

Unternehmensbericht 2010



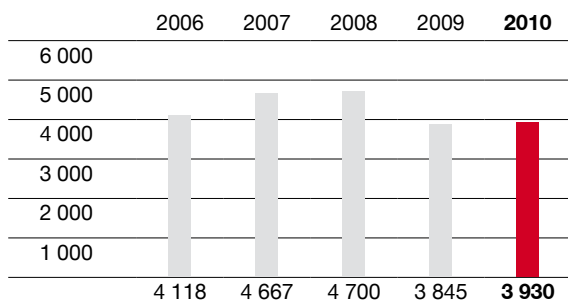
**Wir begeistern unsere Kunden
und bauen eine bessere Zukunft.**

Überblick.

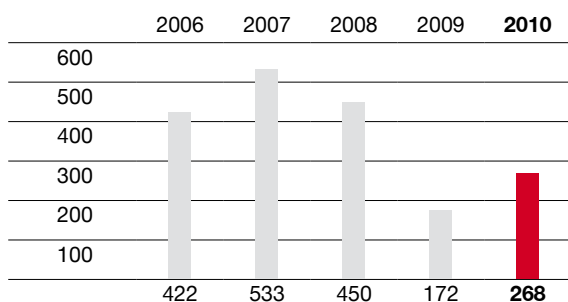
Die wichtigsten Kennzahlen (in Mio. CHF)

	2010	2009	Veränderung
Nettoumsatz	3 930	3 845	+85
Betriebsergebnis	268	172	+96
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	376	487	-111
Reingewinn	142	78	+64
Anzahl Mitarbeitende (per 31. Dezember)	20 305	19 709	+596

Nettoumsatz (in Mio. CHF)



Betriebsergebnis (in Mio. CHF)



Das ist Hilti.

Wir beliefern die Bauindustrie mit technologisch führenden Produkten, Systemen und Dienstleistungen. Wir bieten innovative Lösungen mit überlegenem Mehrwert.

Wir begeistern mit rund 20 000 Mitarbeitenden in mehr als 120 Ländern unsere Kunden und bauen eine bessere Zukunft.

Wir leben klare Werte. Integrität, Mut zur Veränderung, Teamarbeit und hohes Engagement bilden das Fundament unserer Unternehmenskultur.

Wir verbinden langfristigen wirtschaftlichen Erfolg mit ganzheitlicher Verantwortung gegenüber Gesellschaft und Umwelt. Offenheit, Ehrlichkeit und Toleranz im gegenseitigen Umgang gelten für Teammitglieder, Partner und Lieferanten gleichermaßen. Das Ziel unserer Unternehmensstrategie ist, nachhaltig profitables Wachstum zu generieren.

Themen.

04	Editorial
06	Strategie
10	Kunden
16	Geschäftsfelder
22	Produkte
28	Mitarbeitende
34	Corporate Responsibility
52	Konzernleitung
54	Verwaltungsrat
56	Finanzkennzahlen
68	Branchen

Herausgeberin: Hilti Aktiengesellschaft, Corporate Communications, Postfach 333, 9494 Schaan, Liechtenstein

Gesamtverantwortung: Jessica Nowak

Redaktion / Text / Übersetzung: Nicole Bays, Matthias Hassler, Stephan Moosbrugger, Jessica Nowak, Anja Nöstler-Büchel, Susie Wellendorf, Chris Larson

Gestaltung: Jeannine Merkli

Fotografie: Uli Reitz, Alex Bayer Visionstudios (Balgach, Schweiz), Lisa + Dr. W. Bahn Müller Fotografie und Journalismus (Geretsried, Deutschland), Hans Lippert Fotografie (Geretsried, Deutschland), Miller Photography, Inc. (Tulsa, USA), Roland Korner Close up AG (Triesen, Liechtenstein), Elisabeth Real (Zürich, Schweiz), Beng Chye, Studio Friend (Singapur), ThyssenKrupp Steel Europe AG

Druck: BVD Druck + Verlag AG (Schaan, Liechtenstein)

Bildbearbeitung: Miro Repro (Hamburg, Deutschland)

Der Geschäftsbericht erscheint in deutscher und englischer Sprache. Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Herausgebers.

Den vollständigen Finanzbericht, die Grundsätze der Corporate Governance, das Organigramm der Konzernorganisation, eine Liste der konsolidierten Konzerngesellschaften und Informationen zum Martin Hilti Familien Trust finden Sie im Internet unter www.hilti.com.

Dieser Geschäftsbericht wurde auf chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt.





Liebe Leserinnen, liebe Leser

Nach dem schwierigen Jahr 2009, das von Restrukturierungen und Kostensparmassnahmen geprägt war, sind wir 2010 auf einen klaren Wachstumskurs zurückgekehrt. So konnten wir unsere Aktivitäten intensivieren, unsere Geschäftsfelder ausweiten und unsere Wettbewerbsposition stärken. Wir haben eng mit unseren Kunden zusammengearbeitet und erneut mit innovativen Neuentwicklungen Begeisterung für unsere Produkte und unser Unternehmen geweckt.

Wie die hervorragenden Ergebnisse zahlreicher „Great Place to Work“-Wettbewerbe weltweit zeigen, bieten wir unseren Mitarbeitenden ein Arbeitsumfeld, in dem sie sich wohlfühlen, entfalten und weiterentwickeln können. Wir sind stolz darauf, weltweit auf hochmotivierte Teams zählen zu können, die mit Mut, Engagement, Integrität und Teamwork bestmögliche Leistungen erzielen und so mithelfen, unser Unternehmen immer noch ein Stück besser zu machen. Diese positive Einstellung sehen wir auch in den Resultaten unserer diesjährigen Mitarbeiterumfrage, die 2010 einen Spitzenwert erreichten.

So stark wie nie zuvor ist auch unsere Marke, an deren Positionierung wir seit Jahren konsequent arbeiten. Der rote Koffer, unsere Produkte und Services stehen für höchste Qualität und Zuverlässigkeit und spiegeln damit unsere Ansprüche in der

Produktentwicklung. Hilti spricht eine einheitliche und beständige Sprache – nicht nur in der Markenkommunikation, sondern auch in der Gestaltung seiner Produkte. Dies zeigte sich zuletzt an der Verleihung des Red Dot Design Award, wo wir für unser konsistentes und markenkonformes Produktdesign mit den prestigeträchtigen Preis „Design Team of the Year“ ausgezeichnet wurden.

Für 2011 haben wir uns einiges vorgenommen: Wir möchten die Bedürfnisse unserer Kunden noch besser verstehen und ihre Loyalität weiter stärken. In den Schwellenländern sowie in den neuen Geschäftsfeldern wie Bergbau, Energie und Industrie werden wir unsere Aktivitäten deutlich ausbauen. Und nicht zuletzt wollen wir auch in diesem Jahr unsere Produktivität auf allen Ebenen steigern und zahlreiche innovative Neuprodukte auf den Markt bringen.

Um die neuen Herausforderungen und Chancen erfolgreich nutzen zu können, brauchen wir weiterhin die Unterstützung und die Anregungen unserer Kunden, unserer Mitarbeitenden sowie unserer Lieferanten und Partner. Nur ein gutes und partnerschaftliches Miteinander sorgt für nachhaltiges Wachstum und lässt uns gemeinsam zuversichtlich in die Zukunft blicken. —

Pius Baschera
Präsident des Verwaltungsrats

Bo Risberg
Vorsitzender der Konzernleitung





Die Zeichen stehen auf Wachstum.

Bo Risberg, Vorsitzender der Konzernleitung: „Dank unserer schnell und konsequent umgesetzten Massnahmen sind wir gut durch die Krise gekommen. Jetzt gilt es, mit voller Energie die Herausforderungen der Zukunft anzugehen.“



Die Welt hat sich verändert – und wir uns mit ihr.

Die Wirtschaftskrise ist vorbei und Hilti ist gestärkt daraus hervorgegangen. Nun will das Unternehmen sein erfolgreiches Wachstum in den Schwellenländern fortsetzen, Marktanteile in den Kernmärkten gewinnen und neue Geschäftsfelder erobern. Wie, das verrät CEO Bo Risberg im Interview.

Herr Risberg, Sie hatten für 2010 eine flache Umsatzentwicklung mit einer massgeblichen Steigerung der Profitabilität prognostiziert. Ist dieses Szenario so eingetroffen?

Bo Risberg: Ja, wobei die Umsätze sogar noch ein bisschen besser waren als erwartet. Einerseits, weil sich die Märkte gut erholt haben, und andererseits, weil wir erfolgreich in neue Geschäftsfelder wie Solar investiert haben. Auf der Profitabilitätsseite waren wir mit einer Umsatzrendite von rund sieben Prozent genau im Plan.

Wie hat sich die Währungssituation entwickelt?

Bo Risberg: Der Währungseffekt hatte 2010 erneut negative Auswirkungen auf unsere Zahlen. In Lokalwährungen wuchsen wir um über sieben Prozent, verloren davon aber fünf Prozentpunkte durch den starken Schweizer Franken.

Was unternehmen Sie, um das Währungsrisiko zu verringern?

Bo Risberg: Wir arbeiten kontinuierlich daran, das Hedging zu verbessern. Dies geschieht durch globale Supply-Chain-Massnahmen, aber auch durch Finanzierungsmassnahmen in unterschiedlichen Währungen. Wir haben uns in den letz-

ten Jahren in der Bilanz vor allem im Dollarbereich gut abgesichert und arbeiten nun weiterhin aktiv an der optimalen Absicherung der anderen Währungen.

Welche Entwicklung im Unternehmen hat Sie 2010 am meisten erfreut?

Bo Risberg: Ich bin sehr zufrieden, dass wir uns nicht nur quantitativ, sondern auch qualitativ weiterentwickelt haben. Die Art, wie wir unsere Initiativen umsetzen, uns in den Schwellenländern weiterentwickeln und durch organisches Wachstum und Akquisitionen neue Geschäftsfelder erobern, freut mich sehr. Auch in unseren Kernmärkten Europa und Nordamerika haben wir ein stabiles Fundament für die Zukunft gelegt – obwohl die Situation dort aufgrund der flachen Baukonjunktur in den nächsten Jahren schwierig bleiben wird.

Während die Schwellenländer wachsen, stagnieren Nordamerika und Europa. Bedeutet dies für Hilti eine geografische Verlagerung der Aktivitäten?

Bo Risberg: Ja. Die Wirtschaftskrise ist zwar vorbei, aber die Welt hat sich verändert. Wir werden in den nächsten Jahren eine starke Expansion in den Schwellenländern sehen, aber nicht nur dort werden die Marktanforderungen vielfältiger und anspruchsvoller. Entsprechend müssen wir auch unsere Investitionen und Strukturen im Unternehmen anpassen. Wir verstärken den Fokus unserer Aktivitäten künftig auf Lateinamerika, Osteuropa, den Nahen und Mittleren Osten, Afrika und Asien. Europa und Nordamerika bleiben dennoch sehr wichtige Märkte für uns. Dort geht es darum, unsere Position weiter zu stärken und mit Innovation und Kompetenz Marktanteile zu gewinnen.

Welche Initiativen stehen dabei im Vordergrund?

Bo Risberg: Der Ausbau der Kundenloyalität, das Vorantreiben unserer Produkt- und Serviceinnovationen, die Verbesserung unserer Produktivität und die Aktivitäten in den neuen Geschäftsfeldern. Aber auch die Ausrichtung auf die veränderten Marktgegebenheiten und die Weiterentwicklung in den Wachstumsregionen sind klare Schwerpunkt-Initiativen für uns.

Wie wichtig ist das Produktportfolio für die Stärkung der Kundenloyalität?

Bo Risberg: Produkte und Dienstleistungen sind sehr wichtig, um Kunden für Hilti zu begeistern. Wir entwickeln für jede Branche ein differenziertes Produktportfolio, das sowohl hochinnovative Produkte als auch solche für technisch weniger anspruchsvolle Anwendungen beinhaltet. Wenn man von Kundenloyalität spricht, geht es aber auch um Kompetenz und Kundenorientierung bei unseren Verkaufsberatern, unseren Ingenieuren und unserem Innendienst sowie um exzellente Prozesse, beispielsweise in der Logistik und Reparatur.

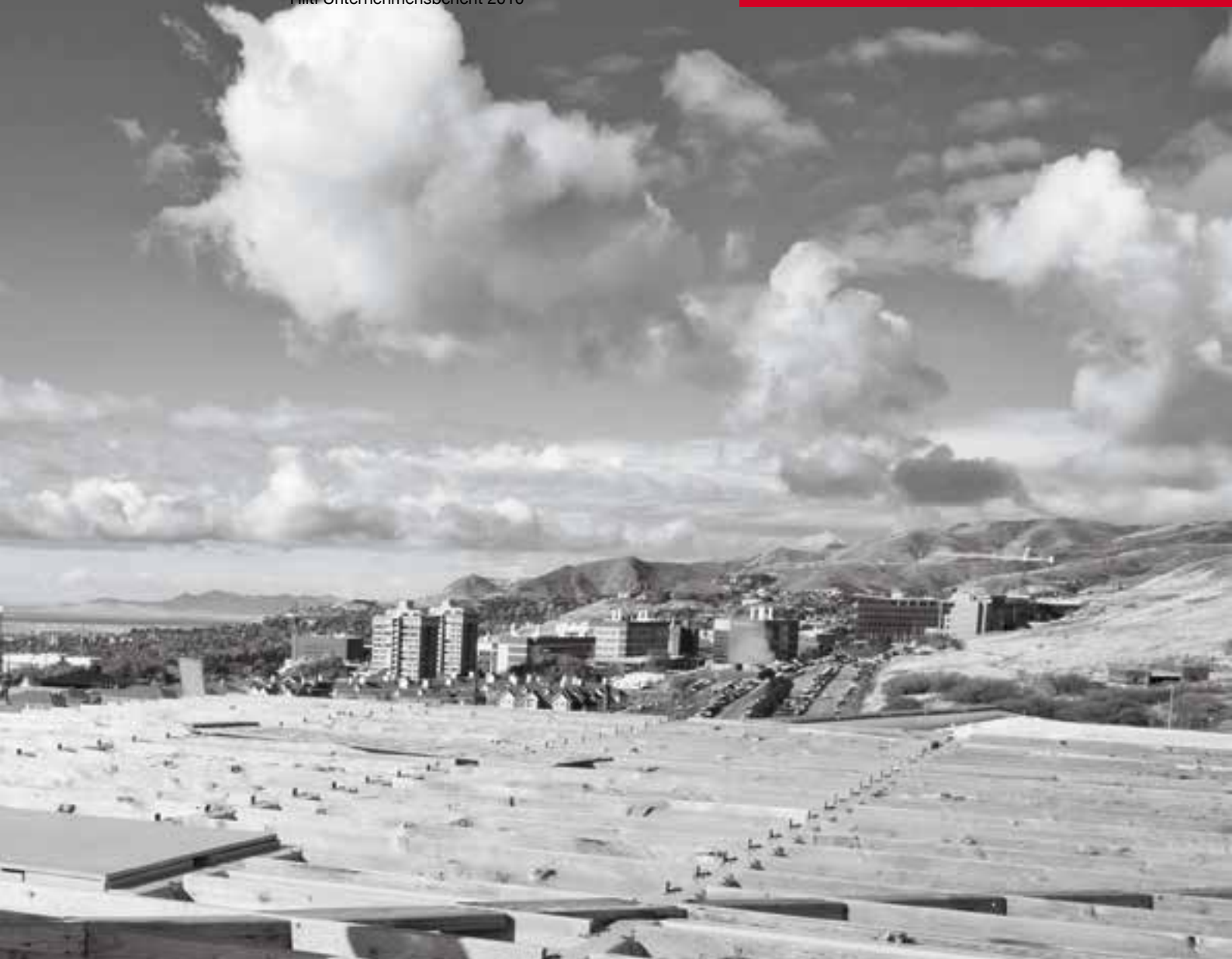
Was erwarten Sie 2011 in Bezug auf die Geschäftsergebnisse?

Bo Risberg: Ich bin überzeugt, dass wir in diesem Jahr weiter profitabel wachsen werden, allerdings nicht in allen Märkten gleich stark. Gesamthaft rechnen wir mit einem Wachstum im oberen einstelligen Bereich in Lokalwährungen und mit einer weiteren Verbesserung des Ergebnisses. —





Verkaufsgespräch auf dem Dach des Utah Museum of Natural History in Salt Lake City, 1300 Meter über dem Meeresspiegel.



Die Kunst des Zuhörens.

Marco Meyrat, Mitglied der Konzernleitung: „Die Bedürfnisse unserer Kunden werden sowohl spezialisierter als auch differenzierter. Mit unserer Vertriebsmannschaft haben wir tagtäglich das Ohr bei unseren Kunden und wissen deshalb genau um ihre Wünsche und Anforderungen.“





Freundschaftliche Zusammenarbeit: Jason Gates, Bauleiter von Big-D Construction in Utah, weiss, dass er sich auf den Hilti-Account-Manager Jim Carpenter verlassen kann.

Hilti ist für den Kunden mehr als eine Maschine oder eine Marke. Hilti ist ein Gesicht, ein persönlicher Kontakt. Denn jeder Kunde hat seinen persönlichen Ansprechpartner, der ihm die Geräte und Verbrauchsmaterialien erklärt, demonstriert und schliesslich verkauft. Über 200 000 Kundenkontakte erzielt das Hilti-Verkaufsteam weltweit pro Tag. Das sind mehr als 200 000 Gelegenheiten, mit dem Kunden zu sprechen, seine Bedürfnisse zu erfassen und Lösungen für seine Probleme anzubieten.

Diese starke Kundenbindung verlangt ein Höchstmass an Kompetenz und Qualität. Deshalb werden Hilti-Verkaufsberater mit modernsten Trainingsmethoden geschult und durch verschiedene technische Tools im Kundenbeziehungsmanagement unterstützt. Die Erkenntnisse aus den Kunden-

gesprächen werden auch im Entwicklungsprozess gezielt eingesetzt. So sind Innovationen von Hilti nicht nur leistungsstark und qualitativ hochwertig, sondern in erster Linie auch anwenderfreundlich.

Dieser überdurchschnittlich hohe Grad an Kundenorientierung wird von den Kunden in der ganzen Welt geschätzt. Denn mehr noch als an einer technisch ausgefeilten Lösung sind sie daran interessiert, dass jemand für sie da ist, wenn Fragen auftreten. Stillstand auf der Baustelle kann teuer sein. Umso wertvoller ist es, wenn der Hilti-Verkaufsberater bei Schwierigkeiten sofort zur Verfügung steht und mithilft, die Probleme zu lösen. So wie Jim Carpenter aus Utah (USA), der gemeinsam mit seinem Kunden eine Befestigungslösung für das Utah Museum of Natural History in Salt Lake City entwickelte, die auch für künftige Ausstellungen Bestand hat. —

100 000



Holzschrauben Hilti PWH WD, die mit dem Akku-Schlagschrauber SID 144-A befestigt wurden, sorgen für einen sicheren Halt der Kupferpanels an der Fassade des Utah Museum of Natural History.

**Akku-Schlagschrauber
Hilti SID 144-A**



Bis die letzte Frage beantwortet ist.

Ob es darum geht, das beste System zur Aufhängung von prähistorischen Dinosaurierknochen zu finden oder die richtigen Dübel für besondere seismische Anforderung zu empfehlen, die Bedürfnisse des Kunden stehen für den Hilti-Verkaufsberater stets im Mittelpunkt. Dies zeigt sich auch auf der Baustelle des Utah Museum of Natural History.

Eingestrichelt am Gebirgsausläufer der Wasatch Range, verkörpert das 15 000 Quadratmeter grosse Utah Museum of Natural History die Schönheit seiner Umgebung. Die Betonkörper nehmen die Form des Terrains auf, die aus regionalen Minen stammenden Kupferpanels betonen die Farbschattierung der Berge. Geschwungene Rampen innerhalb des Gebäudes führen den Besucher durch canyonartige Ausstellungsräume, die grosszügig mit Tageslicht durchflutet sind.

Hilti hilft dem Generalunternehmer Big-D Construction, die architektonische Vision des Museums zu verwirklichen. In Utah entwickelten die Hilti-Ingenieure gemeinsam mit Big-D Construction ein Installationssystem, das genügend Lastkapazität hat, um Dinosaurierskelette von unterschiedlichem

Gewicht aufzuhängen. Der Kunde erwarb dazu rund 4500 Meter feuerverzinkte Installationsschienen, welche die Flexibilität und Stärke bieten, verschiedene Ausstellungsvarianten zu realisieren. „Wir waren nicht sicher, wonach wir genau suchten. Aber mit Hilfe des Hilti Account Managers konnten wir das passende System in kurzer Zeit entwerfen und genehmigen lassen“, sagt Jason Gates, Bauleiter bei Big-D Construction. „Unser Ansprechpartner Jim Carpenter half uns, eine fundierte Lösung zu verwirklichen, die auch in den kommenden Jahren Bestand hat.“

Hilti lieferte für die Baustelle verschiedene Messgeräte, Brandschutzprodukte sowie pulver- und gasbetriebene Bolzensetzgeräte und Lithium-Ionen-Akkugeräte. Mit ungefähr 100 000 Holz-



schrauben PWH WD wurden die Kupferpanels an der Aussenfassade befestigt. Um die Dübel rasch zu installieren und so die strengen seismischen Anforderungen an das Gebäude zu erfüllen, benutzte Big-D Construction neben mehreren Kombihämmern TE 50 auch eine beträchtliche Menge Injektionsmörtel HIT-RE 500-SD mit den entsprechenden Auspressgeräten.

Was Jason Gates immer wieder zu Hilti führt, sind der renommierte Markenname und die Innovationen des Unternehmens. „Hilti bietet etablierte Produkte an, die sich in vielen Tests bewährt haben“, erklärt Jason Gates. „Es werden immer wieder neue Lösungen angeboten, um unseren Job einfacher zu machen.“ Die Unterstützung eines engagierten Account Managers ist für den Kunden ein weiteres wichtiges Element im Gesamtpaket. Dazu gehört das Beantworten aller auftretenden Fragen, die Suche nach den passenden Produkten für einen bestimmten Auftrag sowie das Training der Mitarbeitenden. „Der Account Manager von Hilti nimmt sich Zeit, um die richtige Handhabung der Produkte zu erklären“, sagt Jason Gates. „Er liefert die Produkte nicht nur ab und lässt einen dann im Regen stehen, sondern bleibt so lange, bis auch die letzte Frage beantwortet ist.“ —

Ein Solarpark im tschechischen Dorf Šakvice. Die Tschechische Republik war für Hilti 2010 der drittgrösste Solarmarkt weltweit.





Das Wissen um neue Märkte.

Stefan Nöken, Mitglied der Konzernleitung: „Das stärkste Wachstum im vergangenen Jahr haben wir in unserem Solargeschäft verzeichnen können. Als innovationsgetriebenes Unternehmen gilt es, auch bei neuen Technologien die Nase vorn zu haben.“

Einfach und schnell: Eine kleine Komponentenzahl und vormontierte Teile gehören zu den Vorteilen des Hilti-Montagesystems für Photovoltaikmodule.



Was 1941 als Familienbetrieb mit fünf Mitarbeitenden in einer Garage in Schaan begann, hat sich zu einem Weltkonzern mit rund 20 000 Mitarbeitenden entwickelt. Und so vielfältig wie die Mitarbeitenden von Hilti ist auch das Produktportfolio im Laufe der Zeit geworden. Mittlerweile ist das Unternehmen in 15 verschiedenen Geschäftsfeldern tätig. Neben den klassischen Bereichen Direktmontagesysteme (Einführung 1948) und Bohrmontagegeräte (1964) gehören dazu auch die Dübeltechnik (1967), die Diamantbohrtechnik (1982), Abbruchsysteme (1982) und Chemische Anker (1983). 1985 erfolgte der Einstieg in das Geschäftsfeld Schraubtechnik, ein Jahr später folgte die Bauchemie mit verschiedenen Brandschutz- und Schaumsystemen. Erste akkubetriebene Bohrgeräte kamen 1989 auf den

Markt. 1991 wurde das Angebot mit Installationsystemen erweitert. 1998 ergänzten Laser-Messsysteme sowie Trenn- und Schleifgeräte das Sortiment.

Zu den neuen Geschäftsfeldern, die seit dem Jahr 2000 eingeführt wurden, gehören der Untertage- und Bergbau (2003) sowie die Bereiche Energie (2003) und Solar (2008). Diese verzeichnen derzeit das stärkste Wachstum im Unternehmen. Besonders herauszuheben ist dabei der Solarbereich, der nahezu 50 Prozent des gesamten Hilti-Wachstums im Jahr 2010 ausgemacht hat – nicht zuletzt durch die erfolgreiche Akquisition des US-Unternehmens Unirac, des nordamerikanischen Marktführers von Montagesystemen für Photovoltaikmodule. —



600

Megawatt pro Jahr produzieren die Solaranlagen, die Hilti 2010 mit seinen Systemen weltweit erstellt hat. Damit können 120 000 Haushalte mit Strom versorgt werden.

**Hilti Montagesystem Photovoltaik
Aluminium MSP-AL**

Im Zeichen der Sonne.

Das Geschäftsfeld Solar war 2010 bei Hilti der am stärksten wachsende Bereich im ganzen Unternehmen. Überall auf der Welt entstanden Solaranlagen, die mit Hilti-Montagesystemen befestigt wurden. So auch im südttschechischen Dorf Šakvice.

Klein und verschlafen liegt es da, das Dörfchen Šakvice, etwa eine halbe Stunde von der österreichischen Grenze entfernt und malerisch am Fluss Thaya gelegen. Die meisten Bewohner bereiten sich in ihren Häusern auf den anbrechenden Tag vor. Frühaufsteher sind schon auf dem Weg zur Arbeit. Es ist Dezember, und obwohl die Tage kurz sind, erreichen bereits die ersten wärmenden Sonnenstrahlen die Hügel rund um den Dorfkern. Dort, an einem malerischen See, neben einem im Winterschlaf erstarrten Campingplatz, liegt der Solarpark Šakvice – mit 4,7 Megawatt einer der grössten in der Region. Ende des Monats wird die Anlage in Betrieb genommen, bis dahin laufen die Vorbereitungen auf Hochtouren.

Es ist acht Uhr als die Solarspezialisten Petr Rojicek und Karel Javorek im roten Hilti-Auto auf der Baustelle eintreffen, um den Projektstand zu überprüfen und die Gelegenheit zu einem kurzen Kundengespräch zu nutzen. Petr Pospíšil, Geschäftsführer der Firma Protection Consulting in

Brno, ist bereits da. Mit dem Handy am Ohr durchquert er die Anlage, deren Energie demnächst ins öffentliche Stromnetz eingespeist wird, und wirft immer wieder prüfende Blicke auf die Photovoltaikmodule. „Bei einem Projekt wie diesem kommt es trotz aller Technik auch auf die Menschen an“, sagt er, als das Telefongespräch beendet ist. „Sie sind verantwortlich, dass die Komponenten in hoher Qualität produziert und pünktlich geliefert werden. Und dass Unterstützung da ist, wenn man sie braucht. All dies bekomme ich bei Hilti.“ Obschon die Zusammenarbeit mit dem Unternehmen erst seit kurzem besteht, ist er bereits jetzt von der Professionalität und dem guten Image der Marke überzeugt. Petr Rojicek und Karel Javorek freuen sich, dies zu hören. 2010 war für sie ein Jahr, in dem sie im boomenden Solarbereich alle Hände voll zu tun hatten. „Wir haben in der Tschechischen Republik und in der Slowakischen Republik über 50 Megawatt verbaut. Das sind mehr als 30 Projekte“, erzählt Rojicek.



Der Solarbereich bei Hilti wächst, nicht nur in Osteuropa. Ob in riesigen Solarstrom-Parks, auf Flachdächern von Industriegebäuden oder auf Schrägdächern von Privathäusern, Hilti war in diesem Jahr überall vorne mit dabei und verbaute weltweit über 600 Megawatt. „Das Geheimnis ist, dass wir nicht nur unsere Produkte wie PV-Unterkonstruktionen und das Montagesystem MSP-AL liefern, sondern dass wir die Kunden umfassend bei der Planung beraten und weltweite Logistiklösungen anbieten“, sagt Karel Javorek. „Dieser Rundum-Service aus einer Hand ist das, was die Kunden an uns schätzen.“ Grosse Solarparks machen dabei nur einen Teil der Anwendungen aus. Immer populärer werden auch die Montagesysteme für Flachdächer von Industriegebäuden oder Privathäusern. Mit einer sehr kleinen Komponentenzahl und vormontierten Teilen bietet das Hilti-System wichtige Vorteile bei der Installation: Schnelle Montage, Sicherheit und Effizienz. Dies schätzen auch die Kunden. „Ich würde mich freuen, wenn wir auch in Zukunft mit Hilti zusammenarbeiten“, sagt Solarspezialist Petr Pospíšil. „Das Potenzial für weitere Solaranlagen in der Tschechischen Republik, insbesondere auf Dächern, ist da.“

Mittlerweile steht die Sonne schon hoch am Himmel. In wenigen Stunden wird sie ihre maximale Strahlkraft erreicht haben. Petr Rojicek und Karel Javorek steigen ins Auto und machen sich auf den Weg zum nächsten Kunden. Bei vielen Anlagen in der Tschechischen Republik steht die Fertigstellung kurz bevor. Das bedeutet viel Arbeit, aber auch gutes Geschäft. —





Das neue Bürogebäude der Doha International Islamic Bank: Ein weiteres Bauwerk der Superlative entsteht inmitten der beeindruckenden Skyline an der West Bay in Doha, der Hauptstadt Katars.



Den Fortschritt im Fokus.

Stefan Nöken, Mitglied der Konzernleitung: „Bei unserer Produktentwicklung legen wir grössten Wert auf Produktivität, Qualität, Benutzerfreundlichkeit und Anwendersicherheit. Nur so können wir unseren Kunden einen wirklichen Mehrwert bieten.“



Eine Innovation für schwere Abbrucharbeiten: der neue Hilti Abbruchhammer TE 3000-AVR.



Stets aufs Neue begeistert Hilti mit seinen zahlreichen fortschrittlichen Produkten und Services. Dabei spielen die Kunden bereits im Entwicklungsprozess eine massgebende Rolle, denn aus ihren Bedürfnissen und Ideen entstehen Innovationen. Auch in der frühen Phase der Produktentwicklung und mit Hilfe von Langzeittests unter realen Bedingungen sind sie wertvolle Rat- und Feedbackgeber. Nur dank dieser engen Abstimmung kann Hilti die Produkte genau nach ihren Ansprüchen und Anforderungen zur Serienreife entwickeln.

Produktivität, Qualität, Benutzerfreundlichkeit und Anwendersicherheit haben für das Unternehmen bei der Produktentwicklung oberste Priorität. Dabei stellen sich die Mitarbeitenden immer die Frage, wie die Produkte den Arbeitsalltag der

Kunden verbessern und produktiver machen können. Ein herausragendes Beispiel dafür ist der neue Hilti Abbruchhammer TE 3000-AVR, der im Vergleich zu Presslufthämmern ohne Baukompressor auskommt, was die Effizienz und Flexibilität auf der Baustelle deutlich erhöht.

Rund 172 Millionen Schweizer Franken hat Hilti 2010 in Forschung und Entwicklung investiert. Ein Engagement, von dem selbst in wirtschaftlich schwierigen Zeiten nicht abgerückt wird, denn nur die ständige Verbesserung und das Streben nach überlegenen Lösungen machen ein Unternehmen nachhaltig erfolgreich. Das Ergebnis der Anstrengungen sind die mehr als 30 innovativen Neuprodukte, die Hilti im vergangenen Jahr eingeführt hat. Sie alle zeichnen sich durch Leistungsstärke und Zuverlässigkeit aus und bieten für den Nutzer einen signifikanten Mehrwert. Auch im Jahr 2011 wird sich das Unternehmen diesem ambitionierten Leistungsauftrag stellen und erneut alles daransetzen, die Arbeit seiner Kunden weiter zu verbessern, zu erleichtern und sicherer zu machen. —

30



Prozent mehr Abbruchleistung wird durch die einzigartige Form der Hilti Polygonmeissel TE-H 28 erzielt. Die Meissel schärfen sich selbst, wenn sie sich durch harte Schichten aus Beton arbeiten.

Hilti Meissel TE-H 28



Wachstum in der Wüste.

Katar ist ein Land mit zwei Gesichtern. Tradition und Moderne sorgen hier nicht nur für Kontraste, sondern gehen auch eine Symbiose ein. In der Hauptstadt Doha entsteht zurzeit ein spektakuläres Hochhaus nach dem anderen. So auch der Neubau der Doha International Islamic Bank, bei dem der neue Hilti Abbruchhammer TE 3000-AVR zum Einsatz kam.

Wenn man in Doha durch die engen Gassen des Souk schlendert, taucht man ein in ein Meer voller orientalischer Eindrücke. Auf dem traditionellen Markt preisen Händler ihre Waren wie Textilien, Schmuck und Souvenirs zum Verkauf an. Der intensive Duft von Gewürzen steigt dem Besucher in die Nase. Am Abend füllen sich die Strassencafés und Restaurants, in denen Einheimische wie Ausländer zu einem Plausch zusammensitzen.

Ein paar Kilometer entfernt, auf der anderen Seite der halbkreisförmigen Bucht, an der West Bay, befindet sich das moderne Doha mit seiner beeindruckenden Skyline. Hotels, Banken, Regierungsgebäude und weitere Bürokomplexe befinden sich Seite an Seite. In allen erdenklichen Formen ragen die Bauwerke in die Höhe und wetteifern um die Attribute imposanter, höher und aussergewöhnlicher. Das Emirat Katar hat gerade einmal ein Viertel der Fläche der Schweiz. Der Wüsten-

staat am persischen Golf zählt derzeit rund 1,7 Millionen Einwohner, von denen etwa 80 Prozent aus dem Ausland stammen. Das Land verfügt nach Russland und dem Iran über die weltweit drittgrössten Erdgasreserven. Dieser Reichtum spiegelt sich auch in der Vielzahl der prestigeträchtigen Bauprojekte, und das Geschäftsviertel an der West Bay wächst rasant weiter. Eines der aktuellen Projekte ist der Bürokomplex der Doha International Islamic Bank. Verteilt auf 183 Meter Höhe und 45 Stockwerke entstehen hier insgesamt 65 000 Quadratmeter Bürofläche. „Dieses Grossprojekt ist eine echte Herausforderung. Rund 500 Arbeiter sind hier täglich im Einsatz“, erzählt Bauleiter Arun Silswal, Projektmanager bei HBK Contracting Co. W.L.L.

Für die aufwändigen Fundamentarbeiten des Gebäudes kam auch der neue Hilti Abbruchhammer TE 3000-AVR zum Einsatz. Die Armierungen in den



Hilti Abbruchhammer
TE 3000-AVR



Stahlbetonsäulen mit rund einem Meter Durchmesser galt es sauber freizulegen, um Anschlussarbeiten für die Bodenplatte des Fundaments zu ermöglichen. Das neue Gerät von Hilti überzeugte dabei vor allem mit seiner hohen Schlagleistung. Hinter dieser Innovation steht eine jahrelange Entwicklungsarbeit. Ziel war es, erstmals ein elektropneumatisches Gerät für schwere Abbrüche am Boden zu entwickeln, das ohne Baukompressor auskommt und dennoch den weit verbreiteten Druckluftgeräten in Sachen Leistung in nichts nachsteht. Das ist Hilti gelungen. „Der neue Abbruchhammer von Hilti verfügt über eine enorme Durchschlagskraft, und das Arbeiten ohne Kompressor erhöht die Flexibilität auf der Baustelle. Zudem werden dadurch die Betriebskosten für den Kunden deutlich gesenkt“, erklärt Kaj-Henrik Martikainen, Produktmanager bei Hilti Qatar. Der Finne stand den Arbeitern auf der Baustelle der Doha International Islamic Bank

beratend zur Seite und erhielt von diesen auch hinsichtlich Arbeitskomfort positives Feedback: „Das Gerät absorbiert Vibrationen sehr gut. Aufgrund dessen ermüden die Arbeiter im Vergleich zur Verwendung von Pressluftschlämmern viel weniger“, betont Arun Silswal. Dafür ist die Aktive Vibrations-Reduktion (AVR) verantwortlich – beim Hilti Abbruchhammer TE 3000-AVR sorgen die entkoppelten Seitengriffe für geringe Vibrationswerte. Eine weitere Innovation bei diesem Gerät ist der sogenannte SR-Motor. Dieser hat keine Kohlebürsten, wodurch ein Wechsel derselben entfällt und die Serviceintervalle verlängert werden.

Anfang 2012 soll das Gebäude der Doha International Islamic Bank bezugsfertig sein und sich als neues bauliches Highlight in die Skyline einreihen. Zehn Jahre später, im Jahr 2022, wird in Qatar die Fussballweltmeisterschaft stattfinden. Doha wird bis dahin weiter wachsen, und das Wetteifern der Bauwerke an der West Bay wird weitergehen. —

Bis eine Grossbau-
stelle wie das IJDock
in Amsterdam errich-
tet ist, sind zahlreiche
Hilti-Teammitglieder in
den Entstehungspro-
zess involviert.



Mehr als ein Arbeitgeber sein.

Christoph Loos, Mitglied der Konzernleitung: „Unser Kapital sind die Menschen im Unternehmen. Nur wenn die sich wohlfühlen, können wir als Unternehmen wachsen.“



Vater und Sohn: Johan (links) und Marco Vet sind als Verkaufsberater in Holland tätig und lieben an ihrem Job vor allem den ständigen Austausch mit Kunden.



Teammitglied von Hilti zu sein heisst, seine Fähigkeiten zu entfalten, sich weiterzuentwickeln und neue Horizonte zu entdecken. Es heisst aber auch, integer zu sein, Engagement zu zeigen, Mut zur Veränderung zu haben und Teamgeist zu besitzen. Damit jedes Teammitglied zu seinen individuellen Stärken findet, investiert das Unternehmen viel. In Aus- und Weiterbildung, regelmässige Coachings und Feedbackgespräche sowie in rund 32 000 Tage Unternehmenskultur-Workshops pro Jahr.

Das Ziel ist klar: Die Fähigkeiten jedes Einzelnen sollen in optimale Karrierechancen umgewandelt werden, damit jedes Teammitglied in Eigenverantwortung sich selbst und das ganze Unternehmen zu neuen Bestleistungen führen kann. Diese individuelle Förderung kann auch bedeuten, dass ein Hilti-Teammitglied seine Karriere in einem völlig anderen Bereich fortsetzt, als sie begonnen hat. Vom Repair-Center-Mitarbeitenden zum Produktmanager oder von einer Business Unit in die Personalabteilung? Es ist vieles möglich! Hilti möchte, dass seine Teammitglieder wachsen können.

Und wachsen heisst, auch einmal unbekannte Pfade zu betreten. Dazu gehört, dass ein Mitarbeitender seine Karriere in einem anderen Land fortsetzen kann, oder dass er ganz bewusst auf die Experten-Karte setzt und sein Fachwissen durch jahrelange Tätigkeit in einem spezifischen Bereich in ungeahnte Breite und Tiefe treibt. Hilti möchte ermutigen, fördern und unterstützen. So, dass jeder Mitarbeitende von sich sagen kann: „Meine Tätigkeit gibt mir Energie.“ Wie zum Beispiel die beiden Holländer Johan und Marco Vet, die ihre Arbeit mit den Kunden geniessen und stolz sind, Hilti-Produkte zu verkaufen. Marco Vet fand die Arbeit seines Vaters schon immer spannend und entschloss sich deshalb, seine Karriere im gleichen Unternehmen zu starten. Johan ist stolz auf seinen Sohn, und die beiden sind auf der Baustelle ein eingespieltes Team. —



70

Verkaufsberater sind in den Niederlanden tätig. Weltweit arbeiten rund zwei Drittel aller Hilti-Mitarbeitenden im Vertrieb.

Ich habe ein rotes Herz.

Johan Vet ist Verkaufsberater aus Leidenschaft. Seit 15 Jahren besucht er seine Kunden auf Hollands Baustellen, hört zu, gibt Empfehlungen und freut sich, dass die Produkte von Hilti bei den Profis am Bau so gut ankommen. Vor zwei Jahren ist sein Sohn Marco in seine Fusstapfen getreten.



Noch ist von der künftigen Pracht der Gebäude nichts zu sehen, aber die Dimensionen der Baustelle sind bereits eindrucklich. Hier, etwa 500 Meter vom Bahnhof Amsterdam Centraal entfernt, entsteht die Halbinsel IJDock, die nach Fertigstellung mit insgesamt fast 90 000 Quadratmetern Gebäudefläche bebaut sein wird. Neben drei Bürokomplexen und zwei Gerichtsgebäuden sollen 56 Appartements, verschiedene Ladengeschäfte, ein Hotel mit 300 Zimmern und ein integriertes Restaurant entstehen. Für die Verkaufsberater in Holland ein Riesenprojekt, doch beunruhigt ist niemand. „Mit unserem Teamgeist meistern wir jede Herausforderung“, sagt Johan Vet. „Wir halten zusammen und unterstützen uns gegenseitig.“ Der dienstälteste Verkaufsberater in Holland ist Vorbild für viele seiner jüngeren Kollegen. Bei

Problemen und schwierigen Situationen wird er öfter um Rat gefragt. Auch von seinem Sohn Marco, der seit zwei Jahren als Verkaufsberater unterwegs ist. „Von meinem Vater kann ich viel lernen“, sagt der 22-Jährige. „Aber ebenso aufschlussreich sind die Gespräche mit den Kunden. Denn am Ende sind sie es, die uns die wichtigsten Informationen geben, indem sie ihre Bedürfnisse genau beschreiben.“ So wie bei der Stadthalle in Zaandam, wo der Kunde nach einer speziellen Lösung suchte, um die Lüftungsanlage zu befestigen, und diese schliesslich mit dem Schienensystem Hilti MQ fand.

Für Johan und Marco Vet gibt es viele Gründe, warum sie gerne bei Hilti arbeiten. Neben den erstklassigen Produkten, die sie mit Stolz präsentieren,



ist es auch die Freiheit, jeden Morgen selbständig zu entscheiden, was zu tun ist. „Wir handeln eigenverantwortlich und sind so etwas wie Unternehmer im Unternehmen“, sagt Johan Vet. Der 50-Jährige liebt die Hektik und den Betrieb auf der Baustelle. Den ganzen Tag im Büro zu sitzen, kann er sich nicht mehr vorstellen, auch wenn es immer viel zu organisieren gibt, viele Meetings und lange Arbeitszeiten zu seinem Beruf gehören. Mit dem Kunden zu sprechen, seine Bedürfnisse zu verstehen und die individuell für ihn passende Lösung zu liefern, ist eine Herausforderung, die ihn immer noch täglich reizt. „Ich bin ein Mann mit einem roten Herzen“, sagt er. Das passt zu seiner Karriere, in der er schon einige Höhepunkte feiern konnte. Eines der wichtigsten Ereignisse war die Auszeichnung zum besten Hilti-Flottenverkäufer in

Holland, die er 2006 mit 80 abgeschlossenen Verträgen erreichte. Kleinere Erfolgserlebnisse gibt es fast täglich, wenn es ihm gelingt, den Kunden von einer Hilti-Anwendung zu überzeugen. So wie beim Projekt Care House in Amsterdam, wo er verschiedene Geräte und Verbrauchsmaterialien verkaufen konnte, darunter den Injektionsmörtel Hilti HIT-HY 150 MAX und das Handauspressgerät Hilti MD 2500. Die Stärke der Produkte, ihre Effektivität und die einfache Handhabung waren die entscheidenden Argumente. „Mit unseren Produkten und dem exzellenten Service können wir die Kunden glücklich machen“, fasst Marco Vet zusammen. „Und wenn der Kunde zufrieden ist, sind wir es auch.“ —



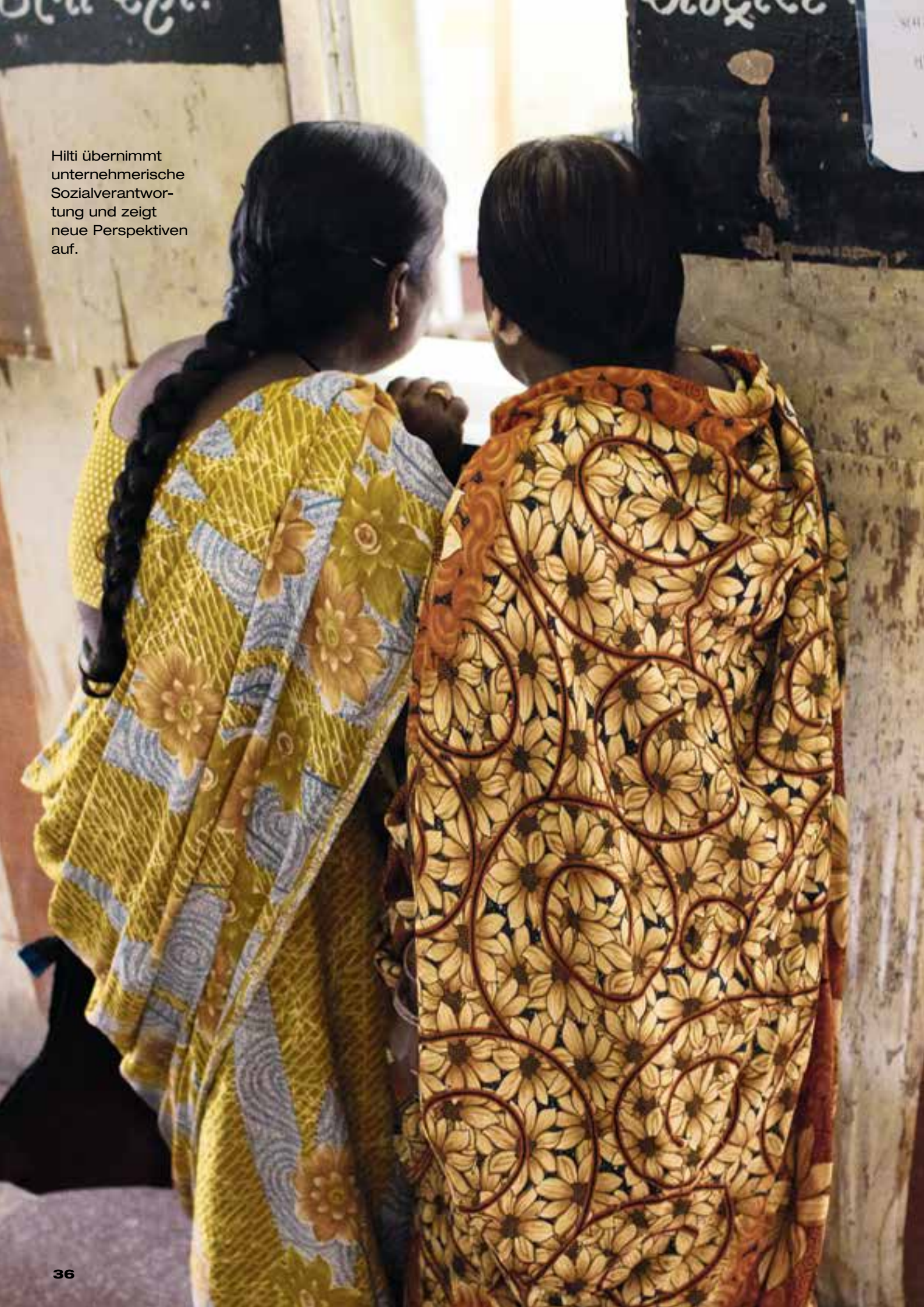
Unternehmerisch tätig sein heisst verantwortlich handeln.

Egbert Appel, Geschäftsführer der Hilti Foundation: „Nachhaltig profitables Wachstum eines Unternehmens bedingt auch die Wahrnehmung einer ökologischen und sozialen Verantwortung.“





Hilti übernimmt
unternehmerische
Sozialverantwortung
und zeigt
neue Perspektiven
auf.



Unternehmerisch tätig sein heisst auch verantwortlich handeln: Der Begriff „Corporate Responsibility“ hat sich bei Hilti in den letzten Jahren zu einem integralen Teil der Geschäftspraxis entwickelt und schlägt eine Brücke vom Unternehmen zur Umwelt und zu den Menschen, die innerhalb und ausserhalb des Konzerns mit Hilti in Berührung kommen.

Die Hilti Gruppe hat sich in ihrem Leitbild das Ziel gesetzt: „Wir begeistern unsere Kunden und bauen eine bessere Zukunft.“ Die Unternehmenswerte verkörpern diesen Anspruch: Integrität, Mut zur Veränderung, Teamarbeit und hohes Engagement bilden den Grundstein des ausgeprägten Verantwortungsbewusstseins gegenüber den Mitarbeitenden, Kunden, Partnern und Lieferanten sowie der Gesellschaft und der Umwelt.

Teammitglieder: Die persönliche Weiterentwicklung unserer Mitarbeitenden treibt die Weiterentwicklung unseres Unternehmens voran. Engagierte, motivierte Mitarbeitende mit Perspektiven tragen ihre Begeisterung nach aussen. Diese Perspektiven eröffnen wir durch eine Vielfalt an Weiterbildungen und Möglichkeiten, Erfahrungen in neuen Tätigkeitsfeldern und Ländern zu sammeln.

Anwendersicherheit und Gesundheit: Jede Baustelle birgt Gefahren in sich. Um die Gesundheit der Menschen zu schützen, bietet Hilti Produkte und Lösungen für eine umfassende Prävention. Mittels innovativer Technologien reduzieren wir die Staub-, Lärm- und Vibrationsbelastung und tragen durch gezielte Anwendertrainings zum Gesund-

heitsschutz und letztlich auch zur Produktivität unserer Kunden bei.

Corporate Social Responsibility: Die Hilti Foundation sowie die einzelnen Hilti-Marktorganisationen unterstützen weltweit Projekte mit dem Ziel, sozial benachteiligten Menschen zu besseren Lebensumständen zu verhelfen. Um einen spürbaren und langfristigen Beitrag zu leisten, konzentrieren sie ihre Aktivitäten auf innovative Ideen mit einem klaren Nutzen für die Gesellschaft. Ob im Bereich soziales Unternehmertum, bezahlbarer Wohnraum, Katastrophenhilfe, Bildung, Kultur oder gesellschaftliche Entwicklung – allen Projekten gemeinsam ist der Anspruch auf Nachhaltigkeit sowie auf verantwortliches unternehmerisches Handeln.

Umwelt: Mit der Unterzeichnung der UN Initiative „Caring for Climate“ 2007 haben wir uns dazu verpflichtet, die Energieeffizienz zu steigern und die CO₂-Emissionen zu reduzieren. Bereits im Entwicklungsprozess unserer Produkte legen wir Wert auf die Verwendung von recyclebaren Materialien und umweltfreundlichen Produktverpackungen.

Ethisches Geschäftsverhalten: Unsere ethischen Standards gelten weltweit für unsere Teammitglieder, Lieferanten und Partner. Sie sind im Verhaltenskodex für Teammitglieder und Lieferanten festgelegt. Die „Partnering against Corruption Initiative“ verpflichtet uns seit 2004 zu weltweiten Antikorruptions-Grundsätzen. Auch im Rahmen des „UN Global Compact“ gehen wir konsequent gegen Korruption vor und halten soziale und ökologische Standards ein. —



Nerven aus Stahl.

Je grösser ein Projekt, umso komplexer die Anforderungen. In nur drei Jahren Bauzeit haben 30 000 Arbeiter auf einer Fläche von neun Quadratkilometern das modernste Stahlwerk Südamerikas errichtet. Hilti begleitete sämtliche Bauphasen mit umfassenden Lösungen für mehr Sicherheit und Produktivität.

Es bietet 3500 Menschen eine Arbeitsstelle und soll fünf Millionen Tonnen Stahl jährlich produzieren. Das Stahlwerk ThyssenKrupp CSA Siderúrgica do Atlântico in der Nähe der Metropole Rio de Janeiro steht für die grösste Investition eines privaten Unternehmens in Brasilien der letzten zehn Jahre. Es umfasst ein Verwaltungsgebäude, einen eigenen Hafen mit zwei Terminals, eine Kokerei, eine Sinteranlage, ein Rohstofflager für Kohle und Eisenerz, ein Kraftwerk, zwei Hochöfen sowie das eigentliche Stahlwerk. Bevor im Sommer 2010 die erste Bramme produziert werden konnte, stellte das Riesenprojekt alle Beteiligten vor grosse Herausforderungen. Ein besonderes Augenmerk galt der Gesundheit und Sicherheit der Bauarbeiter – Aspekte, die Lauro Santos, Projektkoordinator von Hilti Brasilien, intensiv betreute. Gemeinsam mit den Ingenieuren definierte Lauro Santos fortlaufend wichtige Sicherheitsmassnahmen, um das Unfallrisiko zu minimieren.

Als grösste Herausforderung bezeichnet Lauro Santos die hohe Komplexität des Projektes, die nach einer umfassenden Strategie verlangte – und manchmal auch nach Nerven aus Stahl, um den Überblick zu wahren. Mittels Anwendertrainings machte das Hilti-Team die Arbeiter nicht nur mit den Geräten und der korrekten Schutzkleidung, sondern auch mit den Aspekten der Unfallverhütung vertraut. Keinem Arbeiter wurden DX-Geräte oder Kombihämmer ausgehändigt ohne vorherige Trainings. Die Wartung der Geräte übernahm das Team von Hilti eigenhändig, was stets für grösstmögliche Arbeitseffizienz und Sicherheit sorgte.

Die elektronische Schnellabschaltung (ATC) in den Hilti-Kombihämmern schützte die Arbeiter vor dem Verhaken der Maschinen bei Bohrarbeiten in armiertem Beton. Zusätzlich mit der Aktiven Vibrations-Reduktion (AVR) ausgestattet, stellte der Kombihammer TE 60 das ideale Gerät dar, um vom Boot aus die Arbeiten an der Zugangsbrücke

zum Hafensperrwerk zu verrichten. Kabellos und mit einer hohen Leistung avancierten die DX-Direktbefestigungssysteme schnell zu den Lieblingen der Arbeiter. „Keine elektrischen Kabel, die herumliegen und eine Gefahrenquelle bilden. Keine Belastung der Atemwege durch Dämpfe, die bei der alternativen Befestigungsmethode, dem Schweiessen, entstehen würden. Die DX-Geräte machten unsere Arbeit sicherer und einfacher“, führt Ingenieur José Roberto aus.

Beim Thema Brandschutz erhielt das brasilianische Hilti-Team zusätzlich Unterstützung von der Business Unit Chemicals und den Brandschutzspezialisten der Marktorganisation Deutschland. Durch die globale Zusammenarbeit konnten für alle Anwendungen die passenden Lösungen entwickelt werden. So wurden beispielsweise die Fugen in den Elektroschächten des Stahlwerkes mit der Brandschutzdichtmasse CP 601 S abgedichtet. Die eingesetzten Brandschutzsteine und der Brandschutzanstrich wirken im Notfall der Ausbreitung des Feuers entgegen.


Die Strategie von Lauro Santos erwies sich als die Richtige: Während der ganzen Konstruktionsdauer verunfallte nicht ein einziger Bauarbeiter. Eine Bilanz, die dazu beitrug, dass die ThyssenKrupp CSA am 6. August 2010 vom Brasilianischen Verband für Unfallverhütung, ABPA, für die hohen Arbeitssicherheits- und Umweltstandards während der gesamten Bauphase ausgezeichnet wurde. Diego Bruckner, Technischer Leiter bei ThyssenKrupp, war von der Zusammenarbeit mit Hilti entsprechend begeistert: „Während der drei Jahre hat Hilti nicht nur Produkte, sondern Lösungen geliefert, die genau auf unsere komplexen Bedürfnisse, unsere hohen Sicherheitsanforderungen und den engen Zeitplan abgestimmt waren. Deshalb ist Hilti für mich mehr als nur ein Lieferant. Hilti ist ein Partner und damit Teil unseres Erfolges.“ —



Für eine Zukunft mit Zukunft.


Ihre Söhne sollen einmal ein besseres Leben führen können, als Sunita es selbst hatte. Seit drei Jahren unterstützt die Hilti Foundation die Initiative „Housing for all“, die den Grundstein legt, um Menschen in ihrem Bestreben nach einem besseren Leben zu helfen.





Jeden Tag steht Sunita um sechs Uhr in der Früh auf, um zu putzen, zu waschen, Wasser zu holen und das Frühstück zu machen. Zusammen mit ihrem Mann, ihren zwei Söhnen und der Schwiegertochter lebt sie in einem Zimmer ohne fließendes Wasser, ohne sanitäre Einrichtungen, mitten im Slum von Ahmedabad, der sechstgrößten Stadt Indiens. Doch Sunita lässt sich nicht unterkriegen. Sie hatte das Glück, sieben Jahre die Schule besuchen zu können, bevor ihr Vater starb und die Familie verarmte. Da sie keine Mitgift aufbringen konnte, heiratete sie Kanahiyalal, einen mittellosen Tagelöhner aus dem Slum. Dank ihrer Arbeit in einer Bank der Sewa (Self Employed Women's Association) konnte sie der Familie den Umzug aus der Wellblechhütte in eine Einzimmerwohnung mit Strom ermöglichen. Das war der erste Schritt auf dem Weg zum sozialen Aufstieg, den Sunita beharrlich weiterverfolgt.

Jeden Tag fährt Sunita je eine Stunde hin und zurück zur Arbeit in der Stadt. Eine weite Strecke, die sich jedoch auszahlt. Ihre zuverlässige, fleissige Art wird so sehr geschätzt, dass sie sich vom Peon – vom Mädchen für alles, das putzt, Tee bringt, die Post verteilt – hocharbeiten konnte und heute das Archiv mitbetreut und dadurch auch etwas mehr verdient. 6500 Rupien im Monat erhält sie, was rund 180 Schweizer Franken entspricht. Geld, das ihrem ältesten Sohn Deepak, seiner Frau und ihren zukünftigen Enkeln den nächsten Schritt in ein besseres Leben ebnen soll. Geld, das für eine eigene Wohnung verwendet wird, dessen Bau von der Non-Profit-Organisation Ashoka, von Sewa und von der Hilti Foundation unterstützt wird.



Deepak und auch sein 18-jähriger Bruder Suresh arbeiten hart, um ihrer Mutter in ihrem Vorhaben beizustehen und das notwendige Kapital für die

Wohnung zusammenzutragen. 500 000 Rupien wird sie kosten; ein Betrag, der nur mit einem Hypothekaraufwand von 6000 Rupien pro Monat zu schaffen ist. Ohne das Projekt der Hilti Foundation und ihrer Partner wäre dieser Traum für Sunita jedoch nicht realisierbar.

„Hilfe zur Selbsthilfe“ lautet denn auch das Kernanliegen der Hilti Foundation bei der Auswahl ihrer Projekte. „Housing for all“ soll Menschen aus den Slums zu besseren Lebensbedingungen verhelfen, allerdings ohne dass ihnen alles geschenkt wird. Sie müssen gewillt sein, einen eigenen Beitrag zu leisten, um für ihre neue Bleibe zu sparen und diese finanzieren zu können.

Die „Housing for all“-Projekte sind so angelegt, dass Menschen wie Sunita aus eigener Kraft bessere Lebensumstände für sich und ihre Familien erarbeiten können. „Vernünftiger Wohnraum ist der erste Schritt aus der Armut und trägt zu Gesundheit, Sicherheit, Selbstwertgefühl und nicht zuletzt zu einer vorteilhafteren Stellung in der Gesellschaft bei“, erklärt Egbert Appel, Geschäftsführer der Hilti Foundation. Und genau darum geht es bei den Engagements: Um die Schaffung nachhaltiger Geschäftsmodelle, die ärmere Menschen in die Lage versetzen, eigenständig für sich und ihre Familie bessere Lebensbedingungen zu schaffen – und zu erhalten.

Sunita sieht denn auch die Initiative „Housing for all“ als die Chance, die sie sein soll. In rund drei Jahren wird die Wohnsiedlung fertig gestellt sein und Sunita das notwendige Kapital angespart haben. Das Wichtigste für Sunita ist, dass es ihrer Familie gut geht. Dafür arbeitet und kämpft sie jeden Tag aufs Neue, wenn ihr Tag um sechs Uhr in der Früh beginnt. —



Die Hamburger HafenCity wird „grün“.

Nicht nur wegen seines markanten Äusseren ist der Neubau an der Hamburger Elbe einzigartig. Auch in Bezug auf Nachhaltigkeit ist dieses Projekt aussergewöhnlich. Im Vordergrund stehen ein achtsamer Umgang mit energetischen Ressourcen und der Einsatz von umweltschonenden Baustoffen. Auch die Produkte von Hilti werden diesen Ansprüchen gerecht.

Wie zwei riesige Wächter postieren sich die beiden neu entstehenden Gebäude am nordöstlichen Eingangstor zur Hamburger HafenCity, der Ericus-Spitze. Die Sonne spiegelt sich in den Glasfassaden der beeindruckenden Bauwerke wider, die von drei Seiten mit Wasser umgeben sind. Vom Inneren hat man einen fantastischen Ausblick auf die HafenCity und die Innenstadt, welche an diesem prominenten Ort aufeinandertreffen. Was hier gebaut wird, ist der neue Hauptsitz des Verlags-hauses „Spiegel“-Gruppe und ein weiterer Büro-komplex, der so genannte Ericus-Contor.

Insgesamt entstehen hier an exponierter Lage mit direkter Nachbarschaft zur historischen Speicherstadt über 50 000 Quadratmeter Bürofläche. Die beiden Gebäude werden als Gemeinschaftsprojekt von der Robert Vogel GmbH & Co. KG und der ABG Unternehmensgruppe errichtet. Die Planung hat das Architekturbüro Henning Larsen Architects aus Kopenhagen übernommen. Neben seiner auffälligen Erscheinung genügt das Bauprojekt zudem höchsten ökologischen Ansprüchen. So erhält das



Gebäude der „Spiegel“-Gruppe eine Zertifizierung mit dem Umweltzeichen HafenCity in Gold. Der Ericus-Contor wird mit dem Umweltstandard Gold der Deutschen Gesellschaft für nachhaltiges Bauen (DGNB) zertifiziert. Seit Baubeginn im Frühjahr 2009 wurde der Fokus auf Nachhaltigkeit gelegt. Das Energie- und Technikkonzept berücksichtigt Aspekte der Ökologie, der Wirtschaftlichkeit und der Sozialverträglichkeit. Spezielle Zielsetzungen, wie achtsamer Umgang mit energetischen Ressourcen sowie der Einsatz von umweltschonenden Baustoffen, sind massgebend. „Jedes Produkt wird hinsichtlich der ökologischen Anforderungen überprüft“, betont Christian Feck, Leiter der Bau- und Planungsabteilung der Robert Vogel GmbH & Co. KG. In Bezug darauf wird zum Beispiel kein Tropenholz, sondern nur heimisches Holz verbaut.

Auch zahlreiche Produkte von Hilti kommen bei diesem Grossprojekt zum Einsatz. Die Befestigung der Heizungs-, Sanitär- und Lüftungsrohre werden mit Installationssystemen von Hilti durchgeführt. Im Bereich Brandschutz werden beispielsweise die

Abschottungen von Rohren mit Hilti Brandschutzdichtmasse CP 601S vorgenommen. Dieses und alle anderen Produkte erfüllen die geforderten hohen Umweltstandards. Darüber hinaus unterstützt Hilti den Bau mit Service- und Beratungsleistungen. „Wir haben dieses Projekt von Beginn weg beratend unterstützt“, sagt André Springstübe, Verkaufsberater in Hamburg.

Als verantwortungsvoll handelndes Unternehmen engagiert sich Hilti dafür, die Belastungen der Produkte auf die Umwelt zu reduzieren und die strengen Anforderungen hinsichtlich „Green Building“ zu erfüllen. Dies deckt sich auch mit den Bedürfnissen der Kunden von Hilti, denn ökologische Standards gewinnen weltweit zunehmend an Bedeutung. Damit trägt auch die Baubranche dazu bei, den CO₂-Ausstoss zu reduzieren und den Herausforderungen des Klimawandels wirksam entgegenzutreten. Das Bauprojekt an der Hamburger Ericusspitze ist ein positives Beispiel für diese Entwicklung. ■

Partnerschaft heisst, gemeinsam zu wachsen.

Hilti stellt an seine Partner hohe Anforderungen. Jeder potenzielle Lieferant durchläuft ein umfassendes Audit. Dies ist die Grundvoraussetzung für eine langjährige Geschäftsbeziehung.



Hans Hüsler weiss genau, worauf er achten muss. Er hält ein mechanisches Frästeil in der Hand, welches für die Produktfamilie der Hilti-Mehrachsenlaser gefertigt wird. Die Herstellung dieses Bestandteils erfordert höchste Präzision, denn Genauigkeit ist essenziell für die täglichen Anwendungen, bei denen das Endprodukt zum Einsatz kommt.

Hans Hüsler ist Leiter der strategischen Beschaffung im Geschäftsbereich Messtechnik und arbeitet bereits 19 Jahre bei Hilti. Seit rund drei Jahren ist er zudem Lieferanten-Auditor. Heute ist der Schweizer zu Besuch beim Hilti-Lieferanten Champion Precision, der in Johor Bahru (Malaysia) mehrere hunderttausend Teile im Jahr für Hilti-Messgeräte herstellt. Das Unternehmen ist seit drei Jahren

Partner von Hilti. Zu Beginn wurde bei dem mittelständischen Betrieb mit gut 200 Mitarbeitenden ein umfangreiches Audit durchgeführt. „Wir haben uns den gesamten Produktionsprozess detailliert angesehen: von der Wareneingangskontrolle über die Prüfverfahren bis hin zur Arbeitssicherheit für die Mitarbeitenden“, erklärt Hans Hüsler.

Insgesamt neun Bereiche werden bei einem potenziellen Lieferanten unter die Lupe genommen, bevor dieser als offizieller Partner von Hilti in Betracht gezogen wird. Neben Themen wie Technologie, Qualität und Effizienz spielt der „Verhaltenskodex für Lieferanten“, der auf dem Grundsatz für ethisches Geschäftsverhalten basiert, eine sehr wichtige Rolle. Der Kodex beinhaltet sowohl soziale und rechtliche als auch sicherheits- und



umweltrelevante Aspekte. Die darin enthaltenen Prinzipien müssen von jedem Hilti-Lieferanten eingehalten werden. Eines davon ist ein klares Statement gegen jegliche Art der Korruption.

Die Zusammenarbeit mit Champion Precision ist ein sehr gutes Beispiel für eine gewinnbringende Partnerschaft. „Dieses Unternehmen ist ein echter Champion in dem, was es herstellt – die Qualität stimmt einfach“, betont Hans Hüsler. Der Lieferant wurde auch von Anfang an eng in den Entwicklungsprozess der Produkte eingebunden, und notwendige Anpassungen in den Arbeitsabläufen wurden vom Unternehmen stets rasch umgesetzt. So sind beispielsweise anfängliche Beanstandungen im Bereich Sicherheit am Arbeitsplatz sehr ernst genommen und die vereinbarten Massnahmen umgehend durchgeführt worden.

Hilti ist davon überzeugt, dass langfristige Geschäftsbeziehungen sehr wertvoll sind. Auch von den Audits können letztlich beide Seiten profitieren. „Zum einen lernt man dadurch den Lieferanten und seine Unternehmenskultur sehr gut kennen. Zum anderen profitiert man auch vom Know-how des Partners. So ist ein Audit meist der Beginn einer langjährigen Partnerschaft“, sagt Hans Hüsler. Auch der Geschäftsführer von Champion Precision, Lee Chen Yeong, wertet die Zusammenarbeit sehr positiv: „Durch die Kooperation mit Hilti und die Audits haben wir unsere Kompetenzen steigern können. Insbesondere in sozialer, ökonomischer und ökologischer Hinsicht konnten wir uns erheblich weiterentwickeln.“ —

	Menschenrechte	Arbeitsnormen
UN Global Compact	<p>Prinzip 1: Unternehmen sollen den Schutz der internationalen Menschenrechte innerhalb ihres Einflussbereichs unterstützen und achten und</p> <p>Prinzip 2: sicherstellen, dass sie sich nicht an Menschenrechtsverletzungen mitschuldig machen.</p>	<p>Prinzip 3: Unternehmen sollen die Vereinigungsfreiheit und die wirksame Anerkennung des Rechts auf Kollektivverhandlungen wahren sowie ferner für</p> <p>Prinzip 4: die Beseitigung aller Formen der Zwangsarbeit,</p> <p>Prinzip 5: die Abschaffung der Kinderarbeit und</p> <p>Prinzip 6: die Beseitigung von Diskriminierung bei Anstellung und Beschäftigung eintreten.</p>
GRI-Indikatoren	<p>LA8: Unterricht, Schulungen, Beratungsangebote, Vorsorge- und Risikokontrollprogramme, die Mitarbeiter, ihre Familien oder Gemeindemitglieder in Bezug auf ernste Krankheiten unterstützen.</p> <p>HR2: Prozentsatz wesentlicher Zulieferer und Auftragnehmer, die unter Menschenrechtsaspekten geprüft wurden, und ergriffene Massnahmen.</p>	<p>HR6: ermittelte Geschäftstätigkeiten, bei denen ein erhebliches Risiko von Kinderarbeit besteht, und ergriffene Massnahmen, um zur Abschaffung von Kinderarbeit beizutragen.</p> <p>HR7: ermittelte Geschäftstätigkeiten, bei denen ein erhebliches Risiko auf Zwangs- oder Pflichtarbeit besteht, und ergriffene Massnahmen, um zur Abschaffung von Zwangs- oder Pflichtarbeit beizutragen.</p>
Aktivitäten/ Massnahmen 2010	<ul style="list-style-type: none"> • Das Hilti-Leitbild schreibt verantwortliches Handeln gegenüber Teammitgliedern, Kunden, Partnern und Lieferanten sowie gegenüber der Gesellschaft und der Umwelt fest. Das wird im Unternehmen konsequent umgesetzt (Seiten 34–45 und 49). • „Our Culture Journey“ (OCJ): Durch die Unternehmenskultur-Workshops werden die ausgeprägte Kultur und die Werte von Hilti kontinuierlich gestärkt und weiter implementiert (Seiten 37 und 48). • Im Zuge von „Hilti, a great place to work“ wurden sechs Dimensionen definiert, die das Unternehmen zu einem grossartigen Arbeitgeber machen. Diese sechs Dimensionen flossen auch in die Neugestaltung der jährlich durchgeführten, globalen Mitarbeiterbefragung GEOS (Global Employee Opinion Survey) ein. Darüber hinaus nahmen der Hauptsitz der Hilti Aktiengesellschaft und viele Länderorganisationen an externen Umfragen zum Thema „Best Employer“ teil. Die Ergebnisse aus den internen und externen Umfragen liefern dem Management wertvollen Input, um Prioritäten für weitere Verbesserungsmassnahmen zu setzen (Seiten 28–33, 37 und 48). 	<ul style="list-style-type: none"> • Ein Gesundheitszirkel, bestehend aus Mitarbeitenden und Verantwortlichen für Gesundheitsmanagement, wurde am Hauptsitz der Hilti Aktiengesellschaft in Liechtenstein eingerichtet. Erste Massnahmen konnten bereits umgesetzt werden. • Brandschutzschulungen wurden im Jahr 2010 für alle Mitarbeitenden am Hauptsitz durchgeführt. 2011 wird damit fortgefahren. • Die grundlegenden Sicherheitsvorschriften und Schulungen werden allen Mitarbeitenden durch ein E-Learning-Modul erneut nahegebracht. Die Umsetzung wird dadurch sichergestellt.

Umweltschutz

Prinzip 7: Unternehmen sollen im Umgang mit Umweltproblemen einen vorsorgenden Ansatz unterstützen,
Prinzip 8: Initiativen ergreifen, um ein grösseres Verantwortungsbewusstsein für die Umwelt zu erzeugen, und
Prinzip 9: die Entwicklung und Verbreitung umweltfreundlicher Technologien fördern.

EN3: direkter Energieverbrauch, aufgeschlüsselt nach Primärenergiequellen.
EN5: eingesparte Energie aufgrund von umweltbewusstem Einsatz und Effizienzsteigerungen.
EN7: Initiativen zur Verringerung des indirekten Energieverbrauchs und erzielte Einsparungen.
EN8: Gesamtwasserentnahme, aufgeteilt nach Quellen.
EN16: gesamte direkte und indirekte Treibhausgasemissionen nach Gewicht.
EN18: Initiativen zur Verringerung der Treibhausgasemissionen und erzielte Ergebnisse.
EN22: Gesamtgewicht des Abfalls nach Art und Entsorgungsmethode.
EN26: Initiativen, um die Umweltauswirkungen von Produkten und Dienstleistungen zu minimieren, und Ausmass ihrer Auswirkungen.

- Product Carbon Footprint (PCF) / „CO₂-Fussabdruck“: Hilti wird künftig für alle Produkte den PCF-Wert kalkulieren und die Ergebnisse den Kunden zur Verfügung stellen. Zudem hat sich Hilti zum Ziel gesetzt, den PCF-Wert der Produkte laufend zu verbessern. Weiter ist geplant, Richtlinien und Werkzeuge zu implementieren, um die im Zusammenhang mit Produkten stehenden CO₂-Emissionen im Entwicklungsprozess weiter zu reduzieren (Seiten 37 und 50).
- Autofuhrpark: Eine neue Richtlinie für den Autofuhrpark definiert mehrere umwelt- und sicherheitsrelevante Standards. Darin inbegriffen sind regionale Verbrauchsobergrenzen, die über die nächsten zehn Jahre zu beträchtlichen Einsparungen im Treibstoffverbrauch führen (Seiten 37 und 51).
- Energieeffizienz-Programm: Hilti hat damit begonnen, eine Reihe von Initiativen zu implementieren, um die Energieeffizienz kurzfristig um 5% Prozent zu verbessern. Zudem ist für 2011 eine Initiative zur Steigerung der Energieeffizienz um über 10% in den Hilti-Werken geplant. „Leading by example“: Das Hilti-Werk in Thüringen (Österreich) wurde im Jahr 2010 als einer der ersten Industriebauten nach dem deutschen „green building“-Standard DGNB zertifiziert (Seiten 37 und 50).

Korruptionsbekämpfung

Prinzip 10: Unternehmen sollen gegen alle Arten der Korruption eintreten, einschliesslich Erpressung und Bestechung.

SO4: in Reaktion auf Korruptionsvorfälle ergriffene Massnahmen.

- Über 30 Anti-Korruptions-Trainings weltweit (Seiten 37 und 49).
- Einfordern einer vom Geschäftsführer und vom erweiterten Management der Hilti Gruppe unterzeichneten jährlichen Bestätigung hinsichtlich der Einhaltung der Hilti-Anti-Korruptions-Policy (Nulltoleranz).
- 7 gemeldete Fälle.
- 18 interne Audits zur Überprüfung der lokalen Umsetzung des Compliance-Programms (Seiten 37, 44 und 45).
- Lokale Helplines in allen Hilti-Gesellschaften überprüft/erneuert/neu aufgesetzt.
- E-Learning-Module weltweit implementiert.
- Code of Conduct Audits: 79% der bestehenden Lieferanten in den als kritisch eingestuften Ländern und 100% der neuen Lieferanten (Seiten 37, 44, 45 und 49).

Unternehmenskultur.

Die Menschen bei Hilti

Hilti bietet den Mitarbeitenden auf der Basis der ausgeprägten Unternehmenskultur hervorragende Karrierechancen in einem weltweit tätigen Konzern. Insgesamt haben die Mitarbeitenden im Jahr 2010 rund 32 000 Arbeitstage in Unternehmenskultur-Workshops investiert.

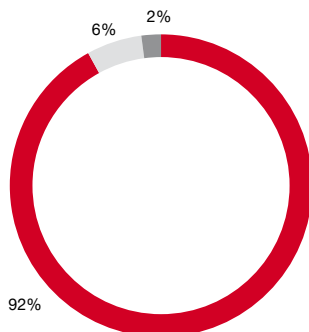
	2010	2009	2008	2007
Anzahl Arbeitstage, welche die Mitarbeitenden für Unternehmenskultur-Workshops aufgewendet haben	32 000	18 000	35 000	38 000
Finanzieller Aufwand für die Unternehmenskultur-Workshops (in Mio. CHF)	10,3	7,6	11,4	13,2
Fluktuation	13%	15%	14%	14%
Integrationserfolg*	83%	74%	79%	83%
Offene Managementpositionen, die mit internen Kandidatinnen und Kandidaten besetzt worden sind	85%	85%	80%	82%
Anzahl Lehrlinge weltweit	360	341	320	296
Anzahl Mitarbeitende (per 31. Dezember)	20 305	19 709	20 994	19 903

* Der Integrationserfolg misst die Anzahl der Mitarbeitenden, die während der letzten zwei Jahre bei Hilti eintraten und immer noch im Unternehmen beschäftigt sind.

Mitarbeitende zeigen hohe Identifikation und grosses Engagement

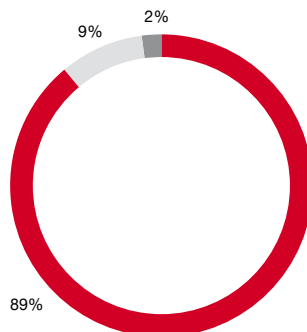
Einmal im Jahr werden bei Hilti alle Mitarbeitenden weltweit befragt. Die Beteiligungsquote dieser globalen Mitarbeiterbefragung GEOS (Global Employee Opinion Survey) lag 2010 bei 92%.

■ Zustimmung ■ Neutral ■ Ablehnung



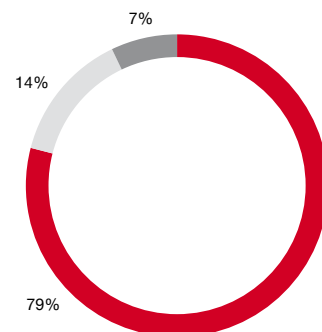
92%

sind bereit, das Möglichste zu tun, damit Hilti erfolgreich ist.



89%

sind stolz darauf, bei Hilti zu arbeiten.



79%

würden Hilti als guten Arbeitgeber empfehlen.

Lieferanten.

Hilti-Lieferanten durchlaufen ein umfassendes Audit

Der „Verhaltenskodex für Lieferanten“ (Code of Conduct) regelt die von Hilti an Lieferanten gestellten Anforderungen, die diese für eine Zusammenarbeit zu erfüllen haben. Der Kodex ist einer von neun Bereichen, die bei einem neuen potenziellen Lieferanten in einem umfassenden Audit überprüft werden. Ohne ein entsprechendes Audit gibt Hilti

weltweit keine neuen Lieferanten mehr frei. Der aufwändige Audit-Prozess verlangt gut ausgebildete Auditoren bei Hilti. Dementsprechend hat das Unternehmen auch im Jahr 2010, mit Hilfe eines umfangreichen Programms, Auditoren ausgebildet.

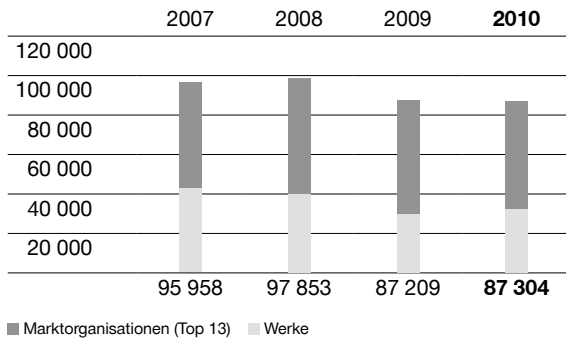
	2010	2009
Lieferanten von direkt produktivem Material und Verbundlieferanten		
Lieferanten*, die den Verhaltenskodex unterzeichnet haben	100%	100%
Anteil Lieferanten*, die bis und mit 2010 auditiert wurden		
bestehende Lieferanten	79%*	59%*
neue potenzielle Lieferanten	100%	100%
Zusätzlicher Anteil Lieferanten*, bei denen neben eigenen Audits die Einhaltung des Verhaltenskodex durch einen externen, akkreditierten Partner überprüft wurde	0%	27%
Mit den auditierten Lieferanten wurden bei Bedarf Verbesserungspotenziale vereinbart, deren Umsetzung überprüft wird.		
Lieferanten von indirekt produktivem Material		
Im Februar 2010 hat Hilti weltweit den Verhaltenskodex für Lieferanten auf die Beschaffung von indirekt produktivem Material ausgeweitet. Für alle Materialgruppen werden Lieferanten damit in Zukunft vertraglich verpflichtet, den Verhaltenskodex einzuhalten. In kritischen Materialgruppen und Branchen, in denen in der Vergangenheit Verletzungen des Verhaltenskodex auftraten, wurde zudem von bereits bestehenden Hilti-Lieferanten die Unterzeichnung des Kodex eingefordert. Dies betrifft die Materialgruppen Merchandising, Bekleidung, Messen, Reinigung, Catering, Gebäudesicherheit, Zeitarbeit sowie Transport und Logistik. Diese Massnahme war nach sechs Monaten zu über 90% umgesetzt. Wo Produkte mit Hilti-Logo entstehen (Merchandising), werden – wie seit 2008 eingeführt – zusätzlich Zertifikate über die Einhaltung von Sozial- und Umweltstandards eingefordert oder Audits (Bekleidung) durch eine international anerkannte, unabhängige Partei durchgeführt.		

* Diese Lieferanten repräsentieren mehr als 90% des Beschaffungsvolumens an direkt produktivem Material.

Umweltbezogene Kennzahlen.

CO₂-Emissionen der Hilti Gruppe

(in t) CO₂-Äquivalent

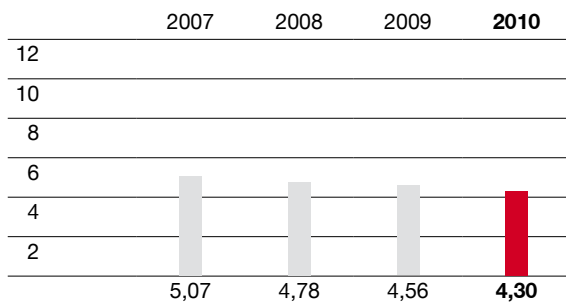


Kommentar

Gesamtergebnis stabil. Im Jahr 2010 wurde der Geltungsbereich erweitert – Einbeziehung der Bürogebäude in Liechtenstein sowie der Entwicklungsabteilung und der Bürogebäude in Deutschland.

CO₂-Emissionen pro Mitarbeitenden

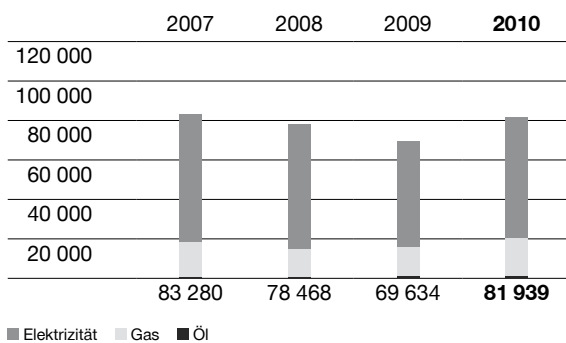
(in t)



CO₂-Emissionen pro Mitarbeitenden wurden reduziert.

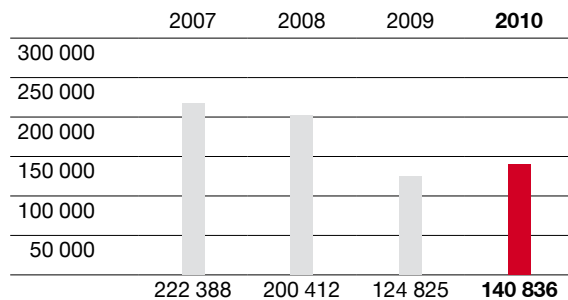
Energieverbrauch in den Hilti-Werken

(in MWh)



Anstieg des Energieverbrauchs durch die Erweiterung des Werks 6 in Kaufering.

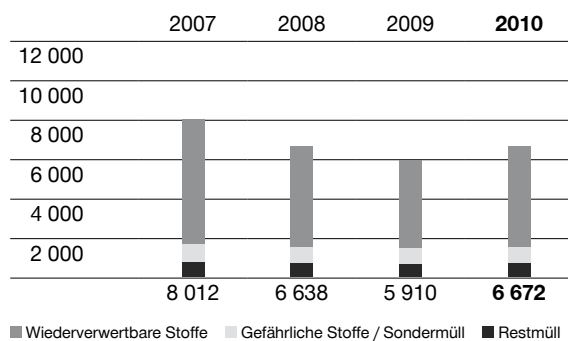
Wasserverbrauch (in m³)



Kommentar

Leichter Anstieg beim Wasserverbrauch.

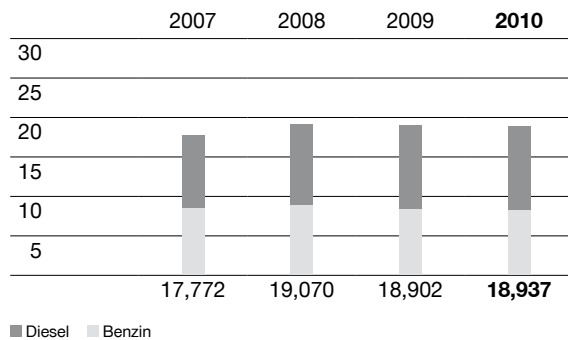
Gesamtes Abfallvolumen (in t)



Neustrukturierung der Abfallsammelprozesse, um die Mülltrennung zu optimieren und die Anzahl der Transporte zu reduzieren (Pilotprojekt an den Standorten in Liechtenstein).

Treibstoffverbrauch in den 13 umsatzstärksten Marktorganisationen

(in Mio. Liter)



Im Vergleich zu 2009 stabil.

Die Konzernleitung.

Bo Risberg,

Vorsitzender der Konzernleitung

Bo Risberg (1956, Schweden) hat seit Anfang 2007 den Vorsitz der Konzernleitung inne. Er schloss an der Queen's University in Kanada die Ausbildung zum Maschinenbauingenieur ab und absolvierte am IMD in der Schweiz den Master of Business Administration. 1999 kam er als Leiter der Business Unit Bohr- und Abbautechnik zu Hilti. Von 2001 bis 2006 war er als Mitglied der Konzernleitung verantwortlich für die Business Areas, für die Supply Chain mit Produktion, Beschaffung und Logistik sowie für den Bereich New Business & Technology. Bo Risberg ist Mitglied des Verwaltungsrats der Trelleborg AB, Schweden.

Dr. Christoph Loos

Christoph Loos (1968, Deutschland) verantwortet seit Anfang 2007 in der Konzernleitung die Bereiche Personal, Finanzen und Informatik. Nach einer Bankausbildung schloss er sein Betriebswirtschaftsstudium an der Universität St. Gallen mit dem Doktorat ab. Darauf war er viele Jahre für ein internationales Beratungsunternehmen in Deutschland und China tätig. Als er 2001 zu Hilti kam, leitete er am Hauptsitz zuerst die Konzernentwicklung. Anschliessend baute er das Strategische Marketing auf. Ende 2003 wechselte er nach Deutschland, wo er zunächst eine Vertriebsregion führte und danach für zwei Jahre als Geschäftsführer Hilti Deutschland leitete.



Die Konzernleitung (v.l.n.r.): Marco Meyrat, Christoph Loos, Bo Risberg und Stefan Nöken.

Marco Meyrat

Marco Meyrat (1963, Schweiz) ist seit Anfang 2005 als Mitglied der Konzernleitung weltweit für Marketing und Vertrieb verantwortlich. Nach Abschluss des Betriebswirtschaftsstudiums an der Universität St. Gallen begann er seine Karriere 1989 als Produktmanager der Hilti Aktiengesellschaft am Hauptsitz in Schaan. Nach verschiedenen Positionen in den Hilti-Länderorganisationen Frankreich und Deutschland wurde er 1999 zum Geschäftsleiter der Hilti Schweiz ernannt und war im Anschluss daran, von 2002 bis Ende 2004, Geschäftsführer der Hilti Deutschland. Marco Meyrat ist Verwaltungsratspräsident der OLMERO AG, Glattbrugg, Schweiz.

Dr. Stefan Nöken

Stefan Nöken (1965, Deutschland) verantwortet seit Anfang 2007 in der Konzernleitung die Business Areas, die Supply Chain sowie den Bereich Corporate Research & Technology. Nach dem Maschinenbauingenieur-Studium an der Technischen Hochschule Aachen, das er mit dem Doktorat abschloss, war er zunächst am Fraunhofer-Institut für Produktionstechnologie in Aachen tätig. Im Jahr 2000 wechselte er als Leiter Corporate Engineering zu Hilti. 2004 wurde er zum Leiter Supply Chain Management ernannt. Stefan Nöken ist Mitglied des Kuratoriums des Fraunhofer-Instituts für Produktionstechnologie in Aachen und Vizepräsident von Unitech International, dem Netzwerk der führenden technischen Universitäten Europas.

Der Verwaltungsrat.

Prof. Dr. Pius Baschera

Präsident des Verwaltungsrats, Schweiz

Pius Baschera (1950; wiedergewählt bis zur Jahresversammlung 2013) ist Verwaltungsratspräsident der Hilti Aktiengesellschaft. Seine Ausbildung zum Maschineningenieur und Betriebswissenschaftler an der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Zürich schloss er mit der Promotion ab. 1979 trat er als Leiter Produktions-Controlling in die Hilti Aktiengesellschaft ein. Pius Baschera ist heute Mitglied des Verwaltungsrats der F. Hoffmann-La Roche Ltd., Basel, und der Schindler-Gruppe, Hergiswil, Mitglied des Beirats von Vorwerk & Co., Wuppertal, und der Ardex GmbH, Witten, Präsident des Verwaltungsrats der Venture Incubator AG, Zug, und Professor für Unternehmensführung an der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Zürich.

Michael Hilti, Schaan, Fürstentum Liechtenstein

Michael Hilti (1946; wiedergewählt bis zur Generalversammlung 2012), Sohn des Unternehmensgründers Prof. Dr. h.c. Martin Hilti, ist seit 1990 Mitglied des Verwaltungsrats. Von 1994 bis 2006 hat er ihn präsiert. Michael Hilti ist Mitglied des Board of Trustees des Martin Hilti Familien Trust. Vor seiner Ernennung zum Verwaltungsratspräsidenten war er Vorsitzender der Konzernleitung und Delegierter des Verwaltungsrats. Michael Hilti war bis Juni 2010 Mitglied des Verwaltungsrats der Hilti AG, Schaan.

Prof. Dr. Giorgio Behr, Buchberg, Schweiz

Giorgio Behr (1948; wiedergewählt bis zur Generalversammlung 2012), Honorarprofessor der Universität St. Gallen, war bereits von 1993 bis 2007 Mitglied des Verwaltungsrats der Hilti Aktiengesellschaft. Seit Januar 2008 ist er Mitglied des Board of Trustees des Martin Hilti Familien Trust, und im Januar 2009 ist er erneut in den Verwaltungsrat der Hilti Aktiengesellschaft gewählt worden. Giorgio Behr ist Vorsitzender des Aufsichtsrats der ZF AG Friedrichshafen. Er doktorierte an der juristischen Fakultät der Universität Zürich und erwarb sowohl das Anwaltspatent als auch das Diplom als Wirtschaftsprüfer. Heute ist er Unternehmer im Industriebereich (Behr Bircher Cellpack BBC Group).

Kim Fausing, Sonderborg, Dänemark

Kim Fausing (1964; gewählt bis zur Generalversammlung 2013) wurde 2010 in den Verwaltungsrat der Hilti Aktiengesellschaft gewählt. Er studierte Maschinenbau am Aarhus Teknikum in Dänemark (Abschluss 1987: Dipl. Ing.) und besitzt seit 1996 einen MBA der Henley Management School in London. Seine berufliche Karriere führte ihn 1990 zur Hilti Gruppe, in der er bis 2007 verschiedene leitende Funktionen in Europa und Asien ausübte. Nach seinem Wechsel zur dänischen Danfoss Gruppe wurde Kim Fausing im Januar 2008 zum Chief Operating Officer und Mitglied der Konzernleitung des Industriekonzerns ernannt. Er ist zudem Verwaltungsratsmitglied der Sauer-Danfoss Inc. (USA), von Danfoss Turbocor in Tallahassee, Florida (USA), und der Velux Gruppe in Kopenhagen (Dänemark).

Heinrich Fischer, Rüschlikon, Schweiz

Heinrich Fischer (1950; wiedergewählt bis zur Generalversammlung 2013) gehört dem Verwaltungsrat seit 2007 an. Sein Studium der Elektrotechnik und der Technischen Physik an der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Zürich schloss er 1973 mit dem Ingenieurdiplom ab, um anschliessend berufsleitend an der Universität Zürich bis zum Lizentiatsabschluss 1976 Betriebswirtschaft zu studieren. Ab 1977 war er bei der Oerlikon Bührlle Holding, der Balzers AG (1980 bis 1989) und schliesslich wieder bei der Oerlikon Holding (1990 bis 1995) in leitenden Managementfunktionen tätig. Von 1996 bis 2007 war er Vorsitzender der Konzernleitung der Saurer AG, Arbon. Heinrich Fischer ist Mitglied des Verwaltungsrats der Schweiter AG, der Tecan AG und der Fortu AG.

Ewald H. Hoelker, Vaduz, Fürstentum Liechtenstein

Ewald H. Hoelker (1945; wiedergewählt bis zur Generalversammlung 2011) ist seit 2005 Mitglied des Verwaltungsrats. Der US-Amerikaner mit Abschluss als Master of Business Administration der Universität North Texas betreute als Mitglied der Konzernleitung bis Ende 2004 weltweit alle Hilti-Marktregionen.



Der Verwaltungsrat (v.l.n.r.): Michael Hilti, Ewald H. Hoelker, Kim Fausing, Tis Prager, Heinrich Fischer, Pius Baschera, Giorgio Behr, Michael Jacobi.

Dr. Michael Jacobi, Binningen, Schweiz

Michael Jacobi (1953; wiedergewählt bis zur Generalversammlung 2013) wurde 2007 in den Verwaltungsrat berufen. Er studierte Betriebsökonomie an der Universität St. Gallen und an der University of Washington, Seattle, und doktorierte 1979 in St. Gallen. Von 1978 bis 2007 nahm er in Brasilien, den USA und der Schweiz verschiedene Führungsaufgaben im Finanzbereich der Ciba Geigy AG, später in der Ciba Spezialitätenchemie AG, Basel, wahr. Von 1996 bis 2007 war er deren weltweiter Finanzchef. Heute ist Michael Jacobi selbstständiger Unternehmensberater. Seit 2003 ist er Mitglied des Verwaltungsrats der Sonova Holding AG, Stäfa, seit Dezember 2008 Mitglied des Board of Trustees des Martin Hilti Familien Trust und seit 2009 Mitglied des Verwaltungsrats der Actelion Pharmaceuticals Ltd in Allschwil.

Dr. Tis Prager, Zumikon, Schweiz

Tis Prager (1948; wiedergewählt bis zur Generalversammlung 2013) gehört seit Juni 2006 dem Verwaltungsrat an. Er doktorierte 1975 an der rechtswissenschaftlichen Fakultät der Universität Zürich, erwarb 1978 das Zürcher Anwaltspatent und ist Gründungspartner der auf internationales Wirtschaftsrecht spezialisierten Anwaltskanzlei Prager Dreifuss mit Büros in Zürich und Bern. Tis Prager ist unter anderem Präsident der IE Engineering Group AG, Zürich, und der Hotel Zürich AG (Marriott), Mitglied des Verwaltungsrats der Bourquin SA, Couvet, und der Scherer & Bühler AG, Meggen. Zudem ist er aktiv bei STEP, der Society of Trust and Estate Practitioners.





Zurück auf Wachstumskurs.

2010 stand für die Hilti Gruppe im Zeichen der wirtschaftlichen Erholung und brachte erwartungsgemäss eine Rückkehr auf den Wachstumspfad. Trotz erheblich negativer Währungseinflüsse konnte das operative Ergebnis um 56 Prozent und das Konzernergebnis um 82 Prozent gesteigert werden.

Das wirtschaftliche Umfeld war im ersten Halbjahr in vielen Märkten nach wie vor von der Krise geprägt. Entsprechend schwierig gestaltete sich der Jahresstart für die Hilti Gruppe. Nach einem Umsatzrückgang um 2 Prozent im ersten Quartal verbesserte sich die Situation jedoch von Monat zu Monat und führte letztlich zu einem guten Geschäftsgang in der zweiten Jahreshälfte. Diese Wende zum Positiven zeigte sich in den meisten Regionen der Welt. Allerdings verzeichneten Länder wie Spanien, Portugal, Irland, Japan oder auch die Vereinigten Arabischen Emirate bis Ende des Jahres noch rückläufige Umsätze.

Organisches Wachstum auf breiter Basis

Für das Gesamtjahr konnte die Hilti Gruppe den Umsatz in Lokalwährungen um 7,4 Prozent steigern. Im zweiten Halbjahr erreichte das Wachstum in einigen Monaten teilweise zweistelliges Niveau. Neben dem stabileren Umfeld in den etablierten Märkten und der anhaltend grossen Dynamik in den Schwellenländern hat der weltweite Boom in der Solarindustrie wesentlich zum Umsatzwachstum beigetragen. An diesem Trend partizipiert Hilti erfolgreich mit Befestigungslösungen für Photovoltaik-Module. In diesen Bereich fällt auch die Akquisition der Firma Unirac in den USA, die 1 Prozent der Umsatzsteigerung in Lokalwährungen ausmacht. Massgeblichen Anteil am Wachstum hatten ausserdem mehr als 30 Neuprodukte, die erfolgreich im Markt eingeführt wurden.

Entsprechend der Marktdynamik nahmen die Umsätze in den Regionen Lateinamerika (+20% in Lokalwährungen), Asien/Pazifik (+8%) sowie Naher/Mittlerer Osten und Afrika (+12%) überproportional zu. Eine deutliche Umsatzsteigerung

verzeichnete – trotz schwierigem Umfeld – auch Nordamerika (+9%). In Europa (+6%) wurde das Wachstum vor allem von den deutschsprachigen Ländern getrieben, in denen die Marktposition weiter gestärkt werden konnte. Insgesamt sind das organische Wachstum (6% nach Abzug des Akquisitionseffekts) und das gute Abschneiden im Verhältnis zur Marktentwicklung sehr erfreulich.

Ein erheblich negativer Effekt resultierte allerdings aus der weiteren Aufwertung des Schweizer Franken. 2010 erzielte Hilti rund 48 Prozent des Umsatzes in Euro, etwa 26 Prozent in US-Dollar und korrelierenden Währungen und rund 23 Prozent in anderen Währungen. In Schweizer Franken wurden nur 4 Prozent des Umsatzes erzielt. Dieser Währungsmix führte zu erheblichen Translations-effekten: Durch die Umrechnung in Schweizer Franken reduzierte sich das Umsatzwachstum um 5,2 auf 2,2 Prozent.

Deutliche Gewinnsteigerung

Neben der erfreulichen Umsatzentwicklung konnten auch deutliche Produktivitätssteigerungen erzielt werden, die zu einem Anstieg des operativen Gewinns (Ebit) von CHF 172 Mio. auf CHF 268 Mio. (+56%) führten. Die Fixkosten wurden durch die 2009 eingeleiteten Restrukturierungen sowie die laufenden Optimierungen auf allen Wertschöpfungsstufen weiter gesenkt. Lediglich die variablen Kompensationsbestandteile erhöhten sich aufgrund des beteiligungsorientierten Entlohnungssystems analog zum höheren operativen Ergebnis. Insgesamt konnte das Kostenniveau jedoch abermals um rund 2 Prozent gesenkt werden. Auch die Produktivität in Einkauf und Produktion verbesserte das Ergebnis 2010. Allerdings

kompensierten Produktmixinflüsse und negative Währungseinflüsse die positive Wirkung der Kostensenkung auf die Marge, die in Summe auf dem Vorjahresniveau lag.

Insgesamt schmälerten die Währungseffekte das operative Ergebnis um CHF 40 Mio. Auch im Finanzergebnis waren nicht cashwirksame Bewertungsverluste auf Fremdwährungsforderungen im Ausmass von CHF 47 Mio. zu verkraften, wobei wesentlich höhere (Buch-)Verluste durch Hedging-Massnahmen erfolgreich vermieden wurden. Dem standen einmalige positive – ebenfalls nicht cashwirksame – Effekte beim Steueraufwand im Umfang eines niedrigen zweistelligen Millionenbetrags gegenüber. Der Konzern-Reingewinn konnte insgesamt deutlich um 82 Prozent auf CHF 142 Mio. gesteigert werden.

Die operative Marge (ROS) wurde mit einer Steigerung von 4,5 auf 6,8 Prozent deutlich verbessert. Dieses Ergebnis liegt gemäss dem 2009 zur Bewältigung der Wirtschaftskrise eingeleiteten Stabilisierungsprogramm am oberen Ende der Erwartungen. Um die Schlagkraft von Innovation und Vertriebskapazität nicht zu schmälern, wurde im Krisenjahr 2009 eine Reduktion der operativen Marge bewusst in Kauf genommen. Das Ziel für die nächsten Jahre ist eine schrittweise Verbesserung des Margenniveaus auf eine Bandbreite von 8 bis 10 Prozent.

Verbesserung des „Natural Hedge“

Die zum Jahresende 2010 vorherrschende Stärke des Schweizer Frankens ist als überzogen einzustufen und es ist davon auszugehen, dass sich die negativen Effekte aus

den Währungen mittel- bis langfristig wieder abschwächen. Bis auf weiteres ist jedoch mit einer anhaltend hohen Volatilität zu rechnen.

Um solche Schwankungen dauerhaft auszugleichen, ist die Hilti Gruppe permanent bestrebt, den natürlichen Ausgleich (Natural Hedge) durch eine stärkere Synchronisierung von Einnahmen und Ausgaben in den jeweiligen Währungsräumen zu verbessern. Die bisher erreichte Diversifizierung des Zukaufs und der Fertigung in den verschiedenen Währungsräumen reduzierte die Auswirkungen der Währungsschwankungen im historischen Vergleich bereits deutlich. Beispielsweise wurde ein neues Produktionswerk in Mexiko in Betrieb genommen, Entwicklungs-, Einkaufs- und Fertigungskapazitäten in China wurden weiter ausgebaut sowie die Werke in Österreich und Deutschland erweitert.

In dem durch Differenzierung und Technologie getriebenen Hilti-Geschäftsmodell sind Währungen allerdings nur einer von mehreren Faktoren, die es bei strukturellen Fragen zu berücksichtigen gilt. Daher werden Veränderungen der globalen Kostenstruktur stets auch mit Fokus auf das Differenzierungs- und Produktivitätspotenzial und nicht als Reaktion auf kurzfristige Währungsvolatilitäten vorangetrieben.

Unverändert solide Bilanz

Die Bilanzsumme der Hilti Gruppe blieb 2010 praktisch unverändert zum Vorjahr. Der Anteil des Eigenkapitals in der Bilanzsumme reduzierte sich aufgrund der Währungseffekte von 55 auf 54 Prozent. Zudem belastete die durch die Entwicklung an den Kapitalmärkten und das niedrige

3930

Millionen Schweizer Franken Umsatz
erzielte die Hilti Gruppe 2010.

Zinsniveau verursachte Unterdeckung in einigen Pensionskassen der Hilti Gruppe das Eigenkapital. Diese Unterdeckungen werden gemäss dem gewählten Rechnungslegungsstandard direkt dem Eigenkapital belastet.

Durch die Verbesserung der Prozesse im Kreditmanagement, in der Lagerhaltung und in der gesamten Versorgungskette konnte das Verhältnis des Netto-Umlaufvermögens (Netto-Kundenforderungen und Lager abzüglich Lieferantenforderungen) zum Umsatz von 26,9 auf 25,2 Prozent verbessert werden. Während 2009 durch den Rückgang des Umsatzes gebundenes Umlaufvermögen frei wurde, führte das Wachstum 2010 wieder zu einer Zunahme. Durch diesen Wachstumseffekt blieb der operative Cashflow mit CHF 376 Mio. – trotz gesteigerter Profitabilität und verbesserter Effizienz im Management des Netto-Umlaufvermögens – unter dem Niveau des Vorjahres (CHF 487 Mio.).

Investitionen in materielle Anlagevermögen wurden im Umfang von CHF 135 Mio. getätigt. Die Investitionen sind teilweise auf das mehrjährige Programm zur Erneuerung und Kapazitätserweiterung der Produktionsstrukturen zurückzuführen. Dieses Programm wurde 2010 zum Grossteil abgeschlossen und dem Konzern stehen nun ausreichend Kapazitäten für weiteres Wachstum zur Verfügung. Der freie Cashflow (vor Akquisition und Dividende) erreichte CHF 137 Mio. und damit wieder das gute Niveau von 2009. Zudem wurde 2010 keine Dividende ausbezahlt, da der Martin Hilti Familien Trust als Eigentümer bereit war, die infolge der Wirtschaftskrise eingeleiteten Sparmassnahmen solidarisch mitzutragen, und auf eine Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2009 verzichtete.

Im Bereich der Finanzierungen wurde eine neue ABS-Refinanzierungsstruktur (Asset-Backed Securities) für das Fleet Management-Programm etabliert. Mit der Refinanzierung eines kleinen Teils der Forderungen von EUR 30 Mio. wurde die neue Finanzierungsstruktur erfolgreich getestet. Die kurzfristigen Bankschulden stiegen leicht von CHF 81 Mio. auf CHF 98 Mio., während die langfristigen Bankschulden von CHF 70 Mio. auf CHF 64 Mio. abnahmen. Die Hilti Gruppe hat drei Anleihen am Schweizer Kapitalmarkt aufgelegt mit Fälligkeiten 2012 (300 Mio.), 2013 (150 Mio.) und 2014 (300 Mio.).

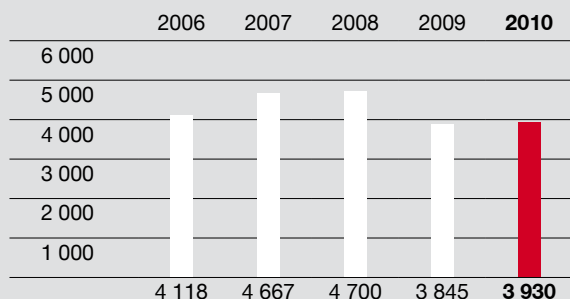
Sämtliche Akquisitionen im vergangenen Jahr wurden mit eigenen liquiden Mitteln finanziert. Der Liquiditätsbestand reduzierte sich dennoch nur leicht von CHF 1167 Mio. auf CHF 1134 Mio. Der Konzern weist damit weiterhin eine sehr komfortable, positive Netto-Liquidität (flüssige Mittel abzüglich verzinsliches Fremdkapital) von CHF 227 Mio. aus. Zusammen mit einer Eigenkapitalquote von 54 Prozent der Bilanzsumme steht das Unternehmen unverändert auf einer hervorragenden finanziellen Basis.

Ausblick

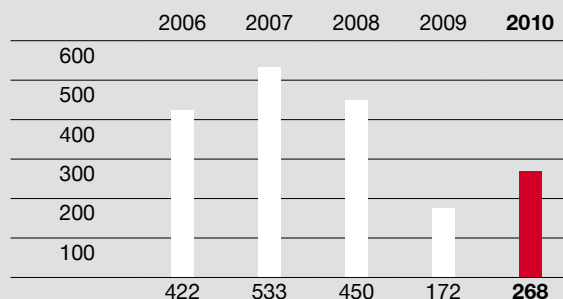
Für 2011 erwartet die Hilti Gruppe eine Fortsetzung der positiven Dynamik aus dem zweiten Halbjahr 2010, gestützt von guten Konjunkturaussichten in den meisten Ländern sowie einer erneut grossen Anzahl innovativer Neuprodukte. Vor diesem Hintergrund wird 2011 ein organisches Wachstum im oberen einstelligen Prozentbereich angestrebt. —

Finanzkennzahlen.

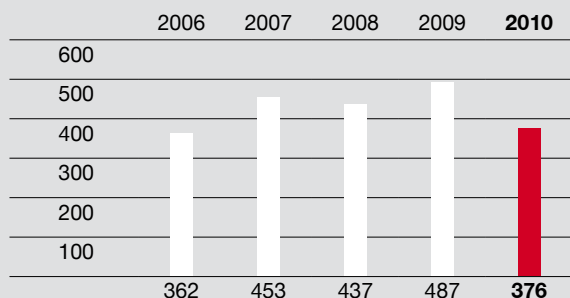
Nettoumsatz (in Mio. CHF)



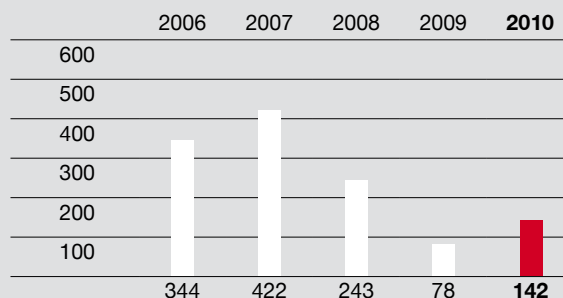
Betriebsergebnis (in Mio. CHF)



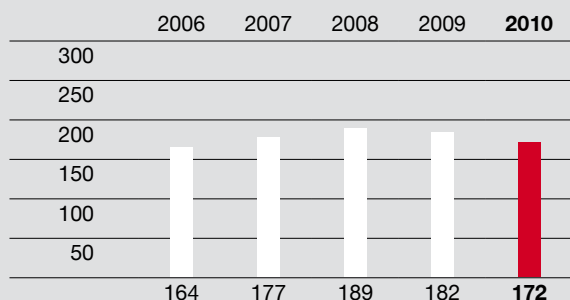
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit (in Mio. CHF)



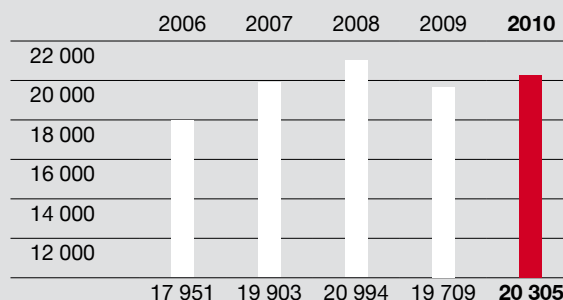
Reingewinn (in Mio. CHF)



Forschungs- und Entwicklungskosten (in Mio. CHF)



Anzahl Mitarbeitende (per 31. Dezember)



Anmerkung

Die nachfolgenden Seiten enthalten Auszüge aus dem Finanzbericht 2010 der Hilti Gruppe. Da diese Seiten nicht die vollumfängliche konsolidierte Jahresrechnung enthalten, geben sie keinen umfassenden Einblick in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Hilti Gruppe im Jahr 2010. Die vollumfängliche Information, inklusive Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung, ist ab Ende März 2011 im Internet in englischer Sprache unter www.hilti.com abrufbar.

Die vollumfängliche konsolidierte Jahresrechnung 2010 ist Teil des Finanzberichts 2010 und gemäss den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt worden.

Konzernbilanz der Hilti Gruppe per 31. Dezember (in Mio. CHF)

AKTIVEN	2010	2009
Immaterielle Vermögenswerte	396,8	264,8
Sachanlagen	765,6	836,4
Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	4,6	4,9
Beteiligungen bewertet nach der Equity-Methode	10,9	9,2
Latente Ertragssteueransprüche	96,1	91,6
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	12,5	13,1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	250,0	270,7
Derivative Finanzinstrumente	59,8	24,2
Total langfristige Vermögenswerte	1 596,3	1 514,9
Vorräte	559,8	573,6
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	877,1	946,4
Kurzfristige Ertragssteuerforderungen	10,1	6,9
Rechnungsabgrenzungsposten	47,8	62,9
Derivative Finanzinstrumente	27,7	15,9
Zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam bewertete finanzielle Vermögenswerte	40,2	38,7
Liquide Mittel und geldnahe Finanzanlagen	1 134,4	1 166,8
Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	-	-
Total kurzfristige Vermögenswerte	2 697,1	2 811,2
TOTAL AKTIVEN	4 293,4	4 326,1

PASSIVEN

	2010	2009
Minderheitsanteile	4,3	5,3
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital	2 300,1	2 391,1
Total Eigenkapital	2 304,4	2 396,4
Rückstellungen	89,2	103,7
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	226,5	166,5
Latente Ertragssteuerschulden	24,7	27,6
Anleihen	746,0	744,4
Langfristige Bankschulden	63,8	70,4
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	19,8	19,3
Derivative Finanzinstrumente	1,7	2,8
Total langfristiges Fremdkapital	1 171,7	1 134,7
Rückstellungen	58,7	81,3
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	266,0	257,9
Kurzfristige Ertragssteuerschulden	102,7	108,3
Rechnungsabgrenzungsposten	290,4	265,8
Kurzfristige Bankschulden	97,9	81,3
Derivative Finanzinstrumente	1,6	0,4
Total kurzfristiges Fremdkapital	817,3	795,0
Total Fremdkapital	1 989,0	1 929,7
TOTAL PASSIVEN	4 293,4	4 326,1

Das Eigenkapital besteht aus Aktienkapital (176 000 Namenaktien zu einem Nominalwert von je CHF 500) und aus Partizipationskapital (774 400 Partizipationsscheine zu einem Nominalwert von je CHF 50) sowie aus Reserven.

Sämtliche Aktien und Partizipationsscheine befinden sich im Besitz des Martin Hilti Familien Trust.

Konzernerfolgsrechnung der Hilti Gruppe (in Mio. CHF)

	2010	2009
Nettoumsatz	3 929,9	3 844,9
Sonstiger betrieblicher Ertrag	87,6	63,8
Betriebsertrag	4 017,5	3 908,7
Bestandsveränderung unfertige und fertige Erzeugnisse	22,6	(144,3)
Material- und Warenaufwand	(1 260,4)	(1 088,3)
Personalaufwand	(1 594,5)	(1 558,2)
Abschreibungen	(213,0)	(200,3)
Sonstiger betrieblicher Aufwand	(704,6)	(746,0)
Betriebsaufwand	(3 749,9)	(3 737,1)
Betriebsergebnis	267,6	171,6
Anteiliger Gewinn / (Verlust) von Beteiligungen bewertet nach der Equity-Methode	0,6	0,5
Sonstiger Ertrag und Aufwand (netto)	(43,9)	23,7
Finanzierungsaufwand	(57,2)	(59,5)
Reingewinn vor Ertragssteuern	167,1	136,3
Ertragssteueraufwand	(25,3)	(58,1)
Reingewinn	141,8	78,2
Verteilbar auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	142,8	78,2
Minderheitsanteile	(1,0)	-

Der Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung ist ein integrierter Teil und sollte zusammen mit der Konzernbilanz, der Konzernenerfolgsrechnung, der konsolidierten Gesamtergebnisrechnung sowie mit der Konzerngeldflussrechnung gelesen werden.

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung der Hilti Gruppe (in Mio. CHF)

	2010	2009
Reingewinn gemäss Konzernerfolgsrechnung	141,8	78,2
Im Eigenkapital erfasste Gewinne / (Verluste) aus Cash Flow Hedges	(1,3)	10,5
Dem Periodenergebnis zugeführte (Gewinne) / Verluste aus Cash Flow Hedges	8,0	(8,4)
Versicherungsmathematische Gewinne / (Verluste) bei leistungsorientierten Pensionsplänen	(70,3)	(37,0)
Währungsdifferenzen	(180,0)	7,3
Latente Ertragssteuern auf Posten, die direkt in das bzw. aus dem Eigenkapital übertragen wurden	9,2	7,7
Sonstige Ergebnisse	(234,4)	(19,9)
Gesamtergebnis	(92,6)	58,3
Verteilbar auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	(91,3)	58,1
Minderheitsanteile	(1,3)	0,2

Konzerngeldflussrechnung der Hilti Gruppe (in Mio. CHF)

	2010	2009
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Zinsen und Ertragssteuern	476,0	592,2
Erhaltene Zinsen	6,1	4,9
Bezahlte Zinsen	(57,2)	(59,5)
Bezahlte Ertragssteuern	(49,3)	(50,2)
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	375,6	487,4
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	(85,1)	(90,2)
Investitionen in Sachanlagen	(134,6)	(193,7)
Erwerb von Tochterunternehmen	(149,7)	(0,5)
(Zunahme)/Abnahme von finanziellen Vermögenswerten	(3,6)	(6,0)
Erlös aus Verkauf von immateriellen Vermögenswerten	0,4	1,4
Erlös aus Verkauf von Sachanlagen	3,3	1,5
(Zunahme)/Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing	(19,3)	(63,9)
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	(388,6)	(351,4)
Zunahme von langfristigen Bankschulden	29,4	2,1
Abnahme von langfristigen Bankschulden	(30,3)	(38,4)
Zunahme/(Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden	23,8	(40,3)
Zunahme von Anleihen	-	297,8
Transaktionen mit Aktionären	0,2	(0,7)
Dividendenausschüttungen	-	(96,3)
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	23,1	124,2
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf liquide Mittel und geldnahe Finanzanlagen	(42,5)	0,5
Zunahme/(Abnahme) der liquiden Mittel und geldnahen Finanzanlagen	(32,4)	260,7
Liquide Mittel und geldnahe Finanzanlagen per 1. Januar	1 166,8	906,1
Liquide Mittel und geldnahe Finanzanlagen per 31. Dezember	1 134,4	1 166,8

Kennzahlen der Hilti Gruppe

	2010	2009	2008	2007	2006
Resultate (in Mio. CHF / %)					
Nettoumsatz	3 930	3 845	4 700	4 667	4 118
Abschreibungen	213	200	185	181	171
Betriebsergebnis	268	172	450	533	422
Reingewinn vor Ertragssteuern	167	136	308	496	401
Reingewinn	142	78	243	422	344
Kapitalrendite (RoA) in % (Reingewinn + Finanzierungsaufwand)	4,6	3,2	7,1	12,8	11,6
Eigenkapitalrendite (RoE) in % (Reingewinn)	6,0	3,2	9,9	18,2	17,1
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	376	487	437	453	362
Bilanz (in Mio. CHF / %)					
Total Eigenkapital	2 304	2 396	2 429	2 483	2 159
Total Eigenkapital in % Total Passiven	54	55	58	64	57
Total langfristiges Fremdkapital	1 172	1 135	829	436	455
Total kurzfristiges Fremdkapital	817	795	946	942	1 165
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	209	283	290	246	242
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	1 162	1 101	1 024	952	889
Andere langfristige Vermögenswerte	434	414	386	339	247
Total kurzfristige Vermögenswerte	2 697	2 811	2 795	2 570	2 643
Total Aktiven	4 293	4 326	4 204	3 861	3 779
Dividende*	71	-	96	117	112
Anzahl Mitarbeitende (per 31. Dezember)	20 305	19 709	20 994	19 903	17 951

* Wie vom Verwaltungsrat vorgeschlagen

Umsatzwachstum 2010 im Vergleich zum Vorjahr

	2010 in Mio. CHF	2009 in Mio. CHF	Veränderung in CHF (%)	Veränderung in Lokalwährungen (%)
Europa	2 417	2 455	-2	6
Nordamerika	736	695	6	9
Lateinamerika	113	96	18	20
Asien / Pazifik	490	441	11	8
Naher / Mittlerer Osten und Afrika	174	158	11	12
Hilti Gruppe	3 930	3 845	2	7

Die Hilti-Branchen.



Hochbau

Vielfältig wie die Anwendungen im Hochbau ist unsere Auswahl an innovativen Geräten und Zubehör für den Bauprofi. Ob Neubau oder Renovation, Schalungsbau, Bewehrungsanschluss oder Abbrucharbeiten: Wir haben das Produktportfolio zum Messen, Bohren, Meisseln, Trennen und Schleifen oder Befestigen. Die aufeinander abgestimmten Produkte bieten im System herausragende Leistung, Zuverlässigkeit und hohe Effizienz. Spezielles Augenmerk legen wir auf Sicherheit und Gesundheit: Ausgereifte Systeme zur Staubabsaugung, Vibrationsreduktion oder Schnellabschaltung schützen den Anwender wirkungsvoll.



Tiefbau

Den Tiefbaubranchen bieten wir leistungsstarke, langlebige Elektrogeräte und zeitsparende Befestigungslösungen an. Installations-, Abbruch- oder schwere Meisselarbeiten, alles soll schnell und sicher ausgeführt sein. Intensive Tests gewährleisten ein hohes Mass an Zuverlässigkeit und zahlreiche Produkte sind auch für sensible Bereiche wie die Kernenergieindustrie zugelassen. Technologisch führende Entwicklungen und die Beratung durch Hilti-Ingenieure bei der Planung oder auf der Baustelle machen auch kritische Verbindungen bei schweren Lasten oder nachträgliche Bewehrungsanschlüsse besonders zuverlässig.



Stahl und Metall

Mit Expertenwissen und unserer Software zur Dübelbemessung unterstützen wir Planer und Unternehmer im Stahl- und Metallbau. Die Profis auf der Baustelle dürfen von unseren Systemlösungen Höchstleistungen erwarten. Ob sie nun Stahlkonstruktionen ausrichten und verankern, Profilbleche auf Dächern befestigen oder Fassadenelemente installieren, Geländer oder Vordächer montieren – wir bieten vom Gerät bis zum Befestigungsmaterial alles aus einer Hand: Direktbefestigungs- und Schnellschraubensysteme, vielseitige Dübellösungen sowie eine breite Auswahl an sicheren und ergonomisch ausgereiften Geräten.



Hilti Bolzensetzgerät DX 460 MX mit Schalungsanschlag X-FS



Hilti Tachymeter POS 18



Hilti Akku-Schlagschrauber SIW 22T-A mit Schraubanker HUS-HR



Innenausbau

Trocken- oder Deckenbau, Fussboden- oder Fliesensanierung, Tür- oder Fensterinstallationen: Mehr Produktivität für Unternehmer im Bereich Innenausbau ist unser Ziel. Lasergehäte zum Messen und Ausrichten, umfassende Bohr- und Dübelprogramme oder Direktbefestigungs- und Schraubssysteme für Serienbefestigungen sorgen für Effizienz und Wirtschaftlichkeit. Staubarmes Sanieren von Betonoberflächen gehört ebenso zu unserem Know-how wie Isolier- oder Füllschäume sowie Schäume zum Befestigen und Dämmen. Abgerundet wird das Portfolio durch ein vielseitiges Angebot an Brandschutzsystemen.



Sanitär, Heizung, Klima

Wenn es um die Befestigung von Leitungen aller Art geht, kommen vielfach unsere Produkte zum Einsatz. Unabhängig von Anwendung und Untergrund findet der SHK-Profi bei uns alles, was er für die schnelle und sichere Befestigung oder Montage von Rohren und Leitungen an der Decke, auf dem Boden oder an der Wand benötigt. Komfortabel und äusserst flexibel arbeiten die Anwender mit unseren Schienensystemen, die sich mit wenigen Handgriffen befestigen und zusammenfügen lassen. Zuverlässige Produkte zur brandsicheren Abdichtung von Rohren und Durchführungen stehen ebenfalls bereit.



Elektroinstallation

Mit unseren Direktbefestigungsgeräten lassen sich Installationsarbeiten besonders effizient und staubfrei erledigen. Die umfassende Auswahl an Elektrobefestigungselementen sorgt für vielfältige Einsatzmöglichkeiten. Mit den leistungsstarken Staubabsaugungssystemen für Schlitz- und Trenngeräte sowie für Bohr- und Meisselgeräte sind Arbeiten auf allen mineralischen Untergründen einfach, schnell und sicher ausgeführt. Maximale Mobilität bei hoher Leistung und Ausdauer bieten unsere Akku-Geräte zum Sägen, Bohren und Schrauben.



Diamant-Dienstleister

Zuverlässige Geräte und Services sind für Diamant-Dienstleister besonders wichtig. Als verlässlicher Partner stehen wir für kurze Reparaturprozesse und Lieferzeiten sowie für innovative Geräte und Zubehör. Mit unserem einzigartigen Flottenmanagement gewährleisten wir ständige Verfügbarkeit von Ersatzgeräten und umfassende Serviceleistungen zu kalkulierbaren Kosten. Wir fertigen zudem spezielle Wandsägeblätter oder Kernbohrer nach Bedarf des Kunden. Anwendertrainings an neuen Geräten gehören ebenso zu unserem Angebot wie die Beratung durch erfahrene Ingenieure für komplexe Projekte.



Hilti Gassystem GX 120



Hilti Akku-Bohrhammer TE 6-A36 mit Staubabsaugung TE DRS-6-A



Hilti Brandschutzhülse CP 653



Hilti Diamant-Wandsäge DS TS32



Bergbau

Die Kombination von herausragender Technologie, Bedarfsanalysen vor Ort und zuverlässigen Services macht uns zum kompetenten Partner im Bergbau. Das elektrische Bohrsystem TE MD20 sorgt für leistungsstarkes Bohren in Fels bei deutlich geringerer Gesundheitsbelastung. Befestigungen von Wänden und Decken in Minen sind mit den selbstbohrenden Felsenankern „OneStep“ sicher und kostensparend ausgeführt. Unser umfassendes Portfolio an Produkten und Zubehör macht den Bau von Infrastrukturen effizient – oberirdisch und unter Tage.



Solar

Mit nur sechs Systemkomponenten Solarpaneele jeglicher Art installieren zu können, bedeutet hohe Kosteneffizienz und Flexibilität. Unser Befestigungssystem besteht aus korrosionsbeständigem Material und lässt sich dank vormontierter Elemente schnell und einfach aufbauen. Die Kombination von Hilti-Know-how in strukturellem Design, Fundamentierung und den innovativen Produkten gewährleistet die bedarfsgerechte Vielseitigkeit für Freiflächen und Dachanlagen. Unterstützung bieten unsere erfahrenen Experten bei der Planung, der Spezifikation und im Projektmanagement.

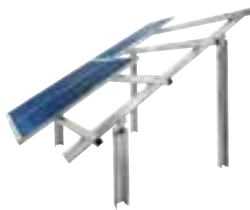


Energie

Unseren Kunden aus der Energieindustrie bieten wir innovative Lösungen an, mit denen sie die Produktivität steigern, die Zuverlässigkeit erhöhen und zugleich Gesundheits- und Sicherheitsrisiken minimieren können. Mit ausgereiften Direktbefestigungsmethoden und flexiblen Montagesystemen für Rohrleitungen ersetzen wir in zahlreichen Anwendungen aufwändige Schweiß- und Installationsarbeiten. Unabhängig davon, wo ein Projekt auszuführen ist, beraten unsere Spezialisten weltweit in Sachen Planung und Ausführung vor Ort.



Hilti Bohrsystem TE MD20



Hilti Montagesystem Photovoltaik Aluminium MSP-AL



Hilti Bolzensetzgerät DX 351 BT mit Gewindebolzen X-BT

Wir schaffen Erfolg für unsere Kunden. Wir identifizieren ihre Bedürfnisse und bieten ihnen innovative Lösungen mit überlegenem Mehrwert.



Hilti. Mehr Leistung. Mehr Zuverlässigkeit.
www.hilti.com