BEYOND THE EXPECTED

UNSER JAHR 2022

SÜDOSTASIEN

Starkes Wachstum mit Ansage

STRATEGIE
Erfolgsmodell: Regionalisierung

WANDEL
Digitalisierung und Automatisierung im Bau

SIKA MITARBEITENDE
Ein globales Team strebt nach Spitzenleistungen

SIKA.COM/JAHRESBERICHT

BUILDING TRUST

HIGHLIGHTS 2022

Nettoerlös in Lokalwährungen

+15.8%

Akquisitionen

2+[1]

EBIT

+13.5%

Patentanmeldungen

104

CO_2eq[2]-Emissionen pro verkaufter Tonne (Scope 1 und 2)

−6.9%

Wasserverbrauch pro verkaufter Tonne

−6.1%

Abfall pro verkaufter Tonne

−3.3%

Anzahl Unfälle mit Arbeitsausfall pro 1'000 FTE

−23.8%

[1] Neben den zwei Akquisitionen hat Sika eine verbindliche Vereinbarung zur Übernahme der MBCC Group unterzeichnet. Der Abschluss der Akquisition ist für die erste Hälfte 2023 geplant.

[2] CO_2-äquivalent (CO_2eq) ist das Mass für die Berechnung der Klimaauswirkung und der damit verbundenen Emissionen unter Berücksichtigung aller sechs Treibhausgase (THG).

Einen kurzen Rückblick auf das Geschäftsjahr 2022 und die wichtigsten Finanzergebnisse finden Sie in diesem Magazin ab Seite 54.

Liebe Leserin, lieber Leser

Wenn Sika für das Geschäftsjahr 2022 erstmals die Umsatzschwelle von CHF 10 Milliarden überschritten hat, ist dies bereits eine erfreuliche Nachricht. Noch viel erfreulicher ist jedoch die Tatsache, dass sich der Umsatz seit 2015 beinahe verdoppelt hat und dass der Betriebsgewinn im gleichen Zeitraum um 135% gewachsen ist.

Die hohe Umsatzdynamik der letzten Jahre und der 2022 erreichte Rekord-EBIT von CHF 1'579.7 Millionen zeigen, dass wir die Prioritäten richtig gesetzt haben. Zahlen betrachten wir in erster Linie als Massstab für die Werte, die wir für unsere Anspruchsgruppen schaffen.

Einige dieser Werte wie der Reingewinn und die Dividendenausschüttung an die Aktionäre erklären sich von selbst. Die Werte, die Sika für ihre Kunden schafft, sind vielleicht weniger offensichtlich. Sie gehen in der Regel über die Produkteigenschaften im engeren Sinn hinaus und ermöglichen beispielsweise schnellere Umsetzungen von Bauprojekten, kürzere Betriebsunterbrüche bei Renovierungen von Infrastrukturanlagen, erhöhte Einsparungen von CO_2-Emissionen, längere Lebenszyklen von Gebäuden oder die schnellere Erreichung von Netto-Null-Zielen in der Bauwirtschaft.

Wichtigste Wertetreiber sind unsere mehr als 27'500 Mitarbeitenden, die täglich nach Spitzenleistungen streben.

Einige von ihnen kommen im vorliegenden Jahresmagazin 2022 zu Wort. Sie geben Einblicke in den Reichtum unserer Kultur, unseres Produktportfolios, in unsere Innovationskraft und Technologieführerschaft sowie in unser partnerschaftliches Engagement für die Bedürfnisse unserer Kunden auf der ganzen Welt.

Die Stabilität unseres Wertegerüsts und die Agilität unserer Organisation stimmen mich optimistisch, dass wir unsere Strategie des nachhaltigen und ertragsorientierten Wachstums auch in einem anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfeld erfolgreich fortsetzen können.

Thomas Hasler
Vorsitzender der Konzernleitung

Sika Strategie

BEYOND THE MARKET CYCLES

6	Perfekt aufgestellt für vielschichtiges Wachstum
7	Unverzichtbar werden
8	Mission Netto-Null
10	«Unsere Regionalisierung ist ein Erfolgsmodell»
15	Sika steht für Spitzenleistung – Beyond the Expected

FOTO TITELSEITE
Sika hat mit umfassendem Know-how und Spitzenprodukten zur erfolgreichen Realisierung eines 22.5 Kilometer langen Abschnitts der MRT Orange Line in Bangkok beigetragen.

Dynamisches Marktumfeld

BEYOND THE BEATEN TRACK

18	Wachstum mit Ansage
21	Asien/Pazifik – Bauen mit modernsten Technologien
22	Dauerhafte Lösungen für Metroerweiterung
25	Bodenbeschichtung und Versiegelung: bewährte Qualität und Expertise
26	Ein nachhaltiges Leuchtturmprojekt
28	Sikas Distributionsgeschäft in Indonesien boomt
29	Sika Betonzusatzmittel für die höchste Brücke Vietnams
30	Rund um den Globus stark gefragt
31	Frischwasser für hunderttausende Haushalte
31	Eine sichere Wasserversorgung für die Region Medellín
32	Virgina realisiert Infrastrukturprojekt der Superlative
33	Erneuerung von LAX
34	Fit gemacht für die nächsten Jahrzehnte
35	Tschechien erneuert längste Autobahn

Innovationen ermöglichen netto-null

BEYOND THE EXPECTED

38 Klares Commitment zur Nachhaltigkeit

40 Die Formulierung ist der Schlüssel zum Erfolg

42 Das Rezept für nachhaltige Lösungen

43 Mit Robotern die Baubranche erobern

44 Baubranche im Wandel

46 Ein Gewinnn für die Nutzer und die Umwelt

47 So recycelt man Hochhäuser

48 Windstärke Sika

50 Schneller und leichter ans Ziel

Geschäftsjahr 2022

BEYOND SUSTAINABLE PERFORMANCE

54 Umsatz von CHF 10 Milliarden übertroffen – Rekord EBIT erzielt

55 Facts & Figures 2022

56 Alle Regionen mit Wachstum – Sika behauptet sich in anspruchsvollen Märkten

61 Sika Aktie

62 Konzernleitung

64 Gemeinsam alle Erwartungen übertreffen

70 Die wichtigsten Kennzahlen im Überblick

71 Finanzkalender

Sika Strategie
Beyond the market cycles

PERFEKT AUFGESTELLT FÜR **VIELSCHICHTIGES WACHSTUM**

Sika gilt bei Kunden, Investoren und anderen Anspruchsgruppen als Unternehmen, das nicht nur ambitionierte strategische Ziele definiert, sondern diese auch regelmässig erreicht beziehungsweise übertrifft.

AUF SIKA IST VERLASS

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

Sika will mit ihren Produkten den Nutzen beziehungsweise den Mehrwert für die Stakeholder stetig steigern. Das Unternehmen will die effiziente Nutzung von Energie-, Wasser- und Materialressourcen fördern und gleichzeitig die Auswirkungen auf das Ökosystem minimieren. In der Umsetzung der Stategie und in allen Geschäftstätigkeiten werden wirtschaftliche, ökologische und gesellschaftliche Aspekte ganzheitlich berücksichtigt.

AUF MEGATRENDS AUSGERICHTET

Die Unternehmensstrategie 2023 richtet sich nach den sechs grossen Megatrends aus: Digitalisierung, steigende Wirtschaftsdynamik, Klimawandel, demografischer Wandel, Urbanisierung und technologischer Fortschritt. Die Megatrends sind eng miteinander verknüpft und beeinflussen sich gegenseitig. Sie eröffnen Sika ein grosses Potenzial an strukturellen Wachstumsmöglichkeiten.

WACHSTUM UND WERTSTEIGERUNG

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

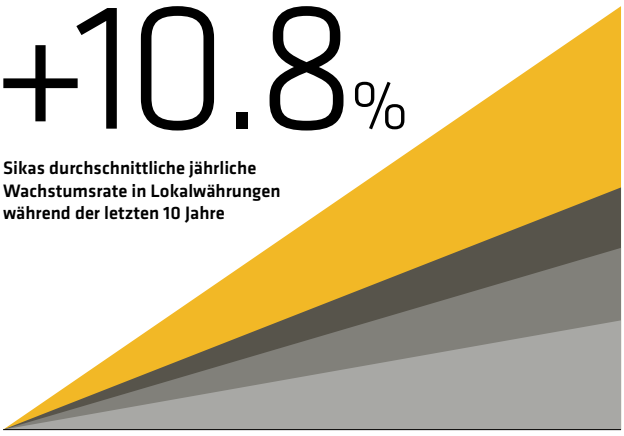
STARKES WACHSTUM PROGNOSTIZIERT

Sika ist während der letzten zehn Jahre um durchschnittlich 10.8% in Lokalwährungen gewachsen. Diese hervorragende Entwicklung beruht auf vielen Wachstumstreibern. Dazu gehören einerseits strukturelle Veränderungen im Markt, die teilweise auf Megatrends basieren und die Nachfrage nach Sika Produkten und Lösungen ankurbeln. Andererseits treibt Sika mit ihren eigenen strategischen Initiativen die Marktdurchdringung weiter voran. Wachstumspotenziale der Märkte werden systematisch identifiziert und gezielt angegangen. Mit ihren hochwertigen Produkten und Lösungen gelingt es Sika, stärker als die Mitbewerber zu wachsen und ihre Marktanteile kontinuierlich auszubauen.

NACHHALTIGES WACHSTUM

+10.8%

Sikas durchschnittliche jährliche Wachstumsrate in Lokalwährungen während der letzten 10 Jahre



UNVERZICHTBAR WERDEN

Während der letzten Jahrzehnte ist es Sika gelungen, die weltweite Marktdurchdringung kontinuierlich auszuweiten. Dank des hohen Mehrwerts, den Sika Produkte für ihre Kunden haben, dürfte sich diese Entwicklung künftig noch beschleunigen.

Der demografische Wandel hat am Arbeitsmarkt zu einem Mangel an Fachkräften geführt. Davon ist insbesondere auch die Bauwirtschaft betroffen. Hinzu kommt, dass deren Effizienzsteigerungen in den letzten Jahrzehnten im Vergleich zu anderen Branchen nur sehr verhalten ausfielen. Mit der Automatisierung und der Digitalisierung beginnen sich Produktivitätsfortschritte abzuzeichnen. Doch es gibt Ausnahmen. Sika hat sich schon seit langem einen ausgezeichneten Ruf als Anbieterin von Produkten und Lösungen mit überdurchschnittlicher Performance erarbeitet. In den letzten Jahren hat das Unternehmen zudem viel in die Nachhaltigkeit seiner Produkte investiert. Als Resultat kann Sika ihren Kunden immer mehr Lösungen anbieten, die sich sowohl durch verbesserte Leistung, wie zum Beispiel höhere Festigkeit, höhere Temperaturresistenz, als auch durch mehr Nachhaltigkeit, wie beispielsweise ein geringerer CO_2-Fussabdruck oder eine verbesserte Luftqualität, auszeichnen. Darüber hinaus bieten Sika Produkte Vorteile in der Anwendung, etwa durch die Einsparung von Arbeitsschritten, eine schnellere Aushärtung oder die mögliche Ausführung durch weniger qualifizierte Arbeitskräfte.

LEISTUNGSSTARK UND NACHHALTIG

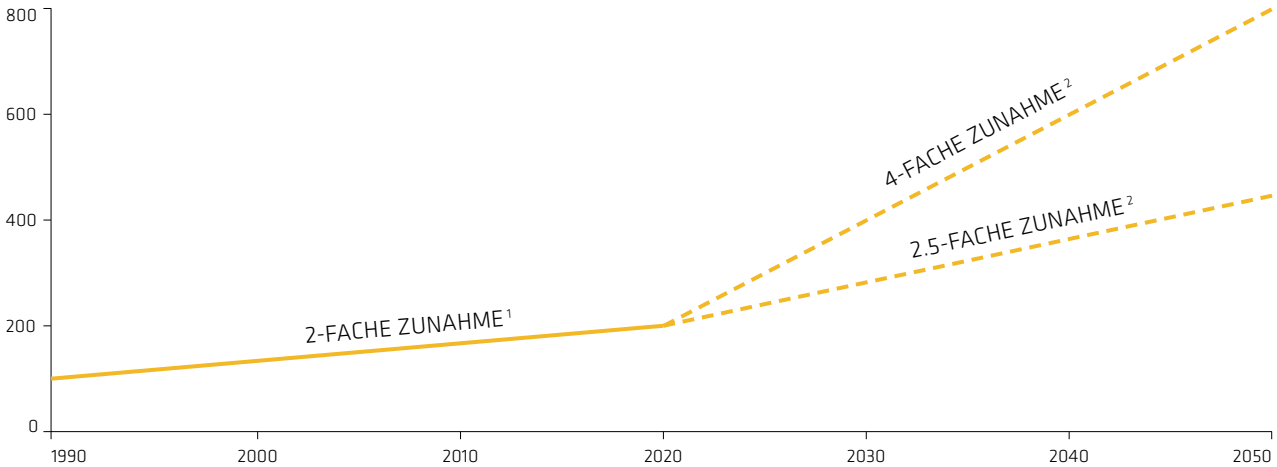
Dass der Bedarf an bauchemischen Produkten im Bausektor steigt, zeigt die Entwicklung der Marktdurchdringung. In den Jahren 1991 bis 2000 hat die Bauchemie ihren Anteil an der globalen Bauproduktion ungefähr verdoppelt und dürfte weiterhin überdurchschnittlich wachsen. Als weltweit führendes Unternehmen im Bereich der Bauchemie und als Anbieterin eines umfassenden Portfolios an innovativen Technologien wird Sika von dieser Entwicklung überdurchschnittlich profitieren.

Die starke lokale Verankerung in den Märkten unterstützt Sika bei der Erschliessung neuer Kundengruppen und der Intensivierung des Cross-Sellings. Grosse Bauprojekte werden direkt mit Lösungen bedient, die an die spezifischen Bedürfnisse angepasst sind. Baufirmen, Handwerker und private Anwender erhalten über E-Commerce-Kanäle oder den stationären Handel einen unkomplizierten Zugang zu einem breiten Angebot an Produkten und Lösungen.

REGULATORISCHER RÜCKENWIND

In den nächsten Jahrzehnten dürfte sich die Marktpenetration im Bereich der Bauchemie beschleunigen. Sika schätzt, dass allein Produktivitätssteigerungen auf den Baustellen die Marktdurchdringung bis 2050 um den Faktor 2.5 ansteigen lassen. Wenn die regulatorischen Vorgaben konsequent auf das Netto-Null-Ziel ausgerichtet werden, geht Sika sogar davon aus, dass sich die Marktdurchdringung der Bauchemie um den Faktor 4 erhöhen wird. Die Europäische Kommission hat im Rahmen ihres Green Deals festgelegt, dass sich die CO_2-Emissionen bereits 2030 gegenüber 1990 um mindestens 55% reduzieren sollen. Bauchemische Produkte und Lösungen werden die Bauwirtschaft bei der Erreichung dieses Ziels entscheidend unterstützen. Eines steht fest: Die Bauchemie wird in der globalen Bautätigkeit massiv an Bedeutung gewinnen und sich zu einem strategischen Erfolgsfaktor für Sika und die ganze Branche entwickeln.

DIE DURCHDRINGUNG DER BAUCHEMIE NIMMT ZU
UND WIRD SICH IN DEN KOMMENDEN JAHREN WEITER BESCHLEUNIGEN



[1] Marktdurchdringung: Grösse des globalen Bauchemiemarktes (CHF) / globale Bauleistung (CHF). Quelle: IHS, Freedonia.

[2] Marktdurchdringung in den nächsten 30 Jahren (Sika Schätzung).

MISSION **NETTO-NULL**

Sika will die Transformation in der Bau- und Fertigungsindustrie vorantreiben und bekennt sich klar zum Ziel netto-null 2050. Das Unternehmen unterstützt die Science Based Target Initiative (SBTi) und wird in naher Zukunft seine Netto-Null-Ziele zur Validierung einreichen.

Im September 2022 hat sich Sika zu den wissenschaftsbasierten Netto-Null-Zielen der Science Based Target Initiative (SBTi) verpflichtet. «Dies ist ein ambitioniertes Ziel, doch wir arbeiten bereits an Initiativen und haben viele Ideen, wie wir netto-null erreichen werden», betont Patricia Heidtman, Chief Innovation and Sustainability Officer und Mitglied der Konzernleitung. Demnach muss das Unternehmen die Emissionen, die es direkt verantwortet (Scope 1) sowie die indirekten Emissionen aus eingekaufter Energie (Scope 2) bis 2032 um 42% und bis 2050 um 90% reduzieren. Diese beiden Kategorien machen jedoch nur rund zwei Prozent der gesamten Emissionen aus. Die meisten Emissionen gibt es im Scope 3. Dabei handelt es sich um die indirekten Emissionen, die entlang der Wertschöpfungskette anfallen. Bei Sika machen sie 98% der Emissionen aus, insgesamt 12'511 ktCO_2eq. Um die angestrebte Reduktion von 25% bis 2032 und 90% bis 2050 zu erreichen, wird Sika mit Kunden und Lieferanten zusammenarbeiten.

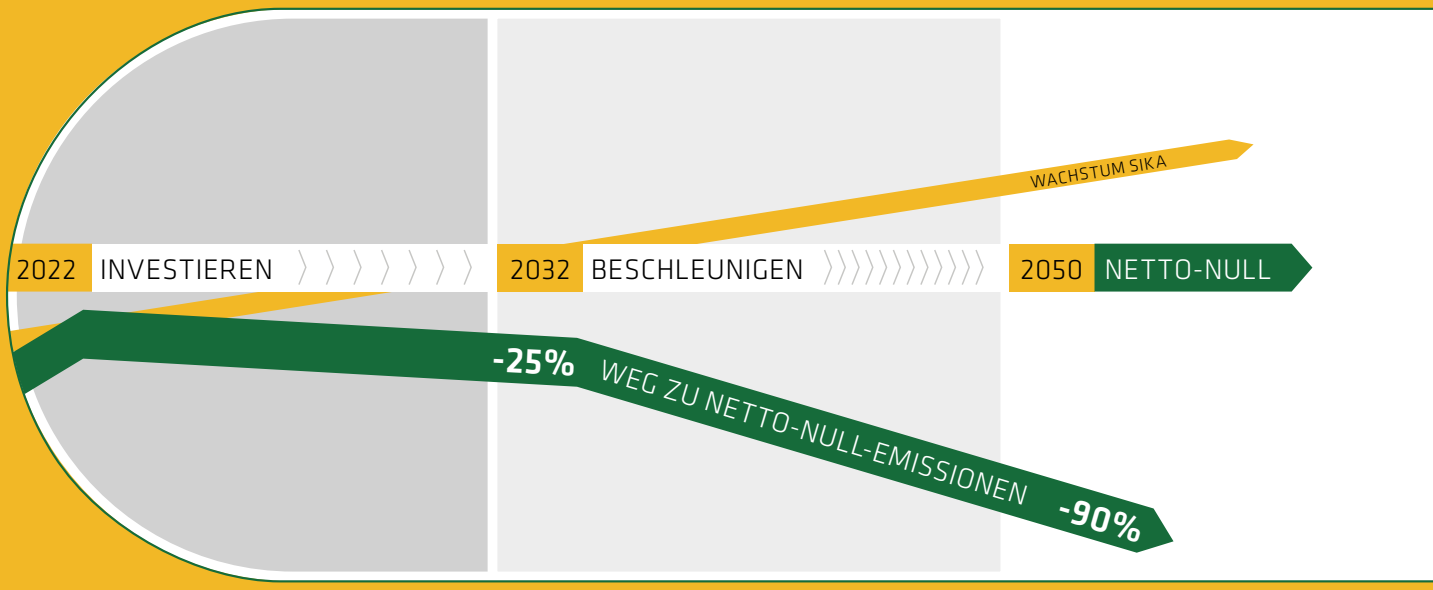
Seit sich Sika am 16. September 2022 zu den SBTi-Zielen verpflichtet hat, bleiben ihr 24 Monate Zeit, um der Organisation konkrete Umsetzungsziele zur Validierung vorzulegen. Als Grundlage hat das Unternehmen für Scope 3 ein komplettes Emissionsinventar gemäss den Vorgaben des Greenhouse-Gas-Protokolls erstellt. «Wir haben uns intensiv mit der Methodik zur Berechnung der Scope-3-Emissionen auseinandergesetzt und überprüfen diese kontinuierlich», sagt Patricia Heidtman. Dies helfe zu verstehen, wie die Emissionen reduziert werden können und worauf der Fokus gelegt werden soll.

«Wir haben uns intensiv mit der Methodik zur Berechnung der Scope-3-Emissionen auseinandergesetzt und überprüfen diese kontinuierlich.»
Patricia Heidtman

SIKAS WICHTIGSTE LEVERS

- Entwicklung neuer technologischer Lösungen für Bau und Industrie
- Rascherer Einsatz alternativer, CO_2-armer Energiequellen
- Partnerschaften mit Lieferanten, die Sikas Weg zu netto-null unterstützen
- Bildung und Kompetenzentwicklung zur Verbesserung von Materialeffizienz und Kreislaufwirtschaft
- Fokus weiterhin auf operationeller Effizienz

SIKAS NETTO-NULL-ROADMAP



DIE WICHTIGSTEN LEVERS ZUR CO_2-REDUKTION

Nachdem Sika die wissenschaftlichen Grundlagen gelegt hat, folgt nun die praktische Umsetzung. Das Unternehmen hat fünf Levers definiert, mit denen es die Ziele erreichen will. Bei Scope 1 und 2 will Sika unter anderem die Energieeffizienz kontinuierlich steigern und vermehrt erneuerbare Energien einsetzen. Bei Scope 3 ist die Senkung der vor- und nachgelagerten Transportemissionen ein wichtiges Ziel. Zentral ist darüber hinaus die Reduktion von kohlenstoffintensiven Rohmaterialien wie Zement und Petrochemikalien. Produkte und Verpackungen werden kontinuierlich verbessert, um die Kreislaufwirtschaft zu unterstützen.

SIKA SIEHT NETTO-NULL ALS WACHSTUMSCHANCE

Dank ihrer Innovationskraft kann Sika wesentlich zur Reduktion der Treibhausgase beitragen. «Durch den Ersatz von Portlandzement in unseren Mörtelprodukten können wir die CO_2-Emissionen bis 2025 um bis zu 480 Kilotonnen senken», unterstreicht Patricia Heidtman. Die dazu notwendigen Ersatzmaterialien hat Sika bereits gefunden – ohne Abstriche bei der Produktqualität. Mit reCO_2ver® ist dem Unternehmen zudem ein Durchbruch beim Betonrecycling gelungen. Auch mit dem Recycling von Dachmembranen fördert Sika die Kreislaufwirtschaft in der Bauindustrie. Auf diese Weise können bis 2032 bis zu 49 Kilotonnen CO_2 eingespart werden.

Sika ist nicht nur bestrebt, ihre eigenen Netto-Null-Ziele voranzutreiben, sondern hilft auch ihren Kunden auf dem Weg zu netto-null. Ihre Produkte und Lösungen tragen zum Beispiel dazu bei, dass bestehende Baustrukturen länger erhalten und aufgewertet werden können – wie das Beispiel des Quay Quarter Towers in Sydney eindrücklich zeigt (siehe Seite 46).

«Sika hat die Innovationskraft und die Lösungen, um die Transformation in der Bau- und Fahrzeugindustrie zu ermöglichen – erst recht, wenn wir mit unseren Kunden und Lieferanten zusammenarbeiten», sagt Patricia Heidtman. Aus diesem Grund sieht Sika in netto-null nicht nur eine unternehmerische Herausforderung, sondern vor allem die grosse Chance, stärker als der Markt zu wachsen.

«Sika hat die Innovationskraft und die Lösungen, um die Transformation in der Bau- und Fahrzeugindustrie zu ermöglichen.»

Patricia Heidtman

Erfahren Sie mehr über Sikas Weg zu netto-null

«UNSERE REGIONALISIERUNG **IST EIN ERFOLGSMODELL»**

Paul Hälg, Präsident des Verwaltungsrats, und Thomas Hasler, Vorsitzender der Konzernleitung, erklären im Interview, weshalb Sika auch in einem herausfordernden Umfeld kräftig wächst und weshalb sie vom Netto-Null-Ziel zusätzliche Wachstumsimpulse erwarten.

Paul Hälg,
Präsident des Verwaltungsrats

Thomas Hasler,
Vorsitzender der Konzernleitung

COVID, Ukraine-Krieg, instabile Lieferketten und Energiekrise: Was auch immer die Wirtschaftsentwicklung bedroht – Sika wächst. Warum gelingt es Ihnen, auch in einem so garstigen Umfeld zu wachsen?
Hasler: Wir sind mit Niederlassungen in 101 Ländern und unseren acht Target Markets sehr breit aufgestellt. Es kommt praktisch nie vor, dass sich alle Märkte gleichförmig entwickeln. Auch innerhalb dieser Märkte sind wir gut diversifiziert. Im Bausektor erzielen wir zum Beispiel rund 45% unseres Umsatzes im Neubau und 55% mit Renovierungs- und Unterhaltsprojekten.

Eine breite Diversifikation schützt aber nicht unbedingt vor überraschenden und globalen Entwicklungen wie der Coronavirus-Pandemie …
Hasler: Einen garantierten Schutz gibt es nicht, aber Sika hat viel Know-how im Umgang mit kurzfristigen Veränderungen erworben und schafft es immer wieder, auch in einem schwierigen Umfeld Chancen zu identifizieren und sie gezielt zu nutzen. So haben wir 2020 schon zu Beginn der COVID-19-Pandemie den Distributionskanal und E-Commerce ausgebaut. Dies hat zwar zu Verschiebungen zwischen den Absatzkanälen geführt, nicht aber zu Umsatzeinbrüchen. Der durch die Pandemie ausgelöste Digitalisierungsschub wirkt sich bis heute positiv aus.

Hat Sika von den Unterbrüchen der weltweiten Lieferketten vielleicht sogar profitiert?
Hasler: Ja, unsere starke Regionalisierung ist ein Erfolgsmodell. Sie hat uns und unseren Kunden in den schwierigen Beschaffungs- und Versorgungsphasen sehr geholfen. Wir waren in der Lage, unsere eigenen Lieferketten zu nutzen und globale Unterbrüche oder Störungen zu überbrücken.

Wie schafft es Sika, die EBIT-Margen auch bei hohem Umsatzwachstum zu halten?
Hälg: Dank der lokalen Verantwortung über die Gewinn- und Verlustrechnung denken und handeln die Manager wie Unternehmer und achten sehr darauf, dass sie möglichst profitabel wachsen. Konsequenterweise sind sie auch für die Erarbeitung der lokalen Strategie verantwortlich. Sie entscheiden in Absprache mit der Konzernleitung über die Target Markets, die sie bearbeiten wollen, und über die Investitionspolitik.

Wie macht man Manager zu Unternehmern?
Hasler: Wir binden die General Manager in unsere «Best Demonstrated Practice» ein. Typische Themen sind das Pricing oder die Nachhaltigkeit. Die Manager erhalten eine Art Kochbuch, doch was und wie gekocht wird, entscheiden sie selber. Dabei legen wir sehr grossen Wert darauf, dass sie ihre «Rezepte» und Erfahrungen untereinander austauschen. Zu diesem Zweck laden wir sie regelmässig zu Management Meetings ein, an denen «Peer-to-peer learnings» stattfinden.

Wie erhalten oder stärken Sie die hohe Preisfestsetzungsmacht von Sika?
Hasler: Unsere Preise korrelieren mit den Werten, die wir den Kunden über das Produkt hinaus verschaffen. Solche Werte sind beispielsweise die rasche Verfügbarkeit der Ware, die hohe Verlässlichkeit und technische Expertise unserer Organisation. Zudem hilft die Netto-Null-Verpflichtung beim Pricing sehr.

Hälg: Ein Grossteil unserer Produkte ist systemkritisch. Nehmen Sie das Beispiel von Betonzusatzmitteln, die es ermöglichen, dass der Beton beim Bau eines Hochhauses auf eine Höhe von 100 Metern gepumpt werden kann. Gemessen an den Qualitätsvorteilen sowie den Zeit- und Kosteneinsparungen unserer Produkte ist der Preis kein entscheidender Faktor. In der Autoindustrie, um ein weiteres Beispiel zu nennen, verwenden die Hersteller einen Sika Klebstoff, der wesentlich schneller aushärtet als herkömmliche Produkte. Damit lässt sich in der Fertigung Zeit einsparen, was die jährliche Produktivität messbar steigert. Der Mehrpreis für den besseren Klebstoff ist vernachlässigbar.

Wie wirkt sich die Marke Sika auf das Pricing aus?
Hasler: Der Einfluss der Marke auf die Preisfestsetzung ist erheblich. Sika ist in unserer Industrie weltweit der stärkste lokale Brand. «Building Trust» ist ein Versprechen, das wir Tag für Tag einlösen. Zudem hat sich die Wichtigkeit des Brands in den letzten Jahren deutlich erhöht und wird weiter an Bedeutung gewinnen. Dies beobachten wir sowohl beim organischen Wachstum als auch insbesondere bei Akquisitionen. Dank der Stärke der Marke Sika lässt sich unsere Technologie problemlos von einem Land zu einem anderen transferieren.

«Dank der lokalen Verantwortung über die Gewinn- und Verlustrechnung denken und handeln die Manager wie Unternehmer und achten sehr darauf, dass sie möglichst profitabel wachsen.»
Paul Hälg

Die Sika Aktie hat sich 2022 nach fulminanten Kurssteigerungen in den Vorjahren schwächer entwickelt als der SMI-Index. Wie erklären Sie sich dies?
Hälg: Wir kommentieren den Aktienkurs nicht und können nur festhalten, dass wir gemäss unserer Strategie geliefert haben. Es müssen also andere Faktoren sein, die die Bewertung beeinflussen. Dabei spielen die Zinsen und Zinserwartungen zweifellos eine wichtige Rolle. Wachstumstitel wie die Sika Aktie reagieren auf Zinserhöhungen der Notenbanken meistens sensibler als Substanztitel.

«Sika ist in unserer Industrie weltweit der stärkste lokale Brand.»
Thomas Hasler

Aufgrund der Prüfung diverser Wettbewerbsbehörden hat sich das Closing der MBCC Group etwas verzögert und wird im ersten Halbjahr 2023 erfolgen. Was bedeutet dies für die Mitarbeitenden und die Kunden der MBCC Group?
Hälg: Für die Mitarbeitenden und die Kunden ist im Oktober 2022 eine zwölfmonatige Phase der Ungewissheit zu Ende gegangen. Seither haben wir Klarheit darüber, welche Aktivitäten integriert und welche Unternehmen oder Unternehmensteile veräussert werden. Die Mitarbeitenden sind verständnisvoll und positiv gestimmt, zeigen aber eine gewisse Ungeduld, sie möchten endlich loslegen.

Hasler: In den MBCC-Unternehmen mit grösseren Überschneidungen zu Sika bestand durchaus die Befürchtung, dass redundante Strukturen abgebaut werden müssen. Mit dem Verkauf dieser Unternehmen oder Unternehmensteile fällt diese Sorge weg. Die Leute wissen, dass sie unter einem neuen Eigentümer gebraucht werden und dort eine Zukunft haben.

Werden sich die ursprünglich erwarteten Synergien reduzieren, weil Sika Unternehmen oder Unternehmensteile der MBCC im Wert von rund CHF 920 Millionen verkaufen muss?
Hasler: Nein, wir rechnen nach wie vor mit Synergien in Höhe von CHF 160 bis 180 Millionen.

Wie hat sich die ESG-Performance von Sika entwickelt?
Hälg: Die Sensibilisierung für ESG-Themen hat 2022 nochmals zugenommen, und die Umsetzung hat sich deutlich beschleunigt. Sika engagiert sich seit mehr als zehn Jahren sehr stark für ESG-Ziele. Unsere Innovationen sind geprägt von unserer Nachhaltigkeitsstrategie und von unserer Netto-Null-Verpflichtung. Der hohe Stellenwert der ESG-Themen wird von der ganzen Organisation unterstützt. Sustainability ist nicht nur für Kunden und Investoren relevant, sondern auch für unsere Mitarbeitenden. Wir sind sicher, dass wir uns einen

«Unsere Innovationen sind geprägt von unserer Nachhaltigkeitsstrategie und von unserer Netto-Null-Verpflichtung.»
Paul Hälg, Präsident des Verwaltungsrats

Wettbewerbsvorteil verschaffen, wenn wir mit der Nachhaltigkeit unserer Produkte First Mover sind. Vor allem bei jüngeren Mitarbeitenden steigert das Commitment auch unsere Attraktivität als Arbeitgeber.

Hasler: Die Zusammenlegung von Sustainability und Innovation hat sich als wichtiger und richtiger Schritt erwiesen. Für Sika sind Sustainability und Innovation praktisch Synonyme. Wir verfolgen einen Weg, der sehr Sika-like ist, das heisst mit praktikablen und messbaren Ansätzen. Unsere Produkte, die die Klinkerreduktion ermöglichen, verkleinern den CO_2-Fussabdruck ebenso wie die umfangreichen Massnahmen in unserer Produktion. Diese umfassen beispielsweise die Ausweitung der Nutzung erneuerbarer Energien und die Reduktion des Wasserverbrauchs.

Sika hat sich im September 2022 zur Erreichung der Science Based Target Initiative (SBTi) Netto-Null-Ziel verpflichtet. Was bedeutet das für die Organisation?
Hasler: Das Commitment unterstreicht unser Ziel, die Transformation des Bausektors und der verarbeitenden Industrie zum Netto-Null-Ziel voranzutreiben. Wir haben nun bis 2024 Zeit, unser Ziel mit Massnahmenplänen und einer Roadmap zu konkretisieren und zur Validierung einzureichen. Daran arbeiten wir mit Hochdruck.

Hälg: Diese Entwicklung wird auf Verwaltungsratsebene durch das neu etablierte Sustainability Committee begleitet und unterstützt.

Welches sind die wirksamsten Stellhebel zur Beeinflussung der SBTi-Ziele?
Hälg: 98% unseres CO_2-Fussabdrucks entfallen auf Scope 3. Etwa die Hälfte davon entsteht vorgelagert (upstream), das heisst durch Rohmaterialien. An den Rohmaterialien ist der eingekaufte Zement mit rund der Hälfte der CO_2-Emissionen beteiligt. Hier haben wir den wirksamsten Stellhebel, denn Lösungen zur Verringerung des Zementverbrauchs sind eine Kernkompetenz von uns. Wir entwickeln beispielsweise Additive und Betonzusatzmittel, um die Verwendung von Zementersatzstoffen bei der Herstellung von Zement, Beton und Mörtel zu ermöglichen. Darüber hinaus ist Sika das führende Unternehmen für faserverstärkte Betonlösungen. Faserbeton erhöht die Haltbarkeit und Festigkeit von Beton. Die dazu benötigten Polymere beziehen wir von der chemischen Industrie, mit der wir auch Partnerschaften eingegangen sind, zum Beispiel «Together for Sustainability» (TfS). Bis jedoch CO_2-neutrale Substitute für die heute verwendeten Polymere vorliegen, dürfte es noch länger dauern.

Hasler: Dabei dürfen wir die beträchtlichen Enabling-Effekte von Sika Produkten nicht aus den Augen verlieren. Diese positiven Effekte, die aus der Anwendung der Produkte resultieren, werden derzeit durch die SBTi noch nicht erfasst.

Welchen Stellenwert hat die Kreislaufwirtschaft?
Hasler: Hier sehen wir ein enormes Potenzial. Wir stehen zwar erst am Anfang dieser Prozesse und sammeln Erfahrungen. So nehmen wir Membranen, die auf Dächern verbaut wurden, zurück und bereiten sie für den Bau neuer Dächer auf.

Hälg: Die Kreislaufwirtschaft ist ein wichtiger Hebel, um Fortschritte im Rahmen der SBTi zu erzielen. Je höher der Anteil des Materials, das sich rezyklieren lässt, umso stärker können wir unseren Footprint verkleinern.

«Wir streben mittelfristig einen Umsatz von CHF 15 Milliarden an.»
Thomas Hasler, CEO

Welche Beispiele haben Sie vor Augen, wenn Sie von der Verkleinerung des Fussabdrucks im Bausektor sprechen?
Hasler: Ein Leuchtturmprojekt ist sicher der Quay Quarter Tower in Sydney. Das Hochhaus mit Baujahr 1976 war in die Jahre gekommen und wäre im Normalfall abgerissen und durch einen Neubau ersetzt worden. Stattdessen hat man den Gebäudekern zu 95% stehen lassen und eine tiefgreifende Restrukturierung mit einer Erweiterung der Flächen durchgeführt. Sika hat das zweite Leben der Betonstruktur ermöglicht und dazu beigetragen, dass über 12'000 Tonnen CO_2-Emissionen vermieden wurden.

Die Europäische Union will ab 2035 praktisch nur noch Elektrofahrzeuge zulassen. Wie bereitet sich Sika auf diese Entwicklung vor und welche Ziele verfolgt das Unternehmen in diesem Marktsegment?
Hasler: Die Elektrifizierung der Fahrzeugindustrie entwickelt sich sehr dynamisch und die fortlaufende Optimierung der Batterien beschleunigt unser Wachstum. Was oft ein bisschen vergessen geht, ist der CO_2-Footprint der anderen Fahrzeugkomponenten. Verschiedene Automobilhersteller haben ein Netto-Null-Ziel definiert. Dies bedingt, dass die Fahrzeuge rezyklierbar sind und dass der Scope-3-Anteil gesenkt werden muss. Wir tragen mit unseren Lösungen dazu bei, dass ein Fahrzeug an seinem Lebensende zu 95% rezykliert werden kann. Als Spezialist für Prozessmaterialien und mit unserer Expertise beim Kleben, Dichten, Dämpfen oder Verstärken sind wir die prädestinierte Partnerin, um die Automobilindustrie bei diesem Wandel zu begleiten und zu unterstützen.

Lesen Sie das ganze Interview auf sika.com

Der weltweite Bestand von rund 1.5 Milliarden Fahrzeugen verfügt noch grösstenteils über Verbrennungsmotoren. Wie wird dieser Markt von Sika bearbeitet?
Hasler: Unser Fokus liegt klar auf der Herstellung von Neuwagen. Diese müssen wie erwähnt zu 95% rezyklierbar sein, jedoch ohne Abstriche bei der Sicherheit, dem Komfort oder der Zuverlässigkeit. Diese Herausforderungen bieten einer spezialisierten Anbieterin wie Sika hohe Wachstumschancen. Das Potenzial für Sika Lösungen liegt bei den Elektrofahrzeugen übrigens 50% höher als bei den Verbrennern.

Welche Umsatzentwicklung erwarten Sie unter Einschluss der MBCC Group in den nächsten zwei bis drei Jahren?
Hasler: Wir streben mittelfristig einen Umsatz von CHF 15 Milliarden an. Im laufenden Jahr werden wir die Strategie 2024–2028 erarbeiten und vorstellen. Sie wird auch eine Guidance zur Profitabilität enthalten. Ebenso wird die Frage beantwortet werden müssen, ob das bisher auf CHF 80 bis 100 Milliarden bezifferte Marktpotenzial für Sika durch die Erschliessung neuer Märkte erhöht werden kann. Mit einem Marktanteil von 10% hat Sika jedenfalls noch ein hohes unausgeschöpftes Potenzial.

Welches sind die grössten Herausforderungen, mit denen Sie im laufenden Jahr rechnen?
Hälg: Die grösste Herausforderung ist die Umsetzung unserer Strategie in einer multipolaren Welt, die immer häufiger zu nationalen Interessenskonflikten führt. Der Trend zur Bildung von Blöcken bewirkt, dass die grossen globalen Themen wie Globalisierung, Klimaschutz oder Sicherheitspolitik unterschiedlich reguliert und priorisiert werden. In einem solchen Kontext sind eine umsichtige, unabhängige Strategie und unternehmerische Fitness besonders wichtig.

SIKA STEHT FÜR SPITZENLEISTUNG – BEYOND THE EXPECTED

Mit der weltweiten Imagekampagne «Beyond the Expected» positioniert sich Sika als Unternehmen, das stets die Extrameile geht und mehr leistet, als seine Anspruchsgruppen erwarten. Sika steht für Spitzenleistungen – davon profitieren nicht nur Kunden, Investoren und Mitarbeitende, sondern auch die Umwelt und künftige Generationen.

«Beyond the Expected» ist als Dachkampagne mit verschiedenen Umsetzungsebenen konzipiert. Neben einer Imageebene umfasst sie auch eine Zielmarkt- und Produktebene. Darüber hinaus wurde eine Employer-Branding-Kampagne entwickelt, die Sika als attraktive Arbeitgeberin positioniert und die Identifikation der Mitarbeitenden mit dem Unternehmen auf hohem Niveau festigt.

In den Kampagnenmotiven werden imagerelevante Themen wie beispielsweise Nachhaltigkeit oder Innovationsstärke genutzt und Sikas moderne Lösungen für zahlreiche Projekte in der Bau- und Fahrzeugindustrie aufgegriffen. Mit der neuen Kampagne richtet sich Sika an ihre vielfältigen Zielgruppen im Bau- und Industriesektor, aber auch an Investoren, Lieferanten und natürlich an die Mitarbeitenden.

MIT SPITZENLEISTUNG VERTRAUEN SCHAFFEN

Die mehr als 27'500 Mitarbeitenden von Sika streben täglich nach Spitzenleistung. Mit ihrem Engagement tragen sie nicht nur wesentlich zum kontinuierlichen Unternehmenserfolg bei. Das Know-how und die hohe Leistungsbereitschaft ihrer Mitarbeitenden haben es Sika ermöglicht, sich zu einer Marktführerin und Wegbereiterin für nachhaltiges Bauen und für eine umweltfreundliche Mobilität zu entwickeln. Sika stellt sich den Herausforderungen der globalen Megatrends und strebt danach, nachhaltige Lösungen zu finden, mit dem Ziel, die Welt zum Besseren zu verändern. Indem sie die Messlatte für ihre eigenen Leistungen konstant hochhalten, schaffen die Mitarbeitenden Vertrauen bei den Zielgruppen, sodass Sika ihr Markenversprechen «Building Trust» erfüllen kann.

Den Auftakt des Kampagnenstarts machte im September 2022 die Schweiz mit einer breit angelegten Plakatserie in Städten, am Flughafen Zürich und auf digitalen Plattformen. Danach folgte der Launch in weiteren internationalen Märkten.

Copyright: Ole Scheeren

Dynamisches Marktumfeld
Beyond the beaten track

WACHSTUM MIT ANSAGE

Die rasch fortschreitende Urbanisierung und Industrialisierung, die den Bedarf an Wohnraum und Infrastruktur erhöhen, sorgen in den Märkten Südostasiens für überdurchschnittliches Wachstum. Sika hat sich mit einer starken lokalen Präsenz in der Region optimal positioniert, um vom Potenzial des Bausektors zu profitieren.

Sika ist weltweit in 101 Ländern präsent und deckt sowohl aufstrebende wie auch reife Märkte ab. In vielen Teilen der Welt ist das Unternehmen seit Jahrzehnten etabliert. Das zukünftige Wachstumspotenzial ist ein wichtiger Faktor, wenn Sika über den Eintritt in einen neuen Markt entscheidet. Südostasien, wo Sika seit Längerem mit acht Ländergesellschaften und 20 Fertigungswerken aktiv ist, gehört seit vielen Jahren zu den Märkten mit einer aussergewöhnlichen Dynamik. Sika will das Wachstum nicht nur weiterführen, sondern ihre Expansionsbestrebungen in der Region verstärken.

MEHR MENSCHEN, MEHR BAUPROJEKTE

Das Wachstum wird in erster Linie bestimmt vom Bedarf der rund 650 Millionen Menschen, die in der Region leben. Allein die indonesische Hauptstadt Jakarta zählt 35 Millionen Einwohner und ist damit die zweitgrösste Metropolregion der Welt. Mit der Bevölkerung wächst auch die Wirtschaft – und insbesondere die Bauwirtschaft. «Eine Faustregel besagt, dass der Bau dem Bevölkerungswachstum folgt», sagt Mike Campion, der seit 2017 als Regional Manager für Sikas Geschäftsaktivitäten in Asien/Pazifik verantwortlich zeichnet. Die gestiegene Nachfrage nach Infrastruktur, industriellen Bauprojekten, Wohnbauten oder Bildungs- und Gesundheitseinrichtungen werde weiter zunehmen und Sika «über Jahrzehnte hinweg» ein enormes Wachstumspotenzial bieten.

EINE WACHSTUMSSTRATEGIE MIT ZWEI SÄULEN

Sikas Wachstumsstrategie in Südostasien basiert im Wesentlichen auf zwei Säulen. Die erste Säule fokussiert auf grosse Bauvorhaben und auf eine höhere Durchdringung in jedem dieser Projektgeschäfte mit zahlreichen Cross-Selling-Möglichkeiten. Sika erarbeitet zusammen mit Planern, Ingenieuren, Kunden und anderen beteiligten Partnern Lösungen, die kompetente Antworten auf die Herausforderungen der modernen Megastädte geben und zum Klimaschutz beitragen. Die zweite Säule fokussiert auf eine stärkere Marktdurchdrin-

Quelle: Global Data – Construction Output (Q4 2022)
Wechselkurs: Jahresendkurs 2022 USD/CHF (x 0.9232)

> CHF 495 MILLIARDEN

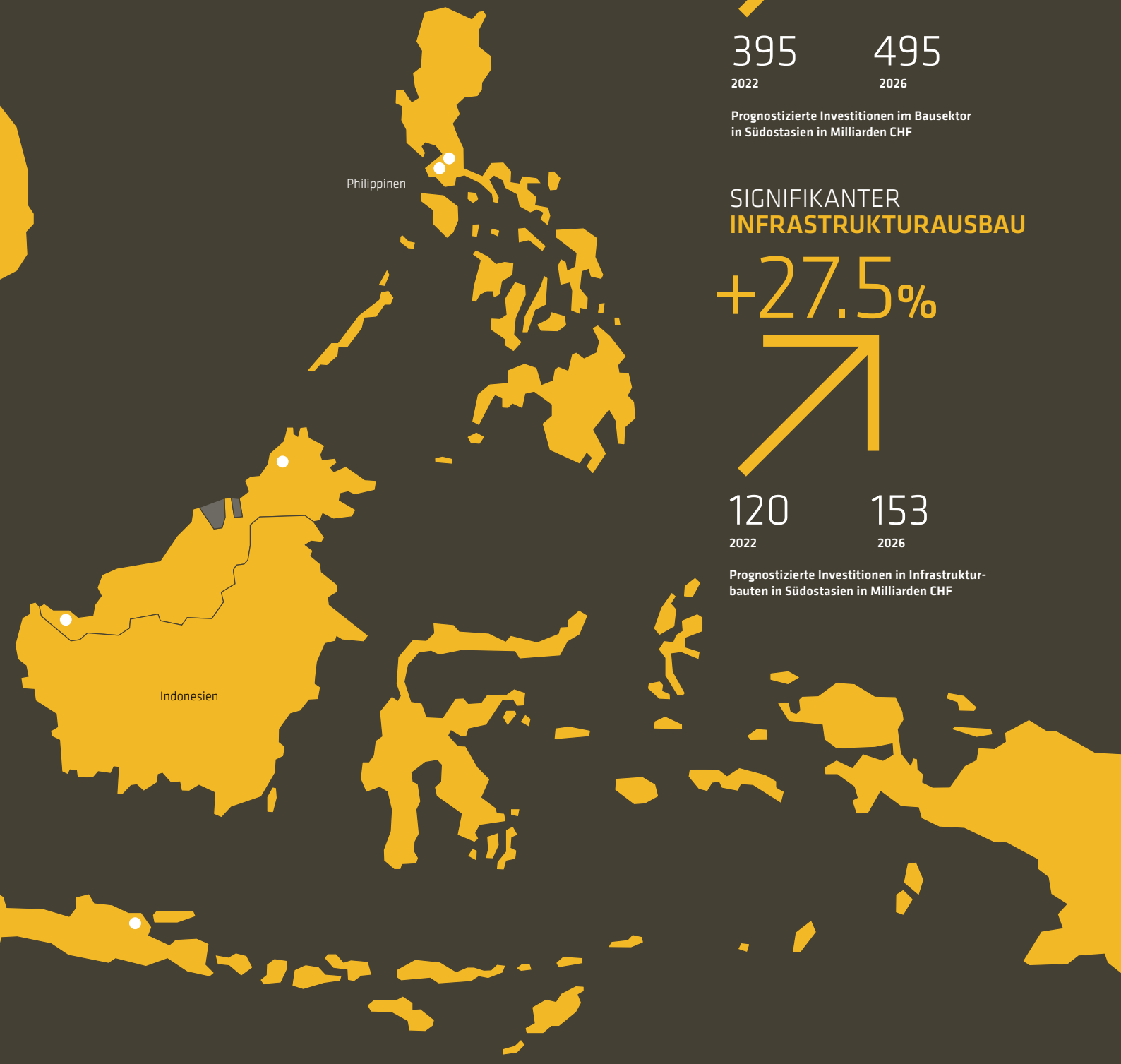
beträgt laut Prognosen im Jahr 2026 das gesamte Investitionsvolumen im Bausektor Südostasiens.

STARKES WACHSTUM **IM BAUSEKTOR**

+25.3%

395	495
2022	**2026**

Prognostizierte Investitionen im Bausektor in Südostasien in Milliarden CHF



SIGNIFIKANTER **INFRASTRUKTURAUSBAU**

+27.5%

120	153
2022	**2026**

Prognostizierte Investitionen in Infrastruktur-bauten in Südostasien in Milliarden CHF

gung durch die Ausweitung des Distributionsgeschäfts. Zu den Verkaufsstellen in Südostasien, die meist über Distributoren beliefert werden, zählen in erster Linie kleine Ladengeschäfte für Baumaterialien oder auch Baumärkte. Damit sollen Endverbraucher, Handwerker und kleine Bauunternehmer besser erreicht werden. Eine bessere Marktdurchdringung kann teils über den Verkauf von Sika Produkten an mehr Standorten und teils durch den Ausbau des Sortiments in den einzelnen Läden erreicht werden. Angeboten werden Produkte und Lösungen für Profis sowie einfachere Lösungen, die auch von Heimwerkern genutzt werden können.

WACHSTUMSIMPULSE DURCH NACHHALTIGKEIT

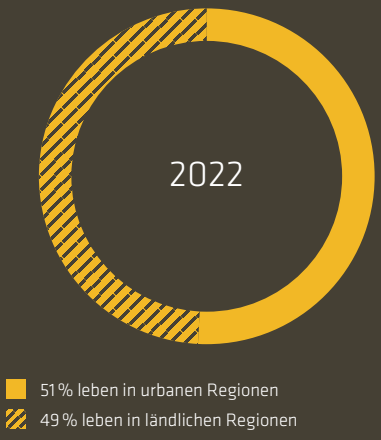
Der Klimawandel stellt eine grosse gesellschaftliche Herausforderung dar, von der auch Südostasien infolge des erhöhten Risikos für extreme Wetterereignisse und Naturkatastrophen betroffen ist. Die Regierungen sind sich heute einig, dass die Treibhausgasemissionen gesenkt und die Ressourcen geschont werden müssen. Sika bietet mit ressourcenschonenden Technologien sowie Lösungen, die die Folgen von extremen Wetterereignissen eindämmen, einen Mehrwert für die Kunden und die Gesellschaft.

PIONIERLEISTUNGEN IN VIETNAM

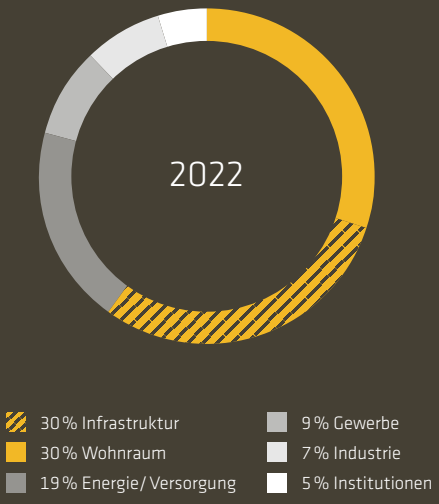
Die Märkte Südostasiens sind alles andere als homogen. Sie zeichnen sich vielmehr durch eine grosse gesellschaftliche und kulturelle Vielfalt aus. Auch was die Dimensionen und Charakteristiken dieser Märkte angeht, bestehen grosse Unterschiede. Internationale Unternehmen sind also gut beraten, die länderspezifischen Besonderheiten zu respektieren. Dies gelingt am besten, indem Mitarbeitende vor Ort geschult und gefördert werden. Sie sind am besten mit den Eigenheiten ihrer Märkte und den Bedürfnissen der lokalen Kunden vertraut. Sika hat mit diesem dezentralen Ansatz weltweit gute Erfahrungen gemacht und betrachtet ihre lokale Präsenz als nachhaltiges Engagement für Land und Leute.

Vietnam ist ein gutes Beispiel, wie Sika in einem südostasiatischen Land gewachsen ist und gleichzeitig dessen Entwicklung mitgeprägt hat. Die Ländergesellschaft feiert im laufenden Jahr ihr 30-jähriges Bestehen. Sika hat hier schon 1997 eine Fabrik eröffnet. Der Konzern war ein Pionier in der lokalen Bauwirtschaft, und Sika wurde schon bald zum Synonym für Bauchemie. Wenn Fachleute von «Waterproofing» sprechen, sagen sie in der Regel einfach «Sika». Das «Waterproofing»-Sortiment funktioniert somit als Zugang zum kompletten Sika Portfolio. Wachstumstreiber in Vietnam sind nicht nur Infrastrukturprojekte im ganzen Land, sondern zunehmend auch die rasch fortschreitende Industrialisierung in den Regionen um Hoh Chi Minh City und Hanoi.

VERTEILUNG DER BEVÖLKERUNG **IN STÄDTISCHE UND LÄNDLICHE REGIONEN**



VERTEILUNG AUSGABEN **IM BAUWESEN**



PROGNOSE 2026 **JÄHRLICHE ZUWACHSRATEN BRUTTOINLANDSPRODUKT**

Prognose über die wirtschaftliche Entwicklung der am schnellsten wachsenden Länder im Grossraum Südostasien im Zeitraum 2022 – 2026.

Quelle: Global Data – Macroeconomic Data (Q4, 2022)

Mike Campion ist seit 1998 bei Sika tätig, seit 2017 als Regional Manager Asia/Pacific.

Lesen Sie das ganze Interview auf sika.com

INTERVIEW MIT MIKE CAMPION

ASIEN/PAZIFIK – BAUEN MIT MODERNSTEN TECHNOLOGIEN

Was macht die Region Asien/Pazifik für Sika so aufregend?
Aufgrund der Vielfalt ihrer Marktwirtschaften ist die Region Asien/Pazifik ein unglaublich diverses und dynamisches Geschäftsumfeld, das reife Märkte wie Australien, Japan und Korea umfasst, aber auch stark aufstrebende Märkte in China, Indien und Südostasien. Es bieten sich überall Geschäftschancen. Vor allem in Süd- und Südostasien erwarten wir in den kommenden Jahren einen kräftigen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts und der Bevölkerungszahlen. Für Sika bedeutet der enorme Bedarf an Infrastruktur und urbaner Entwicklung in Südostasien ein über Jahrzehnte anhaltendes hohes Wachstumspotenzial.

Sika ist an mehreren grossen Bahn- und Metroprojekten beteiligt. Warum sind diese Vorhaben für Sika so interessant?
Grosse Infrastrukturprojekte sind traditionell das Kerngeschäft unseres Teams in der Region Asien/Pazifik. Sika ist in der einzigartigen Position, die branchenweit umfangreichsten Lösungen und Technologien für diese komplexen Bauvorhaben anbieten zu können. Ausgangspunkt ist für uns immer der Bedarf eines Bauherrn und ein von den ausgewählten Entwicklungs- und Spezifikationsteams erstelltes Konzept. Wir ermöglichen ihnen die Freiheit, Strukturen mit den fortschrittlichsten Technologien zu entwerfen, während wir gleichzeitig an weiteren innovativen Lösungen arbeiten. Wir unterstützen die Ingenieure und die Bauunternehmen bei der Umsetzung ihrer Vision.

Der Klimawandel ist eine Herausforderung für alle Länder. Welche Bedeutung hat er in Südostasien und wie setzt sich Sika für eine nachhaltigere Wirtschaft ein?
Der Klimawandel ist eine globale Herausforderung. Seine Auswirkungen mit schweren Unwettern sind in den Schwellenländern sogar noch heftiger als bei uns, weil oft die notwendige Infrastruktur und Einrichtungen für den Schutz dieser gefährdeten Gebiete fehlen. Wir sind zurzeit an vielen Projekten in der gesamten Region beteiligt, die hier Abhilfe schaffen sollen.
In neuen Infrastrukturprojekten werden unsere nachhaltigen Lösungen eingesetzt, um die CO_2-Emissionen signifikant zu reduzieren und die knappen Ressourcen bestmöglich zu nutzen.

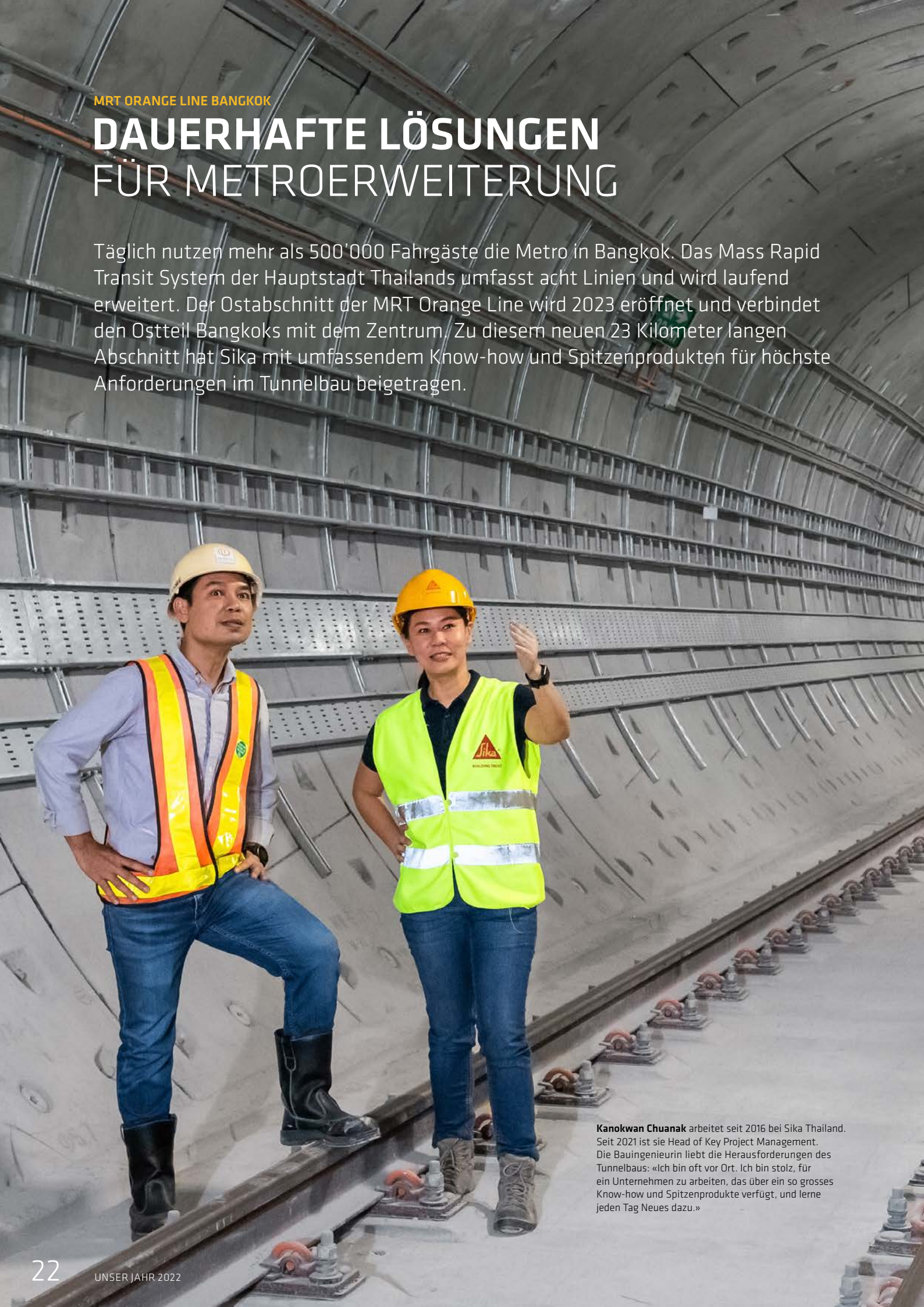
Sika ist ein schnell wachsendes, dezentral organisiertes Unternehmen mit starken lokalen Managementteams. Ist es schwierig, genügend Fachleute zu finden?
Die Notwendigkeit, Personal zu finden, es weiterzubilden und an das Unternehmen zu binden, bleibt unsere grösste Herausforderung. Unsere Fähigkeit, diese Talente zu finden und im Unternehmen zu halten, ist ganz klar mit dem Ruf von Sika als Arbeitgeberin verbunden und mit unserer Unternehmenskultur, dem «Sika Spirit». Der Unternehmergeist ist Teil unserer DNA. Mit der Eigenständigkeit und Verantwortung, die wir allen Mitarbeitenden zugestehen, sind wir einzigartig in der Branche. Wir haben heute eine rekordverdächtige Anzahl lokaler Geschäftsführer und einheimischer Führungsteams. Dank dieses dynamisch wachsenden Talentpools sind wir für unsere Zukunft in der Region sehr gut aufgestellt. Unsere Unternehmenskultur ist sehr attraktiv, sowohl für unser bestehendes Team als auch für potenzielle zukünftige Mitarbeitende, die eine langfristige Karriere anstreben.

Nach 17 Jahren in verschiedenen Führungspositionen in den USA sind Sie jetzt seit fast acht Jahren für Sika in Asien tätig. Was fasziniert Sie an dieser Region am meisten?
Die bemerkenswert dynamischen Menschen, die ich bei Sika, unseren Kunden, den Händlern und in der gesamten Industrie getroffen habe. Die unglaubliche kulturelle Vielfalt dieser Region und das dynamische Wachstum ihrer Megacities faszinieren mich. Asien ist durch sein Bevölkerungswachstum und seine zunehmende Wirtschaftskraft der globale «Lichtblick» der Zukunft. Rückblickend würde ich sagen, meine grössten Erfolge bei Sika waren die Entwicklung und die Fortschritte meines Teams. Für alle, die ein Team führen, ist es besonders schön zu sehen, wie aus den eigenen Mitarbeitenden selbst starke Führungspersönlichkeiten werden. In den vergangenen acht Jahren habe ich mit Stolz die Entwicklung unseres Teams in der Region Asien/Pazifik und den Aufstieg unserer Mitarbeitenden innerhalb des Unternehmens verfolgt.

MRT ORANGE LINE BANGKOK

DAUERHAFTE LÖSUNGEN FÜR METROERWEITERUNG

Täglich nutzen mehr als 500'000 Fahrgäste die Metro in Bangkok. Das Mass Rapid Transit System der Hauptstadt Thailands umfasst acht Linien und wird laufend erweitert. Der Ostabschnitt der MRT Orange Line wird 2023 eröffnet und verbindet den Ostteil Bangkoks mit dem Zentrum. Zu diesem neuen 23 Kilometer langen Abschnitt hat Sika mit umfassendem Know-how und Spitzenprodukten für höchste Anforderungen im Tunnelbau beigetragen.



Kanokwan Chuanak arbeitet seit 2016 bei Sika Thailand. Seit 2021 ist sie Head of Key Project Management. Die Bauingenieurin liebt die Herausforderungen des Tunnelbaus: «Ich bin oft vor Ort. Ich bin stolz, für ein Unternehmen zu arbeiten, das über ein so grosses Know-how und Spitzenprodukte verfügt, und lerne jeden Tag Neues dazu.»

Die MRT Orange Line wird nach ihrer Fertigstellung eine wichtige Rolle im Nahverkehrssystem der Metropole Bangkok spielen. Das MRT-System ist in einen West- und einen Ostabschnitt unterteilt und wird nach seiner Fertigstellung eine Gesamtlänge von knapp 40 Kilometern aufweisen. Der Westabschnitt befindet sich noch in der Planungsphase, der Ostabschnitt der MRT Orange Line «Thailand Cultural Center – Min Buri» hingegen wird bereits 2023 in Betrieb genommen. Er ist sowohl als unterirdisches wie auch als oberirdisches Verkehrssystem mit einer Länge von rund 23 Kilometern konzipiert. Das Projekt MRT Orange Line mit 10 unterirdischen und 7 oberirdischen Stationen, 11 Lüftungs- und Interventionsschächten, einem Depot sowie einer «Park & Ride»-Einrichtung ist für Sika das bisher grösste Projekt in Thailand. Beim Bau der unterirdischen Stationen sowie der Lüftungs- und Interventionsschächte kamen mehr als 80 innovative Produkte aus dem Sika Portfolio zum Einsatz.

«Bei der Orange Line konnten wir unser umfassendes Portfolio für anspruchsvolle Tunnelbauprojekte erfolgreich einsetzen.»

Kanokwan Chuanak

LANGJÄHRIGE ERFAHRUNG ZAHLT SICH AUS

Als erste Metrolinie in Bangkoks Nahverkehrssystem wurde vor 25 Jahren die Blue Line gebaut. Damals lieferte Sika Thailand Betonzusatzmittel, wasserabweisende Dichtstoffe, die zwischen Fertigbetonsegmenten verwendet wurden, sowie verschiedene Reparaturprodukte wie Mörtel und Vergussmörtel. Im Zuge der Erweiterung des Nahverkehrssystems in Bangkok wurde 2017 mit dem Bau der Orange Line begonnen. Sika Thailand hat ihr Produktportfolio ständig ausgebaut, um die verschiedenen Anforderungen des Kunden bei unterirdischen Metroprojekten sowie beim Bau von Versorgungstunneln zu erfüllen. Neben den Herausforderungen, die sich bei Tunnelprojekten normalerweise stellen, gab es in der thailändischen Hauptstadt einige zusätzliche Schwierigkeiten, etwa den Bau der zwei 6.3 Meter breiten unterirdischen Röhren. Der Untergrund der Stadt ist sehr weich und besteht aus drei verschiedenen Lehmböden mit unterschiedlichen geologischen Eigenschaften. Jeder Tunnel in Bangkok muss deshalb mit einer sogenannten Earth Pressure Balance Tunnel Boring Machine (EPB-TBM) gebohrt werden. Der Erddruckausgleich (EPB) ist ein mechanisiertes Tunnelbauverfahren, bei dem der Vortrieb unter Verwendung des Aushubmaterials gestützt wird. Dieses muss jedoch mit Spezialprodukten wie etwa Schäumen stabilisiert werden, um einen sicheren und erfolgreichen Prozess zu gewährleisten. Daher brachte Sika zwei innovative Produkte als Lösung: Sika® Stabilizer-1118 TBM TH und Sika® Stabilizer-1518 TBM TH. Dies sind flüssige Schaumbildner auf Basis biologisch abbaubarer anionischer Tenside. Die erstmalige Verwendung dieser TBM-Produkte war für den Erfolg des Tunnels entscheidend. Im Vorgängerprojekt, der Blue Line, beschränkte sich der Beitrag von Sika noch auf Beton-, Reparatur- und Abdichtungsprodukte. Kanokwan Chuanak, Head of Key Project Management bei Sika Thailand, hebt die Bedeutung dieses Technologiesprungs hervor: «Bei der Orange Line konnten wir unser umfassendes Portfolio für anspruchsvolle Tunnelbauprojekte erfolgreich einsetzen. Unsere Innovationen erschliessen für Sika ein neues Marktpotenzial. Der Durchbruch wurde durch die Lancie-

Die MRT Orange Line besteht aus unterirdischen und oberirdischen Schienensystemen. Der umfassende Service der Sika Experten vor Ort war für den Erfolg des Projekts von unschätzbarem Wert.

rung von TBM-Produkten auf Konzernebene ermöglicht und von den Sika Experten für Tunnel- und Bergbau aus den Global-Project-Support-Bereichen sowie von den internen Tunnelspezialisten von Sika Thailand unterstützt.»

ABDICHTUNG GEGEN TROPISCHE REGENFÄLLE

Im tropischen Bangkok sind die Bauwerke vor allem während der Regenzeit einer besonderen Belastung ausgesetzt. Eine Herausforderung, die sich bereits in der Bauphase zeigte. Dank der Verfügbarkeit neuer innovativer Produkte konnten die Experten diese Herausforderung anpacken. «Bei der Abdichtung der Stationsdächer haben wir Sikalastic®-680 AP verarbeitet. Wenn es während der Verarbeitung stark regnet, müssen die Arbeiten eingestellt werden», sagt Kanokwan Chuanak. Dies war mehrfach der Fall. «Durch die Effizienz des Produkts in der Applikation konnte jedoch auch in solch schwierigen Bauphasen die termingerechte Bauausführung sichergestellt werden. Sikalastic®-680 AP ist einfach anzuwenden und trocknet schnell, was positiv für den Zeitplan war.» Rund 260 Tonnen der Sika Flüssigabdichtung wurden im Projekt appliziert. Auch neue Produkte kamen zum Einsatz, darunter SikaFuko®, ein mehrfach verpressbarer Schlauch zum Abdichten von Bauwerksfugen, und SikaSwell® S-2, ein hydrophiler Dichtstoff, der bei Kontakt mit Wasser aufquillt. Sie wurden in Kombination mit den Klemmfugenbändern Sika Waterbar®- Omega Type an den Übergängen zwischen Tunneln und Stationen verwendet. Darüber hinaus war Sika die bevorzugte Lieferantin für wasserabweisende Dichtstoffe, die zwischen Fertigbetonsegmenten angewandt wurden. Von den hydrophilen Fugenbändern Sika® Hydrotite wurden über 500 Kilometer geliefert. Sika hat auch den nicht alkalihaltigen Erstarrungsbeschleuniger Sika® Sigunit® L-53 TH für den Spritzbeton in der Vortriebssicherung geliefert. Dieser wurde verwendet, um die Erstarrung des Spritzbetons zu beschleunigen, der in kleinen Verbindungstunneln zwischen den Haupttunneln der Metrolinie und den Lüftungs- und Interventionsschächten zum Einsatz kam.

EIN ERFOLGREICHES TEAM VON SPEZIALISTEN

Sika ist seit 1989 in Thailand etabliert und verfügt über einen hervorragenden Ruf im Bereich der technischen Unterstützung von Bauprojekten. Dies sei dem höchst kompetenten Team zu verdanken, wie Kanokwan Chuanak sagt: «Unsere Techniker sammeln in jedem Projekt neue Erfahrungen. Die Spezialisten vom Beton Team etwa verbringen viel Zeit auf der Baustelle für Beratungen zum optimalen Mix Design. Wir haben auch Techniker, die die fachgerechte Anwendung unserer Produkte zeigen. Das wird als wichtiger Erfolgsfaktor für ein Vorhaben gewertet.» Sika hatte bereits zu Beginn der Projektentwicklung eine spezielle Abteilung für Schlüsselprojekte etabliert. Das in dieser Abteilung erworbene Know-how ist für das Unternehmen von massgeblicher Bedeutung. Sika hat eine umfassende Produktpalette für alle Phasen des Tunnelbaus entwickelt. Laut Kanokwan Chuanak sei dies eine Investition in die Zukunft. «Mit diesem kompletten Angebot können wir im Bereich Tunnelbau eine Vielzahl anderer Projekte und Bauherren unterstützen.» Rund 5'000 Tunnelkilometer werden jedes Jahr weltweit gebaut. Das birgt für Sika ein enormes Potenzial.

ERFOLGREICHES CROSS-SELLING
WEITERE VERWENDETE TECHNOLOGIEN

TBM-Produkte des Zielmarkts Beton
- Sika® Stabilizer-1118 TBM TH und Sika® Stabilizer-1518 TBM TH: flüssige Schaumbildner, die bei Tunnelbohrungen mit EPB-TBM zur Behandlung des Aushubmaterials eingesetzt werden

Betonsanierungslösungen
- Zur Behebung defekter Betonstellen (z. B. Kiesnester) sowie zur Reparatur von Abplatzungen an den Kanten der Fertigbetonsegmente wurden Produkte der Linien SikaGrout®, Sika MonoTop®, Mörtel und Vergussmörtel von Lanko sowie Sikadur® Epoxidharze eingesetzt

Bauwerksabdichtungen
- Zwischenräume und Risse in Bauteilen wie Säulen, Trägern, Platten an Stationen und in Interventionsschächten wurden mit Sika® Injection (Polyurethan) und Sikadur®-52 (lösemittelfreies Epoxidharz) aufgefüllt

Dicht- und Klebstoffe
- SikaHyflex®-160 Construction, elastischer Dichtstoff für Anschluss- und Bewegungsfugen im Beton, wurde für die Abdichtung von Fugen zwischen den Betonstrukturen verwendet

Brandschutz
- Sikacryl®-620 Fire und Sikasil®-670 Fire: Brandschutzdichtstoffe für lineare Fugen zwischen Beton und Backsteinen bei den Generatorenräumen in den Stationen

Betonanwendungen vor Ort
- Sika® Separol® W-317 E für die Herstellung ästhetisch schöner und hochwertiger Betonoberflächen durch die Reduktion von Lunkerbildung und Verfärbungen
- LANKO 361 CURE: Härtemittel, das bei der Anwendung auf frischem Beton die Wasserverdunstung verzögert

Dachsysteme
- Sikalastic®-680 AP: einkomponentige, flüssig zu verarbeitende Abdichtmembran für die Betondächer der Stationen

PEPPERL+FUCHS IN HO CHI MINH CITY

BODENBESCHICHTUNG UND VERSIEGELUNG: BEWÄHRTE QUALITÄT UND EXPERTISE

Pepperl+Fuchs ist ein Pionier und Innovator in der Sensorik sowie im elektrischen Explosionsschutz. Das global tätige Unternehmen beschäftigt insgesamt rund 6'600 Mitarbeitende. Ein Firmenstandort befindet sich in Ho Chi Minh City, der grössten Stadt und dem wirtschaftlichen Zentrum Vietnams mit rund neun Millionen Einwohnern. Im Süden der Metropole hat Pepperl+Fuchs ein neues Werk errichtet – mit Fussbodenbeschichtungen von Sika.

SENSIBLE UMGEBUNG

In der Sensor-Fertigung benötigte der Kunde auf einer Fläche von 8'000 Quadratmetern elektrostatisch ableitfähige Industriefussböden (ESD-Böden). «Die Anforderungen waren sehr hoch, denn bereits geringe elektrostatische Entladungen von weniger als 100 Volt können bei der Herstellung von elektronisch sensiblen Bauteilen wie Sensoren zu gravierenden Problemen führen», erklärt Jacobo Perez Polaino, General Manager Sika Vietnam. Für Pepperl+Fuchs war es deshalb entscheidend, einen Lieferanten zu beauftragen, der das notwendige ESD-Know-how hat und bei der Applikation der Bodenbeschichtung eine ausgezeichnete technische Unterstützung garantieren konnte.

«Pepperl+Fuchs war mit unseren Produkten und der Leistung des gesamten Projektteams sehr zufrieden.»

Jacobo Perez Polaino

BEWÄHRTE PARTNERSCHAFT

Wie schon bei anderen Fertigungsstandorten mit ESD-Böden vertraute Pepperl+Fuchs auch dieses Mal auf die Expertise und Qualität von Sika. Zum Einsatz kam das bewährte ESD-System Sikafloor® MultiDur ES-56 ESD. Dabei handelt es sich um ein selbstverlaufendes, zweikomponentiges Epoxidharzsystem, das selbst unter schwierigsten Umgebungsbedingungen von 12% relativer Luftfeuchtigkeit bei einer Lufttemperatur von +23°C die ESD-Anforderungen verlässlich erfüllt.

Während der Umsetzung überprüften die Mitarbeitenden des Sika Vertriebs und des technischen Services die Qualität und den Projektfortschritt regelmässig. «Wir standen in allen Projektphasen im regelmässigen Austausch mit den Verantwortlichen», berichtet Jacobo Perez Polaino. Trotz mehrmonatigem Corona-Lockdown konnte Sika die Beschichtungslösung fristgerecht liefern und alle Termine einhalten. «Pepperl+Fuchs war mit unseren Produkten und der Leistung des gesamten Projektteams sehr zufrieden», sagt Jacobo Perez Polaino.

Jacobo Perez Polaino arbeitet seit elf Jahren in unterschiedlichen Funktionen und in verschiedenen südostasiatischen Ländern für Sika. Der gebürtige Spanier ist seit fünf Jahren General Manager bei Sika. «Sika gab mir die Möglichkeit, beruflich und persönlich zu wachsen. Die Rolle als General Manager bedeutet eine grosse Verantwortung, doch das Engagement lohnt sich. Ich nutze die Chancen, die ich erhalten habe, und fühle mich wohl in Südostasien, das seit 2012 mein neues Zuhause ist.»

Copyright: Foster + Partners

THE FORESTIAS

EIN NACHHALTIGES LEUCHTTURMPROJEKT

Am Stadtrand von Bangkok entsteht mit The Forestias ein Stadtviertel der Zukunft. Es ist Thailands grösstes Neubauprojekt und auf generationsübergreifendes Wohnen sowie die Verbindung mit der Natur ausgerichtet.

Kampon Boonpleng hat Industrial Engineering studiert und ist seit rund zwei Jahren bei Sika tätig. Er betreut neben The Forestias ein weiteres Grossprojekt und ist Mitglied des Key Project Management Teams. «Ein so einzigartiges und allumfassendes Projekt wie The Forestias zu betreuen, macht mich stolz. Wenn unser Kunde ein Problem hat, unterstützen wir ihn – auch an Wochenenden oder nachts.»

Mit dem knapp 400 Hektar grossen Bezirk will die Stadt ein Zeichen für zukunftsorientiertes und nachhaltiges urbanes Leben setzen. Herzstück der Anlage ist ein 30 Hektar grosser Wald. Die gesamte Anlage ist so konzipiert, dass die Einwohnerinnen und Einwohner eine optimale Infrastruktur für ein möglichst ressourcenschonendes und gesundes Leben erhalten. Im August 2022 wurde das Projekt von der Kasetsart-Universität in Bangkok für seine Nachhaltigkeit mit dem «Green Honorary Award 2022» ausgezeichnet.

ERFOLGREICHES CROSS-SELLING FÜR DAS «GRÜNE» PROJEKT

Die Grössenordnung des Bauvorhabens und seiner Mischung aus Nachhaltigkeit, Spitzentechnologie und modernster Architektur passt perfekt zu Sikas umfassendem Produktportfolio, das Lösungen vom Fundament bis zum Dach bietet. Kampon Boonpleng, Key Project Manager bei Sika, ist erfreut über das Leuchtturmprojekt: «Alle unsere Zielmärkte im Bereich Construction sind bei The Forestias involviert. Wir konnten sehr erfolgreich Cross-Selling betreiben und ein umfassendes Lösungsangebot platzieren.» Dies erfordert einen intensiven Austausch intern wie extern. «Das Spezifikationsteam arbeitet eng mit lokalen Architekten und Entwicklern zusammen, um unsere Produkte für dieses Projekt bereits in der Ausschreibungsphase zu spezifizieren. Dann übernimmt das Key Projekt Management Team und trifft sich je nach Projekt- beziehungsweise Bauphase ebenfalls mit den Planern und Baufirmen.»

Bei diesem auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Wohnbauprojekt sind die meisten verwendeten Lösungen LEED-zertifiziert. «LEED steht für Leadership in Energy and Environmental Design und ist ein international anerkanntes Zertifizierungssystem für ökologisches Bauen und Nachhaltigkeit im Bauwesen. Es spielt auch in Thailand eine immer wichtigere Rolle», erklärt Kampon Boonpleng. Sika erhielt den Zuschlag für The Forestias auch aufgrund ihres im Vergleich zu den Mitbewerbern grösseren Nachhaltigkeitsportfolios. Das Technical Service Team gewann das Vertrauen der Kunden zudem mit Produktdemonstrationen sowie durch sein fundiertes Know-how und seine langjährige Erfahrung. Insgesamt arbeiten 10 Sika Mitarbeitende funktionsübergreifend an The Forestias. «Die interne Verzahnung, der umfassende Lösungsansatz und die absolute Service-Orientierung führen letztendlich zum Erfolg», ist Kampon Boonpleng überzeugt.

13 SUBPROJEKTE, FAST 50 SIKA PRODUKTE

Ob für den Forest Pavillon, die Whizdom-Eigentumswohnungen in den Hochhäusern, die Mulberry Grove Villas, das Bürogebäude oder das Town Center: Sika hilft bei diesem Grossprojekt mit, verschiedenste Herausforderungen zu lösen.

Der wasserdichte Spezialmörtel SikaTop®-107 Seal TH (LEED) ist das meistverkaufte Produkt. Aber auch hochwertige Bodenbeschichtungen auf Epoxidharz- und Polyurethanbasis wie Sikafloor®-161 HC (LEED), Sikafloor®-263 SL HC (LEED) und Sikafloor®-21 PurCem® LP (LEED) kommen zum Einsatz. Im Bereich Dachlösungen überzeugt Sikalastic®-632 R wiederum als ideale Abdichtungslösung. Alles hochwertige Produkte, die den hohen Designanforderungen des Projekts gerecht werden – auch im bereits fertiggestellten Forest Pavillon. Die Zahlen sprechen für den Erfolg: Fast 50 Produkte und Lösungen werden insgesamt für das Projekt The Forestias eingesetzt.

Basuki Setiawan arbeitet seit 2010 bei Sika Indonesien. Nach diversen Funktionen ist er aktuell als Channel Distribution Manager und Target Market Manager Building Finishing tätig. «Es ist toll, Teil dieses erfolgreichen Unternehmens zu sein. Das Arbeitsumfeld bei Sika ist grossartig und wir fühlen uns wie eine Familie. Das Unternehmen bietet immer wieder aufs Neue die Möglichkeit, sich weiterzuentwickeln und die Karriere voranzutreiben.»

RETAIL LEADERSHIP JOURNEY

SIKAS DISTRIBUTIONSGESCHÄFT IN INDONESIEN BOOMT

Nachdem Sika mit über 170'000 Verkaufsstellen in China ein erfolgreiches Distributionsgeschäft aufgebaut hat, weitet das Unternehmen sein Geschäftsmodell auf andere asiatische Länder aus, allen voran Indonesien. Denn das Land mit 274 Millionen Einwohnern wird als wichtiger Wachstumsmarkt angesehen.

Der indonesische Markt bietet Sika enorme Chancen. Allein im Jahr 2022 konnte das Distributionsgeschäft um 18% gesteigert werden. «Innerhalb von zwei Jahren konnten wir die Anzahl der Verkaufsstellen von knapp 10'000 auf über 22'000 mehr als verdoppeln. Dieser Anstieg ist auf die zunehmende Zahl neuer Vertriebshändler in Gebieten wie Sumatra und Java zurückzuführen», erklärt Basuki Setiawan, Channel Distribution Manager und Target Market Manager Building Finishing. Das Distributionsgeschäft steht im Einklang mit Sikas Customer-First-Strategie, die darauf abzielt, nahe beim Kunden zu sein und auf seine Bedürfnisse einzugehen, und die es allen Ländern ermöglicht, schnell eine Strategie für den lokalen Einzelhandelsmarkt zu entwickeln. Bis 2028 will Sika die Anzahl der Verkaufsstellen, die im Raum Asien/Pazifik ausserhalb von China Sika Produkte vertreiben, auf 100'000 ausbauen.

DURCHDACHTE MARKTDURCHDRINGUNG

Der Erfolg der Strategie basiert auf den klassischen Elementen der Marktdurchdringung, dem Ausbau des Sika Produktportfolios und der Steigerung der Markenbekanntheit. Über ein grosses Netzwerk von Vertriebshändlern werden die Produkte an Shops für Baustoffe geliefert, die sie ihrerseits wiederum an kleine und mittlere Handwerksbetriebe vertreiben. Mit fortschrittlichen E-Commerce-Plattformen, Massnahmen in den sozialen Medien und verschiedenen Initiativen zum gezielten Ausbau der Geschäftsaktivitäten wird die Strategie kontinuierlich weiterentwickelt. «Die Marktdurchdringung konzentriert sich auf den weiteren Ausbau unseres Vertriebshändler- und damit auch unseres Händlernetzwerks sowie auf die Diversifizierung der Produktpalette. Wir bieten nicht nur Abdichtungsprodukte an, sondern auch Fliesenkleber, Fugenmassen und Fugenmörtel, Wandbeschichtungen und Zusatzmittel», bestätigt Basuki Setiawan.

ERFOLG DANK GROSSER MARKENBEKANNTHEIT UND EINEM GROSSARTIGEN TEAM IN INDONESIEN

Indonesien ist ein Schwellenland am Wendepunkt. Die Wirtschaft boomt. Aktuell erzielt Sika 85% ihres Umsatzes im Distributionsgeschäft in Indonesien über sogenannte Mom & Pop Shops. «Für diesen Markt konzentrieren wir uns auf Produkte für die Abdichtung gegen Wasser sowie auf Mörtel für Bodenbeläge und Wände. Diese zwei Produktkategorien sind in allen Geschäften am meisten vertreten. Da Indonesien hohe Niederschlagsmengen verzeichnet, kommt der Abdichtung gegen Wasser besondere Bedeutung zu. Das heisst, dass wir Sika Produkte im Sortiment haben, die für diesen Markt ideal sind», führt Basuki aus. Sika geniesst eine grosse Markenbekanntheit in Indonesien. Für Basuki ist dies ein Schlüssel zum Erfolg: «Das hilft uns, den Einzelhandel voranzutreiben. Meist führen Hausbesitzer Arbeiten nicht selber aus, sondern beauftragen einen Spezialisten. Diese Spezialisten kennen Sika meist schon.» Durch die systematische Zusammenarbeit mit Anwendern und Endverbrauchern kann Sika ihr Produktangebot noch besser auf die Kundenbedürfnisse zuschneiden, ihre technischen Kenntnisse und Fähigkeiten dank Trainings verbessern und das Vertrauen der Kunden in Sika weiter stärken. Basuki ist stolz auf den Erfolg von Sika und sein Distributionsteam in Indonesien.

MONG SEN VIADUCT

SIKA BETONZUSATZMITTEL **FÜR DIE HÖCHSTE BRÜCKE VIETNAMS**

Im Nordwesten Vietnams überspannt die Mong Sen Brücke die Reisterrassen des wunderschön gelegenen Ortes Sa Pa. Das 83 Meter hohe Viadukt ist die höchste Brücke Vietnams. Sie liegt am Fusse des Fansipan, dem höchsten Berg der indochinesischen Halbinsel.

Das neue, mehr als 600 Meter lange Bauwerk wurde Ende 2022 fertiggestellt und verkürzt die Fahrt von der Provinzhauptstadt Lao Cai Town nach Sa Pa. Es bringt nicht nur eine Zeitersparnis, sondern angesichts der Erdrutsche, denen die Strasse regelmässig ausgesetzt ist, und ihrer vielen Serpentinen, auch einen Gewinn an Sicherheit. «Die Brücke erlaubt einen schnellen und bequemen Transit», sagt Jacobo Perez Polaino, General Manager Sika Vietnam. Für ihn ist das Viadukt ein nachhaltiges Projekt, das die Entwicklung des Landes unterstützt. «Es ist für Sika eine schöne Referenz, auf die wir stolz sind.»

HOCHLEISTUNGSBETON FÜR HÖCHSTE ANSPRÜCHE

Aufgrund ihrer abgelegenen Lage wurde die Mong Sen Brücke nicht mit vorfabrizierten Betonelementen gebaut, sondern in Ortsbetonbauweise im Freivorbau erstellt. Sika konnte den Generalunternehmer Thang Long Meco mit technischer Beratung, mit Betonzusatzmitteln und mit Mörtelprodukten beim erfolgreichen Bau der ausbalancierten, freitragenden Brückenstruktur unterstützen. Zum Einsatz kamen für den Beton die Fliessmittel SikaPlast®-398 SF und Sika® ViscoCrete®-3000-20 M und für die Verfüllung der Vorspannkabelkanäle die Fliesshilfen Sika® Intraplast® Z-HV und der Verfüllmörtel SikaGrout®-214-11. Diese Hochleistungsprodukte erfüllten die spezifischen Baustellenanforderungen, die unter anderem an die Fliesseigenschaften, die Senkung der maximalen Wassergehalte, die Optimierung der mechanischen Eigenschaften und damit auch an die Dauerhaftigkeit des Betons gestellt wurden.

Da auf der Baustelle Tag und Nacht gearbeitet wurde, waren die Verantwortlichen mit grossen Temperaturunterschieden konfrontiert. «Dies war eine Herausforderung, denn der Beton musste jederzeit dieselben Eigenschaften aufweisen, wenn er nach längerem Transport zum Vergiessen in grosse Höhen gepumpt wurde», erklärt Pham Huy Cuong, der als North Area Manager von Sika Vietnam das Projektteam geleitet hat. Mit Sika Betonzusatzmitteln konnten die geforderten Eigenschaften konsequent eingehalten werden. Die Zusatzmittel sorgten auch dafür, dass der Beton komplett aushärtet, damit die geforderte hohe Druckfestigkeit erreicht wird und so der Taktvortrieb mit der Erstellung der diversen horizontalen Brückenabschnitte Schritt für Schritt eingehalten werden konnte – ein wichtiger Aspekt, da das Viadukt extremen Belastungen ausgesetzt ist.

Der diplomierte Bauingenieur **Pham Huy Cuong** arbeitet seit 2020 als North Area Manager für Sika Vietnam und gilt als ausgewiesener Experte im Brückenbau. «Ich bin mit meiner Arbeit sehr zufrieden, wachse gemeinsam mit den Kunden an jeder Herausforderung und arbeite eng mit dem ganzen Team zusammen.»

«Mit unserer technischen Expertise haben wir den Kunden unter anderem beim Mix Design des Betons intensiv beraten.»

Pham Huy Cuong

RUND UM DEN GLOBUS **STARK GEFRAGT**

Sika ist in über 100 Ländergesellschaften auf allen Kontinenten vertreten. Das Unternehmen ermöglicht mit seinen Lösungen den Neubau und die Instandsetzung von Hoch- und Tiefbauten jeglicher Art und trägt so weltweit zu einer qualitativ hochwertigen, langlebigen Infrastruktur bei.

TRINKWASSERAUFBEREITUNG LA AYURÁ IN KOLUMBIEN

EINE SICHERE WASSERVERSORGUNG FÜR DIE REGION MEDELLÍN

Um die Versorgung von Medellín und weiteren Ortschaften mit Trinkwasser sicherzustellen, wird die grösste Aufbereitungsanlage der Region modernisiert. In der kolumbianischen Metropolregion Valle de Aburrá werden mehrere Millionen Menschen von einer Trinkwasseraufbereitungsanlage im Süden von Medellín vorsorgt. Das Werk La Ayurá ist das grösste in der Region und fasst Wasser aus drei Flüssen. Die Kapazität beträgt über 12 Millionen Kubikmeter.

SIKA LÖSUNGEN FÜR NACHHALTIGEN BETRIEB

Um die Wartungszyklen zu verlängern und den Wartungsaufwand zu reduzieren, werden wesentliche Teile der Aufbereitungsanlage mit Sika Lösungen modernisiert. Auf einer Fläche von 17'500 Quadratmetern kommen Verbund-, Dicht- und Schutzstoffe zum Einsatz, die die geforderte Wasserdichtigkeit über viele Jahre gewährleisten. Dazu gehören unter anderem verschiedene Reparaturmörtel (zum Beispiel SikaQuick®-2500 und SikaTop® Armatec®), Frischbetonverbund-Bahnen (SikaProof®) sowie Epoxidklebstoffe und die 2-Komponenten-Beschichtungen (Sikadur®-32 und Sikagard®-62).

TRINKWASSER FÜR DREI MILLIONEN MENSCHEN

Nach Abschluss der Modernisierung wird die Anlage rund 60% des Trinkwassers im Aburrá-Tal liefern. Pro Sekunde werden 9.2 Kubikmeter Wasser in das Leitungssystem eingespeist, das insgesamt über drei Millionen Menschen in Medellín und den umliegenden Orten La Estrella, Sabaneta, Itagüí und Envigado versorgt.

WASSERAUFBEREITUNG IN BRASILIEN

FRISCHWASSER FÜR HUNDERTTAUSENDE HAUSHALTE

Die sanitäre Versorgung der Bevölkerung in Brasilien wird stark verbessert. Bei drei Projekten liefert Sika bewährte Lösungen. Brasilien hat sich entschieden, die sanitäre Grundversorgung der Bevölkerung auszubauen. Denn von den rund 215 Millionen Menschen im Land haben mehr als 100 Millionen keinen Anschluss an ein Abwassersystem. Für mehrere neue Abwasserreinigungsanlagen liefert Sika Lösungen zur Abdichtung von Abwasserinfrastrukturen. Zwei grosse neue Kläranlagen befinden sich im Nordosten des Landes in der Region Natal. Sie ermöglichen ab Ende 2023, das gesamte Abwasser von Natal mit einer Bevölkerung von rund einer Millionen Menschen aufzubereiten. Im Süden

Brasiliens wird bis 2033 in neun Städten des Grossraums Porto Alegre die Infrastruktur für die Abwasseraufbereitung ausgebaut. Bei allen Projekten kommen Beschichtungen für den Betonschutz, Mörtel und Dichtstoffe von Sika zum Einsatz, um den Austritt von Schmutzwasser langfristig zu verhindern.

ERWEITERUNG HAMPTON-ROADS-BRIDGE-TUNNEL

VIRGINIA REALISIERT **INFRASTRUKTUR-PROJEKT DER SUPERLATIVE**

Es ist das grösste je realisierte Autobahnprojekt des US-Bundesstaates Virginia: Gleich zwei Meerestunnel werden neu gebaut und vier Brücken erweitert.

Bis 2025 wird in Virginia die Verkehrsverbindung zwischen Hampton und Norfolk erneuert und erweitert. Mit einem Gesamtbudget von CHF 3.5 Milliarden handelt es sich um das grösste Infrastrukturprojekt in der Geschichte des Bundesstaates und aktuell eines der bedeutendsten in den USA. Das Kernstück des Projekts bildet die Verbindung, die über und unter der Meeresbucht verläuft. Die Verkehrsachse ist bekannt unter dem Namen Hampton-Roads-Bridge-Tunnel. Je zwei Brücken von Norden und zwei von Süden führen den Verkehr über einen Teil des Hafengebiets auf künstlich angelegte Inseln. Dort befinden sich die Eingänge in die neuen Zwillingstunnel, die unter dem Wasser hindurch die oberirdischen Autobahnen verbinden.

SIKA ZUSATZMITTEL FÜR STARKE PERFORMANCE

Derzeit werden die beiden je zweispurigen Tunnelröhren gebaut, um die Kapazität dieser für die Region wichtigen Verkehrsverbindung zu erhöhen. Täglich wird sie von rund 100'000 Fahrzeugen genutzt. Mit einem Durchmesser von gut 14 Metern sind sie die zweitgrössten Tunnel in den USA, die mit einer Bohrmaschine erstellt werden.

Parallel wird über dem Wasser die Struktur der Brücken erneuert oder ersetzt. Für den Bau werden insgesamt 57'000 Kubikmeter Beton verwendet. Sika liefert sämtliche Zusatzmittel, die nötig sind, damit der Beton die hohen Anforderungen in puncto Konstruktion und Langlebigkeit erfüllt. Zum Einsatz kam unter anderem das Additiv SikaControl®-75, das das Trocknungsschwinden minimiert, sowie SikaCem®, das zu einer hohen Früh- und Endfestigkeit führt. Der kürzlich eröffnete Produktionsstandort in Stafford, Virginia, ist ideal gelegen, um den Kunden mit Produkten zu beliefern. Das 2022 eröffnete Werk für Zusatzmittel befindet sich in der Nähe der Baustelle.

ABDICHTUNGEN FÜR LANGLEBIGEREN BETON

Zahlreiche Sika Produkte kamen beim Brücken- und Tunnel-Bauprojekt zum Einsatz. So wurden unter anderem rund 75'000 Quadratmeter Wasserabdichtungsbahnen (Sikaplan®) sowie beträchtliche Mengen an Fugenbändern an den Eingangs- und Ausgangsportalen des Tunnels angebracht, um das Eindringen von Wasser zu verhindern und die Langlebigkeit der Betonstruktur zu erhöhen.

LOS ANGELES INTERNATIONAL AIRPORT

ERNEUERUNG VON LAX

Für Los Angeles ist es das grösste öffentliche Bauprojekt der Geschichte: Der Um- und Ausbau des internationalen Flughafens LAX steht vor der Vollendung. Sika hat mit verschiedenen wichtigen Lösungen zur Realisierung des Jahrhundertvorhabens beigetragen.

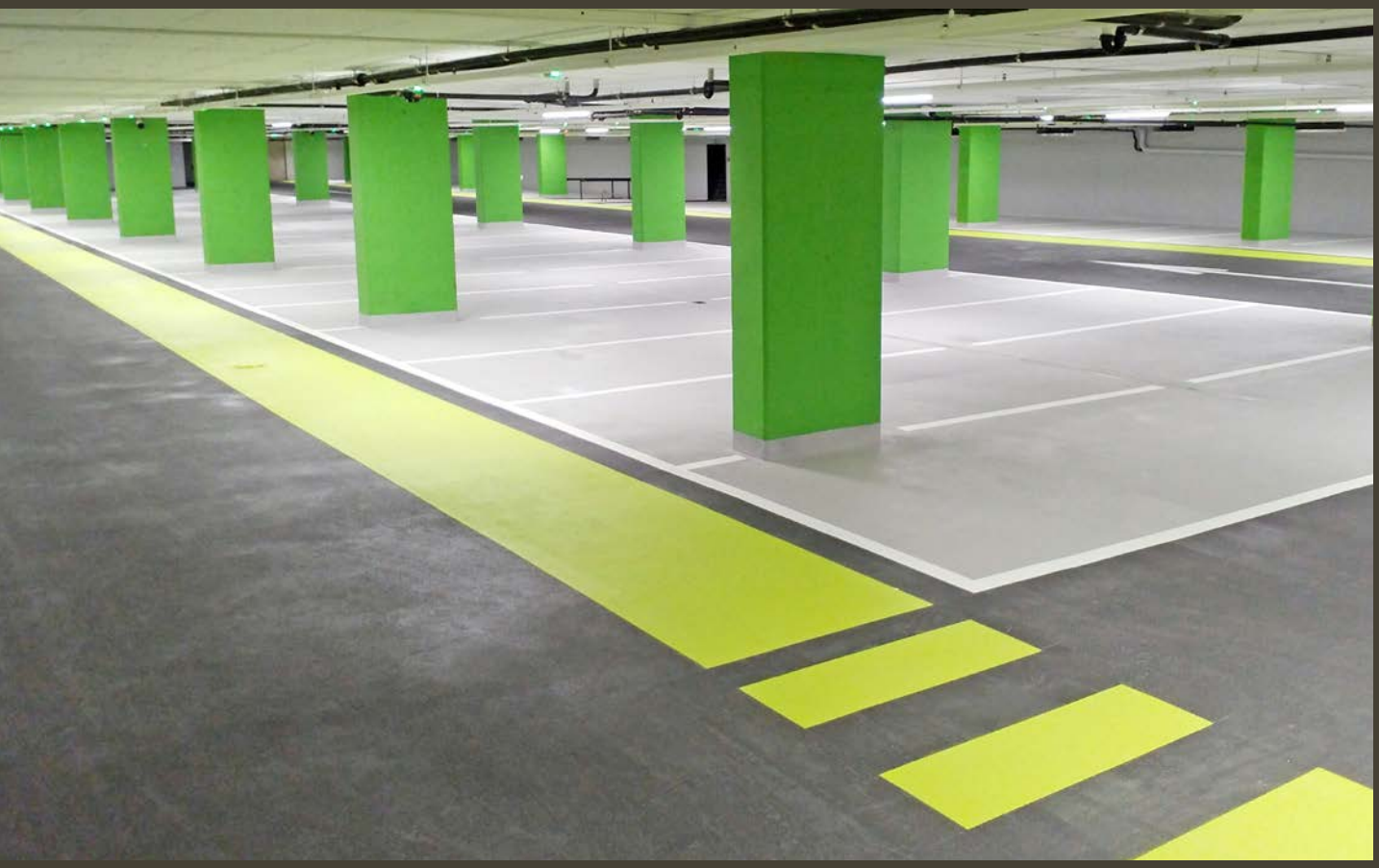
14 Jahre nach dem Projektstart kann sie 2023 abgeschlossen werden: die Modernisierung des internationalen Flughafens von Los Angeles (LAX). Rund CHF 13.8 Milliarden kostet das Vorhaben, bei dem die Infrastruktur innerhalb und ausserhalb des Flughafens saniert, um- und ausgebaut wird. Währenddessen fertigen nur wenige andere Destinationen mehr Passagiere ab. Vor der Pandemie verkehrten mehr als 88 Millionen Passagiere pro Jahr über den internationalen Flughafen von Los Angeles (LAX). Lediglich in Beijing mit jährlich 100 und in Atlanta mit 110 Millionen war das Passagieraufkommen grösser. Um für die täglich hunderttausenden Reisenden den Komfort bei der Ankunft und Abreise zu erhöhen, wurde der Flughafen nicht nur erneuert. Die Infrastruktur wurde auch durch zahlreiche Neubauten erweitert und aufgewertet.

ANBINDUNG AN DEN ÖFFENTLICHEN VERKEHR

Eine markante Verbesserung bringt den Reisenden unter anderem das Zentrum für Mietfahrzeuge sowie das automatische Zugsystem, das auf erhöhten Führungsschienen verkehrt. Bis dato waren die Fahrzeugvermietungen über zahlreiche unterschiedliche Standorte rund um das Gelände des LAX verteilt. Täglich waren über 3'000 Shuttlefahrten nötig, um die Passagiere zu den Mietfahrzeugen oder von dort zu ihren Terminals zu bringen. Diese Fahrten fallen nun weg. Das neue Gebäude bietet an einem Ort Platz für 18'000 Mietwagen und ist direkt mit dem automatischen Zugsystem verbunden. Mit diesem Transportsystem wird das Angebot des öffentlichen Verkehrs stark ausgebaut. Der automatisierte Personentransporter verbindet neu drei Haltestellen am Flughafen nahtlos mit der Stadtbahn. Das Schliessen dieser Lücke wurde lange erwartet. Es ermöglicht, dass künftig mehr Passagiere mit dem öffentlichen Verkehr an- und abreisen.

SIKA LÖSUNGEN FÜR DÄCHER UND BÖDEN

Sika war sowohl am Zentrum für Mietfahrzeuge als auch am automatischen Zugsystem mit verschiedenen Lösungen beteiligt. Auch beim Parkhaus am Terminal 7 wurden Lösungen von Sika verwendet. Nach Empfehlung an die federführenden Architekturbüros kamen verschiedene Dach- und Bodensysteme zum Einsatz: unter anderem die Zwei-Komponenten-Abdichtungsbeschichtung Sikalastic®-720 One Shot. Sie wird in einem Arbeitsgang aufgetragen und ersetzt die üblichen Verkehrsanstrichsysteme, die in mehreren Schritten appliziert werden müssen. Die so behandelte Fläche kann bereits nach 36 Stunden für den Verkehr freigegeben werden.



PARKHAUS SEEDAMM-CENTER

FIT GEMACHT FÜR DIE **NÄCHSTEN JAHRZEHNTE**

Die knapp 30 Jahre alten Parkflächen eines Einkaufszentrums im schweizerischen Pfäffikon mussten erneuert werden. Sika ermöglichte mit ihren Lösungen die Sanierung und Aufwertung bei laufendem Betrieb.

Nach eingehender Zustandsanalyse der Parkgarage des Seedamm-Centers war klar: Der 1984 fertiggestellte Bau mit einer Nutzfläche von 13'000 Quadratmetern brauchte eine umfassende Sanierung. Neben der Instandsetzung der Betonkonstruktionen mussten die Hartbetonbeläge und die Beschichtung der Park-, Fahr- und Rampenflächen erneuert werden. Auch technische Installationen wie die Beleuchtung und brandschutztechnische Anlagen hatten das Ende ihrer Lebensdauer erreicht.

Gleichzeitig war es für das Einkaufszentrum wichtig, seinen Kundinnen und Kunden während den Bauarbeiten möglichst viele Parkplätze zur Verfügung stellen zu können. Durch Sika Lösungen konnte diese Anforderung erfüllt werden: Von den drei Geschossen waren jeweils zwei offen, während im dritten Geschoss der Bau instandgesetzt wurde. Die Sanierung der Verbindungsrampen erfolgte ausserhalb der Betriebszeiten an den Wochenenden oder abends, damit die Arbeiten den Parkverkehr nicht beeinträchtigten.

SIKA PRODUKTE FÜR UMFASSENDEN SCHUTZ

Sika bietet eine breite Palette von Parkdeckbeschichtungen für unterschiedlichste Anwendungen und Aufbauten an. Sie schützen Parkhäuser vor thermischen, chemischen und mechanischen Belastungen, vor frühzeitiger Abnutzung und Korrosion. Um die Parkgarage im Seedamm-Center für die nächsten Jahrzehnte fit zu machen, kamen 20 Sika Produkte zum Einsatz. Für die Sanierung der Betonkonstruktionen wurden unter anderem Reprofilier- und Vergussmörtel von Sika verwendet. Die Zwischendecken und Rampen, die mit einer bestehenden Dilatationsfuge getrennt sind, wurden mit dem Sikadur-Combiflex® SG System abgedichtet, das sehr grosse Bewegungen aufnehmen kann. Mit dem Einbau eines Sika Fugenprofils erreichte man eine qualitativ hochwertige und dichte Dilatationsfuge. Dilatations- oder Dehnungsfugen beugen Spannungsrissen vor und sind zur Unterbrechung von längeren Bauteilen notwendig.

SCHNELLIGKEIT OHNE KOMPROMISS

Hatten beim bestehenden Hartbeton tiefe Haftzugwerte eine Beschichtung unmöglich gemacht, sorgt beim neuen Belag ein Sika Hartbetonzusatzmittel für einen Höhenausgleich mit verbesserten Eigenschaften. Und bei den Verbindungsrampen erlaubte das Sikafloor® System eine schnelle maschinelle Applikation und eine Verkehrsfreigabe in kürzester Frist, ohne hinsichtlich mechanischer und chemischer Beständigkeit Kompromisse einzugehen.

AUTOBAHNSANIERUNG ZWISCHEN PRAG UND BRÜNN

TSCHECHIEN ERNEUERT **LÄNGSTE AUTOBAHN**

Eines der wichtigsten Verkehrsbauwerke in der Tschechischen Republik ist grundlegend saniert und ausgebaut worden.

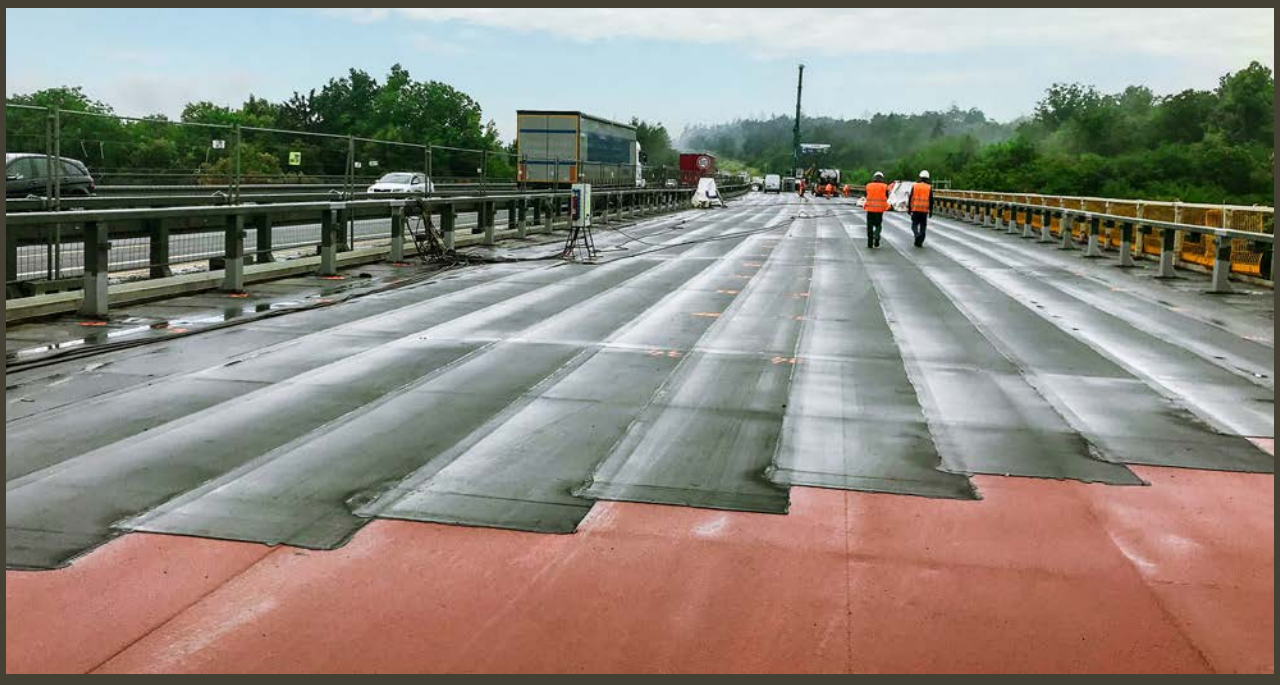
Die D1 Autobahn ist das Rückgrat des tschechischen Fernverkehrs und zugleich die längste und älteste Autobahn des Landes. Der Verkehrsfluss zwischen der tschechischen Hauptstadt Prag und dem Handels- und Forschungsstandort Brünn musste trotz Komplettsanierung auf einem 160 Kilometer langen Abschnitt der Autobahn gewährleistet werden. Aus diesem Grund wurden die Arbeiten in 20 Teilabschnitten und über einen Zeitraum von acht Jahren ausgeführt. Zur Erneuerung und zum Ausbau gehörten auch 92 Autobahnbrücken, 35 Überführungen und diverse Rastplätze.

INVESTITIONEN IN DIE SICHERHEIT

Neben der Instandsetzung und Modernisierung der bestehenden Infrastruktur wurde die Strasse auf jeder Fahrbahnseite um je 0.75 Meter verbreitert – auf besonders wichtigen Abschnitten gar um eine komplette Fahrspur. Zu den umfassenden Arbeiten gehörten auch die Installation neuer Hochsicherheitsbarrieren, die Modernisierung des bestehenden Notrufsystems und der Bau von Zäunen: alles Massnahmen, welche die Sicherheit erheblich verbessern. Gleichzeitig wurden Lärmschutzmassnahmen und vier neue Wildtierpassagen erstellt. 13 Brücken wurden saniert und ausgebaut, während sie gleichzeitig durch den Verkehr genutzt wurden. Dies war aufgrund der grossen Bedeutung der D1 als Verkehrserschliessung elementar. Durch das Recycling von Altbeton wurde ein wichtiger Beitrag zum Umweltschutz geleistet.

PROJEKT VON HERAUSRAGENDER BEDEUTUNG

Die Modernisierung der D1 war das bisher grösste Sanierungs- und Ausbauprojekt einer Autobahn in Tschechien. Daran beteiligt waren grosse nationale und internationale Verkehrsbauunternehmen. Sika Produkte kamen bei den meisten Brückenkonstruktionen, Überführungen, Wildtierpassagen, Durchlässen und anderen Bauobjekten zum Einsatz: Dazu gehören die Abdichtung von Brückenbauwerken mit einem Komplettsystem aus einer Epoxid-Ankerschicht und Bitumenmembranen, Systemlösungen für die Sanierung und den Schutz von Beton wie Sika MonoTop®, Abdichtungen wie Sika® Igolflex®-101 und wasserabweisende Lösungen wie Sikagard®-700 S.



Innovationen ermöglichen netto-null **Beyond the Expected**

Patricia Heidtman, Chief Innovation and Sustainability Officer und **Philippe Jost,** Head Construction, Mitglieder der Konzernleitung

KLARES COMMITMENT **ZUR NACHHALTIGKEIT**

Sikas Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sind darauf ausgerichtet, langfristigen Kundennutzen in Einklang mit den Netto-Null-Zielen zu generieren. Nachhaltige Innovationen entstehen dabei nicht zufällig – es braucht dafür ein klares Commitment der ganzen Organisation.

Innovation ist fester Bestandteil der Sika Kultur. Mehr als 1'330 Mitarbeitende in 21 globalen Technologiezentren sowie 64 lokalen und 19 regionalen Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen arbeiten an innovativen Lösungen. Sie stehen nicht nur im Austausch mit Experten aus anderen Unternehmensbereichen, sondern auch mit Kunden, Lieferanten, Hochschulen oder Start-ups. Mit ihrer Offenheit für neue Entwicklungen hat sich Sika zu einem anerkannten globalen Technologieführer entwickelt.

«Der Weg zu netto-null ist mit einem kulturellen Wandel verbunden.»
Patricia Heidtman

NETTO-NULL SETZT KULTURELLEN WANDEL VORAUS

Auch im Bereich Nachhaltigkeit, wo sich Sika seit vielen Jahren engagiert, gehört das Unternehmen zu den Vorreitern. «Der Weg zu netto-null ist mit einem kulturellen Wandel verbunden», unterstreicht Patricia Heidtman, Chief Innovation and Sustainability Officer und Mitglied der Konzernleitung. «Nachhaltige Lösungen entstehen nicht zufällig, weil man plötzlich eine geniale Idee hat. Die ganze Organisation muss sich für das Ziel engagieren – von der Produktentwicklung über das Marketing bis zum Vertrieb.» Wichtig sei auch eine ganzheitliche Sicht, denn Nachhaltigkeit habe verschiedene Dimensionen. «Es geht nicht nur um den CO_2-Fussabdruck einzelner Produkte. Auch ein effizienter Materialeinsatz und eine verlängerte Lebensdauer von Bauten tragen zur Nachhaltigkeit bei», erklärt Patricia Heidtman.

NEUE KOMPETENZEN ERSCHLIESSEN

Neben der eigenen Forschung & Entwicklung geht Sika gezielt strategische Partnerschaften ein, um Innovationen zu fördern. Dabei schaut der Konzern bewusst über den eigenen Tellerrand hinaus. «Dort, wo wir bereits Technologieführer sind, benötigen wir nicht unbedingt externes Know-how», betont Philippe Jost, Head Construction und Mitglied der Konzernleitung. «Aber in Bereichen, wo wir weniger eigene Expertise haben – zum Beispiel in der Digitalisierung oder bei biobasierten Rohstoffen – sind wir offen für viele mögliche Ansätze und Kooperationen.»

KUNDEN BEGEISTERN MIT LEISTUNG UND NACHHALTIGKEIT

Um die Netto-Null-Ziele zu erreichen und zugleich die Bedürfnisse aller Anspruchsgruppen zu erfüllen, sind neue Kompetenzen mehr denn je nötig, ist Philippe Jost überzeugt. «Die Nachhaltigkeit erhöht die Anforderungen an die Produkte, und die Kreislaufwirtschaft verlangt nach einer Zusammenarbeit aller Stakeholder.» Für Sika ist diese Entwicklung mit vielen Chancen verbunden, da das Unternehmen seit jeher auf Qualität und Innovation setzt. In der Produktentwicklung verfolgt es das Ziel, Leistungs- und Nachhaltigkeitsvorteile zu bieten. «Wir dürfen die Kundenbedürfnisse nicht aus dem Blick verlieren. Für viele Kunden ist die Nachhaltigkeit aktuell noch ein Attribut neben anderen – so wie die Festigkeit oder Dauerhaftigkeit», erklärt Philippe Jost. «Wenn unsere Produkte umweltfreundlich sind und gleichzeitig starke technische Eigenschaften aufweisen, können wir damit auch Kunden begeistern, die noch nicht so stark für die Nachhaltigkeit sensibilisiert sind.» Vom Erfolg, der mit dem Absatz der Produkte verbunden ist, profitiert nicht nur Sika, sondern auch die Umwelt und das Klima.

«Die Nachhaltigkeit erhöht die Anforderungen an die Produkte, und die Kreislaufwirtschaft verlangt nach einer Zusammenarbeit aller Stakeholder.»

Philippe Jost

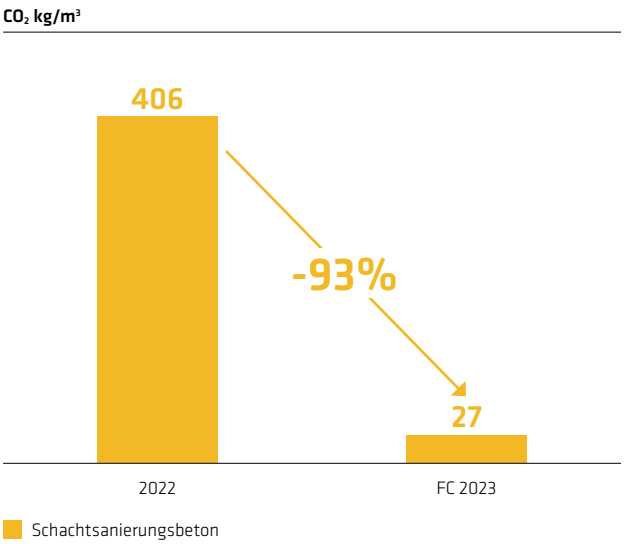
KOOPERATIONEN FÜR KLINKERREDUKTION UND KREISLAUFWIRTSCHAFT

Sikas Aktivitäten für eine ressourcenschonende, umweltfreundliche Bauwirtschaft sind vielseitig. Eine besondere Erfolgsgeschichte stellt die Zusammenarbeit mit dem grössten Eisenerzförderer der Welt, der schwedischen LKAB, dar. Die beiden Unternehmen haben gemeinsam einen «Zero Cement» Schachtsanierungsbeton entwickelt – eine Innovation von grosser Bedeutung. Der «Zero Cement» Beton wird 2023 für die Renovation der 38 Felsschächte im LKAB-Bergwerk Kiruna, der grössten Eisenerzmine der Welt, im Norden Schwedens verwendet: Rund 100'000 Kubikmeter des neuen «Zero Cement» Betons sollen dafür jährlich eingesetzt werden. Die CO_2-Emissionen, die bei der Produktion des Schachtsanierungsbetons im Jahr 2023 entstehen, werden im Vergleich zu 2022 um 93% reduziert.

«Bei der Entwicklung des ‹Zero Cement› Systems haben LKAB und Sika die traditionelle Kunden-Lieferanten-Beziehung verlassen und gemeinsam ein innovatives System entwickelt, von dem beide Seiten gleichermassen profitieren», sagt Benjamin Krutrök, Team Manager LKAB Berg & Betong AB, Schweden. Die beiden Unternehmen wollen ihre erfolgreiche Zusammenarbeit fortsetzen, betont Martin Hansson, Key Project Manager Sika Global Mining: «In einem nächsten Schritt werden wir einen ‹Zero Cement› Spritzbeton entwickeln.» Davon dürften im Bergwerk Kiruna künftig pro Jahr ebenfalls rund 100'000 Kubikmeter eingesetzt werden.

Bei der Zusammenarbeit mit dem international tätigen Zementhersteller Cementir Group ging es Sika darum, die Verwendung von Limestone Calcined Clay Cement (LC3) in verschiedenen Betonanwendungen zu prüfen. Cementir hat für den LC3-Einsatz die eigene Technologie FUTURECEM® entwickelt, für die Sika verschiedene Zementadditive und Betonzusatzmittel bereitstellt. Für die Bauindustrie ist die LC3-Technologie eine wichtige Initiative auf dem Weg zum Ziel netto-null, da sie eine Klinkerreduktion um rund 50% ermöglicht. Bei der Anwendung stellen sich einige Herausforderungen im Zusammenhang mit dem Wasserbedarf und der Verarbeitbarkeit und der Frühfestigkeit. In Feldversuchen haben Sika und Cementir verschiedene Betonanwendungen getestet. Die Resultate waren überzeugend: Alle Herausforderungen konnten bewältigt werden.

SIKA UND LKAB – «ZERO CEMENT» BETON



Innovation gehört zur Sika DNA. Weltweit arbeiten mehr als 1'330 Mitarbeitende an neuen, leistungsstarken und nachhaltigen Lösungen.

DIE FORMULIERUNG IST DER **SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG**

Beton ist weltweit der am häufigsten verwendete Baustoff – und die Nachfrage wird in den nächsten Jahren weiter steigen. Damit die Baubranche ihre Netto-Null-Ziele trotzdem erreichen kann, sind neue Ideen gefragt. Sika leistet mit Zementadditiven und Betonzusatzmitteln schon heute einen wichtigen Beitrag zur CO_2-Reduktion und forscht intensiv an neuen Lösungen.

Im November 2022 hat die Weltbevölkerung die 8-Milliarden-Grenze überschritten. Laut Prognosen der Vereinten Nationen wird die Zahl der Menschen in den 2080er-Jahren einen Höhepunkt erreichen – mit ungefähr 10.4 Milliarden Menschen. Mit dieser Perspektive vor Augen ist es für die Bauwirtschaft besonders anspruchsvoll, den Weg zum Netto-Null-Ziel erfolgreich zu beschreiten. Beton besteht zu circa 80% aus Gesteinskörnungen und Wasser und zu rund 15% aus Zement. Vor Jahrzehnten bestand Zement zu 95% aus Klinker. Seit damals konnte der Klinkeranteil im Zement durch den Einsatz von alternativen Zusatzstoffen kontinuierlich gesenkt werden. Trotzdem verursacht die Herstellung von Klinker immer noch bis zu 8% des weltweiten Kohlendioxidausstosses.

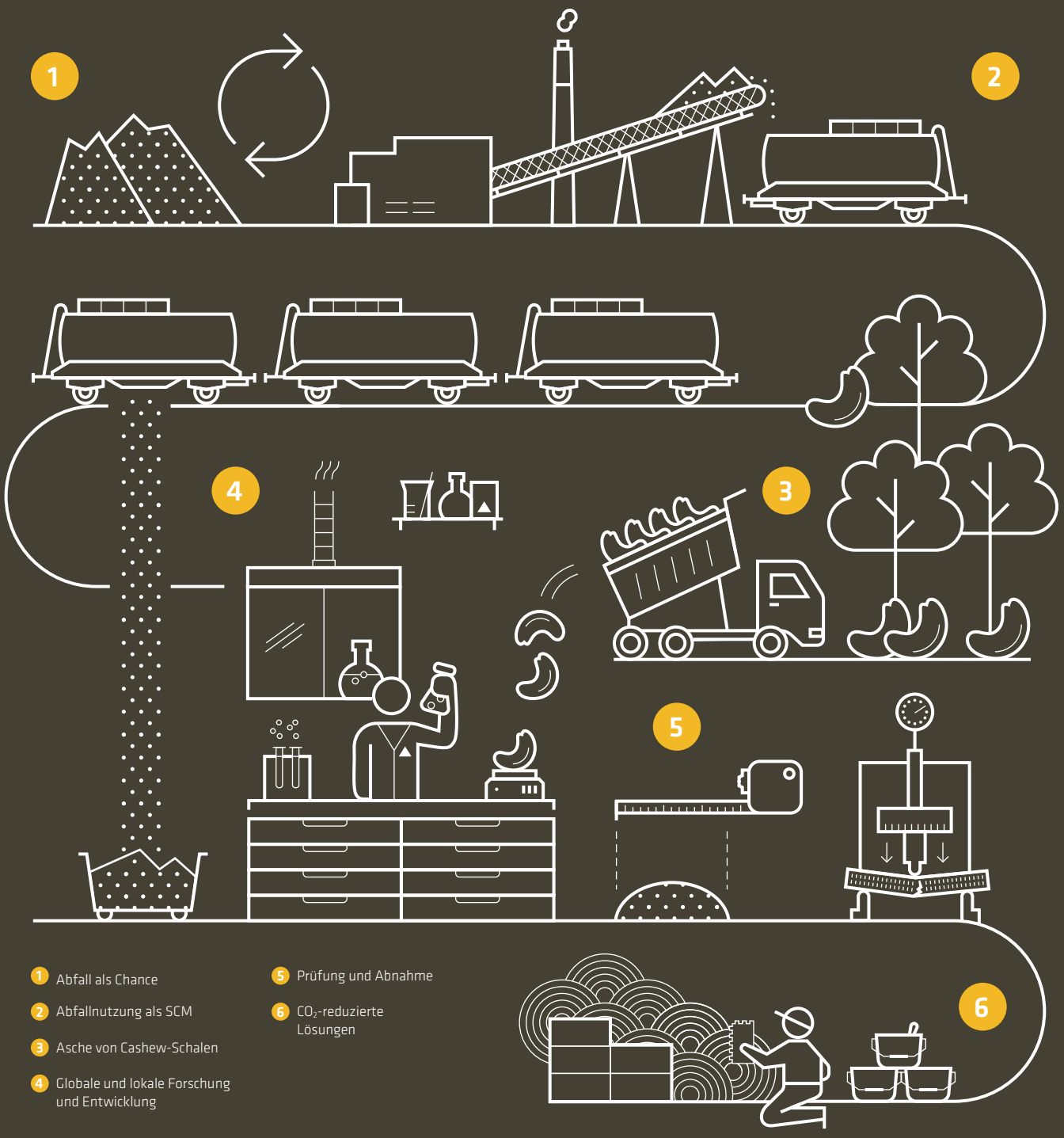
LÖSUNGEN ZUR KLINKERREDUKTION

Zementersatzstoffe, die den Klinkeranteil senken, tragen massgeblich zu einer Reduktion des CO_2-Ausstosses bei. Die Nachfrage nach diesen Materialien ist sehr gross, da die Bauindustrie ihren CO_2-Fussabdruck reduzieren will und muss. Sika geht deshalb davon aus, dass sich das Marktvolumen für sogenannte Supplementary Cementitious Materials – kurz SCM – von 2022 bis 2030 auf ungefähr CHF 37 Milliarden verdoppeln wird. Die Herausforderung dabei ist, dass SCMs momentan nur begrenzt in ausreichender Qualität verfügbar sind. Sika forscht deshalb intensiv an neuen Additiven und Betonzusatzmitteln, die den Einsatz verschiedener SCMs ermöglichen, mit denen der Klinkergehalt im Zement reduziert werden kann. «Als führendes Unternehmen stehen wir in der Verantwortung, Lösungen zur Klinkerreduktion in den Zementen und den vermehrten Einsatz von Ersatzstoffen voranzutreiben», sagt Evelyne Prat, Core Technology Head Cementitious Technology bei Sika.

ASCHE VON CASHEW-SCHALEN ALS ZEMENTERSATZ

Sikas Ländergesellschaften forschen vor Ort erfolgreich an neuen Additiven und Betonzusatzmitteln, die den Einsatz von neuen SCMs ermöglichen. Ein aktuelles Beispiel ist die Elfenbeinküste, wo Sika die Asche von Cashew-Schalen als Zementersatz einsetzt. Diese ersetzt im neu entwickelten Fliesenkleber SikaCeram®-80 CI einen Teil des Zements, was den CO_2-Fussabdruck des Produkts um rund 30% reduziert. Die Nachfrage nach dem neuen Produkt ist gross: Bereits in den ersten zwei Monaten nach der Lancierung im Jahr 2022 wurden 250 Tonnen produziert.

In der Elfenbeinküste hat Sika die Asche von Cashew-Schalen (im Bild ein Cashew-Baum mit Frucht) als Zementersatz entdeckt. Diese ersetzt einen Teil des Zements im Fliesenkleber SikaCeram®-80 CI.



HERAUSFORDERUNG FORMULIERUNG

Sika will in den nächsten Jahren den Zement in allen Mörtelkategorien teilweise ersetzen. Die Substitutionsrate, die 2022 bei durchschnittlich 14% lag, soll bis 2025 auf 50% gesteigert werden. Dabei müssen die Produkte Sikas hohe Qualitätsanforderungen jederzeit erfüllen oder übertreffen. «Die richtige Rezeptur ist der Schlüssel zum Erfolg», sagt Evelyne Prat. Dies erfordert viel Fachwissen, denn die Formulierung einer optimalen Rezeptur ist bei Lösungen mit unterschiedlichen SCMs anspruchsvoll. Doch als Spezialistin im Bereich Bauchemie meistert Sika die Herausforderung. «Das Schöne ist, dass unsere Lösungen mit SCMs sogar eine noch bessere Leistung erzielen als die bewährten Produkte mit grösserem Zementanteil», freut sich Evelyne Prat. In jüngster Zeit hat Sika eine Reihe hochwertiger Produkte auf den Markt gebracht. Dazu zählen Sikagard®-5500, die erste auf Biomasse basierende Betonschutzbeschichtung, sowie die beiden Mörtel SikaGrout®-800 und 3320. Sie alle senken den CO_2-Fussabdruck um 30 bis 40% und überzeugen durch eine starke technische Leistung. Mit SikaCeram®-252 Impact wird das Unternehmen 2023 zudem den ersten zementfreien Fliesenkleber lancieren. Er weist 50% tiefere CO_2-Emissionen auf als ein herkömmliches Produkt und ist flexibler sowie einfacher in der Anwendung.

MARKT REAGIERT POSITIV

Das kontinuierliche und profitable Umsatzwachstum zeigt, dass die Produkte vom Markt gut angenommen werden. Sika konnte bereits grosse Projekte mit nachhaltigen Produkten realisieren. Zum Beispiel die Bono Brücke in Vannes, Frankreich, wo der Reparaturmörtel Sika MonoTop®-4012 F zum Einsatz kam. In diesem Produkt ersetzen Abfallstoffe einen Teil des Zements.

IM GESPRÄCH MIT EVELYNE PRAT

DAS REZEPT FÜR **NACHHALTIGE LÖSUNGEN**

«Es ist viel einfacher, eine Schönheitscreme zu formulieren als einen Mörtel.»

Evelyne Prat, Core Technology Head Cementitious Technology

Wie sind Sie in die Bauchemie gekommen? Was ist Ihr Hintergrund?
Ich bin Chemikerin mit Erfahrung im Bereich Schönheit und Körperpflege. Sie haben keine Ahnung, wie nahe sich Kosmetik und Mörtel sind. Es geht um Textur, Ästhetik und die ganzheitliche Erfahrung des Anwenders. Es ist eigentlich viel einfacher, das Rezept für eine Schönheitscreme zu formulieren als für einen Mörtel – auch wenn wir manchmal die gleichen Inhaltsstoffe verwenden und vor allem, wenn es darum geht, die richtige Textur für unsere Mörtel zu finden. Das ist wichtig, denn was wir verkaufen, ist die Signatur des Produkts, wie es vom Anwender wahrgenommen wird. Ich erinnere mich, dass ich zu Beginn meiner Karriere auf eine Baustelle ging und ein Anwender mir sagte: «Oh ja, Ihr Produkt kann ich viel schneller verarbeiten. Und am Ende des Tages bin ich überhaupt nicht müde.» Die praktische Erfahrung des Arbeiters hat uns das beste Verkaufsargument geliefert.

Bedeutet das, dass die Nachhaltigkeit der Produkte zweitrangig ist?
Nein, ganz und gar nicht. Im Rahmen von Sikas Engagement für die Netto-Null-Ziele haben wir kürzlich eine Reihe von Mörtelprodukten mit geringem Zement- und Klinkeranteil auf den Markt gebracht. Diese neuen Produkte sind nicht nur nachhaltiger, sondern bieten auch mehr Leistung, unter anderem in Bezug auf Sicherheit, Frühfestigkeit, Endfestigkeit und Einfachheit in der Anwendung. Der geringe Klinkeranteil ist wichtig, denn Klinker als ein Hauptbestandteil von Zement ist neben Stahl der grösste Verursacher von CO_2-Emissionen in der Bauindustrie.

Was reizt Sie an Ihrem Beruf?
In der Kosmetikindustrie ändert man die Rezeptur eines Produkts alle zwei Jahre. Im Baubereich waren die Entwicklungszyklen traditionell viel länger. Nun ändert sich dies, und wir bewegen uns viel schneller bei der Innovation der Chemie, die in den Mörtel einfliesst. Wir haben jetzt die grossartige Gelegenheit, zu handeln und die Dinge in der Bauindustrie zu verändern. Wir leben in aufregenden Zeiten!

Lesen Sie das ganze Interview auf sika.com

MIT ROBOTERN
DIE BAUBRANCHE EROBERN

Im Sommer 2022 hat sich Sika gemeinsam mit dem Schalungs- und Gerüstsystem-Spezialisten PERI am Schweizer Start-up MESH AG beteiligt. Das junge Unternehmen hat die weltweit erste robotergestützte Technologie entwickelt, mit der komplexe Stahlbetonstrukturen ohne Schalung hergestellt werden können.

Die MESH AG ist ein Spin-off der ETH Zürich. Wissenschaftler unter der Leitung von Ammar Mirjan haben die neue Technologie in zehnjähriger Forschungsarbeit entwickelt. Für die MESH AG sind Sika und PERI mit ihrem Know-how und ihrer weltweiten Präsenz ideale Partner, um das Start-up dabei zu unterstützen, sich im Markt zu etablieren. Für Sika wiederum ist MESH nicht nur ein innovatives Projekt im Bereich Digitalisierung/Automatisierung. Es bietet auch interessante Absatzmöglichkeiten. «Die MESH-Technologie erfordert pro Kubikmeter Beton mehr Zusatzmittel als ein herkömmlich geschalter Beton», erklärt Carsten Rieger, Corporate Market Development Manager Target Market Concrete bei Sika.

GITTERMODULE ALS BEWEHRUNG UND SCHALUNG

Mit seinem Verfahren kombiniert die MESH AG 3D-Technologie mit Robotik: Auf der Basis eines Konzepts oder einer Projektidee erstellen Spezialisten ein 3D-Computermodell und wandeln die Daten in einen Maschinencode für die Produktion um. Roboter fertigen danach präzise und schnell sogenannte Bewehrungskäfige für die gewünschte Struktur. Die Module werden auf der Baustelle zusammengesetzt und mit Beton befüllt. Zusatzmittel von Sika stellen dabei sicher, dass der Beton mit normalen Pumpen in den Stahlgittern platziert werden kann und nicht ausläuft.

MASSIVE KOSTENREDUKTION

Die MESH-Technologie erlaubt die kosteneffiziente Herstellung von komplexen Geometrien. «Sonderformen kommen in der Architektur aus Kostengründen oft nicht infrage. Bei der robotergestützten Fertigung verursacht Komplexität hingegen keine Mehrkosten», erklärt CEO Ammar Mirjan. Ein Vergleich auf Basis einer doppelgekrümmten Fläche von vier mal vier Metern zeigt, dass die MESH-Technologie 50% kostengünstiger ist als die herkömmliche Bauweise. Ein wichtiger Vorteil ist auch der Wegfall der Schalungen – dies spart neben Kosten auch viel Abfall.

Die Baumaschinenfachmesse Bauma in München hat gezeigt, dass in den verschiedensten Weltregionen ein grosses Interesse an unserer Technologie besteht. «Ich bin zuversichtlich, dass wir 2023 erste Vorhaben umsetzen können», so Ammar Mirjan. Bis in ein paar Jahren wollen die Partner zunächst die DACH-Region und später die Welt erobern.

Lesen Sie das Interview mit Ammar Mirjan und Carsten Rieger

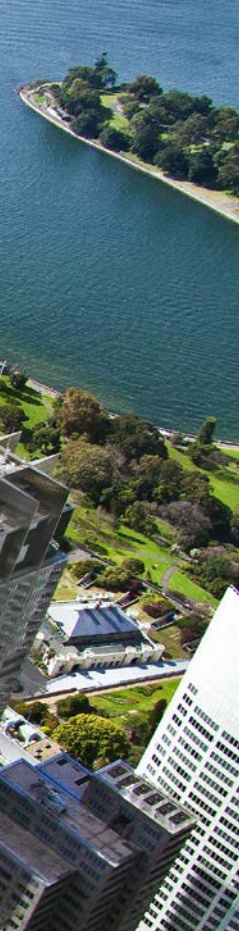
BAUBRANCHE IM WANDEL

Die Baubranche hat nicht den Ruf, sich besonders schnell zu entwickeln. Doch Megatrends wie die Digitalisierung, die Automatisierung oder die Dekarbonisierung treiben die Transformation der Branche voran. Wo neues Denken gefragt ist, gehört Sika zu den Vorreitern, wie verschiedene Projekte zeigen.

«Im Bausektor erleben wir gerade eine starke Entwicklung hin zu mehr Nachhaltigkeit. Es ist sehr spannend», freut sich Evelyne Prat, Core Technology Head Cementitious Technology. Tatsächlich ist die Bauindustrie in Bewegung. Mehrere Megatrends treiben die Transformation voran, insbesondere die Digitalisierung, Automatisierung und Nachhaltigkeit. Die Bereitstellung von Venture Capital für Construction-Tech-Firmen veranschaulicht die Dynamik: Das investierte Kapital nahm von umgerechnet rund CHF 81 Millionen (Zeitspanne von 2017 bis 2019) auf circa CHF 137 Millionen (2020 bis 2022) zu: ein Anstieg um satte 68%. Eindrücklich ist auch die Zahl von über 4'200 Firmen, die mit der Science Based Target Initiative (SBTi) zusammenarbeiten, um ihre Emissionen im Einklang mit der Klimawissenschaft zu reduzieren. Die Zahl der Bauunternehmen beim SBTi hat sich zwischen 2019 und 2022 von 13 auf 156 verzwölffacht – ein klares Indiz für die stark gestiegene Bedeutung der Themen Nachhaltigkeit und Netto-Null in der Baubranche.

LEUCHTTURMPROJEKT MIT SIKA TECHNOLOGIE

Auch Sika hat sich zu den Zielen der SBTi verpflichtet und bietet ihren Kunden schon heute eine breite Palette nachhaltiger Produkte. Als führender Player für bauchemikalische Produkte und Systeme treibt das Unternehmen die Entwicklung seit Jahren voran und bringt regelmässig neue Lösungen auf den Markt, die dazu beitragen, Umwelt, Ressourcen und Klima zu schonen sowie die Netto-Null-Ziele zu erreichen. Dazu gehören Sika® ViscoCrete® und SikaGrind®, dank denen jedes Jahr Millionen Tonnen Zement gespart werden können. Oder der erste zementfreie Fliesenkleber SikaCeram®-252 Impact, den Sika 2023 lancieren wird. Sika ermöglicht mit ihrem profunden Know-how auch Leuchtturmprojekte, die der Branche den Weg in die Zukunft weisen. So wie der Quay Quarter Tower im Zentrum Sydneys: Das 1976 fertiggestellte Hochhaus entsprach nach gut 40 Jahren Nutzung nicht mehr den heutigen Bedürfnissen. Die Geschossflächen und die Grundrisse waren für eine wirtschaftliche Nutzung nicht mehr geeignet. Auch die Infrastruktur und der Ausbaustandard mussten angepasst werden. Ein Ersatzneubau wäre die naheliegende Lösung gewesen. Doch die Architekten von 3XN mit Sitz in Kopenhagen sowie Büros in verschiedenen Metropolen, darunter Sydney, schlugen einen anderen Weg vor: Eine Erneuerung, bei der 95% des Gebäudekerns erhalten bleibt und trotzdem ein moderner Bau mit etwa doppelter Nutzfläche entsteht. Was revolutionär klingt, wurde tatsächlich umgesetzt (siehe Interview mit Aleksander Kongshaug auf Seite 47). Heute bietet der Quay Quarter Tower zeitgemässe Flächen, die zur Attraktivität des umliegenden Quartiers beitragen. Durch die Sanierung konnte die Bauherrschaft zudem Zeit und Geld sparen und die Umwelt massiv entlasten: Unter anderem



«Wir sind heute führend, wenn es um die persönliche Kundenbetreuung geht. Wir wollen dies auch im digitalen Bereich erreichen, denn unsere Kunden sind es inzwischen gewohnt, online einzukaufen und sich digital zu informieren.»

Philippe Jost

wurden 23'000 Kubikmeter Beton und 12'000 Tonnen CO_2 eingespart. Sika hat mit der Sanierung des Betons wesentlich zur erfolgreichen Umsetzung des Projekts beigetragen. Denn Voraussetzung für die Realisierung war, dass der mehr als 40 Jahre alte Beton verstärkt wurde und dadurch die Lebensdauer des Gebäudes um 100 Jahre verlängert werden konnte. Das Gebäude musste aktuelle Standards erfüllen. Die hohen Anforderungen an die Betonsanierung konnten dank der Systeme aus Kohlenstofffasern, die Sika zur Verstärkung der bestehenden Struktur einsetzte, erfüllt werden. So konnte die Gebäudehöhe erhöht, zusätzliche Nutzfläche geschaffen und die Lebensdauer des Gebäudes verlängert werden. Zusätzlich zur strukturellen Verstärkung lieferte Sika feuerbeständige Fugendichtstoffe, Bodenausgleichsprodukte, Abdichtungen, Betonreparaturmörtel und Betonzusatzmittel.

VORSTOSS IN ZUKUNFTSTRÄCHTIGE MARKTGEBIETE

Sika will sich jedoch nicht nur in ihren angestammten Domänen entwickeln, sondern ihr Portfolio gezielt strategisch ergänzen, um langfristig neues Wachstumspotenzial zu erschliessen. Deshalb baut das Unternehmen gezielt das Angebot an digitalen Dienstleistungen aus und stellt erste Lösungen wie Verbrauchsrechner und Produktkonfiguratoren bereit. «Wir sind heute führend, wenn es um die persönliche Kundenbetreuung geht. Wir wollen dies auch im digitalen Bereich erzielen, denn unsere Kunden sind es inzwischen gewohnt, online einzukaufen und sich digital zu informieren», sagt Philippe Jost, Head Construction und Mitglied der Konzernleitung.

ROBOTER STELLEN KOMPLEXE BETONFORMEN HER

Im Bereich der Automatisierung engagiert sich Sika im 3D-Druck und in der Robotertechnologie. 2022 hat sich Sika am ETH Spin-off MESH beteiligt, das Roboter zur Herstellung von komplexen Stahlbetonstrukturen ohne Schalung einsetzt: eine Weltneuheit (siehe Beitrag auf Seite 43). Sika hat spezielle Zusatzmittel entwickelt, die das Betonieren im Stahlgitter ohne Schalung ermöglichen. Dank der auf 3D-Plänen basierenden automatisierten Bauweise mit dem Roboter können Sonderformen, die sonst nur in aufwändiger Handarbeit realisierbar sind, kostengünstig umgesetzt werden. Dies verleiht Architekten und Bauherrschaften neue gestalterische Möglichkeiten. «MESH ist innovativ und bietet wichtige Kundenvorteile: aus unserer Sicht ein Leuchtturmprojekt. Als führendes Unternehmen wollen wir dazu beitragen, seine erfolgreiche Entwicklung voranzutreiben», betont Philippe Jost.

Mit ihrem Know-how ermöglicht Sika Leuchtturmprojekte wie den Quay Quarter Tower im Zentrum von Sydney: Sika Lösungen haben dazu beigetragen, dass der Bau aus dem Jahr 1976 saniert und die Nutzfläche verdoppelt werden konnte.

EIN GEWINN FÜR DIE NUTZER **UND DIE UMWELT**

Der Quay Quarter Tower in Sydney zeigt, wie sanierungsbedürftige Bauten nachhaltig und clever modernisiert werden können. Im Vergleich zum Ursprungsbau bietet der Wolkenkratzer heute doppelt so viel Wohn- und Geschäftsfläche. Dabei war die Sanierung um ein Vielfaches ressourcenschonender und umweltfreundlicher, als dies ein Neubau gewesen wäre.

95%

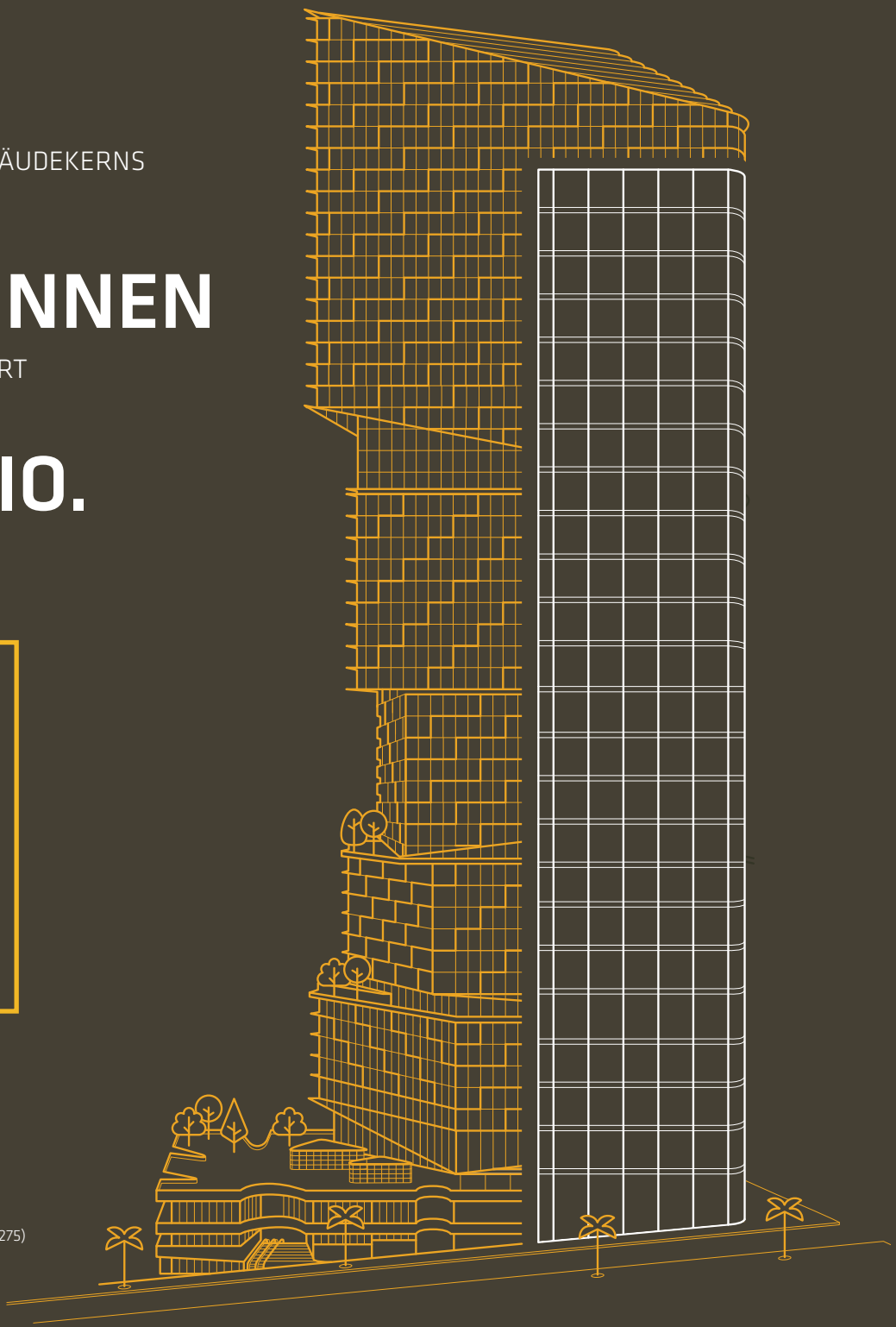
DES URSPRÜNGLICHEN GEBÄUDEKERNS (WEISS) ERHALTEN

12’000 TONNEN

CO_2-EMISSIONEN EINGESPART

CHF 85 MIO.

BAUKOSTEN EINGESPART



QUAY QUARTER TOWER

Der Quay Quarter Tower (QQT) liegt am Rande von Sydneys belebtem Circular Quay. Er ist ein «Upcycling» des 1976 erbauten AMP-Centre-Wolkenkratzers, der nicht mehr den Bedürfnissen entsprach. Der QQT wurde Anfang 2022 eröffnet, ist 206 Meter hoch und umfasst 59 Stockwerke.

Wechselkurs: Jahresendkurs 2022 AUD/CHF (x 0.6275)

SO RECYCELT MAN **HOCHHÄUSER**

«Adaptive Wiederverwendung ist der neue Massstab für die Architektur – für unsere Sicht auf die bebaute Umgebung und die Möglichkeiten, die Lebensdauer vorhandener Gebäude zu verlängern.»

Aleksander Kongshaug

Aleksander Kongshaug ist ein preisgekrönter dänischer Architekt. Er arbeitet für das Architekturbüro 3XN/GXN Architects in Kopenhagen, das den QQT geplant hat. Nach seiner Ausbildung an der königlich dänischen Hochschule für Architektur und der ETH Zürich war er unter anderem in den USA, im Vereinigten Königreich, in Litauen und Oman tätig. Er hat auch Fachbeiträge, unter anderem zu den Themen Kreislaufwirtschaft, umweltfreundliches Bauen und extreme Umgebungen, veröffentlicht.

Viele Menschen recyceln ihren Abfall. Aber ganze Hochhäuser? Ist der neue Quay Quarter Tower (QQT) in Sydney das grösste Recycling-Projekt in der Geschichte der Menschheit?
Das weiss ich nicht, aber im Bereich der Architektur ist es definitiv ein gigantisches Projekt. Der QQT setzt neue Massstäbe für die Architektur und das aktuell Machbare, um die Lebensdauer eines Gebäudes zu verlängern.

Die Leserinnen und Leser des Magazins können auf den Bildern sehen, wie cool das Gebäude ist. Es wird aber noch cooler, wenn man seine Entstehungsgeschichte kennt. Können Sie das kurz erklären?
Wir haben ein 1976 errichtetes Hochhaus in Sydney adaptiv saniert und dabei seine Grundfläche auf 2'000 Quadratmeter verdoppelt. Zwei Drittel der Baumaterialien des vorhandenen Turms wurden wiederverwendet, der Gebäudekern blieb sogar zu 95% erhalten. So konnten wir die Geschossfläche erhöhen, ohne dass das neue Bauwerk die Umgebung verschattet.

War es schwierig, den Kunden von dieser ungewöhnlichen Idee zu überzeugen? Warum hat er zugestimmt?
Durch unseren Entwurf wurden 12'000 Tonnen CO_2 eingespart. Aber selbst höchste Nachhaltigkeit überzeugt einen Projektträger nur, wenn auch wirtschaftliche Argumente für einen Entwurf sprechen. Durch die Wiederverwendung von 23'000 Kubikmetern Beton und die neun Monate kürzeren Abbruch- und Bauarbeiten sparte der Bauträger viel Geld. Ein weiteres Motiv, neben den finanziellen Überlegungen, war «Good Citizenship»: Mit unserem auf Nachhaltigkeit ausgelegten Entwurf konnte sich der Bauherr als fürsorglicher und verantwortungsvoller Bürger präsentieren, der einen positiven Beitrag zum Leben in der Stadt leistet.

Welche Rolle spielten die Produkte und das Know-how von Sika für die Konstruktion und den Bau des neuen Turms?
Ohne die Produkte und das Fachwissen von Sika hätten wir die 23'000 Kubikmeter Beton, also im Prinzip den gesamten Kern des Gebäudes, nicht wiederverwenden können. Ohne dieses Know-how hätten wir den vorhandenen Beton nicht so verstärken können, dass die Konstruktion noch mehr als 100 Jahre hält.

Gibt es grosses Potenzial für die adaptive Wiederverwendung?
Absolut. Um mit dem Bevölkerungswachstum Schritt zu halten, müssen wir bauen. In London oder New York und in den Städten weltweit gibt es enorm viele Bürogebäude aus den 1960er-, 70er-, 80er- und 90er-Jahren, die für ihre Einsatzzwecke nicht mehr geeignet sind. Durch Upcycling können wir ihren Wert erhalten. Der QQT zeigt, was möglich ist.

Lesen Sie das ganze Interview auf sika.com

WINDENERGIE

WINDSTÄRKE SIKA

Sika hat sich weltweit als angesehene Partnerin für den Bau von Windkraftanlagen etabliert. Mit speziell für Windturbinen entwickelten Produkten ermöglicht Sika höhere Türme, längere Rotorblätter, kürzere Bauzeiten, längere Lebenszyklen und kleinere CO_2-Fussabdrücke.

Im Jahr 2030 beträgt das voraussichtliche Marktpotenzial

CHF 800 Millionen

Sika Produkte tragen entscheidend zur Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit, Langlebigkeit und Nachhaltigkeit von Windkraftanlagen bei. Sie ermöglichen den Bau von Turbinen mit immer höherer Leistung.

JE LÄNGER DIE ROTORBLÄTTER, DESTO GRÖSSER DIE HERAUSFORDERUNG

Längere Rotorblätter werden immer beliebter, weil Windkraftanlagen damit mehr Wind einfangen und mehr Strom erzeugen können als mit kürzeren Rotorblättern. Aber damit wachsen auch die Herausforderungen. «Je länger die Rotorblätter, desto höher ist die Belastung an der Spitze und desto wichtiger ist eine hervorragende Dauerfestigkeit und minimale Materialermüdung», erklärt Claire Thorey, Global Head of Renewables and Equipment Manufacturing bei Sika. Im schlimmsten Fall entstehen Risse, die einen vorzeitigen Ausfall der Anlage verursachen. Sika schafft Abhilfe. Sie stellt innovative Komplettlösungen bereit, die für die besonders hohen Anforderungen der Hersteller und Installateure von Windkraftanlagen entwickelt wurden. Dazu gehören Produkte für die Erstellung, Installation und den Unterhalt der gesamten Anlage - vom Fundament bis zu den Rotorblättern.

Beim Windenergiepark Etoloakarnania in Griechenland kommt SikaGrout®-3200 als Mörtel zwischen Fundament und Turmflanschen zum Einsatz.

EXPERTISE FÜR HOCHLEISTUNGSMÖRTEL

Der Bau eines Windkraftfundaments erfordert besondere Fachkenntnisse und spezifisch für diese Anwendung geeignete Produkte. Der Vergussmörtel, der für den Turmbau bei Windkraftanlagen verwendet wird, muss den enormen Belastungen standhalten, die von der Turbine ausgehen und auf das Fundament übertragen werden. «Unsere Erfahrung in der Bauindustrie macht uns zu Experten für in Windkraftanlagen verwendete Hochleistungsmörtel», sagt Claire Thorey. Sika erweitert ihre breite Palette an Lösungen für Stahl- und Betontürme laufend, beispielsweise mit besonders zementarmen Mörteln. Dies ermöglicht eine CO_2-Reduktion von bis zu 30% im Vergleich zu Standardlösungen.

Ein aktuelles Projektbeispiel ist der Bau des Windenergieparks Etoloakarnania in Griechenland. Die Anlage mit elf Windturbinen liegt in der Gemeinde Aktio-Vonitsa in den Akarnanischen Bergen. Als Vergussmörtel für den strukturellen Hohlraum zwischen Fundament und Turmflanschen wurde SikaGrout®-3200 verwendet. Es handelt sich um einen schnell aushärtenden, frei fliessenden Einkomponenten-Mörtel, der hohe Festigkeiten erreicht. Sika hat ihn speziell für das Füllen von Fugen und das Untergiessen von Bodenplatten für Onshore-Stahlwindtürme entwickelt.

102 METER LANGE WINDTURBINENBLÄTTER KLEBEN

Auch bei der Entwicklung von Rotorblättern ist Sika an vorderster Stelle dabei. Für den Bau einer neuen 11-MW-Offshore-Windkraftanlage in China wurden 102 Meter lange Rotorblätter erfolgreich mit SikaPower® Epoxidharz-Klebstoff verklebt. Diese patentierte Vorspanntechnologie hat Sika ursprünglich für die Automobilbranche entwickelt. Sie ermöglicht eine einzigartige Zähigkeit ohne Einbusse an mechanischer Festigkeit.

Sika trägt massgeblich dazu bei, den Bau moderner Windkraftanlagen zu revolutionieren. Der beschleunigte Ausbau der erneuerbaren Energien dürfte bis 2030 zu einer Verdoppelung der weltweit installierten Windkraftkapazitäten führen. Für 2030 rechnet Sika mit einem Marktpotenzial von CHF 800 Millionen.

SCHNELLER UND LEICHTER **ANS ZIEL**

Die Batterie ist das Herzstück von Elektrofahrzeugen. Ihre Konstruktionsmerkmale entscheiden über die Leistungsfähigkeit und die Nachhaltigkeit elektrischer Antriebe. Sika fährt als Entwicklerin von Produkten für die Batteriemontage vorneweg.

Mit ihrem Angebot an Kleb- und Dichtstoffen ist Sika eine führende Zulieferin in der weltweiten Fahrzeugproduktion. Und auch für den Boom bei der Produktion von Elektrofahrzeugen ist Sika bestens positioniert.

RASANT STEIGENDE NACHFRAGE

Bis 2030 sollen etwa 47 Millionen Elektrofahrzeuge gebaut werden - das Vierfache der Jahresproduktion von 2022. Diese rasante Entwicklung wird staatlich gefördert, denn der Verkehr trägt rund 20% zu den globalen CO_2-Emissionen bei und ist damit der zweitgrösste Kohlendioxidverursacher. Netto-Null-Verpflichtungen der Regierungen und gesetzliche Vorgaben sind die stärksten Wachstumstreiber.

GRÜNE MOBILITÄT
INNOVATIONEN FÜR NACHHALTIGERE BATTERIEN

DESIGN
BIS ZU 70% THG-REDUKTION

Umweltfreundliche Rohstoffe
Einfache Montage

ANWENDUNG
BIS ZU 35% GEWICHTS-REDUKTION

Niedrigste Dichte
Stark komprimierbar

LEBENSDAUER
2. LEBEN DER BATTERIEN

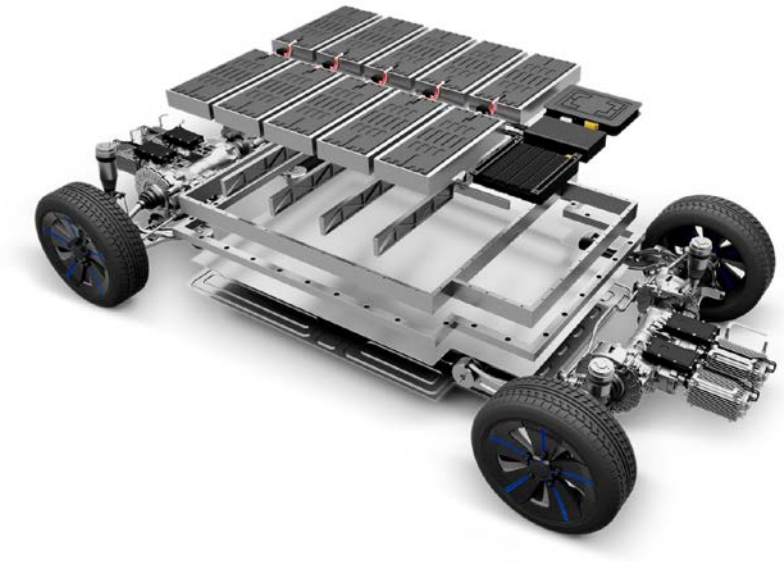
Beitrag zur Sicherheit
Einfache Demontage

Bisher hat die beschränkte Reichweite viele Autofahrer jedoch vom Kauf eines Elektrofahrzeugs abgehalten. Die Kapazität und Effizienz der Batteriesysteme sind in der Regel das entscheidende Verkaufsargument. «Hier können wir unsere Kunden unterstützen, indem wir hochleistungsfähige Lösungen für ein besseres Wärmemanagement anbieten und Batterien stärker und sicherer machen», sagt Nicolas Morel, Head Business Development Battery Solutions. Entsprechende Produkte sind beispielsweise sogenannte Gap fillers, wärmeleitende Klebstoffe, Dichtungs- und Klebelösungen und Brandschutzbeschichtungen. Die Produkte erlauben eine optimale und einfache Montage der Batteriepacks und verlängern deren Lebensdauer.

Gleichzeitig stellt Sika Lösungen zur Verfügung, die den Batterien am Ende des üblichen Gebrauchszyklus zu einem zweiten Leben verhelfen. Diese erleichtern die Zerlegung der Batterien, so dass die Zellen für andere Verwendungen wiedergenutzt werden können. Mit dieser Technologie hat Sika eine weitere Pionierleistung erbracht, die Automobilherstellern sowohl ökologische als auch ökonomische Vorteile bietet. Sikas Marktpotenzial für Produkte und Lösungen im Batteriemanagement geht weit über Personenfahrzeuge hinaus und umfasst beispielsweise auch LKW, Lieferwagen, Zwei- und Dreiradfahrzeuge oder Baumaschinen. Dazu Nicolas Morel: «Wir befinden uns mitten in einem Paradigmenwechsel, denn schon bald werden neue Fahrzeuge in allen Kategorien elektrisch sein.» Das Know-how bei den Anwendungen in der E-Mobilität nutzt Sika auch für Systeme zur Speicherung erneuerbarer Energie, die beispielsweise zum Aufladen von Elektrofahrzeugen verwendet werden kann. Nicolas Morel geht davon aus, dass Energiespeichersysteme 2030 etwa 15% des gesamten Marktpotenzials ausmachen werden. Die Nachfrage entwickelt sich in den meisten Regionen ausserordentlich dynamisch und bietet Sika die entsprechenden Wachstumschancen.

BEISPIELE VON BATTERIELÖSUNGEN

- Sikas thermisch-leitfähige Klebstofflösungen bieten einen Wärmeübertrag und elektrische Isolierung für die Montage der Batteriezellen in Modulen oder Packs.
- Für den Zusammenbau von Batteriegehäusen stellt Sika die breiteste Palette an Dicht- und Klebstoffen zur Verfügung.
- Um die Ausbreitung von Feuer im Falle eines Defekts oder einer Überhitzung in Batteriezellen, Arrays oder im kompletten Pack zu verhindern, werden feuerfeste Produkte verbaut.
- Darüber hinaus bietet Sika spezielle Brandschutzbeschichtungen, wodurch die Brandausbreitung eingedämmt und verzögert wird.



Technologien von Sika für grössere und nachhaltigere Batterien tragen dazu bei, dass Elektrofahrzeuge weiter fahren können und weniger Energie verbrauchen.

Geschäftsjahr 2022

Beyond sustainable performance

UMSATZ VON CHF 10 MILLIARDEN ÜBERTROFFEN
REKORD EBIT ERZIELT

Sika hat sich in einem zunehmend schwieriger gewordenen wirtschaftlichen Umfeld behauptet und im vergangenen Geschäftsjahr mit einem Umsatz von CHF 10'491.8 Millionen erstmals die CHF 10-Milliarden-Grenze überschritten. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einem Zuwachs in Schweizer Franken von 13.4%. Der Währungseffekt betrug -2.4%. Der Betriebsgewinn EBIT stieg um 13.5% und erreichte eine neue Rekordmarke von CHF 1'579.7 Millionen. Dies entspricht einer EBIT-Marge von 15.1%.

REKORDWERTE BEI UMSATZ UND GEWINN

Im Jahr 2022 ist es Sika gelungen, nicht nur beim Umsatz eine historische Bestmarke, sondern auch auf Gewinnstufe einen neuen Rekordwert zu erzielen. Durch Preiserhöhung, konsequentes Kostenmanagement, Effizienzgewinne und Synergien aus Akquisitionen konnte ein starker Anstieg bei den Rohmaterialkosten weitestgehend kompensiert werden. Einem Gewinn aufgrund der Veräusserung des europäischen Geschäfts für Industrieabdichtungen stehen Aufwendungen im Zusammenhang mit der MBCC-Akquisition gegenüber. Der EBIT belief sich auf CHF 1'579.7 Millionen und konnte damit um 13.5% gesteigert werden (Vorjahr: CHF 1'391.4 Millionen). Die EBIT-Marge konnte auf 15.1% ausgebaut werden (Vorjahr: 15.0%). Der Operative Freie Geldfluss betrug CHF 865.2 Millionen und liegt damit unter dem Vorjahresniveau (CHF 908.4 Millionen). Gründe hierfür sind gesteigerte Investitionen in den Unterhalt und Ausbau von Fabriken.

WACHSTUM IN ALLEN REGIONEN

Generell war das vergangene Geschäftsjahr von weltweit steigenden Rohmaterialkosten sowie von einer Verlangsamung der Baukonjunktur in der zweiten Jahreshälfte geprägt. Als Ursache hierfür sind die hohen Inflationsraten und die damit einhergehenden Zinserhöhungen anzuführen.

Mit ihrem breit angelegten Geschäftsmodell und ihrer operativen Umsetzungsgeschwindigkeit hat sich Sika rasch den Marktgegebenheiten angepasst. Die gezielte Nutzung neuer Geschäftschancen sowie die Implementierung entsprechender operativer Massnahmen haben zum Wachstum in allen Regionen beigetragen (siehe weitere Informationen zu den Regionen ab S. 56)

SIKA AUF DEM WEG ZU NETTO-NULL

Seit mehr als zehn Jahren ist Nachhaltigkeit ein zentrales Element der Sika Unternehmensstrategie. Als Innovationsführer entwickelt das Unternehmen umweltfreundliche Lösungen für das Bauwesen und für industrielle Anwendungen. Innovationen nehmen darüber hinaus einen zentralen Stellenwert ein, wenn es darum geht, die Netto-Null-Ziele zu erreichen. Bis 2032 wird Sika gegenüber dem Basisjahr 2022 rund 25% weniger Treibhausgase verursachen, wobei diese Zahl bis 2050 auf 90% ansteigen wird. 2022 konnte Sika den CO_2eq-Ausstoss pro verkaufter Tonne (Scope 1 und 2) um –6.9% senken.

MBCC-AKQUISITION AUF DER ZIELGERADEN

Die MBCC-Akquisition befindet sich auf der Zielgeraden. Im Januar dieses Jahres konnte mit Ineos ein Kaufvertrag für Teile des MBCC-Zusatzmittelgeschäfts, das einen Umsatz von rund CHF 920 Millionen ausweist, unterzeichnet werden. Der Abschluss der Akquisition ist im ersten Halbjahr 2023 vorgesehen. Die Übernahme von MBCC ist hochgradig wertsteigernd. Gemeinsam mit MBCC wird Sika ihre Wachstumsplattformen weiter ausbauen. Jährlich werden Synergien in Höhe von CHF 160–180 Millionen erwartet.

DIVIDENDENERHÖHUNG UND AUSBLICK

Auf Grund der Rekordergebnisse schlägt der Verwaltungsrat für die Generalversammlung vom 28. März 2023 den Aktionären eine Erhöhung der Bruttodividende von 10.3% auf CHF 3.20 vor (Vorjahr: CHF 2.90), was im Einklang mit der Steigerung des Konzerngewinns von rund 10% steht. Für das laufende Geschäftsjahr ist Sika zuversichtlich, dass die Strategie des nachhaltigen und ertragsorientieren Wachstums auch in einem anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfeld erfolgreich fortgesetzt werden kann. Sika ist mit innovativen Technologien die präferierte Partnerin vieler Kunden im Bau- und Industriesektor. Zudem wird der globale Bausektor vom Megatrend Klimawandel sowie von zunehmender Automatisierung, Digitalisierung und einfach zu applizierenden Produkten geprägt. Sika ist mit ihrem breiten Produktportfolio hervorragend positioniert, um den Kunden Lösungen anzubieten, die den CO_2-Fussabdruck verringern und langlebiges, ressourcenschonendes Bauen ermöglichen. Darüber hinaus profitiert Sika von weltweiten staatlichen Konjunkturförderprogrammen für den Ausbau der Infrastruktur und von Investitionen in den Klimaschutz.

Für das Geschäftsjahr 2023 erwartet Sika eine Umsatzsteigerung in Lokalwährungen von 6–8% sowie eine überproportionale EBIT-Steigerung (ohne Berücksichtigung des Einflusses der MBCC-Akquisition).

FACTS & FIGURES 2022

Im Jahr 2022 hat Sika erneut Rekordergebnisse bei Umsatz und Gewinn erzielt. Mit einer starken wirtschaftlichen, ökologischen und sozialen Leistung wurde für alle Stakeholder Mehrwert geschaffen.

in Mio. CHF	Veränderung in %
Nettoerlös	
10'491.8	+13.4%
EBIT	
1'579.7	+13.5%
Reingewinn	
1'162.5	+10.9%
ROCE	
21.6%	+1.5%-Punkte

pro verkaufter Tonne

CO_2eq-Emissionen (Scope 1 und 2)

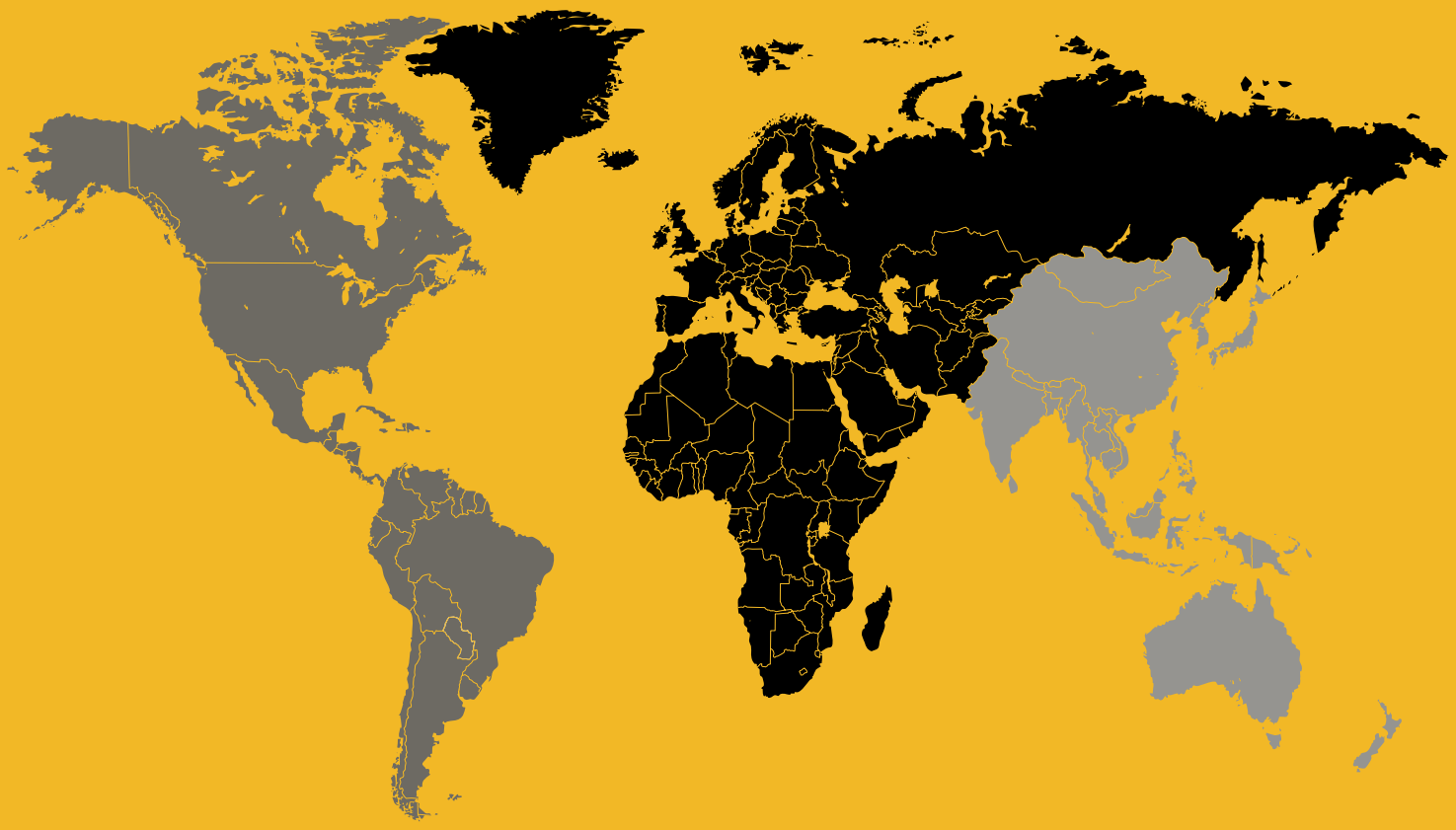
–6.9%

Wasserverbrauch	**-6.1%**
Abfall	**-3.3%**

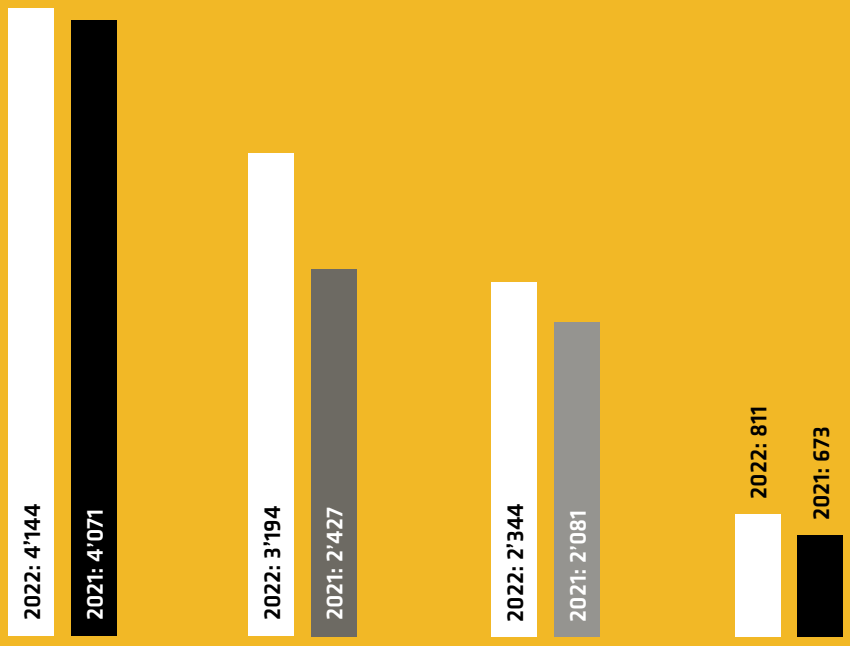
Mitarbeitende	**27'708** +2.4%
Frauenanteil Mitarbeitende	**24.0%**
Frauenanteil Konzernleitung	**25.0%**
Anzahl Unfälle mit Arbeitsausfall pro 1'000 FTEs	**7.0** -23.8%

Akquisitionen	**2+**[1]
Neue/erweiterte Fabriken	**5**
Patentanmeldungen	**104**
Erfindungen	**168**
Mitarbeitende in F&E	**1'334**
Globale Technologiezentren	**21**

[1] Neben den zwei Akquisitionen hat Sika eine verbindliche Vereinbarung zur Übernahme der MBCC Group unterzeichnet. Der Abschluss der Akquisition ist für die erste Hälfte 2023 geplant.



NETTOERLÖS IN MIO. CHF



	EMEA	AMERICAS	ASIEN/PAZIFIK	GLOBAL BUSINESS
Wachstum in Lokalwährung	**8.3%**	**27.5%**	**14.8%**	**22.2%**
Währungseffekt	–6.5%	4.1%	–2.2%	–1.6%
Akquisitionseffekt	–1.0%	5.9%	5.5%	4.9%
Organisches Wachstum	9.3%	21.6%	9.3%	17.3%
Anzahl Mitarbeitende	11'206	6'559	7'054	2'175

ALLE REGIONEN MIT WACHSTUM – SIKA BEHAUPTET SICH IN ANSPRUCHSVOLLEN MÄRKTEN

In einem anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfeld, das durch den Krieg in Osteuropa, einen hohen Inflationsdruck und steigende Zinsen geprägt war, ist es Sika gelungen, in allen Regionen weiter zu wachsen. Die Region Asien/Pazifik litt zudem weiter unter den Auswirkungen der Covid-19-Pandemie.

REGION EMEA

Im vergangenen Jahr hat sich das Wirtschaftswachstum in der Eurozone deutlich verlangsamt und der Euro verlor an Wert. Mit rückläufigen Auftragseingängen hatten sowohl das verarbeitende Gewerbe als auch der Dienstleistungssektor zu kämpfen. Auch der Bausektor konnte sich diesem Trend nicht entziehen. So wurden im Jahr 2022 mit einem moderaten Wachstum von 1.1% weniger Wohnbauprojekte und mit einem Zuwachs von 0.6% ebenfalls weniger kommerzielle Bauprojekte realisiert. Einen Anstieg von 2.2% hingegen verzeichneten die Aufwendungen für Infrastrukturprojekte.

Konjunkturförderprogramme und massive Investitionen in den Umbau des Energiesektors unterstützen Sikas Geschäftstätigkeit selbst in einem rückläufigen Markt.

Während die Gesamtausgaben im Bausektor Westeuropas mit einem moderaten Zuwachs von 1.2% höher als im Vorjahr ausfielen, waren jene in Osteuropa mit einem Negativwachstum von -9% stark rückläufig. Von einer Wachstumsdynamik im Bauwesen von rund 5% haben insbesondere die Länder Afrikas und des Nahen Ostens profitiert.

Umsatzsteigerung EMEA in Lokalwährungen

+8.3%

Sika konnte im Projektgeschäft wichtige Bauprojekte mit leistungsstarken Lösungen beliefern. So wurden unter anderem der Semmering Basistunnel in Österreich mit Sikas Waterproofing Lösungen abgedichtet oder der Hafen von Dakhla in Marokko mit Sika Betonzusatzmitteln erweitert. Auch zur Realisierung neuer Fertigungswerke in Deutschland, Irland oder Rumänien hat Sika mit ihren Hochleistungsprodukten beigetragen.

In der **Region EMEA** (Europa, Naher Osten, Afrika) erzielte Sika im vergangenen Jahr eine Umsatzsteigerung in Lokalwährungen von 8.3% (Vorjahr: 16.1%). Das Distributionsgeschäft, zu dem der Produktvertrieb über Baumärkte, Baustofffachhändler und Online-Plattformen zählt, verzeichnete einen Volumenrückgang. Die aussergewöhnlich hohe Nachfrage während der COVID-19-Pandemie hat sich damit wieder normalisiert und an die Jahre vor der Pandemie angeglichen. Die Volumina im Projektgeschäft, das rund 60% des Umsatzes in der Region ausmacht, sind hingegen nur leicht zurückgegangen. Konjunkturförderprogramme und massive Investitionen in den Umbau des Energiesektors unterstützen Sikas Geschäftstätigkeit selbst in einem rückläufigen Markt.

Das stärkste Wachstum in der Region weisen die Länder Afrikas und des Nahen Ostens auf, die auch im vergangenen Geschäftsjahr zweistelliges Umsatzwachstum generieren konnten.

Sika hat im Jahr 2022 im ostafrikanischen Tansania einen neuen Standort bezogen und produziert nun in Dar es Salaam neben Betonzusatzmitteln auch Mörtelprodukte. Ebenfalls ausgebaut wurde die Fabrik in der westafrikanischen Elfenbeinküste. Auf einem doppelt so grossen Werksgelände wie zuvor wurden zusätzliche Produktionskapazitäten sowie neue Lager-, Büroräume und Labore geschaffen.

REGION AMERICAS

Hohe Inflationsraten und steigende Zinsniveaus dominierten auch in der Region Americas. Dies hatte zur Folge, dass Investitionen im Wohnungsbau und im Handel rückäufig waren. In der Region Lateinamerika kam es in diversen Ländern aufgrund von Wahlen zu Regierungswechseln mit kurzfristigen Auswirkungen auf die Investitionsneigung im Bauwesen. Dennoch nutzte Sika gezielt die Geschäftschancen in der Gesamtregion. Überdurchschnittliches Wachstum geht von den Metropolregionen aus, in denen Sika optimal positioniert ist, um von der Dynamik der Bauwirtschaft zu profitieren. Darüber hinaus werden milliardenschwere Investitionsprogramme für den Ausbau der Infrastruktur umgesetzt und Fertigungsprozesse werden wieder in die USA zurück verlagert.

Umsatzsteigerung Region Americas in Lokalwährungen

+27.5%

Die **Region Americas** erzielte ein Wachstum in Lokalwährungen von 27.5% (Vorjahr: 21.0%). Einen Grossteil des Zuwachses generierte Sika im Bereich von US-Infrastrukturprojekten, die sich im Jahr 2022 deutlich über dem Vorjahresniveau bewegten. Der Schwerpunkt der Bautätigkeit lag auf der Modernisierung und der Erweiterung von Metro-Linien, Brücken, Tunneln und Autobahnen. Ein weiterer starker Nachfrageeffekt ging von Investitionen in kommerzielle Bauprojekte aus, zu denen Stadien und Rechenzentren zählen. In den USA wird zudem stark in die Rückführung von industriellem Know-how aus Asien und in den Bau von Fertigungswerken investiert (Reshoring). Dadurch ergeben sich für Sika neue Geschäftsmöglichkeiten. Im Dezember beeinträchtigten starke Winterstürme die Bautätigkeit in weiten Teilen der USA und ein Teil der Sika Produkte konnte nicht ausgeliefert werden.

Einen Grossteil des Zuwachses generierte Sika im Bereich von US-Infrastrukturprojekten, die sich im Jahr 2022 deutlich über dem Vorjahresniveau bewegten.

Auch die Länder Lateinamerikas profitierten von hohen Infrastrukturinvestitionen, die aufgrund von starken Urbanisierungstendenzen notwendig sind. In diversen Grossstädten befindet sich der Ausbau des öffentlichen Personennahverkehrs in der Realisierungsphase. Darüber hinaus wird in Wasseraufbereitungsanlagen und Wasserreservoirs investiert, bei denen Sika Lösungen zum Einsatz kommen.

Mit Sable Marco in Kanada und United Gilsonite Laboratories (UGL) in den USA konnten im Berichtszeitraum zwei Firmen akquiriert werden, die ihre leistungsstarken Produkte über etablierte Distributionskanäle vertreiben. Ausserdem wurde in Bolivien eine neue Produktion für Mörtel und Betonzusatzmittel und in der Nähe von Washington D.C. eine Fertigungsstätte für Betonzusatzmittel in Betrieb genommen.

REGION ASIEN/PAZIFIK

Die wirtschaftliche Situation blieb in den meisten Ländern der Region Asien/Pazifik angespannt. Die chinesische Wirtschaft wurde neben teilweise einschneidenden COVID-19-Restriktionen durch eine Krise des Immobilienmarktes belastet. Das Bruttoinlandsprodukt des Landes wuchs mit 3.2% deutlich langsamer als in der Vergleichsperiode des Vorjahres (6–8%). Deutlich dynamischer entwickelte sich Indien und verzeichnete ein Wachstum des Bruttoinlandsproduktes von 6.8%. Die Aufwendungen im Bausektor legten um 6.6% zu. Darüber hinaus wird stark in den Ausbau der Verkehrsinfrastruktur investiert. Neben der Erweiterung des Schienenverkehrs soll bis 2030 massiv in Elektrobusse für den Personennahverkehr investiert werden. In all diesen Märkten ist Sika mit innovativen Technologien aktiv.

Sikas Geschäftstätigkeit in Indien entwickelt sich weiterhin dynamisch, und in den Ländern Südostasiens konnten in anspruchsvollen Märkten nach der Aufhebung zahlreicher Lockdowns zweistellige Zuwachsraten erzielt werden.

Auch in den Ländern Südostasiens setzte mit der Marktöffnung nach der COVID-19-Pandemie eine wirtschaftliche Erholung ein. Mit einem Bruttoinlandsprodukt von umgerechnet CHF 3'000 Milliarden bewegte sich die Wirtschaftsleistung der Region auf einem Niveau, das über jenem vor der Pandemie lag. Mit Zuwachsraten zwischen 3.2 und 7.6% erwiesen sich insbesondere Thailand, Singapur, Indonesien, die Philippinen, Malaysia und Vietnam als wachstumsstark.

Umsatzsteigerung Region Asien/Pazifik in Lokalwährungen

+14.8%

In der **Region Asien/Pazifik** konnte der Umsatz in Lokalwährungen um 14.8% gesteigert werden (Vorjahr: 19.4%). Mit zweistelligen Zuwachsraten hat das Distributionsgeschäft in China von einer anhaltend starken Expansionsdynamik profitiert, während das Projektgeschäft in den ersten neun Monaten des Jahres durch Lockdowns aufgrund der COVID-19-Pandemie sowie gegen Ende des Jahres durch eine landesweite COVID-19-Welle stark beeinträchtigt war. Sikas Geschäftstätigkeit in Indien entwickelt sich weiterhin dynamisch, und in den Ländern Südostasiens konnten in anspruchsvollen Märkten nach der Aufhebung zahlreicher Lockdowns zweistellige Zuwachsraten erzielt werden.

Im Jahr 2022 eröffnete Sika eine neue Fabrik für Flüssigmembranen und Mörtelprodukte in Chongqing, einer 30-Millionen-Stadt im Südwesten Chinas. Mit der Inbetriebnahme des Werks stärkt der Konzern seine Marktstellung in einem stark wachsenden Ballungsgebiet.

GLOBAL BUSINESS

Im vergangenen Geschäftsjahr betrug die Zuwachsrate in der globalen Fahrzeugproduktion 6.2%. Wachstumsimpulse waren vor allem im zweiten Halbjahr zu verzeichnen, da sich Engpässe in den Lieferketten verbesserten.

In Nordamerika stieg das Volumen der produzierten Neufahrzeuge auf 14.3 Millionen an – dies entspricht einem Wachstum von knapp 10%.

Der chinesische Automotive-Markt wuchs mit mehr als 26 Millionen produzierten Neufahrzeugen um 6%. Insbesondere verzeichneten lokale Automobilhersteller einen hohen Absatz bei Elektrofahrzeugen.

Die stärkste Dynamik wies Indien auf mit einem deutlichen zweistelligen Wachstum bei Neufahrzeugen von rund 20%. Dominiert wird der Markt vor allem durch eine hochwertigere Ausstattung der Fahrzeuge und eine damit einhergehende Zunahme an verbauten Materialien in den Modellen.

In **Global Business** realisierte Sika ein Umsatzwachstum in Lokalwährungen von 22.2% (Vorjahr: 4.3%) und ist damit deutlich schneller als der Markt gewachsen. Eine hohe Nachfrage nach Neufahrzeugen sowie eine Normalisierung der Lieferketten haben die Geschäftstätigkeit stimuliert. Sika erwartet für das Automotive Business eine mittelfristige Markterholung mit anhaltenden Wachstumsimpulsen, die insbesondere von der Elektromobilität und alternativen Antriebskonzepten ausgehen.

Sika erwartet für das Automotive Business eine mittelfristige Markterholung mit anhaltenden Wachstumsimpulsen, die insbesondere von der Elektromobilität und alternativen Antriebskonzepten ausgehen.

Umsatzsteigerung Segment Global Business in Lokalwährungen

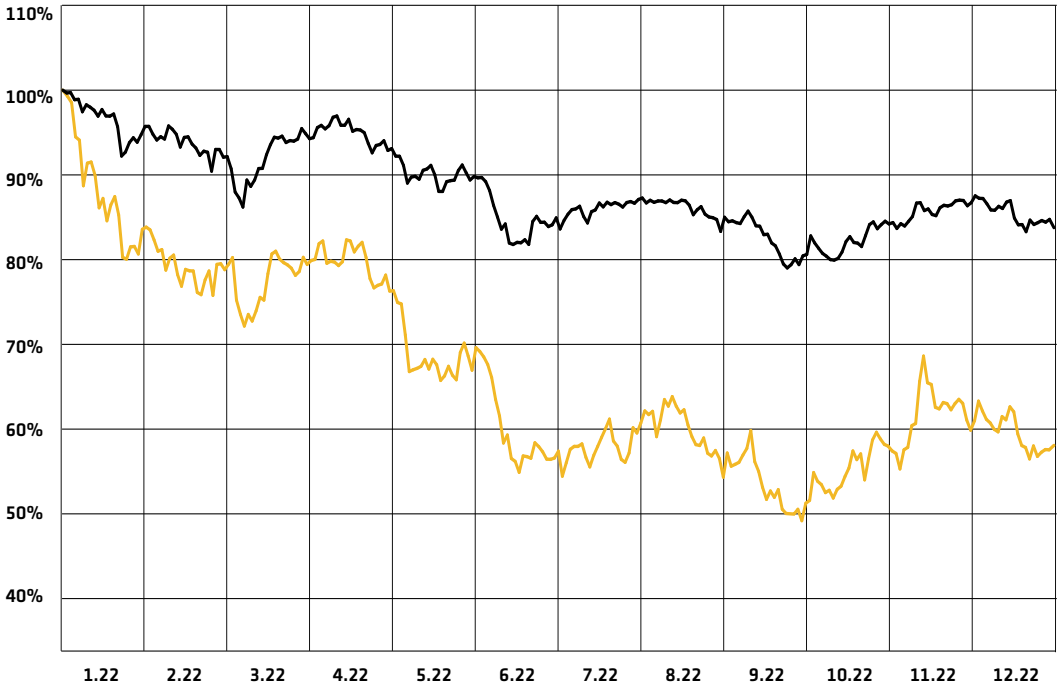
+22.2%

SIKA AKTIE

In einem Markt, der von Unsicherheiten durch den Krieg in Osteuropa, von hohem Inflationsdruck und von steigenden Zinsen gekennzeichnet war, haben sich qualitative Wachstumstitel, wie die Sika Aktie, verhaltener entwickelt als der Gesamtmarkt. Der SMI verzeichnete im vergangenen Jahr einen Rückgang von 16.09%, während die Sika Aktie einen Wertverlust von 41.69% hinnehmen musste.

SIKA VS SMI

1.1.2022–31.12.2022



-41.69 %

Mit einem Rückgang von –41.69% entwickelte sich der Sika Aktienkurs schlechter als der SMI-Index.

CHF 221.70

Schlusskurs der Sika Aktie Ende 2022

Sika Aktie

SMI

WELTWEITE BÖRSENINDIZES
in%

	2022
SMI	-16.09
DAX	-12.17
Dow Jones	-9.4
Nikkei	-10.95
Sika Aktie	**-41.69**

BÖRSENKENNZAHLEN SIKA
in CHF

	2022
Börsenwert per 31.12.2022 in Mio. CHF	34'083.06
Jahreshoch	382.30
Jahrestief	193.05
Kurs Jahresende	221.70
Dividende 2021	2.90
Dividende 2022[1]	3.20
Gewinn je Aktie (EPS)[2]	7.57

[1] Gemäss Antrag an die Generalversammlung
[2] Unverwässert

KONZERNLEITUNG

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

Von links nach rechts

MIKE CAMPION
Regionalleiter
Asien/Pazifik
25 Jahre bei Sika in Asien
und in den USA

IVO SCHÄDLER
Regionalleiter EMEA
26 Jahre bei Sika
in der Schweiz und in
Grossbritannien

PATRICIA HEIDTMAN
Chief Innovation
& Sustainability Officer
25 Jahre bei Sika in der
Schweiz und in den USA

THOMAS HASLER
Vorsitzender der Konzernleitung
(CEO)
34 Jahre bei Sika in der
Schweiz und in den USA

ADRIAN WIDMER
Chief Financial Officer
(CFO)
16 Jahre bei Sika
in der Schweiz

RAFFAELLA MARZI
Head Human Resources
& Compliance
9 Jahre bei Sika in der
Schweiz und in Italien

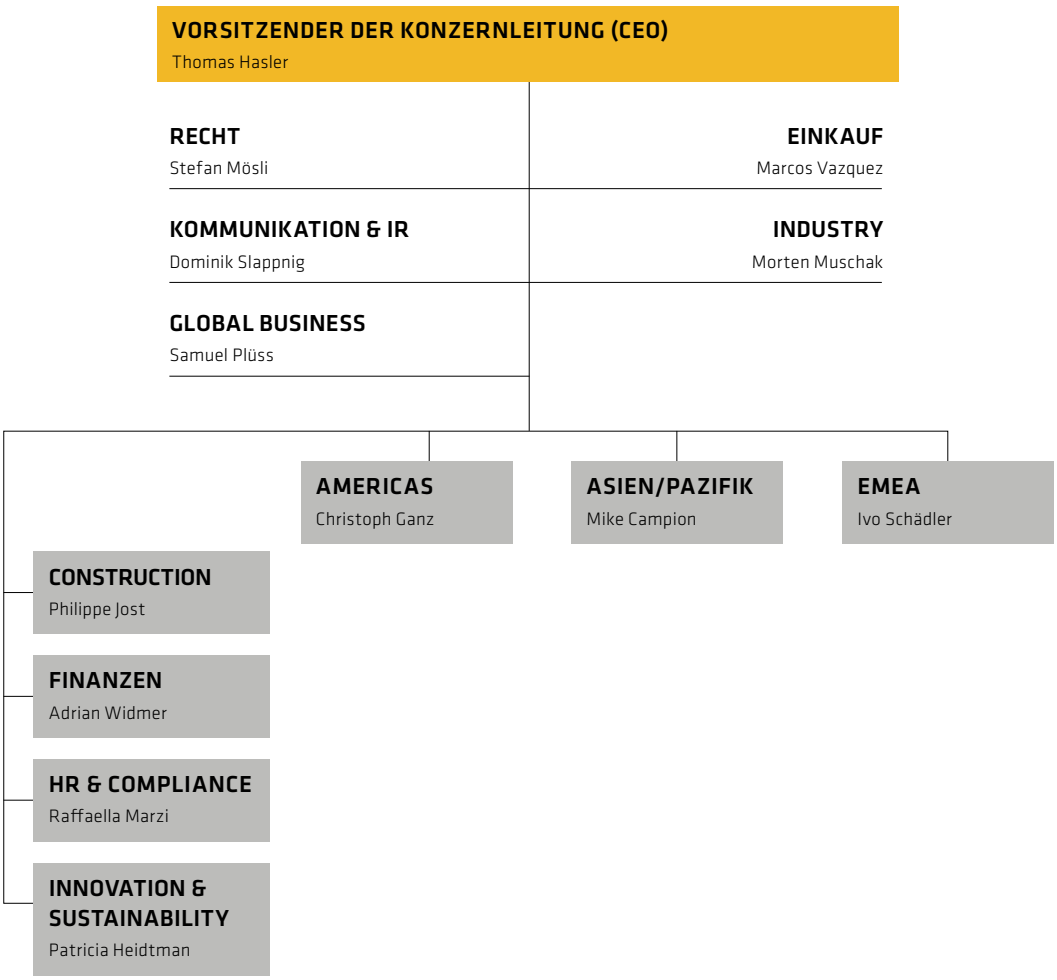
PHILIPPE JOST
Head Construction
26 Jahre bei Sika
in der Schweiz und
in den USA

CHRISTOPH GANZ
Regionalleiter Americas
27 Jahre bei Sika in der
Schweiz, in Frankreich
und in den USA

ORGANIGRAMM

VERWALTUNGSRAT

Paul J. Hälg, Präsident
Viktor W. Balli
Lucrèce Foufopoulos-De Ridder
Justin M. Howell
Gordana Landén
Monika Ribar
Paul Schuler
Thierry F. J. Vanlancker



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

GEMEINSAM ALLE **ERWARTUNGEN ÜBERTREFFEN**

Sika und die Mitarbeitenden: Das ist eine Win-Win-Beziehung. Sika fördert ein Klima des Respekts, in dem sich Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gemäss ihren Qualifikationen und Interessen entwickeln und Verantwortung übernehmen können. Die Mitarbeitenden zeigen Sika ihre Dankbarkeit durch eine hohe Leistungsbereitschaft, neue Denkweisen und den Willen, die Extrameile für den Unternehmenserfolg zu gehen. Mehr als 27'500 Mitarbeitende leben den Sika Spirit und streben individuell sowie als Team nach Höchstleistungen. Die Kultur des Miteinanders, der Kundenorientierung sowie des «Machens» schafft Mehrwert für die Kunden und Ergebnisse, die die Erwartungen übertreffen. Sika – Beyond the Expected.

SIKA MEXIKO PRODUKTIONSTEAM
Bei Sika Mexiko setzen wir die neueste Technologie ein, um unsere Produktionsprozesse zu optimieren und unsere Kunden noch rascher zu beliefern. 2022 hat unser Team die Erwartungen übertroffen und in einer unserer Produktionslinien ein Rekordergebnis erzielt.

SIKA JAPAN SALES TEAM
2022 hielten wir unser Kick-off-Meeting ab, um die Kräfte von Sika und den beiden akquirierten Unternehmen Hamatite und Dyflex zu bündeln. Wir feierten den starken Teamgeist und freuen uns nun auf die Zusammenarbeit und darauf, unsere Märkte noch umfassender zu bedienen.

SIKA KOLUMBIEN TEAM F&E UND QUALITÄTSKONTROLLE
Wir haben neue Mittel und Wege gefunden, um die Kunden zu unterstützen und auf ökologische Herausforderungen zu reagieren. Dank eines vermehrten Einsatzes von rezyklierbaren Materialien und einer effizienteren Bewirtschaftung unserer Wasser- und natürlichen Ressourcen konnten wir die Rohstoffknappheit überwinden und hohe Kosten vermeiden.

SIKA DAY IN DEN VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATEN
Der Sika Day eignet sich wunderbar, um mit Kolleginnen und Kollegen und ihren Familien zu feiern. Es ist ein Tag, an dem wir gemeinsam Zeit verbringen und uns für das Wohlbefinden unserer Mitarbeitenden einsetzen.

TECHNISCHES SERVICE TEAM SIKA THAILAND
Uns von Sika liegt die Kundenorientierung im Blut. Wir sind bestrebt, erstklassige Lösungen anzubieten, um Kunden in einer Welt des raschen Wandels auf ihrem Weg zum Erfolg zu unterstützen.

SIKA USA AUTOMOTIVE TEAM
Das Team von Sika Grandview hat bei der Produktion von SikaReinforcer®-951-Pellets alle Erwartungen übertroffen. Dieses Material kommt beim Giessen struktureller Verstärkungsteile für einen grossen Automotive-Kunden zum Einsatz. Entsprechend ist die Erstausbeute für SikaReinforcer®-951-Pellets um 31 % gestiegen und die Gesamterfüllung des Zeitplans der Abteilung verzeichnete eine Zunahme von 10%.

SIKA GHANA TEAM
Als jüngstes Land in der Sika Familie hat Sika Ghana ein dynamisches «Start-up»-Gefühl. Unser Team vereint eine gute Kombination von Kulturen, Hintergründen und Persönlichkeiten, die Innovation fördert und ein Arbeitsumfeld schafft, das alle Erwartungen übertrifft.

SIKA CARES – PERU
Sika Peru verfügt über ein sehr aktives Community Engagement, das 2022 insgesamt 527 Arbeitsstunden geleistet hat. Die Mitarbeitenden haben sich 2022 ehrenamtlich an neun Aktivitäten beteiligt und unter anderem Kinder- und Pflegeheime besucht sowie Flüsse und einen zwei Kilometer langen Strandabschnitt in Arika gesäubert.

SIKA DAY IN KROATIEN
Am Sika Day haben wir das gefeiert, was unser Unternehmen einzigartig macht: unseren Teamgeist, unsere Solidarität und unseren Willen, die Erwartungen zu übertreffen.

SIKA KATAR OPERATIONS TEAM
Wir sind ein tolles Team und bereit, jede Herausforderung anzunehmen. Wir sind stolz darauf, die Erwartungen unserer Kunden bei allem, was wir tun, zu übertreffen.

SIKA SÜDAFRIKA F&E-TEAM
Das F&E-Team ist ein wichtiger Teil von Sika und fordert von allen Mitgliedern starkes Engagement sowie grosse Teamarbeit. Wir schaffen ständig neue Formulierungen, um unseren Ruf als Innovationspionierin zu wahren.

SIKA ÄGYPTEN CONCRETE TEAM MIT KUNDE
Unser Team strebt nach einer hundertprozentigen Kundenzufriedenheit, aus persönlichem Stolz und um unseren Wettbewerbsvorteil zu wahren.

SIKA USA PRODUKTIONSTEAM ST. LOUIS, MISSOURI
Wir bringen den «Sika Spirit» in alles ein, was wir tun. Wir sind eine Familie, egal wer du bist und woher du kommst – und das macht die Arbeit bei Sika so besonders. Bei Sika USA übertreffen wir die Erwartungen in jeglicher Hinsicht.

SIKA UK KEY PROJEKT MANAGEMENT TEAM
Wir leisten einen wichtigen Beitrag zum prestigeträchtigen High-Speed Railway-Projekt, das das neue Rückgrat Grossbritanniens bilden und bis 2036 laufen wird. Mit unserer umfassenden Lösungspalette übertreffen wir die Erwartungen.

SIKA CHINA KOMMUNIKATIONS- UND MARKETING TEAM
Unser Team leistet bei der Nachhaltigkeitsstrategie von Sika China Pionierarbeit. Wir engagieren uns für die Umsetzung des Nachhaltigkeitskonzepts in die Praxis und stärken so das Markenimage und die Reputation von Sika in China.

SIKA TEAM ALGERIEN MIT KUNDE
Wir sind hochmotiviert, unsere Kunden zu unterstützen und ein Klima des Vertrauens zu schaffen. Das ist die Basis für unseren Erfolg sowie für die Werte von Sika.

SIKA CARES – TANSANIA
Wir haben einen Workshop für Studierende der Ingenieurswissenschaften der Universität Dar es Salaam organisiert, wo sie mehr über die Produkte von Sika erfuhren und wie Nachhaltigkeit im Bauwesen vorangetrieben werden kann.

DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

		2021	2022	Veränderung in %
Kennzahlen Erfolgsrechnung	**in %/in Mio. CHF**			
Nettoerlös Konzern		9'252.3	10'491.8	+13.4
Betriebsgewinn (EBIT)		1'391.4	1'579.7	+13.5
EBIT-Marge		15.0	15.1	-
Gewinn		1'048.5	1'162.5	+10.9
Gewinnmarge		11.3	11.1	-
Operativer freier Geldfluss		908.4	865.2	-4.8
Operativer freier Geldfluss (in % des Nettoerlöses)		9.8	8.2	-
ROCE (in %)		20.1	21.6	-
Kennzahlen Bilanz	**in %/in Mio. CHF**			
Bilanzsumme		10'706.8	11'319.2	+5.7
Eigenkapitalquote (in %)		41.1	43.9	-
Nettoumlaufvermögen (in % des Nettoerlöses)		18.4	18.3	-
Nettoverschuldung		2'547.1	2'051.6	-19.4
Kennzahlen pro Aktie	**in %/in CHF**			
Unverwässerter Gewinn je Aktie (EPS)		6.91	7.57	+9.6
Verwässerter Gewinn je Aktie		6.60	7.29	+10.5
Dividende		2.90	3.20[1]	+10.3
Payout ratio		42.5	44.2[2]	-
Mitarbeitende				
Anzahl Mitarbeitende		27'059	27'708	+2.4
Durchschnittliches Training pro Mitarbeitende (in Stunden)		11.1	13.4	+20.2
Anzahl Unfälle mit Arbeitsausfall		256	206	-19.5
Anzahl Unfälle mit Arbeitsausfall pro 1'000 FTE		9.2	7.0	-23.8
Umwelt				
Abfall (kg pro verkaufter Tonne)		11.2	10.8	-3.3
Abfall Recyclingquote (in %)		33.9	40.4	+18.9
Wasserverbrauch (m^3 pro verkaufter Tonne)		0.20	0.18	-6.1
Energie Intensität (MJ pro verkaufter Tonne)		324.7	315.5	-2.8
Anteil eingekaufter Elektrizität aus erneuerbaren Energien (in %)		52.3	62.7	+10.4 p.p
CO_2eq-Emissionen (Scope 1 und 2 in 1'000 tCO_2eq)		238.5	230.6	-3.3
CO_2eq-Intensität (in kgCO_2eq/pro verkaufter Tonne)		17.6	16.4	-6.9
Gesellschaftliches Engagement				
Freiwilligenarbeit (in Tagen)		1'392	2'595	+86.5
Realisierte Projekte		242	406	+67.8
Unmittelbar begünstigte Personen		44'188	53'666	+21.4

[1] Gemäss Antrag an die Generalversammlung
[2] Entspricht dem maximal möglichen Ausschüttungsbetrag unter der Annahme einer potenziellen Ausübung aller Umwandlungsrechte

FINANZKALENDER

55. ORDENTLICHE GENERALVERSAMMLUNG
Dienstag, 28. März 2023

DIVIDENDENZAHLUNG
Montag, 3. April 2023

UMSATZ ERSTES QUARTAL 2023
Dienstag, 18. April 2023

HALBJAHRESBERICHT 2023
Dienstag, 25. Juli 2023

RESULTAT NEUN MONATE 2023
Freitag, 20. Oktober 2023

UMSATZ 2023
Mittwoch, 10. Januar 2024

BILANZMEDIENKONFERENZ RESULTAT 2023
Freitag, 16. Februar 2024

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

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

Konzept
Linkgroup AG, Zürich
Steiner Kommunikationsberatung, Uitikon

Design und Realisation
Linkgroup AG

Illustration
Martin Tuch, Berlin

Redaktion und Text
Sika AG
Linkgroup AG
Steiner Kommunikationsberatung

Druck
Kalt Medien AG, Zug

Fotografie
Cover: Marc Eggimann
Seiten 1, 10, 12, 13, 38, 42, 43 und 62: Jos Schmid, Seite 4 und 5: Dirk-Jan Poot, Seite 14 und 15: Per Kasch und Ole Schereen, Seite 16 und 17: Getty, Seite 21: GradePixel, Seite 22, 24, 25, 27, 28, 29, 52 und 53: Marc Eggimann, Seite 26: Foster + Partners, Seite 30: Carlos Felipe Martinez/Cafe Fotografia, Seite 31: Sandro Menezes, Seite 32: Craig Hofmeyer of Williamsburg Environmental, Seite 33: Chelsea Montani/Sika, Seite 34: Mario Zimmermann/Geoinfra Ingenieure AG, Seite 35: Martin Radoň und David Svoboda, Seite 36, 37: bloomrealities, Seite 39: Markus Bertschi, Seite 40: Getty, Seite 44: Adam Mørk, Seite 45: 3XN, Seite 48: Byron Yu, Seite 50: Pop Production

Sika ist ein Unternehmen der Spezialitätenchemie, führend in der Entwicklung und Produktion von Systemen und Produkten zum Kleben, Dichten, Dämpfen, Verstärken und Schützen für die Bau- und Fahrzeugindustrie. Sika hat Tochtergesellschaften in 101 Ländern und produziert in über 300 Fabriken. Die mehr als 27'500 Mitarbeitenden erwirtschafteten im Jahr 2022 einen Umsatz von CHF 10.49 Milliarden.

Sika will künftige Herausforderungen antizipieren und meistern, um zuverlässige, innovative, nachhaltige und langlebige Lösungen für die Bau- und Fertigungsindustrie zu liefern. Bei allem, was wir tun, bieten wir ein Qualitätssiegel, auf das sich unsere Mitarbeitenden, Kunden und alle Stakeholder verlassen können – Building Trust Every Day.

SIKA AG
Zugerstrasse 50
6340 Baar
Schweiz

Kontakt
Telefon +41 58 436 68 00
www.sika.com

BUILDING TRUST