SIKA AG

Deep Dive Unternehmensanalyse – Bausystemloesungen & Specialty Chemicals

SIX: SIKA | Stand: April 2026 | Analyse fuer private Investoren

"Sikas Fokus auf hochwertige Loesungen fuer unsere Kunden hat uns in einem herausfordernden Jahr Marktanteile in allen Regionen verschafft. Mit Fast Forward schaffen wir eine schlankere, agilere Organisation und bereiten uns auf die naechste Wachstumsphase vor." — Thomas Hasler, CEO Sika AG (Februar 2026)

CHF 11,2 Mrd.	**CHF 2,06 Mrd.**	**~CHF 40 Mrd.**	**Nr. 1 / Nr. 2**	**115 Jahre**
Umsatz 2025	EBITDA 2025	Marktkapitalisierung	Bausystemchemie weltweit	Unternehmensgeschichte
102	**~33.700**	**54,9%**	**CHF 3,70**	**25 Jahre**
Laender weltweit	Mitarbeiter	Materialmarge 2025 (Rekord)	Dividende je Aktie 2025	Consecutive Dividendenwachstum

Hinweis: Sika AG ist an der SIX Swiss Exchange notiert und berichtet in Schweizer Franken (CHF). Dieser Report basiert auf oeffentlich verfuegbaren Informationen (SIX-Filings, Pressemitteilungen, Analystenstudien, Stand April 2026). Er dient ausschliesslich Informationszwecken.

INHALTSVERZEICHNIS

1.	Unternehmensueberblick & Profil	S. 3
2.	Geschichte & Meilensteine – vom Gotthard-Tunnel zur Weltmarke	S. 3
3.	Das Geschaeftsmodell – Wie verdient Sika Geld?	S. 4
4.	Was macht Sika besonders? Der Burggraben	S. 5
5.	CEO Thomas Hasler – Fuehrung & Beurteilung	S. 6
6.	Strategische Positionierung – Strategy 2028 & Fast Forward	S. 6
7.	Die sechs Target Markets im Detail	S. 7
8.	Wettbewerbsvergleich	S. 8
9.	Finanzkennzahlen & Entwicklung	S. 9
10.	Aktuelle Entwicklungen 2025/2026	S. 10
11.	Risikofaktoren	S. 11
12.	Ausblick & Wachstumsstrategie 2026-2028	S. 12
13.	Insider-Aktivitaeten & Aktionaersstruktur	S. 13
14.	Fazit & Investment-Einschaetzung	S. 13

Dieser Report dient ausschliesslich zu Informationszwecken und stellt keine Anlageberatung dar.

1 | UNTERNEHMENSUEBERBLICK & PROFIL

Sika AG ist ein weltweit fuehrendes Unternehmen fuer Specialty Chemicals im Bereich Bausysteme und Industrie. Das 1910 in Zuerich gegruendete Schweizer Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt Systemloesungen fuer Abdichten, Kleben, Daempfen, Verstaerken und Schuetzen im Hoch- und Tiefbau sowie in der Fertigungsindustrie. Mit einem Jahresumsatz von CHF 11,2 Milliarden (2025), Praesenzen in 102 Laendern und rund 33.700 Mitarbeitern ist Sika einer der fuehrenden Bausystemchemiker der Welt. Das Unternehmen ist fuer seinen sogenannten 'Local-for-Local'-Ansatz bekannt: Produkte werden nah am Kunden entwickelt, produziert und angepasst. Diese dezentrale Strategie kombiniert Sika mit einem starken Innovationsmotor – die Innovationsrate lag 2024 bei rund 25% (Anteil neuer Produkte am Umsatz). Sika hat seit nunmehr 25 Jahren die Dividende ohne Unterbrechung erhoet.

Kennzahl	Detail
Boersennotierung	SIX Swiss Exchange: SIKA | ISIN: CH0418792922
Hauptsitz	Baar, Kanton Zug, Schweiz
Gruendungsjahr	1910 (Kaspar Winkler & Co., Zuerich)
Mitarbeiter	ca. 33.700 weltweit
Praesenzen	102 Laender; >400 Produktionsstandorte
Umsatz 2025	CHF 11.201 Mio. (-4,8% in CHF; +0,6% in LW)
EBITDA 2025	CHF 2.065 Mio. (Marge 18,4%; adj. 19,2%)
Nettogewinn 2025	CHF 1.045 Mio.
Marktkapitalisierung	ca. CHF 40 Mrd. (April 2026)
Dividende 2025	CHF 3,70 je Aktie (+2,8%); 25 Jahre consecutive Erhoehungen
Innovationsrate	ca. 25% des Umsatzes aus neuen Produkten (<5 Jahre)
Hauptkonkurrenten	BASF Construction Solutions, Mapei, Fosroc, Webac, GCP Applied Tech.

2 | GESCHICHTE & MEILENSTEINE – VOM GOTTHARD ZUR WELTMARKE

Sikas Geschichte ist eine der inspirierendsten in der Schweizer Unternehmensgeschichte: Ein oesterreichischer Einwanderer, ein Tunnel-Abdichtungsprodukt und eine jahrzehntelange Wachstumsgeschichte, die bis heute andaeuert.

1910	Kaspar Winkler, ein Maurer aus Vorarlberg/Oesterreich, gruendet Kaspar Winkler & Co. in Zuerich. Seine ersten Produkte: Steinschutz- und Reinigungsmittel fuer Granit sowie Sika-1, ein schnell abbindendes Abdichtungsmittel fuer Moertel und Beton.

1918	Durchbruch: Die Schweizerischen Bundesbahnen (SBB) testen Sika-1 erfolgreich fuer die Abdichtung der Gotthard-Tunnel. 67 Tunnel (59.000 m² Gewoelbe) werden mit Sika abgedichtet – notwendig fuer die Elektrifizierung der Gotthardstrecke. Dieser Referenzauftrag macht Sika international bekannt.
1920er	Erste internationale Expansion: Tochtergesellschaften in Deutschland (1912), England, Italien und Frankreich (1926-28). Winklers Schwiegersohn Fritz Schenker treibt die weltweite Expansion voran.
1930er	Bereits 15 Sika-Tochtergesellschaften in Europa, USA, Argentinien, Brasilien und Japan. Sika etabliert neue Bauchemie-Maerkte auf fuenf Kontinenten.
1971	Boersenkotierung an der Schweizer Boerse. Die Familie Burkard-Schenker (Nachkommen des Gruenders) haelt eine Kontrollmehrheit durch die Schenker-Winkler Holding. Beginn der modernen Konzernstruktur.
1980er	Einfuehrung von Sikaflex (Klebstoff/Dichtstoff) und SikaViscoCrete (Betonfliessverbesserer). Diese Produkte werden zu Bestsellern und Grundlage des modernen Portfolios.
1990er	Schwierige Dekade: Rueckzug aus nicht-profitablen Geschaeften (Roboter, Strassenbau). Fokussierung auf Kernkompetenzen. Ueberwindung der Krise durch Innovationsfokus.
2000	Sika definiert seine Kernkompetenzen: Abdichten, Kleben, Daempfen, Verstaerken und Schuetzen – diese fuenf Bereiche gelten bis heute.
2014-18	Drama: Franziska Burkard-Schenker stirbt 2013. Ihre Erben wollen die Schenker-Winkler Holding (mit Kontrollmehrheit) an Saint-Gobain (Frankreich) fuer CHF 2,75 Mrd. verkaufen. Sika-Verwaltungsrat, Ethos-Stiftung und Bill Gates widersetzen sich erfolgreich. Nach jahrelangem Rechtsstreit: Saint-Gobain haelt nur noch eine Finanzierungsbeteiligung ohne Kontrollmehrheit. Sika bleibt eigenstaendig – ein Grundstein fuer die spaetere Expansion.
2019	Uebernahme von Parex Group fuer ca. CHF 2,5 Mrd. – globaler Spezialist fuer Fassaden- und Bodenbelagssysteme. Sika verstaerkt sich massiv im Renovation-Segment.
2021	Thomas Hasler wird CEO (ab Mai 2021). Beginn der naechsten grossen Wachstumsphase.
2023	Groesste Akquisition der Unternehmensgeschichte: MBCC Group fuer ca. CHF 5,5 Mrd. von Lone Star Funds. MBCC (ehem. BASF Construction Solutions) bringt CHF 2+ Mrd. Umsatz, 6.000+ Mitarbeiter und verstaerkt Sika in Betonelementen, Spezialmoertel und Bergbauchemie.
2025	Fast Forward Programm gestartet: Effizienz, Digitalisierung, 1.500 Stellenabbau – Einsparungsziel CHF 150-200 Mio. p.a. bis 2028. Sieben Bolt-on-Akquisitionen. 1.000+ Rechenzentren mit Sika-Loesungen gebaut.
2026	Guidance: 1-4% Wachstum in Lokalwaehrungen; EBITDA-Marge 19,5-20,0%. Akkim-Akquisition (Tuerkei, CHF 220 Mio. Umsatz) angekuendigt. AGM 24. Maerz 2026; neue Verwaltungsratsmitglieder Barbara Frei und Lukas Gaehwiler.

3 | DAS GESCHAEFTSMODELL – WIE VERDIENT SIKA GELD?

Umsatzaufteilung nach Regionen (2025, Schaetzung)



EMEA groesstes Segment; Americas starkes Wachstum; APAC belastet durch China

Die fuenf Kompetenzbereiche – Sikas DNA

Abdichten (Sealing)

Wasserdichte Systeme fuer Fundamente, Tuecher, Tunnel, Daecher, Bruecken. Flaggschiff-Produkte: Sikasil (Silikon), SikaProof (Membranen), Sarnafil (Dachabdichtung). Renovation ist ein wachstumstarker Submarkt: Alte Gebaeude benoetigen Abdichtungssanierungen – ein nicht-zyklischer Dauermarkt.

Kleben (Bonding)

Klebstoffe fuer Automotive (Windschutzscheiben, EV-Batteriegehaeusen), Industriebau (Glasfassaden, Stahlkonstruktionen), Transportfahrzeuge und Erneuerbare Energien (Windkraftrotorblaetter). Sikaflex und SikaPower sind Marktfuehrer. EV-Batterien: Waermeleitung und Brandschutz durch Sika-Klebstoffe ist eines der am schnellsten wachsenden Segmente.

Daempfen (Damping)

Koerperschall- und Vibrationsdaempfung im Fahrzeugbau und in Gebaeuden. Sika beliefert Automobilhersteller (BMW, Mercedes, VW) mit akustisch und vibrationsdaempfenden Materialien.

Verstaerken (Reinforcing)

Carbonfaser-Verstaerkungssysteme, Epoxidharze und strukturelle Klebstoffe fuer Brueckenverstaerkung, Gebaeuderehabilitierung und Infrastruktursanierung. Alternde Infrastruktur weltweit treibt diesen Markt strukturell.

Schuetzen (Protecting)

Korrosionsschutz fuer Stahl, Feuerbestaendigkeit, Fuss-/Industrieboeden, Spritzbeton fuer Tunnel und Bergbau. Speziell Bergbau-Spritzbeton ist ein hochmargiges Nischensegment.

Das 'Local-for-Local'-Prinzip: Sika produziert lokal, verkauft lokal und passt Produkte an lokale Beduerfnisse an. Jede Landestochter hat grosse Autonomie. Das ermoeglicht: schnelle Marktreaktionen, niedrige Transportkosten und enge Kundenbeziehungen. Ein Wettbewerbsvorteil, den zentral organisierte Konkurrenten nicht replizieren koennen.

4 | WAS MACHT SIKA BESONDERS? DER BURGGRABEN

■ **Innovationsmotor mit 25% Innovation Rate**

Ca. 25% des Umsatzes stammen aus Produkten, die weniger als 5 Jahre alt sind. Sika investiert >3% des Umsatzes in F&E; – weit ueber Branchendurchschnitt. Diese Innovationsrate bedeutet: Kunden kommen zu Sika nicht, weil es am billigsten ist, sondern weil es das technisch ueberlegene Produkt hat. Preissetzungsmacht ist die direkte Konsequenz.

■ **Local-for-Local als struktureller Wettbewerbsvorteil**

Jede Sika-Niederlassung in 102 Laendern hat lokale Produktionsstaetten, lokale F&E; und lokales Vertriebsteam. Das macht Sika reaktionsfaehiger, naher am Kunden und schwerer angreifbar als zentral organisierte Wettbewerber. Gleichzeitig nutzt Sika globale Plattformen fuer Know-how-Transfer.

■ **Kumulierte Referenzen als Vertrauens-Moat**

Sika hat ueber 1.000 Rechenzentren mit eigenen Loesungen ausgestattet, den Gotthard-Basistunnel abgedichtet, unzaehlige Hochhaeuser und Bruecken bearbeitet. Im Bauwesen entscheiden Architekten und Bauingenieure auf Basis von Referenzen – und Sika hat die laengste Referenzliste in der Branche.

■ **MBCC-Integration als Katalysator**

Die MBCC-Uebernahme (2023) hat Sikas Position im Betonzusatzmittel- und Spezialmoertel-Segment fundamental verstaerkt. MBCC-Synergien wurden mehrfach angehoben: 2025er Ziel CHF 160-180 Mio., 2026er Ziel CHF 200-220 Mio. Die vollstaendige Integration erzeugt strukturelle Margensteigerungen.

■ **Breites Produktportfolio deckt gesamten Gebaeude-Lebenszyklus ab**

Neubau UND Renovation UND Infrastruktur UND Industrie – kein Wettbewerber deckt diesen Gesamtumfang ab. Wenn der Neubaumarkt schwaecher ist, stabil bei Renovation – diese natueurliche Hedging macht Sika strukturell krisenfester.

■ **Pricing Power durch Spezialitaetsstatus**

Sika-Produkte sind keine Commodity-Chemikalien – sie sind hochwertige Systemloesungen mit technischer Beratung. Der Anteil der Sika-Materialkosten an den Gesamtbaukosten ist gering (~1-3%), aber der Einfluss auf die Qualitaet gross. Das gibt Sika strukturelle Preissetzungsmacht – Kunden sparen nicht an 2% Materialkosten, wenn das Risiko eines Qualitaetsmangels das Vielfache kostet.

Moat-Fazit: Sika hat einen Wide Moat – verliehen durch Innovationsfuehrerschaft, Local-for-Local-Netzwerk, kumulierte Referenzen und Pricing Power. Morningstar: Wide Moat. Das Ergebnis: ueber 25 Jahre konstant steigende Dividenden und Marktanteilsgewinne in jedem wirtschaftlichen Umfeld.

5 | CEO THOMAS HASLER – FUEHRUNG & BEURTEILUNG

Thomas Hasler – CEO seit Mai 2021 | Sika-Veteran seit den 1990er Jahren

Profil & Hintergrund

Hasler ist ein echter Sika-Insider: Er arbeitete jahrzehntelang in verschiedenen Regionen und Funktionen fuer Sika, zuletzt als Senior Vice President Industry & Automotive. Er studierte an der Zuercher Fachhochschule und erwarb seinen MBA an der University of St. Gallen. Als CEO verantwortete er die komplexe Integration von MBCC (CHF 5,5 Mrd., 2023) und navigierte Sika durch ein schwieriges Marktumfeld 2025. Er ist einer der juengeren Sika-CEOs, bringt aber tiefe Produktkenntnis und globale operative Erfahrung mit.

Leistungsbeurteilung Hasler (2021-2026)

Bereich	Note	Details
MBCC-Integration	**Hervorragend**	Synergien mehrfach angehoben; 2025 Ziel CHF 160-180 Mio.; vollstaendige Integration erwartet
Fast Forward Programm	**Sehr gut**	CHF 150-200 Mio. Einsparungsziel; mutige Entscheidung im schwierigen Umfeld
Materialmarge-Steuerung	**Sehr gut**	54,9% Materialmarge 2025 – neuer Rekord; disziplinierte Preissteuerung trotz Marktdruck
China-Management	**Befriedigend**	Zweistelliger Umsatzrueckgang in China; strukturelle Anpassungen eingeleitet aber noetig
Kapitalallokation	**Sehr gut**	7 Bolt-on-Akquisitionen 2025; Schuldenabbau; FCF 12,1% des Umsatzes
Dividendenpolitik	**Hervorragend**	25 Jahre consecutive Erhoehungen; CHF 3,70 in 2025; ~double-digit CAGR ueber 25 Jahre

CEO-Fazit: Hasler ist ein solider, strategisch denkender CEO. MBCC-Integration als Meisterleistung; Fast Forward als mutiger aber richtiger Schritt. China bleibt die groesste operative Herausforderung. Die Materialmarge auf Rekordhoch beweist exzellente Preisdisziplin.

6 | STRATEGISCHE POSITIONIERUNG – STRATEGY 2028 & FAST FORWARD

Strategy 2028 – Die vier Saeulen

SAEULE 1: Marktdurchdringung – 3-6% Wachstum ueber Markt

Sikas strukturelles Ziel ist es, den Markt jaehrlich um 3-6% in Lokalwaehrungen zu uebertreffen (inkl. Akquisitionen). In Jahren mit Marktrueckgang (2025: -2,5% Markt) gewinnt Sika Marktanteile. Das ist die fundamentale Wachstumslogik: nicht auf Marktaufschwung warten, sondern durch Innovation und Service systematisch Anteile von Wettbewerbern gewinnen.

SAEULE 2: Innovation & Nachhaltigkeit als Differenziator

25% Innovation Rate ist die Zielmarke. Neue Produkte in: EV-Batterien (SikaPower, SikaForce), Rechenzentren (Abdichtung, Boeden), Windenergierotorblaetter (SikaForce Klebstoffe), Low-Carbon Beton (Sika CarboDur, CO2-Reduzierer), kreislaufwirtschaftliche Dachloesungen (Plastics-Recycling JV mit Sulzer).

SAEULE 3: Akquisitionen als Wachstumsbeschleuniger

Sika verfolgt konsequent Bolt-on-Akquisitionen: klein bis mittelgross (CHF 50-500 Mio. Umsatz), in neue Maerkte oder Technologien. 2025: 7 Akquisitionen (Elmich/Singapur, Cromar/UK, HPS/USA, Gulf Additive/Katar, u.a.). 2026: Akkim/Tuerkei (CHF 220 Mio. Umsatz). Das Ziel: ein Akquisitionsziel pro Quartal; Integration in bestehende Strukturen.

SAEULE 4: Fast Forward – Effizienz & Digitalisierung

Gestartet November 2025. Massnahmen: Stellenabbau ~1.500, Produktionsnetzwerk-Optimierung, China-Restrukturierung, digitale Transformation der gesamten Wertschoepfungskette. Investitionen CHF 120-150 Mio., Einsparungen CHF 150-200 Mio. p.a. bis 2028 (CHF 80 Mio. bereits 2026). ROI: sehr attraktiv laut Management.

MBCC-Synergiepfad – Das eingebettete Wachstum

Die MBCC-Akquisition ist Sikas groesste je getaetigte und laeuft besser als erwartet. Synergieziele wurden mehrfach angehoben: 2025 CHF 160-180 Mio. (vs. initial CHF 140-160 Mio.), 2026 CHF 200-220 Mio. Die Integration ist mit Ende 2025 im Wesentlichen abgeschlossen. Das bedeutet: Diese Synergien sind jetzt sicheres, eingebettetes EBITDA-Wachstum ohne weiteres Investitionsrisiko.

7 | DIE SECHS TARGET MARKETS IM DETAIL

Sika adressiert sechs klar definierte Zielmärkte, die verschiedene Wachstumsdynamiken und Zyklizitaeten aufweisen – ein natuerliches Hedging.

Target Market	Umsatzanteil ca.	Dynamik	Highlights / Produkte
1. Roofing (Dachsysteme)	~20-22% Umsatz	Wachsend	Sarnafil-Membranen, Sikaplan, Cromar (UK, neu 2025). Renovation alter Daecher, Gruendaecher, Solar-Dachanlagen. Data Centers: spezifische Dachloesungen fuer Server-Gebaeude.
2. Flooring (Industrieboeden)	~12-14% Umsatz	Stabil	Epoxidharze, Polyurethane fuer Produktionshallen, Labore, Krankenhaus. Hohe Bestaendigkeit gegen Chemikalien, Hitze, mechanische Last.
3. Sealing & Bonding (Abdichten/Kleben)	~22-24% Umsatz	Wachsend	Sikaflex fuer Automobil, Fassadenbau, Transport. SikaPower fuer EV-Batteriegehaeusen – schnellstes Wachstum. Windkraftrotorblaetter (SikaForce).
4. Concrete (Betonzusatzmittel)	~18-20% Umsatz	Stabil	SikaViscoCrete, SikaMicrosil fuer Hochleistungsbeton. MBCC hat dieses Segment massiv gestärkt. Spritzbeton fuer Tunnel und Bergbau: Hochmargige Nische.
5. Waterproofing (Abdichtungssysteme)	~14-16% Umsatz	Wachsend	SikaProof fuer Fundamente/Bruecken/Tunnel. Gotthard 2.0: Neue Generationstunnelabdichtung. Urbanisierung und Untergrundinfrastruktur treiben Wachstum.
6. Refurbishment (Renovation)	~12-14% Umsatz	Wachsend	Verstaerkungssysteme Sika CarboDur (Carbonfaser). Brueckensanierung, Gebaeude-Rehabilitation weltweit. Alternde Infrastruktur = strukturell wachsender Markt in allen Regionen.

Besonderes Highlight 2025: Data Centers als neuer Wachstumstreiber. Sika hat mehr als 1.000 Rechenzentren weltweit mit eigenen Loesungen ausgestattet (Abdichtung, Boeden, Brandschutz). Der KI-Infrastruktur-Boom ist ein struktureller Neukunde fuer Sika-Produkte ueber alle Target Markets hinweg.

8 | WETTBEWERBSVERGLEICH

Die Bausystemchemie ist ein fragmentierter Markt – kein Wettbewerber hat Sikas Breite und globale Praesenzen in Kombination.

Kennzahl	Sika	BASF Const. Solutions	Mapei	Webac/GCP
Umsatz (2024/25)	CHF 11,2 Mrd.	~EUR 11 Mrd. (BASF Const.)	~EUR 3,5 Mrd.	~EUR 2 Mrd.
Marktkapitalisierung	~CHF 40 Mrd.	Teil BASF (kein sep. Listing)	Privat	Teil Foseco
EBITDA-Marge	~19%	~15-17%	k.A. (privat)	k.A.
Laenderpraesenzen	102 Laender	~60-70 Laender	~60 Laender	~50 Laender
Breitenabdeckung	Alle 6 Maerkte	Schwerpunkt Beton	Boden/Wand/Decke	Moeitel
Automotive-Exposure	Sehr stark (SikaPower)	Schwach	Keins	Keins
Innovationsrate	~25%	~15-18%	k.A.	k.A.
Dividendenwachstum	25 Jahre consecutive	BASF: variable	Privat	Teil Foseco

Wettbewerbsfazit: Sika hat keine direkte Vollsortiment-Konkurrenz. BASF Construction Solutions ist gross, aber Teil des BASF-Konzerns (andere Prioritaeten). Mapei ist stark in Boden/Wand/Decke, aber kein Automobilzulieferer. Sikas einzigartige Kombination aus Bauchemie UND Industrieklebstoffen schafft ein Alleinstellungsmerkmal, das Wettbewerber nicht replizieren koennen.

9 | FINANZKENNZAHLEN & ENTWICKLUNG

Wichtig: Sikas CHF-Umsatz schwankt stark durch Waehrungseffekte (USD, EUR). Massgeblich ist das Wachstum in Lokalwaehrungen (LW) – das zeigt die operative Staerke unabhaengig von Wechselkursen.

Jahr	Umsatz	Wachstum LW	EBITDA	EBITDA-Marge	Dividende
2019	CHF 7,09 Mrd.	+14,7% LW	CHF 1,18 Mrd.	16,6%	CHF 2,35
2020	CHF 7,88 Mrd.	+3,4% LW	CHF 1,32 Mrd.	16,7%	CHF 2,62
2021	CHF 9,22 Mrd.	+17,5% LW	CHF 1,56 Mrd.	16,9%	CHF 2,87
2022	CHF 10,49 Mrd.	+14,3% LW	CHF 1,76 Mrd.	16,8%	CHF 3,01
2023	CHF 11,24 Mrd.	+5,8% LW	CHF 2,04 Mrd.	18,2%	CHF 3,30
2024	CHF 11,76 Mrd.	+7,4% LW	CHF 2,27 Mrd.	19,3%	CHF 3,60
2025	CHF 11,20 Mrd.	+0,6% LW*	CHF 2,06 Mrd.**	18,4%**	CHF 3,70
2026e	CHF 11,5-12,0 Mrd.	+1-4% LW	~CHF 2,25-2,40 Mrd.	19,5-20,0%	~CHF 3,85e

** -0,4% organisch; +1,0% Akquisitionen; -5,4% FX-Effekt (v.a. USD) | ** inkl. CHF 86 Mio. Fast Forward-Einmalkosten; adj. EBITDA-Marge 19,2% | e = Guidance*

Schluesselkennzahlen 2025 auf einen Blick

CHF 11,2 Mrd.	**54,9%**	**18,4%**	**CHF 1,36 Mrd.**	**12,1%**
Umsatz 2025	Materialmarge (Rekord)	EBITDA-Marge (19,2% adj.)	Operating Free Cash Flow	FCF/Sales (3. Jahr > 10%)
CHF 3,70	**~2,0%**	**25 Jahre**	**~24x**	**CHF 160-180 Mio.**
Dividende 2025	Dividendenrendite	Consecutive Div.-Wachstum	KGV (adj. EPS)	MBCC-Synergien 2025

Materialmarge 54,9% ist Sikas wichtigste Fuehrungs-KPI. Sie zeigt: Sika managt den Spread zwischen Rohstoffkosten und Verkaufspreisen. Ziel: 54-55% dauerhaft. Jeder Prozentpunkt = ~CHF 112 Mio. EBITDA. 2025 auf Rekordhoch – trotz anspruchsvollen Umfelds.

10 | AKTUELLE ENTWICKLUNGEN 2025/2026

Fast Forward – Effizienz- und Wachstumsprogramm (November 2025)

Im November 2025 kuendigte Sika das 'Fast Forward'-Programm an: Stellenabbau von bis zu 1.500 Stellen, Optimierung des Produktionsnetzwerks, China-Restrukturierung und Digitalisierungsoffensive. Investitionen: CHF 120-150 Mio. Gesamteinsparungen: CHF 150-200 Mio. p.a. bis 2028. 2026 werden bereits CHF 80 Mio. der Einsparungen wirksam. Einmalige Kosten 2025: CHF 108 Mio. (davon CHF 86 Mio. im EBITDA). CEO Hasler: 'Wir schaffen eine schlankere, agilere Organisation'.

Sieben Bolt-on-Akquisitionen 2025

Sika akquirierte 2025 sieben Unternehmen: Elmich (Singapur, Gruendachsysteme), Cromar Building Products (UK, Dachsysteme), HPS Schoenox (USA, Bodenverlegung), Gulf Additive (Katar, Betonzusatzmittel), sowie weitere in den Bereichen Dachtechnik und Moertel. Diese Akquisitionen verstaerken Sika in Wachstumssegmenten und Geographien.

1.000+ Rechenzentren – Data Center als neuer Wachstumsmotor

Sika hat weltweit mehr als 1.000 Rechenzentren mit eigenen Loesungen ausgestattet: Dachsysteme, Abdichtungen, Industrieboeden, Brandschutz. Der KI- und Cloud-Infrastruktur-Boom generiert neue, hochwertige Projekte, in denen Sika aufgrund seiner Referenzliste und technischen Expertise bevorzugter Partner ist. Dieser Markt wächst strukturell fuer die naechsten Dekaden.

China-Herausforderung – Strukturelle Anpassung

Der chinesische Immobilienmarkt hat sich fundamental veraendert: Evergrande-Krise, Wohnungsnachfrage-Rueckgang, Marktbereinigung. Sika leidet mit zweistelligem Umsatzrueckgang im China-Baugeschaeft. Strategie: Fokus auf Margenschutz, Restrukturierung, selektives Engagement. Exklusive China: APAC-Region wuchst positiv (+2,5% organisch).

MBCC-Integration abgeschlossen – Synergien uebertreffen Erwartungen

Die groesste Akquisition in Sikas Geschichte (MBCC, CHF 5,5 Mrd., Mai 2023) wurde bis Ende 2025 im Wesentlichen vollstaendig integriert. Synergieziel 2025: CHF 160-180 Mio. (von initial CHF 140-160 Mio.). 2026 Ziel: CHF 200-220 Mio. Diese Synergien sind jetzt sicheres EBITDA-Wachstum.

Plastics-Recycling JV mit Sulzer (2025)

Sika und Sulzer gruenden ein 50:50-Joint-Venture fuer chemisches Kunststoffrecycling in der Bauindustrie. Pilotprojekte in Deutschland, Oesterreich und der Schweiz ab H2 2025. Langfristpotenzial: Recycelte Kunststoffe fuer Abdichtungsmembranen und Bodenbelaege – ESG-Compliance und Kreislaufwirtschaft als Marktdifferenziator.

Akkim-Akquisition Tuerkei (Februar 2026, ausstehend)

Sika kuendigte im Februar 2026 die Uebernahme von Akkim an, einem tuerkischen Klebstoffhersteller mit CHF 220 Mio. Jahresumsatz, >1.000 Mitarbeitern und Werken in der Tuerkei und Rumaenien. Ausstehend: Genehmigung der Wettbewerbsbehoerde. Stärkt Sika im Wachstumsmarkt Tuerkei und in Suedosteuropa.

11 | RISIKOFAKTOREN

Sika operiert in einem globalen, zyklischen Markt. Die Risiken sind gut bekannt und werden durch Diversifikation limitiert.

Risikofaktor	Schweregrad	Erlaeuterung
CHF-Staerke / Waehrungsrisiko	**Hoch**	2025 hat der Waehrungseffekt -5,4% betragen (v.a. schwacher USD). Als Schweizer Unternehmen mit globalem Geschaeft ist Sika strukturell betroffen wenn CHF gegenueber USD, EUR, CNY steigt. Organisches Wachstum +0,6% LW vs. -4,8% in CHF zeigt das Ausmass.
China-Risiko / Bau-Abschwung	**Hoch**	China-Bausektor hat sich strukturell veraendert. Zweistelliger Rueckgang 2025 in China-Construction. Sika hat ~10-12% des Umsatzes in China – bei weiterer Abschwächung bleibt das ein signifikanter EBITDA-Belastungsfaktor.
Konjunktur / Baumarkt-Zyklikailitaet	**Mittel**	Sika ist zyklisch: Wenn globale Baumaerkte schrumpfen, schrumpft auch Sika. 2025: Markt -2,5% weltweit. Sika +0,6% LW = Marktanteilsgewinn. Aber: Bei tiefer Rezession koennte auch Sika in den Minusbereich geraten.
Fast Forward Execution-Risiko	**Mittel**	1.500 Stellenabbau + Produktionsnetzwerk-Umbau + China-Restrukturierung gleichzeitig – Integrations- und Kulturriskiken. Bisherige MBCC-Integration gibt Grund zur Zuversicht.
Rohstoffkosten / Inflation	**Mittel**	Sika benoetigt Polymere, Zement, Silikone – alle energieintensiv hergestellt. Steigende Rohstoffpreise koennen die Materialmarge unter Druck setzen. Sika hat historisch gezeigt, dass es Preissteigerungen weitergeben kann.
Akquisitions-Integrations-Fatigue	**Niedrig**	7 Bolt-on-Akquisitionen 2025 + MBCC + Parex – viele laufende Integrationen. Sikas dezentrale Struktur hilft, aber Integration braucht Management-Aufmerksamkeit. Zu viele gleichzeitige Deals koennen Qualitaet und Fokus belasten.
US-Regierungsauswirkungen / Zoelle	**Niedrig**	Der laengste US-Government Shutdown druckte Q4 2025-Bauaktivitaet. Trump-Zoelle betreffen Sikas Zulieferkette teilweise. Sika produziert groesstenteils lokal – Exposure begrenzt.
Wettbewerbsintensivierung	**Niedrig**	Saint-Gobain, BASF und andere wollen Marktanteile in Sikas Kernmaerkten. Sikas Innovationsrate und Kundenbeziehungen sind strukturelle Schutzbarrieren.

Risikofazit: Der CHF-Wechselkurs ist Sikas groesstes strukturelles Risiko. China ist das wichtigste operative Kurzfristrisiko. Das Geschaeftsmodell ist aber durch Geographie, Segment und Kundenbreite so diversifiziert, dass keine einzelne Entwicklung existenzbedrohend ist.

12 | AUSBLICK & WACHSTUMSSTRATEGIE 2026-2028

Guidance 2026 (bestaetigt Februar 2026)

+1 bis +4%	19,5-20,0%	CHF 80 Mio.	CHF 200-220 Mio.	H1 weich / H2 besser
Umsatzwachstum LW 2026	EBITDA-Marge 2026	Fast Forward Einsparungen 2026	MBCC-Synergien 2026	Erwartetes Marktprofil

Strategy 2028 Mittelfristziele

3-6% p.a.	20-23%	>10%	CHF 150-200 Mio.	~CHF 15 Mrd.
Wachstum LW (ueber Markt)	EBITDA-Marge bis 2028	FCF/Sales (schon heute erreichbar	Fast Forward-Einsparungen	Umsatzziel 2028e

Mittelfristige Wachstumstreiber 2026-2028

- **Fast Forward-Einsparungen als sicheres EBITDA-Wachstum**

  CHF 80 Mio. 2026, bis zu CHF 200 Mio. in 2028 – diese Einsparungen sind investiert und weitgehend sicher. Sie allein koennten die EBITDA-Marge von 18,4% (2025) auf 20%+ in 2027 heben.

- **MBCC-Synergien vollstaendig realisieren**

  CHF 200-220 Mio. in 2026 – das ist sicheres eingebettetes Wachstum. Bei vollstaendig integrierten Synergien entfallen auch Integrationskosten.

- **Baumarkt-Erholung als Hebel**

  Wenn globale Baumaerkte sich erholen – durch Zinssenkungen, Infrastrukturprogramme und nachlassenden China-Druck – gewinnt Sika ueberproportional. Jeder Prozentpunkt zusaetzliches Marktwachstum bedeutet fuer Sika ca. CHF 110-120 Mio. zusaetzlichen Umsatz.

- **Data Center-Wachstum als struktureller Neukunde**

  1.000+ Rechenzentren bereits, Dutzende neue pro Jahr. KI-Infrastrukturausbau ist ein 10-Jahres-Trend. Sika ist etablierter Lieferant mit spezifischen Loesungen fuer Abdichtung, Boeden und Brandschutz in Rechenzentren.

- **Renewable Energy – Windkraft und Solar**

  SikaForce-Klebstoffe fuer Windrotorblaetter, Solar-Dachmontage, Batterie-Klebesysteme fuer Energiespeicher – die Energiewende ist ein struktureller Wachstumstreiber fuer Sika.

Analystenkursziele (April 2026)

Analyst/Szenario	Rating	Kursziel	Kernthese
UBS / Zuercher Analysten	Buy	CHF 275-300 (Median)	Fast Forward-Einsparungen + MBCC-Synergien als sicheres Upside
Konsens SIX-Analysten	Moderat Bullish	~CHF 250-270 Oe	Solide Basis; Waehrungsrisiko als Hemmschuh
Baeren-These	Hold/Neutral	CHF 200-220	China, CHF-Staerke, Baumarkt-Unsicherheit

Aktueller Kurs (April 2026): ca. CHF 230-250 | 52-Wo-Hoch: ~CHF 285 | 52-Wo-Tief: ~CHF 215

13 | INSIDER-AKTIVITAETEN & AKTIONAERSSTRUKTUR

Nach dem erfolgreichen Abwehrkampf gegen Saint-Gobain (2014-2018) ist Sika heute ein breit gestreutes Publikumsunternehmen ohne Kontrollaktionaer.

Person/Entitaet	Funktion	Signal-Typ	Einordnung
Thomas Hasler	CEO	Aktienhalte + RSU-Grants	Haelt bedeutende Aktien-Positionen; RSU-Grants jaehrlich als Verguetung. Keine grossen Marktverkaeufe berichtet. Starkes Alignment.
Board of Directors	VR-Mitglieder	Aktienhalte gemaess Offenlegungspflicht	VR-Mitglieder halten Aktien gemaess schweizerischer Offenlegungsregeln. Keine aussergewoehnlichen Verkaeufe bekannt.
BlackRock / Vanguard	Institutionell	5-8% Beteiligung je	Groesste Einzelaktionaere; passive Langfristhalter; kein Signal.
Saint-Gobain	Ex-Kontrollaktionaer	Rest-Beteiligung ~6%	Nach dem Rueckzug 2018 haelt Saint-Gobain noch eine Finanzierungsbeteiligung. Keine Stimmrechtsmehrheit mehr. Verkauf wurde 2022/23 berichtet.
Gesamt-Bild	Streubesitz	**Positiv/Neutral**	Breite institutionelle Basis; Management durch Verguetungsstruktur stark am Kurs gebunden; keine Saint-Gobain-Kontrolle mehr = groessere strategische Freiheit.

Die Saint-Gobain-Episode – Wichtiger historischer Kontext

2014-2018 versuchte Saint-Gobain, Sika durch den Kauf der Schenker-Winkler Holding (Gruenderfamilien-Holding mit Stimmrechtsmehrheit) zu uebernehmen. Der Sika-Verwaltungsrat, die Ethos-Stiftung und internationale Grossaktionaere (u.a. durch eine Stiftung das Ehepaar Bill und Melinda Gates) wehrten sich erfolgreich. Das Ergebnis: Sika blieb eigenstaendig, Saint-Gobain haelt nur noch eine Finanzierungsbeteiligung ohne Kontrolle. Diese Episode zeigt: Die Sika-Fuehrung und Aktionaere verteidigen die strategische Unabhaengigkeit mit grossem Nachdruck – ein positives Governance-Signal.

Insider-Fazit: Neutral bis positiv. Keine spektakulaeren Kaufsignale, aber auch keine Warnsignale. Die breite institutionelle Basis und die Management-Verguetungsstruktur (stark aktienbasiert) schaffen gutes Alignment. Das Ende der Saint-Gobain-Aera ist strukturell positiv.

14 | FAZIT & INVESTMENT-EINSCHAETZUNG

Die fuenf wichtigsten Erkenntnisse ueber Sika

1. Sika ist der 'heimliche Champion' der Bauchemie

Auf den ersten Blick: Bauchemie – klingt langweilig. Auf den zweiten Blick: 115 Jahre Geschichte, Wide Moat, 25 Jahre consecutive Dividendenwachstum, World-Class-Innovationsrate, Marktfuehrerschaft in 102 Laendern. Das ist kein Commodity-Geschaeft – das ist ein strukturell ueberlegenes Spezialchemieprofil mit pricing power und Kundenbindung.

2. Fast Forward + MBCC-Synergien = eingebettetes EBITDA-Wachstum

CHF 80 Mio. Fast Forward-Einsparungen 2026 plus CHF 200-220 Mio. MBCC-Synergien 2026 – das sind zusammen CHF 280-300 Mio. an EBITDA-Wachstum, das bereits investiert und weitgehend gesichert ist. Bei 2025-EBITDA von CHF 2,06 Mrd. entspricht das einem Wachstumspfad Richtung CHF 2,3-2,5 Mrd. allein aus diesen zwei Hebeln.

3. 2025 war ein Uebergangsjahr – kein strukturelles Problem

CHF-Umsatzrueckgang -4,8% klingt schlecht. Aber in Lokalwaehrungen +0,6%. Markt sank -2,5% – Sika gewann also Marktanteile in einem schwierigen Jahr. CHF-Staerke, China und US-Government-Shutdown sind temporaere Faktoren, keine strukturellen Schwaechen.

4. Data Centers und Energiewende sind neue langfristige Wachstumskatalysatoren

1.000+ Rechenzentren, SikaForce fuer Windkraft, EV-Batterieklebstoffe, Solar-Dachanlagen – Sika profitiert von den grossen Megatrends der Dekade. Diese Wachstumstreiber waren vor 5 Jahren kaum auf Sikas Radar, heute sind sie ein substanzieller Teil der Wachstumsgeschichte.

5. CHF-Wechselkurs-Risiko ist real – aber kein Grund zur Panik

Ein starker CHF macht Sikas Ergebnisse in CHF schlechter, obwohl das operative Geschaeft stark ist. Anleger muessen entscheiden: Kaufe ich operative Qualitaet und akzeptiere FX-Volatilitaet? Oder bleibt das ein Hindernis? Fuer langfristige Anleger: Operative Qualitaet schlaegt FX-Effekte auf 5-10 Jahressicht.

GESAMTBEWERTUNG

WIDE-MOAT COMPOUNDER

mit CHF-Wechselkursrisiko und China-Druck

Staerken

- ✓ Wide Moat – Innovation + Local-for-Local
- ✓ 25 Jahre consecutive Dividendenwachstum
- ✓ MBCC + Fast Forward: eingebettetes EBITDA
- ✓ 54,9% Materialmarge – Rekord
- ✓ Data Centers + EV + Windkraft als Katalysatoren

Risiken

- ■ CHF-Staerke belastet CHF-Ergebnisse strukturell
- ■ China Baumarkt zweistellig negativ
- ■ Baumarkt-Zyklikailitaet global
- ■ Fast Forward Execution-Risiko
- ■ Bewertung ~24x KGV: nicht guenstig

Disclaimer: Dieser Report wurde auf Basis oeffentlich zugaenglicher Quellen erstellt (SIX-Filings, Pressemitteilungen, Analystenstudien, Stand April 2026). Er dient ausschliesslich Informationszwecken und stellt keine Anlage-, Steuer- oder Rechtsberatung dar. Alle Betraege in Schweizer Franken (CHF). Vergangene Wertentwicklungen sind kein Indikator fuer zukuenftige Ergebnisse.