

# Unternehmensbericht 2011



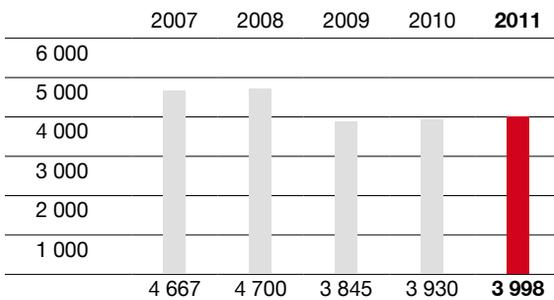
**Wir begeistern unsere Kunden  
und bauen eine bessere Zukunft.**

# Überblick.

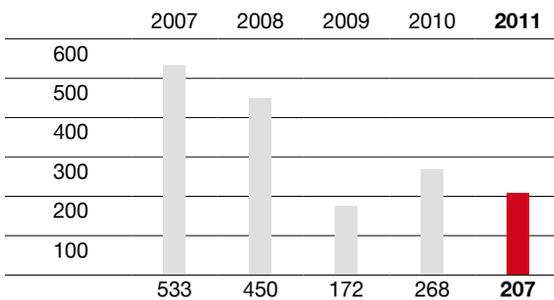
## Die wichtigsten Kennzahlen (in Mio. CHF)

	2011	2010	Veränderung
Nettoumsatz	3 998	3 930	+68
Betriebsergebnis	207	268	-61
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	242	376	-134
Reingewinn	97	142	-45
Anzahl Mitarbeitende (per 31. Dezember)	21 848	20 305	+1 543

## Nettoumsatz (in Mio. CHF)



## Betriebsergebnis (in Mio. CHF)



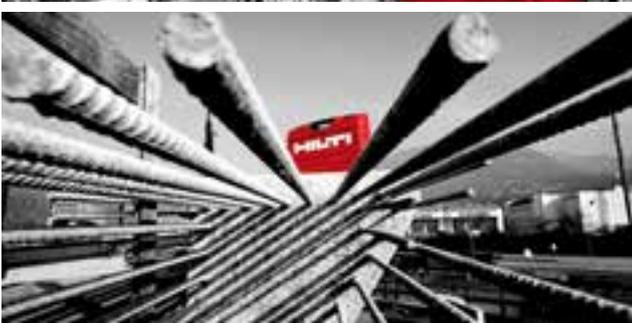
# Das ist Hilti.

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

Wir begeistern mit rund 22 000 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 Forschung und Entwicklung
- 34 Mitarbeitende
- 40 Konzernleitung
- 42 Verwaltungsrat
- 44 Corporate Responsibility
- 64 Finanzkennzahlen
- 76 Branchen

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

**Gesamtverantwortung:** Jessica Nowak

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

**Gestaltung:** Jeannine Merkli

**Fotografie:** Uli Reitz, AlpTransit Gotthard AG, Aaron Bunch (Karratha, Australien), Jason Hendriks, Ambient Photography (Toronto, Kanada), Karl Hopkinson, Image Group (Preston, England), Roland Korner, Close up AG (Triesen, Liechtenstein), Wolfgang C. Kuthan (Thüringen, Österreich), Dmitry Kuzmin, mit freundlicher Genehmigung von PWC (Moskau, Russland), Jorge Lara Martinez, Doos Comunicación Gráfica (Mexico City, Mexiko), Michael Zanghellini, zanghellini.li Fotografie (Schaanwald, Liechtenstein), Leiming Zhang, Newscos (Shanghai, China)

**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](http://www.hilti.com).

Dieser Geschäftsbericht wurde auf chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt.



Wir begeistern unsere Kunden. We create enthusiastic customers.

## Liebe Leserinnen, liebe Leser

Das Geschäftsjahr 2011 bedarf aus Sicht von Hilti eines zweigeteilten Resümees. Zwar konnten wir weltweit ein überproportionales Umsatzwachstum und eine Zunahme an Marktanteilen verzeichnen, jedoch zeigte sich dieser Erfolg leider nicht in gleichem Mass in unserem Betriebsergebnis. Die Gründe dafür sind vielfältig.

Die negativen Währungseinflüsse und steigende Material- und Logistikkosten sind eine Seite der Medaille. Die andere Seite zeigt aber auch unsere hohen strategischen Investitionen in Wachstumsmärkte und neue Geschäftsfelder, mit einer teilweise noch nicht zufriedenstellenden Profitabilität.

Das starke Umsatzwachstum bestätigt uns in unserer Strategie, den Fokus auch künftig auf Wachstumsmärkte und neue Geschäftsfelder zu legen und die Konzentration auf die Segmente zu richten, in denen wir uns differenzieren und nachhaltig profitabel wachsen können. Allerdings macht das Betriebsergebnis deutlich, dass wir zu einer robusteren Performance zurückkehren müssen, um solche Investitionen auch weiterhin tätigen zu können und besser auf künftige globale Einflüsse und Marktunsicherheiten vorbereitet zu sein.

Wachstum ist wichtig, aber es muss profitabel sein. Profitabilität ist wichtig, aber sie muss nachhaltig sein. Beides ist der Antrieb für unsere Aktivitäten

im Jahr 2012. Im Zentrum steht weiterhin das, was Hilti so einzigartig macht: Unsere Qualität, unsere Innovationsstärke und unsere Differenzierung – also Produkte und Services, mit denen wir unseren Kunden einen echten Mehrwert bieten und sie begeistern können.

Die entscheidende Ressource hierfür sind unsere Mitarbeitenden. Ihr enormes Engagement und ihre enge Bindung zu Hilti spiegelten sich im vergangenen Jahr in Topklassierungen bei zahlreichen Benchmark-Wettbewerben zur Mitarbeiter-Zufriedenheit. Darauf sind wir stolz – und darauf bauen wir auch in Zukunft, denn besonders in anspruchsvollen Zeiten ist ein kompetentes und hochmotiviertes Team von unschätzbarem Wert.

2012 steht im Zeichen von neuen Herausforderungen und Veränderungen. Wir werden gezielt investieren und unsere Strukturen differenziert anpassen. Wir werden deutlich auf die Profitabilität fokussieren, jedoch nicht auf Kosten der Nachhaltigkeit. Und wir werden Kompetenzen und Verantwortlichkeiten dort bündeln, wo sie in erster Linie gebraucht werden. Bei allen Veränderungen ist eines sicher: Hilti bleibt Hilti. Sowohl für die Kunden als auch für die Mitarbeitenden. —



Pius Baschera  
Präsident des Verwaltungsrats



Bo Risberg  
Vorsitzender der Konzernleitung





## **Differenzierung ist und bleibt unser Anspruch.**

Bo Risberg, Vorsitzender der Konzernleitung: „Wir müssen uns genau anschauen, wo und wie wir unserem Differenzierungsanspruch gerecht werden und gleichzeitig nachhaltig profitabel wachsen können.“



## **Unser Ziel ist eine nachhaltige zweistellige Umsatzrendite.**

2011 war ein Jahr mit Höhen und Tiefen. Zum einen konnte Hilti seinen Wachstumskurs in fast allen Ländern beschleunigen und zusätzliche Marktanteile gewinnen. Zum anderen belasteten die enormen Währungseinflüsse sowie die steigenden Material- und Logistikkosten das Geschäftsergebnis stark. Mit der konsequenten Umsetzung eines Massnahmenprogramms will das Unternehmen in den kommenden Monaten seine Profitabilität deutlich verbessern.

### **Herr Risberg, wie lief das Jahr 2011 für Hilti?**

**Bo Risberg:** Auf der Umsatzseite haben wir grossartige Fortschritte gemacht. In zahlreichen Ländern konnten wir über Monate zweistellige Umsatzzuwächse verzeichnen und unsere Marktposition verbessern. Sogar in Nordamerika, wo die Situation in der Bauwirtschaft weiter angespannt ist, gab es positive Umsatzergebnisse. In Europa war das Bild aufgrund der aufkommenden Schuldenproblematik in einigen Ländern zwar differenziert, insgesamt jedoch ebenfalls erfreulich. Mit der Umsatzentwicklung in den Wachstumsmärkten und im Bereich der neuen Geschäftsfelder sind wir ebenso zufrieden, auch wenn wir 2011 viel investiert haben, um dieses Wachstum zu unterstützen. So hervorragend unsere Umsätze auf der einen Seite waren, so wenig zufriedenstellend ist auf der anderen Seite unser Gesamtergebnis, mit dem wir deutlich unter dem Vorjahr liegen.

### **Was hat das Ergebnis so stark belastet?**

**Bo Risberg:** Den grössten Einfluss hatten die enormen Währungsverluste. Allein der Effekt durch die starke Aufwertung des Schweizer Frankens hat unseren Reingewinn um über 120 Millionen Schweizer Franken belastet. Aber auch die steigenden Materialpreise und die erhöhten Transportkosten haben wir deutlich gespürt. Das Mehr an Transportkosten hat jedoch nicht nur externe Ursachen, sondern steht auch im Zusammenhang mit unserem starken Wachstum in den Schwellenländern. Diese zusätzlichen Effekte waren für uns umso schmerzhafter, da wir 2011 auch zahlreiche strategische Investitionen in Schwellenländer und in neue Geschäftsfelder getätigt haben. So waren wir 2011 nicht in dem Mass profitabel, wie wir es hätten sein sollen.

### **Heisst das, Sie hören auf zu investieren?**

**Bo Risberg:** Sicherlich nicht, denn Investitionen in Wachstumsmärkte und Segmente, in denen wir unsere Position und unsere Marktanteile verbessern können, sind für unser Unternehmen von zentraler Bedeutung. Aber wir müssen künftig gezielter vorgehen und werden in erster Linie da investieren, wo wir auch überproportional profitables Wachstum generieren können. Deshalb liegt der Fokus klar auf der Steigerung unserer Profitabilität. Das gilt im Übrigen nicht nur in Bezug auf den Ausbau von Marktanteilen in Ländern und neuen Geschäftsfeldern, sondern für sämtliche Investitionsbereiche.

Zusätzlich werden wir auch unsere Kostenstruktur anpassen und haben uns zum Beispiel in der Konzernzentrale eine deutliche Kostenreduktion verschrieben, die gleichzeitig mit einer Optimierung von Strukturen und Prozessen einhergeht. Neben einem nachhaltig profitablen Wachstum ist es unser Ziel, schneller, flexibler und effizienter zu werden und Kompetenzen überall dort zu bündeln, wo es sinnvoll ist.

### **Gibt es nun eine Veränderung in der Strategie von Hilti?**

**Bo Risberg:** Grundsätzlich nicht, unsere Strategie ist die richtige und auch die Grundlage für unsere weitere Entwicklung. Differenzierung ist und bleibt unser Anspruch. Im Mittelpunkt stehen dabei nach wie vor unsere Qualität, Innovationskraft, Beratungskompetenz und unser Service. Nur müssen wir genau anschauen, in welchen Märkten, in welchen Segmenten und mit welchem Produkt- und Serviceportfolio wir diesem Differenzierungsanspruch gerecht werden und gleichzeitig profitables Wachstum generieren können.

### **Was erwarten Sie für dieses Jahr?**

**Bo Risberg:** In Zeiten wie diesen ist es schwer, eine Prognose zu stellen, denn das Umfeld wird weiterhin unruhig bleiben. Insgesamt erwarten wir eine Abkühlung des Marktes und eine weitere Verschiebung von Wirtschaftsmacht und Wirtschaftskraft in Richtung Schwellenländer. Dennoch bin ich zuversichtlich, insbesondere was die Steigerung unserer Profitabilität anbelangt. So rechnen wir für dieses Jahr mit einem starken Wachstum unseres Betriebsergebnisses, aber auch mit einem tieferen Umsatzwachstum als 2011. Auch werden sich Kunden- und Marktanforderungen weiterhin verändern: Der weltweite Wettbewerb wird härter und die Ansprüche an einen Global Player werden umfangreicher. Wir wissen, was wir können und wo wir hinwollen, und wir haben ein Fundament, um das uns viele Unternehmen beneiden: Wir haben eine langfristig orientierte Unternehmerfamilie als Eigentümer, ein motiviertes und kompetentes Team weltweit, innovative Produkte und Serviceleistungen sowie den Mut und die Veränderungsfähigkeit, uns auf neue Rahmenbedingungen auszurichten und damit auch in einem volatilen Umfeld nachhaltig erfolgreich zu sein. —



## **Unser Platz ist an der Seite des Kunden.**

Marco Meyrat, Mitglied der Konzernleitung: „Zwei Drittel unserer Mitarbeitenden sind im Vertrieb und im Engineering unmittelbar für die Kunden tätig. So kommen täglich mehr als 200 000 Kundenkontakte zustande.“



Beim Bau der Metrolinie  
12 in Mexico City ist Hilti  
Know-how gefragt.



## Es braucht mehr als nur gute Produkte.

Die Bedürfnisse des Kunden stehen bei Hilti an oberster Stelle. Ob technische Unterstützung, Produkttests oder die Lieferung von Ersatzgeräten – der Hilti Mitarbeitende ist da, wenn der Kunde ihn braucht.

**Drei Fragen an José Oscar Bernal Espinoza, Projektverantwortlicher der Firma ICA, die den Bau der U-Bahn-Haltestelle Estación 20 de Noviembre betreut.**

**Herr Espinoza, wieso haben Sie sich in diesem Projekt für eine Zusammenarbeit mit Hilti entschieden?**

Weil wir die Marke gut kennen und die langjährige Zusammenarbeit auch mit einem Flottenvertrag besiegelt haben. Dadurch profitieren wir im Bedarfsfall von einem schnellen und unbürokratischen Geräteersatz.

**Was ist für Sie der Mehrwert, den Hilti bieten kann?**

Die ständige Verfügbarkeit der Verkaufsberater bei Fragen und Problemen und der damit verbundene exzellente Service. Hilti bietet Beratungsleistungen und Produktsupport auf sehr hohem Niveau.

**Gab es beim Bau der Estación 20 de Noviembre irgendwelche Probleme?**

Nein, es hat alles wunderbar geklappt. Wir haben mit allen Beteiligten reibungslos zusammengearbeitet und Hilti hat uns immer mit Rat und Tat unterstützt.



## **Mit dem Anspruch, der bestmögliche Partner zu sein.**

Der Bau der zwölften Linie im U-Bahn-Netz von Mexico City stellt an alle beteiligten Unternehmen höchste Anforderungen. Umso wichtiger ist für die Firma ICA der Projektkoordinator von Hilti, der nicht nur jeden Tag auf der Baustelle vor Ort ist, sondern auch mitdenkt, vorausplant und alle wichtigen Themen koordiniert.



„Die grösste Herausforderung ist die Einhaltung des Zeitplans“, sagt der hauptverantwortliche Hilti Projektkoordinator Carlos Gidi Casas. „Die Linea 12 und der Tunnel Emisor Oriente, der zeitgleich gebaut wird, liegen 50 Kilometer auseinander, die die Projektbeteiligten logistisch überbrücken müssen. Da haben wir alle Hände voll zu tun.“ Der Projektkoordinator überwacht seit dem Start des U-Bahn-Baus vor drei Jahren alle Tätigkeiten von Hilti, die zu diesem Mammutprojekt gehören. In seiner Hand laufen alle Fäden zusammen, egal ob es um Verkauf, Beratung oder administrative Fragen geht. „Ich bin der erste Ansprechpartner für die Kunden“, erklärt Gidi Casas.

In seiner Funktion als Projektkoordinator kümmert er sich nicht nur darum, dass offene Fragen so rasch wie möglich beantwortet werden. Er setzt auch alles daran, dass dem Kunden frühzeitig passende Anwendungen und Produktlösungen vorgeschlagen werden können. „Wir wollen sozusagen einen Service nach Mass bieten – in allen Phasen des Projekts“, sagt Gidi Casas. Dieser Ansatz kommt den Kunden entgegen, denn Stillstand ist das Letzte, was sie auf der Baustelle brauchen können. José Oscar Bernal Espinoza, Projektverantwortlicher der Firma ICA beim Bau der U-Bahn-Haltestelle Estación 20 de Noviembre: „Hilti ist

immer für uns da, wenn wir Unterstützung benötigen. Das ist für uns enorm wertvoll. Denn dadurch können wir letztendlich auch Zeit und Kosten sparen.“

Die U-Bahn von Mexico City ist das zweitgrösste U-Bahn-System Nordamerikas und das erste weltweit, das alle Stationen mit unterschiedlichen Symbolen kennzeichnet. Grund dafür ist der bis heute beträchtliche Anteil von Analphabeten in der Bevölkerung. Der Ausbau der Linea 12, die die Kapazität des U-Bahn-Netzes steigern wird, wurde bereits Ende 2007 beschlossen. In diesem Jahr sollen alle Bauarbeiten abgeschlossen werden.

Acht Hilti Mitarbeitende sind direkt in das Projekt involviert, darunter ein Key Account Manager, zwei Verkaufsleiter und ein Feldtechniker. Im Zentrum der Aktivitäten befindet sich jedoch Carlos Gidi Casas, der sich fast rund um die Uhr um die Anliegen und Sorgen seiner Kunden vor Ort kümmert. „Es ist unser Anspruch, der beste Partner für unsere Kunden zu sein. Da geht es nicht nur um Vorführen und Verkaufen, sondern vor allem auch darum, mit guter Beratung und gutem Service an der Seite des Kunden zu stehen“, sagt der Projektkoordinator. —

Die Erdgas-Verflüssigungsanlage Pluto in Westaustralien. Kunden aus dem Energie- und Industriesektor erwarten von den Hilti Applikationen vor allem ein hohes Mass an Sicherheit und Effizienz.





## **Wer mehr will, muss mehr bieten.**

Christoph Loos, Mitglied der Konzernleitung: „Hilti hat sich im Geschäftsfeld Energie und Industrie durch zahlreiche Grossprojekte etabliert. Ziel ist es, die Kernkompetenzen von Hilti in diesen Branchen weiter zu festigen und damit das Wachstum der Hilti Gruppe global zu stärken.“



## **Im Outback muss jeder Handgriff sitzen.**

Als einer der Vertragspartner beim Bau der Erdgasverflüssigungsanlage Pluto LNG ist die Firma Monadelphous unter anderem für die Installation von Schienenmontagesystemen für Rohrleitungen verantwortlich. Hilti steht dem Kunden mit einem internationalen Team in jeder Projektphase zur Seite.

**Drei Fragen an Dave Burch,  
Senior Construction Manager  
bei Monadelphous.**

**Herr Burch, Produktivität, Effizienz und Sicherheit haben in Ihrer Branche oberste Priorität. Wie trug Hilti in diesem Grossprojekt dazu bei?**

Mit erstklassiger Beratungsleistung und vielen Produktrainings. Dadurch konnten wir zahlreiche Aufgaben einfacher und schneller erledigen. Das ist wichtig, denn in Spitzenzeiten arbeiteten über tausend Mitarbeiter in der Anlage.

**Welchen Herausforderungen mussten Sie sich in diesem Projekt stellen?**

In einer so abgelegenen Region zu arbeiten, ist eine grosse Herausforderung, besonders wenn man von der Hauptstadt Westaustraliens mehr als 1500 Kilometer weit weg ist. Ein effizientes Logistiknetzwerk ist deshalb unerlässlich. Hilti war von Anfang an in der Lage, den anspruchsvollen Zulieferbedingungen nachzukommen. Auch das harsche Klima war ein Thema. Hier halfen spezielle Produkte und das Know-how von Hilti, wie zum Beispiel die Befestigungslösung X-BT aus rostfreiem Stahl für die Montage von Gitterrosten.

**Was hat Sie im Kontakt mit Hilti beeindruckt?**

Sei es die technische Kompetenz, der Kundenservice oder die Zuverlässigkeit – das Engagement von Hilti war einmalig. Während des Projekts waren Technik- und Servicemitarbeiter regelmässig vor Ort und leisteten wertvolle Unterstützung. Es gibt nicht viele Zulieferer, die ihre Produkte mit so einem Service begleiten.



## Keine Kompromisse bei Qualität und Service.

In der Region Pilbara, 1535 Kilometer nördlich der Stadt Perth in Westaustralien, werden neue Erdgasfelder erschlossen. Die dort entstehende Flüssigerdgasanlage Pluto LNG soll künftig rund 4,3 Millionen Tonnen Gas im Jahr produzieren. Hilti unterstützt zahlreiche Kunden in diesem Grossprojekt von der Spezifikation der Produkte bis zur Logistik vor Ort.

Unter der unerbittlichen Sonne des australischen Outbacks herrscht geschäftiges Treiben auf der Grossbaustelle des riesigen Industriearials am Indischen Ozean. Die Baukrane, die stählernen Türme, die gewaltigen Tanks und das labyrinthisch anmutende Rohrleitungssystem flimmern in der Mittagshitze wie eine Fata Morgana. Pluto LNG gehört zu einer Reihe von weltweiten Grossprojekten, die von den Spezialisten des Hilti Geschäftsbereiches Energie und Industrie unter-

stützt werden. Seit über zehn Jahren hat sich Hilti in diesem Bereich Schritt für Schritt neue Märkte erschlossen.

Erdgas ist für die Weltwirtschaft ein wichtiger Energieträger der Zukunft. Australien schickt sich mit der Anlage Pluto LNG und weiteren auf dem Kontinent geplanten Förder- und Verarbeitungsstätten an, zu einem der weltweit grössten Produzenten von Flüssigerdgas aufzusteigen.



Pluto LNG ist eine milliardenschwere Investition und ein Joint Venture des Betreibers Woodside, der einen Anteil von 90 Prozent am Projekt hat, und den Partnern Tokyo Gas und Kansai Electric, die jeweils mit 5 Prozent beteiligt sind.

Seit 2007 wird an der Industrieanlage gebaut, die erste Gaslieferung wird voraussichtlich im Frühjahr 2012 verschifft werden. Hilti ist als Zulieferer und technischer Berater für das auf Industrieanlagen spezialisierte Bauunternehmen Monadelphous und für weitere Kunden engagiert. Seit Baubeginn hat Hilti Australien über sechs Kilometer des Schienenmontagesystems Hilti MI-90 geliefert, das in den sieben Umspannwerken für die Installation der Kabelkanäle genutzt wird. Um Gitterroste auf den Laufstegen der Anlage zu befestigen, kamen rund 80 000 Hilti Gewindebolzen X-BT und Halteflansche X-FCM-R 25/30 zum Einsatz. Bei mehr als 40 Grad Hitze im Sommer sowie sintflutartigen Regenfällen oder zerstörerisch wütenden Stürmen waren nicht nur korrosionsbeständige Produkte aus Edelstahl gefragt, sondern auch chemische Dübel, die den extremen Klimabedingungen standhalten. Dank seiner

hohen Lastkapazität und der grossen Temperaturbandbreite – sowohl beim Einbau der Dübel als auch in installiertem Zustand – kam der Injektionsmörtel Hilti HIT-RE 500 zum Einsatz. „Die Anlage und die Strukturen werden so gebaut, dass sie den extremsten Wetterbedingungen trotzen, deshalb gibt es keinerlei Kompromisse bei der Qualität“, sagt Dave Burch, Senior Construction Manager bei Monadelphous. „Hilti bietet uns eine solide Beratung durch Experten. Wir haben vollstes Vertrauen, dass die Produkte den hohen Anforderungen entsprechen.“

Ein internationales Team aus Hilti Spezialisten und Ingenieuren aus Australien, England und Liechtenstein war sowohl in die Produktspezifikationen als auch in die technische Planung, die Vertriebsberatung und die Logistik eingebunden. Die reibungslose Teamarbeit über Ländergrenzen hinweg und das hochdifferenzierte Angebot an Anwendungen und Dienstleistungen für den Grossanlagenbau waren letztlich entscheidend für den Hilti Projekterfolg. —

Die Hilti Ankerschiene HAC erhöht die Tragfähigkeit bei randnahen Querlasten und war deshalb erste Wahl beim Bau des Luxus-Einkaufszentrums „L'Avenue“ in Schanghai.





## **Unsere Produkte halten, was wir versprechen.**

Stefan Nöken, Mitglied der Konzernleitung: „Wir haben für jede Anwendung die richtigen Produkte. Unser Produktportfolio wird immer wieder neu auf die Anforderungen der Märkte abgestimmt.“



## **Hilti setzt Produktstandards von morgen.**

Oft sind es kleine Details, die die wahre Qualität eines Produktes ausmachen. Manchmal ist es aber auch das grosse Ganze. So wie bei der Hilti Ankerschiene HAC. Sie hat die Anwender mit ihrer neuen, auf dem Markt bislang unbekanntem V-Form umfassend überzeugt.

**Drei Fragen an Helen Xue, Produktmanagerin Hilti China und Projektleiterin von „L'Avenue“, dem neuen Geschäftskomplex in Schanghai, der vom Luxuskonzern Moët Hennessy Louis Vuitton (LVMH) und von Stanley Ho, Milliardär und Immobilienmogul aus Hongkong, erbaut wurde.**

**Frau Xue, wie hat der chinesische Markt auf die Hilti Ankerschiene HAC reagiert?**

Einlegeschiene sind ein neues Produkt im Hilti Portfolio, im chinesischen Markt aber schon länger bekannt. Unsere grösste Herausforderung bestand deshalb darin, Baufachleute, die bislang mit Wettbewerbsprodukten gearbeitet hatten, von den Vorteilen unserer Ankerschiene zu überzeugen. Dazu organisierte Hilti China einen sechsmonatigen Soft-Launch mit verschiedenen Seminaren in Schanghai, Peking und Shenzhen, wo die meisten Fassaden- und Beratungsfirmen ihren Sitz haben.

**„L'Avenue“ ist das erste Gebäude in China, das mit den neuen Hilti Ankerschienen HAC ausgerüstet ist. Wie kam es dazu?**

Die Hilti Ankerschiene war zum Zeitpunkt der Gebäudespezifikation noch nicht auf dem Markt. Als sich bei der Ausschreibung die Firma Gartner beim Fassadenbau durchsetzte und die technischen Anforderungen für das Projekt präziserte, dachten die Ingenieure sofort an die HAC.

**Welche Eigenschaften des Produkts gaben am Ende den Ausschlag?**

Die erhöhte Tragfähigkeit bei randnahen Querlasten sowie die einfache und schnelle Montage waren entscheidend.



## Wo Luxusmode auf Präzisionstechnik trifft.

Das neue Geschäftsgebäude des Luxuskonzerns LVMH und des Hongkonger Milliardärs Stanley Ho setzt nicht nur optisch Maßstäbe. Auch technisch wurde Wert auf höchste Qualität gelegt. Als erstes Bauwerk in China wurde es mit den neuen Hilti Ankerschienen HAC ausgestattet.

Die Silhouette des hochmodernen Geschäftskomplexes im Stadtteil Hongqiao in Schanghai nimmt rasch Form an, als der deutsche Fassadenspezialist Gartner die Gebäudestrukturen mit einer dreidimensionalen Vorhangfassade verkleidet. 140 000 Quadratmeter Büro- und Verkaufsfläche werden hier errichtet, modern verpackt in Stahl und Glas. Auftraggeber des 28-stöckigen Hochhauses sind der Konzern Moët Hennessy Louis Vuitton (LVMH) und der Hongkonger Immobiliencycoon Stanley Ho. Die beiden Investoren schaffen hier ein mondänes Domizil für die Nobelmarken dieser Welt.

Hilti kam bei diesem Grossprojekt Ende 2010 ins Spiel, als die Firma Gartner begann, die verschiedenen Alternativen zur Befestigung der Vorhangfassade zu prüfen. Damals ging Hilti China auf Gartner zu, um ihr neu lanciertes Ankerschienen-Produkt HAC zu präsentieren. Es begann eine Periode intensiver Kalkulationen, Abklärungen und technischer Diskussionen zwischen Gartner und Hilti in Deutschland, Liechtenstein und China. Da die Gartner-Ingenieure die HAC zum ersten Mal benutzten, lag die Beweislast bei Hilti. Die Produktmanagerin Helen Xue und ihre internationalen Kollegen mussten nachweisen, dass alle Lasten zugelassen und alle Freigaben vorhanden waren.

Mit Erfolg. Die HAC, eine der wichtigsten Innovationen von Hilti im letzten Jahr, wurde zur Fassadenbefestigung ausgewählt.

Anthony Bai, Projektmanager der Firma Gartner, hat die Entscheidung nicht bereut. Die HAC leitet mit ihrer absolut neuartigen V-Form auftretende Lasten besonders gut in den Beton ein und erhöht so die Tragfähigkeit bei randnahen Querlasten. Dies senkt bei Gartner nicht nur die Materialkosten, sondern erleichtert auch die Planungsarbeiten. „Die Positionierungsmöglichkeiten der Hilti Ankerschiene sind besser als alles, was wir bis jetzt gesehen haben“, so Anthony Bai.

Ungefähr 4000 Hilti Ankerschienen HAC werden in Schanghai bis zur Fertigstellung des Gebäudes in der zweiten Hälfte 2012 verbaut sein. Dann ist „L’Avenue“ bereit, die Luxusmarken dieser Welt in seinem Inneren zu empfangen. Schon bald werden die Baufachleute mit ihren Arbeitskoffern und Geräten den Heimweg antreten und Platz machen für die feinen, mit Logos und Monogrammen bestickten Gepäck- und Kleidungsstücke von Louis Vuitton und Co. —



## **Man muss auch dahinterschauen.**

Matthias Gillner, Mitglied der Konzernleitung: „Hilti steht für hohe Innovationskraft. Wir investieren kontinuierlich in Forschung und Entwicklung, auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Unsere Neuprodukte erfüllen ständig steigende Kundenanforderungen, selbst unter den härtesten Einsatzbedingungen.“

Eine weitreichende Innovation für die Bauwerksanalyse kommt mit dem neuen Detektions-System X-Scan PS 1000 auf den Markt. Ein interdisziplinäres Entwicklerteam aus dem Bereich Messtechnik konzipierte ein Präzisionsgerät, das Betonstrukturen durchleuchten kann.





## „Röntgenblick“ durch den Beton.

Das Detektions-System X-Scan PS 1000 von Hilti sieht ins Innere von Betonstrukturen. Der Anwender ortet damit präzise Bewehrungseisen, Rohrleitungen oder Kabelkanäle. So kann das Risiko von Schäden beim Bohren minimiert werden.

**Drei Fragen an Sascha Korl,  
Leiter des Expertenteams und  
technischer Projektleiter für  
die Neuentwicklung X-Scan  
PS 1000 im Hilti Geschäftsbe-  
reich Messtechnik.**

### **Herr Korl, was macht eine echte Hilti Innovation aus?**

Eine echte Hilti Innovation ist, wenn wir es schaffen, den Kunden nicht nur zufriedenzustellen, sondern zu begeistern! Das beginnt bereits mit der Analyse auf der Baustelle, wenn wir versuchen, die Kundenbedürfnisse zu verstehen, und endet bei Lösungen mit realem Mehrwert für den Kunden.

### **Was hat das Team bei der Entwicklung des neuen Detektions-Systems angetrieben?**

Die unmittelbare Begeisterung der Kunden, als wir den X-Scan PS 1000 das erste Mal vorgestellt haben. Plötzlich waren Rohre oder Kabel zu sehen, die sonst nicht entdeckt werden konnten. Da wussten wir: Wir sind auf dem richtigen Weg.

### **Warum spielen Detektions-Systeme bei der Bauwerksanalyse zunehmend eine wichtigere Rolle?**

Neue Bauwerke und deren Architektur werden komplexer. Auch müssen immer mehr alte Bauwerke überprüft werden. Detektions-Systeme helfen, Schäden an Leitungen zu verhindern. Und sie erhöhen gleichzeitig die Sicherheit der Bauarbeiter bei Bohrarbeiten.



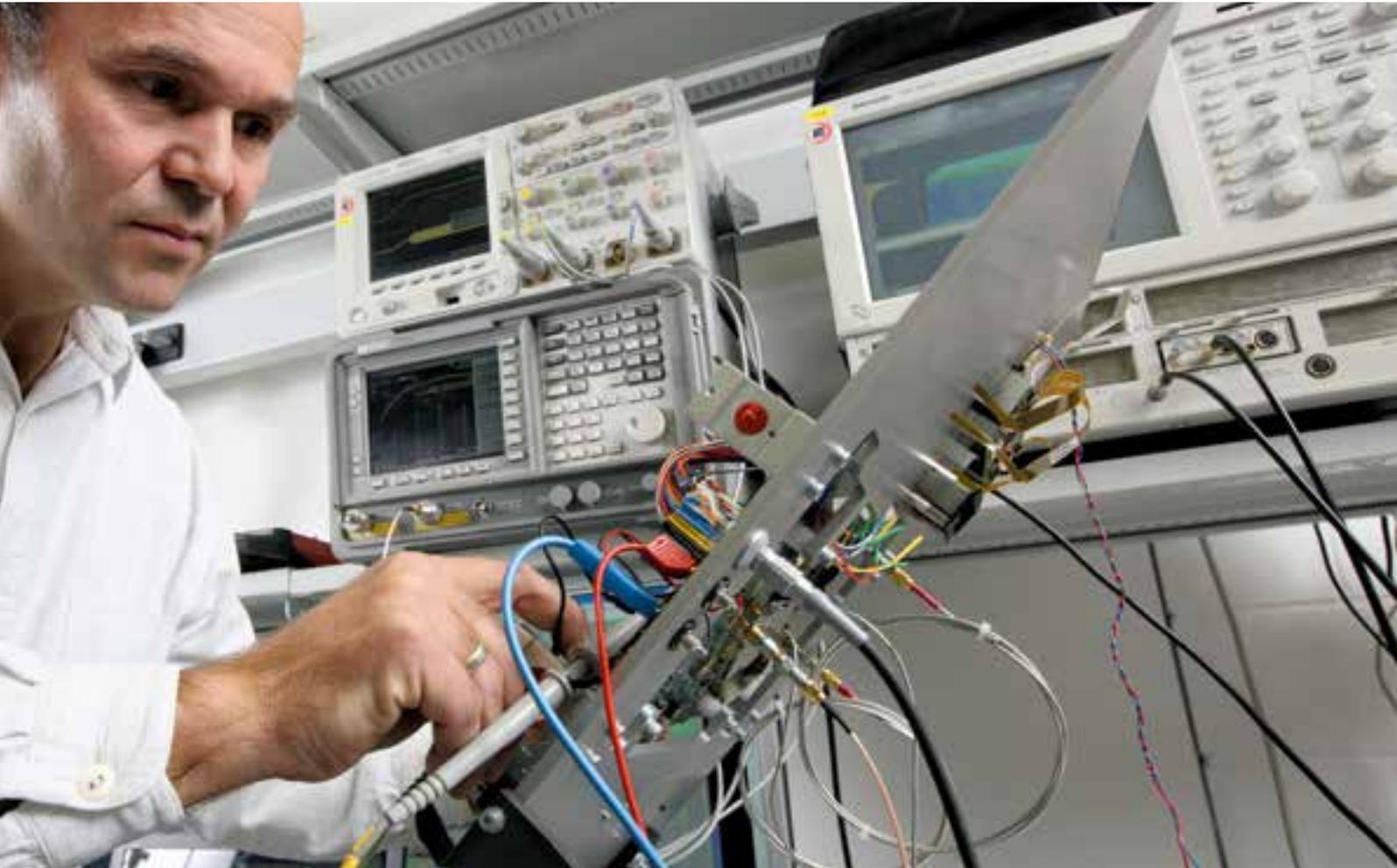
## Wir müssen uns täglich neu erfinden.

Der Anspruch, unermüdlich nach neuen Produkten und Lösungsmöglichkeiten zu suchen, prägt Hilti seit den Anfängen. Mit dem Detektions-System X-Scan PS 1000 zur Analyse von Bauwerken betritt Hilti technologisch neues Terrain.

Sascha Korl gleitet mit einem Laptop-grossen Gerät zügig über eine Wand im Keller des Hilti Entwicklungszentrums. In 30 Sekunden scannt er mit dem neuen Detektions-Gerät X-Scan PS 1000 einen Abschnitt der Wand, auf der zuvor ein Raster in Papierform angebracht wurde. Korl folgt in horizontaler und vertikaler Richtung den Linien und Spuren, die ihm das Raster vorgibt. „Durch unsere neue Technik mit drei im Scanner integrierten Antennen geht das besonders schnell und bis in eine Tiefe von 30 cm“, stellt sein Kollege Dietmar Schönbeck fest, der im interdisziplinären Entwicklerteam für die Elektronik verantwortlich zeichnet.

Dank der Radartechnologie sieht man bei komplexen Bauwerken hinter den Bewehrungsseisen auch noch weitere Objekte.

Die Frage, wie man die Lage von Kabelkanälen oder Bewehrungsseisen in Beton möglichst genau orten kann, um teure Fehlbohrungen zu vermeiden, trieb nicht nur Hilti Entwickler seit langem um, sondern vor allem auch die Kunden auf der Baustelle. Die Folgeschäden bei Objekttreffern waren teilweise gravierend und mit hohen Kosten verbunden. Beim Auftreffen auf Spannkabel in Brücken- oder Deckenkonstruktionen bestand



sogar ein erhebliches Sicherheitsrisiko, denn Anwender können durch unkontrolliert austretende Spannkabel verletzt werden. Eine Lösung musste gefunden werden, die so präzise ist, dass man sogar in der dichten Betonwand eines Atomkraftwerks noch die exakte Position zum Setzen eines Dübels bestimmen kann.

„Das ist kein Standardprodukt, sondern technologische Spitzenklasse“, sagt Schönbeck über das neue Präzisionsgerät. Von Physikern über Hochfrequenzelektroniker bis zu Mechanikern waren eine Reihe hochspezialisierter Mitarbeiter an der Entwicklung beteiligt. Alle Komponenten beruhen auf eigenen Entwicklungsleistungen. Die Faszination der Teammitglieder ist deutlich spürbar: „Unsere Motivation war, etwas zu entwickeln, das bisher noch nicht existiert hat“, sagt Patrick Haldner, Projektleiter der Softwareentwicklung. Der X-Scan PS 1000 ist in der Tat ein Hightech-Gerät. In Zeitabständen von Milliardstelsekunden werden Messdaten aufgenommen. Die Signale werden sofort in ein Bild konvertiert. Man erkennt deutlich die Objekte, die in der Wand liegen. Bewehrung,

Wasserleitungen und Kabelkanäle reihen sich übersichtlich vor dem Betrachter auf. Nun kann der Anwender entscheiden, wo genau er seine Bohrungen setzt. Neu ist auch ein dreidimensionales Bild auf dem Monitor. Das macht die Auswertung der Strukturanalyse komfortabler, wie viele Kunden schon in den Feldtests bestätigten: „Noch nie konnte man die einzelnen Objekte so deutlich identifizieren und lokalisieren.“ Von der technologischen Komplexität spürt der Kunde jedoch nichts. Anwender können das Gerät ohne besondere Fachkenntnisse nach einer kurzen Schulung einsetzen und die Daten auswerten, dank des einfachen Bedienkonzepts und der anschaulichen Darstellung der Ergebnisse.

Das Entwicklungsprojekt ist für das engagierte Team mit der Einführung des X-Scan PS 1000 noch lange nicht zu Ende. „Die Ideen gehen uns nicht aus. Wir haben bereits ein Folgeprojekt gestartet“, berichtet Sascha Korl. Was es genau werden soll, verrät er noch nicht, doch ein Ziel steht auf jeden Fall fest: Die Kunden aufs Neue zu begeistern. —

Frank Iaccino, Hilti Account Manager in Toronto, wagte einen doppelten Neuanfang. Er wechselte zeitgleich Verkaufsgebiet und Branche und startete beruflich noch einmal durch.



## Verantwortung für Mensch und Unternehmen.

Jörg Kampmeyer, Mitglied der Konzernleitung: „Unternehmerischer Erfolg ist auch immer eine Frage der Führung und Entwicklung der Mitarbeitenden. Hilti bietet jedem die Möglichkeit, mit dem Unternehmen zu wachsen und persönlich neue Horizonte zu entdecken.“





## Ansporn und Motivation, noch besser zu werden.

Die kontinuierliche Mitarbeiterentwicklung ist fester Bestandteil der Hilti Unternehmensführung. Im Oktober 2011 hat Hilti erstmals den 15. Platz bei der Benchmark-Studie „World’s Best Multinational Workplaces“ des Great Place to Work® Institute belegt. Damit zählt Hilti neben Firmen wie Microsoft, Google und 3M weltweit zu den besten Arbeitgebern.

Drei Fragen an Klaus Risch,  
Head of Global Human  
Resources der Hilti Gruppe.

**Herr Risch, die Studie untersucht die Arbeitsplatzkultur und ermittelt per Mitarbeiterumfrage die Attraktivität des Arbeitgebers. Welche Bedeutung hat die Auszeichnung für Sie?**

Uns freut natürlich diese unabhängige Anerkennung für ein Thema, das uns sehr am Herzen liegt: Ein grossartiger Arbeitgeber für unsere Mitarbeitenden zu sein! Gleichzeitig ist es erneut Ansporn und Motivation, unseren Weg weiterhin konsequent zu gehen, um noch besser zu werden. Wir betrachten das als eine permanente Aufgabe.

**Was sind die Säulen bei der Mitarbeiterentwicklung?**

Bei Hilti stehen der Mensch und die Entfaltung seiner Fähigkeiten im Zentrum. Dabei sind für die Mitarbeiterentwicklung nicht nur der Vorgesetzte und die Personalabteilung verantwortlich, sondern auch der Mitarbeitende selbst trägt eine hohe Selbstverantwortung für sein persönliches Wachstum.

**Welche Wachstumsmöglichkeiten gibt es bei Hilti für Mitarbeitende?**

Hilti ist ein idealer Arbeitgeber für alle, die Verantwortung übernehmen und persönlich und fachlich wachsen möchten. Wir gewähren den Menschen grosse Freiräume und ermutigen sie, den Kreis der Gewohnheit zu verlassen, um neue Erfahrungen zu sammeln und dadurch zu wachsen. Hilti bietet dafür solide Rahmenbedingungen und eine Fülle von Möglichkeiten wie beispielsweise Weiterbildungsangebote, Wechsel in andere Funktionsbereiche oder Auslandsaufenthalte.



## **Die Chance, mit dem Unternehmen zu wachsen.**

Wenn man mit Frank Iaccino über seine Arbeit spricht, spürt man seine Leidenschaft für das, was er tut. Der Kanadier mit italienischen Wurzeln hat erst vor kurzem einen beruflichen Neuanfang gewagt. Im gleichen Unternehmen und mit der Unterstützung seines Chefs.



Frank Iaccino ist einer von acht Account Managern in Toronto. Er und das ganze Building and Construction Team sind im Bereich Industriebau für das kleinste, aber auch das zentralste Gebiet in der kanadischen Stadt am Ontariosee zuständig. Dabei bezieht sich „klein“ lediglich auf die geografischen Ausmasse, denn im Vergleich zur Fläche weist sein Bezirk derzeit die meisten Baustellen in ganz Kanada auf. Das Wachstum scheint ungebremst, alle 500 Meter entsteht ein neuer Wolkenkratzer, teilweise kann man nicht unterscheiden, zu welcher Baustelle sich die zahllosen Kranarme hinbewegen. Hotels, Büros, Apartmenthäuser – Kanadas grösste Stadt scheint derzeit aus allen Nähten zu platzen.

Für Iaccino und sein Team ist das gut. Ihre Auftragsbücher sind voll, und sie werden auf den Baustellen stets freudig erwartet. So leicht war es nicht immer. Der 40-Jährige hat erst vor einigen Monaten das Verkaufsgebiet im Herzen Torontos übernommen und dabei nicht nur den Bezirk, sondern auch gleich noch das Branchensegment gewechselt. Ein doppelter Neuanfang, denn bis vor kurzem galt Iaccino im kanadischen Team als einer der Spezialisten im Bereich Wohnungsbau: kaum ein Bau- oder Renovationsvorhaben, bei dem nicht sein Wissen oder sein Rat gefragt wurde. Dazu war er engagiertes Mitglied in allen relevanten Verbänden und Gremien. „Mit dem Industriebau hatte ich damals nichts zu tun, ich kannte keinen und mich kannte auch niemand“, meint Iaccino rückblickend.

Doch dann kam eines Tages sein Chef und meinte, er hätte genug Potenzial, sich in ein neues Segment einzuarbeiten und eine höhere Position zu übernehmen. „Wenn einem das eigene Unternehmen das Vertrauen schenkt, sich persönlich und beruflich weiterzuentwickeln, ist das fantastisch. Sie hätten mich ja auch in meinem Gebiet lassen können. Die Kunden und ich waren zufrieden, alles lief gut“, erklärt Iaccino. Aber Hilti gab ihm die Chance auf mehr, und der zweifache Familienvater

hatte den Mut, sie zu ergreifen und nochmals neu zu starten. Heute ist er glücklich über diesen Schritt, auch wenn es am Anfang nicht leicht war.

„Alle haben mich unterstützt: meine Kollegen, mein neues Team, mein Chef und auch meine Familie. Zu Beginn habe ich gar nicht gewusst, wo und wie ich anfangen sollte. Alles war neu, mein Bereich, meine Kunden, mein Gebiet, mein Team. Ich war furchtbar ungeduldig mit mir, wollte alles gleich richtig machen, aber ich habe mich da zu sehr verzettelt. Mit Hilfe meines Chefs habe ich gelernt, einen Schritt nach dem anderen zu machen, mich nicht entmutigen zu lassen und jedes neue Erlebnis als wichtige Erfahrung zu verbuchen“, erklärt Iaccino. Am schwersten ist ihm gefallen, die seit Jahren aufgebauten Kundenbeziehungen aufzugeben. „Das war wie ein Teil meiner Familie, ich habe mich fast gefühlt, als würde ich sie im Stich lassen. Aber mein Nachfolger hat das toll übernommen, und so war ich beruhigt.“ Nur sein „persönliches Viertel“, in dem Iaccino aufgewachsen ist und in dem er auch heute noch mit seiner Familie wohnt, konnte er nicht aufgeben. Dort ist er seit Jahrzehnten als Hilti Mann bekannt, man kennt ihn und vertraut ihm. Zu ihm geht man, wenn es um Fragen zum Thema Bau geht. Sein Chef und sein Nachfolger haben das verstanden und sein Viertel kurzerhand zu einer Insel gemacht, für die er weiter zuständig sein darf.

Und so ist sein roter Hilti Pick-up in seiner Strasse immer noch ein beliebter Treffpunkt. Da geht man gerne mal vorbei, fachsimpelt und tauscht sich aus. Für Iaccino ist das, wie auch in seinem beruflichen Alltag, stets ein Vergnügen, auch wenn es mal spät wird oder wenn es Sonntag ist: „Wenn die Leute deine Hilfe brauchen und du ihnen Produkte in die Hand geben kannst, bei denen du fast immer ein ‚Wow‘ zur Antwort bekommst, dann macht mich das zufrieden und stolz“, lächelt Frank Iaccino. Und dann spürt man sie wieder, die grosse Leidenschaft für seine Arbeit. —

# Die Konzernleitung.

## **Bo Risberg**

### **Vorsitzender der Konzernleitung**

#### **Wollerau, Schweiz**

Bo Risberg (1956, Schweden) ist seit Anfang 2007 Vorsitzender der Konzernleitung. Er absolvierte an der Queen's University in Kanada eine Ausbildung zum Maschinenbauingenieur und erwarb am IMD in Lausanne, Schweiz, einen MBA. Von 1981 bis 1995 war er in verschiedenen Positionen für die ABB-Gruppe und von 1995 bis 1999 bei einer Unternehmensberatung tätig. 1999 begann er als Leiter der Business Unit Bohr- und Abbautechnik seine Laufbahn bei Hilti. Von 2001 bis 2006 war er als Mitglied der Konzernleitung für alle Business Areas, für die Supply Chain mit Produktion, Beschaffung und Logistik sowie für neue Geschäftsfelder und Technologien verantwortlich. Bo Risberg ist Mitglied des Verwaltungsrats der Trelleborg AB, Schweden, der Grundfos Holding A/S, Dänemark und des IMD, Schweiz.

## **Matthias Gillner**

### **Grabs, Schweiz**

Matthias Gillner (1967, Deutschland) ist seit April 2011 Mitglied der Konzernleitung. Er verantwortet die Bereiche Elektrogeräte & Zubehör, Konzernforschung sowie den Geräteservice. Matthias Gillner studierte Verfahrenstechnik an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg. Anschliessend war er von 1993 bis 2000 für ein Beratungsunternehmen tätig und erwarb am INSEAD in Fontainebleau, Frankreich, einen MBA. 2000 begann er seine Laufbahn bei Hilti als Leiter der Konzernentwicklung. Nach einer Tätigkeit als Personalleiter übernahm er 2003 die Business Unit Messtechnik. Von 2006 bis 2011 war er Leiter der Business Area Elektrogeräte & Zubehör. Matthias Gillner ist Mitglied des Boards der European Power Tool Association (EPTA).

## **Jörg Kampmeyer**

### **Vaduz, Fürstentum Liechtenstein**

Jörg Kampmeyer (1968, Deutschland) ist seit April 2011 Mitglied der Konzernleitung. Er verantwortet die Bereiche Finanzen, Personal, IT und Konzernentwicklung. Jörg Kampmeyer studierte an der Technischen Hochschule in Aachen Maschinenbau und Wirtschaftswissenschaften und war im Anschluss als Unternehmensberater tätig. 2002 begann er seine Laufbahn bei Hilti als Leiter der Konzernentwicklung. Von 2003 bis 2005 war er für die Marketingaktivitäten des Konzerns verantwortlich, bevor er 2006 die Marktorganisation Deutschland und ab 2010 die Marktregion Zentraleuropa leitete.

## **Dr. Christoph Loos**

### **Schaan, Fürstentum Liechtenstein**

Christoph Loos (1968, Deutschland) ist seit 2007 Mitglied der Konzernleitung. Er ist für die Bereiche Emerging Markets sowie Energy & Industry zuständig. Nach einer Bankausbildung schloss er an der Universität St. Gallen ein Betriebswirtschaftsstudium mit dem Doktorat ab. Danach war er als Unternehmensberater in Deutschland und China tätig. 2001 stieg er bei Hilti als Leiter der Konzernentwicklung ein. Anschliessend baute er das strategische Marketing auf. Ende 2003 wechselte er nach Deutschland, wo er zunächst eine Vertriebsregion führte und danach als Geschäftsführer Hilti Deutschland leitete.



Die Konzernleitung (v.l.n.r.): Stefan Nöken, Marco Meyrat, Christoph Loos, Bo Risberg, Matthias Gillner und Jörg Kampmeyer anlässlich ihres Besuches in der Hilti Entwicklungsgesellschaft in Kaufering, Deutschland.

**Marco Meyrat**  
**Chur, Schweiz**

Marco Meyrat (1963, Schweiz) ist seit Anfang 2005 Mitglied der Konzernleitung. Er ist für die Märkte in Europa und Nordamerika verantwortlich. Nach Abschluss eines 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 Geschäftsführer von Hilti Schweiz ernannt und war ab 2002 Geschäftsführer von Hilti Deutschland. Marco Meyrat ist Verwaltungsratspräsident der OLMERO AG, Glattbrugg, Schweiz.

**Dr. Stefan Nöken**  
**Mörschwil, Schweiz**

Stefan Nöken (1965, Deutschland) ist seit Anfang 2007 Mitglied der Konzernleitung. Er verantwortet die Bereiche Befestigungstechnik, Produktion, Logistik und Patentwesen. Nach dem Studium zum Maschinenbauingenieur an der Technischen Hochschule Aachen, das er mit dem Doktorat abschloss, war er am Fraunhofer-Institut für Produktionstechnologie in Aachen, Deutschland, tätig. Im Jahr 2000 wechselte er als Leiter Corporate Engineering zu Hilti. 2004 übernahm er die Verantwortung für das Supply Chain Management. 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**

#### **Zürich, Schweiz**

Pius Baschera (1950; wiedergewählt bis zur Generalversammlung 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. Vor seiner Ernennung zum Verwaltungsratspräsidenten war er 13 Jahre lang Vorsitzender der Konzernleitung. 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) ist der Sohn des Unternehmensgründers Prof. Dr. h.c. Martin Hilti und seit 1990 Mitglied des Verwaltungsrates. Nach dem Studium der Betriebswirtschaft an der Universität St. Gallen (HSG) war er für eine Bank in London tätig, ehe er 1974 als stellvertretender Vorstand Marketing ins Familienunternehmen eintrat. Zwei Jahre später wurde er in die Konzernleitung berufen, deren Vorsitz er von 1990 bis 1993 übernahm. Von 1994 bis 2006 präsidierte er den Verwaltungsrat. Michael Hilti ist Trustee des Martin Hilti Familien Trust und Präsident des Stiftungsrats der Hilti Foundation.

## **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 Trustee 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 Friedrichshafen AG. 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 Technikum 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 Compressors Inc., 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 berufsbegleitend an der Universität Zürich bis zum Lizentiatsabschluss 1976 Betriebswirtschaft zu studieren. Ab 1977 war er bei der Oerlikon Bührlé 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, der Fortu AG und der Sensirion AG.



Der Verwaltungsrat (v.l.n.r.): Michael Jacobi, Michael Hilti, Pius Baschera, Tis Prager, Giorgio Behr, Heinrich Fischer und Kim Fausing anlässlich ihrer Reise in die Region Osteuropa, bei der sie unter anderem das Hilti Center in Prag besuchten.

**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 Trustee 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, der Hotel Zürich AG (Marriott), der Caprez Ingenieure AG, Zürich, und der Scherer & Bühler AG, Meggen, sowie Mitglied des Verwaltungsrats der Bourquin SA, Couvet. Zudem ist er aktiv bei STEP, der Society of Trust and Estate Practitioners.







Die Geschäftstätigkeit von Hilti hat sowohl lokal als auch national und global Auswirkungen auf die Gesellschaft, die Mitarbeitenden, die Umwelt und das wirtschaftliche Umfeld. Die Verantwortung für diese Auswirkungen zu übernehmen, ist für Hilti eine Selbstverständlichkeit und Kern der Unternehmensphilosophie. Hilti stellt Transparenz, Ethik und Respekt gegenüber allen Stakeholdern in den Mittelpunkt und berücksichtigt diese, indem die Corporate Responsibility in fünf Bereiche gegliedert ist: Teammitglieder, Anwendersicherheit und Gesundheit, Corporate Social Responsibility, Umwelt und Compliance.

Den **Teammitgliedern** möchte das Unternehmen ein Arbeitsumfeld – einen „Great Place to Work“ – bieten, in dem sie sich wohl fühlen, persönlich wachsen und ihr Potenzial voll ausschöpfen können. Getreu ihrer Werte Integrität, Mut zur Veränderung, Teamarbeit und hohes Engagement investiert die Hilti Gruppe in ihre Mitarbeitenden und schafft Perspektiven, die eine individuelle Weiterentwicklung und eine langfristige Karriereplanung weltweit für jeden Einzelnen ermöglichen.

Kaum eine andere Arbeit ist so gefährlich und gesundheitsbelastend wie die eines Bauarbeiters. Tausende von Unfällen ereignen sich jährlich auf Europas Baustellen. **Anwendersicherheit und Gesundheit** sind somit ein Dauerthema. Die Hilti Kompetenzzentren für Ergonomie, Staub-, Lärm- und Vibrationsreduktion entwickeln fortlaufend neue Technologien zum Schutz des Anwenders und helfen so, die Gesundheit zu schonen, die Verletzungsgefahr und somit unfallbedingte Unterbrechungen zu reduzieren und letztlich die Baustellen sicherer zu machen.

Bezahlbarer Wohnraum, gesellschaftliche Entwicklung, Kultur, Katastrophenhilfe, Bildung und soziales Unternehmertum: Im Rahmen der **Corporate Social Responsibility** unterstützen die Hilti Foundation und die Hilti Gruppe gemeinsam Projekte aus diesen sechs Schwerpunktbereichen. Allen Engagements liegt das gleiche Ziel zu Grunde: den Menschen Wege zu einem würdigen, zukunftsfähigen, unabhängigen Leben aufzuzeigen und die sozialen Gräben innerhalb der Gesellschaft zu schliessen.

Die Bauindustrie ist für einen beträchtlichen Teil der weltweiten CO<sub>2</sub>-Emissionen verantwortlich. Um die **Umwelt** für die nachfolgenden Generationen zu erhalten, engagiert sich Hilti auf der Produkte- wie auch auf der Unternehmensebene. So ist das Hilti Produktionswerk in Österreich ein Vorreiter im umweltfreundlichen Bauen und bezieht über 80 Prozent seines Energieverbrauchs aus erneuerbaren Energien. Die Hilti Kunden profitieren von langlebigen, energieeffizienten Geräten und recyclebaren Materialien. Zudem bietet Hilti Produkte im Bereich Green Building, Solar-, Wasser- sowie Windkraft und unterstützt seit 2007 die UN-Initiative „Caring for Climate“.

Die **Compliance**-Standards gelten weltweit für Hilti Teammitglieder, Lieferanten und Partner. Die Verpflichtung zur Einhaltung gesetzlicher und ethischer Regeln insbesondere gegen Korruption sowie für fairen Wettbewerb und Datenschutz ist im Verhaltenskodex festgelegt. Gegenüber Bestechung und Korruption hält Hilti weltweit bei sämtlichen Geschäftstätigkeiten eine strikte Nulltoleranzpolitik ein. Die Mitgliedschaft von Hilti beim „UN Global Compact“ und bei der „Partnering against Corruption Initiative“ demonstriert die Entschlossenheit, gegen Korruption vorzugehen sowie für die Einhaltung sozialer und ökologischer Standards einzutreten. —



# Im internationalen Vergleich ganz vorne dabei.

An der Spitze mitzumischen, ist bei Hilti nicht nur ein Ziel für die „Grossen“. Auch der Nachwuchs wird gefördert, um technische Höchstleistungen zu erbringen. Fertigungsfachmann Sandro Ospelt zeigte sein Können im letzten Jahr bei den Berufsweltmeisterschaften in London und gewann bei den CNC-Fräsern die Bronzemedaille.



Es war ein Megaevent. Rund 1000 Jugendliche aus 51 Ländern traten bei den „WorldSkills“ 2011 in London in 46 Berufsgruppen gegeneinander an. 200 000 Besucher verfolgten vor Ort die spannenden Wettbewerbe, die alle zwei Jahre ausgetragen werden. Sogar der englische Premierminister David Cameron wohnte den Berufsweltmeisterschaften bei, um den angehenden Fachkräften über die Schulter zu schauen.

Mitten unter ihnen Sandro Ospelt aus Liechtenstein. 2010 schloss er seine Lehre als Polymechniker bei Hilti ab. Heute ist er Fertigungsfachmann im Hilti Werk in Schaan. Bei den „WorldSkills“ absolvierte der 21-Jährige drei Prüfungsmodule, die insgesamt 18 Stunden dauerten. Zur Fertigung von Teilen aus Aluminium und Stahl galt es, diverse Teilschritte zu bewältigen – von der Programmierung am Computer bis zur Ausarbeitung an der CNC-Fräsmaschine.

Das harte Training im Vorfeld des Wettbewerbs, das der CNC-Fachmann mit seinem Berufsausbilder Reto Blumenthal absolvierte, hat sich gelohnt. Der junge Liechtensteiner konnte sich im internationalen Vergleich unter den Besten seines Fachs behaupten. „Die Medaille hat für mich einen sehr hohen Stellenwert. Sie zeigt, dass ich auch international ganz vorne mithalten kann“, freut sich Sandro Ospelt. Gold bei den CNC-Fräsern gewannen übrigens gemeinsam die beiden Vertreter aus Japan und Südkorea.

Der dritte Platz von Sandro Ospelt ist eine Bestätigung für die hohe Qualität der Hilti Berufsausbildung. „Unsere Lernenden sind nach ihrem Abschluss begehrte Fachleute“, sagt Remo Kluser, Leiter der Berufsausbildung bei Hilti. „Wir möchten ihnen deshalb Perspektiven und Möglichkeiten bieten, die eine weitere Karriere in unserem Unternehmen attraktiv machen.“ —

## Die Firma in der Firma.

In ihrem dritten Ausbildungsjahr betreiben die Lernenden der Hilti Aktiengesellschaft in Schaan für ein halbes Jahr lang eine eigene Firma. Dabei lernen sie viel über Unternehmensführung und sammeln wertvolle Erfahrung für ihr späteres Berufsleben.



Im letzten Jahr überzeugten die Mitarbeitenden der Juniorenfirma „All In“ durch ein aussergewöhnlich hohes Mass an Unternehmergeist. Die 28 Jugendlichen – darunter angehende Kaufleute, Informatiker, Polymechaniker und Logistiker – verfügten über ein innovatives Produktportfolio, mit dem sie ihrer Firma gute Ergebnisse bescherten. Die Hauptkunden waren die Mitarbeitenden der Hilti Konzernzentrale. Sie erwarben unter anderem kreative Gartendekorationen, Flaschenöffner oder Raclette-Grills. Unter praxisnahen Bedingungen führten die jungen Unternehmer ihre Firma mit realem Geld- und Warenfluss.

Wie bei jedem Unternehmen wurden in den sechs Monaten bei der Juniorenfirma verschiedene Phasen durchlaufen: Vom Erstellen eines Businessplans, der Unternehmensgründung und den ersten Erfolgen über eine Krise im Januar, als kein Produkt mehr auf Lager war und neue Ideen gefragt waren, bis hin zum erfolgreichen Change Manage-

ment und zum erneuten Aufschwung. Der Lerneffekt für die Jugendlichen war enorm. Auch finanziell war die Juniorenfirma sehr erfolgreich. So wurde ein fünfstelliger Reingewinn erzielt. „All In“-Geschäftsführer Dermot Allen weiss, warum es so gut lief: „Wegen unserem Zusammenhalt, unserem Teamgeist und dem konstruktiven Umgang mit Krisen. Wir haben immer das Positive in den Vordergrund gerückt, auch in schwierigen Zeiten.“

Hilti möchte den Fachkräften der Zukunft eine ganzheitliche Ausbildung vermitteln, die Sozial-, Methoden- und Fachkompetenz beinhaltet. Die Juniorenfirma ist ein wichtiger Eckpfeiler des Berufsausbildungskonzepts. „Einerseits soll das unternehmerische Denken an praktischen Aufgabenstellungen entwickelt werden. Andererseits sollen Eigeninitiative und Selbständigkeit durch Übernahme von Verantwortung für getroffene Entscheidungen gefördert werden“, so Remo Kluser, Leiter der Berufsausbildung bei Hilti. —



## Sicher durch den Berg.

Es ist derzeit das grösste Bauprojekt der Schweiz. Der Bau der Neuen Eisenbahn-Alpentransversale (NEAT) bringt eine schnelle und leistungsfähige Bahnverbindung für den Personen- und Güterverkehr durch die Schweizer Alpen. Hilti unterstützt die Kunden vor Ort mit umfassender Beratung und gibt Anwendertrainings für den sicheren Umgang mit den Hilti Geräten.

Herzstück des Grossprojekts NEAT sind die beiden Tunnel am Sankt Gotthard sowie am Monte Ceneri. Der Gotthard-Basistunnel ist mit 57 Kilometern der längste Tunnel der Welt. Zählt man zu den zwei Hauptröhren auch alle Verbindungs- und Zugangsstollen sowie sämtliche Schächte hinzu, misst das gesamte Tunnelsystem über 152 Kilometer. Mitte Oktober 2010 erfolgte nach rund elf Jahren Bauzeit der erste Hauptdurchschlag. Auch der Ceneri-Basistunnel ist mit seinen zwei rund 15 Kilometer langen Röhren ein sehr beeindruckendes Bauvorhaben. Bauherrin des Grossprojekts ist die AlpTransit Gotthard AG.

Insgesamt 5500 Beschäftigte sind auf allen Streckenabschnitten im Einsatz. Neben den strengen Sicherheitsvorschriften für die Arbeit im Tunnel hat auch die Anwendersicherheit beim Umgang mit den Geräten einen sehr hohen Stellenwert. Die Arbeiter sind ständig hohen Temperaturen, Staub, Lärm und Vibrationen ausgesetzt. Um die Belastungen zu reduzieren, berät Hilti Verkaufsberater Gregorio Vincenzino seine Kunden vor Ort und stellt ihnen die passenden Geräte für die verschiedensten Anwendungen zur Seite. „Beim Hilti Kombihammer TE 80 beispielsweise sorgt die aktive Vibrations-Reduktion (AVR) für geringe Vibrationswerte. Dadurch ermüden die Arbeiter deutlich



weniger“, erklärt Vincenzino. Ein Tilger-System dämpft Vibrationen entlang der gesamten Maschine. Der vom Gehäuse losgelöste Handgriff absorbiert ausserdem das am Griff entstehende Vibrations-Drehmoment. Zudem bringt die elektronische Schnellabschaltung (ATC) im Falle eines Verhakens des Bohrers mehr Sicherheit für den Anwender. Für die Reduktion der Staubbelastung beim Bohren hat der Hilti Verkaufsberater ebenfalls eine Lösung parat: die effektiv arbeitende Staubabsaugung (DRS) für die Bohr-, Kombi-, Meissel- und Abbruchhämmer von Hilti, die praktisch staubfreies Arbeiten ermöglicht.

Darüber hinaus macht Vincenzino die Arbeiter durch Anwendertrainings mit den Geräten und der dazugehörigen Schutzbekleidung vertraut. So werden etwa die Sicherheitsnetze aus Eisen an Tunnelwand und -decke des Ceneri-Basistunnels von der italienisch-schweizerischen Arbeitsgemeinschaft Consorzio Condotte Cossi mit Hilti Nägeln befestigt. Die Nägel werden mit Hilti Bolzensetzgeräten DX 460 in den harten Felsuntergrund getrieben. „Jeder Arbeiter erhält von mir eine umfassende Sicherheitsschulung, bevor er das Gerät in Betrieb nimmt. Die Bolzensetzgeräte sind von morgens bis

abends im Einsatz. Deshalb ist es sehr wichtig, immer vor Ort zu sein“, betont der erfahrene Verkaufsberater, der schon über 20 Jahre bei Hilti arbeitet.

Auch der Kunde Alpiq Burkhalter Bahntechnik AG, der einen Teil der Bahntechnikinstallationen im Gotthard-Basistunnel durchführt, profitiert von der Hilti Beratung. Vincenzino liefert dem Unternehmen leichte Akku-Bohrschrauber für mühevollen Überkopfarbeiten, was die Arbeit der Monteure wesentlich erleichtert. „Wir haben im Vorfeld der Bauarbeiten mit unseren Leuten viele Geräte von unterschiedlichen Herstellern in einem Versuchsstollen getestet. 100 Prozent unserer Monteure haben gesagt, dass sie mit Hilti Produkten arbeiten möchten. Gute Maschinen liefern können andere Firmen vielleicht auch. Aber das, was man bei Hilti dazubekommt – die Beratung und der Service – sind einzigartig“, sagt Beat Klossner, Abschnittsleiter Süd bei der Alpiq Burkhalter Bahntechnik AG. Der Gotthard-Basistunnel wird voraussichtlich Ende 2016 freigegeben, der Ceneri-Basistunnel Ende 2019. Dann werden die Züge auf der Hochgeschwindigkeitsstrecke mit Spitzengeschwindigkeiten von bis zu 250 km/h verkehren. —



## Das Fenster zur Welt.

Fatima ist 27 Jahre alt. Mit ihren Eltern und zwei jüngeren Geschwistern teilt sie sich eine 50 Quadratmeter grosse Wohnung in einem armen Stadtteil von Kairo. Jeden Tag um sieben Uhr morgens macht sie sich auf den Weg zur Arbeit. Ihr Ziel ist El Nafeza, ein Zentrum zur Herstellung von handgeschöpften Büttenpapieren.



El Nafeza, „Das Fenster zur Welt“, wurde vom ägyptischen Künstler Mohamed Abou El Naga gegründet. Dazu inspiriert wurde er auf einer Bildungsreise. „In Japan sah ich, dass mit der Herstellung von handgefertigten Papierprodukten nicht nur Arbeitsplätze und Einkommensmöglichkeiten für ungelernte Arbeitskräfte geschaffen, sondern auch ganze Gemeinden wiederbelebt werden können. Ich war fest entschlossen, dieses Konzept auch in Ägypten umzusetzen.“

Die Hilti Foundation und ihre Partnerorganisation Ashoka standen ihm bei der Realisierung seiner Idee zur Seite. „Wir haben Mohamed Abou El Naga mit unternehmerischem Wissen beraten, ihn finanziell unterstützt und ihm Zugang zu einem weltweiten Netzwerk an Kontakten im sozialen Sektor, in Wirtschaft und Wissenschaft ermöglicht“, erklärt Egbert Appel, Geschäftsführer der Hilti Foundation.

Seit 2005 lernen Frauen, Jugendliche und behinderte Menschen in El Nafeza, handgeschöpfte Papiere und kunstvoll gestaltete Papierprodukte wie Geschenkboxen, Buchumschläge und Grusskarten herzustellen. Für die Produktion verwenden sie ausschliesslich landwirtschaftliche Abfallprodukte wie Reisstroh oder Bananensträucher. El Nafeza ist ein gutes Beispiel für ein innovatives Projekt, das unternehmerische Tätigkeiten und Nachhaltigkeit verbindet. Denn neue Arbeitsplätze zu schaffen, steht dort genauso im Vordergrund wie die Umwelt zu schonen und die traditionellen Papierherstellungsmethoden zu erhalten.

Fatima ist morgens die Erste in El Nafeza – sie öffnet „das Fenster zur Welt“. Ihr morgendlicher Gang führt sie zu einem grossen Wasserbecken, in dem sie am Vortag Reisstroh eingeweicht hat. Das vollgesogene Reisstroh nimmt sie aus dem Wasser und erhitzt es in einem Wasserkessel. Dort lässt sie es zwei Stunden lang kochen, bevor es zu ei-

nem Brei verarbeitet, getrocknet und daraus Papier gefertigt wird. Währenddessen bespricht sie mit ihren Arbeitskollegen den bevorstehenden Arbeitstag – auch mittels Gebärdensprache, denn acht der zehn Frauen und Jugendlichen sind taubstumm. Gesellschaftlich oft isoliert, ist es für viele von ihnen fast unmöglich, ausserhalb von El Nafeza eine Arbeit zu finden und sich somit eine Existenz aufzubauen. Die Idee, Gehörlose in El Nafeza auszubilden, wurde durch die Zusammenarbeit mit einer weiteren ägyptischen Unternehmerin, Tamer Bahaa, ermöglicht: ein Kontakt, der durch die Hilti Foundation und Ashoka zustande gekommen ist.

Nachmittags führen Fatima und ihre Kollegen regelmässig Kurse für Kinder und Jugendliche aus verarmten Dörfern rund um Kairo durch. Die Kinder sollen lernen, dass sie ihr Leben mit ihren eigenen Händen gestalten können.

Fatima ist zufrieden, als sie gegen 16.30 Uhr die Tore von El Nafeza schliesst. Sie liebt ihre Arbeit und ist stolz darauf, ihr eigenes Geld zu verdienen. Mit rund 700 ägyptischen Pfund pro Monat (rund CHF 105) liegt sie sogar über dem durchschnittlichen Monatslohn eines ägyptischen Arbeiters von 500 ägyptischen Pfund.

Der Verdienst ermöglicht Fatima, ihre Familie zu unterstützen und auch etwas Geld zu sparen. Sie hofft, irgendwann mit den Ersparnissen ihren Traum von einem eigenen Zentrum zur Papierherstellung verwirklichen zu können. Fatima will ihr Wissen weitergeben und möglichst viele Frauen und Jugendliche ausbilden. Genau dies entspricht auch dem langfristigen Förderungsansatz der Hilti Foundation im Bereich soziales Unternehmertum, indem sie Geschäftsmodelle unterstützt, die kopiert und multipliziert werden können. So weitet sich der positive Effekt solcher Projekte nach und nach aus und versetzt immer mehr Menschen in die Lage, ihr Leben selbst zu gestalten. —



## **Prädikat „schön und nachhaltig“.**

London, die pulsierende Wirtschafts- und Kulturmetropole an der Themse, wird pünktlich zu den Olympischen Spielen 2012 um ein exklusives Luxushotel reicher. Die hohen Ansprüche der Bauherren an Design und Ausstattung galten neben der Qualität auch den ökologischen und Nachhaltigkeitsaspekten.

Im Herzen Londons gelegen, gilt Knightsbridge als eines der renommiertesten Viertel der Stadt. Edelmarken wie Gucci, Chanel und Louis Vuitton säumen die beliebten Flaniermeilen. Ein Standort, den sich auch der italienische Luxuskonzern Bulgari für sein neuestes Projekt der Bulgari Hotels & Resorts auserkoren hat. Anfang 2010 wurde der Bau begonnen. Im Mai 2012 öffnet das Bulgari Hotel & Residences mit seinen fünf Sternen die Tore. Das Design ist extravagant, der Stil zeitlos, die Materialien erlesen. Silber dominiert die Inneneinrichtung – eine Hommage an den Bulgari-Gründer, den Silberschmied Sotirio Bulgari. Um auch dem Londoner Baustil gerecht zu werden, wählte der Stararchitekt Antonio Citterio ortstypische Materialien: Portland-Stein und Bronze.

Dem glamourösen Erscheinungsbild liegt ein Nachhaltigkeitskonzept zu Grunde. Das Bulgari Hotel & Residences wurde nach höchsten ökologischen Standards errichtet. Keine Kompromisse sollten beim CO<sub>2</sub>-Fussabdruck eingegangen und keine Möglichkeit ausser Acht gelassen werden, um die Umweltauswirkungen zu minimieren. Dieser kompromisslose Anspruch wurde bereits 2010 mit dem Gewinn des UK Property Award in den Kategorien „Best Hotel“ und „Best Development“ honoriert. Das ausführende Bauunternehmen Prime Development achtete bei der Auswahl seiner Partner auf die Kriterien, die es für Green Buildings zu berücksichtigen gilt. Als Green Building wird ein Gebäude bezeichnet, das ressourcenschonend geplant, gebaut und betrieben wird, das heisst, es ist sparsam im Energie-, Wasser- sowie Materialverbrauch und reduziert die CO<sub>2</sub>-Belastung sowie die Betriebskosten.

Hilti kennt die Kundenbedürfnisse hinsichtlich Green Building genau und bietet eine Produkte- und Servicepalette an, mit der weltweit anerkannte Standards zu ökologischem Bauen wie BREEAM (BRE Environmental Assessment Method) erreicht werden können. BREEAM ist eine führende Zertifizierungsmethode für Gebäude und ist zum Gradmesser für die Beschreibung des Umwelteinflusses eines Bauwerks avanciert.

Mit dem Ziel vor Augen, bei der BREEAM-Zertifizierung mit dem Prädikat „exzellent“ abzuschliessen, ist das Bulgari Hotel & Residences das erste Gebäude in Grossbritannien, das über Erdreichwärmepumpen verfügt, was den CO<sub>2</sub>-Verbrauch beim Heizen und Kühlen mindert. Um den ökologischen Anforderungen auch bei den mechanischen und elektrischen Installationen gerecht zu werden, standen zeitsparende Montage, Qualität, Ressourcen- und Kosteneffizienz im Vordergrund.



Für diese Aufgabe holte Neil McGurk, Verantwortlicher für die Elektroinstallationen bei Briggs & Forrester, den Hilti Experten Jon Gammidge, Account Manager Central London, an Bord. Für die Lüftungskanäle und die Kabeltrassen empfahl Gammidge das neue MM-Schienensystem, das für leichte und mittlere Lasten konzipiert ist. Bei den schwereren Rohrbefestigungen gelangte das bewegliche MQ-Schienensystem zum Einsatz. Das MM-Stecksystem erlaubte eine einfache, zeitsparende Installation. Ein intelligentes Design, das die benötigte Stahlmenge und damit das Gewicht der Schienen massiv reduziert, ohne jedoch die Belastbarkeit zu beeinträchtigen, zeichnet diese Lösung zusätzlich aus: Bei den Elektroinstallationen konnten im Vergleich zu herkömmlichen Systemen 9,96 Tonnen Stahl eingespart werden – ein Pluspunkt im Hinblick auf die BREEAM-Bewertung.

Gammidge berechnete auch den CO<sub>2</sub>-Fussabdruck der Hilti Schienen, das heisst die Menge CO<sub>2</sub>, welche die Schienen während ihres Lebenszyklus produzieren, von der Rohstoffgewinnung über Produktion, Transport und Montage bis hin zur Entsorgung. Der Hilti Account Manager stellte eine CO<sub>2</sub>-Reduktion von beeindruckenden 29 Tonnen bzw. 49 Prozent gegenüber gebräuchlichen Lösungen fest. Neil McGurk war begeistert: „Nachhaltigkeitsaspekte werden bei Bauprojekten immer wichtiger, müssen wir doch als Bauunternehmer einen effektiven Beitrag zu den ökologischen Zielen unserer Kunden leisten können, um wettbewerbsfähig zu sein.“

Das Bulgari Hotel & Residences ist auf bestem Weg, mit dem BREEAM-Prädikat „exzellent“ ausgezeichnet zu werden und dank Glamour, Stil und Klasse gleichzeitig einen – in doppelter Hinsicht – nachhaltigen Eindruck bei seinen Gästen zu hinterlassen. —

# Ehrlich währt am längsten.

Korruption kann nur nachhaltig bekämpft werden, wenn alle Marktakteure ihre Kräfte bündeln und sich zur Einhaltung von Compliance-Standards verpflichten. Diesem Ziel hat sich das International Business Leaders Forum (IBLF) verschrieben und wird dabei von Hilti Russland unterstützt.



Schlüsselwörter wie Antikorruption, Corporate Governance und Wirtschaftsethik begleiten Vera Cherepanova, Internal Audit and Financial Investigation Manager bei Hilti Russland, tagtäglich. Und zwar umso mehr, seit sie 50 Prozent ihrer Ressourcen für knapp ein Jahr in den Dienst des International Business Leaders Forum (IBLF) gestellt hat, einer Non-Profit-Organisation, die mit führenden internationalen Konzernen zusammenarbeitet, um nachhaltiges und ethisches Geschäftsgebaren weltweit zu fördern.

Vera Cherepanova arbeitet in einem fünfköpfigem Team: alles Compliance-Experten aus Wirtschaft und Hochschulen. Im Rahmen des IBLF-Projekts „Improving Business Standards in Russia“ definieren sie unter der Leitung von Brook Horowitz, Geschäftsführer IBLF Russland, spezifisch für den russischen Markt Antikorruptionsmassnahmen. Die russische Wirtschaft hat in den vergangenen Jahren einen beeindruckenden Aufschwung erfahren. Investitionen in Russland wurden zunehmend interessant. „Trotzdem sind einige Probleme wie etwa die herrschende Korruption, eine unklare Rechtslage oder undurchsichtige Verwaltungsstrukturen noch ungelöst“, verdeutlicht Cherepanova die schwierigen Marktbedingungen vor allem für westeuropäische Unternehmen.

Dass ein Mitgliedsunternehmen eine Mitarbeiterin zur Verfügung stellt, ist einzigartig in der Geschichte des IBLF. „Mit der Entsendung von Vera Cherepanova ins IBLF konnten wir unser Programm zur Förderung von verantwortungsbewussten Business Standards in Russland auf ein neues Niveau anheben, indem wir Workshops, Informationsmaterial und gemeinsame Aktionsprogramme einer neuen Generation russischer Führungskräfte zugänglich machten“, lobt Brook Horowitz. Die Professionalität und die Bemühungen von Vera Cherepanova im Kampf gegen die Korruption blieben auch nicht unbemerkt. 2011 wurde sie von der International Compliance Association als bester Compliance Manager im Bereich Antikorruption in Russland und der GUS ausgezeichnet.

Antikorruption ist ein globales Thema. Die USA und das Vereinigte Königreich verfügen weltweit über die striktesten Antikorruptionsgesetze. Nach diesen Standards hat die Hilti Gruppe ihre internen Compliance-Regeln ausgerichtet, die weltweit ohne Ausnahme eingehalten werden müssen, und geht damit weit über das hinaus, was viele nationale Gesetze fordern.

Hilti ist davon überzeugt, dass es Aufgabe der Marktteilnehmer ist, insbesondere in noch nicht



vollständig entwickelten Märkten die Bedingungen für ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum durch die eigene Geschäftstätigkeit mitzugestalten. Daher engagiert sich die Hilti Gruppe, die hohen internen Standards im Rahmen ihrer Compliance-Strategie in die Märkte einzubringen. „Der Einsatz von Hilti Russland beim IBLF hat entsprechend Signalwirkung gegenüber Partnern und anderen Marktakteuren und unterstreicht die konzernweite Compliance-Strategie der Hilti Gruppe“, ist sich Vera Cherepanova sicher.

Das Projekt zielt denn auch klar darauf ab, die Geschäftsethik in Russland aktiv zu entwickeln. Vera Cherepanova organisiert Roundtables für Führungskräfte sowie Compliance- und Rechtsexperten von russischen und ausländischen Unternehmen, die Best Practices austauschen, voneinander lernen und gemeinsame Ansätze im Kampf gegen die Korruption erarbeiten. „Sie können zwar nicht die Rahmenbedingungen definieren, doch sehr wohl ihr eigenes Geschäftsverhalten. Und indem sie sich als namhafte Unternehmen im Kampf gegen die Korruption gemeinsam engagieren und Integrität zeigen, können sie die Behörden für die Antikorruptionsthematik durchaus sensibilisieren“, erklärt Cherepanova.

Ausserdem sollen die zukünftigen russischen Generationen und Entscheidungsträger hinsichtlich der Bedeutung von Compliance-Standards für die Volkswirtschaft geschult werden. Vor allem in der Ausbildung von Ökonomen und Juristen sehen Vera Cherepanova und ihr Team ein grosses Potenzial, um den Wissensstand zu erhöhen und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nachhaltig zu verbessern. Das Team organisiert Workshops für Studenten mit Führungskräften der IBLF-Mitglieder und erarbeitet Schulungsunterlagen für fünf Moskauer Hochschulen. Dank ihren Bemühungen wird ab September 2012 an der Moscow Business School Mirbis erstmals überhaupt in Russland ein Kurs in Geschäftsethik angeboten. „Wir wollen helfen, eine sensibilisierte Generation zu formen, um der Korruption zu begegnen“, betont Vera Cherepanova.

Je mehr Marktteilnehmer der Korruption in Zukunft die Stirn bieten, umso geringer wird der Anreiz, von Compliance-Standards abzuweichen, zu bestechen oder zu erpressen. Initiativen wie die des IBLF und seiner Mitglieder werden entscheidend dazu beitragen, dass die Korruption immer mehr aus dem Alltag verdrängt wird. —

	<b>Menschenrechte</b>	<b>Arbeitsnormen</b>
<b>UN Global Compact</b>	<p><b>Prinzip 1:</b> Unternehmen sollen den Schutz der internationalen Menschenrechte innerhalb ihres Einflussbereichs unterstützen und achten und</p> <p><b>Prinzip 2:</b> sicherstellen, dass sie sich nicht an Menschenrechtsverletzungen mitschuldig machen.</p>	<p><b>Prinzip 3:</b> Unternehmen sollen die Vereinigungsfreiheit und die wirksame Anerkennung des Rechts auf Kollektivverhandlungen wahren sowie ferner für</p> <p><b>Prinzip 4:</b> die Beseitigung aller Formen der Zwangsarbeit,</p> <p><b>Prinzip 5:</b> die Abschaffung der Kinderarbeit und</p> <p><b>Prinzip 6:</b> die Beseitigung von Diskriminierung bei Anstellung und Beschäftigung eintreten.</p>
<b>GRI-Indikatoren</b>	<p><b>LA8:</b> Unterricht, Schulungen, Beratungsangebote, Vorsorge- und Risikokontrollprogramme, die Mitarbeiter, ihre Familien oder Gemeindemitglieder in Bezug auf ernste Krankheiten unterstützen.</p> <p><b>HR2:</b> Prozentsatz wesentlicher Zulieferer und Auftragnehmer, die unter Menschenrechtsaspekten geprüft wurden, und ergriffene Massnahmen.</p>	<p><b>HR6:</b> ermittelte Geschäftstätigkeiten, bei denen ein erhebliches Risiko von Kinderarbeit besteht, und ergriffene Massnahmen, um zur Abschaffung von Kinderarbeit beizutragen.</p> <p><b>HR7:</b> ermittelte Geschäftstätigkeiten, bei denen ein erhebliches Risiko auf Zwangs- oder Pflichtarbeit besteht, und ergriffene Massnahmen, um zur Abschaffung von Zwangs- oder Pflichtarbeit beizutragen.</p>
<b>Aktivitäten / Massnahmen 2011</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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 (Seite 44 – 57 und 61).</li> <li>• „Our Culture Journey“ (OCJ): Durch die Unternehmenskultur-Workshops werden die ausgeprägte Kultur und die Werte von Hilti kontinuierlich gestärkt und weiter implementiert (Seite 47, 60).</li> <li>• „Hilti, a Great Place to Work“ wird intern wie auch extern gemessen. Intern durch die Mitarbeiterbefragung GEOS (Global Employee Opinion Survey), deren Ergebnisse sich mit hoher Partizipation und sehr guten Ergebnissen auf konstant hohem Niveau bewegen (Seite 60). Dies ist ein Beleg dafür, dass Hilti die Mitarbeitenden ernst nimmt und die richtigen Massnahmen ergreift, um ein positives Arbeitsumfeld zu schaffen. Extern führt das Great Place to Work® Institute die Erhebungen durch. An diesen Umfragen nimmt Hilti seit drei Jahren teil und belegt oft Spitzenplätze auf nationaler Ebene. So auch 2011 mit beispielsweise einem 3. Rang in Liechtenstein/Schweiz und Singapur, einem hervorragendem 1. Rang in Australien, einem 4. Rang in Portugal oder einem 16. Rang in Deutschland. Damit legte Hilti den Grundstein, um europaweit Platz 12 zu erreichen und sich mit einem 15. Rang in der Kategorie „Weltbeste multinationale Unternehmen“ 2011 auch global unter den besten Arbeitgebern einzureihen (Seite 37).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Der Gesundheitszirkel am Hauptsitz der Hilti Aktiengesellschaft in Liechtenstein betreut die Mitarbeitenden in gesundheits- und sicherheitsspezifischen Themen. So führt er auch regelmässige Beratungen zum Thema Ergonomie am Arbeitsplatz durch.</li> <li>• Eine Betriebsärztin am Hauptsitz in Liechtenstein unterstützt die Mitarbeitenden in Gesundheitsfragen und bietet beispielsweise Augentests, Impfberatungen und Vorsorgeuntersuchungen an.</li> <li>• Jährlich werden allen Mitarbeitenden die grundlegenden Sicherheitsvorschriften durch ein E-Learning-Modul vermittelt.</li> <li>• 2011 wurden wiederum für alle Mitarbeitenden am Hauptsitz Brandschutzschulungen durchgeführt. Rund 900 Mitarbeitende haben dieses Training absolviert.</li> <li>• Für sein betriebliches Gesundheitsmanagement wurde dem Hilti Werk in Nersingen-Strass, Deutschland, durch TG LifeConcept in Zusammenarbeit mit dem Bayerischen Staatsministerium für Arbeit und der Bayerischen Industrie- und Handelskammer der „Top Gesundheitsmanagement Award 2011“ verliehen. Das Werk bietet regelmässig Schulungen und Aktivitäten zum Thema Gesundheit an, verbessert die Ergonomie am Arbeitsplatz und führt einen jährlichen Gesundheitstag mit Vorträgen und Workshops zu Ernährung, Sport und Stressprävention durch.</li> <li>• In allen Werken weltweit wurde das Ziel „Null Berufsunfälle“ eingeführt. Zudem werden in allen Werken täglich die gefährlichen Situationen (Beinahe-Unfälle) standardisiert erfasst und bearbeitet.</li> </ul>

## 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.

- Hilti legt einen starken Fokus auf die Reduktion der Umweltauswirkungen der Produkte. 2009 begann Hilti durch Life Cycle Assessments mit der Messung des Einflusses der Produkte auf die Umwelt. Alle neuen Hilti Geräte werden mittels der Product Carbon Footprint Methode analysiert. Hilti hat sich zum Ziel gesetzt, den ökologischen Fussabdruck der nächsten Produktgeneration zu reduzieren. Weitere Richtlinien und Instrumente, um die CO<sub>2</sub>-Emissionen weiter zu senken, sind nun in den Produktentwicklungsprozess integriert (Seite 47 und 62).
- Eine neue Richtlinie für den Autopark definiert umwelt- und sicherheitsrelevante Standards. Darin enthalten sind regionale Verbrauchsobergrenzen, die in den nächsten sechs Jahren zu beträchtlichen Einsparungen beim Treibstoffverbrauch (20 Prozent) führen. Zudem ist geplant, dass etablierte Automobiltechnologien (Benzin und Diesel) so bald wie möglich durch alternative Technologien (Elektroautos) ersetzt werden (Seite 47 und 63).
- Die Themen Energieeffizienz, Abfall- und Wasserwirtschaft sowie berufliches Sicherheits- und Gesundheitsmanagement sind als zentrale HSE-Elemente für die Hilti Werke definiert. Für alle Bereiche wurden klare Ziele und Massnahmen definiert. Diese führen zu signifikanten Reduktionen beim ökologischen Fussabdruck von Hilti. Hilti hat zudem beschlossen, die Energieeffizienz um 2 Prozent pro Jahr zu verbessern. Diese Massnahme führt bis zum Jahr 2015 zu einer Verbesserung von 10 Prozent (Seite 47, 62 und 63).

## Korruptionsbekämpfung

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

**SO4:** in Reaktion auf Korruptionsvorfälle ergriffene Massnahmen.

- Überprüfung und Verstärkung des Compliance-Netzwerks durch Neubenennungen von lokalen Compliance-Beauftragten.
- Neufassung der Antikorruptionsrichtlinie (interne Hilti Regelungen für das Anbieten, Geben und Empfangen von Zuwendungen wie z.B. Geschenken und Bewirtungen).
- Einführung eines neuen Genehmigungsformulars und eines neuen Genehmigungsprozesses zur Dokumentation, Berichterstattung und Überwachung von Zweifelsfällen.
- Erstellung eines neuen globalen Verhaltenskodexes mit den wichtigsten Compliance-Regeln von Hilti.
- Durchführung von Workshops für ein konzernweites Ausrollen der neuen Antikorruptionsrichtlinie und des globalen Verhaltenskodexes durch persönliche Trainings mit mehr als 70 lokalen Compliance-Beauftragten.
- Test aller externen Compliance-Helplines, Überprüfung des Helpline-Systems und Wechsel des Helpline-Anbieters für mehr als 20 Länder.

# 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 2011 rund 24 000 Arbeitstage in Unternehmenskultur-Workshops investiert.

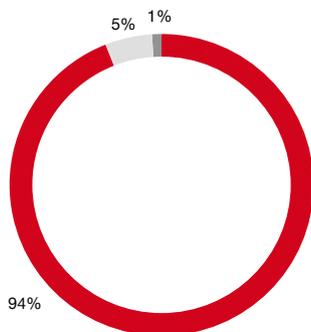
	2011	2010	2009	2008
Anzahl Arbeitstage, welche die Mitarbeitenden für Unternehmenskultur-Workshops aufgewendet haben	24 000	32 000	18 000	35 000
Finanzieller Aufwand für die Unternehmenskultur-Workshops (in Mio. CHF)	9,5	10,3	7,6	11,4
Fluktuation	14%	13%	15%	14%
Integrationserfolg*	83%	83%	74%	79%
Offene Managementpositionen, die mit internen Kandidatinnen und Kandidaten besetzt worden sind	81%	85%	85%	80%
Anzahl Lehrlinge weltweit	366	360	341	320
Anzahl Mitarbeitende (per 31. Dezember)	21 848	20 305	19 709	20 994

\* 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

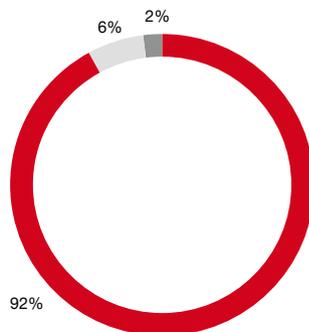
Einmal im Jahr werden bei Hilti alle Mitarbeitenden weltweit befragt. Die Beteiligungsquote dieser globalen Mitarbeiterbefragung GEOS (Global Employee Opinion Survey) lag 2011 bei 90 Prozent.

■ Zustimmung ■ Neutral ■ Ablehnung



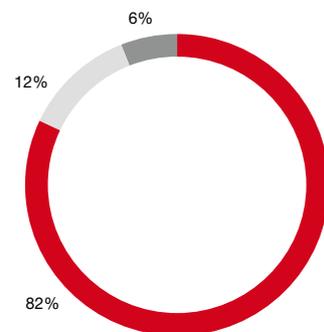
**94%**

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



**92%**

sind stolz darauf, bei Hilti zu arbeiten.



**82%**

würden Hilti als guten Arbeitgeber empfehlen.

# Lieferanten.

## Hilti Lieferanten unterzeichnen „Verhaltenskodex für Lieferanten“

Jeder potenzielle Hilti Lieferant durchläuft eine umfassende Qualifizierung durch Audits, bevor er als offizieller Partner in Betracht gezogen wird. Insgesamt neun Bereiche werden dabei im Detail überprüft. Neben Themen wie Technologie, Qualität und Effizienz spielt dabei der „Verhaltenskodex für Lieferanten“ (Code of Conduct for Suppliers), der auf den Compliance-Standards basiert, eine sehr wichtige

Rolle. Jeder neue Hilti Lieferant muss diesen Kodex als Vertragsteil unterzeichnen und verpflichtet sich dadurch, die darin enthaltenen Prinzipien einzuhalten. Der Kodex beinhaltet klare Vorgaben zur Einhaltung rechtlicher Forderungen und sozialer Verantwortung sowie die Verpflichtung gegen die Korruption mit einer Null-Toleranz-Grenze.

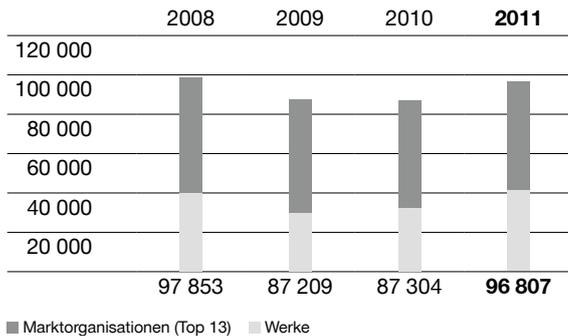
	2011	2010
<b>Lieferanten von direkt produktivem Material und Verbundlieferanten</b>		
Lieferanten, die den Verhaltenskodex unterzeichnet haben	100%	100%
Anteil der Lieferanten, die bis und mit 2011 auditiert wurden		
Bestehende Lieferanten*	97%*	79%*
Neue potenzielle Lieferanten	100%	100%
Zusätzlicher Anteil der Lieferanten*, bei denen neben eigenen Audits die Einhaltung des Verhaltenskodexes durch einen externen, akkreditierten Partner überprüft wurde	8%	0%
Mit den auditierten Lieferanten* wurden bei Bedarf Verbesserungspotenziale vereinbart, deren Umsetzung überprüft wird		
<b>Lieferanten von indirekt produktivem Material</b>		
2010 hat Hilti weltweit den Verhaltenskodex für Lieferanten auf die Beschaffung von indirekt produktivem Material ausgeweitet. Für alle Materialgruppen sollen Lieferanten damit vertraglich verpflichtet werden, den Verhaltenskodex einzuhalten. Besonderer Wert wurde auf Lieferanten in den Materialgruppen Merchandising, Messen, Reinigung, Catering, Gebäudesicherheit, Zeitarbeit sowie Transport und Logistik gelegt. Im kritischen Bereich der Bekleidungsproduktion überprüft Hilti die Einhaltung des Verhaltenskodexes durch externe, neutrale Büros. Der regelmäßige vertragliche Einsatz des Verhaltenskodexes in allen Hilti Organisationen ist auch 2012 ein wichtiges Vorhaben des Chief Compliance Officers und von Procurement Indirect Materials.		

\* Diese Lieferanten decken mehr als 90 Prozent des Beschaffungsvolumens für direkt produktives Material und Verbundprodukte ab.

# Umweltbezogene Kennzahlen.

## CO<sub>2</sub>-Emissionen der Hilti Gruppe

(in t) CO<sub>2</sub>-Äquivalent

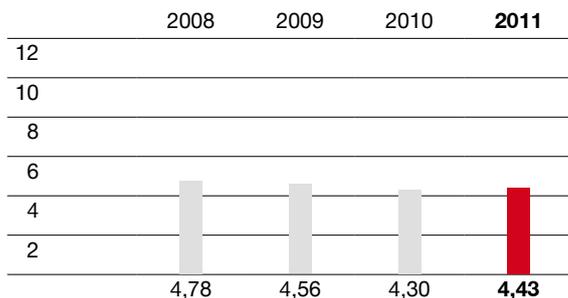


## Kommentar

2011 sind die CO<sub>2</sub>-Emissionen der Hilti Gruppe im Vergleich zum Vorjahr um ca. 10,9 Prozent gestiegen. Der Grund für die höheren CO<sub>2</sub>-Emissionen ist eine Veränderung beim Energiemix in zwei Hilti Werken in Deutschland. Dieser neue Energiemix beinhaltet deutlich mehr fossile Energiequellen, was zu einem Anstieg der CO<sub>2</sub>-Emissionen geführt hat. Gleichzeitig konnte jedoch der Gesamtenergieverbrauch im Zuge des Energieeffizienz-Programms gesenkt werden.

## CO<sub>2</sub>-Emissionen pro Mitarbeitenden

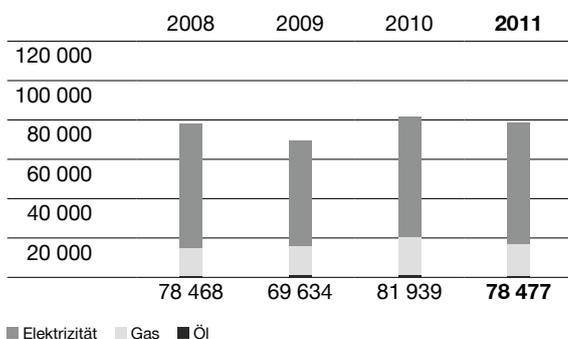
(in t)



Trotz des Gesamtanstiegs der CO<sub>2</sub>-Emissionen um ca. 10,9 Prozent und der Tatsache, dass die Anzahl der Aussendienstmitarbeitenden mit Pkw im Jahr 2011 erneut zugenommen hat, ist der Ausstoss von CO<sub>2</sub> pro Mitarbeitenden nur um 3 Prozent gestiegen. Zwei Gründe für diesen positiven Trend sind die eingeleiteten Energieeffizienz-Projekte in den Werken und die Implementierung einer neuen Richtlinie für den Autofuhrpark, die regionale Verbrauchsobergrenzen vorsieht.

## Energieverbrauch in den Hilti Werken

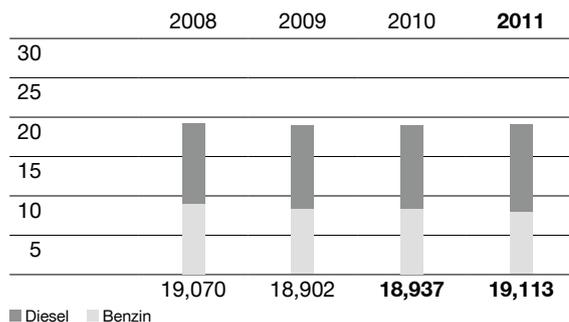
(in MWh)



Der Energieverbrauch aller Hilti Werke konnte 2011 trotz einem deutlichen Anstieg des Produktionsvolumens um ca. 4,2 Prozent gesenkt werden. Dies konnte durch die Umsetzung des von Hilti 2010 verabschiedeten Energieeffizienz-Programms erreicht werden, das eine Verbesserung um jährlich 2 Prozent vorsieht.

### Treibstoffverbrauch in den 13 umsatzstärksten Marktorganisationen

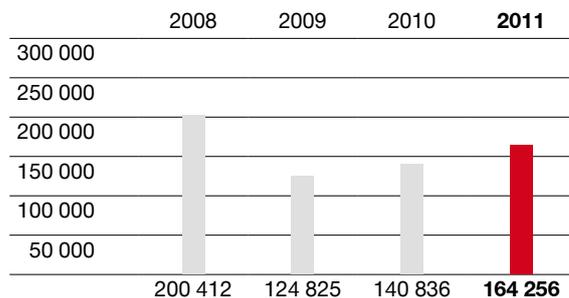
(in Mio. Liter)



### Kommentar

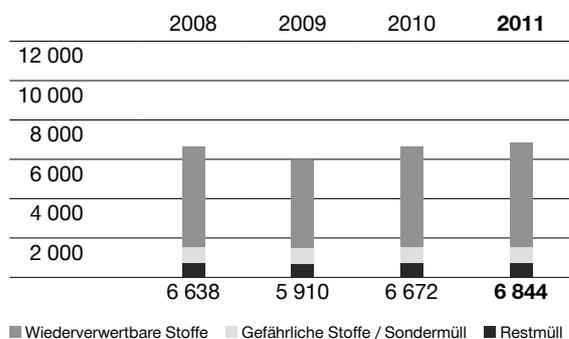
Der Verbrauch von Diesel und Benzin hat in den 13 umsatzstärksten Marktorganisationen der Hilti Gruppe 2011 nur gering zugenommen, obwohl der Anteil des Vertriebspersonals deutlich gewachsen ist. Dies konnte unter anderem durch den Einsatz von verbrauchsarmen Pkw-Modellen erzielt werden. Weltweit arbeiten rund zwei Drittel aller Hilti Mitarbeitenden im Vertrieb, was wiederum eine direkte Auswirkung auf den Treibstoffverbrauch hat.

### Wasserverbrauch (in m³)



Der Wasserverbrauch steht in direkter Korrelation mit dem Produktionsvolumen im Unternehmen. Das Produktionsvolumen konnte 2011 deutlich gesteigert werden, was den Wasserverbrauch entsprechend ansteigen liess.

### Gesamtes Abfallvolumen (in t)



Das Abfallvolumen hat im Jahr 2011 um ca. 2,6 Prozent zugenommen. Dieser leichte Anstieg steht ebenfalls mit dem höheren Produktionsvolumen in Zusammenhang. Darüber hinaus hat Hilti Massnahmen geplant, um das Gesamtabfallvolumen zu reduzieren. Beispielsweise wird im Werk 1 in Schaan durch das Recycling von kobalthaltigen Segmenten und die Wiederverwendung von Industriediamanten die Abfallmenge deutlich reduziert.





# Währungseffekte bremsen starkes Wachstum.

Für das Gesamtjahr 2011 erzielte die Hilti Gruppe ein Umsatzwachstum von 14,6 Prozent in lokalen Währungen. Trotz dieser starken operativen Leistung mussten vor allem aufgrund der negativen Währungseffekte bei Betriebsergebnis und Reingewinn Rückgänge von 23 bzw. 32 Prozent verbucht werden.

Das wirtschaftliche Umfeld war 2011 mehrheitlich von einer positiven Entwicklung geprägt. Die für den Grossteil des Geschäfts relevante Baukonjunktur zeigte sich sowohl in Nord- und Mitteleuropa als auch in Osteuropa, Asien und Lateinamerika sehr dynamisch. Rückläufig war hingegen das Marktumfeld in Nordamerika sowie in Südeuropa.

## **Organisches Wachstum auf breiter Basis**

Vor dem Hintergrund der guten Rahmenbedingungen wurde ein deutliches und geografisch breit abgestütztes Umsatzwachstum erwirtschaftet. Stärkstes Wachstum verzeichnete die Region Osteuropa/Mittlerer Osten/Afrika mit einem Plus von 39 Prozent in Lokalwährungen. Darin enthalten ist ein akquisitionsbedingter Wachstumseffekt von 22 Prozent durch die Integration von bestehenden Vertriebspartnern. Auf Gruppenebene beläuft sich dieser Akquisitionseffekt auf 1,8 Prozent.

Lateinamerika setzte erneut den starken Aufwärtstrend der vergangenen Jahre fort (+24%). In Nordamerika konnte ein Umsatzplus von 13 Prozent erzielt werden, obwohl das wirtschaftliche Umfeld nach wie vor schwierig war. Auch die Region Asien/Pazifik konnte ein zweistelliges Wachstum ausweisen (+12%). Europa, die Region mit dem höchsten Umsatzanteil, legte ebenfalls deutlich zu (+11%), wobei die Entwicklung in den einzelnen Märkten sehr unterschiedlich ausfiel: Während in Nord- und Mitteleuropa zweistellige Wachstumsraten erreicht wurden, mussten im wirtschaftlich schwachen Teil Südeuropas (Griechenland, Portugal, Spanien, Italien) Umsatzrückgänge hingenommen werden.

Das positive Wachstum in Lokalwährungen wurde infolge der fortgesetzten, massiven Aufwertung des Schweizer Frankens auf Konzernebene allerdings erheblich geschmälert. Aussergewöhnlich gross waren die Effekte in den Regionen Nordamerika und Osteuropa/Mittlerer Osten/Afrika, deren Währungen sich zum Franken überproportional abgewertet haben. Aufgrund der hohen Bedeutung der Euroregion für Hilti machte sich die Schwäche des Euro ebenfalls deutlich bemerkbar. Entsprechend reduzierte sich das Umsatzwachstum auf Konzernebene durch die Umrechnung in Schweizer Franken um 12,9 auf 1,7 Prozent.

## **Frankenstärke schmälert Profit**

Trotz der beachtlichen Umsatzsteigerungen ist das Jahresergebnis 2011 durch einen deutlichen Profitrückgang gekennzeichnet. Das Betriebsergebnis (EBIT) reduzierte sich von CHF 268 Mio. auf CHF 207 Mio. (-23%), die betriebliche Rendite (EBIT-Marge) ging von 6,8 Prozent auf 5,2 Prozent zurück.

Auf operativer Ebene wurden erhebliche Produktivitätsfortschritte sowohl im Vertrieb als auch in der Produktion erzielt. Trotz höherer Ausgaben für Forschung und Entwicklung im Umfang von CHF 184 Mio. (+7%) lagen die Aufwendungen am Hauptsitz insgesamt leicht unter dem Niveau von 2010.

Die deutliche Steigerung der operativen Leistungsfähigkeit wurde allerdings von zwei ausgeprägten negativen Einflussfaktoren überkompensiert: Die

insbesondere im ersten Halbjahr 2011 stark ansteigenden Materialpreise – vor allem für Stahl und Öl – sowie steigende Transportkosten. Beides konnte aufgrund bestehender Preisvereinbarungen erst mit Verzögerung an den Markt weitergegeben werden und somit blieben die Bruttomargen 2011 deutlich negativ beeinflusst. Positive Effekte werden im Wesentlichen erst 2012 wirksam.

Erhebliche Auswirkungen auf das Betriebsergebnis hatte der starke Schweizer Franken. So konnte der Betriebsgewinn währungsbereinigt zwar um 8,1 Prozent gesteigert werden, allerdings belasteten die Währungseffekte das Betriebsergebnis mit CHF 87 Mio. Zusätzliche negative Währungseffekte von CHF 39 Mio. ergaben sich im Finanzergebnis aus der Bewertung von monetären Bilanzpositionen. Insgesamt waren Währungseinflüsse von CHF 126 Mio. in der Gewinn- und Verlustrechnung der Hilti Gruppe zu verkraften, wodurch der Reingewinn von CHF 142 Mio. auf CHF 97 Mio. (-32%) abnahm.

#### **Abbau des Franken-Kostenanteils**

Die teilweise dramatische Aufwertung des Schweizer Frankens im Verlauf von 2011 kann in diesem Ausmass sicherlich als Ausnahmesituation betrachtet werden. Allerdings ist weiterhin von einer Belastung der Ergebnisse durch den überbewerteten Franken sowie von ausgeprägten Währungs- volatilitäten auszugehen.

Deshalb kommt einer Intensivierung der vor mehreren Jahren eingeleiteten Massnahmen zur Ver-

besserung des „Natural Hedge“ besondere Bedeutung zu. Die bereits laufende Optimierung in den Bereichen Einkauf und Fertigung wurde verstärkt und weitere Verlagerungen von Volumen in die Werke in Mexiko, China und Ungarn sowie in den Euroraum wurden eingeleitet. Zusätzlich wurde am Hauptsitz in Liechtenstein ein Programm zur Kostensenkung um CHF 50 Mio. (ca. 10%) initialisiert, das innerhalb von 18 Monaten vollumfänglich ergebniswirksam wird. Neben der Umsetzung von Effizienzsteigerungs- und Kostensparmassnahmen spielt hierbei die Verlagerung von Entwicklungs- und Unterstützungsaktivitäten in weniger lohnkostenintensive Regionen sowie die Optimierung des Kostenanteils in Schweizer Franken eine zentrale Rolle.

#### **Unverändert solide Bilanz und Cashflows**

Durch die Umrechnung der Bilanzen der Gruppengesellschaften in Schweizer Franken ergaben sich negative Translationseffekte von CHF 35 Mio. Zusätzlich wurde das Eigenkapital der Hilti Gruppe durch die Erhöhung der Pensionsrückstellung zur bilanziellen Schliessung des Pensionskassendefizits gemäss IFRS mit CHF 92 Mio. negativ belastet. Dennoch beläuft sich der Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital auf nach wie vor sehr solide 51 Prozent (2010: 54%).

Der positive Trend des Vorjahres beim Netto-Umlaufvermögen konnte auch 2011 fortgesetzt werden. Zwar stieg das zu konstanten Kursen bewertete Netto-Umlaufvermögen aufgrund des Wachstums um 9,7 Prozent an. Diese Zunahme

blieb jedoch deutlich unter der Umsatzsteigerung in Lokalwährungen von 14,6 Prozent. Die Umschlagshäufigkeiten wurden damit weiter verbessert. Die Forderungen aus dem Finanzleasinggeschäft stiegen wachstumsbedingt um CHF 67 Mio.

Der operative Cashflow verringerte sich wegen der tieferen Profitabilität und des höheren Netto-Umlaufvermögens auf CHF 242 Mio. Vor dem Hintergrund der umfassenden Erneuerung von Produktions- und Logistikstrukturen in den vergangenen Jahren konnte das Investitionsniveau in materielles Anlagevermögen von CHF 135 Mio. auf CHF 124 Mio. weiter reduziert werden. In Summe resultierte trotz der währungsbedingt tieferen Profitabilität wieder ein freier Cashflow von CHF 82 Mio. (vor Finanzleasing, Akquisitions- und Integrationseffekten).

Für das Geschäftsjahr 2011 wird vom Verwaltungsrat die Auszahlung einer Dividende in Höhe von 47 Mio. (2010: 71 Mio.) vorgeschlagen.

Die liquiden Mittel gingen leicht von CHF 1,134 Mrd. auf CHF 1,063 Mrd. zurück. Die Finanzschulden belaufen sich per Ende 2011 auf CHF 942 Mio. und sind um CHF 34 Mio. gestiegen. Die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten betragen CHF 113 Mio. (+15 Mio.), die langfristigen Bankverbindlichkeiten CHF 81 Mio. (+17 Mio.). Per 31.12.2011 hatte die Hilti Gruppe unverändert drei Bonds am Schweizer Kapitalmarkt im Gesamtvolumen von CHF 750 Mio. platziert, die 2012 (300 Mio.), 2013 (150 Mio.) und 2014 (300 Mio.) fällig werden.

Damit ist die Hilti Gruppe unverändert mit einer äusserst komfortablen Netto-Liquidität von CHF 121 Mio. ausgestattet. Dies und die hohe Eigenkapitalquote von 51 Prozent unterstreichen die ausgesprochen starke Finanzbasis des Konzerns auch in einem schwierigen Umfeld wie 2011.

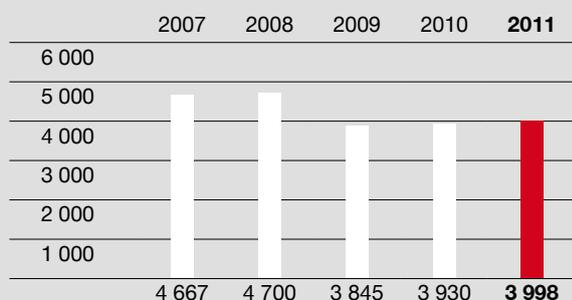
#### **Ausblick**

Für 2012 ist die Hilti Gruppe weiterhin optimistisch. Die Nachfrage in den meisten Endmärkten zeigt sich zu Beginn des Jahres solide. Aufgrund der Probleme im Euroraum ist allerdings mit einem Abflachen der Nachfrage, insbesondere in Südeuropa, und dadurch mit einer negativen Beeinflussung des Gesamtwachstums zu rechnen. Dennoch wird von einem einstelligen Umsatzwachstum ausgegangen.

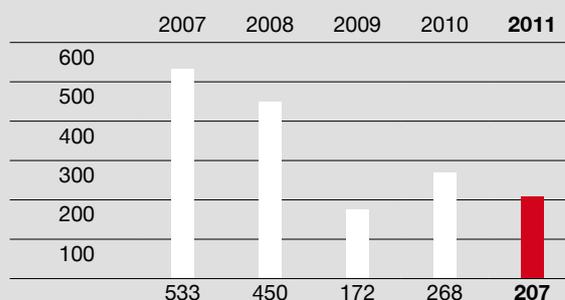
Die eingeleiteten Massnahmen zur Kostensenkung und zur Kompensation der negativen Währungseinflüsse sollten für 2012 – unter Vorbehalt grösserer konjunktureller Verwerfungen – eine signifikante Steigerung des betrieblichen Ergebnisses und der Betriebsrendite ermöglichen. —

# Finanzkennzahlen.

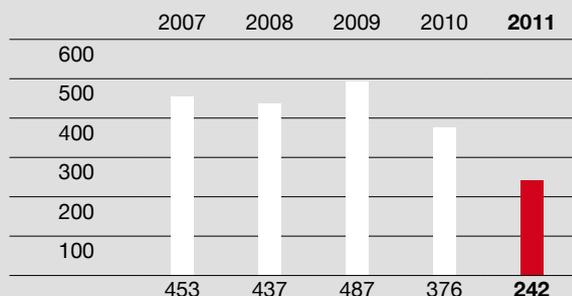
## Nettoumsatz (in Mio. CHF)



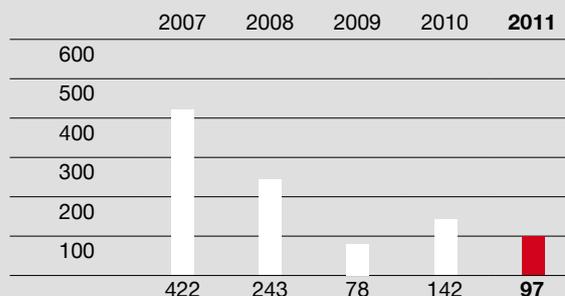
## Betriebsergebnis (in Mio. CHF)



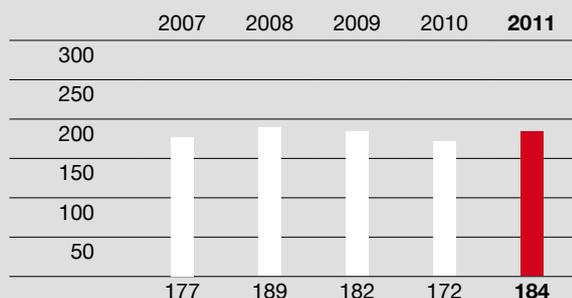
## Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit (in Mio. CHF)



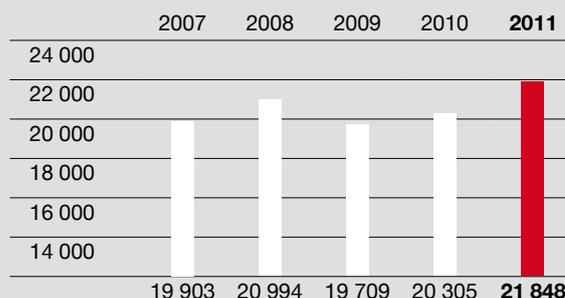
## Reingewinn (in Mio. CHF)



## Forschungs- und Entwicklungskosten (in Mio. CHF)



## Anzahl Mitarbeitende (per 31. Dezember)



## Anmerkung

Die nachfolgenden Seiten enthalten Auszüge aus dem Finanzbericht 2011 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 2011. Die vollumfängliche Information, inklusive Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung, ist ab Ende März 2012 im Internet in englischer Sprache unter [www.hilti.com](http://www.hilti.com) abrufbar.

Die vollumfängliche konsolidierte Jahresrechnung 2011 ist Teil des Finanzberichts 2011 und gemäss den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt worden.

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

### AKTIVEN

	2011	2010
Immaterielle Vermögenswerte	394,4	396,8
Sachanlagen	746,4	765,6
Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	6,8	4,6
Beteiligungen bewertet nach der Equity-Methode	12,1	10,9
Latente Ertragssteueransprüche	130,4	96,1
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	16,6	12,5
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	312,0	250,0
Derivative Finanzinstrumente	43,5	59,8
<b>Total langfristige Vermögenswerte</b>	<b>1 662,2</b>	<b>1 596,3</b>
Vorräte	615,9	559,8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	930,6	877,1
Kurzfristige Ertragssteuerforderungen	14,4	10,1
Rechnungsabgrenzungsposten	47,6	47,8
Derivative Finanzinstrumente	8,2	27,7
Zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam bewertete finanzielle Vermögenswerte	26,4	40,2
Liquide Mittel und geldnahe Finanzanlagen	1 062,5	1 134,4
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-	-
<b>Total kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>2 705,6</b>	<b>2 697,1</b>
<b>TOTAL AKTIVEN</b>	<b>4 367,8</b>	<b>4 293,4</b>

**PASSIVEN**

	<b>2011</b>	2010
Minderheitsanteile	13,0	4,3
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital	2 198,9	2 300,1
<b>Total Eigenkapital</b>	<b>2 211,9</b>	<b>2 304,4</b>
Rückstellungen	108,7	89,2
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	303,2	226,5
Latente Ertragssteuerschulden	29,8	24,7
Anleihen	447,8	746,0
Langfristige Bankschulden	81,2	63,8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	24,7	19,8
Derivative Finanzinstrumente	1,4	1,7
<b>Total langfristiges Fremdkapital</b>	<b>996,8</b>	<b>1 171,7</b>
Rückstellungen	51,4	58,7
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	278,0	266,0
Kurzfristige Ertragssteuerschulden	98,4	102,7
Rechnungsabgrenzungsposten	304,8	290,4
Anleihen	299,8	-
Kurzfristige Bankschulden	112,7	97,9
Derivative Finanzinstrumente	14,0	1,6
<b>Total kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>1 159,1</b>	<b>817,3</b>
<b>Total Fremdkapital</b>	<b>2 155,9</b>	<b>1 989,0</b>
<b>TOTAL PASSIVEN</b>	<b>4 367,8</b>	<b>4 293,4</b>

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)

	2011	2010
Nettoumsatz	3 997,5	3 929,9
Sonstiger betrieblicher Ertrag	73,9	87,6
<b>Betriebsertrag</b>	<b>4 071,4</b>	<b>4 017,5</b>
Bestandsveränderung unfertige und fertige Erzeugnisse	62,4	22,6
Material- und Warenaufwand	(1 418,0)	(1 260,4)
Personalaufwand	(1 572,1)	(1 594,5)
Abschreibungen	(215,8)	(213,0)
Sonstiger betrieblicher Aufwand	(720,7)	(704,6)
<b>Betriebsaufwand</b>	<b>(3 864,2)</b>	<b>(3 749,9)</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>207,2</b>	<b>267,6</b>
Anteiliger Gewinn / (Verlust) von Beteiligungen bewertet nach der Equity-Methode	2,4	0,6
Sonstiger Ertrag und Aufwand (netto)	(33,2)	(43,9)
Finanzierungsaufwand	(57,5)	(57,2)
<b>Reingewinn vor Ertragssteuern</b>	<b>118,9</b>	<b>167,1</b>
Ertragssteueraufwand	(22,4)	(25,3)
<b>Reingewinn</b>	<b>96,5</b>	<b>141,8</b>
<b>Verteilbar auf:</b>		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	94,1	142,8
Minderheitsanteile	2,4	(1,0)

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)

	<b>2011</b>	2010
<b>Reingewinn gemäss Konzernerfolgsrechnung</b>	<b>96,5</b>	<b>141,8</b>
Im Eigenkapital erfasste Gewinne / (Verluste) aus Cash Flow Hedges	(2,1)	8,7
Dem Periodenergebnis zugeführte (Gewinne) / Verluste aus Cash Flow Hedges	(9,3)	(2,0)
Versicherungsmathematische Gewinne / (Verluste) bei leistungsorientierten Pensionsplänen	(91,8)	(70,3)
Währungsdifferenzen	(34,5)	(180,0)
Latente Ertragssteuern auf Posten, die direkt in das bzw. aus dem Eigenkapital übertragen wurden	13,9	9,2
<b>Sonstige Ergebnisse</b>	<b>(123,8)</b>	<b>(234,4)</b>
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>(27,3)</b>	<b>(92,6)</b>
<b>Verteilbar auf:</b>		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	(30,2)	(91,3)
Minderheitsanteile	2,9	(1,3)

## Konzerngeldflussrechnung der Hilti Gruppe (in Mio. CHF)

	2011	2010
<b>Reingewinn</b>	<b>96,5</b>	<b>141,8</b>
Berichtigung von Abschreibungen	215,8	213,0
Berichtigung für nicht operative Transaktionen	127,3	136,6
<b>Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Zinsen, Ertragssteuern und Veränderungen im Nettoumlaufvermögen</b>	<b>439,6</b>	<b>491,4</b>
(Zunahme) / Abnahme von Vorräten	(62,4)	(28,5)
(Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(54,9)	(41,9)
Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20,7	7,0
(Zunahme) / Abnahme des sonstigen Nettoumlaufvermögens	(3,8)	48,0
<b>Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Zinsen und Ertragssteuern</b>	<b>339,2</b>	<b>476,0</b>
Erhaltene Zinsen	7,1	6,1
Bezahlte Zinsen	(57,5)	(57,2)
Bezahlte Ertragssteuern	(47,3)	(49,3)
<b>Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit</b>	<b>241,5</b>	<b>375,6</b>
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	(87,9)	(85,1)
Investitionen in Sachanlagen	(123,7)	(134,6)
Erwerb von Tochterunternehmen	(7,2)	(149,7)
(Zunahme) / Abnahme von finanziellen Vermögenswerten	9,1	(3,6)
Erlös aus Verkauf von immateriellen Vermögenswerten	-	0,4
Erlös aus Verkauf von Sachanlagen	7,9	3,3
(Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing	(67,4)	(19,3)
<b>Geldfluss aus Investitionstätigkeit</b>	<b>(269,2)</b>	<b>(388,6)</b>
Zunahme von langfristigen Bankschulden	26,7	29,4
Abnahme von langfristigen Bankschulden	(10,1)	(30,3)
Zunahme / (Abnahme) von langfristigen Darlehen	3,2	-
Zunahme / (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden	18,8	23,8
Zunahme von Anleihen	-	-
Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär	(0,4)	0,2
Dividendenausschüttungen	(71,0)	-
<b>Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>(32,8)</b>	<b>23,1</b>
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf liquide Mittel und geldnahe Finanzanlagen	(11,4)	(42,5)
<b>Zunahme / (Abnahme) der liquiden Mittel und geldnahen Finanzanlagen</b>	<b>(71,9)</b>	<b>(32,4)</b>
Liquide Mittel und geldnahe Finanzanlagen per 1. Januar	1 134,4	1 166,8
<b>Liquide Mittel und geldnahe Finanzanlagen per 31. Dezember</b>	<b>1 062,5</b>	<b>1 134,4</b>

## Kennzahlen der Hilti Gruppe

	2011	2010	2009	2008	2007
<b>Resultate (in Mio. CHF / %)</b>					
Nettoumsatz	3 998	3 930	3 845	4 700	4 667
Abschreibungen	216	213	200	185	181
Betriebsergebnis	207	268	172	450	533
Reingewinn vor Ertragssteuern	119	167	136	308	496
Reingewinn	97	142	78	243	422
Kapitalrendite (RoA) in % (Reingewinn + Finanzierungsaufwand)	3,6	4,6	3,2	7,1	12,8
Eigenkapitalrendite (RoE) in % (Reingewinn)	4,3	6,0	3,2	9,9	18,2
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	242	376	487	437	453
<b>Bilanz (in Mio. CHF / %)</b>					
Total Eigenkapital	2 212	2 304	2 396	2 429	2 483
Total Eigenkapital in % Total Passiven	51	54	55	58	64
Total langfristiges Fremdkapital	997	1 172	1 135	829	436
Total kurzfristiges Fremdkapital	1 159	817	795	946	942
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	212	209	283	290	246
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	1 141	1 162	1 101	1 024	952
Andere langfristige Vermögenswerte	521	434	414	386	339
Total kurzfristige Vermögenswerte	2 706	2 697	2 811	2 795	2 570
Total Aktiven	4 368	4 293	4 326	4 204	3 861
Dividende*	47	71	-	96	117
<b>Anzahl Mitarbeitende (per 31. Dezember)</b>	<b>21 848</b>	<b>20 305</b>	<b>19 709</b>	<b>20 994</b>	<b>19 903</b>

\* Wie vom Verwaltungsrat vorgeschlagen

## Umsatzwachstum 2011 im Vergleich zum Vorjahr\*

	2011 in Mio. CHF	2010 in Mio. CHF	Veränderung in CHF (%)	Veränderung in Lokalwährungen (%)
Europa	2 240	2 229	0,5	11
Nordamerika	712	740	-4	13
Lateinamerika	118	110	7	24
Asien / Pazifik	488	485	0,5	12
Osteuropa / Mittlerer Osten / Afrika	440	366	20	39
<b>Hilti Gruppe</b>	<b>3 998</b>	<b>3 930</b>	<b>2</b>	<b>15</b>

\* Die Aufteilung der Regionen entspricht der veränderten internen Organisation. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

# Die Hilti Branchen.



## Hochbau

Vielfältig wie die Anwendungen im Hochbau ist die Hilti Auswahl an innovativen Geräten und Zubehör für den Bauprofi. Ob Neubau oder Renovation, Schalungsbau, Bewehrungsanschluss oder Abbrucharbeiten: Hilti hat 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 liegt dabei auf Sicherheit und Gesundheit: Ausgereifte Systeme zur Staubabsaugung, Vibrationsreduktion oder Schnellabschaltung schützen den Anwender wirkungsvoll.



## Tiefbau

Kompetente Beratung durch Hilti Ingenieure bereits bei der Planung oder auf der Baustelle und zuverlässige Produkte für verschiedenste Anwendungen sind das Ziel von Hilti im Tiefbau. Leistungsstarke, langlebige Elektrogeräte und zeitsparende Befestigungslösungen gewährleisten ein hohes Mass an Geschwindigkeit und Sicherheit bei jeglichen Abbruch- oder Montagearbeiten. Selbst kritische Verbindungen bei schweren Lasten oder nachträgliche Bewehrungsanschlüsse werden dadurch möglich. Zahlreiche Produkte sind zudem für sensible Bereiche wie etwa die Kernenergieindustrie zugelassen.



## Stahl und Metall

Stahl- und Metallbauprofis dürfen von Hilti Systemlösungen Höchstleistungen erwarten. Mit Expertenwissen und einer Software zur Dübelbemessung unterstützt Hilti den Planer und Unternehmer im Stahl- und Metallbau. Ob Stahlkonstruktionen ausrichten und verankern, Profilbleche auf Dächern befestigen oder Fassadenelemente installieren, Geländer oder Vordächer montieren – Hilti bietet alles aus einer Hand. Direktbefestigungs- und Schnellschraubensysteme, vielseitige Dübellösungen sowie eine breite Auswahl an sicheren und ergonomisch ausgereiften Geräten – alles das steht in bewährter Hilti Qualität zur Verfügung.



Hilti Bolzensetzgerät DX 460 MX mit Schalungsanschlag X-FS



Hilti Tachymeter POS 18



Hilti ST 1800-A22



### Innenausbau

Trocken- oder Deckenbau, Fussboden- oder Fliesensanierung, Tür- oder Fensterinstallationen: Mehr Produktivität und Sicherheit für Unternehmer im Bereich Innenausbau ist ein Muss. Hilti bietet dafür Lasergeräte zum genauen Messen und Ausrichten, umfassende Bohr- und Dübelprogramme sowie Direktbefestigungs- und Schraubensysteme für Serienbefestigungen an und sorgt so für noch mehr Effizienz und Wirtschaftlichkeit. Staubarmes Abtragen von Betonoberflächen, Isolier- und Füllschäume, Schäume zum Befestigen und Dämmen sowie vielfältige Brandschutzsysteme gehören dabei mit zu den Kernkompetenzen von Hilti.



### Sanitär, Heizung, Klima

Schnelles und wirtschaftliches Arbeiten mit höchstem Qualitätsanspruch, unabhängig von Anwendung und Untergrund, ist für den Baustellenalltag des SHK-Profis unerlässlich. Wertvolle Unterstützung dafür bieten Hilti Produkte sowohl beim genauen Einmessen von Befestigungspunkten als auch beim einfachen Erstellen von Dübelbohrungen, Wand- und Deckendurchbrüchen oder bei der Befestigung und Montage von Rohren, Kanälen und Leitungen an der Decke, an der Wand oder auf dem Boden. Zuverlässige Produkte zur Brandschutzabschottung von Rohren und Durchführungen runden das Aufgabenspektrum ab.



### Elektroinstallation

Installationsarbeiten im Elektrobereich lassen sich mit den Hilti Direktbefestigungsgeräten besonders effizient und staubarm erledigen. Eine umfassende Auswahl an Elektrobefestigungselementen sorgt dabei 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 zuverlässig ausgeführt. Maximale Mobilität bei hoher Leistung und Ausdauer bieten zudem die bewährten Hilti Akku-Geräte zum Sägen, Bohren und Schrauben.



### Diamant-Dienstleister

Zuverlässige Geräte und Services sind für Diamant-Dienstleister besonders wichtig. Als kompetenter Partner steht Hilti für kurze Reparaturprozesse und Lieferzeiten sowie für innovative Geräte und Zubehör. Das einzigartige Hilti Flottenmanagement gewährleistet ständige Verfügbarkeit von Ersatzgeräten, umfassende Serviceleistungen zu kalkulierbaren Kosten und Mietgeräte zur flexiblen Abdeckung von Bedarfsspitzen. Zudem fertigt Hilti spezielle Wandsägeblätter oder Kernbohrer nach Bedarf des Kunden. Anwendertrainings an neuen Geräten und eine fachkundige Beratung durch Hilti Ingenieure runden das Angebot ab.



Hilti Gassystem GX 120



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



Hilti Brandschutzhülse CP 653



Hilti Diamant-Wandsäge DST 10-E



### **Bergbau**

Die Kombination von herausragender Technologie, kompetenten Bedarfsanalysen vor Ort und zuverlässigen Services macht Hilti zum ersten Ansprechpartner im Bergbau. Das elektrische Bohrsystem TE MD20 sorgt für genaues und leistungsstarkes Bohren in Fels bei deutlich geringerer Gesundheitsbelastung für den Anwender durch Lärm und Vibrationen. Auch die Befestigung von Wänden und Decken in Minen wird mit den selbstbohrenden Felsenankern OneStep schnell und kostensparend ausgeführt. Das umfassende Hilti Portfolio an Produkten und Zubehör macht den Bau von Infrastrukturen effizient – sowohl oberirdisch als auch unter Tage.



Hilti Bohrsystem TE MD20



### **Solar**

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



Hilti Montagesystem Photovoltaik Aluminium MSP-AL



### **Energie**

Innovative Lösungen, mit denen die Produktivität gesteigert, die Zuverlässigkeit erhöht und zugleich die Gesundheits- und Sicherheitsrisiken minimiert werden, sind in der Energieindustrie ein bedeutendes Ziel. Hilti kann hierbei wertvolle Unterstützung anbieten. Ausgereifte Direktbefestigungsmethoden und flexible Montagesysteme für Rohrleitungen ersetzen in zahlreichen Anwendungen zeit- und kostenaufwändige Schweiß- und Installationsarbeiten. Ergänzend beraten Hilti Spezialisten kompetent und direkt vor Ort Kunden weltweit bei der Planung und Ausführung von komplexen Energieprojekten.



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](http://www.hilti.com)