



2020

UNTERNEHMENSBERICHT

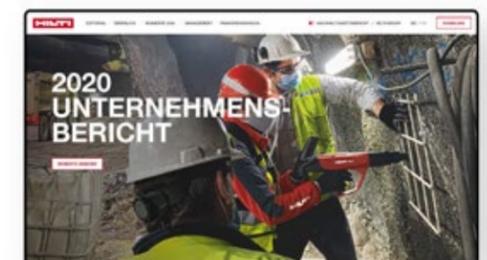




COVER STORY

WILLKOMMEN

Stabilität und Teamwork – zwei Eigenschaften, die in diesem herausfordernden Jahr 2020 wichtiger waren denn je. Key Project Coordinator Rodolfo Lobo aus Chile ist bei Anruf sofort zur Stelle, um seinem Kunden OHL für die Betonauskleidung des Tunnels in Santiago die beste Hilti Lösung zu demonstrieren. Das Titelbild steht stellvertretend für ein Jahr, das diese Haltung des Anpackens auf besondere Weise auf den Prüfstand gestellt hat. Mit viel Einsatz, Innovationsgeist und Schaffenswillen haben rund 30 000 Mitarbeitende daran mitgewirkt, dass unsere Kunden ihre Projekte auch 2020 und aller Widrigkeiten zum Trotz schneller, sicherer und effizienter abschliessen konnten. Der Unternehmensbericht aus diesem aussergewöhnlichen Jahr beinhaltet bemerkenswerte Momentaufnahmen von Hilti Kunden und Mitarbeitenden und ihre Geschichten.



Das Hilti Jahr 2020
online erleben



02	EDITORIAL
04	UNTERNEHMENSPROFIL
08	INTERVIEW MIT DEM CEO
10	STRATEGIE CHAMPION 2020
12	Produkt- und Servicedifferenzierung
26	Direkte Kundenbeziehung
38	Exzellente operative Leistung
50	Leistungsstarkes, globales Team
62	NACHHALTIGKEITS- MANAGEMENT
64	KONZERNLEITUNG
66	VERWALTUNGSRAT
68	FINANZKENNZAHLEN

LIEBE LESERINNEN UND LESER

2020 war ein Ausnahmejahr mit einer bisher nicht für möglich gehaltenen Stilllegung des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Lebens. Die Massnahmen der nationalen Regierungen fielen im Umgang mit der COVID-19-Pandemie sehr unterschiedlich aus. Während in vielen Ländern Baustellen als systemrelevante Wirtschaftsfaktoren mehrheitlich offen gehalten wurden, kam es in anderen für viele Wochen zu einer kompletten Schliessung. Entsprechend regional unterschiedlich sind die Geschäftsergebnisse in diesem Jahr.

Unsere Prioritäten lagen von Anbeginn der Krise auf dem bestmöglichen Schutz unserer Mitarbeitenden, der Aufrechterhaltung der Lieferfähigkeit und der Services für unsere Kunden sowie dem Erhalt der finanziellen Stabilität des Unternehmens. Wir sind froh, am Ende dieses turbulenten Jahres sagen zu können, dass es uns gelungen ist, diesen Prioritäten weitestgehend gerecht zu werden. Innerhalb kürzester Zeit hat unsere IT den meisten Mitarbeitenden weltweit einen digitalen Arbeitsplatz ermöglicht. Die hochprofessionelle Arbeit unseres globalen Einkaufs-, Produktions- und Logistikteams hat sichergestellt, dass wir überall auf der Welt zu jedem Zeitpunkt liefer- und reparaturfähig geblieben sind und unseren Kunden so weiterhin ein effizientes Arbeiten ermöglichen konnten. Dank grosser Disziplin ist es uns gelungen, die finanzielle Stabilität zu erhalten. Mit 13,7 Prozent Umsatz- (ROS) und 16,4 Prozent Kapitalrendite (ROCE) sind wir trotz einem Umsatzverlust von 9,6 Prozent in Schweizer Franken im finanziellen Zielkorridor unserer Unternehmensstrategie geblieben. Wir konnten Restrukturierungen in-

nerhalb unserer globalen Teams vermeiden und haben weiter konsequent in unsere strategischen Felder Innovation, digitale Transformation und Nachhaltigkeit investiert.

Auch in diesem Jahr haben wir wieder 74 hochdifferenzierte Produkte auf den Markt gebracht, um die Arbeit unserer Kunden produktiver und sicherer zu gestalten. Einige davon stellen wir Ihnen in diesem Bericht vor. Bei der Entwicklung setzen wir nach wie vor auf ganzheitliche Lösungen, die immer öfter Hardware, Software und Dienstleistungen verbinden, die unsere Kunden bei ihren täglichen Anwendungen und Kernprozessen unterstützen. Fast immer enthalten diese Lösungen auch digitale Elemente, bei denen Daten als Entscheidungsgrundlage, für Optimierungen, Dokumentation oder kontinuierliches Lernen genutzt werden. Ein zentrales Thema unserer digitalen Transformation ist die Nutzung verfügbarer Kundendaten für eine personalisierte, relevante Kundenansprache. Diese Umstellung beinhaltet die Einführung eines neuen CRM-Systems und ist mit einem grossen Schulungsaufwand für unsere rund 18 000 Mitarbeitenden im Vertrieb und im Marketing verbunden. Ursprünglich war dies über einen Zeitraum von zwei Jahren bis Ende 2021 geplant. Nachdem der Grossteil unserer Teams weltweit in den Lockdown-Wochen zu Hause bleiben musste, haben wir kurzerhand entschieden, diese Zeit zu nutzen, um die Einführung des neuen Systems massiv zu beschleunigen. Das erforderte eine Umstellung auf rein digitale Schulungsmassnahmen – eines der vielen Beispiele aus diesem Jahr, wie wir die Krise als Chance genutzt haben. 2020 war für uns auch der Start-

schuss zur Implementierung unserer umfassend überarbeiteten Nachhaltigkeitsstrategie, in der wir uns klar zu einer grösseren Verantwortung für die Umwelt und die Gesellschaft bekannt haben. Neben der Aktivierung des gesamten Unternehmens haben wir gute Fortschritte bei unseren globalen Fokusthemen gemacht. So sind wir etwa unserem Bekenntnis, innerhalb unserer Geschäftstätigkeit bis Ende 2023 CO₂-neutral zu agieren, ein gutes Stück näher gekommen. Weiterhin streben wir in möglichst vielen Bereichen ein zirkuläres Wirtschaften an, mit dem Ziel, das führende Unternehmen in unserer Industrie zu sein. Teil davon ist auch, dass wir zeitgleich

mit dem diesjährigen Unternehmensbericht unseren ersten umfassenden Nachhaltigkeitsbericht veröffentlichen. Darin eingeschlossen ist der ausführliche Tätigkeitsbericht zu den verschiedenen sozialen Initiativen und Projekten der Hilti Foundation, die auch in diesem Jahr wieder das Leben von vielen Menschen positiv beeinflusst haben.

 Unter www.hiltifoundation.org erfahren Sie mehr.

Somit blicken wir insgesamt mit einem «blauen» und einem «strahlenden» Auge auf dieses aussergewöhnliche Geschäftsjahr zurück. Das blaue

Auge ist sichtbar in unseren Zahlen und schmerzt etwas. Es hat aber keine Auswirkungen auf den hervorragenden Gesundheitszustand und die strahlenden Zukunftsaussichten des Unternehmens.

Wir danken Ihnen, unseren Kunden und Partnern, für das beständige Vertrauen. Ein besonderer Dank gilt unseren Mitarbeitenden weltweit – gerade auch in diesem COVID-19-Jahr – für das Engagement und die Leidenschaft, mit der sie unser Unternehmensleitbild jeden Tag aufs Neue mit Leben füllen: Wir begeistern unsere Kunden und bauen eine bessere Zukunft.

Heinrich Fischer
Verwaltungsratspräsident



Christoph Loos
Vorsitzender der Konzernleitung






UNTERNEHMENSPROFIL

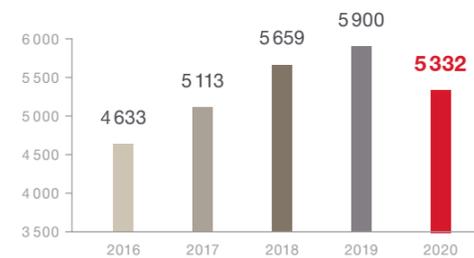
Hilti steht für Qualität, Innovation und direkte Kundenbeziehungen. Weltweit tragen rund 30 000 Mitarbeitende in mehr als 120 Ländern dazu bei, die Arbeit auf den Baustellen einfacher, schneller und sicherer zu machen – und unsere Kunden jeden Tag aufs Neue zu begeistern. Mit Produkten, Systemlösungen, Software und Serviceleistungen, die einen überlegenen Mehrwert bieten. Bei 250 000 täglichen Kontakten entstehen Ideen für Verbesserungen oftmals direkt vor Ort im Austausch mit dem Kunden. Wenn es für eine Herausforderung noch keine Hilti Lösung gibt, wird sie entwickelt. Dafür investieren wir jährlich rund 6 Prozent des Umsatzes in

Forschung und Entwicklung. Von der Produktentwicklung über Produktion, Logistik, Vertrieb und Service decken wir somit die gesamte Wertschöpfungskette ab.

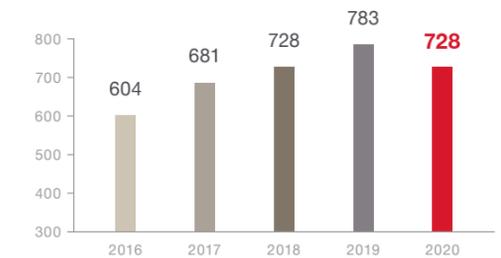
Unser strategisches Ziel ist die nachhaltige Wertgenerierung durch Marktführerschaft und Differenzierung. Auch finanziell plant das 1941 von den Brüdern Eugen und Martin Hilti gegründete Unternehmen mit Hauptsitz in Schaan, Liechtenstein, mit Weitblick: Sämtliche Aktien des Konzerns befinden sich im Besitz des Martin Hilti Family Trust, der die langfristige Weiterführung der Hilti Gruppe sicherstellt.

Unser Leitbild «Wir begeistern unsere Kunden und bauen eine bessere Zukunft» ist der Kompass, nach dem wir unser unternehmerisches Handeln ausrichten und nachhaltige und innovative Lösungen entwickeln. Hilti übernimmt dabei gleichermassen Verantwortung für die Gesundheit und Sicherheit seiner Mitarbeitenden und von Anwendern seiner Produkte sowie für Gesellschaft und Umwelt. Dazu tragen neben der gemeinnützigen Hilti Foundation, unserem integrierten Partner in Sachen Nachhaltigkeit, auch die Werte bei, die wir täglich im Umgang mit Teammitgliedern, Partnern und Kunden leben: Integrität, Mut, Teamwork und Engagement.

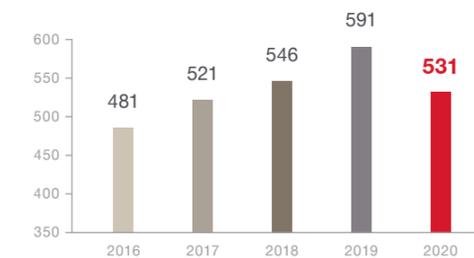
KENNZAHLEN



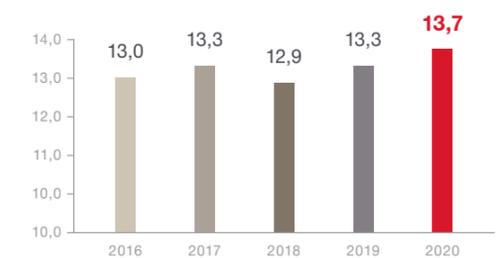
Nettoumsatz in Mio. CHF



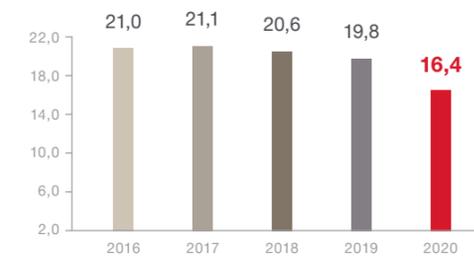
Betriebsergebnis in Mio. CHF



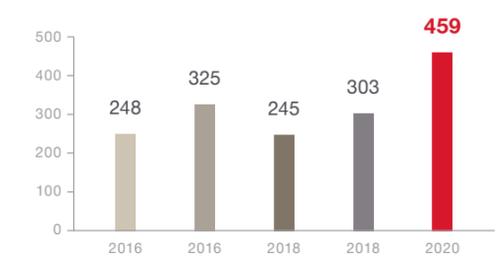
Reingewinn in Mio. CHF



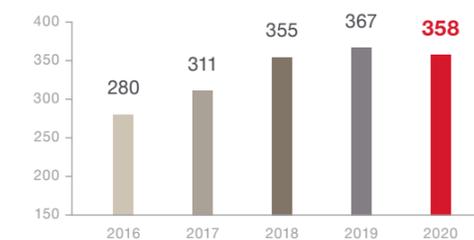
Umsatzrendite (ROS) in %



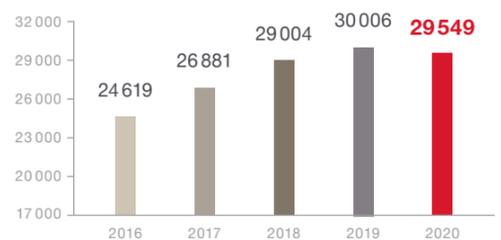
Kapitalrendite (ROCE) in %



Freier Cashflow in Mio. CHF
(vor Erwerb und Veräusserung von Konzerngesellschaften, inklusive Leasingzahlungen)



Ausgaben für Forschung und Entwicklung in Mio. CHF



Anzahl Mitarbeitende per 31. Dezember

Anmerkung

Die Vergleichszahlen für das Geschäftsjahr 2017 wurden aufgrund der Anwendung von IFRS 15 «Revenue from contracts with customers» und IFRS 9 «Financial Instruments» rückwirkend angepasst. Die Vergleichszahlen für die Geschäftsjahre vor 2017 wurden nicht rückwirkend angepasst.

GESCHÄFTSFELDER

Dübeltechnik

In der Befestigungstechnik setzt Hilti mit chemischen und mechanischen Dübeln sowie Ankerschienen neue Standards, auch für das erdbebensichere Bauen. Für die korrekte Dübelbemessung und Anwendung stehen Technikexperten und Softwarelösungen bereit.

Elektrogeräte & Zubehör

Optimale Leistung, komfortable Handhabung, lange Lebensdauer – das bieten Elektrogeräte von Hilti. Spezifisch aufeinander abgestimmtes Zubehör sorgt für effizientes Meißeln, Bohren, Sägen und Schleifen. Für mehr Sicherheit und Schutz sorgen Systeme zur Vibrationsreduzierung, Staubabsaugung und elektronischen Schnellabschaltung.

Direktbefestigung & Schraubtechnik

Hilti Systeme machen die Direktbefestigung auf Stahl und Beton einfacher, sicherer und produktiver. Rückstoss, Vibration, Lärm und Staubentwicklung sind auf ein Minimum reduziert. Im Bereich der Schraubtechnik tragen innovative Geräte und Befestigungselemente zur Produktivität auf der Baustelle bei.

Brandschutzsysteme

Der korrekte Einsatz von Brandschutzlösungen ist entscheidend, um die Ausbreitung von Feuer, Rauch und Giftgasen verhindern zu können. Mit dem erforderlichen Fachwissen sowie Auslegungs- und Dokumentationssoftware bietet Hilti ein hohes Sicherheitsniveau aus einer Hand.

Diamanttechnik

Die Geräte und Schneidwerkzeuge mit Hilti Diamanttechnologie sorgen für hohe Leistung bei geringem Verschleiss. Bohren, Trennen, Schleifen und Sägen von Beton und anderen mineralischen Baustoffen erfolgen einfach, präzise sowie staub- und erschütterungsarm.

Geräteservices

Dienstleistungen von Hilti können die Produktivität steigern und den administrativen Aufwand minimieren. Sei es im Flottenmanagement, bei Reparatur und Wartung oder mit integrierten Softwarelösungen zur Betriebsmittelverwaltung und Apps für die stete Verfügbarkeit aller Geräteinformationen.

Messtechnik

Mit robusten Laser-, Radar- und optischen Geräten deckt Hilti sämtliche Anforderungen für das Messen, Nivellieren und Detektieren ab – vom Aushub bis zur Gebäudeinstandhaltung. Zudem bringen einfach bedienbare Systemlösungen als digitale Schnittstelle auch Planungsdaten auf die Baustelle.

Lösungen für Befestigungstechnik

Hilti bietet integrierte Software- und Servicelösungen für Befestigungs- und Brandschutzprodukte, um eine höhere Produktivität und Sicherheit entlang des gesamten Bauprozesses zu erreichen. Diese umfassen Planungsoptimierung, Bemessung, BIM-Modellierung, Vorfertigung, Schulung sowie Test auf Baustellen und Dokumentation.

Installationstechnik

Modulare Installationssysteme von Hilti bringen Flexibilität und Effizienz bei der Befestigung von Rohren, Lüftungen oder Elektroanlagen. Technische Beratung, Logistikdienstleistungen und Designsoftware ergänzen das Rundumpaket.



„WIR HABEN DIE KRISE ALS CHANCE GENUTZT.“

Interview mit Christoph Loos, CEO

Sie haben gesagt, dass Hilti mit einem blauen Auge durch dieses Krisenjahr gekommen ist. Worauf führen Sie das zurück?

Massgeblich dafür war die Entscheidung vieler Regierungen, die Baustellen am Laufen zu halten. Damit ist die Bauindustrie 2020 insgesamt besser durch die Krise gekommen als andere Wirtschaftszweige. Allerdings gab es grosse Unterschiede von Land zu Land, weshalb auch unsere Umsatz- und Gewinneinbrüche weltweit sehr stark variieren. Erfreulich ist sicherlich, dass wir nur geringe Produktivitätsverluste erlitten haben. Wir waren zu jedem Zeitpunkt liefer- und reparaturfähig und konnten alle wesentlichen Projekte fast ohne Verzögerungen weiterverfolgen – trotz monatelangem Arbeiten von zu Hause aus. Dass dies so gut geklappt hat, hat neben einer hervorragenden IT-Infrastruktur viel mit unserer vertrauens- und teamorientierten Unternehmenskultur zu tun.

War das nun ein verlorenes Jahr für die Umsetzung der Hilti Gruppenstrategie Champion 2020?

Auf den ersten Blick müssen wir natürlich einen Rückschlag von 5,9 auf 5,3 Milliarden Schweizer Franken Umsatz verzeichnen und werden wohl zwei Jahre brauchen, um diesen Verlust wieder aufzuholen. Auf lange Sicht darf uns das aber nicht überraschen – Krisen mit ähnlichem Ausmass gab es auch schon in früheren Jahren. Deshalb sind die Ziele in unserer Strategie auch als «relative Ziele» zum Markt

und unseren Wettbewerbern definiert. Und aus dieser Perspektive haben wir nichts verloren und sind weiterhin voll auf Kurs. Darüber hinaus haben wir trotz intensivem Krisenmanagement alle langfristig relevanten Investitionen für Innovation, Digitalisierung und Nachhaltigkeit beibehalten. Teilweise haben wir Projekte sogar beschleunigt und die Krise als Chance genutzt. Dies ist am besten sichtbar an der wesentlich schnelleren Einführung unseres neuen CRM-Systems und der Umstellung auf die rein digitale Schulung unserer 18 000 Mitarbeitenden in Vertrieb und Marketing.

Viele Unternehmen mussten Arbeitsplätze abbauen – bei Hilti ist die Anzahl der Mitarbeitenden weltweit 2020 in etwa konstant geblieben. Wie war das möglich?

Wir haben gleich zu Beginn der Krise entschieden, dass wir Entlassungen nur als Ultima Ratio in Betracht ziehen. Das ist nicht nur dem grossen Verantwortungsgefühl gegenüber unseren Mitarbeitenden geschuldet, sondern ergibt sich auch aus unserem Geschäftsmodell, das sehr stark auf Kompetenz, Erfahrung und engen Kundenbeziehungen basiert, was man nicht einfach aus- und dann wieder einschalten kann. Entscheidend dafür, dass wir in so einer Krise auf diese Weise handeln können, ist natürlich, dass wir zu 100 Prozent im Besitz unseres sehr langfristig orientierten Eigentümers, des Martin Hilti Family Trust, sind.



Mit COVID-19 werden wir uns auch in Zukunft auseinandersetzen müssen. Welche Auswirkungen hat das auf Ihre Erwartungen für die kommenden Jahre?

Das grösste Problem für die Bauwirtschaft ist die grosse Unsicherheit, wie es mit der Pandemie und der Weltwirtschaft weitergehen wird. 2020 hat sich die Baubranche vergleichsweise gut gehalten, da nach dem Lockdown vielerorts die laufenden Projekte mit Hochdruck fertiggestellt wurden. Aber man spürt die Verunsicherung, denn

es werden weltweit weniger Neuprojekte in Auftrag gegeben – die Anzahl Baugenehmigungen und die Projekt-Pipeline vieler Kunden sind rückläufig. Deshalb erwarten wir für 2021 und 2022 ein eher schwieriges Umfeld. Hinzu kommt, dass wir 2020 von vielen temporären Kostenmassnahmen profitiert haben, etwa einer signifikanten Reduktion der variablen Vergütung, dem massiven Herunterfahren von Reisen und Meetings und von staatlichen Unterstützungsprogrammen wie Kurzarbeit. 2021 wer-

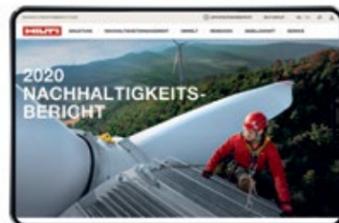
den sich diese Effekte langsam normalisieren, womit wir einen deutlichen Kosten-Swing-Back-Effekt bewältigen müssen. Deshalb gehen wir davon aus, dass wir finanziell wohl zwei Jahre brauchen werden, um uns vom Einbruch im COVID-19-Jahr 2020 vollständig zu erholen. Dies ändert jedoch nichts an unserer generellen Zielausrichtung. Unser Kurs steht weiterhin auf Wachstum und wir bauen auf einem sehr soliden Fundament, somit schaue ich positiv in die Zukunft.

WIR BEGEISTERN UNSERE KUNDEN UND BAUEN EINE BESSERE ZUKUNFT

Das Unternehmensleitbild «Wir begeistern unsere Kunden und bauen eine bessere Zukunft» folgt der Überzeugung, dass wir gemeinsam mit den Menschen wachsen, die uns umgeben – mit unseren Kunden, Mitarbeitenden und Partnern. Durch den persönlichen Austausch und das Bestreben, sich niemals auszuruhen, sondern immer noch besser zu werden, sind wir in der Lage, Produkte, Systemlösungen, Software und Serviceleistungen anzubieten, die weltweit erstklassig sind.

Im Kern des strategischen Ziels steht die nachhaltige Wertgenerierung durch Marktführerschaft und Differenzierung. Marktführerschaft im Hinblick auf den relativen Marktanteil und Differenzierung über den Direktvertrieb unseres Portfolios.

Den erfolgreichen Kurs der vergangenen Jahre verfolgen wir auch über 2020 hinaus. Dabei setzen wir auf die vier bewährten strategischen Handlungsfelder. Unsere wirtschaftliche Basis sichern wir durch Investitionen in kontinuierliche Innovationen. Das Herzstück unserer Unternehmensstrategie: die direkte und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden in der Bauindustrie. Durch operative Exzellenz in allen betrieblichen Prozessen sichern wir den Unternehmenserfolg unserer Kunden und festigen unsere Führungsposition am Markt. Ein leistungsstarkes, globales Team mit rund 30 000 Mitarbeitenden ist tagtäglich im Einsatz, um diese Ziele zu erreichen.



In unserem Nachhaltigkeitsbericht erfahren Sie mehr darüber, wie sich Hilti für eine bessere Zukunft einsetzt.



1

Produkt- und Servicedifferenzierung

Wir investieren kontinuierlich in Innovationen und Forschung, um unseren Kunden Produkte, Systemlösungen, Software und Services mit einem überlegenen Mehrwert zu bieten.

2

Direkte Kundenbeziehung

3

Exzellente operative Leistung

4

Leistungsstarkes, globales Team





SICHER VERNETZT

Über 60 Produktinnovationen entwickelt Hilti jährlich und verknüpft dabei zunehmend Produkte mit internetbasierten Technologien. 2020 kam als eines dieser neu entwickelten Produkte der identifizierbare Dübel «Tracefast» auf den Markt. Ein auf dem Anker angebrachter individueller DataMatrix-Code ermöglicht eine lückenlose Rückverfolgung bis zur Produktion und den verwendeten Materialien. Zusätzlich gibt der Code beim Auslesen mit der Hilti Connect App Informationen zur richtigen Installation und zeigt relevante Zulassungen sowie erforderliches Zubehör für die Montage an – direkt und einfach auf dem Smartphone. Auch die Dokumentation funktioniert digital und intuitiv: Beim Scannen mit der Hilti Documentation Manager App werden die individuellen Dübelinformationen ausgelesen und direkt gespeichert. Das Erfassen der Installation und das Erstellen von Berichten ist damit ein Kinderspiel.

BESSER ORGANISIERT MIT ON!TRACK 3

 Lagerleiter Damien L'Huillier von SAS SGS und Christophe Schwartz von Hilti Frankreich arbeiten bereits seit mehreren Jahren zusammen. Im Rahmen eines neuen Flottenvertrags und dem Einpflegen von 200 Anlagen ins System demonstriert Christophe seinem Kunden die Vorzüge von ON!Track 3, der dritten Generation der smarten Betriebsmittelverwaltung. Das Update der Softwarelösung erlaubt dem Nutzer, zukünftig nicht nur den Gerätebestand zu managen, sondern auch andere Geschäftsprozesse mit ON!Track zu digitalisieren. Sei es die Verrechnung von Betriebsmitteln in Projekten, die Dokumentation von Wartungs- und Prüfberichten, die Aufgabenzuweisung an Mitarbeitende auf der Baustelle oder die Ablage von Personaldokumenten und Arbeitssicherheitszertifikaten. Ein Ampelsystem informiert über den Bearbeitungsfortschritt. Die verbesserte Darstellung ist benutzerfreundlich und nimmt Hilti Kunden einen erheblichen administrativen Aufwand im Baustellenmanagement ab – digital und an einem Ort.



UNTER DIE ARME GEGRIFFEN

Wie können wir die Arbeit unserer Kunden auf der Baustelle noch sicherer und produktiver machen? Ottobock und Hilti gaben im Herbst 2020 mit dem EXO-O1 eine Antwort. Die Technologie-Partnerschaft kombiniert das Wissen von Hilti in Sachen Anwenderschutz und Ergonomie mit 100 Jahren Biomechanik-Expertise von Ottobock. EXO-O1 ist ein passives Exoskelett, das den Anwender bei Überkopparbeiten unterstützt und keine externe Energiezufuhr benötigt: Das Gewicht der Arme wird über die Armschalen mithilfe mechanischer Seilzugtechnik auf die Hüfte abgeleitet. So kann die Muskulatur um bis zu 47 Prozent* entlastet werden – und damit auch Bauunternehmen und Gesundheitssysteme. Denn in der Baubranche gelten Muskel- und Skeletterkrankungen im Schulterbereich zu den häufigsten Gründen für Arbeitsunfähigkeit.

* www.ottobock.com



Mehr zum Thema Gesundheit und Sicherheit von Anwendern lesen Sie in unserem Nachhaltigkeitsbericht ab Seite 34.

MEHR SICHERHEIT MIT JAIBOT



Kann zukünftig ein smarterer Roboter Löcher punktgenau in die Decke bohren? Nein, nicht erst in Zukunft. Er kann es schon jetzt. Gestatten, Jaibot. Die neueste Hilti Innovation auf dem Weg zur digitalen Baustelle. Der semi-autonome, BIM-fähige Roboter steuert selbstständig die vorgegebenen Bohrpunkte in der Decke an, bohrt präzise die Löcher und markiert sie, etwa für Heizungs-, Lüftungs- oder Klimaanlageinstallateure. Statt einem schweren Bohrhammer hält der Bauarbeiter nur die Fernbedienung, mit der er den Roboter über die Baustelle lotst. Den Rest erledigt der mit BIM-Daten gefütterte Jaibot, während die Hilti Totalstation PLT 300 assistiert. Das entlastet Handwerker von anstrengenden, teils unfallträchtigen Überkopparbeiten und erhöht die Produktivität auf der Baustelle. Kollege Jaibot, übernehmen Sie!



IN BETON GEGOSSEN

 Das Warten darauf, dass Beton abbindet und aushärtet, ist ein sehr zeitintensiver Prozess. Die Überprüfung kann aufwendige Labortechnik erfordern und nicht zuletzt Verzögerungen für die Baustellenplanung nach sich ziehen. Mit einem Betonsensor hilft Hilti Bauunternehmern dabei, den Fortschritt der Betonaushärtung zu messen und dadurch ihre Planung zu vereinfachen. Der kleine, drahtlose Sensor wird in den Beton eingebettet und erfasst in Echtzeit den Stand der Aushärtung. Informationen über die voraussichtliche Festigkeit, Temperatur und relative Luftfeuchtigkeit werden an die Smartphone-App übertragen. Die Firma Concrete Sensors mit Sitz in Boston, USA, hat das System entwickelt und wurde im Frühjahr 2020 Teil des Hilti Konzerns. Damit erweitert Hilti sein digitales Portfolio rund um das Internet der Dinge und bietet Kunden neue Möglichkeiten, um ihre Produktivität zu steigern und Ausfallzeiten zu minimieren.



KABELLOS VOLLE POWER IN DER WERKSTATT

 Funken sprühen, scheinbar mühelos gleitet der GDG 6-A22 Akku-Geradschleifer über das Metall. Zurück bleibt nur eine saubere, glatte Oberfläche. Für den nächsten Arbeitsschritt braucht es nun ein anderes Gerät, aber das bedeutet lediglich den Austausch des Akkus von einem Gerät zum nächsten. Die Akkuplattform bleibt dieselbe. Hilti hat sein Portfolio an Verbrauchsmaterialien und Geräten mit bürstenlosem Antrieb nicht bloss für das Stahl- und Metallhandwerk umfangreich erweitert, sondern für die gesamte Industriesparte. So ist das Arbeiten in der Werkstatt oder auf der Baustelle praktisch kabellos möglich. Für Hilti Kunden bedeutet das eine sicherere und produktivere Arbeitsumgebung und das gute Gefühl, einen Partner zu haben, der in der Lage ist, alles aus einer Hand anzubieten.

1234

Direkte Kundenbeziehung

Das Herzstück unserer Unternehmensstrategie: die direkte und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden in der Bauindustrie.

Produkt- und Servicedifferenzierung

Exzellente operative Leistung

Leistungsstarkes, globales Team





ONLINE VERBUNDEN

 Die Bedürfnisse des Kunden im Blick zu haben, ist eine besondere Stärke von Hilti. In der Regel kann Key Project Engineer Sarah Leblond aus der Zusammenarbeit mit ihrem Kunden und umfassenden Kenntnissen über das Projekt bereits nächste Schritte ableiten und ihn entsprechend beraten. Durch die geschickte Datenverknüpfung aus den verschiedensten physischen und digitalen Quellen kann ihre Beratung nun noch genauer auf ihren Kunden abgestimmt werden. Auf einen Blick kann Sarah sehen, wie der bisherige Bedarf ihres Kunden war und darüber hinaus eine Aussage treffen, welche Hilti Lösung ihn bei seinem Projekt auch zukünftig am besten unterstützen kann. So weiss sie schon beim nächsten Kontakt, welche Beratung er sich wünscht und kann ihm bereits ein Angebot für das Flottenmanagement mitbringen, das ihm teure Geräteausfälle erspart. Der Kunde profitiert von einer passgenauen Beratung und Kommunikation, abgestimmt auf seinen aktuellen Bedarf.





NEUES LEBEN FÜR ALTE FLUGZEUGTEILE

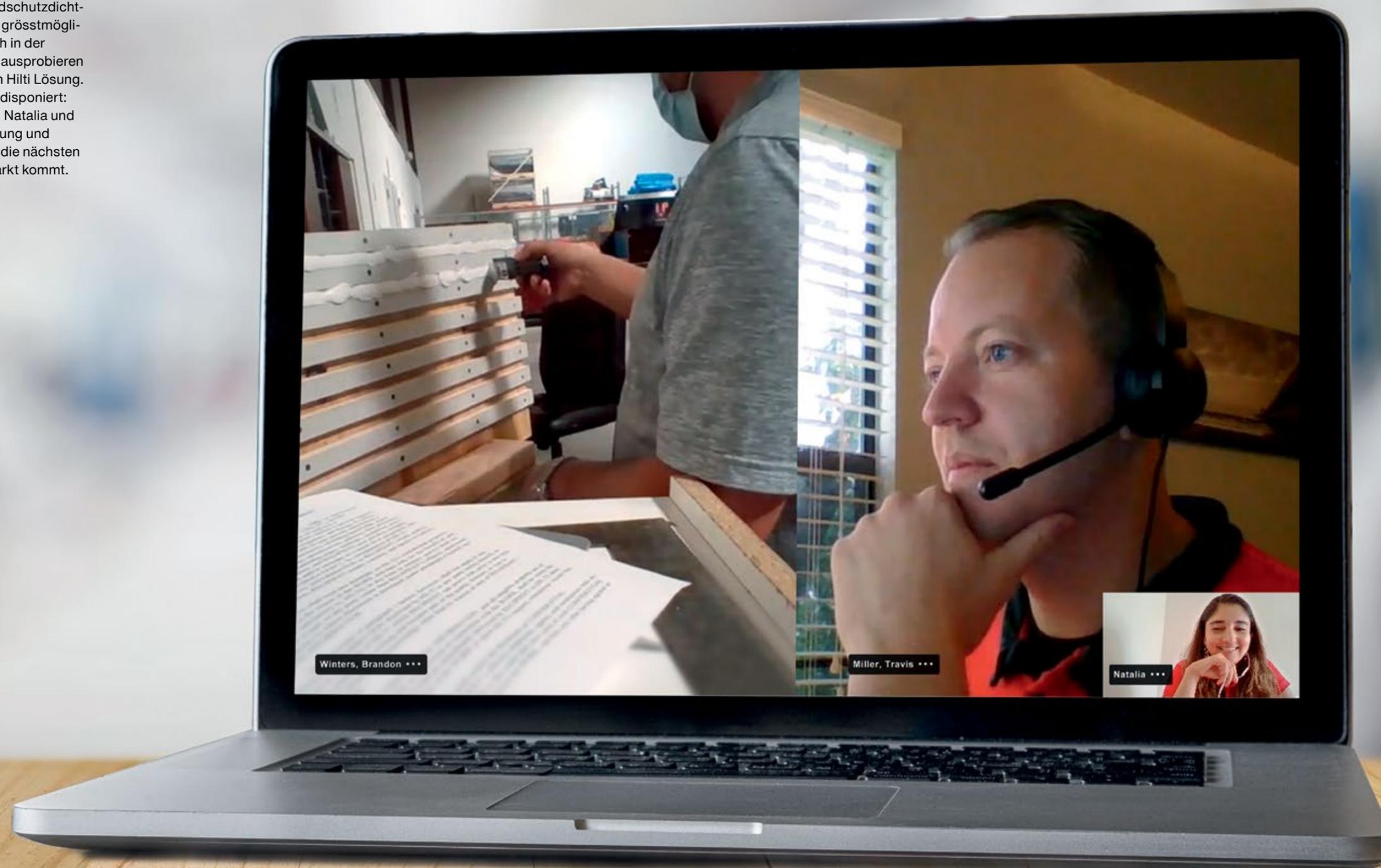
 Früher verrotteten ausranierte Flugzeuge oft im Nirgendwo. Kein schöner Gedanke für die Macher des belgischen Unternehmens Aerocircular. Schliesslich steckt ein altes Flugzeug voller wertvoller Teile und Materialien. Und die erweckt die Spezialfirma fast alle wieder zum Leben: Die Triebwerke heben mit anderen Flugzeugen wieder ab, das Cockpit wird zum Flugsimulator, die fein gemahlene Aussenhülle füttert als Alu-Pulver 3D-Drucker. Am Ende bleiben vom Flugzeug nur fünf Prozent als nicht verwertbarer Abfall übrig. Das ist annähernd perfekte Kreislaufwirtschaft, auch dank Hilti. Mit einer von Hilti entwickelten Diamantseilsäge, der grössten der Welt, kann Aerocircular Bauteile mit chirurgischer Präzision abtrennen. Etwa das komplette Cockpit oder Rumpfabschnitte – in denen beispielsweise als Pop-up-Bars wieder das Leben brummt.

Mehr zum Thema Kreislaufwirtschaft lesen Sie in unserem Nachhaltigkeitsbericht ab Seite 20.



VIRTUELLE PRODUKTTESTS

 Wenn ein Hilti Team nicht zum Kunden kommen kann, dann findet es kurzerhand andere Lösungen. Als aufgrund der Kontaktbeschränkungen in den USA und in Kanada die Product Manager Natalia Gomez Angel und Travis Miller für die Akzeptanztests einer neuen Brandschutzdichtmasse nicht zu den Kunden fahren konnten, trafen sie diese mit grösstmöglichem Abstand – nämlich online. Das Feedback der Kunden noch in der Testphase einzuholen und ihn das Produkt vor allem sehen und ausprobieren zu lassen, ist ein zentraler Faktor in der Entwicklung einer neuen Hilti Lösung. Infolge der lokalen Kontaktbeschränkungen hatte das Team umdisponiert: 43 Kunden bekamen ein Testpaket samt Anleitung zugeschickt. Natalia und Travis navigierten die Kunden live am Laptop durch die Anwendung und holten ihr Feedback direkt ein. So kann es ohne Verzögerung in die nächsten Entwicklungsschritte einfließen, bevor das Produkt auf den Markt kommt.



Produkte verbessern und Services weiterentwickeln ist den Hilti Mitarbeitenden im direkten Kontakt mit den Kunden besonders wichtig. Hier eine Auswahl an kleinen und grossen Hilti Momenten 2020, die Mitarbeitende auf ihren sozialen Kanälen geteilt haben.

SICHER DURCH DIE HÖLLENTALKLAMM

 Wie viele Wanderinnen und Wanderer hat diese alte Brücke durch die wilde Höllentalklamm Richtung Zugspitze getragen? Jetzt, nach 115 Jahren, hat ein Projektteam das Bauwerk und weitere Stege durch neue Stahlkonstruktionen ersetzt. Damit die Befestigungen wieder mehr als 100 Jahre im Fels halten können, stellte Hilti Spezialdübel, Ankerstangen und Know-how zur Verfügung. Die Stahlteile stiftete ThyssenKrupp Schulte. Hier im Bild setzt Bergwegespezialist Florian Dörfler mit dem Akku-Auspressgerät HDE 500 einen chemischen Anker, beraten von Hilti Mitarbeiter Rainer Aigner. Die Wanderer können wieder kommen – dank der Sponsoring-Initiative des Baukonzerns Züblin für den Deutschen Alpenverein (DAV).



TECHNISCHER SUPPORT AUS DER HOSENTASCHE

 Videotelefonie hat 2020 nicht nur vermehrt in den eigenen vier Wänden Einzug gehalten. Auch auf den Baustellen wird der technische Support bei Fragen live und per Smartphone dazugeschaltet. Wie in dieser Momentaufnahme von Hilti Key Project Manager Enrico Saugo mit seinem Kunden Gaetano Paolin in Venetien.

LIVE TRAININGS

 COVID-19 hat die Ausbildung der Mitarbeitenden von ALD Corporate nicht verlangsamt, sondern lediglich die Art und Weise verändert, wie die Trainings durchgeführt werden. Im Rahmen einer kleinen Runde wird das Training der Hilti Mitarbeitenden beim Kunden per Live-Streaming aufgenommen und an die Mitarbeitenden von ALD im Homeoffice übertragen. So wird sichergestellt, dass alle auch in schwierigen Zeiten über Neuerungen auf dem Laufenden bleiben.



KOMPLEXE GEOMETRIE EINFACH GEMACHT

 Die Digitalisierung ist längst auf den Baustellen angekommen und Hilti formt diesen branchenweiten Trend aktiv mit. Die jüngste Ergänzung unseres Layout-Tool-Portfolios ist der PMD 200, eine grossartige Alternative zu den zeit- und arbeitsintensiven Layout-Methoden, die gegenwärtig hauptsächlich verwendet werden. Er macht das Abstecken von Markierungen auf der Baustelle zu einer Aufgabe für eine Person. Hilti Account Manager Bob Neyland demonstriert die Vorteile des Geräts dem Team von Precision Walls, dem Trockenbauunternehmer auf der Baustelle in Charlotte, North Carolina. Der PMD 200 vereinfacht die Arbeitsschritte von Precision Walls erheblich und steigert die Produktivität, denn während einer die Markierungen vornimmt, können die anderen aus dem Team schon die nächsten Arbeitsschritte angehen.



ONLINE, WO'S DRAUF ANKOMMT

 Internetzugang: Bei Naturkatastrophen, wie Wirbelstürmen, kann er mittels Online-Warnungen Leben retten. Unter normalen Bedingungen öffnet er das Tor zu guter Bildung und einer besseren Zukunft. In den USA spendet Hilti deshalb ausrangierte, aber top-funktionsfähige Geräte an das Information Technology Disaster Resource Center (ITDRC). Damit installiert die Non-Profit-Organisation Internetzugänge in abgelegenen Gegenden. Aktuell, um dort COVID-19-bedingt Fernunterricht zu ermöglichen. Hier übergibt Hilti Mitarbeiter Bryant Aragon Ausrüstung an die ITDRC-Teamleiterin Kate Norem.



PERFEKTER DURCHBLICK

 Wenn es auf der Baustelle hakt, hilft in der Regel ein Anruf bei Hilti und ein Team ist zur Stelle. So wie bei diesem Projekt in der türkischen Stadt Tekirdağ. Hüseyin Karadas von FM Ersoy brauchte Unterstützung bei der exakten Ausrichtung der Fassadenelemente mit dem Nivelliergerät POL 15. Mehmet Burak Demirel und Ömer Tunç Sarioğlu konnten ihm mit einer kurzen Vorführung des Geräts schnell und pragmatisch helfen.



KUNST AM BAU

 An der Old Street im angesagten Londoner Shoreditch-Viertel entsteht das luxuriöse art'otel – und bietet eine farbenfrohe Kulisse für diesen Schnappschuss. Für den Neubau müssen rund 100 Löcher mit 500 mm Durchmesser in einem 25-Grad-Winkel in den Beton gebohrt werden. Ein Job für Bohrkronen höchster Leistungsklasse. Scheinbar mühelos bohrt Gregor Dynus, Hilti Account Manager in Grossbritannien, bei der Demonstration mit dem Diamantbohrer DD 500 die Löcher für die Bohrpfähle in den Beton. Das hat den Kunden überzeugt und Gregor hält diesen Moment fest.



SPOT ON UND ACTION

 Es ist noch dunkel und kalt, der Tag bricht gerade an. Da steht Georg Hersam mit drei seiner Kollegen von Hilti Kaufering schon auf dem Surfbrett. Warm eingepackt und ausgeleuchtet von einer Akku-LED-Baustellenleuchte reiten sie oftmals morgens, noch bevor es an den Schreibtisch oder zum Kunden geht, auf den Wellen im Eisbach – mitten in München. Alles kein Problem, dank flexibler Arbeitszeiten.

1234

Produkt- und
Servicediffe-
renzierung

Direkte
Kunden-
beziehung

Exzellente operative Leistung

Durch operative
Exzellenz in allen
betrieblichen
Prozessen sichern
wir den Unter-
nehmenserfolg
unserer Kunden.

Leistungsstarkes,
globales Team



DOPPELT SO SCHNELL BAUEN MIT BIM

 Gerade mal ein Jahr Bauzeit brauchte Migros Ostschweiz, um den Umbau des Einkaufsmarkts in Schaffhausen fertigzustellen. Damit war das Team doppelt so schnell wie herkömmlich geplant. Denn mit einem digitalen Zwilling auf Basis von Building Information Modelling, kurz BIM, existierte das gesamte Projekt bereits vorab in 3-D. Alle Ideen, Anforderungen und Aufgaben der Projektbeteiligten sind im Modell integriert und bilden die Grundlage für den Bau. Gemeinsam mit dem Kunden hat das Hilti Team ein Rahmenkonzept entworfen, das neben der Planung und Ausführung mit BIM ein umfassendes Lösungspaket bietet, das auch den Einsatz des semi-autonomen Baustellenroboters Jaibot mit einschliesst. Das Ergebnis: Dank transparenter Planung, punktgenauer Lieferung der Installationssysteme und dem zeitsparenden Einsatz von Jaibot konnte das Projekt doppelt so schnell fertiggestellt werden als mit einem konventionellen Ansatz.



SICHERUNG DER LIEFERKETTE

🇮🇹 Eine besondere Herausforderung inmitten der Corona-Pandemie betraf die Logistik. Während der Baustellenbetrieb vielerorts unverändert weiterlief, wurden die Lieferung und die Beschaffung schwieriger. Für die Logistik-Teams bei Hilti galt es umso mehr, unseren Kundenversprechen unverändert nachzukommen und eine pünktliche und qualitativ hochwertige Lieferung aller Produkte und Services zu gewährleisten. Eine gute Betriebsplanung ist dabei das A und O. Vorne mit dabei – das Logistik Center in Carpiano bei Mailand. Um die Lagerkapazität zu erhöhen und eine sichere Arbeitsumgebung zu schaffen, plant Lagerleiterin Alessandra Ruzzi und ihr Team ein Konzept für die vertikale Lagerung. Vollautomatische Lagerplätze für Kanalsysteme sorgen nun für Ordnung und mehr Raum. So können auch grosse Mengen für Kunden kurzfristig gelagert und abgerufen werden.





HILTI LIVE: DIREKTE KUNDENBERATUNG PER LIVESTREAM

 Im März sind die Strassen in Paris leer. Strenge Ausgangsbeschränkungen bestimmen das Leben zu Beginn der Pandemie in Frankreich. Die Baustellen sind jedoch noch geöffnet. Für den Direktvertrieb eine grosse Herausforderung. Aufgrund der lokalen Bestimmungen sind persönliche Treffen mit den Kunden stark eingeschränkt. Um der Situation zu begegnen, hat das Hilti Social-Media-Team eine digitale Lösung entwickelt: direkte Kundenberatung per Livestream. «Der direkte Kontakt mit unseren Kunden ist tief in unserer Unternehmens-DNA verwurzelt. Mit Hilti Live setzen wir dies auf den sozialen Plattformen fort», sagt Célynda Sicard. Die 27-Jährige ist Moderatorin von Hilti Live. Gefolgt von circa 60 000 Nutzerinnen und Nutzern pro Episode steht sie regelmässig vor der Kamera und präsentiert live auf Facebook, YouTube, Instagram und LinkedIn neue Hilti Lösungen und Geräte, wo sie und ihr Team im direkten Austausch mit den Kunden agieren können.



TRANSPARENZ VON DER HERSTELLUNG BIS ZUR BAUSTELLE

 Hilti Store Manager Elmar Gopp kennt seine Kunden und deren Bedarf ganz genau. Doch sollten einmal Verbrauchsmaterialien zurückgerufen werden müssen, ist Technik gefragt, um den Käufer auch nach Wochen und Monaten ausfindig zu machen. Ein hoher Aufwand auf beiden Seiten. Bereits viele der Hilti Verkaufsverpackungen weltweit sind nun mit Etiketten versehen, die einen GS1-DataMatrix-Code tragen. Dieser wird bereits im Werk aufgebracht und ermöglicht die automatische Erfassung der Daten. Mit dem Scannen des Codes auf der Schachtel mit Bolzenankern ist der Kunde auf der sicheren Seite, da seine Daten mit der Chargennummer des Produkts verknüpft werden. So kann er im unwahrscheinlichen Fall eines Produktrückrufs sofort und zielgerichtet benachrichtigt und der Umtausch der Ware durchgeführt werden.

BRANDSCHUTZ FÜR HOCHLEISTUNGSRECHNER

 **Flammen im Rechenzentrum.** Hightech-Firmen und Gebäudeplaner setzen alles daran, damit dieser Alptraum – auf dem Bild simuliert im Hilti Testcenter Kaufering in Deutschland – niemals wahr wird. Datenkonzerne wie Google und Facebook müssen laufend neue, leistungsstarke Rechenzentren bauen. Um kostbare Zeit zu sparen, setzen die Firmen zunehmend auf Fertigbau mit Sandwichpaneelen aus Stahlblech und Steinwolle. Das Problem dabei: Die Gebäude für die Power-Rechner stehen zwar sehr schnell, doch fehlende Brandschutzstandards verzögern die Abnahme bei dieser Bauweise. Die Lösung: Hilti beweist mit aufwendigen Tests, wie gut Sandwichpaneele von Paroc Panel System mit feuerfesten Hilti Lösungen und Brandschutzklappen von Rf-Technologies den Flammen standhalten – damit die Rechner schneller und sicher ans Netz gehen.

1234

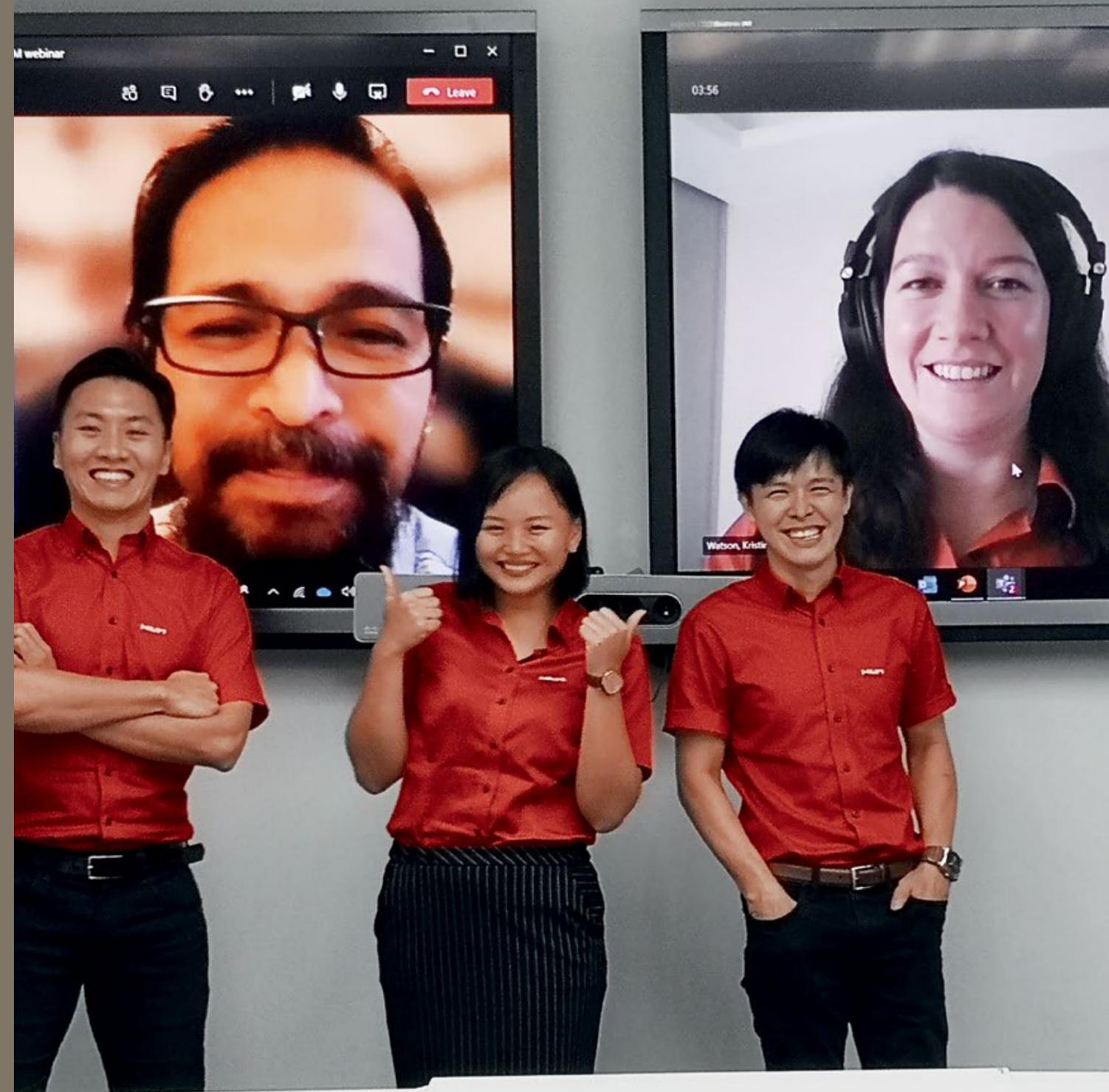
Produkt- und
Servicediffe-
renzierung

Direkte
Kunden-
beziehung

Exzellente
operative
Leistung

Leistungsstarkes, globales Team

Ein leistungsstarkes,
globales Team
mit rund 30 000
Mitarbeitenden
ist tagtäglich im
Einsatz, um diese
Ziele zu erreichen.



STÄRKENBASIERTE ENTWICKLUNG FINDET IN JEDEM MOMENT STATT

 Als Lindsay Ophus 2015 als Prozessmanagerin bei Hilti in den USA anfang, war schnell klar, dass ihr der Weg zu einer langen Karriere im Unternehmen offenstand: «Mein Ziel ist es, mit meinem Team einen Mehrwert für das Unternehmen zu schaffen.» Hilti will Menschen mit Rollen zusammenbringen, die ihnen Spass machen und für die sie geeignet sind; sowohl lateral als auch aufwärts. Das Ergebnis: ein belastbares, leistungsstarkes und globales Team. Teammitglieder werden ermutigt, häufig mit ihren Vorgesetzten über ihre Entwicklung zu sprechen, sei es für ihre aktuelle oder für eine zukünftige Rolle. Lindsay bereitete sich darauf vor, Area Sales Manager zu werden, doch ein Wink ihres Mentors brachte sie auf einen anderen Weg: «Mein Mentor bat mich, Qualitäten einer guten Führungskraft aufzulisten. Einer der Punkte waren gute finanzwirtschaftliche Kenntnisse, die ich bereits mitbrachte. Ich erkannte, dass ich eine Rolle als Finanzanalystin annehmen könnte, um meinem Ziel näher zu kommen, statt ins Vertriebsmanagement zu gehen. So kann ich meine bestehenden Fähigkeiten ausbauen und mich gleichzeitig weiterentwickeln.»



29 549

Mitarbeitende weltweit
(2019: 30 006)

63

Nationalitäten in der
Konzernzentrale
(2019: 63)

145

Nationalitäten
im globalen Team
(2019: 127)

25,5%

Frauenanteil weltweit
(2019: 25%)

21,5%

Frauen in Führungs-
positionen weltweit
(2019: 21%)

GRENZENLOSE SOLIDARITÄT

Als Anfang des Jahres die Baustellen schlossen und durch die Corona-Pandemie das öffentliche Leben lokal stark eingeschränkt wurde, gab es auch unter den Hilti Mitarbeitenden einige, die in Existenznot gerieten. Die von den Mitarbeitenden selbst viel zitierte Hilti Familie – zu der sich rund 30 000 Mitarbeitende weltweit zählen – schaute nicht tatenlos zu. Mitarbeitende konnten einen Teil des Gehalts in zusätzliche Kompensationstage umwandeln. Der entsprechende Betrag wurde von Hilti in einen internen Fonds einbezahlt. Der bestehende Sozialfonds wurde in einem zweiten Schritt vom Unternehmen aufgestockt, sodass sich die Gesamtsumme letztendlich verdoppelte. Innerhalb von sechs Monaten wurde so mit dem Engagement vieler ein zweistelliger Millionenbetrag zusammengetragen, mit dem die Hilti Gruppe Kolleginnen und Kollegen und ihre Familien in Not unterstützen konnte. Die vielfältigen Dankesbotschaften auf unseren internen Kommunikationsplattformen schafften einen emotionalen Ausklang für ein Jahr, in dem vieles anders lief als geplant, aber eines konstant blieb: ein leistungsstarkes, globales Team, das füreinander da ist.



HILTI The Foundation.

Mehr über die Projekte der Hilti Foundation erfahren Sie unter www.hiltifoundation.org und in unserem Nachhaltigkeitsbericht.



SCHNELLE HILFE IN BEIRUT

 Rettungseinsatz in dem völlig zerstörten Hafengebiet in Beirut: Gibt es nach der verheerenden Explosion im August noch Überlebende unter den Gebäudetrümmern? Mit dieser Hoffnung brechen 13 Männer und Frauen der Hilfsorganisation @fire Deutschland auf zu ihrem Sucheinsatz zwischen zerstörten Lagerhallen. Fünf Tage sind die Helferinnen und Helfer auf den Beinen und schlafen kaum. Mit Rettungshunden und Ortungsgeräten suchen sie nach Verschütteten und überprüfen die Standfestigkeit der Gebäudereste. Hilti unterstützt die Rettungs- und Aufräumarbeiten gleich mehrfach: Die Hilti Foundation rüstet @fire seit vielen Jahren mit einer Vielzahl an Geräten aus. Mitarbeitende der Marktorganisation Hilti Libanon, der Region META sowie Mitarbeitende weltweit beweisen in Beirut eindrucksvolles Teamwork, um schnell und solidarisch zu helfen.



SMARTER IT-NACHWUCHS GESUCHT

 Wie wird mittels digitaler Lösungen die Arbeit auf Baustellen einfacher, schneller und sicherer? Damit gute Ideen und helle Köpfe nicht unentdeckt bleiben, startet Hilti jedes Jahr die Hilti IT-Competition für Studierende sowie Berufseinsteigerinnen und Berufseinsteiger. So mancher heutige Mitarbeitende fand über den Pitch seiner Idee den Einstieg bei Hilti. Im Jahr 2020 gesucht: die besten Teamvorschläge für bewährte und stromsparende IoT-Lösungen für die Bauindustrie. Wenn die aufgewecktesten IT-Talente ihre Köpfe zusammenstecken, sind starke Konzepte garantiert. Das beweisen zwei Finalisten von 2020: der vernetzte Schutzhelm, der bei einem Unfall automatisch einen Notruf absetzt, oder der smarte Baustellenkoffer. Dieser ordert automatisch nach, wenn Verbrauchsmaterialien knapp werden. Der Wettbewerb für das Jahr 2021 wurde bereits gestartet. Unter dem Motto «Definiere die Zukunft des dezentralen Arbeitens in der Bauindustrie» haben sich bereits mehr als 200 Teams mit Studierenden aus mehr als 35 Ländern angemeldet.



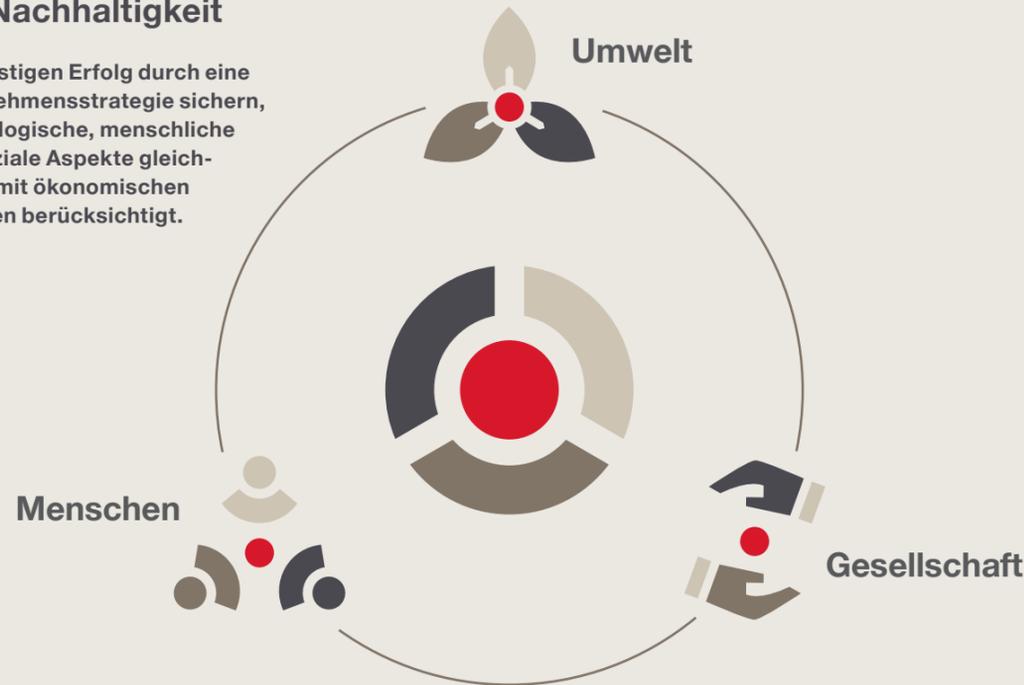
BLITZSCHNELL AUFGEBAUT

 Es musste sehr schnell gehen im Februar 2020: Im Kampf gegen die Ausbreitung des Coronavirus in Wuhan stampfte die chinesische Millionenstadt zwei bestens ausgestattete Notfallkrankenhäuser für COVID-19-Patienten aus dem Boden – in nur zehn Bautagen. Hilti China sollte ganz kurzfristig seine bewährten Befestigungssysteme für Medizingeräte sowie Brandschutzelemente liefern. Eine eilig zusammengezogene Mannschaft arbeitete mit Hochdruck an einer schnellen Lieferung: Trotz der erschwerten Logistikplanung im Lockdown gelang es dem Einsatzteam von General Manager Xia Dai, die erforderlichen Teile innerhalb von 24 Stunden zu organisieren und auf die Baustellen zu bringen. Damit leistete Hilti einen weiteren Beitrag im Kampf gegen das Virus.

NACHHALTIGKEITSMANAGEMENT BEI HILTI

Unser Verständnis von Nachhaltigkeit

Langfristigen Erfolg durch eine Unternehmensstrategie sichern, die ökologische, menschliche und soziale Aspekte gleichwertig mit ökonomischen Faktoren berücksichtigt.



Im Jahr 2020 haben wir eine ganzheitliche Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt, um unser Engagement in den Bereichen Umwelt, Menschen und Gesellschaft strukturierter, umfassender und transparenter umzusetzen. Diese Aspekte gleichwertig zu wirtschaftlichen Faktoren zu berücksichtigen, bedeutet für uns das Kernelement langfristigen Erfolgs. Zusammen mit der Hilti Foundation, unserem integrierten Partner in Sachen Nachhaltigkeit, arbeiten wir konsequent an unserem Beitrag zu den Zielen für nachhaltige Entwicklung der UN.

Für jede unserer drei Säulen haben wir globale Prioritäten und Ambitionen definiert, auf die wir uns in einem ersten Schritt konzentrieren werden:

Die Kernziele unserer Nachhaltigkeitsstrategie

<p>Wir übernehmen Verantwortung für unsere Umwelt.</p> <p>Bis 2023 CO₂-neutral</p> <p>Branchenführer in der Kreislaufwirtschaft</p>	<p>Wir kümmern uns um die Menschen: Kunden, Mitarbeitende und Partner.</p> <p>Höchste Ansprüche an die Gesundheit & Sicherheit von Anwendern und an die Sicherheit von Gebäuden</p> <p>Führend bei Gesundheit & Sicherheit unserer Mitarbeitenden</p>	<p>Wir tragen zu einer besseren Gesellschaft und hohen ethischen Standards bei.</p> <p>Hohe soziale Wirkung erzielen</p> <p>Uns selbst und die Branche zu höchsten Standards in der Geschäftsethik verpflichten</p>
---	--	--

Umwelt

Wir übernehmen Verantwortung für unsere Umwelt. Unternehmen können langfristig nur dann erfolgreich sein, wenn sie natürliche Ressourcen erhalten und die Auswirkungen ihres Handelns auf die Umwelt verringern. Um unseren ökologischen Fussabdruck zu verkleinern, wollen wir bis 2023 CO₂-neutral sein. Wir werden unsere eigenen Bemühungen zur Reduzierung der Emissionen vorantreiben und, zusammen mit der Hilti Foundation und einem renommierten externen Partner, ausgewählte Kompensationsprojekte unterstützen.

Wir wollen Branchenführer im Bereich der Kreislaufwirtschaft sein, indem wir uns von einem linearen Ressourcenverbrauch lösen und Ressourcen zunehmend zirkulär nutzen. Von dieser Art des Wirtschaftens versprechen wir uns nicht nur ökologische Vorteile, sondern auch neue Impulse für unsere Geschäftstätigkeit.

Im Rahmen unseres Engagements zu den Themen CO₂ und Kreislaufwirtschaft werden wir uns auch die Themen Wasser, Abfall- und Schadstoffemissionen genauer ansehen. Jeder Beitrag, wie die Reduzierung von Plastikabfällen in einem Büro, ist in dieser Hinsicht wichtig.

Menschen

Wir kümmern uns um die Menschen: Kunden, Mitarbeitende und Partner. Wir bauen eine bessere Zukunft – das bedeutet auch, dass wir Lösungen für bestmögliche Gesundheits- und Sicherheitsstandards in der Baubranche anbieten wollen. Wir wollen uns durch Gesundheit und Sicherheit von Anwendern differenzieren und sicherstellen, dass unsere Kunden mit den neusten und sichersten Technologien ausgestattet sind, sodass sie vom Wettbewerbsvorteil unserer Forschung und Entwicklung profitieren können.

Ebenso verpflichten wir uns der Gebäudesicherheit, indem wir langlebige und belastbare Lösungen anbieten. Diese sollen die Sicherheit jener

Menschen gewährleisten, die sich in Gebäuden aufhalten, die mit unseren Produkten errichtet wurden – selbst unter extremen Bedingungen.

Die Gesundheit und Sicherheit unserer Mitarbeitenden ist Teil unserer Kultur und spiegelt unser Verständnis von Verantwortung wider. Wir wollen in diesem Bereich führend sein: Wir achten nicht nur auf die Sicherheit und körperliche Gesundheit unserer Mitarbeitenden, sondern haben in unsere Nachhaltigkeitsstrategie auch Themen wie Mitarbeiterengagement, Inklusion und Diversität, das Zusammenspiel von Berufs- und Privatleben sowie ausgezeichnete Aus- und Weiterbildung miteinbezogen.

Gesellschaft

Wir tragen zu einer besseren Gesellschaft und hohen ethischen Standards bei. Gemeinsam mit der Hilti Foundation wollen wir eine hohe soziale Wirkung erzielen. Die Hilti Foundation leistet ihren Beitrag, indem sie durch ihre weltweiten Projekte Menschen die Möglichkeit gibt, ihre Fähigkeiten und Talente zu entwickeln und damit die Basis für ein unabhängiges und selbstbestimmtes Leben zu legen.

Darüber hinaus bündeln die Hilti Foundation und die Hilti Gruppe nun ihre Kräfte mit dem Ziel, allen Hilti Mitarbeitenden weltweit die Möglichkeit zu geben, durch die Teilnahme an Nachhaltigkeitsinitiativen auch ausserhalb der Geschäftstätigkeit einen Beitrag zu leisten. Diese Initiativen werden wir künftig in unserem Corporate Volunteering Programm «Engaged Beyond Business» strukturieren.

Eine weitere entscheidende Priorität ist, dass wir uns selbst und die Branche zu höchsten Standards in der Geschäftsethik verpflichten. Das bedeutet beispielsweise, dass wir eine Null-Toleranz-Einstellung gegenüber Korruption und Diskriminierung haben.

In den 16 wesentlichen Themen unserer Nachhaltigkeitsstrategie bündeln wir ambitionierte Ziele, die in nahezu allen Geschäftsbereichen verankert sind.



In unserem Nachhaltigkeitsbericht erfahren Sie mehr darüber, wie sich Hilti für eine bessere Zukunft einsetzt.



KONZERN-LEITUNG

Ein Aspekt, den die Konzernleitung 2020 in besonderem Masse verfolgt hat, ist die regelmässige und transparente Kommunikation mit den Mitarbeitenden weltweit. Normalerweise unterjährig persönlich zu Besuch in den Marktorganisationen, fanden Fragerunden und Informationsforen mit den Mitgliedern der Konzernleitung in diesem Jahr vor allem digital statt. Unter Einhaltung der Schutzmassnahmen traf sich ein Teil des Führungsteams im November zum Hilti Management Forum im eigens dafür aufgebauten Studio, mit Avi Kahn live am Bildschirm zugeschaltet aus den USA.

Dr. Christoph Loos
CEO seit 2014
1968, Deutschland



Seit 2007 ist Christoph Loos Mitglied der Konzernleitung und übernahm 2014 den Vorsitz. Nach seinem Einstieg bei Hilti im Jahr 2001 leitete er zunächst die Konzernentwicklung und baute danach das Strategische Marketing auf. 2005 übernahm er die Geschäftsführung von Hilti Deutschland.

Joaquim Sardà
Konzernleitungsmitglied seit 2020
1974, Spanien



Joaquim Sardà ist verantwortlich für die Märkte in Europa und im Mittleren Osten und den Bereich Strategisches Marketing. 2005 begann er bei Hilti in der Unternehmensentwicklung am Hauptsitz. Anschliessend hatte er verschiedene Führungsfunktionen in Italien und Deutschland inne. 2012 übernahm er die Geschäftsführung der Marktorganisation Italien und der Region Südeuropa.

Jahangir (Jan) Doongaji
Konzernleitungsmitglied seit 2014
1967, Indien/Schweiz



Jan Doongaji ist für die Bereiche Elektrogeräte, Konzernforschung und Geräteservice verantwortlich. Seit 2000 in verschiedenen Positionen für Hilti tätig, leitete er zuletzt die Business Unit Power Tools & Accessories.

Matthias Gillner
Konzernleitungsmitglied seit 2011
1967, Deutschland



Neben dem globalen Energie- und Industriegeschäft leitet Matthias Gillner die Bereiche Finanz, Steuern, Personal, IT und Konzernentwicklung. Seit 2000 in verschiedenen Positionen für Hilti tätig, leitete er unter anderem die Business Area Elektrogeräte & Zubehör.

Dr. Stefan Nöken
Konzernleitungsmitglied seit 2007
1965, Deutschland



Stefan Nöken ist verantwortlich für die Bereiche Befestigungstechnik, Software und Logistik. Seit 2000 bei Hilti, verantwortete er zuvor verschiedene Positionen im Corporate Engineering und im globalen Supply Chain Management.

Avraham (Avi) Kahn
Konzernleitungsmitglied seit 2020
1977, USA/Israel



Avi Kahn ist für die amerikanischen und asiatischen Märkte verantwortlich und begann seine Hilti Karriere 2004 im Vertrieb in den USA. Nach verschiedenen Funktionen in leitenden Positionen wurde er 2011 zum Geschäftsführer der Marktorganisation Kanada berufen. 2017 übernahm er die Verantwortung für die gesamte Region Nordamerika.





VERWALTUNGSRAT

Zusätzlich zu den gesetzlich festgelegten Aufgaben und der strategischen Ausrichtung des Konzerns sind die Mitarbeiterentwicklung und die Nachfolgeplanung zentrale Punkte auf der Agenda des Verwaltungsrats. Dazu wurden im September bei einem von zwei physischen Treffen des Verwaltungsrats in 2020, zusammen mit der Konzernleitung, die Weichen gestellt.

Marco Meyrat

Chur, Schweiz
1963, gewählt bis zur
Generalversammlung 2023

Marco Meyrat ist seit 2020 Mitglied im Verwaltungsrat. Seit dem 1. Januar 2020 ist er Trustee im Martin Hilti Family Trust sowie Stiftungsratspräsident der Hilti Foundation. Marco Meyrat startete 1989 bei Hilti und war fortan in verschiedenen Positionen tätig. Von 2005 bis 2019 war er Mitglied der Konzernleitung der Hilti Gruppe. Er ist unter anderem Mitglied des Beirats der Ardex GmbH, Verwaltungsratsmitglied der Hälgi Gruppe und der OLMERO AG, Präsident des Verwaltungsrats der Venture Incubator AG, Stiftungsratsmitglied des Kantonsspitals Graubünden und Trustee der Toni Hilti Familien-Treuhänderschaft.

Michael Hilti

Schaan, Liechtenstein
1946, Ehrenpräsident seit der
Generalversammlung 2018

Michael Hilti ist der Sohn des Unternehmensgründers Prof. Dr. h.c. Martin Hilti und seit 1990 Mitglied des Verwaltungsrats – von 1994 bis 2006 als Präsident. Der Betriebswirtschaftler (Universität St. Gallen) trat 1975 ins Familienunternehmen ein und ein Jahr später in die Konzernleitung. Von 1990 bis 1993 war er ihr Vorsitzender. Michael Hilti ist Trustee des Martin Hilti Family Trust, Mitglied des Stiftungsrats der Hilti Foundation sowie Präsident der Hilti Art Foundation.

Barbara Milian Thoralfsson

Oslo, Norwegen
1959, wiedergewählt bis zur
Generalversammlung 2023

Barbara Milian Thoralfsson wurde 2014 in den Verwaltungsrat berufen. Sie hat einen MBA-Abschluss in Marketing und Finanzwesen (Columbia University) und einen BA in Psychologie (Duke University). Sie war als CEO in der Telekommunikationsbranche und im Konsumgütersektor tätig. Seit 2006 ist sie Unternehmerin im Industriesektor und Mitbegründerin der grössten Plastik-Recycling-Firma Skandina viens. Sie ist Verwaltungsratsmitglied bei SCA AB und Essity AB in Schweden sowie bei G4S Plc in London.

Kim Fausing

Sønderborg, Dänemark
1964, wiedergewählt bis zur
Generalversammlung 2022

Kim Fausing wurde 2010 in den Verwaltungsrat gewählt. Er hat einen Abschluss in Maschinenbau und einen MBA. Kim Fausing trat 1990 bei Hilti ein, wo er bis 2007 verschiedene leitende Funktionen in Europa und Asien ausübte. 2007 wechselte er zur dänischen Danfoss Gruppe und wurde 2008 zum COO und Mitglied der Konzernleitung ernannt. Im Juli 2017 wurde er deren Präsident und CEO. Er ist zudem Vizepräsident der SMA A/G, Deutschland, und Mitglied des Verwaltungsrats von LafargeHolcim, Schweiz.

Carla De Geyseler

Erembodegem, Belgien
1968, gewählt bis zur
Generalversammlung 2022

Carla De Geyseler ist seit 2019 Mitglied des Verwaltungsrats. Sie hat einen Executive MBA des Institute for Management Development in Lausanne, Schweiz, und startete ihre berufliche Laufbahn als Wirtschaftsprüferin bei EY Brüssel. Seit Oktober 2019 ist sie CFO der Volvo Car Group in Schweden. Zuvor war sie für mehrere Jahre Finanzchefin bei SGS in Genf, Schweiz, Vodafone Libertel B.V. und DHL Express Benelux, beide in den Niederlanden. Zudem hatte Carla De Geyseler bei DHL verschiedene Finanz- und Geschäftsentwicklungspositionen auf regionaler und globaler Ebene inne.

Heinrich Fischer

Rüschlikon, Schweiz
1950, Präsident des Verwaltungsrats,
wiedergewählt bis zur General-
versammlung 2022

Heinrich Fischer gehört dem Verwaltungsrat seit 2007 an, seit April 2017 als Präsident. Vor seinem Einstieg bei Hilti war der diplomierte Elektrotechniker und Technische Physiker (Eidgenössische Technische Hochschule Zürich) mit BWL-Abschluss Vorsitzender der Konzernleitung der Saurer AG. Heinrich Fischer ist Mitglied des Verwaltungsrats der Tecan AG und der Sensirion AG.

Prof. Dr. Pius Baschera

Zürich, Schweiz
1950, wiedergewählt bis zur
Generalversammlung 2022

Pius Baschera ist seit 2006 Mitglied des Verwaltungsrats. Bis April 2017 war er Präsident und übergab dann das Amt an Heinrich Fischer. Der promovierte Maschineningenieur und Betriebswissenschaftler (Eidgenössische Technische Hochschule Zürich) stiess 1979 als Leiter Produktionscontrolling zu Hilti. Von 1994 an übernahm er für 13 Jahre den Vorsitz der Konzernleitung. Seit April 2017 ist er Sprecher des Martin Hilti Family Trust.

Dr. Daniel Daeniker

Zürich, Schweiz
1963, gewählt bis zur
Generalversammlung 2021

Daniel Daeniker ist seit 2018 Mitglied des Verwaltungsrats. Er ist der Senior Partner in der auf Wirtschaftsrecht spezialisierten Kanzlei Homburger AG in Zürich. Zudem ist er Verwaltungsratsmitglied der dormakaba Holding AG, Schweiz, und Aufsichtsrat der Rothschild & Co SCA, Frankreich, sowie Lehrbeauftragter an der Universität Zürich.

FINANZ-
KENNZAHLEN



CHF 728 Mio.

Betriebsergebnis 2020
der Hilti Gruppe

FINANZIELL ROBUST TROTZ COVID-19-PANDEMIE

Bei einem Umsatzrückgang von fast 10 Prozent in Schweizer Franken auf CHF 5,3 Mrd. hat die Hilti Gruppe das herausfordernde COVID-19-Pandemiejahr 2020 mit einem Betriebsergebnis von CHF 728 Mio. (-7,0%) abgeschlossen. Der Umsatzrückgang ist eine Folge der pandemiebedingten Lockdowns in Kombination mit verlangsamten Investitionen in Gebäude und Industrieanlagen sowie einer kontinuierlichen Aufwertung des Schweizer Frankens. Dank eines umsichtigen Kostenmanagements konnte die Hilti Gruppe die Investitionen in strategische Initiativen wie geplant fortsetzen, um den langfristigen Erfolg des Unternehmens zu sichern.

Die Entwicklung des Umsatzes im Jahr 2020 folgte drei Phasen: ein starker Start in den ersten zweieinhalb Monaten, ein Lockdown-bedingter Rückgang bis Ende Mai und eine heterogene, aber stetige Erholung in der zweiten Jahreshälfte. Während der Umsatzrückgang der Gruppe in den ersten fünf Monaten mit 16,3 Prozent am stärksten war, verbesserte sich die Situation ab Juni und führte letztlich zu einem Umsatzrückgang von 9,6 Prozent in Schweizer Franken und 4,3 Prozent in Lokalwährungen. Auf regionaler Ebene unterschieden sich die Ergebnisse erheblich, je nach Ausmass der Pandemie und Reaktion der jeweiligen Regierungen. Während Zentral- und Osteuropa sowie Nordasien das Jahr mit einem positiven Umsatzwachstum abschliessen konnten, mussten Südasien und der Mittlere Osten einen zweistelligen Rückgang hinnehmen. Amerika beendete das Jahr mit einer Abnahme von 4,6 Prozent, überproportional beeinflusst von Lateinamerika. Deutlich abwertende Währungen in den Wachstumsmärkten sowie ein schwächerer Euro und US-Dollar führten zu einem negativen Währungseffekt auf den Konzernumsatz von über 5 Prozent.

Reaktion auf die COVID-19-Pandemie
Ende März startete Hilti ein Vier-Säulen-Programm, um die COVID-19-Herausforderungen zu bewältigen. Ein starker Fokus lag auf dem Gesundheitsschutz der Mitarbeitenden, insbesondere der Vertriebsteams. Als

Konsequenz konnten diese während der (teilweisen) Lockdowns deutlich weniger Zeit mit Kunden und auf Baustellen verbringen. Weiter wurden ein Einstellungsstopp verhängt, die indirekten Kosten reduziert (wie z.B. für Reisen, Veranstaltungen etc.) und temporäre Massnahmen umgesetzt, um Zeit zu gewinnen, bevor über strukturelle Anpassungen entschieden wurde. Ende Dezember 2020 zählte die Gruppe 29.549 Teammitglieder, was einem Rückgang von 1,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Hilti passte seine Strukturen nur sehr selektiv in bestimmten Märkten an und vermied eine weitergehende Restrukturierung. Gleichzeitig wurde erheblich in strategische Initiativen in den Bereichen Innovation, Digitalisierung und Cybersecurity investiert. Die Hilti Gruppe erhöhte die liquiden Mittel durch die Optimierung des Nettoumlaufvermögens und die zusätzliche Verschuldung auf CHF 1,3 Mrd. (2019: 1,1 Mrd.).

Fortgesetzte Investitionen in Innovationen

Trotz der Pandemie brachte die Hilti Gruppe 74 neue, innovative Produkte und Services auf den Markt. Ein überzeugendes Beispiel ist die Einführung des Jaibot, eines semi-autonomen, mobilen Baustellenroboters für Deckenbohrungen. Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung erreichten CHF 358 Mio., was einem Anteil von 6,7 Prozent am Umsatz entspricht. Mit dem zusätzlichen

Ausbau integrierter Lösungen, die Produkte, Softwareelemente und Services kombinieren, bietet Hilti den Kunden weiterhin Innovationen, mit denen sie produktiver, sicherer und erfolgreicher arbeiten können. Die Digitalisierung von Kunden- und Bauprozessen wird vermehrt unterstützt und die Digitalisierung interner Unternehmensprozesse wurde weiter vorangetrieben, wie zum Beispiel die komplett digitalen Personalprozesse auf Basis einer HCM-Suite oder der beschleunigte Rollout des neuen CRM-Systems.

Unterproportionaler Rückgang des Betriebsergebnisses

Das Betriebsergebnis sank um 7,0 Prozent auf CHF 728 Mio. (2019: CHF 783 Mio.). Der Reingewinn ging aufgrund einer leicht höheren Ertragssteuerquote und ausserordentlicher Effekte etwas stärker auf CHF 531 Mio. zurück (2019: CHF 591 Mio.). Trotz des Umsatzrückgangs, des deutlich negativen Währungseffekts und der laufenden strategischen Investitionen stieg die Umsatzrendite (ROS) leicht an und erreichte mit 13,7 Prozent (2019: 13,3%) einen neuen Höchststand. Dies ist das Ergebnis einer soliden Margenentwicklung und eines umsichtigen Kostenmanagements. Die Kapitalrendite (ROCE) sank hingegen wegen des geringeren Kapitalumschlags um 3,4 Prozentpunkte auf 16,4 Prozent (2019: 19,8%). Grund ist eine Kombination aus zusätzlicher Liquiditätsreserve, der Implementierung von IFRS 16,

einem negativen Währungsmix des eingesetzten Kapitals und einem geringeren Umsatz. Dennoch liegen sowohl die Umsatzrendite (ROS) als auch die Kapitalrendite (ROCE) weiterhin in oder am oberen Ende der strategischen Zielkorridore von 10-12 bzw. 15-20 Prozent. Der freie Cashflow (vor Erwerb und Veräusserung von Konzerngesellschaften) erreichte CHF 459 Mio. (2019: CHF 303 Mio.), was zu einem Cashflow-Verhältnis zum Reingewinn von 86,5 Prozent führte. Dies war das Ergebnis einer Optimierung des Nettoumlaufvermögens durch sorgfältiges Management der Lagerbestände und Forderungen sowie vorübergehend reduzierten Ausgaben für die Modernisierung der Infrastruktur und der Arbeitsplätze. Die ausgeprägte negative Entwicklung der Wechselkurse von US-Dollar, Euro und Währungen der Wachstumsmärkte hatte – trotz des guten Natural Hedging in den Hauptwährungen – einen negativen Effekt von CHF 61 Mio. auf das Betriebsergebnis (2019: CHF -27 Mio.).

Gesunde Bilanz und solide Liquidität

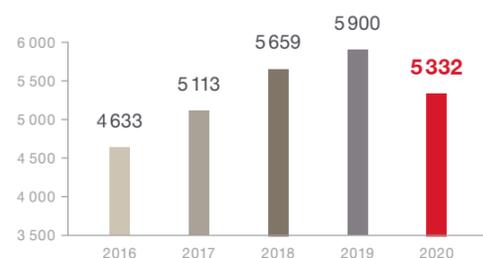
Die Eigenkapitalquote lag um 1,7 Prozentpunkte über dem Vorjahreswert und um 1,8 Prozentpunkte unter dem Niveau vor Einführung von IFRS 16. Damit liegt die Eigenkapitalquote weiterhin über 50 Prozent. Trotz der bereits erwähnten pandemiebedingten Effekte konnten die liquiden Mittel auf CHF 1,3 Mrd. (2019: CHF 1,1 Mrd.) gesteigert werden. Dies wurde durch einen hohen freien Cashflow und eine Erhöhung der verzinslichen Schulden

des Konzerns erreicht. Im Rahmen der Refinanzierungsstrategie des Konzerns emittierte Hilti im Juni 2020 eine fünfjährige Unternehmensanleihe in Höhe von CHF 150 Mio. zu pauschalen Kosten von 8,6 Basispunkten. Trotz der gesunden Finanzlage wird der Aktionär auf eine ordentliche Dividendenausschüttung verzichten (2019: CHF 294 Mio.) und unterstreicht damit sein Engagement für den langfristigen Erfolg von Hilti.

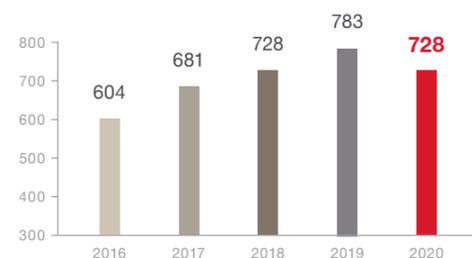
Ausblick auf 2021

Sowohl die generellen Wirtschafts- als auch die Bauprognozen deuten auf eine heterogene Erholung der globalen Märkte hin. Die Dauer zur Rückkehr auf das Niveau der Bautätigkeit vor COVID-19 wird in Marktstudien auf ein bis vier Jahre geschätzt, wobei der Durchschnitt bei etwa zwei Jahren liegt. Die Geschwindigkeit der Erholung wird vom Ausmass der zweiten und allenfalls dritten COVID-19-Welle abhängen und von den Möglichkeiten der verschiedenen Länder, die Impfung ihrer Bevölkerung zu beschleunigen. Trotz dieser Herausforderungen hält Hilti an seinen strategischen Zielen fest und wird weiterhin signifikant in zusätzliche innovative Lösungen und die Digitalisierung von kundenbezogenen und unternehmensinternen Prozessen investieren. Die Hilti Gruppe erwartet ein Umsatzwachstum im niedrigen einstelligen Bereich und eine Profitabilität in etwa auf dem Niveau vor COVID-19.

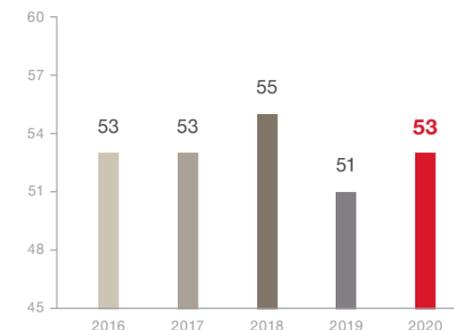
KENNZAHLEN



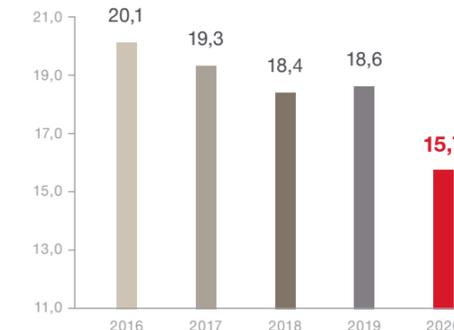
Nettoumsatz in Mio. CHF



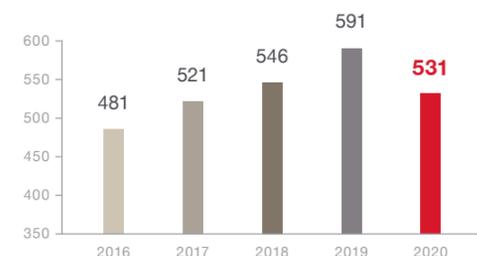
Betriebsergebnis in Mio. CHF



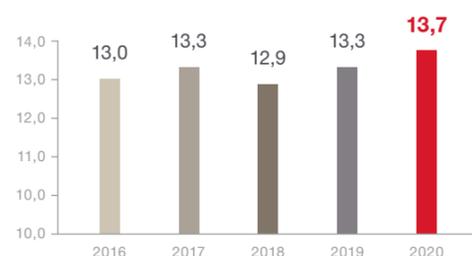
Total Eigenkapital in % Total Passiven



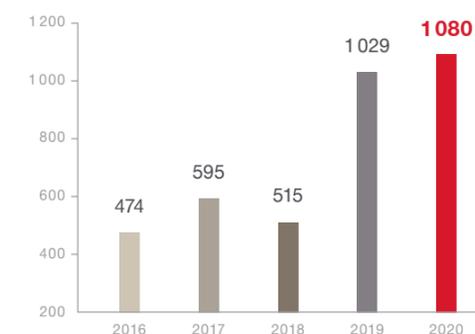
Eigenkapitalrendite (ROE) in % Reingewinn



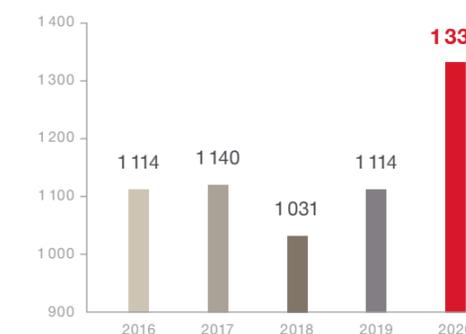
Reingewinn in Mio. CHF



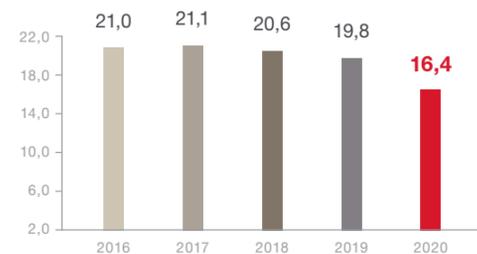
Umsatzrendite (ROS) in %



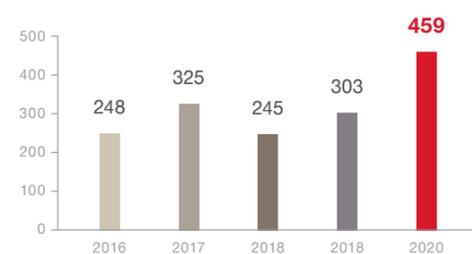
Finanzschulden* in Mio. CHF



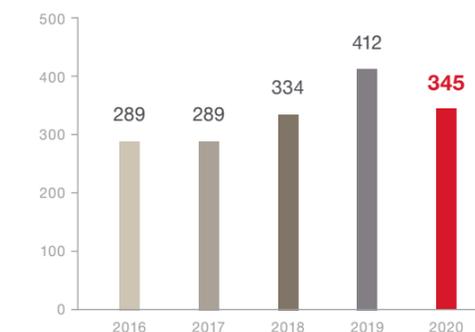
Flüssige Mittel in Mio. CHF



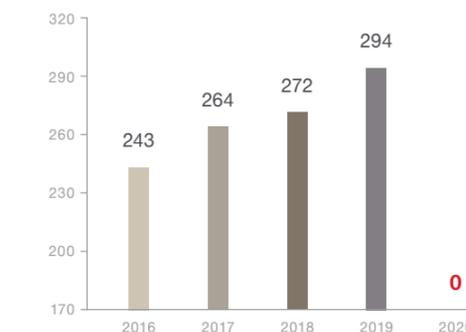
Kapitalrendite (ROCE) in %



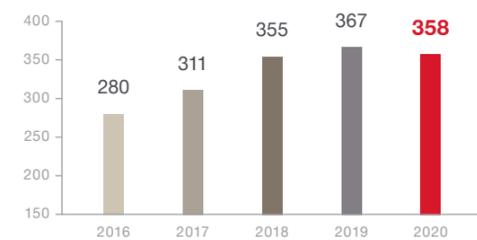
Freier Cashflow in Mio. CHF
(vor Erwerb und Veräußerung von Konzerngesellschaften, inklusive Leasingzahlungen)



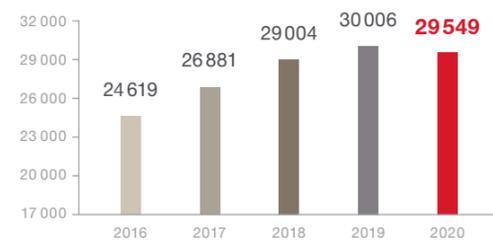
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen in Mio. CHF



Dividende in Mio. CHF



Ausgaben für Forschung und Entwicklung in Mio. CHF



Anzahl Mitarbeitende per 31. Dezember

* Aufgrund der Einführung von IFRS 16 Leasing sind ab 2019 Leasingverbindlichkeiten inkludiert.

Die Vergleichszahlen für das Geschäftsjahr 2017 wurden aufgrund der Anwendung von IFRS 15 «Revenue from contracts with customers» und IFRS 9 «Financial Instruments» rückwirkend angepasst. Die Vergleichszahlen für die Geschäftsjahre vor 2017 wurden nicht rückwirkend angepasst.

Anmerkung

Die nachfolgenden Seiten enthalten Auszüge aus dem Finanzbericht 2020 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 2020. Die vollumfängliche Information, inklusive Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung, ist ab Ende März 2021 im Internet in englischer Sprache unter www.hilti.group abrufbar. Die vollumfängliche konsolidierte Jahresrechnung 2020 ist Teil des Finanzberichts 2020 und gemäss den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt worden.

KONZERNBILANZ

DER HILTI GRUPPE PER 31. DEZEMBER

Aktiven in Mio. CHF	2020	2019
Immaterielle Vermögenswerte	942,5	893,4
Sachanlagen	959,7	952,6
Nutzungsrechte	423,2	435,2
Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	1,9	1,9
Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	2,7	2,7
Latente Ertragssteueransprüche	134,3	143,0
Sonstige Finanzanlagen	18,5	16,6
Forderungen	789,5	800,9
Derivative Finanzinstrumente	3,8	4,7
TOTAL LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	3276,1	3251,0
Vorräte	587,5	645,6
Forderungen	1245,7	1249,6
Kurzfristige Ertragssteuerforderungen	9,6	13,6
Rechnungsabgrenzungsposten	63,9	67,2
Derivative Finanzinstrumente	6,5	11,0
Zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam bewertete finanzielle Vermögenswerte	23,8	27,3
Flüssige Mittel	1332,9	1113,8
TOTAL KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	3269,9	3128,1
TOTAL AKTIVEN	6546,0	6379,1

Passiven in Mio. CHF	2020	2019
Nicht beherrschende Anteile	7,9	6,7
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital	3464,2	3269,6
TOTAL EIGENKAPITAL	3472,1	3276,3
Rückstellungen	9,5	12,5
Personalvorsorge	614,4	636,8
Latente Ertragssteuerschulden	123,9	119,7
Anleihen	449,8	299,9
Langfristige Bankschulden	43,3	54,0
Leasingverbindlichkeiten	330,8	332,5
Vertragsverbindlichkeiten	83,2	90,6
Verbindlichkeiten	17,8	36,2
TOTAL LANGFRISTIGES FREMDKAPITAL	1672,7	1582,2
Rückstellungen	7,6	8,4
Personalvorsorge	7,9	8,5
Verbindlichkeiten	468,4	471,7
Kurzfristige Ertragssteuerschulden	107,6	116,9
Rechnungsabgrenzungsposten	437,8	461,7
Vertragsverbindlichkeiten	108,9	108,3
Kurzfristige Bankschulden	142,9	226,0
Leasingverbindlichkeiten	113,4	116,1
Derivative Finanzinstrumente	6,7	3,0
TOTAL KURZFRISTIGES FREMDKAPITAL	1401,2	1520,6
TOTAL FREMDKAPITAL	3073,9	3102,8
TOTAL PASSIVEN	6546,0	6379,1

Anmerkung

Das Eigenkapital besteht aus Aktienkapital (253 440 Namenaktien zu einem Nominalwert von je CHF 500) sowie aus Reserven. Sämtliche Aktien befinden sich im Besitz des Martin Hilti Family Trusts.

KONZERNERFOLGSRECHNUNG DER HILTI GRUPPE

in Mio. CHF	2020	2019
Nettoumsatz	5 332,2	5 899,9
Sonstiger betrieblicher Ertrag	149,4	154,9
BETRIEBSERTRAG	5 481,6	6 054,8
Bestandsveränderung unfertige und fertige Erzeugnisse	(29,0)	(25,4)
Material- und Warenaufwand	(1 416,2)	(1 623,0)
Personalaufwand	(2 282,4)	(2 452,8)
Abschreibungen	(394,9)	(374,0)
Verluste auf Forderungen	(51,7)	(51,9)
Sonstiger betrieblicher Aufwand	(579,2)	(745,1)
BETRIEBSAUFWAND	(4 753,4)	(5 272,2)
BETRIEBSERGEBNIS	728,2	782,6
Sonstiger Ertrag und Aufwand (netto)	(28,9)	(13,5)
Finanzierungsaufwand	(47,7)	(53,3)
REINGEWINN VOR ERTRAGSSTEUERN	651,6	715,8
Ertragssteueraufwand	(120,9)	(124,6)
REINGEWINN	530,7	591,2
Verteilbar auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	529,9	588,1
Nicht beherrschende Anteile	0,8	3,1

Anmerkung

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

KONSOLIDIERTE GESAMTERGEBNISRECHNUNG DER HILTI GRUPPE

in Mio. CHF	2020	2019
REINGEWINN	530,7	591,2
Absicherungsgeschäfte	(1,7)	(1,6)
Latente Ertragssteuern auf Absicherungsgeschäfte	0,2	0,2
Umrechnungsdifferenzen	(57,6)	(48,1)
Latente Ertragssteuern auf Umrechnungsdifferenzen	0,5	0,2
SONSTIGES ERGEBNIS – ZUKÜNFTIG IN ERFOLGSRECHNUNG UMGЛИEDERBAR	(58,6)	(49,3)
Neubewertung Personalvorsorge	18,6	(81,7)
Latente Ertragssteuern auf Neubewertung Personalvorsorge	(2,0)	13,4
SONSTIGES ERGEBNIS – NICHT IN ERFOLGSRECHNUNG UMGЛИEDERBAR	16,6	(68,3)
TOTAL SONSTIGES ERGEBNIS	(42,0)	(117,6)
GESAMTERGEBNIS	488,7	473,6
Verteilbar auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	488,6	470,6
Nicht beherrschende Anteile	0,1	3,0

KONZERNGELDFLUSSRECHNUNG DER HILTI GRUPPE

in Mio. CHF	2020	2019
BETRIEBSERGEBNIS	728,2	782,6
Abschreibungen	394,9	374,0
Erhaltene Zinsen	2,7	5,2
Bezahlte Zinsen	(47,8)	(52,4)
Bezahlte Ertragssteuern	(121,6)	(97,6)
(Zunahme) / Abnahme von Vorräten	29,0	25,4
(Zunahme) / Abnahme von Forderungen	32,3	(9,4)
(Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing	(80,5)	(180,9)
Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten	(6,5)	(10,3)
Zunahme / (Abnahme) von Vertragsverbindlichkeiten	(0,1)	17,2
Veränderung nicht liquiditätswirksamer Positionen	(28,3)	14,6
Veränderung im sonstigen Nettoumlaufvermögen	31,6	(36,2)
GELDFLUSS AUS BETRIEBLICHER TÄTIGKEIT	933,9	832,2
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	(194,0)	(202,6)
Investitionen in Sachanlagen	(150,7)	(209,3)
(Zunahme) / Abnahme von finanziellen Vermögenswerten	(4,5)	(11,4)
Erlös aus Verkauf von Sachanlagen	6,4	29,8
GELDFLUSS AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT	(342,8)	(393,5)

in Mio. CHF	2020	2019
Aufnahme von langfristigen Schulden	34,3	26,5
Rückzahlung von langfristigen Schulden	(46,2)	(4,5)
Zahlung Leasingverbindlichkeiten	(131,8)	(136,2)
Aufnahme / (Rückzahlung) von kurzfristigen Schulden	(75,9)	78,2
Aufnahme von Anleihen	149,9	-
Rückzahlung von Anleihen	-	(33,5)
Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär	-	0,1
Dividendenausschüttungen	(294,0)	(272,4)
GELDFLUSS AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	(363,7)	(341,8)
Umrechnungsdifferenzen	(8,3)	(14,0)
ZUNAHME / (ABNAHME) DER FLÜSSIGEN MITTEL	219,1	82,9
Flüssige Mittel per 1. Januar	1 113,8	1 030,9
FLÜSSIGE MITTEL PER 31. DEZEMBER	1 332,9	1 113,8

KENNZAHLEN DER HILTI GRUPPE

Resultate in Mio. CHF / %	2020	2019
Nettoumsatz	5 332	5 900
Abschreibungen	395	374
Betriebsergebnis	728	783
Reingewinn vor Ertragssteuern	652	716
Reingewinn	531	591
Kapitalrendite (ROCE) in % (Betriebsergebnis)	16,4	19,8
Eigenkapitalrendite (ROE) in % (Reingewinn)	15,7	18,6
Umsatzrendite (ROS) in %	13,7	13,3
Freier Cashflow	459	303
Bilanz in Mio. CHF / %	2020	2019
Total Eigenkapital	3 472	3 276
Total Eigenkapital in % Total Passiven	53	51
Total langfristiges Fremdkapital	1 673	1 582
Total kurzfristiges Fremdkapital	1 401	1 521
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	345	412
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	1 902	1 846
Andere langfristige Vermögenswerte	1 374	1 405
Total kurzfristige Vermögenswerte	3 270	3 128
Total Aktiven	6 546	6 379
Dividende*	-	294
ANZAHL MITARBEITENDE (per 31. Dezember)	29 549	30 006

* Antrag des Verwaltungsrats

UMSATZWACHSTUM 2020 IM VERGLEICH ZUM VORJAHR

Umsatzwachstum in Mio. CHF	2020	2019	Veränderung in CHF (%)	Veränderung in Lokalwährungen (%)
Europa	2 718	2 900	-6,3%	-2,7%
Nordamerika	1 306	1 445	-9,6%	-4,3%
Lateinamerika	99	132	-25,0%	-8,1%
Asien / Pazifik	670	765	-12,4%	-7,0%
Osteuropa / Mittlerer Osten / Afrika	539	658	-18,1%	-8,2%
HILTI GRUPPE	5 332	5 900	-9,6%	-4,3%

IMPRESSUM

Herausgeber

Hilti Aktiengesellschaft
Global Corporate Communications
Postfach 333, 9494 Schaan, Liechtenstein

Verantwortlich

Oliver Müller-Kengelbach

Konzeptidee

Hilti Global Brand & Communications

Redaktion, Text

Sabrina Feliu (Leitung), Nadine Bernhardt,
Matthias Hassler, Svenja Krauss, Chris Larson,
Dan Phillips, Felix Reichstein,
Holger Thissen (Konstanz, Deutschland)

Gestaltung

Benno Erhardt, Manfred Simon,
zurgams Kommunikationsagentur
(Dornbirn, Österreich)

Fotografie

Emma Bilz, Reinhard und Luca Fasching
(Bregenz, Österreich), Uli Reitz, Hilti Group

Übersetzung

Chris Larson

Bildbearbeitung

pro.file Armin Kofler (Lustenau, Österreich)

Produktion

Lise Santschi

Druck

BVD Druck+Verlag AG
9494 Schaan, Liechtenstein

Den Hilti Unternehmensbericht 2020

finden Sie auch online unter:

www.hilti-companyreport.com



Wir danken unseren Kunden und Partnern für die freundliche Unterstützung.

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

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

Gedruckt auf FSC-Recycled zertifiziertem Papier. Durch die Verwendung des FSC-Papiers unterstützen wir aktiv die umweltgerechte Bewirtschaftung unserer Wälder sowie die soziale Förderung der waldbewirtschaftenden Bevölkerung.

Das Papier ist mit dem Umweltzeichen „Blauer Engel“ nach ISO 14024 zertifiziert.

Die Produktion erfolgt CO₂-neutral in einem Unternehmen mit ganzheitlicher Klimastrategie mit dem höchsten Gold-Zertifikat

