ca. CHF 8'000 Milliarden tiefer als die Summe der drei Beträge.

EU auf dem Weg zur Klimaneutralität

Die Europäische Gemeinschaft will den Wandel zu einer ressourceneffizienten Wirtschaft vollziehen, die bis 2050 netto keine Treibhausgase mehr produziert. Damit soll Europa der erste klimaneutrale Wirtschaftsraum werden. Der EU Green Deal bezeichnet das Konzept, mit dem die EU dieses hochgesteckte Ziel erreichen möchte. Es umfasst eine breite Palette an Massnahmen in verschiedenen Wirtschaftsbereichen. Um die Transformation zu einer emissionsfreien Wirtschaft zu finanzieren, sollen grosse finanzielle Mittel mobilisiert werden.

EU Green Deal und Konjunkturbelebung¹

- CHF 106 Milliarden**
Energieeffizienz von Gebäuden
- CHF 136 Milliarden**
Saubere Technologien und erneuerbare Energien
- CHF 81 Milliarden**
Dritte industrielle Revolution
- CHF 76 Milliarden**
Nachhaltige Verkehrsinfrastruktur



China investiert in moderne Technologien und die Infrastruktur

In China stellen unterschiedliche Regierungsebenen grosse Investitionsprogramme bereit. Dabei liegt der Fokus der Zentralregierung auf zukunftsorientierten Technologien wie etwa Künstlicher Intelligenz und 5G oder Infrastrukturerweiterungen wie dem Hochgeschwindigkeits-Eisenbahnnetz. Die Provinzregierungen wollen den Ausbau der Verkehrsinfrastruktur über die nächsten fünf Jahre mit beträchtlichen Summen fördern. Auf lokaler und Provinzebene sind zudem Infrastrukturprojekte im Umfang von über CHF 7 Billionen geplant.

Infrastrukturausgaben in China – ein Überblick

- CHF 2'400 Milliarden**
Investitionen der Zentralregierung für neue Infrastruktur bis 2025
- CHF 7'200 Milliarden**
Infrastrukturprojekte der Provinzregierungen und Lokalbehörden ohne zeitliche Frist
- CHF 430 Milliarden**
Investitionen der Provinzregierungen in Verkehrsinfrastrukturprojekte bis 2025 im Rahmen des Fünfjahresplans

circa CHF
8'000
Milliarden²

Segment	Investment (CHF Milliarden)
1	2'400
2	7'200
3	430

INFRASTRUKTUR DER RICHTIGE PARTNER ZÄHLT



Bei der Sanierung des Kanaltunnels Rendsburg kamen mehrere Sika Produkte zum Einsatz, unter anderem ein Hochleistungs-Trockenspritzmörtel, der gleichzeitig die Brandschutzanforderungen erfüllt.

Mit ihren Infrastrukturprogrammen fördern Staaten weltweit nicht nur den Neubau von Infrastrukturprojekten, sondern auch die Instandsetzung von bestehenden Bauwerken. Sika trägt mit ihrem Know-how sowie mit qualitativ hochwertigen Produkten und Lösungen zur Verlängerung der Lebensdauer neuer und bestehender Strukturen bei, wie die drei nachfolgenden Projekte zeigen.

PROJEKT 1 SANIERUNG KANALTUNNEL RENDSBURG

Stahlbeton verfügt über hervorragende Eigenschaften, die ihn zum unverzichtbaren Baustoff machen. Äussere Einflüsse wie aggressive Substanzen können jedoch erhebliche Schäden verursachen. So führten die im Streusalz enthaltenen Chloride beim 1961 eröffneten Unterwassertunnel Rendsburg im Laufe der Zeit zu grossen Schäden an Wänden und Sohle. Das Salz gelangte im Winter von den mehreren zehntausend durchfahrenden Fahrzeugen in die beiden 640 Meter langen Röhren. Die Wasserstrassen- und Schifffahrtsverwaltung des Bundes entschied sich als Bauherrin, den Tunnel mit einem speziellen Verfahren, dem kathodischen Korrosionsschutz, dauerhaft zu sanieren. Der kathodische Korrosionsschutz ist ein Instandsetzungsprinzip, das Bauwerke mittels Gleichstromes aus einer Fremdstromanlage oder galvanischen Schutzanlage vor Korrosionsschaden schützt. Das Portfolio von Sika umfasst zahlreiche Produkte, die als Reparaturmörtel und Anodeneinbettmörtel ideal für diese Anwendung geeignet sind.

Bei der Sanierung kamen mehrere Sika Lösungen zum Einsatz, unter anderem der Hochleistungs-Trockenspritzmörtel SikaCem® Gunit®-212 SF. Er ist einer von wenigen Produkten auf dem Markt, die für die Einbettung der Anodengitter bei diesem besonderen Korrosionsschutz zugelassen sind und zusätzlich die für Tunnel erforderliche hohe Feuerwiderstandsklasse besitzen. Das erfolgreiche Projekt könnte dazu beitragen, dass der kathodische Korrosionsschutz in Deutschland eine grössere Bedeutung erlangt – mit entsprechenden Chancen für Sika.



Sika Lösungen ermöglichen eine effizientere Produktion von besseren, langlebigeren und sichereren Hochgeschwindigkeitszügen.

PROJEKT 2 CHINA SETZT AUF SIKALÖSUNGEN IN HOCHGESCHWINDIGKEITSZÜGEN

Im Bereich Schienenfahrzeuge und Hochgeschwindigkeitszüge ist Sika eine global führende Anbieterin. 35% der weltweit eingesetzten Schienenfahrzeuge sind dank Sika Lösungen sicherer und langlebiger. Auch in China ist das Unternehmen in diesem Marktsegment erfolgreich tätig. 2021 konnte es für knapp 60 dieser Hochgeschwindigkeitszüge der neuesten Generation mit mehr als 470 Waggons verschiedene Kleb- und Dichtstoffe für die Fenster sowie Verbindungslösungen für unterschiedliche Anwendungen im Innenbereich liefern. Eingesetzt wird unter anderem Sikaflex®, das führende Kleb- und Dichtstoffsystem auf dem globalen Schienenfahrzeugmarkt. Die hochfesten, witterungs- und chemikalienbeständigen Lösungen ermöglichen es Zulieferern und Herstellern von Zügen, ihre Produkte besser, langlebiger und sicherer zu machen und sie effizienter zu produzieren. Ausserdem erhalten

die Kunden über den gesamten Projektzeitraum vor Ort Unterstützung von den professionellen und erfahrenen Teams für technische Beratung.

Diese Züge sind technologisch auf dem neuesten Stand und energieeffizienter als frühere Generationen. Sie verkehren hauptsächlich auf der Strecke zwischen Peking und Zhangjiakou, welche die Hauptstadt mit wichtigen Sportstätten verbindet, die für Grossevents errichtet wurden. China verfügt bereits heute über das grösste Eisenbahn-Hochgeschwindigkeitsnetz der Welt und will dieses weiter ausbauen: von aktuell 40'000 auf 70'000 Kilometer im Jahr 2035. Als kompetente und verlässliche Partnerin im Transportwesen kann Sika dabei einen wertvollen Beitrag leisten – von der Entwicklung bis zur Produktion neuer Bahnmodelle.

PROJEKT 3 FÜR EINE SICHERE WASSERVERSORGUNG

Lebensdauer und Sicherheit eines Bauwerkes hängen entscheidend von seiner Dichtigkeit ab. Sika bietet für wasserdichte Betonbauten bewährte Abdichtungskonzepte an und hat auch für besonders anspruchsvolle Bauwerke und Baustellenbedingungen geeignete Lösungen entwickelt. Darunter auch solche, die strengste Trinkwasserzulassungen erfüllen. Im Westen der USA, wo ein komplexes System aus Kanälen, Tunneln und Pipelines dafür sorgt, dass trockene Regionen mit Wasser versorgt werden, tragen Sika Lösungen dazu bei, dass die wichtigen Wasserversorgungsbauwerke langfristig einwandfrei funktionstüchtig bleiben. Dabei profitieren die Kunden von Sikas langjähriger Erfahrung und dem profunden Know-how im Bereich der Abdichtung sowie von einem breiten Angebot. Dieses umfasst Produkte, Systemlösungen und zahlreiche Dienstleistungen: vom Konzept über die Detailplanung und das Qualitätskontrollsystem bis zur Analyse von Leckagen.



Im Westen der USA leisten Abdichtungslösungen von Sika einen entscheidenden Beitrag für die langfristig funktionstüchtige Wasserversorgung.

INNOVATIV



Sika als Enabler



reCO₂ver
CONCRETE RECYCLING



BUILDING TRUST

CEMTEC

CEMTEC



WEGBEREITERIN FÜR NACHHALTIGE INNOVATIONEN

Der Klimawandel stellt den Bausektor und die Automobilindustrie vor gewaltige Aufgaben. Die beiden Wirtschaftsbereiche sind für circa 40% beziehungsweise 20% der globalen CO₂-Emissionen verantwortlich. Sika sieht die Herausforderung als Chance und bietet ihren Kunden als Enabler zum Teil bahnbrechende Lösungen an, um den ökologischen Fussabdruck global deutlich zu verkleinern und nachfolgenden Generationen einen Mehrwert zu bieten.

Sika treibt die Entwicklung im Bereich nachhaltige Lösungen seit Jahren konsequent und kraftvoll voran. Bereits heute erwirtschaftet der Konzern 70% seines Umsatzes mit Produkten, die einen positiven Einfluss auf die Nachhaltigkeit haben. In den nächsten Jahren will Sika diesen Anteil auf 80% erhöhen.

LÖSUNGEN UND PROZESSE OPTIMIEREN

Dabei versteht sich das Unternehmen als Enabler, der es seinen Kunden ermöglicht, mit innovativen Produkten ihren CO₂-Abdruck zu reduzieren. Mit Sika Lösungen können sie ihre Produkte und Prozesse an vielen Stellen verbessern. Das reicht von Zusatzmitteln für emissionsarmen Beton über Fassadensysteme für energieeffiziente Gebäude bis hin zu Klebstoffen für klimaschonende Fahrzeugmodelle.

Im Verkehrswesen treibt Sika mit ihren Lösungen die Leichtbauweise und Elektromobilität voran und unterstützt damit eine Mobilität mit geringerem CO₂-Ausstoss. Noch grösser ist der Hebel im Bausektor. Hier verfügt Sika über Schlüsseltechnologien, um CO₂-Emissionen global substanziell zu reduzieren, die Energieeffizienz deutlich zu steigern und die Ressourcen spürbar zu schonen. Drei innovative Technologien sind:

– CO₂-neutrale Zusatzstoffe

Ein grosser Hebel zur CO₂-Reduktion besteht bei Sika Kunden darin, den Klinkeranteil des Zements und Betons zu verringern. Das kann durch das Beimischen alternativer Bindemittel wie Flugasche oder

Schlacke erreicht werden. Dank Sika Zementzusatzmitteln erfüllt Beton auch mit diesen Ersatzmaterialien höchste Leistungsanforderungen. Für grosse Einsparungen sorgt Sika auch mit Zusatzmitteln, die den Beton hochfest machen. So lassen sich tragende Strukturen mit weniger Beton realisieren.

– Energieeffiziente Zementherstellung

Bei der Zementproduktion von Kunden ist nicht nur das Brennen von Klinker, sondern auch das Mahlen des Zements energieintensiv. Mit speziellen Mahlhilfen sorgt Sika dafür, dass Energie und CO₂ eingespart werden.

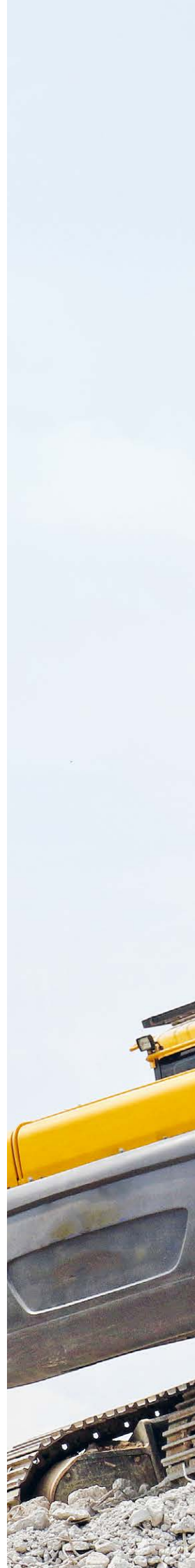
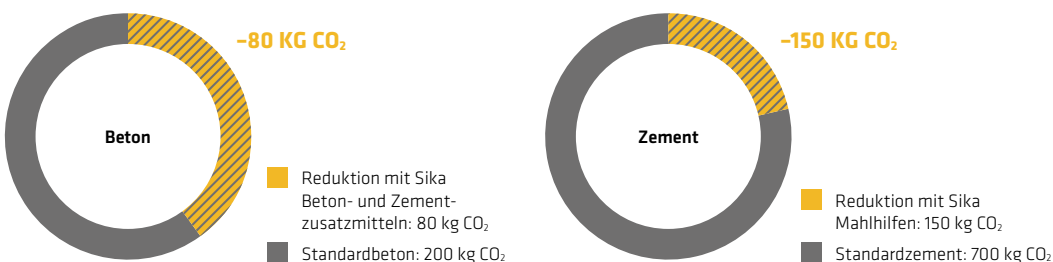
– Betonrecycling

Mit dem Wiederverwertungsverfahren reCO₂ver[®] ist Sika der Durchbruch im Betonrecycling gelungen. Erstmals gibt es ein Verfahren, mit dem Altbeton getrennt und aus dem gewonnenen Material neuer, hochwertiger Beton hergestellt werden kann. Damit ebnet Sika den Weg zur Kreislaufwirtschaft in der Betonindustrie und Bauwirtschaft.

Sika geht den Weg als Enabler konsequent weiter und arbeitet schon heute an neuen Lösungen für die Zukunft.

Erfahren Sie auf den folgenden Seiten mehr über das reCO₂ver[®]-Betonrecycling sowie über verschiedene weitere Technologien und Lösungen, mit denen Sika umweltfreundliches Bauen ermöglicht.

DIREKT BEEINFLUSSBARE EMISSIONEN BEI DER ZEMENTPRODUKTION (KG CO₂ PRO PRODUZIERTER TONNE)





Im Baubereich herrscht heute das lineare Wirtschaftssystem vor, bei dem alte Gebäude abgebrochen und das Material grösstenteils in Deponien entsorgt wird. Mit dem neuen Recyclingverfahren reCO₂ver® kann Betonabbruch recycelt werden.

NEUES LEBEN FÜR ALTEN BETON



Sika hat ein Verfahren entwickelt, das Altbeton in seine Bestandteile Kies, Sand und karbonatisiertes Zementsteinpulver (Kalksteinpulver) trennt. Aus dem gewonnenen Material lässt sich wieder Beton in höchster Qualität herstellen. Das innovative Konzept ist ein Durchbruch im Betonrecycling und leistet einen wesentlichen Beitrag zu einer nachhaltigen Kreislaufwirtschaft.



Millionen Tonnen Altbeton und Bauschutt landen jedes Jahr in Deponien.*

*Schätzung

Das Wiederverwertungsverfahren mit dem Markennamen reCO₂ver® ist ein Meilenstein im Betonrecycling. Sika ermöglicht damit nicht nur eine vollständige Wiederverwertung von zurückgebautem Altbeton beziehungsweise Abbruchmaterial, sondern auch die Bindung von CO₂. An der Entwicklung des Verfahrens und am Bau einer Pilotanlage in der Schweiz, waren die Eberhard Unternehmungen beteiligt.

DER PROZESS

Das vorgebrochene Abbruchmaterial wird in einer speziellen Mühle zerkleinert, wobei die Zuschlagstoffe vom Zementstein getrennt werden. Dabei wird CO₂ zugeführt, das zum Beispiel aus Kläranlagen stammen kann. Herzstück des patentrechtlich geschützten Verfahrens ist die Karbonatisierung des Zementsteins, ein chemischer Prozess, mit dem das Treib-

hausgas im Material gebunden wird. Pro Tonne Altbeton können so rund 50 bis 60 Kilogramm CO₂ neutralisiert werden. Am Ende der Verarbeitung erhält man Sand, Kies sowie den pulverförmigen Kalkstein, in dem das CO₂ gebunden ist. Damit lässt sich der CO₂-Fussabdruck des neuen Betons um rund 40% reduzieren.

Mit dem neuen Verfahren kann alter Beton vollständig wiederverwertet werden; er landet nicht mehr auf Mülldeponien. Bei den bisherigen Versuchen der Rezyklierung von Altbeton war die Wiederverwertungsrate eher gering. Nur 30% der rezyklierten Rohstoffe konnten als Ersatz für Primärmaterial in Strukturbeton verwendet werden. Die Innovation von Sika ermöglicht zukünftig die Produktion eines hochleistungsfähigen Betons bei gleichzeitig hoher CO₂-Bindung.



Für den reCO₂ver®-Prozess braucht es zermahlene Altbeton, CO₂ und Sika Additive. Diese reagieren in grossen Trommeln miteinander, bis sich der Altbeton vollständig in seine Einzelteile auflöst. Dabei wird CO₂ im zurückgewonnenen karbonisierten Pulver eingelagert. Aus dem rezyklierten Material kann wiederum hochwertiger Beton hergestellt werden.

VIELVERSPRECHENDE PILOTANLAGE

Mit der Pilotanlage haben Sika und die Eberhard Unternehmungen demonstriert, dass das Verfahren funktioniert. Damit sich das Recycling auch wirtschaftlich rechnet, muss die Anlage jedoch auf eine wesentlich höhere Kapazität ausgelegt sein. Während die Pilotanlage stündlich bis zu 5 Tonnen Material/Altbeton verarbeiten kann, geht man bei einem industriellen Betrieb von mindestens 10 bis 50 Tonnen pro Stunde aus.

Die Entwickler haben die Anlage deshalb so konzipiert, dass sie voll skalierbar ist und somit über die Voraussetzungen für einen rentablen Betrieb in grossem Massstab erfüllt. So ermöglicht die integrierte Computersteuerung nicht nur die Kontrolle aller Prozessphasen, sondern lässt auch Simulationen für wesentlich grösser dimensionierte Anlagen zu.

RECYCLING VOLL IM TREND

Die Nachfrage nach effizienten Recycling-Konzepten dürfte in den nächsten Jahren stark zunehmen. Kurzfristiger Treiber ist der kontinuierliche Anstieg der Preise für CO₂ beziehungsweise der Emissionsrechte sowie der Entsorgungskosten für Bauschutt. Längerfristig wird der Trend des Urban Mining das Rezyklieren von Materialien fördern.

60 kg CO₂

pro Tonne Altbeton können mit reCO₂ver[®] gebunden werden.

100%

des Altbetons können mit der neuen Technologie wiederverwertet werden.

30 Millionen

Tonnen Altbeton könnte pro Jahr mit reCO₂ver[®] rezykliert werden.

Die Europäische Kommission nimmt an, dass 25%–30% des Abfallvolumens in der EU aus Beton-Abbruchmaterial stammen.

Davon liesse sich ein Grossteil wiederverwenden. Allein in den fünf grössten EU-Ländern fallen jährlich rund 300 Millionen Tonnen Altbeton an. Durch die komplette Rezyklierung könnten bis zu 15 Millionen Tonnen CO₂-Emissionen eingespart werden.



Die Sika reCO₂ver[®]-Pilotanlage, wie sie bei Eberhard Unternehmungen in der Schweiz installiert ist.

«DIE ERFAHRUNGEN SIND SEHR POSITIV»



Carsten Rieger,
Corporate Market
Development Manager
Target Market Concrete,
Sika, Zürich

Was unterscheidet reCO₂ver[®] von anderen Recyclingverfahren für Beton?

Beim herkömmlichen Betonrecycling wird der Altbeton in verschiedenen grosse Stücke beispielsweise bis zu einem Durchmesser von 32 Millimeter gebrochen. Diese Bruchstücke werden dann als Zuschlag für neuen Beton verwendet. Dies führt zu vielen Nachteilen, da diese Bruchstücke eine grössere Oberfläche sowie eine höhere Porosität aufweisen als Zuschläge aus Primärgestein. Beim reCO₂ver[®]-Verfahren werden die Bruchstücke in ihre Bestandteile zerlegt, nämlich die Steine und das Zementsteinpulver. Zusätzlich reagiert das Zementsteinpulver mit dem CO₂ (Karbonatisierung) und bindet es im Pulver.

Was unternimmt Sika, um nach der Pilotanlage den Bau grösserer, wirtschaftlich rentabler Anlagen zu fördern?

Sika führt zunächst Versuche in der Pilotanlage durch, um den Prozess und die Anlage zu optimieren. Zusätzlich ist geplant, mit kundenspezifischem Material zu arbeiten, um die Vorteile für die Kunden hervorzuheben. Diese Resultate werden dann in das Design für grössere Anlagen einfließen.

Werden sich auch Schwellenländer solche Anlagen leisten können oder bleiben sie den Industrieländern vorbehalten?

Die Anlagen sind dort interessant, wo ein Markt für Recyclingbeton besteht und wo eine Infrastruktur für das Sortieren und Brechen von Altbeton existiert. Dies ist zurzeit vor allem in Industrieländern der Fall. Sobald auch in Schwellenländern Anreize für Betonrecycling gesetzt werden und somit ein

«Firmen, die bereits im Betonrecycling tätig sind, sind sehr interessiert an der reCO₂ver[®]-Technologie. Sie vereinfacht nicht nur das Betonrecycling, sondern macht es auch wirtschaftlicher und nachhaltiger.»

Carsten Rieger

Markt entsteht, werden sich auch dort reCO₂ver[®]-Anlagen rentieren.

Welches wirtschaftliche Interesse hat Sika an der Verbreitung der reCO₂ver[®]-Technologie?

Sika will mit dieser Technologie zur Reduzierung von CO₂ in der Baubranche beitragen. Zudem ist Sika Eignerin des Prozesspatents und damit berechtigt, den Prozess zu lizenzieren. Weitere Möglichkeiten ergeben sich aus dem Einsatz von Zusatzmitteln zur Qualitätssteigerung der gewonnenen Materialien und aus dem Verkauf von CO₂-Zertifikaten.

Welches sind die Besonderheiten der im reCO₂ver[®]-Verfahren verwendeten Sika Additive?

Die Additive von Sika sind derzeit noch in der Entwicklungsphase. Ziel ist es, Zusatzmittel zu entwickeln, welche die Qualität des gewonnenen Pulvers erhöhen und dessen Leistungsfähigkeit als Zementersatz weiter optimieren.

Wie hoch schätzen Sie das Potenzial für den Verkauf dieser Additive ein?

Das wird sich noch weisen. Wir gehen momentan von einem Potenzial von CHF 90 Millionen pro Jahr aus.

Wann wird die Pilotphase abgeschlossen sein respektive wann wird reCO₂ver[®] offiziell lanciert?

Die Pilotphase wird im ersten Halbjahr 2022 abgeschlossen. Die bisherigen Erfahrungen sind sehr positiv.

Wie hoch schätzen Sie das Marktpotenzial für reCO₂ver[®] ein?

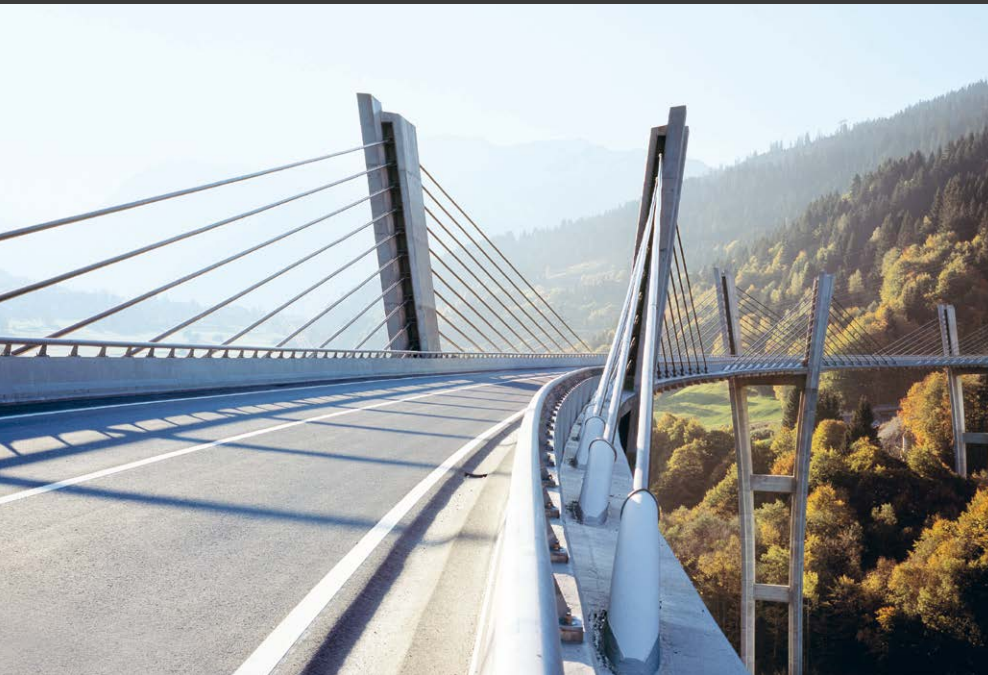
Weltweit schätzen wir das Volumen an Betonabbruch auf ca. 600 Millionen Tonnen pro Jahr. Wir schätzen den weltweiten Markt, den Sika innerhalb der nächsten zwei bis fünf Jahren erreichen kann, auf fünf Prozent der genannten 600 Millionen Tonnen. Dies entspricht vorerst 30 Millionen Tonnen Betonabbruch.



Lesen Sie das ganze
Interview auf [sika.com](https://www.sika.com)

UMWELTFREUNDLICHES BAUEN IST MÖGLICH

Sika stellt ihren Kunden weltweit Produkte, Lösungen und Expertise zur Verfügung, die umweltfreundliches, ressourcenschonendes Bauen und Fortbewegung ermöglichen. Das Unternehmen sieht sich als Enabler, das es seinen Kunden ermöglicht, mit innovativen Produkten ihren CO₂-Abdruck zu reduzieren.



«Wir analysieren Alterungsprozesse von Bauwerken kontinuierlich und verbessern Schwachstellen gezielt. So können wir die Langlebigkeit von Bauwerken gewährleisten und deren Lebenszyklus verlängern.»

Philippe Jost, Head Construction und Mitglied der Konzernleitung

LANGLEBIGE KONSTRUKTIONEN

Die Lebensdauer von Gebäuden und Strukturen zu verlängern ist einer der wirksamsten Hebel, um den ökologischen Fussabdruck im Bau deutlich zu reduzieren. Sika trägt mit ihren qualitativ hochwertigen Lösungen dazu bei, dass neue Bauwerke Umwelteinflüssen lange standhalten und bestehende Strukturen für viele weitere Jahre in Betrieb bleiben können. Das ist ebenso wirtschaftlich wie nachhaltig, denn so können die eingesetzten Ressourcen länger genutzt und damit CO₂-Emissionen vermieden werden.



Erfahren Sie mehr zum Thema im Interview mit Philippe Jost auf [sika.com](https://www.sika.com)

Reduzierung des Klinkergehalts in der Zementproduktion durch LC³-Technologie um bis zu

50%

KLINKERREDUKTION

Beton ist weltweit der am häufigsten verwendete Baustoff. Wesentlicher Bestandteil von Beton ist Zement, dessen Herstellung 6% bis 8% der globalen CO₂-Emissionen verursacht. Um den Klinkeranteil zu reduzieren, werden Ersatzprodukte benötigt, sogenannte Supplementary Cementitious Materials (SCMs). Da aktuell die Nachfrage das Angebot an diesen Ersatzmaterialien übersteigt, werden neue SCMs entwickelt. Sika ermöglicht mit ihren Beton- und Zementzusatzmitteln die Verwendung von SCMs und fördert durch Forschung und Entwicklung Innovationen in diesem Bereich. Damit treibt sie die Klinkerreduktion aktiv voran. Ein Beispiel dafür ist das LC³-Projekt der ETH Lausanne in Zusammenarbeit mit führenden Marktplayern, an dem Sika mitwirkt. Durch den Einsatz dieses neuen Zusatzstoffs soll der Klinkergehalt in der Zementproduktion um bis zu 50% reduziert werden. Sika Zement- und Betonzusatzmittel, die speziell für LC³ entwickelt wurden, stehen vor der Markteinführung.



Finden Sie zusätzliche Informationen auf [sika.com](https://www.sika.com)

ENERGIEEFFIZIENTE GEBÄUDEHÜLLEN

Mit den Lösungen von Sika lassen sich Wärmeverluste in Hochbauten stark verringern. Als integraler Anbieter von bauchemischen Produkten für Gebäude verfügt das Unternehmen über nachhaltige Lösungen für Dachsysteme, Fassaden, Bodenbeläge, den Innenausbau oder die Abdichtung von Türen, Fenstern und Untergeschossen. Allein mit Sikas sonnenreflektierenden Dachsystemen kann der Energieverbrauch um bis zu 15% gesenkt werden. Die begrünten Sika Dächer bieten ausserdem ein wertvolles Habitat für Pflanzen, Insekten und Vögel, dienen bei Starkregen als Wasserspeicher, gewährleisten so den kontrollierteren Wasserabfluss und reduzieren darüber hinaus den Wärmeinseleffekt. In allen Phasen des Gebäudelebenszyklus – vom Bau über den Betrieb bis zur Renovation – kann mit Sika Produkten der CO₂-Fussabdruck reduziert werden.



Erfahren Sie mehr zum Thema im Interview mit Eric Lempereur, Head Corporate Target Market Building Finishing, auf [sika.com](https://www.sika.com)



PRODUKTE AUS NACHWACHSENDEN ROHSTOFFEN

Die Bekämpfung der Klimaerwärmung ist ein zentrales Anliegen von Sika. Das Unternehmen setzt erhebliche finanzielle und personelle Ressourcen ein und forscht kontinuierlich sowie mit grosser Kraft an neuen Konzepten und Lösungen mit dem Ziel, einen wichtigen Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit zu leisten. Sika hat bereits mehrere Produkte entwickelt, die hauptsächlich aus nachwachsenden Rohstoffen hergestellt werden. Ein Beispiel dafür ist Sika[®] ViscoCrete[®] auf Biobasis. In diesem Produkt werden über 80% der ölbasierten Rohstoffe durch nachwachsende pflanzliche Stoffe ersetzt, die als Abfall bei der Zuckerproduktion anfallen. Weitere Beispiele sind ein Mörtel auf Hanfbasis und biobasierte Fließmittel. Mit diesen Innovationen leistet Sika einen Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit in der Bauindustrie und geht konsequent den Weg in Richtung Kreislaufwirtschaft.



Weitere Beiträge zum Thema finden Sie auf [sika.com](https://www.sika.com)

RELEVANT



Geschäftsjahr 2021



REKORDRESULTATE BEI UMSATZ UND GEWINN – **EBIT-MARGE AUF 15.0% GESTEIGERT**

Sika hat sich im Jahr 2021 in einem herausfordernden Umfeld erfolgreich behauptet und die Stärke des Geschäftsmodells erneut unter Beweis gestellt. Trotz der anhaltenden COVID-19-Pandemie und Engpässen bei der Beschaffung von Rohmaterialien stieg der Umsatz deutlich auf einen Rekordwert von CHF 9'252.3 Millionen. Der Betriebsgewinn EBIT wurde mit 23.1% überproportional gesteigert auf eine neue Rekordmarke von CHF 1'391.4 Millionen. Dies entspricht einer EBIT-Marge von 15.0%.

Das wie erwartet anspruchsvolle Jahr 2021 ist für Sika sehr erfolgreich zu Ende gegangen. Sika kann diverse Wachstumsplattformen gezielt nutzen und wird damit langfristig Erfolg haben.

REKORDWERTE BEI UMSATZ UND GEWINN

Neben dem Umsatzrekord konnte Sika auch beim Gewinn trotz eines extremen Anstiegs der Rohmaterialkosten neue Rekordwerte erzielen. Durch Preiserhöhungen, konsequentes Kostenmanagement und Skaleneffekte, Effizienzgewinne und Synergien aus Akquisitionen konnten die hohen Rohmaterialkosten auf EBIT-Stufe kompensiert und gleichzeitig der EBIT deutlich gesteigert werden. Dieser betrug CHF 1'391.4 Millionen, was einer Zuwachsrate von 23.1% (Vorjahr: CHF 1'130.5 Millionen) entspricht. Die EBIT-Marge belief sich auf 15.0% (Vorjahr: 14.4%). Entsprechend hat sich auch der Reingewinn mit einer deutlichen Steigerung von 27.1% auf einen Gesamtwert von CHF 1'048.5 Millionen (Vorjahr: CHF 825.1 Millionen) erhöht. Der Operative Freie Geldfluss lag mit CHF 908.4 Millionen etwas tiefer (Vorjahr: CHF 1'259.4 Millionen) und somit tiefer als im Vorjahr, bedingt durch höhere Lagerbewertungen und höhere Investitionen.

EBIT-Marge

15.0%

UPDATE ZUR AKQUISITION VON MBCC

Neben sieben abgeschlossenen Akquisitionen im vergangenen Berichtsjahr konnte Sika im November 2021 eine verbindliche Vereinbarung zur Übernahme der MBCC Group (ehemaliges Bauchemiegeschäft der BASF-Gruppe) unterzeichnen. Mit einem Umsatz von CHF 2.9 Milliarden ist die MBCC Group ein weltweit

führender Anbieter von bauchemischen Produkten und Lösungen. Die Übernahme wird Sikas Portfolio in vier von fünf Kerntechnologien und sieben von acht Zielmärkten ergänzen und erweitern sowie die geografische Präsenz stärken. Mit der Transaktion entsteht ein Schlüsselspieler für mehr Nachhaltigkeit.

Der Markt für bauchemische Produkte und Lösungen wird in den nächsten Jahren auf rund CHF 80 Milliarden wachsen und bietet auch nach der Übernahme von MBCC durch Sika aufgrund seiner starken Fragmentierung grosse Wachstumsmöglichkeiten. Rund 53% des MBCC-Umsatzes entfallen auf den Bereich Construction Systems, die restlichen 47% auf den Bereich Betonzusatzmittel. Die Übernahme erfolgt vorbehaltlich der behördlichen Genehmigungen. Sika ist überzeugt, alle erforderlichen Genehmigungen zeitnah zu erhalten, und wird dazu eng mit den Behörden zusammenarbeiten. Der Abschluss der Akquisition ist unverändert für die zweite Hälfte 2022 geplant.

SIKA KONNTE IN ALLEN REGIONEN WACHSEN

Generell hat sich die Wirtschaft im Jahr 2021 schneller als erwartet von den Folgen der Pandemie erholt. Dabei spielte das starke Wachstum des Bausektors eine bedeutende Rolle. Sika konnte im Jahr 2021 in allen Regionen wachsen. Ausserdem wurde das Distributionsgeschäft in allen Regionen signifikant ausgebaut.

Die Region EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika) erzielte eine Umsatzsteigerung in Lokalwährungen von 16.1% (Vorjahr: 4.4%). Wie schon im Jahr zuvor wuchsen das Distributions- und Renovationsgeschäft stärker als die anderen Geschäftsfelder. Nahezu alle Länder der Region konnten zweistellige Wachstumsraten generieren. Von einem Wachstumsschub profitierten Grossbritannien, die Länder Afrikas, des Nahen Ostens und Osteuropas. Generell nahmen die Verkäufe von Sika Produktlösungen über E-Commerce-Plattformen überdurchschnittlich stark zu.

In den USA konnte Sika an Dynamik deutlich zulegen. Wachstumstreiber waren grössere Instandsetzungs- und Neubauprojekte im Bereich von Distributions- und Rechenzentren.

Die Region Americas erzielte ein Wachstum in Lokalwährungen von 21.0% (Vorjahr: 1.0%). In den USA konnte Sika deutlich an Dynamik zulegen. Wachstumstreiber waren grössere Instandsetzungs- und Neubauprojekte im Bereich von Distributions- und Rechenzentren. Starke Zuwachsraten konnten in Mexiko, Kolumbien, Brasilien, Peru und Chile erzielt werden. In der Region Americas bewährten sich erneut die strategische Ausrichtung der Geschäftsaktivitäten auf Grossstädte und Ballungszentren sowie die Konzentration auf grosse Infrastrukturprojekte und die gezielte Realisierung von Cross-Selling-Potenzial.

Der Umsatz in Lokalwährungen in der Region Asien/Pazifik konnte um 19.4% (Vorjahr: 12.6%) gesteigert werden. Mit zweistelligen organischen Zuwachsraten hat vor allem China von einer anhaltend starken Wachstumsdynamik profitiert und erfolgreich das Infrastruktur- und Distributionsgeschäft ausgebaut. Indien entwickelt sich weiterhin dynamisch, während sich die Länder Südasiens im letzten Quartal des Jahres von den starken Lockdowns erholt haben. Weiterhin anspruchsvoll bleibt die Entwicklung in Japan. Im Baumarkt des Landes werden Investitionen noch zurückhaltend getätigt.

Im Segment Global Business realisierte Sika ein Wachstum in Lokalwährungen von 4.3% (Vorjahr: -11.4%) und ist damit schneller als der Markt gewachsen. Die Automobilindustrie verzeichnete starke Engpässe in der Lieferkette von elektronischen Bauteilen. Während Prognosen Anfang des Jahres noch davon

CO₂eq-Emissionen pro verkaufter Tonne (Scope 1 and 2)

-10.1%

ausgegangen sind, dass sich das Volumen der produzierten Neufahrzeuge gegenüber dem Vorjahresniveau stark erholen würde, war dieses insbesondere im zweiten Halbjahr aufgrund der mangelnden Verfügbarkeit von Halbleitern stark rückläufig. Dennoch erwartet Sika anhaltende, starke Wachstumsimpulse durch die Megatrends im modernen Automobilbau, in der Elektromobilität und in der Leichtbauweise. Vor allem der Wechsel von traditionellen Antriebssystemen hin zu Elektromobilität hat sich während der Pandemie weiter beschleunigt und wird durch diverse staatliche Förderprogramme unterstützt.

SIKA ALS ENABLER VON NACHHALTIGEM BAUEN UND UMWELTFREUNDLICHER MOBILITÄT

Der Klimawandel stellt die Gesellschaft vor grosse Herausforderungen. In Sikas Wachstumsstrategie hat sich das Unternehmen verpflichtet, bis 2023 den CO₂eq-Ausstoss (Scope 1 und 2) um 12% zu reduzieren. Auch 2021 konnte das Ziel klar übertroffen und der CO₂eq-Ausstoss pro verkaufter Tonne um weitere -10.1% reduziert werden (Vorjahr: Reduktion um -25.9%). Neue Nachhaltigkeitsziele mit einer Netto-Null-Roadmap wird der Konzern an seinem Investorentag am 30. September 2022 bekannt geben.

Sika versteht sich als Enabler, der es ihren Kunden ermöglicht, mit innovativen Produkten den CO₂-Ausstoss (Scope 1 und 2) zu verringern, ressourcenschonend zu bauen und Strukturen sicherer zu machen. Mit Sika Lösungen können die Kunden ihre Produkte und Prozesse an vielen Stellen verbessern. Das Portfolio reicht von Zusatzmitteln für emissionsarmen Beton, über Fassadensysteme für energieeffiziente Gebäude bis hin zu Klebstoffen für klimaschonende Fahrzeuge.

Erhöhung Bruttodividende in CHF

+0.40

DIVIDENDENERHÖHUNG UND AUSBLICK

Vor dem Hintergrund der Rekordresultate schlägt der Verwaltungsrat für die Generalversammlung vom 12. April 2022 den Aktionären eine Erhöhung der Bruttodividende von 16.0% auf CHF 2.90 pro Aktie vor (Vorjahr: CHF 2.50).

Sika ist mit ihren innovativen Technologien die bevorzugte Partnerin vieler Kunden im Bau- und Industriesektor. Staatliche Investitionsprogramme in Milliardenhöhe werden dem Geschäft in den nächsten Jahren zusätzlichen Schub verleihen. Darüber hinaus nutzt Sika gezielt die Megatrends, welche die Schlüsselmärkte antreiben.

Für das Geschäftsjahr 2022 erwartet Sika eine Umsatzsteigerung in Lokalwährungen von deutlich mehr als 10% und sollte damit erstmals die CHF 10 Milliarden Grenze überschreiten. Ebenfalls erwartet wird eine überproportionale EBIT-Steigerung.

FACTS & FIGURES 2021

Im Jahr 2021 hat Sika erneut Rekord-
ergebnisse bei Umsatz und Gewinn
erzielt. Mit einer starken wirtschaftlichen,
ökologischen und sozialen Leistung
wurde für alle Stakeholder Mehrwert
geschaffen.

in Mio. CHF Veränderung in %

Nettoerlös

9'252.3
+ 17.5%

EBIT

1'391.4
+ 23.1%

Reingewinn

1'048.5
+ 27.1%

ROCE

20.1%¹
+ 3.5%-Punkte

¹ Akquisitionsbereinigt wäre der ROCE im Jahr 2021 29.5 %.

pro verkaufter Tonne

CO₂eq-Emissionen (Scope 1 und 2)

-10.1%

Wasserverbrauch **-9.7%**

Abfall **-9.6%**

Mitarbeitende **27'059**
+8.9%

Frauenanteil
Mitarbeitende **23.2%**

Frauenanteil
Konzernleitung **25.0%**

Community-
Engagement-Projekte **+32.2%**

Akquisitionen **7+²**

Neue/erweiterte Fabriken **4**

Neue Ländergesellschaft **1**

Patentanmeldungen **99**

Erfindungen **150**

Mitarbeitende in F&E **1'240**

Globale Technologiezentren **21**

² Neben den sieben Akquisitionen hat Sika eine verbindliche Vereinbarung zur Übernahme der MBCC Group unterzeichnet. Der Abschluss der Akquisition ist für die zweite Hälfte 2022 geplant.

REGIONALE ENTWICKLUNG IST AUF KURS

Im Geschäftsjahr 2021 hat sich Sika in einem herausfordernden Umfeld erfolgreich behauptet und konnte in allen Regionen deutlich wachsen. Trotz der anhaltenden COVID-19-Pandemie und generellen Engpässen bei der Beschaffung von Rohmaterialien konnten die Geschäftsaktivitäten auf hohem Niveau fortgeführt und Sika seine Position stärken.

REGION EMEA

- Nach einer Phase des wirtschaftlichen Abschwungs verzeichnete die Eurozone im Frühjahr und Sommer, als die pandemiebedingten Beschränkungen gelockert wurden, ein robustes verbrauchergetriebenes Wachstum. Die Wirtschaftsexpansion verlor jedoch ab dem dritten Quartal erneut an Dynamik, als neue Wellen des COVID-19-Virus die Verbraucherstimmung dämpften und Fertigungsaktivitäten teilweise heruntergefahren werden mussten. In diesem herausfordernden Umfeld behauptete sich Sika erfolgreich und profitierte unter anderem stark von realisierten und geplanten staatlichen Investitionsprogrammen, die in der Eurozone in den nächsten Jahren die Bautätigkeit ankurbeln werden.
- So erzielte Sika in der Region EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika) eine Umsatzsteigerung in Lokalwährungen von 16.1% (Vorjahr: 4.4%). Wie schon im Jahr zuvor wuchsen das Distributions- und Renovationsgeschäft stärker als die anderen Geschäftsfelder.
- Nahezu alle Länder der Region konnten zweistellige Wachstumsraten generieren. Von einem Wachstumsschub profitierten Grossbritannien, die Länder

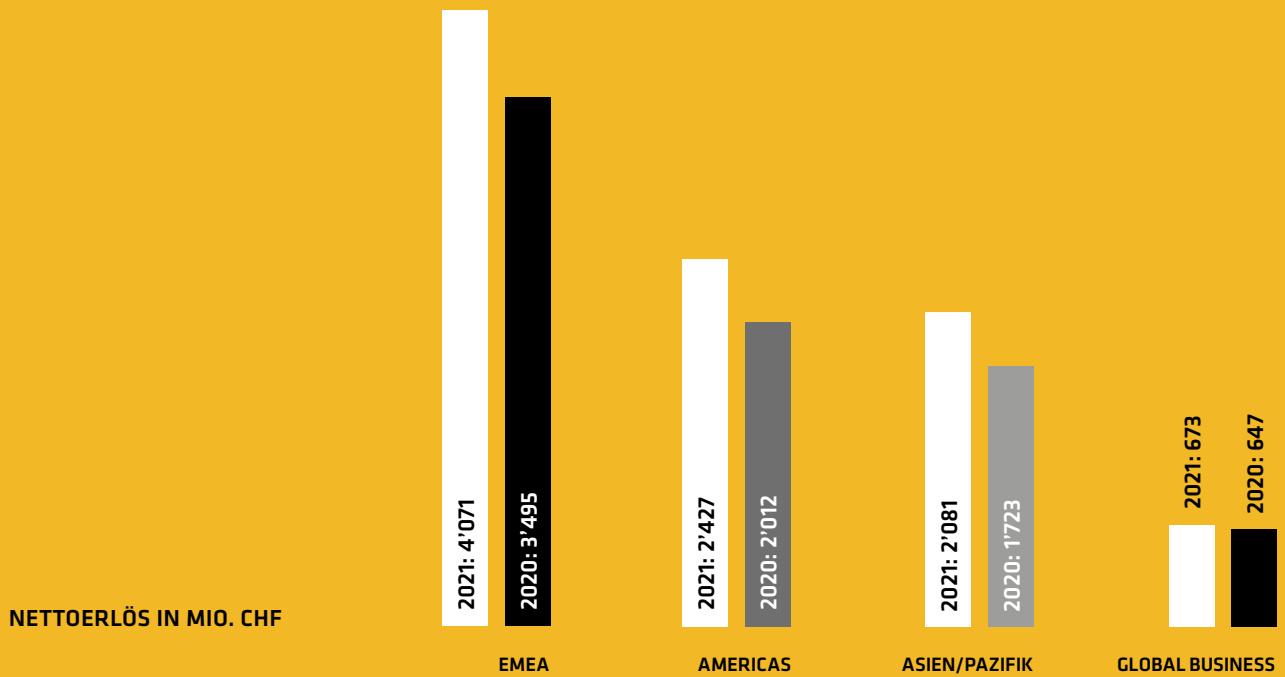
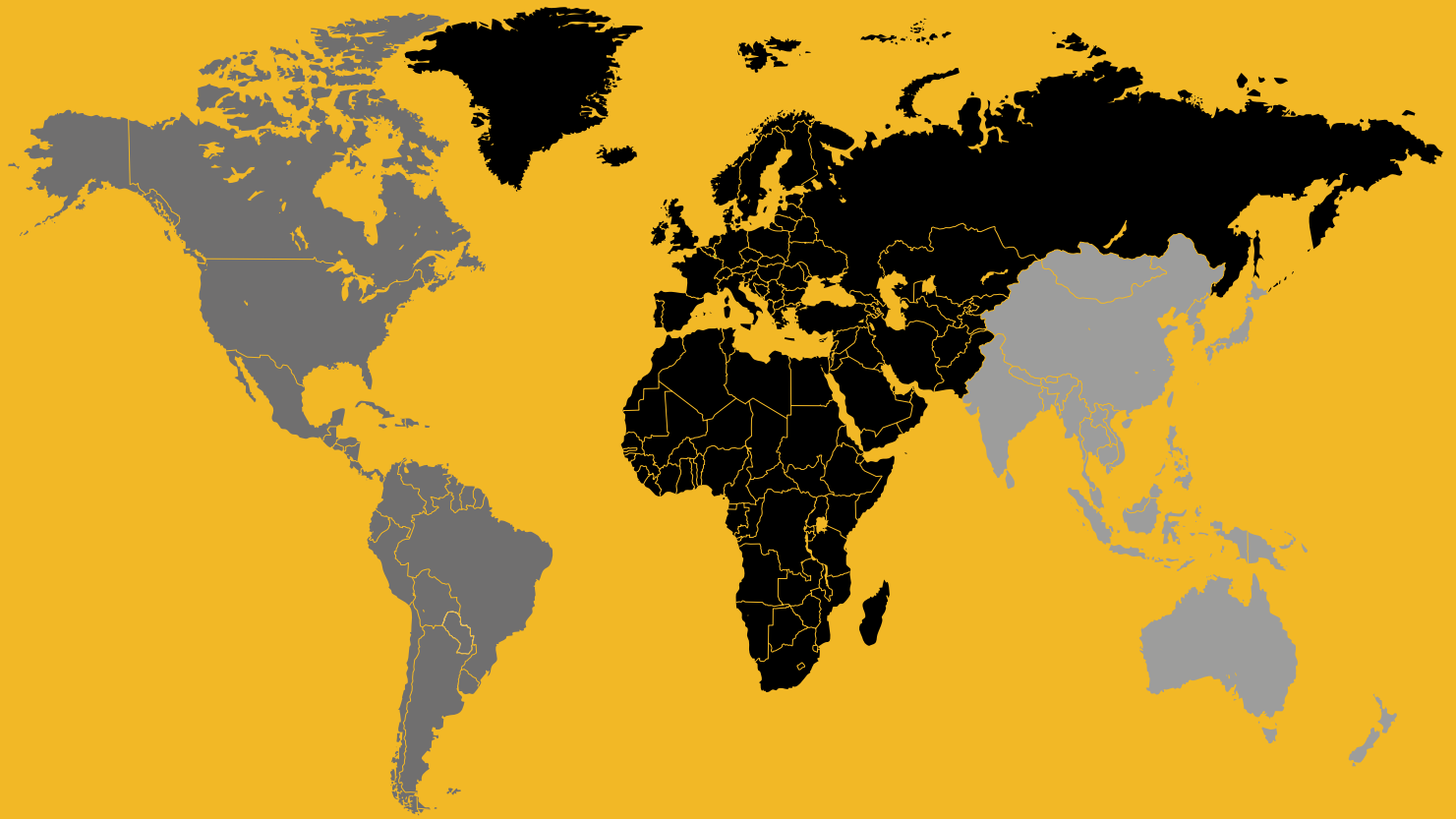
Nahezu alle Länder der Region konnten zweistellige Wachstumsraten generieren. Von einem Wachstumsschub profitierten Grossbritannien, die Länder Afrikas, des Nahen Ostens und Osteuropas.

Afrikas, des Nahen Ostens und Osteuropas. Generell nahmen die Verkäufe von Sika Produktlösungen über E-Commerce-Plattformen überdurchschnittlich stark zu.

- Mit Kreps LLC hat Sika im Berichtszeitraum in Russland einen führenden Hersteller von Mörtelprodukten übernommen und damit sowohl das bestehende Produktportfolio als auch die geografische Präsenz weiter ausgebaut.

Umsatzsteigerung EMEA in Lokalwährungen

+16.1%



	EMEA	AMERICAS	ASIEN/PAZIFIK	GLOBAL BUSINESS
Wachstum in Lokalwährung	16.1%	21.0%	19.4%	4.3%
Währungseffekt	0.4%	-0.4%	1.4%	-0.3%
Akquisitionseffekt	1.3%	3.7%	1.8%	1.1%
Organisches Wachstum	14.8%	17.3%	17.6%	3.2%
Anzahl Mitarbeitende	11'243	6'002	6'976	2'157

REGION AMERICAS

- 2021 setzte eine erste wirtschaftliche Erholung in der Gesamtregion Americas ein. Nach einer langen negativen Wachstumsphase von -6.8% im Jahr 2020 erholte sich Lateinamerika mit einem positiven Wachstum von 6.3% im Jahr 2021. Das Wirtschaftswachstum in den USA betrug rund 5% und jenes in Kanada rund 6%.
- Die Region Americas erzielte ein Wachstum in Lokalwährungen von 21.0% (Vorjahr: 1.0%). In den USA konnte Sika an Dynamik deutlich zulegen. Wachstumstreiber waren insbesondere grössere Instandsetzungs- und Neubauprojekte im Bereich von Distributions- und Rechenzentren. Darüber hinaus hat sich Sika bei den grossen staatlich geförderten Infrastrukturprojekten erfolgreich positioniert.

Umsatzsteigerung Region Americas in Lokalwährungen

+21.0%

- Auch E-Commerce-Plattformen und direkte Vertriebskanäle verzeichneten einen Boom, da Verbraucher in Home Office-Zeiten in ihre Wohnungen und Häuser investierten. Aufgrund der starken Nachfrage nach Rohmaterialien entwickelte sich darüber hinaus der Bergbaubereich dynamisch.
- Starke Zuwachsraten konnten insbesondere in Mexiko, Kolumbien, Brasilien, Peru und Chile erzielt werden. In der Region Americas bewährten sich erneut die strategische Ausrichtung der Geschäftsaktivitäten auf Grossstädte und Ballungszentren sowie die Konzentration auf grosse Infrastrukturprojekte und die gezielte Realisierung von Cross-Selling-Potenzial.
- Im Berichtszeitraum hat Sika die US-amerikanische Firma DriTac übernommen, ein Unternehmen mit einer starken Marktposition im Bereich Verklebungen von Holzfussböden.
- Mit BR Massa stiess darüber hinaus ein Hersteller von Mörtelprodukten in Brasilien zur Unternehmensgruppe hinzu. Dank der Übernahme verbesserte Sika ihre Position in einer der wichtigsten Wirtschaftsregionen Brasiliens und erweiterte die Produktionskapazität.

Wachstumstreiber waren insbesondere grössere Instandsetzungs- und Neubauprojekte im Bereich von Distributions- und Rechenzentren.

- Ebenfalls im Jahr 2021 übernahm das Unternehmen darüber hinaus in den USA American Hydrotech Inc. und deren kanadische Tochtergesellschaft Hydrotech Membrane Corporation. Hydrotech ist ein etablierter Hersteller von Flüssigmembranen und bietet umfassende Lösungen für die Dach- und Bauwerksabdichtung an. Im schnell wachsenden Segment der Dachbegrünung ist Hydrotech der klare Marktführer in Nordamerika.
- Ausserdem akquirierte Sika das Familienunternehmen Bexel Internacional S.A. de C.V., einen führenden Hersteller von Fliesenklebstoffen und Verputzmörteln in Mexiko. Mit der Übernahme baut Sika die Position im schnell wachsenden mexikanischen Markt für Mörtelprodukte aus und erweitert die Produktionskapazitäten mit fünf strategisch positionierten Fabriken deutlich.

REGION ASIEN/PAZIFIK

- Eine weitreichende Erholung setzte im vergangenen Geschäftsjahr in diversen Ländern Asiens und in der Pazifikregion ein. Mit einem Wirtschaftswachstum von 8.1% entwickelte sich China aufgrund einer hohen Exportrate positiv. Auch Indien wies ein positives Momentum auf und konnte von staatlichen Stimuli in die Infrastruktur und die Industrie profitieren. Australien und Neuseeland verzeichneten ein BIP-Wachstum von 3.9% beziehungsweise 4.1%. Auch der Bausektor Südostasiens gewann im ersten Halbjahr 2021 an Dynamik, verzeichnete allerdings in einigen Ländern der Region in der zweiten Jahreshälfte eine COVID-19-bedingte Verlangsamung.

Umsatzsteigerung Region Asien/Pazifik in Lokalwährungen

+19.4%

- Sika konnte den Umsatz in Lokalwährungen in der Region Asien/Pazifik um 19.4% (Vorjahr: 12.6%) steigern.
- Mit zweistelligen organischen Zuwachsraten hat vor allem China von einer anhaltend starken Wachstumsdynamik im vergangenen Jahr profitiert und erfolgreich das Infrastruktur- und Distributionsgeschäft ausgebaut. Indien entwickelt sich weiterhin dynamisch, während sich die Länder Südasiens im letzten Quartal des Jahres langsam von den starken Lockdowns erholt haben. Weiterhin anspruchsvoll bleibt die Entwicklung in Japan. Im Baumarkt des Landes werden Investitionen noch zurückhaltend getätigt.

Mit zweistelligen organischen Zuwachsraten hat vor allem China von einer anhaltend starken Wachstumsdynamik im vergangenen Jahr profitiert und erfolgreich das Infrastruktur- und Distributionsgeschäft ausgebaut.

- Im Berichtszeitraum übernahm Sika mit Hamatite die Klebstoffsparte von Yokohama Rubber Co., Ltd. Hamatite ist ein Marktführer in Japan und bietet Kleb- und Dichtstoffe für die Automobilindustrie und den Bausektor an. Mit der Akquisition verbessert Sika ihre Position im japanischen Markt deutlich und erhält einen umfassenderen Zugang zu allen grossen japanischen Automobilherstellern sowie ein erweitertes Sortiment an Dicht- und Klebstoffen für die japanische Bauindustrie.
- In China akquirierte Sika im Berichtsjahr die Shenzhen Landun Holding Co., Ltd., eine Herstellerin von Waterproofing-Systemen mit einem umfassenden Sortiment an Produkten und Technologien für die Bauwerksabdichtung. Das Unternehmen betreibt zwei moderne Produktionsstätten, die verschiedene Folien und Beschichtungen für unterschiedliche Anwendungen – insbesondere für Infrastruktur- und gewerbliche Projekte – herstellen.

Umsatzsteigerung Segment Global Business in Lokalwährungen

+4.3%

GLOBAL BUSINESS

- Nach einem Rückgang von 16.2% im Jahr 2020 im Vergleich zum Vorjahr stieg die Zahl der weltweit produzierten Neufahrzeuge im vergangenen Geschäftsjahr um 2.5% und wies erstmals seit Beginn der COVID-19-Pandemie einen leicht positiven Wert auf.
- Im vergangenen Geschäftsjahr verzeichnete die Automobilindustrie starke Engpässe in der Lieferkette von elektronischen Bauteilen. Während Prognosen Anfang des Jahres noch davon ausgegangen sind, dass sich das Volumen der produzierten Neufahrzeuge gegenüber dem Vorjahresniveau stark erholen würde, war dieses insbesondere im zweiten Halbjahr aufgrund der mangelnden Verfügbarkeit von Halbleitern stark rückläufig.
- Im Segment Global Business realisierte Sika ein Wachstum in Lokalwährungen von 4.3% (Vorjahr: -11.4%) und baute ihre Position in einem schwierigen Automotive-Markt weiter aus. Mit der Vermarktung der Produktpalette in neue Modellplattformen sowie der Erweiterung des Anteils der Sika Produkte in E-Fahrzeuge wuchs Sika schneller als der Markt.
- Sika erwartet anhaltende Wachstumsimpulse vom technologischen Wandel und von den Megatrends im modernen Automobilbau – allen voran die Elektromobilität und die Leichtbauweise. Vor allem der Wechsel von traditionellen Antriebssystemen hin zu Elektromobilität hat sich während der Pandemie weiter beschleunigt und wird durch diverse staatliche Förderprogramme unterstützt.

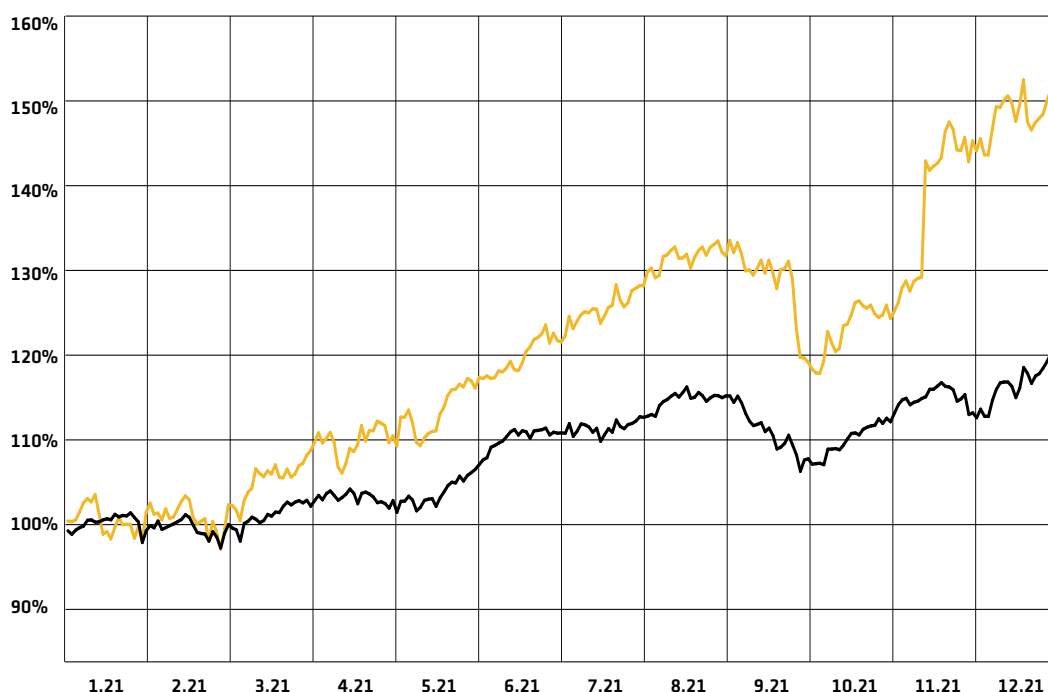
Sika erwartet anhaltende Wachstumsimpulse vom technologischen Wandel und von den Megatrends im modernen Automobilbau – allen voran die Elektromobilität und die Leichtbauweise.

SIKA AKTIE

Über das Jahr gesehen konnte sich die Sika Aktie in freundlichen Märkten und auf Grund der guten Resultate des Konzerns sehr positiv entwickeln und gewann bis Ende des Jahres deutlich an Wert. Der Kurs erreichte einen neuen Rekordstand und schloss mit einem Plus von 52.9%.

SIKA VERSUS SMI

1.1.2021-31.12.2021



52.87 %

Mit einem Plus von 52.87% entwickelte sich der Sika Aktienkurs besser als der SMI-Index.

CHF 380.20

Schlusskurs der Sika Aktie im Jahr 2021

Sika Aktie
SMI

WELTWEITE BÖRSENINDIZES in Prozent

	2021
SMI	+19.90
DAX	+15.72
Dow Jones	+20.23
Nikkei	+5.63
Sika Aktie	+52.87

BÖRSENKENNZAHLEN SIKA in CHF

	2021
Börsenwert per 31.12.2021 in Mio. CHF	54'385.70
Jahreshoch	382.20
Jahrestief	240.20
Kurs Jahresende	380.20
Dividende 2020	2.50
Dividende 2021 ¹	2.90
Gewinn je Aktie (EPS) ²	7.39

¹ Gemäss Antrag an die Generalversammlung

² unverwässert

KONZERNLEITUNG

Die Konzernleitung von Sika ist ein starkes Team von acht erfahrenen Managerinnen und Managern, die den Sika Spirit vollends verkörpern. Ihre unterschiedlichen beruflichen Karrieren im Konzern führten sie zu Sika Regionen und Ländergesellschaften in der ganzen Welt und zu verschiedenen Bereichen innerhalb des Unternehmens.



Hinten

IVO SCHÄDLER

EMEA
25 Jahre bei Sika
in der Schweiz und in
Grossbritannien

MIKE CAMPION

Asien/Pazifik
24 Jahre bei Sika in Asien
und in den USA

THOMAS HASLER

Vorsitzender der Konzernleitung
(CEO)
33 Jahre bei Sika in
der Schweiz und in den USA

CHRISTOPH GANZ

Americas
26 Jahre bei Sika in der
Schweiz, in Frankreich
und in den USA

PHILIPPE JOST

Construction
25 Jahre bei Sika
in der Schweiz und
in den USA

Vorne

RAFFAELLA MARZI

Human Resources &
Compliance
8 Jahre bei Sika in der
Schweiz und in Italien

ADRIAN WIDMER

Finanzen (CFO)
15 Jahre bei Sika
in der Schweiz

PATRICIA HEIDTMAN

Chief Innovation
& Sustainability Officer
24 Jahre bei Sika in der
Schweiz und in den USA

ORGANIGRAMM

VERWALTUNGSRAT

Paul J. Hälg,
Präsident

Viktor W. Balli
Justin M. Howell

Monika Ribar
Daniel J. Sauter

Paul Schuler
Christoph Tobler

Thierry F. J. Vanlancker

VORSITZENDER DER KONZERNLEITUNG (CEO)

Thomas Hasler

RECHT

Stefan Mösli

EINKAUF

Marcos Vazquez

KOMMUNIKATION & IR

Dominik Slappnig

OPERATIONS, QUALITY & EHS

Frank Höfflin

GLOBAL BUSINESS

Samuel Plüss

INDUSTRY

Morten Muschak



Sika verpflichtet sich zu einer nachhaltigen Unternehmensführung. Geschäftsfelder werden langfristig entwickelt, um so eine dauerhafte Wertsteigerung für alle Anspruchsgruppen zu generieren. Leistungsbereitschaft, eine klare Wertorientierung sowie die Übernahme sozialer Verantwortung spielen dabei eine ebenso zentrale Rolle wie der sorgsame Umgang mit der Umwelt. Darauf basiert unser Erfolg.

MIT DEM SIKA SPIRIT ZUM ERFOLG

Die Grundlage für Sikas Erfolg ist die Unternehmenskultur. Während sich die Mitarbeitenden dem schnellen Wandel der Welt stellen, bewahrt Sika ein attraktives und sicheres Arbeitsumfeld. Ein Umfeld, das auf Vertrauen aufbaut und in dem Fairness, Respekt und Chancengleichheit gelebte Werte sind. Wo jeder sein Bestes hervorbringen kann und mit Leidenschaft dabei ist, ist eine lange Betriebszugehörigkeit das Resultat. Diese Kultur des Miteinanders schafft Mehrwert für die Kunden und hervorragende Ergebnisse für das Unternehmen. 2021 fand der erste Sika Day statt, an dem die Teams auf der ganzen Welt den Sika Spirit feierten. Es wurden weitere soziale Projekte durchgeführt, die den lokalen Gemeinschaften zugutekommen und den Teamgeist stärken.



TEAM SIKA TANSANIA

Jedes Teammitglied ist engagiert und motiviert, Sika Tanzania auf die nächste Stufe zu heben. Wir sind bestrebt, eine starke Marke und einen guten Ruf in unserem lokalen Markt aufzubauen.



SIKA DAY IN ALGERIEN

Am ersten Sika Day haben wir den Sika Spirit gefeiert, indem wir der lokalen Gemeinschaft etwas zurückgegeben haben. Wir nutzten diesen Tag, um den Strand zu reinigen und das Umweltbewusstsein aller Mitarbeitenden sowie der umliegenden Städte zu schärfen.



SIKA CARES - KANADA

Sika Kanada ist stolz darauf, zur Verbesserung der Wohnbedingungen in einem Jugendheim in Montreal beigetragen zu haben. Mit Hilfe von engagierten Mitarbeitenden, den richtigen Werkzeugen, der konstruktiven Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern und dem gemeinsamen Ziel, etwas in der Gemeinde zu bewirken, wurden der Aussenbereich des Gebäudes und verschiedene Betonelemente in zwei Tagen renoviert.

SIKA CHINA FLOORING TEAM

Beim Bau des Bahnhofs Jiaxing arbeitete unser Flooring-Team eng mit dem Kunden zusammen, um die Herausforderungen zeitgleicher Bauprozesse zu meistern. Das 5'500 m² grosse Projekt wurde mit Sikafloor®-55 Terrazzo CN innerhalb von 45 Tagen fertiggestellt. Dies wurde vom Eigentümer sehr geschätzt.





SIKA ECUADOR PROJEKTTEAM

Hervorragende Teamarbeit und Vertrauen haben es uns ermöglicht, erfolgreich an den Wohnungsbauprogrammen Panorama Real und Panorama Club des Kantons Durán zu arbeiten, bei denen mehr als 304 Wohnungen mit Sika Produkten gebaut wurden.

SIKA CARES – THAILAND

Die Verbesserung der sanitären Einrichtungen in unterprivilegierten Schulen war eines unserer kommunalen Engagements im vergangenen Jahr. Wir haben an diesen Schulen 22 neue Toiletten für Schülerinnen und Schüler gebaut. Es hat uns Spass gemacht, zusammenzuarbeiten und Sika Produkte selbst anzuwenden.



SIKA DAY IM LIBANON

Unser Ziel ist es, ein heterogenes Team aufzubauen, das sein Fachwissen teilt und voneinander profitiert. Kommunikation, gegenseitiges Verständnis und Zusammenarbeit stehen im Mittelpunkt unserer Strategie um unsere Teamarbeit und den Sika Spirit zu stärken.



SIKA DAY IN RUSSLAND

Im Jahr 2021 wurden Sika und Krepis zu einem Unternehmen, und am ersten Sika Day feierten alle unsere acht Standorte diesen Zusammenschluss. Unsere Kultur basiert auf drei wichtigen Prinzipien: Respekt, Ehrlichkeit und nachhaltige Entwicklung. Wir entwickeln uns gemeinsam und schaffen jeden Tag Vertrauen.



SIKA CHILE OPERATIONS TEAM

Unser Operations Team sorgt dafür, dass die Projekte termingerecht abgeschlossen werden konnten. Dies erforderte eine sorgfältige Koordination und Kommunikation zwischen den Kunden, dem Vertrieb, den Zielmärkten und vielen anderen Teams.



SIKA DAY IN ÄTHIOPIEN

Neue Herausforderungen und ein sich stetig veränderndes Umfeld schaffen jeden Tag neue Szenarien. Sika Abessinien berücksichtigt und bereitet sich weiterhin erfolgreich auf alle Szenarien vor und bewegt sich mit einem starken Sika Spirit vorwärts. Wir sind stolz darauf, Teil eines grossartigen und vielfältigen Teams zu sein.



SIKA DAY IN VIETNAM

Am Sika Day haben wir die Sika Kultur gefeiert, die sich auf Leadership, Diversity und Integrity konzentriert. Wir glauben an eine vielversprechende Zukunft, in der Veränderungen sowie Herausforderungen unser Team stärker und erfolgreicher machen werden.



TEAM SIKA ASERBAIDCHAN

Sika® ViscoCrete® verbessert die Verarbeitbarkeit und Leistung von Beton und wird bei vielen hochmodernen Projekten in Aserbaidschan eingesetzt. Um die Fristen für diese Projekte einzuhalten, hat unser gesamtes Team zusätzliche Verantwortung übernommen.



SIKA CHINA COVID-19 TASKFORCE

Die Taskforce wurde 2019 mit dem Ziel eingesetzt, effizient und zeitnah zu agieren, zu kommunizieren und zu koordinieren. Unser Team umfasst Mitglieder aus der Administration, EHS und dem Sicherheitsdienst. Wir sind stolz darauf, dazu beigetragen zu haben, dass alle Mitarbeitenden sicher und gesund blieben.

SIKA TSCHHECHISCHE REPUBLIK REFURBISHMENT TEAM

Wir haben zum Bau der grossen Stadterweiterung in Brunn beigetragen. Dieses Projekt umfasst einen 500 Meter langen Strassenbahntunnel, in dem das Entwässerungssystem von Sika zum ersten Mal in der Tschechischen Republik eingesetzt wurde. Das System hat die Arbeit für das Bauunternehmen deutlich vereinfacht. Wir sind bestrebt, unseren Partnern innovative Lösungen anzubieten und alle Herausforderungen zu lösen, die sich ergeben können.





**TECHNISCHES TEAM
SIKA SLOWAKEI**

In der Hohen Tatra verbindet die traditionelle Tatra-Zahnradbahn, die 1896 in Betrieb genommen wurde, Štrba und Štrbské pleso. Sika war an diesem einzigartigen Bauprojekt mit Reparaturen und Brückenverstärkungen beteiligt. Unser technischer Dienst schulte die Mitarbeitenden der ŽSR (Slowakische Eisenbahngesellschaft), um die fachgerechte Anwendung der Produkte sicherzustellen.

SIKA CARES - USA

Unser Team des Zielmarktes Refurbishment & Sealing half freiwillig bei der Renovierung eines Einfamilienhauses für eine lokale Wohltätigkeitsorganisation, die bedürftigen Familien Wohnraum zur Verfügung stellt.



TEAM KUNDENDIENST SIKA VAE

Um den sich ständig ändernden Anforderungen des Marktes gerecht zu werden, ist unser Team bestrebt, Vertrauen aufzubauen, indem es wertvolle Unterstützung bietet, um langfristige und für beide Seiten vorteilhafte Beziehungen zu Kunden aufzubauen. Wir kümmern uns um unsere Kunden, als wären sie Familie.



**SIKA MALAYSIA -
NEUES REGIONALES
IT-ZENTRUM**

Mit unserem SAP- und Geschäftsprozesssteam im neuen regionalen IT-Zentrum in Kuala Lumpur wollen wir die Digitalisierung im asiatisch-pazifischen Raum auf die nächste Stufe heben.

DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

	2020	2021	Veränderung in %
Kennzahlen Erfolgsrechnung	in %/in Mio. CHF		
Nettoerlös Konzern	7'877.5	9'252.3	+17.5%
Betriebsgewinn (EBIT)	1'130.5	1'391.4	+23.1%
EBIT-Marge	14.4	15.0	-
Gewinn	825.1	1'048.5	+27.1%
Gewinnmarge	10.5	11.3	-
Operativer freier Geldfluss	1'259.4	908.4	-27.9%
Operativer freier Geldfluss (in % des Nettoerlöses)	16	9.8	-
ROCE (in %)	16.6	20.1	-
ROCE akquisitionsbereinigt (in %)	29.3	29.5	-
Kennzahlen Bilanz	in %/in Mio. CHF		
Bilanzsumme	9'794.0	10'699.9	9.2%
Eigenkapitalquote (in %)	33.6	41.1	-
Nettoumlaufvermögen (in % des Nettoerlöses)	16.9	18.4	-
Nettoverschuldung	2'855.8	2'538.9	-11.1%
Kennzahlen pro Aktie	in %/in CHF		
Unverwässerter Gewinn je Aktie (EPS)	5.82	7.39	+27.0%
Verwässerter Gewinn je Aktie (EPS)	5.22	6.60	+26.4%
Dividende	2.50	2.90 ¹	+16.0%
Payout ratio (in % des unverwässerten EPS)	43.0	44.4 ²	-
Mitarbeitende			
Anzahl Mitarbeitende	24'848	27'059	+8.9%
Training pro Mitarbeitende (in Stunden)	10.1	11.1	+10.7%
Ökologie/Umwelt			
Abfall (kg pro verkaufter Tonne)	12.4	11.2	-9.6%
Wasserverbrauch (m ³ pro verkaufter Tonne)	0.22	0.20	-9.7%
Recyclingquote Abfall (in %)	35.3	33.9	-1.4%
Energie (MJ pro verkaufter Tonne)	286.1	308.1	+7.7%
Anteil an Elektrizität aus erneuerbaren Energien (in %)	24.1	52.3	-
CO ₂ eq-Emissionen (in 1'000 t)	224.2	238.5	+6.4%
CO ₂ eq-Emissionen (in kg pro verkaufter Tonne)	19.6	17.6	-10.1%
Gesellschaftliches Engagement			
Freiwilligenarbeit (in Tagen)	1'119	1'392	+24.4%
Realisierte Projekte	183	242	+32.2%
Unmittelbar begünstigte Personen	268'581	44'188	-83.5%

¹ Gemäss Antrag an die Generalversammlung

² Entspricht dem maximal möglichen Ausschüttungsbetrag unter der Annahme einer potenziellen Ausübung aller Umwandlungsrechte

FINANZKALENDER

UMSATZ ERSTES QUARTAL 2022

Dienstag, 12. April 2022

54. ORDENTLICHE GENERALVERSAMMLUNG

Dienstag, 12. April 2022

DIVIDENDENZAHLUNG

Mittwoch, 20. April 2022

HALBJAHRESBERICHT 2022

Freitag, 22. Juli 2022

RESULTAT NEUN MONATE 2022

Freitag, 21. Oktober 2022

UMSATZ 2022

Mittwoch, 11. Januar 2023

BILANZMEDIENKONFERENZ RESULTAT 2022

Freitag, 17. Februar 2023

Herausgeber

Sika AG, Zugerstrasse 50, 6340 Baar, Schweiz
Tel. +41 58 436 68 00
sikagroup@ch.sika.com
www.sika.com

Projektteam

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

Konzept

Linkgroup AG, Zürich
Steiner Kommunikationsberatung, Uitikon

Design und Realisation

Linkgroup AG

Redaktion und Text

Sika AG
Linkgroup AG
Steiner Kommunikationsberatung

Druck

Kalt Medien AG, Zug

Fotografie

Cover: WESTEND61/Caia Image/Agnieszka Olek, Seiten 1, 12, 14, 15, 21, 62: Jos Schmid, Zürich,
Seiten 2, 3, 33, 34, 35, 36: Lorenzo Salemi, Marokko, Seiten 4, 5: Getty Images/Esch
Collection, Seite 9: Getty Images/Six_Characters, Seite 10 oben: plainpicture/LUXart, Seite 10
unten: iStock/RgStudio, Seite 11 oben: plainpicture/Milan Istvan, Seite 11 unten: GradePixel,
Seite 19: WESTEND61/Shamim Shorif Susom/EyeEm, Seiten 24, 25: Adobe Stock/Antonio
Cravo/EyeEm, Seiten 29, 50: Marc Eggimann, Basel, Seite 30: Bisrat Shimels, Äthiopien,
Seite 31: Emmanuel Noel Naki/Mashal Shooting, Seite 32: Corilix, Kamerun, Seite 37:
Light Lounge Studio, Seite 41 unten: iStock/trekandshoot, Seite 45: Shutterstock/Christopher
Eric Lawrence, Seite 47 oben: iStock/ChiccoDodiFC, Seite 51 oben: iStock/georgeclerk,
Seiten 52, 53: Getty Images/Antonio Luis Martinez Cano

Sika ist ein Unternehmen der Spezialitätenchemie, führend in der Entwicklung und Produktion von Systemen und Produkten zum Kleben, Dichten, Dämpfen, Verstärken und Schützen für die Bau- und Fahrzeugindustrie. Sika hat Tochtergesellschaften in mehr als 100 Ländern und produziert in über 300 Fabriken. Die mehr als 27'000 Mitarbeitenden erwirtschafteten im Jahr 2021 einen Umsatz von CHF 9.3 Milliarden.

Sika antizipiert zukünftige Herausforderungen mit zuverlässigen, innovativen und langlebigen Lösungen. Bei allem hält sich Sika an überdurchschnittliche Qualitäts- und Nachhaltigkeitsstandards. Darauf können sich die Mitarbeitenden, die Kunden und alle weiteren Stakeholder verlassen. Building Trust Every Day.