Unternehmensbericht 2013

EIN LOCH IST MEHR ALS EIN HOHLRAUM.

Wie viele Löcher sind bereits durch Hilti Bohrer entstanden? In unserer über 70-jährigen Unternehmensgeschichte müssen es mittlerweile an die Milliarden sein. Darauf sind wir stolz, denn ein Loch, das durch einen Hilti Bohrer entstanden ist, erfüllt einen Zweck, hat eine Aufgabe. Nur selten bleiben unsere Löcher blosse Löcher. Sie werden gefüllt mit Dübeln, Ankern, Schrauben oder Nägeln und werden so zu elementaren Bestandteilen einer soliden Konstruktion.

Ein mit einem Hilti Bohrer präzise gebohrtes Loch, egal ob in Beton, in Stahl, in Ziegel oder in Holz, ist mehr als eine Leerstelle, mehr als ein einfacher Hohlraum. Es eröffnet eine Vielzahl an Möglichkeiten, es bietet die Grundlage für Halt und Sicherheit. Es ist der Anfang von etwas Neuem.

Die Berichte der vorliegenden Publikation von den Baustellen dieser Welt zeugen davon.

Jedes Loch hat seine Geschichte. Scannen Sie den QR-Code, um zu sehen, wie die Löcher auf aussergewöhnliche Weise in unseren Unternehmensbericht gekommen sind.

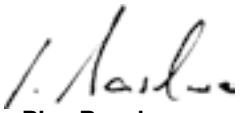
EIN JAHR DER VERÄNDERUNG.

Liebe Leserinnen und Leser

Es gibt Jahre, die sind für ein Unternehmen besonders entscheidend und wegweisend – 2013 war für Hilti ein solches Jahr. Denn trotz der nach wie vor volatilen Märkte konnten wir unseren positiven Wachstumskurs weiter fortsetzen und unsere Profitabilität wieder auf das Niveau von vor der Wirtschafts- und Währungskrise bringen.

Mit einem moderaten, aber dennoch guten Umsatzwachstum von 3,2 Prozent haben wir das erreicht, was wir uns vorgenommen haben, wenn auch unser Kernmarkt Europa nach wie vor schwierig blieb, vor allem in Südeuropa. Die Wachstumsregionen bescherten uns in Lokalwährungen solide zweistellige Umsatzzuwächse und trotz der konjunktur- und geldpolitischen Unsicherheiten schloss auch die Region Nordamerika mit einem hervorragenden Ergebnis ab. Besonders erfreulich war, dass wir die Ziele des Ende 2011 initiierten Programms zur Profitabilitätssteigerung bereits 2013 erreicht haben und damit ein Jahr früher als geplant. Dies resultierte in der Steigerung des Betriebsergebnisses um 40 Prozent gegenüber dem Vorjahr sowie in der Zunahme der Umsatzrendite von 7,2 auf 9,7 Prozent – eine wichtige Grundlage, um unsere langfristige Wettbewerbsposition zu sichern.

Doch es geht uns nicht nur um Profitabilität. Ein klar formuliertes Ziel unserer überarbeiteten und weiter geschärften Unternehmensstrategie ist eine Beschleunigung des Wachstums und die nachhaltige Wertgenerierung für das gesamte Unternehmen, die langfristig nur durch klare Marktführerschaft und Differenzierung sichergestellt werden kann.



Pius Baschera
Präsident des Verwaltungsrats

Bo Risberg
Vorsitzender der Konzernleitung bis Ende 2013

Christoph Loos
Vorsitzender der Konzernleitung ab 2014

Die Basis dafür bilden unsere kompetenten und engagierten Mitarbeitenden. Hilti als Arbeitgeber gibt ihnen nicht nur das erforderliche Umfeld, sondern auch die entsprechende Verantwortung und das Vertrauen. Unsere Mitarbeitenden wiederum erwidern dies mit überdurchschnittlichen Leistungen und einer Identifikation, die sich in unserer jährlichen anonymen Befragung zur Mitarbeiterzufriedenheit 2013 so stark wie noch nie zuvor widergespiegelt und uns das beste Gruppen-Ergebnis aller Zeiten beschert hat. Stark war auch der von langer Hand vorbereitete und reibungslose Wechsel an der Konzernspitze Ende vergangenen Jahres. Christoph Loos, der bereits seit sieben Jahren der Konzernleitung angehört, übernahm die Verantwortung als CEO von Bo Risberg, der aufgrund der internen Altersregelung mit 57 Jahren aus dem Amt ausgeschieden ist.

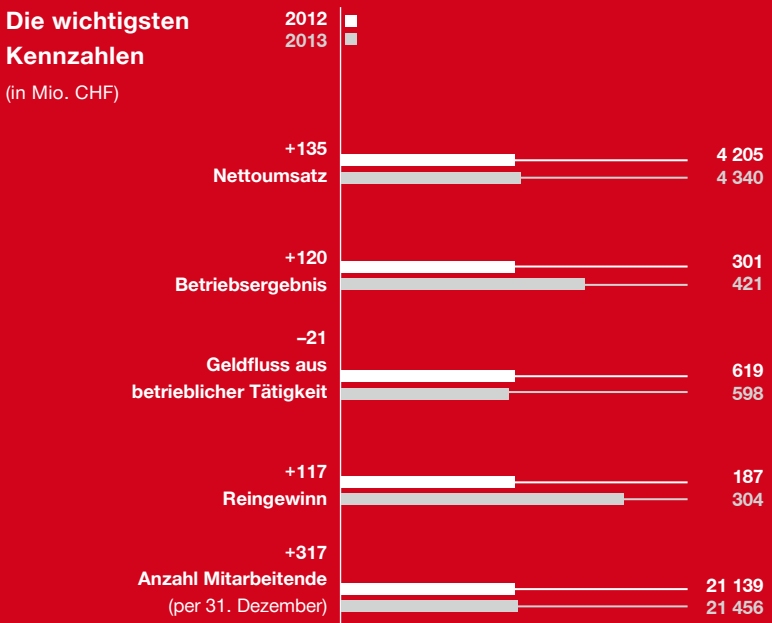
Wie gesagt, 2013 war ein wichtiges Jahr für uns. Es hat uns nicht nur gezeigt, wie bedacht wir mit dem Wandel umgehen können, sondern auch, dass wir ausreichend Dynamik besitzen, um uns den Veränderungen zu stellen und aus einer Krisenzeit gestärkt hervorzugehen. Wir werden unsere Stärken weiter ausbauen, uns noch internationaler aufstellen und uns immer wieder auf den Prüfstand stellen mit dem klaren Ziel, unsere Kunden jeden Tag aufs Neue zu begeistern und eine bessere Zukunft zu bauen.

Wir danken unseren Kunden für das Vertrauen, das sie in uns und unsere Produkte und Leistungen gesetzt haben. Dies spornt uns immer wieder an, in allem, was wir tun, noch besser zu werden. Und wir danken allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit für ihr Engagement und den hohen persönlichen Beitrag zum Erfolg des Unternehmens.

AUF EINEN BLICK.

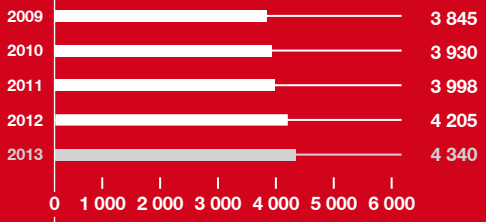
Die wichtigsten Kennzahlen

(in Mio. CHF)



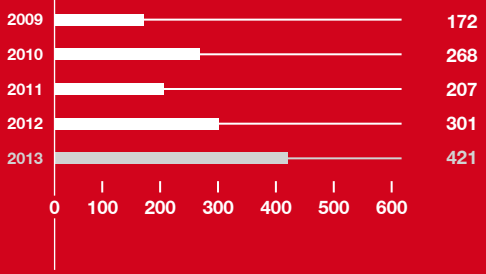
Nettoumsatz

(in Mio. CHF)



Betriebsergebnis

(in Mio. CHF)



Anmerkung: Die Vergleichszahlen für das Geschäftsjahr 2012 wurden aufgrund der Anwendung von IAS 19 Employee Benefits (Revised) und IFRS 11 Joint Arrangements rückwirkend angepasst. Die Vergleichszahlen für die Geschäftsjahre vor 2012 wurden nicht rückwirkend angepasst.

THEMEN.

04 Editorial

08 Strategie

12 Das Jahr im Rückblick

34 Konzernleitung

36 Verwaltungsrat

38 Corporate Responsibility

46 Finanzkennzahlen

Bo Risberg (r.), CEO bis 2013, und Christoph Loos, neuer CEO, im Gespräch über die Zukunft des Unternehmens.

In Antwerpen, Belgien, entsteht eine neue Schleuse. Hilti ist als Problemlöser vor Ort.

In England arbeiten sich die Tunnelbauer unter der Stadt durch. Hilti ist als Projektpartner stark eingebunden.

CHANCEN NUTZEN. HERAUSFORDERUNGEN BEGEGNEN.

Bo Risberg (r.) und Christoph Loos im Gespräch.

Der vergangene Jahreswechsel stand für Hilti ganz im Zeichen der Veränderung. Nach 13 Jahren in der Konzernleitung, davon 7 Jahre als CEO, schied Bo Risberg aufgrund der internen Altersregelung zum Ende des Jahres 2013 aus dem Unternehmen aus. Christoph Loos, seit 2001 bei Hilti und seit 2007 Mitglied der Konzernleitung, übernahm zum 1. Januar 2014 die Position des CEO. Die gründliche Vorbereitung des Wechsels sorgte für einen reibungslosen Übergang an der Konzernspitze.

Nach den vergangenen Jahren, die stark von der globalen Finanzkrise und den daraus resultierenden wirtschaftlichen Schwierigkeiten geprägt waren, ist das Unternehmen jetzt wieder in einer guten Verfassung. Bo Risberg hat zum Jahreswechsel ein Unternehmen übergeben, das zur alten finanziellen Stärke zurückgefunden hat. Mit einem Umsatz von CHF 4,3 Mrd., einer Umsatzrendite von 9,7 Prozent , einer Kapitalrentabilität von 12,8 Prozent und einem freien Cashflow in Höhe von CHF 354 Mio. in 2013 ist Hilti wieder zurück auf dem Niveau von 2006.

Jetzt holt Hilti Schwung, um eine neue Wachstumsphase einzuläuten. Mit einer überarbeiteten Unternehmensstrategie und einer klaren Zieldefinition will Christoph Loos mit seinem Team das Wachstum beschleunigen, globale Marktanteile gewinnen und die zurückgewonnene finanzielle Stärke weiter ausbauen.

Herr Risberg, Sie sind seit 1999 bei Hilti. In dieser Zeit waren Sie 13 Jahre Mitglied der Konzernleitung, davon 7 Jahre an der Konzernspitze. Inwiefern hat sich das Unternehmen verändert?

BR Hilti ist in den letzten zehn Jahren globaler geworden – und zwar in Bezug auf Kunden, Umsatzvolumen, Strukturen wie auch Mitarbeitende. Wir differenzieren uns heute gegenüber dem Wettbewerb noch markanter, indem wir unseren mehrkanaligen Direktvertrieb erweitert wie auch Tempo und Kundenorientierung unserer Innovationen erhöht haben. Ich denke dabei nicht nur an Geräte und Produkte, sondern auch an Services wie beispielsweise unser Flottenmanagement. Wir haben uns in den letzten Jahren auch bewusst noch stärker auf die Segmente ausgerichtet, in denen wir erfolgreich sein können. Insgesamt sind wir konzernweit effizienter, flexibler und nicht zuletzt robuster geworden und erzielen dadurch eine höhere Wertschöpfung.

Was waren Ihre persönlichen Höhepunkte als CEO?

BR Mein erstes und mein letztes Jahr bei Hilti waren für mich die denkwürdigsten. Als ich 2007 hochmotiviert die Rolle des CEO übernahm, realisierte Hilti das beste Resultat seiner Geschichte. Das war ein grossartiger Moment. Heute zu sehen, wie unsere globalen Teams nach den schwierigen Zeiten, in denen wir hart gekämpft und das Unternehmen wieder zu einer starken Profitabilität und Wertschöpfung zurückgeführt haben, erfüllt mich mit Stolz. Das Fundament, auf dem wir stehen, haben wir uns dank der richtigen strategischen Massnahmen und dem hohen Engagement unserer Teams erarbeitet, was dieses Jahr zu einem meiner besten als CEO werden liess.

Was war Ihrer Meinung nach die schwierigste Phase für Hilti?

BR Natürlich war 2009 eine grosse Hürde. Wir mussten unter anderem strukturelle Entscheidungen treffen, die auch Auswirkungen auf unsere Beschäftigten hatten. Doch unsere Teams verstanden die schwierige Situation und unterstützten das Management. Als wir 2011 wieder auf einen guten Wachstumskurs schwenkten, war es umso frustrierender, einen stark negativen Währungseffekt wegstecken zu müssen, der unseren Reingewinn um über CHF 120 Millionen belastete. Erneut galt es, ein Turnaround-Programm durchzuführen, das wir mittlerweile aber erfolgreich abschliessen konnten.

Wie bewerten Sie die Krisenjahre rückblickend für Hilti?

BR Winston Churchill sagte einmal: „Never let a good crisis go to waste." Wir haben in der Zeit viel gelernt. Der enorme Handlungsdruck hat uns letztlich dazu gezwungen, das Unternehmen noch agiler, flexibler und fitter zu machen. Finanziell solide, mit einer starken strategischen Position und einer grossartigen Unternehmenskultur sind wir jetzt besser gewappnet und aufgestellt als je zuvor, um den Herausforderungen der Zukunft zu begegnen.

Ihr Fokus hat sich in den letzten Jahren vom nachhaltigen profitablen Wachstum hin zu einer höheren Cashflow-Orientierung verschoben. Warum?

BR Während der Krise sanken Umsatz und Profitabilität, was dazu führte, dass Cashflow und Kapitaleffizienz mehr ins Rampenlicht rückten. Nach wie vor konzentrieren wir uns auf ein nachhaltiges profitables Wachstum, legen aber unser Augenmerk verstärkt auf die Rendite des eingesetzten Kapitals, ganz im Sinne einer nachhaltigen Wertgenerierung für das Unternehmen.

Sie verlassen Hilti Ende 2013. Was hält die Zukunft für Sie persönlich bereit?

BR Ich freue mich darauf, mehr Zeit für meine Familie und Freunde zu haben, Neues zu unternehmen und Länder zu bereisen, die ich zwar bereits besuchen, aber nie wirklich kennenlernen konnte. Beruflich gesehen werde ich einige Verwaltungsratsmandate übernehmen und für Private Equity Unternehmen als Industrieberater tätig werden. Dem Verwaltungsrat von Hilti werde ich nicht beitreten, da drei ehemalige CEOs im gleichen Gremium nicht unseren Vorstellungen einer guten Corporate Governance entsprechen und eine ausgewogene Balance zwischen internen und externen Perspektiven gefährden würden.

Was geben Sie dem Unternehmen und dem neuen CEO mit auf den Weg?

BR Der Erfolg von Hilti fusst einerseits auf der hohen Leidenschaft, der Kompetenz und dem Commitment unserer Mitarbeitenden und andererseits auf hochinnovativen Produkten und Services. Dazu kommen starke Werte und ein klar definierter Unternehmenszweck. Dieses Kapital muss bewahrt und gepflegt werden, auch wenn Hilti zunehmend grösser und globaler wird. Und: den Fokus auf das Wesentliche legen!

Herr Loos, anknüpfend an die Ratschläge von Herrn Risberg: Was ist Ihnen persönlich wichtig?

CL Der Ratschlag spricht mir aus dem Herzen. Wir wollen wachsen und noch globaler werden, müssen dabei aber die Stärken von Hilti bewahren. Diese Stärken hängen sehr eng zusammen mit unserem Kern als Familienunternehmen: hohes Engagement und starke Identifikation unserer Mitarbeitenden mit dem Unternehmen, wenig Hierarchie und viel Energie. Unsere Aufgabe ist es nun, deutlich profitabel zu wachsen und global Marktanteile zu gewinnen, ohne dabei im Kern ein „grosses“, unpersönliches Unternehmen zu werden.

Das Management hat in den vergangenen Monaten intensiv an der Überarbeitung der Unternehmensstrategie gearbeitet. Was war der Auslöser hierfür?

CL Die Turbulenzen der letzten Jahre haben sowohl das Markt- als auch das Wettbewerbsumfeld verändert. Daher war 2013 der ideale Zeitpunkt, um zu prüfen, ob unsere Strategie „Champion 3C" den aktuellen Anforderungen noch standhält. Im Grundsatz wurde unsere bisherige Strategie bestätigt, vor allem der starke Fokus auf Differenzierung und direkten Kundenkontakt bildet nach wie vor einen tragenden Pfeiler unserer Ausrichtung.

Was ist neu und was sind die wesentlichen Elemente dieser Strategie?

CL Wir entwickeln in der überarbeiteten Strategie „Champion 2020" den „Leadership"-Gedanken weiter. Differenzierung, kombiniert mit einer ausgeprägteren Orientierung in Richtung Marktführerschaft, sind die zentralen Faktoren für eine nachhaltige Wertgenerierung. Um unsere Differenzierung aufrechtzuerhalten, werden wir noch mehr in die Entwicklung von Produkten und überlegenen Dienstleistungen für unsere Kunden investieren. Diese Investitionen sind nun jedoch enger an das Ziel gekoppelt, unsere Marktanteile in den Produktbereichen und Segmenten auszudehnen, in denen wir klare Marktführerschaft erlangen können. Ein weiteres Element stellt eine intensivere Verzahnung mit loyalen Kunden dar. Dies wird zu einer differenzierteren Marktbearbeitung führen, bei der wir unsere Ressourcen nachdrücklich auf den Aufbau intensiverer Kundenbeziehungen und nicht notwendigerweise auf eine breitere Kundenabdeckung konzentrieren werden.

Welche Ziele wollen Sie mit der Umsetzung der Strategie erreichen?

CL Im Wesentlichen wollen wir mit Champion 2020 unser Wachstum weiter ankurbeln und dabei merklich über dem des Weltbaumarktes liegen. Dabei ist es wichtig, den Fokus auf die Gewinnung von Marktanteilen in unseren wesentlichen Produktsegmenten zu legen, um global entsprechende Skaleneffekte erzielen zu können. Ein weiterer Schwerpunkt wird die signifikante Erhöhung der Anzahl loyaler Kunden sein. Aber auch unseren Mitarbeitenden nach wie vor ein Top-Arbeitsumfeld bieten zu können, wird zu unseren zentralen Anstrengungen gehören. Wir wollen damit attraktive finanzielle Ergebnisse erzielen und nachhaltig Wert für das Unternehmen und den Shareholder generieren, um so die Selbständigkeit der Gruppe langfristig sicherzustellen.

Was sind Ihre Erwartungen an das wirtschaftliche Umfeld in den kommenden Monaten?

CL Obwohl die vergangene Krise die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen noch Jahre belasten wird, gehen wir für 2014 von einem leicht besseren globalen Marktumfeld aus. Die Prognosen für Bauinvestitionen in den USA und vielen Wachstumsregionen sind gut. In den meisten süd- und osteuropäischen Ländern erwarten wir eine Stabilisierung der Bauinvestitionen auf tiefem Niveau, im übrigen Europa eine leichte Verbesserung der Konjunktur.

Wird das Geschäft für Hilti ausserhalb Europas in Zukunft noch wichtiger? Wie ist Hilti dahingehend aufgestellt?

CL Auf jeden Fall. Die wirtschaftliche Verschiebung der letzten Jahre hin zu den Wachstumsregionen wird sich auch im globalen Baumarkt weiter fortsetzen. Bereits heute tätigt Hilti 50 Prozent seiner Geschäfte ausserhalb Europas. Unsere Zielsetzung, global an Marktanteilen zuzulegen, wird diese Quote noch weiter steigern. Für diese Entwicklung sind wir gerüstet. Wir sind in vielen Ländern so gut aufgestellt wie in Europa. In den eigentlichen Schwellenländern fokussieren wir uns auf diejenigen Marktsegmente, in denen sich die Kundenbedürfnisse hinsichtlich Qualität, Produktivität und Sicherheit mit unserem Angebot decken und in denen wir entsprechend wettbewerbsfähig sein können.

Wie schätzen Sie die Chancen und Herausforderungen für Hilti in den kommenden Jahren ein?

CL Ich bin sehr zuversichtlich, was unsere Chancen angeht. Wir haben in den letzten zehn Jahren enorme Investitionen getätigt, globale Strukturen geschaffen, Prozesse optimiert, unsere Innovationsfähigkeit ausgebaut und in die Kompetenz unserer Mitarbeiter investiert. Wir haben die Krise genutzt, um uns noch zukunftsfähiger aufzustellen, und sind heute so stark wie noch nie. Diese Stärke können wir nun zu unseren Gunsten einsetzen – in einem hoffentlich stabileren Marktumfeld. Genau hier liegt denn auch die grösste Herausforderung, müssen wir doch von weiterhin volatilen Märkten ausgehen und somit in der Lage sein, schneller auf ein verändertes Marktumfeld zu reagieren. Ganz im Sinne des von Bo Risberg erwähnten Zitats „Never let a good crisis go to waste", haben wir unsere Hausaufgaben gemacht.

DAS JAHR IM RÜCKBLICK.

Was hat uns gefordert?
Unsere eigenen Ansprüche.

Was hat uns bewegt?
Unsere Innovationen.

Was hat uns vorangebracht?
Unsere Kunden.

ERDBEBEN-SICHERHEIT.

Die Schäden, die ein Erdbeben an Bauwerken und Konstruktionen hinterlässt, sind oftmals enorm. Nicht nur Menschenleben sind dabei in Gefahr, oft sind Gebäude so nachhaltig geschädigt, dass sie komplett abgerissen werden müssen. Für Hilti als eines der führenden Unternehmen im Bereich Befestigungstechnik ist Erdbebensicherheit ein zentrales Thema.

In zahlreichen Forschungsprojekten weltweit werden die Auswirkungen von seismischen Aktivitäten auf Gebäude und Infrastrukturen untersucht. Ziel dabei: Konstruktionen und Lösungen zu finden, die sich günstig auf den Widerstand gegen Erdbebenbelastungen auswirken. Der Befestigungstechnik kommt dabei im sprichwörtlichen Sinne eine tragende Rolle zu.

Seit Juni 2013 wird auch in der EU die Qualifizierung und Konstruktion von Befestigungssystemen für seismische Belastung offiziell reguliert. Die Europäische Technische Bewertung (European Technical Assessment, ETA) für Anker umfasst nun alle für die erdbebensichere Konstruktion erforderlichen technischen Daten. Die Erdbebenbeständigkeit von Ankern wird künftig in Leistungskategorien angegeben: Die Kategorie C1 eignet sich ausschliesslich für nichttragende Anwendungen in Regionen mit niedriger seismischer Aktivität, wohingegen die Kategorie C2 die aktuell höchste Qualifikation für alle Anwendungen und Erdbebenstärken in Europa darstellt.

Dank der intensiven Entwicklungsarbeiten in Sachen erdbebensichere Befestigungslösungen konnte Hilti im vergangenen Jahr einen besonderen Meilenstein feiern: Als einer der ersten Hersteller erhielt Hilti für seinen Injektionsmörtel HIT-HY 200 in Verbindung mit der Ankerstange HIT-Z bzw. dem Durchsteckanker HST die Erdbebenzulassung C1 und C2. Die zugehörige Software „PROFIS Anchor“ ist zudem die erste Software für die erdbebensichere Konstruktion mit Ankern.

Dank der Gradienten-Technologie kann der Vollhartmetallkopf eines Hammerbohrers Hilti TE-CX Bewehrungseisen problemlos durchbohren, ohne dabei stark zu verschleissen.

China

HÖHEN-RAUSCH.

„Eine Lösung, die Zeit und Geld spart und sicher ist“

Drei Fragen an ...
Sun Kejin, Senior Project Manager bei Otis und zuständig für das Städtebauprojekt Tianjin Goldin, dessen zentraler Bezugspunkt und Wahrzeichen ein 572 700 Quadratmeter großer, 600 Meter hoher und 117 Stockwerke umfassender Tower ist.

„Warum hat Otis Einlegeschienen den Vorzug vor traditioneller Ankertechnologie gegeben?“
SK Die einfachere und schnelle Installation der Aufzüge im Schacht war einer der Hauptgründe für die Wahl einer Cast-in-Lösung. Ebenso wichtig war eine Lösung, die aus Sicht unserer Installateure eine sicherere und unkompliziertere Installation der Führungsschienen ermöglicht. Bis 1984 verwendete Otis in der Regel in den Schacht eingebettete Platten; ab 1984 vollzog sich jedoch ein Wechsel hin zu nachträglich gesetzten Ankern. In jüngster Zeit setzte sich die Überzeugung durch, dass insbesondere in hochfesten, stark armierten, Super High Rise-Strukturen eine Cast-in-Ankerschiene die richtige Lösung ist. Jeder, der schon einmal in einem Aufzugsschacht gearbeitet hat, weiss, dass das nachträgliche Setzen von Ankern eine zeitaufwändige und oftmals auch gefährliche Arbeit ist, und die immer häufigere Verwendung von Cast-in-Lösungen eine wünschenswerte Entwicklung darstellt. Während die Lösung im Rest der Welt nicht ungewöhnlich ist, nutzt Otis in China bei diesem Projekt erstmalig eine Cast-in-Lösung.

Warum hat sich Otis für HAC Ankerschienen von Hilti entschieden?
SK Selbstverständlich hat Otis entsprechend der internen Ausschreibungserfordernisse verschiedene Anbieter berücksichtigt. Aufgrund technischer und wirtschaftlicher Erwägungen fiel die Wahl dann auf Hilti, da Hilti mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugen konnte. Aber nicht nur die Qualität der Hilti Produkte ist herausragend – auch die Unterstützung durch den vor Ort präsenten Hilti Service-Berater Henry Shu ist überragend.

Welche Merkmale der Hilti Produkte haben den Ausschlag für die Entscheidung gegeben?
SK Von der Produktperspektive aus hat uns das V-förmige Profil überzeugt, das sich vor dem Betoniervorgang einfach in den Bewehrungskorb einpassen lässt, aber entscheidend war das einfache Entfernen des Füllstreifens. Dieser hat zudem mit Blick auf ein global wachsendes Umweltbewusstsein den grossen Vorteil, dass kaum Abfall anfällt, der separat gesammelt oder entsorgt werden müsste.

Mit einer Höhe von 597 Metern ist der die nördliche Skyline des Landes dominierende 117 Tower selbst für chinesische Verhältnisse etwas Besonderes. Nach seiner Fertigstellung 2015 wird der Wolkenkratzer das dritthöchste Gebäude Chinas und das siebthöchste der Welt sein.

Der Büros und Wohnungen beherbergende Komplex wurde von Goldin Properties erschlossen und gemeinsam von dem in Hongkong ansässigen Architekturbüro P&T Architects und dem Konstruktionspartner Arup International gestaltet.

Otis wurde mit der Personenbeförderung in dem riesigen Gebäude beauftragt. Der Aufzugshersteller wird 255 Aufzugseinheiten einschließlich 50 Doppeldeckeraufzüge installieren. Hochgeschwindigkeitsaufzüge des speziell für Hochhäuser entwickelten Typs GeN2-MRL gleiten mit einer Geschwindigkeit von beachtlichen 12 m/s zwischen den 117 Stockwerken auf und ab. In weniger als 50 Sekunden erreichen sie die oberste Etage.

Um die Führungsschienen für die Aufzugskabinen in dem Aufzugsschacht aus hochfestem, stark bewehrten Beton zu befestigen, werden in solchen Bauwerken üblicherweise nachträglich installierte Anker verwendet. Das für Hochhauskonstruktionen zuständige Otis-Team mit Sitz in China, das bereits Aufzüge für acht der zehn höchsten Wolkenkratzer auf der Welt bereitgestellt hat, entschied sich bei diesem Projekt für die Verwendung von Hilti HAC 40, einer Cast-in Lösung anstelle von nachträglich gesetzten Ankern.

Für Otis vereinfacht sich die stets schwierige Installation von Führungsschienen im Aufzugsschacht deutlich. Der Installateur begibt sich in den Schacht, entfernt den Füllstreifen, montiert die Hammerkopfschrauben HBC und befestigt die Schienenhalterung – und dies alles in wenigen Augenblicken im Gegensatz zu der gefährlicheren Aufgabe, Dübellöcher in stark armiertem Beton zu bohren.

Zum Zeitpunkt der Fertigstellung in der zweiten Hälfte des Jahres 2015 werden im Tower unter Einsatz von Hilti Detektionstechnik eine Vielzahl Hilti HAC Ankerschienen mit chemischen Dübeln und Edelstahlankern verbaut worden sein.

Belgien

PROBLEM-LÖSER.

Es gibt grosse Baustellen. Es gibt sehr grosse Baustellen. Und es gibt Baustellen, deren Dimensionen sich auf den ersten Blick gar nicht erfassen lassen, wie zum Beispiel die Waasland-Schleuse im Antwerpener Hafen. Rund 10 Millionen Kubikmeter Erde, 740 000 Kubikmeter Beton und 22 000 Tonnen Baustahl werden für die grösste Schleuse der Welt bewegt, verwendet und verbaut.

Hilti Key Account Manager Wouter Arnaert fährt über die Waasland-Baustelle, vorbei an unzähligen Kränen, Betonmauern, Verschalungselementen und Betonpumpen. Der Treffpunkt mit seinem Kunden liegt heute gut 25 Meter unter Meeresniveau. Er will dort dem Bauleiter des THV Waaslandsluis-Konsortiums, das die Unternehmen BAM (dem Zusammenschluss der Unternehmen CEI – De Meyer und Betonac), Eiffage (den Antwerpse Bouwwerken sowie HERBOSCH-Kiere) sowie Jan De Nul umfasst, ein neues Gerät demonstrieren. Es geht um eine sichere Befestigungslösung in einer korrosionsgefährdeten Umgebung – ein Spezialgebiet von Hilti. Die Seitenwände der Schleuse müssen vor Beschädigungen durch die Schiffsrümpfe geschützt werden. Um das sicherzustellen, werden starke Korkplatten auf dem Beton befestigt. Arnaert hat das Gas-Setzgerät GX 120 dabei, mit dem Stahlnägel schnell und sicher in den Untergrund getrieben werden können. Das Gerät für die Direktmontage ist einfach zu handhaben, und dank eines grossen Magazins kann in kurzer Zeit eine hohe Anzahl von Befestigungen durchgeführt werden. Arnaerts ausführliche Erklärung sowie die Demonstration vor Ort überzeugen den Kunden. Es ist genau die Lösung, die er gesucht hat.

„Hilti ist unser Problemlöser.“ Diesen Satz hört Wouter Arnaert hier oft. Denn auf einer Baustelle mit solchen Dimensionen gibt es tagtäglich neue Herausforderungen. Zum Beispiel, wenn überraschend 100 nachträgliche Bewehrungsanschlüsse installiert werden müssen. Das Bohren der 100 Löcher mit einer Tiefe von rund einem Meter wurde schliesslich zur Sache der leistungsstarken Hilti TE Kombihämmer. Insgesamt sind mehr als 25 auf der Baustelle im Einsatz. Und die Verankerung? „Auch dafür hatten wir ein passendes Produkt parat. Unsere Injektionstechnik Hilti HIT-RE 500 war die geeignetste Lösung speziell für die tiefen Löcher, da das Epoxidharz nach dem Injizieren nur langsam aushärtet und genug Zeit für die Verarbeitung lässt.“ Der Kunde war auf Anhieb begeistert und Hilti hat die Mitarbeiter im sicheren Umgang mit der Injektionstechnik gleich an Ort und Stelle geschult.

Bereits bei einem früheren Bauprojekt mit Jan De Nul überzeugte Hilti als der zuverlässigste Partner unter verschiedenen Zulieferern. Jetzt steht Hilti seinem Kunden auch im weltgrössten Schleusenprojekt zur Seite. „Die einzige Firma, mit der wir kein Problem haben, ist Hilti“, sagt der Bauleiter zufrieden und nennt als Beispiel den Zwei-Neigungslaser PRE 38, der vergangene Woche zur Reparatur musste. „Am nächsten Tag hatten wir von Hilti ein Ersatzgerät da, und schon drei Tage später kam unser neu kalibrierter Laser zurück.“

Bis die Waasland-Schleuse 2016 den Betrieb aufnimmt, wird Wouter Arnaert wohl noch einige Herausforderungen lösen müssen. „Ja, es gibt hier wirklich viel zu tun, aber ich bin stolz, bei so einem grossartigen Projekt mitwirken zu können“, meint der Verkaufsberater und fährt weiter zum nächsten Termin.

Frankreich

ERFOLGS-GESCHICHTE.

Boya Achille Omang freut sich bei der Geräteübernahme.

1400 Geräte sowie 5000 weitere Zubehörteile und Verbrauchsmaterialien zählt der bisher umfangreichste Flottenmanagementvertrag in der Geschichte von Hilti Frankreich. Der Kunde, S.N.I.E., ein Spezialist für Elektroinstallationen mit 465 Mitarbeitern und Hauptsitz in Paris, unterzeichnete den Vertrag mit Blick auf eine langfristige Zusammenarbeit. Zum Vergleich: Im Durchschnitt umfasst ein Flottenvertrag rund 13 Geräte.

Seit über zehn Jahren bietet Hilti das Nutzungskonzept „Flottenmanagement für Geräte“ an. Der Vorteil: Für einen monatlichen Fixbetrag können Unternehmen mit einer auf den Geschäftsbedarf abgestimmten Geräteflotte arbeiten, die stets auf dem neuesten Stand der Technik ist. Der Trend ist ungebrochen. In einigen Ländern werden bereits mehr als die Hälfte aller Geräte über Flottenmanagement verkauft.

Der Hammerbohrer Hilti TE-CD ist innen hohl. Die angeschlossene Staubabsaugung reinigt das Loch bereits während des Bohrens und beschleunigt so den Arbeitsprozess enorm. Das richtige Setzen des Dübels ist danach entsprechend einfach.

Hongkong

AKKU-LEISTUNG.

Keine lästigen Kabel, keine Abhängigkeit vom Netzstrom, weniger Gewicht und dennoch die Leistung und Zuverlässigkeit eines Netzgeräts? Mit dem weltweit ersten kabellosen Kombihammer TE 30-A36 von Hilti stossen Akku-Geräte in eine neue Leistungsdimension vor.

Gammon Construction, einer der führenden Generalunternehmer im Bereich Bau und Ingenieurwesen in China und Südostasien, hat seinen Hauptsitz in Hongkong und beschäftigt mehr als 8000 Mitarbeiter. Arbeitsschutz und -sicherheit ist dem Bauunternehmen enorm wichtig und entsprechend wurde dies bereits in den Leitlinien verankert. „Der Einsatz von Hilti Akku-Geräten wie Schraubern, Winkelschleifern oder Kreissägen und nun auch Kombihämmern hat die Arbeitssicherheit auf unseren Baustellen signifikant erhöht. Unsere Mitarbeiter laufen nicht mehr Gefahr, über Kabel zu stolpern oder Stromschläge abzubekommen“, so K C Lau, Construction Manager bei Gammon. Hilti ist seit 1974 in Hongkong vertreten und arbeitet eng mit dem Generalunternehmer zusammen, vor allem wenn es um Arbeitssicherheit geht. So hat Gammon zwischenzeitlich rund 30 Baustellen auf Akku-Geräte umgestellt und setzt aufgrund seines enormen Leistungspotenzials jetzt verstärkt den neuen TE 30-A36 ein. Der kabellose Kombihammer hat aber auch in Sachen Sicherheit einiges zu bieten. Er ist standardmässig mit der AVR-Funktion (Aktive Vibrationsreduktion) ausgestattet, die die Belastungen auf den Hand-/Armbereich der Mitarbeiter erheblich reduziert. Ein weiteres Plus sind die optimierte Rutschkupplung und die patentierte elektronische Schnellabschaltung ATC (Active Torque Control): ATC überwacht die Beschleunigung des Geräts, schaltet bei Bewehrungstreffern den Motor innerhalb von Sekundenbruchteilen ab und verringert damit signifikant die Verletzungsgefahr. Im Februar erst wurde der TE 30-A36 mit dem renommierten „iF product design award 2013“ ausgezeichnet, für dessen Verleihung unter anderem auch die Kriterien Sicherheit, Ergonomie, Funktionalität und Innovationsgrad ausschlaggebend sind.

K C Lau, Construction Manager bei Gammon Construction.

England

TUNNEL-MARATHON.

Über eine Strecke von rund 42 Kilometern und in einer Tiefe bis zu 40 Metern bohren derzeit sieben gigantische Tunnelbohrmaschinen den Crossrail-Tunnel in den Londoner Untergrund. Hilti ist Projektpartner im derzeit grössten Infrastrukturprojekt Europas.

Zu Beginn des 19. Jahrhunderts resümierte die renommierte englische Zeitschrift „Quarterly Review“ noch die „praktisch unausführbare Idee einer Eisenbahn unter der Stadt“. Heute ist die Londoner Metro die wichtigste Verkehrsverbindung der Millionenmetropole. Rund eine Milliarde Fahrgäste nutzen diese pro Jahr und trotz fortwährender Investitionen gilt das Verkehrsnetz als notorisch überlastet.

Mit dem Ausbauprojekt „Crossrail“ soll Abhilfe kommen. Die grossangelegte Erweiterung des schienenbasierten Nahverkehrs soll den Osten Londons mit dem Westen verbinden und rund 10 Prozent zusätzliche Beförderungskapazitäten schaffen. Dafür wird derzeit auf mehr als 40 Baustellen gleichzeitig gearbeitet.

Als Projektpartner liefert Hilti nicht nur Produkte an die Betreiber der Baustellen, sondern berät darüber hinaus auch den Bauherrn Crossrail Ltd, wenn es um Themen wie Anwendersicherheit oder den Umgang mit Bauchemikalien geht. Auch Speziallösungen, die eigens für den Tunnelbau konzipiert wurden, kommen zum Einsatz. Für die nachträgliche Verankerung von Bewehrungseisen in Beton bietet Hilti zum Beispiel eine sichere und effiziente Komplettlösung. Dabei wird der armierte Beton zunächst mit dem Detektorgerät PS 1000 gescannt, um Bewehrungstreffer beim Bohren auszuschliessen. Mit einem eigens für die Anwendung entwickelten Hohlbohrer werden anschliessend die Bohrlöcher in den bestehenden Beton eingebracht, ohne dass grössere Mengen Staub in die Umgebungsluft geblasen werden – ein Umstand, der gerade im Tunnelbau von grosser Bedeutung ist. Die Verankerung der Bewehrungseisen erfolgt schliesslich mit dem chemischen Injektionssystem Hilti HIT-HY200.

Ein Team aus fünf Hilti Spezialisten ist tagtäglich rund um die Uhr für „Crossrail“ im Einsatz und hat freien Zugang zu den Baustellen. „Weil unsere Kunden uns als Partner sehen, sind wir bereits früh in ihre Erfordernisse eingebunden und können mit unserer Expertise helfen, produktive und effiziente Systeme auszuwählen und Fehlerquellen bereits im Vorfeld auszuräumen“, weiss Pavlos Gklavinas, Hilti Projektleiter für das Bauvorhaben.

So konnte Hilti mit Hilfe eines einfachen Auszugsverfahrens für Direktbefestigungselemente auch die Überprüfung der Festigkeit von Spritzbeton vereinfachen. Dabei wird mit dem Bolzensetzgerät DX 450 SCT ein Befestigungselement in den Beton gesetzt und anschliessend mit einem eigens dafür entwickelten Auszugsgerät der Härtegrad des Betons bestimmt – eine Methodik, die nicht nur mit der Europäischen Norm EN 14488-2 konform ist, sondern auch im Leitfaden der Österreichischen Bautechnik Vereinigung dokumentiert wurde. Klarer Vorteil für den Kunden ist die schnelle und zuverlässige Überprüfung von Betonuntergründen, um diese entsprechend den vorgegebenen Spezifikationen ohne Zeitverlust weiterbearbeiten zu können.

Wenn das Ausbauprojekt „Crossrail“ 2018 fertig gestellt ist, wird sich die Verkehrssituation in London signifikant entspannen. Die Arbeitswege vieler Pendler werden deutlich kürzer und eine Vielzahl neuer Jobs wird entstanden sein. Schöner Nebeneffekt: Mit dem Abraum von bis dato einer Million Tonnen altem Londoner Lehmboden entsteht auf dem nah gelegenen Wallasea Island ein neues Naturschutzgebiet.

Liechtenstein

PRODUKT-INNOVATIONEN.

Schrauben vor ▾

Das neue Hilti Schraubenmagazin SD-M 1 lässt sich dank der neuen, stabileren Schraubenstreifen schnell laden. Kein Verknicken beim Einschieben mehr. Unterschiedliche Schraubenlängen werden praktisch widerstandsfrei und ohne zeitraubendes Verklemmen gesetzt. Kluge Details, die die Arbeit im Innenausbau vereinfachen.

Unverwüstlich ▾

Die innovativen Hilti Rotationslaser PR 2-HS und PR 30-HVS stecken mit ihrem einzigartigen Dämpfungskonzept Stürze aus bis zu zwei Metern Höhe locker weg. Auch Regen oder Staub können der verlässlichen Präzision der beiden Geräte nichts anhaben.

Brandheiss ▾

Der neue Hilti Brandschutzstein CFS-BL: Ideal für wechselnde Elektroinstallationen, ohne Spezialwerkzeug schneidbar, ohne Aufwand zu installieren. Staubempfindliche Räume in der EDV, Laboratorien oder Krankenhäuser sind seine Welt. Schnell, sauber und international zugelassen – und für ökologisches Bauen geeignet.

Mobile Revolution ▾

Bis zu 30 Prozent mehr Bohrleistung als vergleichbare Kabelgeräte. Bislang ungekannte Meisselkräfte. Ein praktisch wartungsfreier Motor ohne Kohlebürsten. Der Hilti Akku-Kombihammer TE 30-A36 definiert eine neue Klasse in der kabelfreien Gerätewelt.

USA/Kanada

ONLINE-GESCHÄFT.

Nach monatelangen Vorbereitungsarbeiten geht die neue Generation von Hilti Online im August 2013 erfolgreich an den Start. Mit täglich mehr als 50 000 Seitenzugriffen ist Hilti Online mittlerweile ein vielgenutzter Verkaufskanal.

Auch die Profis am Bau informieren sich nicht nur verstärkt im Internet – sie kaufen dort auch immer öfter. Entsprechend wurde der Webkatalog des neuen Hilti Online Auftritts optimal an die Bedürfnisse von Bauprofis angepasst. Von der raschen Suche des passenden Produkts und der Anzeige der aktuellen Verfügbarkeit bis hin zur einfachen Bestellung und hilfreichen Information über den Versandstatus – Hilti Online gehört jetzt zu den modernsten Webportalen im professionellen Baubereich.

Beispielsweise gibt es eine spezifische Version für mobile Endgeräte, die automatisch im Display erscheint, sobald die Webseite von einem Smartphone oder Tablet PC aufgerufen wird. Denn Hilti weiss, wie wichtig Mobilität für die Profis am Bau ist. Im zwölften Stock eines Rohbaus gibt es weder Steckdosen noch Desktopcomputer, aber der Bedarf nach digitaler Information ist dennoch gegeben. Neigt sich etwa Verbrauchsmaterial dem Ende zu, scannt der Kunde mit dem Smartphone den QR-Code auf der Verpackung, wählt die gewünschte Menge und bestellt sogleich online den Nachschub. Auch Dokumente wie Bedienungsanleitungen oder Zulassungen sind überall und jederzeit mobil abrufbar. Über 10 Prozent aller weltweiten Zugriffe auf Hilti Online erfolgen mittlerweile von Mobilgeräten.

Nach nahezu zweijähriger Vorbereitungszeit wurden der Go-Live des neuen Hilti Online sowie die Migration aller bestehenden Kundenkonten erfolgreich durchgeführt. Von den USA über Europa und Asien sukzessive ausgerollt, hat mit dem Erscheinen dieses Unternehmensberichts praktisch die gesamte Hilti Welt auf die neue Webplattform umgestellt.

HILTI

Saudi-Arabien

MEGA-CITY.

Die Planungen sehen aus wie aus einer anderen Zeit: 34 futuristische Hochhäuser, verbunden mit einer eigenen Schwebebahn, Wohnungen, Hotels, Erholungsgebiete und natürlich zahlreiche Einkaufsmöglichkeiten gehören zu einem der grössten Bauvorhaben in Saudi-Arabien, dem King Abdullah Financial District (KAFD) in Riad.

KAFD markiert einen wichtigen Meilenstein in der nachhaltigen Städteplanung und ist auf dem besten Weg, global wegweisendes Projekt in Sachen Ressourcen- und Umwelt-Schonung zu werden. Als erster Distrikt weltweit strebt KAFD die LEED Zertifizierung (Leadership in Energy and Environmental Design) des amerikanischen Green Building Council an und entsprechend werden die Umweltbedingungen bereits bei der Planung berücksichtigt.

Saudi Oger, eines der führenden Unternehmen im Bereich Bau-/Facility-Management und Infrastruktur im Königreich Saudi-Arabien, konstruiert und errichtet unter anderem die oberirdische Schwebebahn, die alle Teile des neuen Stadtgebiets miteinander verbinden soll. Auf einer Länge von 3,5 Kilometern mit 131 Stützpfeilern und 30 Brücken ist sie eine echte Herausforderung für die Techniker, aber auch für Hilti. Denn Saudi Oger benötigt für die Befestigung rund 5000 Meter speziell entwickelte Hilti Ankerschienen. „Neben der Spezialkonstruktion für die Ankerschienen ist auch die Berechnung der dafür vorgesehenen Dübel nicht einfach.

Sie dürfen nicht tiefer als 150 Millimeter in die Schienen eindringen und müssen trotzdem maximale Sicherheit und Halt gewährleisten“, erklärt Hilti Engineering Manager Hussein Abu-Sheikha. Er arbeitet eng mit dem Kunden zusammen und sorgt mit einem Team aus Spezialisten dafür, dass die benötigten Produkte und Lösungen zeitgerecht entwickelt und geliefert werden.

Saudi Oger schätzt das Engagement des Hilti Teams: „Wir arbeiten schon lange und eng mit Hilti zusammen. Dieses Projekt war eine grosse Herausforderung für uns alle und Hilti konnte für unsere Anforderungen die jeweils optimale Lösung bieten.“

Die besondere Materiallegierung des Spiralbohrers Hilti HSS macht diesen extrem widerstandsfähig sowie bis zu 600 °C formbeständig. Durch die Legierung wird auch das Ansetzen von Spänen beim Durchbohren von Stahl verhindert.

Australien

GESAMT-PAKET.

Sydney befindet sich im Umbruch: „Barangaroo“ steht für das grösste Entwicklungsprojekt der Stadt seit den Olympischen Spielen 2000. Am westlichen Stadtrand entsteht damit ein ganz neuer Distrikt. Wenn die Arbeiten abgeschlossen sind, ist dessen südlicher Teil Barangaroo South die grösste klimaneutrale Zone Australiens. Das Investitionsvolumen für diesen Bereich liegt bei AUD 6 Mrd.

2011 begannen die ersten Arbeiten auf dem Gelände des ehemaligen Containerhafens. Bisher wurden mehr als 680 000 Tonnen Erdreich abgetragen. Doch erst seit kurzem ist die wahre Grösse des Projekts sichtbar. Kräne säumen die westliche Uferlinie der Stadt; es herrscht Hochbetrieb auf

den Baustellen. Ein erstes Bürohochhaus wächst bereits in den Himmel. Wenn der Umbau abgeschlossen ist, ist Sydney um einen neuen Finanzdistrikt reicher.

Die Firma Lend Lease, weltweit renommiertes Bau- und Grundstücksentwicklungsunternehmen, zeichnet verantwortlich für die Projektierung von Barangaroo South, den südlichen 7,5 Hektaren des neuen Stadtteils. Dies umfasst drei grössere Bürokomplexe, die International Towers Sydney. Hilti unterstützt Lend Lease seit Beginn der Planungen bei sämtlichen Schritten. Die beiden Unternehmen arbeiten nicht das erste Mal zusammen. Seit Jahren gehört Lend Lease zu den grössten Kunden der australischen Hilti Marktorganisation. „Bei einem derart bedeutenden Projekt ist es unverzichtbar, einen Partner an seiner Seite zu haben, auf den wir uns tagein, tagaus verlassen können“, so Rino Tomassiello, Commercial Manager bei Lend Lease.

Neben zahlreichen Produkten sind auch die umfangreichen Serviceleistungen und das Know-how der Hilti Mitarbeiter gefragt. „Es ist das Gesamtpaket, was am Ende entscheidet“, erklärt Tomassiello. So arbeiten neben Verkaufsberatern auch zahlreiche Ingenieure, Logistik- und Finanzexperten sowie Mitarbeiter des Kundeninnendienstes dafür, dass die richtigen Leistungen zum richtigen Zeitpunkt an Ort und Stelle sind.

Im bekannten Hilti Rot und damit unübersehbar steht zum Beispiel ein klimatisierter Container für die Lagerung der wichtigsten Hilti Geräte und Verbrauchsmaterialien auf der Barangaroo South-Baustelle. Die Arbeiter von Lend Lease haben rund um die Uhr Zugang und geraten so nicht in Zeitverzug, wenn etwas schnell gebraucht wird. Besonders gefragt dabei: die Hilti Akkutechnologie. Allein für die Verschalungsarbeiten am ersten Tower sind mehr als 60 akkubetriebene Kreissägen im Einsatz. Für Lend Lease ist das Arbeiten mit kabellosen Geräten auch eine Frage der Sicherheit. „Wir orientieren uns an den Kriterien Sicherheit, Flexibilität und Zuverlässigkeit. Die Akku-Geräte von Hilti erfüllen alle drei Merkmale. Das freut natürlich auch unsere Mannschaft, schliesslich arbeitet ja auch sie am liebsten mit Top-Geräten“, erklärt Tomassiello.

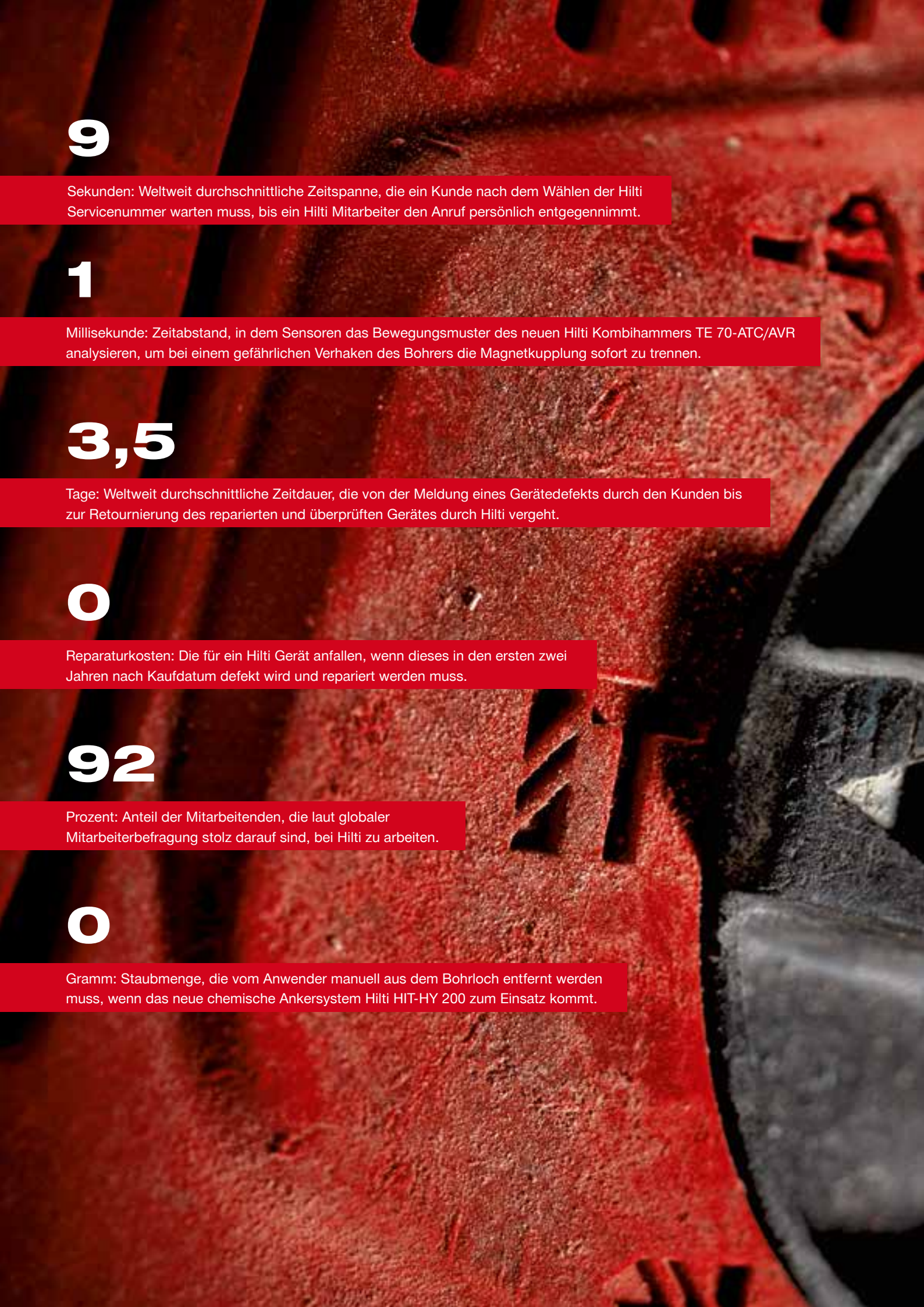
Deutschland

KORROSIONS-SCHUTZ.

Als Hilti 2003 den X-BT einführte, einen kurzen Gewindebolzen mit stumpfem Ende, kam dies einer kleinen Revolution gleich. Endlich bekamen die Kunden im Offshore-Bereich ein Befestigungselement angeboten, das die Anwendung deutlich effizienter gestaltet und überdies um ein Vielfaches korrosionsbeständiger ist. Letzteres ist jetzt auch wissenschaftlich untermauert: Der X-BT erreicht selbst unter widrigsten Umgebungsbedingungen eine Lebensdauer von mehr als 40 Jahren.

Wo Salzwasser ist, ist auch Korrosion. Auf Öl- und Gasförderplattformen oder im Schiffsbau ist die Korrosionsbeständigkeit aller Bauteile jedoch essenziell. Vor gut zehn Jahren entwickelte Hilti den Gewindebolzen X-BT, der sich besonders für den Einsatz bei anspruchsvoller Witterung eignet. Der Gewindebolzen wurde mit einem stumpfen Ende und einer Dichtscheibe versehen. So wird verhindert, dass die Korrosionsschutzschichten der Stahlkonstruktion vom Bolzen durchstossen werden und Feuchtigkeit eindringen kann. Doch auch die Lebensdauer des Bolzens spielt eine wichtige Rolle. Hilti wollte es genau wissen und startete gemeinsam mit der Materialprüfanstalt Universität Stuttgart einen zehn Jahre dauernden Versuch auf der deutschen Hochseeinsel Helgoland. Gezeiten, Salzwasser, Regen, manchmal Schnee und Winde boten die äusserst rauen Voraussetzungen, um den X-BT auf Herz und Nieren zu prüfen. Der Korrosionstest auf dem Meerwasserprüfstand hat jetzt gezeigt, dass dem X-BT selbst im Spritzwasserbereich eine Beständigkeit von mindestens 40 Jahren bescheinigt werden kann.

Für saubere und staubfreie Löcher in Mauerwerk sind die Bohrhämmer Hilti TE 7 und Hilti TE 7-C mit einer leistungsstarken Staubabsaugung ausgerüstet.



9

Sekunden: Weltweit durchschnittliche Zeitspanne, die ein Kunde nach dem Wählen der Hilti Servicenummer warten muss, bis ein Hilti Mitarbeiter den Anruf persönlich entgegennimmt.

1

Millisekunde: Zeitabstand, in dem Sensoren das Bewegungsmuster des neuen Hilti Kombihammers TE 70-ATC/AVR analysieren, um bei einem gefährlichen Verhaken des Bohrers die Magnetkupplung sofort zu trennen.

3,5

Tage: Weltweit durchschnittliche Zeitdauer, die von der Meldung eines Gerätedefekts durch den Kunden bis zur Retournierung des reparierten und überprüften Gerätes durch Hilti vergeht.

0

Reparaturkosten: Die für ein Hilti Gerät anfallen, wenn dieses in den ersten zwei Jahren nach Kaufdatum defekt wird und repariert werden muss.

92

Prozent: Anteil der Mitarbeitenden, die laut globaler Mitarbeiterbefragung stolz darauf sind, bei Hilti zu arbeiten.

0

Gramm: Staubmenge, die vom Anwender manuell aus dem Bohrloch entfernt werden muss, wenn das neue chemische Ankersystem Hilti HIT-HY 200 zum Einsatz kommt.

Liechtenstein

ERFOLGS-ZAHLEN.

DIE KONZERNLEITUNG.

Dr. Christoph Loos

Vorsitzender der Konzernleitung
Schaan, Fürstentum Liechtenstein

Christoph Loos (1968, Deutschland) übernahm im Januar 2014 den Vorsitz der Konzernleitung, der er seit 2007 angehört. In den ersten vier Jahren seiner Amtszeit verantwortete er die Bereiche Finanzen, Personal, IT und Konzernstrategie. Ab 2011 übernahm er den Bereich Emerging Markets sowie das globale Energie- & Industriegeschäft, das er bis Ende 2013 führte.

Christoph Loos arbeitete nach Beendigung seines Betriebswirtschaftsstudiums an der Universität St. Gallen und nach Abschluss seiner Promotion für eine internationale Unternehmensberatung in Deutschland und China. 2001 wechselte er zu Hilti, leitete zunächst den Bereich Konzernentwicklung und baute im Anschluss das strategische Marketing im Unternehmen auf. Ende 2003 folgte der Wechsel nach Deutschland, wo er mit der Leitung einer Vertriebsregion betraut wurde. Ab 2005 übernahm er die Geschäftsführung der Marktorganisation Deutschland, bis er 2007 in die Konzernleitung nach Schaan berufen wurde. Christoph Loos ist Mitglied des Stiftungsrates der St. Galler Stiftung für Internationale Studien.

Jörg Kampmeyer

Vaduz, Fürstentum Liechtenstein

Jörg Kampmeyer (1968, Deutschland) ist seit April 2011 CFO und Mitglied der Konzernleitung. Er ist für die Bereiche Finanzen, Personal, IT und Konzernstrategie verantwortlich. Jörg Kampmeyer studierte an der RWTH Aachen Maschinenbau und Wirtschaftswissenschaften und war im Anschluss für verschiedene internationale Unternehmensberatungen tätig. 2002 begann er seine Laufbahn bei Hilti als Leiter der Konzernentwicklung und verantwortete ab 2003 das strategische Marketing des Konzerns. 2006 erfolgte der Wechsel nach Deutschland, wo er zunächst eine Vertriebsregion leitete und im Jahresverlauf die Geschäftsführung von Hilti Deutschland übernahm. Ab 2010 führte er zusätzlich die Marktregion Zentraleuropa.

Jahangir (Jan) Doongaji

Maienfeld, Schweiz

Jahangir (Jan) Doongaji (1967, Indien/Schweiz) ist seit Anfang 2014 Mitglied der Konzernleitung und für die Bereiche Elektrogeräte und Konzernforschung verantwortlich. Nach seinem Maschinenbau-Studium an der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Zürich war er von 1992 bis 2000 bei einem internationalen Industrieunternehmen in unterschiedlichen Funktionen weltweit tätig. Während dieser Zeit schloss er einen MBA an der INSEAD in Fontainebleau (Frankreich) ab. 2000 begann er seine Laufbahn bei Hilti und leitete zunächst in der Marktorganisation Schweiz den Kundendienst. 2002 wechselte er nach Schaan und verantwortete verschiedene Positionen in den Business Units des Gerätebereichs. Zuletzt leitete er die Business Unit Power Tools and Accessories. Jahangir Doongaji ist Mitglied des Boards der European Power Tools Association (EPTA).

Matthias Gillner

Grabs, Schweiz

Matthias Gillner (1967, Deutschland) ist seit April 2011 Mitglied der Konzernleitung. Zunächst für die Bereiche Elektrogeräte und Konzernforschung verantwortlich, hat er seit Beginn 2014 den Bereich Emerging Markets sowie das globale Energie- & Industriegeschäft übernommen. Matthias Gillner studierte Verfahrenstechnik an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg. Von 1993 bis 2000 war er für eine internationale Unternehmensberatung tätig und erwarb in dieser Zeit am INSEAD in Fontainebleau (Frankreich) einen MBA. Er begann seine Karriere bei Hilti im Jahr 2000 als Leiter der Konzernentwicklung. Mitte 2001 übernahm er die Position des Personalleiters im Konzern und wechselte anschliessend in die Business Unit Messtechnik. Von 2006 bis 2011 war er Leiter der Business Area Elektrogeräte & Zubehör.

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 der Hilti Aktiengesellschaft am Hauptsitz in Schaan. Nach verschiedenen Positionen in den Hilti Länderorganisationen Frankreich und Deutschland wurde er 1999 zum Geschäftsführer der Marktorganisation Schweiz ernannt. 2002 übernahm er die Geschäftsführung der deutschen Marktorganisation. Marco Meyrat ist Verwaltungsratsmitglied der OLMeRO AG, Glattbrugg, Schweiz.

Dr. Stefan Nöken

Mörschwil, Schweiz

Stefan Nöken (1965, Deutschland) ist seit Anfang 2007 Mitglied der Konzernleitung. Er verantwortet die Bereiche Befestigungstechnik und Logistik. 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 Vorsitzender des Kuratoriums des Fraunhofer-Instituts für Produktionstechnologie in Aachen und Mitglied des Industry Executive Advisory Boards des Studiengangs „Executive MBA in 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 2016) ist Verwaltungsratspräsident der Hilti Aktiengesellschaft. Seine Ausbildung zum Maschineningenieur und Betriebswissenschafter an der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Zürich schloss er mit der Promotion ab. 1979 trat er als Leiter Produktions-Controlling in die Hilti Aktiengesellschaft ein. Vor seiner Ernennung zum Verwaltungsratspräsidenten war er 13 Jahre lang Vorsitzender der Konzernleitung. Pius Baschera ist heute Mitglied des Verwaltungsrats der F. Hoffmann-La Roche Ltd., Basel, und der Schindler-Gruppe, Hergiswil, Mitglied des Beirats von Vorwerk & Co., Wuppertal, und der Ardex GmbH, Witten, Präsident des Verwaltungsrats der Venture Incubator AG, Zug, und Professor für Unternehmensführung an der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Zürich.

Michael Hilti

Schaan, Fürstentum Liechtenstein

Michael Hilti (1946; wiedergewählt bis zur Generalversammlung 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 Trust und Mitglied 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 Trust und im Januar 2009 ist er erneut in den Verwaltungsrat der Hilti Aktiengesellschaft gewählt worden. Giorgio Behr 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). Darüber hinaus ist er Vorsitzender des Aufsichtsrats der ZF Friedrichshafen AG.

Kim Fausing

Sonderborg, Dänemark

Kim Fausing (1964; gewählt bis zur Generalversammlung 2016) wurde 2010 in den Verwaltungsrat der Hilti Aktiengesellschaft gewählt. Er studierte Maschinenbau am Aarhus Teknikum in Dänemark (Abschluss 1987: Dipl. Ing.) und besitzt seit 1996 einen MBA der Henley Management School in London. Seine berufliche Karriere führte ihn 1990 zur Hilti Gruppe, in der er bis 2007 verschiedene leitende Funktionen in Europa und Asien ausübte. Nach seinem Wechsel zur dänischen Danfoss Gruppe wurde Kim Fausing im Januar 2008 zum Chief Operating Officer und Mitglied der Konzernleitung des Industriekonzerns ernannt. Er ist zudem Verwaltungsratsmitglied der Deutsch-Dänischen Handelskammer sowie Vizepräsident der Velux Gruppe in Kopenhagen (Dänemark).

Heinrich Fischer

Rüschlikon, Schweiz

Heinrich Fischer (1950; wiedergewählt bis zur Generalversammlung 2016) gehört dem Verwaltungsrat seit 2007 an. Sein Studium der Elektrotechnik und der Technischen Physik an der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Zürich schloss er 1973 mit dem Ingenieurdiplom ab, um anschliessend berufsbegleitend an der Universität Zürich bis zum Lizenziatsabschluss 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 Tecan AG, der Orell Füssli AG (Präsident) und der Sensirion AG.

Dr. Michael Jacobi

Binningen, Schweiz

Michael Jacobi (1953; wiedergewählt bis zur Generalversammlung 2016) wurde 2007 in den Verwaltungsrat berufen. Er studierte Betriebsökonomie an der Universität St. Gallen und an der University of Washington, Seattle, und doktorierte 1979 in St. Gallen. Von 1978 bis 2007 nahm er in Brasilien, den USA und der Schweiz verschiedene Führungsaufgaben im Finanzbereich der Ciba Geigy AG, später in der Ciba Spezialitätenchemie AG, Basel, wahr. Von 1996 bis 2007 war er deren weltweiter Finanzchef. Heute ist Michael Jacobi selbstständiger Unternehmensberater. Seit 2003 ist er Mitglied des Verwaltungsrats der Sonova Holding AG, Stäfa, seit Dezember 2008 Trustee des Martin Hilti Familien Trust und seit 2009 Mitglied des Verwaltungsrats der Actelion Pharmaceuticals Ltd in Allschwil.

Dr. Tis Prager

Zumikon, Schweiz

Tis Prager (1948; wiedergewählt bis zur Generalversammlung 2016) 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 Scherer & Bühler AG, Meggen, der Hotel Zürich AG (Marriott), Zürich und der Emil Hitz AG, Bassersdorf, Mitglied des Verwaltungsrates der Bourquin Gruppe, Couvet, sowie früherer Präsident der IE Engineering Group AG, Zürich, und der Caprez Ingenieure AG, Chur. Zudem ist er aktiv bei STEP, der Society of Trust and Estate Practitioners.

UNTERNEHMERISCHE VERANTWORTUNG.

Im Geschäftsmodell verankert. Im Alltag gelebt.

Corporate Responsibility heisst bei uns:
Beste Arbeitsbedingungen für unsere Teammitglieder.
Alles für die Sicherheit unserer Kunden auf der Baustelle.
Weltweite Verantwortung gegenüber unserer Gesellschaft.
Höchste Standards in punkto Umwelt- und Klimaschutz.
Integrität und Ethik – zu jedem Zeitpunkt an jedem Ort.

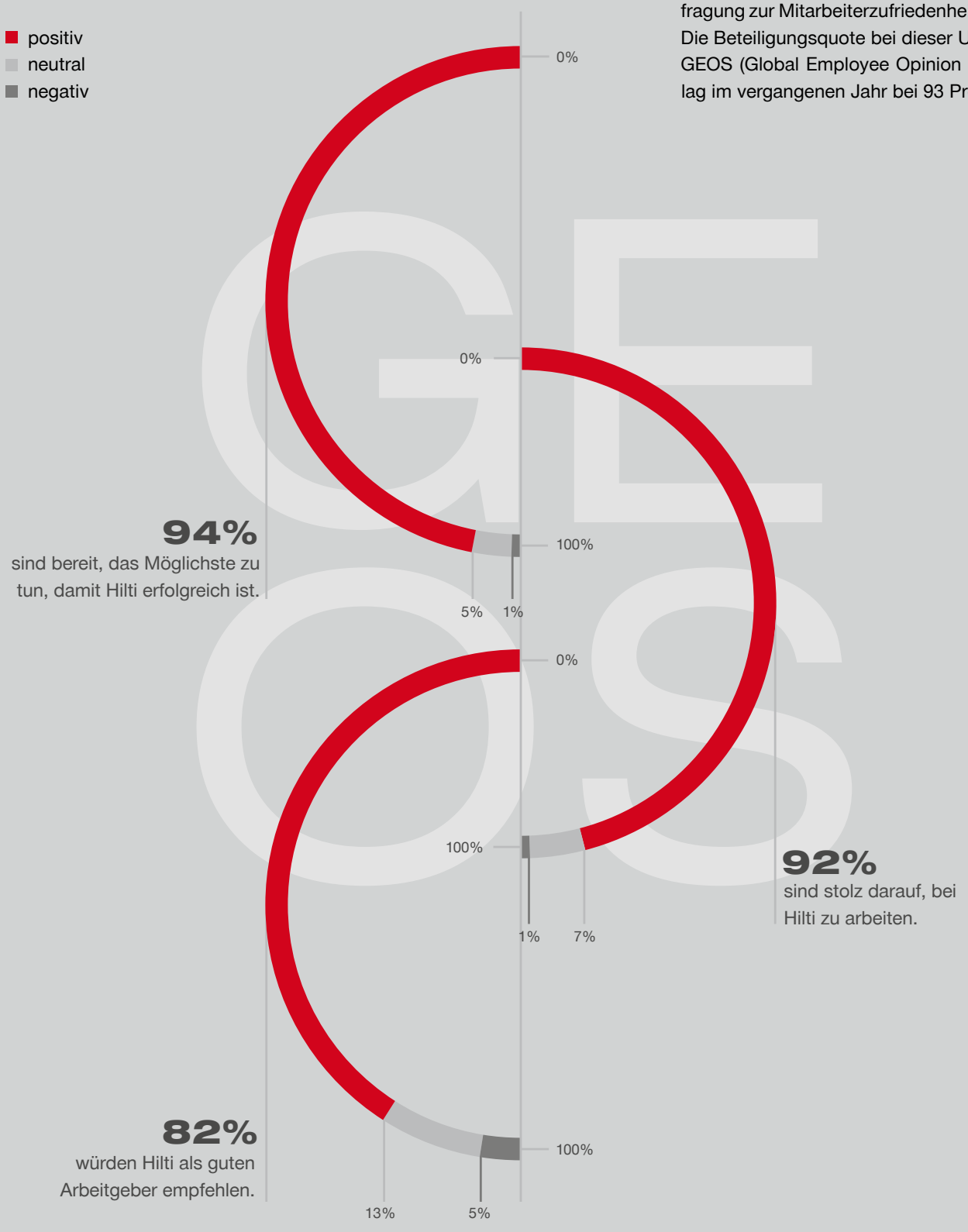
Wir bauen eine bessere Zukunft.

Team members	**User health and safety**	**Social responsi-bility**	**Environment**	**Compliance and business ethics**
Mitarbeitende für Hilti begeistern und entsprechend ihren Fähigkeiten entwickeln	Lösungen für mehr Sicherheit und Produktivität für unsere Kunden bieten	Einen Beitrag zur nachhaltigen gesellschaftlichen Entwicklung leisten	Durch aktives Management die Auswirkungen auf die Umwelt kontrollieren	Einhaltung gesetzlicher und ethischer Standards

MITARBEITER-ZUFRIEDENHEIT 2013.

Stolz und engagiert

Einmal im Jahr führt Hilti weltweit eine Befragung zur Mitarbeiterzufriedenheit durch. Die Beteiligungsquote bei dieser Umfrage GEOS (Global Employee Opinion Survey) lag im vergangenen Jahr bei 93 Prozent.



94%
sind bereit, das Möglichste zu tun, damit Hilti erfolgreich ist.

92%
sind stolz darauf, bei Hilti zu arbeiten.

82%
würden Hilti als guten Arbeitgeber empfehlen.

UNTERNEHMENSKULTUR.

Die Menschen bei Hilti

Auf der Basis einer mitarbeiter- und leistungsorientierten Unternehmenskultur bietet Hilti den Mitarbeitenden hervorragende Karrierechancen in einem weltweit tätigen Konzern. Insgesamt wurden im Jahr 2013 rund 24 000 Arbeitstage in Unternehmenskultur-Workshops investiert.

2010	2011	2012	**2013**	
32 000	24 000	24 000	24 000	Anzahl Arbeitstage, welche die Mitarbeitenden für Unternehmenskultur-Workshops aufgewendet haben
10,3	8,5	7,6	8,9	Finanzieller Aufwand für die Unternehmenskultur-Workshops (in Mio. CHF)
13%	14%	15%	14,1%	Fluktuation
83%	83%	78%	82,4%	Integrationserfolg*
85%	81%	88%	82,2%	Offene Managementpositionen, die mit internen Kandidatinnen und Kandidaten besetzt worden sind
360	366	348	331	Anzahl Lehrlinge weltweit
+3%	+8%	–3%	+1%	
20 305	21 848	21 139	21 456	Anzahl Mitarbeitende (per 31. Dezember)

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

LIEFERANTEN.

Einhaltung des „Verhaltenskodex für Lieferanten“ ist verpflichtend

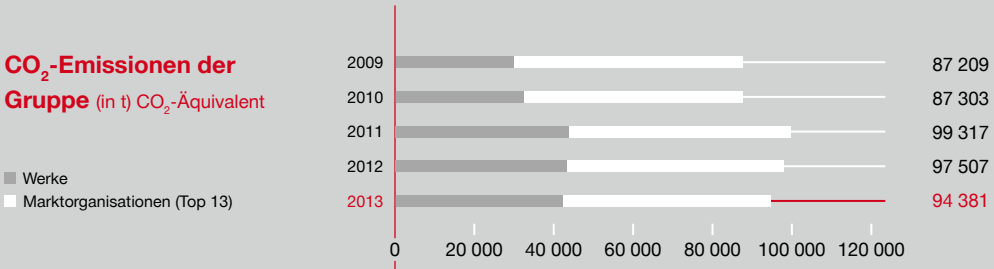
Jeder potenzielle Hilti Lieferant durchläuft ein umfassendes Audit, bevor er als offizieller Partner in Betracht gezogen wird. Neben Themen wie Technologie, Qualität und Effizienz wird dabei auch die Übereinstimmung mit den Vorgaben unseres „Verhaltenskodex für Lieferanten“ (Code of Conduct for Suppliers), der auf den Compliance-Standards basiert, überprüft. Dieser Verhaltenskodex ist Bestandteil des Vertrages und verpflichtet den Lieferanten, die darin aufgeführten Prinzipien einzuhalten. Dabei handelt es sich um klare Richtlinien zur Einhaltung hoher Standards im Bereich sozialer Verantwortung, Umweltverantwortung sowie die Verpflichtung zur Null-Toleranz gegen jede Art von Korruption.

Die Einhaltung des Kodex wird von Hilti eng überwacht. So werden alle bestehenden Lieferanten für direkt produktives Material und Verbundprodukte in risikobehafteten Gebieten regelmässig von einer international anerkannten und unabhängigen Organisation kontrolliert.

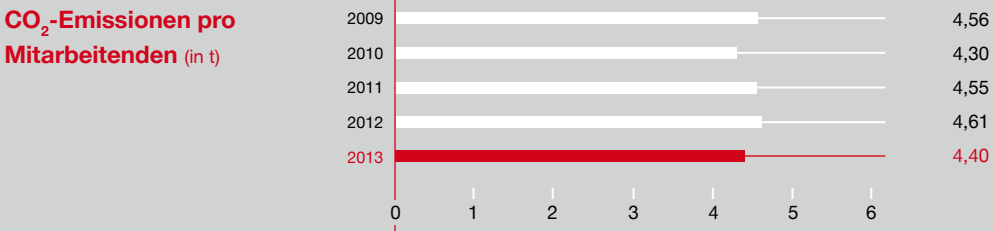
Der Verhaltenskodex bildet auch für die Beschaffung von indirekt produktivem Material die Grundvoraussetzung für eine nachhaltige Zusammenarbeit mit der Hilti Gruppe. Er ist bei Vertragsunterzeichnung für die Lieferanten verpflichtend. Im Jahr 2013 wurden diese Bemühungen verstärkt vorangetrieben, so dass heute 90 Prozent des beschafften Volumens von Anbietern bezogen werden, die sich entweder dem Kodex von Hilti oder ihren eigenen, gleich strengen Richtlinien verpflichten. Darüber hinaus werden Lieferanten für Bekleidung von einer international anerkannten und unabhängigen Organisation überprüft und auditiert.

UMWELTBEZOGENE KENNZAHLEN.

CO_2-Emissionen der Gruppe (in t) CO_2-Äquivalent

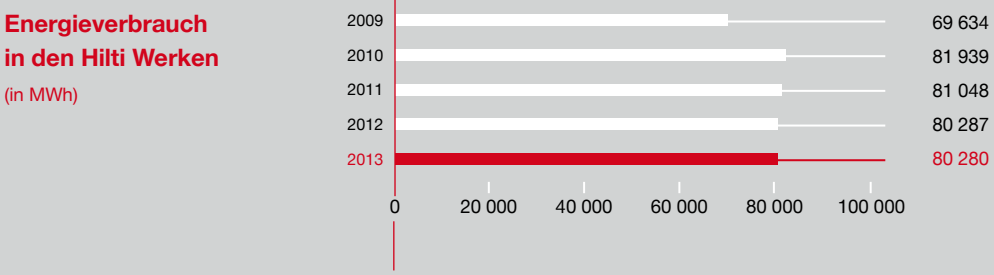


CO_2-Emissionen pro Mitarbeitenden (in t)



Energieverbrauch in den Hilti Werken

(in MWh)



Kommentare

CO_2-Emissionen

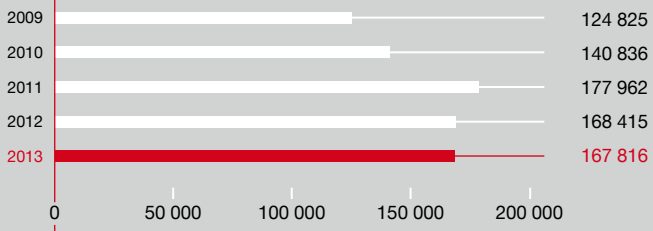
2013 haben wir unsere CO_2-Bilanz weiter verbessert: So konnten wir die CO_2-Emissionen der Hilti Gruppe seit 2011 um rund 5 Prozent senken. Eine verbesserte Energieeffizienz im Bereich der Produktion und ein geringerer Treibstoffverbrauch der Fahrzeuge von Vertriebsmitarbeitenden haben vornehmlich dazu beigetragen.

Energieverbrauch in den Hilti Werken

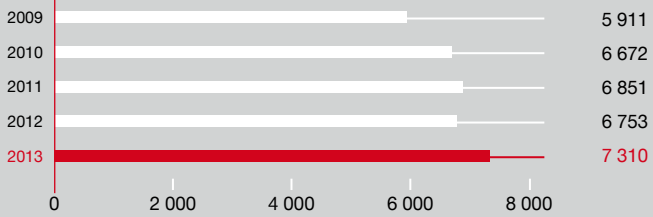
In unserem gesamten Produktionsnetzwerk arbeiten wir an unserer Energieeffizienz. So wurden allein in den letzten drei Jahren in unseren Werken rund einhundert Initiativen für den Bereich Energie veranlasst und gesamthaft rund CHF 2,3 Millionen für energieeffiziente Massnahmen investiert. Entsprechend konnte trotz der gesteigerten Produktionsauslastung eine Energieeinsparung von 7000 MWh erzielt werden.

Treibstoffverbrauch in den 13 umsatzstärksten Marktorganisationen (in Mio. l)

Wasserverbrauch (in m³)



Gesamtes Abfallvolumen (in t)



Kommentare

Treibstoffverbrauch
Durch den kontinuierlichen Umstieg auf verbrauchsärmere Fahrzeuge konnte der Kraftstoffverbrauch seit 2011 in den 13 umsatzstärksten Marktorganisationen um knapp eine Million Liter reduziert werden. Dies bedeutet eine Senkung um insgesamt rund 5 Prozent.

Wasser
Der Wasserverbrauch in unseren Produktionsstätten verringerte sich seit 2011 trotz einer gestiegenen Produktionsauslastung um rund 5,7 Prozent. So konnte im vergangenen Jahr in unserem Werk in China der Wasserverbrauch aufgrund der Einführung von geschlossenen Wasserkreisläufen in einigen wesentlichen Produktionsprozessen um rund 40 Prozent gesenkt werden. Dagegen steht jedoch ein Anstieg des Wasserbedarfes in unserem Werk in Mexiko, der aus Gründen der erhöhten Produktionskapazität verzeichnet wurde.

Abfall
Wir entwickeln kontinuierlich innovative Produktionstechnologien, um Abfälle von vornherein zu vermeiden. Im Berichtsjahr liessen jedoch die Integration des Abfallvolumens des Werks in China, das erstmals im zentralen Reporting erfasst wurde, sowie der höhere Betonverbrauch durch einen Anstieg der Testaufwendungen in der Geräteentwicklung das Abfallvolumen ansteigen.

UN GLOBAL COMPACT – FORTSCHRITTSBERICHT.

Menschenrechte

- **Online Lernprogramme:** Unsere Verhaltenskodizes für Mitarbeitende und für Lieferanten beinhalten weltweit verbindliche Direktiven, unter anderem zur Einhaltung der Menschenrechte und Arbeitsnormen. Im Geschäftsjahr 2013 haben insgesamt rund 16 000 Mitarbeitende in 65 Ländern ein E-Learning-Programm zum Thema „Compliance und Geschäftsethik“ erfolgreich absolviert.

- **Helplines:** Wir ermutigen unsere Mitarbeitenden, jeden Verdacht auf Verletzung des Verhaltenskodex zu melden, entweder direkt an die Führungskräfte und unsere Compliance-Beauftragten oder über die rund um die Uhr erreichbaren Compliance Helplines. Die Helplines stehen allen Mitarbeitenden in 70 Ländern und 40 Sprachen zur Verfügung.

- **Unternehmenskultur:** „The Hilti Way“ beschreibt unsere Kultur, die von gemeinsamen Werten, vorbildhaftem Führungsverhalten und der Überzeugung geprägt ist, dass das Unternehmenswachstum und die persönliche Entwicklung der Mitarbeitenden eine Einheit bilden. Im Geschäftsjahr 2013 haben unsere Mitarbeitenden 24 000 Arbeitstage für Unternehmenskultur-Workshops aufgewendet.

Arbeitsnormen

- **Arbeitssicherheit:** Der Schutz der Gesundheit hat bei uns höchste Priorität und ist in allen Arbeitsprozessen fest verankert. Mit Hilfe von zahlreichen Massnahmen zur Prävention von Arbeitsunfällen, arbeitsbedingten Erkrankungen oder Berufskrankheiten verfolgen wir einen weltweiten proaktiven Ansatz. Arbeitssicherheit und Gesundheitsmanagement sind in unseren Verhaltenskodizes für Mitarbeitende und für Lieferanten eingebettet.

- **Ergonomie:** Im Berichtsjahr 2013 wurden in den Hilti Werken systematisch Untersuchungen an Arbeitsplätzen mit repetitiven Tätigkeiten (z.B. Greifen oder Drehen) durchgeführt. Diese führen häufig zu Beschwerden und Erkrankungen im Bereich der oberen Extremitäten, des Nackens und des Rückens. Zur Vorbeugung dieser arbeitsbedingter Erkrankungen bieten wir unseren Mitarbeitenden ein umfangreiches betriebsärztliches Beratungsangebot.

Global Reporting Initiative (GRI): G4 Indikatoren

LA8 Gesundheits- und Sicherheitsthemen, die in förmlichen Vereinbarungen mit Gewerkschaften vereinbart werden.

HR2 Gesamtzahl der Schulungsstunden von Mitarbeitern zu Menschenrechtspolitik und -verfahren der Organisation im Zusammenhang mit Menschenrechtsaspekten, die für die Geschäftstätigkeit massgeblich sind, sowie Prozentsatz der geschulten Mitarbeiter.

Global Reporting Initiative (GRI): G4 Indikatoren

HR5 Ermittelte Geschäftsstandorte und Lieferanten, bei denen ein erhebliches Risiko von Kinderarbeit besteht, und ergriffene Massnahmen als Beitrag zur Abschaffung von Kinderarbeit.

HR6 Ermittelte Geschäftsstandorte und Lieferanten, bei denen ein erhebliches Risiko von Zwangs- oder Pflichtarbeit besteht, und ergriffene Massnahmen als Beitrag zur Beseitigung aller Formen von Zwangs- oder Pflichtarbeit.

Seit 2006 ist die Hilti Aktiengesellschaft Mitglied des Global Compact der Vereinten Nationen und bekennt sich ausdrücklich zu dessen zehn Prinzipien für eine verantwortungsvolle Unternehmensführung. Die hier dargestellte Übersicht führt exemplarisch die implementierten Massnahmen im Berichtsjahr auf.

Umweltschutz

- **Energieeffizienz:** In den Hilti Werken wurden in den letzten drei Jahren 95 Projekte zur Effizienzsteigerung in den Bereichen Energie, Wasser und Abfall initiiert und damit eine signifikante Energieersparnis von rund 7000 MWh realisiert.

- **Auszeichnung für nachhaltige Produkte:** 2013 wurde der Hammerbohrer Hilti TE-XY für Stahlbeton mit dem deutschen Bundespreis Ecodesign ausgezeichnet. Der Bohrer wird als einziger seiner Art auf dem Markt mittels Kaltumformung hergestellt, wodurch die Umweltbelastung erheblich reduziert werden kann, da kein Materialabfall anfällt. Zudem besitzt der Bohrer eine erheblich höhere Lebensdauer.

- **Nachhaltigkeitszertifizierung:** Das neue Ankerschienensystem HAC von Hilti erhielt im Berichtsjahr als erstes aktuelles Produkt dieses Segments die Umweltdeklaration EPD (Environmental Product Declaration). EPD bildet die Grundlage für die ökologische Gebäudebewertung und wurde nach der ISO-Norm EN 15804 bewertet.

Korruptionsbekämpfung

- **Compliance-Standards für Distributoren:** Wir setzen uns auch über die eigenen Unternehmensgrenzen hinaus für integres Handeln ein. Dazu zählt, dass sich unsere Geschäftspartner ebenfalls zu unseren Richtlinien verpflichten. Im Berichtsjahr haben wir 19 Distributoren aus Ländern des Nahen Ostens und Afrikas in unser Compliance Managementsystem integriert. Das persönliche Training vor Ort bildete den Schwerpunkt dieser Initiative.

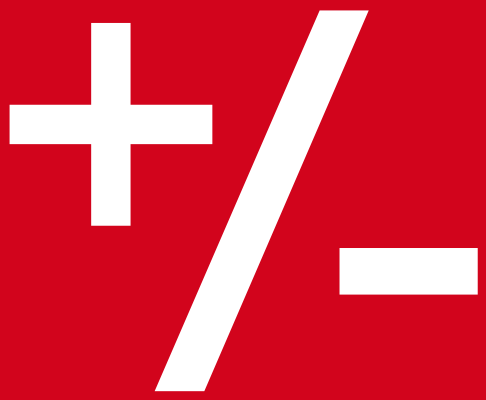
- **Berichts- und Genehmigungsverfahren:** Die nach der 2012 implementierten Antikorruptionsrichtlinie geltenden Berichts- und Genehmigungsprozesse wurden im Geschäftsjahr 2013 in allen Länderorganisationen überprüft. Die Umsetzung erfolgte durch den Chief Compliance Officer in Zusammenarbeit mit den lokalen Compliance-Beauftragten.

- **Vertragswesen:** 2013 wurde der Verhaltenskodex für Lieferanten überarbeitet. In Fällen von schwerwiegenden Verstössen erhält die Hilti Aktiengesellschaft damit ein Sonderkündigungsrecht. Der neue Verhaltenskodex ist auch in Verträgen enthalten, die Marktorganisationen und Werke zur Beschaffung von indirekt produktivem Material und Dienstleistungen abschliessen.

Global Reporting Initiative (GRI): G4 Indikatoren
EN3 Energieverbrauch innerhalb der Organisation
EN6 Verringerung des Energieverbrauchs
EN8 Gesamtwasserentnahme nach Quellen
EN15 Direkte Treibhausgas (THG)-Emissionen
EN16 Indirekte energiebezogene Treibhausgas (THG)-Emissionen
EN19 Reduzierung der Treibhausgas (THG)-Emissionen
EN23 Gesamtgewicht des Abfalls nach Art und Entsorgungsmethode
EN27 Umfang der Massnahmen zur Verringerung der ökologischen Auswirkungen von Produkten und Dienstleistungen

Global Reporting Initiative (GRI): G4 Indikatoren
DMA Allgemeine Angaben zum Managementansatz
SO4 Informationen und Schulungen über Leitlinien und Verfahren zur Korruptionsbekämpfung.

FINANZ-KENNZAHLEN.



PROFITABILITÄT UND KAPITALRENTABILITÄT ERNEUT SUBSTANZIELL VERBESSERT.

Bei einem wie erwartet moderaten Umsatzwachstum von 3,2 Prozent konnte die Hilti Gruppe im Geschäftsjahr 2013 das Betriebsergebnis um 40 Prozent steigern und die Umsatzrendite deutlich von 7,2 auf 9,7 Prozent verbessern. Damit wurden die Ziele des Ende 2011 gestarteten Programms zur Steigerung der Profitabilität und Kapitalrentabilität vorzeitig erreicht und Spielraum für zusätzliche Investitionen geschaffen.

Das wirtschaftliche Umfeld der Hilti Gruppe entwickelte sich auch 2013 regional sehr unterschiedlich. In weiten Teilen West-, Zentral- und Osteuropas verlief die Bauaktivität verhalten und in Südeuropa schrumpften die Märkte, während in Nordeuropa Wachstum zu verzeichnen war. In Nordamerika wurde ein solides konjunkturelles Umfeld von geldpolitischen Unsicherheiten überlagert. Aufgrund dessen blieb die dortige Marktentwicklung verhalten. Eine fortgesetzt gute wirtschaftliche Dynamik zeigte sich in den Regionen Lateinamerika, Mittlerer Osten und Asien.

Insgesamt moderates Umsatzwachstum

Diese Verteilung spiegelt sich auch in der Umsatzentwicklung wider. Die Hilti Gruppe konnte in Lokalwährungen in den Wachstumsregionen Lateinamerika, Osteuropa / Mittlerer Osten / Afrika und Asien/Pazifik deutlich zweistellig zulegen (+17,9%, +14,3% und +17,3%). In Nordamerika (+8,2% exkl. Solar, +2,8% inkl. Solar) wurde dem unsicheren Umfeld durch verstärkte Vertriebs- und Marketingaktivitäten begegnet. Der Umsatz in Europa ging erneut leicht zurück (–1,1%), da dem stärkeren Wachstum in Nordeuropa die verhaltene Entwicklung in Westeuropa und der anhaltende Druck in Südeuropa (Italien, Spanien, Griechenland) entgegenwirkte. Vor diesem Hintergrund konnte die Hilti Gruppe den weltweiten Umsatz um 4,5 Prozent in Lokalwährungen steigern.

Während sich der Umsatz entsprechend den Erwartungen entwickelte, verlief das Geschäft in der Solarindustrie unbefriedigend. Markantem Wachstum in Asien (v.a. Japan) standen eine schwierige Geschäftsentwicklung in den USA sowie ein weiterhin stark rückläufiger Umsatz in Europa gegenüber. Die Hilti Gruppe geht davon aus, dass sich der europäische Solarmarkt infolge der Kürzung staatlicher Förderprogramme wie z. B. in Deutschland langfristig auf einem niedrigen Niveau einpendeln wird. Es wurden daher entsprechende strukturelle Anpassungen vorgenommen und dem verminderten Geschäftspotenzial wurde durch eine Teilabschreibung Rechnung getragen.

Hinsichtlich der Währungen war das Jahr in vielen Regionen von negativen Entwicklungen gegenüber dem Schweizer Franken gekennzeichnet. Ursachen waren unter anderem die geldpolitischen Signale der US-amerikanischen Notenbank (mit Auswirkungen z. B. in Brasilien, Indien, Südafrika) und konjunkturpolitische Währungsabwertungen wie insbesondere in Japan. Die Umrechnung der Lokalwährungen schmälerte das Wachstum um –1,3 Prozentpunkte. In Schweizer Franken konnte der Umsatz somit um 3,2 Prozent auf CHF 4,3 Mrd. gesteigert werden.

Profitabilität erheblich gesteigert

2013 erreichte die Hilti Gruppe vorzeitig die Ziele des Ende 2011 eingeleiteten Programms zur Steigerung der Profitabilität und Kapitaleffizienz. Weitere Massnahmen zur Senkung der Produktkosten, Fortschritte in der Vertriebsproduktivität und strukturelle Anpassungen in der Konzernzentrale und in Märkten mit gedämpftem Wachstum führten zu einer erfreulichen Steigerung der betrieblichen Rentabilität (ROS) von 7,2 auf 9,7 Prozent. Der Entwicklung auf der Umsatzseite folgend hatten die Währungen einen negativen Einfluss auf das operative Ergebnis in Höhe von –0,6 Prozent ROS.

Starker Cashflow und verbesserte Kapitalrentabilität

Ein neues Steuerungs- und Vergütungssystem unterstützte die fortgesetzte Steigerung der Kapitaleffizienz im Unternehmen. Die durchschnittliche Aussenstandsdauer für Kundenforderungen sowie die Lagerreichweite konnten erneut um mehr als drei Tage (6% bzw. 3%) reduziert werden. Das Verhältnis von Netto-Umlaufvermögen zu Umsatz verbesserte sich so von 22 auf 21 Prozent. Mit CHF 598 Mio. wurde wieder ein hoher operativer Cashflow erzielt. Der freie Cashflow erreichte den sehr guten Wert von CHF 354 Mio. Die Kapitalrentabilität (ROCE) nahm von 9,5 auf 12,8 Prozent zu.

Gesunde Bilanzstruktur

Die liquiden Mittel konnten auf CHF 1538 Mio. gesteigert werden. Die Finanzschulden belaufen sich per Ende 2013 auf CHF 879 Mio. Die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten betragen CHF 125 Mio. (–16 Mio. gegenüber Vorjahr), die langfristigen Bankverbindlichkeiten CHF 40 Mio. (–25 Mio.).

Aufgrund der guten Bilanzstruktur wurden die beiden 2013 und 2014 fälligen Bonds (CHF 150 Mio. bzw. 300 Mio.) durch eine neue Anleihe in Höhe von CHF 200 Mio. nur partiell ersetzt. Sie wurde 2013 mit zwei Laufzeiten begeben (5 bzw. 10 Jahre) und stiess auf rege Nachfrage. Mit Coupons von 0,875 bzw. 1,875 Prozent konnte die Hilti Gruppe attraktive Konditionen realisieren.

Die Netto-Liquidität stieg auf CHF 659 Mio. Die Eigenkapitalquote stieg per Ende 2013 auf einen Wert von 53 Prozent und ist damit weiterhin ausgesprochen solide.

Für das Geschäftsjahr 2013 schlägt der Verwaltungsrat die Auszahlung einer ordentlichen Dividende in Höhe von CHF 153 Mio. (2012: 131 Mio.) vor.

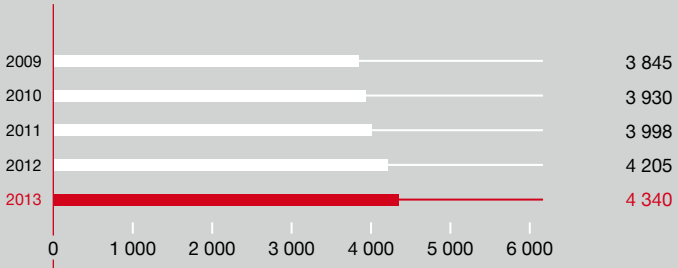
Die hohe Cashflow-Stärke des Unternehmens nutzt die Hilti Gruppe, um innerhalb der nächsten Jahre in Abhängigkeit vom allgemeinen Geschäftsverlauf Überschussliquidität schrittweise an den Eigentümer zurückzuführen. Diese Reserveliquidität wurde über die Jahre der makroökonomischen Turbulenzen vorgehalten. Die im vergangenen Jahr durchgeführte strategische Überprüfung des Konzerns hat ergeben, dass diese im Hinblick auf das etablierte und stabile Geschäftsprofil nicht erforderlich ist und eine Rückführung die Flexibilität des Unternehmens nicht beeinträchtigt. Die Hilti Gruppe verfügt weiterhin über eine hohe Liquidität, um ihre Unabhängigkeit auch in schwierigeren Zeiten zu wahren. Ergänzend hält der Alleinaktionär, der Martin Hilti Familien Trust, liquide Mittel für ausserordentliche Situationen vor. Für das Jahr 2013 schlägt der Verwaltungsrat daher die Ausschüttung einer Sonderdividende in Höhe von CHF 240 Mio. vor und somit eine Gesamtdividendenausschüttung von CHF 393 Mio.

Ausblick

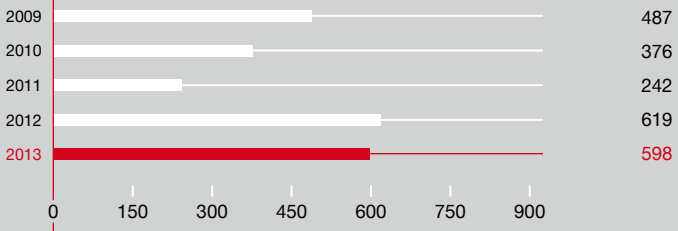
Konjunkturprognosen zeichnen ein wirtschaftliches Umfeld, das in den meisten Märkten ähnlich oder leicht besser erscheint als 2013. Gleichzeitig verschafft die solide Profitabilitäts- und Cashflow-Entwicklung schneller als ursprünglich geplant Spielräume für zusätzliche Investitionen in neue Produkte und Vertriebskapazitäten. Entsprechend ist die Hilti Gruppe für das Jahr 2014 zuversichtlich und geht von einem etwas höheren Wachstum in Lokalwährungen als 2013 aus, operiert dabei aber weiterhin unter der Annahme volatiler Währungsmärkte. Die eingeleiteten Massnahmen zur Verbesserung von Profitabilität und Kapitaleffizienz werden auch 2014 Wirkung zeigen und zu einer weiteren Wertsteigerung führen.

Finanzkennzahlen

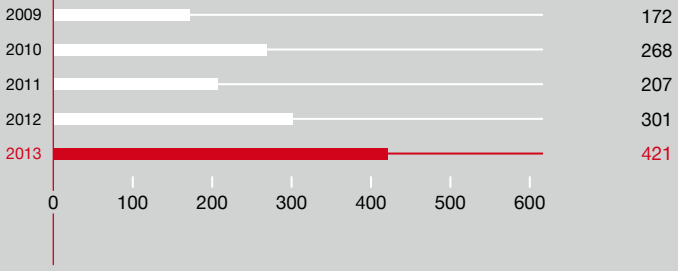
Nettoumsatz
(in Mio. CHF)



Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit
(in Mio. CHF)



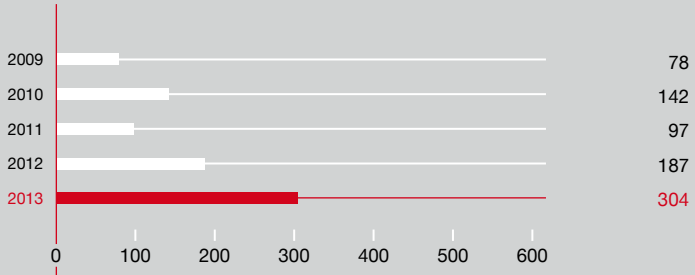
Betriebsergebnis
(in Mio. CHF)



Anmerkung: Die Vergleichszahlen für das Geschäftsjahr 2012 wurden aufgrund der Anwendung von IAS 19 Employee Benefits (Revised) und IFRS 11 Joint Arrangements rückwirkend angepasst. Die Vergleichszahlen für die Geschäftsjahre vor 2012 wurden nicht rückwirkend angepasst.

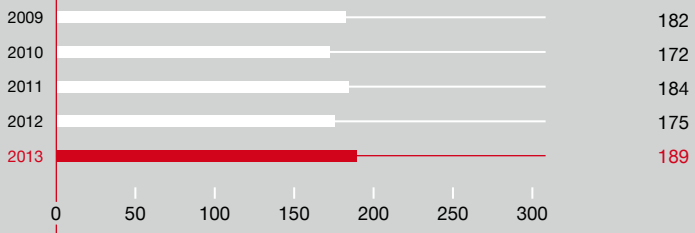
Reingewinn

(in Mio. CHF)



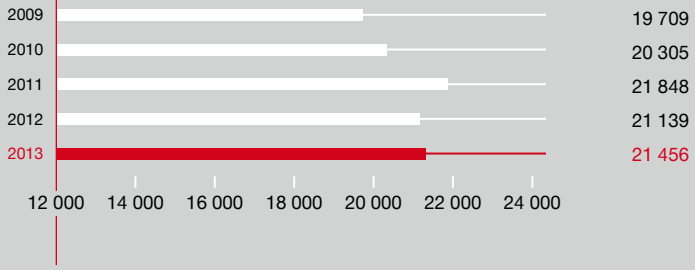
Forschungs- und Entwicklungskosten

(in Mio. CHF)



Anzahl Mitarbeitende

(per 31. Dezember)



Anmerkung: Die nachfolgenden Seiten enthalten Auszüge aus dem Finanzbericht 2013 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 2013. Die vollumfängliche Information, inklusive Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung, ist ab Ende März 2014 im Internet in englischer Sprache unter www.hilti.com abrufbar.

Die vollumfängliche konsolidierte Jahresrechnung 2013 ist Teil des Finanzberichts 2013 und gemäss den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt worden.

Konzernbilanz der Hilti Gruppe per 31. Dezember

(in Mio. CHF)

2012	2013	AKTIVEN
371,3	340,0	Immaterielle Vermögenswerte
751,4	760,8	Sachanlagen
2,2	2,2	Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien
142,6	126,5	Latente Ertragssteueransprüche
14,4	13,4	Sonstige finanzielle Vermögenswerte
349,1	362,4	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen
19,2	–	Derivative Finanzinstrumente
1 650,2	**1 605,3**	**Total langfristige Vermögenswerte**
563,4	548,5	Vorräte
899,2	943,2	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen
8,3	11,4	Kurzfristige Ertragssteuerforderungen
83,0	50,3	Rechnungsabgrenzungsposten
9,0	33,8	Derivative Finanzinstrumente
35,9	32,1	Zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam bewertete finanzielle Vermögenswerte
1 306,6	1 538,3	Liquide Mittel und geldnahe Finanzanlagen
2 905,4	**3 157,6**	**Total kurzfristige Vermögenswerte**
4 555,6	**4 762,9**	**TOTAL AKTIVEN**

2012	2013	PASSIVEN
14,3	9,3	Minderheitsanteile
2 313,8	2 513,5	Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital
2 328,1	**2 522,8**	**Total Eigenkapital**
49,9	57,5	Rückstellungen
329,0	308,4	Personalvorsorge
28,6	26,0	Latente Ertragssteuerschulden
510,3	414,7	Anleihen
64,3	39,5	Langfristige Bankschulden
22,0	24,9	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten
0,9	1,0	Derivative Finanzinstrumente
1 005,0	**872,0**	**Total langfristiges Fremdkapital**
68,1	75,3	Rückstellungen
48,9	8,7	Personalvorsorge
318,7	342,7	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten
92,2	89,5	Kurzfristige Ertragssteuerschulden
399,8	424,9	Rechnungsabgrenzungsposten
149,7	299,8	Anleihen
141,7	125,3	Kurzfristige Bankschulden
3,4	1,9	Derivative Finanzinstrumente
1 222,5	**1 368,1**	**Total kurzfristiges Fremdkapital**
2 227,5	**2 240,1**	**Total Fremdkapital**
4 555,6	**4 762,9**	**TOTAL PASSIVEN**

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	2013	
4 204,6	4 340,2	Nettoumsatz
83,3	92,3	Sonstiger betrieblicher Ertrag
4 287,9	**4 432,5**	**Betriebsertrag**
(57,5)	1,2	Bestandsveränderung unfertige und fertige Erzeugnisse
(1 274,4)	(1 317,9)	Material- und Warenaufwand
(1 692,4)	(1 702,9)	Personalaufwand
(197,2)	(220,3)	Abschreibungen
(765,2)	(771,5)	Sonstiger betrieblicher Aufwand
(3 986,7)	**(4 011,4)**	**Betriebsaufwand**
301,2	**421,1**	**Betriebsergebnis**
(22,0)	(16,0)	Sonstiger Ertrag und Aufwand (netto)
(56,3)	(51,0)	Finanzierungsaufwand
222,9	**354,1**	**Reingewinn vor Ertragssteuern**
(35,6)	(50,0)	Ertragssteueraufwand
187,3	**304,1**	**Reingewinn**
		Verteilbar auf:
185,8	305,5	Anteilseigner des Mutterunternehmens
1,5	(1,4)	Minderheitsanteile

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	2013	
187,3	**304,1**	**Reingewinn**
3,5	0,4	Absicherungsgeschäfte
(0,4)	(0,1)	Latente Ertragssteuern auf Absicherungsgeschäfte
(6,7)	(21,2)	Umrechnungsdifferenzen
(3,6)	(20,9)	**Sonstiges Ergebnis – zukünftig in Erfolgsrechnung umgliederbar**
(78,3)	47,6	Neubewertung Personalvorsorge
12,5	(5,5)	Latente Ertragssteuern auf Neubewertung Personalvorsorge
(65,8)	**42,1**	**Sonstiges Ergebnis – nicht in Erfolgsrechnung umgliederbar**
(69,4)	**21,2**	**Total sonstiges Ergebnis**
117,9	**325,3**	**Gesamtergebnis**
		Verteilbar auf:
116,8	326,9	Anteilseigner des Mutterunternehmens
1,1	(1,6)	Minderheitsanteile

Konzerngeldflussrechnung der Hilti Gruppe

(in Mio. CHF)

2012	2013	
187,3	**304,1**	**Reingewinn**
197,2	220,3	Berichtigung von Abschreibungen
114,1	116,8	Berichtigung für nicht operative Transaktionen
57,5	(1,2)	(Zunahme) / Abnahme von Vorräten
55,1	(18,7)	(Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
22,8	25,1	Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
81,5	51,2	(Zunahme) / Abnahme des sonstigen Nettoumlaufvermögens
715,5	**697,6**	**Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Zinsen und Ertragssteuern**
5,5	5,3	Erhaltene Zinsen
(56,3)	(51,0)	Bezahlte Zinsen
(45,6)	(53,9)	Bezahlte Ertragssteuern
619,1	**598,0**	**Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit**
(61,9)	(79,1)	Investitionen in immaterielle Vermögenswerte
(126,1)	(130,1)	Investitionen in Sachanlagen
(11,0)	6,7	(Zunahme) / Abnahme von finanziellen Vermögenswerten
2,0	–	Erlös aus Verkauf von immateriellen Vermögenswerten
5,2	6,9	Erlös aus Verkauf von Sachanlagen
(61,7)	(48,5)	(Zunahme) / Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing
(253,5)	**(244,1)**	**Geldfluss aus Investitionstätigkeit**

2012	2013	
0,4	2,8	Zunahme von langfristigen Bankschulden
(12,7)	(18,8)	(Abnahme) von langfristigen Bankschulden
1,0	0,9	Zunahme von langfristigen Darlehen
(1,2)	(2,3)	(Abnahme) von langfristigen Darlehen
27,0	(19,7)	Zunahme / (Abnahme) von kurzfristigen Bankschulden
210,9	200,0	Zunahme von Anleihen
(300,0)	(150,0)	(Abnahme) von Anleihen
–	0,2	Zunahme / (Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär
(46,9)	(130,5)	Dividendenausschüttungen
(121,5)	**(117,4)**	**Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit**
(2,8)	(4,8)	Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf liquide Mittel und geldnahe Finanzanlagen
241,3	**231,7**	**Zunahme / (Abnahme) der liquiden Mittel und geldnahen Finanzanlagen**
1 065,3	1 306,6	Liquide Mittel und geldnahe Finanzanlagen per 1. Januar
1 306,6	**1 538,3**	**Liquide Mittel und geldnahe Finanzanlagen per 31. Dezember**

Kennzahlen der Hilti Gruppe

2009	2010	2011	2012	**2013**	
					Resultate (in Mio. CHF / %)
3 845	3 930	3 998	4 205	4 340	Nettoumsatz
200	213	216	197	220	Abschreibungen
172	268	207	301	421	Betriebsergebnis
136	167	119	223	354	Reingewinn vor Ertragssteuern
78	142	97	187	304	Reingewinn
5,4	8,2	6,5	9,5	12,8	Kapitalrendite (ROCE) in % (Betriebsergebnis)
3,2	6,0	4,3	8,3	12,5	Eigenkapitalrendite (ROE) in % (Reingewinn)
487	376	242	619	598	Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit
					Bilanz (in Mio. CHF / %)
2 396	2 304	2 212	2 328	2 523	Total Eigenkapital
55	54	51	51	53	Total Eigenkapital in % Total Passiven
1 135	1 172	997	1 005	872	Total langfristiges Fremdkapital
795	817	1 159	1 223	1 368	Total kurzfristiges Fremdkapital
283	209	212	188	209	Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen
1 101	1 162	1 141	1 123	1 101	Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen
414	434	521	528	504	Andere langfristige Vermögenswerte
2 811	2 697	2 706	2 905	3 158	Total kurzfristige Vermögenswerte
4 326	4 293	4 368	4 556	4 763	Total Aktiven
–	71	47	131	393	Dividende*
19 709	**20 305**	**21 848**	**21 139**	**21 456**	**Anzahl Mitarbeitende (per 31. Dezember)**

* Antrag des Verwaltungsrates

Umsatzwachstum 2013 im Vergleich zum Vorjahr

2012 in Mio. CHF	2013 in Mio. CHF	Veränderung in CHF (%)	Veränderung in Lokalwährungen (%)	
2 152	2 178	1,2	(1,1)	Europa
859	867	0,9	2,8	Nordamerika
156	168	7,7	17,9	Lateinamerika
561	603	7,6	17,3	Asien / Pazifik
477	524	9,9	14,3	Osteuropa / Mittlerer Osten / Afrika
4 205	**4 340**	**3,2**	**4,5**	**Hilti Gruppe**

Hilti.
Mehr Leistung.
Mehr Zuverlässigkeit.

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

Gesamtverantwortung
Jessica Nowak

Redaktion / Text / Übersetzung
Tom Allen, Nicole Ender, Priya Ender,
Matthias Hassler, Fiona Kwong, Jessica Nowak,
Manuela Vinke, Chris Larson, CLS Communication

Gestaltung
Hilti Aktiengesellschaft

Fotografie
Hilti, Uli Reitz, Reinhard Buhri, Phil Noller,
Lend Lease, Zhang Xu

Druck
BVD Druck + Verlag AG (Schaan, Liechtenstein)

Bildbearbeitung
Miro Repro (Hamburg, Deutschland)

Wir danken unseren Kunden und Partnern für die freundliche Unterstützung.

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.

Swiss Climate
Klimaneutral
gedruckt
SC2014022002 • www.swissclimate.ch

Hilti. Mehr Leistung. Mehr Zuverlässigkeit.

www.hilti.com