



KUNDENORIENTIERT DENKEN

Einen Schutzhelm aufsetzen. Die Baustelle abgehen. Die Motorenwerte kontrollieren. Den Terminplan des Projekts überprüfen. Das Endergebnis beurteilen.

Das sind nur einige der Arbeiten, die tausende von Caterpillar-Kunden in der ganzen Welt täglich erledigen. Je besser es uns gelingt, die Arbeit aus der Perspektive unserer Kunden zu betrachten, desto eher werden wir deren Anforderungen gerecht. Und wenn das der Fall ist, gewinnen wir alle.

BRIEF DES CHAIRMAN



Doug Oberhelman
Chairman und CEO

UNTERNEHMERISCH DENKEN

In meinem ganzen Berufsleben wurde ich, wenn ich eine neue Stelle antrat, praktisch „ins kalte Wasser geworfen“. Wahrscheinlich machen die meisten Menschen diese Erfahrung, weil in der Regel die Zeit für einen längeren Übergang fehlt – Ihr Chef bringt Sie zu Ihrem neuen Schreibtisch, und los geht's. Als ich jedoch in diesem Jahr meine neue Aufgabe – meinen Traumjob – als Chairman und CEO von Caterpillar übernahm, kam ich in den Genuss eines reibungslosen und sorgfältig geplanten Übergangs.

Nach dem von Jim Owens entwickelten Plan konnte ich mich auf die Ausarbeitung unserer neuen Strategie konzentrieren, während er sich um das Tagesgeschäft kümmerte. Ein halbes Jahr lang sah eine Gruppe von Caterpillar-Führungskräften unter meiner Leitung sich unser Unternehmen gründlich an und erarbeitete die neue Unternehmensstrategie für Caterpillar für die Zeit von 2010 bis 2015. Während Jim Owens dafür sorgte, dass unsere Ziele für 2010 erreicht wurden, arbeitete ich zusammen mit den Führungskräften an der Entwicklung unserer neuen Strategie und ihrer Vermittlung an Mitarbeiter, Händler und Zulieferer. Besser hätte es gar nicht laufen können!

Team Caterpillar schafft es

2010 war ein spannendes Jahr. Es gab zwar große Herausforderungen, wie beispielsweise die anhaltende Unsicherheit in der Weltwirtschaft, aber unser Team krempelte die Ärmel hoch und war erfolgreich. Die Umsatzerlöse und Erträge lagen mit \$ 42,588 Milliarden um 31 Prozent höher als 2009, und unser Gewinn je Aktie verzeichnete mit \$ 4,15 eine Steigerung gegenüber \$ 1,43 im Jahr 2009. Die Ergebnisse waren weltweit erfreulich, und das ist nach den letzten schmerzhaften Jahren ein wirklich gutes Gefühl! Dabei verdient unser Team höchste Anerkennung, denn diese hervorragenden Ergebnisse wurden vor dem Hintergrund anhaltender äußerer Unsicherheit wie auch einiger bedeutender interner Veränderungen erzielt.

Zum Ersten erfolgte eine Umstrukturierung in strategische Geschäftsbereiche, durch die die Group Presidents direkte Ergebnisverantwortung für ihren Teil des Geschäfts sowie die Gesamtverantwortlichkeit für die Produkte und Dienstleistungen in ihrem Bereich erhalten. Dies ist Zeichen einer veränderten Vorstellung von Caterpillar, von unserer Unterstützung der Kunden und von der Schnelligkeit, mit der wir auf unsere Märkte reagieren.

Zum Zweiten stellten wir eine neue Unternehmensstrategie auf der Basis unseres Mottos *Unsere Werte leben vor*, die unsere Kundenorientierung stärkt und unseren Einsatz für unser Geschäftsmodell erneuert. Unser Erfolgskonzept ist es, unseren Kunden qualitativ hochwertige Produkte, Dienstleistungen und Lösungen bei möglichst geringen Gesamtvorhalte- und -betriebskosten zu bieten. In Verbindung mit unserem unübertroffenen Kundenservice verzeichnen wir dadurch in allen konjunkturellen Phasen die umfangreichste Population im Feld, höchste Kundenloyalität sowie eine attraktive Rentabilität. Unseren Führungskräften ist es hervorragend gelungen, unsere neue Strategie nicht nur unseren Mitarbeitern, sondern auch unseren Händlern und Zulieferern zu vermitteln, die für unseren Erfolg entscheidend sind. Da Führung und persönliche Verantwortung bei unserer neuen Strategie eine wichtige Rolle spielen, war die Übernahme der Verantwortung dafür, dass die Strategie von allen verstanden und verinnerlicht wurde, ein sehr guter Anfang. Ich bin mehr als zufrieden damit, wie unser Team bis jetzt reagiert hat. Es wurde ein neues Entwicklungsprogramm für Führungskräfte eingeführt. Wir nehmen Ideen von Zulieferern auf, weil wir die Chance haben, auf jeder Stufe der Lieferkette einen Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen. Wir vermindern bei den Produkten die Kosten und steigern ihren Wert. Und wir verändern allmählich unsere Arbeitsweise, um schneller zu sein und besser reagieren zu können.

Zum Dritten haben wir in großem Umfang neue Betriebe und Kapazitätsausweitungen in der ganzen Welt bekannt gegeben, darunter drei große Übernahmen, die unser Unternehmen tiefgreifend verändern werden – Electro-Motive Diesel, Inc., MWM Holding GmbH und Bucyrus International, Inc. All dies soll uns dabei helfen, unser Unternehmen auf ein noch höheres Niveau zu bringen und unsere Geschäfte sinnvoll auszuweiten, um unsere Kunden besser denn je bedienen zu können.

BRIEF DES CHAIRMAN



Eine gerade aktualisierte Strategie dient als Leitlinie für unsere Geschäftstätigkeit in den kommenden fünf Jahren auf dem Weg zu unserer Vision 2020.

Ermöglicht wurden diese Schritte durch unseren Cashflow im Jahr 2010. Außerdem passen alle diese Investitionen perfekt zu unserer Strategie und ermöglichen uns rentables Wachstum in der Zukunft. Wichtig ist dabei das Timing. Wir haben die Investitionen zum richtigen Zeitpunkt vorgenommen. Wir sehen positive Anzeichen hinsichtlich Konjunkturentwicklung und Nachfrage und möchten daher gerüstet sein, um den Aufschwung nutzen zu können.

Einfluss der Politik auf die Wettbewerbsfähigkeit

Auch außerhalb von Caterpillar bestanden Unsicherheiten – natürlich hinsichtlich der Weltwirtschaft, aber auch hinsichtlich politischer Entscheidungen, die sich positiv oder negativ auf die langfristige Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen mit Sitz in den USA auswirken. Früher waren die Vereinigten Staaten beim Handel weltweit führend, aber inzwischen gibt die Entwicklung Anlass zur Sorge. Bei den Handelsabkommen mit Südkorea, Kolumbien und Panama geht es quälend langsam voran. Die Doha-Runde der WTO ist noch nicht abgeschlossen. Und es fehlen Freihandelsabkommen mit einigen unserer größten Handelspartner, die wichtige Wachstumsmärkte sind, wie Brasilien, China und Indien. Inzwischen setzen sich andere Länder massiv für Handelsabkommen ein, durch die US-amerikanische Exporteure einen Wettbewerbsnachteil haben. Beim Handel müssen wir mehr Druck machen und den Menschen klar machen, dass es Unternehmen bei wirklich offenen Märkten sehr gut geht und dies zu Wirtschaftswachstum und zusätzlichen Arbeitsplätzen führt.

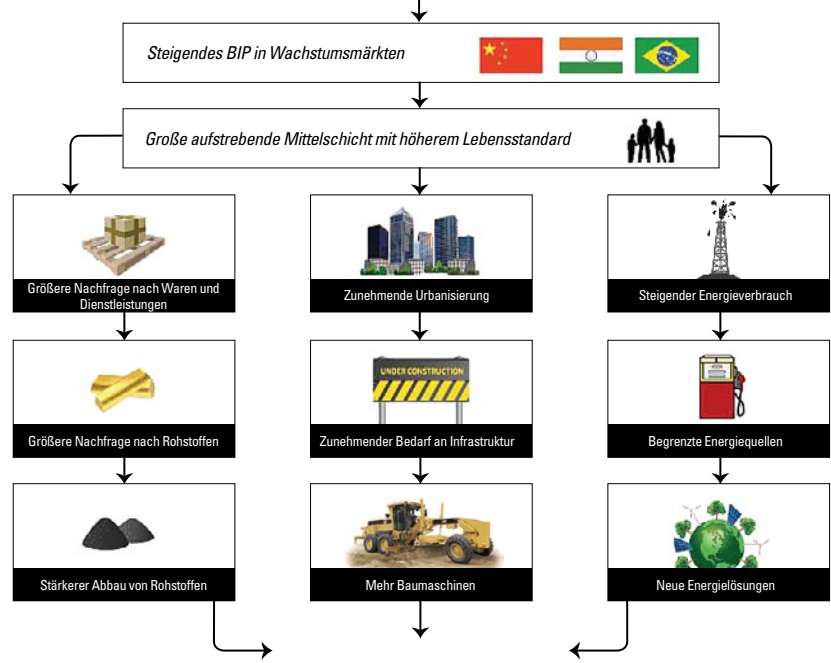
Ein weiteres Problem stellen die immer höheren Defizite auf der Ebene des Bundes und der Bundesstaaten dar. Es muss wieder Finanzdisziplin einkehren, und am Beginn müssen Kürzungen, Rationalisierungen und das gute alte Gürtel-Engerschnallen stehen, so unerfreulich es auch sein mag.

Außerdem muss der Schwerpunkt wieder darauf gelegt werden, Investitionen mit dem besten Ertrag Vorrang einzuräumen. Am offensichtlichsten ist das bei der Infrastruktur unseres Landes. Unsere Infrastruktur war einmal der Stolz der Welt, aber jetzt altert sie und muss modernisiert werden, um die Wettbewerbsfähigkeit unseres Landes zu stärken, Arbeitsplätze zu schaffen und die Exporte zu steigern.

Die US-amerikanische Abgabenordnung ist eine weitere Quelle der Unsicherheit. Ende 2010 verlängerte der Kongress zwar verschiedene für Unternehmen wichtige Regelungen, wie die Steuergutschrift für Forschung und Entwicklung, aber diese Regelungen sind zeitlich begrenzt und laufen wieder aus, wenn der Kongress nicht tätig wird. Um mit der übrigen Welt Schritt zu halten, müssen die USA die Abgabenordnung reformieren und dauerhafte Reformen in Kraft setzen, die für Sicherheit sorgen und dafür, dass für im Inland und im Ausland tätige Unternehmen gleiche Bedingungen gelten.

BRIEF DES CHAIRMAN

Was fördert das Wachstum und damit auch unsere Ergebnisse?



Globale makroökonomische Trends eröffnen vielfältige Wachstumspfade für Caterpillar.

Schließlich müssen wir noch einen kritischen Blick auf schwierige Fragen wie die Gesundheits- und die Pensionsreform werfen. Ja. In den Vereinigten Staaten wurde ein großes Gesundheitsreformgesetz verabschiedet. Fast jeder akzeptiert, dass Reformen notwendig sind, das Gesetz führt jedoch zu einer starken Belastung der Unternehmen, und die Chance zu einer echten Reform wurde nicht genutzt. Um die Gesundheitskosten wirklich in den Griff zu bekommen, müssen Krankheitsverhütung, Verbesserungen bei der Versorgungsqualität, Leistungsbezahlungsregelungen, evidenzbasierte Versorgung und Behandlung, komparative Wirksamkeitsforschung und Bezahlsreform einen größeren Stellenwert bekommen.

Es gibt natürlich Herausforderungen, um die man sich sofort kümmern muss, aber wir möchten jeden bitten, das große Ganze im Auge zu behalten. Seit Jahren sind Innovation und Investitionen entscheidend für erfolgreiches wirtschaftliches Wachstum und die Schaffung von Arbeitsplätzen. Für unser künftiges Wachstum und unseren Wohlstand wird es weiterhin darauf ankommen, dass wir auf dem globalen Markt konkurrenzfähig und führend sind.

Blick über den Tellerrand

Beim Blick in die Zukunft sind einige Dinge ganz klar: der globale Energiebedarf wird weiter zunehmen, die Entwicklung von Ländern und Städten in der ganzen Welt wird weitergehen, und es werden Möglichkeiten der effizienten Beförderung von Gütern und Dienstleistungen rund um den Globus benötigt. Unabhängig davon, was sonst noch passiert, werden diese Bedürfnisse real sein, und Caterpillar wird gerüstet sein, Wachstum und Fortschritt in unserer sich verändernden Welt zu nutzen.

Was das Jahr 2011 betrifft, so haben wir viel Arbeit vor uns, die ich aber in einem Satz zusammenfassen kann: es geht immer darum, Ergebnisse für unsere Kunden zu liefern, und zwar besser als die Konkurrenz.

Der beste Spruch, den ich dieses Jahr gehört habe, kam aus dem Kreis unserer eigenen Caterpillar-Führungskräfte. Als wir unsere neue Strategie entwickelten, meinte der Betreffende einmal bei einem Treffen: „Seit Jahren sind unsere Konkurrenten von Caterpillar besessen. Und gleichzeitig ist Caterpillar von Caterpillar besessen.“

BRIEF DES CHAIRMAN

Ich lachte natürlich über die Bemerkung, aber so ganz unrecht hatte er nicht. Caterpillar ist groß. Unsere Produkte sind Weltklasse – viele dieser Produkte sind Weltmarktführer. Wir hatten 2010 die Aktie mit der besten Wertentwicklung im Dow Jones Industrial Average. So könnte ich fortfahren, aber die Sache ist die: wir sind gewohnt, an der Spitze zu stehen – und das ist nicht unbedingt von Vorteil.

Die Herausforderungen, denen wir uns in der Branche und vonseiten der Wettbewerber gegenübersehen, sind gewaltig. Zuviel Selbstvertrauen führt zu Selbstzufriedenheit. Das möchten wir nicht, und das ist der angestrebten Kundenorientierung nicht förderlich. Stattdessen müssen wir zu alter Stärke finden – stolz auf unsere Geschichte und die



Unsere Dienstleistungsunternehmen, wie Cat® Rental Store, erweitern unsere Möglichkeiten, den unterschiedlichen Kundenansprüchen gerecht zu werden.

erzielten Erfolge sein und darauf aufbauen. Gleichzeitig müssen wir aber aktiv unsere Zukunft gestalten, und dafür ist es notwendig, über Caterpillar hinauszuschauen.

Die Kunden fordern Caterpillar

Im letzten Sommer haben wir unsere aktualisierte Unternehmensstrategie vorgestellt. Sie ist einfach. Sie ist klar und eindeutig. Und es geht dabei um eine bessere Bedienung unserer Kunden.

Wir lieben unsere Kunden. Das ist einfach. Sie sind der Grund unserer Geschäftstätigkeit, und wir sind jedes Mal dankbar, wenn sie sich für Produkte, Dienstleistungen und Lösungen von Caterpillar entscheiden.

Aber unsere Kunden zu lieben und sie zu bedienen, das sind zwei ganz verschiedene Dinge. Das Bedienen ist schwierig. Kunden sind harte Typen. Sie sind anspruchsvoll. Sie haben extrem hohe Erwartungen. Manchmal sind sie mit uns rundum zufrieden, und ein andermal sind sie über uns richtig verärgert.

Ich lege Wert darauf, jede Woche mindestens einen Kunden persönlich zu treffen. Ich weiß nie, was ich bei diesen Treffen zu hören bekommen werde, aber das, was ich erfahre, ist immer wertvoll. Aus diesen Informationen lernen wir, wie wir unsere Kunden besser bedienen können – darum geht es ja schließlich.

Wir müssen kundenorientiert denken. Das muss jeden Tag unsere Entscheidungen bestimmen, denn wir wissen: wenn unsere Kunden Erfolg haben, hat unser Unternehmen Erfolg – einschließlich unserer Aktionäre und unserer Mitarbeiter.

Jeder Kunde ist anders, aber etwas ist bei allen gleich: unsere Kunden wollen die besten Produkte der Welt, sofort verfügbar, täglich einsatzfähig, und zu einem Preis, der dem entspricht, was sie mit ihnen verdienen können. Das ist heute die Triebfeder unserer Arbeit bei Caterpillar und wird es auch morgen sein.

Douglas R. Oberhelman
 Chairman und CEO
 Caterpillar Inc.

KUNDENORIENTIERT DENKEN

Der Faktor Chancen

„Wir halten diese Maschine für sehr leistungsstark, und wir haben jetzt das Vertrauen, um künftig auch schwerere Fräsarbeiten zu übernehmen.“

Rajesh Ghanekar, Vorarbeiter
Ashwini Infra Development Pvt. Ltd.



Am Ende des Tages beginnt auf dem Shivaji International Airport in Mumbai der Fortschritt.

Trupps von Ashwini Infra Development arbeiten die Nacht hindurch mit zwei Cat®-Kaltfräsen gleichzeitig, um das Abfräsen des Asphalts zu beschleunigen. Ziel des Projekts sind längere und verstärkte Start- und Landebahnen auf Indiens größtem Flughafen. Das ist dringend erforderlich: Indiens florierende Wirtschaft führte dazu, dass dort mehr Flüge verspätet ankommen als in jedem anderen Land der Welt.

Auf der anderen Seite der Erde arbeiten Trupps von NorthGate Constructors mit ihrer Cat-Flotte ebenfalls die Nacht hindurch an einem Fernstraßensanierungsprojekt beim internationalen Flughafen von Dallas-Fort Worth, das sich über drei Jahre erstreckt. Das ist eine dringend notwendige Investition der USA, um ein in die Jahre gekommenes Verkehrssystem mit den Anforderungen einer wachsenden Bevölkerung und einer sich verändernden Wirtschaft in Einklang zu bringen.

Zwei Projekte, zwei unterschiedliche wirtschaftliche Situationen, eine gemeinsame Notwendigkeit – bessere Infrastruktur. Von den aufstrebenden Volkswirtschaften, die eine neue Infrastruktur benötigen, bis zu den industrialisierten Ländern, in denen die alternde



Die Sanierung dieser Straße von Dallas-Fort Worth ist ein Beispiel für die notwendigen Verbesserungen der Infrastruktur in den Industrieländern.

Infrastruktur verbessert werden muss, bieten sich den Caterpillar-Kunden überall auf der Welt enorme Möglichkeiten, diesen Bedarf zu decken. Um aus diesen Möglichkeiten ein ertragreiches Geschäft zu machen, müssen die Kunden jedoch zunächst den eigenen Bedarf decken lassen, wozu beispielsweise pünktlich gelieferte neue Produkte, rasch reagierender Kundendienst und innovative Baustellenlösungen zur Steigerung der Produktivität gehören.

Damit die zunehmende Kundennachfrage später erfüllt werden kann, führt Caterpillar selbst gerade sowohl in den USA als auch weltweit eine Reihe von Erweiterungsprojekten durch. Dazu zählen neue Fertigungsstätten in China – darunter ein großes Motorenwerk und die Erweiterung von Caterpillar Xuzhou Limited (CXL). Nach Umsetzung der CXL-Expansionspläne für Hydraulikbagger im Jahr 2014 wird Caterpillar seine Produktionskapazität für Hydraulikbagger in China um 400 Prozent erhöht haben. In China entsteht außerdem ein neues Logistikzentrum mit einer Fläche von 97.000 sq. ft., das Caterpillars wachsende Fertigungskapazität in dem Land unterstützt.

Über die Vorhaben in Asien hinaus bildet ein neues Ersatzteilversorgungszentrum mit 450.000 sq. ft. in Dubai einen Teil der mehrjährigen Verbesserung des Cat-Ersatzteilversorgungsnetzes in Europa, Afrika und Nahost. Ein neues Werk für Baggerlader und kleine Radlader in Brasilien wird die steigende Kundennachfrage aus ganz Lateinamerika erfüllen. Und ein neues Konstruktionszentrum in South Dakota gehört zur Strategie von Caterpillars Geschäftsbereich Product Development and Global Technology, Ergebnisse schneller zu erzielen und letztendlich den Kunden besser zu dienen.

Strategisches Denken

Das Verstehen der globalen Wachstumsdynamik in Handel und Wirtschaft hilft, Investitionen in *strategische Geschäftsbereiche* zu lenken, ein Unternehmensgrundsatz von Caterpillar.

KUNDENORIENTIERT DENKEN

Der Faktor Schnelligkeit

„Unser Management-Team musste dafür sorgen, dass Ausrüstung im Wert von Millionen von Dollar innerhalb von zwei Wochen auf ein Schiff verladen werden konnte.“

Neal R. Winberg, Director Equipment Purchasing and Sales
Kiewit Corporation



Je näher man zum Nordpol kommt, umso kleiner ist das Zeitfenster.

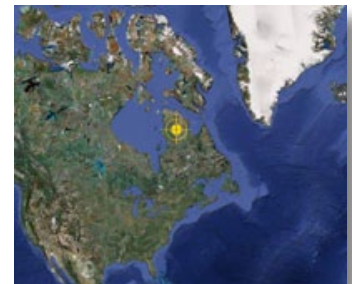
Diese Tatsache ist der Kiewit Corporation, einem der weltweit größten Bauunternehmen, schnell bewusst geworden, als ein neuer Kunde die Errichtung eines Nickelbergwerks im Norden von Quebec in Auftrag gab. An diesen abgelegenen Ort führen keine Straßen, und zum Nordpol ist es näher als zur Grenze der USA. Folglich bestand die erste Herausforderung für Kiewit darin, in den wenigen Sommerwochen, in denen der Zugang vom Wasser her möglich ist, die 18 benötigten Maschinen zur Baustelle zu bringen. Am 14. Juni 2010 kam die Nachricht, das Schiff würde in zwei Wochen auslaufen.

Kiewit, wo man über mehr als 1500 Cat®-Maschinen verfügt, setzte sich sofort mit dem für Quebec und Western Labrador zuständigen Cat®-Händler Hewitt Equipment in Verbindung. Hewitt hatte viele der benötigten Maschinen, aber nicht alle. Durch flotte Zusammenarbeit mit weiteren sechs Cat-Händlern und einem Verteilzentrum in Decatur (Illinois) wurden die restlichen Maschinen auf den Weg gebracht. Das Hewitt-Team machte inzwischen Überstunden, um die gesamte Ausrüstung für diese Aufgabe vorzubereiten. Ergebnis: das Schiff lief mit allen 18 Maschinen pünktlich aus, und diese waren für den Einsatz bereit.



In einer kurzen Zeit mit Plusgraden im Sommer konnten die Maschinen die Baustelle erreichen.

„Das Hewitt-Team hat etwas geschafft, was selbst einige unserer Leute für unmöglich hielten“, erklärt Neal Winberg, Director Equipment Purchasing and Sales von Kiewit. „Das Vorgehen und die Leistung dieses Teams unter Druck zeigen deutlich auf, warum unser Unternehmen weiterhin Cat-Produkte über Ihre Händler kaufen wird.“



Die Baustelle von Kiewit liegt an der nördlichen Spitze von Quebec in der Nähe der Deception Bay.

Strategisches Denken

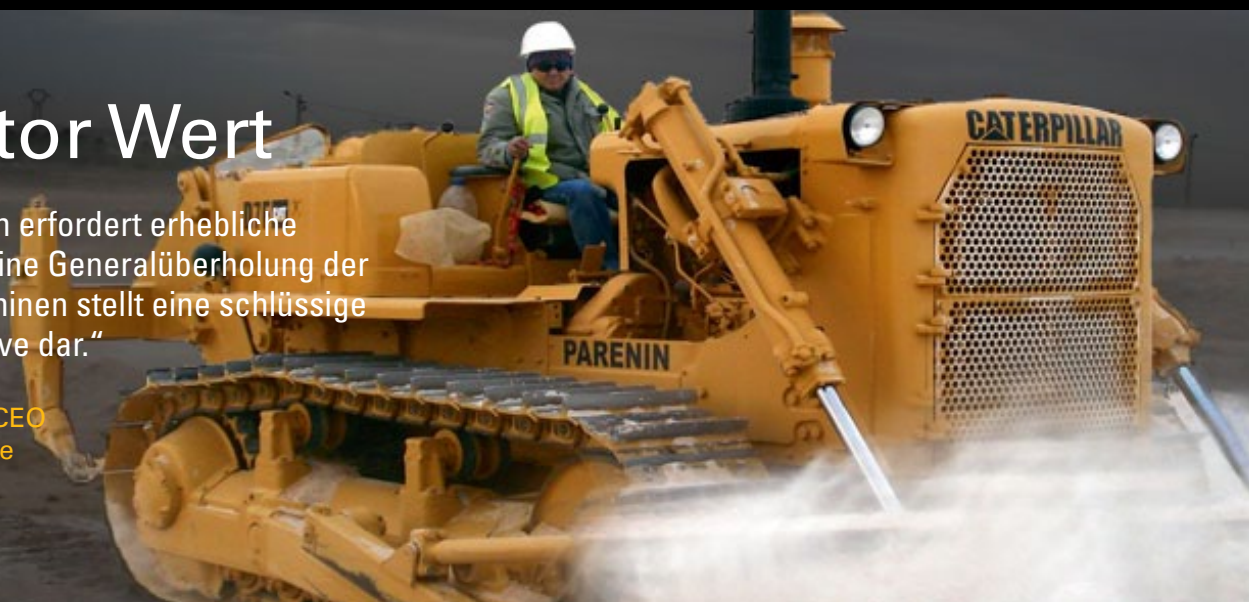
Wenn wir unseren Unternehmensgrundsatz *Kundenorientierung* in die Tat umsetzen, macht das häufig den Unterschied aus, ob ein Kunde eine Cat-Maschine oder die eines Wettbewerbers kauft.

KUNDENORIENTIERT DENKEN

Der Faktor Wert

„Ein Flottenaustausch erfordert erhebliche Finanzmittel, doch eine Generalüberholung der vorhandenen Maschinen stellt eine schlüssige Investitionsalternative dar.“

Raouf Bouchamaoui, CEO
Bouchamaoui Industrie



Mit Langlebigkeit kennt sich die Familie Bouchamaoui aus.

Seit 1900 hat das Bauunternehmen, das den Familiennamen trägt, durch mehr als 1000 Projekte die Entwicklung von Tunesien und der angrenzenden Länder mitgestaltet. Die Führung durch drei Generationen der Familie und das Bestreben, einen modernen Maschinenpark zu erhalten, haben Bouchamaoui Industrie geholfen, länger als ein Jahrhundert im Wettbewerb zu bestehen.

Ende 2009 hielt das Unternehmen die Zeit für gekommen, mit einer schrittweisen Erneuerung seiner alternden Flotte zu beginnen, die häufig unter den widrigen Bedingungen der Sahara arbeitet. Allerdings zwang das schwierige wirtschaftliche Umfeld Bouchamaoui, eher eine Generalüberholung in Betracht zu ziehen als den Ersatz. Den Anfang machte ein Cat®-Kettendozer D7F aus den frühen 1970er Jahren mit über 40.000 Betriebsstunden.



Der generalüberholte D7F kostet Bouchamaoui 60 Prozent weniger als eine Neumaschine.

Als Erstes erhielt der D7F neben einem generalüberholten Getriebe und Laufwerk einen völlig neuen Motor. Die elektrische Anlage wurde erneuert. Planierschild und Aufreißer wurden gerichtet und sämtliche Schläuche ersetzt. Vier Monteure arbeiteten täglich acht Stunden bis zum Abschluss des Projekts nach zwei Monaten. Am Ende stand ein D7F, der einem neuen Modell so nahekam, wie es bei einer gebrauchten Maschine möglich ist, zu nur 40 Prozent der Kosten einer Neumaschine. Dazu war in den Kosten eine einjährige Garantie enthalten.

„Dieser D7F war nicht mehr im Einsatz und bereits als Schrott aussortiert“, erklärt Ben Ammar, Geschäftsführer des örtlichen Cat®-Händlers Parenin SA. „Die

Generalüberholung war eine sehr gute Entscheidung, sowohl ökonomisch als auch ökologisch.“

Nach der Erfolgsgeschichte des D7F hat Bouchamaoui Industrie im Jahr 2010 bei Parenin noch die Generalüberholung von 11 Rohrverlegern in Auftrag gegeben, die alle seit den 1970er Jahren erstmals in Betrieb genommen worden waren.

Strategisches Denken

Wir bieten den Kunden *hochwertige Produkte und Dienstleistungen*, und das ist ein Unternehmensgrundsatz von Caterpillar, wenn wir die niedrigsten Gesamtvorhalte- und -betriebskosten über den Lebenszyklus bieten können.

KUNDENORIENTIERT DENKEN

Der Faktor Betreuung

„Bei dem Projekt sind derzeit 41 gemietete Cat-Erdbewegungsmaschinen im Einsatz, die täglich gewartet werden müssen, und diese Arbeiten übernimmt Wagner Asia.“

Dale Derby, Operations and Maintenance Manager
Bauprojekt Oyu Tolgoi

Wo es Mineralvorkommen gibt, da sind Bergbaukunden. Wo Kunden sind, da ist Caterpillar.

Diese Philosophie bewog den Cat®-Händler Wagner Asia zu der Entscheidung, mitten in der abgelegenen und gelegentlich unwirtlichen Wüste Gobi einen Cat® Rental Store zu eröffnen. Wagner traf die Entscheidung ohne langes Zögern, als 2008 neue Vorhaben zum Abbau von Gold und Kupfer in der Region angekündigt wurden.

Strategisches Denken

Unübertroffener Händlerservice ist der Unternehmensgrundsatz von Caterpillar, der unsere Kundenbeziehungen weit über den Erstverkauf eines Produkts hinaus erweitert, sodass Ersatzteile, Lösungen und Dienstleistungen über die Lebensdauer des Produkts hinweg angeboten werden.

„Nach unseren Überlegungen könnte ein Cat Rental Store dazu beitragen, dass der Betrieb immer mit optimaler Produktivität läuft“, erläutert Tselmuun Gal, Director of Rental Services bei Wagner Asia. „Wir könnten nicht nur in Spitzenzeiten zusätzliche Geräte bereitstellen, unsere Techniker könnten auch Servicearbeiten durchführen, damit die verschiedenen Maschinen immer einsatzbereit sind.“

Die Entscheidung zur Eröffnung des Rental Stores war einfach, ihre konkrete Umsetzung hingegen kompliziert. Der Rental Store liegt mitten in der Wüste Gobi, einem 500.000 Quadratmeilen großen Gebiet, das Teile Nordchinas und die südliche Mongolei umfasst. Es gibt dort weder Städte noch Straßen. Alles – Baustoffe, Geräte und Menschen – musste 390 Meilen unwegsames Gelände durchqueren. Zudem weist die Region

extreme Temperaturverhältnisse auf: im Winter wird es bis zu -40 °C kalt und im Sommer über 50 °C heiß.

Trotz dieser Bedingungen wurde der Cat Rental Store Khanbogd (benannt nach dem nächstgelegenen Dorf) im Jahr 2009 planmäßig eröffnet; der Maschinenpark reicht von Muldenkippern des Typs 773 über Baggerlader bis zu Hydraulikbaggern. 2010 verdoppelte sich das Geschäft, und die Zahl der Mitarbeiter stieg von acht auf 14, darunter vier fest angestellte Servicetechniker. Im gleichen Jahr wurde in der Wüste Gobi ein weiterer Rental Store in Tsogtsetsii eröffnet, um die Erschließung großer Kohlevorkommen zu betreuen. Wagner Asia erweitert diesen Betrieb nun durch Büroräume und ein Teilelager. Schließlich ist mit Nariin Sukhait noch ein weiterer Cat Rental Store geplant, der Kunden in der Provinz Umnugobi im Südwesten betreuen soll.

„Warum baut jemand eine Mietstation in der Wüste?“ fragt Tselmuun. „Die Antwort ist ganz einfach: weil unsere Kunden es zu schätzen wissen.“

Was darunter liegt



Die Wüste Gobi ist ein felsiges, kiesübersätes Gebiet, doch darunter lagern einige der weltweit größten und wertvollsten Mineralvorkommen. Der Cat Rental Store Khanbogd betreut Oyu Tolgoi, die größte Kupferlagerstätte der Welt und ein großes Goldvorkommen. Der zweite Cat Rental Store wurde zur Betreuung von Tavan Tolgoi im Süden der Wüste Gobi eröffnet, wo das Kohlevorkommen auf 7,1 Milliarden Tonnen geschätzt wird. Der Kohlevorrat der Region ist riesig und wird gemeinhin als das „schwarze Gold“ der Mongolei bezeichnet. Einige Fachleute haben geschätzt, dass die Ausbeutung dieses Vorkommens sich über die nächsten 10.000 Jahre erstrecken könnte. Caterpillar wird dann sicherlich in der Nähe sein und seine Kunden unterstützen.

KUNDENORIENTIERT DENKEN

Der Faktor Qualität

„Wir erwarten viel von Caterpillar. Wir erwarten erstklassige Produkte mit hoher Zuverlässigkeit, langer Lebensdauer, hervorragender Ersatzteilverfügbarkeit, ausgezeichnetem Baustellenservice und außerordentlichem Wert.“

Steve McCandless, Senior Vice President
Garney Construction



Qualität spielt für Garney Construction, ein großes Bauunternehmen im Tiefbau- und Abwassersektor, die entscheidende Rolle.

Bei Ausfall einer Maschine sind die Bautrupps von Garney zur Untätigkeit verurteilt. Ihre Stillstandzeit kann je nach Größe des Bautrupps zwischen \$ 6000 und \$ 10.000 pro Tag kosten. Diese Kosten summieren sich, und die Rentabilität kann schnell leiden.

Vor einigen Jahren hatte Garney Probleme mit der Zuverlässigkeit und Verfügbarkeit von Cat®-Hydraulikbaggern und erlebte diesen Fall mehr als einmal. Als Garney seine langjährige Treue zu Cat-Maschinen infrage zu stellen begann, beunruhigte dies den Caterpillar District Manager Paul Clark, der instinktiv die erste Regel für den Kundendienst befolgte: er hörte zu. Als Steve McCandless von Garney seine Sorgen äußerte, wurde Clark schnell klar, dass andere Mitarbeiter direkt von McCandless hören mussten. Kurz darauf sprach McCandless im Caterpillar-Werk in Aurora direkt mit Ingenieuren und Fertigungsmitarbeitern.



Doug Oberhelman, Chairman und CEO von Caterpillar, und Steve McCandless, Senior Vice President von Garney, erörtern Erwartungen an die Kundenorientierung.

„Steve wies auf einige Probleme hin, auf die nur jemand stoßen kann, der mit einer Maschine tagein tagaus an unterschiedlichen Einsatzorten arbeitet“, erklärt Kundenbetreuer Adam Zimmermann. „Aufgrund seiner Hinweise konnten wir Verbesserungsmöglichkeiten schnell und genau erkennen. Nichts ist für uns so wertvoll wie Erkenntnisse eines Kunden, der unsere Maschinen ständig vor Ort einsetzt.“

Nach dem Treffen mit Garney machte sich das Team an die Arbeit und nahm sowohl bei der Konstruktion als auch in der Fertigung standardmäßige Veränderungen vor, von denen neben Garney auch andere Kunden profitierten. So wurden beispielsweise Teile, die in der Praxis starkem Verschleiß ausgesetzt sind, nicht mehr geschraubt, sondern geschweißt. Heute ist Garney ein zufriedenerer Kunde, und das Team von Aurora hat an Stärke gewonnen.

„Die Einbeziehung des Kunden in unsere tägliche Arbeit hat unsere Perspektive verändert“, fügt Zimmermann hinzu. „Wenn man selbst sieht, wie die Qualität einer Maschine die Effizienz am Einsatzort verbessert, ist das eindrucksvoll und bestärkt uns in unserem Einsatz für eine ständige Weiterentwicklung.“

Strategisches Denken

Die Sicht des Kunden einnehmen ist eine Leitlinie des Caterpillar-Produktions-Systems, das wiederum ein Unternehmensgrundsatz von Caterpillar ist, der uns hilft, in den Bereichen Personal, Qualität, Schnelligkeit und Kosten Beständigkeit zu erreichen.

KUNDENORIENTIERT DENKEN



Der Faktor Schnelligkeit

„Wir haben Kunden, die in einem mehr oder weniger gefahrenträchtigen Umfeld tätig sind. Diese Leute sind auf schnellen und effizienten Service angewiesen.“

Naguib Bestavros, Parts and Service Operations Manager
Mantrac Group, Ägypten

Für die Mitarbeiter im Ersatzteilversorgungszentrum von Caterpillar in Grimbergen (Belgien) gibt es nur eine Denkweise, nämlich „sofort“.

Grimbergen
in Zahlen

- 540**
Mitarbeiter vor Ort
(ohne Unterstützungskräfte)
- 1,5 Millionen**
sq. ft. Gesamtlagerfläche
- Bis zu **10.000**
Eilaufträge versandt
- 2 Stunden 45 Minuten**
Bearbeitungszeit von
Eilaufträgen
- Bis zu **17.000**
Teilenummern pro Tag ab
Lager versandt
- Bis zu **600 Tonnen**
tägliches Versandvolumen
- 73** Händler in **106**
Ländern beliefert

„Wenn ein Kunde ein Teil benötigt, braucht er es schnell, also arbeiten wir auch schnell. Dafür sind wir schließlich da“, erläutert Sharon Craig, die Division Managerin des Bereichs Ersatzteilauftragserfüllung in Grimbergen, das zu Caterpillar Logistics Services gehört.

Mit dieser Einstellung und modernster Technik hat sich das Zentrallager in Grimbergen einen ausgezeichneten Ruf für seine Arbeit erworben. Wenn der Fahrer einer Cat-Maschine ein Ersatzteil benötigt, wendet er sich höchstwahrscheinlich zuerst an den örtlichen Händler. Wenn der Händler das Teil nicht vorrätig hat, wird die Teilenummer in das Caterpillar-Informationssystem eingegeben und in Sekundenschnelle über Satellit nach Grimbergen übertragen. Dort wird rund um die Uhr gearbeitet, sodass die Bestellung sofort bearbeitet und das richtige Teil von einem Mitarbeiter bereitgestellt wird. Bearbeitung, Bereitstellung, Verpackung und Versand sollen bei dringenden Aufträgen nicht mehr als drei Stunden in Anspruch nehmen. Nicht vorrätige Teile sind höchstwahrscheinlich in Morton (Illinois), dem Standort des größten Zentrallagers von Caterpillar, verfügbar. Morton kann die Teile per Luftfracht nach Grimbergen schicken, von wo sie an den Kunden weitergeleitet werden – das alles kann normalerweise innerhalb von 48 Stunden abgewickelt werden.

Die Fähigkeit von Grimbergen, auf der Stelle das richtige Teil zu liefern, ist ein wesentlicher Teil des Wertversprechens der Marke Cat. „Die Maschinen und Ausrüstungen von Cat sind so gebaut, dass sie unseren Kunden die notwendige Produktivität bieten, um Projekte zu beschleunigen und die Rentabilität zu verbessern“, erläutert Craig. „Dabei spielt der schnelle Austausch von Teilen eine entscheidende Rolle.“

Strategisches Denken

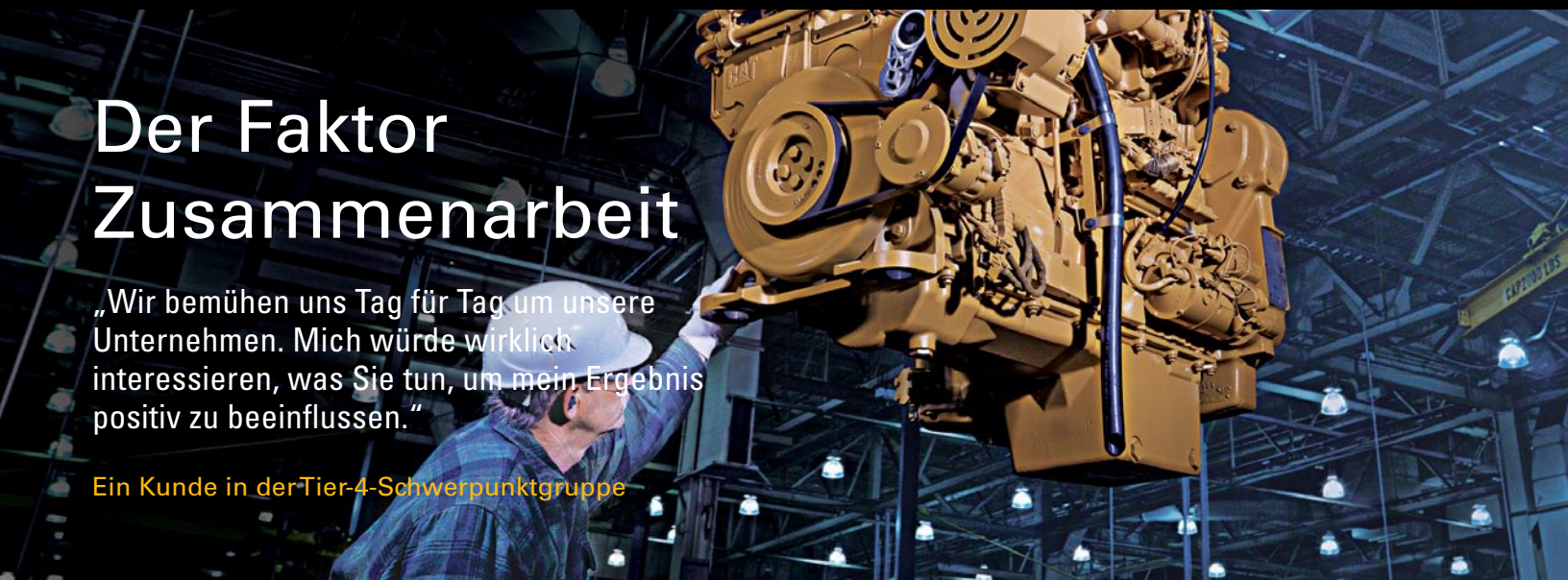
Die Belegschaft im Verteilzentrum Grimbergen hält durch den Versand von 98 Prozent bis 99 Prozent der gesamten Ersatzteilanforderungen innerhalb von 24 Stunden den Unternehmensgrundsatz der *Rechenschaft für Ergebnisse* hoch.

KUNDENORIENTIERT DENKEN

Der Faktor Zusammenarbeit

„Wir bemühen uns Tag für Tag, um unsere Unternehmen. Mich würde wirklich interessieren, was Sie tun, um mein Ergebnis positiv zu beeinflussen.“

Ein Kunde in der Tier-4-Schwerpunktgruppe



Caterpillar hilft den Kunden, Veränderungen zu bewältigen.

Als die USA und die Europäische Union neue Vorschriften ankündigten, die eine nahezu vollständige Ausschaltung von Partikel- und Stickoxidemissionen bei mobilen Arbeitsmaschinen verlangen, machte Caterpillar sich daran, Lösungen für seine Kunden zu entwickeln.

Um diese Normen zu erfüllen, musste Caterpillar hunderte komplexer Produkte konstruktiv erneuern. Bei diesem Projekt, das zum größten Forschungs- und Entwicklungsprogramm in der Geschichte von Caterpillar führte, ging es um die Einhaltung der Festlegungen, die in den USA als Tier-4-Normen bekannt sind, *und* um größeren Nutzen für die Kunden. Eines war sicher: die Sache erforderte einen anderen Denkansatz. Bei Caterpillar bestand Klarheit darüber, dass es Lieferanten bedurfte, die den Anforderungen gewachsen waren und das Maß an Erfahrung, Sachverstand und Können boten, das Caterpillar-Kunden erwarten. Kurzum, Caterpillar brauchte einen Lieferanten, der sich in das Entwicklungsteam integrieren konnte und über fundierte Konstruktions- und Fertigungskennnisse verfügte.

So schloss Caterpillar eine Vereinbarung mit Tenneco, Inc. über Lösungen für die Abgasnachbehandlung bei Produkten aus dem Motorenbereich vom C4.4 bis zum C32, die Tier 4 Interim unterliegen. Mit Unterstützung des Sachverstands von Tenneco im Hinblick auf Entwurf, Entwicklung und Fertigung von Abgassystemen und Nachbehandlung entwickelte das Team das Cat-Modul für saubere Emissionen. Das Modul umfasst eine systematisch aufgebaute Folge von technischen Verfahren, die bei den Cat-Motoren mit ACERT™ integriert ist.

Tennecos Ressourcen in den Bereichen Technik und Fertigung haben geholfen, die massive Arbeitsbelastung bei der Produktentwicklung im Rahmen des Tier-4-Prozesses zu bewältigen und die von den Kunden erwartete Qualität zu liefern. Erste Anzeichen sprechen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. In der Qualität haben die Abgasnachbehandlungseinrichtungen für Tier 4 Interim in den Einführungsphasen jetzt die Produkte der Vorgängergeneration übertroffen.

Dank der erfolgreichen Zusammenarbeit mit Tenneco und anderen Zulieferern wird das Tier-4-konforme Caterpillar-Produkt nicht nur einen deutlich positiven Einfluss auf die Umwelt haben, sondern auch den Kunden eine um bis zu fünf Prozent bessere Kraftstoffnutzung bieten. Caterpillar wird also, einfach ausgedrückt, durch echte Verbesserungen den Kunden helfen, Veränderungen zu bewältigen.

Strategisches Denken

Der für die Tier-4-Entwicklung gewählte Ansatz der Zusammenarbeit ist ein Vorbild dafür, wie wir die *Zusammenarbeit mit Zulieferern* angehen, die ein Unternehmensgrundsatz von Caterpillar ist. Im Zuge der Bestimmung von strategischen Hauptzulieferern hat Caterpillar einen großen Wissensschatz über seine Zulieferer erworben, der auch in Zukunft genutzt werden wird.

KUNDENORIENTIERT DENKEN



Der Faktor Kompetenz

„Schön, ruhig, leise – ich liebe diese Maschine. Unglaublich. Bremsst hervorragend. Leicht zu fahren. Baut sie schneller.“

G. Turley, Fahrer
Kennecott Utah Copper Corporation

Manchmal sollte man, wenn man den besten Fachmann sucht, einfach mit seinem Kunden sprechen.

Bei dem Team, das den Bergbau-Muldenkipper mit Elektroantrieb von Caterpillar entwickelt hat, hat sich das als guter Rat erwiesen. Caterpillar ist bei großen Bergbau-Muldenkippern branchenweit führend, und seine Muldenkipper mit mechanischem Antrieb setzen Maßstäbe hinsichtlich Leistungsvermögen und Kundennutzen. Einige Kunden schätzen jedoch die Vorteile von Muldenkippern mit Elektroantrieb, wie höhere Spitzengeschwindigkeiten und weniger Wartungsaufwand für den Antriebsstrang.



In die Entwicklung des 795F AC sind auch Anregungen von Kunden eingeflossen.

eine wichtige Rolle“, erläuterte David Rea, Marketing & Commercial Manager für Bergbau-Muldenkipper. „Sie sorgen dafür, dass wir unser Hauptaugenmerk auf wichtige Kundenanforderungen im Bereich Sicherheit, Wartungsfreundlichkeit und Leistungsvermögen richten. Durch Zusammenarbeit mit unseren Kunden während des gesamten Entwicklungsprozesses erreichen wir eine echte Differenzierung.“

Das Unternehmen setzte sich mit fast 150 verschiedenen Kunden weltweit zusammen, um aus ihren Erfahrungen mit elektrischem Antrieb zu lernen und Anregungen für Konstruktion und Leistung der Maschine zu sammeln. Ausgehend von diesen Erkenntnissen, der Nutzung bewährter Komponenten und Technologien aus bestehenden Produkten sowie seiner eigenen Erfahrung mit Prototypen elektrisch angetriebener Muldenkipper konnte Caterpillar den 795F AC als Ergänzung des bestehenden Produktprogramms herausbringen.

Die ersten Serienausführungen des 795F AC wurden Ende 2010 an das Bergwerk Aitik von Boliden in Schweden geliefert. Durch die Ergänzung seines Angebots um Muldenkipper mit Elektroantrieb kann Caterpillar eine Lösung ganz nach den Vorlieben des Kunden anbieten.

„Bei allen Maschinen liegen Entwicklung, Bau, Wartung und Betreuung in der Hand von Caterpillar und seinem Händlernetz“, sagte Rea. „Die Kunden bekommen also höhere Verfügbarkeit und niedrigere Kosten pro Tonne von einer einzigen zuverlässigen Quelle. Das kann kein anderer Hersteller bieten.“

Auf Kundenwünsche nach Verbesserungen beim Caterpillar-Angebot an Bergbau-Muldenkippern – einschließlich Entwicklung und Einführung eines Muldenkippers mit Elektroantrieb – reagierte das Unternehmen daher mit einem rekordverdächtigen Aufwand an Geld- und anderen Mitteln. Caterpillar stellte ein internes Team mit jahrzehntelanger Erfahrung zusammen, und dieses Entwicklungsteam griff zusätzlich auf Fachleute der Branche aus der ganzen Welt zurück, einschließlich der eigenen Kunden.

Das Ergebnis? Ein gründlich entwickelter und stark integrierter Muldenkipper mit Elektroantrieb, der 795F AC.

„Die Einbeziehung der Kunden in unsere Entwicklungsprogramme spielt für den Erfolg eines Projekts eine wichtige Rolle“, erläuterte David Rea, Marketing & Commercial Manager für Bergbau-Muldenkipper. „Sie sorgen dafür, dass wir unser Hauptaugenmerk auf wichtige Kundenanforderungen im Bereich Sicherheit, Wartungsfreundlichkeit und Leistungsvermögen richten. Durch Zusammenarbeit mit unseren Kunden während des gesamten Entwicklungsprozesses erreichen wir eine echte Differenzierung.“

Strategisches Denken

Kunden betrachten Caterpillar nicht nur als einen Lieferanten von Maschinen und Motoren, sondern auch von Lösungen, der bei ihrem Betrieb *fundiertes Fachwissen* einbringt, ein Unternehmensgrundsatz von Caterpillar.

KUNDENORIENTIERT DENKEN

Der Faktor Effizienz

„Cat-Stromaggregate haben unser Hauptgebäude seit beinahe 25 Jahren rund um die Uhr mit Strom und Wärme versorgt. Sie helfen uns, das Beste aus der an unserem abgelegenen Ort eingeschränkten Energieversorgung zu machen.“

Bill McEwen, Co-Generation Supervisor
Snowbird Ski and Summer Resort



Die Ferienanlage „Snowbird Ski and Summer Resort“ kann den Gästen viel bieten: die Nähe zu Salt Lake City, ideale Skibedingungen und landschaftliche Schönheit in Fülle. Woran es aber mangelt, ist elektrischer Strom.

Die Lage des Urlaubsorts im abgelegenen Little Cottonwood Canyon – auf einer Höhe von 2470 m (8100 ft.) – beschränkt die Menge des von einem Versorgungsunternehmen lieferbaren Stroms. Folglich muss Strom erzeugt werden, um die unterschiedlichsten Bedürfnisse zu erfüllen: Energie für den Beherbergungs- und Badebetrieb, die Mitarbeiterunterbringung, Feuerwache, Parkplatzanlage, einen Entwässerungskanal und die Heizung für das gesamte Gebäude, zwei Schwimmbecken, vier Warmbecken sowie Dampfrohre, die dafür sorgen, dass die Gehwege schnee- und eisfrei bleiben.



Das Snowbird-Personal hält einen strengen Wartungsplan ein, um die Langlebigkeit des Aggregats sicherzustellen.

Cat®-Stromaggregate mit Gasmotoren tragen dazu bei, den Bedarf dieser langen Reihe zu decken. Die Stromaggregate sind Teil eines Blockheizkraftwerks, das Snowbird effiziente Energielösungen bietet. Drei gasbetriebene Cat-Stromaggregate übernehmen die Hauptversorgung bei dieser Anlage mit Kraft-Wärme-Kopplung, in der die gesamte von den Motoren erzeugte Energie in größtmöglichem Umfang genutzt wird.

Strategisches Denken

Höchste Produktivität und Langlebigkeit des Produkts sorgen zusammen für *wettbewerbsfähige Kosten*, und dieser Unternehmensgrundsatz von Caterpillar ist wichtig für unser Gesamtversprechen an den Kunden.

Die Kraft-Wärme-Kopplung ist der Schlüssel. Bei der Stromerzeugung mit der herkömmlichen Motor-Generator-Technik wird nur ein Drittel der potenziellen Energie in nutzbare Energie umgesetzt; die übrigen zwei Drittel werden als Abwärme üblicherweise in die Atmosphäre „verschwendet“. Dagegen nimmt bei der Kraft-Wärme-Kopplung das System die Energie der Abwärme aus dem Umlaufkühlwasser und Abgas des Motors auf, um Dampf oder heißes Wasser zur Nutzung in Betriebsanlagen zu erzeugen. Durch dieses Verfahren kann der Nutzer einen energetischen Gesamtwirkungsgrad von 70 Prozent bis 90 Prozent erreichen; das verringert den Kraftstoffverbrauch und senkt den Schadstoffausstoß im Vergleich zu den Verfahren, die Wärme und Strom getrennt erzeugen.

Cat-Stromaggregate haben so dazu beigetragen, den Wärme- und Strombedarf einer langen Reihe von Einrichtungen von Snowbird zu decken, und das auch schon seit langer Zeit. Die drei 1986 erstmals in Betrieb genommenen Stromaggregate haben kürzlich die Schwelle von 200.000 Betriebsstunden überschritten, was weit über die erwartete Betriebslebensdauer hinausgeht und ihren Ruf für effiziente Leistung noch stärkt.

FÜHRUNG



Von links nach rechts: Steve Wunning, Gerard Vittecoq, Rich Lavin, Doug Oberhelman, Stu Levenick, Ed Rapp.

VORSTANDSMITGLIEDER

DOUG OBERHELMAN

Chairman und CEO – Doug Oberhelman kam 1975 zu Caterpillar und bekleidete verschiedene Positionen. Er war unter anderem Senior Finance Representative in Südamerika für Caterpillar Americas Co., Region Finance Manager und District Manager für die North American Commercial Division des Unternehmens sowie Managing Director und Vice General Manager für strategische Planung bei Caterpillar Japan Ltd. (CJL).

1995 wurde Oberhelman die Position eines Vice President übertragen, wobei er von 1995 bis 1998 als Chief Financial Officer von Caterpillar fungierte und für die Bereiche Rechnungswesen, Informationsdienste, Steuern, Finanzen, Investor Relations und Marketingunterstützung zuständig war. 1998 wurde er Vice President mit Zuständigkeit für den Geschäftsbereich Engine Products und damit unter anderem für Marktentwicklung, strategische Planung, Zulieferermanagement, Stromerzeugung sowie weltweites Marketing und Verwaltung des Motorengeschäfts von Caterpillar. 2002 wurde Oberhelman zum Group President ernannt. Mit Wirkung vom 1. Juli 2010 wurde er zum Chief Executive Officer und zum Mitglied des Board of Directors bestimmt, dessen Vorsitz er zum 1. November 2010 übernahm.

RICH LAVIN

Bauwirtschaft und Wachstumsmärkte – Rich Lavin ist Group President von Caterpillar mit Zuständigkeit für Construction Industries & Growth Markets und damit für die Geschäftsbereiche Earthmoving, Excavation und Building Construction Products, Caterpillar Japan Ltd. (CJL), Europe/South America Integrated Manufacturing Operations, Caterpillar China, große Bauunternehmen und Indien/ASEAN.

STU LEVENICK

Kunden- und Händlerunterstützung – Stu Levenick ist Group President von Caterpillar mit Zuständigkeit für Customer & Dealer Support und verantwortet damit die Geschäftsbereiche Europe-Africa-Middle East (EAME), Americas und Asia Pacific Distribution, Remanufacturing & Components, Customer Services Support sowie Parts Distribution & Logistics.

ED RAPP

CFO & Zentrale Dienste – Ed Rapp ist Group President und Chief Financial Officer von Caterpillar mit Zuständigkeit für die Geschäftsbereiche Finance Services, Human Services, Global Information Services, Global Purchasing und Financial Products. In seine Zuständigkeit fallen außerdem Strategie- und Geschäftsentwicklung, Unternehmensprüfungen, Shared Services und Investor Relations.

FÜHRUNG**GERARD VITTECOQ**

Energie und Antriebssysteme – Gerard Vittecoq ist Group President von Caterpillar mit Zuständigkeit für die wachsende Energy & Power Systems Group von Caterpillar und verantwortet damit die Geschäftsbereiche Industrial Power Systems & Growth Markets, Large Power Systems & Growth Market, Marine & Petroleum Power, Electric Power, Progress Rail und Solar. In seine Zuständigkeit fällt außerdem die Stärkung der Verantwortung für Unternehmensgewinn und -verlust für die Region EAME (Europa, Afrika, Nahost).

STEVE WUNNING

Rohstoffindustrien – Steve Wunning ist Group President von Caterpillar mit Zuständigkeit für die Resource Industries Group und verantwortet damit die Geschäftsbereiche Advanced Components & Systems, Diversified Products, Integrated Manufacturing Operations, Global Mining sowie Product Development & Global Technology. In seine Zuständigkeit fällt außerdem die Sicherstellung einer erstklassigen Fertigungsleistung durch das Caterpillar-Produktions-System.

FÜHRUNG • VORSTANDSMITGLIEDER

HARTER WETTBEWERB, GROSSER ERFOLG

Ich werde oft gefragt, warum Märkte wie China so wichtig sind. Die Antwort ist einfacher, als man vielleicht vermutet: der Erfolg in China ist allein wegen der Größe des Marktes wichtig für unser Ziel, überall dort, wo wir geschäftlich tätig sind, als Marktführer anerkannt zu sein.

Die chinesische Wirtschaft wächst sehr schnell, und China investiert seit Jahren massiv in die Infrastruktur. Es überrascht daher nicht, dass die Maschinenbranche in China ein enormes Wachstum verzeichnet. Nach unserer Schätzung wird der Markt bis 2012 eine Größe von etwa einer halben Million Maschinen pro Jahr haben. Wir wollen in diesem Sektor Marktführer sein – wir wollen in China gewinnen.

Das wollen auch die Wettbewerber.

In China herrscht ein harter Wettbewerb. Neben multinationalen Konzernen, die um Aufträge kämpfen, steigen auch Dutzende von kleinen, regionalen Unternehmen in das Geschäft ein. Sie produzieren kostengünstige Maschinen, die bei vielen chinesischen Kunden beliebt sind. Unsere Konkurrenten wissen, dass China der Schlüssel zur Position des Weltmarktführers ist, und setzen alles daran, unsere Position einzunehmen – das werden wir nicht zulassen.

Glücklicherweise sind wir gut darauf vorbereitet, die Chancen zu nutzen und die Konkurrenz zu schlagen. Wir haben unser Geschäftsmodell erarbeitet und uns so einen Wettbewerbsvorteil verschafft. Unsere Wettbewerber werden zwar ihre Produkte weiter verbessern, aber unser Händlernetz oder die einzelnen Aspekte unseres Geschäftsmodells, wie beispielsweise Produktunterstützung, Logistik, Miet- und Gebrauchsmaschinen, Generalüberholung und Finanzierung, lassen sich nur schwer kopieren. Es ist das Caterpillar-Modell insgesamt, das uns von jedem Konkurrenten abhebt.

Es gibt tausende neuer Kunden zu gewinnen. Diese Kunden kommen nicht nur erstmals zu Caterpillar, häufig sind sie ganz neu in der Branche und neu im Geschäft. Wir haben die Chance, neue und aufstrebende Unternehmen in China mit unserer Kompetenz zu unterstützen und das Besondere an Caterpillar zu zeigen.

Allerdings spielt unser Chinageschäft auch bei einem anderen unserer „8 wichtigsten Aspekte“ eine Rolle – *Weltweiter rentabler Marktführer im Maschinensegment werden... Aushub, Erdbewegung und BCP*. Wir konzentrieren uns vor allem auf zwei wichtige Maßnahmen, durch die wir es schaffen können, rentabler Marktführer zu werden: kostengünstige Fertigung und Aufbau optimaler Kapazitäten. Bei der kostengünstigen Fertigung geht es darum, Verschwendung und Abfall zu vermeiden und dem Kunden den größtmöglichen Nutzwert zu bieten – denn was dem Kunden nützt, nützt auch uns. Optimale Kapazitäten (je nach Produkt, je nach Region) stellen sicher, dass unsere gesamte Lieferkette so ausgerichtet ist, dass dem Kundenbedarf entsprechend das beste Produkt in höchster Qualität zur richtigen Zeit geliefert wird.

Wir **können** in China und auf jedem anderen von uns bedienten Markt gewinnen. Der Wettbewerb verschärft sich, aber wenn wir uns weiterhin auf unseren Plan konzentrieren, unsere Strategie umsetzen und *Unsere Werte leben* verwirklichen, werden wir daraus als Sieger hervorgehen.

Rich Lavin

Lavin kam 1984 zu Caterpillar und war im heutigen Geschäftsbereich Legal Services als Anwalt tätig. Er hatte zahlreiche Positionen im Asien- und Lateinamerikageschäft des Unternehmens inne und war Product Manager für Kettendozer. Er leitete Corporate Labor and Human Relations (zentrale Personalabteilung) sowie Compensation and Benefits (Entlohnung und Sozialleistungen). Lavin war außerdem Vice President des Caterpillar-Geschäftsbereichs Human Services. Bevor er 2007 Group President wurde, war er Vice President der Fertigung für den Geschäftsbereich Asia Pacific und Chairman der Shin Caterpillar Mitsubishi Ltd. (SCM) – der heutigen Caterpillar Japan Ltd. (CJL) – sowie Chairman der Caterpillar (China) Investment Co., Ltd. Lavin war zuständig für die Fertigung in der Region mit Betriebsstätten in China, Indien und Indonesien und für die Umsetzung der Strategie des Unternehmens für aufstrebende Märkte.

Die 8 wichtigsten Aspekte

In China Marktanteile gewinnen... Marktführer in Indien, ASEAN und GUS werden.

Weltweiter rentabler Marktführer im Maschinensegment werden... Aushub, Erdbewegung und BCP.



WERTSCHÖPFUNG ÜBER DEN LEBENSZYKLUS

Unser Geschäftsmodell bildet die Grundlage unseres Erfolges, und es beginnt und endet wie alles, was wir unternehmen, beim Kunden. Wir sind erfolgreich, weil wir qualitativ hochwertige Produkte, Dienstleistungen und Lösungen liefern, die zu den niedrigsten Gesamtvorhalte- und -betriebskosten für unsere Kunden führen. Durch dieses Wertversprechen, das unser unübertroffener Kundenservice ermöglicht, verzeichnen wir in allen konjunkturellen Phasen die weltweit umfangreichste Population im Feld, die höchste Kundenloyalität sowie eine außerordentlich attraktive Rentabilität.

Unsere Fähigkeit, unsere Kunden bei der Maximierung der Rendite aus den von uns gelieferten Produkten, Dienstleistungen und Lösungen zu unterstützen, stellt eine der Grundlagen unserer Geschäftstätigkeit dar. Anders als bei Wettbewerbern ist der Erstverkauf eines Caterpillar-Produkts nur der Anfang der Wertschöpfungsmöglichkeiten im Lebenszyklus des Produkts.

Den Blick auf das Ersatzteil- und Dienstleistungssegment zu richten, stellt in allen drei Phasen unseres Geschäftsmodells ein wichtiges Element dar. Mit hervorragenden Produkten und Dienstleistungen sowie einzigartigen Lösungen, die dem Bedarf unserer Kunden entsprechen und ihre Geschäftstätigkeit unterstützen, SÄEN wir für unser Geschäft. Wir verstehen, was die Kunden wünschen, und dann entwerfen und fertigen wir Produkte und Lösungen nach diesen Wünschen. Während der Produktentwicklung haben wir den Lebenszyklus im Blick. Ein Schlüsselement in dieser Rechnung sind Caterpillars differenzierte und markeneigene Teile.

Durch den Aufbau der weltweit umfangreichsten Produktpopulation im Feld lassen wir das Geschäft WACHSEN. Diese große Population hilft uns beim Absatz von Teilen und Dienstleistungen, was zu höherer Kundenloyalität führt. Um das zu erreichen, machen wir uns das Miet- und Gebrauchtmachinesgeschäft ebenso zunutze wie den Neumaschinenabsatz.

Weil wir unsere Kunden langfristig unterstützen, ERNTEN wir die Geschäftschancen, die wir in den Phasen SÄEN und WACHSEN unseres Geschäftsmodells schaffen. Wir ergreifen die Gelegenheiten im Teile- und Dienstleistungsgeschäft und bieten unseren Kunden über den gesamten Lebenszyklus die Lösungen, die sie schätzen – ob sie nun der erste, zweite oder dritte Eigentümer der Ausrüstung sind.

Zur effizienten Umsetzung des Geschäftsmodells haben wir unsere neue Customer & Dealer Support Organization (Kunden- und Händlerunterstützungsorganisation) gegründet, um einen starken Akzent auf das Ersatzteil- und Dienstleistungssegment zu setzen und für eine hervorragende Händlerentwicklung zu sorgen. Diese neue Organisation führt zum ersten Mal die Haupt-Geschäftsbereiche zusammen, die eine grundlegende Bedeutung für die Umsetzung unseres Geschäftsmodells haben. Customer & Dealer Support treibt für unsere strategischen Geschäftsbereiche die zur Ausweitung unserer Geschäftschancen mit Cat-Ersatzteilen und Dienstleistungen notwendigen Maßnahmen voran. Dazu gehören substanzieller Entwurf/Fertigung, Vertrieb, Planung/Unterstützung, Händlerentwicklung und Aufgaben der Absatzabwicklung im Zusammenhang mit Cat-Ersatzteilen.

Wir haben das richtige Geschäftsmodell und das richtige Team für die Umsetzung.

Stu Levenick

Levenick trat 1977 bei Caterpillar als Mitarbeiter für Vertriebs- und Marketingentwicklung ein und verfügt über eine fundierte Ausbildung in Marketing und allgemeinem Management sowie große internationale Erfahrung aus den USA, Kanada, Russland, dem asiatisch-pazifischen Raum und Japan. Nach verschiedenen Managementpositionen im Marketing, im kaufmännischen Bereich und in der Produktbeschaffungsplanung wurde er 1989 Division Manager, 1995 Regional Manager bei Cat Asia Pte. Ltd. und 1998 General Manager für den Unternehmensbetrieb in der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS). Vor seiner Berufung zum Group President im Jahr 2004 war er Vice President des Geschäftsbereichs Asia Pacific von Caterpillar und Chairman der Shin Caterpillar Mitsubishi Ltd. (SCM) – der heutigen Caterpillar Japan Ltd. (CJL).



Die 8 wichtigsten Aspekte

Das Geschäftsmodell umsetzen... das Wachstum im Ersatzteil- und Dienstleistungssegment fördern.

MIT DISZIPLIN UND KONZENTRATION WACHSEN

Die neue Unternehmensstrategie verweist mehrfach auf die Notwendigkeit, zu wettbewerbsfähigen Kostenstrukturen zu kommen, ein positives Betriebsergebnis zu erzielen und über ausreichende liquide Mittel zu verfügen und dabei bei inkrementellen Umsatzerlösen ein inkrementelles Betriebsergebnis und Cashflow zu erzielen.

Mit dem großen Beitrag, den unsere Mitarbeiter, Zulieferer und Händler 2009 und Anfang 2010 geleistet haben, hat Caterpillar den größten Abschwung seit der Weltwirtschaftskrise erfolgreich durchgestanden. 2009 haben wir die Rentabilität mit starkem Cashflow aufrecht erhalten, unsere Bonitätsbewertung im mittleren A-Bereich gehalten und die Dividende erhöht und damit den Grund für eine starke Erholung im Jahr 2010 gelegt. Wir haben die Produktionspläne mit starker Unterstützung seitens unserer Zulieferer hochgefahren und die Kosten streng kontrolliert, und das führte zu einer deutlichen Verbesserung bei Rentabilität und Betriebs-Cashflow.

Den zusätzlichen Cashflow haben wir 2010 zur Finanzierung von Investitionen eingesetzt, die allen Stakeholdern – Kunden, Mitarbeitern und Aktionären – nutzen. Um unseren Kunden besser gerecht werden zu können, haben wir strategische Übernahmen vorgenommen und in neue Märkte, Produkte und Technologie investiert. Dies führt zu Wachstum und zu Chancen für unsere Mitarbeiter. Zum Nutzen der Aktionäre haben wir die Dividende erhöht. Außerdem war Caterpillar in diesem Jahr beim Dow Jones Industrial Average das beste Unternehmen des Jahres bei der Gesamtaktienrendite.

Während es mit der Weltwirtschaft weiter aufwärts geht, müssen wir 2011 umsichtig agieren und an unserer Strategie festhalten. Nach außen müssen wir alles daran setzen, auf dem umkämpften Markt von heute erfolgreich zu sein. Wir müssen sehen, dass es noch Möglichkeiten gibt, die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kostenstrukturen zu verbessern. Und schließlich müssen wir das positive Betriebsergebnis und die ausreichenden liquiden Mittel erzielen, indem wir nach dem Rezept des Caterpillar-Produktions-Systems Schnelligkeit und Betriebskapitaleffizienz verbessern, um die sich bietenden großen Wachstumschancen nutzen zu können.

Zu den erfreulichsten Seiten des Jahres 2010 zählte, dass wir Kunden, Aktionären und Mitarbeitern etwas bieten konnten. Wir weiteten unser Umsatzvolumen beträchtlich aus, um die weltweite Kundennachfrage zu decken. Wir erzielten eine eindrucksvolle Zunahme des Shareholder Value. Und die betroffenen Mitarbeiter erhielten durch ihre Beteiligung an unseren an Leistung und Produktivitätszuwachs orientierten Vergütungssystemen eine Anerkennung für die großartigen Ergebnisse. Entscheidend ist jedoch, dass wir eine solide Grundlage für die kommenden Jahre geschaffen haben. Uns bleibt noch einiges zu tun, aber ich bin überzeugt, dass das Beste noch kommt.



Ed Rapp

Rapp fing 1979 als Pricing Analyst bei Caterpillar an und übernahm Aufgaben in den Bereichen Preisgestaltung, Produktionsplanung, Marketing, Händlerförderung, Fertigung und Produktentwicklung. 1987 wechselte er zur North American Commercial Division, übernahm dort Aufgaben im Bereich Planning Support und war District Manager des Bezirks San Francisco. Später ging er als Area Manager nach Johannesburg (Südafrika) und anschließend nach Genf (Schweiz), wo er Department Manager bei Building Construction Products und Region Manager für Europa war. 2000 wurde Rapp Vice President des Geschäftsbereichs Europe-Africa-Middle East (EAME) Marketing. Bevor er 2007 Group President wurde, war Rapp Vice President des Caterpillar-Geschäftsbereichs Building Construction Products (BCP) mit Sitz in Cary (North Carolina).

Die 8 wichtigsten Aspekte

Kostenstrukturen erneuern und straffen.

Ein positives Betriebsergebnis erzielen und über ausreichende liquide Mittel verfügen.

UNTERSTÜTZUNG FÜR DEN WANDEL

Caterpillar hat seit vielen Jahren einen Schwerpunkt auf das Geschäft von Power Systems gelegt. Damit waren wir erfolgreich, doch wir stellen fest, dass sich weltweit das Umfeld von Power Systems verändert und erweitert. Um die Stellung als Branchenführer mit dem breitesten Angebot an Produkten und Lösungen zu behaupten, müssen wir ebenfalls Veränderungen vornehmen. Mit der Lieferung von Antriebssystemen allein ist es nicht getan, wir müssen auch Gesamtlösungen anbieten, die den wachsenden und unterschiedlichen Bedarf unserer Kunden weltweit erfüllen. Genau darauf haben wir uns ausgerichtet.

Im Rahmen der Neuordnung unseres Unternehmens 2010 haben wir eine neue Organisation „Energy & Power Systems“ gegründet. Diese Gruppe soll von unserer soliden Basis als traditioneller Motorenhersteller aus zu einem Anbieter mit vollständigem Programm an Energie- und Antriebssystemen massiv ausgebaut werden. In unserer neuen Gruppe sind alle Teams von Power Systems mit der klaren Ausrichtung auf Lösungen für die Marktsegmente Marine, Öl und Gas, alternative Brennstoffe, elektrischer Strom, Industrie und Bahn unter einem Dach versammelt.

Während die entwickelten Märkte weiterhin große Bedeutung haben, bieten die Schwellenländer ein riesiges Potenzial, da sie zunehmend mehr Energie und weiter gefasste Lösungen benötigen. Wir positionieren uns als Branchenführer sowohl in den entwickelten als auch in den aufstrebenden Märkten.

Mit der Stärke unserer neuen Organisation haben wir unsere internen Abläufe genau unter die Lupe genommen und große Fortschritte bei der Verbesserung von Geschwindigkeit, Effizienz und Qualität erzielt. 2010 führten diese Bemühungen zu greifbaren Ergebnissen. So konnte Solar Turbines beispielsweise durch eine in unserer Branche unerreichte kurze Vorlaufzeit für eine Kundenauftragsfertigung den dringenden Bedarf von Kunden befriedigen. Ebenso haben wir die Vorlaufzeiten für die Lieferung großer Motoren aus unserem Werk in Kiel (Deutschland) um bis zu 70 Prozent verkürzt, was uns in die Lage versetzt, unsere Kunden effizienter mit Produkten und Lösungen zu versorgen. In unserem Betrieb in Larne (Nordirland) weihen wir eine neue Montagelinie für kleinere Stromaggregate ein, die zu einer Kapazitätserweiterung und höherer Produktivität führte. Gleichzeitig verzeichneten wir Verbesserungen bei der Produktleistung und der Einhaltung von Emissionsregelungen. Unsere Tier-4-Programme liegen im Zeit- und Kostenplan und werden den Qualitätsstandards gerecht, die unsere Kunden inzwischen von Caterpillar erwarten.

Darüber hinaus haben wir an der Erweiterung unserer Kapazität zur Lieferung von Antriebslösungen gearbeitet. Im Juni 2010 eröffneten wir in Seguin in Texas ein neues modernes Motorenmontagewerk, das hinsichtlich Sicherheit, Qualität, Geschwindigkeit und Kosten gute Ergebnisse erzielt. In unserem neuen Motorenwerk in Wuxi (China) wurde im November 2010 der zehntausendste Motor gebaut. Auf der Shanghai Bauma wurde Caterpillar offiziell als einer der fünf größten Motorenhersteller in China anerkannt. Schließlich haben wir im November 2010 unsere Pläne zur Fertigung von Motoren der Baureihe 3500 in Tianjin (China) für Kunden in China und dem asiatisch-pazifischen Raum bekannt gegeben.

Große Fortschritte beim Ausbau unseres Geschäftsbereichs Energy & Power Systems haben wir durch Übernahmen erzielt. Im August haben wir Electro-Motive Diesel übernommen, einen der größten Hersteller von dieselelektrischen Lokomotiven auf der Welt. Durch diese Akquisition können wir in den USA und anderen Ländern expandieren, und sie stärkt unseren bestehenden Geschäftsbereich Progress Rail Services. Im Oktober unterzeichneten wir eine Vereinbarung zur Übernahme von MWM, einem führenden deutschen Hersteller von Motoren für alternative Brennstoffe. Nach dem Abschluss dieser Transaktion wird erwartet, dass MWM Caterpillar zu einem führenden Lieferanten von Gasmotorenlösungen für unsere Kunden macht. Das Zusammenführen unserer bereits vorhandenen Stärken und Kompetenzen mit diesen beiden neuen Unternehmen verbessert unsere Wettbewerbsposition und eröffnet beachtliche Geschäftschancen in der Zukunft.

Die 8 wichtigsten Aspekte

Massiver Ausbau von Power Systems... Bahn, Energieaufbereitung, Wachstumsmärkte und alternative Brennstoffe.



Gerard Vittecoq

Vittecoq kam 1975 zu Caterpillar und war in seinen ersten sechs Jahren beim Unternehmen in verschiedenen Positionen im Rechnungs- und Finanzwesen in Caterpillars Gießerei in Vernon tätig. 1982 übernahm er die Aufgaben eines Repräsentanten für Finanzangelegenheiten und später als Assistant Manager bei Caterpillar Overseas S.A. (COSA). 1985 wurde er Controller bei COSA. Von 1987 bis 1990 war er für Strategieprojekte verantwortlich, und 1990 wurde er zum Director von Strategy & Planning ernannt. 1995 wurde Vittecoq zum Managing Director von Caterpillar France S.A. befördert. 1997 wurde er Managing Director von Caterpillar Belgium S.A. Die Position des Vice President mit Zuständigkeit für den Geschäftsbereich Product Development & Operations von EAME wurde ihm im Januar 2001 übertragen. Im Januar 2004 wurde Vittecoq zum Group President ernannt.

DURCH WEITERENTWICKLUNG CHANCEN IM BERGBAU NUTZEN

Caterpillar erlebt auf dem Bergbausektor gerade eine spannende Zeit. Bedingt durch weltweites Wirtschaftswachstum, höheren Energiebedarf und Urbanisierung dürfte der Bedarf an Rohstoffen, wie Kohle, Kupfer und Eisenerz, weiterhin stark zunehmen. Mit dem Wachstum der Welt wächst auch der Bedarf an Bergbaumaschinen. Wir haben in diesem Jahr bewiesen, dass wir unseren Kunden ernsthaft zuhören und Weltmarktführer bei Bergbaumaschinen und -technik bleiben wollen.

Das Jahr 2010 hat gezeigt, wie erfolgreich wir im Bergbaugeschäft sein können. Mit einem 777F, der im Kohlebergbau in Kolumbien eingesetzt werden soll, haben wir unseren 50.000.sten Muldenkipper ausgeliefert. Bei unseren großen Bergbau-Muldenkippern lief die Nummer 10.000 vom Band, und vom 797 haben wir die Nummer 500 ausgeliefert. Beide Fahrzeuge sollen in Australien arbeiten. In Wyoming ist eine Flotte von Muldenkippern 797 nach wie vor mehr als 8000 Stunden pro Jahr im Einsatz – ein Auslastungsgrad von 93 Prozent. Das sind Weltklasseleistungen, auf die wir alle stolz sein können.

Auf dem Bergbausektor haben wir glänzende Aussichten. Wir haben die beabsichtigte Übernahme von Bucyrus bekannt gegeben. Damit werden wir über die weltweit breiteste Produktpalette für den Übertage- und Untertagebergbau verfügen und die Chancen, die der Sektor weltweit bietet, besser ausschöpfen können. Viele Kunden haben auch schon unsere neuen autonomen Bergbau-Skw auf unserem Vorführgelände in Arizona in Aktion gesehen. Zusammen mit Technologien wie MINEGEM™ für den Untertagebergbau, ferngesteuerten Dozern, Bergbau-Muldenkippern mit Elektroantrieb und Cat MineStar™ werden diese Entwicklungen die Bergbaulandschaft tiefgreifend verändern. Ich bin stolz darauf, dass Caterpillar hier ganz vorne dabei ist... wie es sich für ein Spitzenunternehmen wie Caterpillar gehört.

Dass Caterpillar bei Technologie für Bergbaumaschinen eine Spitzenstellung halten kann, verdanken wir dem ständigen Bemühen, uns durch neue Produkte abzuheben. Zum Glück verfügen wir über ein Team von erstklassigen Ingenieuren und Fachleuten für die Entwicklung von branchenweit führenden Produkten – Produkten, wie unsere Kunden sie von Caterpillar erwarten und verdienen. Dieses Team stand 2010 vor der Herausforderung, höhere Maßstäbe bei der Entwicklung und Validierung von Technologie und Produkten der nächsten Generation mit nie gekannter Effizienz anzulegen.

Wie schon in den vergangenen Jahren haben wir uns intensiv mit dem größten Produktentwicklungsvorhaben in der Geschichte von Caterpillar beschäftigt, der Einhaltung der Emissionsvorschriften gemäß Tier 4/Stufe IIIB/IV/Step 4 für Dieselmotoren für mobile Maschinen. Angesichts der 2011 in Kraft tretenden Interim-Vorschriften mussten wir Entwicklung, Validierung, Montageplanung, Fertigung und Produktbetreuungsvorbereitung so beschleunigen, dass ein ehrgeiziger Umsetzungsplan eingehalten wurde. Unsere Teams setzen neben guter alter harter Arbeit modernste virtuelle Werkzeuge, Verfahren und Validierung ein, um sauberere und nachhaltigere Produkte bereitzustellen. Bei Tier-4-konformen Cat®-Maschinen und -Motoren liegt der Ausstoß von Partikeln und Stickoxiden fast bei Null, und die Kunden erhalten die Leistung, den Kraftstoffverbrauch und den Nutzwert, mit dem sie ihren geschäftlichen Erfolg ausbauen können.

Die bei der Tier-4-Produktentwicklung gewonnenen Kenntnisse und Fähigkeiten werden jetzt bei allen Caterpillar-Programmen zur Einführung neuer Produkte genutzt. Der nachweisliche Erfolg und das ungeheure Potenzial unseres globalen Forschungs- und Entwicklungsteams haben in der Branche wieder einmal Maßstäbe gesetzt.

Steve Wunning

Wunning kam 1973 zu Caterpillar und bekleidete eine Reihe von Positionen mit zunehmender Verantwortung in den Bereichen Qualität, Fertigung, Produktbetreuung und Logistik. 1987 war er einer der ersten Mitarbeiter des neuen Tochterunternehmens Caterpillar Logistics Services, Inc. (Cat Logistics), das gegründet wurde, um die Kompetenz von Caterpillar zu nutzen und anderen Unternehmen Logistikleistungen anzubieten. 1990 wurde er Vice President von Cat Logistics und 1994 President. 1998 wurde Wunning Vice President mit Zuständigkeit für den Geschäftsbereich Logistics & Product Services. 2000 wurde er Vice President mit Zuständigkeit für Cat Logistics, wo das gesamte interne Logistikgeschäft für Caterpillar und das Geschäft für externe Kunden in einer Einheit zusammengefasst wurde. 2004 wurde Wunning Group President.

Die 8 wichtigsten Aspekte

Marktführerschaft in den Bereichen Bergbau, Steinbruch und Gewinnung ausbauen... neue Produkte und Lösungen entwickeln.

Uns durch neue Produkte abheben... Qualität, Emissionen, Wachstumsmärkte und Produkte der nächsten Generation.



FÜHRUNG • UNTERNEHMENSLEITUNG (Stand: 15. Februar 2011)**CHAIRMAN UND CHIEF EXECUTIVE OFFICER**

DOUGLAS R. OBERHELMAN

GROUP PRESIDENTS

RICHARD P. LAVIN

STUART L. LEVENICK

EDWARD J. RAPP

GERARD R. VITTECOQ

STEVEN H. WUNNING

SENIOR VICE PRESIDENT UND CHIEF LEGAL OFFICER

JAMES B. BUDA

VICE PRESIDENTS

KENT M. ADAMS

WILLIAM P. AINSWORTH

ALI M. BAHAJ

MARY H. BELL

THOMAS J. BLUTH

DAVID P. BOZEMAN

RICHARD J. CASE

ROBERT B. CHARTER

FRANK J. CRESPO

CHRISTOPHER C. CURFMAN

PAOLO FELLIN

WILLIAM E. FINERTY

STEVEN L. FISHER

GREGORY S. FOLLEY

STEVE A. GOSSELIN

HANS A. HAEFELI

BRADLEY M. HALVERSON

KIMBERLY S. HAUER

JOHN S. HELLER

GWENNE A. HENRICKS

STEPHEN P. LARSON

WILLIAM J. ROHNER

CRISTIANO V. SCHENA

WILLIAM F. SPRINGER

GARY A. STAMPANATO

GARY A. STROUP

D. JAMES UMPLEBY

TANA L. UTLEY

CHIEF FINANCIAL OFFICER

EDWARD J. RAPP

CHIEF INFORMATION OFFICER

JOHN S. HELLER

CHIEF TECHNOLOGY OFFICER

TANA L. UTLEY

CONTROLLER UND CHIEF ACCOUNTING OFFICER

JANANNE A. COPELAND

TREASURER

EDWARD J. SCOTT

CHIEF AUDIT OFFICER

MATTHEW R. JONES

CHIEF ETHICS AND COMPLIANCE OFFICER

CHRISTOPHER C. SPEARS

CORPORATE SECRETARY

CHRISTOPHER M. REITZ

ASSISTANT TREASURER

ROBIN D. BERAN

ASSISTANT SECRETARY

LAURIE J. HUXTABLE

FÜHRUNG • BOARD OF DIRECTORS



Board of Directors 2010

Vordere Reihe von links nach rechts: Edward B. Rust, jr., Gail D. Fosler, W. Frank Blount, Douglas R. Oberhelman, Eugene V. Fife, David R. Goode.

Hintere Reihe von links nach rechts: Joshua I. Smith, John R. Brazil, Charles D. Powell, Peter A. Magowan, Susan C. Schwab, Daniel M. Dickinson, John T. Dillon, William A. Osborn, Juan Gallardo.

BOARD OF DIRECTORS

W. FRANK BLOUNT, 72, Chairman und CEO von JI Ventures, Inc. (Venturekapital) und ehemaliger Chairman und CEO von TTS, Inc. (Privatkapitalanlagen). Weitere aktuelle Mandate als Director: Alcatel-Lucent S.A., Entergy Corporation und KBR, Inc. Weitere Mandate als Director in den vergangenen fünf Jahren: Adtran Inc. und Hanson PLC. Herr Blount gehörte von 1995 bis Dezember 2010 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

JOHN R. BRAZIL, 64, ehemaliger Präsident der Trinity University (San Antonio, Texas). Dr. Brazil gehört seit 1998 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

DANIEL M. DICKINSON, 49, Geschäftsführender Partner der Thayer | Hidden Creek (Privatkapitalanlagen). Weitere aktuelle Mandate als Director: IESI-BFC Ltd., MISTRAS Group, Inc. und Thayer | Hidden Creek. Herr Dickinson gehört seit 2006 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

JOHN T. DILLON, 72, Senior Managing Director von Evercore Capital Partners (Beratung und Investment), Unternehmensbereich Investment und Privatkapitalanlagen, und ehemaliger Vice Chairman des Unternehmens. Aktuelle Mandate als Director: E. I. du Pont de Nemours and Company sowie Kellogg Co. Weitere Mandate als Director in den vergangenen fünf Jahren: Vertis Inc. Herr Dillon gehörte von 1997 bis Dezember 2010 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

EUGENE V. FIFE, 70, geschäftsführender Direktor der Vawter Capital LLC (Privatanlagen). Herr Fife war von April bis November 2005 amtierender CEO und President der Eclipsys Corporation (Gesundheitsinformationsdienste) und von 2001 bis zum Zusammenschluss von Eclipsys mit Allscripts Healthcare Solutions, Inc. im Jahr 2010 Chairman ohne Geschäftsführungsfunktion. Weitere aktuelle Mandate als Director: Allscripts Healthcare Solutions, Inc. Herr Fife gehört seit 2002 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

GAIL D. FOSLER, 63, Senior Advisor von The Conference Board (Forschungs- und Unternehmensvereinigung). Zuvor war Frau Fosler President, Trustee, Executive Vice President, Senior Vice President und Chief Economist von The Conference Board. Aktuelle Mandate als Director: Baxter International Inc. Weitere Mandate als Director in den vergangenen fünf Jahren: DBS Group Holdings Ltd. und Unisys Corporation. Frau Fosler gehörte von 2003 bis Dezember 2010 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

FÜHRUNG • BOARD OF DIRECTORS

JUAN GALLARDO, 63, Chairman und ehemaliger CEO der Grupo Embotelladoras Unidas S.A. de C.V. (Abfüllung). Weitere aktuelle Mandate als Director: Lafarge SA. Weitere Mandate als Director in den vergangenen fünf Jahren: Grupo Mexico, S.A. de C.V. Herr Gallardo gehört seit 1998 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

DAVID R. GOODE, 69, ehemaliger Chairman, President und CEO der Norfolk Southern Corporation (Holding-Gesellschaft, die vor allem im Landtransport tätig ist). Weitere aktuelle Mandate als Director: Delta Air Lines, Inc. und Texas Instruments Incorporated. Weitere Mandate als Director in den vergangenen fünf Jahren: Norfolk Southern Corporation und Georgia-Pacific Corporation. Herr Goode gehört seit 1993 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

PETER A. MAGOWAN, 68, ehemaliger President und Managing General Partner der San Francisco Giants (Erstliga-Baseballteam). Mandate als Director in den vergangenen fünf Jahren: DaimlerChrysler AG, Safeway Inc. und Spring Group plc. Herr Magowan gehört seit 1993 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

DOUGLAS R. OBERHELMAN, 57, Chairman und Chief Executive Officer von Caterpillar Inc. Bevor er seine jetzige Position einnahm, war Herr Oberhelman Vice Chairman und Chief Executive Officer – Elect sowie Group President von Caterpillar Inc. Weitere aktuelle Mandate als Director: Eli Lilly and Company. Weitere Mandate als Director in den vergangenen fünf Jahren: Ameren Corporation. Herr Oberhelman gehört seit 1. Juli 2010 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

WILLIAM A. OSBORN, 63, Chairman im Ruhestand und ehemaliger CEO der Northern Trust Corporation (Multibank-Holding) und The Northern Trust Company (Bank). Weitere aktuelle Mandate als Director: Abbott und General Dynamics Corporation. Weitere Mandate als Director in den vergangenen fünf Jahren: Nicor Inc., Tribune Company und Northern Trust Corporation. Herr Osborn gehört seit 2000 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

CHARLES D. POWELL, 69, Chairman von Capital Generation Partners (Vermögens- und Anlagenverwaltung), LVMH Services Limited (Luxusgüter) und Magna Holdings (Immobilienanlagen). Bevor er seine jetzigen Positionen einnahm, war Lord Powell Chairman der Sagitta Asset Management Limited (Vermögensverwaltung). Weitere aktuelle Mandate als Director: LVMH (Moët-Hennessy Louis Vuitton) und Textron Inc. Lord Powell gehört seit 2001 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

EDWARD B. RUST, JR., 60, Chairman, CEO und President der State Farm Mutual Automobile Insurance Company (Versicherung). Er ist außerdem President und CEO der State Farm Fire and Casualty Company, State Farm Life Insurance Company und anderer wesentlicher Konzernunternehmen von State Farm sowie Trustee und President des State Farm Mutual Fund Trust und State Farm Variable Product Trust. Weitere aktuelle Mandate als Director: Helmerich & Payne, Inc. und The McGraw-Hill Companies, Inc. Herr Rust gehört seit 2003 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

SUSAN C. SCHWAB, 55, Professorin, University of Maryland School of Public Policy. Botschafterin Schwab hatte vor ihrer jetzigen verschiedene andere Positionen inne, darunter US-Handelsbeauftragte (Mitglied des Kabinetts der Vereinigten Staaten) und stellvertretende US-Handelsbeauftragte. Weitere aktuelle Mandate als Director: FedEx Corporation und The Boeing Company. Botschafterin Schwab gehört seit 2009 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

JOSHUA I. SMITH, 69, Chairman und Managing Partner der Coaching Group, LLC (Management-Beratung). Weitere aktuelle Mandate als Director: Comprehensive Care Corporation, FedEx Corporation und The Allstate Corporation. Weitere Mandate als Director in den vergangenen fünf Jahren: CardioComm Solutions, Inc. Herr Smith gehört seit 1993 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

Mit Wirkung vom 1. Januar 2011 wurden Jesse J. Greene, jr. und Miles D. White Mitglieder des Board of Directors unseres Unternehmens.

JESSE J. GREENE, JR., 65, ehemaliger Vice President für Finanzwesen und Chief Financial Risk Officer der International Business Machines Corporation (Computer und Büromaschinen). Herr Greene gehört seit 1. Januar 2011 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

MILES D. WHITE, 55, Chairman und Chief Executive Officer von Abbott (pharmazeutische und medizinische Produkte). Weitere aktuelle Mandate als Director: McDonald's Corporation. Weitere Mandate als Director in den vergangenen fünf Jahren: Motorola, Inc. und Tribune Company. Herr White gehört seit 1. Januar 2011 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

ERGEBNISSE

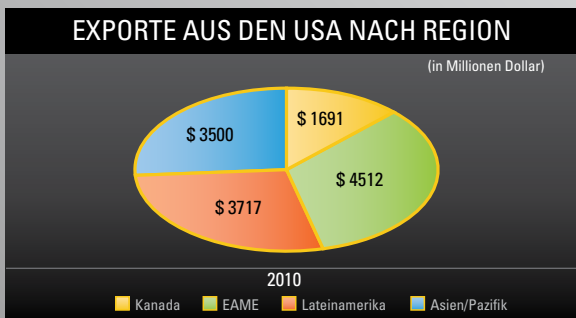
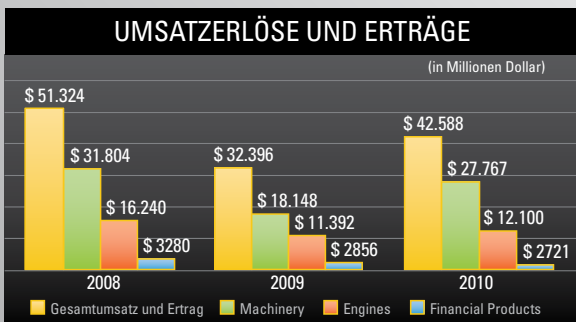
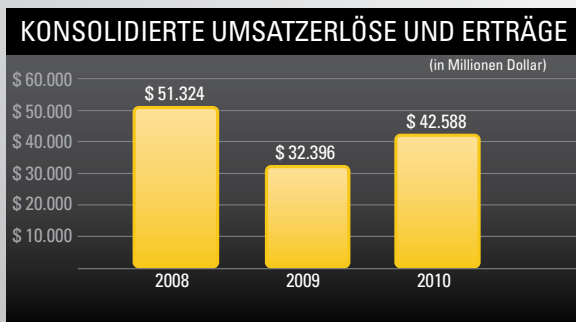


LEISTUNG EINES MARKTFÜHRERS

Die Wirtschaft hat sich erholt, die Nachfrage ist wieder gestiegen und die betriebliche Disziplin hat angehalten, sodass 2010 für Caterpillar ein gutes Jahr war. Die konsolidierten Umsatzerlöse und Erträge stiegen um 31 Prozent auf \$ 42,588 Milliarden. Diese Verbesserung spiegelt das wirtschaftliche Wachstum in den Entwicklungs- und Schwellenländern und die Erholung der Maschinennachfrage in den Industrieländern vom niedrigen Niveau des Jahres 2009 wider. Die Umsatzerlöse im Bereich Machinery stiegen infolgedessen um 53 Prozent gegenüber 2009. Aufgrund des höheren Umsatzvolumens verzeichneten die Caterpillar-Werke 2010 den stärksten Anstieg bei den Maschinenauslieferungen – sowohl in Dollar als auch in Prozent – seit mehr als 30 Jahren.

Unsere US-Exporte hatten 2010 einen Gesamtumfang von \$ 13,4 Milliarden, verglichen mit \$ 10,4 Milliarden im Jahr 2009. Die Caterpillar-Belegschaft wurde im Berichtsjahr in den USA um rund 7500 Stellen aufgestockt, um die wachsende Kundennachfrage decken zu können.

2010 betrug der konsolidierte Betriebsgewinn \$ 3,963 Milliarden, verglichen mit \$ 577 Millionen im Jahr 2009. Zur Steigerung des Betriebsgewinns trugen das größere Umsatzvolumen, die bessere Preisdurchsetzung und die günstigeren Fertigungskosten bei, was durch höhere Aufwendungen für Vertrieb, Allgemeines und Verwaltung sowie für Forschung und Entwicklung sowie durch die negativen Einflüsse von Währungen zum Teil aufgewogen wurde.

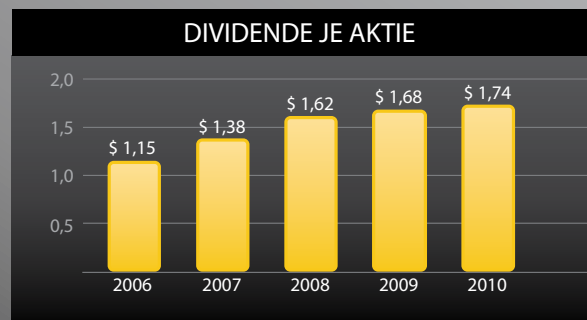
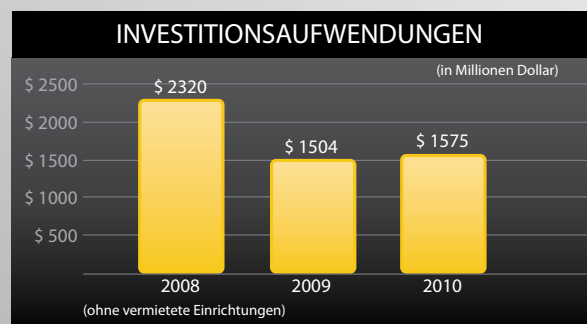
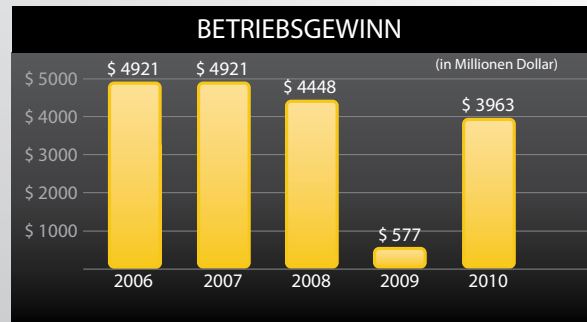


ERGEBNISSE

Über sein solides Finanzergebnis hinaus hat Caterpillar viel erreicht – die Produktion wurde beträchtlich hochgefahren, die Effizienz der Werke wurde verbessert, und der Betriebs-Cashflow bei Machinery and Engines erreichte eine Rekordhöhe. Langfristige Kapitalanlagen hatten weiterhin Vorrang, und für Produktentwicklung, Kapazitätserweiterung und strategische Übernahmen wurden beträchtliche Mittel aufgewendet.

Die Investitionsaufwendungen betragen insgesamt \$ 1,575 Milliarden. Außerdem investierte Caterpillar weiterhin in Technologien, durch die seine Kunden Maschinen und Motoren effizienter und sauberer betreiben können. Die Investitionen in Forschung und Entwicklung erreichten mit \$ 1,9 Milliarden eine Rekordhöhe. Mehr als 750 Erfindern innerhalb des gesamten Unternehmens Caterpillar wurden rund 620 Patente erteilt.

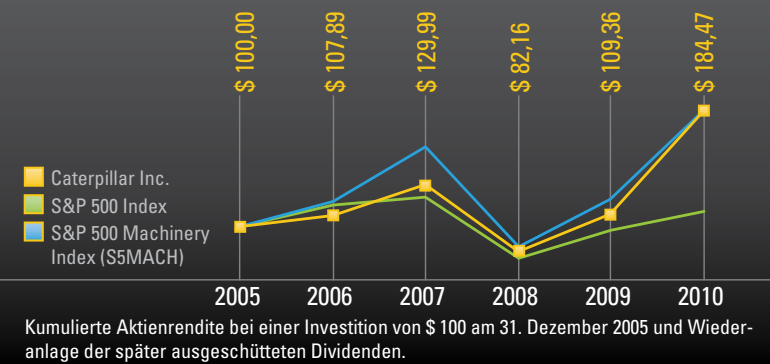
Von den hervorragenden betrieblichen und finanziellen Ergebnissen des Unternehmens profitierten auch die Aktionäre. Von allen Unternehmen des Dow Jones Industrial Average verzeichnete die Aktie von Caterpillar 2010 die beste Wertentwicklung. Der Gewinn je Aktie lag 2010 bei \$ 4,15, verglichen mit \$ 1,43 im Jahr 2009. Im siebzehnten Jahr in Folge zahlte Caterpillar den Aktionären höhere Dividenden. Die 2010 erzielten Ergebnisse belegen das Bestreben von Caterpillar, überzeugende Wachstumschancen zu nutzen, betriebliche und finanzielle Disziplin zu wahren und strategische langfristige Investitionen zu tätigen – alles mit dem Ziel, in allen Konjunkturphasen hervorragende Renditen zu erzielen.



ERGEBNISSE • AKTIENWERTENTWICKLUNG 2010



AKTIENRENDITE – CATERPILLAR IM VERGLEICH ZUM S&P



SCHLUSSKURS DER AKTIE 2008 – 2010



Die Börse reagierte auf die verbesserten Ergebnisse von Caterpillar im Jahr 2010 mit einem Anstieg des Aktienkurses von 64,3 Prozent. Außerdem war Caterpillar unter den Unternehmen des Dow Jones Industrial Average 2010 die Aktie mit der besten Wertentwicklung.

ERGEBNISSE • FÜNF-JAHRES-BILANZVERGLEICH


(in Millionen Dollar mit Ausnahme der Angaben je Aktie)

Zum 31. Dezember endende Geschäftsjahre	2010	2009	2008	2007	2006
Umsatzerlöse und Erträge	\$ 42.588	\$ 32.396	\$ 51.324	\$ 44.958	\$ 41.517
Umsatzerlöse	\$ 39.867	\$ 29.540	\$ 48.044	\$ 41.962	\$ 38.869
Anteil innerhalb der USA	32 %	31 %	33 %	37 %	46 %
Anteil außerhalb der USA	68 %	69 %	67 %	63 %	54 %
Erträge	\$ 2721	\$ 2856	\$ 3280	\$ 2996	\$ 2648
Gewinn ^{4,6}	\$ 2700	\$ 895	\$ 3557	\$ 3541	\$ 3537
Gewinn je Stammaktie ^{1,6}	\$ 4,28	\$ 1,45	\$ 5,83	\$ 5,55	\$ 5,37
Gewinn je Stammaktie – verwässert ^{2,6}	\$ 4,15	\$ 1,43	\$ 5,66	\$ 5,37	\$ 5,17
Beschlossene Dividenden je Stammaktie	\$ 1,740	\$ 1,680	\$ 1,620	\$ 1,380	\$ 1,150
Rendite des durchschnittlichen Eigenkapitals ^{3,5,6}	27,4 %	11,9 %	46,8 %	44,4 %	45,9 %
Investitionsaufwendungen:					
Grundstücke, Anlagen und Einrichtungen	\$ 1575	\$ 1504	\$ 2320	\$ 1682	\$ 1531
Vermietete Einrichtungen	\$ 1011	\$ 968	\$ 1566	\$ 1340	\$ 1082
Abschreibung und Amortisation	\$ 2296	\$ 2336	\$ 1980	\$ 1797	\$ 1602
Aufwendungen für Forschung und Entwicklung	\$ 1905	\$ 1421	\$ 1728	\$ 1404	\$ 1347
In Prozent der Umsatzerlöse und Erträge	4,5 %	4,4 %	3,4 %	3,1 %	3,2 %
Löhne, Gehälter und Sozialleistungen	\$ 9187	\$ 7416	\$ 9076	\$ 8331	\$ 7512
Durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter	98.504	99.359	106.518	97.444	90.160
31. DEZEMBER					
Aktiva insgesamt ⁶	\$ 64.020	\$ 60.038	\$ 67.782	\$ 56.132	\$ 51.449
Langfristige Schulden, die nach einem Jahr fällig werden:					
Konsolidiert	\$ 20.437	\$ 21.847	\$ 22.834	\$ 17.829	\$ 17.680
Machinery and Engines	\$ 4505	\$ 5652	\$ 5736	\$ 3639	\$ 3694
Financial Products	\$ 15.932	\$ 16.195	\$ 17.098	\$ 14.190	\$ 13.986
Passiva insgesamt:					
Konsolidiert	\$ 28.418	\$ 31.631	\$ 35.535	\$ 28.429	\$ 27.296
Machinery and Engines	\$ 5204	\$ 6387	\$ 7824	\$ 4006	\$ 4277
Financial Products	\$ 23.214	\$ 25.244	\$ 27.711	\$ 24.423	\$ 23.019

1. Berechnet nach der gewichteten durchschnittlichen Zahl umlaufender Aktien.

2. Berechnet nach der gewichteten durchschnittlichen Zahl umlaufender Aktien, verwässert durch angenommene Ausübung von aktienbasierten Vergütungsrechten nach der Eigenaktien-Methode.

3. Bezeichnet den durch das durchschnittliche Eigenkapital (Eigenkapital am Jahresanfang plus Eigenkapital am Jahresende dividiert durch zwei) dividierten Gewinn.

4. Gewinn für Zuschreibung auf Stammaktionäre

5. Mit Wirkung vom 1. Januar 2009 änderten wir die Art der Bilanzierung von Minderheitsbeteiligungen. Die Angaben für frühere Jahre wurden entsprechend angepasst.

6. 2007 änderten wir die Art der Bilanzierung von unsicheren Steuerpositionen.



MACHINERY

Ankündigung des ersten Typs unserer kompletten Reihe von Cat®-Lastkraftwagen, des Cat® CT660. Die Lastkraftwagen werden spezifische Lösungen für viele verschiedene Einsatzbereiche bieten – vom Gesteins- und Abfalltransport über die Holzabfuhr bis zum Gießen von Beton.

Einführung des Cat®-Teleskopstaplers TH514 für den allgemeinen Bau- und Industriesektor.

Erwerb von Vermögenswerten der Underground Imaging Technologies, Inc., eines modernen Unternehmens für geophysikalische Dienstleistungen und Technologieentwicklung. Die fortschrittlichen Technologien von Underground verbessern Caterpillars Angebot von Connected Worksite, da Entwurfsingenieure und Bauunternehmer detaillierte Informationen und deutlichere Bilder von Untertage- und Tiefbauprojekten erhalten.

Erweiterung der beliebten Baggerlader-Baureihe E um einen siebten Typ, um der Nachfrage der Kunden in den mittel- und osteuropäischen Märkten nachzukommen.

Erinnerung an den 50. Jahrestag der ersten Fertigung eines Cat®-Radladers, des 944, der die Grundlage für die führende Position im weltweiten Markt für mittelgroße Radlader schuf.

Auslieferung des 50.000sten Muldenkippers (ein 777F), der im Kohlebergbau in Kolumbien eingesetzt werden soll.

Übernahme von Electro-Motive Diesel (EMD), einem Erstausrüster von dieselektrischen Lokomotiven. Von EMD stammen die meisten der Lokomotiven-Produkte, die weltweit in Betrieb sind, und das Unternehmen verfügt über das umfassendste Angebot an Lokomotiven-Produkten in der Bahn- und Transportbranche. Durch die Übernahme kann Progress Rail den Bahn- und Transportkunden ein Spektrum an Lokomotiven, Motoren und Emissionslösungen bieten, das in der Branche führend ist, und außerdem vorbildlichen Kundendienst.

Ankündigung von Plänen zur Erweiterung der Hydraulikbaggerfertigung in China, die nach Verwirklichung die Fertigungskapazität für Hydraulikbagger in China um 400 Prozent erhöht.

Ankündigung von Plänen, die Fertigung in Brasilien durch einen neuen Betrieb zur Fertigung von Baggerladern und kleinen Radladern zu erweitern.

Ankündigung von Plänen, die Fertigung in den USA durch die Eröffnung eines neuen Hydraulikbaggerwerks in Victoria (Texas) zu erweitern, das die gegenwärtige Fertigungskapazität für Hydraulikbagger in den USA verdreifachen wird.

ERGEBNISSE • WICHTIGE FAKTEN

ENGINES

Erweiterung der Möglichkeiten von Caterpillar Emissions Solutions durch die Übernahme von CleanAIR Systems, Inc., einem führenden Unternehmen für die Konzeption und Herstellung von maßgeschneiderten stationären Abgasnachbehandlungslösungen für Verbrennungsmotoren.

Eröffnung des neuen Logistikzentrums für MaK™-Dieselmotoren bei Hamburg (Deutschland), von dem aus MaK-Ersatzteile für Kunden auf der ganzen Welt versandt werden sollen.

Einführung der Industrie-Antriebsaggregate Cat® C15 ACERT™ und C18 ACERT, womit Kunden vorkonfigurierte Pakete bestellen können, die auf verschiedene Einsatzbereiche abgestimmt sind, darunter Be- und Entwässerung, Bergbau sowie Hydraulikpumpeneinsätze.

Einführung von fünf Industriemotoren, die Tier 4 Interim/Stufe IIIB entsprechen, für Erstausrüster in den Marktsegmenten Landwirtschaft, Bauwesen, Bergbau, Forstwirtschaft und allgemeine Industrie.

Ankündigung von Plänen zur Errichtung eines modernen Fertigungsbetriebs in Tianjin (China) zur Steigerung der weltweiten Produktionskapazität für Großmotoren. Nach der Aufnahme des Betriebs im Jahr 2013 wird das Motorenwerk Caterpillars weltweit dritte Fertigungsstätte für die Motoren der Baureihe 3500 sein und vor allem für Kunden in China und dem asiatisch-pazifischen Raum produzieren.



FINANCIAL PRODUCTS

2010 betrug die Gewinne nach Steuern \$ 350 Millionen und lagen damit um 14 Prozent höher als 2009.

Neue Endkunden-Finanzierungen von Cat Financial stiegen um \$ 1,8 Milliarden bzw. 24 Prozent gegenüber 2009 auf \$ 9,46 Milliarden im Jahr 2010.

Die Gesamtqualität des Portfolios von Cat Financial spiegelte die weitere Verbesserung der weltweiten Wirtschaftslage wider. Ende 2010 betrug der Anteil der überfälligen Forderungen 3,87 Prozent und lag damit unter dem Wert von 5,54 Prozent Ende 2009.

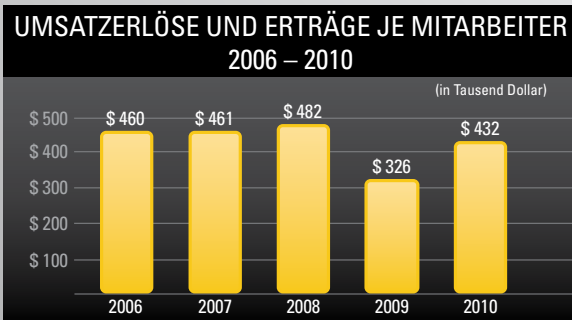
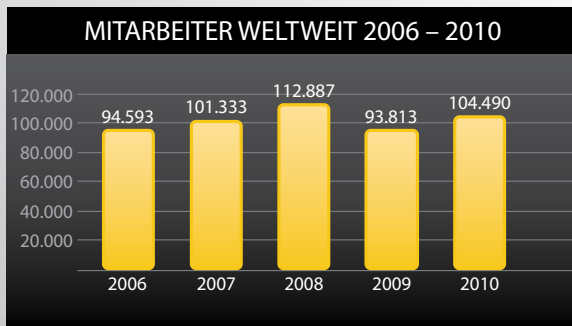
Cat Financial emittierte seinen allerersten auf Renminbi (RMB) lautenden mittelfristigen Schuldschein zur Unterstützung bei Finanzierungen in China – ein wichtiger Meilenstein bei der Ausweitung seiner globalen Finanzierungsplattform.

Caterpillar schloss mit Händlern in Indien und mit verschiedenen schwerpunktmäßig im Infrastrukturbereich tätigen Kreditinstituten und Nichtbanken-Finanzierungsgesellschaften einen Finanzkooperationsvertrag, um Kunden in Indien beim Kauf von Cat®-Maschinen den Zugang zu neuen Finanzierungsmöglichkeiten zu erleichtern.

Durch Teamarbeit wurde erreicht, dass Cat Financial 92 Prozent der mehr als 200 Cat-Maschinen finanzierte, die für das Projekt zum Ausbau des Panamakanals eingesetzt werden.

Um die Einführung der Cat-Lastkraftwagen zu unterstützen, finanzierte Cat Financial den ersten Cat CT630 in Australien und den International-Lastkraftwagen 9800 in Brasilien.

AUF EINEN BLICK • UNTERNEHMENSPROFIL



ALS TEAM ARBEITEN

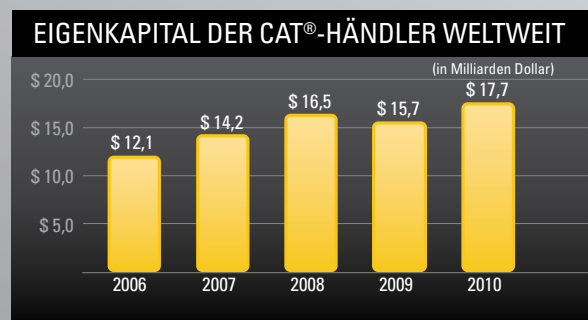
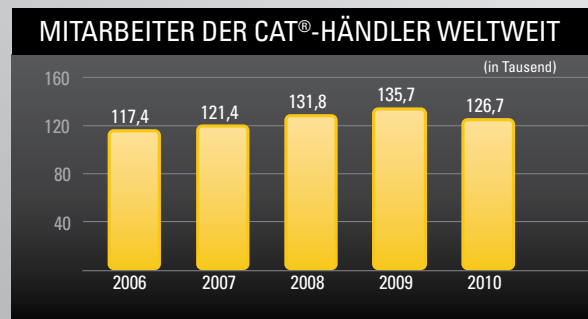
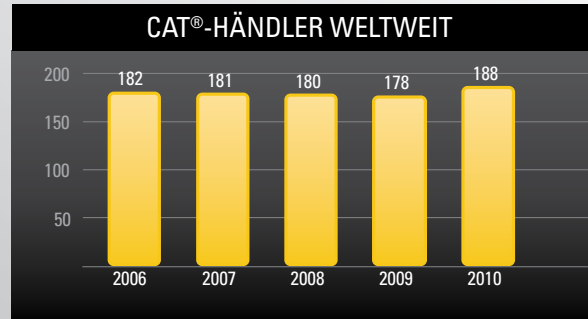
Seit mehr als 85 Jahren fördert Caterpillar nachhaltigen Fortschritt und ist Motor eines positiven Wandels auf allen Kontinenten. Caterpillar ist der weltweit führende Hersteller von Bau- und Bergbaumaschinen, Diesel- und Erdgasmotoren, Industriegasturbinen sowie dieselektrischen Lokomotiven. Durch Cat Financial, Caterpillar Remanufacturing Services, Caterpillar Logistics Services, Inc. (Cat Logistics) und Progress Rail Services Corporation (Progress Rail) ist das Unternehmen darüber hinaus ein führender Anbieter von Dienstleistungen. Außerdem ist Caterpillar ein führendes Exportunternehmen der USA. Über ein weltweites Netz von unabhängigen Händlern und durch den Direktvertrieb bestimmter Produkte baut Caterpillar langfristige Beziehungen zu Kunden in der ganzen Welt auf.

Der Erfolg von Caterpillar beruht auf dem Talent und Engagement von mehr als 104.000 Mitarbeitern in Ländern auf der ganzen Welt. Getreu dem Motto *Unsere Werte leben* nutzen die Caterpillar-Mitarbeiter das Caterpillar-Produktions-System und 6 Sigma-Methoden und setzen sich leidenschaftlich für Innovation und Kundenservice ein. Unser Personal spricht über 100 Sprachen und fühlt sich einem gemeinsamen Ziel verpflichtet: durch unsere Arbeit von heute soll die Welt von morgen besser werden.

AUF EINEN BLICK • UNTERNEHMENSPROFIL

Unser riesiges Vertriebsnetz hilft Caterpillar und unseren Kunden, weltweit auf der Gewinnerseite zu stehen. Caterpillar und seine Händler weiten das Vertriebsgebiet aus und tätigen erhebliche Investitionen in Ländern wie China und Indien sowie den Ländern der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS), da diese Märkte in den von uns belieferten Branchen erhebliche Wachstumschancen bieten.

Cat®-Händler und ihre Mitarbeiter haben den gleichen Ehrgeiz wie wir, verbessern unseren Wettbewerbsvorteil und sorgen dafür, dass die Kunden den größtmöglichen Nutzen aus unseren Produkten und Dienstleistungen ziehen. Die Cat-Händler sind zumeist selbstständige, regional tätige Unternehmen mit dem Vorteil intensiver, langjähriger Kundenbeziehungen.



AUF EINEN BLICK • ÜBERSICHT ÜBER DIE TÄTIGKEIT



Caterpillar treibt überall auf der Welt den Fortschritt voran. Cat®-Ausrüstung – über drei Millionen Einheiten weltweit – ist auf Fernstraßen, auf Bahnstrecken, auf See und auf Flüssen, in Wäldern, Steinbrüchen und Ölfeldern für unsere Kunden im Einsatz. Von uns kommen die Maschinen, die Lösungen und die Unterstützung, damit unsere Kunden in wechselndem Gelände, bei unterschiedlichen Böden und unter verschiedenen klimatischen Bedingungen besser abschneiden können. Unsere Motoren und Gasturbinen stellen den Kunden die Leistung zur Verfügung, um Waren und Güter rund um die Welt zu transportieren, und Generatoren liefern Strom, wo immer er gebraucht wird. Die ausgezeichnete Caterpillar-Fertigung wird durch erstklassige Dienstleistungsunternehmen ergänzt, die Logistik, Finanzprodukte und Generalüberholung anbieten. Weitere Informationen über Cat-Produkte, Dienstleistungen und Lösungen finden sich unter www.cat.com im Internet.

Hauptproduktgruppen

- Baggerlader
- Forstwirtschaftliche Maschinen
- Hydraulikbagger
- Kettendozer
- Kettenlader
- Knickgelenkte Muldenkipper
- Kompaktlader
- Lokomotiven
- Materialumschlagmaschinen
- Mobilbagger
- Motoren
- Motorgrader
- Raddozer
- Radlader
- Rohrverleger
- Schürfzüge
- Skw
- Straßenbaumaschinen
- Stromaggregate
- Turbinen
- Untertagebergbaumaschinen
- Verdichter

Wichtigste belieferte Branchen

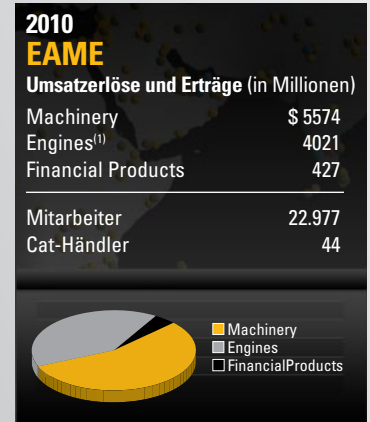
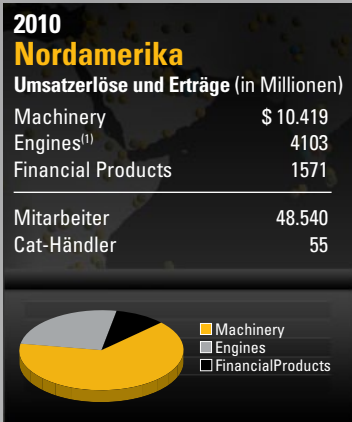
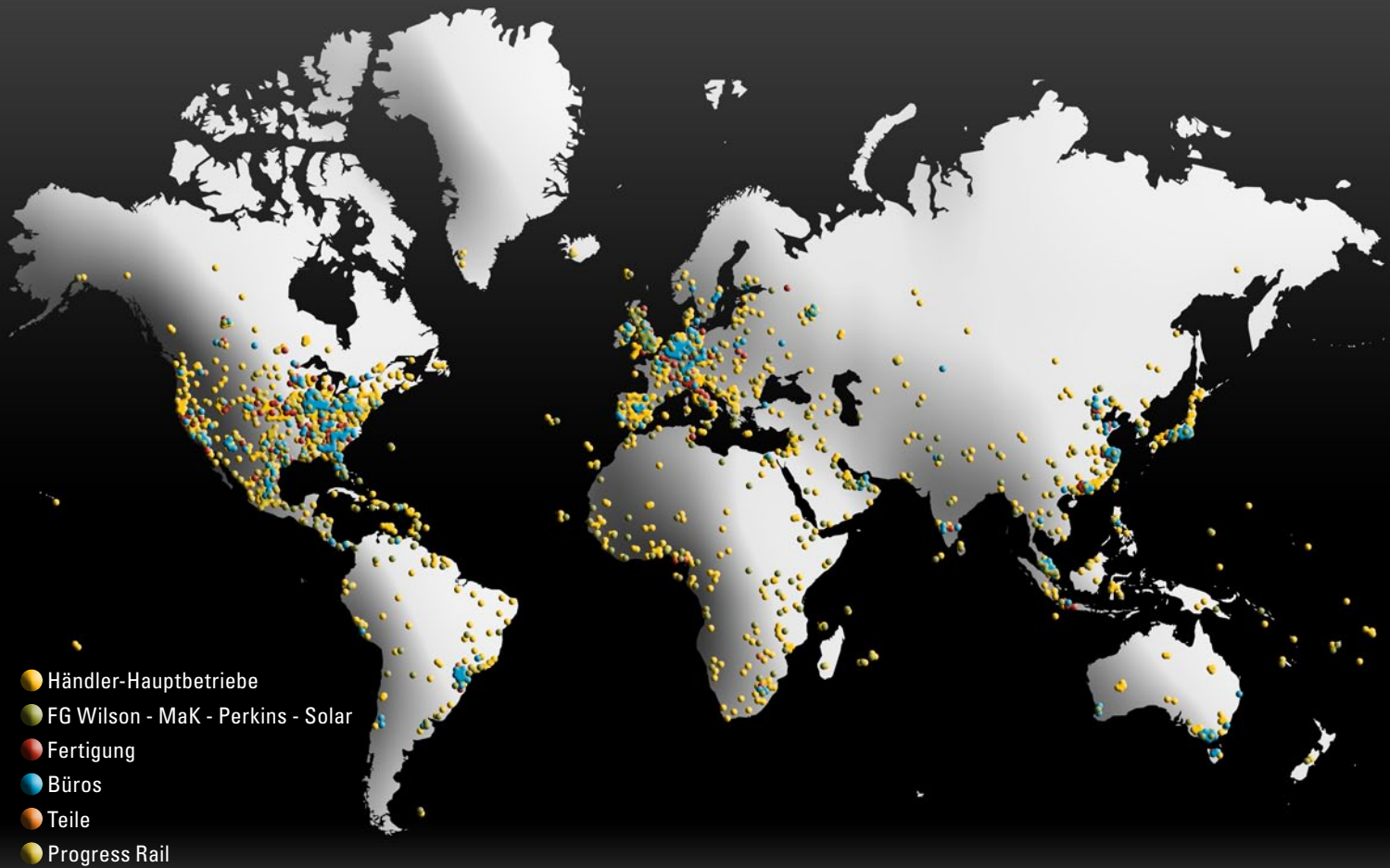
- Abbruch und Schrott
- Abfallentsorgung
- Allgemeine Bauindustrie
- Bahn
- Bergbau
- Deckenfertigung
- Forstwirtschaft
- Industrielle Anwendungen/
Erstausrüster
- Landschaftsbau
- Öffentliche Hand
- Öl und Gas
- Pipeline
- Schifffahrt
- Steinbruch- und Gewinnungsindustrie
- Straßenbau
- Stromerzeugung
- Tiefbau
- Versorgungsleitungsbau

Hauptdienstleistungsbereiche

- Erstausrüsterlösungen
- Finanzierung
- Generalüberholung
- Logistik
- Schulung
- Solar Turbine Customer Services
- Vermietung
- Versicherung
- Wartung und Reparatur von Lokomotiven
und Waggonen

Marken: Caterpillar Inc. besitzt ein umfangreiches Portfolio an Marken, deren Funktion das Wachstum zum Erreichen unserer Unternehmensziele unterstützt. Der Markenname Caterpillar repräsentiert unser Unternehmen in der Welt der Investoren, bei Mitarbeitern, Entscheidungsträgern und anderen Schlüsselgruppen. Auf der Grundlage jahrzehntelanger Leistung steht unser Markenportfolio – einschließlich unseres öffentlichkeitswirksamsten Markennamens Cat – für Qualität, Zuverlässigkeit und eine Zusicherung, das Beste an Konstruktion, Technik und Kundendienst zu bekommen. Eine Übersicht über das Caterpillar-Markenportfolio finden Sie unter www.caterpillar.com/brands im Internet.

AUF EINEN BLICK • WELTWEITE STANDORTE



⁽¹⁾ Ohne interne Motorenlieferungen, die sich 2010 auf \$ 2,523 Milliarden summierten.
Interne Motorenlieferungen werden zu Preisen bewertet, die mit denen für Fremdlieferungen vergleichbar sind.

AUF EINEN BLICK • ZUKUNFTSGERICHTETE AUSSAGEN



ZUKUNFTSGERICHTETE AUSSAGEN

Bestimmte Aussagen in diesem Jahresrückblick 2010 betreffen künftige Ereignisse und Erwartungen und stellen zukunftsgerichtete Aussagen („Forward-looking Statements“) im Sinne des Private Securities Litigation Reform Act von 1995 dar. Diese Aussagen unterliegen bekannten und unbekanntem Faktoren, durch welche die tatsächlichen Geschäftsergebnisse von Caterpillar von den in den zukunftsgerichteten Aussagen ausgedrückten oder implizierten abweichen können. Wörter wie „glauben“, „schätzen“, „werden“, „wollen“, „würde“, „erwarten“, „voraussehen“, „planen“, „hochrechnen“, „beabsichtigen“, „könnte“, „sollte“ und ähnliche Wörter oder Ausdrücke kennzeichnen häufig zukunftsgerichtete Aussagen. Alle Aussagen, die sich nicht auf Fakten der Vergangenheit stützen, sind zukunftsgerichtete Aussagen, einschließlich, ohne darauf beschränkt zu sein, Aussagen, die Vorhersagen, Prognosen, Ausblicke oder Trendbeschreibungen enthalten. Diese Aussagen garantieren keine zukünftigen Ergebnisse, und Caterpillar verpflichtet sich nicht, seine zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren.

Es ist unbedingt zu beachten, dass die tatsächlichen Ergebnisse von Caterpillar sich wesentlich von denen unterscheiden können, die in seinen zukunftsgerichteten Aussagen dargestellt oder impliziert werden, bedingt durch verschiedene Faktoren, wie beispielsweise (i) die weltweite Wirtschaftslage und die Wirtschaftslage in den von Caterpillar bedienten Branchen und Märkten, (ii) staatliche Geld- oder Finanzpolitik und Staatsausgaben für Infrastruktur, (iii) Preiserhöhungen bei Rohstoffen oder Komponenten und/oder beschränkte Verfügbarkeit von Rohstoffen und Bauteilen, einschließlich Stahl, (iv) die Fähigkeit von Caterpillar und seinen Kunden, Händlern und Lieferanten, Liquidität zu beschaffen und zu halten, (v) politische und wirtschaftliche Risiken im Zusammenhang mit unserer weltweiten Geschäftstätigkeit, einschließlich Änderungen von Gesetzen, Vorschriften oder staatlichen Maßnahmen, Devisenbeschränkungen, Gewinnrückführungsbeschränkungen, Belastungen durch Zölle oder Kontingente, nationale und internationale Konflikte, einschließlich Terroranschläge, sowie politische und wirtschaftliche Instabilität oder Unruhen in den Ländern, in denen Caterpillar tätig ist, (vi) die Fähigkeit von Caterpillar und Cat Financial, ihre jeweilige Bonität aufrecht zu erhalten; ein erheblicher Anstieg der Kreditkosten oder ein fehlender Kapitalmarktzugang bei einem der beiden Unternehmen, (vii) die finanzielle Lage und Kreditwürdigkeit der Kunden von Cat Financial, (viii) das Unvermögen, erwartete Gewinne aus Übernahmen und Veräußerungen, einschließlich der Übernahme von Bucyrus International, Inc., zu realisieren, (ix) ein mögliches Scheitern der Übernahme von Bucyrus International, Inc. durch Caterpillar aus irgendeinem Grund, einschließlich der Nichterteilung notwendiger behördlicher Genehmigungen, (x) internationale handels- und investitionspolitische Maßnahmen, wie Einfuhrkontingente, Kapitalverkehrskontrolle oder Zölle, (xi) ein mögliches Scheitern der Einführung von Tier-4-konformen Maschinen und Motoren durch Caterpillar, (xii) die Akzeptanz der Produkte und Dienstleistungen von Caterpillar auf dem Markt, (xiii) die Auswirkungen von Veränderungen der Wettbewerbssituation, wie z. B. Verlust von Marktanteilen, fehlende Akzeptanz von Preiserhöhungen und/oder negative Veränderungen der geografischen oder produktbezogenen Aufteilung unserer Umsätze, (xiv) Tarifkonflikte oder andere Personalprobleme, (xv) die Fähigkeit von Caterpillar zur erfolgreichen Einführung des Caterpillar-Produktions-Systems oder anderer Produktivitätsmaßnahmen, (xvi) negative Veränderungen bei der Beschaffungspraxis unserer Händler oder Erstausrüster, (xvii) Kosten im Zusammenhang mit der Erfüllung von Umweltgesetzen und -verordnungen, (xviii) angebliche oder tatsächliche Verstöße gegen Handels- oder Anti-Korruptionsgesetze und -vorschriften, (xix) zusätzlicher Steueraufwand oder -belastung, (xx) Wechselkursschwankungen, insbesondere steigende oder fallende Kurse des US-Dollars gegenüber anderen Währungen, (xxi) die Nichterfüllung finanzieller Verpflichtungen in ihren jeweiligen Kreditfazilitäten durch Caterpillar oder Cat Financial, (xxii) höhere Finanzierungsverpflichtungen bei unseren Pensionsplänen, (xxiii) größere Gerichtsverfahren, Klagen, Prozesse oder Ermittlungen, (xxiv) Betriebseinschränkungen oder Erfüllungsaufgaben infolge der Verabschiedung von Gesetzen und/oder Vorschriften zu Kohlendioxidemissionen, (xxv) Änderungen von Rechnungslegungsvorschriften oder Einführung neuer Rechnungslegungsvorschriften, (xxvi) negative Auswirkungen von Naturkatastrophen sowie (xxvii) weitere Faktoren, die unter „Item 1A. Risk Factors“ im Abschnitt „Part I“ unseres am 22. Februar 2011 bei der Securities and Exchange Commission (SEC) eingereichten Berichts „Form 10-K“ für das am 31. Dezember 2010 abgelaufene Jahr im Einzelnen aufgeführt sind. Diese Unterlagen stehen auf unserer Website unter www.caterpillar.com/secfilings zur Verfügung.

AUF EINEN BLICK • MARKENZEICHEN



INFORMATIONEN ZU MARKENZEICHEN

CAT, CATERPILLAR, die entsprechenden Logos, „Caterpillar Yellow“ und das Power Edge-Handelszeichen sowie die hierin verwendeten Unternehmens- und Produktidentitäten sind Markenzeichen von Caterpillar Inc. und dürfen nicht ohne Genehmigung verwendet werden. Cat und Caterpillar sind eingetragene Marken der Caterpillar Inc., 100 N.E. Adams, Peoria IL 61629.

© CATERPILLAR PUBLIC RELEASE. Alle Rechte vorbehalten. Printed in the USA.