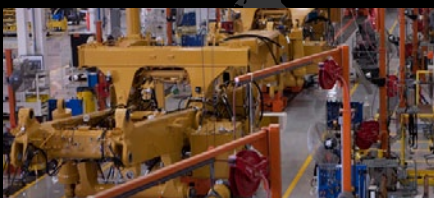




Wir bieten, was unsere Kunden benötigen, sodass sie das bieten können,

# Was die Welt benötigt

JAHRESRÜCKBLICK 2011



### **3** BRIEF DES CHAIRMAN

### **8** HÖHERE BAULEISTUNG

Unsere Kunden sorgen dafür, dass die für die Versorgung der wachsenden Weltbevölkerung notwendige Infrastruktur – von Straßen bis zu Wohnungen – geschaffen wird.

### **16** NATÜRLICHE RESSOURCEN

Wir sorgen dafür, dass unsere Kunden die für die mehr als 7 Milliarden Bewohner der Erde wichtigen Mineralien und anderen Rohstoffe erreichen und fördern können.

### **26** ENERGIE UND ANTRIEB

Unsere Antriebslösungen tragen zur Deckung des globalen Energiebedarfs bei.

### **33** GLOBALE PRÄSENZ

Mit unserem weltweiten Händlernetz sind wir in der ganzen Welt dort präsent, wo unsere Kunden sind, wodurch wir uns intensiv für die Erfüllung ihrer Bedürfnisse einsetzen können.

### **39** FINANZKRAFT

Mit einer starken finanziellen Position und fachlicher Kompetenz im Konzern verfügen wir über die Mittel, den Anforderungen der Kunden gerecht zu werden, sodass diese liefern können, was die Welt benötigt.

### **45** BESSERE ZUKUNFT

Die Caterpillar Foundation investiert weltweit in Programme, um überall nachhaltigen Fortschritt zu ermöglichen.

### **51** VORSTANDSMITGLIEDER

### **53** UNTERNEHMENSLEITUNG

### **54** BOARD OF DIRECTORS

### **57** LEISTUNGSKENNZAHLEN

### **66** ZUKUNFTSGERICHTETE AUSSAGEN UND INFORMATIONEN ZU MARKENZEICHEN



„... wir wissen, was wir zu tun haben. Unsere Strategie ist richtig. Wir müssen uns einfach nur auf unsere Kunden konzentrieren. Unsere Aufgabe besteht darin, ihnen zum Erfolg zu verhelfen. So einfach ist das.“

## Brief des Chairman

Doug Oberhelman, Chairman und CEO

Viele werden auf 2011 als ein Rekordjahr zurückblicken. Ganz sicher war es ein herausragendes Jahr, und ich bin stolz auf das gesamte Caterpillar-Team von den Mitarbeitern bis zu den Händlern und Lieferanten. Wir haben die Kunden wieder in den Mittelpunkt gestellt und eindrucksvolle Ergebnisse erzielt. Es ist aber kein Rekord, den ich feiern will – es ist ein Rekord, den ich brechen will. Ich betrachte 2011 als ein grundlegendes Jahr. Es ist wie ein Pflock im Boden, eine Linie im Sand, ein Meilenstein auf unserem Weg zur Erfüllung unserer Vision 2020.

Während der gesamten Rezession von 2008 bis 2010 haben wir weiter investiert und gesagt, dass wir bei einer Stabilisierung der Wirtschaft und der Nachfrage darauf vorbereitet sein wollten. Genau das ist uns gelungen! Übernahmen, Investitionen, Expansion, Wachstum, Entwicklung – das sind die Schlagworte, die man in der Wirtschaft erwartet. Aber solche Begriffe markieren Ausgangspunkte und keine Endpunkte. Das heißt, dass für Caterpillar viel zu tun bleibt.

Doch wir wissen, was wir zu tun haben. Unsere Strategie ist richtig. Wir müssen uns einfach nur auf unsere Kunden konzentrieren. Unsere Aufgabe besteht darin, ihnen zum Erfolg zu verhelfen. So einfach ist das.

Unsere Kunden dagegen sind vielseitig. Sie sorgen buchstäblich für den Antrieb und den Aufbau der Welt. Unsere Kunden arbeiten in je-dem Winkel dieser Erde. Zu ihnen gehören kleine Bauunternehmen mit einer Cat-Maschine ebenso wie große multinationale Bergbaukonzerne mit hunderten von Maschinen, die rund um die Uhr im Einsatz sind. Mit unseren Antriebssystemen werden riesige Schiffe und Ölbohranlagen betrieben und Krankenhäuser mit Notstrom versorgt, um nur einige Einsatzbereiche zu nennen.

Bei aller Unterschiedlichkeit haben unsere Kunden etwas gemeinsam: alle erwarten von Caterpillar das Beste. Sie erwarten höchste Qualität, höchste Leistung, höchste Produktivität, und vor allem erwarten sie den höchsten Gegenwert für das Geld, das sie ausgeben. Um diesen Erwartungen zu entsprechen, müssen wir uns mächtig anstrengen. Deshalb müssen wir die Messlatte hoch legen.

So gut 2011 auch war, es ist nicht die neue Norm. Wir können noch besser werden.

(Fortsetzung)



## Brief des Chairman (Fortsetzung)

Bei der Vorstellung unserer Unternehmensstrategie 2011 – 2015 haben wir mit unseren Teams über die Notwendigkeit gesprochen, über Caterpillar hinauszuschauen. Beim Vergleich unserer Leistung von Jahr zu Jahr nehmen wir vielfach uns selbst – nicht unsere Konkurrenz – als Maßstab. Wir vergleichen unsere neuen Produkte mit älteren Typen. Wir vergleichen die Ergebnisse der einzelnen Geschäftsbereiche. Dagegen ist nichts einzuwenden – es ist eine gute Möglichkeit, Verbesserungen aufzuzeigen. Nur finden wir auf diese Weise nicht unbedingt heraus, was unsere Kunden brauchen, und es vermittelt uns erst recht kein Bild von dem, was die Welt benötigt.

Das Geschäft hat sich verändert. Die Branchen, für die wir tätig sind, haben sich verändert. Der Wettbewerb ist hart, die Kundenanforderungen sind hoch, die von uns belieferten Branchen florieren, und sie sind komplex. Es ist nicht mehr damit getan, dass wir uns nur selbst übertreffen.

Es ist unbedingt erforderlich, dass wir uns mit der Frage ‚Was benötigt die Welt?‘ beschäftigen.

2020 werden voraussichtlich 7,6 Milliarden Menschen auf der Erde leben. Was werden all diese Menschen benötigen? Genau wie wir heute werden sie Nahrung, Wasser, Energie, Wohnraum, Straßen, Schulen benötigen – und dazu wahrscheinlich einige Dinge, an die wir jetzt noch gar nicht denken. Das heißt aber, dass Hoch- und Tiefbau, Bergbau und Energie Wachstumsbranchen sind. Es besteht großer Bedarf an unseren Produkten, und die großen makroökonomischen Entwicklungen dürften nach unserer Einschätzung in den kommenden 25 bis 30 Jahren für solides globales Wachstum unserer Branchen sorgen. 2011 ging es darum, die Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass wir diese Wachstumschancen voll nutzen können.

Wir haben 2011 neue Verteilzentren angekündigt, um mit dem wachsenden Teilebedarf Schritt halten zu können. Wir haben die Übernahmen von Bucyrus und MWM abgeschlossen und dadurch unser Angebot in den Bereichen Bergbau und Energie erweitert. Wir haben mehr als 50 neue Tier-4-konforme Produkte vorgestellt, die neben der Erfüllung der Emissionsvorschriften einen Mehrwert beispielsweise bei Leistung, Effizienz und Sicherheit bieten. Diese neuen Produkte werden von den saubersten Dieselmotoren aller Zeiten angetrieben. Wir haben in der ganzen Welt neue Werke gebaut und bei bestehenden Werken die Kapazität deutlich erweitert. In einigen Fällen haben wir die Kapazität sogar verdoppelt. Über die Jahre gesehen haben wir Großartiges geleistet. Aber die Welt verlangt mehr.

Trotz Kapazitätssteigerungen und der für 2012 vorgesehenen Erweiterungen ist es bei vielen Produkten immer noch sehr eng, und einige Produkte haben derzeit längere Lieferzeiten. So bieten wir einige große Muldenkipper und Kettendozer heute beispielsweise mit Lieferzeiten bis in das Jahr 2014 an.

Darum legen wir die Latte für 2012 noch einmal höher.

Wir müssen 2012 zwar vieles tun, ein besonderer Schwerpunkt wird jedoch auf vier Dingen liegen: weitere Verbesserung der Qualität, Investitionen in die Produktentwicklung, Integration der übernommenen Unternehmen und Ausbau der Produktionskapazität. 2011 betrug unsere Investitionsaufwendungen \$ 2,6 Milliarden. Für 2012 rechnen wir mit Investitionsaufwendungen in Höhe von etwa \$ 4 Milliarden. Bei unseren Investitionen und der nie da gewesenen Vergrößerung des Unternehmens erfolgt die Umgestaltung von Caterpillar stark kundenorientiert und mit einem gestärkten Gespür für Dringlichkeit.

Darüber hinaus beschäftigen wir uns intensiv mit einigen Bereichen, in denen Verbesserungsbedarf besteht. Als wir 2010 unsere neue Unternehmensstrategie erarbeitet haben, stand am Anfang ein ehrlicher Blick auf uns selbst. Wir haben uns gefragt: Was machen wir gut und woran müssen wir noch arbeiten? So etwas ist keine einmalige Übung, sondern vielmehr etwas, das wir ständig tun müssen.

(Fortsetzung)

## Brief des Chairman (Fortsetzung)

Im Vergleich mit den Besten der Automobilbranche schneiden wir beim Management unseres Lagerumschlags nicht gerade gut ab. Die Bestände haben in unseren Werken, bei unseren Händlern und auch in unseren Verteilzentren zugenommen. Aus der Rezession sind wir mit stärkerem und schnellerem Wachstum herausgekommen als erwartet. Absatzchancen lasse ich mir nicht gern entgehen, darum mussten wir die Produktion wirklich schnell hochfahren. Ich freue mich, dass wir den Bedarf nun besser decken können, aber aus meiner Sicht können wir den Lagerumschlag verbessern und weniger Mittel dafür aufwenden.

Auch in diesem Fall wissen wir, was notwendig ist: wir müssen besser mit unseren Zulieferern zusammenarbeiten. Das hört sich ziemlich einfach an, aber es erfordert eine Änderung in unserer Kultur. Caterpillar wurde in der Vergangenheit nachgesagt, arrogant zu sein. Unsere Kunden haben das gesagt. Unsere Händler haben das gesagt. Und unsere Zulieferer haben es wahrscheinlich stärker gespürt als sonst jemand. Wir sind dabei, das zu ändern. Wir haben die besten Zulieferer, und wir werden deren Kompetenz nutzen, besser miteinander kommunizieren und sicherstellen, dass wir von unserer Lieferantenbasis die benötigte Kapazität und Qualität erhalten. In dieser Frage will ich 2012 unbedingt etwas voranbringen. Ich werde mehr Zulieferer selbst besuchen, und ich fordere das übrige Caterpillar-Team auf, ebenso zu verfahren.

Wie gesagt, wir sind bereit, einen kritischen Blick auf unser Unternehmen zu werfen. Das müssen wir tun, um erfolgreich zu sein. Unsere Händler und Zulieferer laden wir ein, dasselbe zu tun – auf diese Weise können wir alle besser zusammenarbeiten.

Auch die Regierungen müssen ihre Politik überprüfen, um Wachstum sicherzustellen. „Mit ‚Business as usual‘ werden wir unsere führende Position nicht halten können. Aber außergewöhnlicher Einsatz – wenn er von unternehmensfreundlichen äußeren Bedingungen gestützt wird – wird Caterpillar und anderen US-Unternehmen helfen, im kommenden Jahrzehnt erfolgreich zu bestehen.“ Diese Aussage von Caterpillars Chairman Lee Morgan und President Bob Gilmore findet sich in unserem Jahresbericht 1981. Es ist erstaunlich, dass genau diese Worte auch heute noch Gültigkeit haben. Aber ich nehme an, sie werden auch in 30 Jahren noch gelten. Die Welt ändert sich ständig, und Unternehmen, Menschen und Regierungen müssen sich mit ihr ändern.

Gegenwärtig erholt sich die Welt von einer globalen Rezession. Einige Volkswirtschaften, beispielsweise in Asien, sind wieder ziemlich stark. In Südamerika geht es bergauf, aber es ist noch eine schwere Strecke zu bewältigen. Und Europa steckt in echten Schwierigkeiten.

Wir alle beobachten, was ringsum auf der Welt geschieht. Aber Caterpillar möchte keine Zuschauerrolle einnehmen, wir fühlen uns zur Mitwirkung verpflichtet. Darum unterstützen wir überall auf der Welt, wo wir geschäftlich tätig sind, viele wachstumsfördernde Aktivitäten. Bei Politik und Unternehmensführung gibt es einiges, was wir für die Wettbewerbsfähigkeit tun können. Überdies bestehen viele der Probleme, mit denen wir in den USA konfrontiert sind, überall auf der Welt, wo man in der Weltwirtschaft wettbewerbsfähig sein will. Einige Punkte, die uns stark beschäftigen, sind:

- 1. Mehr Handelsfreiheit.** Freier Handel erweist sich immer wieder für beide Seiten als sicherer Vorteil. Caterpillar unterstützt freieren Handel bei jeder sich bietenden Gelegenheit, aber wir wissen auch, dass die Erweiterung von globalen Freihandelsabkommen durch die Welthandelsorganisation eine einmalige Gelegenheit ist, Märkte zu öffnen und das weltweite Wirtschaftswachstum anzukurbeln.
- 2. Bessere Infrastruktur.** Die Teilnahme am weltweiten Wirtschaftsgeschehen bedeutet, die eigenen Erzeugnisse ausliefern sowie Rohstoffe und Güter beziehen zu können. Das erfordert eine belastbare, moderne Infrastruktur. Viele Entwicklungsländer investieren erhebliche Mittel in die Infrastruktur, und das zahlt sich aus. In vielen Industrieländern ist eine Erneuerung der Infrastruktur notwendig, um dem Bevölkerungswachstum und den sich ändernden Bedürfnissen gerecht zu werden. Ja, Infrastruktur ist teuer und Ausgaben dafür lassen sich nur schwer rechtfertigen, wenn ein Land in Schwierigkeiten steckt oder verschuldet ist. Aber eine gute Infrastruktur ist eine Investition, die sich schließlich trägt – wenn es richtig angestellt wird.

(Fortsetzung)

## Brief des Chairman (Fortsetzung)

- 3. Mehr Energie.** Die Weltbevölkerung wächst und so auch die Mittelschicht. Wachsende moderne Volkswirtschaften brauchen Energie. Darum bieten wir im Energiebereich ein breit gefächertes Programm an. Alternative Brennstoffe und moderne Technik bieten zwar einige reizvolle Möglichkeiten, aber wir müssen auch in erprobte und bewährte Ressourcen wie Kohle und Erdgas investieren. Diese fossilen Brennstoffe können sehr effizient, sauber und nachhaltig sein, und ein Unternehmen wie Caterpillar ist bestrebt, sowohl bei traditionellen Ressourcen als auch bei alternativen Brennstoffen nachhaltige Lösungen zu bieten – wir brauchen beide.
- 4. Niedrigere Körperschaftsteuersätze.** Die USA haben derzeit einen der höchsten Körperschaftsteuersätze, und das wirkt sich negativ auf die Investitionen aus. Überall auf der Welt haben Länder mit niedrigeren Körperschaftsteuern einen eindeutigen Vorteil, wenn es um neue Investitionen geht.
- 5. Besseres Bildungssystem.** Wir haben darauf hingewiesen, dass Politik und Regierungen auf sich ändernde Zeiten entsprechend reagieren müssen, und das Gleiche gilt für unser Bildungssystem. Bei den modernen Arbeitsplätzen geht es um Spitzentechnik. Wir brauchen Wissenschaftler, Ingenieure, Mathematiker, zugleich müssen aber auch mehr Menschen einen Ausbildungsberuf ergreifen. Es sind nicht mehr die gleichen Arbeitsplätze wie früher. Es sind technisch anspruchsvolle, qualifizierte, sichere Arbeitsplätze, die ein gutes Auskommen ermöglichen. Das gilt überall auf der Welt.

Ein ganz schön umfangreiches Programm, nicht wahr? Wir haben hier in den USA und weltweit noch viel zu tun. Die Probleme sind nicht einfach und es gibt keine schnellen Lösungen, aber es gibt ein bewährtes Erfolgsrezept – Partnerschaften zwischen öffentlicher Hand, Privatwirtschaft und Einzelpersonen. Bei Caterpillar machen wir unsere Standpunkte ganz deutlich. Wir informieren unsere Mitarbeiter, unsere Gemeinden und die Vertreter staatlicher Stellen. Wer sollte unsere Sicht der Dinge darstellen, wenn nicht wir? Wer sollte die Interessen unseres Unternehmens, unserer Mitarbeiter, unserer Gemeinden und unserer Kunden wahren, wenn nicht wir? Wir alle sind aufgefordert, uns zu informieren, uns zu engagieren und zusammenzuarbeiten – Privatwirtschaft, öffentliche Hand und Einzelpersonen.

Wird 2012 die neue Norm sein? Das ist eher unwahrscheinlich. Wir werden den Schwerpunkt auf Wachstum und Investitionen in unsere Produkte, unsere Prozesse und unsere Mitarbeiter legen. Das sind alles Investitionen, die sich erst in der Zukunft bezahlt machen.

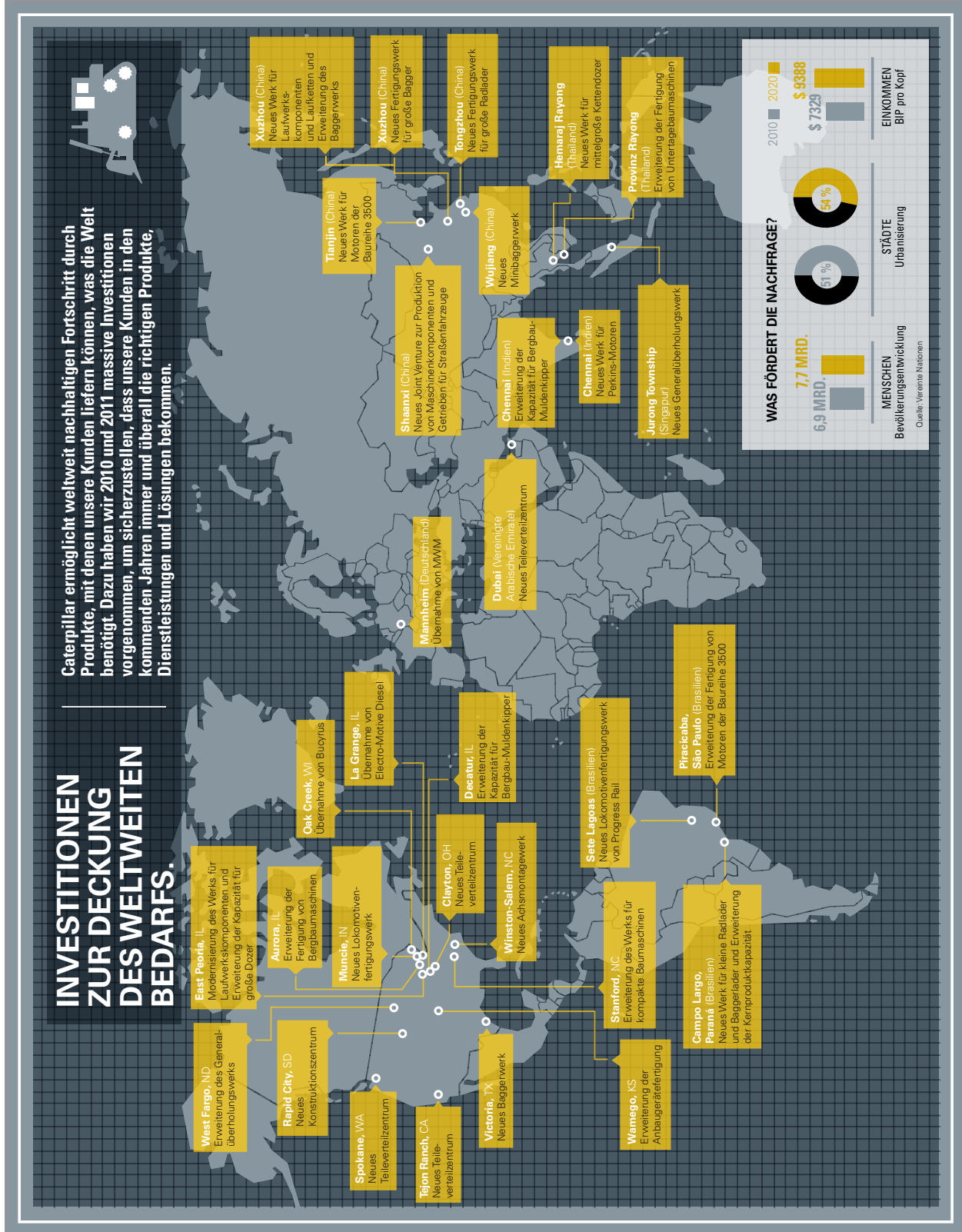
Was ist also die neue Norm? Die neue Norm ist ein flexibles, agiles Unternehmen Caterpillar, das ganz auf seine Kunden ausgerichtet ist und auf das, was die Welt benötigt. Unsere Möglichkeiten sind unbegrenzt – wir müssen sie nur nutzen.



Douglas R. Oberhelman  
Chairman und CEO  
Caterpillar Inc.

### INVESTITIONEN ZUR DECKUNG DES WELTWEITEN BEDARFS.

Caterpillar ermöglicht weltweit nachhaltigen Fortschritt durch Produkte, mit denen unsere Kunden liefern können, was die Welt benötigt. Dazu haben wir 2010 und 2011 massive Investitionen vorgenommen, um sicherzustellen, dass unsere Kunden in den kommenden Jahren immer und überall die richtigen Produkte, Dienstleistungen und Lösungen bekommen.





Brief des  
Chairman

**Construction  
Industries**

Resource  
Industries

Energy &  
Power Systems

Customer &  
Dealer Support

Financial Products &  
Corporate Services

Die Caterpillar  
Foundation

Unterneh-  
mensfüh-  
rung

Leistungs-  
daten



## Construction Industries

Bei unserem Segment Construction Industries geht es vorrangig darum, unsere Kunden dabei zu unterstützen zu bauen, was die Welt benötigt – neue Fernstraßen, Schienenwege, Flughäfen, Wassersysteme, Wohnungen, Krankenhäuser und Schulen, um nur einige Beispiele zu nennen. Ein akuter Bedarf an neuer Infrastruktur besteht insbesondere in den am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften dieser Welt. Das von Group President Rich Lavin verantwortete Segment entwirft, produziert und vermarktet Baumaschinen, darunter Baggerlader, kleine und mittelgroße Radlader, kleine und mittelgroße Kettendozer, Kettenlader, Kompaktlader, Kompaktlader mit Raupenlaufwerk, Minibagger, Kompaktrader, bestimmte Anbaugeräte, kleine, mittelgroße und große Kettenbagger, Mobilbagger, Motorgrader und Rohrverleger.

# Wegbereiter

Caterpillar erzielt auf dem weltgrößten Zementmarkt große Erfolge.



China muss bis 2025, wenn die Bevölkerung in den Städten voraussichtlich auf 350 Millionen Menschen angestiegen sein wird, eine atemberaubende Liste von notwendigen Infrastrukturprojekten bewältigen. Auf der Liste stehen – für den Anfang – schätzungsweise 600.000 Meilen neue Straßen, 170 Nahverkehrssysteme und 97 neue Flughäfen. Derartige Projekte bieten Caterpillar und Cat®-Händlern neben dem Neubau von Wohnungen und Kraftwerken weiterhin ungeheure Chancen auf dem chinesischen Markt. Die sind so groß, dass die Unternehmensstrategie als einen der acht wichtigsten Aspekte, die Caterpillar zwischen 2011 und 2015 umsetzen soll, ganz einfach „In China Marktanteile gewinnen“ aufführt.

Um dieses Ziel zu erreichen, kommt es auf eine Ausrichtung auf bestimmte Branchen an, die bei Chinas Wachstum eine zentrale Rolle spielen. Zusammen mit der starken Unterstützung der örtlichen Cat®-Händler ermöglicht diese Ausrichtung Caterpillar erhebliche Fortschritte im Bereich der wachsenden chinesischen Gewinnungsindustrie, die 2011 einen Anteil von 50 Prozent an der weltweiten Zementproduktion hatte.

China Engineers Ltd., der Cat®-Händler in Süd-China, erhielt 2011 von China Resource Cement (CRC), einem großen chinesischen Zementhersteller, den Zuschlag für einen wichtigen Großauftrag über 27 Maschinen, der Steinbruchmuldenkipper, Radlader und Hydraulikbagger umfasste. Dieses Geschäft führte zum Durchbruch bei zwei anderen chinesischen Zementherstellern und dem Verkauf von insgesamt 23 ähnlichen Maschinen. Darüber hinaus hat Conch Cement, der größte Zementhersteller in China, eine Vereinbarung zur Erprobung von Muldenkippern des Typs 772 abgeschlossen. Conch ist bereits einer der größten Kunden bei großen Cat-Radladern in China und besitzt über 120 Cat-Motorenenerzeugnisse.

Die Erfolge des Jahres 2011 verdeutlichen, dass chinesische Maschinenkäufer, die traditionell dem Anschaffungspreis mehr Bedeutung beimaßen als den Gesamtbetriebskosten, zunehmend andere Prioritäten setzen. Mit der Zeit wird Caterpillars Wertversprechen, dass über die Lebensdauer des Produkts die niedrigsten Betriebskosten anfallen, an Bedeutung gewinnen.

## Die wachsende chinesische Gewinnungsindustrie hat einen Anteil von 50 Prozent an der weltweiten Zementproduktion.

Conch kaufte 1997 seinen ersten Radlader 988, und der „arbeitet immer noch einwandfrei“, wie Chairman Guo Wensan anmerkte. Er fügte hinzu: „Im Lauf der Jahre haben die Cat®-Produkte uns geholfen, die Produktivität und Effizienz zu verbessern und die Betriebskosten gering zu halten.“

Bei einer steigenden Zahl von Kunden in China mit einer ähnlichen Wertschätzung für Cat-Produkte rückt die Verwirklichung von Caterpillars Auftrag „In China Marktanteile gewinnen“ näher.



# Großes Projekt, großer Erfolg

Bei einem der größten Wasserkraftprojekte aller Zeiten kommen ausschließlich die „gelben Maschinen“ zum Einsatz.



Brasilien zählt zu den am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften der Welt. Man geht davon aus, dass die Wirtschaft in den kommenden fünf Jahren um etwa \$ 150 Milliarden wachsen wird und das Land als Austragungsort der Fußball-Weltmeisterschaft 2014 und der Olympischen Sommerspiele 2016 Millionen von Besuchern anziehen wird. Um den künftigen Energiebedarf decken zu können, hat Brasilien mit dem Bau des drittgrößten Wasserkraftwerks der Welt – Belo Monte – begonnen, einem Großprojekt, bei dem für Bau und Infrastrukturmaßnahmen ausschließlich Cat-Maschinen eingesetzt werden.

Allein durch seine Dimension ist das Projekt ein enormer Erfolg für Caterpillar. Bis jetzt hat der brasilianische Cat®-Händler Sotreq 685 Cat-Maschinen und 77 Stromaggregate für das Projekt verkauft. Während der Fertigstellung des Projekts kommen möglicherweise weitere 300 Maschinen hinzu, außerdem besteht ein enormes Potenzial im Ersatzteilgeschäft.

Nach Ansicht von Bernadette Manso, der Regionalleiterin der Global Construction & Infrastructure Group, ist es Teamarbeit und Engagement zu verdanken, dass Caterpillar schließlich den Auftrag komplett erhalten hat. „Unsere Produktbereiche, das Vertriebsteam und Cat Financial haben in enger Abstimmung eine umfassende Lösung präsentiert und Sotreq hat ein großartiges Produktbetreuungsangebot erstellt“, erklärt Bernadette Manso, die bei der Zusammenstellung des Caterpillar-Angebots eng mit Sales Supervisor Dennis Ventura, Corporate Product Support Manager Edgard Reis und Corporate Account Manager Augusto Azevedo zusammengearbeitet hat.

Beim Staudamm Belo Monte handelt es sich nicht nur um eines der größten Bauprojekte in ganz Lateinamerika, sondern auch um ein sehr schwieriges. Es liegt am Fluss Xingu in einem abge-

legenen Teil des Amazonas, und die einzige Verbindung zwischen der Gegend und dem 40 Kilometer entfernten Hafen ist eine unbefestigte Straße. Schon vor dem Erhalt des Auftrags hat Sotreq Land gekauft, um vor Ort eine Niederlassung zu errichten.

Ein anderer wichtiger Teil des Projekts ist für Caterpillar und Sotreq die Fahrer- und Sicherheitsschulung für bis zu 26.000 potenzielle Mitarbeiter vor Ort. Zur Unterstützung bei Fahrerschulung, Servicepraxis, Wartung und Laufwerksmanagement wurden inzwischen sechs Simulatoren installiert. Außerdem beschäftigt Sotreq 200 Mitarbeiter zur Betreuung des Projekts, und ein Projektleiter wohnt sogar vor Ort, um Projektanforderungen im Voraus zu erkennen.

Belo Monte ist ein Projekt, das die Strategie Vision 2020 von Caterpillar perfekt unterstützt, nämlich weltweiter rentabler Marktführer im Maschinensegment zu werden und das Geschäftsmodell vollständig umzusetzen. Wie Manso sagt: „Wenn man dieses Projekt anschaut, so repräsentiert es alles, was wir gemäß Vision 2020 erreichen müssen.“



# Berge versetzen

Das war nötig, um eine projektentscheidende Eisenbahnstrecke durch schwieriges Gelände in Sierra Leone zu bauen.



Aus Eisenerz wird alles von Stahlerzeugnissen für den Bau bis hin zu Essbesteck hergestellt. Es ist etwas so Alltägliches, dass viele Eisenerz für den weltweit wichtigsten Rohstoff nach Erdöl halten. Um mit der weltweiten Nachfrage nach diesem unentbehrlichen Rohstoff Schritt zu halten, müssen Unternehmen oftmals Betriebe in entlegenen Gegenden ohne ausgebaute Infrastruktur errichten.

Der bergige Urwald von Sierra Leone ist ein Gebiet, in das sich noch nicht viele Unternehmen vorgewagt haben. Als African Minerals Limited (AML) entschied, ein Eisenerzbergwerk in Tonkolili aufzuschließen, einem Distrikt in der Nord-Provinz von Sierra Leone, zeigte sich schnell, dass eine Eisenbahnverbindung über 125 Meilen zwischen dem Bergwerk und dem nächsten Hafen notwendig sein würde. AML beauftragte WBHO, ein Tiefbauunternehmen mit Sitz in Südafrika, mit dem Bau der Eisenbahn, und Caterpillar wurde alleiniger Lieferant der Maschinen für dieses gewaltige Projekt.

An Herausforderungen mangelte es nicht. Das Tonkolili-Projekt sah vor, dass die tatsächlichen Abbauarbeiten im Bergwerk innerhalb von nur 12 Monaten beginnen sollten, von denen vier Monate in der Regenzeit von Sierra Leone lagen. Der dichte Urwald und die topographischen Gegebenheiten in der bergigen Region bereiteten Schwierigkeiten, weil Schienenwege nicht mit einer Steigung von mehr als 4 Prozent gebaut werden können. Durch den engen Zeitrahmen und das schwierige Gelände wurden Baustelleneffizienz und Maschinenleistung äußerst wichtig.

Caterpillar erstellte einen Plan, wonach WBHO die Maschinen über Mantrac, den Cat®-Händler in Westafrika, kaufte und mietete. Von den insgesamt 1608 einzelnen Geräten lieferte Caterpillar 412 Maschinen und 20 Stromaggregate. Außerdem arbeitete ein Caterpillar-Einsatzspezialist eng mit WBHO zusammen, um

den effizienten Betrieb der Maschinen und damit dauerhaft höchste Produktivität sicherzustellen. Die Fahrer der knickgelenkten Muldenkipper erhielten beispielsweise eine spezielle Schulung, damit sie die vollbeladenen Muldenkipper auf steilen Hängen so fahren, dass die Bremsen nicht beschädigt wurden. Es zahlte sich aus, dass Caterpillar in Tonkolili präsent war. WBHO bewegte unglaubliche sechs Millionen Kubikmeter Erde und baute die Eisenbahnstrecke tatsächlich innerhalb der Frist von zwölf Monaten.

# 6 Millionen m<sup>3</sup>

**WBHO bewegte unglaubliche sechs Millionen Kubikmeter Erde und baute die Eisenbahnstrecke tatsächlich innerhalb der Frist von zwölf Monaten.**

Caterpillars Unterstützung kam auch bei der örtlichen Bevölkerung an, die nach Jahren des Kriegs und Elends Arbeit brauchte. Die Schulung, die Einwohner von den Caterpillar-Spezialisten erhielten, vermittelte ihnen Fähigkeiten, die sie noch lange nach der Inbetriebnahme der Eisenbahn nutzen können. Das nun erreichbare Bergwerk bietet tausende Arbeitsplätze und trägt nicht nur dazu bei, den weltweiten Bedarf an Eisenerz zu decken, sondern trägt auch dem Bedürfnis der Einwohner von Sierra Leone nach einer besseren Existenzgrundlage Rechnung.



## Highlights 2011

### Construction Industries

#### Jüngst angekündigte Werke

- Neue Fertigungsstätte in Nordamerika für kleine Kettendozer und Minibagger, um die Produktion von Japan mehr in die Nähe von Caterpillars großem Kundenstamm in Nordamerika und Europa zu verlagern.

#### Im Bau befindliche neue Werke, die 2012 oder 2013 die Produktion aufnehmen

- Neues Werk in Xuzhou (China) für große Hydraulikbagger.
- Neues Werk in Victoria, Texas (USA) für kleine, mittelgroße und große Hydraulikbagger.
- Neues Werk in Rayong (Thailand) für mittelgroße Kettendozer.
- Neues Werk in Wujiang (China) für Minibagger.
- Aufbau neuer Kapazität für mittelgroße Hydraulikbagger in Chennai (Indien).

(Fortsetzung)





## Highlights 2011

### Construction Industries (Fortsetzung)

### Größere Kapazitätserweiterungen im Jahr 2011 gegenüber 2010

- Inbetriebnahme eines neuen Werks in Campo Largo (Brasilien) zur Herstellung von Baggerladern und kleinen Radladern.
- Inbetriebnahme eines neuen Werks in Thiruvallur (Indien) zur Herstellung von Baggerladern.
- Erhöhung der Fertigungskapazität bei kleinen Radladern in Clayton, N.C. (USA).
- Erhöhung der Fertigungskapazität bei mittelgroßen Hydraulikbaggern in Jakarta (Indonesien).
- Kapazitätssteigerung bei der Fertigung von Motorgradern in North Little Rock, Ark. (USA), während das Werk auf volle Leistung hochgefahren wird, einschließlich Verlagerung des größten Teils der bestehenden Motorgraderkapazität von Decatur, Ill. (USA).
- Erhöhung der Fertigungskapazität bei Radladern der Marke SEM in Qingzhou (China).
- Kapazitätssteigerung bei der Fertigung von Motorgradern und mittelgroßen Radladern in Suzhou (China), während das Werk auf volle Leistung hochgefahren wird.
- Erhöhung der Fertigungskapazität bei kleinen, mittelgroßen und großen Hydraulikbaggern in Xuzhou (China).
- Inbetriebnahme der Erweiterung in Sanford, N.C. (USA), die zusätzliche Logistik- und Fertigungskapazität bereitstellt, um der weltweiten Nachfrage gerecht zu werden.

(Fortsetzung)



# Highlights 2011

## Construction Industries (Fortsetzung)

### Neu vorgestellte und verbesserte Produkttypen

- Neue Cat®-Rohrverleger PL83 und PL87.
- Vier Hydraulikhämmer der Baureihe E – H110Es, H115Es, H120Es und H130Es – zum Einsatz bei kleinen und mittelgroßen Hydraulikbaggern und beim Cat®-Baggerlader 450E.
- Erweiterung der Minibagger-Reihe um Maschinen mit einem Einsatzgewicht von 935 kg (2061 lbs), 1515 kg (3340 lbs) und 2670 kg (5886 lbs).
- Bei den Tier-4-Interim-konformen mittelgroßen Radladern der Baureihe K wurden Produktverbesserungen vorgenommen, durch die Kunden höhere Produktivität und Verbrauchsleistung erzielen können. Erste Rückmeldungen von Kunden und Händlern sind positiv.
- Die Hydraulikbagger der Baureihe E, die den Anforderungen von Tier 4 bzw. Stufe IIIB entsprechen, sind bei Kunden und Händlern ebenfalls gut angekommen.
- Einführung neuer Tier-IVi-konformer Kettendozertypen (D7E, D6T und D8T) und Tier-IVi-konformer Motorgradertypen (140M2 und 160M2).

### Weitere wichtige Ereignisse

- Der Prozess der Lieferkettenoptimierung des Geschäftsbereichs Excavation hat den Chairman's Award 2011 gewonnen.
- Die Ergebnisse im Bereich Sicherheit waren 2011 fast 40 Prozent besser als die besten Vergleichswerte (das obere Viertel der Statistik des Bureau of Labor ist bei Häufigkeit meldepflichtiger Unfälle für die verarbeitende Industrie 1,0 oder besser).
- Der Bereich Construction Industries erhielt vier Chairman's Product Quality Awards 2011:  
Kompaktlader 226 – Sieger bei kleinen Cat-Maschinen.  
Hydraulikbagger 320 – Sieger bei mittelgroßen Cat-Maschinen.  
Kettendozer D8R/T – Sieger bei großen Cat-Maschinen.  
Radlader SEM 650 – Sieger in der Kategorie ergänzende Produkte.



## Wichtige Kennzahlen

### Construction Industries

#### UMSATZERLÖSE

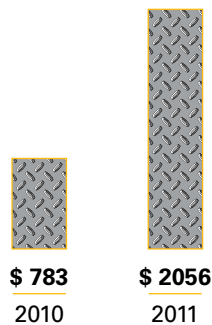
(in Millionen Dollar)



Infolge des deutlich größeren Umsatzvolumens in allen geographischen Regionen und bei allen wichtigen Produkten verzeichneten die Umsatzerlöse 2011 einen Anstieg von 45 Prozent gegenüber 2010.

#### SEGMENTGEWINN

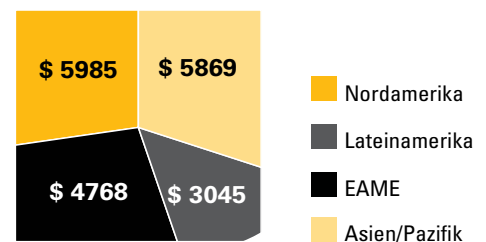
(in Millionen Dollar)



Durch das größere Umsatzvolumen und die bessere Preisdurchsetzung konnte der Segmentgewinn mehr als verdoppelt werden.

#### UMSATZ 2011 NACH REGIONEN

(in Millionen Dollar)



Viele Entwicklungs- und Schwellenländer erreichten beim Neumaschinenabsatz Spitzenwerte oder beinahe bisherige Höchstmarken.





## Resource Industries

Die Welt benötigt Rohstoffe wie Kohle, Eisenerz und Holz, um wachsen und sich weiter entwickeln zu können. Das von Group President Steve Wunning verantwortete Segment Resource Industries schafft die Voraussetzungen dafür, dass unsere Kunden diese Rohstoffe gewinnbringend und nachhaltig abbauen und ernten können. Die Geschäftsbereiche innerhalb des Segments entwickeln, fertigen und vertreiben Produkte von großen Kettendozern, großen Steinbruchmuldenkippern und Ladern für den Untertagebau über Straßenbau- und Forstmaschinen bis hin zu Maschinenkomponenten, Elektronik und Steuerungen.

Das Angebot an Bergbauprodukten vergrößerte sich 2011 durch die Übernahme von Bucyrus International, Inc. (Bucyrus), sodass wir jetzt über die umfangreichste Produktpalette in der Branche verfügen. Zum Segment Resource Industries gehören auch die Caterpillar-Geschäftsbereiche Product Development & Global Technology sowie Advanced Components & Systems. Diese beiden Geschäftsbereiche beschäftigen weltweit mehr als 10.000 Menschen, die in verschiedenen technischen Zentren und Einrichtungen in den USA, in Mexiko, Europa, China und Indien sowie auf dem Produkterprobungsgelände in den USA und in China arbeiten. Beim Segment Resource Industries ist außerdem der Bereich Caterpillar Production System angesiedelt, der für die Förderung erstklassiger Fertigungsleistung im gesamten Unternehmen verantwortlich ist.

# Vom ersten Tag an

Caterpillar Global Mining stellt breiteste Produktpalette der Branche vor



Als am 8. Juli 2011 die behördliche Genehmigung für die Bucyrus-Übernahme durch Caterpillar erteilt wurde, war durch die monatelange Planung rasch alles klar. Noch am gleichen Tag wurde die Transaktion abgeschlossen, und am „Tag eins“, dem 11. Juli, wurde aus diesen beiden führenden Zulieferern des weltweiten Bergbaus ein einziges Unternehmen.

Das Leitbild bei der Integration war die Vorstellung eines einzigen Partners für die Kunden: ein Team, ein Vertriebsmodell, eine Marke. Am „Tag eins“ wurden rund 10.000 Bucyrus-Mitarbeiter Teil von Caterpillar Global Mining, und in der Führungsmannschaft ist neben Caterpillar auch das ehemalige Bucyrus-Management vertreten.

„Diese Übernahme hat die beiden besten Teams im Bergbausektor zusammengebracht“, sagte Luis de Leon, Vice President des Unternehmens und President von Caterpillar Global Mining Products. „Die Ergebnisse zeigen sich bereits an den Erfolgen, die wir bei Entwicklung und Einführung von Produkten erzielen.“

Nach der Übernahme von Bucyrus bietet Caterpillar Global Mining jetzt eine unvergleichliche Palette von Maschinen und Dienstleistungen für den Bergbau an. Den Kunden wird damit nicht nur die Möglichkeit des Bezugs aus einer Hand geboten, sie können durch die Zusammenarbeit mit Caterpillar als einem strategischen Lieferanten mit umfassender Produktpalette auch die Komplexität der Lieferkette reduzieren. Das wirkt sich zudem positiv auf die für Bergleute wichtige Frage der Sicherheit am Einsatzort aus, weil weniger Betreuungspersonal und Servicefahrzeuge vor Ort sind.

Breite und Tiefe des heutigen Angebots an Bergbauprodukten zeigen, wie gut die Produktpaletten von Caterpillar und Bucyrus sich gegenseitig ergänzen haben und wie gering die Überschneidungen waren. Synergieeffekte werden unter anderem in der Weise genutzt, dass von Bucyrus übernommene Maschinen mit Cat-Komponenten ausgerüstet werden. So wurde beispielsweise nur sechs Monate nach der Übernahme von Bucyrus ein AC-Muldenkipper von Bucyrus mit einem Cat-Motor an einen Einsatzort ausgeliefert.

„Mit dem Tempo, in dem dies geschafft wurde, haben die Teams eindeutig unsere Erwartungen übertroffen, und dadurch konnten wir auch unsere Produktion steigern“, erläutert David Rea, der Leiter von Caterpillar Mining Truck & Business Integration. „Es zeigt deutlich, wie gut es uns gelungen ist, die Erfahrung beider Teams und die Stärken ihrer Produkte miteinander zu verbinden.“

Gleiches lässt sich von der gesamten Integration der Bucyrus-Produkte sagen, und das lässt für die Zukunft von Caterpillar Global Mining Gutes hoffen.



# Breite Palette für den Bergbau

Caterpillars nächste Schritte im Bergbau



Im Bergbau liegt heutzutage der Schlüssel dafür, dass die Welt bekommt, was sie benötigt. Die Staaten müssen Infrastruktur aufbauen, um den wachsenden Bedarf an zuverlässiger Energie, Verkehrsleistungen, Wohnraum, sauberem Wasser und Kanalisation zu decken. Und bei jedem Schritt auf diesem Entwicklungsweg bietet Caterpillar Lösungen an, die nachhaltiges Wachstum antreiben.

Mit der steigenden Nachfrage nach bergmännisch gewonnenen Mineralien steigt auch der Bedarf an ganz unterschiedlichen Maschinen und Lösungen für den Bergbau. Caterpillar kann mit der breitesten Produktpalette in der Branche den Kunden Tagebau- und Untertagebaumaschinen aus einer Hand anbieten.

Um eine erstklassige Anlaufstelle für den Bergbau dauerhaft aufzubauen, geht Caterpillar mehrgleisig vor: Kapazitäts- und Produktionserweiterung zur Deckung der Nachfrage, Vertiefung der Produktpalette, Entwicklung von Bergbaulösungen sowie Nutzung des Caterpillar-Händlernetzes, um die breiteste Palette an Produkten und Kundenbetreuung zu bieten.

Caterpillar hat kürzlich milliardenschwere Investitionen für Erweiterungen, Neubauten und Modernisierungen bei Werken und Produkten für den Bergbau überall auf der Welt angekündigt. Und durch den Einsatz des Caterpillar Production Systems fördert Caterpillar erstklassige Fertigungsleistung und optimiert die Effizienz in jeder dieser Anlagen, um Forderungen der Kunden effektiv zu erfüllen.

Was die Produkttiefe betrifft, überprüft Caterpillar eingehend sein gesamtes Produktangebot, um mögliche Lücken auf der Typenebene zu erkennen. So werden beispielsweise gerade die Produktreihen der großen Steinbruchmuldenkipper und Hydraulik-Ladeschaufelbagger überprüft, um die Abstimmung zwischen Lade- und Transportmaschinen bei allen Typen zu optimieren. Darüber hinaus geht Caterpillar davon aus, dass mit der bekannt gegebenen Absicht zur Übernahme eines führenden chinesischen Herstellers von Schildsystemen für den Untertagebau demnächst eine Strebbau-Plattform zur Verfügung steht, auf der das Unternehmen mit dem Aufbau eines Angebots beginnen kann, um den Bedarf der Kunden im chinesischen Kohlebergbau besser zu erfüllen.

Was die Entwicklung von Lösungen betrifft, so arbeitet Caterpillar an Möglichkeiten, maschinen- und bergwerksbezogene Daten auf neue und innovative Weise zu nutzen. Das 2011 vorgestellte Cat®-System MineStar™ ist das branchenweit am breitesten angelegte und am umfassendsten integrierte Managementsystem für Bergwerksbetrieb und mobile Maschinen. Das für jeden Bergwerksbetrieb konfigurierbare System hilft dem Kunden, alle Aufgaben zu erledigen, von der Materialnachverfolgung bis hin zum komplexen Flottenmanagement in Echtzeit, Management von Maschinenzustandssystemen, autonomen Maschinensystemen und anderem. Autonome Bergwerkslösungen erübrigen den Einsatz von Menschen zur Maschinenführung, was die Sicherheit, die Maschinenverfügbarkeit und die Gesamtproduktivität in einem Bergwerk erhöhen kann. Dies ist vor allem bei abgelegenen Standorten bedeutsam, an denen es schwierig ist, Fachkräfte anzuwerben und zu halten.

# Breite Palette für den Bergbau

Fortsetzung



Außerdem ist Caterpillar schließlich überzeugt, dass seine Händler zusammen mit der Kompetenz von Caterpillar und Bucyrus unschlagbar sind. Cat-Händler sind herausragende Unternehmen, die unübertroffenen Service, integrierte Lösungen, Kundendienst, schnelle und effiziente Ersatzteilversorgung, erstklassige Möglichkeiten der Generalüberholung und vieles mehr bieten. Caterpillar verbindet die bewährten Stärken beider Unternehmen und schafft dadurch ein vereintes Team, wie es im Bergbau beispiellos ist.

„Wir sind mehr denn je bereit, unseren Kunden in der ganzen Welt umfassende Lösungen zu liefern“, erläutert Chris Curfman, Vice President des Unternehmens und President von Caterpillar Global Mining Sales and Support. „Die Stärke unserer Mitarbeiter, unserer Produkte, unserer Kultur und unserer Händler ist unübertroffen. Wir nutzen unsere Stärken, um unsere Kunden besser zu unterstützen und festzustellen, wie wir zur Förderung von gewinnbringendem und nachhaltigem Bergbau weltweit beitragen können.“

# Virtuelle Realität, virtuelle Maschinen

Modernste Technik spart Zeit, senkt Kosten und führt zu besser gestalteten Produkten und Einrichtungen.



Im Technical Center von Caterpillar in Mossville, Ill. (USA) ist unter anderem das Zentrum für immersive Visualisierung angesiedelt. Das Zentrum verfügt über ein begehbare dreidimensionales Virtual-Reality-System mit vier Leinwänden, das aus drei Wänden, einem Boden und 12 hochauflösenden digitalen 3D-Projektoren besteht. Mit einem nutzbaren Arbeitsbereich von mehr als 20' Breite sowie 10' Höhe und Tiefe ist es eines der größten Systeme dieser Art in Nordamerika.

Mittels immersiver Visualisierung können Produktentwicklungsteams Fragen der Interaktion zwischen Mensch und Maschine im Anfangsstadium der Entwicklung klären, noch bevor Prototypen gebaut werden. So kann beispielsweise ein Servicetechniker mittels dieser Technik an einer virtuellen Maschine „arbeiten“ und eine Servicemaßnahme durchführen und dabei die Ergonomie beurteilen. Immersive Visualisierung wird außerdem von Fertigungsingenieuren genutzt, die so durch virtuelle Fabriken „gehen“ können, um die Anordnung von Bändern und den Materialfluss in der Anlage zu überprüfen. Diese frühzeitige Sondierung ermöglicht es, mehrere Alternativen zu beurteilen, sodass die Ingenieure eine optimale Lösung finden können.

Beim fortgesetzten Bestreben, die virtuelle Produktentwicklung (VPE) zu stärken und ihre Anwendbarkeit bei Caterpillar auszuweiten, spielt die immersive Visualisierung eine zentrale Rolle. „Wir möchten Entscheidungen treffen können, bevor ein Entwurf in die Produktion geht“, erklärt Dr. Valerie Wiest, die beim Technical Center als Bereichsleiterin im Geschäftsbereich Product Development & Global Technology tätig ist. „Ziel der virtuellen Produktentwicklung ist es, Entwürfe vollständig zu validieren und dabei Computermodelle als Prototypen zu verwenden. Caterpillar spart Entwicklungszeit und -kosten, und der Kunde bekommt eine bessere Maschine, und zwar schneller.“

Dr. Wiest und ihr VPE-Entwicklungsteam stellen sich vor, dass eines Tages alle Entwicklungseinrichtungen von Caterpillar Virtual-Reality-Technik als Standardwerkzeug bei der Produkt- und Prozessentwicklung einsetzen. Galen Faidley und Abhishek Seth, zwei Ingenieure für immersive Visualisierung, verwirklichen diese Vision. „Wir haben dieses System an mehreren Standorten in den USA, in Europa und Asien eingeführt“, erklärt Faidley. „Für einen VPE-Ingenieur bei Caterpillar ist es wirklich eine schöne Zeit.“



## Diversified Products

Einzigartige, spezielle Produkte und Dienstleistungen erschließen dem Unternehmen den Zugang zu wichtigen Märkten und Kunden



Nirgendwo im Unternehmen wird so deutlich, wie breit gefächert das Angebot an Produkten und Lösungen von Caterpillar ist, wie im Geschäftsbereich Diversified Products. Dieser Bereich mit einer Reihe von strategischen Geschäftsfeldern erfüllt den Produktbedarf von Kunden in einer Anzahl unterschiedlicher Branchen.

Der Geschäftsbereich umfasst sechs Geschäftsfelder: Straßenbaumaschinen, Forstmaschinen, Anbaugeräte, Tunnelbau, Erstausrüster-Lösungen sowie Produkte für Verteidigungs- und staatliche Aufgaben. Ende 2011 vereinbarte Caterpillar eine Allianz mit Exodus Machines Inc., einem Spezialhersteller von Schrott-/Materialumschlagmaschinen. Diese Allianz führte zur Gründung eines neuen Unternehmens des Bereichs Diversified Products unter dem Namen Caterpillar Industrial & Waste.

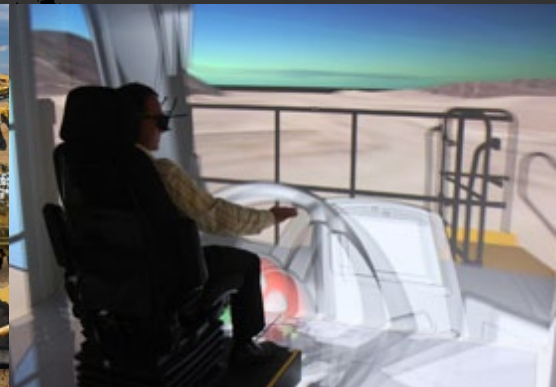
Wichtige Ereignisse im Jahr 2011:

- Das Geschäftsfeld Straßenbaumaschinen wird mit der Betreuung der Asphalt- und Straßenbaubranche weltweit betraut. Dieser Branche kommt eine wichtige Rolle beim Bau und Unterhalt der weltweiten Infrastruktur zu. Die Gruppe eröffnete in der Zentrale in Minneapolis, Minn. (USA) ein neues Kundenbetreuungs- und Schulungszentrum.
- Das Geschäftsfeld Forstmaschinen versorgt ebenfalls eine bestimmte Kundengruppe. Zu den Kernaufgaben zählt neben der Konstruktion und Fertigung von speziellen Forstmaschinen auch, Caterpillar das Angebot einer kompletten Reihe von herkömmlichen Maschinen zu ermöglichen, die für Forsteinsätze konfiguriert werden. 2011 hat der Geschäftsbereich eine neue Reihe von Tier-4-Interim-konformen Fällungs- und Bündelungsmaschinen mit Radlaufwerk vorgestellt. Die Maschinen weisen einen im Heck quer angeordneten Motor mit günstigerem

Kraftstoffverbrauch auf, und diese innovative Gestaltung sorgt im Wald für beste Standsicherheit.

- Cat-Anbaugeräte sind darauf ausgelegt, die Produktivität von Cat-Maschinen zu steigern. Wachstum beim Anbaugerätegeschäft führte zu Erweiterungen der Werke in Waco, Texas, und Wamego, Kan. (USA). In der Anlage in Waco wird eine von Caterpillar konzipierte und entwickelte neue Reihe von Hydraulikhämmern für die Abbruchbranche hergestellt.
- Die Geschäftsfelder Erstausrüster-Lösungen sowie Produkte für Verteidigungs- und staatliche Aufgaben erzielen mit den Produkten, Konstruktionen und Technologien von Cat-Maschinen und Antriebssystemen zusätzliches Wachstum, da sie andere einzigartige und eigenständige Kunden und Branchen beliefern. Das Geschäftsfeld Erstausrüster-Lösungen verkauft beispielsweise Bauteile und Teilmaschinen an andere Erstausrüster in den Marktsegmenten Bohranlagen, Materialumschlag, Bergbau, Industrie und Abbruch. So sind vom mobilen Hydraulikkaggregat, das aus der Hydraulikbagger-Plattform entwickelt wurde, inzwischen über 2000 betriebsbereite Einheiten im Einsatz.

„Wir haben die große Chance, Menschen zum Nutzen eines breiten Spektrums von unterschiedlichen Kunden und Unternehmen zusammenzubringen“, sagte Bill Springer, der als Vice President für den Bereich Diversified Products verantwortlich zeichnet. „Wir führen unsere Geschäftsfelder eigenständig, überlassen unseren Führungskräften die Leitung und unseren Fachleuten, die ihr Geschäft verstehen, Weiterentwicklung und Wachstum. Bei uns steht das Lernen im Vordergrund, und wir nutzen unsere Unterschiedlichkeit, um voneinander zu lernen, wie Probleme gelöst und die jeweiligen geschäftlichen Erfolge beschleunigt werden können.“



# Highlights 2011

## Resource Industries

### Bekannt gegebene Erweiterungen des Unternehmens

- Übernahme von Bucyrus International, Inc., als Zusammenschluss der zwei führenden Lieferanten von Bergbaugerät. Durch die Übernahme kann Caterpillar den Kunden jetzt die branchenweit breiteste Palette von Produkten und Lösungen für den Bergbau über und unter Tage anbieten.
- Caterpillar investierte \$ 426 Millionen in den Achsenfertigungsbetrieb in Winston-Salem, N. C. (USA), der im November 2011 eingeweiht wurde. Die 850.000 sq.ft. große moderne Anlage beschäftigt über 400 Mitarbeiter und unterstützt die wachsenden weltweiten Aktivitäten des Unternehmens im Bergbau.
- Eine Investition von \$ 300 Millionen in die Einrichtungen in Decatur, Ill. und eine Investition von \$ 340 Millionen in die Einrichtungen in East Peoria, Ill. (USA), um die Kapazität zur Fertigung von großen Steinbruchmuldenkippern zu erhöhen und die Produktion von großen Kettendozern für den Einsatz im weltweiten Bergbau auszuweiten. Nach Abschluss der Projekte wird die Kapazitätserweiterung in Decatur und den zugehörigen Anlagen die Produktion von großen Steinbruchmuldenkippern um über 100 Prozent unserer Kapazität im Jahr 2010 erhöhen.
- Neue 645.000 sq.ft. große Fertigungsstätte in der Provinz Rayong in Thailand für die Produktion einer kompletten Reihe von knickgelenkten Steinbruchmuldenkippern und Ladern zum Einsatz im Hartgestein-Untertagebau. Bei voller Auslastung wird der Betrieb voraussichtlich rund 800 Mitarbeiter beschäftigen.
- Neues Kundenbetreuungs- und Schulungszentrum für Straßenbaumaschinen in der Nähe von Minneapolis, Minn. (USA).
- Erweiterung des Anbaugerätewerks in Waco, Texas (USA), wo jetzt eine neue Reihe von Hydraulikhämmern gefertigt wird, die von Caterpillar für die Abbruchbranche entwickelt wurden.
- Investition von weiteren \$ 62 Millionen in eine bestehende Fertigungsstätte für Muldenkipper in Chennai (Indien), um Kapazität und Effizienz zu erhöhen. Damit wird die 2010 bekannt gegebene Investition von \$ 108 Millionen aufgestockt.
- Investition von \$ 150 Millionen für eine neue Fertigungsstätte in Indonesien, in der verschiedene Rahmen und Mulden für Steinbruchmuldenkipper für Kunden in der Region Asien/Pazifik gebaut werden.



# Highlights 2011

## Fortsetzung

- Ausweitung des Betriebs in der Fertigungsstätte in Tosno (Russland) auf die aktuell gefertigten Muldenkipper 773E.
- Im April 2011 gründeten Caterpillar und Shaanxi Fast Gear ein Joint Venture zur Produktion von Komponenten und Automatikgetrieben für Straßenfahrzeuge in China.
- Der Komponenten-Standort in Wuxi (China), der Hydraulikbauteile und Fahrer cabinen herstellt, hat 2011 das Volumen vervierfacht und die Mitarbeiterzahl um 100 Prozent erhöht. 2012 dürfte der Standort sowohl Volumen als auch Mitarbeiterzahl erneut verdoppeln, weil Antriebsstrang- und weitere Hydraulikbauteile hinzukommen. 2015 wird Wuxi Caterpillars größter Komponenten-Standort sein.
- Das Hydraulik-Joint-Venture von Caterpillar und Liyuan mit Sitz in China nahm 2011 den Betrieb auf.
- Im November 2011 wurde bekannt gegeben, dass Caterpillar ein Angebot zur Übernahme von ERA Mining Machinery Limited abgeben wird. Das Unternehmen entwickelt, fertigt, vertreibt und betreut hauptsächlich Maschinen für den untertägigen Kohlebergbau auf dem chinesischen Festland über seine 100-prozentige Tochtergesellschaft Zhengzhou Siwei Mechanical & Electrical Equipment Manufacturing Co., Ltd.
- Bekanntgabe von Erweiterungsplänen für das multifunktionale Forschungs- und Entwicklungszentrum und Erprobungsgelände des Unternehmens in Wuxi (China). Die Erweiterung wird umfassende Möglichkeiten zur Produktentwicklung und Validierung bereitstellen.

## Neu vorgestellte und verbesserte Produkttypen

Bei den Tier-4-Initiativen hat Caterpillar 50 geplante Programme erfolgreich umgesetzt, das entspricht mehr als 3500 Maschinen und über 1,25 Millionen Betriebsstunden im Jahr 2011. Bei unseren Zuverlässigkeitsinitiativen sind wir auf dem richtigen Weg, und die für 2012 geplanten 65 Maschineneinführungen bieten weitere Chancen.

Weitere 2011 vorgestellte Produkte und Lösungen:

- Zehn neue Produktgruppen bei Tagebau- und Untertagebaumaschinen infolge der Übernahme von Bucyrus
- Neuer Cat-Steinbruchmuldenkipper 789D
- Neue Schürffzüge der Baureihe H für den Bergbau
- Neuer Cat-Hydraulikbagger 390DL für Einsätze im Bergbau
- Einführung des 795F AC, des ersten Caterpillar-Muldenkippers mit Elektroantrieb
- Überarbeiteter großer Radlader 994H mit besserer Verbrauchsleistung und technischen Verbesserungen
- Forstmaschine 568 FM, eine Tier-4-Interim-konforme Maschine für Holzarbeiten
- Neue Tier-4-Interim-konforme Fällungs- und Bündelungsmaschine der Baureihe C mit Radlaufwerk

# Highlights 2011

Fortsetzung

- Neuer Schwarzdeckenfertiger AP1055E
- Hydraulikhämmer der Baureihe E für die Abbruchbranche
- Kompaktlader CL15 für untertägige Kammer- und Pfeilerbaubetriebe
- Command für Transport: autonome Bergwerkstechnik, die Kunden ein vertikal integriertes System bietet, einschließlich des Basisfahrzeugs, der fahrzeugeitigen Komponenten und Systemtechnik, der externen Infrastruktur am Einsatzort und der Kommunikationssysteme sowie Vertrieb und Betreuung durch den Händler



# Wichtige Kennzahlen

## Resource Industries

### UMSATZERLÖSE

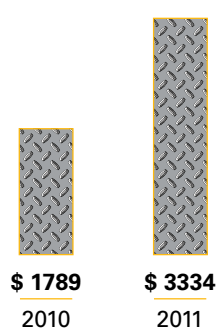
(in Millionen Dollar)



*Infolge des größeren Umsatzvolumens und der Übernahme von Bucyrus im dritten Quartal 2011 verzeichneten die Umsatzerlöse 2011 einen Anstieg von 80 Prozent gegenüber 2010.*

### SEGMENTGEWINN

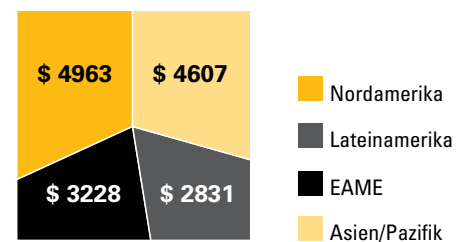
(in Millionen Dollar)



*Der Segmentgewinn erhöhte sich vor allem durch das größere Umsatzvolumen, die Übernahme von Bucyrus und die Preisdurchsetzung.*

### UMSATZERLÖSE 2011 NACH REGIONEN

(in Millionen Dollar)



*Das weltweite Wirtschaftswachstum führte zu einer höheren Nachfrage nach Rohstoffen, dadurch blieben die Rohstoffpreise auf einem Niveau, das Anreiz zu Investitionen bot und so einen höheren Absatz von Bergbaumaschinen begünstigte.*





## Energy & Power Systems

Der weltweite Energiebedarf dürfte im nächsten Jahrzehnt wesentlich steigen. Das von Group President Gerard Vittecoq verantwortete Segment Power Systems konzentriert sich darauf, durch eine Vielzahl von Lösungen und Anwendungen für verschiedene Branchen einen Beitrag zur Deckung dieses Bedarfs zu leisten. Zu den von diesem Segment entwickelten, gefertigten und vertriebenen Produkten zählen Stromaggregate, integrierte Systeme und Lösungen für den Schiffbau und die Erdölindustrie sowie Hubkolbenmotoren, die sowohl an globale Erstausrüster (OEM) für unterschiedlichste Einsatzzwecke als auch für Cat®-Maschinen geliefert werden. Außerdem zählen zum Segment Power Systems die beiden Caterpillar-Tochtergesellschaften Progress Rail und Solar Turbines.

# Natürliche Stärke

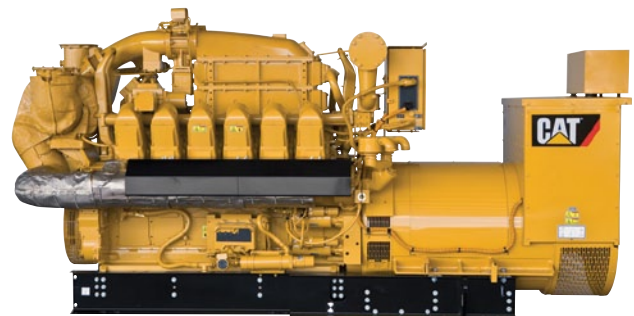
Caterpillar ist auf dem besten Weg, der führende Anbieter von Diesel- und Erdgas-Energielösungen zu werden.



Die Welt benötigt Energie, allerdings ohne die möglicherweise negativen Auswirkungen und Begleiterscheinungen der Erzeugung und des Verbrauchs von Energie. Für diese Herausforderung bietet Erdgas als Primärenergiequelle eine immer attraktivere Lösung. Das überwiegend aus Methan bestehende Erdgas ist eine der reinsten verfügbaren Energieformen. Zudem sorgen die riesigen Erdgasreserven in der ganzen Welt und auch in den USA für Energiesicherheit und Kostenvorteile.

Caterpillar hat seine Position im Erdgassegment des Energiemarkts in jüngster Zeit durch die Übernahme der MWM Holding GmbH gestärkt, die bei der Entwicklung von Motoren für Erdgas und Alternativkraftstoffe führend ist. MWM ist ein globaler Anbieter von mit Diesel, Erdgas, energiearmem Gas und Biogas betriebenen nachhaltigen Stromaggregaten sowie integrierten Anlagen zur Erzeugung, Steuerung und Lieferung von elektrischer Energie. Die MWM-Stromaggregate sind auf höchsten elektrischen und thermischen Wirkungsgrad, niedrige Betriebs- und Servicekosten sowie hohe Zuverlässigkeit und Verfügbarkeit ausgelegt. Den Caterpillar-Kunden stehen dadurch sauberere und effizientere Möglichkeiten der Energieversorgung zur Verfügung.

Mit der Übernahme von MWM kommen zwei starke Unternehmen zusammen, die beide über beträchtliches Innovationspotenzial auf dem Energiesektor verfügen. Durch kontinuierliche Forschung und Entwicklung hat MWM innerhalb der vergangenen 20 Jahre die Leistungsdichte seiner Motoren nahezu verdreifacht. Gleichzeitig konnte eine Steigerung des Wirkungsgrads um 30 Prozent bei äußerst niedrigem Emissionsniveau erzielt werden. MWM leistet damit einen wesentlichen Beitrag zur Schonung von Ressourcen und gewährleistet eine hohe Wirtschaftlichkeit seiner Produkte. Als kundenorientiertes Unternehmen bietet MWM zudem eine umfassende Beratung der Kunden über eine optimale ökonomische und ökologische Handhabung der Produkte, damit die Kundenanforderungen erfüllt oder übertroffen werden.





# Fruchtbarer Boden

Unsere Motoren und Generatoren helfen dabei, unfruchtbare Wüste in ertragreiches Ackerland zu verwandeln.



Landwirtschaft ist in Tabuk (Saudi-Arabien) ein großes Geschäft. Seit 1983 baut die Tabuk Agricultural Development Company (TADCO) verschiedenste Feldfrüchte, darunter Weizen, Luzerne, Kartoffeln, sowie Datteln, Steinfrüchte, Wein und Oliven an. Mit einer Fläche von über 86.000 Acres gilt der TADCO-Betrieb als der größte Kartoffellieferant für Pommes frites in Saudi-Arabien und als Lieferant eines der reinsten Olivenöle der Welt.

Um inmitten der arabischen Wüste reiche Ernten einzufahren, müssen allerdings etliche Hindernisse überwunden werden, wozu auch die richtige Bewässerung der Pflanzen gehört. Dazu vertraut TADCO seit mehr als 20 Jahren auf Cat®-Generatoren zur Stromversorgung seiner Bewässerungssysteme. Außerdem setzt TADCO Cat®-Industriemotoren ein, um Wasser aus unterirdischen Speichern in Behälter auf dem Gelände zu pumpen.

Damit Nahrungsmittel das ganze Jahr über verfügbar sind, setzt TADCO beim Anbau ein als Kreisbewässerung bekanntes Verfahren ein. Bei diesem Verfahren ist eine Bewässerungsanlage über dem Feld aufgehängt, die infolge der Wasserausbringung kreisförmig angelegt ist. Die Winter sind in Tabuk mild, aber im Sommer können die Temperaturen Werte von 140° F erreichen. In dieser Zeit müssen die Pflanzen bis zu 12 Stunden täglich fortwährend bewässert werden, damit sie nicht vertrocknen. Die Treue von TADCO zu Cat®-Geräten spiegelt die überragende Haltbarkeit und Zuverlässigkeit unserer Motoren wider, die das einwandfreie Funktionieren des Bewässerungssystems selbst in rauem Klima sicherstellen. TADCO schätzt überdies den Service und die Unterstützung durch den örtlichen Cat®-Händler Zahid.

Caterpillar unterstützt TADCO als erfolgreichen landwirtschaftlichen Betrieb ebenso wie als Gemeinde. Die Landarbeiter von TADCO leben mit ihren Familien auf dem Gelände. „Unsere Motoren sorgen wirklich für ihre Lebensgrundlage“, erklärt Mitch Colgan von Caterpillar Power Systems. Durch die Bereitstellung von Lösungen für TADCO, was die Lieferung von Fahrzeugen, Energie und Motoren sowie Wartung einschließt, hält Caterpillar einen treuen Geschäftskunden, und gleichzeitig wird die Erschließung dringend benötigter Ressourcen für die Welt unterstützt.





## Auf Kurs

Zusammen werden es Caterpillar, Progress Rail und EMD auf dem Schienenweg weit bringen.



Seit ungefähr zweihundert Jahren werden Güter und Personen mit Zügen befördert. Die moderne Eisenbahn erbringt diese Leistung auf immer effizientere und nachhaltigere Weise. Seit 2006 hat Caterpillar ungefähr \$ 2 Milliarden investiert, um seine Präsenz im weltweiten Bahn- und Transportgeschäft auszuweiten. Der jüngste Schritt zur weiteren Erschließung des Eisenbahnmärktes für Caterpillar war die Übernahme von Electro-Motive Diesel (EMD) durch Progress Rail im Jahr 2010.

Durch die Übernahme von Progress Rail im Jahr 2006 konnte Caterpillar eine umfassende Palette von kostengünstigen Lösungen für ein breites Spektrum von Bahnkunden bieten. Progress Rail ist einer der größten Anbieter von Eisenbahn- und Nahverkehrsprodukten und -dienstleistungen in Nordamerika, darunter Aufrüstung und Reparatur von Lokomotiven, Generalüberholung von Triebwagen, Gleisbau, Schienenreparatur und -austausch, Signalbau und -montage, Verwertung und Recycling von Teilen.

Bei den Bemühungen von Caterpillar und Progress Rail um eine weitere Expansion auf dem Eisenbahnmarkt bot sich EMD an. EMD bietet eine diversifizierte Produktpalette, die das Angebot von Progress Rail ergänzt. EMD entwickelt, baut, wartet und betreut ein komplettes Programm von Lokomotiven, einschließlich Personenzug-, Güterzug-, Gruben- und Rangierlokomotiven, und verfügt über den weltweit größten Bestand an dieselektrischen Lokomotiven.

Die EMD-Lokomotiven sind oft speziell auf die jeweiligen Einsatzmärkte zugeschnitten. Die Lokomotive GT38AC wurde beispielsweise für Bergbaukunden wie PT Kereta Api Indonesia gebaut. Sie zieht schwere Kohlezüge und weist einen leistungsstarken EMD-Motor in einer an die Gleise und Tunnels auf Sumatra angepassten kompakten Bauform auf. Ein anderes Beispiel ist die von BHP Billiton Iron Ore eingesetzte Lokomotive SD70ACe/Ici. Diese schwere Grubenlokomotive wird unter den harten Bedingungen von Hitze und Sand in der australischen Region Pilbara zum Transport von Eisenerz eingesetzt.

Caterpillar, Progress Rail und EMD haben ihre eigenen Stärken bei modernen Technologien und können den von ihnen bedienten Branchen Spitzenprodukte anbieten. Progress Rail verfügt über modernste Betriebsstätten in den USA, in Kanada, Mexiko und Großbritannien sowie über innovative Recycling- und Aufbereitungsverfahren und kann unseren Kunden dadurch Lösungen für den gesamten Lebenszyklus bieten. EMD hat bei der Ausweitung seines globalen Produktangebots seine Werke mit neuesten Anlagen aufrüstet und die Investitionen in Forschung und Entwicklung deutlich aufgestockt. Die Motorenkompetenz von Caterpillar und seine Erforschung modernster Technik stellt schließlich eine Basis dar, auf der Progress Rail und EMD die Lokomotivenleistung weiter verbessern können.



# Highlights 2011

## Energy & Power Systems

### Bekannt gegebene Erweiterungen des Unternehmens

- Übernahme von MWM, wodurch Caterpillar den Kunden erheblich mehr nachhaltige Stromerzeugungslösungen anbieten kann.
- Neue Fertigungs- und Montageanlage für Lokomotiven von Progress Rail in Minas Gerais (Brasilien) zur besseren Versorgung von Kunden in Brasilien und dem übrigen Südamerika.
- Neues Lokomotivmontagewerk von Progress Rail in Muncie, Ind. (USA).
- Joint Venture mit Anqing CSSC Diesel Engine Company, Ltd. zur Herstellung von mittelschnell laufenden Schiffsmotoren der Marke MaK für China und die Region Asien/Pazifik, um die Wettbewerbssituation und die Betreuung des wachsenden Kundstamms in ganz Asien zu verbessern.
- Neue Einrichtungen im Caterpillar-Werk in Piracicaba (Brasilien) zur Zusammenstellung von Motoren der Reihe 3500C, Stromaggregaten und dieselektrischen Antriebssystemen für Schiffs- und Erdölkunden in Brasilien.
- Vereinbarungen mit fünf großen Anbietern von internationalen Energieprojekten, die unser kürzlich aufgestelltes Global Distribution Program nutzen, um auf dem rasch wachsenden internationalen Energiemarkt anzutreten.
- Übernahme der Pyroban Group Ltd, einem führenden Anbieter von Sicherheitslösungen für explosionsgefährdete Bereiche für die Marktsegmente Öl und Gas, industrieller Materialtransport, Bergbau und Schifffahrt.
- Progress Rail Services kaufte das Gleisbaugeschäft von Balfour Beatty Group Ltd. zur Ergänzung und globalen Erweiterung von Engineering & Track Services, was ein noch breiteres Servicespektrum für die Kunden ermöglicht.
- Neue \$ 150 Millionen teure Motorenfertigungsanlage in Indien, in der Motoren der Perkins-Baureihe 4000 gebaut werden.
- Einführung innovativer Steuerhebel- und Konsolenlösungen für Schiffsantriebs- und Manövrierlösungen für Yachten.

(Fortsetzung)



## Highlights 2011

### Energy & Power Systems (Fortsetzung)

#### Neu vorgestellte und verbesserte Produkttypen

- Verfügbarkeit von Cat®-Motoren C15 ACERT™ mit wassergekühlten Krümmern, die für explosionsgefährdete Bereiche zugelassen sind.
- Neuer Cat®-Motor C175-16 als Antriebsmaschine für neue, rentablere Schiffe für alle Sparten des Schiffbaus.
- Verfügbarkeit von Cat®-Motoren C27 ACERT™ und C32 ACERT™ für die Erdölindustrie; sie halten die Emissionsnormen Tier 4 Final der EPA (USA) schon vier Jahre vor ihrer verpflichtenden Einführung ein.
- Durch die neuen Cat®-Dieselmotoren C1.5 und C2.2 mit drei bzw. vier Zylindern können Erstausrüster (OEM) ihre Produkte mit Motoren ausrüsten, die strenge Emissionsvorschriften einhalten.
- Einführung neuer Versionen der 4,4, 6,6 und 7,1 Liter großen Cat®- und Perkins-Dieselmotoren, die strenge Emissionsvorschriften einhalten und Maschinen-OEM die Möglichkeit bieten, ihre Produkte mit leistungsstärkeren und sparsameren Motoren bzw. Antrieben auszurüsten.
- Vorstellung neuer Versionen der 1,5 und 2,2 Liter großen Cat®- und Perkins-Dieselmotoren. Sie werden Ende 2012 in Serie gehen und OEM die Möglichkeit bieten, ihre Produkte mit Motoren auszurüsten, die strenge Emissionsvorschriften einhalten.

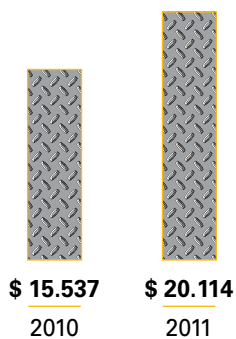




# Wichtige Kennzahlen

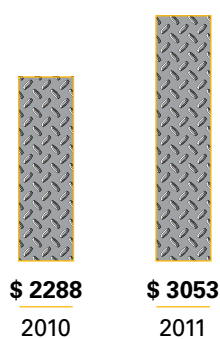
## Power Systems

**UMSATZERLÖSE**  
(in Millionen Dollar)



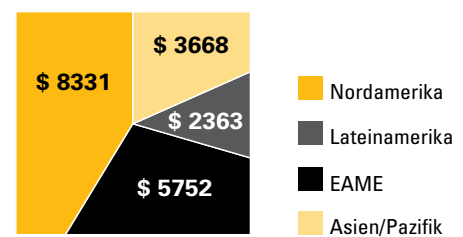
Infolge des größeren Umsatzvolumens und der Übernahme von EMD verzeichneten die Umsatzerlöse 2011 einen Anstieg von 29 Prozent gegenüber 2010. Die Umsatzerlöse stiegen in allen geographischen Regionen.

**SEGMENTGEWINN**  
(in Millionen Dollar)



Der Segmentgewinn stieg vor allem durch das größere Umsatzvolumen und die bessere Preisdurchsetzung um 33 Prozent.

**UMSATZERLÖSE 2011 NACH REGIONEN**  
(in Millionen Dollar)



Die weltweite Nachfrage nach Energie und Preise, die Anreiz zu weiteren Investitionen boten, führten zu größerer Nachfrage nach Motoren und Turbinen für Erdöleinsätze. Der Strombereich entwickelte sich infolge des weltweiten Wirtschaftswachstums weiter positiv.



## Customer & Dealer Support

Wenn unsere Kunden bauen, graben oder antreiben müssen, steht Caterpillar bereit, sie dabei zu unterstützen. Grundlage unseres Geschäftsmodells des Säens, Wachsens und Erntens ist es, qualitativ hochwertige Produkte, Dienstleistungen und Lösungen für unsere Kunden bereitzustellen, mit denen diese dann niedrigste Gesamtvorhalte- und -betriebskosten über den Lebenszyklus erzielen können. Zuerst einmal bauen wir technisch ausgereifte, hochwertige Maschinen, dann unterstützen wir den Kunden auf vielfältige Weise: Schulung von Mitarbeitern vor Ort, Ersatzteilversorgung und Kundendienst, Angebot von Lösungen für elektronische Geschäftsabwicklung und Maschinenmanagement. Durch Caterpillars weltweites Netz von Cat®-Händlern ist sichergestellt, dass die Kunden zu jeder Zeit und an jedem Ort bekommen, was sie benötigen.

Das von Group President Stu Levenick verantwortete Segment Customer & Dealer Support (C&DS) verstärkt die hervorragende Produktbetreuung von Caterpillar. Mit seinen Bereichen Customer Services Support und Distribution Services verschafft uns das Segment einen Wettbewerbsvorteil. Es rückt die Teile und Kundendienstleistungen der Marke Caterpillar stärker ins Blickfeld und bietet überragende Händlerunterstützung.

Ein Grundelement von Kundenbetreuung und Händlerservice ist unsere Fähigkeit, Teile und Komponenten zu fertigen, Generalüberholungslösungen zu bieten und Händlern und Kunden überall auf der Welt unübertroffene Teileverfügbarkeit zu gewährleisten.

Der Bereich Parts Distribution & Logistics bietet integrierte Lieferkettenleistungen, Transport und unübertroffene Ersatzteillogistik für Cat-Händler und Kunden überall auf der Welt. Parts Distribution & Logistics ist für Qualität und Ausdehnung des globalen Ersatzteilversorgungsnetzes für Caterpillar verantwortlich und wickelt die integrierte Logistik und den Transport für das Unternehmen ab.

Der Bereich Remanufacturing & Components ist unternehmensweit führend bei Technologie und nachhaltigen Lösungen, und die hochwertigen Produkte in den Bereichen Generalüberholung, Laufwerk, Schneidwerkzeuge und Spezialprodukte kommen unseren Kunden zugute.

## Bestes wird noch besser

Durch die weltweite Expansion kann Cat Logistics uns besser bei der Förderung des Ersatzteil- und Dienstleistungssegments unterstützen.



Cat-Maschinen und -Motoren absolvieren in ihrem Dienst für die Kunden lange Arbeitstage unter harten Bedingungen. Wenn einmal ein Teil verschleißt oder ersetzt werden muss, erwarten die Kunden inzwischen, dass Caterpillar gemäß dem Markenversprechen dafür sorgt, dass die richtigen Teile zur rechten Zeit am rechten Ort sind. Dieses Versprechen zu erfüllen, erfordert ein erstklassiges weltweites Logistiknetz. Obwohl nach verbreiteter Ansicht Cat Logistics über das beste Verteilsystem in der Branche verfügt, wird investiert, um noch bessere Werte zu erzielen, da die Zunahme des Maschinenbestands sich beschleunigt. 2011 erreichte die Teileverfügbarkeit historische Höchstwerte, und Bestandsumschlag und Servicegrad übertrafen die Leistungsvorgaben.

Die Verbesserungen haben sich durch bessere Prognosen des Bedarfs von Händlern und Kunden und durch verbesserte Einsicht in interne und externe Lieferketten ergeben. So nutzt beispielsweise ein neues Planungssystem, das 2011 vollständig implementiert worden ist, Maschinenbestandsdaten zur Planung der Bestandshöhe in den Verteilzentren. Ebenfalls eine wichtige Rolle spielt ein SAP-basiertes Ersatzteilmanagementsystem, das über eine einzige Plattform Betriebe auf der ganzen Welt unterstützt und deutliche Effizienzgewinne erzielt.

Genauso bedeutsam ist der fortwährende Ausbau von Caterpillars Teileversorgungsnetz. Die jüngste Erweiterungsphase besteht im Zubau von Verteilzentrumsfläche im Umfang von mehreren Millionen Quadratfuß, sowohl durch Vergrößerungen als auch durch Neubauten.

Im Jahr 2011 ist ein neues Verteilzentrum mit einer Fläche von einer Million sq.ft. in Clayton, Ohio (USA) eröffnet worden. 2012 wird das derzeitige Verteilzentrum in Spokane, Wash. (USA) durch

eine neue Einrichtung ersetzt, die eine Fläche von 500.000 sq.ft. hat und damit viermal so groß ist. Darüber hinaus wurde die Errichtung von zwei weiteren neuen Verteilzentren in Dubai und Kalifornien angekündigt, die 2012 zusammen zu einem Ausbau um 850.000 sq.ft. führen.

Diese Investitionen dienen einem einfachen Zweck: schnellere Versorgung von Händlern und Kunden mit Teilen. „Für die Kunden ist die überragende Produktbetreuung durch unsere Händler ein wesentlicher Grund dafür, Caterpillar-Produkte zu kaufen“, erklärt Steve Larson, der für den Geschäftsbereich Parts Distribution & Logistics verantwortliche Vice President. Die Erweiterungen werden nicht nur den erwarteten Anstieg des Teilebedarfs bewältigen, sondern auch dazu beitragen, die Teilelieferkette zu optimieren.

**2,5 Millionen sq.ft. zusätzliche Fläche in Verteilzentren**

Nach den neuen Verteilzentren in Shanghai im Jahr 2006, in Russland (2007) und in Waco, Texas (USA) im Jahr 2009 sind diese Einrichtungen der jüngste Schritt bei der kontinuierlichen Erweiterung der Ersatzteilversorgung. Diese Investitionen werden in Verbindung mit neuen Systemen und Verfahren nicht nur Cat Logistics verändern, sondern auch dazu beitragen, einem von Caterpillars ‚8 wichtigsten Aspekten‘ Geltung zu verschaffen: Das Geschäftsmodell umsetzen ... das Wachstum im Ersatzteil- und Dienstleistungssegment fördern.



## Weitblick

Cat Reman hilft Händlern aktiv bei der Bewältigung der wachsenden Nachfrage nach Ersatzteilen und Serviceleistungen.



Vorausschauende Planung seitens des Caterpillar-Bereichs Remanufacturing & Components ist entscheidend dafür, dass die Cat®-Händler die Rekordnachfrage nach Bergbaumaschinen und Serviceleistungen decken können. Anhaltendes Wachstum auf den weltweiten Rohstoffmärkten bedeutet, dass viele unserer Bergbaukunden ihren vorhandenen Maschinenpark mit voller Auslastung betreiben. Längere Betriebszeiten bedeuten aber auch einen größeren Bedarf an Austauschteilen oder an Überholung größerer Komponenten, wie Motoren, Getriebe und Antriebsstränge.

Bei zunehmendem Bedarf wenden die Händler sich natürlich an Cat Reman, wo man darauf spezialisiert ist, Komponenten von Cat®-Antriebssträngen und -Hydraulikanlagen am Ende ihrer Nutzungsdauer wieder in einen Zustand „wie neu“ zu bringen. Die Zusammenarbeit mit Cat Reman hat zwei Vorteile: geringerer Bedarf an Reparaturen durch entsprechend qualifizierte Techniker des Händlers, von denen es zu wenige gibt, und raschere Erfüllung der Bedürfnisse der Kunden.

Um die Beziehung zwischen Cat Reman und den Cat®-Händlern optimal zu gestalten, ist allerdings Planung erforderlich, und hier kommt eine neue Initiative ins Spiel, die Reman Active Partnership. Diese Initiative verfolgt einen proaktiven Ansatz bei Wartung und Reparatur von Maschinen und prognostiziert in Zusammenarbeit mit den Händlern den Servicebedarf. Die Planung kann zu höherer Effizienz der Händler und verbesserten Komponentenverfügbarkeitsplänen führen. Häufig beinhalten die Pläne eine garantierte Lieferung innerhalb von 90 Tagen.

„Im Grunde unterstützen wir Händler mit großen Bergbaukunden dabei, uns die Chance zu geben, sie zu unterstützen“, erläutert Greg Folley, der als Vice President von Caterpillar für den Bereich Remanufacturing & Components verantwortlich zeichnet. „Zur Erleichterung der Planungen ist es für uns vor allem wichtig, dass wir uns regelmäßig mit großen Händlern treffen und gemeinsam Strategien entwickeln, wie wir Kunden dabei helfen können, ihre Maschinen mit geringstmöglichem Aufwand einsatzbereit zu halten.“

Bei der Betreuung eines großen Bergbau- oder Bauprojekts mit knappen Terminen und Budgets darf nicht viel schief gehen. Indem Caterpillar und seine Händler sich ganz darauf konzentrieren, die Maschinen über Jahre einsatzbereit zu halten, helfen sie den Kunden dabei, Betriebskosten zu sparen und ihre Verpflichtungen einzuhalten. Inzwischen ist Cat Reman in Zusammenarbeit mit Caterpillar Global Mining und den Bezirksniederlassungen mit fast der Hälfte aller Cat®-Händler mit Bergbaukunden eine „Aktive Partnerschaft“ eingegangen. Im Lauf des nächsten Jahres sollen auch mit den übrigen Händlern mit großen Bergbaukunden aktive Partnerschaften abgeschlossen werden.

# Ein Lkw, von Kunden gebaut

Der Lastkraftwagen Cat® CT660 verbindet Kundenwissen und umfangreiche Forschungsarbeit und wird auf Anhieb ein Erfolg.



Der Cat® CT660 ist der erste einer kompletten Reihe von Lastkraftwagen der Klasse 8. Er wurde zwar von Caterpillar entwickelt, aber in die Konstruktion ist auch Feedback von Caterpillar-Kunden eingeflossen. Das Ergebnis ist ein überwältigender Erfolg.

„Dies ist vielleicht das am gründlichsten studierte Caterpillar-Produkt“, sagt George Taylor, Leiter des Bereichs Global On-Highway Truck. „Viele Stunden lang haben wir mit Cat®-Kunden mit ‚gelben Maschinen‘ darüber gesprochen.“

Durch die umfangreiche Forschungsarbeit und das aufmerksame Hören auf unsere Kunden konnte der CT660 mit seiner Konstruktion nahtlos in die gesamte Caterpillar-Flotte integriert werden. Der CT660 wurde von den Caterpillar-Kunden begeistert aufgenommen und wegen seiner einzigartigen ergonomischen Gestaltung, dem Blick fürs Detail und der Integration von Product Link, dem Caterpillar-eigenen umfassenden Maschinen- und Flottenmanagementwerkzeug, als innovativster Lkw auf dem Markt bezeichnet.

„Bei diesem Lkw war es in der Tat so, dass das Unternehmen sich bei der Entwicklung erstmals nicht nur auf den Lkw selbst, sondern auf dessen praktischen Einsatz in einem Betrieb konzentriert hat“, erklärt Taylor. „Die Lkw ergänzen andere Cat®-Maschinen und die Händler sehen, wie wichtig die Lkw für die Kunden sind, damit diese ihre Arbeitsbelastung bewältigen können.“

Der CT660 bietet eine Fülle von Ausrüstungsmöglichkeiten für Bauunternehmen und Bautrups, sodass der Lkw jedes Kunden speziell auf dessen anspruchsvollen Einsatz zugeschnitten werden kann. Darüber hinaus haben die Cat®-Händler und -Techniker sich intensiv mit allen Einzelheiten des CT660 beschäftigt und können entweder am Einsatzort oder in lokalen Servicezentren den Service dafür übernehmen. Bei allen 54 Betrieben in den USA und Kanada mit ihren mehr als 400 Servicestützpunkten und 2300 Lkw-Wartungsplätzen bieten die Cat®-Händler umfassenden Service und Vertriebsunterstützung für den Lkw.

**„Dies ist vielleicht das am gründlichsten studierte Caterpillar-Produkt“, sagt George Taylor, Leiter des Bereichs On-Highway Truck.**  
**„Viele Stunden lang haben wir mit Cat®-Kunden mit ‚gelben Maschinen‘ darüber gesprochen.“**



## Highlights 2011

### Customer & Dealer Support

#### Bekannt gegebene Erweiterungen des Unternehmens

- Cat Logistics kündigte den Bau eines neuen Ersatzteil-Verteilzentrums in Kalifornien und eines neuen Zentrums in Spokane, Wash. (USA) an, das viermal so groß ist wie das bestehende.
- Cat Reman erweiterte seinen Generalüberholungsbetrieb in West Fargo, N.D. (USA), um die große Nachfrage nach generalüberholten Antriebsstrangkomponenten für große Muldenkipper und andere Bergbaumaschinen zu befriedigen. Cat Reman eröffnete außerdem seinen neuen Generalüberholungsbetrieb in Singapur, der als regionaler Lieferant von generalüberholten Hauptbauteilen für große Muldenkipper und andere Bergbaumaschinen dienen wird.
- Caterpillar und Vestas Wind Systems, der weltweit führende Windturbinenhersteller, schlossen eine weltweit geltende Vereinbarung mit zehnjähriger Laufzeit über die Generalüberholung von Windturbinenkomponenten.
- Caterpillar stellte mit CaterpillarUniversity.com eine neue Internet-Lernplattform für alle Cat®-Maschinen- und -Motorenkunden vor, die online Unterweisung in den Bereichen Sicherheit, Fahrerschulung und Service bietet.
- Caterpillar Safety Services übernahm CoreMedia, ein Beratungsunternehmen für Sicherheitsmanagement, das darauf spezialisiert ist, Kunden in einer Vielzahl von Branchen zu helfen, Unfälle zu vermeiden.
- Cat Rental Store™ führte CatRentalStore.com ein, um Kunden bei der Suche nach Mietmaschinen zu unterstützen, unter anderem mit einer Mietstationsübersicht, Anfragen zur Maschinenvermietung und Preisen.
- Neue Smartphone-Apps wurden herausgebracht, um Kunden einen einfachen und schnellen Zugang zu Cat®-Produktinformationen wie Mietmaschinendetails, Gebrauchtmachinesbestand und technische Daten von Neumaschinen zu bieten.

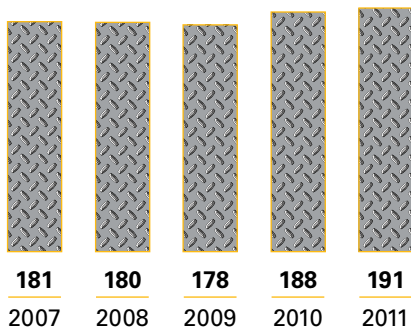




## Wichtige Kennzahlen

### Customer & Dealer Support

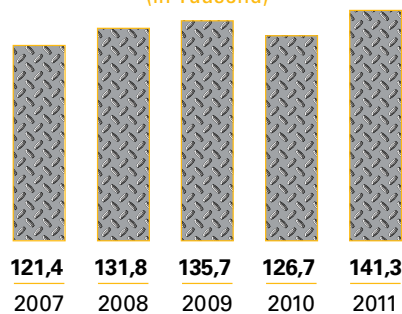
#### CAT®-HÄNDLER WELTWEIT



Unser riesiges Händlernetz bietet umfassende Lösungen für Kunden überall auf der Welt.

#### MITARBEITER DER CAT®-HÄNDLER

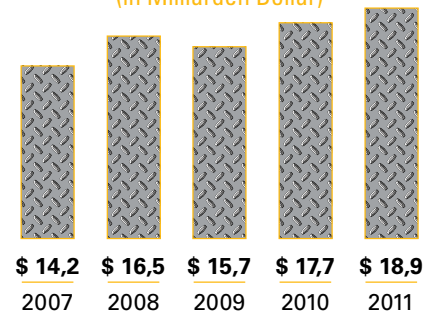
(in Tausend)



Die Mitarbeiter der Cat®-Händler teilen unser Engagement für die Kunden und sorgen dafür, dass diese größtmöglichen Nutzen aus unseren Produkten und Dienstleistungen ziehen.

#### EIGENKAPITAL DER CAT®-HÄNDLER

(in Milliarden Dollar)



Die meisten Cat®-Händler sind selbstständige, regional tätige Unternehmen mit dem Vorteil intensiver, langjähriger Kundenbeziehungen.



## Financial Products & Corporate Services

Wenn die Welt Caterpillar braucht, dann findet das Unternehmen eine Möglichkeit, die Beziehungen zu seinen Händlern, Kunden und Lieferanten auf einer soliden finanziellen Basis zu gestalten. Caterpillar weiß, dass die Kunden bei Maschinen und Motoren flexible Zahlungsoptionen brauchen, um ein Projekt auf Kurs zu halten. Dazu stellt Cat Financial über Geschäftsstellen in 46 Ländern maßgeschneiderte Finanzierungslösungen für Caterpillar-Kunden bereit und sorgt dafür, dass die Kunden beim Kaufen oder Mieten von Cat®-Maschinen ganz beruhigt sein können. Zu den Finanzprodukten zählen verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten, Leasing-Optionen und Versicherungspläne für Maschinen. Die Bereiche unseres Segments Financial Products sind Caterpillar Group President und CFO Ed Rapp unterstellt, der auch für Corporate Services zuständig ist, also die Verwaltungsfunktionen zur Unterstützung des Unternehmens, darunter die Bereiche Finance Services, Human Services, Global Information Services, Global Purchasing, Investor Relations, Strategy & Business Development sowie Corporate Auditing.

# L.E.A.D. macht die nächste Generation fit

Wir wollen mehr als je zuvor sicherstellen, dass unsere künftigen Führungskräfte über alles verfügen, was sie zum Führen benötigen.



Investitionen in innovative Technik, erweiterte Fertigungskapazitäten sowie neue Produkte und Dienstleistungen werden dafür sorgen, dass Caterpillar für die Nachfrage der Zukunft gerüstet ist. Die wichtigsten Investitionen sind jedoch diejenigen in die Menschen, die letztlich das Geschäft voranbringen, um das Potenzial auszuschöpfen. Darum stellt die Führungskräfteentwicklung ein zentrales Element der Caterpillar-Strategie Vision 2020 dar, und das Unternehmen wendet dafür mehr Zeit und Geld als je zuvor auf.

Paradoxerweise bedurfte es des Abschwungs 2008/2009, um die Notwendigkeit einer verstärkten Führungskräfteentwicklung zu demonstrieren. „Das war die tiefste Rezession, die Mitarbeiter je erlebt hatten“, sagt Bonnie Fetch, Director des Caterpillar-Bereichs People and Organizational Development. „Sie machte uns bewusst, dass hervorragende Führungskräfte im gesamten Unternehmen und die Entwicklung einer Leistungskultur notwendig sind, die durch alle Konjunkturphasen tragen kann.“

Dazu hat Caterpillar das Programm „Leadership Excellence in Accountability and Development“, kurz L.E.A.D., erarbeitet und diese weltweite Initiative 2011 eingeführt. L.E.A.D. nimmt vier Führungsebenen in den Blick – Vorgesetzte der untersten Ebene, Manager, Abteilungsleiter and Geschäftsführungskräfte – und zwar in allen Ländern, in denen Caterpillar tätig ist.

L.E.A.D. bietet innovative Kurse in Verbindung mit Lernerfahrungen in der Praxis. Jede Führungsebene nimmt an Lernprogrammen teil, die auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten und auf die strategischen Anforderungen des Unternehmens ausgerichtet sind.

Für Mitarbeiter mit dem Potenzial für gehobene Führungsaufgaben bietet L.E.A.D. das Vorzeigeprogramm Digging Deep, das gemeinsam mit der Stanford University Graduate School of Business entwickelt worden ist. Neben den vom Stanford-Personal gehaltenen Kursen absolvieren die Teilnehmer eine Woche in der Praxis in Wachstumsmärkten wie China und Brasilien, und sie nehmen an Maßnahmen im Rahmen der Unternehmensverantwortung für Soziales und Umwelt teil. Diese Reisen vermitteln einen unmittelbaren Eindruck von Nachhaltigkeitsmaßnahmen und ermöglichen einen Austausch mit Beteiligten in verschiedenen Teilen der Welt.

„Wir sind lediglich Verwalter des Unternehmens“, erklärt Caterpillar Group President und CFO Ed Rapp. „Meiner Ansicht nach habe ich als meine wichtigste Aufgabe dafür zu sorgen, dass das Unternehmen bei meinem Ausscheiden besser dasteht, als ich es vorgefunden habe, und dass ich es dann in fähigere Hände übergebe.“

Eine umfassende Entwicklung sorgt dafür, dass Caterpillars Zukunft in den Händen von Leuten bleibt, denen das Wohl von Caterpillar am Herzen liegt. „Wir wissen, dass Caterpillar auf dem Weltmarkt eine wichtige Rolle spielt“, fügt Fetch hinzu. „Unsere Sache ist es, dafür zu sorgen, dass wir Führungskräfte haben, die führen können.“ Schließlich sollen Führungskräfte entwickelt werden, die in einem sich ständig ändernden Markt erfolgreich arbeiten, ihre Mitarbeiter motivieren, auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen und eine Kultur der Verantwortung und Leistung schaffen können.



# Durch eigene Stärken Stärke aufbauen

Finanzielle Disziplin heißt, nicht nur den Abschwung überleben, sondern auch vom Aufschwung profitieren.



Nur zwei Jahre nach der Bewältigung der schwierigsten wirtschaftlichen Lage seit einer Generation meldet Caterpillar Rekordzahlen bei Gewinn und Cashflow und eine solide Bilanz. Die große Nachfrage auf wieder wachsenden Märkten macht nur einen Teil dieser starken Leistung aus.

Aufgrund der Erfahrung mit früheren Konjunkturzyklen wollte Caterpillar mit seinem Krisenplan 2008/2009 den Abschwung überstehen und finanziell gestärkt daraus hervorgehen. Das hat Caterpillar unter Beibehaltung seiner Rentabilität, Dividende und Bonität geschafft. Seitdem nutzt das Unternehmen diese Stärke ganz gezielt, um sich für die geschäftlichen Möglichkeiten des nächsten Jahrzehnts zu rüsten.

Anfang 2010 begann Caterpillar mit Investitionen in Kapazitätserweiterungen und achtete dabei sorgfältig auf die Allokation der Ressourcen. Das Unternehmen investierte gezielt in die Branchen mit dem attraktivsten Wachstumspotenzial und der größten strategischen Übereinstimmung. Darüber hinaus gestaltete sich das Hochfahren der Produktion durch das Caterpillar Production System und eine starke Berücksichtigung des Kostenmanagements sehr effektiv. So ist es Caterpillar gelungen, aus dem zusätzlichen Umsatzvolumen ein positives Betriebsergebnis und ausreichende liquide Mittel zu erzielen.

Diese liquiden Mittel wiederum waren entscheidend dafür, dass Caterpillar in den letzten 18 Monaten drei Übernahmen abschließen konnte, darunter als größten Kauf der Firmengeschichte die Übernahme von Bucyrus, dem globalen Hersteller von Bergbaumaschinen. Finanziert wurde diese Transaktion im

Umfang von \$ 8,8 Milliarden aus liquiden Mitteln, die durch Erreichen von Gewinnzielen, konzentriertes Betriebskapitalmanagement und Emission einer Schuldverschreibung erwirtschaftet wurden. Dadurch konnte auf die Ausgabe neuer Aktien und die damit verbundene Gewinnverwässerung verzichtet werden. Neben Bucyrus schloss Caterpillar 2010 und 2011 zwei weitere Übernahmen ab: MWM, ein Anbieter von Diesel- und Erdgas-Stromaggregaten und integrierten Antriebssystemen, und Electro-Motive Diesel, ein führender Anbieter von Lokomotiventechnik, wurden für insgesamt \$ 1,6 Milliarden übernommen.

Ein anderer Schlüsselfaktor beim erfolgreichen Hochfahren sind die Lieferanten. Caterpillar weiß, dass ein Hersteller nur so stark ist wie seine Lieferkette. Daher wurde 2010 ein neues Lieferkettenfinanzierungsprogramm in die Wege geleitet und 2011 weiter ausgebaut. Dadurch können Lieferanten über ein Finanzinstitut den Cashflow beschleunigen und so ihr eigenes Geschäft hochfahren. Dieses Programm zeigt einmal mehr, wie Caterpillar seine Stärken dazu nutzt, Stärke aufzubauen.

**Das Hochfahren der Produktion gestaltete sich durch das Caterpillar Production System und eine starke Berücksichtigung des Kostenmanagements sehr effektiv.**

# Fortschritt finanzieren

Aus kleinen Anfängen heraus wirkt Caterpillar Financial Services Corporation seit nunmehr 30 Jahren daran mit, dass Projekte – große wie kleine – Wirklichkeit werden.



Als Cat Leasing 1981 begann, gab es 12 Mitarbeiter, die auf die Finanzierung von Gabelstaplern in Peoria spezialisiert waren. Ein Zeitsprung von 30 Jahren zur Caterpillar Financial Services Corporation mit Sitz in Nashville, Tenn. (USA) macht deutlich, wie stark dieser wichtige Teil von Caterpillar gewachsen ist. In den letzten drei Jahrzehnten ist Cat Financial auf mehr als 2000 Mitarbeiter in weltweit 46 Geschäftsstellen angewachsen, die die Cat®-Händler und deren Kunden in aller Welt dabei unterstützen, Fortschritt zu ermöglichen.

Die Sicherung der Maschinenfinanzierung ist häufig eine entscheidende Voraussetzung, damit Kunden Projekte in Angriff nehmen können. Ziel von Cat Financial ist es, Produktkäufe erfolgreich zu finanzieren, damit Maschinen schnell an den Einsatzort kommen. Cat Financial bietet Kunden weltweit Produktfinanzierungslösungen für Projekte jeder Größe und stellt Angebote und maßgeschneiderte Finanzierungspläne zusammen, damit der Prozess vom Auftrag bis zur Produktion so glatt wie möglich abläuft.

Heutzutage ist Cat Financial fester Bestandteil vieler der weltweit eindrucksvollsten und strategischen Bauprojekte, zum Beispiel der Erweiterung des Panamakanals. Seit 2009 arbeitet Cat Financial mit Caterpillar-Kunden in Panama zusammen, um Dozer und Muldenkipper für die Erweiterung und Modernisierung dieses 98 Jahre alten Wunders der Technik zu finanzieren. Zuletzt stellte Cat Financial ein zusätzliches Finanzierungspaket im Um-

fang von \$ 35 Millionen für den Auftrag Panama PAC4 bereit, der 75 Maschinen umfasste. Sie kommen zu den 243 bisher für die Erweiterung des Kanals finanzierten Maschinen hinzu. Insgesamt finanziert Cat Financial 92 Prozent der Maschinenverkäufe für dieses lebenswichtige Glied in der globalen Handelskette.

Cat Financial trägt auch dazu bei, dass neue Marktchancen erschlossen werden können. 2011 entschloss sich BUMA, das zweitgrößte Kohlebergbauunternehmen Indonesiens, zum Kauf von Cat®-Steinbruchmuldenkippern – der erste Kauf von Cat®-Maschinen seit 2004. Mit Unterstützung von Cat Financial bestellte BUMA beim indonesischen Cat®-Händler PT Trakindo Utama (Trakindo) 178 Maschinen. Zusätzlich schloss BUMA Wartungs- und Reparaturverträge mit Trakindo ab, um die Produktbetreuung seiner Maschinen in den kommenden acht Jahren sicherzustellen. Ohne die Unterstützung von Cat Financial wäre eine fortlaufende Lieferung von Maschinen für die Bergbauprojekte von BUMA nicht möglich.

Mit zunehmender weltweiter Nachfrage nach den von Caterpillar-Kunden bereitgestellten Gütern und Dienstleistungen wird auch der Bedarf an Unterstützung durch Cat Financial zunehmen, und der Geschäftsbereich wird dazu beitragen, dass Kunden größtmöglichen Nutzen aus ihrer Maschineninvestition ziehen können.



## Highlights 2011

### Financial Products & Corporate Services

#### Bekannt gegebene Erweiterungen des Unternehmens

- Neue Endkunden-Finanzierungen machten bei der Caterpillar Financial Services Corporation \$ 11,32 Milliarden aus; das ist ein Anstieg um \$ 1,9 Milliarden bzw. 20 Prozent gegenüber 2010.
- Die Portfolio-Ergebnisse von Cat Financial verbesserten sich, wobei überfällige Forderungen und Abschreibungen im Gesamtjahr auf dem niedrigsten Stand seit 2008 lagen.
- Cat Financial führte ein Programm für die elektronische Signatur für papierlose Kreditdokumente ein, um Kunden eine schnelle, sichere, bequeme und nachhaltige Lösung für die Dokumentenbearbeitung an die Hand zu geben.
- Gemeinsame Bemühungen aus vielen Bereichen von Caterpillar um innovative Stärkung von Betriebskapital und Cashflow wurden als Bewährte Methoden anerkannt. Caterpillar erhielt von der Fachzeitschrift *Treasury & Risk* und der Association for Financial Professionals Anerkennung für Exzellenz und Innovation bei Wertpapiermanagement und Finanzierung, nachhaltige Konzentration auf die Stärkung des Betriebskapitals sowie die Finanzierung der Bucyrus-Übernahme ohne neue Aktien.
- Beim raschen Wachstum im Jahr 2011 mit der Eröffnung neuer Betriebsstätten in aller Welt, der Produktionssteigerung und der Einstellung tausender neuer Mitarbeiter konnte Caterpillar bei der Sicherheit eine Verbesserung um 13 Prozent erzielen.
- Über 7000 Caterpillar-Beschäftigte nahmen an Führungskräfteentwicklungsprogrammen teil, bei denen die Führungskräfte das Rüstzeug dafür erhalten, schlagkräftige Teams zu bilden und die Strategie umzusetzen.
- Caterpillar setzte weiterhin auf gemeinsame globale Systeme zur Unterstützung des Wachstums bei der Fertigung und zur Verbesserung des Lagerumschlags, der Arbeitskräfteauslastung sowie der Transparenz und des Managements von Lieferketten. Ende 2012 werden sich etwa 25 Prozent der Umsatzerlöse und Erträge des Unternehmens auf der strategischen Plattform befinden.
- Die Caterpillar-Zulieferer haben auf die beträchtliche Zunahme der Maschinenzahlen ab 2009 reagiert. Global Purchasing organisierte die Vergrößerung der Lieferantenbasis, die sich gelegentlich einem Nachfragezuwachs um 300 Prozent oder noch mehr gegenüber sah.
- Global Purchasing leitete nach einem verheerenden Tsunami in Japan Maßnahmen zur Unterstützung der Lieferanten ein. Das Team sorgte gemeinsam mit der Lieferantenbasis für die Installation von Notstromerzeugern und suchte alternative Quellen für kritische Teile, sodass eine gravierende Betriebsunterbrechung vermieden wurde.



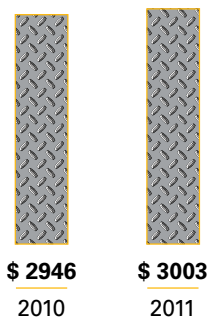


# Wichtige Kennzahlen

## Financial Products

### ERTRÄGE

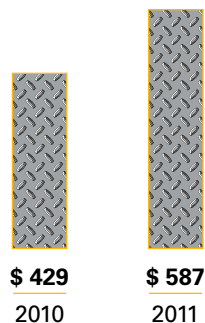
(in Millionen Dollar)



Die Erträge 2011 stiegen gegenüber 2010 leicht an, bedingt hauptsächlich durch positive Effekte einer Zunahme der durchschnittlichen Ertrag bringenden Aktiva, positive Effekte zurückgegebener oder zurückgenommener Ausrüstung und höhere sonstige Nettoerträge.

### SEGMENTGEWINN

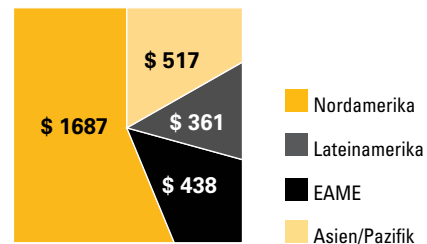
(in Millionen Dollar)



Der Segmentgewinn stieg um 37 Prozent, bedingt hauptsächlich durch positive Effekte einer Zunahme der durchschnittlichen Ertrag bringenden Aktiva, eine höhere Nettorendite der durchschnittlichen Ertrag bringenden Aktiva, positive Effekte zurückgegebener oder zurückgenommener Ausrüstung und niedrigere Rückstellungsaufwendungen.

### ERTRÄGE 2011 NACH REGIONEN

(in Millionen Dollar)



Caterpillar Financial Services Corporation wirkt weltweit an der Finanzierung von Kundenprojekten mit.



Foto: Paulette Waltz/Room to Read

## Die Caterpillar Foundation

Die Caterpillar Foundation wurde 1952 als Philanthropieprogramm von Caterpillar gegründet und hat seitdem mehr als \$ 500 Millionen bereitgestellt, um überall auf der Welt nachhaltigen Fortschritt zu ermöglichen. Die Caterpillar Foundation unterstützt Programme in den Bereichen ökologische Nachhaltigkeit, Bildung und menschliche Grundbedürfnisse, einschließlich Katastrophenhilfe. „Engagement“ kennzeichnet die Arbeit der Caterpillar Foundation im eigenen Land und weltweit. Als Einzelne und als Unternehmen stellen wir viel Zeit und Geld zur Verfügung, um Gesundheit, Wohlergehen und wirtschaftliche Stabilität unserer Gemeinschaften zu fördern. Nach unserer Auffassung sollte unser Erfolg auch zum Wohlstand, zur Nachhaltigkeit und zur Lebensqualität in den Gemeinschaften beitragen, in denen wir arbeiten und leben, und darum unterstützen wir die Tätigkeit der Caterpillar Foundation. Nähere Informationen zur globalen Tätigkeit der Caterpillar Foundation finden Sie unter [caterpillar.com/foundation](http://caterpillar.com/foundation).



# Fortschritt und Nachhaltigkeit

Durch einen Zuschuss von \$ 3 Millionen erhalten Hunderttausende in den kommenden drei Jahren sauberes Wasser und Kanalisation.



Foto: Water.org

Am 29. November 2011 gaben die Caterpillar Foundation und Water.org ein Gemeinschaftsprojekt im Umfang von \$ 3 Millionen bekannt, durch das innerhalb von drei Jahren mehr als 218.000 Menschen Zugang zu sauberem Wasser und Kanalisation erhalten sollen.

Mit dem Projekt wird eine deutliche Ausweitung der WaterCredit-Aktivitäten von Water.org in Indien unterstützt und eine Markteinschätzung zur Einführung von WaterCredit in Indonesien finanziert. WaterCredit erleichtert in Armut lebenden Menschen, denen es am Notwendigsten fehlt, die Aufnahme von Kleinkrediten für den Zugang zu Wasser und Kanalisation.

„Es ist uns eine Ehre, bei diesem wichtigen Programm mit der Caterpillar Foundation zusammenzuarbeiten“, sagte der Chief Executive Officer und Mitbegründer von Water.org, Gary White. „Durch die großzügige Unterstützung der Caterpillar Foundation werden wir mehr Menschen Zugang zu sauberem Wasser und Kanalisation verschaffen können, und zwar schneller und zu geringeren philanthropischen Kosten pro Person.“

Mit dem Zuschuss der Caterpillar Foundation werden zwei WaterCredit-Programme in Indien unterstützt. Die Initiative beinhaltet die Aufstockung eines Revolving-Kredit-Fonds, der von einem der Partner von Water.org in Bangalore verwaltet wird, und verschafft weiteren 38.000 Menschen Zugang zu Mikrokrediten für sauberes Wasser und Kanalisation. Bei diesem finanziellen Modell wird ein Kredit sofort nach der Rückzahlung an eine andere bedürftige Person weitergegeben.

„Die Caterpillar Foundation unterstützt verschiedene Programme zur Deckung menschlicher Grundbedürfnisse in Gebieten, in denen Caterpillar präsent ist“, sagte Jim Baumgartner, der bei Caterpillar den Bereich Corporate Public Affairs leitet. „Es ist gerade die Nachhaltigkeit des Modells von Water.org, die WaterCredit für uns interessant gemacht hat. Dieses Programm wird tausende von Familien in Indien mit sauberem Wasser und Kanalisation versorgen, aber der Fortschritt geht weiter, weil die Kredite zurückgezahlt und die Mittel anderen zur Verfügung gestellt werden, die sie benötigen.“

Der Zuschuss der Caterpillar Foundation unterstützt außerdem die Zusammenarbeit von Water.org mit bestehenden Mikrofinanz-Partnern in Bangalore und Tamil Nadu (Indien). Die Mittel tragen dazu bei, dass WaterCredit-Kredite für Kanalisationsprojekte erleichtert werden, dadurch erhalten mehr als 180.000 Menschen Zugang zu hygienischen Abwasseranlagen. Darüber hinaus wird mit dem Zuschuss eine erste Markteinschätzung finanziert und die Basis für die Einführung von WaterCredit in Indonesien geschaffen.





# Für ein besseres Bolivien

Die Partnerschaft der Caterpillar Foundation mit Mano a Mano schafft im ländlichen Bolivien eine bessere Zukunft.



Foto: Marc Esser

Die Caterpillar Foundation investiert in Mano a Mano International, eine Organisation zur Unterstützung bolivianischer Gemeinden durch Verbesserung von Gesundheitsversorgung, Verkehrswegen und wirtschaftlichen Bedingungen. In Zusammenarbeit mit Partnerorganisationen schafft Mano a Mano nachhaltige Lösungen, die die Lebensqualität in diesem Entwicklungsland verbessern.

Viele Bolivianer haben nur sehr eingeschränkten Zugang zu medizinischer Versorgung. In einigen Regionen erfordert es einen vierstündigen Fußmarsch, um die nächste Krankenstation zu erreichen. Häufig werden Kranke und Verletzte auf dem Rücken getragen. Außerdem hat Bolivien eine der weltweit höchsten Kindersterblichkeitsziffern.

Mit Unterstützung der Caterpillar Foundation baut Mano a Mano neue Straßen, die den Zugang zu medizinischen Einrichtungen, Schulen und Märkten verbessern. Das führt dazu, dass bolivianische Unternehmen und landwirtschaftliche Betriebe expandieren, was der ganzen Region zugute kommt. Viele Krankenhäuser behandeln heute 10-mal mehr Patienten als noch vor 10 Jahren. Jedes Jahr werden tausende von jungen Müttern und deren Kinder versorgt.

Aus der andauernden Partnerschaft der Caterpillar Foundation mit Mano a Mano erwächst eine bessere Zukunft voll Gesundheit und Hoffnung für die Menschen in Bolivien.

## Große Flüsse, starke Partner

Eine innovative Partnerschaft kümmert sich um Schutz und Wiederherstellung der größten Ströme der Welt.



Foto: Ami Vitale

2005 investierte die Caterpillar Foundation in The Nature Conservancy, um das Projekt Great Rivers Partnership ins Leben zu rufen. Bei dem Projekt geht es um den Schutz und die Wiederherstellung der großen Flusssysteme der Welt zum Wohle derer, die von ihnen leben.

Die Partnership hat zur Wiederherstellung von tausenden von Meilen des Mississippi beigetragen, an dem mehr als 30 Millionen Menschen leben. Great Rivers arbeitet auch mit amerikanischen Farmern zusammen, um nachhaltigere landwirtschaftliche Praktiken zu entwickeln.

In China leben mehr als 400 Millionen Menschen in der Jangtse-Region. Im Rahmen des Great-Rivers-Projekts erfolgt eine geographische Analyse zur Lokalisierung spezieller Bereiche des Jangtse, die geschützt und instand gesetzt werden müssen.

Das Flusssystem des Paraguay/Paraná in Südamerika erstreckt sich über fast eine Million Quadratmeilen. Die Gewässer sind als Folge von Verschmutzung und größeren Eingriffen in den Lauf der Flüsse ernsthaft bedroht, und das hat Auswirkungen auf das Leben von mehr als 100 Millionen Menschen. Die Partnership trägt dazu bei, hunderte von Fischarten und das von vielen Gemeinden benötigte frische Trinkwasser zu schützen.

Dank der massiven Investition der Caterpillar Foundation kann die Great Rivers Partnership neue Maßstäbe setzen, die den Süßwasserschutz weltweit beeinflussen werden. Bei dem Projekt geht es nicht einfach um die Alternative Natur oder Entwicklung, sondern darum, wie man beides so verbinden kann, dass eines der lebenswichtigsten Elemente geschützt wird.



Foto: Patrick Fuller/IFRC



Foto: CHF International

Foto: WFP/Thierry Gouegon

## Handeln als Team

**Nach einigen der schwersten Katastrophen des Jahres 2011 handelte Caterpillar als ein Team, um Katastrophenhilfe, Instandsetzungsarbeiten und Wiederaufbaumaßnahmen zu unterstützen. Unsere Hilfe umfasste unter anderem:**

- \$ 3,5 Millionen im Jahr 2011 von der Caterpillar Foundation
- \$ 450.000 von Mitarbeitern, Händler-Mitarbeitern und Ruheständlern
- \$ 250.000 für die Katastrophenhilfe des amerikanischen Roten Kreuzes







Foto: Ana Garcia/TNC

## Wichtige Kennzahlen

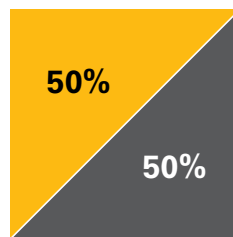
### Die Caterpillar Foundation

**\$ 50**

Millionen

PHILANTHROPIE-AUFWENDUNGEN  
2011 WELTWEIT

AUFWENDUNGEN IN DEN USA  
UND AUSSERHALB



**\$ 10,6**

Millionen

WELTWEITE HILFE INSGESAMT  
FÜR UNITED WAY



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

## Vorstandsmitglieder

### **Doug Oberhelman** *Chairman und CEO*

**Doug Oberhelman** trat 1975 bei Caterpillar ein und wurde 1995 zum Vice President ernannt. 2002 wurde er als ein Group President und Mitglied des Vorstands von Caterpillar berufen. Im Oktober 2009 ernannte Caterpillars Board of Directors Oberhelman zum Vice Chairman und designierten CEO. In dieser Funktion leitete er ein Team, das die künftige Unternehmensstrategie entwickelte. Mit Wirkung vom 1. Juli 2010 wurde Oberhelman zum Chief Executive Officer und Mitglied des Board of Directors bestellt, dessen Vorsitz er zum 1. November 2010 übernahm.

### **Rich Lavin** *Construction Industries & Growth Markets*

**Rich Lavin** ist Group President der Caterpillar Inc. mit einem Dienstsitz in Hongkong und einem in Peoria, Ill. (USA). Er ist zuständig für die strategische Geschäftseinheit Construction Industries & Growth Markets und damit für die Geschäftsbereiche Earthmoving, Excavation, Building Construction Products, Caterpillar Japan Ltd. (CJL), Europe/South Americas Operations sowie für Global Construction & Infrastructure und als Landesmanager strategisch verantwortlich für China, Indien, ASEAN und Brasilien.

### **Stu Levenick** *Customer & Dealer Support*

**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.

(Fortsetzung)

## Vorstandsmitglieder (Fortsetzung)

**Ed Rapp**  
*CFO & Corporate Services*

**Ed Rapp** ist Group President und CFO 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.

**Gerard Vittecoq**  
*Energy & Power Systems*

**Gerard Vittecoq** ist Group President von Caterpillar mit Zuständigkeit für die Energy & Power Systems Group von Caterpillar und verantwortet damit die Geschäftsbereiche Industrial Power Systems & Growth Markets, Large Power Systems & Growth Markets, Marine & Petroleum Power, Electric Power, Progress Rail und Solar.

**Steve Wunning**  
*Resource Industries*

**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, Mining Products sowie Product Development & Global Technology. In seine Zuständigkeit fällt außerdem die Sicherstellung einer erstklassigen Fertigungsleistung durch das Caterpillar Production System.





## Unternehmensleitung

### 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<sup>1</sup>  
Robert B. Charter  
Frank J. Crespo  
Christopher C. Curfman  
Paolo Fellin  
William E. Finerty  
Steven L. Fisher  
Gregory S. Folley  
Thomas G. Frake<sup>2</sup>  
Stephen A. Gosselin  
Hans A. Haefeli  
Bradley M. Halverson  
Kimberly S. Hauer  
Gwenne A. Henricks  
Randy M. Krotowski  
Luis de Leon  
Stephen P. Larson  
William J. Rohner  
Christiano V. Schena<sup>3</sup>  
William F. Springer  
Gary A. Stapanato  
Mark E. Sweeney  
Donald J. Umpleby III  
Tana L. Utley

### Chief Financial Officer

Edward J. Rapp

### Treasurer

Edward J. Scott

### Chief Audit Officer

Matthew R. Jones

### Chief Ethics und Compliance Officer

Christopher C. Spears

### Controller und Chief Accounting Officer

Jananne A. Copeland

### Corporate Secretary

Christopher M. Reitz

### Assistant Treasurer

Robin D. Beran

### Assistant Secretary

Laurie J. Huxtable

<sup>1</sup> scheidet zum 01.05.2012 aus

<sup>2</sup> ab 01.04.2012

<sup>3</sup> scheidet zum 01.07.2012 aus



Vordere Reihe von links nach rechts: David R. Goode, Susan C. Schwab, Charles D. Powell, Douglas R. Oberhelman, Peter A. Magowan, David L. Calhoun, Jesse J. Greene, Jr. Hintere Reihe von links nach rechts: Edward B. Rust, Jr., Daniel M. Dickinson, Dennis A. Muilenburg, Juan Gallardo, William A. Osborn, Miles D. White, Eugene V. Fife und Joshua I. Smith.

## Board of Directors

### David L. Calhoun, 54

Chief Executive Officer (seit Mai 2010) und Executive Director (seit Januar 2011) von Nielsen Holdings N.V. (Marketing und Medieninformation) sowie Chairman des Executive Board und Chief Executive Officer von The Nielsen Company B.V. (seit September 2006). Vor seiner Tätigkeit bei Nielsen war David Calhoun Vice Chairman der General Electric Company sowie President und Chief Executive Officer von GE Infrastructure. Weitere aktuelle Mandate als Director: Medtronic, Inc. und The Boeing Company. Weitere Mandate als Director in den vergangenen fünf Jahren: Keine. David Calhoun gehört seit 2011 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

### Daniel M. Dickinson, 50

Managing Partner von HCI Equity Partners (Privatkapitalanlagen). Weitere aktuelle Mandate als Director: Progressive Waste Solutions Ltd., Mistras Group, Inc. und HCI Equity Partners. Weitere Mandate als Director in den vergangenen fünf Jahren: Keine. Daniel Dickinson gehört seit 2006 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

### Eugene V. Fife, 71

Geschäftsführender Direktor der Vawter Capital LLC (Privatanlagen). Eugene Fife war von April bis November 2005 amtierender CEO und President der Eclipsys Corporation (Gesundheitsinformationsdienste) und von 2001 bis zur Fusion von Eclipsys mit Allscripts Healthcare Solutions, Inc. im Jahr 2010 Chairman ohne Geschäftsführungsfunktion. Eugene Fife war früher Gesellschafter der Goldman Sachs & Co. und schied 1995 aus. Weitere aktuelle Mandate als Director: Allscripts Healthcare Solutions, Inc. Weitere Mandate als Director in den letzten fünf Jahren: Eclipsys Corporation. Eugene Fife gehört seit 2002 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

### Juan Gallardo, 64

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

(Fortsetzung)

## Board of Directors (Fortsetzung)

- David R. Goode, 71** 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: Keine. David Goode gehört seit 1993 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.
- Jesse J. Greene, Jr., 66** Ehemaliger Vice President für Finanzwesen und Chief Financial Risk Officer der International Business Machines Corporation (Computer und Büromaschinen). Weitere aktuelle Mandate als Director: Keine. Weitere Mandate als Director in den vergangenen fünf Jahren: Keine. Jesse Greene gehört seit 2011 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.
- Peter A. Magowan, 69** Ehemaliger President und Managing General Partner (1993 bis 2008) der San Francisco Giants (Erstliga-Baseballteam) sowie Chairman (1980 bis 1998) und Chief Executive Officer (1980 bis 1993) der Safeway Inc. (Lebensmitteleinzelhandel). Weitere aktuelle Mandate als Director: Keine. Mandate als Director in den vergangenen fünf Jahren: DaimlerChrysler AG. Peter Magowan gehört seit 1993 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.
- Dennis A. Muilenburg, 48** Seit September 2009 Executive Vice President von The Boeing Company (Produkte und Dienstleistungen für Luft- und Raumfahrt/Verteidigung) und President und Chief Executive Officer von Boeing Defense, Space & Security. Vor seiner jetzigen Tätigkeit war Dennis Muilenburg President von Boeing Global Services & Support (2008 bis 2009), Vice President und General Manager des Geschäftsbereichs Boeing Combat Systems (2006 bis 2008) und Vice President und Program Manager für Boeing Future Combat Systems (2003 bis 2006). Weitere aktuelle Mandate als Director: Keine. Weitere Mandate als Director in den vergangenen fünf Jahren: Keine. Dennis Muilenburg gehört seit 2011 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.
- Douglas R. Oberhelman, 59** Chairman und Chief Executive Officer von Caterpillar Inc. (Maschinen, Antriebssysteme und Finanzprodukte). Vor seiner jetzigen Tätigkeit war Douglas Oberhelman Vice Chairman und Chief Executive Officer-Elect und 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. Douglas Oberhelman gehört seit 2010 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.
- William A. Osborn, 64** Ehemaliger Chairman und CEO der Northern Trust Corporation (Multibank-Holding) und der Northern Trust Company (Bank). Weitere aktuelle Mandate als Director: Abbott Laboratories und General Dynamics Corporation. Weitere Mandate als Director in den vergangenen fünf Jahren: Nicor Inc., Tribune Company und Northern Trust Corporation. William Osborn gehört seit 2000 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.
- Charles D. Powell, 70** Chairman von Capital Generation Partners (Vermögens- und Anlagenverwaltung), LVMH Services Limited (Luxusgüter) und Magna Holdings (Immobilienanlagen). Vor seinen jetzigen Tätigkeiten war Lord Powell Chairman der Sagitta Asset Management Limited (Vermögensverwaltung). Weitere aktuelle Mandate als Director: LVMH Moët-Hennessy Louis Vuitton und Textron Inc. Weitere Mandate als Director in den vergangenen fünf Jahren: Keine. Lord Powell gehört seit 2001 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

(Fortsetzung)



## Board of Directors (Fortsetzung)

### Edward B. Rust, Jr., 61

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 verbundener Unternehmen 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. Edward Rust gehört seit 2003 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

### Susan C. Schwab, 56

Professorin an der University of Maryland School of Public Policy und strategische Beraterin von Mayer Brown LLP. Vor ihren jetzigen Tätigkeiten hatte Botschafterin Susan Schwab verschiedene 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. Weitere Mandate als Director in den vergangenen fünf Jahren: Keine. Botschafterin Susan Schwab gehört seit 2009 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

### Joshua I. Smith, 70

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. Joshua Smith gehört seit 1993 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

### Miles D. White, 56

Chairman und Chief Executive Officer von Abbott Laboratories (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. Miles White gehört seit 2011 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.



## Leistungsdaten

Caterpillar treibt überall auf der Welt den Fortschritt voran. Cat®-Maschinen – über drei Millionen Stück weltweit – sind auf Fernstraßen und 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 Produkte, Dienstleistungen und Lösungen von Cat® finden sich unter [cat.com](http://cat.com).

# Übersicht über die Geschäftstätigkeit

## Hauptproduktgruppen

Knickgelenkte Muldenkipper	Hydraulikbagger	Straßenbaumaschinen	Kettendozer
Baggerlader	Lokomotiven	Rohrverleger	Turbinen
Verdichter	Materialumschlagmaschinen	Schürfzüge	Untertagebergbaumaschinen
Motoren	Motorgrader	Kompaktlader	Raddozer
Forstmaschinen	Muldenkipper	Tagebau	Mobilbagger
Stromaggregate	Lastkraftwagen	Kettenlader	Radlader

## Wichtigste belieferte Branchen

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

## Hauptdienstleistungsbereiche

Finanzierung	Logistik	Solar Turbine
Versicherung	Erstausrüsterlösungen	Kundendienstleistungen
Wartung und Reparatur von Lokomotiven und Waggons	Generalüberholung	Schulung
	Vermietung	
	Sicherheit	

## Marken

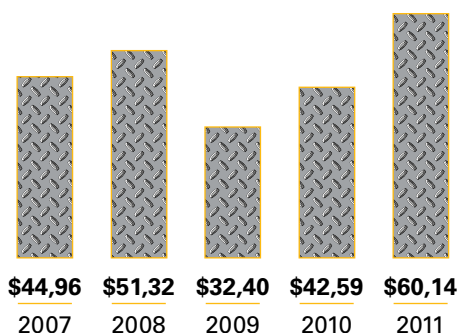
Caterpillar Inc. besitzt ein umfangreiches Portfolio an Marken, die mit ihren Funktionen das Wachstum zum Erreichen unserer Unternehmensziele unterstützen. Der Markenname Caterpillar repräsentiert unser Unternehmen in der Welt der Investoren, bei Mitarbeitern, Entscheidungsträgern und anderen Schlüsselgruppen. 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 findet sich unter [caterpillar.com/brands](http://caterpillar.com/brands).



# Leistungskennzahlen

### Konsolidierte Umsatzerlöse und Erträge

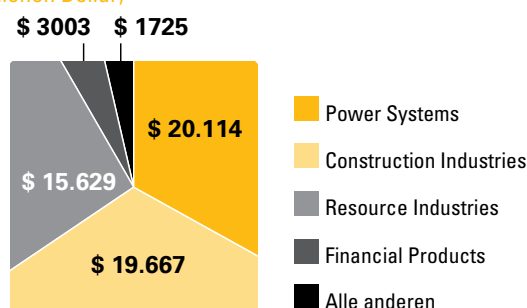
(in Milliarden Dollar)



Die konsolidierten Umsatzerlöse und Erträge stiegen um 41 Prozent und erreichten 2011 mit \$ 60,14 Milliarden einen historischen Höchststand. Die Zuwächse waren weitgehend auf ein höheres Umsatzvolumen zurückzuführen, unter anderem eine deutliche Zunahme beim Neumaschinenabsatz und Steigerungen beim Ersatzteilgeschäft.

### Konsolidierte Umsatzerlöse und Erträge 2011

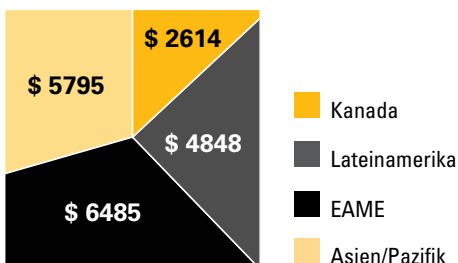
nach Segmenten  
(in Millionen Dollar)



Die Umsatzerlöse und Erträge nahmen 2011 in fast allen Segmenten zu. Die gestiegenen Umsatzerlöse sind auf das deutlich größere Umsatzvolumen und die bessere Preisdurchsetzung zurückzuführen.

### Exporte aus den USA 2011 nach Regionen

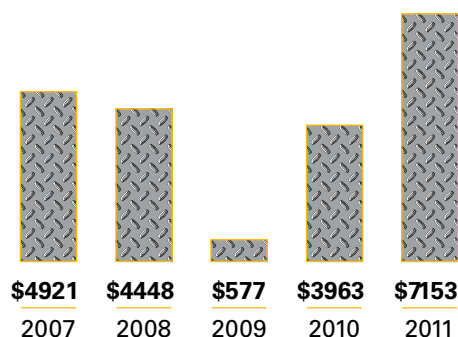
(in Millionen Dollar)



Die Exporte aus den USA verzeichneten 2011 mit \$ 19,7 Milliarden einen Anstieg von 47 Prozent gegenüber 2010.

### Betriebsgewinn

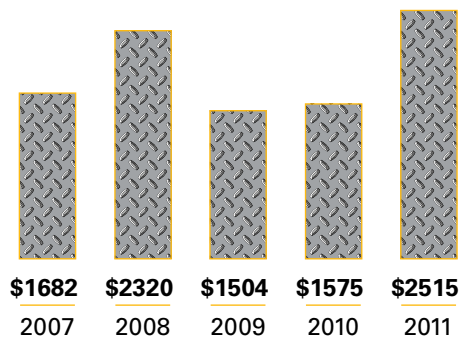
(in Millionen Dollar)



Der konsolidierte Betriebsgewinn betrug \$ 7,15 Milliarden, verglichen mit \$ 3,96 Milliarden im Jahr 2010. Zur Steigerung des Betriebsgewinns trugen das größere Umsatzvolumen und die bessere Preisdurchsetzung bei, was durch höhere Fertigungskosten, höhere Aufwendungen für Vertrieb, Allgemeines und Verwaltung sowie für Forschung und Entwicklung sowie durch negative Einflüsse von Währungen zum Teil aufgewogen wurde.

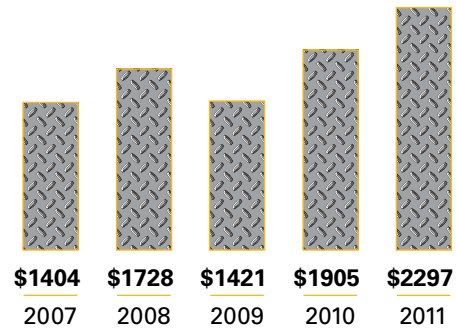
## Leistungskennzahlen (Fortsetzung)

### Investitionsaufwendungen (außer vermietete Einrichtungen) (in Millionen Dollar)



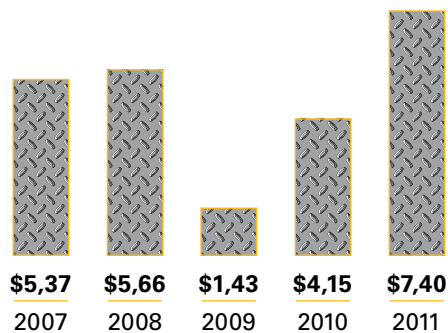
Die Investitionsaufwendungen von Caterpillar betragen 2011 mehr als \$2,5 Milliarden. Darin spiegeln sich die weltweiten Kapazitätserweiterungen zur Erfüllung der Kundennachfrage wider.

### Forschung und Entwicklung (in Millionen Dollar)



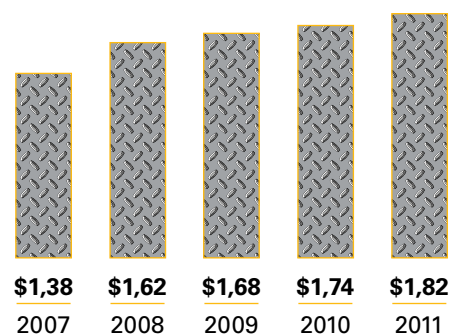
Die Investitionen in Forschung und Entwicklung erreichten 2011 ein Rekordniveau.

### Gewinn je Aktie (verwässert) (in Dollar)



Ein deutlicher Anstieg des Gewinns je Aktie im Jahr 2011 zeigte unseren Erfolg beim Erzielen eines positiven Betriebsergebnisses und ausreichender liquider Mittel, einem unserer „8 wichtigsten Aspekte“.

### Dividende je Aktie (in Dollar)



2011 war das 18. Jahr in Folge, in dem Caterpillar den Aktionären eine höhere Dividende gezahlt hat.

## Leistungskennzahlen (Fortsetzung)

### Aktienrendite über 5 Jahre von CAT im Vergleich zum S&P 500 und S&P Machinery Index

(in Dollar)

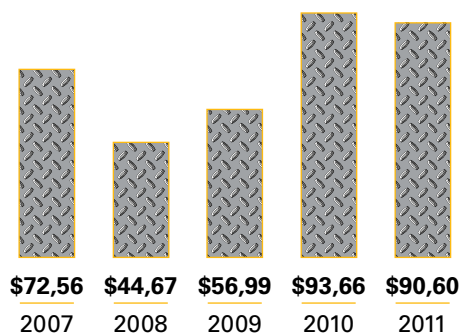


Kumulierte Aktienrendite bei einer Investition von \$ 100 am 31. Dezember 2006 und Wiederanlage der später ausgeschütteten Dividenden.

*Caterpillar hat in den vergangenen fünf Jahren den S&P 500 jeweils übertroffen.*

### Schlusskurs der Aktie in den vergangenen 5 Jahren

(in Dollar)

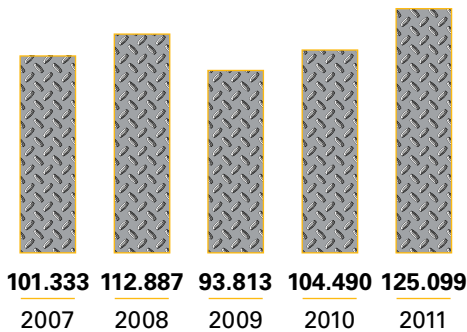


*Caterpillar-Aktien haben seit dem Abschwung 2008 eine erhebliche Wertsteigerung erfahren.*



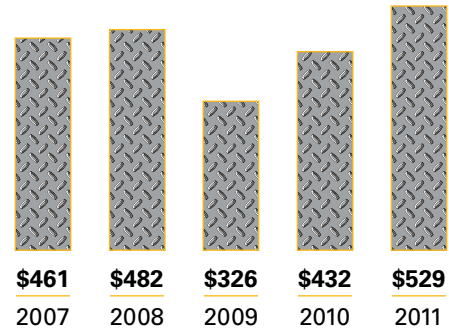
# Geschäftliche Kennzahlen

### Mitarbeiter weltweit



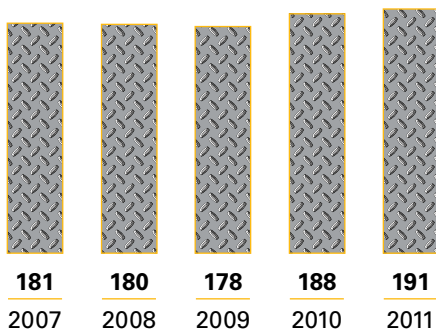
Ende 2011 lag die Zahl der Vollzeitstellen weltweit bei 125.099 gegenüber 104.490 zum Jahresende 2010; das ist ein Anstieg um 20.609 Vollzeitstellen. Wir erhöhten den Personalbestand infolge des höheren Absatzvolumens in allen geographischen Regionen.

### Umsatzerlöse und Erträge je Mitarbeiter (in Tausend Dollar)



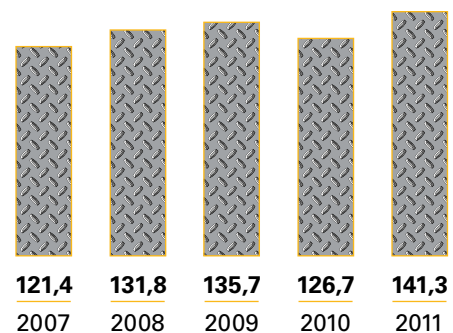
In den höheren Umsatzerlösen und Erträgen je Mitarbeiter im Jahr 2011 kommt das starke Umsatzwachstum zum Ausdruck.

### Händler



Unser riesiges Händlernetz bietet umfassende Lösungen für Kunden überall auf der Welt.

### Mitarbeiter der Händler (in Tausend)



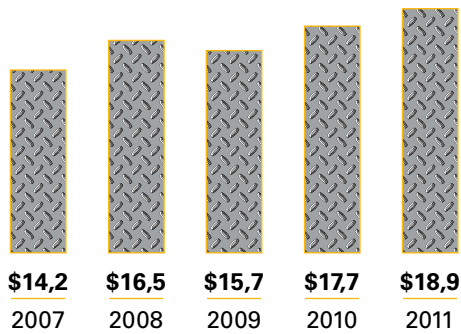
Die Mitarbeiter der Cat®-Händler teilen unser Engagement für die Kunden und sorgen dafür, dass diese größtmöglichen Nutzen aus unseren Produkten und Dienstleistungen ziehen.

## Geschäftliche Kennzahlen

(Fortsetzung)

### Eigenkapital der Händler

(in Milliarden Dollar)



*Die meisten Cat®-Händler sind selbstständige, regional tätige Unternehmen mit dem Vorteil intensiver, langjähriger Kundenbeziehungen.*

# Globaler Überblick 2011

Caterpillars globale Reichweite und Präsenz sind in der Branche unerreicht. Wir beliefern Kunden in über 180 Ländern rund um die Welt mit mehr als 300 Produkten. Über die Hälfte unserer Umsätze erzielen wir außerhalb der USA. Mit unseren Einrichtungen für Fertigung, Marketing, Logistik, Service,

Forschung und Entwicklung sowie zugehörige Funktionen und den Niederlassungen unserer Händler sind wir insgesamt an über 500 Standorten weltweit vertreten, sodass wir geographisch stets in der Nähe unserer Kundenbasis auf der ganzen Welt sind.

### Nordamerika

#### Umsatzerlöse und Erträge

(in Millionen)

Construction Industries	\$ 5985
Resource Industries	4963
Power Systems	8331
Financial Products	1687
Alle anderen	767



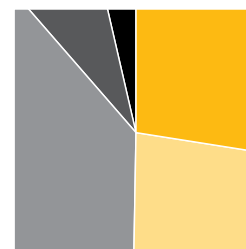
Mitarbeiter	54.880
Cat®-Händler	55

### Lateinamerika

#### Umsatzerlöse und Erträge

(in Millionen)

Construction Industries	\$ 3045
Resource Industries	2831
Power Systems	2363
Financial Products	361
Alle anderen	73



Mitarbeiter	19.111
Cat®-Händler	31

### EAME

#### Umsatzerlöse und Erträge

(in Millionen)

Construction Industries	\$ 4768
Resource Industries	3228
Power Systems	5752
Financial Products	438
Alle anderen	553



Mitarbeiter	28.778
Cat®-Händler	49

### Asien/Pazifik

#### Umsatzerlöse und Erträge

(in Millionen)

Construction Industries	\$ 5869
Resource Industries	4607
Power Systems	3668
Financial Products	517
Alle anderen	332



Mitarbeiter	22.330
Cat®-Händler	56



## FÜNF-JAHRES-BILANZVERGLEICH

(in Millionen Dollar mit Ausnahme der Angaben je Aktie)

Geschäftsjahr zum 31. Dezember	2011	2010	2009	2008	2007
Umsatzerlöse und Erträge	\$ 60.138	\$ 42.588	\$ 32.396	\$ 51.324	\$ 44.958
Umsatzerlöse	\$ 57.392	\$ 39.867	\$ 29.540	\$ 48.044	\$ 41.962
Anteil innerhalb der USA	30 %	32 %	31 %	33 %	37 %
Anteil außerhalb der USA	70 %	68 %	69 %	67 %	63 %
Erträge	\$ 2746	\$ 2721	\$ 2856	\$ 3280	\$ 2996
Gewinn <sup>4</sup>	\$ 4928	\$ 2700	\$ 895	\$ 3557	\$ 3541
Gewinn je Stammaktie <sup>1</sup>	\$ 7,64	\$ 4,28	\$ 1,45	\$ 5,83	\$ 5,55
Gewinn je Stammaktie – verwässert <sup>2</sup>	\$ 7,40	\$ 4,15	\$ 1,43	\$ 5,66	\$ 5,37
Beschlossene Dividenden je Stammaktie	\$ 1820	\$ 1740	\$ 1680	\$ 1620	\$ 1380
Rendite des durchschnittlichen Eigenkapitals <sup>3,5</sup>	41,4 %	27,4 %	11,9 %	46,8 %	44,4 %
Investitionsaufwendungen:					
Grundstücke, Anlagen und Einrichtungen	\$ 2515	\$ 1575	\$ 1504	\$ 2320	\$ 1682
Vermietete Einrichtungen	\$ 1409	\$ 1011	\$ 968	\$ 1566	\$ 1340
Abschreibung und Amortisation	\$ 2527	\$ 2296	\$ 2336	\$ 1980	\$ 1797
Aufwendungen für Forschung und Entwicklung	\$ 2297	\$ 1905	\$ 1421	\$ 1728	\$ 1404
In Prozent der Umsatzerlöse und Erträge	3,8 %	4,5 %	4,4 %	3,4 %	3,1 %
Löhne, Gehälter und Sozialleistungen	\$ 10.994	\$ 9187	\$ 7416	\$ 9076	\$ 8331
Durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter	113.620	98.554	99.359	106.518	97.444
<b>31. Dezember</b>					
Aktiva insgesamt:	\$ 81.446	\$ 64.020	\$ 60.038	\$ 67.782	\$ 56.132
Langfristige Schulden, die nach einem Jahr fällig werden:					
Konsolidiert	\$ 24.944	\$ 20.437	\$ 21.847	\$ 22.834	\$ 17.829
Maschinen und Antriebssysteme	\$ 8415	\$ 4505	\$ 5652	\$ 5736	\$ 3639
Financial Products	\$ 16.529	\$ 15.932	\$ 16.195	\$ 17.098	\$ 14.190
Passiva insgesamt:					
Konsolidiert	\$ 34.592	\$ 28.418	\$ 31.631	\$ 35.535	\$ 28.429
Maschinen und Antriebssysteme	\$ 9066	\$ 5204	\$ 6387	\$ 7824	\$ 4006
Financial Products	\$ 25.526	\$ 23.214	\$ 25.244	\$ 27.711	\$ 24.423

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.

# Zukunftsgerichtete Aussagen

Bestimmte Aussagen in diesem Jahresrückblick 2011 betreffen künftige Ereignisse und Erwartungen und stellen zukunftsgerichtete Aussagen („Forward-looking Statements“) im Sinne des Private Securities Litigation Reform Act von 1995 dar. 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 wir verpflichten uns nicht, unsere zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren.

Die tatsächlichen Ergebnisse von Caterpillar können sich wesentlich von denen unterscheiden, 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 uns bedienten Branchen und Märkten, (ii) staatliche Geld- oder Finanzpolitik und Ausgaben für Infrastruktur, (iii) Preiserhöhungen bei Rohstoffen oder Komponenten und/oder beschränkte Verfügbarkeit von Rohstoffen und Bauteilen, einschließlich Stahl, (iv) unsere Fähigkeit und die unserer Kunden, Händler und Lieferanten, Liquidität zu beschaffen und zu halten, (v) politische und wirtschaftliche Risiken und Instabilität, einschließlich nationaler oder internationaler Konflikte und innerer Unruhen, (vi) unsere Fähigkeit und die von Cat Financial, die jeweilige Bonität aufrechtzuerhalten, wesentliche Steigerungen der Kreditkosten zu vermeiden und Zugang zum Kapitalmarkt zu behalten, (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) internationale handels- und investitionspolitische Maßnahmen, (x) Risiken im Zusammenhang mit der Einhaltung von Tier-4-Emissionsvorschriften, (xi) Akzeptanz unserer Produkte und Dienstleistungen auf dem Markt, (xii) Veränderungen der Wettbewerbssituation, unter anderem hinsichtlich Marktanteil, Preisgestaltung und geographischer und produktbezogener Aufteilung unserer Umsätze, (xiii) erfolgreiche Umsetzung von Kapazitätsausweitungsprojekten, Kostensenkungsmaßnahmen und Effizienz- oder Produktivitätsmaßnahmen, einschließlich Caterpillar Production System, (xiv) Beschaffungspraxis unserer Händler oder Erstausrüster, (xv) Erfüllung von Umweltgesetzen und -verordnungen, (xvi) angebliche oder tatsächliche Verstöße gegen Handels- oder Anti-Korruptionsgesetze und -vorschriften, (xvii) zusätzlicher Steueraufwand oder -belastung, (xviii) Wechselkursschwankungen, (xix) Erfüllung der finanziellen Verpflichtungen durch uns oder Cat Financial, (xx) höhere Finanzierungsverpflichtungen bei Pensionsplänen, (xxi) Tarifkonflikte oder andere Personalprobleme, (xxii) größere Gerichtsverfahren, Forderungen, Prozesse oder Ermittlungsverfahren, (xxiii) Erfüllungsaufgaben infolge der Verabschiedung von Gesetzen und/oder Vorschriften zu Kohlendioxidemissionen, (xxiv) Änderungen von Rechnungslegungsvorschriften, (xxv) Ausfall oder Verletzung der IT-Sicherheit, (xxvi) negative Auswirkungen von Naturkatastrophen und (xxvii) weitere Faktoren, die unter „Item 1A. Risk Factors“ in unserem am 21. Februar 2012 bei der Securities and Exchange Commission (SEC) eingereichten Bericht „Form 10-K“ für das am 31. Dezember 2011 abgelaufene Jahr im Einzelnen aufgeführt sind. Diese Unterlagen stehen auf unserer Website unter [www.caterpillar.com/secfilings](http://www.caterpillar.com/secfilings) zur Verfügung.

# Informationen zu Markenzeichen

CAT, CATERPILLAR, die entsprechenden Logos, „Caterpillar Yellow“ und das PowerEdge-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. Gedruckt in den USA.