
SIKA 2011



Der Umsatz in Lokalwährungen liegt 15.5% über Vorjahr. *Weltweit wurden erneut Marktanteile dazugewonnen.* Sika konnte in allen Regionen zweistellig wachsen ausser in Europa Süd. *Ein wichtiges Element der Wachstumsstrategie sind Akquisitionen.* 2011 hat Sika insgesamt acht Firmen übernommen. 2011 steigerte Sika die Eigenkapitalquote auf 48.0%. Sika ist zuversichtlich, im Geschäftsjahr 2012 weiteres Wachstum zu generieren und die Margen verbessern zu können.

Inhalt

2	Kurzüberblick
3	Gruppenbericht Konzern
5	Gruppenstrategie
6	Kunden & Märkte
9	Produkte & Innovationen
13	Organigramm
14	Konzernleitung
16	Kundenfokus
30	Konzernbilanz
31	Konzernerfolgsrechnung
32	Konzerngeldflussrechnung
33	Fünf-Jahres-Übersichten
36	Impressum

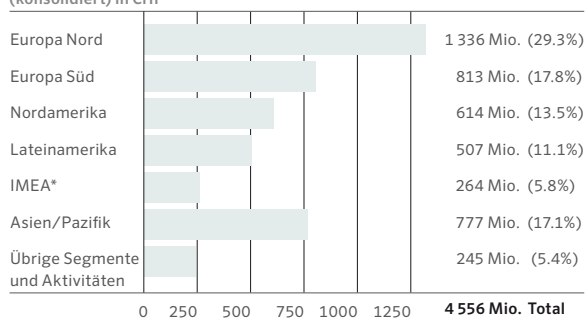
Kurzüberblick

Sika Konzern

in Mio. CHF	2010	in % des Nettoerlöses	2011	in % des Nettoerlöses
Nettoerlös	4 416.0		4 556.4	
Bruttoergebnis	2 384.9	54.0	2 304.6	50.6
Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA)	576.7	13.1	477.4	10.5
Betriebsgewinn (EBIT)	439.2	9.9	347.1	7.6
Gewinn nach Steuern	310.6	7.0	214.8	4.7
Operativer freier Geldfluss	332.2	7.5	186.1	4.1
Investitionsaufwand	99.9	2.3	117.1	2.6
Bilanzsumme	3 940.8		3 830.4	
Konsolidiertes Eigenkapital	1 759.6		1 839.1	
Eigenkapitalquote in %	44.7		48.0	
ROCE in %	21.3		15.6	
Gewinn je Aktie (EPS) in CHF	124.48		85.06	
Anzahl Mitarbeitende	13 482		15 254	
Energieverbrauch in MJ pro Tonne Umsatz	1 259		1 505	
CO ₂ -Ausstoss in 1 000 Tonnen	29 000		31 000	
Wasserverbrauch in Mio. m ³	2.0		2.0	

Nettoerlös nach Regionen

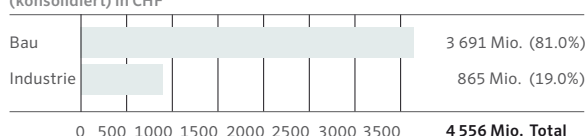
(konsolidiert) in CHF



* India, Middle East, Africa

Nettoerlös nach Geschäftsbereichen

(konsolidiert) in CHF



Portrait

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

Im Produktsortiment führt Sika hochwertige Beton-zusatzmittel, Spezialmörtel, Dicht- und Klebstoffe, Dämpf- und Verstärkungsmaterialien, Systeme für die strukturelle Verstärkung, Industrieböden sowie Bedachungs- und Bauwerksabdichtungssysteme. Sika ist weltweit präsent in 76 Ländern. Rund 15 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verbinden die Kunden direkt mit Sika und garantieren für den Erfolg aller Partner. Sika erzielt einen Jahresumsatz von CHF 4.556 Milliarden.

Umsatzsteigerung und rückläufiger Gewinn. Sika konnte im Geschäftsjahr 2011 den Umsatz in Lokalwährungen um 15.5% steigern. Durch den hohen Anstieg der Rohmaterialpreise verringerte sich das Bruttoergebnis auf CHF 2 304.6 Mio. (Vorjahr: CHF 2 384.9 Mio.), was einer Bruttomarge von 50.6% entspricht. Der Betriebsgewinn kam auf CHF 347.1 Mio. (Vorjahr: CHF 439.2 Mio.) zu liegen. Sika ist zuversichtlich, im Geschäftsjahr 2012 weiteres Wachstum generieren und die Margen verbessern zu können.

Gruppenbericht Konzern

Wachstum in allen Regionen

Im Geschäftsjahr 2011 erhöhte Sika den Umsatz in Lokalwährungen um 15.5%. Darin enthalten ist ein Akquisitionseffekt von 3.9%. Wechselkursveränderungen wirkten sich mit -12.3% negativ aus so, dass der Umsatz in Schweizer Franken im Vergleich zum Vorjahr um 3.2% von CHF 4 416.0 Mio. auf CHF 4 556.4 Mio. anstieg.

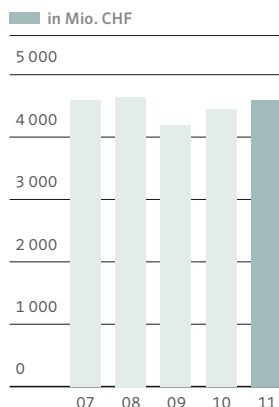
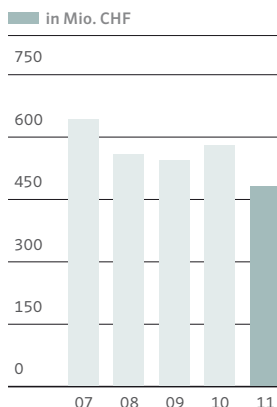
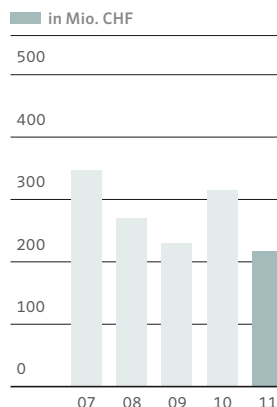
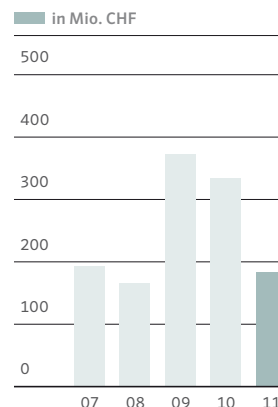
Sika konnte in allen Regionen zulegen. Kräftig wuchs Sika in den Schwellenländern von Asien/Pazifik und Lateinamerika. Auch in der Region Nordamerika baute Sika den Umsatz aus und gewann in einem stark umkämpften Markt Anteile hinzu. Europa Nord konnte dank einem milden Winter und dank Deutschland, Polen und Russland zweistellig wachsen, Europa Süd aufgrund der Märkte in Frankreich und Grossbritannien ein Wachstum im einstelligen Bereich halten. Nach Regionen gegliedert, expandierte Sika im Jahr 2011 in Lokalwährungen wie folgt: Europa Nord +11.3%, Europa Süd +4.2%, Nordamerika +21.5%, Lateinamerika +21.0%, IMEA (India, Middle East, Africa) +12.9%, Asien/Pazifik +28.1%. In Nordamerika mit 5.1% und Asien/Pazifik mit 14.0% wurde das Wachstum signifikant durch Akquisitionen begünstigt.

Im Jahr 2011 übernahm Sika acht Firmen. Diese Unternehmen erzielten zusammengefasst im Jahr 2011 einen Jahresumsatz von rund CHF 233.6 Mio. Damit liegt Sika beim externen Wachstum im strategischen Zielbereich. Akquisitionsziele sind in der Regel Firmen, die Sika einen besseren Marktzugang ermöglichen oder die über eine Technologie verfügen, die sich über das weltweite Verkaufsnetz von Sika gut vermarkten lässt.

Im Berichtsjahr erzielte Sika 36% des Umsatzes in Schwellenländern.

Der Umsatz mit Produkten für die Bauindustrie steigerte Sika in lokalen Währungen um 16.3% bei einem Akquisitionseffekt von 4.2%. Bei den Produkten für die industrielle Fertigung betrug die Umsatzsteigerung in lokalen Währungen 12.1% bei einem Akquisitionseffekt von 2.3%.

Durch die Kursentwicklung des Schweizer Francs verlor Sika allein im Berichtsjahr rund CHF 545 Mio. an Umsatz (-12.3%). Es handelt sich dabei fast ausschliesslich um Umrechnungseffekte. Dank der dezentralen Organisation des Konzerns und weil in der Regel Einkauf, Produktion und Verkauf im selben Währungsraum anfallen, ist eine gute natürliche Kursabsicherung gegeben.

**Nettoerlös
(konsolidiert)****Betriebsgewinn
vor Abschreibungen****Gewinn
nach Steuern****Operativer freier
Geldfluss****Gewinnentwicklung**

Im Berichtsjahr stiegen die Materialpreise weiter stark an. Da sich diese nur mit Verzögerung auf die Verkaufspreise überwälzen lassen, blieb die Bruttomarge unter Druck. Somit verringerte sich das Bruttoergebnis auf CHF 2 304.6 Mio. (Vorjahr: CHF 2 384.9 Mio.), was einer Bruttomarge von 50.6% entspricht (Vorjahr: 54.0%). Entsprechend reduzierte sich der Betriebsgewinn auf CHF 347,1 Mio. (Vorjahr: CHF 439.2 Mio.) und resultierte damit in einer Betriebsgewinnmarge von 7.6% (Vorjahr: 9.9%). Durch weitere Effizienzsteigerungen verbesserten sich die Positionen Personalaufwand und übriger operativer Aufwand um 0.8 Prozentpunkte, was den Einfluss der hohen Rohmaterialpreise auf das Ergebnis etwas linderte.

Mit CHF 214.8 Mio. liegt der Unternehmensgewinn um 30.8% unter dem Vorjahreswert (CHF 310.6 Mio.). Durch verschiedene Sondereffekte wirkte sich die hohe Steuerrate von 31.9% negativ auf den Unternehmensgewinn aus. Ausserdem entstand ein negativer Währungseinfluss von rund CHF 35 Mio. aufgrund der Tatsache, dass die Headquarterkosten in der Schweiz anfielen.

Investitionen

Die Investitionsstrategie von Sika ist nach wie vor darauf ausgerichtet, die in den letzten Jahren aufgebaute weltweite Präsenz weiter zu festigen, neue Märkte zu erschliessen und bestehende Aktivitäten auszubauen. Durch das starke Wachstum im Berichtsjahr hat Sika das Investitionsvolumen gegenüber dem Vorjahr erhöht auf CHF 117.1 Mio. (Vorjahr: CHF 99.9 Mio.).

Liquidität und Bilanz

Trotz schwierigen Umständen stieg das Nettoumlaufvermögen in Prozent des Nettoerlöses nur leicht auf 19.9% (Vorjahr: 18.2%). Der operative freie Geldfluss liegt im Berichtsjahr bei CHF 186.1 Mio. (Vorjahr: CHF 332.2 Mio.), dies führte zusammen mit der höheren Akquisitionstätigkeit zu tieferen flüssigen Mitteln per Ende Jahr von CHF 536.0 Mio. (Vorjahr: CHF 938.4 Mio.). Die Nettoverschuldung erhöhte sich als Folge auf CHF 338.7 Mio., wobei Ende Oktober eine Obligationenanleihe in der Höhe von CHF 275 Mio. zurückbezahlt wurde und in Folge des nach wie vor hohen Cashbestandes nicht mehr erneuert wurde.

Das Zeichen für Innovation, Qualität und Service. In allen Zielmärkten erschliesst sich Sika kontinuierlich Wachstumspotenziale, um die Marktführerschaft zu erreichen und nachhaltig zu wachsen.

Gruppenstrategie

Vision

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

Die Zielmärkte von Sika sind:

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

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

Marktpotenziale und Strategie

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

In den für Sika besonders wichtigen Emerging Markets – in Lateinamerika, Osteuropa, Teilen Asiens und im Nahen Osten – ist das Marktwachstum gross. Das Potenzial für strukturelles Wachstum ist noch lange nicht ausgeschöpft. Um die Dynamik in diesen Märkten zu nutzen, setzt Sika zur anfänglichen Marktbearbeitung auf kostengünstige Lösungen. Gleichzeitig bereiten Investitionen in die Ausbildung sowohl von Mitarbeitenden als auch von Kunden diese Märkte auf neue, effizientere Technologien vor und erhöhen die Marktpenetration.

Nachhaltigkeit und Werthaltung

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

In ihrer Nachhaltigkeitsstrategie verfolgt Sika zwei Stossrichtungen:

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

Individuelle Lösungen für globale Anforderungen. Die Wachstumsstrategie von Sika fokussiert auf vier Kundengruppen, deren unterschiedliche Ansprüche weltweit, regional sowie lokal präzise erfüllt werden.

Kunden & Märkte

Kunden

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

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

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

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

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

Regionen

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

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

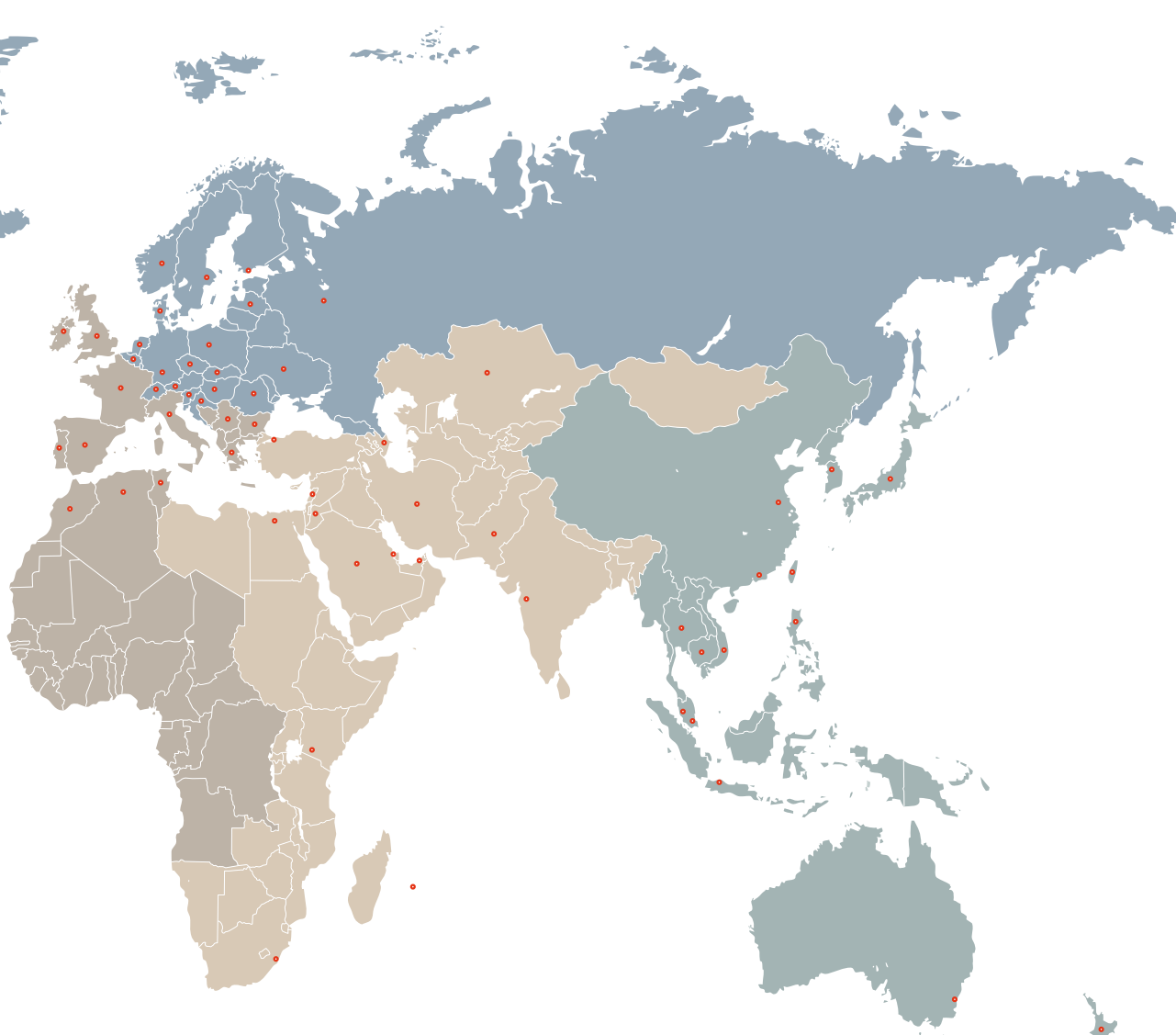


1932

eröffnete Sika in Japan die erste Niederlassung
ausserhalb Europas

Weltweite Marktpräsenz

Europa Nord	Europa Süd	Nordamerika	Lateinamerika	IMEA	Asien/Pazifik
Umsatz in Mio. CHF 1 336	Umsatz in Mio. CHF 813	Umsatz in Mio. CHF 614	Umsatz in Mio. CHF 507	Umsatz in Mio. CHF 264	Umsatz in Mio. CHF 777
Anzahl Mitarbeitende 4 997	Anzahl Mitarbeitende 2 318	Anzahl Mitarbeitende 1 491	Anzahl Mitarbeitende 2 101	Anzahl Mitarbeitende 1 224	Anzahl Mitarbeitende 3 123



●
Sika Gesellschaften

● Länder mit Sika Gesellschaft

● Länder mit Verkaufsrepräsentant

Investitionen in eine nachhaltige Zukunft. 32.7% des Umsatzes erzielte Sika 2011 mit Produkten, die seit maximal fünf Jahren auf dem Markt sind. Grundlage dieses Erfolgs sind die strategische Fokussierung auf die Zielmärkte, ein primär an Kundenprojekten orientiertes, professionelles Management in Forschung und Entwicklung, effiziente Entwicklungsprozesse sowie die gezielte Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Kundengruppen.

Produkte & Innovationen

Innovationen und Wachstum

Innovationen sind wichtige Treiber für die erfolgreiche Umsetzung der Wachstumsstrategie des Unternehmens. Sie tragen wesentlich dazu bei, im mittelfristigen Durchschnitt ein organisches Wachstum von 8 bis 10% zu erreichen. Dementsprechend bedeutend sind Forschung und Entwicklung (F&E) im Unternehmen. Die seit einigen Jahren gültige F&E-Strategie von Sika brachte zahlreiche Patente, viele neue Produkte und eine hohe Innovationsrate hervor. Im Berichtsjahr erzielte Sika 32.7% (Vorjahr: 30.3%) des Umsatzes mit Produkten, die erst seit maximal fünf Jahren auf dem Markt sind.

Kernkompetenzen

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

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

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

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

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

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

32.7%

des Umsatzes erzielte Sika 2011 mit Produkten,
die seit maximal fünf Jahren auf dem Markt sind.

Forschungsstrategie

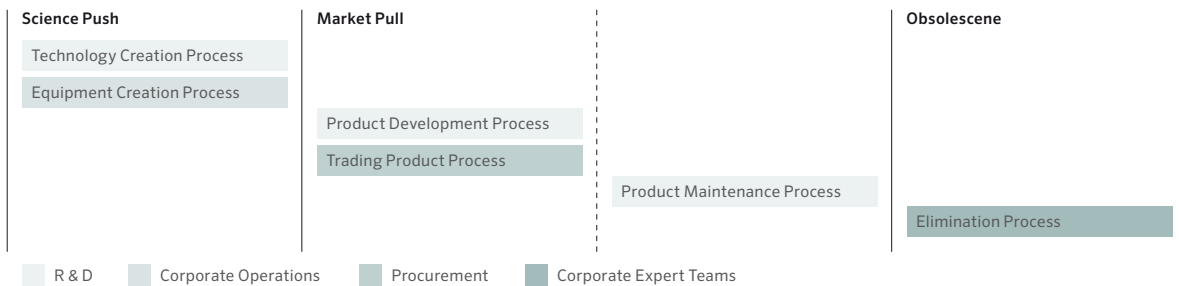
Die Forschung und Entwicklung bei Sika wird von zwei Kräften bestimmt. Zum einen handelt es sich um globale Trends, die von den Prinzipien der nachhaltigen Entwicklung bestimmt werden, wie zum Beispiel die Nachfrage nach ressourcenschonenden Baumethoden, energiesparenden Baumaterialien oder leichteren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

Die zentralen Komponenten der Forschungsstrategie sind in der Tochtergesellschaft Sika Technology AG organisiert, die für langfristige Forschungsprogramme, Analytikdienstleistungen und das Forschungsmanagement zuständig ist. Die langfristigen Forschungsprogramme orientieren sich an den Technologie-Roadmaps, die von den fünf Megatrends (Bevölkerungswachstum in den Schwellenländern, zunehmende Urbanisierung, höhere Standardisierung, Verknappung der natürlichen Ressourcen und verstärkter Schutz der Umwelt) bestimmt sind. Bestehende Produkte entscheidend zu verbessern oder ihnen neue Anwendungsfelder zu eröffnen, kann dabei ebenso im Fokus stehen wie die Suche nach neuen Produkten, alternativen Rohstoffen und neuen Herstellungsmethoden.

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

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

Product Creation Process



Kooperationen

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

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

Die Sika Technology AG beteiligt sich an verschiedenen von der EU oder ihren Mitgliedsländern geförderten Projekten. Diese umfassen Themen von der Grundlagenforschung in nachhaltiger Chemie bis hin zur Verfahrens- und Anwendungsentwicklung.

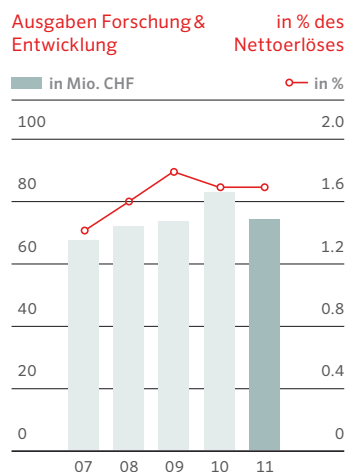
Sika Technology AG ist auch in der «Sustainable Buildings and Climate Initiative» (SBCI) der Vereinten Nationen engagiert. Die SBCI hat das Ziel, in der Bauindustrie weltweit Lösungen zu etablieren, die auf den Prinzipien der nachhaltigen Entwicklung beruhen.

Innovation

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung im Konzern betrugen im Berichtsjahr CHF 77.7 Mio. (Vorjahr: CHF 74.4 Mio.), was rund 1.7% des Umsatzes (Vorjahr: 1.7%) entspricht. Das F&E-Budget wurde gemäss den strategischen Prioritäten zugewiesen.

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

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



Im Jahr 2011 konnte Sika unter anderem folgende wichtige neue Produkte am Markt einführen:

- Einzigartige Ein-Komponenten-Polyurethan-Strukturklebstoffe für die Automobilindustrie, welche die Vorteile der i-Cure-Technologie, des Boosters und der ultrahochmoduligen Klebstoffe vereinen
- Neue Generation einer Reinforcer-Technologie sowie hochexpansive (2 000%) Baffles für Profiltrusion in der Automobilindustrie
- Aluminiumkompatible, crashfeste SikaPower® Produkte für die Leichtbauweise in der Automobilindustrie
- Nächste Generation von Industriefussböden (PurCem®) aus Polyurethan und Zement mit hoher Belastbarkeit
- Polyurethan-Flüssigfolie für den europäischen und lateinamerikanischen Markt
- Neue Spritzbetonbeschleuniger, speziell geeignet für die Rohmaterialsituation in den Schwellenländer
- Betonverflüssiger auf ViscoCrete®-Basis für die grossen Märkte und besonders für China und Japan
- Heisserschmelzklebstoffe für geklebte Dachmembranen und zur Verbindung von polaren und nicht-polaren Substraten
- Neue i-Cure-Härtertechnologie für Sikaflex® Fussbodenkleber

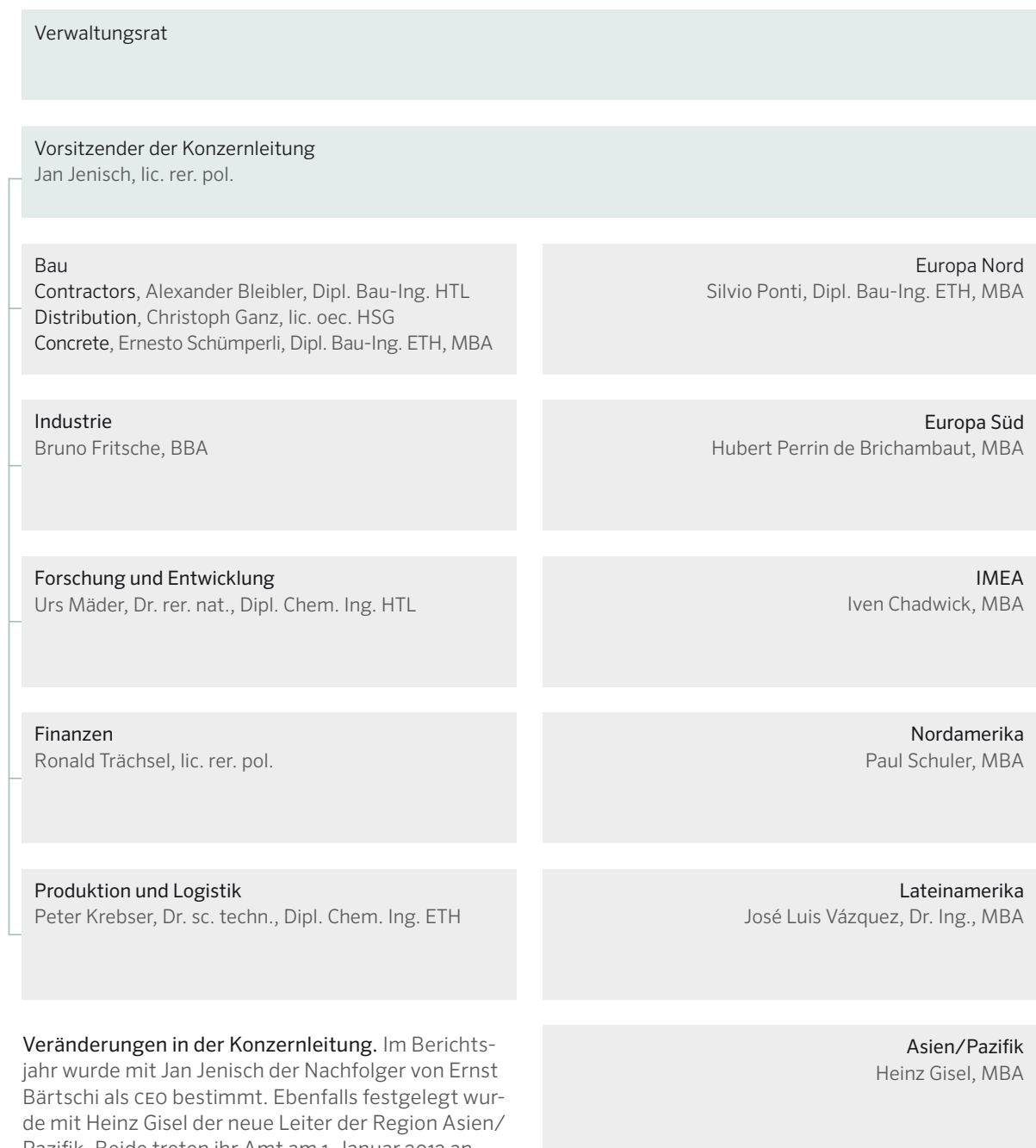
Patente

2011 meldete Sika 70 Patente an (Vorjahr: 60).

Hinzu kamen 75 Erfindungsmeldungen (Vorjahr: 82).

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

Organigramm



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

Konzernleitung



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



Kundenfokus

Gemeinsam mehr möglich machen

● Zukunft im Einklang mit der Vergangenheit
Jean Nouvel gestaltete eine spektakuläre Sicht
aus dem «One New Change» auf die St. Paul's
Cathedral



Freiheit in der Form

Glasmonument, Dachgeometrie und umgebaute Brauerei

Text RODERICK HÖNIG Bild MARC EGGIMANN

Innovative Baustoffe und Produkte erlauben es Architekten, unkonventionelle Lösungen bei Design und Entwicklung von Gebäuden und Bauten zu realisieren. Diese Gestaltungsfreiheit, ermöglicht durch Sika Produkte, nutzen auch Stararchitekten wie Jean Nouvel oder Daniel Libeskind.



☞ Glashaut ist auch Klimahaut

Die Verklebung und Abdichtung der gasgefüllten Isoliergläser mit Sikasil® macht die Fassade hochklimaeffizient.

Leichtigkeit und Eleganz unter den geschützten Achsen hindurchtuckert. 6 500 Glaselemente kleiden seine 32 000 Quadratmeter grosse Fassade und das öffentlich zugängliche Dach ein. Sie machen den Bau zwar nicht gerade unsichtbar, aber stellen ihn klar in den architektonischen «Schatten» der Kathedrale. Dass der neue David neben dem alten Goliath nicht zu viel Aufmerksamkeit erheischt, dafür sorgen die Leichtigkeit und die Filigranität der Glasfassade. Die einzelnen Elemente werden von unauffälligen Silikonfugen (Sikasil®) zusammengehalten, sodass die «rahmenlose» Fassade als einheitliche Fläche daherkommt. Dass diese Glashaut auch Klimafassade sein kann, macht die Verklebung und Abdichtung der hochklimaeffizienten, gasgefüllten Isoliergläser mit Sikasil® möglich. Mit der so gewonnenen Gestaltungsfreiheit ging der französische Architekt virtuos um: Jean Nouvel hat das neunstöckige Gebäude durch ein öffentliches, kreuzförmiges inneres Strassensystem in vier «Häuser» eingeteilt. Die Kreuzung ist so positioniert, dass von ihr aus ein spektakulärer Blick auf die steinerne Kathedrale frei wird.

Die richtige Farbe

Die Fassadenfarben hat Nouvel aus der unmittelbaren Umgebung herausdestilliert. Hauptrolle spielt ein mattes und weiches Braunrot, «ein Echo der Stein- und Backsteinfassaden der Nachbarhäuser», wie der Architekt erklärt. Die Glasfassaden der inneren Strassen hingegen

glänzen und funkeln, spielen mit Transparenz und Spiegelung: Sie leiten Licht ins Innere und vervielfachen das Bild der Kathedrale – neue und alte Architektur bilden ein faszinierendes Spiegelkabinett.

» Ein mächtiger, gläserner «Tarnkappen-Tanker» mit architektonischer Leichtigkeit und Eleganz

Die äusseren wie auch die inneren «Nähte», die das Tarnkleid zusammenhalten, spielen eine zentrale Rolle bei der Wahrnehmung der Fassade als Einheit. An sie wurden höchste Ansprüche an Farbe, Materialverlässlichkeit und Funktionalität gestellt. Sichtbar sind in London vor allem die Dichtfugen zwischen den siebbedruckten Gläsern. Für sie gab Jean Nouvel den exakten Farbton vor. Das geforderte dumpfe Braun musste speziell gemischt und hergestellt werden. Ihre Farbechtheit war eine weitere Herausforderung, denn es wurden verschiedene Sika Produktgruppen angewendet, die teilweise aus chemisch recht unterschiedlichen Rohstoffen produziert werden, aber trotzdem miteinander verträglich sein müssen. ☞

Bauen im Kern von London ist keine einfache Angelegenheit. Ein Drittel der Bauten der Stadt sind als historisches Erbe klassifiziert, zahlreiche Einzelgebäude als Denkmäler unantastbar. Allein die weltberühmte St. Paul's Cathedral wird durch 16 Sichtkorridore geschützt, die kilometerweit durch die Stadt reichen und freigehalten werden müssen. Wer hier also die Zukunft in Angriff nehmen will, muss das in Einklang mit der Vergangenheit tun. Ein wunderbares Beispiel dafür, wie man Weiterbauen und Bewahren unter einen Hut bringen kann, ist das neue Büro- und Shoppingcenter One New Change des französischen Stararchitekten Jean Nouvel. Es liegt in unmittelbarer Nachbarschaft zur St. Paul's Cathedral.

Gewonnene Gestaltungsfreiheit

Jean Nouvel hat die gesetzlich vorgegebene freie Sicht auf die Kathedrale zum zentralen Entwurfsthema gemacht. Resultat ist ein mächtiger, gläserner «Tarnkappen-Tanker», der seit 2010 mit architektonischer



☞ Die Kunst der Fuge

Die Farbe der Fugen wurde von Jean Nouvel exakt bestimmt, um ein farbliches Echo der Umgebung zu erzeugen.



📍 Anspruchsvolle Konstruktion am ABC Museum in Madrid

Sowohl der Boden als auch die Fassade sind mit den gleichen Aluminiumplatten bedeckt, jedoch mit ganz unterschiedlichen Systemen von Sika befestigt.

saniert, renoviert und um einen grossen unterirdischen Ausstellungsraum erweitert. Zentrum der neuen Anlage ist der neue Innenhof, eine Art öffentliches Entrée, das von zwei Strassen her zugänglich ist. Visuelle, bereits von der Strasse her sichtbare Attraktion ist der Boden, ein faszinierendes Feuerwerk der Geometrie. Er ist mit matt geschliffenen, dreieckigen Aluminiumplatten belegt, die ein spannungsvolles Muster bilden. Einige der spitzwinkligen Dreiecke sind aus mattem Glas. Sie deuten auf die neue, darunterliegende Nutzung hin und lassen Tageslicht in den unterirdischen Haupt-Ausstellungsraum fallen. Der elegante Boden findet seine Fortsetzung in der neuen Hoffassade, die den ehemaligen Industriebau verkleidet. Sie ist mit denselben Aluminiumplatten verkleidet; in den verglasten «Löchern» der Wand befinden sich Fenster zu den dahinterliegenden Büro- und Veranstaltungsräumen.

Boden und Fassade spannen einen neuen attraktiven Raum auf, der von der Wiederholung der horizontalen Elemente in der Vertikalen lebt. So ähnlich die beiden Flächen daher kommen, so unterschiedlich waren die Anforderungen an deren Konstruktion. Am Boden begeht- und befahrbar, an der Fassade vor allem Wetterschutz für das historische Gebäude. Die 235 Quadratmeter Fassadenplatten wurden mit dem SikaTack® Panel-System elastisch mit der bestehenden Tragstruktur verbunden. Die Befestigung bleibt unsichtbar, sodass das geometrische Muster seine Hauptrolle mit Bravour ausspielen kann. Die Bodenplatten mit den Gläsern in derselben Ebene wurden mit SikaBond®-T8 verklebt und abgedichtet. 🔄

Zusammengebaut hat die spezielle Glasfassade übrigens der deutsche Fassadenspezialist Josef Gartner aus Gundelfingen: «Das Verkleben der verschiedenen Materialien ist an sich schon eine Herausforderung», sagt Roland Reuther, Chefmonteur bei Gartner, rückblickend, deshalb war ich froh, dass mir die Spezialisten von Sika bei der Wahl der Kleb- und Dichtstoffe, auf die ich mich verlassen kann, kompetent zur Seite standen und auch geholfen haben, die Produkte besser zu verstehen.

Unsichtbare Befestigung

In wiederum einen anderen historischen Kontext musste sich das neue Museum der Stiftung ABC in Madrid einpassen. Es beherbergt eine einzigartige Sammlung von fast 200 000 Zeichnungen von rund 1 500 Künstlern. Die Bilder sind ein kultur-

historischer Schatz, denn sie erzählen spanische Kulturgeschichte von der Jahrhundertwende bis heute. Seit 1891 wächst diese Sammlung der spanischen Tageszeitung «Diario ABC», 2010 hat der Bilderfundus ein neues Zuhause in einer

» Visuelle, bereits von der Strasse her sichtbare Attraktion ist der Boden, ein faszinierendes Feuerwerk der Geometrie.

ehemaligen Brauerei bekommen. Die spanischen Architekten Aranguren & Gallegos haben den Backsteinbau aus dem Jahr 1900



INMACULADA CORCHO

Museumsdirektorin Museo ABC, Madrid, Spanien
Projekt «Museo ABC», Madrid

«Die geometrische Konstruktion des Innenhofs verleiht dem Museum einen modernen Ausdruck, den es braucht, um die Gegenwart und die historische Bedeutung des Gebäudes mit der Sammlung von über hundert Jahre alten Zeichnungen zu würdigen. Die nahezu unsichtbaren Produkte von Sika, die die Dreieckselemente miteinander verbinden, lassen das geometrische Muster zusammen mit dem alten Gebäude leicht und grazil erscheinen.»



ROLAND REUTHER

Chefmonteur Josef Gartner, Gundelfingen, Deutschland
Projekt «One New Change», London

«Wichtig ist, dass wir die Produkte, die wir verwenden, genau verstehen. Deshalb ist die Schulung von Sika für uns entscheidend. Jeder, der hier arbeitet, wurde geschult. Und falls es Fragen gibt, weiss ich, was zu tun ist: zum Hörer greifen und mit den Sika Technikern sprechen. Die sind schnell und immer hilfsbereit. Sie können ihr Wissen ausgezeichnet weitergeben und uns und den Architekten Lösungen vorschlagen.»



YAMA KARIM

Architekt, Projektleiter beim Studio Daniel Libeskind,
New York (NY), USA
Projekt «The Ascent at Roebling's Bridge», Cincinnati

«Wir haben der Integration des Dachs ins Gebäudedesign hohe Aufmerksamkeit gewidmet. Unser Ziel bei der Wahl des Dachsystems bestand darin, die Bahnen über die Fassade weiter hoch- und wieder hinunterlaufen zu lassen. Dank der Sika Sarnafil-Dachmembranen verlaufen die Bahnen so präzise und unspektakulär über das Dach, dass alles wie selbstverständlich wirkt. Dabei hat Sika Sarnafil ausgezeichnete Arbeit geleistet.»



KEN SAGE

Vizepräsident Geschäftsentwicklung,
Midland Engineering Company, South Bend (IN), USA
Projekt «The Ascent at Roebling's Bridge», Cincinnati

«Die Zusammenarbeit mit Sika Sarnafil an diesem sehr anspruchsvollen Projekt war fantastisch. Das Gebäude verfügt über zahlreiche Winkelveränderungen, sodass es einige knifflige Herausforderungen zu beachten galt. Die Berater von Sika Sarnafil haben sich immer wieder mit uns zusammengesetzt, um das Detaildesign mit uns zu besprechen. Die Sika Techniker waren oft vor Ort, um die Arbeiten zu begutachten und sicherzustellen, dass alles von Anfang an perfekt funktioniert.»

Auch hier ist die Art und Weise der Konstruktion unsichtbar und lenkt nicht vom neu entstandenen attraktiven städtischen Raum ab.

Ein Dach am Ohio River

Auf ein anderes historisches Baumonument reagiert das Apartment House des New Yorker Stararchitekten Daniel Libeskind in Covington (Kentucky) aus dem Jahr 2008. Es ist ein sichelförmiger, blau-weisser Augenfänger, der mit seinem schwungvoll gebogenen und spitz zulaufenden Dach einen neuen farbigen und geometrischen

» Ein sichelförmiger, blau-weisser Augenfänger, der einen neuen farbigen und geometrischen Akzent am Ohio River setzt.

Akzent am Ohio River setzt. Die dynamische Form orientiert sich an der Kurve der Hängekabel der benachbarten John A. Roebling Bridge über den Ohio River. Sie war bei der Eröffnung 1866 mit ihrer Spannweite von 322 Metern die längste Hängebrücke der Welt. Diesen Titel behielt sie, bis der Ingenieur und Brückenbauer John August Roebling 1883 sein Meisterwerk vollenden konnte, die Brooklyn Bridge in New York City.

Libeskind zitiert seinen architekturhistorisch bedeutenden Nachbarn in Form und Farbe. Seine steil aufsteigende und spitz zulaufende Dachkurve ist aber keine reine Formspielerei, sondern ermöglicht den

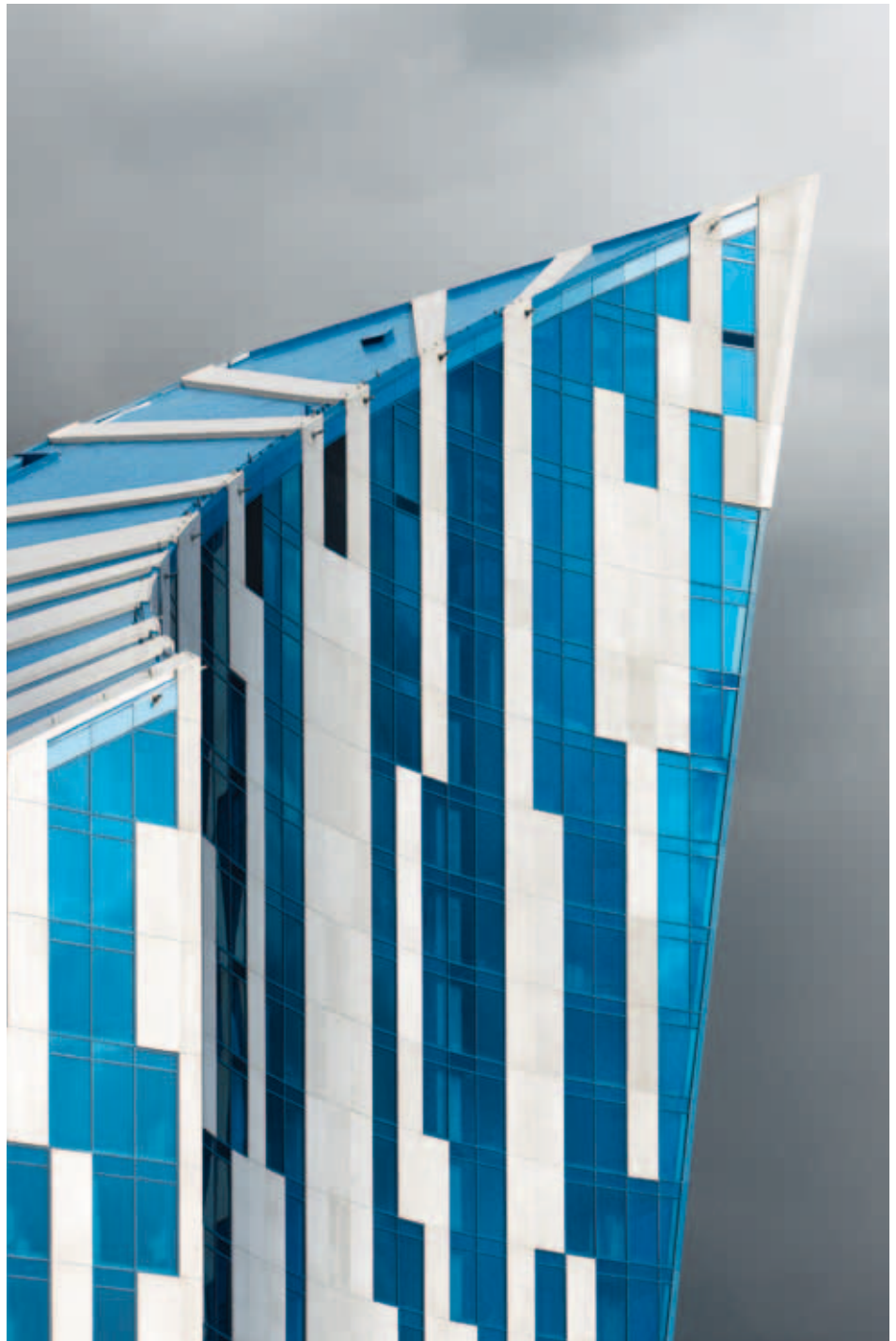


Foto: © BitterBredt Fotografie

Bewohnern der 70 Apartments weite und uneingeschränkte Blicke über die Cincinnati Skyline. Die eigenwillige Gebäudeform macht das Dach zu einer prominenten und gut sichtbaren fünften Fassade. Deshalb sollte ihre Gestaltung und Detaillierung eine Schlüsselrolle bei der Ausführung spielen. «Unser Ziel bei der Auswahl eines Dachsystems war deshalb die Wahrung der Gestaltungsidee, das heisst, dass sich die blauen und weissen Fassadenstreifen nahtlos übers Dach ziehen», erklärt Yama

⚙️ Schwungvoller Aufstieg

Die nahtlosen Übergänge der Fassadenbänder über das spektakulär aufsteigende Dach waren für Material und Monteure eine Herausforderung.

Karim, Projektarchitekt im Studio Daniel Libeskind. Die Architekten entschieden sich für Abdichtungsbahnen von Sika Sarnafil. Sie konnten den vielen Ansprüchen wie Wasserdichtigkeit, genauer Farbton, lange Lebensdauer oder Dachgeometrie gerecht werden. Die Montage des knapp 1 400 Quadratmeter grossen Dachs war aufwändig und auch eine Herausforderung an die Arbeitsplatzsicherheit. Denn diese Baustelle verlief zwischen 90 und 180 Metern Höhe und stieg bis zu 37 Grad an. ➔



«Unsere Monteure haben diese Aufgabe nicht nur bewundernswert erfüllt, sondern sich auch nebenbei zu Bergsteigern weitergebildet», lacht Ken Sage im Rückblick, Vizepräsident Geschäftsentwicklung bei Midland Engineering Company aus South Bend, Indiana.

Konzentration auf das Wesentliche

Beim Bau von Prestigeobjekten sind die Ansprüche von Behörden, Planern und Investoren gross. Bei der Gestaltung

dieser Gebäude spielen Kleb- und Dichtstoffe sowie Dachsysteme eine wichtige Rolle, denn sie ermöglichen nicht nur neue Konstruktionen und Designideen, sondern machen quasi unsichtbare Verbindungen möglich. Durch sie lassen sich Bauten realisieren, bei denen sich der Architekt aufs Wesentliche konzentrieren kann – auf Gestaltung, Raum und Material, ohne dabei Abstriche bei der Sicherheit in Kauf nehmen zu müssen. ●

Historische Referenz

Die Hängekabel der John A. Roeblings Bridge standen Pate für die schwungvolle Dachkonstruktion.

FORTSCHRITT IM FAHRZEUGBAU

Strukturelle Klebstoffe ermöglichen die freie Wahl von Design und Materialien

In der Automobilbranche ermöglichen neue strukturelle Klebstoffe die freie Wahl von Design und Materialien wie eine hoch beachtete Konzeptstudie zeigt.

Die neue Generation des strukturellen Klebstoffs SikaPower® setzt Massstäbe im Markt. Der Klebstoff wird von OEM-Kunden für aufprallrelevante Bauteile verwendet. Doch auch Kleinserien profitieren von unseren haftstarken Klebelösungen. Das beweist ein Road-Kart, den der Karosseriebauer SKT im Rahmen eines gemeinsamen Forschungsprojekts mit der Universität Osnabrück (Deutschland) und Sika Automotive entwickelt hat.

Bisher setzten Karosseriebauer in der Kleinserienfertigung nur hitzhärtende

strukturelle Klebstoffe ein. Das Road-Kart-Projekt hat nun gezeigt, dass sich aufprallresistente Karosserien in der Kleinserienfertigung auch mit kaltaushärtenden zweikomponentigen Polyurethan-Klebstoffen aus dem SikaForce®-Produktportfolio bauen lassen. Diese Klebstoffe bieten nicht nur optimalen Aufprallschutz, sondern lassen sich auch für unterschiedlichste Konstruktionen und Materialien, unter anderen leichtgewichtige Werkstoffe, einsetzen. Durch die spezielle Bauweise spart das Fahrzeug im Betrieb Benzin. Der im Rahmen einer Dissertation entwickelte Road-Kart soll für den Strassenverkehr zugelassen und in Kürze in einer Kleinserie produziert werden. Das Leichtbaufahrzeug hatte so viel Aufsehen erregt, dass es 2011 sogar an der Internationalen Automobil-Ausstellung



IAA in Frankfurt und anlässlich des Technologietags von Sika Automotive in Hamburg ausgestellt wurde. Ausserdem wird es an der Hannover Messe

i-Cure-Technologie

Sika lanciert neue Generation von Kleb- und Dichtstoffen



Architekturfotografie Jochen Helle/Sika

Mit der Technologieplattform i-Cure lanciert Sika eine Lösung für Kunden mit höchsten Ansprüchen an Leistung, Verarbeitbarkeit, Beständigkeit, Haftung und Sicherheit. Die mit der neuen Technologie hergestellten Kleb- und Dichtstoffe sind äusserst emissionsarm und umweltfreundlich. Damit zahlt sich das langfristige Engagement von Sika aus, Methoden zu entwickeln, mit denen sich Emissionen für umwelt- und anwendungsfreundliche Bauchemieprodukte reduzieren lassen.

☞ Reinraumtauglich

Das neu entwickelte Dichtmittel für Fussbödenfugen zusammen mit den Beschichtungssystemen für Wände und Böden garantieren eine reine Umgebung.

I-Cure steht für «intelligente Aushärtung» und ist eine patentierte, neuartige Vernetzungstechnologie für Kleb- und Dichtstoffe auf Polyurethan-Basis. Dieses innovative Härterssystem verbindet die hervorragenden Eigenschaften klassischer polyurethanbasierter Kleb- und Dichtstoffe mit blasenfreier Aushärtung und Geruchlosigkeit.

Sicher und umweltfreundlich

Die neue Technologie folgt dem Trend in Richtung lösungsmittelfreier, emissionsarmer Produkte, insbesondere für Anwendungen im Innenbereich. i-Cure-Produkte sind geruchlos und lösungsmittelfrei. Zudem erfüllen sie die strengsten Emissionsstandards. Im Vergleich zu den früheren Generationen polyurethanbasierter Kleb- und Dichtstoffe verfügen die neuen Produkte über eine bessere Witterungsbeständigkeit. Die i-Cure-Produkte haften zudem ausgezeichnet sowohl auf porösem als auch auf glattem Untergrund.

Hoher Kundennutzen

Sika hat die i-Cure-Technologie 2011 in den Märkten der Bauindustrie und der industriellen Fertigung eingeführt, beispielsweise im Bereich Bodenfugen und Verkleben von Parkettböden, im Schiffsbau sowie im Bereich Mehrzweck-Kleb- und -Dichtstoffe für den Handel. Die Einführung von i-Cure in anderen Märkten, wie im Fassadenbau oder bei Bussen, Lastwagen und Schienenfahrzeugen, soll dieses Jahr folgen. Die ausgezeichnete Haltbarkeit der i-Cure-Produkte bietet nicht nur Direktkunden von Sika mehr Flexibilität, sondern auch Grosshändlern und Distributoren.

Vom deutschen Bauabdichter ...

Erste Rückmeldungen von Kunden stimmen sehr zuversichtlich. Als eines der ersten Unternehmen hat die auf alle Arten von Fugenabdichtungen spezialisierte H. Schmid GmbH Bauabdichtungen, Deutschland, die neuen Produkte eingesetzt.

Rudolf Czudzowitz, langjähriger Mitarbeiter der Firma, erläutert die Vorteile von i-Cure: «Das neue Material lässt sich einfacher herauspressen, zieht kaum Fäden und hat bessere Härteigenschaften. Da das Produkt während der Anwendung nicht elastisch ist, können glatte Oberflächen ohne Wellen erzielt

» Die neuen i-Cure-Produkte lassen sich schnell und einfach verarbeiten. Damit sparen wir Zeit und Geld.

HEINRICH SCHMID – Geschäftsführer
H. Schmid GmbH Bauabdichtungen, Deutschland

werden.» Geschäftsführer Heinrich Schmid fügt hinzu: «Die neuen i-Cure-Produkte lassen sich schnell und einfach verarbeiten. Damit sparen wir Zeit und Geld.»

... zum taiwanesischen Bootshändler

Der in Taiwan ansässige Bootshändler Hong Da Co. Ltd. verfügt ebenfalls über erste Erfahrungen mit den neu entwickelten i-Cure-Produkten. Das Unternehmen verwendete bis anhin Produkte der Sikaflex® Palette zum Kleben und Abdichten von Deckplatten sowie für weitere Marineanwendungen. Inhaber Hong Shan Lin ist mit den neuen i-Cure-Produkten sehr zufrieden: «Bei Anwendungen im Innenbereich, zum Beispiel in unserer Fertigungshalle, ist es von grossem Vorteil, dass diese neuen Produkte geruchlos und lösungsmittelfrei sind und nur sehr geringe Emissionen verursachen. Das verbessert die Arbeitsumgebung für die Angestellten und erhöht die Sicherheit. Ausserdem lassen sich die Produkte besser verarbeiten.» ●

FORTSCHRITT IM REINRAUM

Reinraumtaugliche Materialien gewinnen zunehmend an Bedeutung

In vielen Industriezweigen besteht heute ein klarer Trend hin zur Erhöhung der Reinheit von Fertigungsprozessen. Ausgehend von der Elektronikindustrie hat diese Entwicklung inzwischen neue Industriezweige erfasst, zum Beispiel die Solarindustrie. An Bedeutung gewinnt die Produktionsreinheit zudem in den Biowissenschaften, insbesondere für neue Technologien in den Märkten für medizinische Geräte und Biopharmazeutika.

Bei der Produktion von kontaminationsempfindlichen Erzeugnissen nutzen die Hersteller den Reinraum mit seinem äusserst geringen Grad

an Schmutzstoffen wie Staub, luftgetragenen Mikroorganismen, Aerosolpartikeln und chemischen Dämpfen.

Um den steigenden Reinheitsanforderungen gerecht zu werden, war die Reinraumtauglichkeit ein wichtiges Ziel bei der Entwicklung von Sikaflex® PRO-3. Der neue Dichtstoff für Bodenfugen basiert auf der i-Cure-Technologie und soll die Produktqualifikation CSM (Cleanroom Suitable Materials, reinraumtaugliche Materialien) erfüllen. Dies ist die weltweit erste standardisierte Produktqualifikation nach ISO 14644 und gemäss GMP-Standard für Anwendungen im Reinraumbereich und in den Biowissenschaften.

Sikaflex® PRO-3 hat exzellente Testwerte im Hinblick auf diese Qualifizierung erzielt. Darüber hinaus besitzt das Produkt eine sehr gute Widerstandsfähigkeit gegen Schimmelbildung und Bakterienwachstum. Zusammen mit den reinraumtauglichen Beschichtungssystemen von Sika für Wände und Fussböden garantiert die Anwendung von Sikaflex® PRO-3 eine reine Umgebung. Somit wird der Produktionsprozess unserer Kunden nicht durch verunreinigte Luft beeinträchtigt, und ihr Warenausschuss geht zurück.



📍 **Hoch hinaus**
Das höchste Haus der Schweiz, der Prime Tower
in Zürich, wurde in Rekordzeit erbaut.

Beschleunigung

Hoch über dem Boden und tief unter der Erde

Text RETO WESTERMANN Bild MARC EGGIMANN



Hochhäuser und Tunnels fordern Ingenieure und Material. So auch beim Prime Tower in Zürich und bei der Metro in Nanjing – zwei Projekte, bei denen Produkte von Sika zum Einsatz kommen.



🔗 Verschalungselemente für 600 km Metro

Bis 2030 werden jährlich 150 000 Verschalungselemente für die Metro der chinesischen Millionenstadt Nanjing produziert.

Das Gebiet westlich der Hardbrücke in Zürich war einst fest in den Händen der Maschinenindustrie. Sulzer-Escher-Wyss fertigte hier Turbinen und Schiffe, und gleich nebenan entstanden auf dem Maag-Areal Zahnräder. Die wirtschaftlichen Veränderungen haben einen Wandel gebracht: In der grossen Schiffbauhalle von Sulzer-Escher-Wyss stehen heute Schauspieler auf der Bühne, und auf dem Maag-Areal haben Juristen und Manager die Arbeiter im blauen Übergewand abgelöst. Weithin sichtbares Zeichen des Wandels ist der 126 Meter hohe Prime Tower. Nur gerade 40 Monate dauerte der Bau des höchsten Gebäudes der Schweiz. Rund 34 000 Kubikmeter Beton und 6 000 Tonnen Armierungsstahl wurden in dieser Zeit verarbeitet. Im August 2011 zogen die ersten Mieter ein, und seit Mitte Dezember kann man im Restaurant «Clouds» in der 36. Etage mit Blick über die Stadt tafeln.

Ein Stockwerk pro Woche

Der enge Zeitplan benötigte eine ausgeklügelte Bautechnik und Logistik. Diese spielte bereits in der Ausschreibung eine wichtige Rolle. Den Zuschlag erhielt die ARGE Prime Tower, bestehend aus den Generalunternehmen Losinger-Marazzi und der Steiner AG. «Da unser Mutterhaus Bouygues schon verschiedene Hochhäuser gebaut hat, konnten wir von diesen Erfahrungen profitieren», sagt Alain Capt, Gesamtprojektleiter des Prime Tower.

Die ARGE schlug vor, den Kern des Hochhauses mit einer Kletter-schalung zu erstellen. Die Abklärungen zeigten, dass so ein Takt von einem Geschoss pro Woche möglich war. Zuerst wurde jeweils die Kernzone des Gebäudes betoniert.

Für die Ingenieure stellte die Kernzone eine besondere Herausforderung dar. Sie muss nicht nur Platz für Lifte, Treppen und technische Installationen bieten, sondern ist auch das statische Rückgrat des Hauses. Ein Grossteil der auf das Hochhaus einwirkenden Kräfte muss durch die Kernzone aufgenommen werden.

» Konstante Betoneigenschaften waren beim Prime Tower matchentscheidend.

Entsprechend hoch waren die Anforderungen an die Qualität des Betons. Dessen Eigenschaften wurden durch die Ingenieure präzise festgelegt und in Versuchen im Labor die richtige Zusammensetzung ermittelt. So durfte der Beton der Kernzone beispielsweise nicht mehr als 0,35 Promille schwinden (Wert nach 90 Tagen). «Dies hätte sich sonst negativ auf das Verformungsverhalten



HERMANN WALPEN

Bereichsleiter Hochbau, Mitglied der Geschäftsleitung Marti AG, Bauunternehmung, Zürich, Schweiz
Projekt «Prime Tower», Zürich

«Beim Prime Tower Zürich – dem höchsten Gebäude der Schweiz – mussten wir in 17 Monaten Bauzeit 36 Stockwerke hochziehen. Der Zeitfaktor und die Architektur ohne rechtwinklige Geometrie stellten höchste Anforderungen an den Beton: hohe Druckfestigkeit, Schwind- und Kriecharmut, dazu optimale Verarbeitungsfähigkeit und ausserdem erstklassige Qualität als Sichtbeton. Dank der Fach- und Methodenkompetenz des Sika Teams und der ausgezeichneten Beratung vor und während der Ausführung konnten der Zeitplan und die Qualitätsansprüche der Bauherrschaft mehr als erfüllt werden. Sika hat mit einem ausgeprägten Qualitätsbewusstsein und hoher Flexibilität überzeugt.»



YU CHUN

Geschäftsführer Nanjing Dadi Construction New Building Materials Co. Ltd., Nanjing, China
Projekt «Nanjing Metro», Nanjing

«Bis 2030 wird in Nanjing das Metro-Netz von heute 85 km auf 600 km ausgebaut. Jedes Jahr werden 150 000 Tübbingelemente produziert und verbaut. Mit Sika als Vertragspartner können wir uns auf konstante Produktqualität, gleichbleibende Leistung, pünktliche Lieferung und hervorragende Dienstleistung verlassen. Dank der massgeschneiderten Beratung und der konstanten Begleitung durch Sika lösen wir jedes Produktionsproblem. Das ist aussergewöhnlich. Bei einer so grossen Aufgabe und dem straffen Zeitplan ist eine enge und verlässliche Zusammenarbeit von eminenter Bedeutung. Sika ist unsere beste Wahl.»



DU LIYUE

Vizepräsident Nanjing Dadi Construction New Building Materials Co. Ltd., Nanjing, China
Projekt «Nanjing Metro», Nanjing

«Nach einer kurzen Testphase begannen wir im Mai 2011 Sika® ViscoCrete®-20 HE als Betonverflüssiger mit schneller Frühfestigkeitsentwicklung einzusetzen. Die Vorteile gegenüber den herkömmlichen Betonverflüssigern sind vielfältig. Heute haben wir konstante und höhere Betonqualität. Die Verarbeitungs- und Aushärungszeit der Tübbings hat sich um zwei Stunden verkürzt. Die Betondichte hat sich verbessert, was zu Materialeinsparungen führt. Und als sichtbarer Aspekt hat sich die Oberflächenqualität durch das Reduzieren der Blasenbildung erheblich verbessert. Insgesamt haben wir durch den Einsatz von Sika Produkten die Produktionseffizienz bei gleichbleibenden Arbeitskosten gesteigert.»

der Tragkonstruktion ausgewirkt», sagt Lukas Reichmuth, zuständiger Ingenieur beim Ingenieurbüro Walt + Galmarini AG in Zürich.

Zusatzmittel sorgten für Konstanz

Während sich im Labor die gewünschten Werte problemlos erreichen liessen, war dies in der Realität auf der Baustelle wesentlich schwieriger: Zum einen schwankten die Temperaturen während der Bauzeit zwischen minus zehn und plus dreissig Grad, zum anderen musste der Beton zum Teil mehr als 100 Meter hochgepumpt werden. Dadurch verlängerte sich die Transportzeit, und der Beton erwärmte sich durch die Reibung in den Rohren. Um über die gesamte Bauzeit Beton von konstanter Qualität verbauen zu können, entschlossen sich die Verantwortlichen, Fliess- und Schwindreduktionsmittel von Sika einzusetzen. Sie variierten die Mixtur des Betons je nach Jahreszeit und Temperatur. Der Aufwand hat sich gelohnt: Die Betonierarbeiten erfolgten ohne nennenswerte Verzögerungen, und nach 60 Wochen erreichte der Kern genau nach Fahrplan die endgültige Höhe von 126 Metern.

30 Kilometer pro Jahr

Pünktlichkeit und zügiges Arbeiten sind auch beim Bau der Metro in Nanjing wichtig. Das 300 Kilometer nordwestlich von Schanghai liegende Nanjing zählt mit fünf Millionen Einwohnern zu den zehn grössten Städten Chinas. Die Stadt ist ein wichtiger Industriestandort und verfügt über vier grosse Industrieparks sowie eine Universität. Seit dem Jahr 2000 baut die Stadt ein ausge dehntes U-Bahn-Netz. Bis ins Jahr 2030 soll es 17 Linien umfassen. Jährlich werden rund 30 Kilometer Tunnel gebaut, mit Tagesvortriebsleistungen von bis zu 100 Metern. Dieser schnelle Baufortschritt erfordert – ähnlich wie beim Prime Tower – eine ausgeklügelte Logistik. So werden in vier Fabriken pro Tag rund 500 Betonelemente zur Verschalung des Tunnels, sogenannte

Tübbingelemente, hergestellt. Um diese Stückzahlen produzieren zu können, ist ein schnelles Abbinden der Elemente in den Schaltungen wichtig. Lange Zeit wurde dem Beton deshalb Naphtalin als Beschleuniger und Härter beigegeben, doch die Ergebnisse befriedigten nicht. Neu arbeiten die Betonelementhersteller vor

» Beim Ausbau der Metro in Nanjing lösen wir dank der hochstehenden Unterstützung von Sika jedes Problem.

Ort mit dem Fliessmittel und Erhärtungsbeschleuniger Sika® ViscoCrete®-20 HE. Durch die guten Eigenschaften des neuen Zusatzmittels konnte die Produktion um einen Drittel gesteigert werden. Statt zwei Produktionsschichten pro Tag sind nun drei möglich. Gleichzeitig hat sich die Qualität der Tübbingelemente verbessert, vor allem in den Bereichen Festigkeit und Dichtigkeit – beim Einsatz in Tunnels ein wichtiges Argument. ●

Kundenfokus

Möglich machen, was Architekten wünschen. Alles Wissen und Know-how zur Verfügung stellen, damit aus Ideen Bauwerke, Kunstwerke werden können: Das ist das eine, was Sika unter Kundenfokus versteht. Das andere ist dies: Vielfalt, Qualität und Vertrauen bieten. Bei Technik, Material, bei der praktischen Anwendung. Damit Formen, Verbindungen, Ideen möglich werden, die vielleicht noch gar nicht erdacht worden sind.

Konzernbilanz per 31. Dezember

in Mio. CHF	2009	2010	2011
	Angepasst ¹	Angepasst ¹	
Flüssige Mittel	801.6	938.4	536.0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	739.4	780.6	875.7
Vorräte	451.4	499.7	530.6
Aktive Rechnungsabgrenzungen	60.9	82.6	75.8
Übrige kurzfristige Aktiven	39.8	49.7	34.3
Total Umlaufvermögen	2 093.1	2 351.0	2 052.4
Sachanlagen	861.7	816.5	860.6
Immaterielle Werte	562.0	630.9	770.4
Beteiligung an assoziierten Gesellschaften	24.0	23.4	21.1
Latente Steuern	69.2	88.0	82.4
Übrige langfristige Aktiven	28.8	31.0	43.5
Total Anlagevermögen	1 545.7	1 589.8	1 778.0
Total Aktiven	3 638.8	3 940.8	3 830.4
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	355.2	478.2	501.0
Passive Rechnungsabgrenzungen	211.8	192.3	191.4
Obligationenanleihe	0.0	274.6	0.0
Steuerschulden	38.2	57.2	58.0
Kurzfristige Rückstellungen	43.5	16.8	11.3
Übrige kurzfristige Schulden	17.6	37.6	59.1
Total kurzfristiges Fremdkapital	666.3	1 056.7	820.8
Obligationenanleihen	1 066.9	794.4	796.0
Langfristige Rückstellungen	103.1	92.0	90.6
Latente Steuern	64.3	80.9	101.0
Personalvorsorgeeinrichtungen	130.3	131.7	142.9
Übrige langfristige Schulden	7.2	25.5	40.0
Total langfristiges Fremdkapital	1 371.8	1 124.5	1 170.5
Total Fremdkapital	2 038.1	2 181.2	1 991.3
Aktienkapital	22.9	22.9	1.5
Eigene Aktien	-106.3	-69.9	-55.7
Reserven	1 679.4	1 802.9	1 880.3
Anteile Sika Aktionäre am Eigenkapital	1 596.0	1 755.9	1 826.1
Anteile Minderheiten	4.7	3.7	13.0
Total Eigenkapital	1 600.7	1 759.6	1 839.1
Total Passiven	3 638.8	3 940.8	3 830.4

¹ Angepasst wegen der Anwendung des geänderten IFRIC 14.

Konzernerfolgsrechnung vom 1. Januar bis 31. Dezember

in Mio. CHF	%	2010	%	2011	Veränderungen in %
		Angepasst ¹			
Nettoerlös	100.0	4 416.0	100.0	4 556.4	3.2
Übrige Erträge	0.1	5.8	0.2	7.3	
Betriebsleistung	100.1	4 421.8	100.2	4 563.7	3.2
Materialaufwand	-46.1	-2 036.9	-49.6	-2 259.1	
Bruttoergebnis	54.0	2 384.9	50.6	2 304.6	-3.4
Personalaufwand	-21.6	-953.7	-21.1	-959.9	
Übriger operativer Aufwand	-19.3	-854.5	-19.0	-867.3	
Betriebsgewinn vor Abschreibungen	13.1	576.7	10.5	477.4	-17.2
Abschreibungen	-2.4	-102.7	-2.2	-98.6	
Amortisationen	-0.8	-33.0	-0.7	-30.3	
Impairment	0.0	-1.8	-0.0	-1.4	
Betriebsgewinn	9.9	439.2	7.6	347.1	-21.0
Zinsertrag	0.1	4.0	0.1	5.0	
Zinsaufwand	-0.8	-34.0	-0.7	-33.4	
Übriger Finanzertrag	0.1	5.4	0.1	5.2	
Übriger Finanzaufwand	-0.3	-14.2	-0.4	-18.0	
Erfolg aus assoziierten Gesellschaften	0.1	3.0	0.2	9.6	
Gewinn vor Steuern	9.1	403.4	6.9	315.5	-21.8
Ertragssteuern	-2.1	-92.8	-2.2	-100.7	
Gewinn	7.0	310.6	4.7	214.8	-30.8
Davon Sika Aktionäre	7.0	310.5	4.7	213.3	
Davon Minderheiten	0.0	0.1	0.0	1.5	
Unverwässerter Gewinn je Inhaberaktie (in CHF)		124.48		85.06	-31.7
Unverwässerter Gewinn je Namenaktie (in CHF)		20.75		14.18	-31.7

¹ Angepasst wegen der Anwendung des geänderten IFRIC 14.

Konzerngeldflussrechnung

in Mio. CHF	2010	2011
Betriebstätigkeit		
Gewinn vor Steuern	403.4	315.5
Abschreibungen/Amortisation/Impairment	137.5	130.3
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Rückstellungen/ Personalvorsorgeeinrichtungen	-22.4	-7.9
Zunahme (-)/Abnahme (+) des Nettoumlaufvermögens	14.8	-62.5
Übrige Anpassungen	-2.8	-3.0
Ertragssteuerzahlungen	-105.7	-73.1
Geldfluss aus Betriebstätigkeit	424.8	299.3
Investitionstätigkeit		
Sachanlagen: Investitionen	-91.3	-104.6
Sachanlagen: Desinvestitionen	6.7	8.6
Immaterielle Werte: Investitionen	-8.6	-12.5
Immaterielle Werte: Desinvestitionen	0.6	0.1
Akquisitionen abzüglich flüssige Mittel	-90.6	-143.8
Zunahme (-)/Abnahme (+) von Finanzanlagen	2.3	-6.9
Aktienkapitalerhöhung bei assoziierten Gesellschaften	0.0	-4.8
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	-180.9	-263.9
Finanzierungstätigkeit		
Erhöhung von Finanzverbindlichkeiten	7.0	20.6
Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten	-29.5	-58.6
Rückzahlung einer Obligationenanleihe	0.0	-275.0
Kauf (-)/Verkauf (+) eigene Aktien	38.8	11.6
Dividendenzahlung an Aktionäre der Sika AG	-112.0	-112.8
Nennwertrückzahlung	0.0	-21.4
Dividenden Minderheiten	-1.0	-1.7
Kapitalerhöhung durch Minderheiten	0.0	7.0
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	-96.7	-430.3
Umrechnungsdifferenz auf flüssigen Mitteln	-10.4	-7.5
Nettoveränderung der flüssigen Mittel	136.8	-402.4
Flüssige Mittel zu Beginn des Jahres	801.6	938.4
Flüssige Mittel am Ende des Jahres	938.4	536.0
Im Geldfluss aus Betriebstätigkeit enthalten sind:		
Dividenden von assoziierten Gesellschaften	3.8	4.9
Erhaltene Zinsen	4.3	5.0
Bezahlte Zinsen	-35.4	-34.4

Fünf-Jahres-Übersichten

Konzernbilanz per 31. Dezember

in Mio. CHF		2007	2008	2009	2010	2011
Flüssige Mittel		439	318	802	938	536
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	c	861	779	739	781	876
Vorräte	d	500	513	451	500	531
Übrige kurzfristige Aktiven		116	134	101	132	110
Total Umlaufvermögen	b	1 916	1 744	2 093	2 351	2 053
Sachanlagen		831	832	862	817	861
Immaterielle Werte		463	525	562	631	770
Übrige langfristige Aktiven ¹		108	108	112	142	147
Total Anlagevermögen	e	1 402	1 465	1 536	1 590	1 778
Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte		0	0	0	0	0
Total Aktiven		3 318	3 209	3 629	3 941	3 831
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	g	439	398	355	478	501
Obligationenanleihen (kurzfristig)		0	0	0	275	0
Übrige kurzfristige Schulden ²		303	287	311	304	320
Kurzfristiges Fremdkapital	f	742	685	666	1 057	821
Obligationenanleihen		767	768	1 067	794	796
Langfristige Rückstellungen, Personalvorsorgeeinrichtungen		266	221	233	224	234
Übrige langfristige Schulden ³		68	71	70	106	141
Total langfristiges Fremdkapital		1 101	1 060	1 370	1 124	1 171
Total Fremdkapital		1 843	1 745	2 036	2 181	1 992
Aktienkapital		23	23	23	23	2
Eigene Aktien		-65	-118	-106	-70	-56
Reserven		1 514	1 556	1 672	1 803	1 880
Anteile Sika Aktionäre am Eigenkapital		1 472	1 461	1 589	1 756	1 826
Anteile Minderheiten		3	3	5	4	13
Total Eigenkapital	h	1 475	1 464	1 593	1 760	1 839
Total Passiven	a	3 318	3 209	3 629	3 941	3 831

¹ Personalvorsorgeeinrichtungen, übriges Anlagevermögen, latente Steuern.

² Bankschulden und langfristige Schulden mit Fälligkeit innert zwölf Monaten.

³ Bankschulden, Hypotheken und übrige langfristige Schulden.

Fünf-Jahres-Übersichten

Konzernerfolgsrechnung vom 1. Januar bis 31. Dezember

in Mio. CHF	2007	2008	2009	2010	2011
Nettoerlös	4 573	4 625	4 155	4 416	4 556
Betriebsleistung	4 573	4 642	4 146	4 422	4 564
Materialaufwand	-2 137	-2 251	-1 851	-2 037	-2 259
Bruttoergebnis	2 436	2 391	2 295	2 385	2 305
Personalaufwand	-926	-958	-954	-954	-960
Übriger operativer Aufwand	-872	-877	-801	-854	-868
Betriebsgewinn vor Abschreibungen und Restrukturierungen	638	556	540	577	477
Abschreibungen/Amortisationen/Impairment	-127	-134	-139	-138	-130
Betriebsgewinn vor Restrukturierungen	511	422	401	439	347
Restrukturierungen	0	0	-57	0	0
Betriebsgewinn	511	422	344	439	347
Zinsertrag/-aufwand	-22	-21	-24	-30	-28
Finanzertrag/-aufwand	-9	-28	-4	-6	-3
Gewinn vor Steuern	480	373	316	403	316
Ertragssteuern	-138	-106	-90	-92	-101
Gewinn	342	267	226	311	215
Freier Geldfluss	183	90	313	244	35
Bruttoergebnis in % des Nettoerlöses	53.3	51.7	55.2	54.0	50.6
Betriebsgewinn (EBIT) in % des Nettoerlöses	11.2	9.1	9.6	9.9	7.6
Gewinn in % des Nettoerlöses (ROS)	7.5	5.8	5.4	7.0	4.7
Gewinn in % des Eigenkapitals (ROE)	23.2	18.3	14.2	17.7	11.7

Bilanzkennzahlen

in Mio. CHF	Berechnung	2007	2008	2009	2010	2011
Nettoumlaufvermögen	(c+d-g)	922	893	835	803	906
Nettoumlaufvermögen in % des Nettoerlöses		20.2	19.3	20.1	18.2	19.9
Nettoverschuldung ¹	j	352	465	265	165	339
Gearing in %	(j : h)	23.9	31.8	16.6	9.4	18.4
Eigenkapitalquote in %	(h : a)	44.5	45.6	43.9	44.7	48.0

¹ Nettoverschuldung: verzinsliches Fremdkapital (kurz- und langfristige Bankschulden + Obligationenanleihen) ./ zinstragendes Umlaufvermögen (flüssige Mittel und Wertschriften).

Wertorientierte Kennzahlen

in Mio. CHF	Berechnung	2007	2008	2009	2010	2011
Eingesetztes Kapital (Capital employed) ¹		2 041	2 109	2 041	2 086	2 352
Jahresdurchschnitt des eingesetzten Kapitals	k	1 963	2 075	2 075	2 064	2 219
Betriebsgewinn vor Restrukturierungen	i	510.8	422.0	400.6	439.2	347.1
Ertrag auf dem eingesetzten Kapital (ROCE) in %	(i : k)	26.0	20.3	19.3	21.3	15.6

¹ Capital employed = Operating assets ./ flüssige Mittel ./ nicht verzinsliches, kurzfristiges Fremdkapital.

Impressum

Herausgeber

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

Projektleitung

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

Konzept, Gestaltung und Realisation

Ramstein Ehinger Associates AG, Zürich

Druck und Verarbeitung

Kalt-Zehnder-Druck AG, Zug

Fotografie

Marc Eggimann, Basel



No. 01-12-695113 – www.myclimate.org
© myclimate – The Climate Protection Partnership

Diese Broschüre ist auf chlorfrei gebleichtem und fsc-zertifiziertem Papier gedruckt. Sie erscheint in deutscher und englischer Sprache und ist auf unserer Website www.sika.com abrufbar.