



Sika verbindet

Halbjahresbericht 2007

August 2007



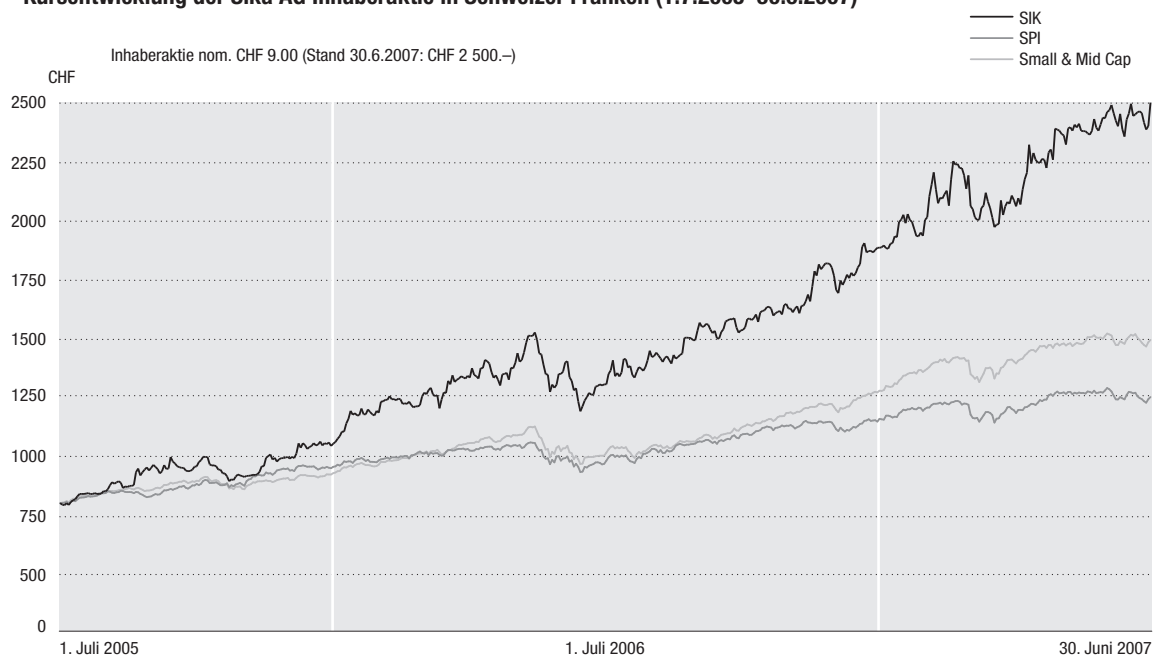
		30.6.2006	30.6.2007
Anzahl Inhaberaktien: Nominalwert CHF 9.00			
		2 151 199	2 151 199
	davon dividendenberechtigt	2 149 205	2 149 687
	davon stimmberechtigt	2 149 205	2 149 687
Anzahl Namenaktien: Nominalwert CHF 1.50			
		2 333 874	2 333 874
	davon dividendenberechtigt	2 333 874	2 333 874
	davon stimmberechtigt	2 333 874	2 333 874
Kennzahlen pro Inhaberaktie			
Halbjahresgewinn nach Minderheiten	CHF	39.6	65.1
Cash Flow ¹	CHF	68.4	92.7
Eigenkapital nach Minderheiten	CHF	458	544
Weitere Angaben			
Inhaberaktienkurs	CHF	1 358	2 500
Börsenkapitalisierung per 30.6.2007 ²	Mio. CHF	3 449	6 350

¹ Gewinn plus Abschreibungen/Wertverfall plus Veränderung der Rückstellungen

² Seit 2003 sind die Namenaktien an der Schweizer Börse dekotiert.

Unsere Berechnung berücksichtigt diese mit 1/3 des Inhaberaktienkurses per 30. Juni.

Kursentwicklung der Sika AG Inhaberaktie in Schweizer Franken (1.7.2005–30.6.2007)



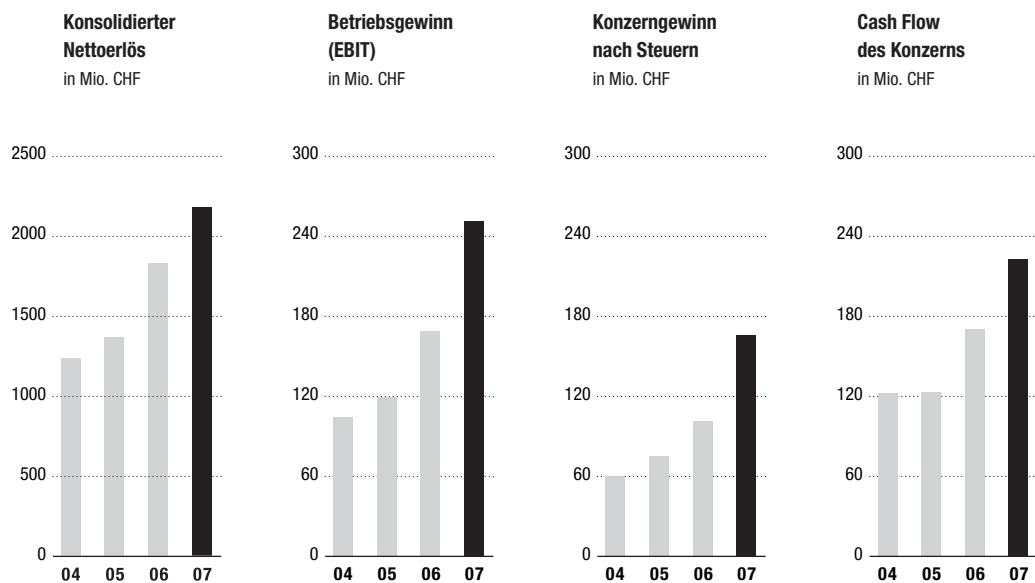
Kennzahlen

in Mio. CHF	30.6.2006	30.6.2007	Veränderung in %
Sika Konzern			
Konsolidierter Nettoerlös	1 831.1	2 182.7	19.2
Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA)	239.5	314.6	31.4
Abschreibungen / Amortisation / Impairment	-70.2	-63.2	-10.0
Betriebsgewinn (EBIT)	169.3	251.4	48.5
Konzerngewinn nach Steuern	101.7	165.9	63.1
Konzerngewinn je Aktie (EPS) in CHF ¹	39.6	65.1	64.4
Cash Flow des Konzerns ²	175.0	235.3	34.5
Nettoinvestitionen in Sachanlagen	47.7	57.1	19.7
Operativer freier Cash Flow	-46.5	-117.1	-
Bilanzsumme	2 779.1	3 251.8	17.0
Eigenkapital des Konzerns	1 173.7	1 380.2	17.6
Debt/Equity-Ratio in % ³	42.2	42.4	-
ROCE in %	20.6	24.9	-
ROE in %	16.2	21.0	-
Personalkosten in % des Nettoerlöses	22.8	20.8	-
Übriger operativer Aufwand in % des Nettoerlöses	19.7	18.7	-
Währungseinfluss auf den Nettoerlös in %	3.3	2.3	-

¹ nach Abzug Anteile Dritter

² Gewinn plus Abschreibungen/Wertverfall plus Veränderung der Rückstellungen

³ Eigenkapital des Konzerns in % der Bilanzsumme



Sika Konzern

Starkes, profitables Wachstum

Die im ersten Quartal des Jahres beobachtete Dynamik hat sich im zweiten Quartal fortgesetzt. Der Umsatz in Schweizer Franken wuchs im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von CHF 1 831 Mio. um 19.2% auf CHF 2 183 Mio. Der Konzerngewinn war mit CHF 165.9 Mio. um 63.1% höher als im ersten Halbjahr 2006 (CHF 101.7 Mio.).

Vor allem das breit abgestützte organische Wachstum von 15.0% war für den Erfolg im Berichtszeitraum massgeblich. Hinzu kamen ein konsolidierter Zuwachs von 1.9% aus Akquisitionen (Geschäftsbereich Protective Coatings von DuPont und Proxan Dichtstoffe GmbH in Deutschland, Haberkorn Abdichtungssysteme GmbH in Österreich, Sucoflex in der Schweiz, Covercrete und MRT Construction Products in Kanada) und Devestitionen (Betriebsteilen in Muttenz in der Schweiz und in Gelsenkirchen in Deutschland, Sarna Plastec AG in der Schweiz) in den beiden Geschäftsbereichen Bau und Industrie sowie ein positiver Währungseffekt von 2.3%.

Sika erzielte in allen Regionen organisches Wachstum. Die Rangliste wird angeführt von der neuen Region IMEA, die von Indien, den Ländern des Mittleren Ostens, Ägypten und Südafrika gebildet wird. Hier stieg der Umsatz im Berichtszeitraum im Vergleich zum Vorjahr währungsbereinigt um 38.0%. In der Region Lateinamerika betrug die Wachstumsrate 23.0%, in Nordeuropa 21.4%. Nordeuropa hat dabei von den guten Wetterbedingungen in den ersten Monaten des Jahres profitiert. In der Region Asien/Pazifik erzielte Sika deutliches Wachstum von 20.9% exklusive Japan, wo das Geschäft stagnierte. Die Wachstumsrate erreichte in der Region insgesamt 14.3%. Die Region Südeuropa konnte ihren Nettoerlös um 12.0% steigern. In Nordamerika betrug das Umsatzwachstum 8.2%. Grund für diese im Vergleich mit den übrigen Regionen verhaltene Dynamik ist die Strategie des Geschäftsbereichs Industrie für die Marktfelder Automotive und Reparatur in den USA, wo unattraktive Geschäfte aufgegeben wurden und der Fokus erfolgreich auf Neugeschäft und Rentabilität gelegt wurde. Da in dieser Region der Geschäftsbereich Industrie im Verhältnis zum Bereich Bau deutlich grösser ist als sonst bei Sika, ist sein Einfluss auf das Gesamtergebnis entsprechend gross.

Die Bruttomarge ging um 1.6 Prozentpunkte zurück. Die wesentlichen Ursachen dafür waren höhere Rohstoffpreise und Veränderungen in den Lagerbeständen. Der Margenrückgang konnte aber durch Effizienzverbesserungen von insgesamt 3 Prozentpunkten überkompensiert werden, sodass das Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) von CHF 239.5 Mio. um 31.4% auf CHF 314.6 Mio. anstieg. Dies entspricht einer von 13.1% auf 14.4% verbesserten EBITDA Marge. Das Ergebnis nach Abschreibungen (EBIT) stieg von CHF 169.3 Mio. um 48.5% auf CHF 251.4 Mio. Die genannten Devestitionen verbesserten den EBIT um CHF 11.9 Mio. Dem stehen in der Vorjahresperiode CHF 16.9 Mio. für Impairments gegenüber.

Der Zinsaufwand stieg gegenüber dem Vorjahr um CHF 2.7 Mio. (27.8%) an wegen der Schweizer Franken Obligationen, die im Februar und März 2006 platziert wurden. Die Steuerquote ging dagegen um 1.9 Prozentpunkte zurück auf 30.5%.

Die Rendite auf dem eingesetzten Kapital (Return on Capital Employed, ROCE) lag mit 24.9% um 4.3 Prozentpunkte über dem Vorjahresniveau (20.6%). Die Rendite auf dem Eigenkapital (Return on Equity, ROE) stieg von 16.2% um 4.8 Prozentpunkte auf 21.0%.

Im ersten Halbjahr 2007 haben zwei neue Fabriken ihren Betrieb aufgenommen. In Suzhou (China) und in Tuzla (Türkei) werden unter anderem Betonzusatzmittel (Sika® ViscoCrete®) und Mörtel hergestellt.

Ausblick

Sollten sich die Bedingungen im Markt und bei den Rohstoffpreisen nicht wesentlich verändern, erwartet Sika für das laufende Geschäftsjahr ein organisches Umsatzwachstum von mehr als 10% und ein überproportionales Wachstum der Gewinngrössen, trotz einer möglichen Abkühlung der globalen Wirtschaft im zweiten Halbjahr 2007.

Die beiden Grossprojekte – die Neubauten des Forschungszentrums Zürich und der Produktionsstätte für grossvolumige Sikaflex® Kleb- und Dichtstoffe in Düringen – werden bis Ende 2007 nahezu fertiggestellt sein und bis Anfang 2008 ihren Betrieb aufnehmen.

Sika AG

An der diesjährigen ordentlichen Generalversammlung wurde eine Bruttodividendenauszahlung an die Aktionäre von CHF 31.20 je Inhaberaktie (Nennwertrückzahlung Vorjahr: CHF 19.20) beziehungsweise CHF 5.20 je Namenaktie (Vorjahr: CHF 3.20) beschlossen. Die Auszahlung von insgesamt CHF 79.3 Mio. an die Aktionäre erfolgte in der ersten Hälfte des Jahres 2007 (im Vorjahr CHF 48.8 Mio. in der zweiten Jahreshälfte).

Sika verbindet

Gemeinsam Lösungen erarbeiten und sich am Erfolg freuen – dies zeichnet unsere Mitarbeitenden, Kunden, Allianzpartner und Lieferanten aus. Dafür bedanken wir uns bei allen Beteiligten ganz herzlich. Unseren Dank sprechen wir auch unseren Aktionärinnen und Aktionären aus sowie der Öffentlichkeit für das in uns gesetzte Vertrauen.

Mit freundlichen Grüssen

Sika AG



Dr. Walter Gruebler
Präsident des
Verwaltungsrats



Ernst Bärtschi
Vorsitzender der
Konzernleitung

Marktumfeld

Im Geschäftsbereich Bau hat Sika den Nettoerlös gegenüber dem ersten Halbjahr 2006 von CHF 1 400 Mio. auf CHF 1 692 Mio. erhöht. Die Wachstumsrate von 20.9% setzt sich zusammen aus 16.1% organischem Wachstum in lokalen Währungen, einem Akquisitionsbeziehungsweise Desinvestitionseffekt von 2.4% und einem Währungseffekt von 2.4%.

Basis für den Erfolg des Geschäftsbereichs war zum einen die erfolgreich umgesetzte Volumenstrategie in ausgesuchten Märkten und Tätigkeiten und zum anderen die ausgesprochen erfolgreiche Akquisition von Projekten, basierend auf der «Roof to Floor» Strategie. Ausserdem konnten die Märkte mit neuen Technologien wie Sika® Viscocrete® oder Sikaflex® AT (Advanced Technology zum elastischen Kleben und Dichten) weiter durchdrungen werden.

Das Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) betrug CHF 242.5 Mio. und lag damit um 34.9% über dem Vorjahr, was einer im Vergleich zum Umsatzwachstum deutlich überproportionalen Steigerung entspricht und die verbesserte Effizienz des Geschäftsbereiches widerspiegelt.

Die schon im Vorjahr beobachtete, breit abgestützte Marktbelegung hielt auch im ersten Halbjahr 2007 an. Daher sind die Marktbedingungen zurzeit weltweit äusserst gut. Einzig die USA, wo eine Abschwächung der Bautätigkeit zu beobachten ist, sind eine Ausnahme. Sika konnte in diesem Umfeld ihren Marktanteil jedoch weiter ausbauen.

Betonhersteller

Das überdurchschnittliche Wachstum in der Kundengruppe Beton- und Zementhersteller hielt an. Der Markterfolg der Sika® ViscoCrete® Technologie hat sich ungebremst fortgesetzt. Um die steigende Nachfrage nach Sika Betonzusatzmitteln zu befriedigen, wurden Kapazitäten vor allem in China, Europa und Mittlerer Osten bedeutend erweitert.

Neben den sich gut entwickelnden grossen Märkten USA, Europa und China hat sich das Wachstum in der neu gegründeten Region IMEA besonders erfreulich entwickelt. Europa konnte vom baufreundlichen Wetter im ersten Quartal 2007 profitieren. In den USA hat Sika trotz Nachfragerückgangs im Wohnbaumarkt weitere

Marktanteile gewonnen und erzielte einen zweistelligen Umsatzanstieg. Mit der Übernahme von MRT Construction Products in Kanada im März dieses Jahres hat Sika ihre Position im kanadischen Betonmarkt gefestigt. Das Wachstum wurde insgesamt von signifikanten Grossprojekten unter anderem in den USA, in China und im Mittleren Osten gestützt.

Um von der schnell fortschreitenden Konsolidierung der Bauindustrie, vor allem der Zement- und Transportbetonherstellern, zu profitieren, fokussiert sich Sika auf grosse internationale Key Accounts. Bedeutende Zusatzaufträge in verschiedenen Ländern waren das Resultat dieser wichtigen strategischen Ausrichtung.

Mit einer optimierten Toolbox hat Sika ihre aus dem Bereich hochwertiger Betonklassen stammenden Zusatzmittel Sika® ViscoCrete® auch auf dem Gebiet der mittleren Betonklassen marktfähig gemacht und dort die Marktdurchdringung weiter ausgebaut.

Mit speziellen Produkteigenschaften, die zusätzlichen Kundennutzen zur Folge haben, wie zum Beispiel optimierte Verarbeitungseigenschaften oder kundenspezifische Festigkeitsentwicklungen, gelingt es in der Kundengruppe mehr und mehr, herkömmliche Zusatzmitteltechnologien zu verdrängen.

Spezialverarbeiter

Die Wachstumsrate in der Kundengruppe Spezialverarbeiter war wiederum deutlich zweistellig. Dazu beigetragen haben starkes organisches Wachstum und die Akquisitionen in den Jahren 2005 und 2006, unter anderem Sarnafil, Haberkorn Abdichtungssysteme und Protective Coatings von Dupont, die ihre Wirkung zeigten: Das Wachstum wurde beschleunigt und die Effizienz in Verkauf und Produktion war deutlich besser. Einen wesentlichen Anteil am Erfolg hatten ausserdem Akquisitionen von Projekten, die auf der «Roof to Floor» Strategie basieren und von der Sarnafil Akquisition erheblich profitieren konnten.

Als erfolgreiche Stütze bei der Akquisition von Gewerbe- und Dienstleistungsbauten erwies sich Sikafloor® 263/264 als ein Industriefussboden-System für Grossflächen mit einem ausgewogenem Preis-Leistungsverhältnis, das den Kunstharzverarbeitern einen Wettbewerbsvorteil verschafft. Grossaufträge im Bereich der Unterterrain-Abdichtungen kamen im Berichtszeitraum aus dem Nahen

Osten sowie aus Ost-Europa. Für das Grossprojekt «Niagara Falls» Wassertunnel lieferte das Unternehmen die ersten Sikaplan® Abdichtungsbahnen.

Der Schlüssel zum Erfolg im Bereich Spezialverarbeiter liegt massgeblich in projektbezogenen, ganzheitlichen Systemlösungen, die gleichzeitig Vorteile für alle Beteiligten wie Bauherren, Architekten und Spezialverarbeiter bieten, zum Beispiel neue Lösungen mit innovativen Verarbeitungstechniken, die einen optimalen Bauablauf sicherstellen.

Bauhandel

Mit einer konsequent umgesetzten Strategie, die sich auf Umsatzwachstum, Marktpenetration und EBIT Verbesserung abstützt, hat Sika in der Kundengruppe Bauhandel im ersten Halbjahr 2007 wiederum Wachstumsraten deutlich über dem Marktwachstum erzielt. Dabei spielte das milde und damit baufreundliche Wetter in Europa offenbar keine grosse Rolle, denn jede Region hat das Marktwachstum übertroffen. Die an den Verkaufspunkten gemessene Marktpenetration war dabei ein wichtiger Wachstumstreiber. Vor allem in den neuen, aufstrebenden Märkten Brasilien, Russland, Indien und China (BRIC) wuchs der Umsatz überproportional.

Für Sika ist die lokale Produktion des grössten Teils ihres Handelsortimentes ein Wettbewerbsvorteil gegenüber internationalen Konkurrenten, die ihre Produkte erst in verschiedene Länder importieren müssen. Zudem kamen Investitionen des Konzerns in eine effizientere Produktion von Kleb- und Dichtstoffen auch dem Bereich Bauhandel in Form tieferer Kosten zugute.

Die Integration der im Jahr 2006 akquirierten FOSROC Neuseeland in das bestehende Handelsgeschäft ist praktisch abgeschlossen und zeigte im ersten Halbjahr 2007 positive Wirkung in Bezug auf Marktpenetration und Profitabilität. Der weltweite Roll-out der Klebstoffinnovationen Sikaflex® AT und SikaBond® AT sowie die Anwendung der SikaBond® PU Technologie zum Verkleben von Parkett ist in vollem Gange und trug wesentlich zum Gesamtergebnis bei. Dichtstoffhändler und Parketthändler zeigten grosses Interesse an beiden neuen Technologien und konnten ihre eigenen Kunden für diese Produkte gewinnen.

Die zehn globalen Key Accounts in der Kundengruppe Bauhandel zeigten im Berichtszeitraum konstant hohe, überproportionale Steigerungsraten, die über dem Gesamtergebnis der ganzen Kundengruppe liegen. Die Fokussierung auf die wichtigsten Kunden weltweit zeigte also Wirkung und bestätigte die Strategie.

Einer der wichtigsten Faktoren, die das Handelsgeschäft nach vorne treiben, ist die starke Marke Sika. Händler und Endkunden vertrauen auf Qualität, Leistung und Service, die hinter einem Sika Produkt stehen und die von der Marke verkörpert werden. Eine weltweite Werbekampagne mit dem Slogan «Know-how from Site to Shelf» soll verdeutlichen, wofür Sika im Handelsgeschäft steht: Sika verkauft im Handel ausschliesslich qualitativ hochwertige Produkte, die ihre Leistungsfähigkeit auf den grössten Baustellen der Welt bewiesen haben und von dort ihren Weg direkt auf das Gestell finden. Von diesem Qualitätsvorteil sollen Kunden jeder Grössenordnung weltweit profitieren können.

Marktumfeld

Im Geschäftsbereich Industrie hat Sika den Nettoerlös gegenüber dem ersten Halbjahr 2006 von CHF 431 Mio. auf CHF 491 Mio. erhöht. Die Wachstumsrate von 13.8% setzt sich zusammen aus 11.1% organischem Wachstum in lokalen Währungen, einem Akquisitionseffekt von 0.6% und einem Währungseffekt von 2.1%. Das grösste Wachstum wurde in den Märkten Transportindustrie sowie Gebäudeelemente und Gerätebau erzielt.

Wie schon im vergangenen Jahr profitierte der Geschäftsbereich von weiter gestiegenen Produktionszahlen bei den Automobil- und Nutzfahrzeugherstellern. Die Ausweitung und weitere Verbesserung des Key Account Managements führte zu einer besseren Kundenpenetration und damit zu steigenden Erlösen. In den Emerging Markets konnte eine Reihe neuer Kunden gewonnen werden. Ausserdem war Sika in der Lage, das gesteigerte Bedürfnis der Kunden nach neuen Systemlösungen zu befriedigen.

Einzig in den USA konnte der Geschäftsbereich die Umsätze nicht steigern, denn in den beiden Marktfeldern Automotive und Reparatur wurden unattraktive Geschäfte aufgegeben und der Fokus ganz auf die Verbesserung der Rentabilität gelegt. Das Neugeschäft wird seine volle Wirkung dort erst in zwei bis drei Jahren entfalten. Im Bereich Reparatur blieb ausserdem der Bedarf hinter den Erwartungen zurück, lag aber dennoch über dem des Vorjahres.

Das Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) betrug CHF 78.9 Mio und lag damit um 7.5% über dem Vorjahr, was einer im Vergleich zum Umsatzwachstum nur unterproportionalen Steigerung entspricht. Die EBITDA Marge von 16.1% lag leicht unter den Erwartungen und erreichte nicht das Niveau des Vorjahres (17.0%). Dieses Resultat ist vor allem auf das unbefriedigende Ergebnis in den USA zurückzuführen, wo sich starker Preisdruck, der zum Teil von Konsolidierungen im Kundenkreis ausgelöst wurde, bei gleichzeitig höheren Rohstoffkosten negativ auf die Marge auswirkte. Zudem hat Sika in den USA den Bereich Automotive neu strukturiert.

Der Geschäftsverlauf im ersten Halbjahr 2007 hat erneut gezeigt, dass angesichts weltweiter Konsolidierung durch zunehmende M&A Aktivitäten dem Key Account Management eine immer grössere Bedeutung zukommt. Dieser Entwicklung konnte Sika ebenso folgen wie dem ungebrochenen Trend nach leichteren und energieeffizienteren Bauweisen, was die Nachfrage nach Klebelösungen immer weiter erhöht, jetzt auch in den Emerging Markets.

Automotive

Das Marktfeld Automotive umfasst klassisches Scheibenkleben am Automobil, Lärmdämmung und Verstärkung direkt an der Tragstruktur sowie Struktur- und Kaschierklebstoffe. In diesem Segment erzielte Sika in der Berichtsperiode wieder ein Wachstum deutlich über dem Markt. Grund war vor allem der erfolgreiche Anlauf verschiedener neuer Fahrzeugmodelle, in denen Sika Produkte eingesetzt werden, was den Umsatz mit Automobilherstellern (OEM) in Frankreich und Italien, aber auch mit Systemlieferanten (OES) in ganz Europa und Asien deutlich steigerte.

Wegen der anhaltenden Debatte über Kohlendioxidemissionen im Strassenverkehr ist das Thema Gewichtseinsparung im Fahrzeugbau aktueller denn je. Aus der Sika Technologie stehen hier die strukturellen Klebstoffe SikaPower® sowie die Strukturbauteile SikaReinforcer® bereit. Für das Reinforcer System arbeitet Sika intensiv mit Materialspezialisten, Simulationsexperten, Rohstofflieferanten und den Fachabteilungen der Kunden zusammen, um das Know-how zu erweitern und neue Anwendungsmöglichkeiten zu finden. Bei der Entwicklung eines neuen Fahrzeugmodells beginnt diese Zusammenarbeit schon sehr früh, weil Strukturbauteile intensiv berechnet, geprüft und getestet werden müssen, auch in Crashtests. Daher erfolgt die Markteinführung jeweils erst mit einer neuen Modellgeneration.

Mit Sikaflex® als Core Technology der Sika Gruppe konnte vor allem in Europa und Mexiko das Geschäft ausgeweitet werden. Das Umsatzwachstum betrug 20%. Für die zweite Jahreshälfte wurde mit Kunden in Europa vereinbart, weitere Linien für die Direktverglasung auf Sikaflex® umzustellen. Die neue Generation Boostersysteme mit der von Sika patentierten «Latent Hardeners – Technology» zur Direktverglasung wurde im ersten Halbjahr erfolgreich eingeführt. Das Volumenwachstum in diesem Bereich korreliert mit den zusätzlichen Kapazitäten für die PUR Produktion, die zurzeit in der Schweiz, in den USA und in China entstehen.

Ein Schlüsselement des Sika Erfolges ist die hohe Qualität der Produkte und die kompetente Betreuung der Kunden durch ein intensives Key Account Management. Um hier erfolgreich zu bleiben, sind die weitere Globalisierung von Produktion, Entwicklungskapazitäten und Projektentwicklung insbesondere in den Emerging Markets wie China, Indien und Russland notwendig.

Reparaturbereich

Der Erfolg der AGR-Produktlinie hielt im Berichtszeitraum an. AGR steht für Aftermarket Glas Repair und beschreibt den Einsatzbereich der Produkte, das Ersetzen defekter Autoscheiben. Die Produktlinie basiert auf SikaTack®-MOVE GC, SikaTack®-Drive New Formulation und Sikaflex®-256 New. Die bestehende Key Accounts wurden weiterentwickelt, der Verkauf in weiteren Ländern aufgebaut und neue Produkte und Technologien eingeführt, was in der Summe zu überdurchschnittlichem Wachstum führte. In den Berichtszeitraum fiel

auch die Einführung von Sika®Cleaner S. Dieses Produkt erlaubt Silikonkontaminationen, die bei der Autoglasproduktion entstehen, leicht wieder von der Oberfläche zu entfernen und gewährleistet so eine sichere Ersatzverglasung. Der Umsatz mit SikaGard® Produkten, ein Korrosionsschutzsystem für den Fahrzeugbau, verdoppelte sich innerhalb der ersten sechs Monate des Jahres wegen einer Neulancierung der Produktlinie. Der Erfolg von Sika im Bereich Reparatur basiert auf Innovationen, auf der Produktentwicklung und Produkteinführung zusammen mit den Kunden und dem hohen Standard von Produktqualität und Technologie.

Transportindustrie

Das Marktfeld Nutzfahrzeuge, zu dem die Segmente Busse, Lastkraftwagen, Spezial- und Schienenfahrzeuge sowie Schiffe gehören, zeigte wiederum ein hervorragendes Wachstum in allen Segmenten, vor allem bei Schiffen. Das Wachstum wurde einerseits von neuen Anwendungen getragen, andererseits von der ausgezeichneten Wirtschaftslage und den dadurch bedingten höheren Produktionszahlen bei den Kunden. Zum Erfolg beigetragen haben vor allem die Schlüsselkunden, wo der so genannte Full-range approach zu deutlich besserer Penetration führte. Full-range approach heisst, Kunden nicht nur einzelne Produkte, sondern komplette Systemlösungen anzubieten, die gemeinsam erarbeitet werden und beim Kunden zu kostenoptimierten Produktionsprozessen führen. So wird nicht nur der Absatz erhöht, sondern auch die Kundenbindung gestärkt. Im Segment Schiffe kurbelte die stetig wachsende Zahl von neuen Kreuzfahrtschiffen den Bedarf erheblich an.

Gebäudeelemente und Gerätebau

Der Umsatz im Marktfeld Gebäudeelemente und Gerätebau ist im Berichtszeitraum um fast 30% gewachsen, nicht zuletzt wegen des auch im Marktfeld Transportindustrie erfolgreichen Full-range approaches. Die Akquisition der deutschen Proxan Dichtstoffe GmbH Ende 2006 brachte im ersten Halbjahr den erwarteten Vorteil im Segment Fenster und trug deutlich zum Wachstum bei. In Osteuropa und dem Mittleren Osten nahm der Umsatz mit Silikonprodukten für den Glas-Fassadenbau sehr stark zu. Mit Schlüsselkunden aus dem Segment Windenergie konnten die Volumina erheblich ausgeweitet werden, weil der Bau von Windenergieanlagen wegen hoher Energiepreise und staatlicher Förderung in einigen Ländern deutlich zugenommen hat. Sika installiert zurzeit in ihrem neuen Werk in Suzhou, China eine Produktionsanlage für SikaForce®, um von dort den grössten Produzenten von Windenergieanlagen der Welt zu beliefern.

Aktiven

in Mio. CHF	Erläuterungen	31.12.2006	30.6.2007
Umlaufvermögen			
Flüssige Mittel	1	427.7	213.0
Wertschriften	2	6.1	6.3
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3		
Debitoren		838.1	1 070.2
Delkredere		-48.2	-53.3
		789.9	1 016.9
Vorräte	4		
Rohstoffe und Halbfabrikate		140.1	174.0
Fertigprodukte und Handelswaren		272.4	344.1
		412.5	518.1
Aktive Rechnungsabgrenzung	5	47.1	42.8
Übrige kurzfristige Aktiven		58.5	95.8
Total Umlaufvermögen		1 741.8	1 892.9
			(per 30.6.2006: 1 492.5)
Anlagevermögen			
Sachanlagen	6		
Grundstücke		107.8	114.0
Gebäude		253.8	257.8
Betriebseinrichtungen		402.7	420.2
		764.3	792.0
Finanzanlagen			
Beteiligungen		2.7	13.5
Übrige Finanzanlagen		7.3	10.2
		10.0	23.7
Immaterielle Werte	7		
Goodwill		248.9	249.3
Software		16.0	12.9
Marken		72.4	73.6
Kundenbeziehungen		111.2	107.7
Übrige immaterielle Werte		37.9	34.3
		486.4	477.8
Latente Steuern		44.7	50.9
Personalvorsorge		10.4	10.8
Übriges Anlagevermögen		2.0	3.7
Total Anlagevermögen		1 317.8	1 358.9
			(per 30.6.2006: 1 286.6*)
Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte		4.0	
Summe der Aktiven		3 063.6	3 251.8
			(per 30.6.2006: 2 779.1)

* Angepasst wegen der definitiven Kaufpreisallokation der Sarna Akquisition. Siehe Seite 25.

Passiven

in Mio. CHF	Erläuterungen	31.12.2006	30.6.2007
Fremdkapital			
	Kurzfristiges Fremdkapital	8	
	Bankschulden	34.3	13.6
	Langfristige Schulden mit Fälligkeit innert 12 Monaten	3.9	3.6
	Schulden aus Lieferungen und Leistungen	386.5	432.4
	Steuerschulden	76.5	71.5
	Passive Rechnungsabgrenzung	180.9	234.6
	Kurzfristige Rückstellungen	14.8	17.7
	Übrige kurzfristige Schulden	16.3	13.9
	Total kurzfristiges Fremdkapital	713.2	787.3
			(per 30.6.2006: 809.9*)
	Langfristiges Fremdkapital	9	
	Bankschulden und Hypotheken	8.7	8.1
	Obligationenanleihen	765.1	765.7
	Übrige langfristige Schulden	11.1	10.6
	Rückstellungen	104.2	105.6
	Latente Steuern	54.2	55.1
	Personalvorsorgeeinrichtungen	133.1	139.2
	Total langfristiges Fremdkapital	1 076.4	1 084.3
			(per 30.6.2006: 795.5*)
	Total Fremdkapital	1 789.6	1 871.6
			(per 30.6.2006: 1 605.4)
Eigenkapital			
	Aktienkapital	22.9	22.9
	Kapitalreserven	256.0	256.0
	Eigene Aktien	-2.4	-1.8
	Umrechnungsdifferenzen	-117.5	-91.4
	Wertschwankungen auf Finanzinstrumenten	-0.6	-0.4
	Gewinnreserven	1 105.1	1 191.8
	Anteile Sika-Aktionäre am Eigenkapital	1 263.5	1 377.1
	Anteile Minderheiten an Tochtergesellschaften	10.5	3.1
	Total Eigenkapital	1 274.0	1 380.2
			(per 30.6.2006: 1 173.7*)
	Summe der Passiven	3 063.6	3 251.8
			(per 30.6.2006: 2 779.1)

* Angepasst wegen der definitiven Kaufpreisallokation der Sarna Akquisition. Siehe Seite 25.

Konzernerfolgsrechnung vom 1. Januar bis 30. Juni 2007

in Mio. CHF	Erläuterungen	%	1.1.–30.6.2006*	%	1.1.–30.6.2007	Veränderungen in %
Fortgeführte Geschäftsbereiche						
Nettoerlös	12	100.0	1 831.1	100.0	2 182.7	19.2
Übrige Erträge		0.2	4.2	0.2	3.6	-14.3
Veränderung der Lagerbestände		1.5	27.9	0.5	10.1	-63.8
Betriebsleistung	13	101.8	1 863.2	100.6	2 196.4	17.9
Materialaufwand	14	-46.2	-846.3	-46.7	-1 019.8	20.5
Bruttoergebnis		55.5	1 016.9	53.9	1 176.6	15.7
Personalaufwand		-22.8	-416.8	-20.8	-453.1	8.7
Übriger operativer Aufwand		-19.7	-360.6	-18.7	-408.9	13.4
Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA)	15	13.1	239.5	14.4	314.6	31.4
Abschreibungen		-2.8	-51.8	-2.3	-49.9	-3.7
Amortisation		-0.8	-15.5	-0.6	-13.3	-14.2
Impairment		-0.2	-2.9	0.0	0.0	-100.0
Betriebsgewinn (EBIT)	16	9.2	169.3	11.5	251.4	48.5
Zinsertrag	17	0.1	1.5	0.2	3.3	120.0
Zinsaufwand	17	-0.5	-9.7	-0.6	-12.4	27.8
Übriger Finanzertrag	18	0.0	0.3	0.1	1.8	500.0
Übriger Finanzaufwand	18	-0.6	-11.3	-0.3	-6.9	-38.9
Erträge aus assoziierten Gesellschaften		0.0	0.4	0.1	1.5	275.0
Konzerngewinn vor Steuern		8.2	150.5	10.9	238.7	58.6
Ertragssteuern	19	-2.7	-48.8	-3.3	-72.8	49.2
Konzerngewinn		5.6	101.7	7.6	165.9	63.1
Davon Sika-Aktionäre		5.5	100.4	7.6	165.3	64.6
Davon Minderheiten		-0.1	-1.3	0.0	-0.6	-53.8
Konzerngewinn je Inhaberaktie (in CHF)			39.6		65.1	

* Angepasst wegen der definitiven Kaufpreisallokation der Sarna Akquisition. Siehe Seite 25.

Veränderung des Konzerneigenkapitals

in Mio. CHF	Aktien- kapital	Kapital- reserven	Eigene Aktien ¹	Umrech- nungs- differenzen	Wert- schwank- ungen auf Finanz- instru- menten	Gewinn- reserven*	Anteile Sika- Aktionäre am Eigen- kapital	Anteile Minder- heiten	Total Eigen- kapital
31. Dezember 2005	71.6	256.0	-2.1	-110.4	-1.5	872.8	1 086.4	9.6	1 096.0
Umrechnungsdifferenzen				-22.1			-22.1		-22.1
Wertschwankungen auf Finanzinstrumenten									-
Direkt im Eigenkapital erfasste									
Erträge/Aufwendungen	-	-	-	-22.1	-	-	-22.1	-	-22.1
Konzerngewinn						100.4	100.4	1.3	101.7
Gesamtergebnis für das Jahr	-	-	-	-22.1	-	100.4	78.3	1.3	79.6
Veränderung Bestand eigene Aktien			-0.3						-
Gewinne/Verluste auf eigenen Aktien						0.3			-
Nennwertrückzahlung/Dividenden									-
Veränderung des Konsolidierungskreises									-
Veränderung Minderheitsanteile								-1.9	-1.9
30. Juni 2006	71.6	256.0	-2.4	-132.5	-1.5	973.5	1 164.7	9.0	1 173.7
Umrechnungsdifferenzen				15.0			15.0	0.1	15.1
Wertschwankungen auf Finanzinstrumenten						0.9	0.9		0.9
Direkt im Eigenkapital erfasste									
Erträge/Aufwendungen	-	-	-	15.0	0.9	-	15.9	0.1	16.0
Konzerngewinn						131.5	131.5	1.3	132.8
Gesamtergebnis für das Jahr	-	-	-	15.0	0.9	131.5	147.4	1.4	148.8
Veränderung Bestand eigene Aktien									-
Gewinne/Verluste auf eigenen Aktien						0.1	0.1		0.1
Nennwertrückzahlung/Dividenden	-48.8						-48.8		-48.8
Veränderung des Konsolidierungskreises									-
Veränderung Minderheitsanteile								0.1	0.1
31. Dezember 2006	22.9	256.0	-2.4	-117.5	-0.6	1 105.1	1 263.5	10.5	1 274.0
Umrechnungsdifferenzen				26.1			26.1		26.1
Wertschwankungen auf Finanzinstrumenten						0.2	0.2		0.2
Direkt im Eigenkapital erfasste									
Erträge/Aufwendungen	-	-	-	26.1	0.2	-	26.3	-	26.3
Konzerngewinn						165.3	165.3	0.6	165.9
Gesamtergebnis für das Jahr	-	-	-	26.1	0.2	165.3	191.6	0.6	192.2
Veränderung Bestand eigene Aktien			0.6				0.6		0.6
Gewinne/Verluste auf eigenen Aktien						0.6	0.6		0.6
Nennwertrückzahlung/Dividenden						-79.2	-79.2	-0.5	-79.7
Veränderung des Konsolidierungskreises ²								-7.5	-7.5
Veränderung Minderheitsanteile									-
30. Juni 2007	22.9	256.0	-1.8	-91.4	-0.4	1 191.8	1 377.1	3.1	1 380.2

¹ Zum Anschaffungswert

² Siehe Erläuterung 7

* Angepasst wegen der definitiven Kaufpreisallokation der Sarna Akquisition. Siehe Seite 25.

Geldflussrechnung

in Mio. CHF	1.1.–30.6.2006*	1.1.–30.6.2007
Betriebstätigkeit		
Betriebsgewinn (EBIT) ¹	169.3	251.4
Abschreibungen / Amortisation / Impairment	70.2	63.2
Zunahme (+) / Abnahme (–) der Rückstellungen	3.1	6.2
Übrige nicht liquiditätswirksame Positionen	–1.1	–6.1
Cash Flow vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens	241.5	314.7
Zunahme (–) / Abnahme (+) des Nettoumlaufvermögens	–181.1	–273.8
Erhaltene Zinsen	1.5	3.2
Bezahlte Zinsen	–2.7	–16.7
Übrige Finanzeinnahmen und -ausgaben	–7.6	–8.7
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	51.6	18.7
Ertragssteuerzahlungen	–46.1	–77.6
Geldfluss aus Betriebstätigkeit	5.5	–58.9
Investitionstätigkeit		
Sachanlagen: Investitionen	–53.3	–65.3
Desinvestitionen	5.6	8.2
Immaterielle Werte: Investitionen	–4.3	–1.1
Desinvestitionen	0.0	0.0
Akquisitionen abzüglich liquide Mittel	–23.6	–3.7
Desinvestitionen abzüglich liquide Mittel	0.0	11.4
Entkonsolidierung Addiment Italia S.r.l. ²	0.0	–7.2
Zunahme (–) / Abnahme (+) Finanzanlagen	4.3	–1.6
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	–71.3	–59.3
Finanzierungstätigkeit		
Erhöhung kurzfristiger Schulden	0.0	0.0
Rückzahlung kurzfristiger Schulden	–419.3	–21.2
Erhöhung langfristiger Schulden	491.6	0.0
Rückzahlung langfristiger Schulden	–3.2	–2.0
Veränderung Bestand eigene Aktien	–0.3	1.2
Dividendenzahlung	0.0	–79.2
Übriges	–1.1	–0.5
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	67.7	–101.7
Umrechnungsdifferenz auf flüssigen Mitteln	–5.4	5.2
Nettoveränderung der flüssigen Mittel	–3.5	–214.7
Flüssige Mittel zu Beginn der Berichtsperiode	154.9	427.7
Flüssige Mittel am Ende der Berichtsperiode	151.4	213.0
Nettoveränderung der flüssigen Mittel	–3.5	–214.7
Freier Cash Flow	–65.8	–118.2
Entkonsolidierung / Akquisitionen / Desinvestitionen abzüglich liquide Mittel	23.6	–0.5
Zunahme (+) / Abnahme (–) Finanzanlagen	–4.3	1.6
Operativer freier Chash Flow	–46.5	–117.1

¹ Die Überleitung vom Konzerngewinn vor Steuern zum EBIT kann der Konzernerefolgsrechnung entnommen werden.

² Siehe Erläuterung 7

* Angepasst wegen der definitiven Kaufpreisallokation der Sarna Akquisition. Siehe Seite 25.

Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze

Der ungeprüfte konsolidierte Zwischenbericht für das erste Halbjahr 2007 wurde in Übereinstimmung mit dem International Accounting Standard (IAS) Nr. 34 Zwischenberichterstattung erstellt.

Die im Geschäftsbericht 2006 (Seite 10 ff.) publizierten Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze wurden unverändert für die Halbjahresberichterstattung übernommen.

Werte per 31.12.2006 ()

Erläuterungen zur konsolidierten Konzernrechnung

Bilanz per
30.6.2007

<p>1 Flüssige Mittel CHF 213.0 Mio. (CHF 427.7 Mio.)</p>	<p>Das Cash-Management des Konzerns beinhaltet ein Cash-Pooling, in welchem die im Konzern vorhandenen flüssigen Mittel zusammengezogen werden. Die Position «Flüssige Mittel» enthält Zahlungsmittel und -äquivalente mit einer Restlaufzeit von weniger als drei Monaten.</p>
<p>2 Wertschriften CHF 6.3 Mio. (CHF 6.1 Mio.)</p>	<p>Diese Position enthält zur Veräusserung verfügbare Wertschriften.</p>
<p>3 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen CHF 1 070.2 Mio. (CHF 838.1 Mio.)</p>	<p>Die Debitoren stiegen saisonbedingt um 27.7% und damit überproportional zum Umsatz an, da das Unternehmen in Regionen mit längeren Zahlungszielen stärker gewachsen ist. Die Delkredere-Rückstellungen sind nach konzerneinheitlichen Richtlinien berechnet und lagen um 10.6% über dem Jahresende 2006.</p>
<p>4 Vorräte CHF 518.1 Mio. (CHF 412.5 Mio.)</p>	<p>Die Vorräte nahmen saisonbedingt um 25.6% gegenüber dem Jahresende 2006 zu.</p>
<p>5 Aktive Rechnungsabgrenzungen und übrige kurzfristige Aktiven CHF 42.8 Mio. (CHF 47.1 Mio.)</p>	<p>Darin enthalten sind Vorauszahlungen sowie vor allem aktive Rechnungsabgrenzungen.</p>

6 Sachanlagen

CHF 792.0 Mio. (CHF 764.3 Mio.)

in Mio. CHF	Grundstücke	Gebäude	Betriebs- einrichtungen	Total
Per 1. Januar 2006				
Anschaffungswerte	106.0	553.1	1 075.9	1 735.0
Kumulierte Abschreibungen und Impairments	-3.5	-293.8	-689.6	-986.9
Nettowerte per 1. Januar 2006	102.5	259.3	386.3	748.1
1.1.–30.6.2006				
Per 1. Januar 2006	102.5	259.3	386.3	748.1
Zugänge	0.0	4.0	49.3	53.3
Akquisitionen	2.5	8.4	0.7	11.6
Umrechnungsdifferenzen	-3.1	-6.1	-10.8	-20.0
Abgänge	0.0	-0.3	-2.2	-2.5
Abgänge von Tochtergesellschaften	-0.1	-0.9	-0.2	-1.2
Umklassierungen	0.0	2.4	-4.5	-2.1
Abschreibungsaufwand für die Berichtsperiode	0.0	-12.4	-39.4	-51.8
Impairment	0.0	0.0	-1.8	-1.8
Per 30. Juni 2006	101.8	254.4	377.4	733.6
Anschaffungswerte	105.1	556.7	1 084.9	1 746.7
Kumulierte Abschreibungen und Impairments	-3.3	-302.3	-707.5	-1 013.1
Nettowerte per 30. Juni 2006	101.8	254.4	377.4	733.6
Per 1. Januar 2007				
Anschaffungswerte	111.0	559.8	1 133.0	1 803.8
Kumulierte Abschreibungen und Impairments	-3.2	-306.0	-730.3	-1 039.5
Nettowerte per 1. Januar 2007	107.8	253.8	402.7	764.3
1.1.–30.6.2007				
Per 1. Januar 2007	107.8	253.8	402.7	764.3
Zugänge	3.4	1.1	60.8	65.3
Akquisitionen	0.0	0.0	0.3	0.3
Umrechnungsdifferenzen	2.6	5.2	8.8	16.6
Abgänge	-0.2	-1.8	-1.4	-3.4
Abgänge von Tochtergesellschaften	0.0	-0.2	-1.0	-1.2
Umklassierungen	0.4	9.1	-9.5	0.0
Abschreibungsaufwand für die Berichtsperiode	0.0	-9.4	-40.5	-49.9
Per 30. Juni 2007	114.0	257.8	420.2	792.0
Anschaffungswerte	117.4	564.7	1 195.3	1 877.4
Kumulierte Abschreibungen und Impairments	-3.4	-306.9	-775.1	-1 085.4
Nettowerte per 30. Juni 2007	114.0	257.8	420.2	792.0

Sika wendet bei allen in dieser Tabelle aufgeführten Sachanlagen das Anschaffungskostenmodell an.

7 Immaterielle Werte

CHF 477.8 Mio. (CHF 486.4 Mio.)

in Mio. CHF	Goodwill	Software	Marken	Kundenbeziehungen	Übrige	Total
Per 1. Januar 2006						
Anschaffungswerte	255.9	75.6	72.4	122.2	62.1	588.2
Kumulierte Abschreibungen und Impairments	-7.0	-58.2	0.0	0.0	-28.2	-93.4
Nettowerte per 1. Januar 2006	248.9	17.4	72.4	122.2	33.9	494.8
1.1.–30.6.2006						
Per 1. Januar 2006	248.9	17.4	72.4	122.2	33.9	494.8
Zugänge	0.0	2.6	0.2	0.0	1.5	4.3
Akquisitionen	0.0	0.0	0.0	0.0	6.7	6.7
Umrechnungsdifferenzen	-1.2	-0.2	-0.1	-2.9	-0.5	-4.9
Abgänge	0.0	0.0	0.0	0.0	-0.1	-0.1
Umklassierungen	0.0	0.4	0.0	0.0	0.3	0.7
Abschreibungsaufwand für die Berichtsperiode	0.0	-4.8	-0.1	-4.7	-5.9	-15.5
Impairment	-1.1	0.0	0.0	0.0	0.0	-1.1
Per 30. Juni 2006	246.6	15.4	72.4	114.6	35.9	484.9
Anschaffungswerte	254.2	77.3	72.5	119.2	69.9	593.1
Kumulierte Abschreibungen und Impairments	-7.6	-61.9	-0.1	-4.6	-34.0	-108.2
Nettowerte per 30. Juni 2006	246.6	15.4	72.4	114.6	35.9	484.9
Per 1. Januar 2007						
Anschaffungswerte	256.9	77.0	72.4	120.9	62.6	589.8
Kumulierte Abschreibungen und Impairments	-8.0	-61.0	0.0	-9.7	-24.7	-103.4
Nettowerte per 1. Januar 2007	248.9	16.0	72.4	111.2	37.9	486.4
1.1.–30.6.2007						
Per 1. Januar 2007	248.9	16.0	72.4	111.2	37.9	486.4
Zugänge	0.1	1.1	0.0	0.0	0.0	1.2
Akquisitionen	1.1	0.0	0.0	0.0	2.0	3.1
Umrechnungsdifferenzen	3.7	0.2	0.0	0.4	0.5	4.8
Abgänge von Tochtergesellschaften	-4.5	0.0	0.0	0.0	0.0	-4.5
Umklassierungen	0.0	0.0	1.6	0.0	-1.5	0.1
Abschreibungsaufwand für die Berichtsperiode	0.0	-4.4	-0.4	-3.9	-4.6	-13.3
Per 30. Juni 2007	249.3	12.9	73.6	107.7	34.3	477.8
Anschaffungswerte	258.0	80.0	75.2	121.4	62.6	597.2
Kumulierte Abschreibungen und Impairments	-8.7	-67.1	-1.6	-13.7	-28.3	-119.4
Nettowerte per 30. Juni 2007	249.3	12.9	73.6	107.7	34.3	477.8

Die immateriellen Werte (mit Ausnahme von Goodwill und Marken) werden über eine festgelegte Nutzungsdauer abgeschrieben.

Akquisition MRT Construction Products, Kanada

Am 12.3.2007 übernahm Sika Aktiven der
MRT Construction Products in Kanada

Erworbenes Reinvermögen

in Mio. CHF	Buchwert	Anpassungen an den beizulegenden Zeitwert	Beizulegender Zeitwert
Vorräte	0.3	0.0	0.3
Sachanlagen	0.3	0.0	0.3
Immaterielle Anlagen	0.0	2.0	2.0
Total Aktiven	0.6	2.0	2.6
Beizulegender Zeitwert der Nettoaktiven	0.6	2.0	2.6
Goodwill			1.1
Gesamtkaufpreis			3.7
Netto Zahlungsmittelabfluss aus dem Erwerb			3.7

Wäre der Kauf der Gesellschaft am ersten Tag des Geschäftsjahres erfolgt, wäre der Konzernumsatz um CHF 1.7 Mio. höher und der EBIT gleich hoch ausgefallen. Der anrechenbare Umsatz und Gewinn seit dem Kauf beträgt CHF 1.2 Mio. beziehungsweise CHF 0.1 Mio.

Entkonsolidierung Addiment Italia S.r.l.

Die Addiment Italia S.r.l. wurde zum Jahresbeginn entkonsolidiert. Daher wird sie jetzt als assoziierte Gesellschaft betrachtet. In der Folge dieser Umgliederung reduzierte sich das Eigenkapital um CHF 7.5 Mio, was dem Anteil des Joint Venture Partners entspricht. Der Geldfluss aus Investitionstätigkeit spiegelt die entkonsolidierten Bankguthaben und Kassenbestände von CHF 7.2 Mio. wider. Im 1. Halbjahr des Vorjahres erzielte die Gesellschaft einen Umsatz von CHF 14.9 Mio.

Verkauf von Geschäftsaktivitäten

Am 15. Januar gab Sika den rückwirkend per 1.1.2007 abgeschlossenen Verkauf der Gesellschaft Sarna Plastec AG, Sarnen, Schweiz, bekannt. Ebenfalls rückwirkend auf Jahresanfang hat Sika die Herstellung von bituminösen Beschichtungen verkauft.

Verkauftes Reinvermögen

in Mio. CHF	Total
Bankguthaben und Kassenbestand	0.9
Kurzfristige Forderungen	1.3
Vorräte	1.6
Sachanlagen	3.5
Total Aktiven	7.3
Kurzfristige Verbindlichkeiten	1.3
Langfristige Verbindlichkeiten	1.2
Total Verpflichtungen	2.5
Nettovermögen	4.8
Veräusserungspreis	13.8
Veräussertes Nettovermögen	-4.8
Goodwill	-1.6
Veräusserungsgewinn	7.4
Nettozahlungsmittelzufluss aus dem Verkauf:	
Verkaufspreis	13.8
Darlehen an Käufer	-1.5
Bankguthaben und Kassenbestand	-0.9
Netto Zahlungsmittelzufluss	11.4

Die Konzernrechnung wurde durch die Geschäftstätigkeit der verkauften Geschäftsteile nicht beeinflusst.

Im 1. Halbjahr des Vorjahres haben die verkauften Geschäftsteile einen Umsatz von CHF 9.6 Mio. und einen Gewinn von CHF 0.7 Mio. erwirtschaftet.

8 Kurzfristiges Fremdkapital

CHF 787.3 Mio. (CHF 713.2 Mio.)

Das kurzfristige Fremdkapital stieg an vor allem wegen der umsatzbedingt gestiegenen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (+ CHF 45.9 Mio.) und höheren Abgrenzungen (+CHF 53.7 Mio.). Dagegen nahmen die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten um CHF 20.7 Mio. ab.

9 Langfristiges Fremdkapital

CHF 1 084.3 Mio. (CHF 1 076.4 Mio.)

Die Struktur des langfristigen Fremdkapitals blieb weitgehend unverändert.

10 Rückstellungen

CHF 105.6 Mio. (CHF 100.1 Mio.)

in Mio. CHF	Kurzfristige Rückstellungen	Garantien	Restrukturierungen	Übrige Risiken	Langfristige Rückstellungen
1.1.-30.6.2006					
per 1. Januar 2006	15.4	51.8	0.9	51.7	104.4
Umrechnungsdifferenzen	-0.1	-1.0	0.0	-0.4	-1.4
Umklassierungen und Neukonsolidierungen	0.6	-0.1	0.0	0.1	0.0
Bildung	1.6	2.8	0.0	4.9	7.7
Verwendung	-5.6	-2.7	-0.1	-5.3	-8.1
Auflösung	-0.4	-0.6	0.0	-1.9	-2.5
Per 30. Juni 2006	11.5	50.2	0.8	49.1	100.1
1.1.-30.6.2007					
per 1. Januar 2007	14.8	53.3	0.4	50.5	104.2
Umrechnungsdifferenzen	0.3	0.7	0.0	0.9	1.6
Umklassierungen und Neukonsolidierungen	0.0	-0.2	0.0	-0.6	-0.8
Bildung	8.1	4.1	0.1	7.1	11.3
Verwendung	-4.6	-3.5	-0.3	-6.3	-10.1
Auflösung	-0.9	-0.6	0.0	0.0	-0.6
Per 30. Juni 2007	17.7	53.8	0.2	51.6	105.6

Die Garantierückstellungen reflektieren die zukünftig zu erwartenden Garantieansprüche aller bekannten Fälle, soweit keine Versicherungsdeckung besteht. Die Höhe der Rückstellungen wird basierend auf Erfahrungswerten festgelegt und ist deshalb mit gewissen Unsicherheiten verbunden. Der Zeitpunkt des Mittelabflusses ist davon abhängig, wann die Garantieansprüche angemeldet und abgeschlossen werden.

In den übrigen Risiken enthalten sind Rückstellungen für Bürgschaften sowie offene und zu erwartende Rechtsfälle, deren Eintretenswahrscheinlichkeiten über 50% liegen.

Bei Rückstellungen über CHF 17.7 Mio. (CHF 14.8 Mio.) ist ein Mittelabfluss innerhalb der nächsten 12 Monate zu erwarten. Diese Beträge sind als kurzfristige Rückstellungen ausgewiesen.

11 Eigenkapital

CHF 1 380.2 Mio. (CHF 1 274.0 Mio.)

Das Eigenkapital ist durch den erzielten Gewinn in der ersten Jahreshälfte 2007 angestiegen. Zudem muss beachtet werden, dass im Vorjahr die Nennwertrückzahlung an die Aktionäre im zweiten Halbjahr vorgenommen wurde. Die Auszahlung der Dividende ist in diesem Jahr hingegen in der ersten Jahreshälfte erfolgt.

Eventualverbindlichkeiten und zukünftige Verpflichtungen

Zu den am Jahresende 2006 rapportierten Eventualverbindlichkeiten und zukünftigen Verpflichtungen sind keine neuen wesentlichen dazugekommen.

		Erfolgsrechnung 1.1.–30.6.2007
12 Nettoerlös CHF 2 182.7 Mio. (CHF 1 831.1 Mio.)	Nahezu der gesamte Nettoerlös wird mit dem Verkauf von Gütern erzielt. Der Nettoerlös stieg im Vergleich zur Vorjahresperiode in Schweizer Franken um 19.2%, in lokalen Währungen um 16.9%. Details zu den einzelnen Regionen und Geschäftsbereichen siehe Seite 23.	
13 Betriebsleistung CHF 2 196.4 Mio. (CHF 1 863.2 Mio.)	In der Betriebsleistung werden im Gegensatz zum Nettoerlös die übrigen operativen Erträge und die Veränderung der Lagerbestände mitberücksichtigt.	
14 Materialaufwand CHF 1 019.8 Mio. (CHF 846.3 Mio.)	Die Materialkosten erhöhten sich wegen höherer Rohstoffpreise im Vergleich zur Vorjahresperiode um 0.5 Prozentpunkte von 46.2% auf 46.7% des Nettoerlöses.	
15 Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA) CHF 314.6 Mio. (CHF 239.5 Mio.)	Sowohl die Personalkosten als auch die übrigen operativen Kosten stiegen im Vergleich zum Nettoerlös unterproportional an und trugen 2.0 Prozentpunkte bzw. 1.0 Prozentpunkt zu einer Ergebnisverbesserung bei. Die EBITDA-Marge verbesserte sich aufgrund dieser Effizienzsteigerung trotz gestiegener Rohmaterialpreise um 1.3 Prozentpunkte. Weitere Details zu den einzelnen Regionen und Geschäftsbereichen siehe Seite 24. Im Personalaufwand enthalten ist ein Teil des Gehalts des leitenden Kaders, der in Form von Aktien der Sika AG abgegolten wird. Die Aktien sind zu Marktpreisen bewertet und mit Verkaufsrestriktionen belegt. Alle Aktien wurden am Markt erworben. Im ersten Halbjahr 2007 wurde die Erfolgsrechnung dadurch mit CHF 1.0 Mio. belastet. In den übrigen operativen Kosten enthalten ist auch der Forschungs- und Entwicklungsaufwand, weil die Aktivierungskriterien nicht erfüllt sind.	
16 Betriebsgewinn (EBIT) CHF 251.4 Mio. (CHF 169.3 Mio.)	Der EBIT stieg im Vergleich zum Vorjahr um 48.5% auf CHF 251.4 Mio. Die Marge verbesserte sich von 9.2% auf 11.5%. Im EBIT enthalten sind Einmaleffekte in Höhe von CHF 11.9 Mio. aus den Devestitionen von Betriebsteilen in Muttenz, Schweiz und in Gelsenkirchen, Deutschland sowie der Sarna Plastec AG, Schweiz. Weitere Details zu den einzelnen Regionen und Geschäftsbereichen siehe Seite 24.	
17 Zinsertrag/-aufwand CHF 9.1 Mio. (CHF 8.2 Mio.)	Der Zinsaufwand stieg gegenüber der Vorjahresperiode um CHF 2.7 Mio. an wegen der Schweizer Franken Obligationen, die im Februar und März 2006 platziert wurden. Dem gegenüber erhöhte sich auch der Zinsertrag.	
18 Übriger Finanzaufwand CHF 5.1 Mio. (CHF 11.0 Mio.)	Der Rückgang des übrigen Finanzaufwandes ist zu einem grossen Teil auf sich positiv auswirkende Wechselkursschwankungen und gesunkene Absicherungskosten zurückzuführen.	

19 Ertragssteuern

CHF 72.8 Mio. (CHF 48.8 Mio.)

Die Steuerrate sank im Vergleich zur Vorjahresperiode von 32.4% auf 30.5%.

Details zur Geldflussrechnung

Der Cash Flow im ersten Halbjahr 2007 war geprägt von:

- einem im Vergleich zum Vorjahr höheren Betriebsgewinn (+ CHF 82.1 Mio.)
- einem in Folge des Umsatzwachstums deutlicher erhöhten Nettoumlaufvermögen (– CHF 92.7 Mio.)
- den im Vergleich zum Vorjahr höheren Ertragssteuerzahlungen (– CHF 31.5 Mio.)
- der Auszahlung der Dividende in der ersten Jahreshälfte (– CHF 79.2 Mio.)
- der Rückzahlung kurzfristiger Kredite (–CHF 21.0 Mio.)

in Mio. CHF	30.6.2006	30.6.2007
Zufluss (+) / Abfluss (–) aus		
Betriebstätigkeit	5.5	–58.9
Investitionstätigkeit	–71.3	–59.3
Finanzierungstätigkeit	67.7	–101.7
Umrechnungsdifferenzen	–5.4	5.2
Nettoveränderung der flüssigen Mittel	–3.5	–214.7

Freier Cash Flow

und operativer freier Cash Flow

in Mio. CHF	30.6.2006	30.6.2007
Geldfluss aus Betriebstätigkeit	5.5	–58.9
Nettoinvestitionen in		
Sachanlagen	–47.7	–57.1
Immaterielle Werte	–4.3	–1.1
Akquisitionen/Desinvestitionen		
abzüglich flüssige Mittel	–23.6	7.7
Entkonsolidierung	0.0	–7.2
Freier Cash Flow	–65.8	–118.2
Entkonsolidierung/Akquisitionen/Desinvestitionen		
abzüglich flüssige Mittel	23.6	–0.5
Zunahme (+) / Abnahme (–) Finanzanlagen	–4.3	1.6
Operativer freier Cash Flow	–46.5	–117.1

Segmentinformationen

Nettoerlös im ersten Halbjahr

in Mio. CHF	1.1.–30.6.2006	1.1.–30.6.2007	Veränderung gegenüber Vorjahr (+/- in %)		
			in Schweizer Franken	in Landeswährungen	Währungseffekt
Nach Regionen					
Europa Nord	640	808	26.3%	21.4%	4.9%
Europa Süd	467	548	17.5%	12.0%	5.5%
IMEA ¹	80	107	33.1%	38.0%	-4.9%
Nordamerika	311	326	4.7%	8.2%	-3.5%
Lateinamerika	142	174	22.7%	23.0%	-0.3%
Asien/Pazifik	191	220	15.0%	14.3%	0.7%
Nettoerlös konsolidiert	1 831	2 183	19.2%	16.9%	2.3%
Nach Geschäftsbereichen					
Bau	1 400	1 692	20.9%	18.5%	2.4%
Industrie	431	491	13.8%	11.7%	2.1%
Nettoerlös konsolidiert	1 831	2 183	19.2%	16.9%	2.3%

¹ India, Middle East, Africa (IMEA). Die separate Berichterstattung für die Region IMEA wurde am 1.1.2007 eingeführt.

Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA)

in Mio. CHF	1.1.–30.6.2006	1.1.–30.6.2007	Veränderung gegenüber Vorjahr (+/-)	
Nach Regionen				
Europa Nord	91.9	122.3	30.4	33.1%
Europa Süd	73.6	93.1	19.5	26.5%
IMEA ¹	11.2	15.9	4.7	42.0%
Nordamerika	36.5	42.7	6.2	17.0%
Lateinamerika	21.1	24.8	3.7	17.5%
Asien/Pazifik	18.9	22.6	3.7	19.6%
Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA)	253.2	321.4	68.2	26.9%
Nach Geschäftsbereichen				
Bau	179.8	242.5	62.7	34.9%
Industrie	73.4	78.9	5.5	7.5%
Betriebsgewinn vor Abschreibungen (EBITDA)	253.2	321.4	68.2	26.9%
Aufwand zentraler Dienste	-13.7	-6.8	6.9	-50.4%
EBITDA des Konzerns	239.5	314.6	75.1	31.4%

Betriebsgewinn (EBIT)

in Mio. CHF	1.1.–30.6.2006*	1.1.–30.6.2007	Veränderung gegenüber Vorjahr (+/-)	
Nach Regionen				
Europa Nord	65.2	97.6	32.4	49.7%
Europa Süd	63.8	83.2	19.4	30.4%
IMEA ¹	10.2	14.8	4.6	45.1%
Nordamerika	21.2	28.9	7.7	36.3%
Lateinamerika	18.3	22.0	3.7	20.2%
Asien/Pazifik	13.8	17.5	3.7	26.8%
Betriebsgewinn (EBIT)	192.5	264.0	71.5	37.1%
Nach Geschäftsbereichen				
Bau	133.4	196.9	63.5	47.6%
Industrie	59.1	67.1	8.0	13.5%
Betriebsgewinn (EBIT)	192.5	264.0	71.5	37.1%
Aufwand zentraler Dienste	-23.2	-12.6	10.6	-45.7%
EBIT des Konzerns	169.3	251.4	82.1	48.5%

¹ India, Middle East, Africa (IMEA). Die separate Berichterstattung für die Region IMEA wurde am 1.1.2007 eingeführt.

* Angepasst wegen der definitiven Kaufpreisallokation der Sarna Akquisition. Siehe Seite 25.

**Kaufpreisallokation
Sarna Kunststoff Holding AG**

Im Rahmen der im Dezember 2006 definitiv vorgenommenen Kaufpreisallokation der Sarna Kunststoff Holding AG wurden Sachanlagen der Sarnafil China tiefer bewertet. Die im ersten Halbjahr 2006 verbuchten Abschreibungen waren deshalb um CHF 1 Mio. zu hoch. Die Angaben für die Vorperioden wurden entsprechend angepasst.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es gab keine relevanten Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

Wichtige Daten

Freitag, 9. November 2007
Aktionärsbrief (Drittes Quartal)

Donnerstag, 10. Januar 2008
Publikation Nettoerlös 2007

Alle Aussagen dieses Berichtes, die sich nicht auf historische Fakten beziehen, sind zukunftsgerichtete Aussagen, die keinerlei Garantie hinsichtlich zukünftiger Leistungen gewähren. Diese zukunftsgerichteten Aussagen gründen auf Annahmen und beinhalten Risiken und Unsicherheiten in Bezug auf zukünftige globale Wirtschaftsbedingungen, Devisenkurse, gesetzliche Vorschriften, Marktbedingungen, Aktivitäten der Mitbewerber sowie weitere Faktoren, die ausserhalb der Kontrolle des Unternehmens liegen.

Die Konzernrechnung wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt.

Dieser Halbjahresbericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor und ist auch auf unserer Website www.sika.com abrufbar. Massgebend ist die gedruckte deutsche Version.

Sika AG
Zugerstrasse 50
CH-6341 Baar
Schweiz
Tel. +41 41 768 68 00
Fax +41 41 768 68 50
sikagroup@ch.sika.com
www.sika.com

