

IMPORTANT NOTICE

THIS OFFERING IS AVAILABLE ONLY TO INVESTORS WHO ARE NON-US PERSONS AND ADDRESSEES OUTSIDE OF THE US

IMPORTANT: You must read the following before continuing. The following disclaimer applies to the attached Prospectus accessed via internet or otherwise received as a result of such access and you are therefore advised to read this disclaimer page carefully before reading, accessing or making any other use of the attached Prospectus. In accessing the attached Prospectus, you agree to be bound by the following terms and conditions, including any modifications to them from time to time, each time you receive any information from us as a result of such access.

NOTHING IN THIS ELECTRONIC TRANSMISSION CONSTITUTES AN OFFER OF SECURITIES FOR SALE IN ANY JURISDICTION WHERE IT IS UNLAWFUL TO DO SO. THE SECURITIES HAVE NOT BEEN, AND WILL NOT BE, REGISTERED UNDER THE US SECURITIES ACT OF 1933, AS AMENDED (THE "SECURITIES ACT"), OR THE SECURITIES LAWS OF ANY STATE OF THE UNITED STATES OR OTHER JURISDICTION, AND, SUBJECT TO CERTAIN EXCEPTIONS, THE SECURITIES MAY NOT BE OFFERED OR SOLD WITHIN THE UNITED STATES OR TO, OR FOR THE ACCOUNT OR BENEFIT OF, US PERSONS (AS DEFINED IN REGULATION S UNDER THE SECURITIES ACT).

THE FOLLOWING PROSPECTUS MAY NOT BE FORWARDED OR DISTRIBUTED TO ANY OTHER PERSON AND MAY NOT BE REPRODUCED IN ANY MANNER WHATSOEVER. ANY FORWARDING, DISTRIBUTION OR REPRODUCTION OF THIS DOCUMENT IN WHOLE OR IN PART IS UNAUTHORISED. FAILURE TO COMPLY WITH THIS DIRECTIVE MAY RESULT IN A VIOLATION OF THE SECURITIES ACT OR THE APPLICABLE LAWS OF OTHER JURISDICTIONS.

Confirmation of your Representation: In order to be eligible to review this Prospectus or make an investment decision with respect to the securities described herein, investors must not be a US Person (as defined in Regulation S under the Securities Act). You have been sent the attached Prospectus on the basis that you have confirmed to UBS Investment Bank, being the sender of the attached, (i) that you and any customers that you represent are not US Persons, (ii) that the electronic mail (or e-mail) address to which it has been delivered is not located in the United States of America, its territories and possessions, any State of the United States or the District of Columbia (where "possessions" include Puerto Rico, the US Virgin Islands, Guam, American Samoa, Wake Island and the Northern Mariana Islands) and (iii) that you consent to delivery by electronic transmission.

You are reminded that the Prospectus has been delivered to you on the basis that you are a person into whose possession the Prospectus may be lawfully delivered in accordance with the laws of jurisdiction in which you are located and you may not, nor are you authorised to, deliver the Prospectus to any other person.

The materials relating to the offering do not constitute, and may not be used in connection with, an offer or solicitation in any place where offers or solicitations are not permitted by law. Also, there are restrictions on the distribution of the attached Prospectus and/or the offer or sale of Notes in the member states of the European Economic Area. If a jurisdiction requires that the offering be made by a licensed broker or dealer and the underwriters or any affiliate of the underwriters is a licensed broker or dealer in that jurisdiction, the offering shall be deemed to be made by the underwriters or such affiliate on behalf of the Issuer in such jurisdiction. The Prospectus may only be communicated to persons in the United Kingdom in circumstances where section 21(1) of the Financial Services and Markets Act 2000 does not apply.

The Prospectus has been sent to you in an electronic form. You are reminded that documents transmitted via this medium may be altered or changed during the process of electronic transmission and consequently none of UBS Investment Bank, the Syndicate Banks or any person who controls any of them or any director, officer, employee or agent of any of them or affiliate of any such person accepts any liability or responsibility whatsoever in respect of any difference between the Prospectus distributed to you in electronic format and the hard copy version available to you on request from UBS Investment Bank, if lawful.

BUILDING TRUST



Sika AG

1.125 % Anleihe 2013 – 2019 von CHF 200'000'000 («Tranche 1»)

1.875 % Anleihe 2013 – 2023 von CHF 200'000'000 («Tranche 2»)

Firma und Sitz der Emittentin	Sika AG, Zugerstrasse 50, CH-6340 Baar, Schweiz («Sika» oder «Emittentin»)
Verzinsung	Tranche 1: 1.125 % p.a., zahlbar jährlich am 14. November, erstmals am 14. November 2014 Tranche 2: 1.875 % p.a., zahlbar jährlich am 14. November, erstmals am 14. November 2014
Emissionspreis	Die Syndikatsbanken haben die Tranche 1 zum Preis von 100.500% des Nennwertes (abzüglich Kommissionen) und die Tranche 2 zum Preis von 100.452% des Nennwertes (abzüglich Kommissionen) fest übernommen.
Platzierungspreis	Abhängig von der Nachfrage (auch während der Zeichnungsfrist)
Laufzeit	Tranche 1: 6 Jahre, fest Tranche 2: 10 Jahre, fest
Liberierung	14. November 2013 (Tranche 1 und 2)
Rückzahlung	Tranche 1: 14. November 2019, zum Nennwert Tranche 2: 14. November 2023, zum Nennwert
Aufstockungsmöglichkeit	Sika behält sich das Recht vor, jederzeit ohne Zustimmung der Obligationäre den Betrag dieser beiden Anleihen durch Ausgabe weiterer, mit diesen beiden Anleihen fungibler Obligationen zu erhöhen.
Verkaufsgrösse	CHF 5 000 nominal und ein Mehrfaches davon
Verbriefung	Bucheffekten auf Basis von Wertrechten; dem Obligationär wird während der ganzen Laufzeit der Anleihen kein Recht auf Aushändigung einer Einzelurkunde eingeräumt.
Zusicherungen	Pari-Passu-Klausel, Negativklausel, Cross-Default- und Kontrollwechsel-Klausel
Kotierung	Die Kotierung wird an der SIX Swiss Exchange AG gemäss Standard für Anleihen beantragt. Die provisorische Zulassung beider Tranchen erfolgt am 12. November 2013. Der letzte Handelstag der Tranche 1 ist der 11. November 2019 und der Tranche 2 der 9. November 2023.
Anwendbares Recht und Gerichtsstand	Bedingungen, Modalitäten und Form der Anleihen unterstehen Schweizer Recht. Der Gerichtsstand ist Zürich.
Verkaufsbeschränkungen	Insbesondere U.S.A, U.S. Personen, EWR, Vereinigtes Königreich
Rating	Tranche 1 und Tranche 2 werden von Standard and Poor's Ratings Services mit A- bewertet.
Valorennummer / ISIN / Common Code	Tranche 1: 22.476.150 / CH0224761509 / 098279547 Tranche 2: 22.476.151 / CH0224761517 / 098279431

UBS Investment Bank

Zürcher Kantonalbank
Luzerner Kantonalbank

Credit Suisse

Basler Kantonalbank
Raiffeisen Schweiz Genossenschaft

ALLGEMEINE INFORMATIONEN

Die Anleihen unterstehen Schweizer Recht, Gerichtsstand ist Zürich.

Kopien dieses Kotierungsprospektes sind erhältlich bei UBS AG, Prospectus Library, Postfach, CH-8098 Zürich, Schweiz, oder können telefonisch (+41-44-239 47 03), per Fax (+41-44-239 69 14) oder per e-mail (swiss-prospectus@ubs.com) bestellt werden.

Dieser Kotierungsprospekt enthält Angaben, die der Information hinsichtlich der Emittentin und der Obligationen dienen sollen. Dieser Kotierungsprospekt stellt weder eine Offerte für noch eine Einladung zur Zeichnung oder zum Kauf dieser Obligationen dar.

Niemand ist berechtigt, bezüglich dieser Obligationen Informationen zu geben oder Angaben zu machen, die nicht in diesem Kotierungsprospekt aufgeführt sind. Sollte dies gleichwohl geschehen, dürfen derartige Informationen oder Angaben nicht als von der Emittentin oder von den Syndikatsbanken genehmigt gelten.

Sowohl die Ausgabe dieses Kotierungsprospektes als auch die Offerte oder der Verkauf dieser Obligationen kann in gewissen Jurisdiktionen gesetzlichen Beschränkungen unterliegen. Personen, die in den Besitz dieses Kotierungsprospektes gelangen, sind durch die Emittentin und den Syndikatsbanken aufgefordert, sich eigenständig über derartige Beschränkungen zu informieren und diese zu beachten.

Hinweis: Bei den an der Emission und Platzierung dieser Anleihen beteiligten Finanzinstituten handelt es sich um Banken, welche direkt oder indirekt mit der Emittentin Finanzierungen und/oder andere Bankgeschäfte getätigt haben bzw. solche tätigen können, welche hier nicht offen gelegt sind.

Inhaltsverzeichnis

Allgemeine Informationen	2
Inhaltsverzeichnis.....	2
Verkaufsbeschränkungen	3
Allgemeine Angaben über die Valoren.....	6
Angaben über die Sika AG	7
Anleihebedingungen Tranche 1	Annex A
Anleihebedingungen Tranche 2	Annex B
Medienmitteilung vom 30. Oktober 2013 – Geschäftsverlauf 1. Januar bis 30. September 2013	Annex C
Medienmitteilung vom 29. Juli 2013 – Halbjahresbericht 2013	Annex D
Halbjahresbericht 2013.....	Annex E
Geschäftsbericht 2012	Annex F

VERKAUFSBESCHRÄNKUNGEN

United States of America and U.S. persons

The Bonds are issued in bearer form and have not been and will not be registered under the U.S. Securities Act of 1933 (the «Securities Act») and may not be offered or sold within the United States of America (the «United States») or to, or for the account or benefit of, U.S. persons, except pursuant to an exemption from, or in a transaction not subject to, the registration requirements of the Securities Act.

(A) The Issuer and the Syndicate Banks have offered or sold the Bonds, and will offer and sell the Bonds (i) as part of their distribution at anytime and (ii) acquired otherwise until 24 December 2013 (40 days after the Payment Date) (the «Restricted Period»), only in accordance with Rule 903 of Regulation S under the Securities Act. Terms used in this paragraph (A) have the meanings given to them by Regulation S.

Accordingly, neither the Issuer, the Syndicate Banks and their affiliates nor any persons acting on their behalf have engaged or will engage in any directed selling efforts with respect to the Bonds, and they have complied and will comply with the offering restrictions requirement of Regulation S. The said Syndicate Banks have agreed that, at or prior to confirmation of sale of the Bonds, they will have sent to each distributor, dealer or person receiving a selling concession, fee or other remuneration that purchases Bonds from them during the Restricted Period, a notice to substantially the following effect:

"The Bonds covered hereby have not been registered under the U.S. Securities Act of 1933 (the «Securities Act») and may not be offered or sold within the United States of America or to, or for the account or benefit of U.S. persons (i) as part of their distribution at any time and (ii) otherwise acquired until 24 December 2013 except in either case in accordance with Regulation S under the Securities Act. Terms used above have the meanings given to them by Regulation S."

(B) The Syndicate Banks have not entered and will not enter into any contractual arrangement (other than this Agreement) with respect to the distribution or delivery of the Bonds, except with their affiliates or with the prior written consent of the Issuer.

(C) In addition, each Syndicate Banks:

(1) except to the extent permitted under U.S. Treas. Reg. §1.163-5(c)(2)(i)(D) (the «D Rules»), (a) has neither offered to sell nor sold, and during the restricted period will neither offer to sell nor sell, the Bonds in bearer form to a person who is within the United States or its possessions or to a U.S. person, and (b) has not delivered and will not deliver, within the United States or its possessions, any Bonds in definitive bearer form that may be sold during the restricted period;

(2) represents and agrees that it has, and throughout the restricted period will have, in effect procedures reasonably designed to ensure that its employees or agents who are directly engaged in selling the Bonds in bearer form are aware that such Bonds may not be offered or sold during the restricted period to a person who is within the United States or its possessions, or to a U.S. person, except as permitted by the D Rules;

(3) one or more of the Syndicate Banks is a U.S. person, each such Syndicate Bank represents that it is acquiring the Bonds in bearer form for the purposes of resale in connection with the original issuance of the Bonds and if it retains the Bonds in bearer form for its own account, it will only do so in accordance with the requirements of U.S. Treas. Reg. §1.163-5(c)(2)(i)(D)(6);

(4) represents and agrees that the Bonds will be offered and sold in accordance with practices and documentation customary in Switzerland;

(5) will use reasonable efforts to sell the Bonds within Switzerland;

(6) represents and agrees that more than 80% by value of the Bonds will be offered and sold to persons who are not distributors by distributors maintaining an office located in Switzerland;

(7) has not applied, and will not apply, for listing of the Bonds on any exchange outside Switzerland; and

(8) with respect to each affiliate that acquires from a Syndicate Bank the Bonds in bearer form for the purpose of offering or selling such Bonds during the restricted period, each Syndicate Bank repeats and confirms the representations and agreements contained in clauses (1) through (7) on behalf of such affiliate,

Terms used in this paragraph (C) have the meanings given to them by the U.S. Internal Revenue Code and the regulations thereunder, including the D Rules.

Each Syndicate Bank agrees that all offering materials and documents used in connection with offers and sales of the Bonds prior to the expiration of the Restricted Period shall include the following language:

"The Bonds have not been and will not be registered under the United States Securities Act of 1933, as amended (the «Securities Act»), and may not be offered or sold within the United States or to, or for the account or benefit of, U.S. persons except in accordance with Regulation S under the Securities Act."

European Economic Area

Each Syndicate Bank has represented and agreed that it has not offered and will not offer any Bonds to persons in any Member State of the European Economic Area, except that it may offer Bonds in any Member State:

- (a) at any time to a legal entity which is a qualified investor as defined in the Prospectus Directive¹; or
- (b) at any time to fewer than 100 or, if the Relevant Member State has implemented the relevant provision of the 2010 PD Amending Directive², 150 natural or legal persons (other than qualified investors as defined in the Prospectus Directive) as permitted under the Prospectus Directive, subject to obtaining the prior consent of the relevant bank or banks nominated by the Issuer for any such offer; or
- (c) in any circumstances which do not require the publication by the Issuer of a prospectus pursuant to Article 3(2) of the Prospectus Directive.

For the purposes of this provision, the expression "offer" in relation to any Bonds in any Member State means the communication in any form and by any means of sufficient information on the terms of the offer and the Bonds to be offered so as to enable an investor to decide to purchase or subscribe the Bonds, as the same may be varied in that Member State by any measure implementing the Prospectus Directive in that Member State.

United Kingdom

Each Syndicate Bank represents and agrees that (i) it has not offered or sold and, prior to the date six months after the date of the issue of the Bonds, will not offer or sell any Bonds to persons in the United Kingdom except to persons whose ordinary activities involve them in acquiring, holding, managing or disposing of investments (as principal or agent) for the purpose of its business or otherwise in circumstances which have not resulted and will not result in an offer to the public in the United Kingdom within the meaning of the Public Offers of Securities Regulations 1995; (ii) it has complied and will comply with all applicable provisions of the Financial Services and Markets Act 2000 (the «FSMA») with respect to anything done by it in relation to the Bonds in, from or otherwise involving the United Kingdom; and (iii) it has only communicated or caused to be communicated and it will only communicate or cause to be communicated any invitation or inducement to engage in investment

¹ Prospectus Directive means Directive 2003/71/EC as amended by Directive 2010/73/EC.

² Amending Directive means Directive 2010/73/EC

activity (within the meaning of section 21 of the FSMA) received by it in connection with the issue or sale of such Bonds in circumstances in which section 21(1) of the FSMA does not apply to the Issuer.

General

Neither the Issuer nor the Syndicate Banks (as defined below) represent that Bonds may at any time lawfully be sold in compliance with any applicable registration or other requirements in any jurisdiction, or pursuant to any exemption available thereunder, or assumes any responsibility for facilitating such sale. The distribution of this prospectus and the offering of the Bonds in certain jurisdictions may be restricted by law. Persons into whose possession this prospectus comes are required by the Issuer to inform themselves about and to observe any such restrictions. This prospectus does not constitute, and may not be used for or in connection with, an offer or solicitation by anyone in any jurisdiction in which such offer or solicitation is not authorized or to any person to whom it is unlawful to make such offer or solicitation and no action is being taken in any jurisdiction that would permit a public offering of the Bonds or the distribution of this prospectus in any jurisdiction where action for that purpose is required.

ALLGEMEINE ANGABEN ÜBER DIE VALOREN

Emissionsbeschluss / Festübernahmen und Platzierung

Gemäss dem Verwaltungsratsbeschluss vom 17. September 2013 und gestützt auf die zwischen der Emittentin und der UBS AG, handelnd durch ihren Unternehmensbereich UBS Investment Bank (die «UBS») und der Credit Suisse AG (zusammen die «Joint-Lead Managers»), namens und für Rechnung eines ad-hoc gebildeten Bankensyndikates, bestehend aus UBS, Credit Suisse AG, Zürcher Kantonalbank, Basler Kantonalbank, Luzerner Kantonalbank und Raiffeisen Schweiz Genossenschaft (zusammen mit den Joint-Lead Managers die «Syndikatsbanken» bzw. «Syndicate Banks» genannt) abgeschlossenen Anleiheverträge vom 12. November 2013 begibt die Emittentin die folgenden zwei Anleihen:

1.125% Anleihe 2013 – 2019 von CHF 200'000'000 («Tranche 1»)

1.875% Anleihe 2013 – 2023 von CHF 200'000'000 («Tranche 2»)

Beide Anleihen sind vom 14. November 2013 an verzinslich. Die Emittentin überlässt diese Anleihen den Syndikatsbanken, welche die Tranche 1 zum Preis von 100.500% des Nennwertes (abzüglich Kommissionen) und die Tranche 2 zum Preis von 100.452% des Nennwertes (abzüglich Kommissionen) fest übernehmen (die «Festübernahmen») und zu Marktpreisen öffentlich platzieren. Die Syndikatsbanken behalten sich das Recht vor, die Anleihen teilweise oder gesamthaft auf ihren Eigenbestand zu nehmen.

Verwendung der Nettoerlöse

Die Nettoerlöse (Festübernahme abzüglich Kommissionen und Gebühren) dieser Anleihen von CHF 199'455'000 (Tranche 1) und von CHF 198'859'000 (Tranche 2), welche die UBS namens und für Rechnung der Syndikatsbanken mit Valuta 14. November 2013 zugunsten der Emittentin liberiert, dient der Unterstützung der Wachstumsziele von Sika und der langfristigen, allgemeinen Finanzierung des Unternehmens.

Für die Syndikatsbanken besteht keine Verantwortung oder Pflicht, sich mit der zweckgemässen Verwendung der Nettoerlöse zu befassen.

Vertreter

In Übereinstimmung mit Artikel 43 des Kotierungsreglementes der SIX Swiss Exchange hat die Emittentin die UBS zu ihrem Vertreter bezüglich der Kotierung der Anleihen an der SIX Swiss Exchange ernannt.

Gebühren und Steuern

Die in der Schweiz auf der Emission von Wertpapieren anfallende Emissionsgebühr, berechnet auf dem Nennwert der Anleihen, wird von der Emittentin übernommen. Die jährlichen Zinszahlungen unterliegen der eidg. Verrechnungssteuer von derzeit 35%, welche bei Fälligkeit in Abzug gebracht und von der Emittentin zugunsten der Eidgenössischen Steuerverwaltung abgeführt wird.

Mitteilungen

Die Publikation von Mitteilungen zu den Anleihen erfolgt in elektronischer Form auf der Website der SIX Swiss Exchange (www.six-swiss-exchange.com).

ANGABEN ÜBER DIE SIKA AG

Tätigkeit / Beschreibung des Konzerns

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).

Im Produktsortiment führt Sika hochwertige Betonzusatzmittel, Spezialmörtel, Dicht- und Klebstoffe, Dämpf- und Verstärkungsmaterialien, Systeme für die strukturelle Verstärkung, Industrieböden sowie Bedachungs- und Bauwerksabdichtungssysteme.

Sika ist weltweit präsent in 80 Ländern. Rund 15 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verbinden die Kunden direkt mit Sika und garantieren für den Erfolg aller Partner. Sika erzielte 2012 einen Jahresumsatz von CHF 4829 Mio.

Angaben über die Geschäftsentwicklung

Diese Angaben sind der Medienmitteilung vom 30. Oktober 2013 betreffend Geschäftsverlauf 1. Januar bis 30. September 2013 und dem Halbjahresbericht 2013 der Sika AG zu entnehmen, die diesem Kotierungsprospekt als Annex C und Annex E beigefügt sind.

Gerichts-, Schieds- und Administrativverfahren

Die Emittentin hat keine Rechtsstreitigkeiten, Schiedsgericht- oder Administrativverfahren hängig, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage der Emittentin oder deren Gruppe haben könnten, noch sind nach heutiger Kenntnis der Emittentin solche Verfahren schriftlich angedroht.

Revisionsstelle und Konzernprüfer

Ernst & Young AG, Bundesplatz 1, 6304 Zug

Negativbestätigung

Mit Ausnahme der in diesem Kotierungsprospekt erwähnten Aktivitäten sind seit dem Stichtag des letzten Geschäftsjahres keine wesentlichen Änderungen in der Finanzlage der Emittentin eingetreten.

Verantwortlichkeit für den Prospektinhalt

Die Emittentin übernimmt die Verantwortung für den Inhalt dieses Kotierungsprospektes und erklärt hiermit, dass ihres Wissens die Angaben in diesem Kotierungsprospekt richtig und keine wesentlichen Umstände ausgelassen worden sind.

Baar, 12. November 2013

Sika AG

ANLEIHEBEDINGUNGEN**1. Nennwert / Stückelung**

Die 1.125% Anleihe 2013 – 2019 (die „Anleihe“) wird in einem Betrag von CHF 200'000'000 Nennwert (die „Basistranche“) ausgegeben und ist eingeteilt in auf den Inhaber lautende Obligationen von CHF 5'000 Nennwert und einem Mehrfachen davon (die „Obligationen“).

Die Sika AG, Zugerstrasse 50, 6340 Baar (die „Emittentin“) behält sich das Recht vor, den Gesamtbetrag der Basistranche jederzeit durch Ausgabe weiterer Obligationen, die mit den Obligationen der Basistranche fungibel sind (insbesondere hinsichtlich der Anleihebedingungen, der Valorenummer oder sonstiger Wertschriftenkennnummer, der Endfälligkeit und des Zinssatzes), aufzustocken (die „Aufstockungstranche(n)“).

2. Form der Verurkundung/Verwahrung

- a) Die Obligationen werden in unverbriefter Form als Wertrechte gemäss Artikel 973c des Schweizerischen Obligationenrechts ausgegeben.
- b) Die Wertrechte entstehen, indem die Emittentin diese in ein von ihr geführtes Wertrechtbuch einträgt. Die Wertrechte werden dann ins Hauptregister der SIX SIS AG oder einer anderen in der Schweiz von der SIX Swiss Exchange AG („SIX Swiss Exchange“) anerkannten Verwahrungsstelle („SIX SIS AG“ oder die „Verwahrungsstelle“) eingetragen. Mit dem Eintrag im Hauptregister der Verwahrungsstelle und der Gutschrift im Effektenkonto eines oder mehrerer Teilnehmer der Verwahrungsstelle werden die Obligationen zu Bucheffekten (die „Bucheffekten“) gemäss den Bestimmungen des Bucheffektengesetzes.
- c) Solange die Obligationen Bucheffekten darstellen, wird über diese in Übereinstimmung mit den Bestimmungen des Bucheffektengesetzes verfügt, d.h. durch Gutschrift der zu übertragenden Obligationen in einem Effektenkonto des Empfängers.
- d) Die Unterlagen der Verwahrungsstelle bestimmen die Anzahl Obligationen, welche durch jeden Teilnehmer der Verwahrungsstelle gehalten wird. In Bezug auf Obligationen, die Bucheffekten darstellen, gelten diejenigen Personen als Inhaber der Obligationen („Obligationäre“), welche die Obligationen in eigenem Namen und auf eigene Rechnung in einem Effektenkonto halten.
- e) Die Umwandlung der Wertrechte in eine Globalurkunde oder Wertpapiere ist ausgeschlossen. Weder die Emittentin noch die Obligationäre haben das Recht, die Umwandlung der Wertrechte in Wertpapiere oder eine Globalurkunde, bzw. die Auslieferung von Wertpapieren oder einer Globalurkunde zu verlangen oder zu veranlassen.

3. Verzinsung

Die Anleihe ist vom 14. November 2013 (dem „Liberierungsdatum“) an zum Satz von 1.125% p.a. per 14. November eines jeden Jahres verzinslich (die „Zinsfälligkeit“), erstmals zahlbar am 14. November 2014. Die Zinsberechnung basiert auf dem Nennwert und erfolgt auf der Basis eines Kalenderjahres von 360 Tagen zu 12 Monaten von je 30 Tagen (30/360).

4. Laufzeit und Rückzahlung

Die Anleihe hat eine feste Laufzeit von 6 Jahren. Die Emittentin verpflichtet sich, die Anleihe ohne vorherige Fälligestellung am 14. November 2019 (die „Endfälligkeit“) zum Nennwert zurückzuzahlen. Die Emittentin ist berechtigt, jederzeit Obligationen in beliebiger Anzahl zu eigenen Anlage- oder Til-

gungszwecken zurückzukaufen. Im Falle von Rückkäufen zu Tilgungszwecken verpflichtet sich die Emittentin, die UBS AG spätestens 30 Bankarbeitstage vor der nächstfolgenden Zinsfälligkeit über diese Rückkäufe in Kenntnis zu setzen. Die Emittentin wird daraufhin die Reduktion der entsprechenden Wertrechte im Wertrechtbuch sowie im Hauptregister der SIS veranlassen sowie die vorgesehene Tilgung so bald wie möglich gemäss Ziffer 9 dieser Anleihebedingungen bekannt machen.

In diesen Bedingungen bedeutet der Begriff „Bankarbeitstag“ einen Tag, an welchem die Bankschalter von Geschäftsbanken in Zürich ganztags geöffnet sind und grundsätzlich Zahlungen und Devisenoperationen ausgeführt werden.

5. Zahlungen/Zahlungsdienst/Verjährung

- (a) Die Emittentin verpflichtet sich, jeweils auf Verfall die geschuldeten Beträge für die Zinszahlungen und die rückzahlbaren Obligationen spesenfrei, die Zinszahlungen jedoch unter Abzug der eidgenössischen Verrechnungssteuer, zugunsten der Obligationäre zu bezahlen. Die fälligen Zinszahlungen und Rückzahlungen können bei der UBS AG in ihrer Funktion als Hauptzahlstelle geltend gemacht werden.

Ist der Verfalltag kein Bankarbeitstag, werden die für den Anleihedienst erforderlichen Geldbeträge jeweils Valuta nächstfolgenden Bankarbeitstag überwiesen.

- (b) Die für den Anleihedienst benötigten Mittel wird die Emittentin der UBS AG rechtzeitig zugunsten der Obligationäre zur Verfügung stellen. Der korrekte Eingang dieser Zahlungen bei der UBS AG befreit die Emittentin von den entsprechenden Verpflichtungen gegenüber den Obligationären.
- (c) Die Verzinsung der Obligationen hört mit dem Tag der Endfälligkeit auf. Die Zinsansprüche verjähren fünf Jahre und die Obligationen zehn Jahre nach den entsprechenden Fälligkeitsterminen.

6. Status

Die Obligationen stellen direkte, ungesicherte, unbedingte und nicht nachrangige Verpflichtungen der Emittentin dar und stehen im gleichen Rang (*pari passu*) mit allen anderen bestehenden und zukünftigen ungesicherten und nicht nachrangigen Verbindlichkeiten der Emittentin.

7. Negativklausel

Eine besondere Sicherheit zugunsten dieser Anleihe wird nicht bestellt. Die Emittentin verpflichtet sich, solange die Obligationen ausstehend sind, d.h. bis zu diesem Zeitpunkt, an dem gemäss Ziffern 4 und 5 dieser Bedingungen alle Beträge an Kapital und Zinsen zugunsten der Obligationäre bezahlt worden sind, keine anderen Anleihen, Schuldverschreibungen, Kassettscheine, Notes oder ähnliche Schuldverpflichtungen mit besonderen Sicherheiten auszustatten, ohne diese Anleihe mit gleichen oder gleichwertigen Sicherheiten zu versehen.

8. Verzug

Ungeachtet der Bestimmungen gemäss Ziffer 4 dieser Anleihebedingungen hat die UBS AG das Recht, nicht aber die Pflicht, namens der Obligationäre diese Anleihe zu kündigen und alle Obligationen zum Nennwert, zuzüglich aufgelaufener Zinsen, vorzeitig fällig und zahlbar zu erklären, falls eines der nachstehenden Ereignisse (je ein „Verzugsfall“) eintreten sollte. Die UBS AG hat das Recht, nicht aber die Pflicht, für ihren Entscheid betreffend die vorzeitige Fällig- und Zahlbarerklärung einen Bericht eines nach Anhörung der Emittentin beigezogenen, qualifizierten Experten auf Kosten der Emittentin einzuholen:

- (a) Die Emittentin befindet sich mit der Zahlung von Zinsen der Obligationen mehr als 10 Tage ab Fälligkeitstermin im Rückstand;

- (b) die Emittentin verletzt irgendeine Bestimmung dieser Anleihebedingung und hat diesen Mangel innert einer Frist von 10 Tagen nach Empfang einer schriftlichen Anzeige durch die UBS AG nicht behoben;
- (c) die Emittentin oder eine ihrer wichtigen Tochtergesellschaften wird zur vorzeitigen Rückzahlung einer anderen Anleihe, Schuldverschreibung, Darlehensschuld oder ähnlichen Geldschuld verpflichtet, weil eine der entsprechenden Vertragsbedingungen durch jene verletzt wurde;
- (d) die Emittentin oder eine ihrer wichtigen Tochtergesellschaften schliesst ein Stillhalte- oder ähnliches Abkommen mit ihren Gläubigern ab, es sei denn, die Obligationäre werden durch den Abschluss eines solchen Abkommens nach Ansicht der UBS AG gegenüber den übrigen Gläubigern nicht benachteiligt.

In diesen Anleihebedingungen gilt als „Stillhalte- oder ähnliches Abkommen“ jede formelle Vereinbarung, welche die Emittentin aufgrund ausserordentlicher Verhältnisse mit einem oder mehreren Finanzgläubiger(n) (z.B. Banken) trifft, u.a. mit dem Ziel, dass (jeder) dieser Finanzgläubiger einwilligt, bis zum Ablauf einer für alle an einem solchen Abkommen beteiligten Parteien verbindlich festgelegten Frist unter genau festgelegten Bedingungen auf die Rückzahlung und die Kündigung der Guthaben gegenüber der Emittentin zu verzichten;

- (e) die Emittentin oder eine ihrer wichtigen Tochtergesellschaften ist zahlungsunfähig bzw. droht zahlungsunfähig zu werden, befindet sich im Konkurs, stellt ein Begehren um Konkursaufschub oder Nachlassstundung;
- (f) die Emittentin oder eine ihrer wichtigen Tochtergesellschaften ändert ihre rechtliche oder wirtschaftliche Struktur durch (i) Liquidation, (ii) Veräusserung aller oder nahezu aller Beteiligungen an wichtigen Tochtergesellschaften, (iii) Fusion bzw. Restrukturierung, soweit die Emittentin oder die wichtige Tochtergesellschaft nicht überlebende Gesellschaft ist oder (iv) Änderung des Gesellschaftszweckes bzw. der Gesellschaftstätigkeit, sofern einer der unter (i) bis (iv) genannten Vorgänge einen wesentlichen Einfluss auf die Fähigkeit der Emittentin hat oder haben könnte, ihre gegenwärtigen oder zukünftigen Verpflichtungen aus der Anleihe erfüllen zu können, es sei denn, die UBS AG oder ein unabhängiger Experte erachte die Situation der Obligationäre zufolge der von der Emittentin als Folge des Eintritts eines oder mehrerer dieser Ereignisse gestellten Sicherheit(en) bzw. getroffenen anderen Massnahmen als ausreichend gesichert;
- (g) jemand direkt, indirekt oder in gemeinsamer Absprache mit Dritten Beteiligungspapiere der Emittentin erwirbt und damit zusammen mit den Papieren, die er bereits besitzt, den Grenzwert von 33 1/3 Prozent der Stimmrechte der Emittentin, ob ausübbar oder nicht, überschreitet und, gleichzeitig, die Schenker-Winkler Holding AG und die Familie Burkard-Schenker gemeinsam über weniger als 50% der Stimmrechte der Emittentin verfügen, es sei denn, die UBS AG erachte die Situation der Obligationäre als ausreichend gesichert.

Als „wichtige Tochtergesellschaften“ im Sinne von lit. (c), (d), (e) und (f) gilt jedes führungsmässig in die Unternehmensgruppe der Emittentin integrierte Unternehmen, (i) an dessen stimmberechtigten Grundkapital die Emittentin direkt oder indirekt mit mehr als 50% beteiligt ist, (ii) in dem die Emittentin eine Mehrheit der Verwaltungsräte bestellen kann und (iii) welches aufgrund einer konsolidierten Betrachtungsweise zufolge seiner Substanz bzw. seines Ertrages von erheblicher Bedeutung ist für die Fähigkeit der Emittentin, ihre gegenwärtigen oder zukünftigen Verpflichtungen aus dieser Anleihe zu erfüllen. Eine „erhebliche Bedeutung“ im Sinne dieser Bestimmung liegt vor, wenn die betreffende wichtige Tochtergesellschaft einen Beitrag von mehr als 20% des Konzernumsatzes erbringt, und zwar im Durchschnitt der letzten drei Geschäftsjahre vor dem Eintritt des fraglichen Ereignisses.

Für den Fall des Eintretens eines der unter lit. (c) bis (g) erwähnten Fälle hat die Emittentin sich verpflichtet, die UBS AG unverzüglich zu benachrichtigen und ihr die zur Beurteilung notwendigen Unterlagen und Auskünfte umgehend zur Verfügung zu stellen bzw. zu erteilen. Dabei ist die UBS AG berechtigt, sich in vollem Umfang auf die ihr von der Emittentin abgegebenen Unterlagen und Erklärungen zu verlassen. Die UBS AG ist nicht verpflichtet, selbst Schritte zu unternehmen um abzuklären, ob ein Ereignis eingetreten ist, das zu einer vorzeitigen Zahlbarstellung der Obligationen führt oder führen wird.

Die UBS AG kann beim Eintreten eines der vorstehend unter lit. (a) bis (g) erwähnten Fälle die Obligationäre gemäss Artikel 1157 ff. des Schweizerischen Obligationenrechts zur Beschlussfassung über die Vornahme der Kündigung zu einer Gläubigerversammlung einladen, solange die UBS AG diese Kündigung nicht selbst namens der Obligationäre ausgesprochen hat; in diesem Fall tritt der rechtsgültig

getroffene Entscheid der Gläubigerversammlung, die Kündigung auszusprechen, an die Stelle des der UBS AG gemäss diesen Anleihebedingungen vorbehaltenen Rechts, die Anleihe namens der Obligationäre zu kündigen. Spricht sich die Gläubigerversammlung gegen eine Kündigung der Anleihe aus, so fällt das Recht zur Vornahme der Kündigung an die UBS AG zurück, wobei die UBS AG an den negativen Entscheid der Gläubigerversammlung nicht gebunden ist, sofern und soweit neue Umstände vorliegen bzw. bekannt werden, die eine Neubeurteilung des Sachverhalts erfordern.

Die Anleihe, zuzüglich aufgelaufener Zinsen bis zum korrekten Eingang der Mittel gemäss Ziffer 5 dieser Bedingungen, werden 30 Tage nach Empfang der schriftlichen, von der UBS AG an die Emittentin gerichteten Anzeige fällig, ausser wenn der Grund für die Fälligkeitserklärung vorher behoben oder wenn für Kapital und fällige und zukünftige Zinsen nach Ansicht der UBS AG angemessene Sicherheit geleistet wird.

9. Bekanntmachungen

Alle diese Anleihe betreffenden Mitteilungen gelten durch elektronische Publikation auf der Website der SIX Swiss Exchange (http://www.six-swiss-exchange.com/bonds/issuers/-official_notices/search_de.html) als gültig erfolgt.

10. Kotierung

Die Kotierung dieser Anleihe gemäss Standard für Anleihen der SIX wird durch Vermittlung der UBS AG beantragt und bis zum dritten Bankarbeitstag vor dem Rückzahlungstermin infolge Fälligkeit aufrechterhalten. Die Aufhebung der Kotierung infolge Endfälligkeit der Anleihe gemäss Ziffer 4 der Anleihebedingungen erfolgt ohne vorherige Bekanntmachung.

11. Anwendbares Recht und Gerichtsstand

Form, Inhalt und Auslegung dieser Bedingungen unterstehen schweizerischem Recht.

Gerichtsstand ist Zürich.

12. Änderung der Anleihebedingungen

Die Bedingungen können jederzeit in Übereinkunft zwischen der Emittentin und der UBS AG namens der Obligationäre abgeändert werden, vorausgesetzt dass diese Änderungen rein formaler, geringfügiger oder technischer Art sind, dass diese Änderungen gemacht werden, um einen offenkundigen Irrtum zu korrigieren und die Interessen der Obligationäre nicht in wesentlichem Masse beeinträchtigt werden. Eine solche Änderung der Bedingungen ist für die Obligationäre bindend.

Die Bekanntmachung einer solchen Änderung erfolgt gemäss Ziffer 9 dieser Bedingungen.

13. Schuldübernahme

Die Emittentin ist jederzeit berechtigt mit Zustimmung der UBS AG nach Einholung eines Berichtes eines nach Anhörung der Emittentin beigezogenen, qualifizierten Experten, und gestützt auf diesen Expertenbericht, aber ohne Zustimmung der Obligationäre, eine andere Gesellschaft (die „neue Emittentin“) für sämtliche Verpflichtungen aus oder im Zusammenhang mit dieser Anleihe an die Stelle der Emittentin zu setzen, sofern

- a) die neue Emittentin alle Verpflichtungen der Emittentin aus oder im Zusammenhang mit dieser Anleihe übernimmt und der UBS AG nachweist, dass sie alle sich aus oder im Zusammenhang mit dieser Anleihe ergebenden Zahlungsverpflichtungen erfüllen sowie die hierzu erforderlichen Beträge zugunsten der Obligationäre an die UBS AG transferieren kann; und

- b) die Emittentin eine unbedingte und unwiderrufliche, in Form und Inhalt die UBS AG zufriedenstellende Garantie gemäss Art. 111 des Schweizerischen Obligationenrechts hinsichtlich sämtlicher aus dieser Anleihe erwachsenden Verpflichtungen abgegeben hat.

Im Falle einer Schuldübernahme gilt jede in diesen Anleihebedingungen enthaltene Bezugnahme auf die Emittentin als auch auf die neue Emittentin bezogen.

Eine Schuldübernahme gemäss dieser Ziff. 13 ist gemäss Ziff. 9 dieser Anleihebedingungen zu veröffentlichen.

(This page has been left blank intentionally)

ANLEIHEBEDINGUNGEN**1. Nennwert / Stückelung**

Die 1.875% Anleihe 2013 – 2023 (die „Anleihe“) wird in einem Betrag von CHF 200'000'000 Nennwert (die „Basistranche“) ausgegeben und ist eingeteilt in auf den Inhaber lautende Obligationen von CHF 5'000 Nennwert und einem Mehrfachen davon (die „Obligationen“).

Die Sika AG, Zugerstrasse 50, 6340 Baar (die „Emittentin“) behält sich das Recht vor, den Gesamtbetrag der Basistranche jederzeit durch Ausgabe weiterer Obligationen, die mit den Obligationen der Basistranche fungibel sind (insbesondere hinsichtlich der Anleihebedingungen, der Valorenummer oder sonstiger Wertschriftenkennnummer, der Endfälligkeit und des Zinssatzes), aufzustocken (die „Aufstockungstranche(n)“).

2. Form der Verurkundung/Verwahrung

- a) Die Obligationen werden in unverbrieft Form als Wertrechte gemäss Artikel 973c des Schweizerischen Obligationenrechts ausgegeben.
- b) Die Wertrechte entstehen, indem die Emittentin diese in ein von ihr geführtes Wertrechtebuch einträgt. Die Wertrechte werden dann ins Hauptregister der SIX SIS AG oder einer anderen in der Schweiz von der SIX Swiss Exchange AG („SIX Swiss Exchange“) anerkannten Verwahrungsstelle („SIX SIS AG“ oder die „Verwahrungsstelle“) eingetragen. Mit dem Eintrag im Hauptregister der Verwahrungsstelle und der Gutschrift im Effektenkonto eines oder mehrerer Teilnehmer der Verwahrungsstelle werden die Obligationen zu Bucheffekten (die „Bucheffekten“) gemäss den Bestimmungen des Bucheffektengesetzes.
- c) Solange die Obligationen Bucheffekten darstellen, wird über diese in Übereinstimmung mit den Bestimmungen des Bucheffektengesetzes verfügt, d.h. durch Gutschrift der zu übertragenden Obligationen in einem Effektenkonto des Empfängers.
- d) Die Unterlagen der Verwahrungsstelle bestimmen die Anzahl Obligationen, welche durch jeden Teilnehmer der Verwahrungsstelle gehalten wird. In Bezug auf Obligationen, die Bucheffekten darstellen, gelten diejenigen Personen als Inhaber der Obligationen („Obligationäre“), welche die Obligationen in eigenem Namen und auf eigene Rechnung in einem Effektenkonto halten.
- e) Die Umwandlung der Wertrechte in eine Globalurkunde oder Wertpapiere ist ausgeschlossen. Weder die Emittentin noch die Obligationäre haben das Recht, die Umwandlung der Wertrechte in Wertpapiere oder eine Globalurkunde, bzw. die Auslieferung von Wertpapieren oder einer Globalurkunde zu verlangen oder zu veranlassen.

3. Verzinsung

Die Anleihe ist vom 14. November 2013 (dem „Liberierungsdatum“) an zum Satz von 1.875% p.a. per 14. November eines jeden Jahres verzinslich (die „Zinsfälligkeit“), erstmals zahlbar am 14. November 2014. Die Zinsberechnung basiert auf dem Nennwert und erfolgt auf der Basis eines Kalenderjahres von 360 Tagen zu 12 Monaten von je 30 Tagen (30/360).

4. Laufzeit und Rückzahlung

Die Anleihe hat eine feste Laufzeit von 6 Jahren. Die Emittentin verpflichtet sich, die Anleihe ohne vorherige Fälligestellung am 14. November 2023 (die „Endfälligkeit“) zum Nennwert zurückzuzahlen. Die Emittentin ist berechtigt, jederzeit Obligationen in beliebiger Anzahl zu eigenen Anlage- oder Til-

gungszwecken zurückzukaufen. Im Falle von Rückkäufen zu Tilgungszwecken verpflichtet sich die Emittentin, die UBS AG spätestens 30 Bankarbeitstage vor der nächstfolgenden Zinsfälligkeit über diese Rückkäufe in Kenntnis zu setzen. Die Emittentin wird daraufhin die Reduktion der entsprechenden Wertrechte im Wertrechtbuch sowie im Hauptregister der SIS veranlassen sowie die vorgesehene Tilgung so bald wie möglich gemäss Ziffer 9 dieser Anleihebedingungen bekannt machen.

In diesen Bedingungen bedeutet der Begriff „Bankarbeitstag“ einen Tag, an welchem die Bankschalter von Geschäftsbanken in Zürich ganztags geöffnet sind und grundsätzlich Zahlungen und Devisenoperationen ausgeführt werden.

5. Zahlungen/Zahlungsdienst/Verjährung

- (a) Die Emittentin verpflichtet sich, jeweils auf Verfall die geschuldeten Beträge für die Zinszahlungen und die rückzahlbaren Obligationen spesenfrei, die Zinszahlungen jedoch unter Abzug der eidgenössischen Verrechnungssteuer, zugunsten der Obligationäre zu bezahlen. Die fälligen Zinszahlungen und Rückzahlungen können bei der UBS AG in ihrer Funktion als Hauptzahlstelle geltend gemacht werden.

Ist der Verfalltag kein Bankarbeitstag, werden die für den Anleihedienst erforderlichen Geldbeträge jeweils Valuta nächstfolgenden Bankarbeitstag überwiesen.

- (b) Die für den Anleihedienst benötigten Mittel wird die Emittentin der UBS AG rechtzeitig zugunsten der Obligationäre zur Verfügung stellen. Der korrekte Eingang dieser Zahlungen bei der UBS AG befreit die Emittentin von den entsprechenden Verpflichtungen gegenüber den Obligationären.
- (c) Die Verzinsung der Obligationen hört mit dem Tag der Endfälligkeit auf. Die Zinsansprüche verjähren fünf Jahre und die Obligationen zehn Jahre nach den entsprechenden Fälligkeitsterminen.

6. Status

Die Obligationen stellen direkte, ungesicherte, unbedingte und nicht nachrangige Verpflichtungen der Emittentin dar und stehen im gleichen Rang (*pari passu*) mit allen anderen bestehenden und zukünftigen ungesicherten und nicht nachrangigen Verbindlichkeiten der Emittentin.

7. Negativklausel

Eine besondere Sicherheit zugunsten dieser Anleihe wird nicht bestellt. Die Emittentin verpflichtet sich, solange die Obligationen ausstehend sind, d.h. bis zu diesem Zeitpunkt, an dem gemäss Ziffern 4 und 5 dieser Bedingungen alle Beträge an Kapital und Zinsen zugunsten der Obligationäre bezahlt worden sind, keine anderen Anleihen, Schuldverschreibungen, Kassettscheine, Notes oder ähnliche Schuldverpflichtungen mit besonderen Sicherheiten auszustatten, ohne diese Anleihe mit gleichen oder gleichwertigen Sicherheiten zu versehen.

8. Verzug

Ungeachtet der Bestimmungen gemäss Ziffer 4 dieser Anleihebedingungen hat die UBS AG das Recht, nicht aber die Pflicht, namens der Obligationäre diese Anleihe zu kündigen und alle Obligationen zum Nennwert, zuzüglich aufgelaufener Zinsen, vorzeitig fällig und zahlbar zu erklären, falls eines der nachstehenden Ereignisse (je ein „Verzugsfall“) eintreten sollte. Die UBS AG hat das Recht, nicht aber die Pflicht, für ihren Entscheid betreffend die vorzeitige Fällig- und Zahlbarerklärung einen Bericht eines nach Anhörung der Emittentin beigezogenen, qualifizierten Experten auf Kosten der Emittentin einzuholen:

- (a) Die Emittentin befindet sich mit der Zahlung von Zinsen der Obligationen mehr als 10 Tage ab Fälligkeitstermin im Rückstand;

- (b) die Emittentin verletzt irgendeine Bestimmung dieser Anleihebedingung und hat diesen Mangel innert einer Frist von 10 Tagen nach Empfang einer schriftlichen Anzeige durch die UBS AG nicht behoben;
- (c) die Emittentin oder eine ihrer wichtigen Tochtergesellschaften wird zur vorzeitigen Rückzahlung einer anderen Anleihe, Schuldverschreibung, Darlehensschuld oder ähnlichen Geldschuld verpflichtet, weil eine der entsprechenden Vertragsbedingungen durch jene verletzt wurde;
- (d) die Emittentin oder eine ihrer wichtigen Tochtergesellschaften schliesst ein Stillhalte- oder ähnliches Abkommen mit ihren Gläubigern ab, es sei denn, die Obligationäre werden durch den Abschluss eines solchen Abkommens nach Ansicht der UBS AG gegenüber den übrigen Gläubigern nicht benachteiligt.

In diesen Anleihebedingungen gilt als „Stillhalte- oder ähnliches Abkommen“ jede formelle Vereinbarung, welche die Emittentin aufgrund ausserordentlicher Verhältnisse mit einem oder mehreren Finanzgläubiger(n) (z.B. Banken) trifft, u.a. mit dem Ziel, dass (jeder) dieser Finanzgläubiger einwilligt, bis zum Ablauf einer für alle an einem solchen Abkommen beteiligten Parteien verbindlich festgelegten Frist unter genau festgelegten Bedingungen auf die Rückzahlung und die Kündigung der Guthaben gegenüber der Emittentin zu verzichten;

- (e) die Emittentin oder eine ihrer wichtigen Tochtergesellschaften ist zahlungsunfähig bzw. droht zahlungsunfähig zu werden, befindet sich im Konkurs, stellt ein Begehren um Konkursaufschub oder Nachlassstundung;
- (f) die Emittentin oder eine ihrer wichtigen Tochtergesellschaften ändert ihre rechtliche oder wirtschaftliche Struktur durch (i) Liquidation, (ii) Veräusserung aller oder nahezu aller Beteiligungen an wichtigen Tochtergesellschaften, (iii) Fusion bzw. Restrukturierung, soweit die Emittentin oder die wichtige Tochtergesellschaft nicht überlebende Gesellschaft ist oder (iv) Änderung des Gesellschaftszweckes bzw. der Gesellschaftstätigkeit, sofern einer der unter (i) bis (iv) genannten Vorgänge einen wesentlichen Einfluss auf die Fähigkeit der Emittentin hat oder haben könnte, ihre gegenwärtigen oder zukünftigen Verpflichtungen aus der Anleihe erfüllen zu können, es sei denn, die UBS AG oder ein unabhängiger Experte erachte die Situation der Obligationäre zufolge der von der Emittentin als Folge des Eintritts eines oder mehrerer dieser Ereignisse gestellten Sicherheit(en) bzw. getroffenen anderen Massnahmen als ausreichend gesichert;
- (g) jemand direkt, indirekt oder in gemeinsamer Absprache mit Dritten Beteiligungspapiere der Emittentin erwirbt und damit zusammen mit den Papieren, die er bereits besitzt, den Grenzwert von 33 1/3 Prozent der Stimmrechte der Emittentin, ob ausübbar oder nicht, überschreitet und, gleichzeitig, die Schenker-Winkler Holding AG und die Familie Burkard-Schenker gemeinsam über weniger als 50% der Stimmrechte der Emittentin verfügen, es sei denn, die UBS AG erachte die Situation der Obligationäre als ausreichend gesichert.

Als „wichtige Tochtergesellschaften“ im Sinne von lit. (c), (d), (e) und (f) gilt jedes führungsmässig in die Unternehmensgruppe der Emittentin integrierte Unternehmen, (i) an dessen stimmberechtigten Grundkapital die Emittentin direkt oder indirekt mit mehr als 50% beteiligt ist, (ii) in dem die Emittentin eine Mehrheit der Verwaltungsräte bestellen kann und (iii) welches aufgrund einer konsolidierten Betrachtungsweise zufolge seiner Substanz bzw. seines Ertrages von erheblicher Bedeutung ist für die Fähigkeit der Emittentin, ihre gegenwärtigen oder zukünftigen Verpflichtungen aus dieser Anleihe zu erfüllen. Eine „erhebliche Bedeutung“ im Sinne dieser Bestimmung liegt vor, wenn die betreffende wichtige Tochtergesellschaft einen Beitrag von mehr als 20% des Konzernumsatzes erbringt, und zwar im Durchschnitt der letzten drei Geschäftsjahre vor dem Eintritt des fraglichen Ereignisses.

Für den Fall des Eintretens eines der unter lit. (c) bis (g) erwähnten Fälle hat die Emittentin sich verpflichtet, die UBS AG unverzüglich zu benachrichtigen und ihr die zur Beurteilung notwendigen Unterlagen und Auskünfte umgehend zur Verfügung zu stellen bzw. zu erteilen. Dabei ist die UBS AG berechtigt, sich in vollem Umfang auf die ihr von der Emittentin abgegebenen Unterlagen und Erklärungen zu verlassen. Die UBS AG ist nicht verpflichtet, selbst Schritte zu unternehmen um abzuklären, ob ein Ereignis eingetreten ist, das zu einer vorzeitigen Zahlbarstellung der Obligationen führt oder führen wird.

Die UBS AG kann beim Eintreten eines der vorstehend unter lit. (a) bis (g) erwähnten Fälle die Obligationäre gemäss Artikel 1157 ff. des Schweizerischen Obligationenrechts zur Beschlussfassung über die Vornahme der Kündigung zu einer Gläubigerversammlung einladen, solange die UBS AG diese Kündigung nicht selbst namens der Obligationäre ausgesprochen hat; in diesem Fall tritt der rechtsgültig

getroffene Entscheid der Gläubigerversammlung, die Kündigung auszusprechen, an die Stelle des der UBS AG gemäss diesen Anleihebedingungen vorbehaltenen Rechts, die Anleihe namens der Obligationäre zu kündigen. Spricht sich die Gläubigerversammlung gegen eine Kündigung der Anleihe aus, so fällt das Recht zur Vornahme der Kündigung an die UBS AG zurück, wobei die UBS AG an den negativen Entscheid der Gläubigerversammlung nicht gebunden ist, sofern und soweit neue Umstände vorliegen bzw. bekannt werden, die eine Neubeurteilung des Sachverhalts erfordern.

Die Anleihe, zuzüglich aufgelaufener Zinsen bis zum korrekten Eingang der Mittel gemäss Ziffer 5 dieser Bedingungen, werden 30 Tage nach Empfang der schriftlichen, von der UBS AG an die Emittentin gerichteten Anzeige fällig, ausser wenn der Grund für die Fälligkeitserklärung vorher behoben oder wenn für Kapital und fällige und zukünftige Zinsen nach Ansicht der UBS AG angemessene Sicherheit geleistet wird.

9. Bekanntmachungen

Alle diese Anleihe betreffenden Mitteilungen gelten durch elektronische Publikation auf der Website der SIX Swiss Exchange (http://www.six-swiss-exchange.com/bonds/issuers/-official_notices/search_de.html) als gültig erfolgt.

10. Kotierung

Die Kotierung dieser Anleihe gemäss Standard für Anleihen der SIX wird durch Vermittlung der UBS AG beantragt und bis zum dritten Bankarbeitstag vor dem Rückzahlungstermin infolge Fälligkeit aufrechterhalten. Die Aufhebung der Kotierung infolge Endfälligkeit der Anleihe gemäss Ziffer 4 der Anleihebedingungen erfolgt ohne vorherige Bekanntmachung.

11. Anwendbares Recht und Gerichtsstand

Form, Inhalt und Auslegung dieser Bedingungen unterstehen schweizerischem Recht.

Gerichtsstand ist Zürich.

12. Änderung der Anleihebedingungen

Die Bedingungen können jederzeit in Übereinkunft zwischen der Emittentin und der UBS AG namens der Obligationäre abgeändert werden, vorausgesetzt dass diese Änderungen rein formaler, geringfügiger oder technischer Art sind, dass diese Änderungen gemacht werden, um einen offenkundigen Irrtum zu korrigieren und die Interessen der Obligationäre nicht in wesentlichem Masse beeinträchtigt werden. Eine solche Änderung der Bedingungen ist für die Obligationäre bindend.

Die Bekanntmachung einer solchen Änderung erfolgt gemäss Ziffer 9 dieser Bedingungen.

13. Schuldübernahme

Die Emittentin ist jederzeit berechtigt mit Zustimmung der UBS AG nach Einholung eines Berichtes eines nach Anhörung der Emittentin beigezogenen, qualifizierten Experten, und gestützt auf diesen Expertenbericht, aber ohne Zustimmung der Obligationäre, eine andere Gesellschaft (die „neue Emittentin“) für sämtliche Verpflichtungen aus oder im Zusammenhang mit dieser Anleihe an die Stelle der Emittentin zu setzen, sofern

- a) die neue Emittentin alle Verpflichtungen der Emittentin aus oder im Zusammenhang mit dieser Anleihe übernimmt und der UBS AG nachweist, dass sie alle sich aus oder im Zusammenhang mit dieser Anleihe ergebenden Zahlungsverpflichtungen erfüllen sowie die hierzu erforderlichen Beträge zugunsten der Obligationäre an die UBS AG transferieren kann; und

- b) die Emittentin eine unbedingte und unwiderrufliche, in Form und Inhalt die UBS AG zufriedenstellende Garantie gemäss Art. 111 des Schweizerischen Obligationenrechts hinsichtlich sämtlicher aus dieser Anleihe erwachsenden Verpflichtungen abgegeben hat.

Im Falle einer Schuldübernahme gilt jede in diesen Anleihebedingungen enthaltene Bezugnahme auf die Emittentin als auch auf die neue Emittentin bezogen.

Eine Schuldübernahme gemäss dieser Ziff. 13 ist gemäss Ziff. 9 dieser Anleihebedingungen zu veröffentlichen.

(This page has been left blank intentionally)

(This page has been left blank intentionally)



DATUM 30. Oktober 2013
SEITEN 1 / 5
SIKA AG Zugerstrasse 50
6341 Baar, Schweiz
www.sika.com

KONTAKT Dominik Slappnig
Corporate Communications &
Investor Relations
TELEFON +41 58 436 68 21
E-MAIL slappnig.dominik@ch.sika.com

HOHE WACHSTUMSDYNAMIK IM DRITTEN QUARTAL MIT 10.6% UMSATZPLUS

Resultate neun Monate:

- **Beschleunigtes Umsatzwachstum von 6.7% für die ersten neun Monate**
- **16.4% Umsatzsteigerung in den Schwellenmärkten**
- **EBIT-Steigerung von 13.3%**
- **Überproportionale Gewinnsteigerung von 15.3%**

Im dritten Quartal realisierte Sika ein Wachstum von 10.6% in Lokalwährungen. Für die ersten neun Monate des Jahres resultiert daraus ein Nettoerlös von CHF 3 807.7 Mio., was einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr von 6.7% in Lokalwährungen beziehungsweise 4.7% in CHF entspricht. Der Gewinn konnte überproportional gesteigert werden.

Jan Jenisch, CEO von Sika: «Im dritten Quartal realisierten unsere Mitarbeitenden das bis anhin beste Quartalsergebnis des Jahres, mit Wachstum in allen Regionen und einer kontinuierlichen Margensteigerung. Die hervorragenden Leistungen sind breit abgestützt. Der Fokus auf den Aufbau der Supply-Chains in allen Regionen, die Einführung von innovativen Produkten für die einzelnen Zielmärkte und die Investitionen in die Schwellenmärkte liefern überzeugende Resultate.»

Mit einem Nettoerlös von CHF 1 822.5 Mio. (neun Monate 2012: CHF 1 741.2 Mio.) verzeichnete die Region EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika) für die ersten neun Monate 2013 ein Wachstum in Lokalwährungen von 4.2%. Ein deutliches Umsatzplus konnte in den Schwellenländern des Nahen Ostens und Afrikas sowie in Russland erzielt werden. Im bedeutenden Absatzmarkt Deutschland zeichnete sich eine leichte Belebung der Bautätigkeit im Infrastrukturbereich ab.

Mit einem Wachstum in Lokalwährungen von 0.6% für die ersten neun Monate 2013 entwickelte sich die Region Nordamerika unter den Erwartungen. Während sich der Wohnimmobilienmarkt erholte, blieben die positiven Einflüsse auf die übrige Bauwirtschaft aus.

MEDIENMITTEILUNG

DATUM 30. Oktober 2013
SEITEN 2 / 5

In der Region Lateinamerika setzte sich das starke Wachstum fort. Verglichen mit der entsprechenden Vorjahresperiode resultierte eine Umsatzsteigerung von 13.8% in Lokalwährungen. Der Umsatz konnte in allen Ländern der Region und allen Zielmärkten gesteigert werden, besonders stark in Brasilien und Argentinien.

Die Region Asien/Pazifik wuchs überdurchschnittlich und erzielte eine Umsatzsteigerung in Lokalwährungen von 12.0%. Während die OECD-Länder der Region ein leichtes Umsatzwachstum erreichten, realisierten Länder wie China, Indonesien, Thailand, Malaysia und Vietnam zweistellige Wachstumsraten.

In den ersten neun Monaten dieses Jahres konnte Sika vier Unternehmen übernehmen, nämlich Everbuild (Grossbritannien), Texsa (Indien und Mexiko), Radmix (Australien) und den Bereich Building Adhesives von AkzoNobel. Die vier akquirierten Unternehmen erzielten 2012 einen Jahresumsatz auf 12-Monats-Basis von insgesamt CHF 349 Mio.

Mit 52.6% kam die Bruttomarge in den ersten neun Monaten auf den Vorjahreswert zu liegen. Das erzielte Umsatzwachstum, die solide Bruttomarge sowie punktuelle Effizienzsteigerungen führten zu einer überproportionalen Steigerung der Profitabilität. Sika erreichte einen EBIT von CHF 390.0 Mio., was einer Erhöhung von 13.3% entspricht (neun Monate 2012: CHF 344.1 Mio.). Der Gewinn nach Steuern verbesserte sich um 15.3% auf CHF 255.9 Mio. (neun Monate 2012: CHF 222.0 Mio.).

AUSBLICK

Inklusive Akquisitionen rechnet Sika mit einem Umsatzwachstum in Lokalwährungen von 5 bis 7% für das Gesamtjahr 2013. Für das vierte Quartal erwarten wir negative Währungseffekte in einigen wichtigen Absatzmärkten sowie akquisitionsbedingte Zusatzaufwendungen. Bei der Profitabilität gehen wir für 2013 von einer überproportionalen Steigerung des Betriebsgewinns (EBIT) von 10 bis 13% aus.

MEDIENMITTEILUNG

DATUM 30. Oktober 2013
SEITEN 3 / 5

KONZERNERFOLGSRECHNUNG

in Mio. CHF	%	1.1.2012 - 30.9.2012	%	1.1.2013 - 30.9.2013	Veränder- ung in %
Nettoerlös	100.0	3 636.2	100.0	3 807.7	4.7
Materialaufwand	-47.4	-1 725.3	-47.4	-1 804.3	
Bruttoergebnis	52.6	1 910.9	52.6	2 003.4	4.8
Personalaufwand	-21.4	-776.6	-20.6	-783.6	
Übriger operativer Aufwand	-18.9	-686.7	-18.9	-719.2	
Betriebsgewinn vor Abschreibungen	12.3	447.6	13.1	500.6	11.8
Abschreibungen und Amortisationen	-2.8	-103.5	-2.9	-110.6	
Betriebsgewinn	9.5	344.1	10.2	390.0	13.3
Zinsertrag	0.1	4.7	0.1	2.5	
Zinsaufwand	-0.7	-27.7	-0.6	-23.5	
Übriger Finanzertrag	0.1	2.9	0.1	4.3	
Übriger Finanzaufwand	-0.4	-13.6	-0.5	-18.6	
Erfolg aus assoziierten Gesellschaften	0.0	0.9	0.0	0.7	
Gewinn vor Steuern	8.6	311.3	9.3	355.4	14.2
Ertragssteuern	-2.5	-89.3	-2.6	-99.5	
Gewinn	6.1	222.0	6.7	255.9	15.3
Davon Sika Aktionäre	6.1	220.8	6.7	253.8	
Davon Minderheiten	0.0	1.2	0.0	2.1	

MEDIENMITTEILUNG

DATUM 30. Oktober 2013
SEITEN 4 / 5

NETTOERLÖS IN DEN ERSTEN NEUN MONATEN

in Mio. CHF	1.1.2012 - 30.9.2012 ¹	1.1.2013 - 30.9.2013	Veränderung gegenüber Vorjahr (+/- in %)			
			In CHF	In Lokal- währungen ²	Währungs- effekt	Akquisitions- effekt
Nach Regionen						
EMEA	1 741.2	1 822.5	4.7	4.2	0.5	3.4
Nordamerika	542.2	541.7	-0.1	0.6	-0.7	0.0
Lateinamerika	434.7	462.7	6.5	13.8	-7.3	2.3
Asien/Pazifik	670.1	708.0	5.7	12.0	-6.3	0.3
Übrige Segmente und Aktivitäten	248.2	272.8	9.9	10.5	-0.6	0.0
Nettoerlös konsolidiert	3 636.2	3 807.7	4.7	6.7	-2.0	2.0
Produkte für die Bauwirtschaft	2 916.6	3 058.8	4.9	7.1	-2.2	2.4
Produkte für die industrielle Fertigung	719.6	748.9	4.1	4.9	-0.8	0.0

¹ Angepasst aufgrund geänderter Segmentstruktur

² Inklusive Akquisitionen

TERMINE:

Dienstag, 14. Januar 2014: Umsatz 2013

Dienstag, 4. März 2014: Resultat 2013: Bilanzmedienkonferenz/Analystenpräsentation

Dienstag, 15. April 2014: Aktionärsbrief (erstes Quartal 2014)/46. Ordentliche
Generalversammlung, Lorzensaal, Cham, 16:00 Uhr

Dienstag, 29. Juli 2014: Aktionärsbrief (Halbjahresbericht 2014)

Donnerstag, 30. Oktober 2014: Aktionärsbrief (neun Monate 2014)

SIKA AG

Zugerstrasse 50 · 6341 Baar · Schweiz

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



MEDIENMITTEILUNG

DATUM 30. Oktober 2013
SEITEN 5 / 5

FIRMENPROFIL SIKA AG

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

(This page has been left blank intentionally)

(This page has been left blank intentionally)

MEDIENMITTEILUNG

BUILDING TRUST



DATUM 29. Juli 2013
SEITEN 1 / 6
SIKA AG Zugerstrasse 50
6341 Baar, Schweiz
www.sika.com

KONTAKT Dominik Slappnig
Corporate Communications &
Investor Relations
TELEFON +41 58 436 68 21
E-MAIL slappnig.dominik@ch.sika.com

SIKA MIT STARKEM WACHSTUM IN DEN SCHWELLENLÄNDERN

- Umsatzwachstum von 4.4% (4.0% in CHF)
- 15.3% Umsatzsteigerung in den Schwellenmärkten
- EBIT-Steigerung von 11.4%
- Überproportionale Gewinnsteigerung von 13.2%

Nach einem verhaltenen ersten Quartal mit schlechten Wetterbedingungen für die Bauindustrie gelang es Sika im zweiten Quartal, die verzögerten Bauprojekte nachzuholen. Im zweiten Quartal steigerte Sika den Umsatz in allen Regionen und erzielte ein Wachstum von 8.3%. Daraus resultiert für das erste Halbjahr 2013 ein Nettoerlös von CHF 2'402.5 Mio., was einer Steigerung von 4.4% in Lokalwährungen beziehungsweise 4.0% in CHF entspricht.

Jan Jenisch, CEO von Sika: „Nach einem wetterbedingt verhaltenen Start ins neue Jahr erzielten unsere Mitarbeiter ein hervorragendes zweites Quartal mit einem Wachstum von 8.3% und einer deutlichen Verbesserung unserer Margen. Der beschleunigte Aufbau der Schwellenländer mit der Inbetriebnahme von zehn neuen Fabriken in den letzten zwölf Monaten zeigte schneller Wirkung als erwartet und resultierte in einem starken Wachstumsschub von 15.3% in diesen Märkten.“

PROFITABILITÄT GESTEIGERT

Mit 53.2% bewegte sich die Bruttomarge im ersten Halbjahr 2013 über dem Niveau der entsprechenden Vorjahresperiode (erstes Halbjahr 2012: 53.0%). Das erzielte Umsatzwachstum, die stabile Bruttomarge sowie punktuelle Effizienzsteigerungen führten zu einer überproportionalen Steigerung der Profitabilität. Sika erreichte einen Betriebsgewinn von CHF 220.2 Mio., was einer Erhöhung von 11.4% entspricht (erstes Halbjahr 2012: CHF 197.6 Mio.). Den Gewinn nach Steuern verbesserte Sika um 13.2% auf CHF 141.3 Mio. (erstes Halbjahr 2012: CHF 124.8 Mio.).

MEDIENMITTEILUNG

DATUM 29. Juli 2013
SEITEN 2 / 6

ALLE REGIONEN MIT WACHSTUM IM ZWEITEN QUARTAL

Mit einem Nettoerlös von CHF 1'128.5 Mio. verzeichnete Sika für die Region EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika) im ersten Halbjahr 2013 ein Wachstum in Lokalwährungen von 0.8% (erstes Halbjahr 2012: CHF 1'108.5 Mio.). Zugelegt hat Sika in den Schwellenländern des Nahen Ostens und Afrikas sowie in Russland. In für Sika bedeutenden Absatzmärkten wie Deutschland oder den nordeuropäischen Ländern war die Stimmung im ersten Halbjahr 2013 eher zurückhaltend, und viele neue Infrastrukturprojekte wurden verschoben. In Südeuropa ist noch keine Trendumkehr festzustellen. Weiter verbessern konnte Sika die Profitabilität in der Region EMEA : Die EBIT - Marge lag bei 10.0%, was im Vergleich zum ersten Halbjahr 2012 einer Verbesserung von rund 20% entspricht.

Nach einem langen Winter mit einem starken Umsatzrückgang im Bedachungsgeschäft haben sich die Absatzmärkte von Sika in der Region Nordamerika wieder etwas erholt. Verschiedene Bauprojekte, die sich wetterbedingt verzögert hatten, wurden im zweiten Quartal 2013 gestartet. Nach wie vor besteht aber Nachholbedarf. Während strengere Budgetrestriktionen der amerikanischen Regierung und der einzelnen Bundesstaaten das Geschäft von Sika eher bremsen, wirkt sich die Erholung im Wohnimmobilienmarkt positiv auf das Klima in der Bauwirtschaft aus.

In der Region Lateinamerika konnte Sika die Wachstumsdynamik der Vorperioden beibehalten und im ersten Halbjahr um 11.8% zulegen. Über die ganze Region und über sämtliche Zielmärkte gesehen konnte Sika den Umsatz steigern. Besonders stark wachsen konnte Sika in Brasilien und Argentinien. Die Inflationstendenzen in Südamerika wirkten sich in einzelnen Staaten negativ auf das Ergebnis aus.

In der Region Asien/Pazifik legte Sika weiter stark zu und erzielte eine Steigerung des Nettoerlöses in Lokalwährungen von 11.2%. Während die OECD-Länder eine stabile Volumenentwicklung zeigten, realisierten China und Südostasien ein hohes zweistelliges Wachstum. Hier wirkt sich die zielgerichtete Wachstumsstrategie aus, insbesondere die geografische Expansion, die Investitionen in die Produktionskapazitäten und der Fokus auf das Projektgeschäft.

MEDIENMITTEILUNG

DATUM 29. Juli 2013
SEITEN 3 / 6

Trotz des insgesamt nur leichten Wachstums des Automobilmarktes von 1% , erreichte Sika im Automotive-Geschäft im ersten Halbjahr 2013 eine deutliche Umsatzsteigerung. Dank neuer Technologien profitierte der Konzern insbesondere von der Lancierung neuer Modelle im Premiumsegment. Insgesamt erzielte Sika in diesem Bereich eine Umsatzsteigerung in Lokalwährungen im hohen einstelligen Prozentbereich gegenüber dem ersten Halbjahr 2012.

AUSBLICK

Für das zweite Halbjahr 2013 rechnet Sika mit einer Fortsetzung der dynamischen Entwicklung in den Schwellenländern. Die Nachfrage aus Asien bleibt stark, für Lateinamerika geht Sika von zweistelligen Wachstumsraten aus. Nach wie vor unsicher ist hingegen die Entwicklung in Europa.

Insgesamt bestätigt Sika nach Vorliegen der Halbjahresresultate und nach den Akquisitionen in England, Indien, Mexiko und Australien sowohl die im Geschäftsbericht 2012 kommunizierten Wachstumsziele von 4.0% bis 6.0% in Lokalwährungen als auch die leichte Verbesserung der Profitabilität für das Jahr 2013.

MEDIENMITTEILUNG

DATUM 29. Juli 2013
SEITEN 4 / 6

KENNZAHLEN HALBJAHR 2013

in Mio. CHF	1. 1.2012 - 30.6.2012	1. 1.2013 - 30.6.2013	Veränderung in %
	Angepasst ¹		
Nettoerlös	2'310.7	2'402.5	4.0
Bruttoergebnis	1'225.5	1'277.4	4.2
Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA)	265.4	293.4	10.6
Betriebsgewinn (EBIT)	197.6	220.2	11.4
Gewinn nach Steuern	124.8	141.3	13.2
Gewinn je Aktie (EPS) in CHF ²	49.17	54.94	11.7
Operativer freier Geldfluss	-13.8	15.3	
Bilanzsumme ³	4'282.8	4'138.7	
Konsolidiertes Eigenkapital ³	1'912.4	1'932.3	
Eigenkapitalquote in % ^{3,4}	44.7	46.7	
Ertrag auf dem eingesetzten Kapital (ROCE) in % ⁵	15.6	18.0	

1 Angepasst wegen der Anwendung des geänderten IAS 19.

2 Errechnet aus dem Gewinn nach Minderheiten und der durchschnittlichen Anzahl dividendenberechtigter Aktien.

3 Per 31. Dezember 2012 beziehungsweise 30. Juni 2013.

4 Eigenkapital des Konzerns dividiert durch die Bilanzsumme.

5 Eingesetztes Kapital = Umlaufvermögen, Sachanlagen, immaterielle Werte abzüglich flüssige Mittel, kurzfristige Wertschriften, kurzfristiges Fremdkapital (ohne Bankschulden und Obligationenanleihe).

MEDIENMITTEILUNG

DATUM 29. Juli 2013
SEITEN 5 / 6

NETTOERLÖS DER REGIONEN

in Mio. CHF	1. 1.2012 - 30.6.2012 ¹	1. 1.2013 - 30.6.2013	Veränderungen gegenüber Vorjahr (+/- in %)		
			In CHF	In Lokal- währungen ²	Währungs- effekt
Nach Regionen					
EMEA	1'108.5	1'128.5	1.8	0.8	1.0
Nordamerika	332.2	335.3	0.9	-0.2	1.1
Lateinamerika	280.7	303.0	7.9	11.8	-3.9
Asien/Pazifik	422.3	455.2	7.8	11.2	-3.4
Übrige Segmente und Aktivitäten	167.0	180.5	8.1	7.8	0.3
Nettoerlös	2'310.7	2'402.5	4.0	4.4	-0.4
Produkte für die Bauwirtschaft	1'829.6	1'903.1	4.0	4.6	-0.6
Produkte für die industrielle Fertigung	481.1	499.4	3.8	3.5	0.3

1 Angepasst aufgrund geänderter Segmentstruktur.

2 Inklusive Akquisitionen.

Telefonkonferenz heute, 29. Juli 2013 um 15:00 Uhr (CET)

Im Zusammenhang mit der Publikation des Halbjahresergebnisses findet heute eine Telefonkonferenz statt. Bitte wählen Sie sich 10 bis 15 Minuten vor Beginn ein.

+41 (0)58 310 5000 (Europa, Asien)
+1 (1)631 570 5613 (Nordamerika, Lateinamerika)
+44 (0)203 059 5862 (UK)

Ein Operator wird Sie dann mit Ronald Trächsel (CFO) und Dominik Slappnig (Head IR) verbinden.

MEDIENMITTEILUNG

DATUM 29. Juli 2013
SEITEN 6 / 6

Die Telefonkonferenz wird aufgezeichnet und bleibt 24 Stunden abrufbar über folgende Nummern:

+41 (0)91 612 4330	(Europa, Asien)
+1 (1)866 416 25 58	(Nordamerika, Lateinamerika)
+44 (0)207 108 6233	(UK)

Bitte geben sie auf Anfrage den Code ID **13630** an, gefolgt vom Symbol #.

TERMINE:

Mittwoch, 30. Oktober 2013: Aktionärsbrief (neun Monate 2013)

Dienstag, 14. Januar 2014: Umsatz 2013

Dienstag, 4. März 2014: Resultat 2013: Bilanzmedienkonferenz / Analystenpräsentation

Dienstag, 15. April 2014: Aktionärsbrief (erstes Quartal 2014)/46. Ordentliche

Generalversammlung, Lorzensaal , Cham, 16:00 Uhr

Dienstag, 29. Juli 2014: Aktionärsbrief (Halbjahresbericht 2014)

FIRMENPROFIL SIKA AG

Sika AG in Baar, Schweiz, ist ein global tätiges Unternehmen der Spezialitätenchemie. Sika beliefert die Bau- sowie die Fertigungsindustrie (Automobil, Bus, Lastwagen und Bahn, Solar- und Windkraftanlagen, Fassaden). Sika ist führend im Bereich Prozessmaterialien für das Dichten, Kleben, Dämpfen, Verstärken und Schützen von Tragstrukturen. Im Produktsortiment führt Sika hochwertige Betonzusatzmittel, Spezialmörtel, Dicht- und Klebstoffe, Dämpf- und Verstärkungsmaterialien, Systeme für die strukturelle Verstärkung, Industrieböden sowie Bedachungs- und Bauwerksabdichtungssysteme. Sika ist weltweit präsent in 80 Ländern. Rund 15 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verbinden die Kunden direkt mit Sika und garantieren für den Erfolg aller Partner. Sika erzielte 2012 einen Jahresumsatz von CHF 4 829 Mio.

SIKA AG

Zugerstrasse 50 · 6341 Baar · Schweiz
Telefon: +41 58 436 68 00 · Fax: +41 58 436 68 50 · www.sika.com

(This page has been left blank intentionally)

2013

SIKA HALBJAHRESBERICHT

www.sika.com

BUILDING TRUST



INFORMATIONEN FÜR INVESTOREN

DIE WICHTIGSTEN ERGEBNISSE FÜR DEN HALBJAHRESBERICHT 2013 ZUSAMMENGEFASST:

→ UMSATZWACHSTUM VON 4.4%
(4.0% IN CHF)

→ 15.3% UMSATZSTEIGERUNG
IN DEN SCHWELLENLÄNDERN

→ EBIT-STEIGERUNG VON 11.4%

→ ÜBERPROPORTIONALE
GEWINNSTEIGERUNG VON 13.2%

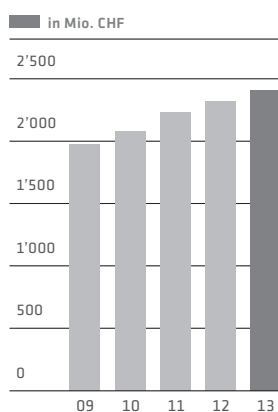
	30.6.2012	30.6.2013
	Angepasst ¹	
Anzahl Inhaberaktien à nominal CHF 0.60 (CHF 0.60)	2'151'199	2'151'199
davon dividenden- und stimmberechtigt	2'128'624	2'143'089
Anzahl Namenaktien à nominal CHF 0.10 (CHF 0.10)	2'333'874	2'333'874
davon dividenden- und stimmberechtigt	2'333'874	2'333'874
Kennzahlen je Inhaberaktie		
Halbjahresgewinn (CHF)	49.17	54.94
Eigenkapital (CHF)	760	763
Inhaberaktienkurs am 30. Juni (CHF)	1'828	2'446
Börsenkapitalisierung ² am 30. Juni (Mio. CHF)	4'643	6'220

1 Angepasst wegen der Anwendung des geänderten IAS 19 (vergleiche Konsolidierungsgrundsätze).

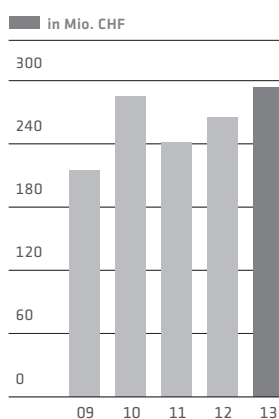
2 Seit 2003 sind die Namenaktien an der Schweizer Börse dekotiert. Unsere Berechnung berücksichtigt diese mit 1/6 des Inhaberaktienkurses per 30. Juni.

KENNZAHLEN

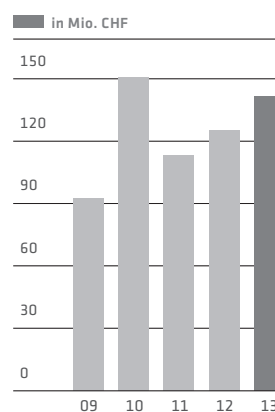
Nettoerlös
(konsolidiert)



Betriebsgewinn vor
Abschreibungen (EBITDA)



Gewinn
nach Steuern



SIKA KONZERN

in Mio. CHF	1.1.2012 – 30.6.2012 Angepasst ¹	1.1.2013 – 30.6.2013	Veränderung in %
Nettoerlös	2'310.7	2'402.5	4.0
Bruttoergebnis	1'225.5	1'277.4	4.2
Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA)	265.4	293.4	10.6
Betriebsgewinn (EBIT)	197.6	220.2	11.4
Gewinn nach Steuern	124.8	141.3	13.2
Gewinn je Aktie (EPS) in CHF ²	49.17	54.94	11.7
Operativer freier Geldfluss	-13.8	15.3	
Bilanzsumme ³	4'282.8	4'138.7	
Konsolidiertes Eigenkapital ³	1'912.4	1'932.3	
Eigenkapitalquote in % ^{3,4}	44.7	46.7	
Ertrag auf dem eingesetzten Kapital (ROCE) in % ⁵	15.6	18.0	

1 Angepasst wegen der Anwendung des geänderten IAS 19 (vergleiche Konsolidierungsgrundsätze).

2 Errechnet aus dem Gewinn nach Minderheiten und der durchschnittlichen Anzahl dividendenberechtigter Aktien.

3 Per 31. Dezember 2012 beziehungsweise 30. Juni 2013.

4 Eigenkapital des Konzerns dividiert durch die Bilanzsumme.

5 Eingesetztes Kapital = Umlaufvermögen, Sachanlagen, immaterielle Werte abzüglich flüssige Mittel, kurzfristige Wertschriften, kurzfristiges Fremdkapital (ohne Bankschulden und Obligationenanleihe).

SIKA MIT STARKEM WACHSTUMSSCHUB IN DEN SCHWELLENLÄNDERN

- Umsatzwachstum von 4.4% (4.0% in CHF)
- 15.3% Umsatzsteigerung in den Schwellenländern
- EBIT-Steigerung von 11.4%
- Überproportionale Gewinnsteigerung von 13.2%

Nach einem verhaltenen ersten Quartal mit schlechten Wetterbedingungen für die Bauindustrie gelang es Sika im zweiten Quartal, die verzögerten Bauprojekte nachzuholen. Im zweiten Quartal steigerte Sika den Umsatz in allen Regionen und erzielte ein Wachstum von 8.3%. Daraus resultiert für das erste Halbjahr 2013 ein Nettoerlös von CHF 2'402.5 Mio., was einer Steigerung von 4.4% in Lokalwährungen beziehungsweise 4.0% in CHF entspricht. Der beschleunigte Aufbau der Schwellenländer mit der Inbetriebnahme von zehn neuen Fabriken in den letzten zwölf Monaten resultierte in einem starken Wachstumsschub von 15.3% in diesen Märkten.

PROFITABILITÄT GESTEIGERT

Mit 53.2% bewegte sich die Bruttomarge im ersten Halbjahr 2013 über dem Niveau der entsprechenden Vorjahresperiode (erstes Halbjahr 2012: 53.0%). Das erzielte Umsatzwachstum, die stabile Bruttomarge sowie punktuelle Effizienzsteigerungen führten zu einer überproportionalen Steigerung der Profitabilität. Sika erreichte einen Betriebsgewinn von CHF 220.2 Mio., was einer Erhöhung von 11.4% entspricht (erstes Halbjahr 2012: CHF 197.6 Mio.). Den Gewinn nach Steuern verbesserte Sika um 13.2% auf CHF 141.3 Mio. (erstes Halbjahr 2012: CHF 124.8 Mio.).

ALLE REGIONEN MIT WACHSTUM IM ZWEITEN QUARTAL

Mit einem Nettoerlös von CHF 1'128.5 Mio. verzeichnete Sika für die Region EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika) im ersten Halbjahr 2013 ein Wachstum in Lokalwährungen von 0.8% (erstes Halbjahr 2012: CHF 1'108.5 Mio.). Zugelegt hat Sika in den Schwellenländern des Nahen Ostens und Afrikas sowie in Russland. In für Sika bedeutenden Absatzmärkten wie Deutschland oder den nordeuropäischen Ländern war die Stimmung im ersten Halbjahr 2013 eher zurückhaltend, und viele neue Infrastrukturprojekte wurden verschoben. In Südeuropa ist noch keine Trendumkehr festzustellen. Weiter verbessern konnte Sika die Profitabilität in der Region EMEA: Die EBIT-Marge lag bei 10.0%, was im Vergleich zum ersten Halbjahr 2012 einer Verbesserung von rund 20% entspricht.

Nach einem langen Winter mit einem starken Umsatzrückgang im Bedachungsgeschäft haben sich die Absatzmärkte von Sika in der Region Nordamerika wieder etwas erholt. Verschiedene Bauprojekte, die sich wetterbedingt verzögert hatten, wurden im zweiten Quartal 2013 gestartet. Nach wie vor besteht aber Nachholbedarf. Während strengere Budgetrestriktionen der amerikanischen Regierung und der einzelnen Bundesstaaten das Geschäft von Sika eher bremsen, wirkt sich die Erholung im Wohnimmobilienmarkt positiv auf das Klima in der Bauwirtschaft aus.

In der Region Lateinamerika konnte Sika die Wachstumsdynamik der Vorperioden beibehalten und im ersten Halbjahr um 11.8% zulegen. Über die ganze Region und über sämtliche Zielmärkte gesehen konnte Sika den Umsatz stark steigern. Besonders stark wachsen konnte Sika in Brasilien und Argentinien. Die Inflationstendenzen in Südamerika wirkten sich in einzelnen Staaten negativ auf das Ergebnis aus.

In der Region Asien/Pazifik legte Sika weiter stark zu und erzielte eine Steigerung des Nettoerlöses in Lokalwährungen von 11.2%. Während die OECD-Länder eine stabile Volumenentwicklung zeigten, realisierten China und Südostasien ein hohes zweistelliges Wachstum. Hier wirkt sich die zielgerichtete Wachstumsstrategie aus, insbesondere die geografische Expansion, die Investitionen in die Produktionskapazitäten und der Fokus auf das Projektgeschäft.

Trotz des insgesamt nur leichten Wachstums des Automobilmarkts von 1%, erreichte Sika im Automotivegeschäft im ersten Halbjahr 2013 eine deutliche Umsatzsteigerung. Dank neuer Technologien profitierte der Konzern insbesondere von der Lancierung neuer Modelle im Premiumsegment. Insgesamt erzielte Sika in diesem Bereich eine Umsatzsteigerung in Lokalwährungen im hohen einstelligen Prozentbereich gegenüber dem ersten Halbjahr 2012.

AUSBLICK

Für das zweite Halbjahr 2013 rechnet Sika mit einer Fortsetzung der dynamischen Entwicklung in den Schwellenländern. Die Nachfrage aus Asien bleibt stark, für Lateinamerika geht Sika von zweistelligen Wachstumsraten aus. Nach wie vor unsicher ist hingegen die Entwicklung in Europa.

Insgesamt bestätigt Sika nach Vorliegen der Halbjahresresultate und nach den Akquisitionen in England, Indien, Mexiko und Australien sowohl die im Geschäftsbericht 2012 kommunizierten Wachstumsziele von 4.0% bis 6.0% in Lokalwährungen als auch die leichte Verbesserung der Profitabilität für das Jahr 2013.

DANK

Wir danken unseren Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern für die gute Zusammenarbeit, unseren Mitarbeitenden für ihr grosses Engagement und unseren Aktionären für ihr Vertrauen, das sie uns entgegenbringen.

Mit freundlichen Grüssen



DR. PAUL HÄLG
Präsident des Verwaltungsrats



JAN JENISCH
CEO, Vorsitzender der Konzernleitung

ÜBERPROPORTIONALE UMSATZSTEIGERUNG IN DEN SCHWELLENLÄNDERN.

Sika ist im zweiten Quartal in allen Regionen gewachsen. Die schlechten Wetterbedingungen für die Bauindustrie in Nordamerika und in Europa während des ersten Quartals 2013 konnten teilweise wettgemacht werden. In den Regionen Lateinamerika und Asien/Pazifik legte Sika im zweiten Quartal kräftig zu. Im Bereich Automotive übertraf Sika das Marktwachstum.

EMEA

In der Region EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika) erzielte Sika einen Nettoerlös von CHF 1'128.5 Mio. (Vorjahr: CHF 1'108.5 Mio.). In lokalen Währungen entspricht dies einer Steigerung um 0.8% (Währungseffekt: 1.0%, Akquisitionseffekt: 2.1%).

Das Wirtschaftswachstum in den Schwellenländern der Region EMEA, insbesondere im Nahen Osten, in Osteuropa und in Afrika, blieb im ersten Halbjahr robust. In den meisten Staaten der Europäischen Union, mit Ausnahme Grossbritanniens und Deutschlands, schrumpfte die Wirtschaft weiter. In den südeuropäischen Ländern hat sich die Situation noch nicht verbessert.

Die Bauindustrie in Europa litt im ersten Quartal unter den harten Wetterbedingungen. Zudem drückten Budgetkürzungen und Defizitkontrollen bei öffentlichen und privaten Auftraggebern auf die Nachfrage. In Südeuropa machte der Bauindustrie weiterhin die schwierige wirtschaftliche Situation zu schaffen und verschiedene Kunden hatten mit Liquiditätsproblemen zu kämpfen. In Nordeuropa blieb die Bauindustrie auf einem stabilen Niveau; grössere Infrastrukturprojekte sind vorhanden, wurden teilweise jedoch verschoben. Sehr gut entwickelte sich Sika in einzelnen Ländern in Osteuropa, besonders in Russland. Auch in der Türkei, im Nahen Osten und in Afrika konnte Sika weiter wachsen.

In fast allen Ländern der Region EMEA hat Sika die Reorganisation nach Zielmärkten abgeschlossen. Die neue Struktur erlaubt es den einzelnen Landesgesellschaften, Marktpotenziale besser zu identifizieren und noch näher bei ihren Kunden zu sein. Im Juni akquirierte Sika das Unternehmen Everbuild Building Products Ltd, den führenden Hersteller von Dicht- und Klebstoffen sowie von bauchemischen Produkten in Grossbritannien.

NORDAMERIKA

In der Region Nordamerika erzielte Sika einen Nettoerlös von CHF 335.3 Mio. (Vorjahr: CHF 332.2 Mio.). In lokalen Währungen entspricht dies einem Rückgang um -0.2% (Währungseffekt: 1.1%, Akquisitionseffekt: 0.0%).

In den USA und in Kanada erholten sich die Wirtschaft und die Baumärkte leicht. Das grösste Wachstum war im Bereich der Wohnbauten zu verzeichnen, wo wieder vermehrt Investitionen getätigt werden. Ebenfalls legte – wenn auch in geringerem Mass – der Markt für Gewerbebauten zu. Die Ausgaben für öffentliche Infrastrukturbauten hingegen gingen aufgrund der staatlich verordneten Sparprogramme eher zurück.

Bedingt durch die schwierigen Wetterbedingungen im ersten Quartal liefen die Verkäufe für Sika in den meisten Zielmärkten schlechter als im Vorjahr. Ausenanwendungen wie Dachabdeckungen, Fassadenbauten sowie Renovations- und Sanierungsarbeiten verzögerten sich. Gut schnitt hingegen der Bereich «Concrete» ab; die Lancierung neuer Produkte und die Übernahme von Axim machen sich bezahlt.

Das Industriegeschäft lief gut, insbesondere der Bereich Aftermarket profitierte vom schlechten Wetter: Sika konnte so viele Windschutzscheiben ersetzen wie seit Jahren nicht mehr.

LATEINAMERIKA

In der Region Lateinamerika erzielte Sika einen Nettoerlös von CHF 303.0 Mio. (Vorjahr: CHF 280.7 Mio.). In lokalen Währungen entspricht dies einer Steigerung um 11.8% (Währungseffekt: -3.9%, Akquisitionseffekt: 1.2%).

Im ersten Halbjahr 2013 ging das wirtschaftliche Wachstum in sämtlichen Ländern der Region Lateinamerika, mit Ausnahme von Brasilien und Mexiko, leicht zurück. Insbesondere Argentinien und Venezuela litten unter hohen Inflationsraten.

Über die ganze Region und über sämtliche Zielmärkte gesehen konnte Sika den Umsatz stark steigern. Besonders stark wachsen konnte Sika in Brasilien und Argentinien. Inflations Tendenzen und Abwertungen von lokalen Währungen in einzelnen Ländern wirkten sich zum Teil negativ aus.

Die Investitionen in neue Produktionskapazitäten in der Region zahlen sich aus. Sika stellte in Kolumbien eine neue Fabrik fertig und startete in Brasilien und Mexiko den Bau neuer Produktionsstätten. Anfang Jahr übernahm Sika in Paraguay den lokalen Marktführer im Bereich Bauchemie und im Juli den führenden Hersteller von bituminösen Abdichtungsfolien in Mexiko.

ASIEN/PAZIFIK

In der Region Asien/Pazifik erzielte Sika einen Nettoerlös von CHF 455.2 Mio. (Vorjahr: CHF 422.3 Mio.). In lokalen Währungen entspricht dies einer Steigerung um 11.2% (Währungseffekt: -3.4%, Akquisitionseffekt: 0.3%).

Die Wirtschaft in der Region Asien/Pazifik entwickelte sich insgesamt weiterhin positiv, obwohl sich das Wachstum in China tendenziell abschwächte. Trotz dämpfender Konjunkturmassnahmen und einer restriktiveren Geldpolitik der chinesischen Regierung wuchs die chinesische Bauindustrie im ersten Halbjahr stark. Insbesondere Südostasien profitierte von einer steigenden Binnennachfrage und von Infrastrukturprogrammen einzelner Regierungen.

Der starke Ausbau der Produktionskapazitäten in den letzten Jahren wirkte sich positiv auf die Entwicklung von Sika in der Region Asien/Pazifik aus. Im ersten Halbjahr erreichte Sika in China ein zweistelliges Wachstum, dies vor allem dank grosser Aufträge im Infrastrukturbereich. Starkes zweistelliges Wachstum erzielte Sika in den Ländern Südostasiens. Grössere Infrastrukturprojekte und staatliche Konjunkturprogramme beschleunigten die Entwicklung zusätzlich. Auch die Umsätze der OECD-Länder der Region steigerten sich und trugen das Ihre zum Wachstum der Region bei. Japan erzielte ein leichtes Wachstum im tiefen einstelligen Bereich, die grossen Budgets für öffentliche Ausgaben haben noch nicht auf die Bauindustrie durchgeschlagen.

Im Juli akquirierte Sika einen lokalen Hersteller von Abdichtungsfolien in Indien und einen führenden Anbieter von strukturellen Fasern für Spritzbeton für die Bergbauindustrie in Australien.

ÜBRIGE SEGMENTE UND AKTIVITÄTEN

Im Bereich «Übrige Segmente und Aktivitäten» erzielte Sika einen Nettoerlös von CHF 180.5 Mio. (Vorjahr: CHF 167.0 Mio.). In lokalen Währungen entspricht dies einer Steigerung um 7.8% (Währungseffekt: 0.3%, Akquisitionseffekt: 0.0%).

Ein wichtiger Anteil im Bereich «Übrige Segmente und Aktivitäten» ist der Geschäftsbereich «Automotive». Die weltweiten Absatzzahlen im Automobilmarkt stagnierten im ersten Halbjahr mit einer Wachstumsrate von 1%. Während der Automobilmarkt in China und in Südamerika zweistellig wuchs, stabilisierte sich die rückläufige Produktionsrate in Europa bei -5.0%. Der nordamerikanische Markt legte zwar weiterhin zu, jedoch mit 3.1% weniger stark als in den Vorjahren.

Mit einem hohen einstelligen organischen Wachstum im Bereich Automotive übertraf Sika das Marktwachstum klar. Sika konnte dank der Modelleinführungen und der guten Verkäufe bei den Premiumherstellern weiter zulegen. In China profitierte Sika erneut von der starken Präsenz bei den lokalen Automobilherstellern.

Für die Resultate der einzelnen Regionen siehe auch Erläuterung 10. Eine genaue Übersicht der Regionen befindet sich auf Seite 22.

KONZERNRECHNUNG

Konzernbilanz

in Mio. CHF	Erläuterungen	31.12.2012 Angepasst ¹	30.6.2013
Flüssige Mittel	1	994.2	544.3
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2	871.5	1'044.6
Vorräte	3	521.6	593.1
Aktive Rechnungsabgrenzungen		83.9	89.2
Übrige kurzfristige Aktiven		26.5	7.5
Umlaufvermögen		2'497.7	2'278.7
Sachanlagen		873.3	891.0
Immaterielle Werte	4	742.3	795.8
Beteiligung an assoziierten Gesellschaften		15.3	13.8
Latente Steueransprüche		112.1	117.5
Übrige langfristige Aktiven		42.1	41.9
Anlagevermögen		1'785.1	1'860.0
AKTIVEN		4'282.8	4'138.7
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	5	492.1	554.6
Passive Rechnungsabgrenzungen		197.6	213.1
Obligationenanleihe		249.9	299.4
Steuerschulden		57.4	56.4
Kurzfristige Rückstellungen	6	15.5	21.3
Übrige kurzfristige Schulden		31.0	28.0
Kurzfristiges Fremdkapital		1'043.5	1'172.8
Obligationenanleihen		847.1	548.3
Langfristige Rückstellungen	6	81.9	81.1
Latente Steuerverbindlichkeiten		96.2	93.7
Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern		269.7	278.3
Übrige langfristige Schulden		32.0	32.2
Langfristiges Fremdkapital		1'326.9	1'033.6
FREMDKAPITAL		2'370.4	2'206.4
Aktienkapital		1.5	1.5
Eigene Aktien		-27.6	-16.8
Reserven		1'923.6	1'930.1
Anteile Sika Aktionäre am Eigenkapital		1'897.5	1'914.8
Anteile Minderheiten		14.9	17.5
Eigenkapital		1'912.4	1'932.3
PASSIVEN		4'282.8	4'138.7

1 Angepasst wegen der Anwendung des geänderten IAS 19 (vergleiche Konsolidierungsgrundsätze).

Konzernerfolgsrechnung

in Mio. CHF	Erläuterungen	%	1.1.2012 – 30.6.2012 Angepasst ¹	%	1.1.2013 – 30.6.2013	Veränderungen in %
Nettoerlös	7	100.0	2'310.7	100.0	2'402.5	4.0
Materialaufwand	8	-47.0	-1'085.2	-46.8	-1'125.1	
Bruttoergebnis		53.0	1'225.5	53.2	1'277.4	4.2
Personalaufwand		-22.2	-512.9	-21.8	-523.4	
Übriger operativer Aufwand		-19.3	-447.2	-19.2	-460.6	
Betriebsgewinn vor Abschreibungen	9	11.5	265.4	12.2	293.4	10.6
Abschreibungen		-2.9	-67.8	-3.0	-73.2	
Betriebsgewinn		8.6	197.6	9.2	220.2	11.4
Zinsertrag		0.1	3.2	0.1	1.5	
Zinsaufwand		-0.7	-17.9	-0.7	-15.9	
Übriger Finanzertrag		0.1	2.9	0.1	2.3	
Übriger Finanzaufwand		-0.5	-10.7	-0.5	-12.4	
Erfolg aus assoziierten Gesellschaften		0.1	2.4	0.0	0.7	
Gewinn vor Steuern		7.7	177.5	8.2	196.4	10.6
Ertragssteuern		-2.3	-52.7	-2.3	-55.1	
Gewinn		5.4	124.8	5.9	141.3	13.2
Davon Sika Aktionäre		5.4	123.8	5.8	139.1	
Davon Minderheiten		0.0	1.0	0.1	2.2	
Unverwässerter/verwässerter Gewinn je Inhaberaktie (in CHF)			49.17		54.94	11.7
Unverwässerter/verwässerter Gewinn je Namenaktie (in CHF)			8.20		9.16	11.7

1 Angepasst wegen der Anwendung des geänderten IAS 19 (vergleiche Konsolidierungsgrundsätze).

Gesamterfolgsrechnung

in Mio. CHF	%	1.1.2012 – 30.6.2012	%	1.1.2013 – 30.6.2013	Veränderungen in %
		Angepasst ¹			
Gewinn	5.4	124.8	5.9	141.3	13.2
Versicherungsmathematische Gewinne/(Verluste) aus leistungsorientierten Pensionsplänen	-0.5	-11.7	0.1	1.3	
Ertragssteuereffekt	0.2	3.6	0.0	0.4	
Posten, die nicht in die Erfolgsrechnung umgegliedert werden	-0.3	-8.1	0.1	1.7	
Im Eigenkapital erfasste Umrechnungsdifferenzen	0.1	3.2	-0.3	-6.9	
Posten, die später in die Erfolgsrechnung umgegliedert werden könnten	0.1	3.2	-0.3	-6.9	
Übriger Gesamterfolg	-0.2	-4.9	-0.2	-5.2	
Gesamterfolg	5.2	119.9	5.7	136.1	13.5
Davon Sika Aktionäre	5.1	118.7	5.6	133.5	
Davon Minderheiten	0.1	1.2	0.1	2.6	

1 Angepasst wegen der Anwendung des geänderten IAS 19 (vergleiche Konsolidierungsgrundsätze).

Veränderung des Konzerneigenkapitals

	Aktien- kapital	Kapital- reserven	Eigene Aktien	Umrech- nungs- diffe- renzen	Gewinn- reserven	Anteil Sika Aktio- näre am Eigen- kapital	Anteile Minder- heiten	Total Eigen- kapital ¹
in Mio. CHF								
1. Januar 2012 (geprüft)	1.5	256.0	-55.7	-338.6	1'962.9	1'826.1	13.0	1'839.1
Anpassung ¹					-95.8	-95.8		-95.8
1. Januar 2012 (angepasst)	1.5	256.0	-55.7	-338.6	1'867.1	1'730.3	13.0	1'743.3
Gewinn ¹					123.8	123.8	1.0	124.8
Übriger Gesamterfolg ¹				3.0	-8.1	-5.1	0.2	-4.9
Gesamterfolg	-	-	-	3.0	115.7	118.7	1.2	119.9
Transaktionen mit eigenen Aktien ²			12.0		-8.1	3.9		3.9
Aktienbezogene Vergütung					3.5	3.5		3.5
Dividende					-113.4	-113.4	-0.5	-113.9
Inflationsbereinigung ³					0.6	0.6		0.6
Erwerb Minderheitenanteile					-1.9	-1.9	-2.5	-4.4
30. Juni 2012 (angepasst)	1.5	256.0	-43.7	-335.6	1'863.5	1'741.7	11.2	1'752.9
31. Dezember 2012 (geprüft)	1.5	203.1	-27.6	-364.4	2'179.9	1'992.5	14.9	2'007.4
Anpassung ¹					-95.0	-95.0		-95.0
1. Januar 2013 (angepasst)	1.5	203.1	-27.6	-364.4	2'084.9	1'897.5	14.9	1'912.4
Gewinn					139.1	139.1	2.2	141.3
Übriger Gesamterfolg				-7.3	1.7	-5.6	0.4	-5.2
Gesamterfolg	-	-	-	-7.3	140.8	133.5	2.6	136.1
Transaktionen mit eigenen Aktien ²			10.8		-3.6	7.2		7.2
Aktienbezogene Vergütung					4.7	4.7		4.7
Dividende					-129.2	-129.2		-129.2
Inflationsbereinigung ³					1.1	1.1		1.1
30. Juni 2013	1.5	203.1	-16.8	-371.7	2'098.7	1'914.8	17.5	1'932.3

1 Angepasst wegen der Anwendung des geänderten IAS 19 (vergleiche Konsolidierungsgrundsätze).

2 Inklusive Gewinnsteuern von CHF 0.2 Mio. (CHF 0.7 Mio.).

3 Rechnungslegung für Hyperinflation betrifft die Gesellschaft in Venezuela.

Konzerngeldflussrechnung

in Mio. CHF	1.1.2012 – 30.6.2012 Angepasst ¹	1.1.2013 – 30.6.2013
Betriebstätigkeit		
Gewinn vor Steuern	177.5	196.4
Abschreibungen	67.8	73.2
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Rückstellungen/ Personalvorsorgeaktiven und -passiven	10.5	13.4
Zunahme (-)/Abnahme (+) des Nettoumlaufvermögens	-157.9	-143.1
Übrige Anpassungen	-1.8	-4.2
Ertragssteuerzahlungen	-56.5	-56.0
Geldfluss aus Betriebstätigkeit	39.6	79.7
Investitionstätigkeit		
Sachanlagen: Investitionen	-53.2	-60.5
Sachanlagen: Desinvestitionen	0.9	0.8
Immaterielle Werte: Investitionen	-1.5	-4.7
Immaterielle Werte: Desinvestitionen	0.4	0.0
Akquisitionen abzüglich flüssige Mittel	-7.3	-84.6
Zunahme (-)/Abnahme (+) von Finanzanlagen	-4.4	-3.7
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	-65.1	-152.7
Finanzierungstätigkeit		
Erhöhung von Finanzverbindlichkeiten	4.0	0.0
Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten	-12.3	-6.8
Rückzahlung einer Obligationenanleihe	0.0	-250.0
Kauf (-)/Verkauf (+) eigene Aktien	5.0	8.7
Dividendenzahlung an Aktionäre der Sika AG	-113.4	-129.2
Dividenden Minderheiten	-0.5	0.0
Erwerb Minderheitsanteile	-4.3	0.0
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	-121.5	-377.3
Umrechnungsdifferenz auf flüssigen Mitteln	2.1	0.4
Nettoveränderung der flüssigen Mittel	-144.9	-449.9
Flüssige Mittel zu Beginn der Periode	536.0	994.2
Flüssige Mittel am Ende der Periode	391.1	544.3
Im Geldfluss aus Betriebstätigkeit enthalten sind:		
Dividenden von assoziierten Gesellschaften	2.3	2.0
Erhaltene Zinsen	3.2	1.6
Bezahlte Zinsen	-26.4	-24.8

1. Angepasst wegen der Anwendung des geänderten IAS 19 (vergleiche Konsolidierungsgrundsätze).

Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze

Der ungeprüfte konsolidierte **Zwischenbericht** für das erste Halbjahr 2013 wurde gemäss IAS 34 «Zwischenberichterstattung» erstellt.

Der Zwischenbericht enthält nicht alle für einen Konzernabschluss zum Geschäftsjahresende erforderlichen Informationen und Angaben und ist daher in Verbindung mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2012 zu lesen.

Die Berichterstattung des Konzerns erfolgt nach den Richtlinien des International Accounting Standards Board (IASB). Sämtliche per 30. Juni 2013 anzuwendenden Standards (IAS/IFRS) und Interpretationen (SIC/IFRIC) wurden berücksichtigt. Die Berichterstattung erfolgt unter der Annahme der Unternehmensfortführung. Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Davon ausgenommen sind finanzielle Vermögenswerte und derivative finanzielle Instrumente, die zum Marktwert bewertet werden.

Der geänderte Standard IAS 19 – Leistungen an Arbeitnehmer wird von Sika seit dem 1. Januar 2013 angewendet. Der Standard hat sich in zwei wesentlichen Punkten geändert. Erstens werden neu Planvermögen und Planverbindlichkeiten zum selben Zinssatz verzinst. Zweitens wird die Unterdeckung bzw. Überdeckung direkt im übrigen Gesamterfolg und folglich in der Bilanz erfasst und nicht mehr im Rahmen der Korridormethode über künftige Perioden verteilt. Diese Änderungen sind rückwirkend auf das Geschäftsjahr 2012 anzuwenden und führten zu einer Anpassung (Restatement) wie in der nachfolgenden Tabelle aufgeführt.

Es gibt weitere neue beziehungsweise geänderte Standards und Interpretationen, die für das Geschäftsjahr 2013 anzuwenden sind. Diese haben jedoch keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Sika:

- IFRS 7	Finanzinstrumente: Darstellung – Saldierung
- IFRS 10	Konzernabschlüsse
- IFRS 11	Gemeinschaftliche Vereinbarungen
- IFRS 12	Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen
- IFRS 13	Bemessung des beizulegenden Zeitwerts
- IAS 1 (geändert)	Darstellung des Abschlusses
- IAS 27 (geändert)	Separate Abschlüsse
- IAS 28 (überarbeitet)	Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures
- Diverse Standards	Sammelstandard zur Änderung verschiedener IFRS mit dem primären Ziel, Inkonsistenzen zu beseitigen und Formulierungen klarzustellen

Die untenstehende Tabelle zeigt die Überleitung der angepassten Positionen aufgrund der Anwendung des geänderten Standards IAS 19 – Leistungen an Arbeitnehmer.

AUSWIRKUNGEN VON IAS 19 (GEÄNDERT) AUF DIE VORJAHRESZAHLEN

in Mio. CHF	1.1.2012	31.12.2012
Bilanz		
Übrige langfristige Aktiven (vor IAS 19R)	43.5	48.0
Anpassung aufgrund IAS 19R	-13.0	-5.9
Übrige langfristige Aktiven (angepasst)	30.5	42.1
Latente Steueransprüche (vor IAS 19R)	82.4	85.7
Anpassung aufgrund IAS 19R	23.1	26.4
Latente Steueransprüche (angepasst)	105.5	112.1
Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern (vor IAS 19R)	-142.9	-152.9
Anpassung aufgrund IAS 19R	-108.8	-116.8
Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern (angepasst)	-251.7	-269.7
Latente Steuerverbindlichkeiten (vor IAS 19R)	-100.9	-97.5
Anpassung aufgrund IAS 19R	2.9	1.3
Latente Steuerverbindlichkeiten (angepasst)	-98.0	-96.2
Einfluss auf die Gewinnreserven	-95.8	-95.0

in Mio. CHF	1.1. - 30.6.2012
Erfolgsrechnung	
Personalaufwand (vor IAS 19R)	-515.0
Anpassung aufgrund IAS 19R	2.1
Personalaufwand angepasst	-512.9
Zinsaufwand (vor IAS 19R)	-14.2
Anpassung aufgrund IAS 19R	-3.7
Zinsaufwand angepasst	-17.9
Ertragssteuern (vor IAS 19R)	-53.0
Anpassung aufgrund IAS 19R	0.3
Ertragssteuern (angepasst)	-52.7
Einfluss auf den Gewinn	-1.3
Gesamterfolgsrechnung	
Übriger Gesamterfolg (vor IAS 19R)	3.2
Anpassung aufgrund IAS 19R	-8.1
Übriger Gesamterfolg (angepasst)	-4.9
Gewinn je Inhaberaktie/CHF (vor IAS 19R)	49.75
Anpassung gemäss IAS 19	-0.58
Gewinn je Inhaberaktie (angepasst)/CHF	49.17

AKQUISITIONEN 2013

Im Jahr 2013 hat Sika folgende Unternehmen akquiriert.

Unternehmen	Transaktionsart	Anteil in %	Abschluss
Inatec SRL, Paraguay	Share deal	100.0	31.01.2013
Everbuild Building Products Ltd, Grossbritannien	Share deal	100.0	14.06.2013

Im Dezember 2012 hat Sika vereinbart, die Inatec SRL, Paraguay, einen Marktführer in Bauchemie in Paraguay, zu übernehmen. Die Transaktion wurde am 31. Januar 2013 vollzogen. Der Kaufpreis für die akquirierte Beteiligung betrug CHF 8.2 Mio. Darin enthalten ist eine vom Geschäftsgang abhängige Komponente, für die ein Marktwert von CHF 1.3 Mio. geschätzt wurde.

Inatec trug seit ihrer Zugehörigkeit zur Gruppe CHF 3.4 Mio. zum Umsatz und einen Gewinn von CHF 0.1 Mio. bei. Wäre die Akquisition am ersten Tag des Geschäftsjahrs erfolgt, wäre der zusätzliche Beitrag zum Konzernumsatz CHF 0.7 Mio. gewesen. Der ausgewiesene Konzerngewinn wäre konstant geblieben.

Im Juni akquirierte Sika die Everbuild Building Products Ltd, Grossbritannien, den grössten unabhängigen Hersteller von Dicht- und Klebstoffen sowie von bauchemischen Produkten in Grossbritannien. Everbuild ist im britischen Baumarkt ein renommierter Brand und ein Marktführer in den professionellen Vertriebskanälen. Das Unternehmen betreibt in Leeds eine Produktionsstätte und ein Logistikzentrum für ein umfassendes Angebot von bauchemischen Produkten. Die Übernahme stärkt Sikas Marktposition in der Bauchemie sowie in den professionellen Vertriebskanälen und im Do-it-yourself-Handel.

Seit der Akquisition machte Everbuild einen Umsatz von CHF 3.3 Mio. und trug einen Gewinn von CHF 0.3 Mio. bei. Wäre die Akquisition am ersten Tag des Geschäftsjahrs erfolgt, wäre der zusätzliche Beitrag zum Konzernumsatz CHF 46.2 Mio. gewesen. Der ausgewiesene Konzerngewinn wäre um CHF 3.5 Mio. höher ausgefallen.

Die Kaufpreise sowie die Kaufpreisallokationen beider Akquisitionen sind noch mit Unsicherheiten behaftet und daher sind alle Positionen mit Ausnahme der «Flüssigen Mittel» provisorisch. Synergien in der Produktion sowie die kombinierten Verkaufskanäle und Produktportfolios rechtfertigen den Goodwill. Goodwill ist steuerlich nicht abzugsfähig. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben bei Everbuild einen Bruttowert von CHF 19.6 Mio. und wurden wertberichtigt, da CHF 0.1 Mio. als nicht einforderbar eingestuft wurden. Für Inatec ergeben sich ein Bruttowert von CHF 0.8 Mio. und eine Wertberichtigung von CHF 0.1 Mio.

Die direkt zurechenbaren Kosten dieser Akquisitionen betrugen CHF 0.7 Mio. und wurden dem übrigen operativen Aufwand belastet.

Der Nettzahlungsmittelabfluss aus Akquisitionstätigkeit im ersten Halbjahr 2013 betrug CHF 84.6 Mio.

ERWORBENES REINVERMÖGEN ZU MARKTWERTEN

in Mio. CHF	Everbuild	Inatec
Flüssige Mittel	2.6	0.9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19.5	0.8
Vorräte	8.5	1.7
Übrige kurzfristige Aktiven	0.5	0.0
Sachanlagen	14.4	0.7
Immaterielle Werte	12.7	2.6
Total Aktiven	58.2	6.7
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	10.8	0.3
Kurzfristige Bankschulden	1.9	0.0
Übrige kurzfristige Schulden	6.2	0.1
Rückstellungen	1.0	0.0
Latente Steuerschulden	2.2	0.3
Total Passiven	22.1	0.7
Erworbenes Reinvermögen	36.1	6.0
Goodwill	48.0	2.2
Gesamtkaufpreis	84.1	8.2
Akquiriertes Bankguthaben und Kassenbestand	-2.6	-0.9
Noch zu leistende Zahlungen (per 30. Juni 2013)	-2.7	-1.5
Nettozahlungsmittelabfluss	78.8	5.8

Erläuterungen zur Konzernrechnung

Bilanz per 30. Juni 2013 (31. Dezember 2012).

Erfolgsrechnung 1. Januar – 30. Juni 2013 (1. Januar – 30. Juni 2012).

1. FLÜSSIGE MITTEL CHF 544.3 MIO. (CHF 994.2 MIO.)

Die Position «Flüssige Mittel» enthält Zahlungsmittel und -äquivalente mit einer Restlaufzeit von weniger als drei Monaten. Diese ist saisonalbedingt sowie in Folge der Rückzahlung einer Obligationsanleihe von CHF 250.0 Mio. am 15. Februar 2013 tiefer als am Jahresende. Veränderung dieser Position kann im Detail der Geldflussrechnung entnommen werden.

2. FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN CHF 1'044.6 MIO. (CHF 871.5 MIO.)

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind zur Jahresmitte saisonbedingt höher als zum Ende des Jahres 2012. Zur Jahresmitte 2012 betragen die Forderungen CHF 1'036.1 Mio.

3. VORRÄTE CHF 593.1 MIO. (CHF 521.6 MIO.)

Die Vorräte haben im Berichtszeitraum zugenommen, da die Lagerbestände saisonbedingt höher sind als Ende Jahr. Zur Jahresmitte 2012 betragen die Vorräte CHF 613.4 Mio.

4. IMMATERIELLE WERTE CHF 795.8 MIO. (CHF 742.3 MIO.)

Die immateriellen Werte nahmen in Folge der Akquisitionen von Everbuild und Inatec zu.

5. SCHULDEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN CHF 554.6 MIO. (CHF 492.1 MIO.)

Die Schulden aus Lieferungen und Leistungen sind zur Jahresmitte saisonbedingt höher als zum Ende des Jahres 2012. Zur Jahresmitte 2012 betragen die Schulden aus Lieferungen und Leistungen CHF 568.8 Mio.

6. RÜCKSTELLUNGEN CHF 102.4 MIO. (CHF 97.4 MIO.)

Die darin enthaltenen Garantierückstellungen reflektieren die zukünftig zu erwartenden Garantieansprüche aller bekannten Fälle, soweit keine Versicherungsdeckung besteht. Die Höhe der Rückstellungen wird auf Erfahrungswerten basierend festgelegt und ist deshalb mit gewissen Unsicherheiten verbunden. Der Zeitpunkt des Mittelabflusses ist davon abhängig, wann die Garantieansprüche angemeldet und abgeschlossen werden. In den übrigen Risiken enthalten sind Rückstellungen für Bürgschaften sowie offene und zu erwartende Rechtsfälle, deren Eintretenswahrscheinlichkeiten über 50% liegen. Bei Rückstellungen über CHF 21.3 Mio. (CHF 15.5 Mio.) ist ein Mittelabfluss innerhalb der nächsten zwölf Monate zu erwarten. Diese Beträge sind als kurzfristige Rückstellungen ausgewiesen.

7. NETTOERLÖS CHF 2'402.5 MIO. (CHF 2'310.7 MIO.)

Nahezu der gesamte Nettoerlös wird mit dem Verkauf von Gütern erzielt. Der Nettoerlös stieg im Vergleich zur Vorjahresperiode in lokalen Währungen um 4.4%. Darin enthalten war ein Akquisitionseffekt von 1.2%. Wechselkursveränderungen wirkten sich mit -0.4% negativ aus. Die Erläuterung 10 zeigt Details zu den Segmenten.

8. MATERIALAUFWAND CHF 1'125.1 MIO. (CHF 1'085.2 MIO.)

Die Materialkosten blieben auf hohem Niveau stabil. Die Veränderung der Lagerbestände von CHF 18.2 Mio. (CHF 28.5 Mio.) ist im Materialaufwand enthalten.

9. BETRIEBSGEWINN VOR ABSCHREIBUNGEN (EBITDA) CHF 293.4 MIO. (CHF 265.4 MIO.)

Die Personalkosten sanken umsatzbezogen von 22.2% auf 21.8%. Dies ist insbesondere auf eine erhöhte Effizienz zurückzuführen. Der übrige operative Aufwand entwickelte sich mehrheitlich dem Volumen entsprechend, wobei sich die Kostenratio leicht von 19.3% auf 19.2% verbesserte. Als Folge des gesteigerten Bruttoergebnisses erhöhte sich der Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA) damit um 10.6% auf CHF 293.4 Mio., was einer EBITDA-Marge von 12.2% (11.5%) entspricht.

Im Personalaufwand enthalten ist ein Teil des Gehalts des leitenden Kaders und der Konzernleitung, der in Form von Aktien der Sika AG abgegolten wird. Die Aktien werden zum durchschnittlichen Marktpreis des Februars des darauffolgenden Geschäftsjahrs zugeteilt. Die zugeteilten Aktien unterliegen einer Sperrfrist von vier Jahren. Der erfasste Personalaufwand betrug für das erste Halbjahr 2013 insgesamt CHF 10.1 Mio. (CHF 10.0 Mio.). Sofern den Mitarbeitenden ein Wahlrecht zum Bezug von Aktien der Sika AG zusteht, wird dieser Anteil jeweils per Bilanzstichtag im Fremdkapital erfasst und im Folgejahr im Falle eines Bezugs von Aktien ins Eigenkapital umgebucht. In den übrigen operativen Kosten enthalten ist auch der Forschungs- und Entwicklungsaufwand, weil die Aktivierungskriterien nicht erfüllt sind.

10. SEGMENTIERUNG NACH REGIONEN

Sika führt ihre weltweiten Aktivitäten nach Regionen. Die Leiter der Regionen gehören der Konzernleitung an. Die Konzernleitung ist das höchste operative Führungsorgan, das den Erfolg der Segmente misst und die Ressourcen zuteilt. Die Messgrösse des Gewinns, über welche die Segmente geführt werden, ist der Betriebsgewinn, der in Übereinstimmung mit dem Konzernabschluss steht. Die Finanzierung (einschliesslich Finanzaufwendungen und -erträge) sowie die Ertragssteuern werden konzerneinheitlich gesteuert und nicht den einzelnen Segmenten zugeordnet. Die genaue Zusammensetzung der Regionen zeigt die Seite 22.

In allen Regionen werden die Produkte und Dienstleistungen aus allen Produktgruppen vertrieben. Die Kunden stammen jeweils aus der Bauindustrie oder aus dem Bereich der industriellen Fertigung. Die Umsätze werden nach Gesellschaftsstandorten aufgeteilt. Steuern und Finanzierungseffekte werden den übrigen Segmenten und Aktivitäten zugeordnet. Die Verrechnungspreise zwischen Segmenten werden anhand allgemein anerkannter Prinzipien ermittelt.

Im Geschäftsjahr fand eine Anpassung der Regionen statt. Die früheren sechs geografischen Regionen wurden auf vier reduziert. Damit entstanden Regionen, die zusammenhängende Wirtschaftsräume und Supply-Chain-Strukturen aus einer Hand führen. In Europa entstand die neue Region EMEA, die die bisherigen Regionen Europa Nord, Europa Süd und die Gebiete Naher Osten und Afrika umfasst. Dem Wirtschaftsraum folgend ist Indien neu der Region Asien/Pazifik zugeteilt und die Region IMEA wurde aufgelöst. Nordamerika und Lateinamerika bleiben aufgrund der unterschiedlichen Marktstrukturen als eigenständige Regionen bestehen.

«Übrige Segmente und Aktivitäten» beinhalten das weltweite Automobilgeschäft, die Aufwendungen für den Konzernhauptszitz und dessen Erträge aus Dienstleistungen an Gruppengesellschaften. Zudem beinhalten diese auch Aufwendungen und Erträge, die keiner Region zugeordnet werden. Hauptsächlich sind dies die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung. Die zuvor den «Übrigen Segmenten und Aktivitäten» zugeordneten Supply-Chain-Aktivitäten sind neu in der Region EMEA enthalten.

NETTOERLÖS VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI

in Mio. CHF	2012 ¹			2013		
	Mit Dritt-kunden	Mit anderen Segmenten	Total	Mit Dritt-kunden	Mit anderen Segmenten	Total
EMEA	1'108.5	49.2	1'157.7	1'128.5	55.4	1'183.9
Nordamerika	332.2	13.6	345.8	335.3	9.6	344.9
Lateinamerika	280.7	0.1	280.8	303.0	0.1	303.1
Asien/Pazifik	422.3	3.7	426.0	455.2	3.1	458.3
Übrige Segmente und Aktivitäten	167.0	-	167.0	180.5	-	180.5
Eliminationen	-	-66.6	-66.6	-	-68.2	-68.2
Nettoerlös	2'310.7	-	2'310.7	2'402.5	-	2'402.5
Produkte für die Bauwirtschaft	1'829.6			1'903.1		
Produkte für die industrielle Fertigung	481.1			499.4		

1. Angepasst aufgrund geänderter Segmentstruktur.

NETTOERLÖS MIT DRITTEN/WÄHRUNGSEFFEKTE

in Mio. CHF	1.1.2012 – 30.6.2012 ¹	1.1.2013 – 30.6.2013	Veränderungen gegenüber Vorjahr (+/- in %)		
			In Schweizer Franken	In Landes- währungen ²	Währungs- effekt
Nach Regionen					
EMEA	1'108.5	1'128.5	1.8	0.8	1.0
Nordamerika	332.2	335.3	0.9	-0.2	1.1
Lateinamerika	280.7	303.0	7.9	11.8	-3.9
Asien/Pazifik	422.3	455.2	7.8	11.2	-3.4
Übrige Segmente und Aktivitäten	167.0	180.5	8.1	7.8	0.3
Nettoerlös	2'310.7	2'402.5	4.0	4.4	-0.4
Produkte für die Bauwirtschaft	1'829.6	1'903.1	4.0	4.6	-0.6
Produkte für die industrielle Fertigung	481.1	499.4	3.8	3.5	0.3

1 Angepasst aufgrund geänderter Segmentstruktur.

2 Inklusive Akquisitionen.

BETRIEBSGEWINN

in Mio. CHF	1.1.2012 – 30.6.2012 ¹	1.1.2013 – 30.6.2013	Veränderungen gegenüber Vorjahr	
			(+/-)	(+/- in %)
Nach Regionen				
EMEA	93.6	112.4	18.8	20.1
Nordamerika	31.4	34.1	2.7	8.6
Lateinamerika	52.5	50.0	-2.5	-4.8
Asien/Pazifik	49.6	58.2	8.6	17.3
Übrige Segmente und Aktivitäten	-29.5	-34.5	-5.0	n.a.
Betriebsgewinn	197.6	220.2	22.6	11.4

1 Angepasst aufgrund geänderter Segmentstruktur wegen der Anwendung des geänderten IAS 19 (vergleiche Konsolidierungsgrundsätze).

11. EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

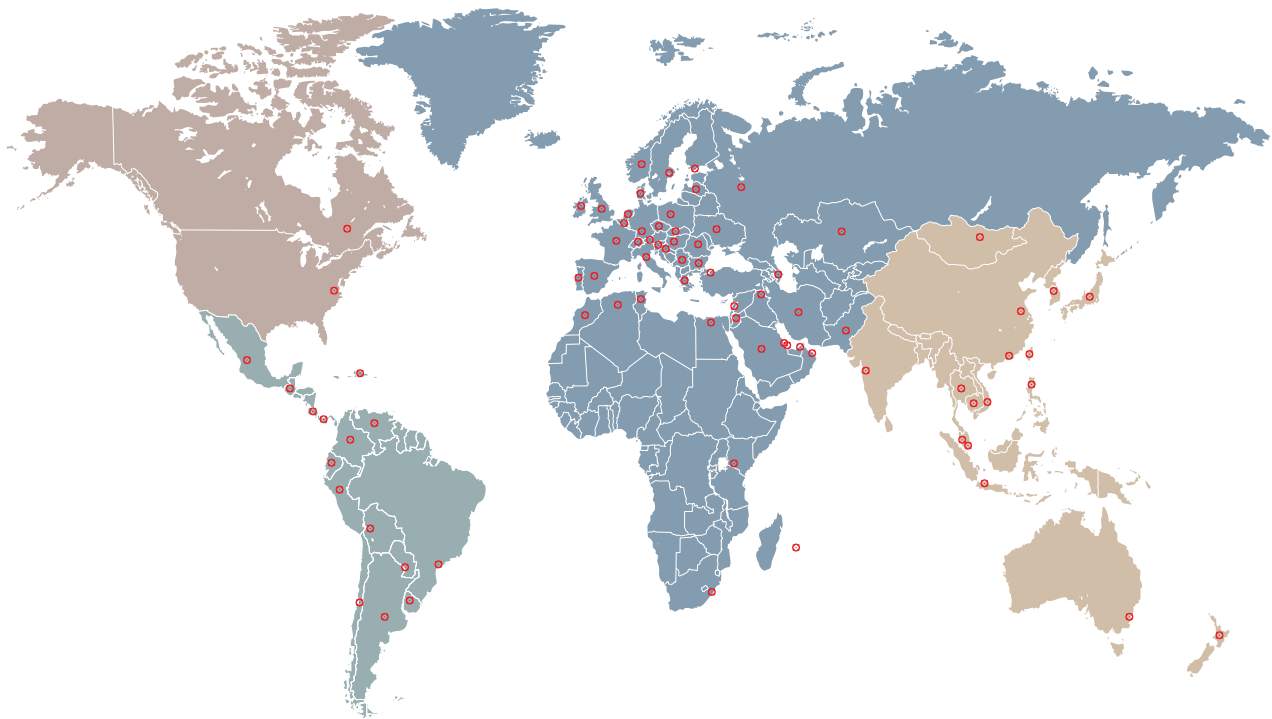
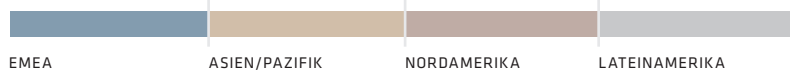
Zwischen dem 30. Juni 2013 und der Freigabe der vorliegenden Konzernrechnung fanden folgende Ereignisse statt:

Am 15. Juli 2013 hat Sika vereinbart, die JMTexsa, S.A. de C.V., Mexiko, und die Texsa India Ltd, Indien, zwei führende Hersteller von Abdichtungsfolien, zu übernehmen. Eine entsprechende Vereinbarung hat Sika mit der französischen Industriegruppe Soprema getroffen. Der Jahresumsatz der Texsa Gesellschaften betrug im Jahr 2012 CHF 23 Mio.

Am 18. Juli 2013 hat Sika bekanntgegeben, das australische Unternehmen Radmix Resources Pty Ltd und dessen Fabrikationspartner ASF (Australian Synthetic Fibres) Pty Ltd zu übernehmen. Radmix ist der führende Anbieter von strukturellen Fasern für Spritzbeton in der australischen Bergbauindustrie. Im vergangenen Jahr erzielten Radmix und ASF einen Umsatz von CHF 8 Mio.

Die Transaktionen werden erst nach dem Bilanzstichtag vollzogen und die genaue Höhe und die Aufteilung der Vermögenswerte sind noch nicht bekannt. Die Beträge sind aus Gruppensicht zudem unwesentlich. Deshalb wird auf den Ausweis einer vorläufigen Kaufpreisallokation verzichtet.

WELTWEITE MARKTPRÄSENZ



● SIKA GESELLSCHAFTEN

TERMINKALENDER

MITTWOCH, 30. OKTOBER 2013

Aktionärsbrief (neun Monate 2013)

DIENSTAG, 14. JANUAR 2014

Umsatz 2013

DIENSTAG, 4. MÄRZ 2014

Resultat 2013: Bilanzmedienkonferenz/Analystenpräsentation

DIENSTAG, 15. APRIL 2014

Aktionärsbrief (erstes Quartal 2014)

46. ordentliche Generalversammlung, Lorzensaal, Cham, 16 Uhr

DIENSTAG, 29. JULI 2014

Aktionärsbrief (Halbjahresbericht 2014)

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



(This page has been left blank intentionally)

2012

SIKA GESCHÄFTSBERICHT

annualreport.sika.com

BUILDING TRUST





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

ERFOLGREICHES JAHR

2 Aktionärsbrief

INVESTING IN SIKA

5 Kursentwicklung

7 Risikomanagement

STRATEGIE & FOKUS

11 Gruppenstrategie

12 Building Trust – Die Marke Sika

13 Kunden und Märkte

16 Produkte und Innovationen

20 Nachhaltige Entwicklung

22 Akquisitionen und Investitionen

PERFORMANCE

25 Gruppenbericht Ziele

26 Gruppenbericht Konzern

28 Gruppenbericht Regionen

33 Gruppenbericht Ausblick

34 Nachhaltigkeitsbericht und
gesellschaftliche Verantwortung

LEADERSHIP

41 Organisation und Führung

42 Konzernleitung

46 Organigramm

47 Verwaltungsrat

49 Mitarbeitende

51 Corporate Governance

MODERNISIEREN UND SANIEREN

64 Grosses Potenzial von Refurbishment

66 Bauwerk Welt

69 Stadtorganismus

73 Fokus auf die Gebäudehülle

75 Innovation durch Motivation und Inspiration

76 Den Lebenszyklus verlängern –

Sika Refurbishment-Projekte:

Empire State Building New York,

Sydney Harbour Bridge,

London Underground,

TD Garden Boston,

Pumarejo Brücke Kolumbien

82 Im Gespräch mit Professor Dr. Hans-Rudolf Schalcher

FINANZBERICHT

86 Konzernrechnung

91 Anhang zur Konzernrechnung

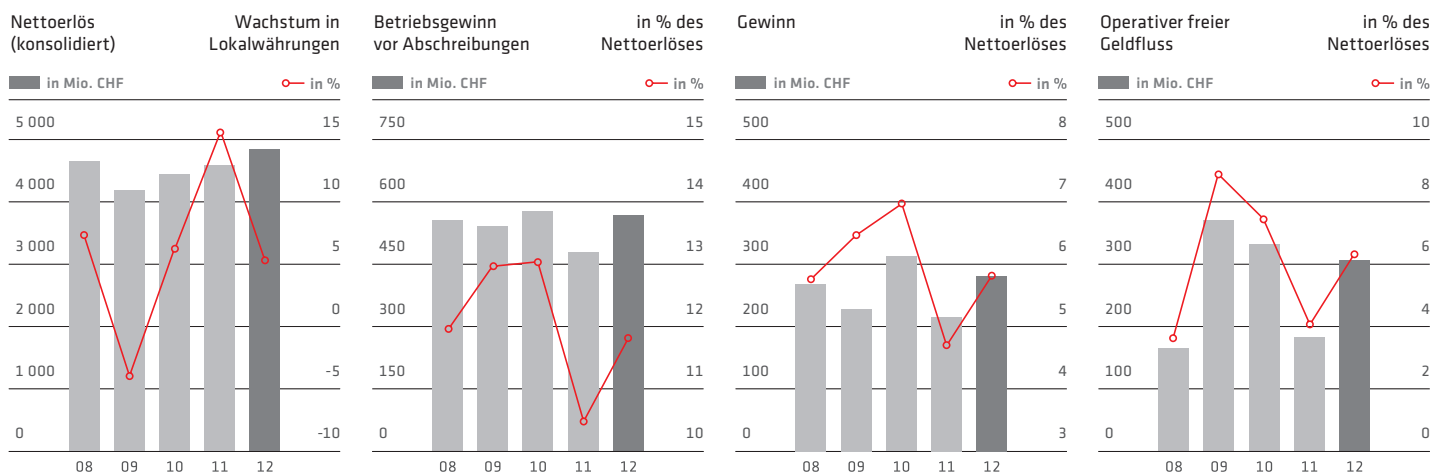
137 Fünf-Jahres-Übersichten

144 Jahresrechnung der Sika AG

TERMINKALENDER

IMPRESSUM

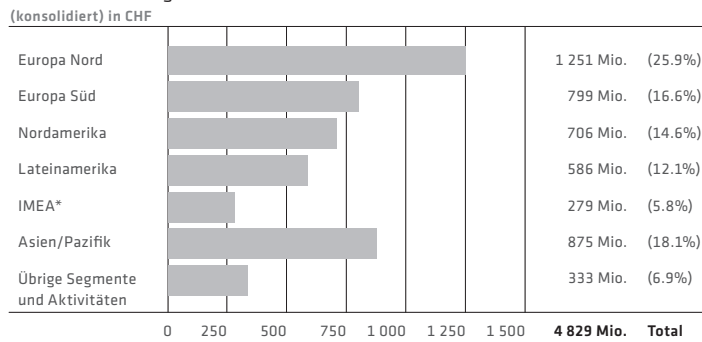
Kurzüberblick



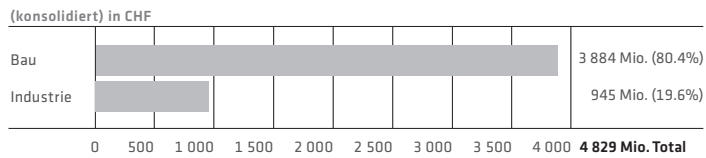
SIKA KONZERN

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

Nettoerlös nach Regionen

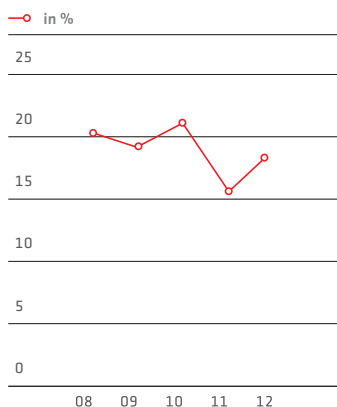


Nettoerlös nach Geschäftsbereichen

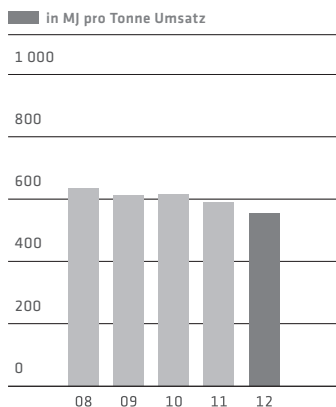


* India, Middle East, Africa

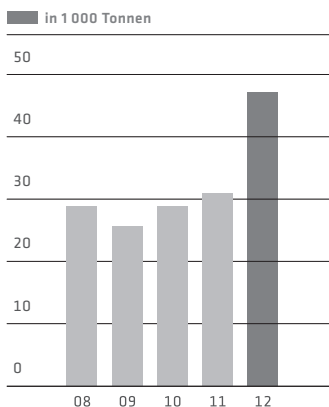
ROCE*



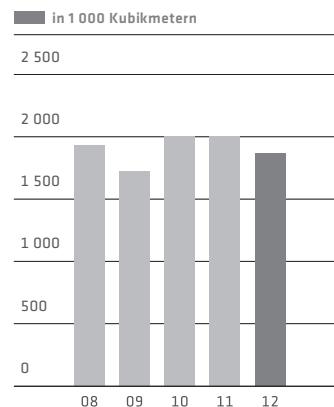
Energieverbrauch



CO₂-Ausstoss



Wasserverbrauch



PORTRAIT

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

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

REGIONEN

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

KERNKOMPETENZEN

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

ZIELMÄRKTE

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

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

DIE WICHTIGSTEN ERGEBNISSE FÜR DAS BERICHTSJAHR 2012 ZUSAMMENGEFASST:

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

→ DIE SCHWELLENMÄRKTE SIND IN 2012 ZWEISTELLIG GEWACHSEN UND GENERIEREN BEREITS 37% DES KONZERNUMSATZES

→ DER VERWALTUNGSRAT BEANTRAGT DER GENERALVERSAMMLUNG DIE AUSZAHLUNG EINER IM VERGLEICH ZUM VORJAHR UM 13% HÖHEREN BRUTTODIVIDENDE VON CHF 51.00 JE INHABERAKTIE BZW. CHF 8.50 JE NAMENAKTIE

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

AKTIONÄRSBRIEF

ERFOLGREICHES JAHR



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

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,
GESCHÄTZTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Mit freundlichen Grüssen,



DR. PAUL HÄLG
Präsident des
Verwaltungsrats

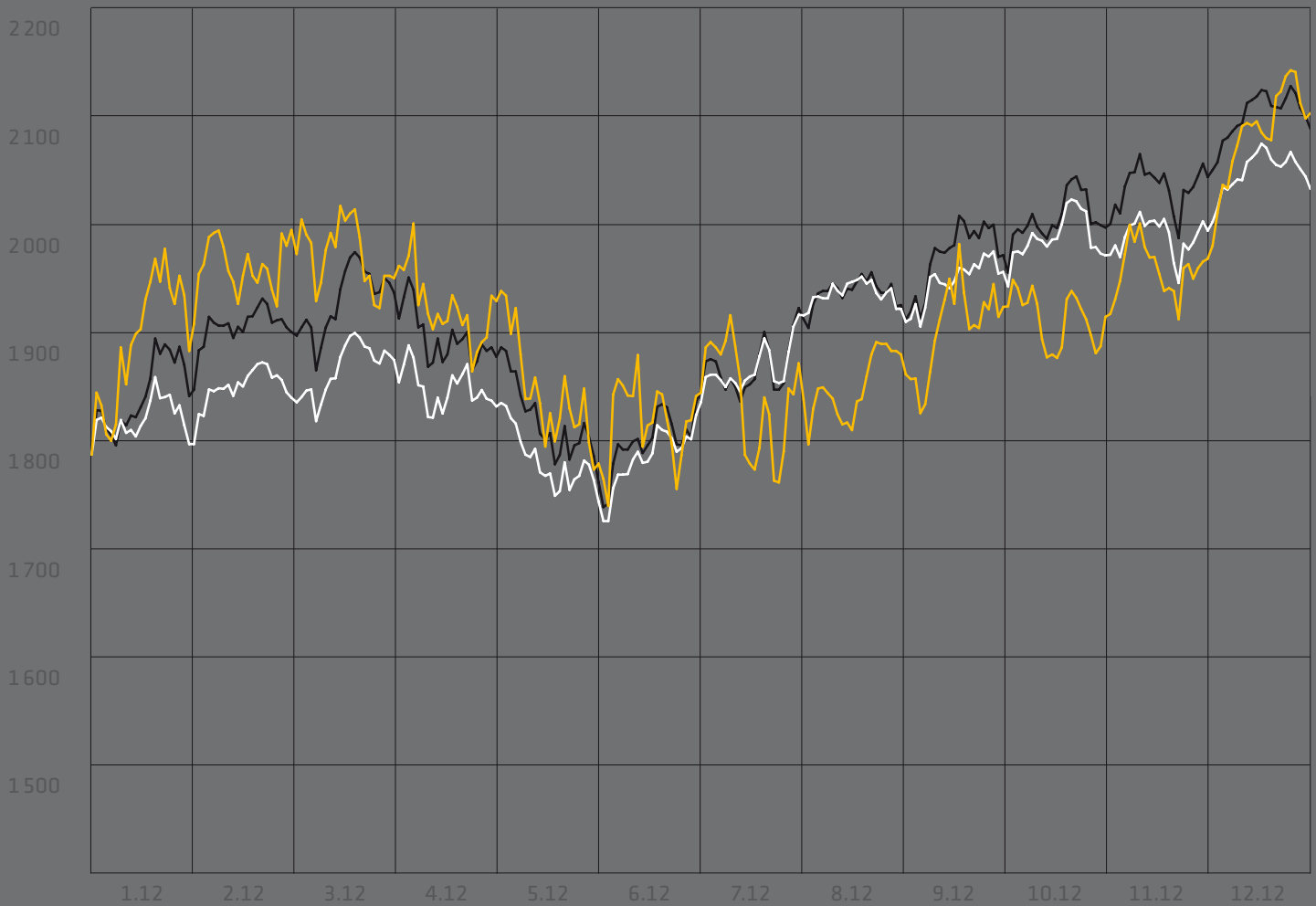


JAN JENISCH
Vorsitzender der
Konzernleitung

INVESTING IN SIKA

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

Stand 31. 12. 2012: CHF 2 110



SMI

Sika

Inhaberaktie

SLI

KURSENTWICKLUNG

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

DAS BÖRSENJAHR 2012

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

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

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

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

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

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

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

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

ANGABEN PRO TITEL

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

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

2 Davon besass Sika AG im Jahr 2012 14 497

(29 128) Inhaberaktien ohne Dividenden- und Stimmberechtigung

3 Gemäss Antrag an die Generalversammlung

4 Durchschnittliches Tagesvolumen an der Schweizer Börse SIX

Swiss Exchange (Quelle: SIX Swiss Exchange, Zürich)

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

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

7 Nach Abzug Anteile Dritter

8 Zur Berechnung des EPS siehe Erläuterung 23

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

RISIKOMANAGEMENT

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

RISIKEN UND CHANCEN

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

KONZERNLEITUNG UND VERWALTUNGSRAT

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

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

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

LIEFERANTEN UND ROHSTOFFE

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

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

PRODUKTION UND LOGISTIK

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

1.5 %

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

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

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

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

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

KUNDEN UND MÄRKTE

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

FINANZIELLE RISIKEN

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

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

A –/stable

IST DAS RATING VON STANDARD & POOR'S FÜR SIKA

INTERNE REVISION

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

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

STRATEGIE & FOKUS



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

GRUPPENSTRATEGIE

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

VISION

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

Die Zielmärkte von Sika sind:

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

Für eine ausführliche Darstellung der Zielmärkte siehe Seite 13.

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

MARKTPOTENZIALE UND STRATEGIE

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

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

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

NACHHALTIGKEIT UND WERTHALTUNG

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

In ihrer Nachhaltigkeitsstrategie verfolgt Sika zwei Stossrichtungen:

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

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

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

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

MARKE

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

WELTWEITER MARKENSCHUTZ

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

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

CORPORATE IDENTITY

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

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

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

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

KUNDEN UND MÄRKTE

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

KUNDEN

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

ZIELMÄRKTE

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

CONCRETE

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

WATERPROOFING

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

ROOFING

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

FLOORING

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

SEALING & BONDING

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

REFURBISHMENT

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

1932

ERÖFFNETE SIKA IN JAPAN DIE ERSTE NIEDERLASSUNG AUSSERHALB EUROPAS

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

INDUSTRY

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

REGIONEN

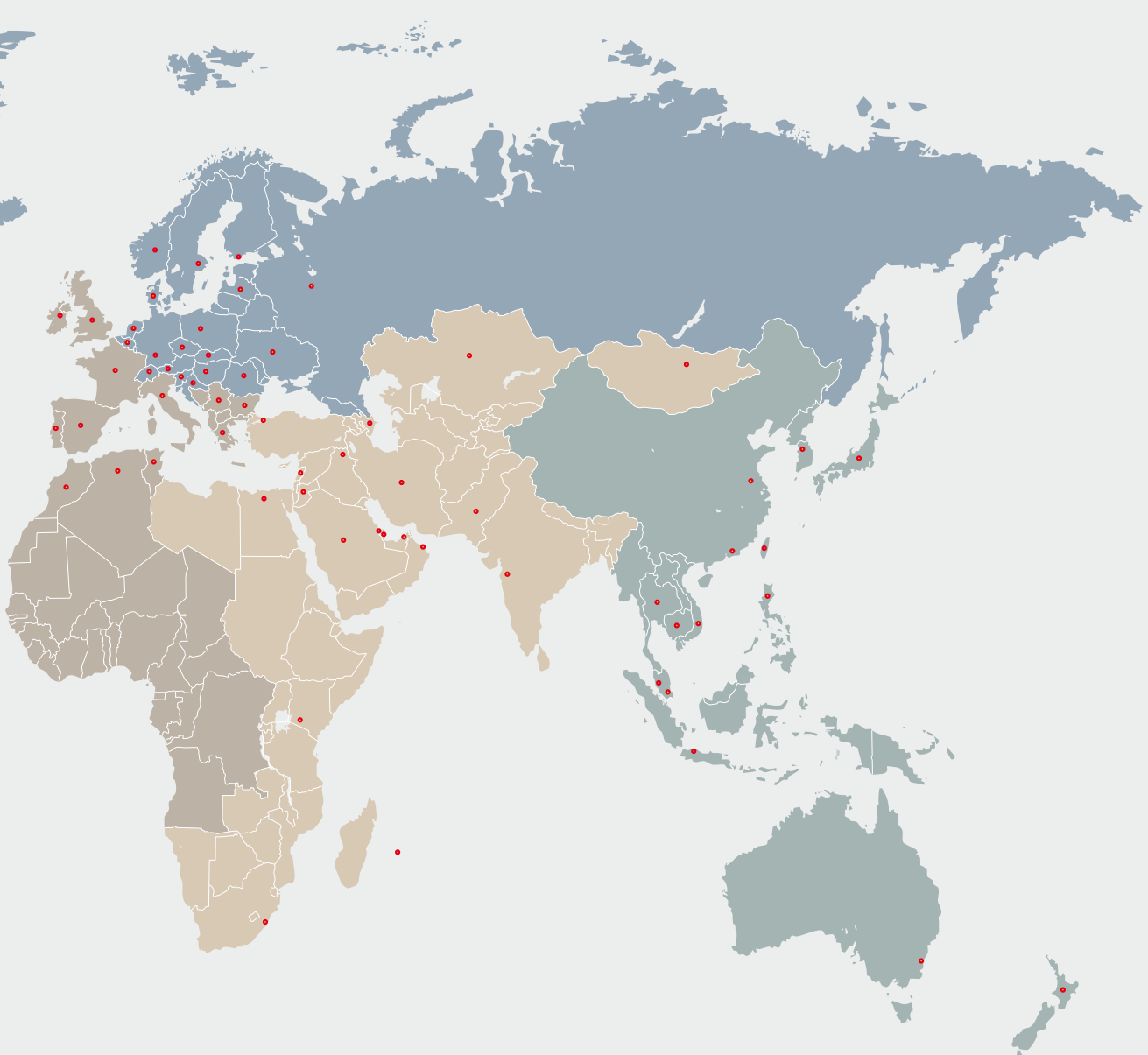
Seit der Gründung im Jahr 1910 ist Sika stetig gewachsen. Schon 1932 öffnete in Japan die erste Niederlassung ausserhalb Europas ihre Tore. Früh wurde der Konzern nach Regionen aufgeteilt, damit die Landesgesellschaften Synergien nutzen und weitere Gesellschaften gründen konnten. Die Regionen werden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

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



WELTWEITE MARKTPRÄSENZ

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



● SIKA GESELLSCHAFTEN

PRODUKTE UND INNOVATIONEN

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

INNOVATIONEN UND WACHSTUM

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

KERNKOMPETENZEN

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

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

ENTWICKLUNGSSCHWERPUNKTE DER EINZELNEN ZIELMÄRKTE

CONCRETE

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

WATERPROOFING

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

ROOFING

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

FLOORING

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

SEALING & BONDING

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

73

PATENTE MELDETE SIKA 2012 AN – HINZU KAMEN 85 ERFINDUNGSMELDUNGEN

REFURBISHMENT

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

INDUSTRY

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

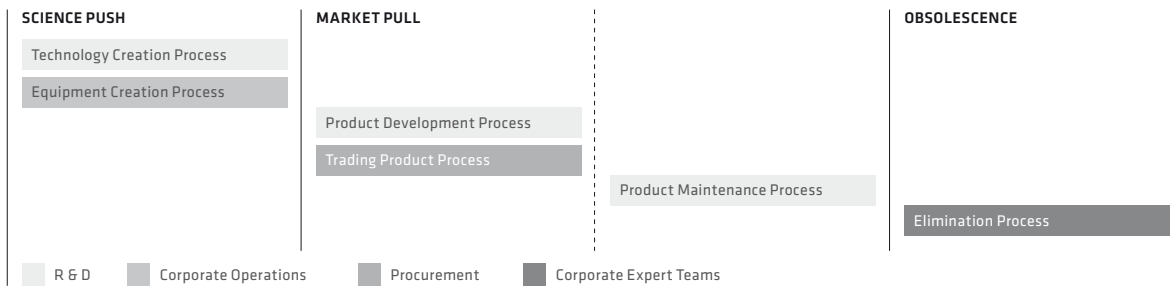
FORSCHUNGSSTRATEGIE

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

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

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

Product Creation Process



KOOPERATIONEN

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

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

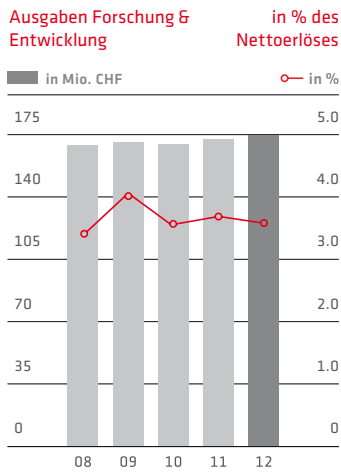
Sika Technology AG beteiligt sich an verschiedenen von der Schweiz und der EU oder ihren Mitgliedsländern geförderten Projekten. Diese umfassen Themen von der Grundlagenforschung in nachhaltiger Chemie bis hin zu Verfahrens- und Anwendungsentwicklung. Sika ist auch in der «Sustainable Buildings and Climate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

INNOVATION

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

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

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



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

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

- Expandierende Klebstoffe mit spezieller Eignung für Leichtbauweise, die selbst bei dünnsten Blechen abzeichnungsfreies Fügen ermöglichen
- SikaReinforcer®-960, der durch Verklebung mit der Automobilkarosserie neue Massstäbe in der Crashfestigkeit setzt

PATENTE

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

NACHHALTIGE ENTWICKLUNG

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

In ihrer Nachhaltigkeitsstrategie verfolgt Sika zwei Stossrichtungen:

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

HERAUSFORDERUNGEN UND MEGATRENDS

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

Für Sika sind folgende Herausforderungen besonders relevant:

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

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

VERPFLICHTUNG

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

40

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

NACHHALTIGKEIT IN DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE

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

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

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

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

NACHHALTIGKEIT DER PRODUKTE

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

AKQUISITIONEN UND INVESTITIONEN

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

AKQUISITIONSSTRATEGIE

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

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

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

AKQUISITIONEN 2012

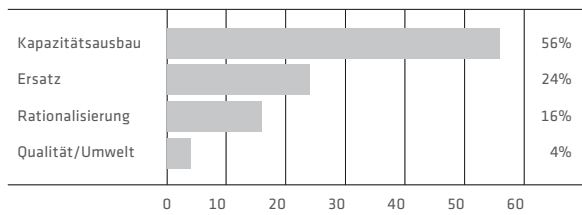
Im Februar des Berichtsjahres erwarb Sika über ihre koreanische Tochtergesellschaft Sika Korea Ltd. 100% von Yean-Il Industrial Co. Ltd., des südkoreanischen Marktführers für Tunnelabdichtungen. Das Unternehmen verfügt über eine starke Marke und langjährige Erfahrung im Projektgeschäft. Mit der Übernahme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

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

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

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

Investitionen 2012



INVESTITIONEN 2012

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

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

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

PERFORMANCE



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

GRUPPENBERICHT ZIELE

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

FINANZIELLE ZIELE

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

OPERATIVE FÜHRUNGSGRÖSSEN

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

MITTELFRISTZIELE

RESULTATE

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

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

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

ZWEISTELLIGES WACHSTUM IN DEN SCHWELLENLÄNDERN

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

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

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

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

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

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

AKQUISITIONEN

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

30.9 %

GEWINNSTEIGERUNG ERZIELTE SIKA IM BERICHTSJAHR

GEWINNENTWICKLUNG

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

INVESTITIONEN, LIQUIDITÄT UND BILANZ

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

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

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

SIKA ENTWICKELTE SICH IN DEN EINZELNEN REGIONEN UNTERSCHIEDLICH.

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

EUROPA NORD

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

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

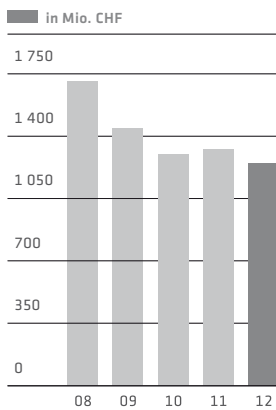
Die deutsche Bauindustrie hat in erster Linie von den tiefen Hypothekenzinsen und von den zunehmenden Investitionen in Immobilien profitiert. Auch in der Schweiz erwies sich die Baubranche im Jahr 2012 als robust. Zentraleuropa entwickelte sich schwach, namentlich Länder wie Tschechien und Ungarn mangelte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

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

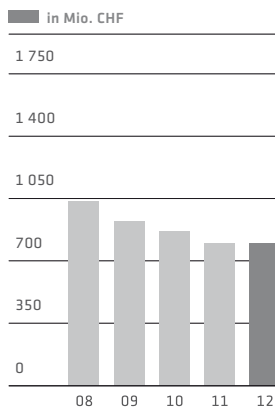
Im Industriegeschäft haben die Verkäufe 2012 insgesamt auf dem Vorjahresniveau stagniert: Im Bereich Transport waren sie rückläufig, im Bereich Windkraft konnte Sika das Geschäft ausbauen.

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

Nettoerlös Europa Nord



Nettoerlös Europa Süd



EUROPA SÜD

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

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

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

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

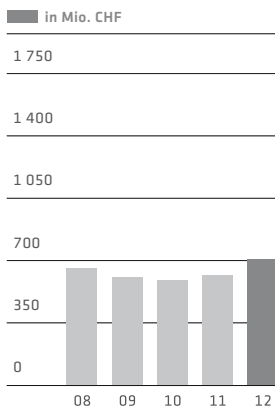
Sika konnte in Frankreich und Grossbritannien das Betongeschäft auf dem Vorjahresniveau halten; dies trotz leicht rückläufigen Märkten. In der ganzen Region musste Sika für 2012 in den Bereichen Dachsysteme und Bauwerksabdichtungen die stärksten Verkaufsrückgänge hinnehmen. Weniger stark gelitten hat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

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

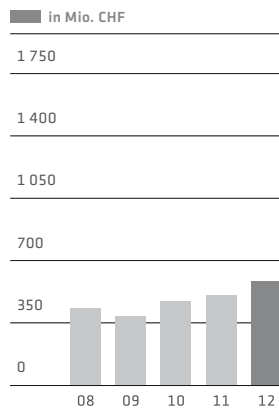
Sika hat in den meisten südlichen Ländern die Kosten den tieferen Volumen angepasst. In Angola, Serbien, Nordafrika und Grossbritannien hingegen baute Sika die Verkaufsorganisationen aus. Zur Stärkung der Marktposition hat Sika in Frankreich in eine neue Mörtelfabrik investiert und in Preston, England,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

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

Nettoerlös Nordamerika



Nettoerlös Lateinamerika



NORDAMERIKA

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

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

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

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

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

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

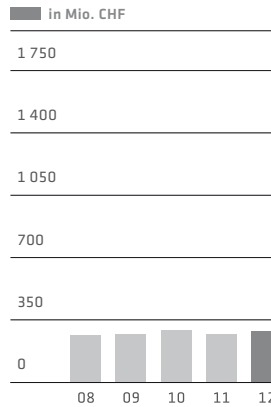
LATEINAMERIKA

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

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

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

Nettoerlös IMEA



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

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

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

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

IMEA

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

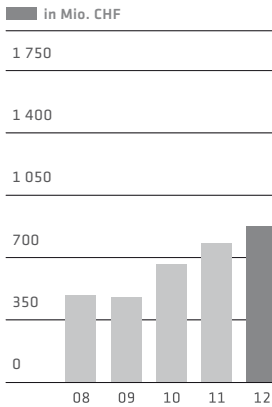
Die Auswirkungen des Arabischen Frühlings haben das Wirtschaftswachstum in mehreren Ländern der Region behindert. In Ägypten beispielsweise blieben ausländische Investitionen aus und die Kredite in sämtlichen Wirtschaftssektoren wurden knapp. Durch den Krieg in Libyen brach ein lukrativer Exportmarkt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

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

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

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

Nettoerlös Asien/Pazifik



ASIEN/PAZIFIK

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

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

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

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

ÜBRIGE SEGMENTE UND AKTIVITÄTEN

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

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

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

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

SIKA IST ZUVERSICHTLICH, IM GESCHÄFTSJAHR 2013 WEITER ZU WACHSEN.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

UMWELT, SICHERHEIT UND GESUNDHEIT

INVESTITION IN SICHERHEIT UND UMWELTSCHUTZ

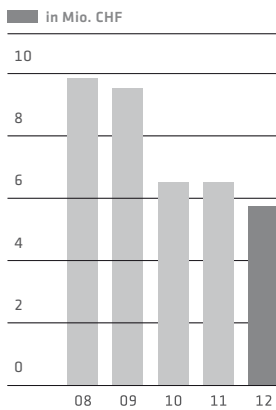
Im Berichtsjahr investierte Sika rund CHF 5.7 Mio. in technische Ausrüstungen für den Umweltschutz (Vorjahr: CHF 6.5 Mio.). Die vermehrten Anstrengungen der letzten Jahre, vor allem durch den Aufbau von neusten Ausrüstungen, trugen Früchte und erlaubten es Sika, die Ersatzinvestitionen zu reduzieren.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

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

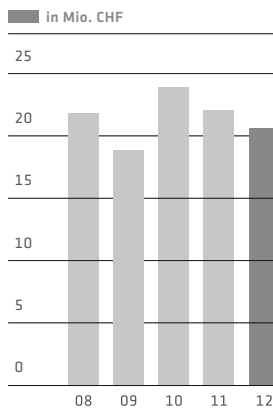
Energienutzung: Der Energieverbrauch lag 2012 bei 1 571 Terajoule und damit leicht über Vorjahresniveau (Vorjahr: 1 505 Tj). Die Produktionsmengen stiegen im Berichtszeitraum ebenfalls leicht über Vorjahresniveau. Sika bezog 48% der benötigten Energie in Form von elektrischem Strom (Vorjahr: 50%). Der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

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

Investitionen in Umwelt und Sicherheit



Aufwand für Umwelt und Sicherheit



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

CO₂-Ausstoss aus dem Bezug von elektrischer Energie

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

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

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

HERSTELLUNG UND PRODUKTE

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

ENERGIE UND ROHSTOFFE SPAREN

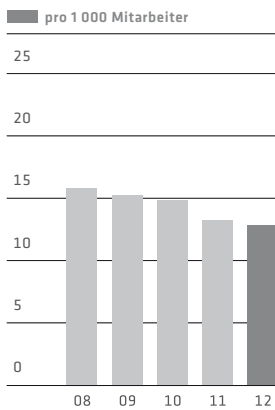
Der weltweite Verbrauch von Brennstoffen wie Erdöl, Kohle oder Erdgas und von Ressourcen wie Wasser, Eisenerz und Zement steigt stetig, angetrieben durch das Bevölkerungswachstum und die höhere Kaufkraft. Die Ressourcen sind jedoch begrenzt; ihre Gewinnung wird kostspieliger oder wirkt sich negativ auf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

Sika Lösungen für Energie- und Rohstoffeinsparung:

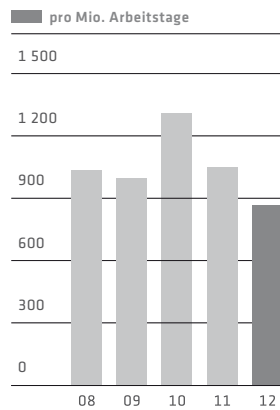
- Sika Betonzusatzmittel für Qualitätsbeton mit recycelten Zuschlägen verringern den Bedarf an Kies
- Spezialversiegelung für mit Argon gefülltes Isolierglas und für das Kleben von leichteren Fenstern in Niedrigenergiehäusern führt zur besseren Dämmung
- Strukturelle Klebstoffe und Verstärkungselemente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

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

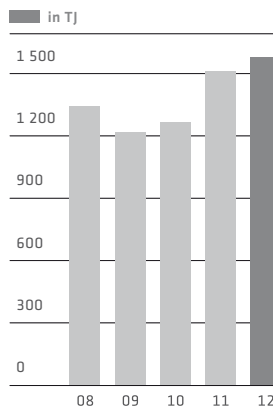
Betriebsunfälle



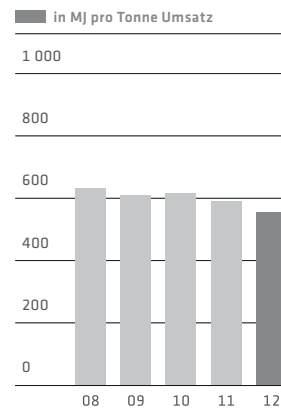
Unfallbedingt verlorene Arbeitstage



Energieverbrauch



Energieverbrauch



CO₂ REDUZIEREN

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

Sika Lösungen zum Klimaschutz:

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

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

WASSER SPAREN

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

Sika Lösungen für genügend und sauberes Wasser:

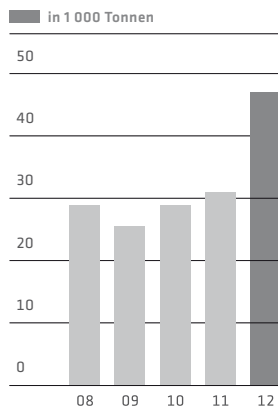
- Bei der Herstellung von Beton mit Sika® ViscoCrete® wird im Vergleich zu herkömmlichen Verfahren der Wasserverbrauch um bis zu 15% gesenkt
- Wasserdichter Beton und Innenbeschichtungen für Trinkwasserreservoirs senken Wasserverluste
- Sprühbare Flächenabdichtungen für wasserdichte Bauwerke und Kläranlagen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

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

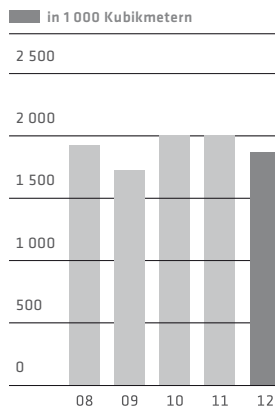
NACHHALTIG BAUEN

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

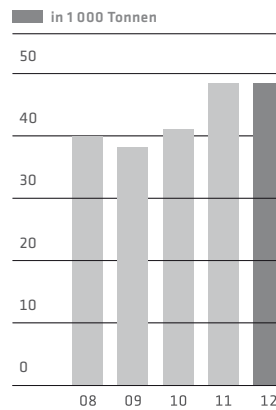
CO₂-Ausstoss



Wasserverbrauch



Abfallmenge



Sika Lösungen für nachhaltiges Bauen:

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

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

GESELLSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG

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

MITGLIEDSCHAFTEN

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

World Business Council for Sustainable Development:

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

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

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

300

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

AKTIVITÄTEN

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

LEADERSHIP



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

ORGANISATION UND FÜHRUNG

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

ORGANISATIONSSTRUKTUR

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

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

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

KONZERNLEITUNG

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



José Luis Vázquez
Lateinamerika

29 Jahre bei Sika in Spanien
und Lateinamerika

Christoph Ganz
Nordamerika

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

Paul Schuler
EMEA

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

Silvio Ponti

Stv. Vorsitzender der Konzernleitung,
Building Systems & Industry

29 Jahre bei Sika in der Schweiz und
in den Niederlanden

Jan Jenisch

Vorsitzender der Konzernleitung
(CEO)

17 Jahre bei Sika in der Schweiz,
Deutschland und Asien



Ronald Trächsel
Finanzen (CFO)
5 Jahre bei Sika in der Schweiz

Ernesto Schümperli
Concrete & Waterproofing
26 Jahre bei Sika in Kolumbien
und in der Schweiz

Heinz Gisel
Asien/Pazifik
22 Jahre bei Sika in der Schweiz,
USA, Österreich und Asien

Urs Mäder
Technology (CTO)
23 Jahre bei Sika in der Schweiz

JAN JENISCH, lic. rer. pol.
CEO

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

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

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

CHRISTOPH GANZ, lic. oec. HSG
Leiter Region Nordamerika

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

HEINZ GISEL, Executive MBA
Leiter Region Asien/Pazifik

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

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

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

PAUL SCHULER, MBA
Leiter Region EMEA

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

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

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

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

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

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

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

ORGANIGRAMM

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

VERWALTUNGSRAT



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

VERWALTUNGSRAT

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

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

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

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

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

URS F. BURKARD, Schreiner/Innenarchitekt

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

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

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

WILLI K. LEIMER, Dr. oec. HSG

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

MONIKA RIBAR, lic. oec. HSG

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

DANIEL J. SAUTER, Finanzfachmann

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

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

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

CHRISTOPH TOBLER, dipl. El.-Ing. EPFL

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

MITARBEITENDE

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

FÜHRUNGSGRUNDSÄTZE

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

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

ENTWICKLUNG DER FÜHRUNGSKRÄFTE

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

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

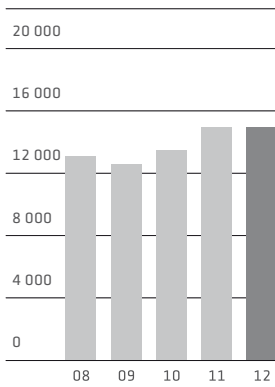
Konzernweit gültige Richtlinien garantieren Mitarbeitenden, die für längere Zeit im Ausland arbeiten, Sicherheit, Klarheit und einen fairen Arbeitsvertrag.

SIKA BUSINESS SCHOOL

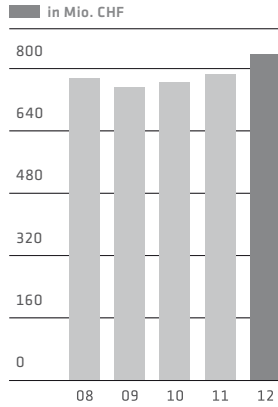
Das schnelle Wachstum des Konzerns und die damit einhergehenden Veränderungen in der Organisation und in den Arbeitsabläufen, aber auch die vielfältigen Entwicklungen im Unternehmensumfeld erfordern einen kontinuierlichen Wissenstransfer auf allen Ebenen. Die Sika Business School bietet in den Bereichen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

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

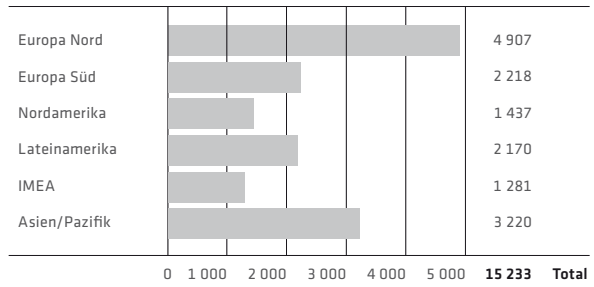
**Entwicklung
Mitarbeitende**



Lohnaufwendungen



Anzahl Mitarbeitende nach Regionen



Im Berichtsjahr wendete Sika insgesamt rund CHF 7,9 Mio. (Vorjahr: CHF 8,5 Mio.) für die Mitarbeiterentwicklung auf. Darin enthalten sind dezentral organisierte, spezifische Trainings in den Regionen und Ländern sowie die weltweiten Managemententwicklungs- und Verkaufstrainings der Sika Business School.

BESCHÄFTIGTENZAHL

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

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

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

KONZERNSTRUKTUR UND AKTIONARIAT

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

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

Am Stichtag 31.12.2012 hatte Sika einen einzigen bedeutenden Aktionär mit einem Stimmrechtsanteil von über 3%, nämlich die Familie Burkard-Schenker, die nach ihren Angaben per 31.12.2012, teilweise über die Schenker-Winkler Holding AG, Baar, 53.0% aller Aktienstimmen auf sich vereinte. Eine Auflistung der während des Berichtsjahres an der Offenlegungsstelle der SIX Swiss Exchange AG gemeldeten Veränderungen der bedeutenden Beteiligungen kann auf der Website http://www.six-exchange-regulation.com/obligations/disclosure/major_shareholders_en.html abgerufen werden. Es existieren keine Kreuzbeteiligungen, bei denen die kapital- oder die stimmenmässige Beteiligung auf beiden Seiten 3% überschreitet.

KAPITALSTRUKTUR

Das Aktienkapital betrug per 31.12.2012 CHF 1 524 106.80 und gliederte sich in 2 151 199 Inhaberaktien mit einem Nominalwert von CHF 0.60 und 2 333 874 Namenaktien mit einem Nominalwert von CHF 0.10. Auf alle Aktien wird nach Massgabe ihres Nominalwertes die gleiche Dividende ausgeschüttet. Eine Aktie entspricht jeweils einer Stimme. Zusätzlich besteht ein zeitlich unbeschränktes bedingtes Kapital von CHF 155 893.20, gestückelt in 259 822 Inhaberaktien zum Nominalwert von CHF 0.60. Diese Aktien sind für die Ausübung von Options- oder Wandelrechten vorgesehen. Bezugsrechte der Aktionäre sind ausgeschlossen. Zurzeit sind keine Wandel- oder Optionsrechte ausstehend. Sika hat weder Partizipations-, Genussscheine noch Optionen auf Aktien ausgegeben. Es bestehen keine Optionspläne für Mitglieder des Verwaltungsrates, der Konzernleitung oder Mitarbeitende. Die Veränderungen des Aktienkapitals, der Reserven sowie des Bilanzgewinnes im Verlauf der letzten fünf Berichtsjahre sind den Seiten 137 ff. zu entnehmen.

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

VERWALTUNGSRAT

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

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

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

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

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

VERWALTUNGSRATSAUSSCHÜSSE

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

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

KONZERNLEITUNG

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

MITWIRKUNGSRECHT DER AKTIONÄRE

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

KOMPETENZENREGELUNG

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

KONTROLLWECHSEL UND ABWEHRMASSNAHMEN

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

REVISIONSSTELLE

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

INFORMATIONSPOLITIK

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

ENTSCHÄDIGUNGSBERICHT

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

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

ENTSCHÄDIGUNGSPOLITIK

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

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

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

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

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

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

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

Zuständigkeitsebenen

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

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

ENTSCHÄDIGUNG DER VERWALTUNGSRÄTE

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

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

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

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

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

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

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

Vergütung vom Verwaltungsrat (ab April 2012)

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

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

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

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

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

ENTSCHÄDIGUNG DES CEO UND DER KONZERNLEITUNGSMITGLIEDER

GRUNDSÄTZE DER ENTSCHÄDIGUNGSPOLITIK

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

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

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

WETTBEWERBSFÄHIGE POSITIONIERUNG

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

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

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

VERGÜTUNGSSYSTEM UND ENTSCHÄDIGUNGSKOMPONENTEN

Die Entschädigung der Konzernleitungsmitglieder setzt sich aus folgenden Komponenten zusammen:

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

FIXES JÄHRLICHES GRUNDGEHALT

Die Grundgehälter werden anhand folgender Faktoren festgelegt:

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

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

Vergütungssystem für die Konzernleitung

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

LEISTUNGSBONUS (KURZFRISTIGER BONUS)

Im Jahr 2012 wurde die Struktur des Plans für kurzfristige Boni vereinfacht und vollumfänglich auf die Konzernstrategie für profitables Wachstum abgestimmt.

Der Leistungsbonus ist ein kurzfristiger Anreiz, mit dem sowohl die finanzielle Entwicklung des Unternehmens insgesamt (Konzernerfolg) als auch die persönliche Leistung der Mitarbeitenden in einem gegebenen Geschäftsjahr anerkannt werden. Durch diese variable Entschädigung sind die Mitarbeitenden am Erfolg des Konzerns beteiligt und erhalten gleichzeitig eine Anerkennung für ihre persönliche Leistung.

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

Ziel-Leistungsbonus (STI)

%-Anteil vom jährlichen Grundgehalt

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

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

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

Im Jahr 2012 wurden folgende Kennzahlen angewendet:

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

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

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

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

Bemessung Leistungsbonus



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

LANGFRISTIGE ENTSCHÄDIGUNGSANSPRÜCHE

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

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

Ziel-LTI
%-Anteil vom jährlichen Grundgehalt

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

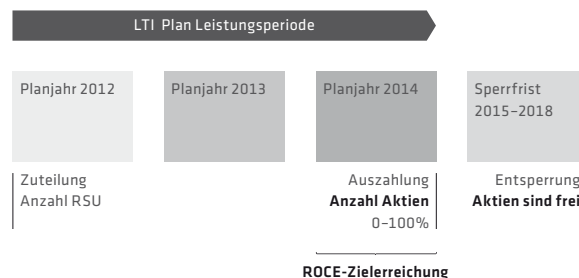
Im Jahr 2012 lagen die langfristigen Zielboni für den CEO und die übrigen Mitglieder der Konzernleitung zwischen 38% und 82% des jährlichen Grundgehalts.

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

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

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

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



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

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

Fixe und variable Entschädigung CEO

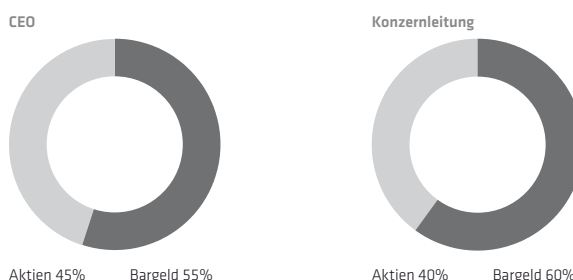
Fixe und variable Entschädigung (Ziel für die kommenden Jahre)	Zielwert	Maximum (% vom Zielwert)
Grundsalar	100%	100%
Variable Vergütung	170-250%	150% für STI 100% für LTI

Fixe und variable Entschädigung Konzernleitung

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

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

Kurz- und langfristige Vergütung Ziel für die kommenden Jahre



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

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

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

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

VORSORGELEISTUNGEN

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

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

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

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

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

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

WEITERE BESTANDTEILE DER VERGÜTUNG

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

ARBEITSVERTRÄGE

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

BETEILIGUNGEN UND ANTEILE

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

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

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

MODERNISIEREN UND SANIEREN LANGE LEBENSZYKLEN AM BAU



Fakten **GROSSES POTENZIAL VON REFURBISHMENT** 64 *Story* **BAUWERK WELT** 66
Portfolio **«STADTORGANISMUS»** 69 *Trend* **FOKUS AUF DIE GEBÄUDEHÜLLE** 73 *Portrait* **INNOVATION
DURCH MOTIVATION UND INSPIRATION** 75 *Cases* **DEN LEBENSZYKLUS VERLÄNGERN** 76
Interview **IM GESPRÄCH MIT PROFESSOR DR. HANS-RUDOLF SCHALCHER** 82

BUILDING TRUST



GROSSES POTENZIAL VON REFURBISHMENT



70 000 Brücken
in den USA sind renovierungsbedürftig

CHF 70 Trillionen
beträgt der Investitionsbedarf für Infrastrukturen
in den Industrieländern

CHF 180 Milliarden bis 2014
plant Brasilien für die Infrastruktur (Bauen und Erneuern)

BALD ZWEI DRITTEL DER WELTBEVÖLKERUNG leben in Städten. Die Ansprüche an die Effektivität von Grossgebäuden und Infrastrukturbauten steigen exponentiell, und die Ausweitung der Kapazitäten wird zur fundamentalen Herausforderung. Hunderttausende von Hochhäusern, Brücken, Strassen, Strassentunneln, Staudämmen oder U-Bahnen sind jahrzehntealt und den zunehmenden Belastungen kaum mehr gewachsen. Ausserdem sind sie weder ökologisch noch ökonomisch auf dem erwünschten Stand. Da stellt sich zwangsläufig die Frage nach Neubau oder Erneuerung. Die Antwort darauf geben objektbezogene Wirtschaftlichkeits- und Nach-



CHF 40 000 Milliarden

braucht es in den nächsten 20 Jahren für die Erneuerung der Infrastrukturen der westlichen Welt

45 000 Grossstaudämme,

die Hälfte davon in China: Weltweit sind Tausende von ihnen erneuerungsbedürftig

90%

der europäischen U-Bahn-Strecken sind älter als 40 Jahre

CHF 900 Milliarden

für Bauen und Erneuern der Infrastrukturen braucht Indien bis 2017

Quelle: OECD

haltigkeitsüberlegungen im Bewusstsein, dass diese Bauwerke nicht einzeln, sondern im Kontext übergeordneter Systeme zu betrachten sind: Immobilien halten die Welt mobil, und um diese Mobilität zu gewährleisten, gibt es in vielen Fällen nur eine ökonomisch und ökologisch vertretbare Lösung: «Refurbishment» – Sanierung, Instandhaltung, Modernisierung. Genau dafür ist Sika prädestiniert. Wie bei den Produkten und Systemen für den Neubau bietet Sika umfassendes Know-how und massgeschneiderte Lösungen für die Sanierung, Erneuerung und Verstärkung bestehender Bauten. Die folgenden Seiten zeigen, wie Sika Gebautes zukunftsfähig macht.

BAUWERK WELT

TEXT RODERICK HÖNIG – FOTO JESSICA SIEGEL

ABREISSEN UND NEU BAUEN ODER für die Zukunft sanieren?
Diese Frage wird immer wichtiger bei der Gestaltung des globalen Wachstums. Perspektivenwechsel nur für Architekten und Planer oder gar für die Gesellschaft?



Die Welt ist gebaut – packen wir ihre Erneuerung an! So könnte das Motto fürs Bauen im 21. Jahrhundert lauten. Zu Neige gehende Ölvorkommen und Baumaterialien, ehrgeizige Klimaziele und weltweite Verstädterung verlangen von uns ein Umdenken im Umgang mit dem «Bauwerk Welt». Dabei geht es nicht allein um immer bessere und höhere Nachhaltigkeitsstandards und -labels, sondern vor allem um ganzheitliche Lebenszyklusbetrachtungen. Sowohl bei der Planung von Neubauten als auch bei ihrer Erneuerung. Die kommende Generation von Baufachleuten wird sich deshalb um den glänzenden Neubau ebenso wie um die weniger prestigeträchtige Sanierung, Renovation, Umnutzung, Verdichtung und Ergänzung von bestehenden Infrastrukturen und Häusern kümmern müssen.

Zu einer Neubewertung des Bestandes zwingen uns auch demografische und wirtschaftliche Entwicklungsprognosen: Nach Vorhersagen der UN wird sich die Weltbevölkerung um 2070 bei rund neun Milliarden Menschen stabilisieren und nicht weiter anwachsen. Zugleich werden gerade in den bevölkerungsreichen Ländern wie China und Indien die Verstädterungsprozesse weitgehend abgeschlossen sein, mehr als drei Viertel der Weltbevölkerung wird in Städten leben. Das heisst einerseits, dass bis 2070 am «Bauwerk Welt» noch kräftig gearbeitet werden muss, andererseits aber auch, dass sich Wachstum und Stagnation in zwei Generationen die Waage halten werden. Deshalb: Das 21. Jahrhundert verlangt bereits heute eine Umkehrung des Blicks – das Gebaute ist

Eine kurze Reise zurück zu den Anfängen des nunmehr 200 Jahre andauernden exponentiellen Wachstums zeigt, dass gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung vor allem dann nachhaltig ist, wenn sie auf der Bewirtschaftung des Bestandes basiert. Angefangen hat das weltweite Wachstum mit der Industrialisierung, also mit dem Übergang von einer agrarischen zu einer industriellen Produktionsweise im 19. Jahrhundert. Sie pflügte Gesellschaft und Wirtschaft komplett um und schuf eine neue

Weltordnung, die bis heute bestimmend ist. Der durch die Industrialisierung kometenhaft gestiegene Güter- und Personenverkehr brachte revolutionäre technische Errungenschaften wie Eisenbahnen, Frachtschiffe, Autos oder Passagierflugzeuge hervor – noch heute sind diese Verkehrsmittel und -systeme Lebensadern vieler Länder und Gesellschaften. Für die neuartigen Fahrzeuge wurden Strassen, Schienen und Pisten gebaut, Brücken geschlagen, Tunnel gegraben und Staudämme aufgetürmt. Für sie wurde auch die Ver- und Entsorgung von Strom, Wasser, Gas und Abfall vorangetrieben und standardisiert. Zuerst in den Städten, dann in ländlichen Gebieten. Parallel wurden Telekommunikationsnetze stetig ausgebaut, ein Bauwerk, an dem bis heute fieberhaft gearbeitet wird. Dieses vielfältige Netz an Mobilitäts-, Ver- und Entsorgungssystemen schuf die technische Voraussetzung für das enorme Wachstum von Wirtschaft und Städten, vor allem im 20. Jahrhundert.

Im letzten Jahrhundert konnten dann die Früchte der Industrialisierung geerntet, das heisst, das «Kapital Infrastruktur» erfolgreich bewirtschaftet werden. Es war das Jahrhundert der Tertiarisierung, also des Wandels der Industrie- in eine Dienstleistungsgesellschaft. Unsere Väter und Mütter brachten es mittels der von ihren

DER BLICK AUF DEN AKTUELLEN RESSOURCENHAUSHALT DER WELT ZEIGT, WIE WICHTIG EINE GANZHEITLICHE LEBENSZYKLUSBETRACHTUNG EINES BAUWERKS BZW. EINE NEUBEWERTUNG DER «RESSOURCE BAUBESTAND» IST.

Eltern erstellten technischen Infrastrukturbauten mit Dienstleistungsangeboten zu einem noch nie dagewesenen Wachstum und Wohlstand. Er zeigt sich etwa in den unzähligen Eigenheimen, die im 20. Jahrhundert gebaut wurden. Er zeigt sich auch in der technischen Infrastruktur, zu welcher die Industrialisierung den Grundstein setzte. Sie ist zum Unterbau unserer Gesellschaft und Wirtschaft geworden. Verkehrs- und Kommunikationssysteme, Bauten der Ver- und Entsorgung, Schutzbauten – sie sind die Grundvoraussetzung für das Funktionieren unseres Zusammenlebens und der Wirtschaft.

Auch im 21. Jahrhundert geht es wieder darum, das Kapital, das unsere Vorfahren angelegt haben, möglichst optimal und nachhaltig zu bewirtschaften. Nur heisst bewirtschaften in diesem Fall nicht mehr nur neu bauen, sondern eben auch am Bestand weiterstricken. Denn den grössten Anteil des «Bauwerks Welt» machen Infrastrukturen und Häuser der Nachkriegszeit aus. Es handelt sich dabei aber nur zu einem kleinen Teil um historisch wertvolle Baudenkmäler, der viel grössere Teil ist gesichtslose Massenware der 1950er- bis 1970er-Wirtschaftswunderjahre. Bei ihrer Erneuerung sind Augenmass bei der Formulierung der eigenen Ansprüche, innovative technische Lösungen wie auch frische architektonische Ideen gefordert. Denn wenn wir unsere Klimaziele erreichen und den Anforderungen an nachhaltiges Bauen genügen wollen, müssen wir sorgfältiger als bis anhin über das Thema Erneuerung nachdenken. Es müssen Ideen und Techniken entwickelt werden, welche die Unmengen grauer Energie sichern oder zumindest umwandeln, die in den Baumassen der Nachkriegsjahre gespeichert sind.

Der Blick auf den aktuellen Ressourcenhaushalt der Welt zeigt, wie wichtig eine ganzheitliche Lebenszyklusbetrachtung eines Bauwerks beziehungsweise eine Neubewertung der «Ressource Baubestand» ist. Das Global Footprint Network etwa hat er-

rechnet, dass die Menschheit derzeit Ressourcen von eineinhalb Planeten verbraucht. Das bedeutet, dass die Erde über ein Jahr und sechs Monate braucht, um den Verbrauch der Menschheit eines Jahres zu decken. Für die Neubewertung der «Ressour-

ce Baubestand» heisst das vor allem, dass wir vor der Option Neubau auch die Optionen Sanierung, Renovation, Umnutzung und Verdichtung prüfen müssen. Nur das Weiterbauen am Bestand nutzt das Kapital «Herstellungenergie» eines Bauwerks optimal und lässt es nicht ersatzlos verpuffen.

Erneuerungsbedarf hat dieses Meer an Nachkriegsbauten einerseits, weil es oft schlecht gebaut und in die Jahre gekommen ist, aber auch, weil es den gestiegenen Nutzungsansprüchen nicht mehr genügt. Die enorme Baumasse kann in drei Gruppen aufgeteilt werden: Bauten der technischen Infrastruktur,

kommerzielle Gebäude und Wohnhäuser. Neben den gestiegenen Nutzungs- und Komfortanforderungen sind es vor allem wirtschaftliche Gründe, die heute Bauherrschaften von Hochbauten auch zu einer energetischen Sanierung motivieren. Damit können der Energieverbrauch und die -kosten enorm gesenkt werden, gerade bei Bauten aus der Nachkriegszeit. Hier profitiert die Ökologie von ökonomischen Argumenten, denn die Energiekosten, die ein Gebäude im Laufe seines Lebens verursacht, können bis zu zwei Drittel der ursprünglichen Baukosten ausmachen. Dass gerade bei den Bauten der Nachkriegszeit viel Potenzial liegt, hat eine Analyse von TH Projektmanagement in Berlin ergeben. Sie besagt, dass Häuser in Europa, die vor 1980 errichtet wurden, 95% der Energie für Heizung, Warmwasseraufbereitung, Kühlung, Beleuchtung und Lüftung verbrauchen. Mehr als nur die einzusparenden Energiekosten waren ausschlaggebend für die Umnutzung einer ehemaligen Gross-

DAS VERSIEGEN DER ÖLQUELLEN UND ANDERER FOSSILER ENERGIEN SOWIE DER KLIMAWANDEL BEEINFLUSSEN DIE GLOBALE SIEDLUNGS- UND BAUENTWICKLUNG IM 21. JAHRHUNDERT MEHR, ALS WIR MEINEN, UND FORDERN VON UNS EIN UMDENKEN.

Molkerei (Toni-Areal) mitten in Zürich. Das gewaltige Industriebauwerk aus dem Jahr 1974 wird derzeit zur grössten Kunsthochschule der Schweiz umgebaut. Auf 92 000 m² werden verschiedene Teilbereiche zusammengezogen, die sich vorher auf 44 Standorte in der Wirtschaftsmetropole verteilten. Ein 75 m hoher Turm mit 100 Mietwohnungen wächst zudem neu aus dem Gebäude. So ist auch für eine nächtliche Nutzung gesorgt. Die Projektverantwortlichen haben sich aus verschiedenen Gründen gegen einen Neubau entschieden. Einerseits erwies sich die Substanz als sehr robust, sie war seit jeher auf hohe Nutzlasten ausgelegt. Andererseits hätte man bei einem Neubau aus baurechtlichen Gründen deutlich weniger Nutzfläche bauen können, was der städtebaulichen Verdichtung zuwidergelaufen wäre. Der Ersatz hätte aber auch enorme Mengen an Baumaterialien und Tonnen von Abfall beschert. Experten haben zudem errechnet, dass mit einem Um- statt Neubau über 44 000 Lastwagenfahrten eingespart werden. So werden ab Herbst 2013 rund 5 000 Studierende und Mitarbeiter die alte Molkerei neu beleben und den ehemaligen Industriestandort zum neuen Kreativ-Hub von Zürich machen.

Die zweite grosse Gruppe von Bauwerken, bei denen sich die Frage nach Erneuerung oder Ersatz aufdrängt, sind die Bauwerke der technischen Infrastruktur. Viele sind dem Wachstum der Städte teilweise nicht mehr gewachsen oder werden es bald nicht mehr sein. Spezialisten haben den Umfang der Erneuerung der weltweiten Infrastrukturbauten skizziert: Um Strassen, Bahnverbindungen, Wasser- und Stromversorgungen in der westlichen Welt zu erneuern sowie in aufstrebenden Nationen neu zu bauen, müssen, laut einer Studie von Morgan Stanley Investment Management, in den nächsten zwanzig Jahren weltweit CHF 40 000 Milliarden investiert werden. Besonders die Lage der amerikanischen Brücken ist ernst. Das zeigen die Zahlen der amerikanischen Bauingenieursvereinigung

ASCE: Jede vierte der rund 280 000 Brücken gilt als instabil oder funktionsunfähig. Eine davon ist die Bay Bridge, die San Francisco mit Oakland verbindet und nach dem Erdbeben von 1989 saniert werden musste. Sie wurde 1936 nach dreijähriger Bauzeit eröffnet, danach immer wieder erneuert, um- und ausgebaut. Heute fahren täglich rund 280 000 Fahrzeuge auf zwei Decks über die Brücke. Nach dem Beben von 1989 beschlossen die Behörden, dass diese «Lebensader» neu einem Erdbeben der Stärke 8,5 widerstehen müsste. Dafür wurde am Westteil etwa die Tragkraft der Türme verstärkt, alter Baustahl ersetzt, wurden alte Nieten herausgeschweisst und durch solche aus gehärtetem Stahl ersetzt oder Querbalken durch belastungsfähigere Stahlträger ersetzt.

Beim Ostteil war die Ausgangslage komplizierter, es musste zwischen einer Verstärkung oder einem Neubau entschieden werden. Die öffentliche Hand entschied, das gesamte östliche Teilstück bis auf die Hauptbrücke durch einen Neubau zu ersetzen. Nach einer langen und umwegreichen Planungsphase wurde 2002 mit dem Bau begonnen, 2007 hätten die ersten Autos über die Meerenge fahren sollen. Doch unzählige Änderungen am laufenden Projekt brachten Termine und Kosten komplett durcheinander. Geplant ist nun, die Brücke auf Herbst 2013 zu eröffnen. In der Zwischenzeit sind die Kosten explodiert und haben das Bauwerk zum teuersten in der Geschichte Kaliforniens gemacht: Heute werden die Kosten des Ostteils auf unglaubliche USD 6,3 Milliarden geschätzt.

Das Projekt Bay Bridge zeigt. Renovation stellt oft eine machbarere Lösung dar als ein riskantes Neubauen. Doch wie die berühmte Hängebrücke in Kalifornien können viele andere Bauten der Ver- und Entsorgung, der Verkehrssysteme aber auch Schutzbauten nicht so einfach ersetzt und dabei temporär stillgelegt werden. Zu viele Menschen und Unternehmen sind davon abhängig.

Das Versiegen der Ölquellen und anderer fossiler Energien sowie der Klimawandel beeinflussen die globale Siedlungs- und Bauentwicklung im 21. Jahrhundert mehr, als wir meinen, und fordern von uns ein Umdenken. Die Schlüsselbegriffe heissen Sanierung, Renovation, Revitalisierung, Umnutzung, Verdichtung oder Ergänzung. Beim Umgang mit den maroden Infrastrukturen und modernisierungsbedürftigen Baumassen aus der Nachkriegszeit wird deshalb die Option Neubau durch die Option Erneuerung deutliche Konkurrenz bekommen.

Mit dem «Lifecycle»-Konzept ist Sika für beide Optionen – Neubau und Refurbishment – ideal aufgestellt: Sika begleitet kommerzielle Gebäude, Wohnhäuser und Infrastrukturbauten über ihren gesamten Lebenszyklus vom Neubau über die Jahrzehnte ihrer Nutzung bis hin zum Punkt, wo Sanierungen, Erneuerungen, Erweiterungen anstehen oder Anpassungen an Bauwerk und Betriebsweise erforderlich sind. Für jede Phase dieses Zyklus stellt Sika die jeweils optimalen Technologien: von «Roof to Floor» – weltweit verfügbar und weltweit den lokalen Gegebenheiten angepasst. Dank dem umfassenden Programm von Admixtures, Waterproofing-, Flooring- oder Systemlösungen für Sanierung und Erneuerung gewinnt Sika ein riesiges, markant wachsendes Marktpotenzial: bei der gebauten Welt wie auch bei jener, die noch zu bauen ist. ■









Jessica Siegel hat für den Geschäftsbericht von Sika die Metapher Stadtorganismus befragt. Ihr subtiler szenischer Blick auf Tokio bricht mit den Erwartungen an das Stadtbild. Ihre Fotografien entgrenzen das Pulsierende der Stadt, um zum Echoraum der lärmigen Stille zu werden.

Jessica Siegel lebt und arbeitet in Würzburg und Berlin. Sie ist eines der neuen Talente der Editorialfotografie und publiziert in namhaften Zeitschriften und Magazinen.

FOKUS AUF DIE GEBÄUDEHÜLLE

DIE DICHTIGKEIT VON GEBÄUDEN GEWINNT zunehmend an Bedeutung bei dem Versuch, die Energieeffizienz und die Lebensdauer der Bauwerke zu verlängern. Die Abdichtung und der Schutz der Gebäudehülle dienen dazu, das Ein- oder Ausdringen von Luft und Wasser zu verhindern und die Wärme und Geräuschdämmung sicherzustellen. Zudem wird die optische Erscheinung des gesamten Gebäudes verbessert.



Ein Gebäude benötigt eine High-Performance-Hülle, die sicheren Schutz vor den Witterungseinflüssen bietet. Jede Komponente der äusseren Struktur des Bauwerks, vom Dach über die Aussenwände bis hin zum Kellergeschoss, ist unter Umständen anfällig für das Eindringen von Wasser und die Verwitterung. Es drohen Nässeschäden, Luftleckagen und eine vorzeitige Abnutzung der verbauten Materialien. Diese Mängel haben oftmals hohe Instandhaltungs- und Sanierungskosten, immense Energierechnungen, eine schlechte Luftqualität in den

Räumen und teilweise auch eine verkürzte Lebensdauer des gesamten Gebäudes zur Folge. Sika bietet ein breites Spektrum von Lösungen an, um die Gebäudehülle vollständig abzudichten, das Eindringen von Wasser zu verhindern und Luftleckagen unter Kontrolle zu halten, und zwar sowohl für Neubauten als auch für die Instandsetzung. Dazu gehören beispielsweise High-Performance-Dachlösungen, Betonschutz, Reparaturmörtel, Fassadenversiegelungen, Versiegelungen für Fenstersysteme und Structural-Glazing-Fassaden, Fugenabdichtungen, Schutzanstriche und Abdichtungssysteme.

Ein Beispiel für ein Instandsetzungsprojekt ist die Sanierung des Gebäudes 215 East 68th Street in New York City. Das Bauwerk wurde 1962 fertiggestellt und bietet Mietflächen mit Büroräumen und 608 Wohnungen. Der Eigentümer verfolgt eine langfristige Perspektive und legt seinen Schwerpunkt darauf, nur die besten Materialien zu verwenden, die einen möglichst hohen Wert sowie Langlebigkeit unterstützen. Eine Lösung für eine langfristige Fassadensanierung war gefragt, und der Eigentümer nutzte zudem die Gelegenheit, die Energieeffizienz des Gebäudes zu verbessern, indem es isoliert und mit einer luft- und wasserdichten Flüssigfolie versehen wurde.

Zu diesem Zweck wurde Sikagard®-560 ausgewählt, eine wasserbasierte luft- und wasserdichte Flüssigfolie, die gleichzeitig dampfdurchlässig ist. Für den Eigentümer war es wichtig, dass das Produkt keine starken Gerüche oder giftigen Dämpfe absondert und dass die neue Folie Bewegungen der Bausubstanz toleriert. SikaRepair®-223, ein schnell aushärtender Reparaturmörtel, wurde genutzt, um die Fugen, Risse und Spalten in den bestehenden Betonmauerstrukturen auszubessern und einen einheitlichen Untergrund zu schaffen, bevor die Folie aufgetragen wurde. Überdies wurde beschlossen, im Rahmen des Projekts auch die Dichtungssysteme für das Dach und die Balkone auszutauschen. Die alten Produkte werden entfernt, und die Abdichtung wird durch das Sikalastic® RoofPro System erneuert.

Die Projektdauer beträgt drei Jahre, doch in Bezug auf die einzelnen Wohneinheiten dauern die Bau- und Sanierungsarbeiten an der Fassade maximal 5 Tage. Angesichts dieses engen Zeitfensters ist es von grösster Bedeutung, dass die ausgewählten Produkte und Systeme reibungslos funktionieren und miteinander kompatibel sind. Die Wahl fiel auf Sika, denn nur Sika konnte dem Eigentümer eine Lösung aus einer Hand für das gesamte Projekt bieten.

Nach Angaben der amerikanischen Umweltschutzbehörde (EPA) sind in den USA die Gebäude für 39% des gesamten Energie- und 68% des Stromverbrauchs verantwortlich. Sika verfügt über ein umfassendes Spektrum von integrierten, miteinander kompatiblen Produkten und Systemen, die einen überdurchschnittlichen Schutz für die Gebäudehülle bieten – und über das technische Know-how, um die Gebäudeplaner und -eigentümer tatkräftig mit Lösungen für die Gebäudehülle zu unterstützen, welche die Strukturen schützen, sodass die Investitionserträge optimiert werden können und die Nachhaltigkeit gewährleistet ist. ■



Ein Projektbeispiel für die Instandsetzung der Gebäudehülle ist die Sanierung des Gebäudes 215 East 68th Street in New York City. Der Eigentümer suchte eine Lösung für eine langfristige Fassadensanierung, die auch die Energieeffizienz des Gebäudes verbessern sollte.



Der Reparaturmörtel SikaRepair®-223 wurde genutzt, um die Fugen, Risse und Spalten in den bestehenden Betonmauerstrukturen auszubessern und einen einheitlichen Untergrund zu schaffen.



Sikagard®-560, eine wasserbasierte, dampfdurchlässige Flüssigfolie wurde als Wasser- und Luftbarriere eingesetzt, bevor die Isolation und das neue Vorhangsystem installiert wurden.

Im heutigen Baugeschäft ist die Gebäude- und Infrastruktursanierung ein wichtiges Thema. Sika zählt zu den weltweit führenden Anbietern in diesem Markt. Bei der Sanierung werden unterschiedlichste Technologien eingesetzt – von zementgebundenen Fertigmörteln bis zu statischen Verstärkungssystemen.

Die Sika Forschungs- und Entwicklungsarbeit wird durch zahlreiche Faktoren beeinflusst: Zum einen ist sie von globalen Trends und der F&E-Strategie von Sika bestimmt. Zum anderen sind erhebliche Anpassungen unserer Produkte an die lokalen Bedürfnisse erforderlich.

Sika unterhält zehn regionale Technologiezentren in Amerika, Europa und Asien. Diese entwickeln innovative Produkte, die auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten sind. Neuentwicklungen für die Gebäudesanierung sind im Wesentlichen die Aufgabe des Technologiezentrums in Spanien, das bei seiner Arbeit sowohl die Anforderungen des Marktes als auch die Interessen des Unternehmens berücksichtigt. Die Anforderungen können je nach Land variieren. Darum ist Sika nicht nur in den lokalen Märkten vertreten, sondern verwendet auch lokale Rohstoffe. Dabei achtet Sika darauf, dass die neuen Produkte anspruchsvollen ökologischen Richtlinien entsprechen. Gleichzeitig muss das Technologiezentrum auch die Kosten im Auge behalten und sicherstellen, dass die Neuentwicklungen profitabel sind.

Generell stellt Sika dabei drei Haupttrends in der Gebäudesanierung fest:

→ **Geschwindigkeit:** Vereinfachte Planungsprozesse, verringerte Abrisstätigkeit und die Wiederverwendbarkeit oder Recyclingfähigkeit der Baustoffe vorhandener Gebäude und Infrastrukturen verkürzen die Bauzeit.

→ **Kostenoptimierung:** Werden alte Strukturen nicht vollständig abgerissen und vorhandene Kernelemente wiederverwendet, lassen sich selbst bei Grossprojekten mindestens 20% der Kapitalkosten einsparen.
→ **Nachhaltigkeit:** Die Wiederverwendung der Bausubstanz und die Optimierung bestehender Gebäude wirken sich in der Regel auch positiv auf die Umweltbilanz von Sanierungsprojekten im Vergleich zu Neubauten aus.

Damit Sika die Bedürfnisse der Märkte erfüllen kann, muss bei der Entwicklung neuer, innovativer Produkte ein gutes Gleichgewicht zwischen ökonomischen und ökologischen Anforderungen gefunden werden. Zurzeit arbeitet Sika beispielsweise an der Entwicklung eines «Ökomörtels». Sika-Grout® ist ein zementgebundener Mörtel für höchste Ansprüche. Dank kontinuierlicher Weiterentwicklung ist er heute weit verbreitet im Neubau und in der Sanierung von Gebäuden. Die F&E-Abteilung von Sika hat nun einen Weg gefunden, einen Teil des Zements durch Materialien zu ersetzen, die in der industriellen Produktion als Nebenprodukte anfallen – beispielsweise Flugasche. SikaGrout®-324 RC benötigt nicht nur weniger Energie bei der Herstellung; dank des geringeren CO₂-Fussabdrucks sinken auch die CO₂-Steuern. Damit setzt dieses Produkt ganz neue Maßstäbe.

Um weltweit stets höchste Qualität und hervorragenden Kundenservice bieten zu können, muss die Forschung und Entwicklung von Sika kontinuierlich auf die unterschiedlichsten lokalen Anforderungen reagieren. ■

DR. LUZ GRANIZO
Corporate Technology Head Refurbishment
Leiterin des Sika Technologiezentrums in Spanien

INNOVATION DURCH MOTIVATION UND INSPIRATION

GLOBALE TRENDS UND LOKALE BEDÜRFNISSE sind die Vorgaben, an denen sich das Technologiezentrum von Sika bei der Entwicklung technisch anspruchsvoller Produkte und Systeme orientiert. Unser Ziel sind erfolgreiche Produkte für die Sanierung von Gebäuden und Infrastrukturen.

DEN LEBENSZYKLUS VERLÄNGERN

DIE GEBaute WELT HAT SANIERUNGSBEDARF. Instandhalten und Erneuern ist ökonomisch und ökologisch sinnvoll. Sika hat die Herausforderung angenommen. Mit innovativen Produkten und neuen Verfahren werden in die Jahre gekommene Gross- und Infrastrukturbauten für die nächsten Jahrzehnte fit gemacht.





1

EMPIRE STATE BUILDING Wandel zum nachhaltigsten Gebäude New Yorks

In New York gibt es rund 6 000 Gebäude, die höher sind als 32 Stockwerke. Weit über 50 davon sind über 200 m hoch. Tausende von ihnen sind älter als 50 Jahre, wurden aber kaum für eine derart lange Lebensdauer gebaut. Vieles, was von fern intakt aussieht, ist von nah weder technisch noch ökologisch auf aktuellem Stand.

Das 1930/1931 erbaute Empire State Building ist mit 4 Millionen Besuchern pro Jahr eines der meistfrequentierten Gebäude New Yorks. Als Architekturdenkmal mit Weltgeltung muss es besonders gut instand gehalten werden. Deshalb wurde es in den letzten Jahren für eine halbe Milliarde USD kontinuierlich saniert und gleichzeitig zum umweltfreundlichsten Gebäude der Stadt gemacht: Die Renovierung verspricht eine Reduktion des Energieverbrauchs von 38%. Umfassende ganzheitliche Erneuerung ist hier jedoch nicht nur eine Massnahme zum Erhalt der baulichen und kulturellen Substanz, sondern die notwendige Grundlage für nachhaltigen ökologischen und wirtschaftlichen Gewinn. Das Empire State Building hat insgesamt 6 500 Fenster, die im Zuge der Renovierung überholt werden mussten. Dazu wurde vor Ort ein Produktionszentrum eingerichtet, wo die Fenster auf den neusten Stand gebracht wurden. Sie wurden mit

Sikagläze® IG-4429 HM versiegelt, um einen höheren Isolationswert der Fenster zu gewährleisten. Danach wurden sie mithilfe von Sikasil® 200 MJS wasser- und luftdicht wieder eingebaut. 95% des Glases konnten dabei wiederverwertet werden. Offizielle Messungen haben gezeigt, dass so in 2011 rund CHF 400 000 an Energiekosten eingespart werden konnten. Parallel dazu wurden 10 000 m² Gesimse und Dachterrassen sowie die Fassadenelemente renoviert und mit dem Bauwerksabdichtungssystem Sikalastic® RoofPro-621 wasserdicht gemacht. Jetzt wird das erneuert, was ein solches Gebäude



ROBERT CLARKE
Senior Director Commercial Sales
Alpen High Performance Products



überhaupt erst nutzbar macht: die Liftschächte. Der Reparaturmörtel SikaTop®-123 sichert die Innenwände der Schächte.

Dass eine Grossgebäuderenovierung wie diese dank Sika so erfolgreich durchgeführt werden kann, liegt nicht zuletzt daran, dass alle Produkte und Systeme aus einem Haus kommen. Die Dienstleistungen und Verfahren von Sika zur Sanierung und Erneuerung des Gebauten werden die Bauwirtschaft in nächster Zukunft überall auf der Welt begleiten: Das weltweite Potenzial ist riesig. ■

↳ **DIE 6 500 FENSTER HABEN WIR IM EIGENS ERSTELLTEN PRODUKTIONSZENTRUM VOR ORT AUF DEN MODERNSTEN STAND GEBRACHT UND KONNTEN DABEI 95% DES GLASES WIEDERVERWENDEN.**

■ **Das Empire State Building** hat eine mehrjährige Sanierung hinter sich. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Das Hochhaus hat seinen ökologischen Fussabdruck verkleinert. Trotz gesteigerter Nutzungs- und Komfortansprüche werden jährlich Millionen Dollars bei den Energiekosten eingespart.

2

SYDNEY HARBOUR BRIDGE Zwei Wochenenden für die nächsten Jahrzehnte

Viele der grossen Herausforderungen und Chancen im Bauwesen liegen dort, wo bereits gebaut wurde – insbesondere bei Infrastrukturbauten. Hunderttausende von Brücken auf der ganzen Welt sind in die Jahre gekommen und werden den zunehmenden Kapazitätsanforderungen und Belastungen nicht mehr gerecht. Sie sind jedoch verkehrstechnisch so bedeutend, dass sie nicht einfach abgerissen und neu gebaut werden können. Die Lebensadern der Wirtschaft vertragen keinen Unterbruch. Genau wie bei Hochhäusern, Strassentunneln oder Staudämmen besteht auch bei Brücken gewaltiger Sanierungsbedarf, und so eröffnen sich für Sika neue Märkte.

Ein hervorragendes Beispiel ist die Sydney Harbour Bridge. Sie ist ein riesiges technisches und kulturelles Denkmal, längst zum Wahrzeichen der Stadt geworden. Baubeginn 1924, Eröffnung 1932. 503 m Spannweite, Gesamtlänge 1 140 m. Breit genug für Eisen- und Strassenbahn, acht Autofahrspuren, dazu je ein Geh- und ein Radweg. Täglich wird die Brücke von rund 160 000 Fahrzeugen überquert, und dies obwohl 1992 der Harbour Tunnel zur Entlastung eröffnet wurde. Die Sydney Harbour Bridge ist noch immer eine der wichtigsten Verbindungen zur City.

Diese Brücke hat nun wie hunderttausend andere auf der Welt Probleme, die in ihrer Kombination noch gravierender wirken: das Alter, die zunehmenden Belastungen und die wachsenden Nutzerzahlen. Weil der Betonüberzug der Fahrbahndecke nach 80 Jahren undicht wurde, begann die Stahlstruktur zu korrodieren, und die Konstruktion drohte instabil zu werden. Dank dem neuen, schnell aushärtenden Sikalastic®-Waterproofing-System gelang es, die Brücke zu versiegeln und die Korrosion zu stoppen. Das System besteht aus Primer, einer abdichtenden Flüssigfolie, sowie den neu entwickelten

Sikalastic®-827 HT Hotmelt Pellets, die eine sichere langlebige Haftung zwischen Asphalt und Abdichtungsfolie gewährleisten. Die gesamte Oberfläche von 10 000 m² wurde innert zweier Wochenenden saniert und die Brücke für die kommenden Jahrzehnte wieder fit gemacht.

Die Sydney Harbour Bridge ist ein perfektes Beispiel dafür, wie bestehende Infrastrukturbauten dank neusten Sika Technologien ohne wesentlichen Nutzungsunterbruch nachhaltig erneuert und auf die künftigen Anforderungen ausgerichtet werden können. ■

ANTHONY ROBERTS
Geschäftsführer und Besitzer
Concrete Remedial Services

ALEX DARE
Operations Manager
Concrete Remedial Services

↳ **MIT DEM NEUEN SIKALASTIC® WATERPROOFING-SYSTEM GELANG ES INNERT ZWEI WOCHENENDEN, DIE FAHRBAHN DER BRÜCKE SO ZU SANIEREN, DASS DIE STAHLSTRUKTUR DARUNTER WEITERE JAHRZEHNTE DEN BELASTUNGEN PROBLEMLOS STANDHÄLT.**



■ **Korrosion kann grosse Schäden** an tragenden Strukturen anrichten. Waterproofing-Technologien von Sika liefern effektiven und andauernden Schutz. Sie wurden speziell entwickelt für eine effiziente Durchführung von Erneuerungsarbeiten.

3

LONDON UNDERGROUND Instand halten, wenn die Stadt schläft

Die London Underground, oder schlicht «the Tube» genannt, ist die älteste und heute zweitgrösste Untergrundbahn der Welt. Das gesamte U-Bahn-Netz umfasst 402 km, der grösste Teil davon wurde im frühen 20. Jahrhundert gebaut, ist also zwischen 60 und 150 Jahre alt. 2011/2012 wurden knapp



1,2 Milliarden Fahrten absolviert. Pro Tag wird die U-Bahn von rund vier Millionen Passagieren benutzt.

Bei der Embankment Station verlaufen zwei Tunnelröhren in verschiedenen Tiefen. Der oberflächennähere Tunnel wurde im sogenannten «Cut and cover»-Verfahren erstellt, das heisst: Zuerst wurde ein Graben ausgehoben und dann wieder überdacht. Die gusseisernen Deckenträger, auf denen die gesamte Last des Überbaus liegt, stammen aus dem Jahr 1870 und sind somit rund 140 Jahre alt. Die Erneuerung wurde dringend notwendig. Auf dieser Linie transportiert die U-Bahn täglich hunderttausende Personen – allein in der Embankment Station steigen zwei Millionen im Jahr von ihnen ein oder aus. Das sind Tag für Tag 30 000 Pendler. Ein Tunnelneubau ist bei solchen Frequenzen keine Option. Die einzige Lösung besteht in der Erneuerung ohne Betriebsunterbrechung.

Beim Sanierungsprogramm in den Tunnels der District Line beidseits der Embankment Station ging es darum, die uralten Gusseisenträger aus Sicherheitsgründen zusätzlich zu verstärken. Um die Tunnelhöhe möglichst beizubehalten, wurde das innovative Sika®

CarboDur® UHM System eingesetzt. Mit einer Stärke von nur 4,7 mm blieb der Kopfraum des Tunnels praktisch unbeeinträchtigt. Die Installation wurde wochentags von ein Uhr bis fünf Uhr nachts in der betriebsfreien Zeit durchgeführt. Täglich wurden die Gerüste neu aufgestellt, die Träger gereinigt, grundiert und mit Sikadur® Epoxidharzklebstoff versehen. Danach wurden die Sika® CarboDur® kohlenstofffaserverstärkten Lamellen auf die Träger aufgebracht. Innert fünf Monaten wurden so insgesamt 1 300 m Verstärkungslamellen eingesetzt, jeweils zwei Gusseisenträger pro Nacht. Dank der Sika Lösung gelang es, das gesamte Projekt ohne Betriebsunterbruch exakt auf Termin fertigzustellen. Nun sind die 90 Deckenträger bereit, die Lasten der kommenden 100 Jahre zu tragen.

Die Embankment Tunnels sind nur eines der vielen Beispiele dafür, wo Sika Produkte und Sika Systeme zum Infrastrukturerhalt beitragen. Sika ist auf der ganzen Welt dabei, wenn es darum geht, bestehende Bauten instand zu stellen und für die Zukunft wieder fit zu machen, und in diesem Sinne kann man sagen: Für Sika ist die Vergangenheit ein grosser Zukunftsmarkt. ■



KEVIN JONES
Regional Manager
Concrete Repairs Ltd.



↳ **DANK DER SIKA LÖSUNG
GELANG ES, DAS
GESAMTE PROJEKT OHNE
BETRIEBSUNTERBRUCH
EXAKT AUF TERMIN
FERTIGZUSTELLEN.**

■ **Eines der neuesten Verfahren**, das Sika® CarboDur® UHM-System, verhilft den 140-jährigen Gusseisenträgern zu alter Stärke. Die Träger, welche die Tunneldecke und alles darüber tragen, wurden während fünf Monaten in der betriebsfreien Zeit von ein bis fünf Uhr nachts saniert.

«Time is money». Doch bei manchen Bauaufgaben zählt nicht allein die Geschwindigkeit: vor allem dort, wo der Betrieb eines Gebäudes niemals unterbrochen werden darf. Genau das war der Fall bei einer der bedeutendsten Sport- und Unterhaltungsarenen der USA: dem TD Garden in Boston, der rund 20 000 Zuschauern Platz bietet. Hier finden die Heimspiele der Boston Celtics, der erfolgreichsten Basketballmannschaft der NBA, und der Boston Bruins der National Hockey League statt. Hier treten Madonna, Lady Gaga und andere Rockgrößen auf. Ein Unterbruch wäre undenkbar: weder für das Publikum und die Stars noch für die Betreiber.

Doch das Dach des TD Gardens war in die Jahre gekommen und musste dringend ersetzt werden, und zwar ohne den Spielplan im Geringsten zu beeinträchtigen. Die Gebäudebesitzerin Delaware North Companies engagiert sich für nachhaltige Geschäfts- und Wirtschaftspraxis und brachte dieses Denken auch ins TD Garden-Projekt ein.

Nachhaltiges Bauen bedient sich immer häufiger einer Technik, die als «urban mining» bezeichnet wird. Städtische Gebiete werden nicht mehr nur als Ansammlung von Gebäuden und Infrastrukturen betrachtet, sondern als Rohstofflager. Beim Rückbau oder bei der Renovierung eines Bauwerks werden die vorhandenen Materialien rezykliert und wieder eingesetzt. Indem man das Vorhandene für das Neue nutzt und nicht Tonnen von Materialien entsorgt, leistet man einen wesentlichen Beitrag zur Nachhaltigkeit.

So geschehen beim TD Garden: Die alten Dachfolien wurden entfernt und in der Folienproduktion von Sika Sarnafil® wiederverwendet. Auch die Isolation wurde für die Wiederverwendung aufbereitet. Als Ersatz wurde ein weisses Sika® Sarnafil® Energy-Smart Roof® mit 10-Zentimeter-Isolation gewählt mit dem Ziel, die Energieeffizienz des Gebäudes dauerhaft zu verbessern. Die Dachrinnen wurden mit der Flüssigfolie Sikalastic® RoofPro abgedichtet. Da diese voll kompatibel mit den Sika® Sarnafil®-Folien ist, ist der Anschluss perfekt wasserdicht und eine gemeinsame Garantie für das ganze System konnte gegeben werden.



JOHN KARMAN
Senior Project Manager
Wessling Architects

DELAWARE NORTH ENGA-
GIERT SICH FÜR NACH-
HALTIGE WIRTSCHAFTS-
PRAXIS UND BRACHTE
DIESES DENKEN AUCH
INS TD GARDEN-PROJEKT
EIN. DIE ALTEN DACH-
FOLIEN WURDEN ENT-
FERNT UND IN DER
FOLIENPRODUKTION DER
SIKA® SARNAFIL® WIEDER-
VERWENDET. ALS ER-
SATZ WURDE EIN NEUES,
ENERGIEEFFIZIENTES
DACHSYSTEM INSTALLIERT.



Das Projektteam aus Wessling Architects, Shawmut Design and Construction, Greenwood Industries und Sika® Sarnafil® brachte es fertig, das gesamte rund 14 500 m² grosse Tonnendach innert 15 Monaten komplett zu ersetzen, während in der Eventhalle darunter die Veranstaltungen liefen. Die Erneuerung brachte entscheidende Verbesserungen in energietechnischer, ökologischer und auch ästhetischer Hinsicht.

Der TD Garden ist ein hervorragendes Beispiel dafür, wie eine Neuüberdachung mit den richtigen Teams und den richtigen Produkten auch unter härtesten Konditionen erfolgreich realisiert werden kann. ■

TD Garden ist eine der bedeutendsten Eventhallen der USA. Diese wegen einer Dacherneuerung für mehrere Monate ausser Betrieb zu nehmen, ist undenkbar. Mit dem Wissen und den Produkten von Sika® Sarnafil® konnte die Herausforderung gelöst werden.



JORGE RENDÓN
Produktingenieur für Structural Rehabilitation
Sika Kolumbien

↳ **DANK DEN SIKA PRODUKTEN UND SYSTEMEN ERNEUERTEN WIR DIE PUMAREJO BRÜCKE SO ERFOLGREICH, DASS SIE IN DEN NÄCHSTEN JAHRZEHNTE NUR NOCH DEN ÜBLICHEN UNTERHALT BRAUCHT. DIE INVESTITION HAT SICH FÜR ALLE GELOHNT.**

5 PUMAREJO BRÜCKE Gestärkte Hauptverkehrsader Kolumbiens

Brücken, vor allem bestehende Brücken, sind ein riesiges Marktpotenzial für Sika und ihre Kunden. 30 bis 40 Jahre nach ihrer Erstellung muss ein grosser Teil von ihnen saniert oder sogar rundum erneuert werden.

Sika ist für diese Sanierungsaufträge bestens aufgestellt, weil Sika alles aus einer Hand anbieten kann, was es zur Erneuerung von Beton- oder Stahlbrücken braucht. Entscheidend ist dabei nicht nur, dass Sika für jede spezifische Anforderung untereinander kompatible Produkte und Systeme anbietet, sondern vor allem, dass das Know-how und die 100-jährige Erfahrung in die Kundenberatung einfließen. Denn nur das garantiert nachhaltige Lösungen, zum Beispiel bei Brückenrenovierungen.

Eines der jüngsten und auch spektakulärsten Beispiele dafür ist die Pumarejo Brücke in Kolumbien. Hier lässt sich exemplarisch zeigen, wo, wie und warum Brücken schnell altern und was dagegen unternommen werden kann.

Die Pumarejo Brücke ist die wichtigste Brücke Kolumbiens. Sie wurde Anfang der Siebzigerjahre eröffnet, misst 1 500 m von Ufer zu Ufer und gilt als Hauptschlagader im Strassenverkehr des Landes. Sie steht auf 56 Säulen mit einer Maximaldistanz von 140 m, und ihre Betonkonstruktion gilt als ingenieurtechnisches Juwel.

Mit ihren bald 40 Jahren traten deutliche Alterserscheinungen auf, weshalb die Brücke seit 2006 kontinuierlich auf den neusten Stand gebracht wurde. Die Renovierung ist vor Kurzem erfolgreich vollendet worden. Dabei wurden ausschliesslich Sika Produkte eingesetzt.

Die Pumarejo-Brücke ist fast allem ausgesetzt, was Brücken schadet – Kapillarwasser, dynamische und statische Belastungen, Temperaturschwankungen, CO₂-Reaktionen,



Salzwasser, Erosion und Abrasion – die Schäden waren entsprechend komplex. Mit Sika Produkten und Systemen wie Korrosionsschutz, Reparaturmörtel, Schutzanstrichen und einem Verstärkungssystem mit Kohlenstofffasergewebe konnten sie alle auf umweltverträgliche Weise behoben werden, sodass diese Brücke für die nächsten Jahrzehnte nur noch den üblichen Unterhalt braucht. ■

■ **Mit der Rundumerneuerung hat** ein ingenieurtechnisches Juwel eine neue Zukunft erhalten: Die Pumarejo Brücke wird dem steigenden Verkehr, den höheren Belastungen und den wechselnden Umwelteinflüssen für lange Zeit wieder gewachsen sein.

NACHHALTIGE ENTWICKLUNG IST EIN PROZESS, NICHT EIN ZUSTAND

INTERVIEW RODERICK HÖNIG – FOTO MARC EGGIMANN

WELCHE ROLLE WIRD DIE ERNEUERUNG von Bauwerken in Zukunft einnehmen? Wie hat sich das Bauen im Hinblick auf den Betrieb und Unterhalt verändert? Hans-Rudolf Schalcher, emeritierter Professor der ETH Zürich für Planung und Management im Bauwesen, gibt Antworten zur Bauaufgabe des 21. Jahrhunderts.



Prof. Dr. Hans Rudolf Schalcher stellt fest: «Je besser es einer Gesellschaft geht, desto grösser werden die Bedürfnisse an Bauten und Infrastruktur.»

RODERICK HÖNIG: Grosse Städte werden welt weit immer grösser; bis 2030 sollen zwei Drittel der Menschen in Städten leben. Was bedeutet diese Tendenz für den Umgang mit bestehender Bausubstanz?

HANS-RUDOLF SCHALCHER: Die globale Verstädterung ist eine Tatsache und diese kann niemand aufhalten. Das Wachstum der Metropolen hat grosse Einflüsse vor allem auf die technische Infrastruktur von Städten. Denn nimmt die Bebauungsdichte zu, ist die technische Infrastruktur gefordert, und bei der Erneuerung von Bauwerken der technischen Infrastruktur stellt sich auch immer die Frage nach der Kapazitätsausweitung.

Nach welchen Kriterien wird heute für eine Erneuerung oder eben für einen Ersatz von Bausubstanz entschieden?

In erster Linie nach ökonomischen und ökologischen Kriterien, aber es braucht dafür immer eine Gesamtbetrachtung. Nehmen wir als Beispiel eine viel befahrene Brücke. Ist ein so wertvolles und

wichtiges Objekt in die Jahre gekommen, stellen sich immer zwei Fragen: Soll ich die alte Brücke erhalten und sanieren oder soll ich sie ersetzen und dann gerade noch die Kapazität und die Belastbarkeit ausbauen? Die Erneuerung ist grundsätzlich ökologischer als der Ersatz. Denn für den Neubau werden riesige Mengen an Energie und Material an einen Ort und einen Zweck gebunden. Und der Rückbau des Bestandes bringt zudem eine erhebliche Transportleistung mit sich.

Zukunftsforscher sagen voraus, dass sich gegen Ende des 21. Jahrhunderts Wachstum und Stagnation die Waage halten werden. Wird sich bei diesem Entwicklungsszenario die Bedeutung der Erneuerung bestehender Bauwerke ändern?

Auf diese Frage gibt es keine allgemeine Antwort, denn sie hängt vom Entwicklungsstand eines Gebiets ab. In China haben wir derzeit acht Prozent Wachstum, sowohl der Wirtschaft wie auch der Bevölkerung. In Europa wiederum stagnieren sowohl die Wirtschaft wie auch die Bevölkerung. Die Problematik des zu erneuernden Bestandes können wir nicht global ausgleichen. Die einen kämpfen mit dem Wachstum, die anderen mit der Stagnation – zwei sehr unterschiedliche Problemstellungen.

Das Ende des 21. Jahrhunderts scheint weit weg, trotzdem muss man über weite Fristen planen. Welche Planungshorizonte sind heute beim Bauen gängig?

Je nach Entwicklungsniveau sind sie unterschiedlich. In der technischen Infrastruktur sind heute 60 bis 70 Jahre die Regel, im Hochbau sprechen wir von rund 30 Jahren, das heisst einer Generation. Zu Beginn der Industrialisierung hat man Häuser, Strassen und Bahnsysteme oder die Energieversorgung nur auf 20 bis 30 Jahre hinaus geplant. Das können sich hochentwickelte Länder heute

nicht mehr erlauben. Wir haben den Zeit horizonz unserer Bauten deutlich erstreckt. Mit den erweiterten Planungshorizonten steigt aber immer auch die Zunahme an Ungewissheit über die Richtigkeit der Prognosen.

Macht es trotz dieser Ungewissheit Sinn, auf die nächsten 60 bis 70 Jahre hinaus zu planen und zu bauen?

Ja, denn es ist unsinnig, Systeme, die sowohl in der Erstellung als auch im Betrieb und Unterhalt so kostspielig sind, nur über 20 bis 30 Jahre zu konzipieren und zu realisieren. Ausserdem: Oft ist der Mehraufwand für die Verdoppelung der Lebensdauer eines Bauwerks relativ gering – in Relation zu den Erstellungskosten eines Bauwerks, das nur eine Generation halten soll.

Hat das Gewicht der Lebenszyklusbetrachtungen im Planen und Bauen zugenommen?

Ohne Zweifel, ja. Heute sind Lebenszyklusbetrachtungen nicht nur bei Gebrauchsgegenständen die Regel, sondern auch bei Bauten. Wir stellen uns bereits in der Planungsphase die Fragen: Wie lange soll eine Anlage halten? Welches Potenzial hat sie in Bezug auf einen eventuell steigenden Bedarf? Wie kann man sie erneuern und zu guter Letzt rückbauen?

Werden Nachhaltigkeitskriterien bei der Erneuerung von Bauwerken heute genügend berücksichtigt?

Ökonomische Kriterien werden heute immer noch mehr gewichtet als ökologische und soziale. Aber auch hier müssen wir von Fall zu Fall unterscheiden. Es gibt grosse Erneuerungsvorhaben von Infrastrukturbauten, die den ökologischen Fragen ausserordentlich viel Gewicht beimessen. Nachhaltige Entwicklung ist ein Prozess, kein Zustand. In der Schweiz etwa sind wir auf dem richtigen Weg und müssen den internationalen Vergleich nicht scheuen. Wir haben das Ziel aber noch längst nicht erreicht.

Müssen wir auf dem Weg der nachhaltigen Erneuerungen auch unsere Komfortansprüche überdenken?

Das ist leider so. Den Forderungen nach nachhaltiger Entwicklung können wir ohne Einschränkungen nicht nachkommen. Wir werden das heutige Wohlstandsniveau in den hochindustrialisierten Ländern nicht halten können, wenn wir uns tatsächlich nachhaltig entwickeln wollen. Die Frage ist: Wie können wir mit den bestehenden Anlagen und Angeboten unseren steigenden Bedarf decken?

Wer sind die «Konkurrenten» der Erneuerung, etwa von grossen Infrastrukturbauwerken?

Je besser es einer Gesellschaft geht, desto grösser werden die Bedürfnisse an Bauten, an Infrastruktur. Aber in jedem Staat sind die Mittel der öffentlichen Hand begrenzt. Das heisst, es kommt zu einem Verteilungskampf. Gewichtige «Konkurrenten» sind etwa das Gesundheits- oder das Bildungswesen. Der Bedarf nach einem gesunden und einem langen Leben ist weltweit ungebrochen und hat seinen Höhepunkt noch lange nicht erreicht. Das Gleiche gilt für die Bildung: Der Anspruch auf eine bessere und höhere Bildung, die mir hilft, wettbewerbsfähig zu bleiben, ist enorm gestiegen. Aber alle Wünsche sind nicht erfüllbar. Dieses Austarieren, wer wie viel aus welchem Topf erhält, ist eine brisante politische beziehungsweise gesellschaftliche Frage.



OFT IST DER MEHRAUFWAND FÜR DIE VERDOPPELUNG DER LEBENSDAUER EINES BAUWERKS RELATIV GERING – IN RELATION ZU DEN ERSTELLUNGSKOSTEN EINES BAUWERKS, DAS NUR EINE GENERATION HALTEN SOLL.

Sie haben in einer Studie den Sanierungsbedarf der technischen Infrastruktur in der Schweiz beziffert. Um das «Bauwerk Schweiz» in Schuss zu halten, sind in den nächsten 20 Jahren CHF 65 Milliarden notwendig. Eine enorme Summe. Haben wir da von unseren Vätern und Vorvätern mehr Hypothek als Kapital geerbt?

Nein. Für mich sind Infrastrukturbauwerke mehr Kapital als Last. Sie sind im Allgemeinen gut gebaut und dienen nicht dem Einzelnen, sondern der ganzen Gesellschaft und Wirtschaft. Aber wie jedes Kapital – es gilt, es optimal zu bewirtschaften.

Wie soll die Erneuerung technischer Infrastrukturbauten finanziert werden?

Es gibt zwei Modelle. Das verbrauchsorientierte und das Modell der Grundfinanzierung. Beim Strom, beim Wasser oder bei der Entsorgung bezahlt man überall nach Verbrauch. Einzige Verkehrssysteme

funktionieren heute anders. Sie sind ein All gemeingut und werden in erster Linie über Steuergelder finanziert und unterhalten. Ich persönlich finde aber, auch im Verkehr sollte «Mobility Pricing», also die verursachergerechte Finanzierung, Einzug halten.

Wie hat sich das Bauen im Hinblick auf eine zukünftige Erneuerung verändert?

Früher verlegte man alle Leitungen eines Wohnhauses über Putz. Für den Erhalt, die Erneuerung und den Ersatz war das sehr komfortabel und hilfreich. In den 1960er Jahren hat man begonnen, die Leitungen einzubetonieren und einzumauern. Für den Unterhalt ist diese Bauweise gänzlich unpraktisch und wenig nachhaltig. Aber damals wollte man einfach die Leitungen in den Wohnräumen nicht mehr sehen. Heute montiert man die technischen Anlagen und Leitungen eines Hauses wieder gut zugäng

lich. Das aus dem Grund, weil man sich heute viel mehr Überlegungen zum Unterhalt und zur Erneuerung von Bauwerken macht.

Haben sich auch die Baustoffe im Hinblick auf ihre Erneuerung und ihren Unterhalt verändert?

Ja. Früher wurde ein Bauwerk aus einzelnen Bauelementen zusammengebaut. Die meisten Häuser waren aus Holz. Sie waren einfach zu zerlegen und wieder neu zusammensetzen. Dann kam die Zeit der Verbundbaustoffe wie Eisenbeton und später hielten die verschiedensten Kunststoffe Einzug im Bauwesen. Sie können aber nicht sauber entsorgt und schon gar nicht gut recycelt werden. Auch daraus hat man seine Lehren gezogen. Heute werden die Baustoffe wieder viel mehr auf ihre Rezyklierbarkeit und ihre Entsorgung hin geprüft, bevor sie verbaut werden. ■

SIKA PRODUKTE FÜR DAS MODERNISIEREN UND SANIEREN AM BAU

Untenstehend eine Zusammenstellung aller Sika Produkte, die für die in diesem Magazin beschriebenen Projekte verwendet wurden.



FINANZBERICHT

KONZERNRECHNUNG

86	Konzernbilanz per 31. Dezember
87	Konzernerfolgsrechnung
90	Konzerngeldflussrechnung

ANHANG ZUR KONZERNRECHNUNG

91	Konsolidierungsmethode und Bewertungsgrundsätze
101	Konsolidierungskreis und Akquisitionen
105	Erläuterungen zur Konzernrechnung
132	Liste der Konzerngesellschaften
136	Bericht der Revisionsstelle

FÜNF-JAHRES-ÜBERSICHTEN

137	Konzernbilanz
138	Konzernerfolgsrechnung
140	Segmentinformationen
142	Mitarbeitende
143	Wertschöpfungsrechnung

JAHRESRECHNUNG DER SIKA AG

144	Bilanz
145	Erfolgsrechnung
146	Anhang zur Jahresrechnung
153	Antrag des Verwaltungsrats
155	Bericht der Revisionsstelle

TERMINKALENDER

IMPRESSUM

KONZERNRECHNUNG

Konzernbilanz per 31. Dezember

in Mio. CHF	Erläuterungen	2011	2012
Flüssige Mittel	1	536.0	994.2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2	875.3	871.5
Vorräte	3	530.6	521.6
Aktive Rechnungsabgrenzungen		75.8	83.9
Übrige kurzfristige Aktiven	4	34.0	26.5
Umlaufvermögen		2 051.7	2 497.7
Sachanlagen	5	860.6	873.3
Immaterielle Werte	6	771.0	742.3
Beteiligung an assoziierten Gesellschaften	7	21.1	15.3
Latente Steueransprüche	8	82.4	85.7
Übrige langfristige Aktiven	4	43.5	48.0
Anlagevermögen		1 778.6	1 764.6
AKTIVEN		3 830.3	4 262.3
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	9	501.0	492.1
Passive Rechnungsabgrenzungen	10	191.4	197.6
Obligationenanleihe	12	0.0	249.9
Steuerschulden		58.0	57.4
Kurzfristige Rückstellungen	13	11.3	15.5
Übrige kurzfristige Schulden	11	59.1	31.0
Kurzfristiges Fremdkapital		820.8	1 043.5
Obligationenanleihen	12	796.0	847.1
Langfristige Rückstellungen	13	90.6	81.9
Latente Steuerverbindlichkeiten	8	100.9	97.5
Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern	14	142.9	152.9
Übrige langfristige Schulden	11	40.0	32.0
Langfristiges Fremdkapital		1 170.4	1 211.4
FREMDKAPITAL		1 991.2	2 254.9
Aktienkapital		1.5	1.5
Eigene Aktien		-55.7	-27.6
Reserven		1 880.3	2 018.6
Anteile Sika Aktionäre am Eigenkapital		1 826.1	1 992.5
Anteile Minderheiten		13.0	14.9
Eigenkapital	15	1 839.1	2 007.4
PASSIVEN		3 830.3	4 262.3

Konzernerfolgsrechnung vom 1. Januar bis 31. Dezember

in Mio. CHF	Erläuterungen	%	2011	%	2012	Veränderungen in %
Nettoerlös	16	100.0	4 563.7	100.0	4 828.9	5.8
Materialaufwand	17	-49.5	-2 259.1	-47.8	-2 309.6	
Bruttoergebnis		50.5	2 304.6	52.2	2 519.3	9.3
Personalaufwand	18	-21.0	-959.9	-21.6	-1 041.4	
Übriger operativer Aufwand	18	-19.0	-867.3	-18.8	-909.0	
Betriebsgewinn vor Abschreibungen	18	10.5	477.4	11.8	568.9	19.2
Abschreibungen	19	-2.9	-128.9	-2.9	-140.1	
Impairment	19	0.0	-1.4	0.0	0.0	
Betriebsgewinn		7.6	347.1	8.9	428.8	23.5
Zinsertrag	21	0.1	5.0	0.1	6.9	
Zinsaufwand	20	-0.7	-33.4	-0.6	-30.6	
Übriger Finanzertrag	21	0.1	5.2	0.0	2.8	
Übriger Finanzaufwand	20	-0.4	-18.0	-0.3	-16.3	
Erfolg aus assoziierten Gesellschaften	21	0.2	9.6	0.0	1.4	
Gewinn vor Steuern		6.9	315.5	8.1	393.0	24.6
Ertragssteuern	8	-2.2	-100.7	-2.3	-111.9	
Gewinn		4.7	214.8	5.8	281.1	30.9
Davon Sika Aktionäre		4.7	213.3	5.8	279.5	
Davon Minderheiten	22	0.0	1.5	0.0	1.6	
Unverwässerter/verwässerter Gewinn je Inhaberaktie (in CHF)	23		85.06		110.98	30.5
Unverwässerter/verwässerter Gewinn je Namenaktie (in CHF)	23		14.18		18.50	30.5

KONZERNGESAMTERFOLGSRECHNUNG

in Mio. CHF	%	2011	%	2012	Veränderungen in %
Gewinn	4.7	214.8	5.8	281.1	30.9
Im Eigenkapital erfasste Umrechnungsdifferenzen	-0.6	-26.6	-0.5	-26.1	
Bewertungsgewinne (+)/-verluste (-) auf Finanzanlagen	0.0	-0.2	0.0	0.0	
Übriger Gesamterfolg	-0.6	-26.8	-0.5	-26.1	
Gesamterfolg	4.1	188.0	5.3	255.0	35.6
Davon Sika Aktionäre	4.1	185.4	5.3	253.7	
Davon Minderheiten	0.0	2.6	0.0	1.3	

VERÄNDERUNG DES KONZERNEIGENKAPITALS

	Aktien- kapital	Kapital- reserven	Eigene Aktien	Umrech- nungs- diffe- renzen	Wert- schwän- gungen auf Finanz- instr.	Gewinn- reserven	Anteil Sika Aktio- näre am Eigen- kapital	Anteile Minder- heiten	Total Eigen- kapital
in Mio. CHF									
1. Januar 2011	22.9	256.0	-69.9	-310.9	0.2	1 857.6	1 755.9	3.7	1 759.6
Gewinn						213.3	213.3	1.5	214.8
Übriger Gesamterfolg				-27.7	-0.2		-27.9	1.1	-26.8
Gesamterfolg	-	-	-	-27.7	-0.2	213.3	185.4	2.6	188.0
Transaktionen mit eigenen Aktien ¹			14.2			-3.5	10.7		10.7
Aktienbasierte Vergütung						8.7	8.7		8.7
Dividende ²						-112.8	-112.8	-1.7	-114.5
Nennwertrückzahlung	-21.4						-21.4		-21.4
Minderheitenanteile aus Akquisitionen							-	6.3	6.3
Erwerb Minderheitenanteile						-1.8	-1.8	-4.9	-6.7
Kapitalerhöhung							-	7.0	7.0
Inflationsbereinigung ⁴						1.4	1.4		1.4
1. Januar 2012	1.5	256.0	-55.7	-338.6	-	1 962.9	1 826.1	13.0	1 839.1
Gewinn						279.5	279.5	1.6	281.1
Übriger Gesamterfolg				-25.8			-25.8	-0.3	-26.1
Gesamterfolg	-	-	-	-25.8	-	279.5	253.7	1.3	255.0
Transaktionen mit eigenen Aktien ¹			28.1			-9.1	19.0		19.0
Aktienbasierte Vergütung						6.5	6.5		6.5
Dividende ³		-52.9				-60.4	-113.3	-0.9	-114.2
Minderheitenanteile aus Akquisitionen							-	3.8	3.8
Erwerb Minderheitenanteile						-1.9	-1.9	-2.5	-4.4
Neubewertung ⁵						1.4	1.4	0.2	1.6
Inflationsbereinigung ⁴						1.0	1.0		1.0
31. Dezember 2012	1.5	203.1	-27.6	-364.4	-	2 179.9	1 992.5	14.9	2 007.4

1 Inklusive Gewinnsteuern von CHF 1.0 Mio. (CHF 0.9 Mio.) in den Gewinnreserven.

2 Dividende pro Inhaberaktie: CHF 45.00, Dividende pro Namenaktie: CHF 7.50.

3 Dividende pro Inhaberaktie: CHF 45.00, Dividende pro Namenaktie: CHF 7.50.

4 Rechnungslegung für Hyperinflation wird seit 1. Januar 2010 angewendet und betrifft die Gesellschaft in Venezuela.

5 Neubewertung der Call-/Put-Option Hebei Jiuqiang siehe Seite 103.

Konzerngeldflussrechnung

in Mio. CHF	Erläuterungen	2011	2012
Betriebstätigkeit			
Gewinn vor Steuern		315.5	393.0
Abschreibungen/Impairment		130.3	140.1
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Rückstellungen/ Personalvorsorgeaktiven und -passiven		-7.9	12.4
Zunahme (-)/Abnahme (+) des Nettoumlaufvermögens		-62.5	1.5
Übrige Anpassungen	26	-3.0	3.6
Ertragssteuerzahlungen		-73.1	-123.3
Geldfluss aus Betriebstätigkeit		299.3	427.3
Investitionstätigkeit			
Sachanlagen: Investitionen		-104.6	-125.5
Sachanlagen: Desinvestitionen		8.6	5.9
Immaterielle Werte: Investitionen		-12.5	-5.8
Immaterielle Werte: Desinvestitionen		0.1	0.6
Akquisitionen abzüglich flüssiger Mittel		-143.8	-8.5
Zunahme (-)/Abnahme (+) von Finanzanlagen		-6.9	-5.7
Aktienkapitalerhöhung bei assoziierten Gesellschaften		-4.8	0.0
Geldfluss aus Investitionstätigkeit		-263.9	-139.0
Finanzierungstätigkeit			
Erhöhung von Finanzverbindlichkeiten		20.6	0.6
Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten		-58.6	-28.9
Rückzahlung einer Obligationenanleihe		-275.0	0.0
Emission von Obligationenanleihen		0.0	299.3
Kauf (-)/Verkauf (+) eigene Aktien		11.6	21.5
Dividendenzahlung an Aktionäre der Sika AG		-112.8	-113.3
Nennwertrückzahlung		-21.4	0.0
Dividenden Minderheiten		-1.7	-0.9
Erwerb Minderheitsanteile		0.0	-4.4
Kapitalerhöhung durch Minderheiten		7.0	0.0
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit		-430.3	173.9
Umrechnungsdifferenz auf flüssigen Mitteln		-7.5	-4.0
Nettoveränderung der flüssigen Mittel		-402.4	458.2
Flüssige Mittel zu Beginn des Jahrs		938.4	536.0
Flüssige Mittel am Ende des Jahrs		536.0	994.2
Im Geldfluss aus Betriebstätigkeit enthalten sind:			
Dividenden von assoziierten Gesellschaften		4.9	2.5
Erhaltene Zinsen		5.0	7.0
Bezahlte Zinsen		-34.4	-28.5

Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Sika 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 Anbieter im Bereich Prozessmaterialien für das Dichten, Kleben, Dämpfen, Verstärken und Schützen von Tragstrukturen. Im Produktsortiment führt Sika hochwertige Betonzusatzmittel, Spezialmörtel, Dicht- und Klebstoffe, Dämpf- und Verstärkungsmaterialien, Systeme für die strukturelle Verstärkung, Industrieböden sowie Bedachungs- und Bauwerksabdichtungssysteme.

RECHNUNGSLEGUNGSMETHODEN

GRUNDLAGEN DER BERICHTERSTATTUNG

Die Berichterstattung des Konzerns erfolgt nach den Richtlinien des International Accounting Standards Board (IASB). Sämtliche per 31. Dezember 2012 anzuwendenden Standards (IAS/IFRS) und Interpretationen (SIC/IFRIC) wurden berücksichtigt. Die Berichterstattung erfolgt unter der Annahme der Unternehmensfortführung. Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Davon ausgenommen sind finanzielle Vermögenswerte und derivative finanzielle Instrumente, die zum Marktwert bewertet werden.

Die Aufstellung von in Einklang mit den IFRS stehenden Konzernabschlüssen erfordert Schätzungen. Des Weiteren macht die Anwendung der unternehmensweiten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden Wertungen des Managements erforderlich. Bereiche mit höheren Beurteilungsspielräumen oder höherer Komplexität oder Bereiche, in denen Annahmen und Schätzungen von entscheidender Bedeutung für den Konzernabschluss sind, sind auf Seite 94 aufgeführt.

ÄNDERUNGEN DER RECHNUNGSLEGUNGSSTANDARDS

Es gibt keine neuen beziehungsweise geänderten Standards, Interpretationen und Ermessensentscheide, die im Jahr 2012 Anwendung finden, die eine Auswirkung auf den Konzern hatten.

Im Geschäftsjahr 2013 wird Sika den geänderten Standard IAS 19 – Leistungen an Arbeitnehmer – anwenden. Der Standard ändert sich in zwei wesentlichen Punkten. Erstens werden die erwarteten Erträge aus dem Planvermögen ersetzt durch eine einzige Nettozinskomponente, die durch Anwendung des Abzinsungssatzes auf den bilanzierten Nettoaktiven oder -verbindlichkeiten berechnet wird. Zweitens werden die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste neu sofort im übrigen Gesamterfolg und nicht mehr im Rahmen der Korridormethode über künftige Perioden verteilt. Diese Änderungen sind rückwirkend auf das Geschäftsjahr 2012 anzuwenden. Es werden folgende finanziellen Konsequenzen für 2012 berechnet:

ERFOLGSRECHNUNG

Personalaufwand	Um CHF 3.2 Mio. erhöhter Aufwand
Ertragssteuern	Um CHF 0.7 Mio. reduzierter Aufwand
Gewinn	Folglich um CHF 2.5 Mio. reduzierter Gewinn
Übriger Gesamterfolg	Um CHF 3.3 Mio. erhöhter übriger Gesamterfolg (inklusive CHF 1.1 Mio. positiver Steuereffekt)

BILANZ

Verbindlichkeit gegenüber Arbeitnehmern	Um CHF 122.7 Mio. erhöhte Verbindlichkeit
Latente Steuern	Um CHF 27.7 Mio. reduzierte Nettoverbindlichkeit
Eigenkapital per 1. Januar 2012	Um CHF 95.8 Mio. reduziertes Eigenkapital
Eigenkapital per 31. Dezember 2012	Um CHF 95.0 Mio. reduziertes Eigenkapital

Es gibt weitere neue beziehungsweise geänderte Standards und Interpretationen, die für die Geschäftsjahre ab 2013 anzuwenden sind. Wären diese bereits 2012 angewandt worden, hätten sie keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Sika gehabt:

IFRS 7	Finanzinstrumente: Darstellung – Saldierung (anwendbar ab 1. Januar 2013)
IFRS 9	Finanzinstrumente (anwendbar ab 1. Januar 2015)
IFRS 10	Konzernabschlüsse (anwendbar ab 1. Januar 2013)
IFRS 11	Gemeinschaftliche Vereinbarungen (anwendbar ab 1. Januar 2013)
IFRS 12	Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen (anwendbar ab 1. Januar 2013)
IFRS 13	Bemessung des beizulegenden Zeitwerts (anwendbar ab 1. Januar 2013)
IAS 1 (geändert)	Darstellung des Abschlusses (anwendbar ab 1. Januar 2013)
IAS 27 (geändert)	Separate Abschlüsse (anwendbar ab 1. Januar 2013)
IAS 28 (überarbeitet)	Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures (anwendbar ab 1. Januar 2013)
IAS 32	Finanzinstrumente: Darstellung – Saldierung (anwendbar ab 1. Januar 2014)
Diverse Standards	Sammelstandard zur Änderung verschiedener IFRS mit dem primären Ziel, Inkonsistenzen zu beseitigen und Formulierungen klarzustellen

IFRS 10 ersetzt die Konsolidierungsleitlinien im bisherigen IAS 27 – Konzern- und Einzelabschlüsse. Gemäss diesem Standard sind Beteiligungen an Unternehmen nach Erlangung der Beherrschung zu konsolidieren. Beherrscht wird ein Unternehmen, wenn der Anleger schwankenden Renditen aus seinem Engagement mit dem Unternehmen ausgesetzt ist beziehungsweise Anrechte darauf hat sowie die Fähigkeit besitzt, diese Renditen mittels seines beherrschenden Einflusses auf das Beteiligungsunternehmen zu beeinflussen.

IFRS 11 ersetzt IAS 31 – Anteile an Joint Ventures. Der neue Standard verlangt eine Klassierung von gemeinschaftlichen Vereinbarungen in entweder eine gemeinschaftliche Tätigkeit oder ein Joint Venture, basierend auf den Rechten und Verpflichtungen aus der jeweiligen Vereinbarung. Der Standard verlangt im Weiteren die Bilanzierung von Joint Ventures nach der Equity-Methode.

IFRS 12 – Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen. Dieser Standard regelt die Darstellungspflichten für Konzerngesellschaften, assoziierte Unternehmen, Joint Ventures, strukturierte Gesellschaften und nicht konsolidierte strukturierte Gesellschaften.

IFRS 13 führt eine Hierarchie des beizulegenden Zeitwerts sowie weitere Darstellungspflichten ein und schreibt vor, dass der beizulegende Zeitwert von Verbindlichkeiten auf der Annahme zu basieren hat, dass die Verbindlichkeit an eine andere Partei übertragen wird.

Neue Standards und Interpretationen werden üblicherweise zum jeweils verbindlichen Termin angewendet. Sika beurteilt jedoch die Möglichkeit der vorzeitigen Anwendung individuell.

KONSOLIDIERUNGSMETHODE

GRUNDLAGE

Die Konzernrechnung beruht auf den nach einheitlichen Grundsätzen erstellten Bilanzen und Erfolgsrechnungen der Sika AG, Baar, Schweiz, und ihrer Tochtergesellschaften per 31. Dezember 2012.

TOCHTERGESELLSCHAFTEN

Gesellschaften, bei denen Sika die Kontrolle ausübt, werden voll konsolidiert. Dabei werden die Aktiven und Passiven sowie die Aufwendungen und Erträge zu 100% erfasst; die Anteile der Drittaktionäre am Eigenkapital und am Jahresergebnis werden ausgeschieden und als Anteile der Minderheitsaktionäre separat dargestellt.

ASSOZIIERTE GESELLSCHAFTEN

Für Beteiligungen von 20% bis und mit 50% erfolgt eine Bilanzierung nach der Kapitalzurechnungsmethode (Equity-Methode), sofern ein massgeblicher Einfluss ausgeübt wird. Dabei wird der prozentuale Anteil am Nettovermögen inklusive Goodwill in der Bilanz unter «Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften» und der Anteil am Jahresergebnis in der Erfolgsrechnung unter «Erfolg aus assoziierten Gesellschaften» ausgewiesen.

ÜBRIGE MINDERHEITSBETEILIGUNGEN

Die übrigen Minderheitsbeteiligungen werden zum Marktwert (Fair Value) bilanziert.

KONZERNINTERNE TRANSAKTIONEN

Geschäfte innerhalb des Konzerns werden wie folgt konsolidiert:

- Gegenseitige Aufrechnung der konzerninternen Forderungen und Verbindlichkeiten
- Eliminierung der konzerninternen Erträge und Aufwendungen sowie der noch nicht realisierten Gewinnmarge auf konzerninternen Transaktionen

AKQUISITIONEN UND GOODWILL

Akquisitionen werden unter Anwendung der Erwerbsmethode (Acquisition Method) bilanziert. Die Anschaffungskosten eines Unternehmens bemessen sich als Summe der übertragenen Gegenleistung, bewertet mit dem Marktwert zum Erwerbszeitpunkt und den Minderheitsanteilen (Anteile ohne beherrschenden Einfluss) am erworbenen Unternehmen. Bei jedem Unternehmenszusammenschluss werden die Minderheitsanteile am Unternehmen entweder zum Marktwert oder zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens bewertet. Im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallene Kosten werden als Aufwand erfasst.

Eine vereinbarte bedingte Kaufpreiszahlung wird zum Erwerbszeitpunkt zum Marktwert erfasst. Nachträgliche Änderungen des Marktwerts einer bedingten Kaufpreiszahlung, die einen Vermögenswert oder eine Schuld darstellt, werden in der Erfolgsrechnung erfasst. Eine bedingte Kaufpreiszahlung, die als Eigenkapital eingestuft ist, wird nicht neu bewertet und ihre spätere Abgeltung wird im Eigenkapital bilanziert.

Übersteigen die Anschaffungskosten des Unternehmens den Marktwert der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden, Eventualverbindlichkeiten und Minderheitsanteile, so wird der Unterschiedsbetrag als Goodwill ausgewiesen. Jeder negative Unterschiedsbetrag wird in der Periode des Erwerbs erfolgswirksam erfasst.

Der Goodwill wird einem jährlichen Werthaltigkeitstest unterzogen. Wertminderungen werden erfolgswirksam erfasst. Eine spätere Wertaufholung findet nicht statt.

Beim Verkauf von Tochtergesellschaften wird die Differenz zwischen Verkaufspreis und Nettoaktiven inklusive Goodwills zuzüglich der kumulierten Umrechnungsdifferenzen als betrieblicher Erfolg in der konsolidierten Jahresrechnung ausgewiesen. Die Ergebnisse der im Laufe des Jahrs erworbenen oder veräusserten Tochtergesellschaften werden entsprechend dem Zeitpunkt der Kontrollübernahme oder dem Kontrollverlust in die Konzernerfolgsrechnung einbezogen.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Sika führt ihre weltweiten Aktivitäten nach Regionen, denen jeweils eine gewisse Anzahl Länder angehören. Die Leiter der Regionen gehören der Konzernleitung an. Die Konzernleitung ist das höchste operative Führungsorgan, das den Erfolg der Segmente misst und die Ressourcen zuteilt.

WESENTLICHE SCHÄTZUNGEN

Nachstehend folgen Erläuterungen zu den wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie Angaben über die sonstigen am Stichtag wesentlichen Quellen von Schätzungsunsicherheiten. Diese beinhalten das Risiko, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahrs eine wesentliche Anpassung der ausgewiesenen Vermögenswerte und Schulden erforderlich wird.

WERTMINDERUNG AUF GOODWILL (IMPAIRMENT)

Der Konzern bestimmt mindestens einmal jährlich oder bei entsprechenden Anzeichen, ob ein Impairment auf dem Goodwill vorliegt. Dies erfordert eine Schätzung des Nutzungswerts der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (Cash-Generating Units) oder Gruppen dieser Einheiten, denen der Goodwill zugeordnet wird. Die Schätzung des Nutzungswerts erfordert eine Schätzung des zukünftigen Geldflusses der zahlungsmittelgenerierenden Einheit sowie die Anwendung eines angemessenen Abzinsungssatzes zur Berechnung des Barwerts jener Geldflüsse. Der Buchwert des Goodwills belief sich per 31. Dezember 2012 auf CHF 417.3 Mio. (Vorjahr CHF 416.9 Mio.). Detaillierte Angaben hierzu finden sich in Erläuterung 6.

MARKTWERTE BEI AKQUISITIONEN

Bei Akquisitionen werden sämtliche Aktiven, Schulden und Eventualverbindlichkeiten zum Marktwert bewertet. Ebenso fliessen neu identifizierte Aktiven und Schulden in die Zugangsbilanz ein. Um die Marktwerte zu ermitteln, müssen teilweise Annahmen über Zinssätze, Umsätze usw. getroffen werden, die einer gewissen Unsicherheit unterliegen.

MARKEN

Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer werden jährlich einem Werthaltigkeitstest unterzogen, indem der Barwert der künftigen Lizenzkostensparnisse berechnet und mit dem Buchwert verglichen wird. Dabei müssen die zukünftigen Mittelzuflüsse geschätzt werden. Die tatsächlichen Mittelzuflüsse können erheblich von den Schätzungen abweichen. Die Abzinsung beruht zudem auf Annahmen und Schätzungen über geschäftsspezifische Kapitalkosten, die ihrerseits wiederum von Länderrisiken, Kreditrisiken und zusätzlichen Risiken abhängen, die aus der Volatilität des jeweiligen Geschäfts resultieren.

KUNDENBEZIEHUNGEN

Kundenbeziehungen werden über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Diese beruht auf Schätzungen des Zeitraums, in dem dieser immaterielle Vermögenswert Mittelzuflüsse generiert, sowie auf historischen Erfahrungszahlen über die Kundenloyalität. Bei der Berechnung des Barwerts der geschätzten künftigen Zahlungen werden wesentliche Annahmen getroffen, vor allem über künftige Verkaufserlöse. Die Abzinsung beruht ebenfalls auf Annahmen und Schätzungen über geschäftsspezifische Kapitalkosten, die ihrerseits wiederum von Länderrisiken, Kreditrisiken und zusätzlichen Risiken abhängen, die aus der Volatilität des jeweiligen Geschäfts resultieren.

LATENTE STEUERAKTIVEN

Latente Steuerguthaben werden aufgrund von noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträgen und temporären Differenzen insoweit erfasst, als eine Realisierung des entsprechenden Steuervorteils wahrscheinlich ist. Die Beurteilung der Wahrscheinlichkeit einer Realisierung des Steuervorteils erfordert Annahmen, die auf Plandaten beruhen.

PERSONALVORSORGEINRICHTUNGEN

Der Konzern unterhält verschiedene Systeme für die Personalvorsorge. Zur Berechnung des Aufwands und der Verpflichtungen im Zusammenhang mit diesen Vorsorgeplänen werden verschiedene statistische und andere Grössen eingesetzt, um zukünftige Entwicklungen abzuschätzen. Zu diesen Grössen zählen Schätzungen und Annahmen in Bezug auf den Diskontierungszinssatz, den erwarteten Ertrag aus Planvermögen sowie zukünftige Gehaltssteigerungen, die von der Geschäftsleitung innerhalb bestimmter Richtlinien festgelegt werden. Zusätzlich verwenden die Aktuarien zur versicherungsmathematischen Berechnung der Vorsorgeverpflichtungen statistische Informationen wie Austritts- und Todeswahrscheinlichkeiten, die aufgrund von Veränderungen der Marktbedingungen, der Wirtschaftslage sowie von schwankenden Austrittsraten und längerer oder kürzerer Lebensdauer der Beteiligten erheblich von den tatsächlichen Ergebnissen abweichen können.

RÜCKSTELLUNGEN

Die Berechnung von Rückstellungen erfordert Annahmen über die Wahrscheinlichkeit, die Höhe und den Zeitpunkt eines Abflusses von Geldmitteln. Soweit ein Abfluss von Geldmitteln wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung möglich sind, wird eine Rückstellung ausgewiesen.

Bewertungsgrundsätze

UMRECHNUNG VON FREMDWÄHRUNGEN

Die Jahresrechnungen der ausländischen Tochtergesellschaften werden wie folgt in Schweizer Franken umgerechnet:

- Bilanz zu Jahresendkursen
- Erfolgsrechnung zu Jahresdurchschnittskursen

Die daraus entstehenden Umrechnungsdifferenzen sind in der Gesamterfolgsrechnung separat ausgewiesen.

Fremdwährungstransaktionen werden zunächst zu dem am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs in die funktionale Währung umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte und Schulden in einer Fremdwährung werden zu jedem Stichtag unter Verwendung des Stichtagskassakurses in die funktionale Währung umgerechnet. Alle Währungsdifferenzen werden erfolgswirksam erfasst. Für die Umrechnung der lokalen Währungen in Schweizer Franken wurden die Kurse gemäss nachfolgender Liste verwendet.

Land	Währung	Einheit	2011 Bilanz ¹ CHF	2011 Erfolgs- rechnung ² CHF	2012 Bilanz ¹ CHF	2012 Erfolgs- rechnung ² CHF
Ägypten	EGP	100	15.57	15.05	14.41	15.48
Australien	AUD	1	0.95	0.92	0.94	0.97
Brasilien	BRL	100	50.32	53.40	44.65	48.29
Chile	CLP	10 000	18.08	18.58	19.11	19.28
China	CNY	100	14.90	13.81	14.68	14.87
Eurozone	EUR	1	1.22	1.24	1.21	1.21
Grossbritannien	GBP	1	1.46	1.43	1.48	1.49
Indien	INR	100	1.77	1.92	1.66	1.76
Japan	JPY	100	1.21	1.12	1.06	1.18
Kanada	CAD	1	0.92	0.90	0.92	0.94
Kolumbien	COP	10 000	4.84	4.84	5.18	5.22
Mexiko	MXN	100	6.73	7.21	7.02	7.13
Polen	PLZ	100	27.27	30.10	29.63	28.77
Russland	RUB	1 000	29.10	30.40	29.90	30.20
Schweden	SEK	100	13.64	13.66	14.07	13.84
Türkei	TRY	100	49.75	53.59	51.26	52.13
USA	USD	1	0.94	0.89	0.92	0.94

1 Jahresendkurse.

2 Durchschnittliche Jahreskurse.

KONZERNBILANZ

FLÜSSIGE MITTEL

Diese Position beinhaltet Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

FORDERUNGEN

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nach Abzug eines betriebswirtschaftlich notwendigen Delkredere ausgewiesen. Es erfolgt eine spezifische Wertberichtigung auf Forderungen, deren Zahlungseingang als gefährdet erachtet wird.

VORRÄTE

Für Rohstoffe und Handelswaren gilt grundsätzlich der Anschaffungswert (gewogener Durchschnitt); die Fertigprodukte und Halbfabrikate werden zum Herstellungsaufwand bilanziert, höchstens jedoch zum realisierbaren Nettoveräußerungswert. Die Anschaffungs- oder Herstellkosten werden auf Basis von Standardkosten bestimmt.

AKTIVE RECHNUNGSABGRENZUNGEN

Darin enthalten sind aktive Abgrenzungen, die nicht mit Lieferungen und Leistungen im Zusammenhang stehen.

SACHANLAGEN

Die Sachanlagen (Grundstücke, Gebäude, Betriebseinrichtungen) sind zu Anschaffungskosten abzüglich der kumulierten betriebswirtschaftlich notwendigen Abschreibungen bilanziert. Die Aktivierung wird nach Komponenten vorgenommen. Wertvermehrende Aufwendungen werden aktiviert und über die entsprechende Nutzungsdauer abgeschrieben. Der Aufwand für Reparaturen, Unterhalt und Erneuerungen wird direkt der Erfolgsrechnung belastet. Die linearen Abschreibungssätze richten sich nach der zu erwartenden Lebensdauer, wobei sowohl die betriebliche Nutzung als auch die technische Alterung berücksichtigt werden. Der Anschaffungsaufwand beinhaltet Fremdkapitalkosten für langfristige Bauprojekte, sofern die Aktivierungskriterien erfüllt sind.

ABSCHREIBUNGSZEITRÄUME

Gebäude	25 Jahre
Infrastruktur	15 Jahre
Maschinen und Anlagen	5 - 15 Jahre
Mobiliar	6 Jahre
Fahrzeuge	4 Jahre
Labor und Werkzeuge	4 Jahre
IT-Hardware	4 Jahre

IMMATERIELLE WERTE

Selbst erarbeitete Werte wie Patente, Handelsmarken und andere Rechte werden nicht aktiviert. Die Forschungs- und Entwicklungskosten für neue Produkte sind in der Erfolgsrechnung erfasst, da diese die Aktivierungskriterien nicht erfüllen. Erworbene immaterielle Werte werden in der Regel aktiviert und linear abgeschrieben.

Entwicklungskosten für Software werden als immaterieller Vermögenswert unter der Voraussetzung aktiviert, dass aus dem Vermögenswert ein zukünftiger wirtschaftlicher Nutzen durch Verkauf oder Selbstnutzung zufließt und dessen Kosten verlässlich identifiziert werden können. Als Voraussetzungen müssen die technische Durchführbarkeit, die Absicht und die Fähigkeit, die Entwicklung zu vollenden, sowie die Verfügbarkeit von adäquaten Ressourcen erfüllt sein. Sika hat eine neue SAP-Plattform mit Standardprozessen erstellt, die seit 2010 von ersten Gesellschaften genutzt wird. Der Rollout wird mehrere Jahre in Anspruch nehmen. Die kapitalisierten Kosten werden den Gesellschaften im Jahr der erstmaligen Nutzung übertragen.

ABSCHREIBUNGSZEITRÄUME

Software	2 – 10 Jahre ¹
Patente	5 Jahre
Kundenbeziehungen	2 – 20 Jahre
Marken	3 – 10 Jahre

¹ Software wird mit Ausnahme der SAP-Plattform, die eine Nutzungsdauer von zehn Jahren aufweist, in der Regel über zwei bis fünf Jahre abgeschrieben.

Erworbene Marken werden abgeschrieben, sofern eine Nutzungsdauer bestimmt werden kann. Andernfalls werden Marken nicht abgeschrieben und einem jährlichen Werthaltigkeitstest unterzogen.

WERTMINDERUNG IM ANLAGEVERMÖGEN (IMPAIRMENT)

Die Werthaltigkeit von Sachanlagen und immateriellen Werten sowie Goodwill werden immer dann überprüft, wenn es aufgrund von Ereignissen oder veränderten Umständen Indikatoren einer Überbewertung der Buchwerte gibt. Im Falle von immateriellen Anlagegütern mit unbeschränkter Nutzungsdauer sowie Goodwill findet die Überprüfung jährlich statt. Wenn der Buchwert den erzielbaren Betrag übersteigt, erfolgt eine Sonderabschreibung auf den höheren der beiden Beträge aus Nettoveräußerungswert und Nutzwert eines Vermögenswerts, der den diskontierten, erwarteten zukünftigen Einnahmen entspricht. Zum Zweck von Werthaltigkeitstests von Sachanlagen werden diese zu zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zusammengefasst.

LEASING

Mittels Leasingverträgen erworbene Sachanlagen, die die Konzerngesellschaft hinsichtlich Nutzen und Gefahr einem Eigentum gleichsetzt, werden als Finanzleasing klassifiziert. Bei solchen Vermögenswerten wird der Verkehrswert oder der tiefere Nettobarwert der zukünftigen, unkündbaren Leasingzahlungen als Anlagevermögen sowie als Finanzschuld bilanziert. Anlagen im Finanzleasing werden über ihre geschätzte wirtschaftliche Nutzungsdauer oder eine allfällig kürzere Vertragsdauer abgeschrieben. Unrealisierte Gewinne aus Sale-and-Leaseback-Transaktionen, die der Definition von Finanzleasing entsprechen, werden als Verbindlichkeit abgegrenzt und über die Dauer des Leasingvertrags realisiert. Zahlungen aus operativem Leasing werden linear als Betriebsaufwand erfasst und entsprechend direkt der Erfolgsrechnung belastet.

LATENTE STEUERN (AKTIVEN/PASSIVEN)

Latente Steuern werden unter Anwendung der Verbindlichkeitenmethode berücksichtigt. Entsprechend dieser Methode werden die ertragssteuerlichen Auswirkungen von temporären Differenzen zwischen den konzerninternen und den steuerlichen Bilanzwerten als latente Steuerverbindlichkeiten beziehungsweise als latente Steueransprüche erfasst. Massgebend sind die tatsächlichen oder die zu erwartenden Steuersätze, wenn die Steuerverbindlichkeit erfüllt oder der Steueranspruch realisiert wird. Die Veränderung der latenten Steuern erfolgt über den Steueraufwand, die Gesamterfolgsrechnung oder direkt im Eigenkapital. Latente Steuerverbindlichkeiten, die durch temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochtergesellschaften entstehen, werden angesetzt, es sei denn, dass der Zeitpunkt der Umkehrung der temporären Differenzen von Sika bestimmt werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Differenzen in absehbarer Zeit aufgrund dieses Einflusses nicht umkehren werden. Aktive latente Steuern einschliesslich solcher aus steuerlich verwendbaren Verlustvorträgen werden berücksichtigt, sofern deren Realisierung wahrscheinlich ist. Passive latente Steuern werden auf allen steuerbaren temporären Differenzen berechnet, soweit die Vorschriften der Rechnungslegung keine Ausnahmen vorsehen.

FREMDKAPITAL

Unter dem kurzfristigen Fremdkapital sind Verbindlichkeiten mit Fälligkeiten von weniger als zwölf Monaten aufgeführt. Steuerschulden beinhalten geschuldeten und abgegrenzten Steueraufwand. Das langfristige Fremdkapital enthält Finanzierungen und Rückstellungen mit einer Laufzeit von über einem Jahr.

RÜCKSTELLUNGEN

Die betriebswirtschaftlich notwendigen Rückstellungen für Garantieverpflichtungen und Gewährleistungen, für Umwelt Risiken sowie für Umstrukturierungen werden passiviert. Rückstellungen werden nur bilanziert, wenn Sika eine Verpflichtung gegenüber Dritten hat, die auf ein Ereignis in der Vergangenheit zurückzuführen ist und die zuverlässig geschätzt werden kann. Mögliche Verluste aus zukünftigen Ereignissen werden nicht bilanziert.

PERSONALVORSORGEEinrichtungen

Im Konzern bestehen unterschiedliche Systeme für die Personalvorsorge, die sich nach länderspezifischen Gegebenheiten richten. Die Beiträge des Konzerns an beitragsorientierte Pensionspläne werden direkt erfolgswirksam verbucht. Leistungsorientierte Pläne werden entweder über autonome Pensionskassen abgewickelt oder in der Bilanz erfasst. Die Höhe der aus den leistungsorientierten Plänen resultierenden Verpflichtung wird regelmässig durch unabhängige Experten unter Anwendung der Methode der laufenden Einmalprämien (Projected Unit Credit Method) ermittelt. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn der Saldo der kumulierten, nicht erfassten versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste für jeden einzelnen Plan zum Ende der vorherigen Berichtsperiode den höheren der beiden Beträge aus 10% der leistungsorientierten Verpflichtungen oder 10% des Marktwerts des Planvermögens übersteigt. Diese Gewinne oder Verluste werden über die erwartete durchschnittliche Restdienstzeit der vom Plan erfassten Mitarbeitenden realisiert. Vermögensüberschüsse der Personalvorsorgeeinrichtungen werden unter Anwendung von IFRIC 14 nur im Umfang allfälliger zukünftiger Rückerstattungen oder Reduktionen von Beiträgen berücksichtigt.

AKTIENKAPITAL

Das Aktienkapital entspricht dem Nominalkapital sämtlicher ausgegebenen Inhaber- und Namenaktien.

KAPITALRESERVEN

Dieser Posten besteht aus dem zusätzlich über den Nennwert hinaus einbezahlten Kapital (abzüglich Transaktionskosten).

EIGENE AKTIEN

Eigene Aktien werden zum Anschaffungswert bewertet und als Negativposten mit dem Eigenkapital verrechnet. Differenzen zwischen dem Kaufpreis und dem Verkaufserlös eigener Aktien werden als Veränderung der Gewinnreserven ausgewiesen.

UMRECHNUNGSDIFFERENZEN

Dieser Posten besteht aus dem Unterschiedsbetrag bei der Umrechnung in Schweizer Franken von Vermögenswerten, Verbindlichkeiten, Erträgen und Aufwendungen der Gruppengesellschaften, deren funktionale Währung nicht der Schweizer Franken ist.

HYPERINFLATION

In Ländern mit Hyperinflation werden die Jahresabschlüsse vor Umrechnung in die Berichtswährung um die lokale Inflation bereinigt, damit die Veränderungen in der Kaufkraft eliminiert werden. Die Inflationsbereinigung basiert dabei auf den relevanten Preisindizes am Ende der Berichtsperiode.

GEWINNRESERVEN

Die Gewinnreserven umfassen kumulierte Gewinne der Gruppengesellschaften, die nicht an die Aktionäre ausgeschüttet wurden, sowie Gewinn/Verlust auf eigenen Aktien. Die Gewinnverteilung unterliegt den jeweiligen lokalen gesetzlichen Einschränkungen.

FINANZIELLE AKTIVEN UND VERBINDLICHKEITEN

Es werden folgende Kategorien von Finanzanlagen und -verbindlichkeiten unterschieden:

- Finanzaktiven und -verbindlichkeiten zu Handelszwecken sowie per Konzernrichtlinien zugewiesen und Derivate, «at fair value through profit and loss»: Sie werden beim erstmaligen Ansatz zum Marktwert angesetzt und an dessen Entwicklung angepasst. Sämtliche Wertschwankungen werden im Finanzergebnis dargestellt. Die Einstufung der Wertschriften in diese Kategorie steht im Einklang mit der Risikomanagement- und Anlagestrategie der Gruppe.
- Vom Unternehmen gewährte Kredite und Forderungen, «loans and receivables»: Diese beinhalten Darlehen und Guthaben. Die Bewertung erfolgt zu Nominalwerten, sofern deren Rückzahlung innerhalb eines Jahrs vorgesehen ist. Andernfalls werden sie zu fortgeführten Anschaffungskosten (amortized cost) unter Anwendung der Effektivzins-Methode bilanziert.
- Alle anderen finanziellen Aktiven werden als zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte (available for sale) ausgewiesen. Die Bewertung erfolgt zum Marktwert, die Wertschwankungen werden in der Gesamterfolgsrechnung erfasst. Beim Verkauf, bei dauerhafter oder signifikanter Wertminderung oder anderweitigem Abgang werden im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinne oder Verluste im Finanzergebnis der laufenden Periode erfasst.
- Langfristige Finanzverbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Finanzielle Verbindlichkeiten werden ausgebucht, wenn sie getilgt sind.

Alle Käufe und Verkäufe von finanziellen Aktiven und Verbindlichkeiten werden am Erfüllungstag erfasst. Finanzielle Aktiven werden ausgebucht, wenn Sika die Verfügungsmacht über die Rechte auf Geldzuflüsse, aus denen der finanzielle Vermögenswert besteht, verliert. In der Regel geschieht dies durch den Verkauf der Aktiven oder die Rückzahlung von gewährten Darlehen und Forderungen. Die finanziellen Verbindlichkeiten enthalten Finanzschulden, die zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bilanziert werden.

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswerts vorliegt. Bestehen objektive Anhaltspunkte dafür, dass eine Wertminderung bei zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanzierten Vermögenswerten eingetreten ist, ergibt sich die Höhe der Wertminderung als Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswerts und dem Barwert der erwarteten künftigen Geldflüsse, diskontiert zum ursprünglichen Effektivzinsatz. Liegen bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen objektive Hinweise dafür vor, dass nicht alle fälligen Beträge gemäss den ursprünglich vereinbarten Rechnerkonditionen eingehen werden (wie zum Beispiel Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz oder signifikante finanzielle Schwierigkeiten des Schuldners), wird eine Wertminderung unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos vorgenommen. Eine Ausbuchung der Forderungen erfolgt, wenn sie als uneinbringlich eingestuft werden. Ist ein zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswert in seinem Wert gemindert, wird ein Betrag in der Höhe der Differenz zwischen den Anschaffungskosten und dem aktuellen Marktwert aus dem Eigenkapital in die Erfolgsrechnung umgebucht.

ERFOLGSRECHNUNG

NETTOERLÖS

Erlöse aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen werden dann in der Erfolgsrechnung erfasst, wenn die mit dem Eigentum verbundenen Nutzen und Gefahren im Wesentlichen auf den Käufer übertragen worden sind, die Höhe des Erlöses verlässlich bestimmbar ist und die Zahlung als wahrscheinlich angenommen werden kann. Alle Erlöse aus Verkauf von Waren und Dienstleistungen werden zu Verkaufspreisen abzüglich gewährter Rabatte ausgewiesen.

FERTIGUNGSaufTRÄGE

Erlöse und Kosten aus Fertigungsaufträgen werden gemäss dem Leistungsfortschritt je Fertigungsauftrag verbucht. Ein erwarteter Verlust wird sofort erfasst.

PERSONALAUFWAND

Der Personalaufwand umfasst alle Leistungen an Personen, die in einem Arbeitsverhältnis mit Sika stehen. Zudem sind in dieser Position Aufwendungen enthalten wie Pensionskassenbeiträge, Krankenkassenbeiträge sowie Steuern und Abgaben, die direkt im Zusammenhang mit der Vergütung des Personals stehen.

MITARBEITERBETEILIGUNGSPROGRAMM – AKTIENBASIERTE VERGÜTUNGEN

Der Konzern hat verschiedene aktienbasierte Mitarbeiterbeteiligungsprogramme. Zur Berechnung des zu verbuchenden Gesamtbetrags wird der Marktwert (Fair Value) des dafür gewährten Eigenkapitalinstruments zum Gewährungszeitpunkt herangezogen. Die Kosten dieser Vergütungssysteme werden während der Dauer, in der die Leistungen der Mitarbeitenden erbracht werden, im Personalaufwand erfasst.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Die Forschungsaufwendungen sind in der Erfolgsrechnung erfasst. Entwicklungsaufwendungen werden nicht aktiviert, wenn die Voraussetzungen für deren Aktivierung nicht erfüllt sind.

ABSCHREIBUNGEN

Abschreibungen auf Sachanlagen erfolgen linear aufgrund der erwarteten Nutzungsdauer.

ZINSAUFWAND/ÜBRIGER FINANZAUFWAND

Generell werden Zinsen und übrige Aufwendungen für die Beschaffung von Fremdkapital der Erfolgsrechnung belastet. Die im Verlauf von Entwicklungsprojekten, wie zum Beispiel dem Neubau von Produktionsanlagen oder der Softwareentwicklung, anfallenden Zinsen werden zusammen mit den geschaffenen Werten aktiviert.

ZINSERTRAG/ÜBRIGER FINANZERTRAG

Der Zinsertrag wird zeitanteilig unter Anwendung der Effektivzinsmethode erfasst. Dividendenerträge werden mit der Entstehung des Rechtsanspruchs auf Zahlung erfasst.

ERTRAGSSTEUERN

Der ausgewiesene Steueraufwand enthält Ertragssteuern aufgrund der laufend zu versteuernden Erträge sowie latente Steuern.

Konsolidierungskreis und Akquisitionen

Die konsolidierte Jahresrechnung des Konzerns umfasst die Jahresrechnung der Sika AG, Zugerstrasse 50, 6340 Baar, Schweiz, sowie ihrer Tochtergesellschaften (Auflistung Seite 132ff.) und assoziierten Gesellschaften (siehe Erläuterung 7). Im Berichtsjahr wurde der Konsolidierungskreis um die folgenden Gesellschaften erweitert:

- AKIS Netherlands B.V., Utrecht, Niederlande
- AKIS Ireland Ltd., Dublin, Irland
- Sika AG for General Trading LLC, Erbil, Irak
- Sika Mongolia LLC, Ulaanbaatar, Mongolei
- Sika Qatar LLC, Doha, Katar
- Sika Saudi Arabia Co Ltd., Riad, Saudi-Arabien

Um folgende Gesellschaften wurde der Konsolidierungskreis verkleinert:

- Iotech Limited und Liquid Plastics Limited, Lancashire, Grossbritannien, wurden in Sika Ltd. Welwyn Garden City, Grossbritannien, integriert.
- Axim Italia S.r.l., Mailand, Italien, wurde in Sika Italia S.p.A., Mailand, Italien, integriert.
- Comercial de Preresas, S.A.U., Cobena, Spanien, wurde in Sika SA, Alcobendas, Spanien, integriert.
- Axim Building Technologies SA, Malaga, Spanien, wurde in Sika SA, Alcobendas, Spanien, integriert.
- Duochem Inc., Quebec/QC, Kanada, wurde in Sika Canada Inc., Pointe Claire/QC, Kanada, integriert.
- Greenstreak Group Inc., St. Louis/MO, USA, wurde in Sika Corporation, Lyndhurst/NJ, USA, integriert.
- Axim Concrete Technologies Inc., Middlebranch/OH, USA, wurde in Sika Corporation, Lyndhurst/NJ, USA, integriert.
- Kowa Chemical Industries Co. Ltd., Tokio, Japan, wurde in Dyflex Co. Ltd., Tokio, Japan, integriert.
- DCT Co. Ltd., Tokio, Japan, wurde verkauft.

AKQUISITIONEN 2011

Im Jahr 2011 hat Sika verschiedene Unternehmen oder Teile von Unternehmen akquiriert, darunter Technokolla und Axim. Die Übernahme von Technokolla wurde am 18. Juli 2011, diejenige von Axim am 19. Dezember 2011 abgeschlossen. Die Kaufpreise und deren Allokation (PPA) wurden bei Colauto und Axim nur unwesentlich angepasst, bei den anderen Akquisitionen unverändert gelassen und sind nun definitiv.

ERWORBENES REINVERMÖGEN ZU MARKTWERTEN

in Mio. CHF	Kleinere Akquisitionen ¹	Axim	Technokolla
Flüssige Mittel	4.7	7.6	0.5
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	40.1	22.6	11.1
Vorräte	19.6	7.4	4.4
Sachanlagen	36.3	17.4	3.2
Immaterielle Werte	21.9	17.5	8.9
Übrige langfristige Aktiven	4.9	1.6	2.2
Total Aktiven	127.5	74.1	30.3
Kurzfristige Bankschulden	38.4	26.1	0.0
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	21.9	11.4	11.3
Übrige laufende Verpflichtungen	9.3	2.0	0.9
Langfristige Bankschulden und übrige langfristige Schulden	2.4	1.8	0.7
Rückstellungen	0.0	0.0	2.0
Latente Steuerschulden	7.1	8.3	1.6
Total Passiven	79.1	49.6	16.5
Reinvermögen	48.4	24.5	13.8
Minderheiten	-6.3	0.0	0.0
Erworbenes Reinvermögen	42.1	24.5	13.8
Goodwill	36.7	51.5	16.4
Marktwert der bisherigen Beteiligung	-6.0	0.0	0.0
Gesamtkaufpreis	72.8	76.0	30.2
Akquiriertes Bankguthaben und Kassenbestand (per 31. Dezember 2011)	-4.7	-7.6	-0.5
Noch zu leistende Zahlungen (per 31. Dezember 2011)	-8.4	-14.0	0.0
Nettozahlungsmittelabfluss	59.7	54.4	29.7

1 Hebei Jiuqiang, Sika Gulf, BIRO, Colauto, Copsa, Duochem.

Die direkt zurechenbaren Transaktionskosten aller Akquisitionen betragen CHF 2.9 Mio. und wurden dem übrigen operativen Aufwand belastet.

Im März 2011 erwarb Sika über ihre chinesische Tochtergesellschaft Sika (China) Ltd. eine Mehrheitsbeteiligung an der Hebei Jiuqiang Construction Material Co. Ltd. Der Kaufpreis beinhaltet eine vom Geschäftsgang abhängige Komponente, für die ein Marktwert von CHF 2.3 Mio. geschätzt wurde. Die Verbindlichkeit wurde im Berichtsjahr um CHF 1.5 Mio. reduziert und über den übrigen Finanzaufwand gebucht.

Für die noch ausstehenden Firmenanteile von 33% an der Hebei Jiuqiang Construction Material Co. Ltd. wurde mit dem Verkäufer eine Put-and-Call-Vereinbarung getroffen. Die Eigner der Minderheitsanteile können ihre Verkaufsoption ab Anfang 2021 ausüben. Sika kann die Kaufoption ab Anfang 2016 ausüben. Der Optionspreis ist abhängig vom Geschäftsgang von Hebei (Multiple auf EBITDA) und die Eigner der ausstehenden Firmenanteile behalten ihre Aktionärsrechte sowie zukünftige Gewinnanteile, weshalb diese Anteile als noch nicht erworben gelten. Die aus dieser Verpflichtung entstehende Verbindlichkeit wurde zum Akquisitionszeitpunkt mit CHF 6.3 Mio. (Barwert) bewertet. Die Verbindlichkeit wurde im Berichtsjahr um CHF 1.4 Mio. reduziert und über die Gewinnreserven gebucht.

Der Kaufpreis von Axim beinhaltetete eine vom Geschäftsgang abhängige Komponente, für die ein Marktwert von CHF 12.9 Mio. geschätzt wurde. Die Verbindlichkeit wurde im Berichtsjahr um CHF 2.4 Mio. reduziert und über den übrigen Finanzaufwand gebucht.

Wäre die Akquisition von Technokolla am ersten Tag des Geschäftsjahrs erfolgt, wäre deren zusätzlicher Beitrag zum Konzernumsatz CHF 15.9 Mio. gewesen. Der ausgewiesene Konzerngewinn wäre CHF 0.6 Mio. höher gewesen. Wäre die Akquisition von Axim am ersten Tag des Geschäftsjahrs erfolgt, wäre deren zusätzlicher Beitrag zum Konzernumsatz CHF 75.5 Mio. gewesen. Der ausgewiesene Konzerngewinn wäre CHF 3.9 Mio. höher gewesen. Wären die restlichen Akquisitionen am ersten Tag des Geschäftsjahrs erfolgt, wäre deren zusätzlicher Beitrag zum Konzernumsatz CHF 72.1 Mio. gewesen. Der ausgewiesene Konzerngewinn wäre CHF 3.1 Mio. tiefer ausgefallen.

Seit der Akquisition machte Technokolla einen Umsatz von CHF 16.0 Mio. und trug mit CHF 0.2 Mio. zum Gewinn bei. Die kleineren Akquisitionen trugen seit deren Zugehörigkeit zur Gruppe CHF 54.1 Mio. zum Umsatz und einen Verlust von CHF 5.1 Mio. bei. Da Axim per Jahresende akquiriert wurde, fielen kein anrechenbarer Umsatz und kein Gewinn an.

AKQUISITIONEN 2012

Im Jahr 2012 hat Sika folgende Unternehmen oder Teile von Unternehmen akquiriert.

Unternehmen	Transaktionsart	Anteil in %	Abschluss
Yean-Il Industrial Co. Ltd., Südkorea	Asset deal	100.0	08.03.2012
Brandschutzbeschichtungsgeschäft von Rütgers Organics GmbH, Deutschland	Asset deal	100.0	17.11.2012
Sika Saudi Arabia Co. Ltd., Saudi-Arabien	Share deal	51.0	31.12.2012

Im März des Berichtsjahrs erwarb Sika über ihre koreanische Tochtergesellschaft Sika Korea Ltd. sämtliche Aktiven der Yean-il Industrial Co. Ltd., Südkorea, eines Marktführers in Tunnelabdichtungen in Südkorea.

Im November übernahm Sika das Geschäft mit Brandschutzbeschichtungen und -systemen von der in Mannheim ansässigen Rütgers Organics GmbH.

Per Ende Jahr konnte die Reorganisation im Nahen Osten abgeschlossen werden. Dabei wurde der Anteil an der assoziierten Gesellschaft Sika Saudi Arabia Co. Ltd, Saudi-Arabien, auf 51% aufgestockt und per 31. Dezember 2012 erstmals konsolidiert. Netto erhöhte Sika ihre Beteiligung um 6% auf neu 51%. Bei der Neubewertung der bisherigen Beteiligung auf den Marktwert von CHF 5.0 Mio. wurden CHF 0.8 Mio. in der Erfolgsrechnung unter «Übriger operativer Aufwand» gutgeschrieben. Die Minderheitenanteile wurden zum anteiligen Wert der übernommenen Nettoaktiven bewertet.

Die Kaufpreisallokationen aller Akquisitionen sind noch mit Unsicherheiten behaftet und daher sind alle Positionen mit Ausnahme der «Flüssigen Mittel» provisorisch. Synergien in der Produktion sowie die kombinierten Vertriebskanäle und Produktportfolios rechtfertigen den Goodwill. Goodwill in der Höhe von CHF 4.3 Mio. ist steuerlich abzugsfähig. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben einen Bruttowert von CHF 11.7 Mio. und wurden wertberichtigt, da CHF 2.5 Mio. als nicht einforderbar eingestuft wurden.

Wären die Akquisitionen am ersten Tag des Geschäftsjahrs erfolgt, wäre der zusätzliche Beitrag zum Konzernumsatz CHF 31.5 Mio. gewesen. Die Auswirkung auf den Konzerngewinn kann nicht beziffert werden, da bei den Asset Deals die Zahlen nicht verfügbar sind. Die Auswirkung der Akquisition von Sika Saudi-Arabien ist unwesentlich.

Die Akquisitionen trugen seit deren Zugehörigkeit zur Gruppe CHF 12.9 Mio. zum Umsatz und einen Gewinn von CHF 1.7 Mio. bei. Da Sika Saudi-Arabia per Jahresende akquiriert wurde, fielen kein anrechenbarer Umsatz und kein Gewinn an.

ERWORBENES REINVERMÖGEN ZU MARKTWERTEN

in Mio. CHF	Akquisitionen 2012
Flüssige Mittel	2.4
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9.2
Vorräte	3.8
Sachanlagen	8.1
Immaterielle Werte	8.2
Übrige Aktiven	0.6
Total Aktiven	32.3
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	13.9
Übrige Verpflichtungen	2.4
Latente Steuerschulden	0.3
Total Passiven	16.6
Reinvermögen	15.7
Minderheiten	-3.8
Erworbenes Reinvermögen	11.9
Goodwill	9.6
Marktwert der bisherigen Beteiligung an Sika Saudi-Arabien	-5.0
Gesamtkaufpreis	16.5
Akquiriertes Bankguthaben und Kassenbestand (per 31. Dezember 2012)	-2.4
Verrechnung mit Forderung gegenüber Verkäufer	-3.1
Noch zu leistende Zahlungen (per 31. Dezember 2012)	-2.5
Nettozahlungsmittelabfluss	8.5

Erläuterungen zur Konzernrechnung

1. FLÜSSIGE MITTEL CHF 994.2 MIO. (CHF 536.0 MIO.)

Das Cash-Management des Konzerns beinhaltet ein Cash Pooling, in dem die im Konzern vorhandenen flüssigen Mittel zusammengezogen werden. Die Position «Flüssige Mittel» enthält Zahlungsmittel und -äquivalente mit einer Restlaufzeit von weniger als drei Monaten, die zu den jeweils gültigen Zinssätzen verzinst werden. Die flüssigen Mittel sind infolge der Begebung zweier Obligationenanleihen in der Gesamthöhe von CHF 300 Mio. sowie des hohen operativen freien Geldflusses stark angestiegen.

2. FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN CHF 871.5 MIO. (CHF 875.3 MIO.)

Die folgende Tabelle zeigt die Forderungen, die Entwicklung der Wertberichtigungen für zweifelhafte Forderungen, die Anteile nicht überfälliger und überfälliger Forderungen sowie deren Altersstruktur. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und in der Regel innert 30 bis 90 Tagen fällig.

FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

in Mio. CHF	2011	2012
Forderungen	939.8	939.4
Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen	-64.5	-67.9
Netto Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	875.3	871.5

ENTWICKLUNG DER WERTBERICHTIGUNG FÜR ZWEIFELHAFTE FORDERUNGEN

in Mio. CHF	2011	2012
1. Januar	58.0	64.5
Wertberichtigung für akquirierte Geschäftsbereiche	5.8	2.7
Bildung oder Erhöhung von Wertberichtigungen	47.0	46.9
Auflösung oder Inanspruchnahme von Wertberichtigungen	-44.6	-45.1
Umrechnungsdifferenzen	-1.7	-1.1
31. Dezember	64.5	67.9

ALTERSSTRUKTUR DER FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

in Mio. CHF	2011	2012
Netto Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	875.3	871.5
Davon		
Nicht überfällig	676.5	658.2
Weniger als 31 Tage überfällig	131.5	142.4
31 bis 60 Tage überfällig	38.4	43.5
61 bis 180 Tage überfällig	37.4	38.1
Mehr als 181 Tage überfällig	56.0	57.2
Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen	-64.5	-67.9

Aufbau und Auflösung der Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen sind im übrigen operativen Aufwand erfasst. Als Wertberichtigung gebuchte Beträge werden üblicherweise ausgebucht, wenn keine Zahlungen mehr zu erwarten sind.

3. VORRÄTE CHF 521.6 MIO. (CHF 530.6 MIO.)

Die Wertberichtigung auf den Vorräten betrug CHF 16.8 Mio. (CHF 12.1 Mio.) und ist im Materialaufwand berücksichtigt.

in Mio. CHF	2011	2012
Rohstoffe und Gebinde	157.3	151.7
Halbfabrikate	43.7	41.3
Fertigprodukte	282.3	275.9
Handelswaren	47.3	52.7
Total	530.6	521.6

4. ÜBRIGE AKTIVEN CHF 74.5 MIO. (CHF 77.5 MIO.)

Die darin enthaltenen Aktiven sowie deren Veränderungen sind in untenstehender Tabelle ersichtlich.

ÜBRIGE KURZFRISTIGE AKTIVEN

in Mio. CHF	2011	2012
Derivative Finanzinstrumente (Bewertung erfolgswirksam zu Marktwerten)	4.0	10.3
Darlehen (Kredite und Forderungen)	14.4	1.3
Wertschriften (zur Veräußerung verfügbar)	2.1	0.0
Wertschriften (erfolgswirksam zu Marktwerten)	0.0	2.2
Übrige Finanzanlagen	20.5	13.8
Übrige nicht finanzielle Aktiven	13.5	12.7
Übrige kurzfristige Aktiven	34.0	26.5

ÜBRIGE LANGFRISTIGE AKTIVEN

in Mio. CHF	2011	2012
Wertschriften (zur Veräußerung verfügbar)	13.4	0.0
Wertschriften (erfolgswirksam zu Marktwerten)	0.0	21.7
Darlehen (Kredite und Forderungen)	0.0	3.7
Übrige Finanzanlagen	13.4	25.4
Personalvorsorgeaktiven	24.5	18.9
Übrige	5.6	3.7
Übrige nicht finanzielle Aktiven	30.1	22.6
Übrige langfristige Aktiven	43.5	48.0

5. SACHANLAGEN CHF 873.3 MIO. (CHF 860.6 MIO.)

in Mio. CHF	Grund- stücke	Gebäude	Betriebsein- richtungen	Anlagen im Bau	Total
Per 1. Januar 2011					
Anschaffungswerte	106.1	576.9	1 197.2	63.4	1 943.6
Kumulierte Abschreibungen und Impairments	-0.7	-330.4	-795.5	-0.5	-1 127.1
Nettowerte per 1. Januar 2011	105.4	246.5	401.7	62.9	816.5
Zugänge	1.5	0.5	52.3	50.3	104.6
Akquisitionen	3.7	22.5	30.2	0.5	56.9
Umrechnungsdifferenzen	-2.5	-5.2	-4.6	-0.9	-13.2
Abgänge	-0.6	-0.7	-2.7	0.0	-4.0
Umklassierungen ¹	0.0	18.0	32.5	-50.7	-0.2
Abschreibungsaufwand für die Berichtsperiode	0.0	-20.4	-78.2	0.0	-98.6
Impairments	-0.1	0.0	-1.3	0.0	-1.4
Per 31. Dezember 2011	107.4	261.2	429.9	62.1	860.6
Per 1. Januar 2012					
Anschaffungswerte	108.1	608.0	1 263.1	62.6	2 041.8
Kumulierte Abschreibungen und Impairments	-0.7	-346.8	-833.2	-0.5	-1 181.2
Nettowerte per 1. Januar 2012	107.4	261.2	429.9	62.1	860.6
Zugänge	1.9	8.7	67.5	47.4	125.5
Akquisitionen	0.0	4.0	4.1	0.0	8.1
Umrechnungsdifferenzen	-2.0	-1.3	-7.4	-1.1	-11.8
Abgänge	-1.1	-0.9	-1.8	0.0	-3.8
Umklassierungen ¹	-0.2	6.4	45.0	-52.6	-1.4
Abschreibungsaufwand für die Berichtsperiode	0.0	-20.6	-83.3	0.0	-103.9
Impairments	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Per 31. Dezember 2012	106.0	257.5	454.0	55.8	873.3
Anschaffungswerte	106.8	617.4	1 326.9	55.9	2 107.0
Kumulierte Abschreibungen und Impairments	-0.8	-359.9	-872.9	-0.1	-1 233.7
Nettowerte 31. Dezember 2012	106.0	257.5	454.0	55.8	873.3

1. Anlagen und Gebäude im Bau werden bei Fertigstellung innerhalb der Sachanlagen und in immaterielle Werte umklassiert.

Impairments im Jahr 2011 beziehen sich im Wesentlichen auf die Einstellung eines Projekts in der Schweiz, dessen Nutzwert nicht mehr bestand.

In den Positionen «Grundstücke» und «Gebäude» sind Renditeliegenschaften im Buchwert von CHF 0.0 Mio. (CHF 0.8 Mio.) enthalten.

Die Fabriken sind grundsätzlich im Eigentum der Tochtergesellschaften. Verschiedene kleinere Produktionsstätten sowie die Produktionsstätte für Klebstoffe der Sika Schweiz AG werden mittels Gebrauchsleasings finanziert, ebenso das Forschungszentrum und das Logistikzentrum der Gesellschaft. Im Gebrauchsleasing sind ausserdem Datenverarbeitungs- und Kopiergeräte sowie Fahrzeuge des Aussendienstes enthalten. Baurechtsverträge sind unbedeutend. Die Betriebseinrichtungen enthalten Maschinen, Fahrzeuge, Geräte und Mobiliar sowie Hardware.

in Mio. CHF	Gebrauchsleasing			Finanzleasing				
	2011	2012		2011		2012		
	Mindest-leasing-zahlungen	Mindest-leasing-zahlungen	Mindest-leasing-zahlungen	Zinsen	Barwert der Mindest-leasing-zahlungen	Mindest-leasing-zahlungen	Zinsen	Barwert der Mindest-leasing-zahlungen
Bis 1 Jahr	42.6	40.9	2.2	0.2	2.0	1.5	0.2	1.3
1 - 5 Jahre	90.5	89.6	4.0	0.4	3.6	2.3	0.3	2.0
Über 5 Jahre	74.6	62.2	0.4	0.0	0.4	0.4	0.0	0.4
Total	207.7	192.7	6.6	0.6	6.0	4.2	0.5	3.7

6. IMMATERIELLE WERTE CHF 742.3 MIO. (CHF 771.0 MIO.)

in Mio. CHF	Goodwill	Software	Marken	Kundenbe-ziehungen	Übrige	Total
Per 1. Januar 2011						
Anschaffungswerte	321.3	137.8	87.8	190.0	86.6	823.5
Kumulierte Abschreibungen und Impairments	-10.7	-77.3	-5.2	-42.7	-56.7	-192.6
Nettowerte per 1. Januar 2011	310.6	60.5	82.6	147.3	29.9	630.9
Zugänge	0.0	12.2	0.0	0.0	0.3	12.5
Akquisitionen	104.6	0.0	8.4	30.8	9.0	152.8
Umrechnungsdifferenzen	1.7	-0.1	0.0	2.7	0.9	5.2
Abgänge	0.0	0.0	0.0	0.0	-0.3	-0.3
Umklassierungen (netto)	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.2
Abschreibungsaufwand für die Berichtsperiode	0.0	-8.5	-2.0	-13.5	-6.3	-30.3
Per 31. Dezember 2011	416.9	64.3	89.0	167.3	33.5	771.0
Per 1. Januar 2012						
Anschaffungswerte	426.4	146.9	96.2	222.6	96.3	988.4
Kumulierte Abschreibungen und Impairments	-9.5	-82.6	-7.2	-55.3	-62.8	-217.4
Nettowerte per 1. Januar 2012	416.9	64.3	89.0	167.3	33.5	771.0
Zugänge	0.0	5.5	0.0	0.0	0.3	5.8
Akquisitionen	9.6	0.0	0.6	5.9	1.7	17.8
Umrechnungsdifferenzen	-9.2	-0.3	-0.5	-5.4	-1.1	-16.5
Abgänge	0.0	-0.8	0.0	0.0	0.0	-0.8
Umklassierungen (netto)	0.0	1.2	0.0	-0.4	0.6	1.4
Abschreibungsaufwand für die Berichtsperiode	0.0	-10.3	-3.2	-16.5	-6.4	-36.4
Per 31. Dezember 2012	417.3	59.6	85.9	150.9	28.6	742.3
Anschaffungswerte	426.9	147.9	93.3	221.5	63.6	953.2
Kumulierte Abschreibungen und Impairments	-9.6	-88.3	-7.4	-70.6	-35.0	-210.9
Nettowerte per 31. Dezember 2012	417.3	59.6	85.9	150.9	28.6	742.3

Die aufgeführten immateriellen Werte (mit Ausnahme von Goodwill und Marken) werden über eine festgelegte Nutzungsdauer abgeschrieben. Die ab dem Jahr 2010 genutzte und neu entwickelte SAP-Plattform wird nach deren effektiver Nutzung innerhalb der Gruppe abgeschrieben. Die Abschreibungsbelastung wird in den kommenden Jahren mit der stufenweisen SAP-Einführung in den einzelnen Tochtergesellschaften deshalb zunehmen. Der Buchwert beträgt per 31. Dezember 2012 CHF 46.6 Mio. (CHF 49.6 Mio.). Die Restnutzungsdauer zum 31. Dezember 2012 wurde auf acht Jahre geschätzt.

Marken können eine unbestimmte Lebensdauer haben, weil diese vor allem durch interne und externe Faktoren wie beispielsweise strategische Entscheide, Konkurrenz- und Kundenverhalten, technische Entwicklungen sowie veränderte Markterfordernisse beeinflusst werden. Der Buchwert der Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer beträgt CHF 72.4 Mio. (CHF 72.4 Mio.). Der Werthaltigkeitstest basiert auf einem geschätzten, der Marke zurechenbaren Umsatz des Konzerns. Die Grundlage für die Berechnung des Nutzungswerts bilden die vom Verwaltungsrat bewilligten Planzahlen und Geldflussprognosen. Der Prognosehorizont umfasst fünf Jahre. Für den Planungszyklus ergibt sich eine Wachstumsrate von 2.2% (4.6%). Danach wird eine Wachstumsrate von 2.0% (2.1%) angenommen. Der Abzinsungssatz beträgt 11.2% (11.3%). Die durchgeführte Sensitivitätsanalyse zeigt, dass eine realistische Änderung in den wesentlichen Annahmen (5% der Lizenzgebühren) nicht dazu führen würde, dass der erzielbare Betrag unter den Buchwert fallen würde.

Werthaltigkeitstests auf Goodwillpositionen. Bei allen Goodwillpositionen wurden Werthaltigkeitstests, basierend auf der Discounted-Cash-Flow-Methode, durchgeführt. Die Grundlage für die Berechnung des Nutzungswerts bilden die vom Verwaltungsrat bewilligten Planzahlen und Geldflussprognosen. Der Prognosehorizont umfasst fünf Jahre. Die der Prognose zugrunde gelegten Umsatzwachstumsraten entsprechen den Markterwartungen der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten und betragen 1.3% bis 11.9% (5.3% bis 15.2%). Die durchgeführte Sensitivitätsanalyse zeigt, dass eine realistische Änderung in den wesentlichen Annahmen (10% der EBIT-Marge; +/- 1% Abzinsungssatz) nicht dazu führen würde, dass der erzielbare Betrag unter den Buchwert fallen würde. Die Geldflussprognosen ausserhalb der Planungsperiode werden mit einer Wachstumsrate von 2.0% bis 3.0% (2.0% bis 3.0%) hochgerechnet, die in keinem Fall die langfristige durchschnittliche Wachstumsrate im entsprechenden Markt, in dem die zahlungsmittelgenerierende Einheit tätig ist, übersteigt. Die Abzinsungssätze sind auf Basis der gewichteten Kapitalkosten des Konzerns unter Berücksichtigung landes- und währungsspezifischer Risiken im Zusammenhang mit den Geldflüssen ermittelt worden. Die Geschäftsbereiche innerhalb der Regionen bilden die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten.

GOODWILL ZUGETEILT AUF DIE ZAHLUNGSMITTELGENERIERENDEN EINHEITEN

in Mio. CHF	2011			2012		
	Wachstumsraten (%) ¹	Abzinsungssätze (%) ²	Goodwill	Wachstumsraten (%) ¹	Abzinsungssätze (%) ²	Goodwill
Baubereich Europa Nord	2.0	9.4	80.4	2.0	9.3	82.9
Baubereich Europa Süd	2.0	9.9	117.9	2.0	12.5	117.7
Baubereich Nordamerika	2.0	11.7	87.4	2.0	11.0	85.3
Baubereich Asien/Pazifik	3.0	10.5	61.2	3.0	10.0	59.7
Automotive	2.0	10.0	60.3	2.0	10.1	58.0
Diverse	2.0 – 3.0	9.4 – 17.8	9.7	2.0 – 3.0	9.3 – 15.9	13.7
Total			416.9			417.3

1 Wachstumsrate ausserhalb der Planungsperiode.

2 Abzinsungssätze vor Steuern (%).

7. BETEILIGUNG AN ASSOZIIERTEN GESELLSCHAFTEN CHF 15.3 MIO. (CHF 21.1 MIO.)

Zum Jahresende gehörten die Gesellschaften Condensil SARL, Frankreich (Anteil Sika 40%), Part GmbH, Deutschland (50%), Addiment Italia S.r.l, Italien (50%), Sarna Granol AG, Schweiz (50%), Hayashi-Sika, Japan (50%), Chemical Sangyo, Japan (50%), und Seven tech Co. Ltd., Japan (50%), zu den assoziierten Gesellschaften. Per 31. Dezember 2012 wurde Sika Saudi Arabia Co. Ltd., Saudi-Arabien, in den Konzernkreis aufgenommen und folglich den Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften entnommen. Im Vorjahr wurden die vormals assoziierten Gesellschaften Sika Gulf B.S.C., Bahrain, und die Copsa, Spanien, in den Konsolidierungskreis aufgenommen.

Die folgenden Beträge widerspiegeln den Anteil des Konzerns am Umsatz und Gewinn sowie an den Aktiven und Passiven der assoziierten Unternehmen.

ASSOZIIERTE GESELLSCHAFTEN (BETEILIGUNGEN 20% BIS 50%)

in Mio. CHF	2011	2012
Umsatz	42.2	34.6
Gewinn	2.1	1.4
Aktiven	28.4	19.8
Verbindlichkeiten	9.3	6.8

8. ERTRAGSSTEUERN

VERLUSTVORTRÄGE, FÜR DIE KEIN LATENTER STEUERANSPRUCH ANGESETZT WURDE

in Mio. CHF	2011	2012
Bis 1 Jahr	3.9	0.5
1 – 5 Jahre	15.5	5.4
Über 5 Jahre oder unverfallbar	27.6	39.1
Total	47.0	45.0

ÜBERLEITUNG

in Mio. CHF	2011			2012		
	Aktiven	Passiven	Netto	Aktiven	Passiven	Netto
1. Januar	88.0	-80.9	7.1	82.4	-100.9	-18.5
Der Erfolgsrechnung gutgeschrieben (+)/ belastet (-)	-5.6	-2.5	-8.1	-0.2	7.6	7.4
Währungsdifferenzen	-1.1	-0.5	-1.6	3.5	-3.9	-0.4
Akquisitionen/Desinvestitionen	1.1	-17.0	-15.9	0.0	-0.3	-0.3
31. Dezember	82.4	-100.9	-18.5	85.7	-97.5	-11.8

HERKUNFT

in Mio. CHF	2011			2012		
	Aktiven	Passiven	Netto	Aktiven	Passiven	Netto
Steuerliche Verlustvorträge	12.0	-	12.0	10.7		10.7
Umlaufvermögen	20.6	-4.8	15.8	19.7	-6.4	13.3
Sachanlagen	10.2	-32.2	-22.0	10.2	-31.6	-21.4
Übriges Anlagevermögen	0.4	-58.4	-58.0	1.7	-51.1	-49.4
Fremdkapital	39.2	-5.5	33.7	43.4	-5.4	38.0
Verrechnungssteuer auf Dividenden	0.0	0.0	0.0	0.0	-3.0	-3.0
Total	82.4	-100.9	-18.5	85.7	-97.5	-11.8

Im Berichtsjahr wurden latente Steuerguthaben aus steuerlichen Verlustvorträgen von CHF 7.3 Mio. (CHF 11.5 Mio.) angerechnet. Es wurden latente Steuerguthaben aus steuerlichen Verlustvorträgen von CHF 4.3 Mio. (CHF 3.4 Mio) gebildet.

Die Steuerrate verringerte sich deutlich auf 28.5% (31.9%). Die Ertragssteuern von CHF 111.9 Mio. (CHF 100.7 Mio.) setzen sich wie folgt zusammen:

ERTRAGSSTEUERN

in Mio. CHF	2011	2012
Ertragssteuern des Berichtsjahrs	92.4	117.5
Latente Ertragssteuern	8.1	-7.4
Ertragssteuern der Vorjahre	0.2	1.8
Total	100.7	111.9

ÜBERLEITUNG ZWISCHEN ERWARTETEM UND EFFEKTIVEM STEUERAUFWAND

in Mio. CHF	%	2011	%	2012
Gewinn vor Steuern		315.5		393.0
Erwarteter Steueraufwand	27.9	88.1	25.3	99.4
Steuer auf nicht abzugsfähigem Aufwand	1.8	5.7	1.9	7.3
Änderungen erwartete Steuerrate	-0.1	-0.2	-0.1	-0.5
Anpassungen des Steueraufwands aus früheren Perioden	0.1	0.3	0.5	1.8
Bewertungsanpassung auf latenten Steueraktiven	0.6	1.8	-0.3	-1.0
Quellensteuern auf Dividenden	1.9	5.9	1.4	5.8
Übriges	-0.3	-0.9	-0.2	-0.9
Steueraufwand gemäss Konzernerfolgsrechnung	31.9	100.7	28.5	111.9

Der erwartete durchschnittliche Konzernsteuersatz von 25.3% (27.9%) entspricht dem durchschnittlichen Gewinnsteuersatz der einzelnen Konzerngesellschaften in den jeweiligen Steuerhoheitsgebieten. Die Veränderung des erwarteten Steuersatzes beruht auf den veränderten Gewinnen der Konzerngesellschaften in den entsprechenden Steuerhoheitsgebieten und deren teilweise veränderten Steuersätzen.

9. SCHULDEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN CHF 492.1 MIO. (CHF 501.0 MIO.)

Schulden aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 bis 60 Tagen.

10. PASSIVE RECHNUNGSABGRENZUNGEN CHF 197.6 MIO. (CHF 191.4 MIO.)

Die passiven Rechnungsabgrenzungen beziehen sich auf ausstehende Rechnungen und Verbindlichkeiten des abgelaufenen Geschäftsjahrs inklusive im Folgejahr an Mitarbeitende auszahlabar ergebnisabhängiger Prämien- und Bonuszahlungen sowie Sozialabgaben.

11. ÜBRIGE SCHULDEN CHF 63.0 MIO. (CHF 99.1 MIO.)

ÜBRIGE KURZFRISTIGE SCHULDEN

in Mio. CHF	2011	2012
Derivative Finanzinstrumente (Bewertung erfolgswirksam zu Marktwerten)	4.5	2.2
Bankschulden	27.0	10.9
Übrige	14.5	12.8
Übrige Finanzschulden	46.0	25.9
Übrige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	13.1	5.1
Übrige kurzfristige Schulden	59.1	31.0

Einige Konzerngesellschaften verfügen über eigene, insgesamt unbedeutende Kreditlinien, die fallweise benutzt werden, wenn eine konzerninterne Finanzierung nicht zulässig oder eine lokale Finanzierung vorteilhaft ist.

ÜBRIGE LANGFRISTIGE SCHULDEN

in Mio. CHF	2011	2012
Bankschulden	7.6	2.2
Übrige	31.7	29.0
Übrige Finanzschulden	39.3	31.2
Übrige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	0.7	0.8
Übrige langfristige Schulden	40.0	32.0

12. OBLIGATIONENANLEIHEN CHF 249.9 MIO. KURZFRISTIG/CHF 847.1 MIO. LANGFRISTIG (CHF 0.0 MIO./CHF 796.0 MIO.)

Sika AG hat folgende Anleihen ausstehend:

in Mio. CHF	2011		2012	
	Rest-buchwert	Nominal	Rest-buchwert	Nominal
2.375% 2006 – 2013	249.2	250.0	249.9	250.0
3.500% 2009 – 2014	298.6	300.0	299.1	300.0
2.875% 2006 – 2016	248.2	250.0	248.6	250.0
1.000% 2012 – 2018	0.0	0.0	149.5	150.0
1.750% 2012 – 2022	0.0	0.0	149.9	150.0
Total	796.0	800.0	1 097.0	1 100.0

13. RÜCKSTELLUNGEN CHF 97.4 MIO. (CHF 101.9 MIO.)

Die Garantierückstellungen reflektieren die zukünftig zu erwartenden Garantieansprüche aller bekannten Fälle. Die Höhe der Rückstellungen wird basierend auf Erfahrungswerten festgelegt und ist deshalb mit gewissen Unsicherheiten verbunden. Der Zeitpunkt des Mittelabflusses ist davon abhängig, wann die Garantieansprüche angemeldet und abgeschlossen werden. In den Rückstellungen für die übrigen Risiken enthalten sind Rückstellungen für Bürgschaften sowie offene und zu erwartende Rechts- und Steuerfälle, deren Eintretenswahrscheinlichkeiten über 50% liegen.

Von den gesamten Rückstellungen werden CHF 81.9 Mio. (CHF 90.6 Mio.) unter dem langfristigen Fremdkapital ausgewiesen, weil deren Mittelabfluss nicht innerhalb der nächsten zwölf Monate zu erwarten ist.

Bei Rückstellungen über CHF 15.5 Mio. (CHF 11.3 Mio.) ist ein Mittelabfluss innerhalb der nächsten zwölf Monate zu erwarten. Diese Beträge sind als kurzfristige Rückstellungen ausgewiesen.

in Mio. CHF	Rückstellungen kurzfristig	Rückstellungen langfristig			Total
		Garantien	Restrukturierungen	Übrige Risiken	
Per 1. Januar 2011	16.8	68.8	0.4	22.8	92.0
Umrechnungsdifferenzen	-0.3	-0.3	0.0	-0.2	-0.5
Akquisitionen	0.0	1.3	0.0	2.1	3.4
Bildung	4.0	14.4	0.8	2.3	17.5
Verwendung	-7.8	-8.7	0.0	-4.3	-13.0
Auflösung	-1.5	-6.3	0.0	-2.4	-8.7
Transfers	0.1	-0.1	0.0	0.0	-0.1
Per 31. Dezember 2011	11.3	69.1	1.2	20.3	90.6
Umrechnungsdifferenzen	-0.3	-1.2	-0.1	-0.5	-1.8
Akquisitionen	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bildung	9.3	16.2	0.0	3.7	19.9
Verwendung	-4.9	-10.5	-1.1	-1.8	-13.4
Auflösung	-1.4	-9.3	0.0	-2.6	-11.9
Transfers	1.5	-1.5	0.0	0.0	-1.5
Per 31. Dezember 2012	15.5	62.8	0.0	19.1	81.9

Die kurzfristigen Rückstellungen per 31. Dezember 2012 umfassen CHF 4.6 Mio. (CHF 3.8 Mio.) Garantien, CHF 3.8 Mio. (CHF 2.6 Mio.) Restrukturierungen und CHF 7.1 Mio. (CHF 4.9 Mio.) übrige Risiken.

14. VERPFLICHTUNGEN GEGENÜBER ARBEITNEHMERN

Als Ergänzung zu den Leistungen staatlicher Personalvorsorgeeinrichtungen unterhält Sika bei einigen Tochtergesellschaften zusätzliche Personalvorsorgepläne. Diese können grundsätzlich wie folgt unterschieden werden:

Beitragsorientierte Vorsorgeeinrichtungen. Die Mehrzahl der Sika Tochtergesellschaften verfügt über beitragsorientierte Vorsorgeeinrichtungen. Dabei entrichten in der Regel Arbeitnehmer und Arbeitgeber Beiträge an Fonds, die von Dritten verwaltet werden. In der Konzernbilanz sind weder Guthaben noch Verpflichtungen daraus enthalten.

Leistungsorientierte Vorsorgeeinrichtungen. 38 Konzerngesellschaften verfügen über leistungsorientierte Personalvorsorgeeinrichtungen. Darunter fallen diejenigen deutschen Vorsorgepläne, deren Vorsorgeverpflichtungen nicht ausgedeutert, sondern in der Bilanz zurückgestellt werden. Die Sika Gesellschaften in der Schweiz verfügen über rechtlich selbstständige Stiftungen und sondern ihre Vorsorgeverpflichtungen somit aus. Sika hat gegenüber diesen Vorsorgeeinrichtungen gemäss den lokalen gesetzlichen Bestimmungen keine über die reglementarischen Beitragszahlungen sowie eventuellen Sanierungsbeiträge hinausgehende Verpflichtung. Nach IAS 19 qualifizieren die Schweizer Vorsorgeeinrichtungen als leistungsorientierte Pläne, weshalb die versicherungsmathematisch ermittelte Unterdeckung in der Konzernbilanz erfasst wird.

Bei leistungsorientierten Vorsorgeeinrichtungen wird der Barwert der zugesicherten Altersvorsorgeleistungen (Defined Benefit Obligation, DBO) aufgrund der Dienstzeit, der erwarteten Gehalts- und Rentenentwicklung und des Diskontierungszinssatzes periodisch von unabhängigen Versicherungsexperten mittels der Projected-Unit-Credit-Methode berechnet. Gewinne und Verluste, die aufgrund von Änderungen versicherungsmathematischer Annahmen resultieren, werden erfolgswirksam über die durchschnittliche Restdienstzeit der versicherten Mitarbeitenden erfasst, soweit diese kumulierten, unrealisierten Gewinne und Verluste den höheren der beiden Beträge aus 10% der leistungsorientierten Verpflichtungen oder 10% des Marktwerts des Planvermögens übersteigen.

in Mio. CHF	2011			2012		
	Aktiven	Passiven	Netto	Aktiven	Passiven	Netto
Leistungsorientierte Vorsorgeeinrichtungen	24.5	104.6	80.1	18.9	109.0	90.1
Andere langfristige Verpflichtungen	0.0	38.3	38.3	0.0	43.9	43.9
Total	24.5	142.9	118.4	18.9	152.9	134.0

Die Sika Gesellschaften in der Schweiz verfügen zusätzlich über eine Einrichtung, die frühzeitige Pensionierungen ermöglicht.

2011 wurde ausserdem ein leistungsorientierter Plan geschaffen, der es den Destinatären ermöglicht, sich vorzeitig pensionieren zu lassen. Der Plan wird von einer Stiftung geführt. Um die Leistungen des Plans nutzen zu können, muss jemand das 60. Altersjahr erreicht haben und musste für mindestens fünf Jahre Mitglied der Konzernleitung gewesen sein.

Zwei Schweizer Vorsorgepläne wurden im 2011 verschmolzen, was eine Aufwandminderung von CHF 5.0 Mio. erwirkte.

Andere langfristige Verpflichtungen resultieren aus Dienstaltersprämien und ähnlichen Leistungen, die Sika ihren Mitarbeitenden gewährt.

VERSICHERUNGSTECHNISCHER BARWERT DER ZUGESICHERTEN ALTERSVORSORGELEISTUNGEN (DBO)

in Mio. CHF	2011	2012
Eröffnungsbilanz	637.1	715.9
Laufender Dienstzeitaufwand	27.3	31.2
Zinsaufwand	20.2	20.2
Arbeitnehmerbeiträge	11.0	11.6
Versicherungsmathematischer Gewinn (-)/Verlust (+)	31.2	39.7
Währungsdifferenzen	-2.3	-2.8
Ausbezahlte Leistungen	-32.9	-51.4
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	10.2	0.3
Akquisitionen/Desinvestitionen und Übriges	15.5	1.3
Planabgeltungen	-1.4	-0.7
Schlussbilanz	715.9	765.3

VERMÖGEN ZU VERKEHRSWERTEN

in Mio. CHF	2011	2012
Eröffnungsbilanz	495.7	502.8
Erwarteter Ertrag auf Anlagen	22.4	22.0
Versicherungsmathematischer Gewinn (+)/Verlust (-)	-29.3	30.3
Währungsdifferenzen	-0.3	0.0
Arbeitgeberbeiträge	19.5	19.7
Arbeitnehmerbeiträge	11.0	11.6
Ausbezahlte Leistungen	-27.8	-46.4
Akquisitionen/Desinvestitionen und Übriges	11.6	0.1
Schlussbilanz	502.8	540.1

STATUS

in Mio. CHF	2011	2012
Versicherungstechnischer Barwert der zugesicherten Altersvorsorgeleistungen (DBO)	715.9	765.3
Vermögen zu Verkehrswerten	502.8	540.1
Unter- (+)/Überdeckung (-)	213.1	225.2
Nicht berücksichtigter versicherungsmathematischer Verlust (-)/Gewinn (+)	-135.5	-136.0
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-0.5	-0.2
Nicht aktivierbares Vermögen	3.0	1.1
In der Bilanz erfasste Verpflichtung	80.1	90.1

ERFOLGSRECHNUNG

in Mio. CHF	2011	2012
Laufender Dienstzeitaufwand	27.3	31.2
Zinsaufwand	20.2	20.2
Erwartete Erträge auf Anlagen	-22.4	-22.0
Versicherungsmathematischer Gewinn (-)/Verlust (+)	4.8	8.5
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	10.7	0.7
Auswirkungen von Plankürzungen und -abgeltungen	-6.4	-0.7
Auswirkungen der Obergrenze in Par. 58b	-14.3	-1.8
Vorsorgeaufwand der Periode	19.9	36.1
Tatsächlicher Gewinn (+)/Verlust (-) auf Anlagen	-6.9	52.3

Die erwarteten zu bezahlenden Beiträge an die leistungsorientierten Vorsorgepläne für 2013 belaufen sich auf CHF 19.4 Mio.

Die gesamten Aufwendungen des Konzerns für die Personalvorsorge sind in der Konzernerfolgsrechnung unter der Position «Personalaufwand» enthalten.

ANLAGEKATEGORIEN DES PLANVERMÖGENS

in % des Verkehrswerts	2011	2012
Aktien	30.5	31.7
Obligationen	34.3	39.8
Immobilien	18.7	15.9
Andere Vermögenswerte	16.5	12.6
Total	100.0	100.0

BESTÄNDE IM PLANVERMÖGEN

in Mio. CHF	2011	2012
Aktien Sika AG	9.0	10.4
Selbst genutzte eigene Liegenschaften	14.5	14.5
Total	23.5	24.9

JAHRESVERGLEICHE IN ABSOLUTEN ZAHLEN

in Mio. CHF	2008	2009	2010	2011	2012
Versicherungstechnischer Barwert der zugesicherten Altersvorsorgeleistungen (DBO)	567.9	586.1	637.1	715.9	765.3
Vermögen zu Verkehrswerten	423.3	475.6	495.7	502.8	540.1
Unter- (+)/Überdeckung (-)	144.6	110.5	141.4	213.1	225.2
Erfahrungsbedingte Anpassung der Schulden des Plans	-11.7	-3.9	-2.2	11.5	-10.9
Erfahrungsbedingte Anpassung des Planvermögens	-100.1	35.7	-3.9	-28.1	30.0

Die ausgewiesene Unterdeckung resultiert teilweise aus der DBO der nicht ausgesonderten Vorsorgeeinrichtungen von CHF 102.7 Mio. (CHF 87.8 Mio.). Vor allem die Einrichtungen in Deutschland verfügen über keine ausgesonderten Aktiven.

ANALYSE DER ZUGESICHERTEN ALTERSVORSORGELEISTUNGEN VON AUSGESONDERTEN UND NICHT AUSGESONDERTEN VORSORGE EINRICHTUNGEN

in Mio. CHF	2011	2012
Ausgesonderte Vorsorgeeinrichtungen	628.1	662.6
Nicht ausgesonderte Vorsorgeeinrichtungen	87.8	102.7
Total	715.9	765.3

VERSICHERUNGSMATHEMATISCHE ANNAHMEN (GEWOGENE DURCHSCHNITTSWERTE)

	2011	2012
Zinssatz für Diskontierung Berichtsjahr (%)	2.9	2.4
Rendite ¹ auf Anlagen Berichtsjahr (%)	4.5	4.5
Rentenentwicklung (%)	0.6	0.5
Einkommenstrend (%)	2.0	1.6
Anzahl versicherter aktiver Personen	5 637	5 459
Anzahl versicherter pensionierter Personen	1 512	1 529
Gesamtzahl Vorsorgepläne	36	36
Davon mit ausgesondertem Vermögen	13	13
Davon ohne ausgesondertes Vermögen	23	23

1 Die Rendite der Anlagen wurde aufgrund der Anlagestrategien der Vorsorgeeinrichtungen und der erwarteten Renditen für die einzelnen Anlagekategorien festgelegt.

Gesundheitskostensteigerungen haben keinen Einfluss auf den zukünftigen Dienstzeitaufwand und den Barwert der zugesicherten Altersvorsorgeleistungen.

15. EIGENKAPITAL DES KONZERNS CHF 2 007.4 MIO. (CHF 1 839.1 MIO.)

Der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme beträgt 47.1% (48.0%).

AKTIENKAPITAL

in Mio. CHF	Anzahl	2011	2012
Namenaktien, Nominalwert CHF 0.10	2 333 874	0.2	0.2
Inhaberaktien, Nominalwert CHF 0.60	2 151 199	1.3	1.3
Aktienkapital		1.5	1.5

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung, eine Dividende pro Namenaktie von CHF 8.50 und pro Inhaberaktie von CHF 51.00, im Gesamtbetrag von CHF 128.8 Mio. an die Aktionäre der Sika AG auszuschütten.

Das Aktienkapital gliedert sich wie folgt:

	Inhaberaktien ¹ nom. CHF 0.60 (CHF 0.60)	Namenaktien nom. CHF 0.10 (CHF 0.10)	Total ¹
31. Dezember 2011 (Stück)	2 151 199	2 333 874	4 485 073
Nominalwert (CHF)	1 290 719	233 387	1 524 106
31. Dezember 2012 (Stück)	2 151 199	2 333 874	4 485 073
Nominalwert (CHF)	1 290 719	233 387	1 524 106

1 Inklusive nicht stimm- und dividendenberechtigter eigener Aktien 14 497 Stück (29 128 Stück).

16. NETTOERLÖS CHF 4 828.9 MIO. (CHF 4 563.7 MIO.)

Nahezu der gesamte Nettoerlös wird mit dem Verkauf von Gütern erzielt. Der Nettoerlös stieg im Vergleich zum Vorjahr in Schweizer Franken um 5.8%. Unter Berücksichtigung des Währungseffekts von +0.5% stieg der Umsatz in Landeswährung um 5.3%. Darin enthalten ist ein Wachstum von 3.5% aus Akquisitionen.

Der Umsatz aus Fertigungsaufträgen im Berichtsjahr betrug CHF 7.1 Mio. (CHF 26.3 Mio.). Die angefallenen Fertigungskosten (kumuliert seit Auftragsbeginn) und verbuchten Gewinne (abzüglich verbuchter Verluste) machten zum Bilanzstichtag CHF 118.7 Mio. (CHF 111.6 Mio.) aus. Die Forderungen aus Fertigungsaufträgen am Bilanzstichtag sowie im Vorjahr waren unbedeutend; Verbindlichkeiten bestanden keine. Auftrags Erlöse und Auftragskosten sind entsprechend dem Leistungsfortschritt am Bilanzstichtag jeweils als Erträge und Aufwendungen erfasst.

17. MATERIALAUFWAND CHF 2 309.6 MIO. (CHF 2 259.1 MIO.)

Der Materialaufwand in Prozenten des Nettoerlöses reduzierte sich um 1.7 Prozentpunkte.

18. BETRIEBSGEWINN VOR ABSCHREIBUNGEN CHF 568.9 MIO. (CHF 477.4 MIO.)

Im Berichtsjahr konnten die im Vorjahr stark angestiegenen Materialkosten auf die Verkaufspreise überwältigt werden, was in Kombination mit einer teilweise volatilen, wenn auch insgesamt moderateren Materialkostenentwicklung dazu geführt hat, dass die Bruttomarge von 50.5% auf 52.2% angestiegen ist.

Die operativen Kosten haben sich leicht überproportional entwickelt, was insbesondere auf einen höheren Personalaufwand sowie auf punktuelle Anpassungen der Strukturen in einzelnen Ländern, um den Markt- und Konjunkturgegebenheiten Rechnung zu tragen, zurückzuführen ist.

Die Gesamtaufwendungen für Forschung und Entwicklung im Konzern betragen im Berichtsjahr CHF 172.9 Mio. (CHF 167.5 Mio.) was rund 3.6% (3.7%) des Umsatzes entspricht. Die zentralen Aufwendungen betragen CHF 86.1 Mio. (CHF 82.8 Mio.). Diese Kosten sind in den operativen Kosten enthalten.

in Mio. CHF	2011	2012
Bruttoergebnis	2 304.6	2 519.3
Personalaufwand	-959.9	-1 041.4
Übriger operativer Aufwand	-867.3	-909.0
Betriebsgewinn vor Abschreibungen	477.4	568.9

PERSONALAUFWAND

in Mio. CHF	2011	2012
Löhne und Gehälter	788.9	837.5
Sozialleistungen	171.0	203.9
Total Personalaufwand	959.9	1 041.4

PERSONALVORSORGEAUFWAND

in Mio. CHF	2011	2012
Leistungsorientierte Vorsorgeeinrichtungen ¹	19.9	36.1
Übrige Vorsorgeeinrichtungen	28.5	33.7
Total	48.4	69.8

¹ Details siehe Erläuterung 14.

Mitarbeiterbeteiligungsprogramm. Ein Teil des Gehalts des leitenden Kaders und der Konzernleitung wird in Form von Aktien der Sika AG abgegolten. Die Aktien werden zum durchschnittlichen Marktpreis des Februars des darauffolgenden Geschäftsjahrs gewährt. Die zugeteilten Aktien unterliegen einer Sperrfrist von vier Jahren. Es werden folgende Beteiligungsprogramme unterschieden:

Kadermitarbeitende von Konzerngesellschaften können 20% der erfolgsabhängigen kurzfristigen, variablen Vergütungen in Aktien der Sika AG beziehen. Sie haben 2012 als Vergütung ihrer im 2011 geleisteten Arbeit 308 Aktien zum Marktwert von CHF 0.6 Mio. (CHF 1 960 pro Aktie) bezogen. Im Vorjahr betrug der Marktwert der Vergütung für 2010 CHF 0.7 Mio.

Der erfolgsabhängige Anteil der kurzfristigen variablen Vergütungen für die Konzernleitung wird zu 20% in Aktien der Sika AG ausbezahlt. Ferner haben die Konzernleitungsmitglieder die Möglichkeit, weitere 20% der variablen Vergütungen in Aktien der Sika AG zu beziehen. Sie haben im 2012 als Entschädigung ihrer 2011 geleisteten Arbeit 602 Aktien zum Marktwert von CHF 1.2 Mio. (CHF 1 960 pro Aktie) bezogen. Im Vorjahr betrug der Marktwert der Vergütung für 2010 CHF 1.3 Mio.

Der erfolgsabhängige Anteil der langfristigen, variablen Vergütung für die Konzernleitung wird vollständig in Aktien der Sika AG ausbezahlt und ist an einen Erdienungszeitraum von drei Jahren gebunden. Im Rahmen des langfristigen Entschädigungsprogramms haben die Konzernleitungsmitglieder 2012 3 026 Aktien zum Marktwert von CHF 5.9 Mio. (CHF 1 960 pro Aktie) zugeteilt erhalten. Im Vorjahr betrug der Marktwert der Vergütung CHF 3.1 Mio.

Seit dieser Amtsperiode erfolgt ein Teil der Entschädigung an Mitglieder des Verwaltungsrats in Form von Aktien der Sika AG. Für die Berichtsperiode haben sie 458 Aktien zum Marktwert von CHF 0.6 Mio. (CHF 1 917 pro Aktie) zugeteilt erhalten.

Die aktienbasierten Vergütungen erfolgen mittels Übertragung eigener Aktien der Sika AG. Der erfasste Personalaufwand für erhaltene Leistungen betrug für das Geschäftsjahr 2012 insgesamt CHF 20.9 Mio. (CHF 20.5 Mio.), die im Betrag von CHF 5.3 Mio. (CHF 7.5 Mio.) im Eigenkapital und im Betrag von CHF 15.6 Mio. (CHF 13.0 Mio.) im Fremdkapital erfasst wurde. Sofern den Mitarbeitenden ein Wahlrecht zum Bezug von Aktien der Sika AG zusteht, wird dieser Anteil jeweils per Bilanzstichtag im Fremdkapital erfasst und im Folgejahr im Falle eines Bezugs von Aktien ins Eigenkapital umgebucht. Im Berichtsjahr beträgt der hieraus ins Eigenkapital eingebuchte Marktwert der zugeteilten Aktien CHF 0.7 Mio. (CHF 1.1 Mio.).

An den bestehenden Plänen des Mitarbeiterbeteiligungsprogramms wurden im Berichtsjahr Modifikationen vorgenommen. Einzelne Zielgrössen der Pläne wurden geändert, ohne dass dies jedoch zu einer Verschlechterung der Konditionen geführt hat. Die aktienbasierte Vergütung erfolgt auch weiterhin direkt mittels Aktien der Sika AG. Die Anpassungen an den Zielgrössen führten per Modifikationszeitpunkt nicht dazu, dass der Fair Value dieses Instruments sich ändert.

Es findet keine Titelverwässerung statt, da keine zusätzliche Aktien für diese Pläne geschaffen werden.

19. ABSCHREIBUNGEN/IMPAIRMENT CHF 140.1 MIO. (CHF 130.3 MIO.)

In der Berichtsperiode mussten keine Impairments vorgenommen werden (Vorjahr CHF 1.4 Mio.). Der restliche Betrag enthält die regulären Abschreibungen, die akquisitionsbedingt angestiegen sind.

20. ZINSAUFWAND/ÜBRIGER FINANZAUFWAND CHF 46.9 MIO. (CHF 51.4 MIO.)

Diese Position beinhaltet im Wesentlichen die Zinsaufwendungen für die ausstehenden Obligationenanleihen sowie den Kurserfolg aus der Bewirtschaftung von Devisen und Absicherung von Darlehen. Der Effektivzins auf den Obligationenanleihen beträgt CHF 27.2 Mio. (CHF 31.8 Mio.).

21. ZINSERTRAG/ÜBRIGER FINANZERTRAG/ERFOLG AUS ASSOZIIERTEN GESELLSCHAFTEN

CHF 11.1 MIO. (CHF 19.8 MIO.)

Kurzfristige Überschüsse an liquiden Mitteln in verschiedenen Ländern führten zu Zinserträgen von CHF 6.9 Mio. (CHF 5.0 Mio.). Die Erträge aus assoziierten Gesellschaften betrugen CHF 1.4 Mio. (CHF 9.6 Mio.). Der übrige Finanzertrag reduzierte sich auf CHF 2.8 Mio. (CHF 5.2 Mio.).

22. ANTEILE MINDERHEITEN CHF 1.6 MIO. (CHF 1.5 MIO.)

Wichtigste Gesellschaften mit Minderheitsanteilen:

- Jiangsu TMS Admixture Co. Ltd., China (30%)
- Hebei Jiujiang Construction Material Co. Ltd., China (33%)
- Sika Arabia Holding Co. WLL, Bahrain (49%)
- Sika UAE LLC, VAE (49%)
- Sika Saudi Arabia Co. Ltd., Saudi-Arabien (49%)
- Sika Gulf B.S.C., Bahrain (49%)
- Consorzio IGS, Schweiz (35%)

23. GEWINN JE AKTIE CHF 110.98 (CHF 85.06)

	2011	2012
Unverwässert («basic EPS»)		
Gewinn (in CHF Mio.)	213.3	279.5
Gewichtete Anzahl Aktien¹		
Inhaberaktien ² /Stück	2 118 681	2 129 387
Namenaktien ³ /Stück	2 333 874	2 333 874
Gewinn je Aktie		
Inhaberaktie ² /CHF	85.06	110.98
Namenaktie ³ /CHF	14.18	18.50

1 Ohne im Konzern gehaltene eigene Inhaberaktien à nom. CHF 0.60 (CHF 0.60).

2 Nominalwert: CHF 0.60 (CHF 0.60).

3 Nominalwert: CHF 0.10 (CHF 0.10).

Der Gewinn je Inhaberaktie (EPS) beträgt CHF 110.98 (CHF 85.06). Der Gewinn je Aktie («basic Earnings per Share») errechnet sich aus dem Gewinn nach Minderheiten und der über das Jahr gewichteten Anzahl dividendenberechtigter Aktien. Da keine Options- und Wandelanleihen ausstehend sind, gibt es keinen Verwässerungseffekt. Die Dividende je Inhaberaktie betrug im Geschäftsjahr 2011 CHF 45.00, je Namenaktie CHF 7.50, wobei CHF 21.00 respektive CHF 3.50 aus der Reserve aus Kapitaleinlage bezahlt wurde.

24. FINANZINSTRUMENTE UND RISIKOMANAGEMENT

Im Folgenden sind die Finanzinstrumente und das entsprechende Risikomanagement des Konzerns dargestellt.

MARKTWERTE DER FINANZIELLEN VERMÖGENSWERTE UND DER FINANZIELLEN VERBINDLICHKEITEN

in Mio. CHF	Stufe	2011		2012	
		Buchwert	Marktwert	Buchwert	Marktwert
Finanzielle Vermögenswerte					
Flüssige Mittel		536.0	536.0	994.2	994.2
Zur Veräusserung verfügbare Vermögenswerte	1	15.5	15.5	0.0	0.0
Kredite und Forderungen		889.7	889.7	876.5	876.5
Erfolgswirksam zu Marktwerten gehaltene finanzielle Vermögenswerte	1	0.0	0.0	23.9	23.9
Erfolgswirksam zu Marktwerten gehaltene finanzielle Vermögenswerte (Derivate)	2	4.0	4.0	10.3	10.3
Total		1 445.2	1 445.2	1 904.9	1 904.9
Finanzielle Verbindlichkeiten					
Bankschulden		34.6	34.6	13.1	13.1
Obligationenanleihen		796.0	836.1	1 097.0	1 144.9
Schulden aus Lieferungen und Leistungen		501.0	501.0	492.1	492.1
Übrige Verbindlichkeiten		46.2	46.2	41.8	41.8
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete Verbindlichkeiten		1 377.8	1 417.9	1 644.0	1 691.9
Erfolgswirksam zu Marktwerten gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten (Derivate)	2	4.5	4.5	2.2	2.2
Total		1 382.3	1 422.4	1 646.2	1 694.1

Der Konzern verwendet folgende Hierarchie zur Bestimmung von Finanzinstrumenten je Bewertungsverfahren:

- Stufe 1: Notierte (unangepasste) Preise auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten
- Stufe 2: Verfahren, bei denen sämtliche Inputparameter, die sich wesentlich auf den erfassten Marktwert auswirken, entweder direkt oder indirekt beobachtbar sind
- Stufe 3: Verfahren, die Inputparameter verwenden, die sich wesentlich auf den erfassten Marktwert auswirken und nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren

Sika besitzt keine Finanzinstrumente, die nach den Verfahren der Stufe 3 bewertet werden müssen.

Auf den erfolgswirksam zu Marktwerten gehaltenen finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten wurde ein Nettoverlust von CHF 17.6 Mio. (Nettoverlust von CHF 42.8 Mio.) erzielt, der im übrigen Finanzaufwand enthalten ist.

Finanzrisikomanagement

Grundprinzipien. Der Konzern ist wegen seiner Geschäftstätigkeit gewissen finanziellen Risiken ausgesetzt. Dazu gehören: Marktrisiken (vorwiegend Währungsrisiken, Preisrisiken und Zinsänderungsrisiken), Bonitätsrisiken und Liquiditätsrisiken. Das Finanzrisikomanagement des Konzerns konzentriert sich auf die Absicherung der Volatilitätsrisiken.

Die Finanzabteilung des Konzerns identifiziert, bewertet und sichert Finanzrisiken in enger Zusammenarbeit mit den Unternehmenseinheiten des Konzerns ab.

ZUR SICHERUNG EIGENER VERPFLICHTUNGEN VERPFÄNDETE ODER ABGETRETENE AKTIVEN (BELASTETE AKTIVEN)

in Mio. CHF	2011	2012
Forderungen	1.9	2.0
Sachanlagen	1.3	1.3
Total Buchwert der belasteten Aktiven	3.2	3.3

OFFENE DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

in Mio. CHF	Wiederbeschaffungswert		Kontraktwert	Kontraktwert nach Fälligkeit	
	(+)	(-)		Bis 3 Monate	3 bis 12 Monate
Offene derivative Finanzinstrumente 2011					
Termin (Devisen)	0.2	-0.6	41.6	41.6	0.0
Swaps (Devisen)	3.9	-4.0	813.2	393.6	419.6
Total Derivate	4.1	-4.6	854.8	435.2	419.6
Offene derivative Finanzinstrumente 2012					
Swaps (Devisen)	10.3	-2.2	795.0	236.5	558.5
Total Derivate	10.3	-2.2	795.0	236.5	558.5

Währungsrisiken. Der Konzern agiert international und ist somit Kursrisiken ausgesetzt, die sich aus verschiedenen Währungspositionen, hauptsächlich in Euro und in US-Dollar, ergeben. Das Fremdwährungsrisiko ergibt sich vor allem, wenn Handelsgeschäfte sowie erfasste Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten in einer anderen Währung notiert sind als in der Berichtswährung der jeweiligen Tochtergesellschaft.

Der Konzern bemüht sich, die Auswirkung der Währungskursänderungen möglichst zu kompensieren, indem er so weit wie möglich natürliche Kursabsicherungen verwendet. Es werden Swaps und Termingeschäfte in ausländischer Währung verwendet, um Fremdwährungsrisiken abzusichern. Gewinne und Verluste bei Währungsabsicherungsgeschäften und Vermögenswerten oder Verbindlichkeiten, die zum Marktwert geführt werden, werden erfolgswirksam verbucht. Der Konzern wendet kein Hedge Accounting an.

Sika führt den Sensitivitätstest für die massgeblichen Fremdwährungen Euro und US-Dollar durch. Die angenommenen möglichen Währungsschwankungen basieren auf historischen Betrachtungen und Zukunftsprognosen. In die Berechnung eingeflossen sind die Finanzinstrumente, die konzerninternen Finanzierungen sowie Fremdwährungssicherungsgeschäfte der betreffenden Währungen. Die nachfolgende Tabelle zeigt die Sensitivität des Konzerngewinns vor Steuern gegenüber einer nach vernünftigen Ermessen grundsätzlich möglichen Änderung der Wechselkurse in Bezug auf die in der Bilanz enthaltenen Finanzinstrumente. Alle anderen Variablen bleiben bei diesem Test konstant. Die Auswirkungen auf das Konzerneigenkapital sind unbedeutend.

WÄHRUNG UND ANGENOMMENE ÄNDERUNGEN GEGENÜBER CHF

Änderung Gewinn vor Steuern in CHF Mio.	2011	2012
EUR: +10% (+10%)	-5.1	-1.2
EUR: -10% (-10%)	5.1	1.2
USD: +10% (+10%)	-14.2	-13.0
USD: -10% (-10%)	14.2	13.0

Preisrisiko. Der Konzern ist Einkaufspreisrisiken ausgesetzt, da die Kosten für Material einen der grössten Kostenfaktoren des Konzerns darstellen. Einkaufspreise werden weitaus stärker durch das Wechselspiel zwischen Angebot und Nachfrage, das allgemeine wirtschaftliche Umfeld und durch periodisch auftretende Unterbrechungen von Verarbeitungs- und Logistikketten, vom Rohöl bis hin zur zugekauften Ware, beeinflusst als durch die Rohölpreise selbst. Kurzzeitige Rohölpreisstörungen zeigen sich nur in begrenztem Rahmen in den Rohstoffpreisen. Sika begrenzt die Marktpreisrisiken für wichtige Produkte durch entsprechende Lagerhaltung und Gruppenverträge (zentral gesteuerte Beschaffung). Die wichtigsten Rohstoffe sind Polymere wie Polyurethan, Kunstharze, Polyvinylchlorid und zementartige Rohstoffe. Andere Massnahmen zur Absicherung sind nicht geeignet, da es keinen entsprechenden Markt für diese Halbfertigprodukte gibt.

Zinsänderungsrisiko. Zinsänderungsrisiken entstehen durch Änderungen der Zinssätze, die negative Auswirkungen auf die Finanzlage, den Geldfluss und den Gewinn des Konzerns haben können. Das Zinsänderungsrisiko wird durch die Emission von festverzinslichen langfristigen Anleihen (nominal CHF 1100 Mio.) begrenzt. Eine Veränderung des Zinssatzes würde somit weder den jährlichen Finanzaufwand noch das Eigenkapital wesentlich verändern. Darlehen von lokalen Banken und Hypotheken sind unerheblich. Die Entwicklung der Zinssätze wird von der Unternehmensführung genau beobachtet.

Bonitätsrisiko. Bonitätsrisiken entstehen aus der Möglichkeit, dass der Geschäftspartner seine Verpflichtungen aus einem Geschäft nicht erfüllen kann oder will und dadurch dem Konzern einen finanziellen Verlust zufügt. Geschäftspartnerrisiken werden dadurch vermindert, dass nur mit namhaften Geschäftspartnern und Banken zusammengearbeitet wird. Darüber hinaus werden offene Forderungen kontinuierlich vom internen Berichtswesen überwacht. Eine potenzielle Anhäufung von Risiken wird durch die grosse Anzahl von Kunden und deren geografische Streuung reduziert. Kein einzelner Kunde repräsentiert mehr als 1.5% der Nettoverkäufe des Konzerns. Für Darlehen und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen hielt der Konzern weder zum Jahresende 2011 noch zum Jahresende 2012 Sicherheiten. Das grösstmögliche Risiko sind der Buchwert dieser Forderungen sowie die gewährten Garantien.

Liquiditätsrisiko. Das Liquiditätsrisiko beschreibt das Risiko, dass Sika ihren finanziellen Verpflichtungen nicht mehr vollständig nachkommen kann. Vorsichtiges Liquiditätsrisikomanagement beinhaltet das Aufrechterhalten ausreichender Geldmittelbestände und die Sicherstellung von kurzfristig verfügbaren Liquiditätsreserven. Die Konzernleitung überwacht die Liquiditätsreserven des Konzerns auf der Grundlage des zu erwartenden Geldflusses.

Die untenstehende Tabelle fasst das Fälligkeitsprofil der Finanzschulden des Konzerns zum Bilanzstichtag, basierend auf undiskontierten Vertragszahlungen ohne Abschlag, zusammen.

FÄLLIGKEITSPROFIL DER FINANZSCHULDEN

in Mio. CHF	Kürzer als 1 Jahr	Zwischen 1 und 5 Jahren	Länger als 5 Jahre	Total
31. Dezember 2011				
Bankschulden	27.0	7.6	0.0	34.6
Obligationenanleihen	23.6	855.7	0.0	879.3
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	501.0	0.0	0.0	501.0
Übrige Verbindlichkeiten	14.5	29.2	2.5	46.2
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete Verbindlichkeiten	566.1	892.5	2.5	1 461.1
Erfolgswirksam zu Marktwerten gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	4.5	0.0	0.0	4.5
Total	570.6	892.5	2.5	1 465.6
31. Dezember 2012				
Bankschulden	10.9	2.2	0.0	13.1
Obligationenanleihen	277.8	598.6	314.6	1 191.0
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	492.1	0.0	0.0	492.1
Übrige Verbindlichkeiten	12.8	26.8	2.2	41.8
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete Verbindlichkeiten	793.6	627.6	316.8	1 738.0
Erfolgswirksam zu Marktwerten gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	2.2	0.0	0.0	2.2
Total	795.8	627.6	316.8	1 740.2

Kapitalmanagement. Vorrangiges Ziel des Kapitalmanagements des Konzerns ist es, ein hohes Bonitätsrating und eine angemessene Eigenkapitalquote sicherzustellen, um seine Geschäftstätigkeit zu unterstützen. Der Konzern steuert seine Kapitalstruktur und nimmt Anpassungen vor unter Berücksichtigung des Wandels der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Zum 31. Dezember 2012 beziehungsweise 31. Dezember 2011 wurden keine Änderungen der Ziele, Richtlinien und Verfahren vorgenommen. Der Konzern überwacht sein Kapital mithilfe der Eigenkapitalquote, die dem Verhältnis von Eigenkapital zum Gesamtkapital entspricht.

25. ZUKÜNFTIGE VERPFLICHTUNGEN

Abnahmeverträge für Rohstoffe. Sika schliesst auf Konzernstufe für wichtige Rohstoffe Einkaufsgruppenverträge ab («Lead buying»).

Lieferverträge für Fertigprodukte. Feste Lieferverträge bestehen mit Grosskunden. Andere, die normale Geschäftstätigkeit übersteigende, zukünftige Verpflichtungen bestanden zum Berichtszeitpunkt nicht.

in Mio. CHF	2011	2012
Abnahmeverträge für Rohstoffe ¹	175	174
Lieferverträge für Fertigprodukte ¹	422	391

¹ Vertragsdauer bis maximal 2018.

Eventualverbindlichkeiten. Aufgrund der internationalen Tätigkeit des Konzerns bestehen inhärente Steuerrisiken (beispielsweise aufgrund von Transferpreisen), die nicht abschliessend geschätzt werden können. Der Konzern kann als Teil der laufenden Geschäftstätigkeit in Rechtsverfahren verwickelt werden wie Klagen, Ansprüche, Untersuchungen und Verhandlungen unter anderem wegen Produkthaftung, Handelsrecht, Umweltschutz, Gesundheit und Sicherheit usw. Es sind keine aktuellen Verfahren dieser Art hängig, die auf Geschäftsverlauf, Finanzposition oder Konzernernfolg einen wesentlichen Einfluss haben. Der Konzern ist in Ländern tätig, in denen politische, ökonomische, soziale und rechtliche Entwicklungen die Geschäftstätigkeit beeinträchtigen könnten. Die Wirkungen solcher Risiken, die im normalen Geschäftsverlauf eintreten können, sind nicht vorhersehbar. Zudem liegt die Eintretenswahrscheinlichkeit unter 50%.

in Mio. CHF	2011	2012
Garantien und Patronatserklärungen	23	28

Wenn die Garantien zum frühestmöglichen Termin eingefordert würden, wären alle innerhalb eines Jahrs fällig.

26. GELDFLUSSRECHNUNG

Details zur Geldflussrechnung. Der Geldfluss im Berichtsjahr war im Vergleich zum Vorjahr geprägt von:

- einem höheren Konzerngewinn vor Steuern (CHF 77.5 Mio.)
- einer kleineren Veränderung des Nettoumlaufvermögens (CHF 64.0 Mio.)
- höheren Ertragssteuerzahlungen (CHF -50.2 Mio.)
- einer reduzierten Akquisitionstätigkeit (CHF 135.3 Mio.)
- der Begebung von Obligationenanleihen (CHF 574.3 Mio.)

in Mio. CHF	2011	2012
Betriebstätigkeit	299.3	427.3
Investitionstätigkeit	-263.9	-139.0
Finanzierungstätigkeit	-430.3	173.9
Umrechnungsdifferenzen	-7.5	-4.0
Nettoveränderung der flüssigen Mittel	-402.4	458.2

Freier Geldfluss und operativer freier Geldfluss

in Mio. CHF	2011	2012
Geldfluss aus Betriebstätigkeit	299.3	427.3
Nettoinvestitionen in		
Sachanlagen	-96.0	-119.6
Immaterielle Werte	-12.4	-5.2
Akquisitionen abzüglich flüssige Mittel	-143.8	-8.5
Aktienkapitalerhöhung bei assoziierten Gesellschaften	-4.8	0.0
Zunahme (-)/Abnahme (+) von Finanzanlagen	-6.9	-5.7
Freier Geldfluss	35.4	288.3
Akquisitionen/Desinvestitionen abzüglich flüssiger Mittel	143.8	8.5
Zunahme (+)/Abnahme (-) von Finanzanlagen	6.9	5.7
Operativer freier Geldfluss	186.1	302.5

Übrige Anpassungen. In den «Übrigen Anpassungen» sind enthalten:

in Mio. CHF	2011	2012
Nicht liquiditätswirksamer Zinsaufwand/Zinsertrag	-0.9	1.5
Nicht liquiditätswirksame sonstige Finanzaufwände/Finanzerträge	-1.6	-4.5
Gewinn/Verlust aus Verkauf von Sachanlagen	-5.3	-1.1
Mit eigenen Aktien abgegoltener Personalaufwand	4.8	7.7
Total	-3.0	3.6

27. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Sika führt ihre weltweiten Aktivitäten nach Regionen, denen jeweils eine gewisse Anzahl Länder angehören. Die Leiter der Regionen gehören der Konzernleitung an. Die Konzernleitung ist das höchste operative Führungsorgan, das den Erfolg der Segmente misst und die Ressourcen zuteilt. Die Messgrösse des Gewinns, über welche die Segmente geführt werden, ist der Betriebsgewinn, der in Übereinstimmung mit dem Konzernabschluss steht. Die Finanzierung (einschliesslich Finanzaufwendungen und -erträge) sowie die Ertragssteuern werden konzerneinheitlich gesteuert und nicht den einzelnen Segmenten zugeordnet. Die genaue Zusammensetzung der Regionen zeigt die Seite 14.

In allen Regionen werden die Produkte und Dienstleistungen aus allen Produktgruppen vertrieben. Die Kunden stammen jeweils aus der Bauindustrie oder aus dem Bereich der industriellen Fertigung. Die Umsätze werden nach Gesellschaftsstandorten aufgeteilt. Steuern und Finanzierungseffekte werden den übrigen Segmenten und Aktivitäten zugeordnet. Die Verrechnungspreise zwischen Segmenten werden anhand allgemein anerkannter Prinzipien ermittelt.

Der Geschäftsbereich Automotive wird seit 2011 weltweit zentral geführt und in «Übrige Segmente und Aktivitäten» ausgewiesen. Gewisse Verkaufsaktivitäten wurden 2011 weiterhin in den Regionen getätigt und erst 2012 zentral geführt. Die Vorjahreszahlen wurden vergleichbar gemacht.

«Übrige Segmente und Aktivitäten» beinhalten das weltweite Automobilgeschäft, die Aufwendungen für den Konzernhauptszitz und dessen Erträge aus Dienstleistungen und Warenlieferungen an Gruppengesellschaften. Zudem beinhalten diese auch Aufwendungen und Erträge, die keiner Region zugeordnet werden. Hauptsächlich sind dies die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung.

Die akquirierte Yean-il Industrial Co. Ltd., Korea, wurde der Region Asien/Pazifik zugeordnet, die Akquisition des Brandschutzbeschichtungsgeschäfts der Rütgers Organics GmbH, Deutschland, der Region Europa Nord. Sika Saudi Arabia Co. Ltd., Saudi-Arabien, wurde der Region IMEA zugerechnet.

NETTOERLÖS

in Mio. CHF	2011			2012		
	Mit Dritt-kunden	Mit anderen Segmenten	Total	Mit Dritt-kunden	Mit anderen Segmenten	Total
Europa Nord	1 327.4	78.1	1 405.5	1 250.9	87.0	1 337.9
Europa Süd	802.9	29.6	832.5	799.3	33.0	832.3
Nordamerika	617.4	22.5	639.9	705.7	24.6	730.3
Lateinamerika	507.3	0.1	507.4	586.3	0.1	586.4
IMEA	263.9	0.7	264.6	278.5	1.0	279.5
Asien/Pazifik	776.7	5.0	781.7	874.7	6.7	881.4
Übrige Segmente und Aktivitäten	268.1	-	268.1	333.5	-	333.5
Eliminationen	-	-136.0	-136.0	-	-152.4	-152.4
Nettoerlös konsolidiert	4 563.7	-	4 563.7	4 828.9	-	4 828.9
Produkte für die Bauwirtschaft			3 698.6			3 883.7
Produkte für die industrielle Fertigung			865.1			945.2

VERÄNDERUNG NETTOERLÖS/WÄHRUNGSEFFEKTE

in Mio. CHF	2011	2012	Veränderungen gegenüber Vorjahr (+/- in %)		
			In Schweizer Franken	In Landeswährungen	Währungseffekt
Nach Regionen					
Europa Nord	1 327.4	1 250.9	-5.8	-3.9	-1.9
Europa Süd	802.9	799.3	-0.4	1.0	-1.4
Nordamerika	617.4	705.7	14.3	9.0	5.3
Lateinamerika	507.3	586.3	15.6	17.0	-1.4
IMEA	263.9	278.5	5.5	7.7	-2.2
Asien/Pazifik	776.7	874.7	12.6	6.8	5.8
Übrige Segmente und Aktivitäten	268.1	333.5	24.4	25.5	-1.1
Nettoerlös konsolidiert	4 563.7	4 828.9	5.8	5.3	0.5
Produkte für die Bauwirtschaft	3 698.6	3 883.7	5.0	4.2	0.8
Produkte für die industrielle Fertigung	865.1	945.2	9.3	9.5	-0.2

BETRIEBSGEWINN

in Mio. CHF	2011	2012	Veränderungen gegenüber Vorjahr	
			(+/-)	(+/- in %)
Nach Regionen				
Europa Nord	123.5	130.8	7.3	5.9
Europa Süd	84.8	67.8	-17.0	-20.0
Nordamerika	50.9	69.6	18.7	36.7
Lateinamerika	94.4	107.9	13.5	14.3
IMEA	25.1	27.7	2.6	10.4
Asien/Pazifik	95.8	116.8	21.0	21.9
Betriebsgewinn	474.5	520.6	46.1	9.7
Übrige Segmente und Aktivitäten	-127.4	-91.8	35.6	n.a.
Betriebsgewinn des Konzerns	347.1	428.8	81.7	23.5

ÜBERLEITUNG VOM SEGMENTERGEBNIS AUF DEN GEWINN

in Mio. CHF	2011	2012
Betriebsgewinn des Konzerns	347.1	428.8
Zinsertrag	5.0	6.9
Zinsaufwand	-33.4	-30.6
Übriger Finanzertrag	5.2	2.8
Übriger Finanzaufwand	-18.0	-16.3
Erfolg aus assoziierten Gesellschaften	9.6	1.4
Gewinn vor Steuern	315.5	393.0
Ertragssteuern	-100.7	-111.9
Gewinn	214.8	281.1

in Mio. CHF	2011			2012		
	Abschreibungen	Impairment	Investitionen	Abschreibungen	Impairment	Investitionen
Europa Nord	24.0	0.1	19.2	21.8	0.0	9.2
Europa Süd	14.0	0.0	11.7	19.6	0.0	16.4
Nordamerika	21.7	0.0	13.4	24.2	0.0	14.0
Lateinamerika	6.0	0.0	19.2	6.5	0.0	24.3
IMEA	3.1	0.0	6.4	3.9	0.0	6.0
Asien/Pazifik	19.3	0.0	17.3	20.5	0.0	22.7
Segmentergebnisse	88.1	0.1	87.2	96.5	0.0	92.6
Übrige Segmente und Aktivitäten	40.8	1.3	29.9	43.6	0.0	38.7
Total	128.9	1.4	117.1	140.1	0.0	131.3

Folgende Länder hatten einen Anteil von mehr als 10% an mindestens einer der entsprechenden Konzerngrößen:

in Mio. CHF			Nettoerlös				Anlagevermögen ¹	
	2011	%	2012	%	2011	%	2012	%
Schweiz	332.3	7.3	302.0	6.3	526.5	31.8	502.9	30.8
USA	589.3	12.9	690.8	14.3	246.8	14.9	226.0	13.8
Deutschland	562.8	12.3	562.4	11.6	128.9	7.8	141.7	8.7
Alle anderen	3 079.3	67.5	3 273.7	67.8	752.1	45.5	764.0	46.7
Total	4 563.7	100.0	4 828.9	100.0	1 654.3	100.0	1 634.6	100.0

1 Anlagevermögen ohne Finanzanlagen, latente Steuern und Personalvorsorgeaktiven.

28. NAHESTEHENDE PERSONEN

Sika hatte am Ende des Berichtsjahrs einen bedeutenden Aktionär mit einem Stimmrechtsanteil von mehr als 3.0%: die Familie Burkard-Schenker, die nach ihren Angaben per 31. Dezember 2012, teilweise über die Schenker-Winkler Holding AG, Baar, 53.0% aller Aktienstimmen auf sich vereinte.

Assoziierte Gesellschaften. An die Addiment Italia S.r.l. wurden Waren im Gesamtwert von CHF 7.9 Mio. (CHF 9.8 Mio.) geliefert. Zudem fanden weitere Warenlieferungen sowie Dienstleistungen von Sika an die übrigen assoziierten Gesellschaften von gesamthaft CHF 11.0 Mio. (CHF 13.6 Mio.) statt. Diese Transaktionen fanden zu Konditionen statt, wie sie unter Grosshandelspartnern üblich sind.

Personalvorsorgeeinrichtungen. Die Personalvorsorge in der Schweiz wird über rechtlich selbstständige Stiftungen abgewickelt. Im Berichtsjahr wurden insgesamt CHF 21.6 Mio. (CHF 21.3 Mio.) an diese Stiftungen bezahlt. Per Bilanzstichtag bestanden keine wesentlichen Guthaben oder Verbindlichkeiten gegenüber diesen Stiftungen. Sika ist Mieterin in einem Gebäude, das der Pensionskassenstiftung gehört. Der Mietbetrag für das Jahr 2012 betrug CHF 0.5 Mio. (CHF 0.5 Mio.). Es wurden keine weiteren wesentlichen Transaktionen mit nahestehenden Personen abgewickelt.

Mitglieder des Verwaltungsrats. Im Berichtsjahr wurden Sachanlagen in der Höhe von CHF 0.2 Mio. (CHF 1.3 Mio.) und Dienstleistungen im Wert von CHF 0.7 Mio. (CHF 0.6 Mio.) von Gesellschaften zweier Verwaltungsräte bezogen.

Sämtliche Transaktionen wurden zu Marktkonditionen durchgeführt.

29. BEZÜGE DES VERWALTUNGSRATS UND DER KONZERNLEITUNG

Der Verwaltungsrat und die Konzernleitung haben für die jeweiligen Geschäftsjahre Anspruch auf die folgenden Bezüge:

in Mio. CHF	2011	2012
Kurzfristige Leistungen ¹	19.6	16.1
Langfristige Leistungen ²	2.3	2.4
Sozialversicherungsbeiträge	3.3	3.2
Total	25.2	21.7

1 Mitglieder der Konzernleitung beziehen 20% oder 40% des kurzfristigen, variablen Saläranspruchs in Form von eigenen Aktien. Die Zuteilung erfolgt jeweils zu Marktwerten.

2 Der langfristige, variable Saläranteil basiert auf einem Ziel, das im Zeitraum von drei Jahren erreicht werden soll. Dieser Anteil wird vollständig in Sika Aktien ausbezahlt. Die Zuteilung der Aktien erfolgt jeweils zu Marktwerten. Die hier ausgewiesenen Beträge betreffen die Konzernleitung und entsprechen der jährlichen Abgrenzung.

Detaillierte Informationen zu den Bezügen des Verwaltungsrats und der Konzernleitung sowie zu den Beteiligungsverhältnissen enthalten die Erläuterungen 19 bis 21 des Abschlusses der Sika AG (ab Seite 150).

30. FREIGABE DES KONZERNABSCHLUSSES ZUR VERÖFFENTLICHUNG

Der Verwaltungsrat der Sika AG gab den Konzernabschluss am 22. Februar 2013 zur Veröffentlichung frei. Der Abschluss wird am 16. April 2013 der Generalversammlung zur Genehmigung vorgelegt.

31. EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Zwischen dem 31. Dezember 2012 und der Freigabe der vorliegenden Konzernrechnung fand folgendes Ereignis statt:

Kurz vor Ende des Jahrs hat Sika vereinbart, die Inatec SRL, Paraguay, zu erwerben. Die Transaktion wird erst nach dem Bilanzstichtag vollzogen werden und die genaue Höhe und die Aufteilung der Vermögenswerte sind noch nicht bekannt. Die Beträge sind aus Gruppensicht zudem unwesentlich. Deshalb wird auf den Ausweis einer vorläufigen Kaufpreisallokation verzichtet. Der Jahresumsatz von Inatec beträgt ca. CHF 7 Mio.

32. ANGABEN ZUR DURCHFÜHRUNG EINER RISIKOBEURTEILUNG

Das Risikomanagement wird vom Verwaltungsrat der Sika AG und von der Konzernleitung wahrgenommen. Der Verwaltungsrat der Sika AG ist oberste Instanz für die Risikobeurteilung. Er beurteilt jährlich die Risikosituation auf Stufe Konzern und Sika AG. Die Konzernleitung überprüft regelmässig die Prozesse, die dem Risikomanagement zugrunde liegen. Der Risikomanagementprozess umfasst vier Schritte: die Risikoidentifikation, die Risikobewertung, die Risikosteuerung und die Risikokontrolle.

Einzelheiten zur Beurteilung des Risikomanagements finden sich in Erläuterung 24 der Konzernrechnung.

ANHANG ZUR KONZERNRECHNUNG

Liste der Konzerngesellschaften

Land	Gesellschaft ¹	Gesellschaftskapital in tausend	Beteiligung in %	Zertifi- zierung
Europa Nord				
Belgien	❖ Sika SA, Brüssel	EUR 2 500	100	◆ ★
	○ Sika Automotive Belgium SA, Saintes	EUR 1 649	100	◆ ★ *
	○ Sika Viscoprete Belgium NV, Brüssel	EUR 7 000	100	◆ ★
Dänemark	○ Sika Danmark A/S, Fredensborg	DKK 5 000	100	◆ ★ *
Deutschland	▲ Sika Holding GmbH, Stuttgart	EUR 26 000	100	◆ ★
	○ Sika Deutschland GmbH, Stuttgart	EUR 75	100	◆ ★
	○ Sika Automotive GmbH, Hamburg	EUR 5 300	100	◆ ★
	○ Sika Trocal GmbH, Troisdorf	EUR 4 000	100	◆ ★
	■ Tricosal Bauabdichtungs GmbH, Stuttgart	EUR 50	100	
Finnland	○ Oy Sika Finland Ab, Espoo	EUR 850	100	◆ ★
Kroatien	❖ Sika Croatia d.o.o., Zagreb	HRK 4 000	100	◆ ★
Lettland	○ Sika Baltic SIA, Riga	LVL 870	100	
Niederlande	❖ Sika Nederland B.V., Utrecht	EUR 1 589	100	◆ ★
	○ BV Descol Kunststoff Chemie, Deventer	EUR 1 588	100	◆ ★
	▲ AKIS Netherlands B.V., Utrecht	CHF 10	100	
Norwegen	○ Sika Norge A/S, Skytta	NOK 42 900	100	◆ ★
Österreich	○ Sika Österreich GmbH, Bludenz	EUR 2 500	100	◆ ★
Polen	○ Sika Poland Sp.z.o.o., Warschau	PLZ 12 188	100	◆ ★ *
Rumänien	○ Sika Romania s.r.l., Brasov	RON 1 285	100	◆ ★ *
Russland	○ Sika LLC, Lobnya	RUB 285 394	100	◆
Schweden	○ Sika Sverige AB, Spånga	SEK 10 000	100	◆ ★
Schweiz	○ Sika Schweiz AG, Zürich	CHF 52 000	100	◆ ★ *
	■ Consorzio IGS, Zürich	CHF 0	65	
	▲ Sika Services AG, Zürich	CHF 300	100	◆ ★
	▲ Sika Technology AG, Baar	CHF 300	100	◆ ★
	▲ Sika Informationssysteme AG, Urdorf	CHF 400	100	
	■ SikaBau AG, Zürich	CHF 5 300	100	◆
	▲ Sika Finanz AG, Baar	CHF 2 400	100	
	○ Sika Manufacturing AG, Sarnen	CHF 14 000	100	◆ ★ *
	▲ Sika Supply Center AG, Sarnen	CHF 1 000	100	◆ ★
	❖ Sucoflex AG, Pfäffikon	CHF 1 000	100	◆ ★
❖ Sika Sarnafil AG, Sarnen	CHF 1 650	100		
○ BIRO Edwin Bischof AG, Romanshorn	CHF 3 000	100	◆ ★	
Slowakei	❖ Sika Slovensko spol. s.r.o., Bratislava	EUR 1 131	100	◆ ★
Slowenien	❖ Sika Slovenija d.o.o., Trzin	EUR 1 029	100	◆ ★
Tschechien	○ Sika CZ, s.r.o., Brünn	CZK 30 983	100	◆ ★
Ukraine	❖ LLC «Sika Ukraina», Kiew	UAH 2 933	100	
Ungarn	❖ Sika Hungária Kft., Budapest	HUF 483 000	100	◆ ★

Land	Gesellschaft ¹		Gesellschaftskapital in tausend	Beteiligung in %	Zertifi- zierung
Europa Süd					
Algerien	▣ Sika El Djazair SpA, Eucalyptus Alger	DZD	313 400	100	◆
Bulgarien	❖ Sika Bulgaria EOOD, Sofia	BGL	340	100	◆ ★
Frankreich	○ Sika France SAS, Paris	EUR	14 794	100	◆ ★
	○ Axim SAS, Guerville	EUR	496	100	◆ ★
Griechenland	○ Sika Hellas ABEE, Athen	EUR	3 000	100	◆ ★ *
Grossbritannien	○ Sika Ltd., Welwyn Garden City	GBP	10 000	100	◆ ★
	○ Incorez Ltd., Lancashire	GBP	1	100	◆ ★ *
Irland	○ Sika Ireland Ltd., Ballymun, Dublin	EUR	635	100	◆
	▲ AKIS Ireland Ltd., Dublin	CHF	70	100	
Italien	○ Sika Italia S.p.A., Mailand	EUR	5 000	100	◆ ★
	○ Sika Engineering Silicones S.r.l., Mailand	EUR	1 600	100	◆ ★
	○ Sika Polyurethane Manufacturing S.r.l., Cerano	EUR	1 600	100	◆ ★
	○ Technokolla S.p.A., Sassuolo (Modena)	EUR	5 000	100	◆
Marokko	○ Sika Maroc SA, Casablanca	MAD	55 000	100	◆ ★ *
	○ Axim Maroc SA, Casablanca	MAD	11 000	100	
Mauritius	○ Sika Mauritius Ltd., Plaine Lauzun	MUR	2 600	100	
Portugal	○ Sika Portugal – Produtos Construção Indústria SA, Vila Nova de Gaia	EUR	1 500	100	◆ ★
Serbien	○ Sika d.o.o. Beograd, Belgrad-Batajnica	EUR	373	100	
Spanien	○ Sika SA, Alcobendas	EUR	19 867	100	◆ ★
Tunesien	▣ Sika Tunisienne Sàrl, Douar Hicher	TND	150	86	◆ ★

▣ Produktion, Verkauf, Bauausführung

○ Produktion und Verkauf

❖ Verkauf

▲ Immobilien- und Servicegesellschaften

■ Bauausführung

◆ ISO 9001 (Qualitätsmanagement)

★ ISO 14001 (Umweltmanagement)

* OHSAS 18001 (Arbeitssicherheit, Gesundheitsschutz)

1 Für assoziierte Gesellschaften siehe Erläuterung 7.

Land	Gesellschaft ¹		Gesellschaftskapital in tausend	Beteiligung in %	Zertifi- zierung
IMEA (India, Middle East Africa)					
Ägypten	○ Sika Egypt for Construction Chemicals S.A.E., Kairo	EGP	10 000	100	◆ ★
	○ Sika Manufacturing for Construction, S.A.E., Kairo	EGP	2 000	100	◆ ★
Aserbaidzhan	○ Sika Limited Liability Comp., Baku	CHF	250	100	
Bahrain	○ Sika Gulf B.S.C., Adliya	BHD	1 000	51	◆ ★ *
	▲ Sika Arabia Holding Company WLL, Adliya	BHD	6 000	51	
Indien	○ Sika India Private Ltd., Mumbai	INR	45 000	100	◆
Irak	❖ Sika AG for General Trading LLC, Erbil	IQD	1 000	100	
Iran	❖ Sika Parsian P.J.S. Co., Teheran	IRR Mio.	3 000	100	
Jordanien	❖ The Swiss Construction Chemicals Co. Ltd., Aqaba	JOD	50	100	
Kasachstan	○ Sika Kazakhstan LLP, Almaty	KZT	22 384	100	◆
Katar	❖ Sika Qatar LLC, Doha	QAR	200	51	
Kenia	○ Sika East Africa Ltd., Nairobi	KES	50 000	100	
Libanon	○ Sika Near East SAL, Beirut	LBP	400	100	
Pakistan	○ Sika Pakistan Ltd., Lahore	PKR	82 958	100	
Saudi-Arabien	○ Sika Saudi Arabia Co Ltd., Riad	SAR	41 750	51	◆
Südafrika	○ Sika South Africa (Pty) Ltd., Pinetown	ZAR	25 000	100	◆ ★ *
Türkei	○ Sika Yapi Kimyasallari A.S., Istanbul	TRY	6 700	100	◆ ★ *
VAE	○ Sika UAE LLC, Dubai	AED	1 000	51	◆ ★ *
	❖ Sika FZCO, Dubai	AED	500	100	
Nordamerika					
Kanada	○ Sika Canada Inc., Pointe Claire /QC	CAD	5 600	100	◆ ★
	○ Axim Concrete Technologies, Cambridge/ON	CAD	0	100	
USA	○ Sika Corporation, Lyndhurst/NJ	USD	72 710	100	◆ ★
Lateinamerika					
Argentinien	○ Sika Argentina SAIC, Buenos Aires	ARS	7 600	100	◆ ★ *
Bolivien	○ Sika Bolivia SA, Santa Cruz de la Sierra	BOB	1 800	100	◆
Brasilien	○ Sika SA, São Paulo	BRL	40 000	100	◆ ★ *
	○ Colauto Adesivos e Massas Ltda., São Paulo	BRL	18 410	100	★
Chile	○ Sika SA Chile, Santiago	CLP Mio.	4 430	100	◆ ★ *
Costa Rica	❖ Sika productos para la construcción SA, Heredia	CRC	153 245	100	
Dom. Republik	❖ Sika Dominicana SA, Santo Domingo D.N.	DOP	12 150	100	
Ecuador	○ Sika Ecuatoriana SA, Guayaquil	USD	1 982	100	◆ ★
Guatemala	○ Sika Guatemala SA, Ciudad de Guatemala	GTQ	2 440	100	
Kolumbien	○ Sika Colombia SA, Tocancipá	COP Mio.	14 500	100	◆ ★
Mexiko	○ Sika Mexicana SA de CV, Querétaro	MXN	40 035	100	◆ ★
Panama	❖ Sika Panamá SA, Ciudad de Panamá	USD	200	100	
Peru	○ Sika Perú SA, Lima	PEN	3 500	100	◆ ★
Uruguay	○ Sika Uruguay SA, Montevideo	UYU	22 800	100	◆ ★
Venezuela	○ Sika Venezuela SA, Valencia	VEF	3 398	100	

Land	Gesellschaft ¹		Gesellschaftskapital in tausend	Beteiligung in %	Zertifi- zierung
Asien/Pazifik					
Australien	○ Sika Australia Pty. Ltd., Wetherill Park	AUD	4 000	100	◆ ★ *
China	○ Sika (China) Ltd., Suzhou	USD	35 000	100	◆ ★ *
	○ Sika Sarnafil Waterproofing Systems, (Shanghai) Ltd., Schanghai	USD	22 800	100	◆ ★ *
	○ Sika Guangzhou Ltd., Guangzhou	CNY	80 730	100	◆ ★
	○ Sika Ltd., Dalian	CNY	45 317	100	◆
	❖ Sika (Guangzhou) Trading Company Ltd., Guangzhou	CNY	3 723	100	
	○ Sichuan Keshuai Admixture Co. Ltd., Chengdu	CNY	10 000	100	◆
	○ Jiangsu TMS Concrete Admixture Co. Ltd., Zhengjiang	CNY	24 500	70	◆ ★ *
	○ Hebei Jiuqiang Building Material Co. Ltd., Zhengding County	CNY	30 000	67	◆ ★ *
Hongkong	○ Sika Hong Kong Ltd., Shatin	HKD	30 000	100	◆ ★
Indonesien	○ Sika Indonesia P.T., Bogor	IDR Mio.	3 282	100	◆ ★
Japan	○ Sika Ltd., Tokio	JPY	490 000	100	◆ ★
	▲ Dyflex HD Co. Ltd., Tokio	JPY	10 000	76	
	❖ Dic Proofing Co. Ltd., Tokio	JPY	90 000	76	
	○ Dyflex Co. Ltd., Tokio	JPY	315 175	76	◆ ★
	■ DCS Kyoshin Co. Ltd., Tokio	JPY	30 000	76	
	❖ U-Plex Co. Ltd., Tokio	JPY	100 000	76	
Kambodscha	❖ Sika (Cambodia) Ltd., Phnom Penh	KHR	422 000	100	
Korea	○ Sika Korea Ltd., Ansong-city Kyunggi-Do	KRW Mio.	5 596	100	◆ ★
Malaysia	○ Sika Kimia Sdn. Bhd., Nilai	MYR	5 000	100	◆ ★
	▲ Sika Harta Sdn. Bhd., Nilai	MYR	10 000	100	
Mongolei	○ Sika Mongolia LLC, Ulaanbaatar	MNT	278 884	100	
Neuseeland	○ Sika (NZ) Ltd., Auckland	NZD	1 100	100	◆ ★
Philippinen	○ Sika Philippines Inc., Manila	PHP	56 000	100	◆ ★
Singapur	❖ Sika Singapore Pte. Ltd., Singapur	SGD	400	100	◆
	▲ Sika Asia Pacific Mgt. Pte. Ltd., Singapur	SGD	100	100	
Taiwan	○ Sika Taiwan Ltd., Taoyuan County	TWD	40 000	100	◆ ★
Thailand	○ Sika (Thailand) Ltd., Cholburi	THB	200 000	100	◆ ★
Vietnam	○ Sika Limited (Vietnam), Dong Nai Province	VND Mio.	44 190	100	◆ ★

- Produktion, Verkauf, Bauausführung
- Produktion und Verkauf
- ❖ Verkauf
- ▲ Immobilien- und Servicegesellschaften
- Bauausführung

- ◆ ISO 9001 (Qualitätsmanagement)
- ★ ISO 14001 (Umweltmanagement)
- * OHSAS 18001 (Arbeitssicherheit, Gesundheitsschutz)

1 Für assoziierte Gesellschaften siehe Erläuterung 7.

Bericht der Revisionsstelle an die Generalversammlung der Sika AG, Baar

BERICHT DER REVISIONSSTELLE ZUR KONZERNRECHNUNG

Als Revisionsstelle haben wir die Konzernrechnung der Sika AG, bestehend aus Konzernbilanz, Konzernerfolgsrechnung, Gesamterfolgsrechnung, Veränderung des Konzerneigenkapitals, Konzerngeldflussrechnung und Anhang zur Konzernrechnung (Seiten 86 bis 135), für das am 31. Dezember 2012 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrats. Der Verwaltungsrat ist für die Erstellung der Konzernrechnung in Übereinstimmung mit International Financial Reporting Standards (IFRS) und den gesetzlichen Vorschriften verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Erstellung einer Konzernrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung der Revisionsstelle. Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Konzernrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards sowie den International Standards on Auditing vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Konzernrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Konzernrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Konzernrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Erstellung der Konzernrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber, um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Konzernrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil. Nach unserer Beurteilung vermittelt die Konzernrechnung für das am 31. Dezember 2012 abgeschlossene Geschäftsjahr ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in Übereinstimmung mit IFRS und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

BERICHTERSTATTUNG AUFGRUND WEITERER GESETZLICHER VORSCHRIFTEN

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht zu vereinbarenden Sachverhalte vorliegen.

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Erstellung der Konzernrechnung existiert.

Wir empfehlen, die vorliegende Konzernrechnung zu genehmigen.

Zug, 22. Februar 2013

ERNST & YOUNG AG



BERNADETTE KOCH
Zugelassene Revisionsexpertin
(Leitende Revisorin)



PASCAL KOCHER
Zugelassener Revisionsexperte

FÜNF-JAHRES-ÜBERSICHTEN

Konzernbilanz per 31. Dezember

in Mio. CHF		2008	2009	2010	2011	2012
Flüssige Mittel		318.3	801.6	938.4	536.0	994.2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	a	778.7	739.4	780.6	875.3	871.5
Vorräte	b	512.7	451.4	499.7	530.6	521.6
Übrige kurzfristige Aktiven ¹		134.1	100.7	132.3	109.8	110.4
Total Umlaufvermögen		1 743.8	2 093.1	2 351.0	2 051.7	2 497.7
Sachanlagen		832.9	861.7	816.5	860.6	873.3
Immaterielle Werte		524.9	562.0	630.9	771.0	742.3
Übrige langfristige Aktiven ²		107.8	122.0	142.4	147.0	149.0
Total Anlagevermögen		1 465.6	1 545.7	1 589.8	1 778.6	1 764.6
TOTAL AKTIVEN		3 209.4	3 638.8	3 940.8	3 830.3	4 262.3
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	c	398.1	355.2	478.2	501.0	492.1
Obligationenanleihen (kurzfristig)		0.0	0.0	274.6	0.0	249.9
Übrige kurzfristige Schulden ³		286.9	311.1	303.9	319.8	301.5
Kurzfristiges Fremdkapital		685.0	666.3	1 056.7	820.8	1 043.5
Obligationenanleihen		767.9	1 066.9	794.4	796.0	847.1
Langfristige Rückstellungen, Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern		220.8	233.4	223.7	233.5	234.8
Übrige langfristige Schulden ⁴		71.0	71.5	106.4	140.9	129.5
Total langfristiges Fremdkapital		1 059.7	1 371.8	1 124.5	1 170.4	1 211.4
Total Fremdkapital		1 744.7	2 038.1	2 181.2	1 991.2	2 254.9
Aktienkapital		22.9	22.9	22.9	1.5	1.5
Eigene Aktien		-117.6	-106.3	-69.9	-55.7	-27.6
Reserven		1 556.8	1 679.4	1 802.9	1 880.3	2 018.6
Anteile Sika Aktionäre am Eigenkapital		1 462.1	1 596.0	1 755.9	1 826.1	1 992.5
Anteile Minderheiten		2.6	4.7	3.7	13.0	14.9
Total Eigenkapital	d	1 464.7	1 600.7	1 759.6	1 839.1	2 007.4
TOTAL PASSIVEN	e	3 209.4	3 638.8	3 940.8	3 830.3	4 262.3

1 Aktive Rechnungsabgrenzungen und übrige kurzfristige Aktiven.

2 Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften, latente Steueransprüche und übrige langfristige Aktiven.

3 Passive Rechnungsabgrenzungen, Steuerschulden, kurzfristige Rückstellungen und übrige kurzfristige Schulden.

4 Latente Steuerverbindlichkeiten und übrige langfristige Schulden.

FÜNF-JAHRES-ÜBERSICHTEN

Konzernerfolgsrechnung vom 1. Januar bis 31. Dezember

in Mio. CHF	2008	2009	2010	2011	2012
Nettoerlös	4 632.4	4 162.3	4 421.8	4 563.7	4 828.9
Materialaufwand	-2 241.6	-1 867.0	-2 036.9	-2 259.1	-2 309.6
Bruttoergebnis	2 390.8	2 295.3	2 384.9	2 304.6	2 519.3
Personalaufwand	-957.8	-954.3	-953.7	-959.9	-1 041.4
Übriger operativer Aufwand	-876.9	-801.1	-854.5	-867.3	-909.0
Betriebsgewinn vor Abschreibungen und Restrukturierungen	556.1	539.9	576.7	477.4	568.9
Abschreibungen/Impairment	-134.1	-139.3	-137.5	-130.3	-140.1
Betriebsgewinn vor Restrukturierungen	422.0	400.6	439.2	347.1	428.8
Restrukturierungen	0.0	-56.6	0.0	0.0	0.0
Betriebsgewinn	422.0	344.0	439.2	347.1	428.8
Zinsertrag/-aufwand	-20.7	-24.3	-30.0	-28.4	-23.7
Finanzertrag/-aufwand/Erfolg aus assoziierten Gesellschaften	-28.0	-4.1	-5.8	-3.2	-12.1
Gewinn vor Steuern	373.3	315.6	403.4	315.5	393.0
Ertragssteuern	-105.9	-89.9	-92.8	-100.7	-111.9
Gewinn	267.4	225.7	310.6	214.8	281.1
Freier Geldfluss	89.5	312.5	244.0	35.4	288.3
Bruttoergebnis in % des Nettoerlöses	51.7	55.2	54.0	50.5	52.2
Betriebsgewinn vor Restrukturierungen in % des Nettoerlöses	9.1	9.6	9.9	7.6	8.9
Gewinn in % des Nettoerlöses (ROS)	5.8	5.4	7.0	4.7	5.8
Gewinn in % des Eigenkapitals (ROE)	18.3	14.1	17.7	11.7	14.0

BILANZKENNZAHLEN

in Mio. CHF	Berechnung	2008	2009	2010	2011	2012
Nettoumlaufvermögen	(a + b - c)	893.3	835.6	802.1	904.9	901.0
Nettoumlaufvermögen in % des Nettoerlöses		19.3	20.1	18.1	19.8	18.7
Nettoverschuldung ¹	f	465.1	264.8	165.2	338.7	155.5
Gearing in %	(f : d)	31.8	16.5	9.4	18.4	7.7
Eigenkapitalquote in %	(d : e)	45.6	44.0	44.7	48.0	47.1

1 Nettoverschuldung: verzinsliches Fremdkapital (kurz- und langfristige Bankschulden, Obligationenanleihen und übrige kurz- und langfristige Schulden «Übrige») abzüglich zinstragendes Umlaufvermögen (flüssige Mittel und Wertschriften).

WERTORIENTIERTE KENNZAHLEN

in Mio. CHF	Berechnung	2008	2009	2010	2011	2012
Eingesetztes Kapital (Capital employed) ¹		2 108.6	2 041.2	2 086.3	2 351.5	2 334.2
Jahresdurchschnitt des eingesetzten Kapitals	g	2 074.9	2 074.9	2 063.8	2 218.9	2 342.9
Betriebsgewinn vor Restrukturierungen	h	422.0	400.6	439.2	347.1	428.8
Ertrag auf dem eingesetzten Kapital (ROCE) in %	(h : g)	20.3	19.3	21.3	15.6	18.3

1 Eingesetztes Kapital = Umlaufvermögen, Sachanlagen, immaterielle Werte abzüglich flüssige Mittel, kurzfristige Wertschriften, kurzfristiges Fremdkapital (ohne Bankschulden und Obligationenanleihe).

FÜNF-JAHRES-ÜBERSICHTEN

Segmentinformationen

in Mio. CHF	Europa Nord					Europa Süd				
	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
Nettoerlös	1 736	1 475	1 313	1 327	1 251	1 050	937	875	803	799
Betriebsgewinn vor Restrukturierungen	191	159	143	124	131	145	136	127	85	68
In % des Nettoerlöses	11.0	10.8	10.9	9.3	10.5	13.8	14.5	14.5	10.6	8.5
Abschreibungen/ Amortisationen	28	29	25	24	22	15	19	16	14	20
Impairment	6	2	0	0	0	0	0	0	0	0
Investitionen	67	45	26	19	9	21	17	12	12	16

in Mio. CHF	IMEA					Asien/Pazifik				
	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
Nettoerlös	258	266	285	264	279	483	473	661	777	875
Betriebsgewinn vor Restrukturierungen	32	43	46	25	28	32	54	93	96	117
In % des Nettoerlöses	12.4	16.2	16.1	9.5	10.0	6.6	11.4	14.1	12.3	13.4
Abschreibungen/ Amortisationen	3	3	3	3	4	12	13	17	19	20
Impairment	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
Investitionen	7	11	4	6	6	20	11	11	17	23

Der Geschäftsbereich Automotive wird seit 2011 weltweit zentral geführt; entsprechend wurde das interne Reporting angepasst. Die entsprechenden Automotive-Umsätze werden nicht mehr auf die Region aufgeschlüsselt, sondern im Bereich «Übrige Segmente und Aktivitäten» ausgewiesen. Das Jahr 2010 wurde entsprechend angepasst. Für die Vorjahre gab es keine Anpassung.

Wegen der erstmaligen Anwendung von IFRS 8 wurden die Daten für das Jahr 2008 angepasst.

Nordamerika					Lateinamerika				
2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
661	605	589	617	706	433	395	478	507	586
47	64	56	51	70	59	57	88	94	108
7.1	10.6	9.5	8.3	9.9	13.6	14.4	18.4	18.5	18.4
25	25	25	22	24	6	6	6	6	6
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
26	24	9	13	14	26	8	11	19	24

Übrige Segmente und Aktivitäten					Total
2008	2009	2010	2011	2012	2012
11	12	221	268	334	4 632
-83	-112	-113	-127	-92	4 162
					4 422
					4 564
					4 829
40	42	43	41	44	128
0	0	2	1	0	137
64	46	27	30	39	136
					129
					140
					0
					6
					3
					2
					1
					0
					230
					161
					100
					117
					131

FÜNF-JAHRES-ÜBERSICHTEN

Mitarbeitende

	2008	2009	2010	2011	2012
Mitarbeitende nach Regionen (Stand 31. Dezember)					
Europa Nord	4 741	4 417	4 455	4 997	4 907
Schweiz	2 036	1 900	1 912	2 312	2 164
Deutschland	1 422	1 336	1 321	1 417	1 440
Europa Süd	1 994	2 108	2 103	2 318	2 218
Frankreich	685	617	603	595	582
Nordamerika	1 358	1 163	1 360	1 491	1 437
USA	1 180	991	1 189	1 256	1 218
Lateinamerika	1 729	1 561	1 703	2 101	2 170
Brasilien	209	220	244	530	508
IMEA	873	892	1 082	1 224	1 281
Asien/Pazifik	2 205	2 228	2 779	3 123	3 220
Japan	212	197	614	608	615
Total	12 900	12 369	13 482	15 254	15 233
Aufwand (in Mio. CHF)					
Löhne und Gehälter	780	769	775	789	837
Sozialleistungen, Übriges	178	185	178	171	204
Total Personalaufwand	958	954	953	960	1 041
Personalaufwand in % des Nettoerlöses	21	23	22	21	22
Kennzahlen pro Mitarbeitende(n) (in 1 000 CHF)					
Nettoerlös	376	329	342	318	317
Nettowertschöpfung ¹	112	103	108	92	96

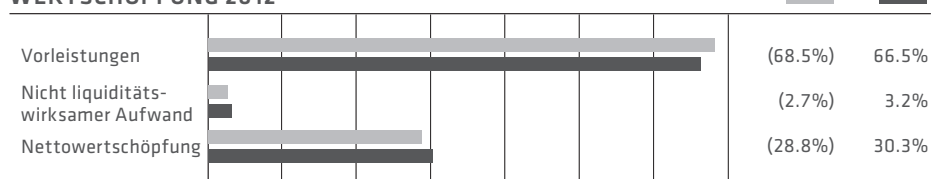
¹ Siehe nächste Seite, Fünf-Jahres-Übersicht: Wertschöpfungsrechnung.

FÜNF-JAHRES-ÜBERSICHTEN

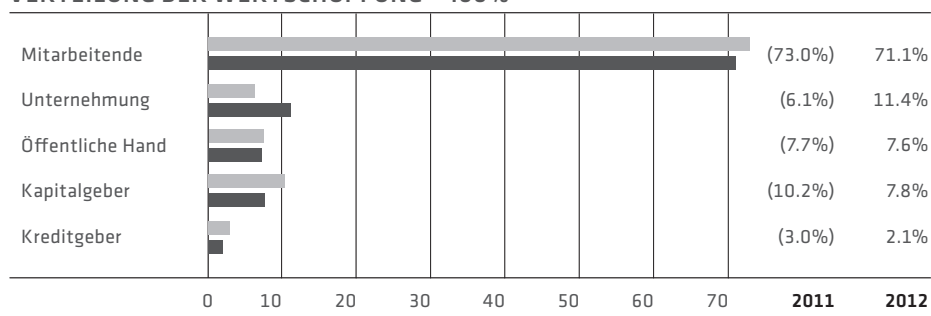
Wertschöpfungsrechnung

in Mio. CHF	2008	2009	2010	2011	2012
Entstehung der Wertschöpfung					
Unternehmensleistung (Nettoerlös)	4 632	4 162	4 422	4 564	4 829
Vorleistung	-3 139	-2 683	-2 914	-3 127	-3 212
Bruttowertschöpfung	1 493	1 479	1 508	1 437	1 617
Nicht liquiditätswirksamer Aufwand					
Abschreibungen	-134	-139	-138	-130	-140
Veränderung der Rückstellungen	21	-42	23	8	-12
Nettowertschöpfung	1 380	1 298	1 393	1 315	1 465
Verteilung der Wertschöpfung					
An Mitarbeitende					
Löhne und Gehälter	780	769	775	789	837
Sozialleistungen	178	185	179	171	204
An öffentliche Hand (Ertragssteuer)	106	90	93	101	112
An Kreditgeber (Finanzaufwand)	49	28	35	39	31
An Kapitalgeber (Dividenden, inklusive Drittaktionäre)	112	112	112	134	114
An Unternehmung					
Jahresgewinn	267	226	311	215	281
Abzüglich Dividendenausschüttung	-112	-112	-112	-134	-114
Nettowertschöpfung	1 380	1 298	1 393	1 315	1 465
Anzahl Mitarbeitende					
Jahresende	12 900	12 369	13 482	15 254	15 233
Durchschnitt	12 312	12 635	12 926	14 368	15 244
Nettowertschöpfung pro Mitarbeitende(n) (in 1 000 CHF)	112	103	108	92	96

WERTSCHÖPFUNG 2012



VERTEILUNG DER WERTSCHÖPFUNG = 100%



Bilanz der Sika AG per 31. Dezember

in Mio. CHF	Erläuterungen	2011	2012
Bankguthaben	1	395.6	637.9
Wertschriften		0.1	0.1
Forderungen gegenüber Tochtergesellschaften	2	1 056.9	581.2
Forderungen gegenüber Dritten	2	6.9	4.2
Eigene Aktien	3	29.5	27.6
Aktive Rechnungsabgrenzung		0.1	0.0
Umlaufvermögen		1 489.1	1 251.0
Markenrechte	5	6.7	6.3
Beteiligungen	6	1 180.0	1 890.6
Darlehen gegenüber Tochtergesellschaften und übriges Anlagevermögen		3.8	5.5
Anlagevermögen		1 190.5	1 902.4
AKTIVEN		2 679.6	3 153.4
Verbindlichkeiten gegenüber Tochtergesellschaften	7	155.7	203.2
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	7	16.8	16.9
Obligationenanleihe	9	0.0	250.0
Passive Rechnungsabgrenzung	8	48.8	23.7
Kurzfristiges Fremdkapital		221.3	493.8
Langfristige Verpflichtungen	9	12.9	11.3
Obligationenanleihen	9	800.0	850.0
Rückstellungen für Beteiligungsrisiken	10	92.1	120.7
Langfristiges Fremdkapital		905.0	982.0
FREMDKAPITAL		1 126.3	1 475.8
Aktienkapital		1.5	1.5
Gesetzliche Reserven		169.1	88.1
Freie Reserven		65.9	94.0
Bilanzgewinn		1 316.8	1 494.0
Eigenkapital	11	1 553.3	1 677.6
PASSIVEN		2 679.6	3 153.4

JAHRESRECHNUNG DER SIKAG AG

Erfolgsrechnung der Sika AG vom 1. Januar bis 31. Dezember

in Mio. CHF	Erläuterungen	2011	2012
Ertrag aus Beteiligungsgesellschaften	13	230.7	190.3
Finanzertrag	14	71.5	83.9
Markenrechte		32.0	37.6
Übrige Erträge	15	0.1	17.0
Ertrag		334.3	328.8
Verwaltungsaufwand	16	24.2	14.0
Personalaufwand		0.0	4.1
Finanzaufwand	17	73.0	60.9
Steuern		0.2	5.7
Abschreibungen/Veränderung Rückstellungen	18	12.7	3.9
Übrige Aufwendungen		7.6	2.6
Aufwand		117.7	91.2
JAHRESGEWINN		216.6	237.6

Anhang zur Jahresrechnung (gemäss Art. 663b OR)

Durch die Übertragung der Treasury-Aufgaben auf die Sika Finanz AG per November 2012 ergibt sich eine Veränderung des Bilanzbilds der Sika AG. Dies betrifft insbesondere die Positionen Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber Tochtergesellschaften. Ein Vergleich mit den Vorjahresangaben in der Bilanz und der Erfolgsrechnung ist daher nur bedingt aussagekräftig.

1. BANKGUTHABEN CHF 637.9 MIO. (CHF 395.6 MIO.)

Alle Bankguthaben sind verzinslich angelegt. Von den Bankguthaben sind CHF 617.5 Mio. (CHF 297.3 Mio.) in Schweizer Franken und CHF 20.4 Mio. (CHF 98.3 Mio.) in Fremdwährungen angelegt.

2. FORDERUNGEN GEGENÜBER TOCHTERGESELLSCHAFTEN UND DRITTEN

CHF 585.4 MIO. (CHF 1 063.8 MIO.)

Die Forderungen beinhalten hauptsächlich Darlehen an Tochtergesellschaften. Ein wesentlicher Teil der Darlehen an Tochtergesellschaften wurde an die Sika Finanz AG übertragen. Die restlichen Darlehen von CHF 545.5 Mio. (CHF 1 020.2 Mio.) verbleiben in der Sika AG.

Weiter bestehen offene Forderungen gegenüber Tochtergesellschaften in der Höhe von CHF 35.7 Mio. (CHF 36.7 Mio.).

Die Forderungen gegenüber Dritten von CHF 4.2 Mio. (CHF 6.9 Mio.) enthalten Guthaben gegenüber der Eidgenössischen Steuerverwaltung von CHF 2.3 Mio. (CHF 2.0 Mio.), CHF 1.7 Mio. (CHF 1.7 Mio.) gegenüber einer Versicherungsgesellschaft sowie Übrige von CHF 0.2 Mio. (CHF 3.2 Mio.).

3. EIGENE AKTIEN CHF 27.6 MIO. (CHF 29.5 MIO.)

Die eigenen Aktien werden für einen konzernweiten Aktienplan und für Liquiditätsanlagen verwendet. Die Wertberichtigung der eigenen Aktien in der Höhe von CHF 12.6 Mio. wurde aufgelöst.

in Mio. CHF	Inhaberaktien nom. CHF 0.60		Namenaktien nom. CHF 0.10		Total
	Stück		Stück		
Stand 1. Januar 2011	35 908	33.7	0	0.0	33.7
Abgang	-9 496	-8.6	0	0.0	-8.6
Zugang	2 716	4.4	0	0.0	4.4
Wertanpassung	-	0.0	0	0.0	0.0
Stand 31. Dezember 2011	29 128	29.5	0	0.0	29.5
Abgang	-24 114	-33.7	0	0.0	-33.7
Zugang	9 483	19.2	0	0.0	19.2
Wertanpassung	-	12.6	0	0.0	12.6
Stand 31. Dezember 2012	14 497	27.6	0	0.0	27.6

4. MOBILIAR CHF 1.00 P. M. (CHF 1.00 P. M.)

Erworbenes Mobiliar sowie Hard- und Software werden jeweils im Anschaffungsjahr abgeschrieben und pro memoria mit einem Schweizer Franken verbucht. Der Brandversicherungswert beläuft sich auf CHF 0.6 Mio. (CHF 0.6 Mio.).

5. MARKENRECHTE CHF 6.3 MIO. (CHF 6.7 MIO.)

Die aktivierten Markenrechte werden entsprechend ihrer Lebensdauer abgeschrieben.

6. BETEILIGUNGEN CHF 1 890.6 MIO. (CHF 1 180.0 MIO.)

Die Erhöhung der Beteiligungen ist im Wesentlichen auf die Gründung der neuen Finanzgesellschaften zurückzuführen. Die wesentlichen Beteiligungen sind in der Liste der Konzerngesellschaften ab Seite 132 aufgeführt.

7. VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER TOCHTERGESELLSCHAFTEN UND DRITTEN

CHF 220.1 MIO. (CHF 172.5 MIO.)

Verbindlichkeiten in der Höhe von CHF 203.2 Mio. (CHF 155.7 Mio.) bestehen gegenüber Sika Tochtergesellschaften. Diese Verbindlichkeiten sind Teil des konzernweiten Cash-Management-Konzepts. Der Anstieg ist auf die Übertragung von wesentlichen Finanzierungstätigkeiten an die Sika Finanz AG zurückzuführen. Dies beinhaltet eine Darlehensschuld gegenüber der Sika Finanz AG von CHF 190.3 Mio. Die übrigen Verbindlichkeiten gegenüber Dritten betragen CHF 16.9 Mio. (CHF 16.8 Mio.).

8. PASSIVE RECHNUNGSABGRENZUNG CHF 23.7 MIO. (CHF 48.8 MIO.)

Die passive Rechnungsabgrenzung enthält Pro-rata-Zinsen von CHF 18.6 Mio. (CHF 16.7 Mio.) und den übrigen abgegrenzten Aufwand von CHF 5.1 Mio. (CHF 3.5 Mio.). Die im 2011 gebildete Abgrenzung für nicht realisierte Gewinne über CHF 28.6 Mio. wurde im 2012 realisiert.

9. OBLIGATIONENANLEIHEN UND ÜBRIGE LANGFRISTIGE VERPFLICHTUNGEN CHF 250.0 MIO./CHF 850.0 MIO. (CHF 0 MIO./CHF 800.0 MIO.) UND CHF 11.3 MIO. (CHF 12.9 MIO.)

Am 12. Juli 2012 wurden zwei Obligationsanleihen von je CHF 150.0 Mio. ausgegeben.

2.375%	festverzinsliche Anleihe	2006 – 15.2.2013	CHF 250.0 Mio.
3.500%	festverzinsliche Anleihe	2009 – 4.6.2014	CHF 300.0 Mio.
2.875%	festverzinsliche Anleihe	2006 – 23.3.2016	CHF 250.0 Mio.
1.000%	festverzinsliche Anleihe	2012 – 12.7.2018	CHF 150.0 Mio.
1.750%	festverzinsliche Anleihe	2012 – 12.7.2022	CHF 150.0 Mio.

Die übrigen langfristigen Verpflichtungen enthalten die überjährige, bedingte Kaufpreisverpflichtung für die Akquisition der Axim von CHF 11.3 Mio. (CHF 12.9 Mio.)

10. RÜCKSTELLUNGEN FÜR BETEILIGUNGSRISEN CHF 120.7 MIO. (CHF 92.1 MIO.)

Die Rückstellungen für Kreditrisiken der Konzerndarlehen wurden um CHF 30.6 Mio. erhöht. Sie decken die betriebswirtschaftlichen sowie politischen Risiken der Tochtergesellschaften ab. Die sonstigen Rückstellungen über CHF 2.0 Mio. wurden aufgelöst. Die Rückstellungen für Beteiligungsrisiken blieben unverändert.

11. EIGENKAPITAL CHF 1 677.6 MIO. (CHF 1 553.3 MIO.)

Das Eigenkapital liegt über dem Niveau des Vorjahrs. Das Verhältnis Eigenkapital zur Bilanzsumme hat indessen von 58.0% auf 53.2% abgenommen.

in Mio. CHF	Aktienkapital	Allgemeine Reserve	Kapital-einlage-reserven	Reserve für eigene Aktien	Gewinn-reserven	Eigenkapital
1. Januar 2011	22.9	113.4	-	69.9	1 264.8	1 471.0
Dividendenzahlung	-	-	-	-	-112.8	-112.8
Nennwertrückzahlung	-21.4	-	-	-	-	-21.4
Transaktionen mit eigenen Aktien	-	-	-	-14.2	14.2	-
Umgliederung Kapitaleinlagereserven ¹	-	-53.2	53.2	-	-	-
Gewinn	-	-	-	-	216.6	216.6
1. Januar 2012	1.5	60.2	53.2	55.7	1 382.7	1 553.3
Dividendenzahlung	-	-	-	-	-60.4	-60.4
Gewinnausschüttung aus Kapitaleinlagereserven	-	-	-52.9	-	-	-52.9
Transaktionen mit eigenen Aktien	-	-	-	-28.1	28.1	-
Gewinn	-	-	-	-	237.6	237.6
31. Dezember 2012	1.5	60.2	0.3	27.6	1 588.0	1 677.6

¹ Unter dem schweizerischen Steuerrecht, gültig ab 1. Januar 2011, sind Ausschüttungen aus Kapitaleinlagereserven nicht mehr verrechnungssteuerpflichtig.

Das Aktienkapital blieb unverändert. Der Jahresgewinn widerspiegelt die reguläre Geschäftstätigkeit. Die Zunahme beruht im Wesentlichen auf dem verminderten Verwaltungsaufwand sowie dem verminderten Finanzaufwand. Im April 2012 wurde die Dividende aus Gewinnvortrag für das Jahr 2011 in der Höhe von CHF 60.4 Mio. sowie die Dividende aus Kapitaleinlagereserven in der Höhe von CHF 52.9 Mio. an die Aktionäre ausbezahlt. Gemäss Obligationenrecht sind Reserven für eigene Aktien gesondert ausgewiesen.

Am 31. Dezember 2012 waren 51 (54) Namenaktionäre eingetragen. Angaben zu den bedeutenden Aktionären sind auf Seite 130 zu finden.

Es besteht ein zeitlich unbeschränktes, bedingtes Kapital von CHF 155 893.20, gestückelt in 259 822 Inhaberaktien zum Nominalwert von CHF 0.60. Diese Aktien sind für die Ausübung von Options- oder Wandelrechten reserviert.

Das Aktienkapital gliedert sich wie folgt:

	Inhaberaktien ¹ nom. CHF 0.60 (CHF 0.60)	Namenaktien nom. CHF 0.10 (CHF 0.10)	Total ¹
31. Dezember 2011 (Stück)	2 151 199	2 333 874	4 485 073
Nominalwert (CHF)	1 290 719	233 387	1 524 106
31. Dezember 2012 (Stück)	2 151 199	2 333 874	4 485 073
Nominalwert (CHF)	1 290 719	233 387	1 524 106

1 Inklusive nicht stimm- und dividendenberechtigter eigener Aktien.

12. EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

Garantie- und Patronatserklärungen werden zur Durchführung von geschäftlichen Transaktionen ausgestellt. Für sämtliche eingeführten Zero-Balanced-Cash-Poolings werden keine Garantien benötigt. Die Sika AG gehört der Mehrwertsteuergruppe der Sika Schweiz AG an und haftet solidarisch für deren Mehrwertsteuerverbindlichkeiten gegenüber der Steuerbehörde.

in Mio. CHF	2011	2012
Garantieerklärungen		
Ausgegeben	131.9	123.3
Davon benützt	1.0	0.0
Patronatserklärungen		
Ausgegeben	3.6	3.4
Davon benützt	0.1	0.2
Kreditlinien an Tochtergesellschaften		
Ausgegeben	4.0	4.0
Davon benützt	0.6	0.6

13. ERTRAG AUS BETEILIGUNGSGESELLSCHAFTEN CHF 190.3 MIO. (CHF 230.7 MIO.)

Der Ertrag aus Beteiligungsgesellschaften enthält Dividendenausschüttungen sowie einen Kapitalgewinn der Beteiligung Sika Saudi-Arabien.

14. FINANZERTRAG CHF 83.9 MIO. (CHF 71.5 MIO.)

Der Finanzertrag enthält Zinserträge sowie Kursgewinne aus der Bewirtschaftung von Devisen. Die Zunahme beruht im Wesentlichen auf höheren Kursgewinnen auf Devisen.

15. ÜBRIGE ERTRÄGE CHF 17.0 MIO. (CHF 0.1 MIO.)

Der übrige Ertrag enthält im Wesentlichen die Auflösung der Wertberichtigung auf eigenen Aktien in der Höhe von CHF 12.6 Mio. sowie weitere Bewertungsanpassungen und Erträge.

16. VERWALTUNGS-AUFWAND CHF 14.0 MIO. (CHF 24.2 MIO.)

Der Verwaltungsaufwand enthält den Holdingaufwand und beinhaltet eine Kostenbeteiligung an den Konzernführungskosten. Die Abnahme ist auf eine Umverteilung dieser Kostenbeteiligung zurückzuführen.

17. FINANZAUFWAND CHF 60.9 MIO. (CHF 73.0 MIO.)

Der Finanzaufwand enthält die wesentlichen Anleihezinsszinsen sowie Kursverluste aus der Bewirtschaftung von Devisen und Darlehen. Die Kursverluste aus Devisengeschäften entstehen aufgrund von Hedginggeschäften für gewährte Darlehen an Konzerngesellschaften.

18. ABSCHREIBUNGEN/VERÄNDERUNG RÜCKSTELLUNGEN CHF 3.9 MIO. (CHF 12.7 MIO.)

Die Position setzt sich aus Rückstellungsveränderungen von CHF 2.0 Mio. (CHF 11.8 Mio.) sowie den Abschreibungen der Markenrechte im üblichen Umfang zusammen.

19. BEZÜGE DES VERWALTUNGSRATS

Die Mitglieder des Verwaltungsrats haben für das Geschäftsjahr 2012 (2011) Anspruch auf folgende Bezüge:

in 1 000 CHF	Walter Grüebler, Präsident bis 17. April 2012		Paul Häg, Präsident ab 18. April 2012		Thomas W. Bechtler ⁴ , Vizepräsident		Urs F. Burkard ⁵	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Honorar fix	546.8	181.6	300.9	444.3	182.7	181.0	150.8	150.3
Ausschussgelder ¹	41.4	13.8	30.0	29.2	30.0	43.3	28.0	28.0
Variable Vergütung ²	148.0	96.7						
Aktien ³				319.5		33.2		33.2
Honorar	736.2	292.1	330.9	793.0	212.7	257.5	178.8	211.5
Sozialversicherungsabgaben	70.6	19.2	26.2	54.8	17.1	19.3	14.5	16.0
Kaderversicherung	55.3	18.5						
Vorsorgeaufwendungen	125.9	37.7	26.2	54.8	17.1	19.3	14.5	16.0
Total	862.1	329.8	357.1	847.8	229.8	276.8	193.3	227.5

in 1 000 CHF	Willi K. Leimer		Monika Ribar		Daniel J. Sauter		Fritz Studer	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Honorar fix	150.0	150.0	100.2	150.0	150.9	150.2	159.3	52.2
Ausschussgelder ¹	14.0	24.0	10.0	37.3	30.0	26.0	39.0	6.5
Variable Vergütung ²								
Aktien ³		33.2		33.2		33.2		
Honorar	164.0	207.2	110.2	220.5	180.9	209.4	198.3	58.7
Sozialversicherungsabgaben	13.4	15.7	9.1	16.7	12.2	12.5	13.0	2.8
Kaderversicherung								
Vorsorgeaufwendungen	13.4	15.7	9.1	16.7	12.2	12.5	13.0	2.8
Total	177.4	222.9	119.3	237.2	193.1	221.9	211.3	61.5

in 1 000 CHF	Ulrich W. Suter		Christoph Tobler		Frits van Dijk		Total	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Honorar fix	147.7	149.0	150.6	150.2		100.0	2 039.9	1 858.8
Ausschussgelder ¹	19.0	10.7	24.0	26.0			265.4	244.8
Variable Vergütung ²							148.0	96.7
Aktien ³		33.2		33.2		33.2	0.0	585.1
Honorar	166.7	192.9	174.6	209.4	0.0	133.2	2 453.3	2 785.4
Sozialversicherungsabgaben	10.8	12.2	14.2	15.9		11.7	201.1	196.8
Kaderversicherung							55.3	18.5
Vorsorgeaufwendungen	10.8	12.2	14.2	15.9	0.0	11.7	256.4	215.3
Total	177.5	205.1	188.8	225.3	0.0	144.9	2 709.7	3 000.7

1 Einschliesslich Sitzungsgelder (bis Generalversammlung im April 2012) und Ausschussgelder (ab Generalversammlung im April 2012).

2 20% oder 40% sind in Form von Aktien zu beziehen. Die Zuteilung erfolgt zu Marktwerten.

3 Zum Fair Market Value, dieser entspricht dem Schlusskurs der Aktie an der SIX Swiss Exchange am ersten Tag des Mandatsjahrs (18. April 2012).

4 Im Berichtsjahr wurden CHF 0.7 Mio. (CHF 0.6 Mio.) für Dienstleistungen an ein T. Bechtler nahestehendes Unternehmen vergütet.

5 Im Berichtsjahr wurden Sachanlagen im Wert von CHF 0.2 Mio. (CHF 1.3 Mio.) von einem Unternehmen von U. Burkard bezogen.

Bis 2011 wurden die Bezüge des Verwaltungsrats bar ausgewiesen. Da die Offenlegung 2012 erstmals auf Abgrenzungsbasis erfolgt, wurden die Zahlen für 2011 entsprechend angepasst.

Im Verlauf des Geschäftsjahrs wurden keine Darlehen an Mitglieder des Verwaltungsrats vergeben. Am Ende des Berichtsjahrs standen keine Darlehen aus.

Im Berichtsjahr erfolgten keine Zahlungen an ehemalige Mitglieder Verwaltungsrats.

20. BEZÜGE DER KONZERNLEITUNG

Die Konzernleitung hat für das Geschäftsjahr 2012 Anspruch auf die folgenden Bezüge:

in 1 000 CHF	Ernst Bärtschi, CEO bis 31.12.2011	Jan Jenisch, CEO seit 1.1.2012	Total	
	2011	2012	2011	2012
Salär fix ¹	1 000	862	6 818	6 521
Variabler Saläranteil Short-Term Bonus ²	613	842	3 742	5 265
Variabler Saläranteil Long-Term Incentive ³	1 071	532	5 637	3 152
Spesen ⁴	46	46	907	788
Fixe und variable Vergütungen	2 730	2 282	17 104	15 726
Vorsorgeaufwendungen ⁵	473	307	3 080	2 985
Vorsorgeaufwendungen und andere Leistungen	473	307	3 080	2 985
Total	3 203	2 589	20 184	18 711

1 Einschliesslich jährliches Grundsalar und Jubiläumssprämien. Alle in diesem Bericht ausgewiesenen Entschädigungen sind Bruttozahlungen, einschliesslich Sozialversicherungsabgaben und Quellensteuer.

2 Geschätzter kurzfristiger Bonus für das Berichtsjahr, der im April 2013 ausbezahlt wird (Grundsatz der Periodenabgrenzung), einschliesslich einer Erhöhung um 20% des in Aktien ausbezahlten Anteils (20% oder 40% des Bonusbetrags). Die Zuteilung erfolgt zum Marktwert.

3 Die langfristige Vergütung wird periodengerecht abgegrenzt und beinhaltet die im 2012 anteilig erworbenen Ansprüche aufgrund geschätzter Leistungserreichung. Die tatsächliche Auszahlung erfolgt im 2013 oder in den folgenden Jahren.

4 Einschliesslich Fahrzeugzulage, Aufwandsentschädigung und Zulage für ein Home-Office für Mitglieder der Konzernleitung mit einem Schweizer Arbeitsvertrag und Nebenleistungen und sonstiger gezahlter Entschädigungen für Mitglieder der Konzernleitung mit einem Arbeitsvertrag ausserhalb der Schweiz. Aufwandsentschädigungen für entsandte Mitarbeiter wie Steuerausgleichszahlungen, Wohnzulagen, Heimaturlaub und Zulagen für Schulgebühren sind nicht enthalten.

5 Einschliesslich Sozialversicherungsbeiträge und Beiträge zu den Pensionsplänen des Unternehmens.

Im Berichtsjahr zahlte Sika dem früheren CEO eine Entschädigung in der Höhe von CHF 3,9 Mio. In diesem Betrag enthalten sind die übliche Entschädigung während der Kündigungsfrist sowie der aktuelle Nettowert der Leistungen, die ihm nach dem Plan für vorzeitige Altersrücktritte gewährt werden.

21. BETEILIGUNGSVERHÄLTNISSE

Die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung sind wie folgt an der Sika AG beteiligt:

	Anzahl Aktien		Anzahl Optionsrechte (potenzielle Stimmrechte)	
	2011	2012	2011	2012
Verwaltungsrat				
Paul Hälg, Vorsitzender seit 18. April 2012	100	100	0	0
Walter Grüebler, Vorsitzender bis 17. April 2012	2 237	n.a.	0	n.a.
Thomas W. Bechtler, stellv. Vorsitzender	687	687	0	0
Urs F. Burkard ¹	213	213	0	0
Willi K. Leimer	0	0	0	0
Monika Ribar	22	22	0	0
Daniel J. Sauter	2 000	2 000	0	0
Fritz Studer bis 17. April 2012	20	n.a.	0	n.a.
Ulrich W. Suter	0	0	0	0
Christoph Tobler	210	310	0	200
Frits van Dijk	0	25	0	0
Konzernleitung				
Jan Jenisch, CEO seit 1. Januar 2012	500	1 000	0	0
Ernst Bärtschi, CEO bis 31. Dezember 2011	794	n.a.	0	n.a.
Silvio Ponti, stellv. CEO	556	911	0	0
Alexander Bleibler	456	697	0	0
Iven Chadwick	209	386	0	0
Bruno Fritsche	194	292	0	0
Christoph Ganz	176	313	0	0
Peter Krebser	241	299	0	0
Urs Mäder	257	383	0	0
Hubert Perrin de Brichambaut	124	278	0	0
Ernesto Schümperli	261	443	0	0
Paul Schuler	401	659	0	0
Ronald Trächsel	542	792	0	0
José Luis Vásquez	480	686	0	0
Heinz Gisel	151	162	0	0
Total	10 831	10 658	0	200

¹ Urs F. Burkard ist ausserdem an der Schenker-Winkler Holding beteiligt, die 2 359 511 Aktien an der Sika AG hält.

22. ANGABEN ZUR DURCHFÜHRUNG EINER RISIKOBEURTEILUNG

Das Risikomanagement wird vom Verwaltungsrat der Sika AG und von der Konzernleitung wahrgenommen. Der Verwaltungsrat der Sika AG ist oberste Instanz für die Risikobeurteilung. Er beurteilt jährlich die Risikosituation auf Stufe Konzern und Sika AG. Die Konzernleitung überprüft regelmässig die Prozesse, die dem Risikomanagement zugrunde liegen. Der Risikomanagementprozess umfasst vier Schritte: die Risikoidentifikation, die Risikobewertung, die Risiko-steuerung und die Risikokontrolle.

Angaben zu den konzernweiten Risikobeurteilungsverfahren sind in Erläuterung 24 der Konzernrechnung zu finden.

Antrag des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung die folgende Gewinnverwendung:

in Mio. CHF	2011	2012
Zusammensetzung des Bilanzgewinns		
Jahresgewinn	216.6	237.6
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	1 100.2	1 256.4
Bilanzgewinn	1 316.8	1 494.0
Auflösung Kapitaleinlagereserve	52.9	0.0
Total zur Verfügung der Generalversammlung	1 369.7	1 494.0
Dividendenzahlungen		
Dividendenzahlung aus Gewinnvortrag ¹	60.4	128.8
Dividendenzahlung aus Kapitaleinlagereserve ^{1, 2}	52.9	0.0
Gewinnvortrag auf neue Rechnung	1 256.4	1 365.2

1 Dividendenzahlung für dividendenberechtigte Aktien (ohne eigene Aktien per 31. Dezember 2012).

2 Die Ausschüttung aus Kapitaleinlagereserven hat keinen Einfluss auf den Bilanzgewinn.

Auf eine Zuweisung an die allgemeine gesetzliche Reserve wurde verzichtet, da diese bereits 20% des Aktienkapitals übersteigt.

Die Annahme dieses Antrags ergibt folgende Auszahlung:

in CHF	2011	2012
Inhaberaktie¹ nom. CHF 0.60		
Bruttodividende	24.00	51.00
35% Verrechnungssteuer auf Bruttodividende	8.40	17.85
Nettodividende	15.60	33.15
Namenaktie nom. CHF 0.10		
Bruttodividende	4.00	8.50
35% Verrechnungssteuer auf Bruttodividende	1.40	2.98
Nettodividende	2.60	5.53
Inhaberaktie¹ nom. CHF 0.60		
Nennwertrückzahlung/Ausschüttung aus Kapitaleinlagereserven	21.00	0.00
35% Verrechnungssteuer	-	-
Nettonennwertrückzahlung/Nettoausschüttung Kapitaleinlage	21.00	0.00
Namenaktie nom. CHF 0.10		
Nennwertrückzahlung/Ausschüttung aus Kapitaleinlagereserven	3.50	0.00
35% Verrechnungssteuer	-	-
Nettonennwertrückzahlung/Nettoausschüttung Kapitaleinlage	3.50	0.00

¹ Eigene Inhaberaktien der Sika AG sind weder stimm- noch dividendenberechtigt.

Die Auszahlung der Dividenden erfolgt voraussichtlich am Dienstag, 23. April 2013, gegen Einreichen der Coupons Nr. 23 der Inhaberaktien.

Die im Namenaktienregister eingetragenen Namenaktionäre erhalten ihre Dividendenzahlung an die der Gesellschaft bekannt gegebene Dividendenadresse.

Die Generalversammlung der Sika AG findet am Dienstag, 16. April 2013, 15 Uhr, im Lorzensaal, Cham, statt.

Baar, 22. Februar 2013

Für den Verwaltungsrat
Der Präsident:
DR. PAUL HÄLG

Bericht der Revisionsstelle an die Generalversammlung der Sika AG, Baar

BERICHT DER REVISIONSSTELLE ZUM EINZELABSCHLUSS DER SIKA AG

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung der Sika AG, bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang (Seiten 144 bis 154), für das am 31. Dezember 2012 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrats. Der Verwaltungsrat ist für die Erstellung der Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Erstellung einer Jahresrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung der Revisionsstelle. Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Jahresrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Jahresrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Erstellung der Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber, um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil. Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 31. Dezember 2012 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

BERICHTERSTATTUNG AUFGRUND WEITERER GESETZLICHER VORSCHRIFTEN

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht zu vereinbarenden Sachverhalte vorliegen.

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrats ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Erstellung der Jahresrechnung existiert.

Ferner bestätigen wir, dass der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

Zug, 22. Februar 2013

ERNST & YOUNG AG



BERNADETTE KOCH
Zugelassene Revisionsexpertein
(Leitende Revisorin)



PASCAL KOCHER
Zugelassener Revisionsexperte

TERMINKALENDER

DIENSTAG, 16. APRIL 2013

Aktionärsbrief (erstes Quartal 2013)
45. Ordentliche Generalversammlung, Lorzensaal, Cham, 15.00 Uhr

DIENSTAG, 23. APRIL 2013

Dividendenzahlung

DIENSTAG, 30. JULI 2013

Aktionärsbrief (Halbjahresbericht 2013)

MITTWOCH, 30. OKTOBER 2013

Aktionärsbrief (neun Monate 2013)

DIENSTAG, 14. JANUAR 2014

Umsatz 2013

DIENSTAG, 4. MÄRZ 2014

Resultat 2013: Bilanzmedienkonferenz / Analystenpräsentation

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

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

PROJEKT TEAM

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

Corporate Communications & Investor Relations und Corporate Finance

KONZEPT, GESTALTUNG UND REALISATION

Ramstein Ehinger Associates AG, Zürich

TEXTREDAKTION

Zoebeli Communications, Bern

DRUCK UND VERARBEITUNG

Kalt-Zehnder-Druck AG, Zug

FOTOGRAFIE

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



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

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

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

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

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



(This page has been left blank intentionally)

BUILDING TRUST

