

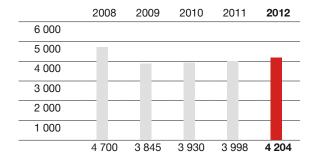
Wir begeistern unsere Kunden und bauen eine bessere Zukunft.

Überblick.

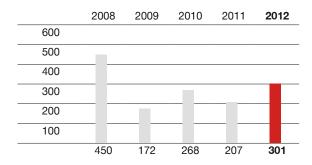
Die wichtigsten Kennzahlen (in Mio. CHF)

	2012	2011	Veränderung
Nettoumsatz	4 204	3 998	+206
Betriebsergebnis	301	207	+94
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	617	242	+375
Reingewinn	194	97	+97
Anzahl Mitarbeitende			
(per 31. Dezember)	21 139	21 848	-709

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 21 000 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 Strategie ist, den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern.

















Themen.

04	Edito	rial
\circ		ııaı

- 06 Strategie
- 10 Kunden
- 16 Geschäftsfelder
- 22 Produkte
- 28 Forschung und Entwicklung
- 34 Mitarbeitende
- 40 Corporate Responsibility
- 52 Konzernleitung
- 54 Verwaltungsrat
- 56 Finanzkennzahlen
- 68 Branchen

Herausgeberin: Hilti Aktiengesellschaft, Corporate Brand & Communication, Postfach 333, 9494 Schaan, Liechtenstein

Gesamtverantwortung: Jessica Nowak

Redaktion / Text / Übersetzung: Nicole Bays, Priya Ender, Matthias Hassler, Chris Larson, Stephan Moosbrugger, Jessica Nowak

Gestaltung: Jeannine Merkli

Fotografie: William Alix, Sipa Press Agency (Paris, Frankreich); Brandon Barnard Photography (Johannesburg, Südafrika); Nathan Harmon Photography (Tulsa, USA); Roland Korner, Close up AG (Triesen, Liechtenstein); Ocean, Corbis; Uli Reitz, Hilti; Simpa Networks (Bangalore, Indien); Bhupinder Singh, Vandana Movies (Neu-Delhi, Indien)

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.







Liebe Leserinnen, liebe Leser

Die positiven Geschäftsergebnisse 2012 lassen uns erfreut auf das vergangene Jahr zurückblicken. Nicht nur, dass wir unseren eingeschlagenen Wachstumskurs beibehalten haben, wir konnten auch aufgrund der Umsetzung zahlreicher Restrukturierungs- und Kostenreduktionsmassnahmen mit einer signifikanten Steigerung der Profitabilität und einer deutlichen Verbesserung unserer Cashflow-Situation abschliessen.

Dabei war das konjunkturelle Bild global sehr unterschiedlich ausgeprägt. Während die Baukonjunktur in Südeuropa weiterhin stockte, generierten wir in Süd- und Nordamerika sowie Asien zusätzliche Marktanteile und konnten auch unser Solargeschäft in Nordamerika und Asien weiter ausbauen.

Für 2013 heisst es dennoch, wachsam zu sein. Die wirtschaftliche Situation in Europa bleibt unvermindert schwierig. Bis die grundlegenden Probleme der Schuldenkrise in Europa nicht gelöst sind, wird die gesamtwirtschaftliche Entwicklung und mit ihr die Bauindustrie nur schleppend vorankommen. Umso wichtiger ist es für uns, proaktiv zu handeln und uns auf solche Herausforderungen vorzubereiten.

Dies im Blick, haben wir uns bereits in den vergangenen Monaten intensiv auf jene Segmente konzentriert, die uns nachhaltige profitable Wachstumschancen bieten und die Marktführerschaft

ermöglichen. Dank des hohen Einsatzes unserer Teams und der konsequenten Umsetzung zahlreicher Veränderungen sind wir heute schlanker, agiler und deutlich robuster aufgestellt – eine wichtige Voraussetzung, um unseren Erfolg und unternehmerischen Handlungsspielraum auch in den kommenden Jahren beizubehalten.

Das Herzstück unserer Anstrengungen, unser täglicher Antrieb und Fokus sind nach wie vor unsere Kunden. Sie bilden das Fundament unseres Geschäftsmodells und den Kern unserer Strategie, die auf eine langfristige Kundenbindung ausgerichtet ist. Wir wollen unseren Kunden einen deutlichen Mehrwert bieten. Dank unseren innovativen Produkten, herausragenden Dienstleistungen und nicht zuletzt motivierten, kompetenten Mitarbeitenden sind wir denn auch in der Lage, genau das zu tun und unsere starke Differenzierungsfähigkeit weiter auszubauen.

Wir sehen 2013 optimistisch entgegen: Wir sind gut aufgestellt, wissen die Chancen in unseren Kern- und Wachstumsmärkten zu nutzen und verfügen über das richtige Know-how und Kundengespür. Ebenso sind unternehmerischer Sachverstand sowie die Fokussierung auf Nachhaltigkeit unabdingbare Schlüsselfaktoren, um langfristig erfolgreich in einem volatilen Umfeld zu bestehen, in dem der Wandel die einzige Konstante zu sein scheint.

Pius Baschera Präsident des Verwaltungsrats

Bo Risberg

Vorsitzender der Konzernleitung







Den Erfolgsweg fortsetzen.

Mit einer deutlichen Trendwende konnte Hilti das Jahr 2012 erfolgreich abschliessen. Ein Umsatzzuwachs um 5 Prozent und eine signifikante Verbesserung der Profitabilität zeugen von einem ambitionierten Jahr. 2013 soll an diesen Erfolg angeknüpft werden, wenn auch erneut mit zahlreichen Herausforderungen zu rechnen ist: Die Volatilität im wirtschaftlichen Umfeld und die Konjunkturschwäche in Europa bleiben vorerst bestehen. Die Wachstumsregionen der Welt werden zwar weiterhin an Gewicht gewinnen, aber auch dort sind Licht und Schatten erkennbar.

Herr Risberg, wie zufrieden sind Sie mit dem Ergebnis aus dem letzten Jahr?

Bo Risberg: Für uns war 2012 durchaus ein erfolgreiches Jahr, trotz eines herausfordernden Umfelds. Neben einem erfreulichen Umsatzergebnis und einer deutlichen Profitabilitätssteigerung konnten wir unseren Cashflow erheblich verbessern. Entscheidend war auch, dass wir viele wichtige strategische Initiativen weiterverfolgen konnten, zahlreiche Innovationen erfolgreich im Markt platziert und die konsequente Umsetzung unseres Massnahmenprogramms vorangetrieben haben. Das war ein hartes Stück Arbeit für alle unsere Mitarbeitenden weltweit, aber die Mühen haben sich am Ende gelohnt.



Das Umfeld bleibt schwierig, dennoch verfolgt Hilti ambitionierte Ziele. Was macht Sie optimistisch?

Bo Risberg: Wir haben unsere Hausaufgaben gemacht und eine klare Strategie. Mit dem Fokus auf unseren Prioritäten werden wir in den Segmenten, wo wir profitable Wachstumschancen sehen, weiterhin Marktanteile gewinnen. Die Differenzierung ist unsere Stärke, sowohl im Hinblick auf Innovation als auch auf das hohe Qualitätsniveau bei Produkten und Serviceleistungen. Es geht darum, unsere Kunden zu begeistern, und wir sehen noch ausreichend Potenzial, um dies weiter auszubauen.

Wie will Hilti es schaffen, seine finanzielle Stärke weiter zu festigen und gleichzeitig Marktanteile zu gewinnen? Das bedeutet sparen und investieren – steht das nicht im Widerspruch? Bo Risberg: Nein, denn es kommt darauf an, welche Prioritäten wir setzen. Unsere Strategie zielt auf die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts, also auf nachhaltiges profitables Wachstum und Kapitaleffizienz. Im Zentrum stehen fünf Schwerpunkte, die den Fokus auf ausgewählte Markt- und Kundensegmente, auf Aktivitäten, die unsere Kundenloyalität, Differenzierung und Wettbewerbsfähigkeit weiter unterstreichen, auf die Entwicklung unserer Teams sowie auf die kontinuierliche Verbesserung unserer Produktivität und unseres Cashflows legen.

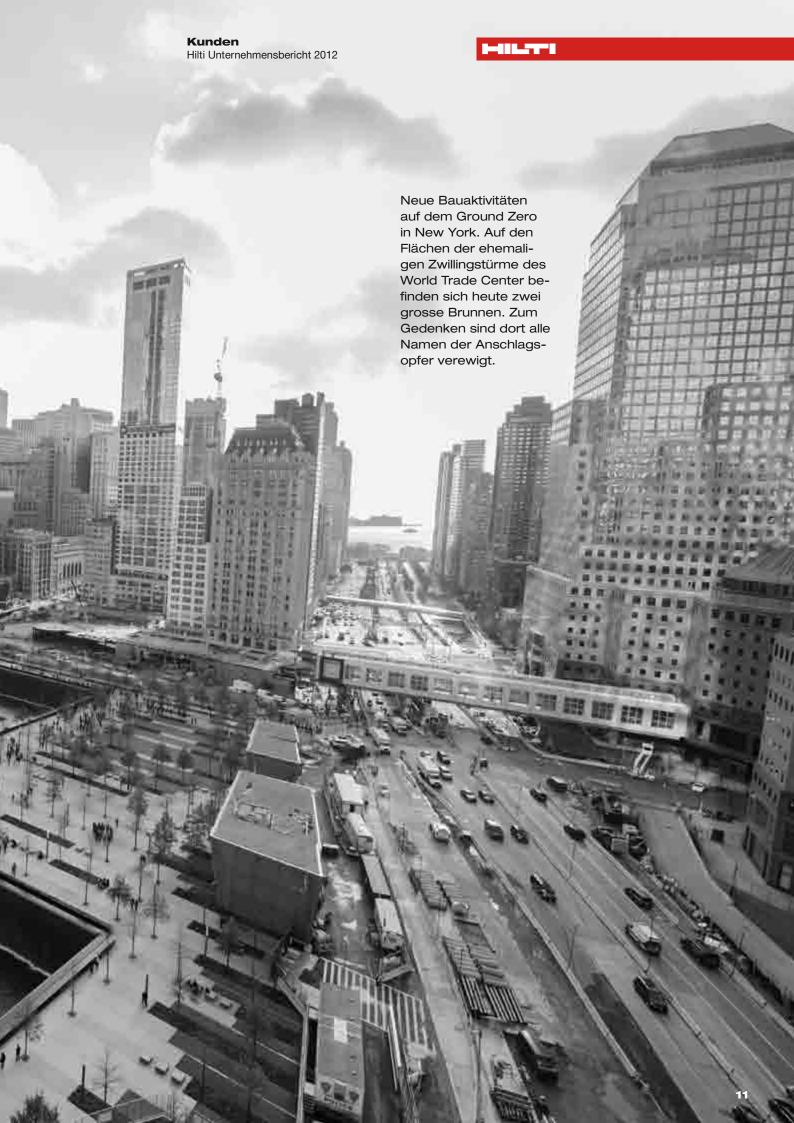
Was erwarten Sie für 2013?

Bo Risberg: Es wird sicherlich wieder kein einfaches Jahr. Die Baukonjunktur in Europa wird, getrieben durch die Schuldenkrisen in Südeuropa, weiterhin schwach bleiben. Abgesehen von den haushaltspolitischen Risiken wird sich die Konjunktur in den USA schrittweise verbessern und die Wachstumsdynamik in Asien und Lateinamerika leicht zulegen. Wir rechnen mit einer ähnlichen Marktentwicklung wie im vergangenen Jahr sowie mit einem leichten Umsatzwachstum und einer weiteren Verbesserung der Umsatz- und Kapitalrendite.

Nach sieben Jahren als CEO werden Sie Ende dieses Jahres aufgrund der unternehmensinternen Altersregelung Ihr Amt an Konzernleitungsmitglied Christoph Loos abtreten. Was wird sich verändern?

Bo Risberg: Hilti hat in den vergangenen Jahren grosses Potenzial aufgebaut, wovon wir in Zukunft profitieren können. Christoph Loos hat als langjähriges Mitglied in der Konzernleitung massgeblich daran mitgearbeitet. Ein entscheidender Pluspunkt von Hilti ist, dass wir uns proaktiv und aus eigener Kraft langfristig entwickeln können. So haben wir, trotz des schwierigen Umfelds in den vergangenen Jahren, immer die richtige Balance zwischen der kurzfristigen Profitabilitätssicherung und der langfristigen Entwicklung unserer Stärken gefunden. Darüber hinaus haben wir entscheidend an unserer Flexibilität gearbeitet, um künftig Marktvolatilität und schwierige Wirtschaftssituationen besser abfedern zu können. Ich bin überzeugt, dass Christoph Loos mit seinem Team diesen eingeschlagenen Weg erfolgreich fortführen wird. Mit unseren kompetenten Teams rund um den Globus, unseren innovativen Produkten und Leistungen, einer zukunftsorientierten Eigentümerfamilie und einer klaren Strategie haben wir eine sehr solide Basis, auf der wir aufbauen können.









Arbeiten für ein gemeinsames Ziel.

Der Hilti Kunde Skanska ist einer der grössten Auftragnehmer beim World Trade Center-Projekt in New York. Sicherheit ist auf der Baustelle ein wichtiges Thema – ein Terrain, auf dem Hilti den Kunden deutlichen Mehrwert bieten kann.

Drei Fragen an Mike Campana, Projektmanager bei Skanska.

Sie arbeiten schon geraume Zeit mit Hilti zusammen. Warum?

Wir ziehen alle an einem Strang und am Ende macht das den Erfolg aus. Sicher, jeder hat seine Vorgaben und seine Rahmenbedingungen, doch wichtig ist, dass man gemeinsam das gleiche Ziel erreichen will und eine Win-win-Situation für alle ensteht. So sind wir auf der einen Seite ein guter und verlässlicher Kunde für Hilti. Auf der anderen Seite profitieren wir wiederum vom umfangreichen Angebot und zahlreichen Dienstleistungen, die das Unternehmen bietet. Das Arbeiten mit Hilti Geräten ist für uns produktiver und wir fühlen uns sicherer. Der technische Service und die Trainings direkt auf der Baustelle sind für unsere Ingenieure und Monteure äusserst wertvoll.

Welches sind die grössten Herausforderungen bei diesem Projekt?

Das gesamte Bauvorhaben ist anspruchsvoll und komplex, die Qualitäts- und Sicherheitsanforderungen sind enorm hoch. Vor allem das Thema Brandschutz spielt hier eine wichtige Rolle. Hilti kann uns in diesem Bereich durch Know-how und innovative Produkte Lösungen für die entsprechenden Anwendungen liefern.

Welchen Service schätzen Sie besonders?

Verlässlichkeit und ein gut funktionierender Baustellensupport sind bei einem Projekt wie diesem ausserordentlich wichtig. Wenn es beispielsweise um die Verfügbarkeit der Produkte oder die Beratung vor Ort geht, brauchen wir Partner, auf die wir uns hundertprozentig verlassen können.







Neues Leben am Ground Zero.

Elf Jahre nach den schrecklichen Ereignissen beim World Trade Center in New York wird auf dem Ground Zero weithin wieder neues Leben sichtbar. Nach intensiven Planungen entstehen eine Reihe neuer Gebäudekomplexe, unter anderem das höchste Gebäude der USA. Für Hilti ein ganz besonderes Projekt.

Neubeginn in New York: Auf dem Gelände des ehemaligen World Trade Center im Süden Manhattans sind erstmals neue Türme zu erkennen. Nach den letzten Entwürfen der Planungsgesellschaft entstehen auf dem Ground Zero fünf neue Hochhäuser. Herzstück ist der World Trade Center Tower One, der mit 541 Metern das höchste Gebäude der USA werden soll. Umgerechnet sind das 1776 Fuss - eine Höhe, die nicht zufällig gewählt wurde: 1776 ist das Jahr der Unabhängigkeitserklärung der USA. Mittlerweile ragt bereits ein Grossteil der geplanten 105 Stockwerke in den New Yorker Himmel.

Rund um die neuen Hochhäuser entstehen auf dem Areal das National September 11 Memorial & Museum, der World Trade Center Transportation Hub und das Performing Arts Center. Mitten in dieser Megabaustelle treffen sich Jeffrey J. Dennis, Hilti Projektmanager, und Mike Campana, Projektmanager bei Skanska, um passende Dübellösungen zu diskutieren.

Mit rund 500 Arbeitern ist der Baukonzern Skanska für die Errichtung des Transportation Hub - des späteren Verkehrsknotenpunkts auf dem Ground Zero - zuständig. Bis zu 250 000 Fussgänger werden nach der Fertigstellung täglich den Hub passieren. Bis dahin wird Skanska rund 45 000 Kubikmeter Beton und 10 000 Tonnen Bewehrungsstahl verbauen sowie 4000 Sprinkler und 35 000 Laufmeter Rohrleitungen installieren. Ein wesentlicher Teil der Sprinkleranlagen, mechanische Installationssysteme für Rohrleitungen, Stahlbeton- und Stahlkonstruktionen werden mit Spreizdübeln und dem Injektionsmörtel-System Hilti HIT-RE 500-SD montiert. Die Abdichtung von Fugen und die Abschottung von Metallrohren bei Wand- und Deckendurchbrüchen werden unter anderem mittels der Brandschutzdichtmassen CP 601S oder FS-ONE vorgenommen.

Jeffrey J. Dennis und sein Team betreuen das Bauvorhaben von Skanska seit Beginn weg und sorgen dafür, dass das benötigte Hilti Material auf der Baustelle termingerecht zur Verfügung steht. "Ich bin sehr froh über die enge Zusammenarbeit mit Hilti, solche Partnerschaften sind enorm wichtig", sagt Campana. Für Hilti bedeutet die Zusammenarbeit mehr als nur Beratung und Verkauf von Lösungen. So organisieren Dennis und sein Team für die Mitarbeitenden von Skanska beispielsweise auch wichtige Installationstrainings für Dübel-, Direktbefestigungs- und Brandschutzprodukte.

"Sicherheit und Brandschutz sind bei diesem Bauprojekt zentrale Themen. Unsere Produkte sind auf der ganzen Baustelle die erste Wahl", freut sich Dennis. Zu verdanken ist das auch der engen Kooperation mit dem Bauherrn - der Hafenbehörde von New York und New Jersey. "Durch die Zusammenarbeit mit der Hafenbehörde und deren Planungsteam sind unsere Produkte auf der gesamten Baustelle bekannt und wir können zahlreiche Brandschutzlösungen für alle Teilprojekte liefern", erklärt Dennis. Er und ein weiterer Hilti Projektmanager, Tom Fletcher, werden unterstützt von einem 15-köpfigen Team von Hilti Nordamerika bestehend aus Verkaufsberatern, Regionsleitern, Aussendienst-Technikern, Brandschutzspezialisten, Ingenieuren und Kundendienstmitarbeitern.

Voraussichtlich 2020 werden die Bauarbeiten auf dem Ground Zero abgeschlossen sein. "Es ist hektisch und der Zeitdruck ist enorm, aber es ist fantastisch, dabei zu sein und zu sehen, wie hier wieder neues Leben entsteht", sagt Dennis und verabschiedet sich schon wieder zum nächsten Kundentermin. -









Komplexität braucht starke Partner.

Mit der Errichtung zweier Kamine ist das Joint Venture Concor-Karrena massgeblich bei der Erstellung des Wärmekraftwerks Kusile in Südafrika beteiligt. Hilti unterstützt das Unternehmen bei der anspruchsvollen Aufgabe vor Ort.

Drei Fragen an James van Zyl,
Planungsingenieur bei
Concor-Karrena.

Kusile wird eines der grössten Kohlekraftwerke der Welt. Welchen Stellenwert hat die Anlage für die Region?

Strom ist derzeit Mangelware, aber die Wirtschaft in Südafrika befindet sich wieder auf einem soliden Wachstumskurs. Gegenwärtig laufen massive Investitionen in die Energie-Infrastruktur des Landes. Das Kraftwerk Kusile ist eines dieser Projekte und wird die Stromversorgung Südafrikas auf Jahre hinaus sicherstellen.

Was sind die grössten Herausforderungen bei der Arbeit an einem Mega-Projekt wie diesem?

Zum einen sind es sicherlich die enorme Dimension und Komplexität einer solchen Anlage, die sehr viel Interaktion zwischen den unterschiedlichen Baufirmen erfordern. Wir arbeiten hier sechs Tage die Woche 24 Stunden im Schichtbetrieb, und das erfordert ein hohes Mass an Koordination und Flexibilität. Dabei wird auch grosses Augenmerk auf das Thema Sicherheit gelegt.

Warum arbeiten Sie mit Hilti zusammen?

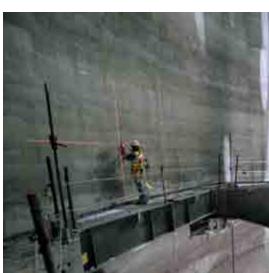
Hilti bietet neben verlässlichen Geräten auch ein umfassendes Spektrum an Serviceleistungen. So ist beispielsweise Kevin Dupuy, unser Hilti Projektmanager, mit seinem Team ständig auf der Baustelle und unterstützt uns – sei es durch kompetente Beratung oder die termingerechte Verfügbarkeit des benötigten Hilti Materials. Hilti hat auch ein mobiles Trainingszentrum für Produkt- und Sicherheitsschulungen vor Ort, was sehr wertvoll für uns ist.



Energieprojekt Südafrika.

Der staatliche Stromversorger Eskom baut östlich von Johannesburg das Grundlast-Kohlekraftwerk Kusile. Mit einer Leistung von 4800 Megawatt wird es das viertgrösste Kohlekraftwerk der Welt sein. Bereits 2014 soll die erste von sechs geplanten Turbinen an den Start gehen. Hilti Key-Projekt-Manager Kevin Dupuy betreut vor Ort zahlreiche am Kraftwerksbau beteiligte Kunden, so auch das Joint-Venture-Unternehmen Concor-Karrena.





Die Dimensionen der Baustelle sind gewaltig: Auf der Fläche von 7400 Fussballfeldern soll bis 2018 eines der weltweit grössten Kohlekraftwerke ans Netz gehen und nach Inbetriebnahme mehrere Millionen Haushalte sowie grosse Teile der Industrie mit Strom versorgen. Für Südafrika und dessen Wirtschaft wird für die nächsten Jahre ein konstantes Wachstum prognostiziert. Impulsgeber für dieses Wirtschaftswachstum ist unter anderem der Staat mit seinen geplanten Investitionen in die Infrastruktur - doch hierfür besteht ein enormer Bedarf an Energie. Entsprechend hoch sind die Investitionen in den Bau von Kraftwerken. Eines davon ist die 100 Kilometer östlich von Johannesburg gelegene Anlage Kusile, was übersetzt so viel wie "Sonnenaufgang" heisst. Sechs Generatoren mit einer Gesamtleistung von 4800 MW entstehen in der geplanten Bauzeit von 2008 bis 2018. Der erste Generator mit 800 MW Leistung soll bereits 2014 ans Netz gehen.

Aufgrund der langjährigen Erfahrung im Geschäftsfeld Energie und Industrie ist Hilti ein gefragter Partner für Grossprojekte wie Kusile. "Wir betreuen auf dieser Baustelle 27 Kunden mit rund 4000 Arbeitern", sagt Kevin Dupuy, der vor gut zwei Jahren mit seiner Frau und den zwei Kindern von Durban nach Johannesburg gezogen ist. Der Key-Projekt-Manager von Hilti ist exklusiv für dieses Projekt zuständig und die ganze Woche auf der Baustelle, wo er unter anderem den Hilti Kunden Concor-Karrena betreut. Das Joint-Venture-Unternehmen ist für den Bau zweier Kamine verantwortlich und vertraut Hilti seit Anbeginn der Bauarbeiten. "Neben den Produkten, die den

härtesten Bedingungen standhalten, waren auch Sicherheitsaspekte und die richtigen Trainings für unsere Mitarbeiter entscheidende Faktoren, weshalb wir uns für Hilti entschieden haben", erklärt James van Zyl, Planungsingenieur bei Concor-Karrena. Dieser hat zu Projektbeginn rund 50 Hilti Kombi- und Abbruchhämmer erworben, die über ATC (automatische Schnellabschaltung) und AVR (aktive Vibrationsreduktion) verfügen. "Aber auch die Bauherren und die Projektleitung legen grossen Wert auf die strikte Einhaltung der staatlichen Health & Safety Standards", sagt van Zyl, dem es wichtig war, dass umfassende Schulungen für die korrekte Dübelmontage direkt auf der Baustelle stattfinden konnten.

Für diese Anforderungen in den einzelnen Phasen der Bauausführung steht Kevin Dupuy dem Planungsingenieur mit Rat und Tat zur Seite. Doch Dupuy ist nicht allein. Hinter ihm steht ein internationales Team von Hilti Spezialisten und Ingenieuren, das den gebürtigen Schotten insbesondere bei Produktspezifikationen und der technischen Planung unterstützt. Projektmanager Dupuy seinerseits sorgt für die umfassende Kundenbetreuung vor Ort - sei es durch die Organisation von Trainings oder die Präsentation neuer Produkte direkt auf der Baustelle, aber auch durch die verlässliche und termingerechte Bereitstellung aller benötigten Hilti Produkte. James van Zyl schätzt die Zusammenarbeit mit dem Hilti Spezialisten: "Kevin ist immer zur Stelle, wenn dringende Hilfe vonnöten ist", meint er. "Diese direkte Kundenbeziehung ist für uns sehr vorteilhaft und ermöglicht es, gemeinsam für alle täglichen Herausforderungen und Hürden die passende Lösung zu finden." -













Das Produkt muss Mehrwert bringen.

Hilti bietet Lösungen, die den Arbeitsalltag auf der Baustelle sicherer, effizienter und produktiver gestalten. Die Feuertaufe für solche Entwicklungen findet häufig unter den kritischen Augen der Kunden direkt auf der Baustelle statt. Das neue Diamant-Kernbohrsystem DD 160 ist ein Beispiel dafür.

Drei Fragen an Siddhartha Srivastava, Produktmanager Diamant Hilti Indien.

Das Diamant-Kernbohrsystem DD 160 ist noch neu. Wie wurde es auf dem indischen Markt getestet und eingeführt?

Fünf Prototypen wurden zu Testzwecken landesweit auf verschiedenen Baustellen eingesetzt. So erhielten unsere Vertriebsmitarbeitenden ein wöchentliches Feedback der Kunden, die das Gerät im Einsatz hatten. Aber auch bei persönlichen Besuchen fragte ich die Produktperformance und erste Erfahrungswerte ab. Insgesamt erhielten wir dadurch wertvolle Rückmeldungen von unseren Kunden und konnten gleichzeitig Live-Demonstrationen vor Ort durchführen.

Was hat Ihren Kunden letztlich überzeugt, das DD 160 beim Wohnbauprojekt "Saviour Park" einzusetzen?

Die meisten Durchbrüche bei diesem Bauprojekt finden im Bereich von 122 Millimetern Durchmesser und 200 Millimetern Tiefe statt – genau diese Anwendungen deckt das neue Kernbohrsystem perfekt ab. Die einfache und schnelle Montage und die Leistungsfähigkeit des Geräts fanden grossen Anklang, vor allem weil diese Performance eine Effizienzsteigerung und somit Zeitersparnis für den Kunden bedeutet.

Wie schätzen Sie das Potenzial des DD 160 für andere Bauprojekte ein?

Gerade durch die unkomplizierte Handhabung des Geräts und das geringe Gewicht können auch kleinere Bauunternehmen, Handwerker oder Elektroinstallationsfirmen Kernbohrungen selbst durchführen, ohne diese Arbeiten an Spezialisten vergeben zu müssen. Das DD 160 ist ein hervorragendes Gerät, das nicht nur in Indien einen breiten Markt ansprechen wird.



Zehntausend Mal durch die Wand.

Indien hat seine eigenen Massstäbe. Mit 1.2 Milliarden Menschen ist es nach China das bevölkerungsreichste Land der Erde. Dies lässt sich auch an der Dimensionierung der Neubauprojekte ablesen. Im "Saviour Park", einem modernen Wohnbauprojekt in Ghaziabad, entstehen derzeit rund 1000 Wohneinheiten. Unter den zahlreichen Hilti Lösungen, die auf der Grossbaustelle eingesetzt werden, befindet sich auch das neue Diamant-Kernbohrsystem DD 160.

Der Wirtschaftsboom Indiens ist ungebrochen. Schnell wachsende Industriestädte wie das rund 30 Kilometer östlich von Neu-Delhi gelegene Ghaziabad brauchen verstärkt Wohnraum. Im August 2011 erfolgte der Spatenstich für die Wohnanlage "Saviour Park", die vier Gebäudekomplexe mit jeweils 14 Stockwerken umfasst und mit aufwendigen Aussenanlagen zu den derzeit grössten Bauprojekten der Stadt gehört. "Die moderne Anlage wird später von viel Grün umgeben sein und unter anderem mehrere grosse Swimmingpools und eine eigene Sporthalle umfassen", erzählt Vinay Garg, Projektleiter der indischen Baufirma Savfab Buildtech, die als Generalunternehmen fungiert.

Bereits seit vielen Jahren ist die Savfab Buildtech Kunde von Hilti. Im "Saviour Park" setzt das Unternehmen neben einer Vielzahl von Hilti Geräten und Lösungen erstmals auch das neue Diamant-Kernbohrsystem DD 160 ein. "Bei der Vorführung des Geräts auf der Baustelle war der Kunde vor allem





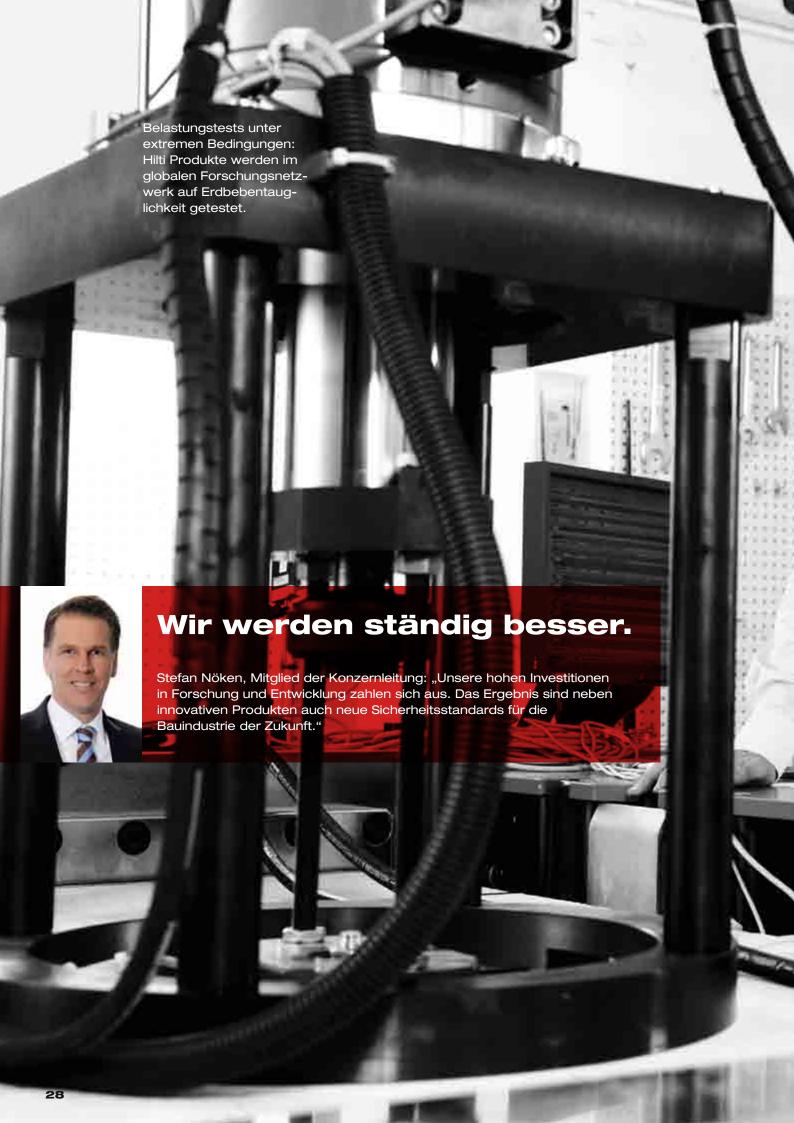
von der Leistungsfähigkeit und der raschen Montage des Geräts begeistert", erinnert sich Siddhartha Srivastava, der verantwortliche Produktmanager bei Hilti Indien, und ergänzt: "Darüber hinaus ist das Gerät genau für die Art von Anwendungen geeignet, die hier gefragt sind."

Das DD 160 ist vor allem für Nassbohrungen in Beton und zur Erstellung exakter Durchführungen konzipiert worden, beispielsweise für Sanitär-, Heizungs- und Lüftungsrohre oder Frisch- und Abwasserleitungen. Und genau darum geht es im Wohnbauprojekt in Ghaziabad: Bis zur Fertigstellung im Jahr 2016 werden rund 10 000 Kernbohrungen für die zahlreichen Durchführungen quer durch alle Stahlbetondecken und -wände vonnöten sein.

Bislang musste das Bauunternehmen für solche Arbeiten jeweils ein Subunternehmen beauftragen. "Aufgrund der einfachen Handhabung können nun unsere Vorarbeiter die Kernbohrungen selbst vornehmen. Damit sind wir nicht mehr von anderen abhängig, was erhebliche Kosteneinsparungen mit sich bringt", freut sich Garg.

Für Begeisterung gesorgt hat auch das geringe Gewicht (16,3 Kilogramm mit Bohrständer) und das moderne Dreiganggetriebe des DD 160, mit dem sowohl bei kleinen als auch grossen Bohrdurchmessern stets eine optimale Drehzahl erzielt werden kann. Die LED-Leistungsanzeige begünstigt die konstante Einhaltung der optimalen Bohrgeschwindigkeit, was wiederum die Lebensdauer von Gerät und Bohrkronen deutlich erhöht.

Bis alle Durchbrüche gebohrt und die zahlreichen Wohneinheiten fertig ausgestattet sind, gibt es im "Saviour Park" noch einiges zu tun. Projektleiter Garg ist optimistisch: "Wir haben gute Leute und gutes Equipment vor Ort. Ausserdem wissen wir, dass wir bei Hilti immer erstklassige Unterstützung in Sachen Technik, Beratung und Produkte bekommen, auch wenn es mal knifflig wird."









Im Dienst der Praxis.

Wie gut ein Produkt wirklich ist, zeigt sich oft erst unter Extrembedingungen. Die seismische Forschung bei Hilti ist deshalb bestrebt, die Produktstandards der Bauindustrie ständig zu verbessern und Gebäudestrukturen erdbebensicherer zu gestalten.

Drei Fragen an Ulrich Bourgund, Manager Approvals & Regulations im Bereich Dübeltechnik.

Welchen Stellenwert hat die Forschung bei Hilti?

Hilti ist für seine Innovationsstärke bekannt. Entsprechend sind Grundlagenforschung und angewandte Forschung seit langem unsere Eckpfeiler, wenn es um Produktentwicklungen geht. Kunden und nicht zuletzt auch die Umwelt liefern uns Impulse für zukünftige Innovationen. Durch unsere kontinuierlichen Forschungsaktivitäten können wir uns optimal auf neue Anforderungen und Bedürfnisse einstellen und Entwicklungsprozesse beschleunigen.

Welche Auswirkungen hat die seismische Forschungstätigkeit auf die Produktentwicklung?

Seismische Belastungen erfordern spezifische Bauvorschriften und Richtlinien, was die Beschaffenheit von Produkten betrifft – hierfür liefern unsere Ergebnisse die Grundlagen. Geht es zum Beispiel darum, Dübel mit höheren Leistungswerten zu entwickeln, fliessen die Forschungsergebnisse direkt in den Produktentwicklungsprozess ein.

Welche Ziele verfolgt Hilti mit der seismischen Forschung?

Unser Anliegen ist es, zukünftige Gebäudestrukturen für ihre Bewohner erdbebenresistenter und somit sicherer zu machen. Deshalb ist es wichtig, dass wir Industrie, Institutionen und Behörden auf die Leistungen unserer Produkte aufmerksam machen und sie von deren Sicherheit überzeugen.



Extremen standhalten.

Zahlreiche Menschen leben am Fuss von Vulkanen, in von Wirbelstürmen heimgesuchten Regionen oder auf Kontinentalplatten, deren Aktivitäten Erdbeben auslösen. Da diese Menschen stets mit der Gefahr von Naturkatastrophen leben müssen, ist es auch der Bauindustrie ein Anliegen, für besseren Schutz zu sorgen. Hilti engagiert sich diesbezüglich als Partner von zahlreichen globalen Forschungsprojekten.



Seit mehr als sechs Jahren beschäftigt sich Hilti intensiv mit der seismischen Forschung. "An erster Stelle steht die Verbesserung der Sicherheit von Gebäuden, entscheidet die Stabilität der Gebäudestruktur bei Naturgewalten doch oft über Leben und Tod", betont Ulrich Bourgund, Manager Approvals & Regulations im Bereich Dübeltechnik. In eigenen Labors, im globalen Forschungsnetzwerk mit Universitäten sowie in externen Testlabors werden weltweit Hilti Produkte - beispielsweise mechanische Dübel - Erdbebentests unterzogen und ihre seismische Belastbarkeit auf Herz und Nieren geprüft. Diese Testergebnisse fliessen direkt in Richtlinien und Produktezulassungen für den europäischen, amerikanischen und asiatischen Raum ein, an deren Ausarbeitung sich Hilti aktiv beteiligt. "In diesen Regelungen wird beispielsweise festgehalten, welche Leistungsmerkmale Dübel aufweisen müssen, um in erdbebengefährdeten Regionen eingesetzt werden zu können", erklärt Bourgund.

Im Frühjahr 2012 wurde in San Diego – Kalifornien zählt zu den besonders erdbebengefährdeten Regionen – eine aussergewöhnliche Simulation durchgeführt: Auf einem gigantischen "Rütteltisch" errichteten Forscher ein fünfstöckiges Gebäude und ahmten eine Reihe von Erdbeben bis Stärke acht auf der Richterskala nach. In einem der Stockwerke wurde ein Operationssaal originalgetreu nachgebaut, denn besonders Krankenhäuser werden nach einem Beben am dringendsten benötigt und sollten somit funktionstüchtig bleiben. Um der Realität möglichst nahe zu kommen, wurde das Versuchsgebäude abschliessend in Brand gesteckt. In der Folge untersuchten die Forscher, wie sich Strukturen und nichttragende

Systeme eines mehrgeschossigen Gebäudes im Ernstfall verhalten. Wertvolle Erkenntnisse konnten über die Auswirkungen schwerer Erdbeben gewonnen werden, die wiederum in die Forschung und Entwicklung einfliessen.

Die Testserie in San Diego wurde über drei Jahre von mehreren Forschungsteams und 50 Unternehmen vorbereitet - auch Hilti war von Anfang an dabei und lieferte sämtliche Befestigungs- und Brandschutzsysteme für das Testgebäude. Verbaut wurden unter anderem Hilti Dübel, Installationssysteme für Rohrleitungen aller Art, Ankerschienen für den Fahrstuhlschacht, aber auch diverse Brandschutzprodukte für die Abschottung von Rohr- und Leitungsdurchbrüchen und Gebäudefugen. "Wir wollten die komplexen Interaktionen von Gebäudesystemen im Fall eines Erdbebens noch besser verstehen. So wollten wir beispielsweise wissen, wie Befestigungs- oder Brandschutzelemente und Installationssysteme während oder nach einer Katastrophe aufeinander wirken", erklärt Bourgund. "Einzelne Produkttests können uns solche Erkenntnisse nicht in diesem Mass liefern."

So gross angelegte Simulationen wie jene in Kalifornien ermöglichen den Forscher- und Entwicklerteams bei Hilti, mehr Know-how und Kompetenz aufzubauen. "Erdbeben können wir nicht verhindern, aber wir können durch technische Beratung und entsprechende Produkte die Gebäude ein Stück sicherer machen und am Ende damit auch Menschenleben retten. Das ist ein gutes Gefühl", resümiert Bourgund.













Das gute Gefühl, im richtigen Unternehmen zu arbeiten.

Seit über 13 Jahren arbeitet Hervé Castagnac bei Hilti. Er schätzt seine Arbeit und die Möglichkeit, etwas bewegen zu können – vor allem aber den Zusammenhalt im Unternehmen.

Drei Fragen an Hervé Castagnac, Quality Repair Expert im Reparaturzentrum, Paris.

Welches war Ihr bisheriger Werdegang bei Hilti?

Meine Karriere bei Hilti begann ich im Jahr 1999 als Lasertechniker. In all den Jahren konnte ich mich stetig weiterentwickeln und neuen Herausforderungen stellen. Leistung und Engagement werden bei uns honoriert. Seit Ende 2012 bin ich als Quality Repair Expert für die Optimierung der Reparaturen defekter Geräte zuständig.

Was motiviert Sie bei Ihrem Job?

Die Arbeit im Team und das Gefühl, dabei etwas bewegen und zum Unternehmenserfolg beitragen zu können, spornen mich jeden Tag aufs Neue an. Die schwierige Situation nach dem Brand in unserem Reparaturzentrum hat mir zudem eine weitere Qualität von Hilti vor Augen geführt, die mich in meiner Ansicht bestärkt, im richtigen Unternehmen tätig zu sein: Die gegenseitige Unterstützung und die pragmatische, engagierte Problemlösung über Landesgrenzen hinweg waren schlichtweg grossartig.

Was ist Ihnen bei Ihrer täglichen Arbeit am wichtigsten?

Unsere Maxime lautet: Kundenzufriedenheit. Deshalb ist es unser Ziel, beschädigte Geräte so schnell als möglich wieder instand zu setzen und sie den Kunden für den weiteren Einsatz umgehend zur Verfügung stellen zu können.

Starker Neubeginn.

Vor knapp zwei Jahren zerstörte ein Feuer das komplette Reparaturzentrum und das Zentrallager von Hilti Frankreich. Dieser Ausnahmezustand stellte die Mitarbeitenden auf eine harte Probe. Doch auch in so einer Krisensituation zeigte sich, dass die Hilti Werte – Integrität, Mut, Teamarbeit und Engagement – keine leeren Worte sind.

Fassungslos stand Hervé Castagnac damals vor dem zerstörten Gebäude. Der Brand am 13. März 2011 hatte über Nacht alle Arbeitsplätze vernichtet und die gesamten Reparaturprozesse für Kunden aus Frankreich, Belgien und Luxemburg lahmgelegt. Jahrelang hatten Castagnac und seine Kollegen dort defekte Geräte repariert. "Wir mussten so rasch als möglich eine Lösung finden und uns komplett neu organisieren. Wir wollten schliesslich den Kundenservice aufrechterhalten, für den Hilti bekannt ist", erinnert sich Hervé Castagnac.

Kurzentschlossen reisten Castagnac und ein Team von 18 Mechanikern ins Hilti Reparaturzentrum im spanischen Alcalá, um von dort aus möglichst viele Aufträge von französischen Kunden übergangsweise abzuwickeln. Weitere Reparaturaufträge für Kunden aus Frankreich, Belgien und Luxemburg wurden währenddessen auf die Standorte in Bebra (Deutschland) und Carpiano (Italien) umgelagert. Auch die gesamten Bestell- und Auslieferungsprozesse wurden auf die Verteillager in Oberhausen (Deutschland) und Alcalá umgeleitet. "Alle zogen an einem Strang", würdigt Castagnac den Einsatz aller Beteiligten. "Unsere Kollegen in Deutschland, Italien und Spanien sind uns ohne Wenn und Aber beigestanden und haben uns in der schweren Zeit tatkräftig unterstützt. Da sind auch viele Freundschaften entstanden. Alle legten Nacht- und Doppelschichten ein oder arbeiteten an Wochenenden, um die zusätzlichen Aufträge bewältigen zu können. Für diese Solidarität waren und sind wir noch heute dankbar."

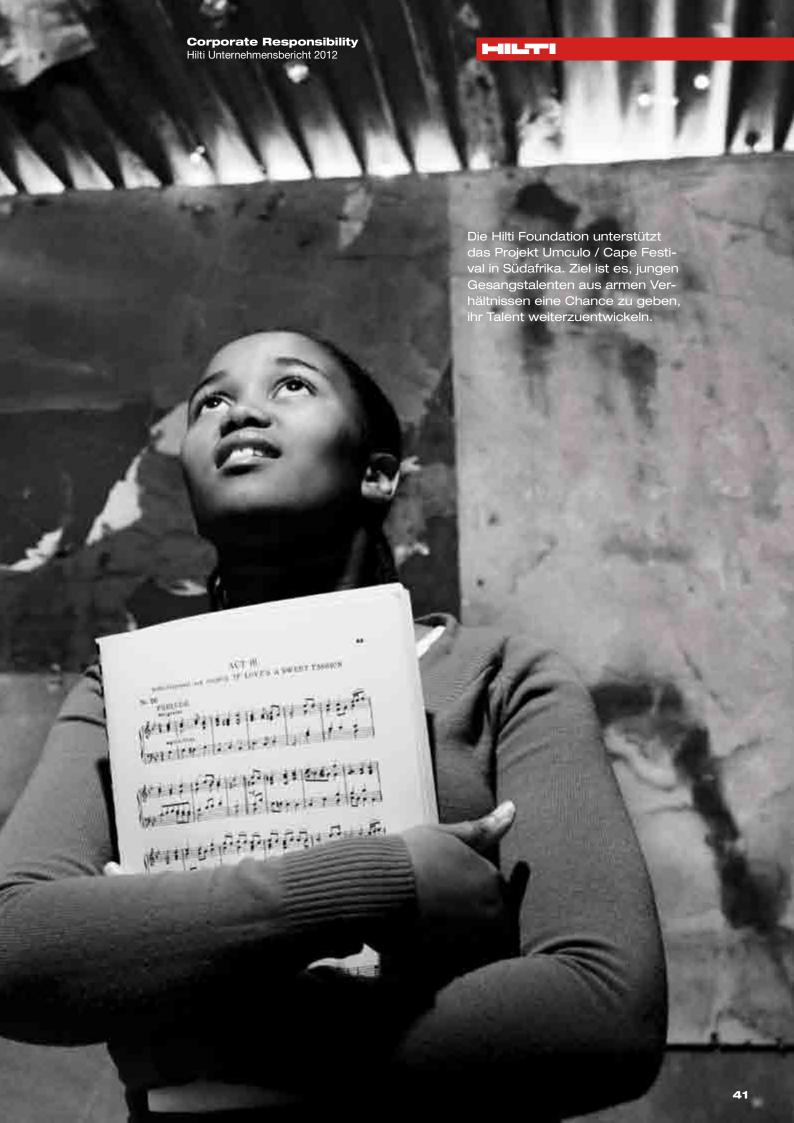
Die Zeit nach dem Brand war nicht einfach und verlangte der französischen Belegschaft einiges an Flexibilität, Nervenstärke und Improvisationstalent ab. "Andere Arbeitgeber hätten sich unter diesen Umständen vielleicht entschlossen, den Standort woandershin zu verlagern und uns zu entlassen", sagt Castagnac, "aber alle unsere Jobs blieben erhalten. Diese Unterstützung hat uns trotz der schwierigen Umstände immer nach vorne schauen lassen." Um erst einmal weitermachen zu können, hatte Hilti Frankreich in einem angemieteten Gebäude einen temporären Standort eingerichtet. Die globale IT-Abteilung aus Liechtenstein setzte in einer Grossaktion sämtliche Prozesse neu auf und so konnte innerhalb kürzester Zeit der Reparaturservice in Frankreich wieder aufgenommen und bereits drei Wochen nach dem Brand konnten 80 Prozent der französischen Aufträge wieder selbst ausgeführt werden.

Mittlerweile wurde ein neues Reparatur- und Logistikzentrum in Frankreich errichtet und unter dem Jubel der rund 100 Mitarbeitenden im März 2012 feierlich eröffnet. Heute werden dort auf rund 8800 Quadratmetern mehr als 1000 Aufträge pro Tag abgewickelt. "Wir sind nun mit modernster Technik ausgestattet und alle Abläufe wurden optimiert. Unter diesen Bedingungen arbeiten wir jetzt noch effizienter als früher", freut sich Castagnac. "Es ist ein Neubeginn für uns alle. Und trotz aller Schwierigkeiten hat es gezeigt, dass wir Unternehmenswerte haben, auf die wir bauen können."











Hilti bekennt sich klar zur unternehmerischen Verantwortung, zur Corporate Responsibility. Die Verpflichtung, das Unternehmen auf verantwortungsvolle Art und Weise zu führen und wirtschaftliches Wachstum in Einklang mit ökologischer, gesellschaftlicher und persönlicher Verantwortung zu bringen, hat Hilti in seinem Leitbild "Wir bauen eine bessere Zukunft" verankert. Damit ist Corporate Responsibility ein integrierter Bestandteil der Unternehmensstrategie und kommt über die fünf Handlungsfelder Teammitglieder, Anwendersicherheit und Gesundheit, Gesellschaftliche Verantwortung, Umwelt sowie Compliance und Geschäftsethik zum Ausdruck.

Unternehmenserfolg ist massgeblich vom Engagement qualifizierter und motivierter Mitarbeiter abhängig. Hilti bietet seinen **Teammitgliedern** ein attraktives Arbeitsumfeld, das ihnen erlaubt, ihre vielfältigen Fähigkeiten und Erfahrungen zu entfalten. Dank hervorragender Aus- und Weiterbildungsprogramme werden Potenziale erkannt, gefördert und individuell weiterentwickelt.

Anwendersicherheit und Gesundheit haben bei Hilti höchste Priorität. So entwickelt das Unternehmen kontinuierlich innovative Produkte und Lösungen, die helfen, Staub-, Lärm- und Vibrationsbelastungen für die Anwender zu verringern. Im Rahmen von gezielten Trainings und Schulungen lernen Kunden und Mitarbeitende gleichermassen den richtigen und sicheren Umgang mit den Produkten. Sicherere Baustellen, gesündere Arbeiter, mehr Effizienz und eine höhere Produktivität sind die Folgen. Um gesundheitlichen Problemen am Arbeitsplatz vorzubeugen, werden intern medizinische Untersuchungen angeboten, zum Beispiel mit dem Schwerpunkt Ergonomie.

Corporate Responsibility

Team User health and safety Social responsibility

Mitarbeitende für Hilti begeistern mehr Sicherheit zur nachhaltigen Durch aktives Management die gesetzlicher und

und entsprechend

ihren Fähigkeiten

entwickeln

und Produktivität

Kunden bieten

Einen Beitrag Durch aktives Einhaltung zur nachhaltigen Management die gesellschaftlichen Auswirkungen ethischer Entwicklung auf die Umwelt leisten kontrollieren

Wirtschaftlich erfolgreich zu sein, heisst für Hilti auch gesellschaftliche Verantwortung wahrzunehmen. Die 1996 gegründete, unabhängige Hilti Foundation steht für diese Verpflichtung. Sie unterstützt weltweit Projekte, die benachteiligten Menschen neue Perspektiven geben und ihnen Wege aufzeigen, ein selbstbestimmtes und unabhängiges Leben führen zu können. Dabei konzentriert sich das Engagement der Hilti Foundation auf sechs ausgesuchte Bereiche: Bezahlbarer Wohnraum, Gesellschaftliche Entwicklung, Kultur, Katastrophenhilfe, Bildung und Soziales Unternehmertum. All ihre Aktivitäten werden in Kooperation mit den regionalen Projekten der Hilti Länderorganisationen verzahnt, um eine wirksame und konsistente Unterstützung sicherzustellen.

Damit die vielfältigen Lebensräume auch den zukünftigen Generationen erhalten bleiben, hat sich Hilti bereits 2007 der UN-Initiative "Caring for Climate" angeschlossen und sich verpflichtet, den ökologischen Fussabdruck zu reduzieren. Einheitliche **Umwelt**-Standards gewährleisten ein ressourcenschonendes Verhalten in allen Prozessen und im täglichen Verhalten der Mitarbeitenden. Zudem arbeitet Hilti gemeinsam mit Kunden und Instituten daran, das Produktangebot speziell für den Bausektor "Green-Building" weiterzuentwickeln.

Überall dort, wo das Unternehmen tätig ist, hat es sich verpflichtet, geltende Gesetze zu befolgen, ethische Werte zu respektieren und nachhaltig zu handeln. Diese verbindlichen Grundsätze sind im Verhaltenskodex festgelegt und gelten für Führungskräfte und Teammitglieder gleichermassen wie auch für Lieferanten und Partner. Einen besonderen Schwerpunkt bildet dabei die Nulltoleranz gegenüber Korruption und Bestechung. Compliance und Geschäftsethik sind damit feste Bestandteile der Hilti Unternehmenskultur und werden durch die Mitgliedschaft beim "UN Global Compact" und bei der "Partnering Against Corruption Initiative" demonstriert.

Wir übernehmen Verantwortung.

Unser Bekenntnis, soziale und unternehmerische Verantwortung zu übernehmen, geht bereits auf den Firmengründer Prof. Martin Hilti zurück. Heute schafft ein interdisziplinäres Team die Rahmenbedingungen für ein strategisches Nachhaltigkeitsmanagement in allen Bereichen.





Teammitglieder

"Am 21. September 2012 haben wir mit einem symbolischen Spatenstich den Auftakt zum Bau unserer betriebseigenen Kindertagesstätte am Standort Schaan gefeiert. Die Hilti Kita wird mit Unterstützung des Martin Hilti Familien Trusts errichtet und wird Betreuungsplätze für bis zu 70 Kinder im Alter von vier Monaten bis vier Jahren bieten. Eltern haben so die Möglichkeit, ihr Kind in unmittelbarer Nähe zum Arbeitsplatz ganztägig von kompetenten Fachkräften betreuen zu lassen. Damit bekräftigen wir unseren Anspruch, ein attraktiver Arbeitgeber zu sein, und sorgen für die richtigen Rahmenbedingungen, um Berufs- und Privatleben besser zu vereinbaren."

Klaus Risch, Head of Global Human Resources

Umwelt

"Die erfolgreiche Umsetzung unseres im Jahr 2011 beschlossenen Dreijahresplans zur Energiereduktion zeigt Wirkung. Im vergangenen Jahr konnten wir im Produktionsbereich rund 2000 MWh Energie einsparen - ein Ergebnis, das auf die hervorragende Zusammenarbeit aller Hilti Werke zurückzuführen ist. Basierend auf diesen Erfahrungen erarbeiten wir mit gleicher Intention einen Aktionsplan für unser weltweites Lagernetzwerk. Die systematische Integration von umweltrelevanten Aspekten treiben wir auch bei unseren Produktentwicklungsprozessen voran. So können wir bereits bei der Forschung und Entwicklung Einfluss auf neue Produkte nehmen und sicherstellen, dass diese den internen Hilti Status ,Clean-Tec' erfüllen und damit besonders umweltverträglich sind."

Peter Cavada, Manager Corporate Health, Safety & Environment

Anwendersicherheit und Gesundheit

"Die Anwendersicherheit unserer Produkte und die Gesundheit unserer Kunden und Mitarbeitenden stehen bei uns seit jeher im Vordergrund. Einer der Höhepunkte unserer Arbeit im vergangenen Jahr war die intensive Zusammenarbeit mit einer Gruppe von weltweit führenden Bauunternehmen und dem Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO im Rahmen einer Studie zur Unfallvermeidung auf Baustellen. Die daraus gewonnenen Ergebnisse wurden in der HSE-Manager-Konferenz (Health, Safety & Environment) diskutiert, die wir regelmässig organisieren. Das macht uns stolz und motiviert uns, als Unternehmen weiterhin gesundheitsfördernde Massnahmen voranzubringen und aktiver Partner eines in Europa anerkannten Netzwerks zu sein."

Peter Cavada, Manager Corporate Health, Safety & Environment

Compliance und Geschäftsethik

"Im vergangenen Jahr haben wir gemeinsam mit den 70 lokalen Compliance-Beauftragten der Hilti Gruppe weltweit Schulungen durchgeführt. Besonders vertieft wurden dabei die Themen Antikorruption, Antidiskriminierung und Verhinderung von Interessenkonflikten. Dabei wurde auch auf die jeweiligen konkreten Bedürfnisse der Teams und auf landesspezifische Gegebenheiten eingegangen. Diese Schulungen haben geholfen, die zentrale Compliance-Strategie von Hilti noch stärker zu verdeutlichen: Gerade in Märkten mit besonderen Anforderungen warten wir nicht erst auf Veränderungen im regulatorischen gesetzlichen Umfeld, sondern agieren proaktiv, indem wir die hohen Standards von Hilti durch unsere Geschäftstätigkeit in die Märkte bringen."

Gernot Dresch, Chief Compliance Officer

Gesellschaftliche Verantwortung

"Die Förderung von sozialem Unternehmertum war auch 2012 eines unserer zentralen Themen. Insbesondere in Zeiten wirtschaftlicher und sozialer Unsicherheit ist es wichtig, Menschen zu fördern, die mit innovativen Ideen und Konzepten diesen Ansatz unterstützen und mit Leben füllen. Durch die langjährige Zusammenarbeit mit internationalen Partnerorganisationen tragen wir diesem Engagement in besonderer Art und Weise Rechnung. Aufgrund der breit gefächerten Unterstützung, angefangen bei der finanziellen Zuwendung über Know-how-Transfer und unternehmerische Beratung bis hin zu Verknüpfung mit internationalen Netzwerken im sozialen, wirtschaftlichen und wissenschaftlichen Bereich, kann soziales Unternehmertum in seiner gesamten Breite entwickelt werden. So entstehen nicht nur neue Geschäftsideen, die Arbeitsplätze und Ausbildungsmöglichkeiten bieten, sondern auch die Grundlage für eine nachhaltige, soziale und erfolgreiche wirtschaftliche Entwicklung der Gesellschaft. Und genau das ist unser Ziel."

Egbert Appel, Geschäftsführer der Hilti Foundation

UN Global Compact.

Die Hilti Aktiengesellschaft ist seit 2006 Mitglied des Global Compact der Vereinten Nationen und bekennt sich zu deren zehn weltweit gültigen Prinzipien für eine verantwortungsvolle Unternehmensführung.



Menschenrechte

- Das Hilti Leitbild schreibt verantwortliches Handeln gegenüber Teammitgliedern, Kunden, Partnern und Lieferanten sowie gegenüber der Gesellschaft und der Umwelt fest. Der Verhaltenskodex für Mitarbeitende und der Verhaltenskodex für Lieferanten bilden die Leitlinien für das tägliche Handeln. Um die konsequente Umsetzung sicherzustellen, werden regelmässig Schulungen, Workshops und Audits durchgeführt.
- Die Stärkung der Unternehmenskultur bildete auch 2012 einen wichtigen Schwerpunkt. Die ausgeprägte Kultur und die Hilti Werte – Integrität, Mut zur Veränderung, Teamarbeit und hohes Engagement – werden im Rahmen von Unternehmenskultur-Workshops kontinuierlich gestärkt.
- Auch dieses Jahr wurde die Position als attraktiver Arbeitgeber (Hilti, a Great Place to Work) in internen und externen Erhebungen bestätigt. Die interne Mitarbeiterbefragung GEOS (Global Employee Opinion Survey) zeichnet sich durch eine hohe Partizipation und sehr gute Ergebnisse auf konstant hohem Niveau aus. Bei extern durchgeführten Umfragen konnte Hilti Spitzenplätze auf nationaler Ebene erreichen, beispielsweise einen ersten Platz in Irland und einen zweiten Platz in Australien.



Arbeitsnormen

- Hilti setzt sich für das Wohlergehen der Mitarbeitenden ein. Eine Fachärztin für Arbeitsmedizin am Hauptsitz in Liechtenstein unterstützt und berät die Mitarbeitenden bei der Vorbeugung gegen arbeitsbedingte Erkrankungen, aber auch bei Reiseimpfungen oder bei der Wiedereingliederung am Arbeitsplatz nach Krankheit oder Unfall.
- Auch an den internationalen Standorten wird das Gesundheitsangebot für Mitarbeitende weiter ausgebaut. In den USA können die Mitarbeitenden beispielsweise jedes Jahr kostenlos an einer umfassenden Vorsorgeuntersuchung teilnehmen. Dabei werden neben einer Blutanalyse ein Fitnesstest und eine Krebsvorsorgeuntersuchung durchgeführt. So können gesundheitliche Probleme und mögliche Krankheiten frühzeitig erkannt bzw. entsprechende Vorsorgemassnahmen getroffen werden.
- Hilti setzt sich verstärkt für die Gewinnung von weiblichen Nachwuchskräften ein. Diverse Aktivitäten wie beispielsweise der Mädchentechniktag, der Schülerinnen praxisnah verschiedene Lehrberufe vermittelt, Schnupperpraktika und die Förderung von Studentinnen in technischen Berufsfeldern sollen dazu beitragen, den Frauenanteil innerhalb des Unternehmens zukünftig zu erhöhen.

GRI Indikatoren

LA8: Unterricht, Schulungen, Beratungsangebote, Vorsorge- und Risikokontrollprogramme, die Mitarbeiter, ihre Familien oder Gemeindemitglieder in Bezug auf ernste Krankheiten unterstützen. HR2: Prozentsatz wesentlicher Zulieferer und Auftragnehmer, die unter Menschenrechtsaspekten geprüft wurden, und ergriffene Massnahmen.

GRI Indikatoren

HR6: ermittelte Geschäftstätigkeiten, bei denen ein erhebliches Risiko von Kinderarbeit besteht, und ergriffene Massnahmen, um zur Abschaffung von Kinderarbeit beizutragen.

HR7: ermittelte Geschäftstätigkeiten, bei denen ein erhebliches Risiko auf Zwangs- oder Pflichtarbeit besteht, und ergriffene Massnahmen, um zur Abschaffung von Zwangs- oder Pflichtarbeit beizutragen.



Umweltschutz

- 2012 hat Hilti eine signifikante Energieeinsparung von 2000 MWh weltweit erreicht. Dieses Resultat widerspiegelt die erfolgreiche Umsetzung der 2011 in allen Hilti Werken lancierten Initiative zur Energieeffizienz. Die Aufklärung und die Schulung jedes einzelnen Teammitglieds, die fortlaufende Datenerfassung, Auswertung sowie eine konstante Steuerung und Kontrolle aller Leistungen bilden dabei die Basis.
- Auch die Entwicklungs- und Forschungsprozesse wurden weiter optimiert und durch umweltrelevante Aspekte ergänzt. Dabei werden 20 Schlüsselkriterien wie beispielsweise die Ressourcenund Energieeffizienz oder die Vermeidung von Abfall berücksichtigt. Darüber hinaus vervollständigen eine LCA (Lebenszyklus-Analyse) und eine PCF-Analyse (Product Carbon Footprint) jede Produkteinführung mit umfassenden Umweltdaten.
- Hilti unterstützt ökologisches Bauen und bietet ein Produktsortiment mit besonders hohen Umweltstandards an. Diese Kompetenz spiegelt sich in der Nominierung des Schienensystems MM beim Deutschen Bundespreis Ecodesign 2012 wider, der besonders energie- und ressourceneffiziente Produkte auszeichnet.

CR

Korruptionsbekämpfung

- Schwerpunkt der Compliance-Aktivitäten 2012 bildete die konzernweite Implementierung der überarbeiteten Antikorruptionsrichtlinie und der entsprechenden Berichts- und Genehmigungsprozesse. Die Umsetzung dieser internen Grundsätze, die das Verhalten für das Anbieten, Geben und Empfangen von Vorteilen wie z.B. Geschenken regeln, erfolgte im Rahmen von Compliance-Workshops. Dabei wurden rund 90 Prozent aller Mitarbeitenden in mehr als 70 Ländern geschult.
- Die Nulltoleranz gegenüber Korruption und Bestechung bildet auch einen Kernpunkt im neuen globalen Verhaltenskodex, der 2012 veröffentlicht wurde und die bisherige Business-Ethics-Broschüre ersetzt. Dieser fasst die wichtigsten Compliance-Regeln zusammen und steht unter www.hilti.com zur Verfügung.
- Darüber hinaus wurde ein neues, spezialisiertes und zentrales Case-Management-System implementiert. Damit stehen den Mitarbeitenden in 70 Ländern externe Compliance Helplines in 40 Sprachen zur Verfügung. Diese bieten Unterstützung bei Fragen und die Möglichkeit, etwaige Rechtsverletzungen online oder telefonisch zu überprüfen.

GRI Indikatoren

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.

GRI Indikatoren

SO4: in Reaktion auf Korruptionsvorfälle ergriffene Massnahmen.

Unternehmenskultur.

Die Menschen bei Hilti

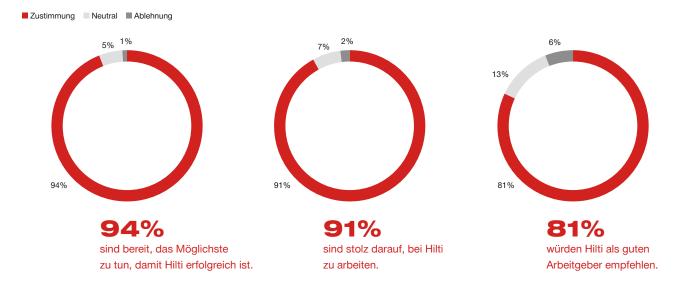
Hilti bietet den Mitarbeitenden auf der Basis der ausgeprägten Unternehmenskultur hervorragende Karrierechancen in einem weltweit tätigen Konzern. Insgesamt haben die Mitarbeitenden im Jahr 2012 rund 24 000 Arbeitstage in Unternehmenskultur-Workshops investiert.

	2012	2011	2010	2009
Anzahl Arbeitstage, welche die Mitarbeitenden für Unternehmenskultur-Workshops aufgewendet haben	24 000	24 000	32 000	18 000
Finanzieller Aufwand für die Unternehmenskultur-Workshops (in Mio. CHF)	7,6	8,5	10,3	7,6
Fluktuation	15%	14%	13%	15%
Integrationserfolg*	78%	83%	83%	74%
Offene Managementpositionen, die mit internen				
Kandidatinnen und Kandidaten besetzt worden sind	88%	81%	85%	85%
Anzahl Lehrlinge weltweit	348	366	360	341
Anzahl Mitarbeitende (per 31. Dezember)	-3% 21 139	+3% 21 848	+3% 20 305	-6% 19 709

^{*} 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 2012 bei 90 Prozent.





Lieferanten.

Hilti Lieferanten unterzeichnen Verhaltenskodex für Lieferanten

Jeder potenzielle Hilti Lieferant durchläuft ein umfassendes Audit, bevor er als offizieller Partner anerkannt wird. Dabei werden insgesamt neun Bereiche wie Technologie, Qualität oder Effizienz überprüft. Zudem muss jeder neue Hilti Lieferant den Verhaltenskodex für Lieferanten (Code of Conduct

for Suppliers) unterzeichnen und sich verpflichten, die Prinzipien für ein ethisches Geschäftsverhalten einzuhalten. Einer dieser Grundsätze bildet das Bekenntnis zur Nulltoleranz gegenüber Korruption und Bestechung.

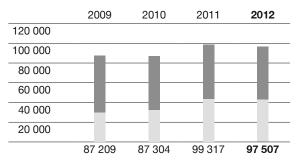
Lieferanten von direkt produktivem Material und Verbundlieferanten	2012	2011
Lieferanten, die den Verhaltenskodex unterzeichnet haben	100%	100%
Anteil Lieferanten, die bis und mit 2012 auditiert wurden		
Bestehende Lieferanten*	100%	97%
Neue potenzielle Lieferanten	100%	100%
Zusätzlicher Anteil Lieferanten*, bei denen neben eigenen		
Audits die Einhaltung des Verhaltenskodex durch einen externen, akkreditierten Partner überprüft wurde	0%	8%
Mit den auditierten Lieferanten* wurden bei Bedarf Verbesserungspotenziale vereinbart, deren Umsetzung überprüft wird		
Lieferanten von indirekt produktivem Material		
Im November 2011 hat Hilti seinen globalen Lieferanten für Werbeartikel und Bekleidung gewechselt. Im Zuge dessen wurde ein Grossteil der Produktionsaufträge im Jahr 2012 neu vergeben. Besonderes Augenmerk wurde darauf gelegt, dass die neuen Partner ihre Produktionsstandorte (insbesondere asiatische Bekleidungshersteller) auch ohne Vorankündigung prüfen und diese auditieren können. Alle neuen Produzenten wurden zertifiziert und unterliegen einer Dokumentationspflicht. Zusätzlich werden alle neuen Bekleidungshersteller von einem international anerkannten und unabhängigen Auditor geprüft.		

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

Umweltbezogene Kennzahlen.

CO₂-Emissionen der Hilti Gruppe

(in t) CO₂-Äquivalent



■ Marktorganisationen (Top 13)
■ Werke

Kommentar

2012 konnten die CO₂-Emissionen der Hilti Gruppe im Vergleich zum Vorjahr um knapp 2 Prozent gesenkt werden. Zu dieser Entwicklung beigetragen haben die Energieeinsparungen im Bereich Produktion und der geringere Treibstoffverbrauch der Autos für die Vertriebsmitarbeitenden.

CO₂-Emissionen pro Mitarbeitenden

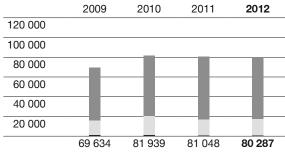
(in t)

	200	9 2010	2011	2012
12				
10				
8				
6				
4				
2				
	4,5	6 4,30	4,55	4,61

Der leichte Anstieg im $\mathrm{CO_2}$ -Ausstoss pro Mitarbeitenden ist in erster Linie auf die geringere Anzahl an Beschäftigten zurückzuführen.

Energieverbrauch in den Hilti Werken

(in MWh)



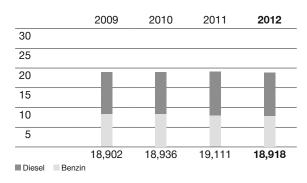
■ Elektrizität ■ Gas ■ Öl

Das erfolgreich eingeführte Energieeffizienz-Programm (Licht, Heizung, Lüftung, Klimatisierung) in den Produktionsstätten hat dazu geführt, dass der Energieverbrauch weiter reduziert werden konnte.



Treibstoffverbrauch in den 13 umsatzstärksten Marktorganisationen

(in Mio. I)



Kommentar

Der Verbrauch von Diesel und Benzin konnte in den 13 umsatzstärksten Marktorganisationen der Hilti Gruppe 2012 durch den konsequenten Einsatz von verbrauchsarmen Fahrzeugen weiter gesenkt werden.

Wasserverbrauch

(in m³)

	2009	2010	2011	2012
300 000				
250 000				
200 000				
150 000				
100 000				
50 000				
	124 825	140 836	177 962	168 415

Durch das innovative Recycling-System des Waschwassers in der Verzinkungsanlage eines Werks in China wurde der Wasserverbrauch um 30 Prozent verringert. Insgesamt konnte eine Einsparung beim Wasserverbrauch um 5,7 Prozent erreicht werden.

Gesamtes Abfallvolumen

(in t)

	2009	2010	2011	2012
12 000				
10 000				
8 000				
6 000				
4 000				
2 000				
	5 911	6 672	6 851	6 753

Nach wie vor werden alle wiederverwertbaren Stoffe von lokalen Dienstanbietern nach den neuesten Methoden rezykliert. Prinzipiell gilt in allen Organisationseinheiten und Betriebsstätten das Gebot der Abfallvermeidung, was sich erneut positiv auf die Gesamtbilanz des Abfallvolumens ausgewirkt hat.

Anmerkung

Für 2011 und 2012 wurden neu die Kennzahlen des Werks in Mexiko integriert.

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 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, der Poul Due Jensen Foundation, 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 Karriere 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 Anfang 2007 Mitglied der Konzernleitung. Zunächst war er vier Jahre für die Bereiche Finanzen, Personal und IT zuständig. Seit 2011 verantwortet er die Emerging Markets sowie das globale Energie- und Industriegeschäft. Nach dem Abschluss des Betriebswirtschaftsstudiums an der Universität St. Gallen arbeitete er für eine internationale Unternehmensberatung in Deutschland und China. 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. Christoph Loos ist Mitglied des Stiftungsrates der St. Galler Stiftung für Internationale Studien.



Die Konzernleitung (v.l.n.r.): Marco Meyrat, Christoph Loos, Matthias Gillner, Bo Risberg, Jörg Kampmeyer und Stefan Nöken auf der Baustelle des neuen Innovations-Zentrums in Schaan, Liechtenstein.

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 bei Hilti 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.

Dr. Stefan Nöken Mörschwil. Schweiz

Stefan Nöken (1965, Deutschland) ist seit Anfang 2007 Mitglied der Konzernleitung. Er verantwortet die Bereiche Befestigungstechnik, globale 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 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 des Forum Supply Chain Management an der ETH Zürich.

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 Betriebswissenschafter an der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) 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 ETH in Zürich.

Michael Hilti

Schaan, Fürstentum Liechtenstein

Michael Hilti (1946; wiedergewählt bis zur Generalversammlung 2015) ist der Sohn des Unternehmensgründers Prof. Dr. h.c. Martin Hilti und seit 1990 Mitglied des Verwaltungsrats. Nach dem Studium der Betriebswirtschaft an der Universität St. Gallen 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 Trusts und Präsident des Stiftungsrats der Hilti Foundation.

Prof. Dr. Giorgio Behr Buchberg, Schweiz

Giorgio Behr (1948; wiedergewählt bis zur Generalversammlung 2015), 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 Trusts 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 Teknikum in Dänemark (Abschluss 1987: Dipl. Ing.) und besitzt seit 1996 einen MBA der Henley Management School in London. Seine berufliche Karriere führte ihn 1990 zur Hilti Aktiengesellschaft, 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. und der Deutsch-Dänischen Handelskammer sowie Vizepräsident der Velux Gruppe in Kopenhagen.

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 ETH 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 Bührle 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 Orell Füssli AG (Präsident) und der Sensirion AG.



Der Verwaltungsrat (v.l.n.r.): Michael Jacobi, Tis Prager, Michael Hilti, Pius Baschera, Giorgio Behr, Heinrich Fischer und Kim Fausing anlässlich ihres Besuchs im Trainingszentrum von Hilti Nordamerika in Tulsa, Oklahoma.

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 Trusts 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 Scherer & Bühler AG, Meggen, und der Emil Hitz AG, Bassersdorf, sowie Mitglied des Verwaltungsrats der Bourquin SA, Couvet, und der Caprez Ingenieure AG, Chur. Zudem ist er aktiv bei STEP, der Society of Trust and Estate Practitioners.





Profitabilität und Cashflow deutlich gestärkt.

Bei einem Umsatzwachstum von 5,2 Prozent ist es der Hilti Gruppe im Geschäftsjahr 2012 gelungen, das Betriebsergebnis signifikant um 45 Prozent zu steigern. Der Reingewinn konnte mit einer Steigerung um 101 Prozent verdoppelt werden. Grundlage hierfür ist die zügige Umsetzung des Programms zur Profitabilitätssteigerung, das bereits Ende 2011 eingeleitet wurde.

Das wirtschaftliche Umfeld präsentierte sich 2012 sehr anspruchsvoll. Während in Südeuropa die relevanten Märkte weiter schrumpften, zeigte sich ein Grossteil der Länder in Zentral- und Nordeuropa – inklusive des wichtigen Markts Deutschland – solide. In Latein- und Nordamerika sowie in Asien profitierte die Hilti Gruppe von einer guten wirtschaftlichen Dynamik. In Teilen Osteuropas und des Mittleren Ostens (u.a. Dubai) gingen die Bauaktivitäten hingegen leicht zurück.

Gutes Umsatzwachstum

Die divergierende Wachstumsdynamik spiegelt sich auch in den Umsätzen der verschiedenen Regionen wider. Zweistellige Zuwachsraten resultierten in Nord- und Lateinamerika (13,4% bzw. 32,4% in Lokalwährungen), wo durch erfolgreiche Marketing- und Vertriebsaktivitäten weitere Marktanteile gewonnen werden konnten. In Europa konnte sich die Hilti Gruppe dem fortgesetzt massiven wirtschaftlichen Abschwung in Südeuropa – vor allem in bedeutenden Märkten wie Italien und Spanien – nicht entziehen und musste einen leichten Umsatzrückgang in Kauf nehmen (–1,9%).

Osteuropa verzeichnete, in erster Linie getrieben von Russland, eine zweistellige Umsatzsteigerung. Im Nahen/Mittleren Osten und in Afrika führte die politische Instabilität in einigen Ländern zu Umsatzrückgängen, während der Verlauf in anderen Märkten sehr gut war (u.a. Saudi-Arabien, Südafrika). In der Region Asien/Pazifik resultierte aus der positiven Dynamik eine entsprechend hohe Zuwachsrate (+9,5%).

Unterschiedlich entwickelte sich auch das noch junge Geschäft mit Befestigungslösungen für die Solarindustrie. Während die Hilti Gruppe in den USA und Asien deutlich zulegte, mussten in Europa aufgrund des stark rückläufigen Markts Umsatzeinbussen hingenommen werden. Insgesamt ging der Umsatz der Solarsparte leicht zurück.

Nach einem signifikant negativen Währungseinfluss im Vorjahr stabilisierte sich der Schweizer Franken 2012 auf nach wie vor sehr hohem Niveau. Die Umrechnung der Lokalwährungen hatte mit 0,8 Prozent einen geringfügig positiven Einfluss auf das Wachstum. In Schweizer Franken konnte der Umsatz um 5,2 Prozent auf CHF 4204 Mio. gesteigert werden.

Höhere Bruttomargen und Produktivität

Die hohe Innovationskraft und Produktdifferenzierung von Hilti sowie die Anstrengungen zur Senkung der Produktkosten ermöglichten



es, trotz der teilweise herausfordernden Marktumstände die Bruttomarge zu steigern. Zudem wurde auf allen Wertschöpfungsstufen des Konzerns die Produktivität erneut verbessert: Die 2011 eingeleiteten Kostensenkungen am Hauptsitz und die Restrukturierung der Vertriebskapazitäten in Südeuropa sowie in einzelnen anderen Märkten wurden planmässig umgesetzt.

Die Kombination dieser Massnahmen führte zu einer Steigerung der betrieblichen Rentabilität (ROS) von 5,2 auf 7,1 Prozent. Der Einfluss der Währungen auf das operative Ergebnis war 2012 aufgrund der relativen Währungsstabilität sowie der durchgeführten Massnahmen weitgehend neutral.

Cashflow signifikant verbessert

Die Hilti Gruppe konzentrierte sich im vergangenen Jahr zudem intensiv auf die weitere Verbesserung der Kapitaleffizienz. So wurde unter anderem die durchschnittliche Aussenstandsdauer für Kundenforderungen um sechs Tage (9%) reduziert. Das Verhältnis von Netto-Umlaufvermögen zu Umsatz verbesserte sich in der Folge von 27 auf 22 Prozent. Damit konnte das Netto-Umlaufvermögen – bei 4,4 Prozent Umsatzwachstum in Lokalwährungen – um CHF 150 Mio. reduziert und der positive Trend der Vorjahre nochmals beschleunigt werden.

In Kombination mit der höheren Profitabilität stieg der operative Cashflow auf den Rekordwert von CHF 617 Mio. Der freie Cashflow erreichte trotz zunehmender Investitionen, vor allem bedingt durch den Bau des neuen Innovations-Zentrums am Hauptsitz, ebenfalls einen Höchststand von CHF 363 Mio. Auch die Kapitalrentabilität (ROCE) nahm aufgrund der erwähnten Massnahmen von 6,5 auf 9,5 Prozent zu.

Hohe Liquidität und solide Bilanzkennzahlen

Die liquiden Mittel konnten auf CHF 1303 Mio. gesteigert werden. Die Finanzschulden belaufen sich per Ende 2012 auf CHF 866 Mio. und sind somit um CHF 76 Mio. gefallen. Die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten betragen CHF 142 Mio. (+29 Mio.), die langfristigen Bankverbindlichkeiten CHF 64 Mio. (-17 Mio.).

Der 2012 fällig gewordene Bond von CHF 300 Mio. wurde durch ein Euro-Schuldscheindarlehen in der Höhe von EUR 175 Mio. teilweise ersetzt. Die Ausgabe des Schuldscheins mit Fälligkeiten von drei bis sieben Jahren erfolgte zu attraktiven Konditionen und stiess auf rege Nachfrage. Die Hilti Gruppe konnte damit neben der Refinanzierung eine bessere Balance von Forderungen und Verbindlichkeiten in Euro sicherstellen. Neben diesem

Schuldschein sind noch zwei Bonds mit Fälligkeit 2013 (CHF 150 Mio.) und 2014 (CHF 300 Mio.) am Schweizer Kapitalmarkt platziert.

Die Netto-Liquidität stieg auf CHF 437 Mio. Trotz eines erneut negativen Einflusses aus der Bewertung der Pensionskassenverpflichtungen gemäss IFRS in Höhe von CHF 69 Mio. erreichte die Eigenkapitalquote per Ende 2012 einen Wert von 50 Prozent. Im vergangenen Jahr wurden in der betriebseigenen Pensionsvorsorgeeinrichtung mehrere Sanierungsmassnahmen eingeleitet, die in Kombination mit der verbesserten Anlagenperformance wieder zu einem Deckungsgrad von über 100 Prozent (Ende 2011: 94%) geführt haben.

Für das Geschäftsjahr 2012 schlägt der Verwaltungsrat die Auszahlung einer Dividende in Höhe von CHF 131 Mio. (2011: 47 Mio.) vor.

Ausblick

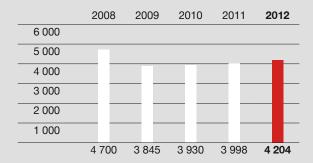
Die Hilti Gruppe ist für 2013 verhalten zuversichtlich. Zwar hat die Wachstumsdynamik 2012 vor allem aufgrund der Entwicklung in Südeuropa etwas abgenommen. Die starke Differenzierung der Hilti Gruppe und die sehr positive Entwicklung in Nordamerika sowie in den aufstrebenden Märkten sollten jedoch die Fortsetzung des Umsatzwachstums ermöglichen, wenngleich eher im tieferen einstelligen Prozentbereich.

Die 2012 eingeleiteten Massnahmen zur Steigerung der Profitabilität werden auch 2013 nachwirken und – unter Vorbehalt grösserer konjunktureller Verwerfungen – in Kombination mit weiteren Kapitaleffizienzmassnahmen zu einer Fortsetzung der Wertsteigerung der Hilti Gruppe führen.

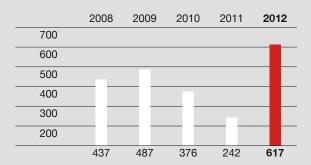


Finanzkennzahlen.

Nettoumsatz (in Mio. CHF)



Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit (in Mio. CHF)



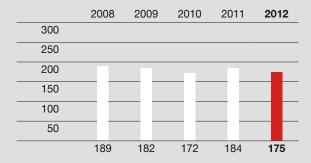
Betriebsergebnis (in Mio. CHF)

	2008	2009	2010	2011	2012
600					
500					
400					
300					
200					
100					
	450	172	268	207	301

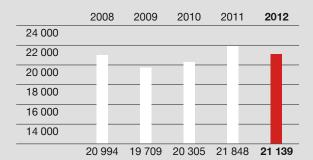
Reingewinn (in Mio. CHF)

	2008	2009	2010	2011	2012
600					
500					
400					
300					
200					
100					
	243	78	142	97	194

Forschungs- und Entwicklungskosten (in Mio. CHF)



Anzahl Mitarbeitende (per 31. Dezember)



Anmerkung

Die nachfolgenden Seiten enthalten Auszüge aus dem Finanzbericht 2012 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 2012. Die vollumfängliche Information, inklusive Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung, ist ab Ende März 2013 im Internet in englischer Sprache unter www.hilti.com abrufbar.

Die vollumfängliche konsolidierte Jahresrechnung 2012 ist Teil des Finanzberichts 2012 und gemäss den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt worden.

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

AKTIVEN

	2012	2011
Immaterielle Vermögenswerte	371,3	394,4
Sachanlagen	748,5	746,4
Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	2,2	6,8
Beteiligungen bewertet nach der Equity-Methode	13,3	12,1
Latente Ertragssteueransprüche	147,0	130,4
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	17,2	16,6
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	349,1	312,0
Derivative Finanzinstrumente	19,2	43,5
Total langfristige Vermögenswerte	1 667,8	1 662,2
Vorräte	555,3	615,9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	897,5	930,6
Kurzfristige Ertragssteuerforderungen	8,3	14,4
Rechnungsabgrenzungsposten	82,9	47,6
Derivative Finanzinstrumente	9,0	8,2
Zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam bewertete		
finanzielle Vermögenswerte	35,8	26,4
Liquide Mittel und geldnahe Finanzanlagen	1 302,7	1 062,5
Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	-	_
Total kurzfristige Vermögenswerte	2 891,5	2 705,6
TOTAL AKTIVEN	4 559,3	4 367,8



PASSIVEN

	2012	2011
Minderheitsanteile	14,3	13,0
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital	2 282,3	2 198,9
Total Eigenkapital	2 296,6	2 211,9
Rückstellungen	80,0	108,7
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	337,5	303,2
Latente Ertragssteuerschulden	28,6	29,8
Anleihen	510,3	447,8
Langfristige Bankschulden	64,3	81,2
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
und sonstige Verbindlichkeiten	22,0	24,7
Derivative Finanzinstrumente	0,9	1,4
Total langfristiges Fremdkapital	1 043,6	996,8
Rückstellungen	116,8	51,4
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
und sonstige Verbindlichkeiten	315,6	278,0
Kurzfristige Ertragssteuerschulden	92,2	98,4
Rechnungsabgrenzungsposten	399,7	304,8
Anleihen	149,7	299,8
Kurzfristige Bankschulden	141,7	112,7
Derivative Finanzinstrumente	3,4	14,0
Total kurzfristiges Fremdkapital	1 219,1	1 159,1
Total Fremdkapital	2 262,7	2 155,9
TOTAL PASSIVEN	4 559,3	4 367,8

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)

	2012	2011
Nettoumsatz	4 203,6	3 997,5
Sonstiger betrieblicher Ertrag	83,3	73,9
Betriebsertrag	4 286,9	4 071,4
Bestandsveränderung unfertige und fertige Erzeugnisse	(56,1)	62,4
Material- und Warenaufwand	(1 282,1)	(1 418,0)
Personalaufwand	(1 688,1)	(1 572,1)
Abschreibungen	(196,2)	(215,8)
Sonstiger betrieblicher Aufwand	(763,9)	(720,7)
Betriebsaufwand	(3 986,4)	(3 864,2)
Betriebsergebnis	300,5	207,2
Anteiliger Gewinn / (Verlust) von Beteiligungen		
bewertet nach der Equity-Methode	1,4	2,4
Sonstiger Ertrag und Aufwand (netto)	(15,7)	(33,2)
Finanzierungsaufwand	(56,2)	(57,5)
Reingewinn vor Ertragssteuern	230,0	118,9
Ertragssteueraufwand	(36,0)	(22,4)
Reingewinn	194,0	96,5
Verteilbar auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	192,5	94,1
Minderheitsanteile	1,5	2,4

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)

	2012	2011
Reingewinn gemäss Konzernerfolgsrechnung	194,0	96,5
Im Eigenkapital erfasste Gewinne / (Verluste) aus Cash Flow Hedges	2,2	(2,1)
Dem Periodenergebnis zugeführte (Gewinne) / Verluste aus Cash Flow Hedges	1,3	(9,3)
Versicherungsmathematische Gewinne / (Verluste)		
bei leistungsorientierten Pensionsplänen	(68,8)	(91,8)
Währungsdifferenzen	(6,7)	(34,5)
Latente Ertragssteuern auf Posten, die direkt in das bzw. aus dem		
Eigenkapital übertragen wurden	11,0	13,9
Sonstige Ergebnisse	(61,0)	(123,8)
Gesamtergebnis	133,0	(27,3)
Verteilbar auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	131,9	(30,2)
Minderheitsanteile	1,1	2,9

Konzerngeldflussrechnung der Hilti Gruppe (in Mio. CHF)

Reingewinn 194,0 Abschreibungen 196,2 Berichtigung für nicht operative Transaktionen 104,7 Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Zinsen, Ertragssteuern und Veränderungen im Nettoumlaufvermögen 494,9 (Zunahme) / Abnahme von Vorräten 56,1 (Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 57,2 Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen 21,3 (Zunahme) / Abnahme des sonstigen Nettoumlaufvermögens 62,9 Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Zinsen und Ertragssteuern 712,4 Erhaltene Zinsen 5,4 Bezahlte Zinsen (66,2) Bezahlte Ertragssteuern (61,9) Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (61,9) Investitionen in Sachanlagen (125,6) Erwerb von Tochterunternehmen (11,1) Erlös aus Verkauf von Immateriellen Vermögenswerten (11,1) Erlös aus Verkauf von Sachanlagen 5,2 (Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing (61,9) Geldfluss aus Investitionstätigkeit (253,3) Zunahme von langfristigen Bankschulden 0,4 (Abnahme) von langfristigen Bankschulden (1,2) Zunahme von langfristigen Darlehen 1,0 (Abnahme) von Anleihen 220,9 (Abnahme) von Anleihen 210,9 (Abnahme) von Anleihen 210,9 (Abnahme) von Anleihen 210,9 (Abnahme) von Anleihen 210,9 (Abnahme) von Anleihen 210,9	96,5 215,8 127,3
Berichtigung für nicht operative Transaktionen Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Zinsen, Ertragssteuern und Veränderungen im Nettoumlaufvermögen (Zunahme) / Abnahme von Vorräten (Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 55,2 Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen 21,3 (Zunahme) / Abnahme des sonstigen Nettoumlaufvermögens 82,9 Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Zinsen und Ertragssteuern 712,4 Erhaltene Zinsen 56,2 Bezahlte Zinsen (65,2) Bezahlte Ertragssteuern (45,0) Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit 616,6 Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (61,9) Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (61,9) Erwerb von Tochterunternehmen — (Zunahme) / Abnahme von finanziellen Vermögenswerten (11,1) Erlös aus Verkauf von immateriellen Vermögenswerten (2,0) Erlös aus Verkauf von Sachanlagen (52,0) Geldfluss aus Investitionstätigkeit (283,3) Zunahme von langfristigen Bankschulden (Abnahme) von langfristigen Bankschulden (Abnahme) von langfristigen Bankschulden (Abnahme) von langfristigen Darlehen (1,2) Zunahme / (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden (2,2) Zunahme / (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden (300,0) Zunahme) / (Abnahme) von Anleihen (300,0) Zunahme) / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär	
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Zinsen, Ertragssteuern und Veränderungen im Nettoumlaufvermögen 56.1 (Zunahme) / Abnahme von Vorräten 56.1 (Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 21.3 (Zunahme) / Abnahme von Serbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen 21.3 (Zunahme) / Abnahme des sonstigen Nettoumlaufvermögens 82.9 Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Zinsen und Ertragssteuern 712.4 Erhaltene Zinsen 5.4 Bezahlte Zinsen (56.2) Bezahlte Ertragssteuern (45.0) Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit 616.6 Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (61.9) Investitionen in Sachanlagen (125.6) Erwerb von Tochterunternehmen - (Zunahme) / Abnahme von finanziellen Vermögenswerten (11.1) Erlös aus Verkauf von immateriellen Vermögenswerten 2.0 Geldfluss aus Investitionstätigkeit (253,3) Zunahme von langfristigen Bankschulden (4.2) Zunahme von langfristigen Bankschulden (1.2) Zunahme von langfristigen Bankschulden (4.2) Zunahme) von langfristigen Bankschulden (5.2) Zunahme) von langfristigen Bankschulden (5.2) Zunahme von langfristigen Bankschulden (5.2) Zunahme von langfristigen Bankschulden (6.2) Zunahme von Anleihen (6.2) Zunahme von Anleihen (6.2)	127,3
Veränderungen im Nettoumlaufvermögen 494,9 (Zunahme) / Abnahme von Vorräten 56,1 (Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 57,2 Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen 21,3 (Zunahme) / Abnahme des sonstigen Nettoumlaufvermögens 82,9 Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Zinsen und Ertragssteuern 712,4 Erhaltene Zinsen 5,4 Bezahlte Zinsen (56,2) Bezahlte Ertragssteuern (45,0) Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit 616,8 Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (61,9) Investitionen in Sachanlagen (125,6) Erwerb von Tochterunternehmen - Zunahme) / Abnahme von finanziellen Vermögenswerten 2,0 Eriös aus Verkauf von immateriellen Vermögenswerten 2,0 Eriös aus Verkauf von Sachanlagen 5,2 (Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing 61,9 Geldfluss aus Investitionstätigkeit (253,3) Gunahme von langfristigen Bankschulden 0,4 (Abnahme) von langfristigen Darlehen 1,0 (Abnahme) von	
(Zunahme) / Abnahme von Vorräten 56,1 (Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 57,2 Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen 21,3 (Zunahme) / Abnahme des sonstigen Nettoumlaufvermögens 82,9 Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Zinsen und Ertragssteuern 712,4 Erhaltene Zinsen (56,2) Bezahlte Ertragssteuern (45,0) Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit 616,6 Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (61,9) Investitionen in Sachanlagen (125,6) Erwerb von Tochterunternehmen – (Zunahme) / Abnahme von finanziellen Vermögenswerten (11,1) Erlös aus Verkauf von sachanlagen 5,2 (Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing (61,9) Geldfluss aus Investitionstätigkeit (253,3) Zunahme von langfristigen Bankschulden 0,4 (Abnahme) von langfristigen Darlehen 1,0 (Abnahme) von Anleihen 210,9 (Abnahme) von An	
(Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen57,2Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen21,3(Zunahme) / Abnahme des sonstigen Nettoumlaufvermögens82,9Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Zinsen und Ertragssteuern712,4Erhaltene Zinsen5,4Bezahlte Zinsen(56,2)Bezahlte Ertragssteuern(45,0)Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit616,6Investitionen in immaterielle Vermögenswerte(61,9)Investitionen in Sachanlagen(125,6)Erwerb von Tochterunternehmen-(Zunahme) / Abnahme von finanziellen Vermögenswerten(11,1)Erlös aus Verkauf von immateriellen Vermögenswerten2,0Erlös aus Verkauf von Sachanlagen5,2(Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing(61,9)Geldfluss aus Investitionstätigkeit(253,3)Zunahme von langfristigen Bankschulden0,4(Abnahme) von langfristigen Bankschulden(12,7)Zunahme von langfristigen Darlehen1,0(Abnahme) von langfristigen Darlehen(1,2)Zunahme / (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden28,2Zunahme von Anleihen210,9(Abnahme) von Anleihen210,9(Abnahme) von Anleihen210,9(Abnahme) von Anleihen300,0)Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär-	439,6
Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen 21,3 (Zunahme) / Abnahme des sonstigen Nettoumlaufvermögens 82,9 Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Zinsen und Ertragssteuern 712,4 Erhaltene Zinsen 5,4 Bezahlte Zinsen (56,2) Bezahlte Ertragssteuern (45,0) Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit 616,6 Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (61,9) Investitionen in Sachanlagen (125,6) Erwerb von Tochterunternehmen - (Zunahme) / Abnahme von finanziellen Vermögenswerten (11,1) Erlös aus Verkauf von immateriellen Vermögenswerten 2,0 Erlös aus Verkauf von Sachanlagen 5,2 Gunahme) / Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing (61,9) Geldfluss aus Investitionstätigkeit (253,3) Zunahme von langfristigen Bankschulden 0,4 (Abnahme) von langfristigen Bankschulden (12,7) Zunahme von langfristigen Darlehen (1,0) (Abnahme) von langfristigen Darlehen (1,2) Zunahme von Anleihen 28,2 Zunahme von Anleihen (300,0)	(62,4)
(Zunahme) / Abnahme des sonstigen Nettoumlaufvermögens 82,9 Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Zinsen und Ertragssteuern 712,4 Erhaltene Zinsen 5,4 Bezahlte Zinsen (56,2) Bezahlte Ertragssteuern (45,0) Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit 616,6 Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (61,9) Investitionen in Sachanlagen (125,6) Erwerb von Tochterunternehmen - (Zunahme) / Abnahme von finanziellen Vermögenswerten (11,1) Erlös aus Verkauf von immateriellen Vermögenswerten 2,0 Erlös aus Verkauf von Sachanlagen 5,2 (Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing (61,9) Geldfluss aus Investitionstätigkeit (253,3) Zunahme von langfristigen Bankschulden 0,4 (Abnahme) von langfristigen Bankschulden (12,7) Zunahme von langfristigen Darlehen (1,0) (Abnahme) von langfristigen Darlehen (1,2) Zunahme von Anleihen 28,2 Zunahme von Anleihen 210,9 (Abnahme) von Anleihen (300,0) Zunahme / ((54,9)
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Zinsen und Ertragssteuern 712,4 Erhaltene Zinsen 5,4 Bezahlte Zinsen (56,2) Bezahlte Ertragssteuern (45,0) Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit 616,6 Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (61,9) Investitionen in Sachanlagen (125,6) Erwerb von Tochterunternehmen - (Zunahme)/Abnahme von finanziellen Vermögenswerten (11,1) Eriös aus Verkauf von immateriellen Vermögenswerten 2,0 Eriös aus Verkauf von Sachanlagen 5,2 (Zunahme)/Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing (61,9) Geldfluss aus Investitionstätigkeit (253,3) Zunahme von langfristigen Bankschulden 0,4 (Abnahme) von langfristigen Bankschulden 1,0 (Abnahme) von langfristigen Darlehen 1,0 (Abnahme) von langfristigen Bankschulden 28,2 Zunahme (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden 28,2 Zunahme von Anleihen (300,0) Zunahme (Abnahme) von Anleihen (300,0) Zunahme (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär -	20,7
Erhaltene Zinsen 5,4 Bezahlte Zinsen (56,2) Bezahlte Ertragssteuern (45,0) Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit 616,6 Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (61,9) Investitionen in Sachanlagen (125,6) Erwerb von Tochterunternehmen – (Zunahme) / Abnahme von finanziellen Vermögenswerten (11,1) Erlös aus Verkauf von immateriellen Vermögenswerten 2,0 Erlös aus Verkauf von Sachanlagen 5,2 (Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing (61,9) Geldfluss aus Investitionstätigkeit (253,3) Zunahme von langfristigen Bankschulden 0,4 (Abnahme) von langfristigen Bankschulden 1,0 (Abnahme) von langfristigen Darlehen 1,0 (Abnahme) von langfristigen Darlehen 1,2 Zunahme (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden 28,2 Zunahme von Anleihen 210,9 (Abnahme) von Anleihen (300,0) Zunahme (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär –	(3,8)
Bezahlte Zinsen (56,2) Bezahlte Ertragssteuern (45,0) Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit 616,6 Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (61,9) Investitionen in Sachanlagen (125,6) Erwerb von Tochterunternehmen - (Zunahme) / Abnahme von finanziellen Vermögenswerten (11,1) Erlös aus Verkauf von immateriellen Vermögenswerten 2,0 Erlös aus Verkauf von Sachanlagen 5,2 (Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing (61,9) Geldfluss aus Investitionstätigkeit (253,3) Zunahme von langfristigen Bankschulden 0,4 (Abnahme) von langfristigen Bankschulden 1,0 (Abnahme) von langfristigen Darlehen 1,0 (Abnahme) von langfristigen Bankschulden 28,2 Zunahme von Anleihen 210,9 (Abnahme) von Anleihen (300,0) Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär -	339,2
Bezahlte Ertragssteuern (45,0) Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit 616,6 Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (61,9) Investitionen in Sachanlagen (125,6) Erwerb von Tochterunternehmen - (Zunahme) / Abnahme von finanziellen Vermögenswerten (11,1) Erlös aus Verkauf von immateriellen Vermögenswerten 2,0 Erlös aus Verkauf von Sachanlagen 5,2 (Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing (61,9) Geldfluss aus Investitionstätigkeit (253,3) Zunahme von langfristigen Bankschulden (12,7) Zunahme von langfristigen Bankschulden (12,7) Zunahme von langfristigen Darlehen (1,2) Zunahme von langfristigen Darlehen (1,2) Zunahme von langfristigen Bankschulden 28,2 Zunahme von Anleihen (300,0) Zunahme von Anleihen (300,0) Zunahme von Anleihen (300,0)	7,1
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit616,6Investitionen in immaterielle Vermögenswerte(61,9)Investitionen in Sachanlagen(125,6)Erwerb von Tochterunternehmen–(Zunahme)/Abnahme von finanziellen Vermögenswerten(11,1)Erlös aus Verkauf von immateriellen Vermögenswerten2,0Erlös aus Verkauf von Sachanlagen5,2(Zunahme)/Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing(61,9)Geldfluss aus Investitionstätigkeit(253,3)Zunahme von langfristigen Bankschulden(12,7)Zunahme von langfristigen Bankschulden(12,7)Zunahme von langfristigen Darlehen1,0(Abnahme) von langfristigen Darlehen(1,2)Zunahme / (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden28,2Zunahme von Anleihen210,9(Abnahme) von Anleihen(300,0)Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär–	(57,5)
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (61.9) Investitionen in Sachanlagen (125.6) Erwerb von Tochterunternehmen (Zunahme)/Abnahme von finanziellen Vermögenswerten (11.1) Erlös aus Verkauf von immateriellen Vermögenswerten 2,0 Erlös aus Verkauf von Sachanlagen 5,2 (Zunahme)/Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing (61.9) Geldfluss aus Investitionstätigkeit (253.3) Zunahme von langfristigen Bankschulden (12.7) Zunahme von langfristigen Bankschulden (12.7) Zunahme von langfristigen Darlehen (1.2) Zunahme von langfristigen Darlehen (2.2) Zunahme /(Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden 28.2 Zunahme von Anleihen (300.0) Zunahme /(Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär	(47,3)
Investitionen in Sachanlagen (125,6) Erwerb von Tochterunternehmen - (Zunahme) / Abnahme von finanziellen Vermögenswerten (11,1) Erlös aus Verkauf von immateriellen Vermögenswerten 2,0 Erlös aus Verkauf von Sachanlagen 5,2 (Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing (61,9) Geldfluss aus Investitionstätigkeit (253,3) Zunahme von langfristigen Bankschulden 0,4 (Abnahme) von langfristigen Bankschulden (12,7) Zunahme von langfristigen Darlehen 1,0 (Abnahme) von langfristigen Darlehen (1,2) Zunahme / (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden 28,2 Zunahme von Anleihen 210,9 (Abnahme) von Anleihen (300,0) Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär -	241,5
Investitionen in Sachanlagen (125,6) Erwerb von Tochterunternehmen - (Zunahme) / Abnahme von finanziellen Vermögenswerten (11,1) Erlös aus Verkauf von immateriellen Vermögenswerten 2,0 Erlös aus Verkauf von Sachanlagen 5,2 (Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing (61,9) Geldfluss aus Investitionstätigkeit (253,3) Zunahme von langfristigen Bankschulden 0,4 (Abnahme) von langfristigen Bankschulden (12,7) Zunahme von langfristigen Darlehen 1,0 (Abnahme) von langfristigen Darlehen (1,2) Zunahme / (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden 28,2 Zunahme von Anleihen 210,9 (Abnahme) von Anleihen (300,0) Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär -	
Erwerb von Tochterunternehmen - Caunahme) / Abnahme von finanziellen Vermögenswerten (11,1) Erlös aus Verkauf von immateriellen Vermögenswerten 2,0 Erlös aus Verkauf von Sachanlagen 5,2 (Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing (61,9) Geldfluss aus Investitionstätigkeit (253,3) Zunahme von langfristigen Bankschulden 0,4 (Abnahme) von langfristigen Bankschulden (12,7) Zunahme von langfristigen Darlehen 1,0 (Abnahme) von langfristigen Darlehen (1,2) Zunahme / (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden 28,2 Zunahme von Anleihen (210,9) (Abnahme) von Anleihen (300,0) Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär -	(87,9)
(Zunahme) / Abnahme von finanziellen Vermögenswerten(11,1)Erlös aus Verkauf von immateriellen Vermögenswerten2,0Erlös aus Verkauf von Sachanlagen5,2(Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing(61,9)Geldfluss aus Investitionstätigkeit(253,3)Zunahme von langfristigen Bankschulden0,4(Abnahme) von langfristigen Bankschulden(12,7)Zunahme von langfristigen Darlehen1,0(Abnahme) von langfristigen Darlehen(1,2)Zunahme / (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden28,2Zunahme von Anleihen210,9(Abnahme) von Anleihen(300,0)Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär-	(123,7)
Erlös aus Verkauf von immateriellen Vermögenswerten 2,0 Erlös aus Verkauf von Sachanlagen 5,2 (Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing (61,9) Geldfluss aus Investitionstätigkeit (253,3) Zunahme von langfristigen Bankschulden 0,4 (Abnahme) von langfristigen Bankschulden (12,7) Zunahme von langfristigen Darlehen 1,0 (Abnahme) von langfristigen Darlehen (1,2) Zunahme / (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden 28,2 Zunahme von Anleihen (300,0) Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär -	(7,2)
Erlös aus Verkauf von Sachanlagen (Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing (Beldfluss aus Investitionstätigkeit (Zunahme) von langfristigen Bankschulden (Abnahme) von langfristigen Bankschulden (Abnahme) von langfristigen Darlehen (Abnahme) von langfristigen Darlehen (Abnahme) von langfristigen Darlehen (L2) Zunahme / (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden (L2) Zunahme / (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden (L3) Zunahme / (Abnahme) von Anleihen (300,0) Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär	9,1
(Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing(61,9)Geldfluss aus Investitionstätigkeit(253,3)Zunahme von langfristigen Bankschulden0,4(Abnahme) von langfristigen Bankschulden(12,7)Zunahme von langfristigen Darlehen1,0(Abnahme) von langfristigen Darlehen(1,2)Zunahme / (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden28,2Zunahme von Anleihen210,9(Abnahme) von Anleihen(300,0)Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär-	-
Geldfluss aus Investitionstätigkeit(253,3)Zunahme von langfristigen Bankschulden0,4(Abnahme) von langfristigen Bankschulden(12,7)Zunahme von langfristigen Darlehen1,0(Abnahme) von langfristigen Darlehen(1,2)Zunahme / (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden28,2Zunahme von Anleihen210,9(Abnahme) von Anleihen(300,0)Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär-	7,9
Zunahme von langfristigen Bankschulden 0,4 (Abnahme) von langfristigen Bankschulden (12,7) Zunahme von langfristigen Darlehen 1,0 (Abnahme) von langfristigen Darlehen (1,2) Zunahme / (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden 28,2 Zunahme von Anleihen 210,9 (Abnahme) von Anleihen (300,0) Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär -	(67,4)
(Abnahme) von langfristigen Bankschulden(12,7)Zunahme von langfristigen Darlehen1,0(Abnahme) von langfristigen Darlehen(1,2)Zunahme / (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden28,2Zunahme von Anleihen210,9(Abnahme) von Anleihen(300,0)Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär-	(269,2)
(Abnahme) von langfristigen Bankschulden(12,7)Zunahme von langfristigen Darlehen1,0(Abnahme) von langfristigen Darlehen(1,2)Zunahme / (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden28,2Zunahme von Anleihen210,9(Abnahme) von Anleihen(300,0)Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär-	
Zunahme von langfristigen Darlehen1,0(Abnahme) von langfristigen Darlehen(1,2)Zunahme / (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden28,2Zunahme von Anleihen210,9(Abnahme) von Anleihen(300,0)Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär-	26,7
(Abnahme) von langfristigen Darlehen(1,2)Zunahme / (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden28,2Zunahme von Anleihen210,9(Abnahme) von Anleihen(300,0)Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär-	(10,1)
Zunahme / (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden28,2Zunahme von Anleihen210,9(Abnahme) von Anleihen(300,0)Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär–	3,2
Zunahme von Anleihen210,9(Abnahme) von Anleihen(300,0)Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär–	-
(Abnahme) von Anleihen (300,0) Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär –	18,8
Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär –	-
	-
Dividendency reach litturgen	(0,4)
Dividendenausschüttungen (46,9)	(71,0)
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit (120,3)	(32,8)
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf liquide Mittel und geldnahe Finanzanlagen (2,8)	(11,4)
Zunahme / (Abnahme) der liquiden Mittel und geldnahen Finanzanlagen 240,2	(71,9)
Liquide Mittel und geldnahe Finanzanlagen per 1. Januar 1 062,5	1 134,4
Liquide Mittel und geldnahe Finanzanlagen per 31. Dezember 1 302,7	1 062,5



Kennzahlen der Hilti Gruppe

	2012	2011	2010	2009	2008
Resultate (in Mio. CHF / %)					
Nettoumsatz	4 204	3 998	3 930	3 845	4 700
Abschreibungen	196	216	213	200	185
Betriebsergebnis	301	207	268	172	450
Reingewinn vor Ertragssteuern	230	119	167	136	308
Reingewinn	194	97	142	78	243
Kapitalrendite (RoCE) in % (Betriebsergebnis)	9,5	6,5	8,2	5,4	15,5
Eigenkapitalrendite (RoE) in % (Reingewinn)	8,6	4,3	6,0	3,2	9,9
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	617	242	376	487	437
Bilanz (in Mio. CHF / %)					
Total Eigenkapital	2 297	2 212	2 304	2 396	2 429
Total Eigenkapital in % Total Passiven	50	51	54	55	58
Total langfristiges Fremdkapital	1 044	997	1 172	1 135	829
Total kurzfristiges Fremdkapital	1 219	1 159	817	795	946
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	188	212	209	283	290
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	1 120	1 141	1 162	1 101	1 024
Andere langfristige Vermögenswerte	547	521	434	414	386
Total kurzfristige Vermögenswerte	2 892	2 706	2 697	2 811	2 795
Total Aktiven	4 559	4 368	4 293	4 326	4 204
Dividende*	131	47	71	-	96
Anzahl Mitarbeitende (per 31. Dezember)	21 139	21 848	20 305	19 709	20 994

^{*} Wie vom Verwaltungsrat vorgeschlagen

Umsatzwachstum 2012 im Vergleich zum Vorjahr

	2012	2011	Veränderung	Veränderung
	in CHF million	in Mio. CHF	in CHF (%)	in Lokalwährungen (%)
Europa	2 138	2 240	-4,6	-1,9
Nordamerika	858	712	20,5	13,4
Lateinamerika	156	118	32,2	32,4
Asien / Pazifik	561	488	15,0	9,5
Osteuropa / Mittlerer Osten / Afrika	491	440	11,6	8,9
Hilti Gruppe	4 204	3 998	5,2	4,4

Die Hilti Branchen.





Hochbau

Vielfältig wie die Anwendungen im Hochbau ist die Auswahl an innovativen Hilti 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 für Staubabsaugung, Vibrationsreduktion oder Schnellabschaltung schützen den Anwender wirkungsvoll.

Tiefbau

Kompetente Beratung durch Hilti Ingenieure 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 Effizienz 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 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, Fassadenelemente installieren oder Geländer und Vordächer montieren - Hilti bietet alles aus einer Hand. Direktbefestigungs- und Schnellschraubsysteme, vielseitige Dübellösungen sowie eine breite Auswahl an sicheren und ergonomisch ausgereiften Geräten - alles steht in bewährter Qualität zur Verfügung.



Hilti Gas-Setzgerät GX 90-WF mit Nägeln GX-WF



Hilti Robotik Total Station POS 180 mit Kontroller POC 100



Hilti Akku-Metallbauschrauber ST 1800-A22 mit Selbstbohrschraube S-MD









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 Schraubsysteme 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 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 Angebot ab.

Elektroinstallation

Installationsarbeiten im Elektrobereich lassen sich mit den Hilti Direktbefestigungsgeräten besonders effizient und staubarm erledigen. Eine umfassende Auswahl an Befestigungselementen sorgt dabei für vielfältige Einsatzmöglichkeiten. Mit den leistungsstarken Staubabsaugungssystemen für Schlitzund 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 komplettieren das Angebot in diesem Bereich.



Hilti Gas-Setzgerät GX 120



Hilti Akku-Winkelschleifer AG 125-A22



Hilti Brandschutzhülse CFS-SL



Hilti Diamant-Kernbohrsystem DD 160







Natürliche Ressourcen

Eine Kombination aus verbreiteten innovativen Technologien und der globalen Präsenz machen Hilti zum bevorzugten Partner für die Öl- und Gasindustrie sowie den Bergbau. Die Lösungen von Hilti erhöhen nicht nur die Produktivität, sondern steigern auch die Sicherheit und Zuverlässigkeit sowohl für die Monteure als auch für die Anlagenbetreiber. Engagierte Engineering-Teams von Hilti unterstützen dabei den gesamten Prozess - von der Entwicklung einer Lösung bis zur finalen Montage auf der Baustelle.

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 Knowhow 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.

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 Felsenanker-System One-Step



Hilti Montagesystem Photovoltaik Aluminium MSP-AL



Hilti Bolzensetzgerät DX 351 BT mit Gewindebolzen X-BT

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

