

JAHRESRÜCKBLICK 2012

GRUNDSOLIDE

Potenzial | Position | Plan | Menschen | Leistung



Auf einem globalen Markt mit einer sich ständig verändernden Dynamik zählen unsere Kunden auf Caterpillar als zuverlässige Quelle von Produkten, Dienstleistungen und Lösungen, die ihre Anforderungen erfüllen. Diese Strategie ist die stabilisierende Kraft, die unserem Geschäft zugrunde liegt. Wir können uns heute genauso zuversichtlich auf unsere grundsolide Stärke verlassen wie zu allen Zeiten unserer Unternehmensgeschichte.

Zukunftsgerichtete Aussagen

Bestimmte Aussagen in diesem Jahresrückblick 2012 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 dazu, unsere zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren.

Die tatsächlichen Ergebnisse von Caterpillar können sich wesentlich von denen unterscheiden, die in seinen zukunftsgerichteten Aussagen beschrieben oder impliziert werden. Dies ist bedingt durch verschiedene Faktoren, unter anderem (i) die weltweite Wirtschaftslage und die Wirtschaftslage in den von Caterpillar bedienten Branchen und Märkten, (ii) die staatliche Geld- und Finanzpolitik und die staatlichen Infrastrukturausgaben, (iii) Preiserhöhungen bei Rohstoffen oder Komponenten, Schwankungen bei der Nachfrage nach unseren Produkten oder die beschränkte Verfügbarkeit von Rohstoffen und Komponentenprodukten einschließlich Stahl, (iv) die Fähigkeit von Caterpillar und seinen Kunden, Händlern und Lieferanten, Liquidität zu beschaffen und zu halten, (v) politische und wirtschaftliche Risiken und Instabilität sowie nationale und internationale Konflikte und innere Unruhen, (vi) die Fähigkeit von Caterpillar und Cat Financial, ihre jeweilige Bonität aufrecht zu erhalten, eine erhebliche Steigerung der Kreditkosten zu vermeiden und Kapitalmarktzugang zu erhalten, (vii) die finanzielle Situation sowie die Kreditwürdigkeit der Kunden von Cat Financial, (viii) Änderungen von Zinssätzen oder der Marktliquidität, (ix) Änderungen bei den Finanzdienstleistungsregulierungen, (x) das Unvermögen, erwartete Gewinne aus Übernahmen, einschließlich der Übernahme von ERA Mining Machinery Limited, und Veräußerungen, einschließlich der Veräußerung des Vertriebsgeschäfts von Bucyrus International, Inc. an unsere unabhängigen Händler zu realisieren, (xi) die internationale Handels- und Investitionspolitik, (xii) die Akzeptanz der Produkte und Dienstleistungen unseres Unternehmens auf dem Markt, (xiii) Veränderungen der Wettbewerbssituation einschließlich Marktanteilen, Preisen und geografischer Aufteilung unserer Umsätze oder unseres Produktsortiments, (xiv) die erfolgreiche Umsetzung von Kapazitätserweiterungsprojekten, Kostensenkungsinitiativen und Initiativen zur Erhöhung der Effizienz oder der Produktivität einschließlich Caterpillar Production System, (xv) Bestandsmanagemententscheidungen und die Beschaffungspraxis unserer Händler oder Erstausrüster, (xvi) die Einhaltung von Umweltgesetzen und -verordnungen, (xvii) angebliche oder tatsächliche Verstöße gegen Handels- oder Antikorruptionsgesetze und -vorschriften, (xviii) zusätzliche Steueraufwendungen oder -belastungen, (xix) Wechselkursschwankungen, (xx) die Erfüllung finanzieller Verpflichtungen durch Caterpillar oder Cat Financial, (xxi) höhere Finanzierungsverpflichtungen bei Pensionsplänen, (xxii) Tarifkonflikte oder andere Personalprobleme, (xxiii) größere Gerichtsverfahren, Forderungen, Prozesse oder Ermittlungsverfahren, (xxiv) Erfüllungsaufgaben infolge der Verabschiedung von Gesetzen und/oder Vorschriften zu Kohlendioxidemissionen, (xxv) Änderungen der Rechnungslegungsvorschriften, (xxvi) Unterlassung oder Verletzung der IT-Sicherheit, (xxvii) negative Auswirkungen von Naturkatastrophen sowie (xxviii) weitere Faktoren, die im Einzelnen in "Punkt 1A – Risikofaktoren" in unserem am 19. Februar 2013 bei der Securities and Exchange Commission (SEC) eingereichten Bericht "Form 10-K" für das am 31. Dezember 2012 abgelaufene Jahr beschrieben sind. Diese Unterlagen stehen auf unserer Webseite unter www.caterpillar.com/secfilings zur Verfügung.

Informationen zu Markenzeichen

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

© 2013 CATERPILLAR-VERÖFFENTLICHUNG Alle Rechte vorbehalten. Gedruckt in den USA



2 ZUKUNFTSGERICHTETE AUSSAGEN UND INFORMATIONEN ZU MARKENZEICHEN

4 GELEITWORT DES VORSTANDSVORSITZENDEN

6 GRUNDSOLIDES POTENZIAL

Kaum ein Unternehmen mit derart attraktiven langfristigen Nachfragerahmenbedingungen hat so viele Berührungspunkte mit so vielen Industriezweigen wie Caterpillar.

11 GRUNDSOLIDE POSITION

Unsere globale Reichweite ist heute in der Branche unerreicht. Mit der Breite und Tiefe unserer Produktpalette sowie unserem weltweiten Händlernetz heben wir uns deutlich von den Mitbewerbern ab. Beispiellose Zusatzkapazitäten und Produktentwicklungsmöglichkeiten gewährleisten, dass diese einzigartige Position nicht nur aufrechterhalten, sondern auch gefestigt und erweitert wird.

16 GRUNDSOLIDER PLAN

Die Stärke von Caterpillar beruht darauf, den Kunden die besten Produkte, den besten Service und das beste Wertversprechen auf dem Markt zu bieten.

21 GRUNDSOLIDE MITARBEITER

Die erweiterte Wertschöpfungskette von Caterpillar umfasst Mitarbeiter, Händler und Zulieferer in der ganzen Welt, welche die gleichen kundenorientierten Ziele verfolgen. Das Talent und Engagement dieses Teams ist für unseren Erfolg von entscheidender Bedeutung. Deshalb investieren wir in unsere Mitarbeiter und arbeiten enger als je zuvor zusammen.

27 GRUNDSOLIDE LEISTUNG

Unsere erneute Konzentration auf die Kunden bringt Ergebnisse. Wenn die Produkte und Dienstleistungen von Caterpillar unseren Kunden erstklassige Leistung bieten, sind wir in der Lage, unseren Aktionären erstklassige finanzielle Ergebnisse zu liefern. Dieses Ziel haben wir 2012 durch die Umsetzung von Umsatz- und Ertragserlösen in Rekordhöhe in solide Rentabilität erreicht.

33 SEGMENTE

39 LEISTUNGSBILANZ

47 INFORMATIONEN ZU CATERPILLAR

50 VORSTANDSMITGLIEDER

51 UNTERNEHMENSLEITUNG

52 BOARD OF DIRECTORS

54 DIE CATERPILLAR FOUNDATION

Geleitwort des Vorstandsvorsitzenden

Wir definieren uns über unsere Reaktion auf Veränderungen. 2012 hat große Herausforderungen für das Caterpillar-Team mit sich gebracht, aber unsere Reaktionen darauf waren grundsolide.

Doug Oberhelman,
Vorstandsvorsitzender
und CEO



WEITERE POSITIONIERUNG FÜR DEN ERFOLG: GLOBAL GOVERNMENT & CORPORATE AFFAIRS

Wir sind davon überzeugt, dass Caterpillar und seine Händler weltweit die besten Produkte und Dienstleistungen anbieten. Weltweite staatliche Maßnahmen können jedoch erhebliche Auswirkungen auf unser Geschäft und unsere Mitarbeiter, Kunden und Aktionäre haben. Die Welt ist groß, und wir stehen vor großen Aufgaben. Caterpillar sieht dabei nicht nur zu – wir engagieren uns.

Bei wichtigen Fragen wie Handel, Energie, Infrastruktur und Steuern, die Wachstum und globale Wettbewerbsfähigkeit in der Weltwirtschaft gewährleisten, hat unsere Stimme Gewicht. 2012 waren wir maßgeblich an der Unterstützung eines neuen Verkehrswege-Gesetzentwurfs in den USA beteiligt. Es wurden mehr als 40.000 Briefe von Mitarbeitern, Händlern, Zulieferern und Kunden verschickt, um eine Gesetzgebung zu unterstützen, die Investitionen in eine robuste und moderne Infrastruktur ermöglicht, die den zunehmenden Exporten zu unseren Kunden in aller Welt gerecht wird.

(Fortsetzung)

Es scheint so, als wären heutzutage nicht mehr allzu viele Dinge grundsolide. Der globale Markt unterliegt einem ständigen Wandel, und die Wirtschaftssysteme auf der ganzen Welt haben in verschiedenen Bereichen mit Unsicherheiten zu kämpfen – finanzpolitisch, politisch und sozial. Die Welt muss Problemfeldern wie Energie, Infrastruktur, Arbeitskräftebereitschaft und Wettbewerbsfähigkeit in der Weltwirtschaft Rechnung tragen. Auch unsere Kunden haben nie zuvor vor derartigen Herausforderungen gestanden.

Solidität, Beständigkeit und Zuverlässigkeit sind zur Seltenheit geworden. Genau das ist es aber, was wir unseren Kunden, Aktionären, Mitarbeitern, Händlern und Zulieferern bieten wollen. Wir leben unsere zentralen Wertversprechen Integrität, Exzellenz, Teamarbeit und Engagement. Bei unserer geschäftlichen Tätigkeit überall auf der Welt handeln wir unseren Werten gemäß fair und beständig. Damit jeder weiß, was ihn im Umgang mit Caterpillar erwartet.

Unsere Produkte zeichnen sich von jeher durch Robustheit, Haltbarkeit und Zuverlässigkeit aus. Zudem ist die Qualität ein ständiger Schwerpunkt. Im Jahr 2012 hat die Qualität unserer Produkte historische Höchststände erreicht. Das ist eine gute Nachricht! Dabei ist sogar noch zu berücksichtigen, dass wir gleichzeitig auch historische Höchststände bei den Produktionsmengen hatten und Tier 4 Interim-Produkte auf dem Markt eingeführt haben.

Unser Team hat wirklich ganze Arbeit geleistet. Ich bin mit der Qualität zufrieden, aber vor allem sind unsere Kunden zufrieden. Wir erhalten sehr positive Rückmeldungen von den Kunden – grundsolide!

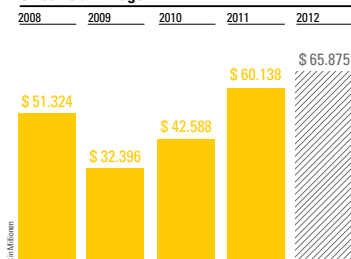
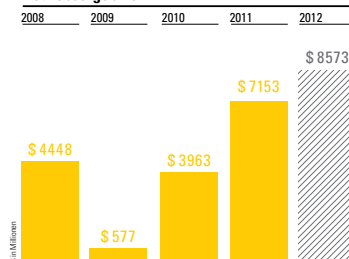
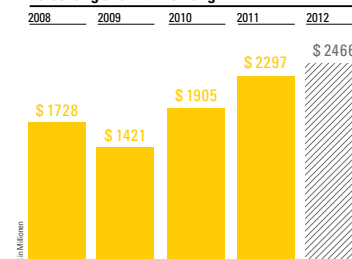
Damit ist unsere Arbeit jedoch noch nicht getan. Heutzutage erwarten die Kunden von uns wesentlich mehr.

Aus diesem Grund hat Innovation bei uns einen hohen Stellenwert. Im Jahr 2012 haben wir \$ 2,5 Milliarden in Forschung und Entwicklung investiert. Unsere Ingenieure und Technologen arbeiten an Produkten und Dienstleistungen für unsere Kunden, die sowohl heute als auch für die Zukunft Bedeutung haben.

Das ist der Grund, warum wir Marktführer sind. Caterpillar hat sich stets für die Belange der Kunden eingesetzt. Unsere Aufgabe ist es, unseren Mitarbeitern, den Kommunen und den behördlichen Amtsträgern unseren Standpunkt zu Handel, Steuern, Infrastruktur und Energie zu vermitteln.

(Fortsetzung)

Geleitwort des Vorstandsvorsitzenden (Fortsetzung)

Umsätze u. Erträge

Betriebsergebnis

Forschung und Entwicklung


(Fortsetzung)

Auch bei der Etablierung des Status ständiger normaler Handelsbeziehungen (PNTR, Permanent Normal Trade Relations) mit Russland durch den US-amerikanischen Kongress waren wir maßgebend beteiligt – ein weiterer Schritt in Richtung Schaffung von Arbeitsplätzen und Investitionen für die Öffnung von Märkten und die Stärkung des Wirtschaftswachstums.

Trotz dieser wichtigen Siege gibt es noch viel zu tun. Wir haben unsere Strategie des globalen Engagements neu positioniert und eine neue Global Government & Corporate Affairs Division gegründet, um eine noch bessere Positionierung zu gewährleisten und weltweit Positives zu bewirken. Unter der Leitung unseres neuen Vice President Kathryn Karol ist der Geschäftsfokus noch stärker auf die weitere Koordinierung der Global Government-Teams im gesamten Unternehmen gerichtet. Das ist unsere Verpflichtung gegenüber unseren Kunden, Händlern, Mitarbeitern und Aktionären. Wir werden auch weiterhin sicherstellen, dass unsere Anliegen vom richtigen Team vorgebracht und die Herausforderungen als globales Unternehmen kommuniziert werden. Weitere Informationen zu unserem Engagement finden Sie im Internet unter caterpillar.com/company/global-issues.

Deswegen behaupten wir unsere innere Stärke. Bei Caterpillar wird darüber gesprochen, was wir innerhalb unserer eigenen vier Wände kontrollieren können. Die Welt um uns herum wird sich weiterhin verändern, und wir müssen auf alles vorbereitet sein. Das tun wir mit grundsoliden betrieblichen Abläufen. Wir konzentrieren uns auf die Aufrechterhaltung einer soliden Bilanz, auf effiziente Prozesse in unseren Niederlassungen und die Entwicklung des bestmöglichen Teams. So bleiben wir stark.

Grundsolide bedeutet nicht vollkommen. Selbstverständlich machen auch wir Fehler. Aber wir lernen aus unseren Fehlern, und die gewonnenen Erkenntnisse machen uns stärker.

Sie werden diese Stärke im gesamten Jahresrückblick erkennen. Unsere Kunden, unsere Mitarbeiter und unsere Kommunen leisten großartige Arbeit, und ich bin stolz, Ihnen darüber berichten zu können!

Hier einige Highlights zu einigen unserer grundsoliden Erfolge im Jahr 2012.

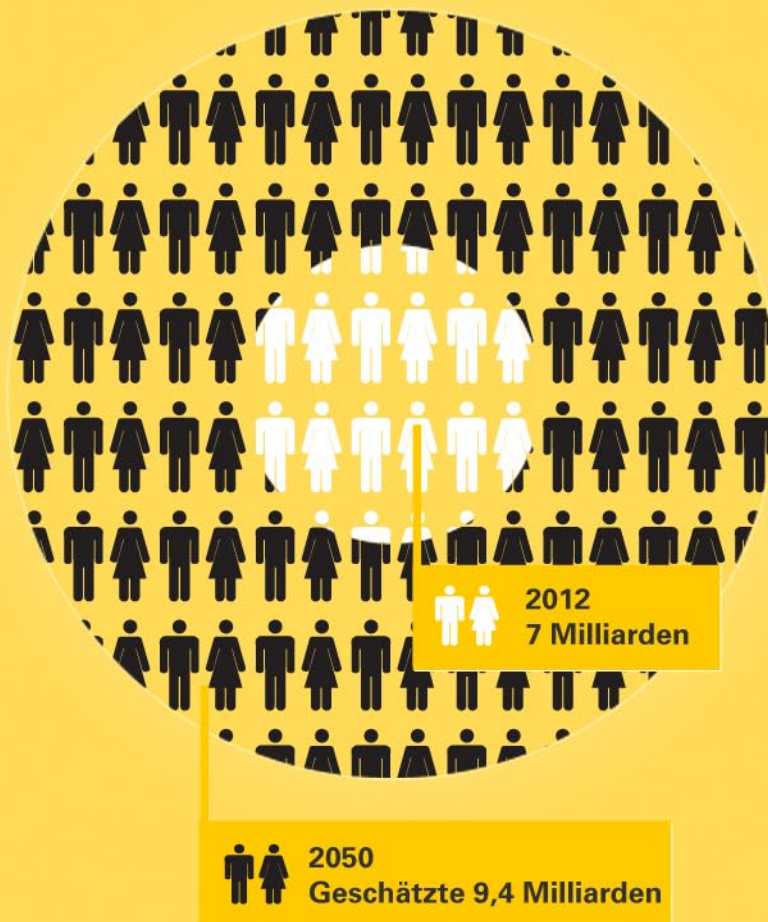
- Neue Rekordwerte bei Umsätzen, Erträgen und Gewinnen für 2012
- Eröffnung des Caterpillar-Besucherzentrums
- Präsentation unserer größten Ausstellungsstücke, die jemals ausgestellt worden sind, auf der Bauma China und der MineExpo
- Investition von \$ 60 Millionen in unsere Kommunen über die Caterpillar Foundation
- Ankündigung von acht neuen Einrichtungen und Erweiterungen
- Registrierung der 100.000sten Maschine über VisionLink™
- Fertigung der ersten Maschine in Thailand

2012 war ein sehr erfolgreiches Jahr für unser Team! Ich bin stolz auf unsere Erfolge und freue mich auf ähnliche Erfolge im Jahr 2013. Natürlich kann ich die Zukunft nicht vorhersagen. Es ist nicht ausgeschlossen, dass 2013 ein schwieriges Jahr wird. Aber unser Team ist darauf vorbereitet, seine Arbeit unabhängig von den jeweiligen Umständen korrekt auszuführen.

Wir haben große Pläne für unsere Mitarbeiter, Kunden und Aktionäre, und wir werden die grundsolide Leistung erbringen, die von uns erwartet wird! Das ist es, was unser Unternehmen so grundsolide macht. Egal, was um uns herum passiert, wir werden immer vorbereitet und zum Handeln bereit sein.

Doug Oberhelman
Vorstandsvorsitzender und CEO Caterpillar Inc.

WELTBEVÖLKERUNG



GRUNDSOLIDES POTENZIAL

Energie. Rohstoffe. Infrastruktur.

Kaum ein Unternehmen mit derart attraktiven langfristigen Nachfragerahmenbedingungen hat so viele Berührungspunkte mit so vielen Industriezweigen wie Caterpillar. Die wachsende Weltbevölkerung benötigt unter anderem mehr Energie, Wasser, Straßen, Schulen, Stromversorgungssysteme und Wohnungen – alles Bedürfnisse, zu deren Befriedigung unsere Kunden über Jahrzehnte hinweg beitragen werden.

Grundsolides Potenzial

ENTWICKLUNG IN DER WÜSTE

Saudi-Arabien investiert Millionen in die Verbesserung der Infrastruktur.



Die für Saudi-Arabien typischen rauen Wüstenbedingungen werden gelegentlich durch plötzliche wolkenbruchartige Regenfälle unterbrochen, die in der Regel zu schweren Überschwemmungen führen. In der Stadt Jeddah, der zweitgrößten Stadt Saudi-Arabiens, ist das veraltete Kanalisations- und Abwassersystem bei Regengüssen den großen Wassermassen nicht gewachsen, berichtet Caterpillar Industry Sales Manager Maarten de Haas. In den Jahren 2009 und 2011 kam es in der Stadt zu verheerenden Überschwemmungen, durch die Geschäftsbetriebe zerstört, Straßen überschwemmt und fast 500 Menschen getötet wurden.

Diese wiederholten Zerstörungen veranlassten die saudische Regierung, eine dauerhafte Lösung für das Abwasserproblem zu entwickeln – ein stadtweites Regenwasser-, Hochwasserschutz- und Abwasserinfrastrukturverbesserungsprogramm im Wert von \$ 171 Millionen. Das Programm sieht die Errichtung von fünf Staudämmen, die Erweiterung der vorhandenen Regenwasserkanäle im Norden, Süden und Osten von Jeddah und den Bau eines neuen Kanals neben einem großen internationalen Flughafen vor. Das neue System ermöglicht die Wassersammlung in Staudämmen und die anschließende Wasserab- leitung unter der und um die Stadt zum Meer, um zukünftige Überschwemmungen in der Stadt zu verhindern.

Kernstück dieser lange erwarteten Lösung sind Cat®-Maschinen. Dieses drin- gend benötigte Projekt, an dessen Abschluss rund um die Uhr gearbeitet wird, ist mit mehr als 100 Cat-Maschinen ausgestattet.

"Wir setzen Cat-Maschinen ein, weil diese die längsten Betriebszeiten und die höchste Produktivität bieten", so Shaikh Sulaiman Al-Harbi, Caterpillar-Kunde und Aufsichtsratsvorsitzender der Saudi Pan Kingdom Company (SAPAC), einem der Hauptauftragnehmer des Projekts. "Die größte Herausforderung bei diesem Projekt ist der kurze Zeitrahmen, daher wollten wir sichergehen, dass wir uns auf zuverlässige Maschinen verlassen können und mit einem Händler mit gutem Ruf zusammenarbeiten, der uns bei diesem Projekt unterstützen kann."

Laut Shaikh Sulaiman Al-Harbi war der vom Cat®-Händler Zahid Tractor gebotene Kundendienst ein wichtiger Faktor für die Entscheidung zum Einsatz von Cat-Maschinen. Zahid Tractor hat über das gesamte Projekt hinweg unübertroffenen Support, Ersatzteile und Servicesupport sowie wöchentliche Fahrerschulungen und Ausbilderbesuche geboten.

Das Regen- und Abwasserprogramm von Jeddah ist nur eines von vielen Projekten zur Verbesserung der Infrastruktur in Saudi-Arabien, wo auf allen Ebenen an Projekten zur Entwicklung und Verbesserung der Infrastruktur gearbeitet wird. Allein im Jahr 2012 betrug das Budget für die Infrastrukturentwicklung \$ 25 Milliarden.

Zum Beispiel hat die Saudi Railway Organization dem Caterpillar-Kunden Saad Al Mobty & Partners einen Auftrag mit einem Volumen von \$ 1,7 Milliarden für den Bau einer Umgehung zur Verlagerung des bisherigen Eisenbahnverkehrs aus dem Stadtzentrum von Al-Hofuf erteilt. Durch die neuen Eisenbahnanlagen wird der Verkehr in der Stadt erheblich verringert und gleichzeitig das aktuelle Schienennetz verbessert.

"Wir erachten Cat®-Produkte als die beste Marke mit dem weltweit besten Wert und der besten Qualität", so Majed Al Mobty von der Mobty Company, der für seine Tätigkeit ausschließlich Cat®-Ausrüstungen verwendet. "Die Maschinen bieten die beste Produktivität und die beste Produktbetreuung bei niedrigsten Betriebskosten."

Majed Al Mobty setzt auf der Baustelle neben drei Cat®-Generatoren mehr als 100 Cat-Maschinen ein, die ihren Dienst unter rauen Bedingungen verrichten. Für den Bau von neun Brücken und 3000 Meter Rohrleitungsschutz müssen fast 10 Millionen Kubikmeter Kalkstein geschritten und 8 Millionen Kubikmeter Wüstensand verfüllt werden. Zahid Tractor hat für die gesamte Projektdauer vor Ort zwei qualifizierte Techniker für Garantireparaturen sowie vorbeugende Wartungsarbeiten bereitgestellt. Außerdem führt ein zertifizierter Ausbilder Vor-Ort-Schulungen für die Fahrer durch.

Das Projekt mit einem Wert von fast \$ 200 Millionen (SR 750 Millionen) begann im April 2011 und wird voraussichtlich in drei Jahren abgeschlossen sein. Bisher sind bereits mehr als 35 % des Projekts fertiggestellt.

Grundsolides Potenzial

EINE NATÜRLICHE LÖSUNG

Neue Technologien profitieren von neuer Wachstumsphase im Erdgassektor.



Durch das weltweite Bevölkerungswachstum, sich entwickelnde Volkswirtschaften, steigende globale Lebensstandards und den Einsatz von immer mehr energieabhängigen Technologien steigt der Energieverbrauch rapide an. Der Zugang zu erschwinglicher und zuverlässiger Energie hat auch entscheidende Bedeutung für die Energiesicherheit und den wirtschaftlichen Wohlstand.

Caterpillar unterstützt die Entwicklung und Nutzung sowohl traditioneller als auch alternativer Energieressourcen. Die Welt braucht mehr von allem. Dabei versteht Caterpillar unter Energie nicht Diesel oder Gas, sondern Diesel *und* Gas.

Erdgas bietet bedeutende Chancen, da seine Verfügbarkeit zunimmt und auch die Entwicklung von Technologien zur Nutzung von Erdgas für weitere Produkte voranschreitet. Caterpillar hat seine Absicht zur Entwicklung von Technologien angekündigt, die unsere Kunden angesichts des Wachstums im Erdgassektor benötigen. Zu diesem Zweck hat Caterpillar 2011 die MWM Holding GmbH

(MWM) übernommen, um das Unternehmen in die Lage zu versetzen, die Kundenoptionen für nachhaltige, mit Erdgas betriebene Lösungen erheblich zu erweitern. Caterpillar hat angekündigt, dass Steinbruchmuldenkipper und Lokomotiven zu den ersten Cat®-Maschinen zählen, in die Hochdruck-Direkteinspritztechnologie (HPDI, High Pressure Direct Injection) integriert wird. Dadurch wird das Erdgas-Engagement für Produktpaletten mit hoher Motorleistung verstärkt. Zusätzlich wurde die Nachrüstsatzserie mit dynamischer Gasmischung für Energieerkundungs- und Produktionsmotoren eingeführt.

Caterpillar ist einer der weltweit führenden Technologiezulieferer für den vielfältigen Energiemarkt und nutzt seine Technologien und Innovationen für die Befriedigung des wachsenden Weltenergiebedarfs. Gas ist weiterhin eine bedeutende Chance für das Unternehmen und seine Kunden. Beim Erdgas könnten die Karten neu gemischt werden, und Caterpillar verfügt über eine klare Strategie für den Erfolg in diesem interessanten Markt.

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter caterpillar.com/naturalgas.

Grundsolides Potenzial

EISENBAHNEN AUF DREI KONTINENTEN

Investitionen zur Erfüllung des wachsenden Bedarfs der Eisenbahnindustrie.



Progress Rail Services und Electro-Motive Diesel (EMD) planen die Erhöhung der weltweiten Fertigungskapazitäten für Lokomotiven. Durch die steigenden Ölkosten in den letzten Jahren sind Eisenbahnen auf langen Strecken eine effizientere Transportalternative als Lastkraftwagen.

Seit der Übernahme von EMD im Jahr 2010 haben Caterpillar und Progress Rail erheblich in neue Ausrüstungen und Anlagenverbesserungen investiert, um neue Produkte und Dienstleistungen für die Befriedigung des wachsenden Bedarfs der internationalen Eisenbahnindustrie zu schaffen. Mit neuen, strategisch günstig gelegenen weltweiten Standorten ist Caterpillar gut für das anspruchsvolle Wettbewerbsumfeld der globalen Bahnindustrie und die Lieferung von Qualitätsprodukten für Kunden in der ganzen Welt positioniert.

Das Werk in Muncie (Indiana) ist seit vielen Jahren das erste Montagewerk für Lokomotiven, das in den USA eröffnet wurde, und entspricht dem strategischen Wettbewerbsansatz von Progress Rail für die globale Eisenbahnindustrie. In weniger als zwei Jahren wurden in diesem Werk 100 dieselektrische Lokomotiven für Kunden gefertigt.

In Südamerika verfügt Progress Rail über sein Tochterunternehmen MGE Equipamentos e Servicos Ferroviarios Ltda. (MGE) in Sete Lagoas im Bundesstaat Minas Gerais (Brasilien) über ein Lokomotivenfertigungswerk für die bessere Versorgung des regionalen Marktes mit dieselektrischen Lokomotiven. Das Unternehmen hat in die Eröffnung und Modernisierung des bestehenden Fertigungswerks zur Herstellung erstklassiger Lokomotiven investiert. In dem modernen Werk mit dem Potenzial für neue Arbeitsplätze werden auf einem Gelände von 100.000 Quadratmetern in Betriebsräumen mit 12.000 Quadratmetern Nutzfläche Lokomotiven der EMD-Marke montiert und gefertigt.

Seit 2006 hat Caterpillar sein Engagement für den Eisenbahnsektor durch die Investition von mehr als \$ 2 Milliarden zur Erfüllung des wachsenden Kundenbedarfs unter Beweis gestellt. Durch diese gemeinsamen Investitionen sind Progress Rail und EMD in der Lage, die weltweit haltbarsten, zuverlässigsten und nachhaltigsten Lokomotiven zu fertigen.

Grundsolides Potenzial

TIEF IN DEN WALD HINEIN

Die Forstmaschinenentwicklung basiert auf Kundenfokussierung.



Die Forstwirtschaftswurzeln von Caterpillar gehen bis in die 1890er Jahre zurück, als die Best Manufacturing Company und die Holt Manufacturing Company dampfbetriebene Zugmaschinen für Forstarbeiten einsetzen. Heute ist die Forstwirtschaft für Caterpillar und seine Händler ein strategisches Geschäft. Der Forstschlepper, eine Maschine zum Herausziehen gefällter Bäume aus dem Wald, war trotz seiner Vorteile bei Geschwindigkeit, Zugkraft und Manövrierfähigkeit um Baumstümpfe ursprünglich nicht als Ersatz für Cat®-Kettendozer bei Holzfällarbeiten gedacht. Aber die Holzfäller erzielten mit dieser Maschine eine höhere Produktivität, da sie ihren speziellen Anforderungen entsprach. So wurde der Forstschlepper zur ersten Maschine in einer kompletten Palette von Caterpillar-Holzerntemaschinen, die weltweit vermarktet wurde.

"2012 hat Caterpillar Forest Products die Produktqualität verbessert, neue Maschinen und Anbaugeräte eingeführt und seine Präsenz auf den internationalen Märkten verstärkt", erläutert John T. Carpenter, der Caterpillar Forest Products bis 2012 geleitet hat.

NEUE PRODUKTE

2012 hat Forest Products die Baureihe C der Cat®-Fällungs- und Bündelungsmaschinen mit Radlaufwerk durch ein drittes Modell ergänzt. Die neue Konstruktion dieser Maschine erfüllt strengere EPA-Emissionsvorschriften und bietet gleichzeitig mehr Leistung und einen geringeren Kraftstoffverbrauch als die Maschinen der Wettbewerber. Für Holzfäller, die in unebenem Gelände arbeiten, ist eine neue Fällungs- und Bündelungsmaschine mit Kettenlaufwerk in Serie gegangen, die Anfang 2013 auf dem Markt eingeführt wird. Und in Brasilien, wo hauptsächlich Eukalyptusbäume verarbeitet werden, wurde ein spezielles Anbaugerät zum Entasten und Entrinden eingeführt.

In Partnerschaften wurden die besten Eigenschaften von Caterpillar-Produkten mit Produkten anderer Unternehmen kombiniert, um zusätzliche Forstwirtschaftsprodukte zu schaffen. Der Prentice/Epsilon-Selbstlader wird auf einem Rundholzwagen montiert und bietet hervorragende Geschwindigkeit und Genauigkeit beim Laden und Entladen von Stämmen. Mit der Demlone-High-Lift-Holzumschlagmaschine können Stämme zur effizienteren Nutzung der Bodenfläche in Holzlagern bis zu einer Höhe von 6,1 Meter gestapelt werden.

SCHULUNG

Für Holzeinschlagunternehmer wird es immer schwieriger, qualifizierte Ausrüstungsbediener zu finden. Um diesen Bedarf zu decken, hat eine Volkshochschule in North Carolina 2012 einen Kurs für die Schulung von Fahrern eingeführt. Caterpillar Forest Products als ein wichtiger Programmpartner stellt die Gastausbilder für Wartung und Sicherheit sowie die Maschinen bereit, die erforderlich sind, um den Kursteilnehmern das Fällen von Bäumen, ihren Abtransport aus dem Wald und das Verladen der Bäume auf LKW zu vermitteln.

KUNDENORIENTIERUNG

Die Grundlage für das Wachstum von Caterpillar auf dem Forstwirtschaftsmarkt und der Ausgangspunkt aller Erfolge in den letzten Jahren ist die Konzentration des Geschäftsbereichs auf die "Stimme des Kunden". Bei der Entwicklung neuer Produkte haben mit Holzfällern und Händlervertretern besetzte Produkträte ein Mitspracherecht. Bei Kundenbesuchen im Rahmen von Werksbesichtigungen werden Diskussionen mit Produktionstechnikern geführt. Und Produktspezialisten und -ingenieure besuchen Kundenbaustellen, um sich selbst ein Bild davon zu machen, was die Holzfäller für ihre Arbeit benötigen.

"Wir entwickeln Produkte aus einem tiefgründigen Verständnis für die Kundenbedürfnisse heraus. Unsere gesamte Tätigkeit ist auf unsere Kunden gerichtet. Diese Kundenfokussierung ist tief in der Unternehmenskultur verankert und wird Caterpillar Forest Products zu noch mehr Erfolg verhelfen", bemerkt John T. Carpenter.

GRUNDSOLIDE POSITION



Unsere globale Reichweite ist heute in der Branche unerreicht. Mit der Breite und Tiefe unserer Produktpalette sowie unserem weltweiten Händlernetz heben wir uns deutlich von den Mitbewerbern ab. Beispiellose Zusatzkapazitäten und Produktentwicklungsmöglichkeiten gewährleisten, dass diese einzigartige Position nicht nur aufrechterhalten, sondern auch gefestigt und erweitert wird.



Grundsolide Position

NEUE BEDÜRFNISSE IN DEN SCHWELLEN- LÄNDERN

In China zielt eine neue Marke auf einen neuen Kundentyp.

Die 85-jährige Führungsposition von Caterpillar basiert zum größten Teil auf der Fähigkeit, den Kunden zuzuhören und entsprechend zu reagieren. In den vergangenen Jahren haben die Schwellenländer einen neuen Kundentyp mit neuen Bedürfnissen hervorgebracht.

"In den letzten zwei Jahrzehnten nimmt der Anteil der Kunden aus Entwicklungs- und Schwellenländern an der globalen Industrie zu, insbesondere in Ländern wie China, wo zahlreiche neue Unternehmer auf den Markt drängen", erläutert Rich Lavin, pensionierter Group President von Construction Industries. "Diese neuen Unternehmer legen Wert auf Einstiegsprodukte für ihren Einstieg in die Industrie. Sie suchen Maschinen mit guten Leistungseigenschaften, aber anderen Merkmalen und anderem Service Support."

Die Schwellenländer bringen nicht nur einen neuen Kundentyp hervor, sondern auch einen neuen Wettbewerbertyp.

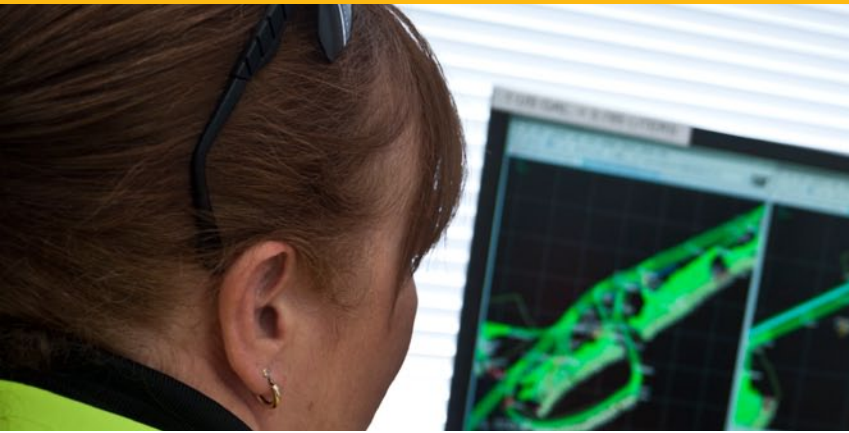
"Die neuen Wettbewerber drängen offensiv auf den Markt und konzentrieren sich eindeutig auf diese neuen Kunden, indem sie Produkte und Dienstleistungen für deren spezielle Anforderungen anbieten", so Rich Lavin. "Wenn wir effektiv mit der wachsenden Zahl aufstrebender Mitbewerber konkurrieren wollen, insbesondere mit unseren chinesischen Mitbewerbern, müssen wir eine Palette unmittelbar verfügbarer Produkte ("Utility Line") anbieten, die den Bedürfnissen unserer Kunden entspricht."

Die Utility-Marke von Caterpillar, Shandong SEM Machinery Co., Ltd. (SEM), konzentriert sich auf diesen schnell wachsenden Kundenstamm in China sowie in anderen Teilen der Welt. Obwohl sich das Wertversprechen von SEM vom Wertversprechen der Cat-Marke grundsätzlich unterscheidet, bietet SEM robuste Maschinen mit besserer Ersatzteilverfügbarkeit und besserem Support als andere Utility-Anbieter an.

Seit der Übernahme von SEM im Jahr 2005 hat Caterpillar erhebliche Ressourcen in die Entwicklung neuer betriebsbereiter Modelle (Utility-Modelle) mit verbesserter Produktqualität und Zuverlässigkeit investiert. SEM hat seine bestehende Radlader-Produktpalette erweitert, um verschiedene Utility-Anforderungen im Bereich von zwei bis sechs Tonnen erfüllen zu können. Außerdem sind drei Motorgrader und drei Bodenverdichter hinzugekommen. Um die Produktpalette weiter auszubauen, werden 2013 Kettendozer der SEM-Marke eingeführt.

Zusätzlich zur Erweiterung seiner Produktpalette hat SEM auch die Kapazität ausgebaut. Nach dem Abschluss dieser Aktion im Jahr 2014 wird sich die SEM™-Radladerkapazität seit der Übernahme durch Caterpillar fast verdreifacht haben. SEM hat die Fertigung erweitert, um mit der Produktion von Kettendozern der SEM-Marke für China und andere Wachstumsländer beginnen zu können, die 2013 und 2014 kontinuierlich gesteigert wird. Neben den Produkt- und Fertigungserweiterungen hat SEM auch seinen Vertriebs- und Servicesupport ausgebaut. Inzwischen bieten SEM™-Händler in 33 Ländern Vertriebs-, Ersatzteil- und grundlegenden Servicesupport. 2013 werden spezielle Ersatzteilversorgungszentren außerhalb von China hinzukommen.

"Unsere SEM™-Produktpalette leistet uns gute Dienste", erläutert Caterpillar Vice President Tom Bluth, der 2012 für die Earthmoving Division verantwortlich war. "Sie gibt uns die Möglichkeit, uns in China und anderen Wachstumsmärkten zu positionieren. Noch wichtiger ist jedoch, dass wir die Kunden dadurch bereits zu Beginn ihrer Branchenerfahrung betreuen und sie im Laufe der Zeit zum Wertversprechen der Cat-Marke führen und eine Beziehung aufbauen können, aufgrund der sie langfristig Caterpillar-Kunden bleiben."



Grundsolide Position

KUNDENORIENTIERTE TECHNOLOGIE

Optimierung der Kundenproduktivität durch Echtzeitinformationen.



In der heutigen Welt der Sofortinformationen und intelligenten Geräte werden Baustellen zunehmend vernetzt. Die Kunden fordern Echtzeitinformationen für die Unterstützung einer effektiven und effizienten Geschäftsführung.

Caterpillar ist sich dessen bewusst, dass technologiegestützte Geschäftslösungen das Unternehmen gegenüber den Mitbewerbern differenzieren. Um in diesem sich rasch verändernden Technologiefeld erfolgreich zu sein, hat Caterpillar eine unternehmensweite Technology Enabled Solutions (TES)-Strategie entwickelt. Unsere Lösungen beinhalten Möglichkeiten wie Gerätemanagement, Anlagenmanagement, Betriebszustands- und Fernüberwachung sowie Prognose- und Diagnosetools.

Unsere Technologielösungen sind an die Kundenanforderungen angepasst und werden beim Ersteinbau oder als Nachrüstooptionen vollständig in unsere Maschinen und Motoren integriert. Das Ziel ist, den Flottenmanagementansatz von Caterpillar durch Nutzung bewährter branchenübergreifender Anwendungen und Module, die den Kunden einen Wettbewerbsvorteil verschaffen, als Branchenstandard zu etablieren.

Der Support der Technologielösungen beim Kunden erfolgt über unser überragendes Händlernetz. Die Händler verfügen über das technische Know-how für die Implementierung dieser Technologien und übernehmen die Produktbetreuung für Maschinen und Motoren, damit die Kunden erfolgreicher arbeiten können.

"Vom Betriebsablauf her haben wir über die Telematik Zugriff auf eine Datenbank, deren Informationen wir in beispielloser Weise verfeinern können", so Brett Lehmann, Manager für landesweite Vermessungen bei Abigroup Ltd. "Wir verfügen über sehr gute Beziehungen zu Caterpillar und zu unserem Händler, so dass der Telematikeinsatz für alle Beteiligten von Vorteil ist. Wir senden Echtzeit-Flotteneffizienzdaten direkt zu unseren Aufsichtspersonen vor Ort ... was eine phänomenale Effizienz ermöglicht."

Caterpillar arbeitet eng mit den besten Zulieferern und Entwicklungspartnern zusammen, um zu gewährleisten, dass für alle Arbeitsabläufe des Kunden entsprechende Technologielösungen zur Verfügung stehen. Von der Planiersteuerung über die globale Positionierung bis zu branchenspezifischen Dienstleistungen – Caterpillar verbessert die Kundenproduktivität mit niedrigeren Betriebskosten durch den Einsatz von Technologie.

"Technologie wird in unserer Branche in Zukunft der entscheidende Faktor sein. Caterpillar-Technologie hat Berührungspunkte mit allen unseren Ausrüstungsteilen. Mit diesen Informationen können wir unsere Effizienz und Effektivität weiter steigern", so Chad Jessen vom Caterpillar-Kunden und Entwicklungs- und Innovationspartner Kiewit. "Es ist kein Geheimnis, dass das Cat®-Händlernetz und die Ersatzteilverfügbarkeit unübertroffen sind. Wir Kunden wissen, dass die Caterpillar-Technologieplattform der nächste Bereich ist, in dem Caterpillar den Kunden überragenden Service bieten wird. Unsere Zusammenarbeit verschafft uns ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber unseren Wettbewerbern."

Die schnelle Implementierung der Technology Enabled Solutions (TES)-Strategie wird den gemeinsamen Erfolg von Caterpillar, den Cat-Händlern und den Kunden weit in die Zukunft hinein gewährleisten.

Grundsolide Position

EINE GROSSE MESSE MIT LEISTUNGSFÄHIGEN BERGBAUGERÄTEN

Eine Präsentation der breitesten Palette von Bergbaugeräten, die je auf einer MINExpo gezeigt wurde.



Unabhängig von ihren Interessen – Tagebau oder Untertagebau, Hart- oder Weichgestein – konnten die Besucher der MINExpo International im Caterpillar-Ausstellungsbereich Maschinen und Technologien besichtigen, die zum sicheren und produktiven Abbau und Transport von Mineralien dienen. Die MINExpo International, die weltweit größte und umfassendste Fachmesse für die Bergbauindustrie, wurde ihrem Motto "Wherever There's Mining, We're There" (Wir sind überall, wo Bergbau ist) wahrhaft gerecht. Mit einer Ausstellungsfläche von mehr als 52.000 Quadratfuß im Las Vegas Convention Center stellte Caterpillar die breiteste Palette an Bergbau- und Fördertechnikgeräten aus – unterstützt vom umfassendsten und leistungsfähigsten Produktbetreuungsteam in der Bergbauindustrie weltweit.

"Auf dieser größten aller Bühnen wird uns die bemerkenswerte Möglichkeit gegeben, die Caterpillar-Bergbaugeschichte zu erzählen. Wir sind uns dessen bewusst, dass der Bergbau im Zentrum eines beispiellosen Strebens nach Urbanisierung und Modernisierung steht", erläutert Doug Oberhelman, Chairman und Chief Executive Officer von Caterpillar. "Wir sind davon überzeugt, dass der langfristige Ausblick für diese Branche positiv ist, und wir verfügen über beste Voraussetzungen, um von diesem Wachstum zu profitieren. Aus diesem Grund wurden im gesamten Unternehmen bedeutende Bergbau-Investitionen getätigt, Werke erweitert und modernisiert und noch bessere Bergbauprodukte und -lösungen entwickelt."

Seit Juli 2011 hat Caterpillar sein Bergbau-Portfolio um mehr als 100 Produkte ergänzt, von denen viele auf der MINExpo-Ausstellung gezeigt wurden. In dem in Tagebau und Untertagebau unterteilten Caterpillar-Ausstellungsbereich wurden mehr als zwei Dutzend Produkte und Technologien ausgestellt. Dazu gehörten

unter anderem ein Bergbau-Muldenkipper, ein Ladeschaufel-Hydraulikbagger, der Cat®-Kettendozer der nächsten Generation D11T und eine Vielzahl von Untertagebaumaschinen wie Continuous Miner, ein Strebbau-Walzenlader und -Hobel sowie andere Zusatzausrüstungen. Unter den auf der MINExpo vorgestellten neuen Produkten war auch der Cat®-Ladeschaufel-Hydraulikbagger 6120B H FS. Der Cat 6120B ist der erste in der Branche verfügbare Ladeschaufelbagger der höchsten Leistungsklasse mit dieselektrischer Hybridtechnik. Er ermöglicht die Senkung der Kosten pro Tonne in Bergbaubetrieben der Weltklasse.

"Wie unsere Kunden engagiert sich auch Caterpillar für die Gestaltung einer besseren Welt. Deshalb hat unser Unternehmen sofort reagiert, als die Kunden uns baten, mehr Produkte und Lösungen für die Bergbauindustrie anzubieten", so Steve Wunning, Caterpillar Group President Resource Industries. "Dabei geht es nicht nur um den Abbau von Eisenerz an sich, sondern auch um das Verständnis der Probleme unserer Kunden wie Sicherheit, ökologische Verantwortlichkeit, Emissionsvorschriften, Qualifikationsdefizite und Schulungen. Gemeinsam arbeiten wir schwerpunktmäßig und kontinuierlich an Lösungen."

Die unter den Maschinen des Caterpillar-Ausstellungsbereichs und den Hunderten von MINExpo-Ausstellungsstücken einzigartige Electro-Motive Diesel (EMD) SD70ACe-Lokomotive, in Caterpillar-Gelb lackiert, bot der Bergbauwelt die Möglichkeit, die Bahntechnik kennen zu lernen, mit der Mineralien zu den Märkten transportiert werden. EMD™-SD70ACe-Lokomotiven werden weltweit in Bergbaubetrieben eingesetzt.

Grundsolide Position

DAS RICHTIGE ERSATZTEIL ZUR RICHTIGEN ZEIT AM RICHTIGEN ORT

Bei der Ersatzteilverfügbarkeit kommt es auf Minuten an.



Cat®-Maschinen sind überall auf der Welt rund um die Uhr im Einsatz. Wenn Kunden in Caterpillar-Gelb lackierte Maschinen kaufen, erwarten sie die legendäre Caterpillar-Produktbetreuung, die ihnen wie kein anderer in der Branche hilft, produktiver und profitabler zu arbeiten. Das richtige Teil zur richtigen Zeit am richtigen Ort – das ist das Grundprinzip von Caterpillar.

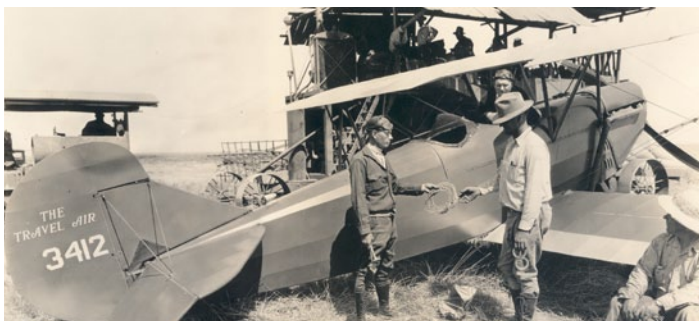
Der Ersatzteilservice für die Händler und Kunden wird rund um die Uhr angeboten, an sieben Tagen pro Woche, 365 Tage pro Jahr. Für die Kunden – und für Caterpillar ebenso – geht es dabei um Minuten. Caterpillar verschickt mehr als 158 Millionen Teilebestellungen pro Jahr. Das sind mehr als 400.000 Bestellungen pro Tag, mehr als 18.000 Bestellungen pro Stunde, mehr als 300 Bestellungen pro Minute jeden Tag und jedes Jahr. Ein solcher globaler 24-Stunden-Service erfordert ein Weltklasse-Versorgungsnetz.

Das Caterpillar-Versorgungsnetz ist unübertroffen, dennoch wird ständig an Verbesserungen und Erweiterungen gearbeitet, um zu gewährleisten, dass die Kunden jederzeit und überall Unterstützung finden. Im Jahr 2012 hat Caterpillar in Produktunterstützungsfähigkeiten in allen Regionen der Welt investiert und neue Vertriebseinrichtungen in Yatala/Australien und San Luis Potosi/Mexiko angekündigt. Dies geschieht im Rahmen eines mehrjährigen Modernisierungsplans zur Optimierung des globalen Caterpillar-Ersatzteilversorgungsnetzes und zur schnelleren Versorgung der Händler und Kunden mit Ersatzteilen.

Die genannten Einrichtungen kommen zu neuen Vertriebseinrichtungen in Waco/Texas, Clayton/Ohio, Spokane/Washington, Arvine/Kalifornien und Dubai/Vereinigte Arabische Emirate (VAE) hinzu. Durch diese neuen Einrichtungen wird das gesamte Versorgungsnetz um fast 4,5 Millionen Quadratfuß erweitert und das Engagement zur Gewährleistung einer unübertroffenen Ersatzteilverfügbarkeit für Kunden und Händler auf der ganzen Welt unterstützt.

Zusätzlich zur Schaffung neuer Versorgungszentren hat Caterpillar in die Erweiterung bestehender Ersatzteilversorgungseinrichtungen in Grimbergen/Belgien, Melbourne/Australien und Shanghai/China investiert. All diese Einrichtungen nutzen gemeinsame Systeme und Prozesse sowie das Service Parts Management (SPM) von SAP, eine globale Lösung, die mehrere ältere Softwaresysteme für die Unterstützung des Caterpillar-Ersatzteilversorgungsnetzes ersetzt.

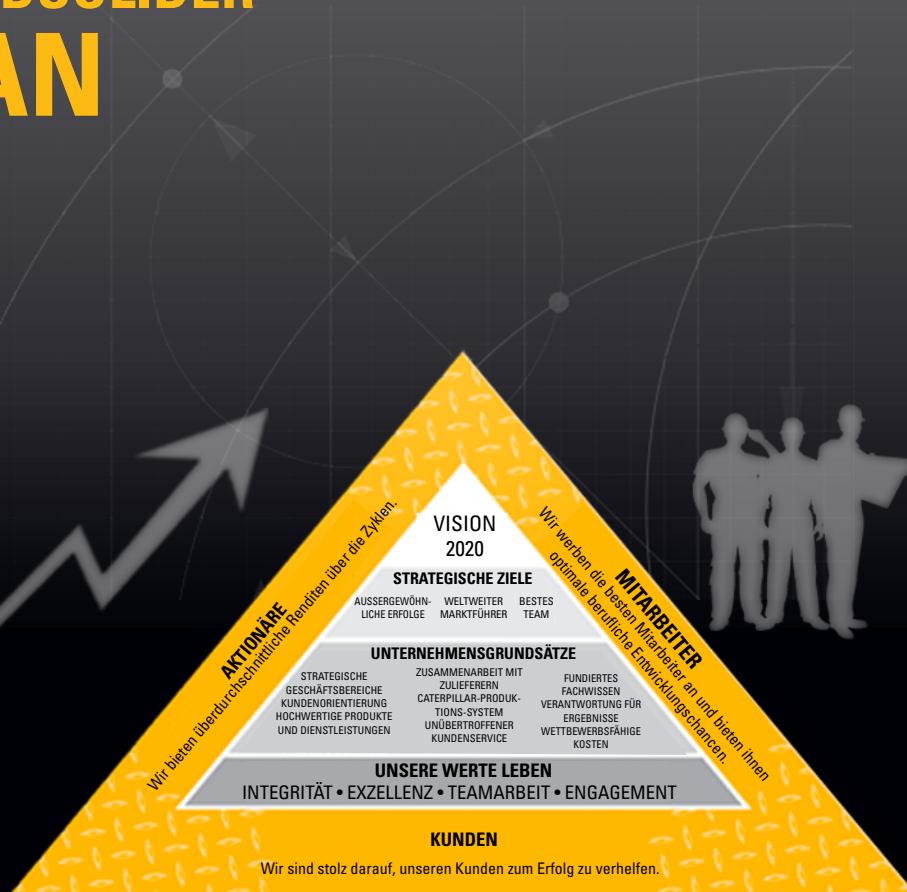
"Wir konzentrieren uns darauf, den Erfolg unserer Kunden durch ein globales Hochgeschwindigkeitsnetz zu gewährleisten, das die beste Ersatzteilverfügbarkeit der Branche bietet", so Steve Larson, President von Caterpillar Logistics Inc. "All diese Investitionen dienen dem einen Zweck, dafür Sorge zu tragen, dass Caterpillar und die Cat®-Händler den Erfolg unserer Kunden besser als alle anderen unterstützen."



GRUNDSOLIDE GESCHICHTE

Während der Erntezeit im August 1928 rief ein Kunde um 6 Uhr morgens einen Cat®-Händler an. Eine Maschine des Kunden, der 40 Meilen vom Händler entfernt wohnte, war im Feld liegengeblieben. Die Cousins Tractor Company lieferte die vom Kunden benötigten Ersatzteile nur eine Stunde nach dem Anruf per Flugzeug.

GRUNDSOLIDER PLAN



Die Stärke von Caterpillar beruht darauf, den Kunden die besten Produkte, den besten Service und das beste Wertversprechen auf dem Markt zu bieten. Unsere aktualisierte Strategie Vision 2020 konzentriert sich ganz auf diese Ziele. Nachdem wir diese Strategie zwei Jahre lang verfolgt haben, sind wir zuversichtlicher denn je, dass wir über den richtigen Plan verfügen.

Grundsolider Plan

EINE ERNEUERBARE KOMBINATION

Solar Turbines steigert die Effizienz.



Die steigende Nachfrage nach nachhaltiger Stromerzeugung bewirkt, dass für Stromerzeugungsanwendungen zunehmend Kraftstoffe aus erneuerbaren Ressourcen verwendet werden. Die Möglichkeit, den globalen Energiebedarf zu decken und gleichzeitig die Auswirkungen auf die Umwelt zu minimieren, bietet echte Chancen. Das Caterpillar-Unternehmen Solar Turbines nutzt die Gelegenheit durch die Entwicklung neuer Kraft-Wärme-Kopplungstechnologie (KWK).

Die Kraft-Wärme-Kopplung ist eine effiziente, saubere und zuverlässige Methode zur Erzeugung von Elektro- und thermischer Energie aus nur einer Brennstoffquelle. Durch die Installation eines KWK-Systems kann die Betriebseffizienz erheblich gesteigert werden. Gleichzeitig sinken die Energiekosten.

Kunden wie Veolia Environmental Services, ein außerhalb von Paris/Frankreich ansässiges Unternehmen, haben eine mit Deponiegas betriebene 15-Megawatt-Kombianlage installiert. Das Mars 100 Solar™-Gasturbinen-Stromaggregat wurde in der europäischen Einrichtung von Turbomach in der Schweiz entsprechend angepasst.

Der Einsatz erneuerbarer Brennstoffe für die Kraft-Wärme-Kopplung ist für die Effizienz, die Nachhaltigkeit und die Energiesicherheit sinnvoll. Caterpillar wird auch weiterhin Forschungs- und Entwicklungsressourcen für die Unterstützung erneuerbarer Brennstoffe im Rahmen einer erfolgreichen Lösung für saubere Energie und eine nachhaltige Zukunft bereitstellen.



GRUNDSOLIDE GESCHICHTE

Im Jahr 1946 nutzte Solar die Chance zur Konstruktion einer Gasturbine. Dieses Produkt wurde schließlich zum Vorzeigeprodukt von Solar und ist auch heute noch von Bedeutung, 85 Jahre nachdem Solar 1928 als Flugzeugbauunternehmen begann.

Grundsolider Plan

HÄNDLER STEIGEN INS BERGBAUGE- SCHÄFT EIN

Neuausrichtung der Vertriebskapazitäten
in unserem Bergbaugeschäft.



Als Caterpillar das Bergbaugeräteunternehmen Bucyrus 2011 übernahm, mussten dessen Vertriebskapazitäten innerhalb des händlerorientierten Vertriebsmodells von Caterpillar angepasst werden. Durch eine Reihe von Veräußerungen bindet Caterpillar Händler in die Produktvertriebs- und Produktbetreuungsaspekte des Unternehmens ein.

"Der Hauptschwerpunkt der Veräußerungen liegt auf der Serviceverbesserung für die Endanwender durch die Nutzung der bewährten Vertriebskapazitäten unserer Händler", erläutert Dave Hoffman, Chief Financial Officer von Resource Industries und Leiter des Veräußerungsteams. Bis Ende 2012 hatte Caterpillar 13 Veräußerungsgeschäfte, die einen erheblichen Teil des Vertriebsgeschäfts von Bucyrus ausmachen, mit Händlern abgeschlossen. Dies entspricht dem Plan von Caterpillar, die Händler so schnell wie möglich in Bucyrus-Chancen einzubinden.

"Unsere Händler bieten den Bergbaukunden in der ganzen Welt seit vielen Jahren außergewöhnlichen Service, und sie wissen, was auf lokalen Märkten und in den einzelnen Bergwerken gebraucht wird. Wenn sich unser Kundenservice verbessert, können unsere Händler davon profitieren. Und Caterpillar wird letztlich durch höhere Kundenzufriedenheit und Umsätze profitieren", so Dave Hoffman.

Jeder Übergang ist spezifisch und erfordert professionelle Handhabung mit klarer Qualitätsfokussierung. Zudem überschneiden sich die Regionen nicht direkt mit denen der Cat®-Händler. Der Veräußerungsprozess gewährleistet einen nahtlosen Übergang und ununterbrochenen Service für die Kunden.

"Aus großer Höhe betrachtet sieht die Eingliederung der Händler in die Wertschöpfungskette einfach aus, aber der Teufel steckt im Detail", so Dave Hoffman. "Wir konzentrieren uns darauf, von Anfang an keine Fehler zu machen, und verfügen über ein eigenes Team, das einen nahtlosen Übergang gewährleistet."

Bisher sind die Übergänge erfolgreich verlaufen. Die Caterpillar-Kunden wurden dabei nur begrenzt beeinträchtigt. Clive Thomson, Chief Executive Officer von Barloworld, Cat-Händler in Südafrika und Botswana: "Diese Übernahme ist perfekt auf die Wachstumsstrategie des Konzerns abgestimmt. Sie baut auf unseren bestehenden Stärken auf und wird durch die erhebliche Erweiterung der Palette der Gerätelösungen, die wir unseren Kunden im ganzen südlichen Afrika bieten können, unsere führende Position in der Bergbauindustrie verbessern."



Grundsolider Plan

HIGH-TECH-VISION

Eine Technologie-Roadmap für die Wettbewerbsfähigkeit der Kunden.

Wie wird die Zukunft von Caterpillar und seinen Kunden aussehen? Wie und wo werden im Jahr 2030 Cat®-Produkte zum Einsatz kommen? Welche Technologien werden die Kunden benötigen, um erfolgreich zu sein? Über diese Fragen denken die Produktentwickler von Caterpillar heute nach, um die Kundenanforderungen der Zukunft erfüllen zu können.

Die Produkt- und Technologiestrategie des Unternehmens ist die Grundlage der Zukunftsvision von Caterpillar. Die Strategie wurde 2011 entwickelt und 2012 eingeführt und definiert die Schlüsseltechnologien und -bereiche, in denen Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen erforderlich sind, um die Kundenanforderungen erfüllen und den Wettbewerbsvorteil von Caterpillar langfristig sichern zu können.

Sie umfasst drei Schwerpunkte: Energie- und Stromversorgungssysteme, Maschinen und Maschinensysteme sowie Automatisierung und Unternehmenslösungen. Für jeden Schwerpunkt haben wir uns ehrgeizige Ziele gesetzt, an denen der Entwicklungsfortschritt gemessen werden kann. Innerhalb dieser Bereiche werden zur Zeit Forschungs- und fortgeschrittene Technikaktivitäten unternommen, die Möglichkeiten zur Verringerung der Vorhalte- und Betriebskosten der Kunden, die Verbesserung der Produktivität und Sicherheit sowie besseren Umweltschutz betreffen.

Im Jahr 2012 wurde die Technologiestrategie in Form mehrerer innovativer Technologien und Produkte mit hohem Kundennutzwert eingeführt.

Energie- und Stromversorgungssysteme: Für einige Kundenanwendungen kann Erdgas eine außergewöhnliche Chance für Kraftstoffkosteneinsparungen gegenüber dem ausschließlichen Dieselantrieb darstellen. Mit der Übernahme von MWM und einer Vereinbarung mit Westport Innovations über die Entwicklung von Dual-Fuel (Diesel und Gas)-Injektoren für große Steinbruchmuldenkipper und EMD-Lokomotiven sind die Maßnahmen zum Ausbau der mit Erdgas betriebenen Stromversorgungssystemprodukte bereits weit fortgeschritten. "Dual-Fuel- und Erdgasmotoren können erhebliche Kostenvorteile für die Kunden bieten. Wir führen in allen Marktsegmenten eine komplette Palette von mit Erdgas betriebenen Stromversorgungssystemen ein – Stromerzeugung, Erdölförderung, Bergbau, Eisenbahnen und Schifffahrt – um den Kunden diesen Nutzwert bieten zu können", so Joel Feucht, General Manager von Gas/Medium Speed Engines der Large Power Systems and Growth Markets Division von Caterpillar.

Maschinen und Maschinensysteme: Eine Reihe moderner Maschinensystemtechnologien bringt Innovationen in den Bereichen Hydraulik und Getriebe zusammen, um unübertroffene Effizienz und Produktivität zu ermöglichen. Der Cat® 336E H, der erste Hybrid-Hydraulikbagger von Caterpillar, verbraucht bei gleicher oder besserer Leistung bis zu 25 % weniger Kraftstoff als der Standardbagger Cat® 336E. "Wir setzen Technologien ein, welche die Vorhalte- und Betriebskosten verringern, damit die Kunden mehr Geld verdienen, wenn sie sich für Cat-Produkte und das Cat®-Händlernetz statt für Mitbewerberalternativen entscheiden. Diese neue Maschinengeneration verbraucht weit weniger Kraftstoff, was geringere Kosten für die Kunden und geringere Emissionen für die Umwelt bedeutet", so Ken Gray, Global Product Manager für große Hydraulikbagger in der Excavation Division von Caterpillar.

Automatisierung und Unternehmenslösungen: Der autonome Bergbaustandort der Zukunft wird mit der Entwicklung von Cat Command for Hauling zur Realität. Seit März 2011 führt Caterpillar gemeinsam mit BHP Billiton am Bergbaustandort Navajo von Billiton in New Mexico/USA rund um die Uhr und an sieben Tagen pro Woche Tests mit einer kleinen Flotte autonomer Steinbruchmuldenkipper Cat® 793 durch.

"Die in diesen unbemannten Maschinen eingesetzte Technologie wird den Bergbau der Zukunft revolutionieren. Die Steinbruchmuldenkipper können unter gefährlichen Bedingungen und in kontinuierlichen Schichten eingesetzt werden, ohne unsere Fahrer Gefahren auszusetzen", erläutert Jim Humphrey, erster Projektmanager des Programms und Mitglied des Bergbaulösungsteams. "Das Testprogramm ist bisher sehr erfolgreich verlaufen."

Die Welt der Zukunft hält viele Herausforderungen für die Caterpillar-Kunden bereit. Die Produktentwickler von Caterpillar arbeiten an Innovationen, die diese zukünftigen Herausforderungen zu Chancen für den langfristigen Erfolg machen sollen.

Grundsolider Plan

WENIGER REKLAMATIONEN, MEHR GEWINN

Große Verbesserungen bei der Ersatzteilqualität zum Vorteil der Kunden.

Maschinenstillstandszeiten bedeuten entgangenen Gewinn. Aus diesem Grund kann die Ersatzteilverfügbarkeit der Lebensnerv eines Kundenunternehmens sein. Sie ist auch der stärkste Faktor für die Kundentreue und fester Bestandteil der Cat-Marke ... ein entscheidender Bestandteil des Caterpillar-Geschäftsmodells.

Im Jahr 2008 hat Caterpillar einen weitreichenden neuen Plan für die Lösung von Problemen mit der Ersatzteilqualität und die schwerpunktmäßige Behandlung der Kundenanforderungen eingeführt. Dieser Plan hat trotz der aktuell hohen Stückzahlen zu einer dramatischen Verringerung von Fehlern, Defekten und Abfall geführt. Weitere Informationen zu dieser Initiative für die Verringerung der Reklamationen und die bessere Erfolgspositionierung der Kunden finden Sie im Internet unter <http://youtu.be/6149wZWHwOM>.

GRUNDSOLIDE MITARBEITER

Die erweiterte Wertschöpfungskette von Caterpillar umfasst Mitarbeiter, Händler und Zulieferer in der ganzen Welt, welche die gleichen kundenorientierten Ziele verfolgen. Das Talent und Engagement dieses Teams ist für unseren Erfolg von entscheidender Bedeutung. Deshalb investieren wir in unsere Mitarbeiter und arbeiten enger als je zuvor zusammen.



Grundsolide Mitarbeiter

BESSER GEMEINSAM

Musterbeispiele der Zusammenarbeit in der gesamten Wertschöpfungskette.

Zur Zeit werden bei Caterpillar Anstrengungen unternommen, um den Blickwinkel des Unternehmens auf die Wertschöpfungskette mit Zulieferern, Händlern und letztlich den Kunden auszudehnen. Mehrere interne Initiativen werden erweitert, um die Zusammenarbeit über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg zu verstärken.

Zum Beispiel setzen Zulieferer in China das Caterpillar Production System (CPS) ein, um die gleiche Umgestaltung zu ermöglichen, die das System bei unseren eigenen Fertigungsabläufen bewirkt hat. Die Cat-Marke und der Schwerpunkt Markenakzeptanz waren eine wichtige Initiative bei den Händlern. Das Caterpillar-Flaggschiff-Weiterbildungsprogramm für Führungskräfte wird jetzt – entsprechend unserem Wert "grundsolide Mitarbeiter" – auch auf Führungskräfte von wichtigen Zulieferern, Händlern und ausgewählten Kunden ausgedehnt.

CPS FÜR ZULIEFERER

Im Jahr 2006 hat Caterpillar CPS eingeführt, wobei der Schwerpunkt zunächst auf internen Betriebsabläufen lag. Drei Jahre später wurde CPS über das CPS for Suppliers-Programm auf die Lieferbasis ausgedehnt, um die Zusammenarbeit über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg zu verstärken. Heute werden mit dem Programm weltweit substantielle Ergebnisse erzielt und langfristige Beziehungen zu wichtigen Zulieferern geknüpft. Das gemeinsame Ziel ist dabei die Fertigung von Produkten höchster Qualität mit maximaler Effizienz und höchstmöglicher Sicherheit.

"Die CPS-Einführung hat ein erhebliches Umdenken bei den chinesischen Zulieferern bewirkt", erläutert Gao Erging, General Manager von BUT Construction Machinery Manufacturing in Xuzhou/China. "Wir sind jetzt besser über die Möglichkeiten zur Vermeidung von Abfall und zur Durchsetzung von Kostensenkungen sowie über die Gewährleistung unserer Wettbewerbsfähigkeit für Cat®-Produkte informiert."

Gao Erging, der seit fast 17 Jahren Caterpillar-Zulieferer ist, berichtet, dass durch die Einführung der CPS-Prinzipien der Platzbedarf im Fertigungsbereich um fast 40 % verringert werden konnte. "Wir benötigen inzwischen nur noch drei Fünftel der ursprünglich geplanten Fertigungsbereichfläche, um die gleiche Produktionskapazität zu erreichen", so Gao Erging. "CPS hat uns geholfen, unsere Investition in die Anlage zu verringern und die Effizienz zu steigern, daher ist es für uns von großer Bedeutung."

HÄNDLER BEFÜRWORDEN DIE CAT-MARKE

Seit mehr als 85 Jahren hat Caterpillar eine ganz besondere Beziehung zu seinen Händlern. Diese einfache, aber sehr leistungsfähige Partnerschaft bringt die Fähigkeiten eines global führenden Technologie- und Fertigungsunternehmens mit Händlern zusammen, die gern enge Beziehungen zu ihren Kunden in ihrer eigenen Sprache und Kultur knüpfen.

Das Händlernetz unterstützt die Geschäftstätigkeit von Caterpillar und Kunden in der ganzen Welt. Die Cat®-Händler haben die gleichen Ziele wie Caterpillar, verbessern die Wettbewerbsposition und gewährleisten, dass die Kunden größtmöglichen Nutzen aus den Produkten und Dienstleistungen von Caterpillar ziehen. Die meisten Cat-Händler sind eigenständige, regional tätige Unternehmen, die von intensiven, langjährigen Kundenbeziehungen profitieren.

Sie sind integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie und spielen eine wichtige Rolle im Caterpillar-Geschäftsmodell. Sie sind die Schnittstelle für die Bedienung unserer Kunden. Sie sind ein Wettbewerbsvorteil, den unsere Mitbewerber einfach nicht erreichen können. Aus diesem Grund hatten die Cat-Händler eine wichtige Rolle bei der Einführung der neu belebten Markenstrategie von Caterpillar im Jahr 2012 inne, bei der es um die Stärkung und Entwicklung einer Kultur mit intensiver Konzentration auf den Kunden ging.

(Fortsetzung)

(Fortsetzung)

"Wir bekennen uns erneut zu unserem Markenversprechen. Damit soll gewährleistet werden, dass unsere interne und externe Präsentation unser unerschütterliches Engagement für den Erfolg unserer Kunden widerspiegelt", so Caterpillar Group President Stu Levenick. Zusätzlich zu den mehr als 9000 Caterpillar-Mitarbeitern, die die Markenschulung absolviert haben, wurden auch mehr als 600 Händlermarketingmanager von 114 Händlern in 13 Regionen der Welt und 22 ihrer Vertretungen zum Cat-Markenversprechen und zu den aktualisierten globalen Werbemaßnahmen geschult. Bei der Zusammenarbeit mit einem gemeinsamen Verständnis über die Bedeutung der Cat-Marke sind wir Sachwalter für den dauerhaften Erfolg unserer Kunden.

ZULIEFERER/HÄNDLER/KUNDEN LERNEN ZU FÜHREN (L.E.A.D.)

Leadership Excellence in Accountability and Development (L.E.A.D.), das Caterpillar-Entwicklungsprogramm für Führungskräfte, hat ein Flaggschiffprogramm, das speziell für die Vorbereitung zukünftiger Caterpillar-Führungskräfte für Führungspositionen vorgesehen ist. Dieses zusammen mit der Graduate School of Business der Stanford University entwickelte Programm umfasst intensive Wochenkurse, die über einen Zeitraum von 12 Monaten an verschiedenen weltweiten Standorten stattfinden, so dass die Teilnehmer die weltweite Präsenz von Caterpillar mit besonderer Betonung der Wachstumsmärkte selbst erfahren können.

Das Programm sollte zunächst zur Entwicklung von Caterpillar-Führungskräften für Führungspositionen im Unternehmen dienen. Es wurde jedoch schnell deutlich, dass Führungskräfte der gesamten Wertschöpfungskette von einer Teilnahme profitieren und eine neue Dimension in das Programm bringen würden. Inzwischen machen wichtige Zulieferer, Händlerführungsteams und ausgewählte Caterpillar-Kunden etwa ein Drittel der Programmteilnehmer aus.

"Um den wahren Blickwinkel des Unternehmens zu bieten, soll ganz bewusst die gesamte Wertschöpfungskette repräsentiert sein", so Group President Ed Rapp. "Die Teilnehmer schätzen den offenen, ehrlichen Dialog miteinander und sehen die Stärke der gesamten Wertschöpfungskette einschließlich der Kundenführungskräfte. Im gleichen Raum arbeiten sie in Projektteams an der Lösung realer unternehmerischer Herausforderungen."

Grundsolide Mitarbeiter

FEIER IN MEXIKO

50-Jahr-Feier Caterpillar-Erfolg in Mexiko.



Im Februar 1963 legte Caterpillar den Grundstein für seinen ersten Betrieb in Mexiko, der bei seiner Eröffnung 130 Mitarbeiter hatte. Die Produktions- und Vertriebs-einrichtung war in Monterrey angesiedelt.

Fünfzig Jahre später besteht das Caterpillar-Werk in Mexiko aus mehreren Einrichtungen, von denen vier die Integrated Manufacturing Operations Division (IMOD) direkt unterstützen. Heute sind mehr als 5000 IMOD-Mitarbeiter auf große Spezialanfertigungen für das Bau- und Bergbaugeschäft spezialisiert.

Zur Feier der ersten 50 Jahre wurde im September 2012 eine feierliche Zeremonie abgehalten. Unter Anwesenheit mehrerer Manager, Geschäftspartner und besonderer Gäste wurde den Mitarbeitern Dank für ihre harte Arbeit ausgesprochen, die über die Jahre zum Erfolg von Caterpillar beigetragen hat.

"Wir haben in Monterrey gefeiert, weil wir dort begonnen haben", so Ron Riekema, Managing Director und Country Manager für Mexiko. "Die Feierlichkeiten wurden anschließend in allen anderen mexikanischen Werken fortgesetzt."

Zwei Tage nach der Feier wurde für alle Mitarbeiter und deren Familien im Werk Monterrey/Mexiko ein Tag der offenen Tür veranstaltet. Es war das erste Mal in mehr als 10 Jahren, dass die Mitarbeiter ihren Familien dieses Werk zeigen konnten. Entsprechend groß waren die Erwartungen an diese Veranstaltung. Etwa 10.000 Besucher besichtigten das Produktionsgebäude, wo sie erfuhren, wie eines der Hauptprodukte, die Kippmulde für kleine Muldenkipper, gefertigt wird.

"Der Tag der offenen Tür war besonders für einige unserer neuesten Mitarbeiter interessant", so Logistics Manager Roberto Tellez Gonzalez, der seit 14 Jahren bei Caterpillar arbeitet. "Sie hatten die Möglichkeit, ihren Familien sämtliche Vorgänge im Werk Monterrey zu zeigen. Wir konnten alle an einer hochinteressanten Werksbegehung teilnehmen."

Die Service-Technikerin Maria Carvajal Fernandez sagte, der Tag der offenen Tür sei sehr gut organisiert gewesen, und sie sei stolz gewesen, ihrer Familie alles zeigen zu können.

"Caterpillar ist das einzige Unternehmen, für das ich bisher gearbeitet habe. In den vergangenen 24 Jahren habe ich hier viele Veränderungen erlebt", so Maria Carvajal Fernandez. "Ich glaube, der Tag der offenen Tür war eine sehr gute Möglichkeit, unseren Familien zu vermitteln, was wir tun und wo wir arbeiten. Ich war sehr stolz, weil ich meiner Mutter, die am Tag der offenen Tür vor mehr als 10 Jahren teilgenommen hatte, das Werk im heutigen Zustand zeigen konnte. Auf diese Weise konnte sie vergleichen und viele positive Veränderungen feststellen."

Bei der Besichtigung des Werks Monterrey fanden die Familien nicht nur an den Cat®-Produkten Gefallen, sondern auch an einem Spielplatz für Kinder, an einer Präsentation einer Kindersendung eines lokalen Fernsehsenders und an einem Museum, dessen Schwerpunkt auf der Präsenz von Caterpillar und seinem Beitrag in Mexiko liegt.

Für viele der Teilnehmer war eine interaktive Show mit Cat®-Maschinen, Tänzern, Musikern und Akrobaten die Hauptattraktion. So wurden z. B. ein Cat®-Baggerlader 416E, ein Cat®-Radlader 966E und ein Cat®-Muldenkipper 770 in die Show eingebunden.

Die Mitarbeiter waren für diese großartige Möglichkeit dankbar, ihren Familien das Caterpillar-Werk zu zeigen.

"Ich bin sehr stolz auf das Team, das im Laufe der Jahre an einem Strang gezogen hat, und zwar sowohl für das Unternehmen als auch für unsere Kommunen", so Ron Riekema.

Grundsolide Mitarbeiter

DIE GESCHICHTE DER GELB LACKIERTEN MASCHINEN

Eine neue Ausstellung über die Geschichte, die Technologie und die Mitarbeiter von Caterpillar.



Caterpillar-Gelb lackierte Maschinen haben einen hohen Bekanntheitsgrad. Jetzt werden auch die Geschichte, die Technologie und das dahinterstehende globale Team näher beleuchtet. Ein früher leerstehender Häuserblock am Flussufer in Peoria, Illinois, beherbergt jetzt das Caterpillar Besucherzentrum, dessen breite Palette interaktiver Ausstellungsstücke jede Woche von Tausenden von Besuchern besichtigt wird. Nur sechs Wochen nach seiner Eröffnung am 20. Oktober 2012 hatte das Caterpillar Besucherzentrum bereits insgesamt mehr als 20.000 Besucher.

Zum Gedenken an die Eröffnung wurde eine Zeitkapsel in den Globus des Besucherzentrums eingebracht. Die Kapsel enthält 78 verschiedene Objekte, z. B. den Bauplan einer Cat®-Maschine D73, einen Diesel-Exhaust-Fluid-Tankdeckel und ein Paar Cat®-Arbeitsstiefel. Diese Objekte sollen in 38 Jahren zum 125. Jubiläum von Caterpillar wieder enthüllt werden.

Das Zentrum selbst ist ein modernes LEED-zertifiziertes Gebäude und bietet einen faszinierenden Einblick in das Unternehmen, die Maschinen und die grundsoliden Mitarbeiter, die in der ganzen Welt nachhaltige Fortschritte ermöglichen. Auf einer Fläche von fast 50.000 Quadratfuß können Mitarbeiter, Ruheständler, Händler, Kunden, Zulieferer und die Öffentlichkeit die Geschichte von Caterpillar mit 28 Ausstellungsstücken, 53 Videos und etwa 775 Fotografien nachvollziehen.

Die wahrscheinlich bemerkenswerteste Besonderheit ist der massive Cat®-Steinbruchmuldenkipper 797 im Mittelpunkt des Gebäudes. Alle Besichtigungen beginnen auf der Ladefläche des Cat 797, auf der sich ein Kino mit beweglichem Gestühl für 62 Personen befindet. Das gezeigte Video beginnt mit Geschichten von Caterpillar-Kunden, die über ihre Arbeit und deren Auswirkungen auf ihre Umwelt sprechen. Diese Kunden repräsentieren den Kern der Geschäftstätigkeit von Caterpillar – und den Schwerpunkt des Besucherzentrums.



GRUNDSOLIDE GESCHICHTE

Der Ausstellungsraum im Gebäude HH in East Peoria, Illinois, galt zur damaligen Zeit als der weltweit größte Ausstellungsraum seiner Art. Er war 308 Fuß lang, 108 Fuß breit und enthielt mindestens ein Ausstellungsstück jeder von Caterpillar jemals gebauten Maschine. Der 1929 eröffnete Ausstellungsraum wurde jährlich von Tausenden Besuchern besichtigt, darunter Verkäufer, Kunden und die Öffentlichkeit. Allein 1938 verzeichnete der Ausstellungsraum 14.566 Besucher.

Grundsolide Mitarbeiter

DEN UNTERSCHIED DEFINIEREN

Abgrenzung einer Caterpillar-Karriere für zukünftige Mitarbeiter.



MEIN WEG ZUM FORTSCHRITT

Was bedeutet es, bei Caterpillar zu arbeiten?

"Bei Caterpillar arbeiten Sie für einen weltweiten Marktführer, der über entsprechende globale Ressourcen verfügt, um Sie in Ihrer Karriere zu unterstützen. Sie arbeiten in einem talentierten Team mit zeitlosen Werten. Im Rahmen intensiver Zusammenarbeit bietet Caterpillar die Möglichkeit zur konkreten Um- und Mitgestaltung Ihrer Kommune und der Welt."

Diese Aussagen sind die Grundpfeiler der Unternehmensmarkenbotschaft von Caterpillar, die 2012 entwickelt wurde, um zu beschreiben, was die Karriereerfahrungen bei Caterpillar von der anderer Arbeitgeber unterscheidet. Das ist der Grund, warum sich die Mitarbeiter für Caterpillar entscheiden und Stellenbewerber eine Karriere bei Caterpillar in Betracht ziehen sollten.

Es wurden umfangreiche Untersuchungen mit aktuellen Mitarbeitern, vor kurzem eingestellten Mitarbeitern, Führungskräften und potenziellen Stellenbewerbern durchgeführt, um die Unternehmensmarke zu definieren und um sicher zu sein, dass diese der realen Arbeitserfahrung entspricht, die Caterpillar von anderen Unternehmen unterscheidet. Die Beschäftigungsmarkenbotschaft wird inzwischen genutzt, um potenziellen Stellenbewerbern die Caterpillar-Arbeitserfahrung zu beschreiben und gleichzeitig die Karriereerfahrungen der aktuellen Mitarbeiter zu verbessern.


"Da die Zahl unserer Mitarbeiter in den letzten beiden Jahren durch direkte Neueinstellungen und Übernahmen weltweit um mehr als 30.000 gewachsen ist, waren wir der Überzeugung, dass es strategisch wichtig ist, eine konsistente Aussage über die Arbeit bei Caterpillar zu entwickeln", erläutert Vice President und Chief Human Resources Officer Kim Hauer. "Mit zunehmendem globalem Wachstum wollen wir die von vorherigen Generationen geerbte Caterpillar-Kultur und Caterpillar-Marke stärken und fortschreiben."

Als weltweiter Marktführer mit globalen Ressourcen bietet Caterpillar:

- Mehr als 85 Jahre Branchenführerschaft durch eine breite Produktpalette, ein respektierter und bewundener Unternehmensführer als im Dow Jones Industrial Average verzeichnetes Fortune-50-Unternehmen.
- Dynamische und flexible Karrieren mit unbeschränktem Wachstum an Hunderten von weltweiten Einrichtungsstandorten und vielfältige Karriereewege ermöglichen den Mitarbeitern, fundiertes Fachwissen in ihrem jeweiligen Bereich zu erwerben und zwischen verschiedenen Produktpaletten und Geschäftsbereichen zu wechseln.
- Möglichkeiten zur Arbeit in einem Team, das dem Kundenerfolg verpflichtet ist und unsere Werte lebt, d. h. den weltweiten Verhaltenskodex von Caterpillar.
- Zielgerichtete und konkrete Innovation. Zur Zeit arbeiten mehr als 10.000 Ingenieure bei Caterpillar. Bisher sind Caterpillar mehr als 7000 Patente erteilt worden.
- Die Möglichkeit, Veränderungen zu bewirken. Caterpillar-Ausrüstungen spielen in Entwicklungsländern eine unübersehbare Rolle und tragen zum Wirtschaftswachstum bei. Die Tätigkeit bei Caterpillar ist eine echte Chance, die Welt zu verändern.

Bei Caterpillar macht seit Jahrzehnten ein Sprichwort die Runde. Der Weg zum Fortschritt beginnt mit einer Straße. Caterpillar ermöglicht durch seine leistungsfähigen Maschinen- und Motorenprodukte und -lösungen weltweiten Fortschritt und beschäftigt "grundsolide Mitarbeiter", die sagen können: "Mein Weg zum Fortschritt beginnt mit einer Karriere bei Caterpillar."

Die Unternehmensmarkenbotschaft unter "Why Caterpillar" ist auf der Website caterpillar.com/careers zu finden.



GRUNDSOLIDE ERGEBNISSE

Unsere erneute Konzentration auf die Kunden bringt Ergebnisse. Wenn die Produkte und Dienstleistungen von Caterpillar unseren Kunden erstklassige Leistung bieten, sind wir in der Lage, unseren Aktionären erstklassige finanzielle Ergebnisse zu liefern. Dieses Ziel haben wir 2012 durch die Umsetzung von Umsatz- und Ertragserlösen in Rekordhöhe in solide Rentabilität erreicht.

Grundsolide Leistung

VARIABLE KOSTEN FEST IM GRIFF

Job Site Solutions hilft einem Milchwirtschaftsbetrieb bei der Gewinnoptimierung.



Wer einige Zeit im Milchwirtschaftsunternehmen von Familie McCarty verbringt, wird wahrscheinlich Wörter wie Familie, Beziehung, Vertrauen und Integrität, aber auch Analyse und Innovation hören. All diese spielte bei einem kürzlich zustande gekommenen Geschäft von Foley Equipment über 17 neue Cat®-Maschinen für die Handhabung von Futtermittel und Gülle für McCarty Family Farms eine Rolle.

Die Familie McCarty ist mit ihrem gesamten Betrieb von Pennsylvania nach Kansas umgezogen, weil es in Pennsylvania wegen der steigenden Kosten schwierig war, für das Unternehmenswachstum benötigte Anbauflächen zu erwerben. Die Erweiterung brachte einen höheren Bedarf an Maschinen für den täglichen Betrieb mit sich. Die McCartys wandten sich an ihren Gerätepartner, Foley Equipment, und an Caterpillar und baten um eine Analyse ihrer Kauf- und Betriebsoptionen.

Wie bei den meisten Unternehmen ist der auch bei Milchwirtschaftsunternehmen der Wettbewerb heute erheblich stärker als in der Vergangenheit, daher müssen die Kosten sehr gut im Auge behalten werden. "Pro Monat sind unvorhergesehene Kosten von \$ 30.000 oder \$ 40.000 für Maschinen- oder Ausrüstungsreparaturen nicht ungewöhnlich", so Ken McCarty, der gemeinsam mit seinem Bruder Clay den Milchbetrieb in Rexford betreibt.

"Unser Ziel ist die Minimierung der Betriebskostenschwankungen. Wir sind auf der Suche nach Partnern und Formen des Wirtschaftens mit möglichst wenig unbekanntem Größen", so Clay McCarty. "Bei Foley Equipment wissen wir langfristig, welche Maschinenbetriebskosten anfallen", fährt Ken McCarty fort. "Dadurch stabilisieren sich unsere Betriebskosten ganz erheblich, was sich letztlich auf den Gewinn auswirkt."

Der Vertriebsbeauftragte von Foley Equipment, Dustin Daniels, und Scott Bailey vom Caterpillar Job Site Solutions-Team führten eine umfassende Top-to-Bottom-Analyse des gesamten Betriebs einschließlich Kapital und Cashflow, Maschinenanforderungen und Anpassung der Maschinen an die betrieblichen Aufgaben, Arbeitsabläufe und Produktivität sowie Sicherheit und Wartung durch.

Das Ergebnis der Analyse ist eine Lösung, welche Maschinenauslastung, Komponentenlebensdauer, Fahrerleistung, Kraftstoffverbrauch und Gesamtverfügbarkeit der Maschinenflotte zu festen Kosten optimiert. Das Endergebnis ist eine Flotte, die vollständig in den Milchwirtschaftsbetrieb integriert ist, um den Gewinn erheblich zu verbessern.

Die Überwachung und Verwaltung aller Maschinen ist nur mit entsprechender Technologie möglich. Alle Maschinen sind mit Cat® Product Link™ ausgestattet und werden von Foley Equipment über VisionLink™-Desktop- und mobile Überwachungsanwendungen überwacht. Bestimmte Maschinenbetriebsparameter sind je nach Standort und erforderlicher Arbeit begrenzt, und es werden verschiedene Produktivitätskennziffern überwacht.

Probleme wie zu hohe Motordrehzahlen, falsche Schaltpunkte oder zu langer Betrieb von Motoren im Leerlauf, die zum Sicherheitsrisiko werden, eine ungeplante Reparatur oder höhere Betriebskosten verursachen können, sind jetzt sichtbar. Damit kann Foley Equipment Probleme erkennen und Lösungen entwickeln, bevor es zu teuren Stillstandszeiten kommt.

Die Produktivität der Maschinen wird ebenfalls verfolgt, um die Effizienz zu optimieren. Ladevolumina und Zykluszeiten geben Einblicke in Ineffizienzen und Engpässe im täglichen Betrieb, deren Eliminierung angestrebt wird.

Delton Taylor, Gerätelösungsmanager bei Foley Equipment, wird der Hauptansprechpartner für viele dieser Zustandsüberwachungsinformationen sein. "Das Elegante daran ist, dass der Kunde davon nichts merkt. In den meisten Fällen wissen wir, dass ein Problem besteht, bevor der Kunde überhaupt dazu kommt, das Telefon abzunehmen. Aller Wahrscheinlichkeit nach erfährt der Kunde somit erst durch uns, dass ein Problem besteht", erläutert Delton Taylor.

"Je genauer wir uns das ansahen, desto mehr beeindruckte uns das Vereinfachungspotenzial auf vielen Ebenen", so Mike McCarty. "Anders ausgedrückt, variable Kosten werden zu festen Kosten. Das ist ein enormer Fortschritt. Damit haben wir die Maschinenwartung dorthin verlagert, wo die Maschinen wirklich fachmännisch gewartet werden können. Mit dem technologischen Fortschritt wird es immer komplizierter, die Arbeiter zu schulen und immer auf dem neuesten Stand zu halten. Außerdem wird bei einem Betrieb dieser Größe zunehmend eine bessere Lebensqualität erwartet und nicht, in der Freizeit an einer Maschine zu schrauben", schließt Mike McCarty.

Grundsolide Leistung

LOB FÜR EINEN NEUEN PROZESS UND EIN NEUES PRODUKT

Ein neuer Entwicklungsansatz bringt Lob für den Tier 4i-Motograder ein.



Nur ein Jahr nach seiner Markteinführung wird dem Cat®-Motograder der Baureihe M2 weiterhin Anerkennung für seine überlegene Leistung, Zuverlässigkeit und Produktivität zuteil. Obwohl letztlich die Kundenzufriedenheit entscheidend ist, wurde auch der Prozess bis zu seiner Markteinführung gelobt. Damit wurden neue Maßstäbe für die Einführung neuer Produkte bei Caterpillar gesetzt.

Der Cat M2 war die erste von Caterpillar eingeführte Maschine, welche die neuen Emissionsvorschriften in Nordamerika und Europa erfüllte – Tier 4 Interim (Tier 4i) in den USA und Stufe IIIB in der EU.

Wie Caterpillar Motor Grader New Product Introduction (NPI) Manager Jeff Castleman betont, war die Größenordnung der Teamarbeit und Zusammenarbeit extrem gut geplant. Sie erstreckte sich über vier Kontinente und umfasste das Produktentwicklungsteam, die Fertigungsbetriebe und die Lieferbasis von Caterpillar.

"Das ist wirklich ein sehr gutes Beispiel für die weltweite Zusammenarbeit bei Caterpillar, um bei der Produktentwicklung optimale Ergebnisse zu erzielen", erläutert Jeff Castleman. "Das Team ging nach einem sehr offensiven Plan für die Einführung eines neuen Produkts vor, das nicht nur die Emissionsvorschriften erfüllt, sondern auch hohen Nutzwert für unsere Kunden bietet."

Ein Jahr nach der Markteinführung meint Jeff Castleman: "Das Händlerfeedback zur Cat-Baureihe M2 war sehr positiv. Besonders die Maschinenleistung wurde verbessert. Außerdem wurden Verbesserungen vorgenommen, die nicht nur den Nutzen für den Kunden erhöhen, sondern auch deren Arbeit vereinfachen."

Laut Kevin Shanley, Vertriebsleiter von Cat®-Händler Empire Machinery, verlief die Einführung der Tier 4i-Abgastechnik beim Cat M2 für Empire Machinery und seine Kunden reibungslos. "Aus unserer Sicht haben sich die Cat-Motograder M2 sehr gut geschlagen", erläutert er. "Mehrere Kunden haben mitgeteilt, dass der anfängliche Leistungsunterschied hervorragend war und im Laufe der Zeit erhebliche Kraftstoffeinsparungen, überragende Zuverlässigkeit und verbesserte Betriebszeiten erzielt werden konnten. Auf der Grundlage der

positiven Kundenrückmeldungen, sehr guter anfänglicher Qualitätskennzahlen und des hohen Vertrauens unserer Kundenbetreuer hat der Cat M2 hinsichtlich Leistung und Zuverlässigkeit die Erwartungen übertroffen."

Aufbauend auf den Stärken der Vorgänger der Baureihe M sind die Motograder Cat 120M2, Cat 12M2, Cat 140M2 und Cat 160M2 mit neuen Motoren, einer revolutionären Hebelsteuerung und integrierten Technologien ausgestattet, die dem Kunden ermöglichen, mehr Arbeit in kürzerer Zeit zu niedrigeren Gesamtkosten zu verrichten. Weitere Merkmale sind eine neue Aufreißerkonstruktion, ein ausschwenkbares Kühlsystem, Anti-Icing-Glas und Cat®-Planiersteuerung.

"Der neue ausschwenkbare Kühler der Baureihe M2 erleichtert unsere Routinewartung ganz erheblich", so Bobby Aiken, Leiter der Straßenverwaltung von Seminole County, Georgia. "Dadurch haben wir wesentlich weniger Stillstandszeiten."

Seit der Einführung des Cat M2 sind mehrere Tier 4i-Produkte in Produktion gegangen – mittelgroße Radlader, knickgelenkte Muldenkipper, Kettendozer und weitere. Die nächste Stufe der Emissionsvorschriften, Tier 4 Final, wird am 1. Januar 2014 wirksam.

"Durch die Einführung des Cat M2 war das Engagement für die kontinuierliche Verbesserung des gesamten Entwicklungs- und Ausführungsprozesses beispiellos", so Global Motor Grader Product Manager Pat O'Connell. "Bei der Vorbereitung auf Tier 4 Final können wir auf dieser Grundlage aufbauen und uns verbessern."

Grundsolide Leistung

INTELLIGENTE MANAGEMENT- UND ÜBERWACHUNGSLÖ- SUNGEN

Intelligente Elektronik ermöglicht höhere Motorleistung.



Caterpillar ist ständig damit befasst, moderne Technologien zu entwickeln und zu verfeinern, um zur Verbesserung der Produktivität und Effizienz der Kundenausrüstungen beizutragen und das Management der Flotten und Betriebe effektiver zu gestalten.

Zum Beispiel hilft intelligente Elektronik bei der Überwachung und Steuerung von mit Caterpillar-Maschinen angetriebenen Gasverdichterstationen. Diese innovativen Lösungen helfen auch den Kunden von Energy & Power Systems, Maschinendaten für das proaktive Anlagenmanagement von der grundlegenden Standortverfolgung bis zur fortschrittlichen Zustandsüberwachung zu nutzen.

Der Nutzen dieser intelligenten Elektronik wird z. B. in der Atmos Energy Corporation Ponder Compressor Station im Nordwesten von Fort Worth/Texas offenbar. Hier betreibt Atmos zwei Cat®-Motoren G3612. Beide Einheiten müssen rund um die Uhr und an sieben Tagen pro Woche in Betrieb sein, aber die Station ist nachts und an den Wochenenden unbemannt. Durch entsprechende Betriebsüberwachung bietet das Caterpillar-Überwachungssystem Nutzen und trägt zum Kundenerfolg bei.

Durch die Implementierung des Überwachungssystems hat der Kunde eine Betriebszeit von 99 % erreicht. Die Interaktion zwischen dem Betreiber und den Caterpillar-Experten hat sich als sehr hilfreich erwiesen, da der Betreiber auf diese Weise seine Gerätekenntnisse erweitern konnte.

Durch den Geschäftsdruck, die Zuverlässigkeit zu verbessern und die Kosten zu verringern, stehen die Betriebe und Wartungsorganisationen beim Erwerb und bei der Wartung von Motoren mit moderneren Technologien vor größeren Herausforderungen. Caterpillar hat eine lange Innovationsgeschichte im Interesse seiner Kunden. Die Kunden von Energy & Power Systems meistern diese Herausforderungen durch die Nutzung von Caterpillar-Maschinenüberwachungslösungen für das proaktive Management ihrer Ausrüstungen.

Grundsolide Leistung

AUF DIE PLÄTZE, FERTIG ... MONTIEREN!

Verbesserte Muldenkippermontage durch Zusammenarbeit.



Nur wenige Organisationen in der Welt können sich solcher bewährter und erfolgreicher Beziehungen rühmen, wie sie zwischen Caterpillar und seinen Händlern bestehen. Dabei steht die effizientere und effektivere Zusammenarbeit zum Vorteil des Kunden im Vordergrund.

Eine zwischen Caterpillar und den Cat®-Händlern zur Verbesserung der Montagezeit des großen Cat®-Steinbruchmuldenkippers 793F vereinbarte Initiative aus dem Jahr 2012 ist ein gutes Beispiel dafür, welche Vorteile diese Zusammenarbeit den Kunden bringt.

Der massive Steinbruchmuldenkipper ist mehr als 18 Fuß hoch, 44 Fuß lang, wiegt mehr als 270.000 Pfund und bietet eine Nutzlast von 250 US-Tonnen. Die Montage dieses Arbeitspferds ist ein gewaltiges Vorhaben. Früher dauerte die Montage je nach Konfiguration mehrere Wochen und erforderte mehrere Techniker. Durch diesen Prozess wurden die qualifizierten Techniker des Händlers gebunden und konnten sich daher nicht um andere Kundenanforderungen kümmern.

Um diesen Prozess zu verbessern, wurde ein globales Kernteam von 15 Personen und zusätzlich 60 Personen als Vertreter von 13 verschiedenen Händlern und sieben unterschiedlichen Caterpillar-Geschäftsbereichen gebildet.

"Als das Team damit begann, die realen ProblemDetails zu bestimmen, wurde schnell deutlich, dass hier mehrere Dimensionen berücksichtigt werden müssen. Die Lösung musste global und nachhaltig sein, und das Projekt würde außergewöhnlich umfangreiche Kommunikation und Zusammenarbeit zwischen mehreren Geschäftsbereichen und Händlern erfordern", erläutert der für die Händler zuständige Capability Manager Cameron Ferguson. "Bei diesem komplexen Projekt ging es um die weltweit einheitliche Montage eines großen Produkts unter Beteiligung Hunderter von Menschen, mit Tausenden von Teilen, in mehreren Sprachen und mit lokalen Anpassungen. Es hat gezeigt, dass mit den richtigen Werkzeugen und hohem Engagement eine flexible, aber einheitliche Lösung gefunden werden kann und die Kundenerwartungen übertroffen werden können."

Das Team nutzte die Strenge der Six Sigma-Methode und die Disziplin des Caterpillar Production Systems (CPS) zur Bestimmung von Möglichkeiten und zur Definition nachhaltiger Lösungen. Die Gesamtziele waren die bestmögliche Zuordnung zwischen Arbeitskräften und durchzuführenden Aufgaben, die Verringerung der Zykluszeit, die Reduzierung der Gesamtarbeitsstunden, die nachhaltige Erbringung der Standardarbeiten und die Verbesserung der Sicherheit durch die Bestimmung der richtigen Spezial- und Werkstattwerkzeuge für die anstehenden Aufgaben.

Die Ergebnisse waren bemerkenswert. Unter Verwendung der neuen Prozesse und Werkzeuge konnte die Basismontagezeit um durchschnittlich 40 % verringert werden. Neben der schnelleren Montage konnte die Maschinenqualität aufgrund der Konzentration auf Standardprozesse und -werkzeuge, die auch für andere große Steinbruchmuldenkipper genutzt werden sollen, erheblich verbessert werden. Die globale Zusammenarbeit führt zu einem besseren Produkt, das den Kunden zudem schneller und kosteneffektiver geliefert wird.

Darren Tasker, Chief Operating Officer von WesTrac, ist einer der Händler, die direkt in das beschriebene Projekt eingebunden waren. "WesTrac hat sich stark auf die kontinuierliche Verbesserung in der gesamten Organisation einschließlich des "Auftragseingang bis Auslieferung"-Zyklus für große Steinbruchmuldenkipper konzentriert. Durch die Zusammenarbeit zwischen Caterpillar und WesTrac kam das Projekt rasch in Schwung und brachte unmittelbare Vorteile."

Zu diesen Vorteilen gehörten Abfallvermeidung, weniger Defekte/Nacharbeiten sowie Vorhersagbarkeit der Zykluszeiten und der für die Durchführung der Maschinenmontage erforderlichen Mannstunden.

"Zweifelloos hätte WesTrac ohne das Fachwissen von Caterpillar diese Vorteile nicht in dem Maße nutzen können, die auch anderen Cat-Händlern zugute kommen", fügt Darren Tasker hinzu.

Grundsolide Leistung

WARUM CATERPILLAR?

Triftige Gründe, warum Caterpillar für alle Interessengruppen eine gute Wahl ist.

Mehr als sieben Milliarden Menschen auf der Welt brauchen Infrastruktur, Energie und Strom sowie Rohstoffe. Caterpillar ist in einer hervorragenden Position, davon auf dem globalen Markt zu profitieren. Group President Ed Rapp beschreibt eine Reihe von Faktoren, die gewährleisten, dass Caterpillar im Wettbewerb einen entscheidenden Schritt voraus ist:

- Das breiteste Angebot an Produkten und Dienstleistungen in der Branche und vertikale Integration von Produkten, Komponenten und Systemen, die besondere Vorteile gegenüber den Mitbewerbern bieten
- Eine globale Fertigungskapazität, die bei Verschiebungen zwischen den verschiedenen Wirtschaften ausgleichend wirkt
- Ein unübertroffenes Händlernetz und eine Lieferkette, die eine Steigerung auf Rekordwerte erleichterte
- Ein Caterpillar-Geschäftsmodell, das den größten Maschinenbestand in der Praxis mit den niedrigsten Lebenszykluskosten für den Kunden vereinbart
- Ein vielfältiges und talentiertes Team mit sehr guten Leuten
- Eine solide Bilanz mit hoher Finanzkraft, erneut Rekordwerte bei Umsätzen, Erträgen und Gewinnen für Caterpillar im Jahr 2012

Weitere Informationen finden Sie unter <http://youtu.be/GETaxNQ9mw>.

Segmente

CONSTRUCTION INDUSTRIES

Construction Industries konzentriert sich auf die Unterstützung unserer Kunden beim Bau wichtiger Infrastruktur- und Bauwerkprojekte – neue Fernstraßen, Bahnstrecken, Flughäfen, Wassersysteme, Wohnungen, Krankenhäuser und Schulen, um nur einige zu nennen. Dieses Segment ist hauptsächlich für die Unterstützung der Kunden mit Maschinen für Infrastruktur- und Hochbauanwendungen verantwortlich. Zu den Verantwortungsbereichen zählen Geschäftsstrategie, Produktdesign, Produktmanagement und -entwicklung, Fertigung, Marketing und Vertrieb sowie Produktunterstützung. Das Produktportfolio besteht aus Baggerladern, kleinen Radladern, kleinen Kettendozern, Kompaktladern, Deltaladern, Minibaggern, Kompaktradladern, ausgewählten Anbaugeräten, kleinen, mittleren und großen Kettenbaggern, Mobilbaggern, mittelgroßen Radladern, mittelgroßen Kettendozern, Kettenladern, Motorgradern, Telehandlern, Rohrverlegern und dazugehörigen Teilen.

ENERGY & POWER SYSTEMS

Energy & Power Systems konzentriert sich auf die Unterstützung unserer Kunden bei der Befriedigung des zunehmenden Energiebedarfs mit einer Vielzahl von Lösungen und Anwendungen. Dieses Segment ist hauptsächlich für die Unterstützung der Kunden mit Kolbenmaschinen, Turbinen und entsprechenden Teilen in allen Branchen für Elektroenergie-, Industrie-, Erdöl- und Schifffahrtsanwendungen sowie Unternehmen mit Eisenbahnbezug verantwortlich. Zu den Verantwortungsbereichen zählen Geschäftsstrategie, Produktdesign, Produktmanagement, Entwicklung, Fertigung, Marketing, Vertrieb sowie Produktunterstützung von mit Kolbenmaschinen angetriebenen Stromaggregaten, integrierten Systemen für die Stromerzeugungsbranche, Kolbenmaschinen und integrierte Systeme sowie Lösungen für die Schifffahrts- und Erdölindustrie, Kolbenmaschinen für die gewerbliche Wirtschaft sowie Caterpillar-Maschinen, Geschäftsstrategie, Produktdesign, Produktmanagement, Entwicklung, Fertigung, Marketing, Vertrieb sowie Produktunterstützung von Turbinen und Dienstleistungen im Zusammenhang mit Turbinen, Entwicklung, Fertigung, Überholung, Wartung und Kundendienst von dieselektrischen Lokomotiven und Komponenten sowie anderen Produkten und Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem Schienenverkehr.

RESOURCE INDUSTRIES

Resource Industries unterstützt die Kunden beim Abbau von Ressourcen wie Kohle, Eisenerz und Schnittholz. Zu den Verantwortungsbereichen zählen Geschäftsstrategie, Produktdesign, Produktmanagement und -entwicklung, Fertigung, Marketing und Vertrieb sowie Produktunterstützung. Zum Produktportfolio zählen große Kettendozer, große Steinbruchmuldenkipper, Untertagebaumaschinen, Tunnelbohrmaschinen, große Radlader, Muldenkipper, knickgelenkte Muldenkipper, Schürzfzüge, Raddozer, Verdichter, ausgewählte Anbaugeräte, Produkte für die Forstindustrie, Straßenbaumaschinen, Maschinenkomponenten und Elektronik sowie Steuersysteme. Daneben übernimmt Resource Industries das Management von Bereichen, die anderen Teilen des Unternehmens Dienstleistungen wie Integrated Manufacturing, Forschung und Entwicklung sowie die Koordinierung des Caterpillar Production Systems erbringen. Seit der Übernahme von Bucyrus 2011 sind zusätzliche Verantwortlichkeiten hinzugekommen: Geschäftsstrategie, Produktdesign, Produktmanagement und -entwicklung, Fertigung, Marketing und Vertrieb sowie Produktunterstützung für elektrische Seilbagger, Draglines, Ladeschaufel-Hydraulikbagger, Bohrer, Highwall Miner und Muldenkipper mit Elektroantrieb.

CUSTOMER & DEALER SUPPORT

Customer & Dealer Support stärkt die hochwertige Produktunterstützung von Caterpillar durch die Konzentration auf Cat-Ersatzteile und -Kundendienst und eine hervorragende Händlerentwicklung. Dieses Segment unterstützt die Kunden und Händler auf verschiedene Art und Weise, z. B. durch Mitarbeitergeräteschulungen auf der Baustelle, Lieferung von Ersatzteilen und Leistung von Service-support sowie das Angebot von eBusiness- und Gerätemanagementlösungen. Hauptstärken sind die Möglichkeit der Fertigung von Teilen und Komponenten, die Bereitstellung von Überholungslösungen und die unübertroffene Teileverfügbarkeit für die Händler und Kunden überall in der Welt.

FINANCIAL PRODUCTS

Caterpillar unterhält durch die Bereitstellung maßgeschneiderter Finanzierungslösungen in Geschäftsstellen in mehr als 35 Ländern solide Beziehungen zu seinen Händlern, Kunden und Zulieferern. Es werden unter anderem kurzfristige und Finance-Leasingverträge, Ratenkaufverträge, Working-Capital-Darlehen und Großhandelsfinanzierungsprogramme angeboten. Dieses Segment bietet Kunden und Händlern auch verschiedene Arten von Versicherungen an, um den Kauf und die Anmietung von Cat®-Ausrüstungen zu erleichtern.



Construction Industries

RICH LAVIN
Caterpillar Group President

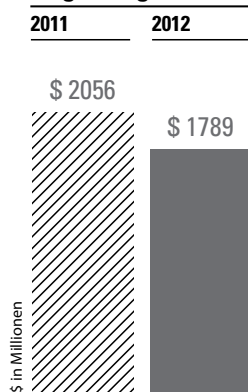
Umsatzerlöse



Trotz eines schwierigen Jahrs voller Herausforderungen hat Construction Industries (CI) seinen Beitrag zu einem weiteren Rekordjahr für das Unternehmen geleistet und konnte dabei einige fantastische Erfolge erzielen.

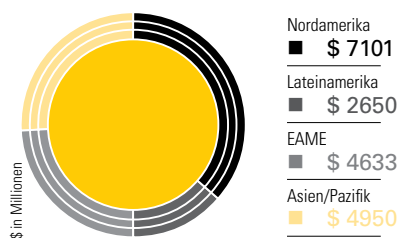
- Wir haben sowohl bei der Qualität als auch bei der Sicherheit historische Bestwerte erreicht.
- Wir haben unsere Gesamtführungsposition in der Branche ausgebaut.
- Wir sind in China vorangekommen. Die Bauma China 2012 war ein sehr gutes Beispiel, das die Stärke unserer Produktangebote in China verdeutlicht hat.
- Wir haben die Vielfalt unserer Führung im asiatisch-pazifischen Raum verbessert.
- Wir sind ein gutes Stück in Richtung kostengünstigster Produzent (LCP, Lowest Cost Producer) vorangekommen.
- Wir haben Tier 4i implementiert und gleichzeitig den Gesamtkundennutzen verbessert und unsere hervorragende Qualität beibehalten.
- Unsere globalen Einrichtungen wurden erweitert. Auch in den zur Zeit in Erweiterung befindlichen Einrichtungen sind weiterhin Erfolge zu verzeichnen.

Segmentgewinn



Ende des letzten Jahres habe ich ein neues Kapitel in meinem Leben aufgeschlagen und bin in den Ruhestand gegangen. Group President Ed Rapp hat die Leitung von Construction Industries übernommen. Ich bin sicher, dass Ed Rapp die Leistung unseres Geschäftsbereichs weiter steigern und auf der bereits etablierten, sehr stabilen Grundlage aufbauen wird. Ich verlasse Caterpillar mit großem Optimismus bezüglich seiner langfristigen Zukunft und seines Erfolgs in den vor uns liegenden Jahren.

2012 Umsatz nach Regionen

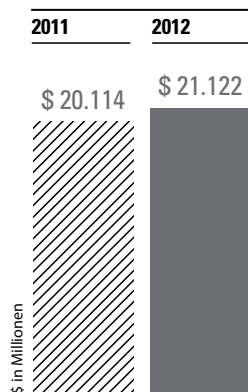




Energy & Power Systems

GERARD VITTECOQ
Caterpillar Group President

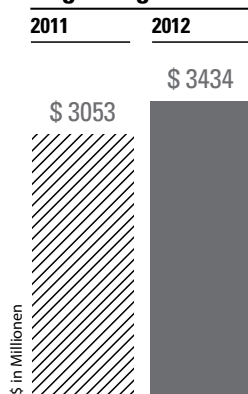
Umsatzerlöse



Das Team von Energy & Power Systems hat 2012 Rekordergebnisse erzielt und erhebliche Fortschritte in Richtung unserer Ziele für 2015 gemacht.

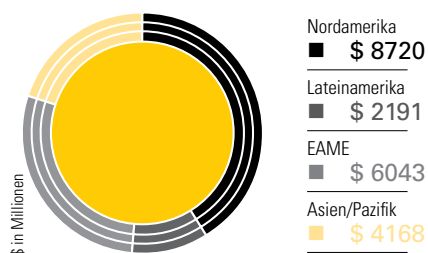
Durch die Eröffnung einer neuen Eisenbahneinrichtung in Sete Lagoas/Brasilien und einer neuen Solarturbineneinrichtung in Zatec/Tschechische Republik konnten wir unsere Kapazität erweitern. Wir haben weiterhin große Fortschritte bei der Caterpillar-Integration von MWM nach dessen Übernahme im Jahr 2011 gemacht. Sie wird uns letztlich eine erhebliche Erweiterung der Kundenoptionen für nachhaltige Stromerzeugungslösungen ermöglichen. Darüber hinaus haben wir einige interessante Entwicklungen angekündigt, darunter ein Joint Venture mit Ariel Corporation zur Bereitstellung von Druckpumlösungen für globale Öl- und Gaskunden und eine Vereinbarung mit Westport über die Entwicklung von Erdgastechnologie für Geländemaschinen. Mit International Power Project (IPP)-Anbietern haben wir eine weitere Vereinbarung über die Entwicklung von temporären Stromerzeugungslösungen für die Befriedigung der Anforderungen des wachsenden IPP-Segments abgeschlossen.

Segmentgewinn



Mit der Ankündigung meines Ruhestands nach mehr als 37 Jahren im Unternehmen habe ich auch einen persönlichen Meilenstein erreicht. Jim Umpleby hat Anfang des Jahres die Verantwortung als Group President mit Zuständigkeit für Energy & Power Systems übernommen. Ich bin mir ganz sicher, dass Jim Umpleby diese Geschäftseinheit erfolgreich führen und auf den bisherigen Erfolgen aufbauen wird. Unsere Energy & Power Systems-Unternehmen sind kurz- und langfristig hervorragend positioniert. Unser Potenzial ist grundsolide, und ich freue mich für die Zukunft auf viele gute Nachrichten von dieser Geschäftseinheit.

2012 Umsatz nach Regionen



Resource Industries

STEVE WUNNING
Caterpillar Group President



Zu Beginn eines neuen Jahres, das voraussichtlich so anspruchsvoll wie 2012 werden wird, dürfen wir nicht vergessen, was Resource Industries bereits geleistet hat. Wir konnten viele bemerkenswerte Erfolge verzeichnen, und ich möchte die Möglichkeit nutzen, hier einige davon zu nennen. Die Integration von Bucyrus verläuft sehr gut und ermöglicht die Erfüllung unserer Verpflichtungen gegenüber unseren Kunden und Interessengruppen. Die von unseren Werken geleisteten pünktlichen Auslieferungen liegen bei 85 % im Vergleich zu weniger als 40 % vor fünf Jahren. Wir haben unsere Maschinen- und Komponentenfertigungswerke weltweit erweitert und unsere Fertigungseinrichtungen auf Weltniveau gebracht.

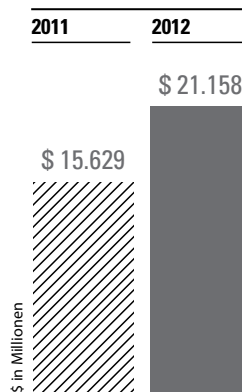
Durch die Inbetriebnahme neuer Einrichtungen in Asien und die Verfügbarkeit der größten, modernsten und globalsten Fertigungskapazitäten in der Bergbauindustrie gewinnt Caterpillar einen noch größeren Vorsprung vor den Mitbewerbern. Die Präsentation aller unserer neuen Produkte, Technologien und Lösungen auf der MINExpo war ein deutliches Signal an unsere Kunden, dass wir unsere Führungsposition in der Bergbauindustrie sehr ernst nehmen.

Unsere diversifizierten Geschäftsfelder agieren weiterhin in einem schwierigen und ungewissen Geschäftsklima, insbesondere in den Bereichen Forest Products, Tunneling Products und Paving Products. Unser neues strategisches Geschäftsfeld Industrial & Waste ermöglicht die notwendige Konzentration auf dieses wichtige Segment. Unsere Geschäftsfelder Defense & Federal Products, OEM Solutions und Work Tools liefern außergewöhnlich gute Ergebnisse und leisten wichtige Beiträge zum Gesamtunternehmen.

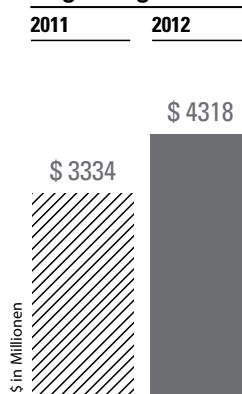
Die Produktqualität konnte enorm verbessert werden und führt damit die mehr als 85-jährige Tradition fort. Wir setzen das Caterpillar Production System (CPS) weiterhin erfolgreich in den neu übernommenen Werken von South Milwaukee/Wisconsin/USA bis Thiruvallur/Indien ein, wobei letzteres hinsichtlich der Manufacturing Excellence führend ist. Das Komponentengeschäft läuft ebenfalls erfolgreich. Die Lieferleistung konnte verbessert werden. Durch die Investitionen in unsere Produkttechnologiestrategie und die Tier 4-Implementierung können wir uns auch weiterhin von unseren Mitbewerbern differenzieren und unseren Kunden heute und in Zukunft einen höheren Nutzen bieten. Das Wichtigste dabei ist, dass die Arbeitssicherheit über einen Zeitraum von 10 Jahren ganz erheblich verbessert werden konnte. Wir sind mit unseren Fortschritten zufrieden, wissen aber, dass es bis "Vision Zero" noch ein weiter Weg ist.

Im gesamten Jahr 2013 wird Resource Industries flexibel agieren müssen, aber wir verfügen über eine wichtige Konstante ... unser Team engagierter Mitarbeiter meistert alle Herausforderungen.

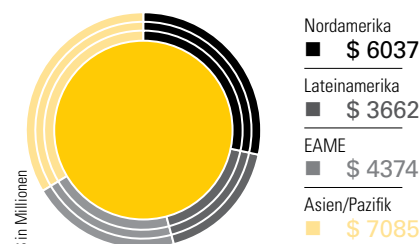
Umsatzerlöse



Segmentgewinn



2012 Umsatz nach Regionen



Customer & Dealer Support

STU LEVENICK
Caterpillar Group President



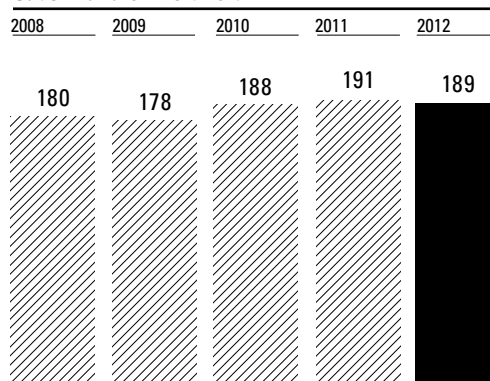
Customer & Dealer Support (C&DS) musste im Jahr 2012 eine Reihe von Herausforderungen meistern. Dennoch haben wir uns weiterhin auf unsere Kunden konzentriert und unsere wichtige Rolle im Caterpillar-Geschäftsmodell wahrgenommen. Wir verfügen über eine grundsolide Strategie und eine gut ausgerichtete Organisation, die sehr gute Ergebnisse liefert.

Ich bin stolz auf die Erfolge meiner Organisation, die sich auf dem Weg zur Erfüllung unserer sehr ehrgeizigen Ziele für 2015 befindet. Unsere Sicherheitsziele konnten erneut übererfüllt werden. Wir haben massiv in unser Ersatzteilversorgungsnetz in allen Regionen der Welt und in unsere globale Kapazität für Aufarbeitung und Komponenten investiert. Trotz des konjunkturellen Gegenwinds im Laufe des Jahres haben wir die Qualität weiter verbessert. Wir haben große Fortschritte bei der Bereitstellung erstklassiger Unterstützung für das weltweit beste Händlernetz erzielt. Unsere eBusiness-Fähigkeiten wurden erweitert, wir haben unser Engagement in den Bereichen Telematik und Gerätemanagement weiter ausgebaut, und wir haben die neu belebte globale Markenstrategie eingeführt, durch die unsere Cat-Marke auf dem globalen Markt speziell positioniert und gestärkt wird.

Dies sind nur einige der Erfolge von Customer & Dealer Support im Jahr 2012. Ich möchte Ihnen nahelegen, weiterzulesen und sich über die vielen Erfolge von Caterpillar im Jahr 2012 zu informieren. Ob Händlerzusammenarbeit, Innovation, weltweite Stromversorgung oder der Bau weiterer Infrastrukturprojekte – Sie werden schnell erkennen, warum ich stolz bin, Teil der bemerkenswerten Erfolge von Caterpillar zu sein und ein hervorragendes Team von Mitarbeitern leiten zu dürfen.

Wir bewegen etwas – nicht nur für Caterpillar, sondern insbesondere auch für unsere Händler und Kunden.

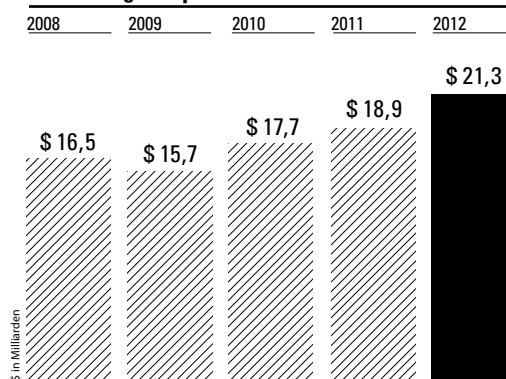
Cat®-Händler weltweit



Händlermitarbeiter



Händlereigenkapital

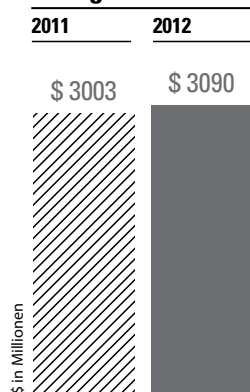




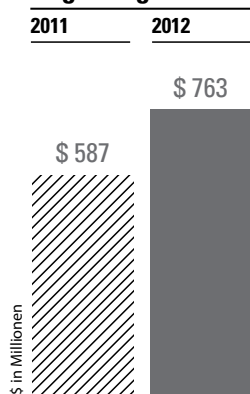
Financial Products & Corporate Services

ED RAPP
Caterpillar Group President und Chief Financial Officer

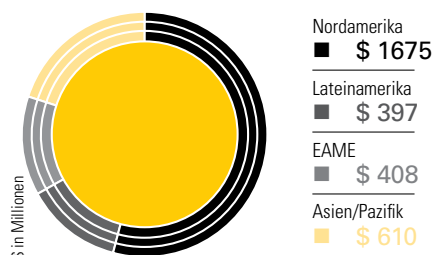
Erträge



Segmentgewinn



2012 Erträge nach Regionen



Wenn ich als Group President von Financial Products & Corporate Services auf 2012 zurückblicke, wird deutlich, dass unsere Mitarbeiter der Dienstleistungsgruppen und von Financial Products viel erreicht, wenn man Folgendes bedenkt:

- Unsere Erholung seit der "großen Rezession" war die schnellste Steigerung in der Unternehmensgeschichte, die uns allen und unserer Lieferkette viel abverlangt hat. Ich glaube, wir haben gute Fortschritte beim Aufbau dieser Zuliefererbeziehungen erzielt.
- Cat Financial hat diese schwierige Phase gestärkt und mit verbesserter Ausrichtung überstanden.
- Dazu kommt, dass wir vier wichtige strategische Übernahmen, darunter die größte in der Unternehmensgeschichte, das größte jemals im Unternehmen durchgeführte Kapitalerhöhungsprogramm und unsere größte Veräußerung integrieren müssen. Für all diese Aktivitäten war die Gesamtheit unserer Supportdienste erforderlich. Jetzt müssen wir uns als Unternehmen auf die Umsetzung konzentrieren.
- Alle unserer Gruppen mussten in größerem Maße umgestaltet werden, was echte Verbesserungen der Effektivität und Effizienz bei der Bereitstellung von Dienstleistungen für das Unternehmen, die Lieferkette und die Kunden brachte: Mitarbeiterinitiativen zur Entwicklung des besten Teams, Umgestaltung beim Einkauf, "Auftragseingang bis Auslieferung" / Finance Transformation (Mach 1) und unsere Strategie der Erbringung hoher Leistungen als hauseigene Finanzierungsgesellschaft.
- Dabei sind noch nicht einmal alle Aspekte des umfassenden Know-hows und der Grundlagenarbeit berücksichtigt, die jeden Tag bei Cat Financial, IT, HR, Beschaffung und Finanzen geleistet wird.

Corporate Services und Cat Financial haben erhebliches Wertschöpfungspotenzial für das Unternehmen. Wir nutzen dieses Potenzial, um reale Geschäftsprobleme zu lösen und diese Wertschöpfung auch in Gewinn zu transformieren. Ich bin stolz, Teil von Corporate Services sein zu dürfen. Im Jahr 2013 werde ich die Führung von Construction Industries übernehmen.



Leistungsbilanz

Finanzergebnis



Marktentwicklung



Geschäftsverlauf



Regionale Entwicklung 2012

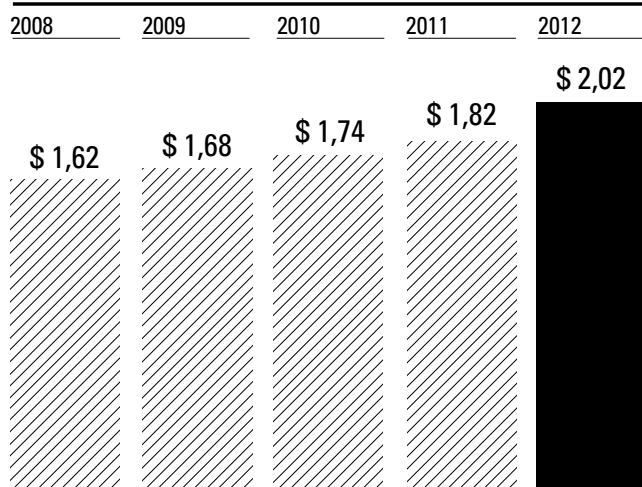


Fünf-Jahres-Finanzvergleich



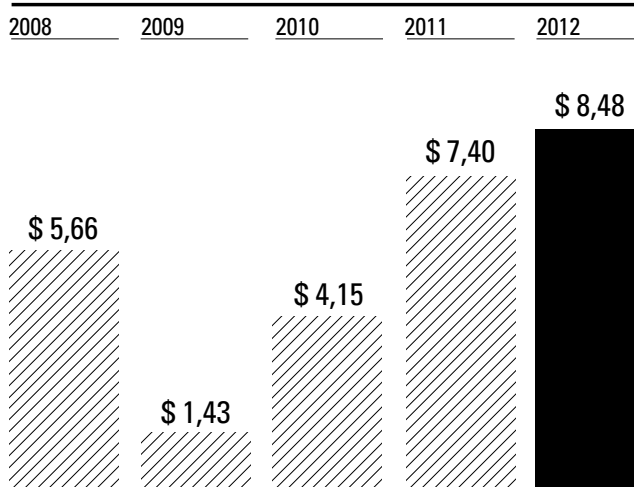
Finanzergebnis

Dividende pro Aktie



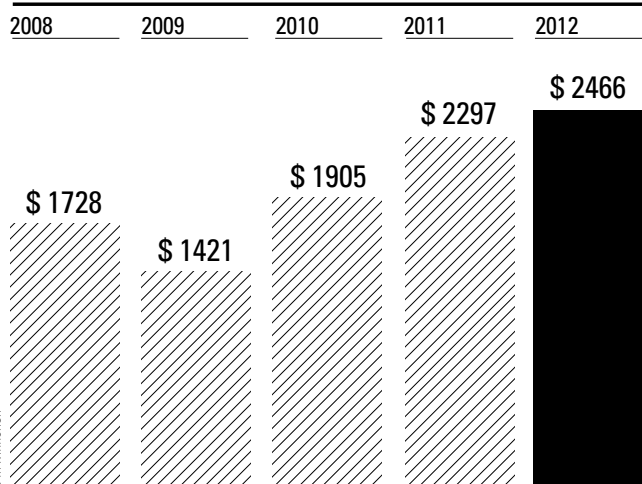
2012 war das 19. Jahr in Folge, in dem Caterpillar seinen Aktionären eine höhere Dividende gezahlt hat.

Gewinn je Aktie (verwässert)



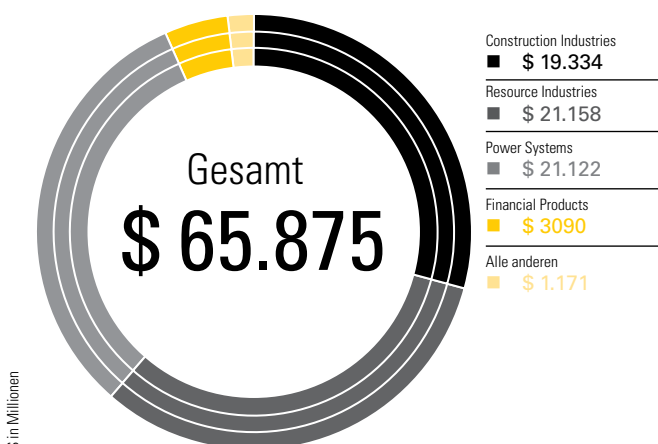
Ein deutlicher Anstieg des Gewinns je Aktie im Jahr 2012 zeigte unseren Erfolg beim Erzielen eines positiven Betriebsergebnisses und ausreichender liquider Mittel, einem unserer "8 wichtigsten Aspekte".

Forschung und Entwicklung



Die Investitionen in Forschung und Entwicklung erreichten 2012 ein Rekordniveau.

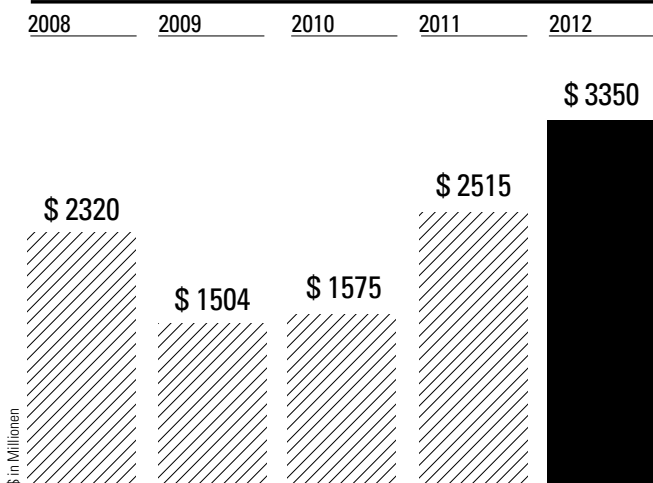
2012 Umsatz und Ertrag nach Segment



Die Umsatzerlöse und Erträge betragen \$ 65,88 Milliarden im Vergleich zu \$ 60,14 Milliarden im Jahr 2011. Die höheren Umsatzerlöse und Erträge sind das Ergebnis der Nettowirkung von Übernahmen und Veräußerungen, eines höheren Umsatzvolumens und einer verbesserten Preisdurchsetzung.

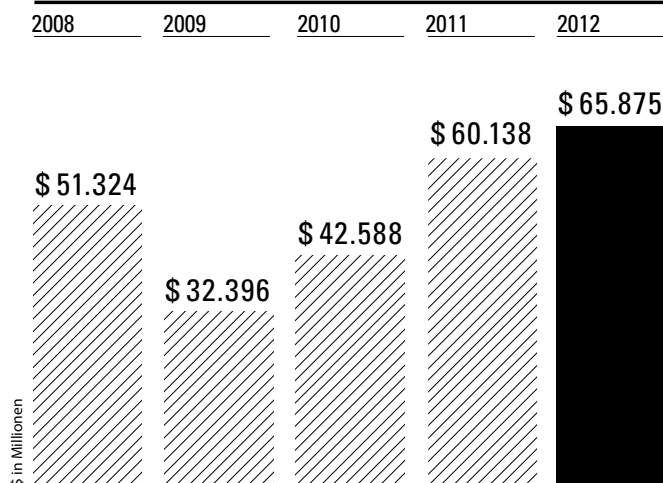
Finanzergebnis

Investitionsaufwendungen (ohne vermietete Einrichtungen)



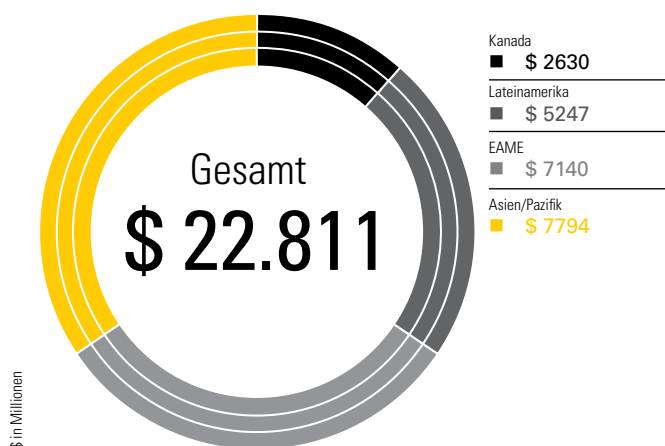
Die Investitionsaufwendungen von Caterpillar betragen 2012 mehr als \$ 3,35 Milliarden. Dies ist durch weltweite Kapazitätserweiterungen zur Befriedigung der Kundennachfrage bedingt.

Umsätze und Erträge



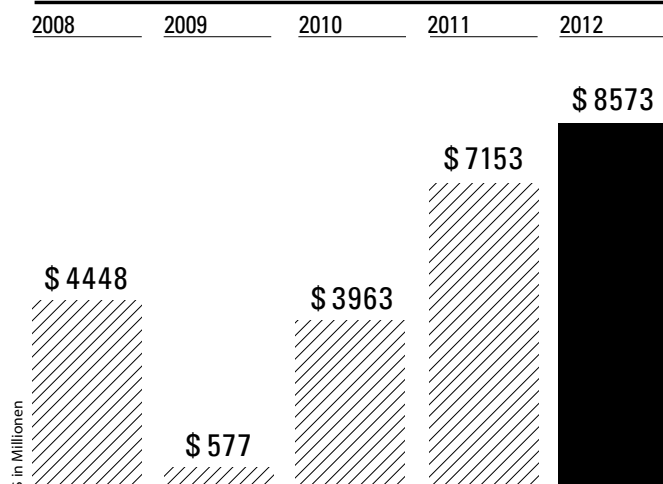
Die Umsatzerlöse und Erträge stiegen 2012 um 10 % auf eine Rekordhöhe von \$ 65,88 Milliarden.

2012 Exporte aus den USA nach Region



Die US-Exporte betragen im Jahr 2012 \$ 22,81 Milliarden, eine Steigerung von 16 % gegenüber 2011.

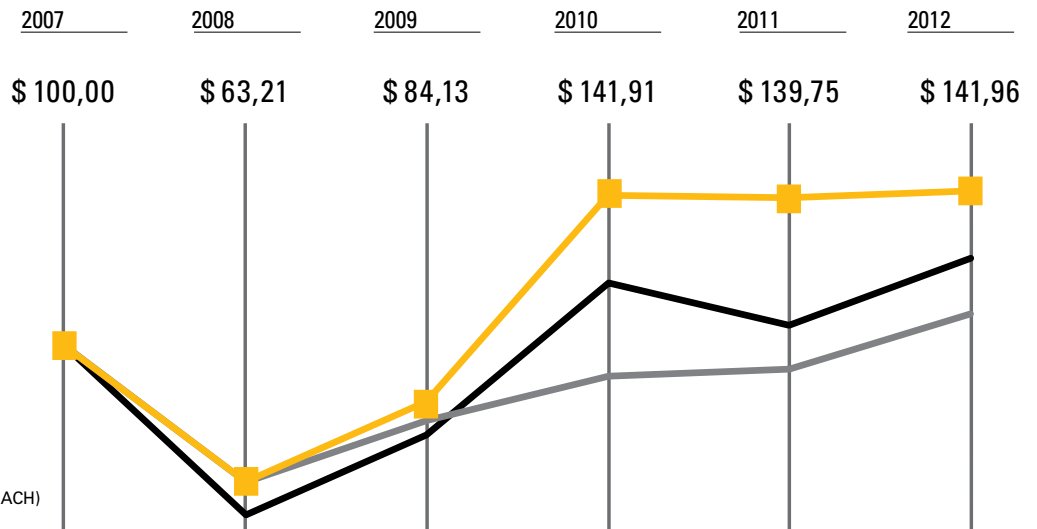
Betriebsergebnis



Der Betriebsergebnis betrug \$ 8,57 Milliarden im Vergleich zu \$ 7,15 Milliarden im Jahr 2011.

Marktentwicklung

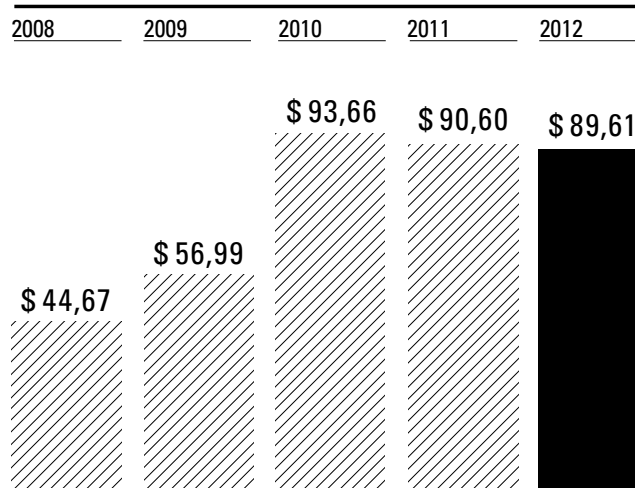
5-Jahres-Gesamtertrag CAT gegenüber S&P 500 gegenüber S&P Machinery Index



Kumulierte Aktienrendite bei einer Investition von \$ 100 am 31. Dezember 2007 und Wiederanlage der später ausgeschütteten Dividenden.

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

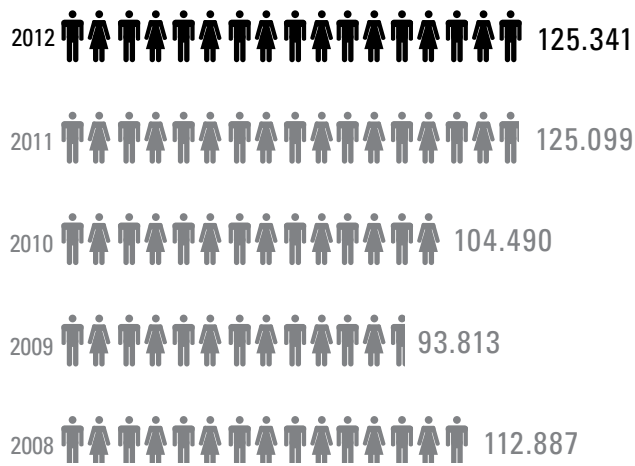
Aktienchlusskurs über fünf Jahre



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

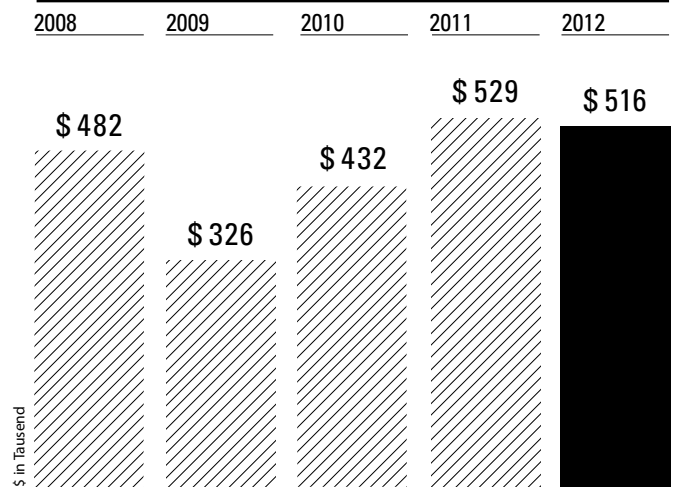
Geschäftsverlauf

Mitarbeiter weltweit (am Jahresende)



Bei Caterpillar waren Ende 2012 125.341 Personen in Vollzeit beschäftigt.
Zum Vergleich: Ende 2011 waren es 125.099 Personen.

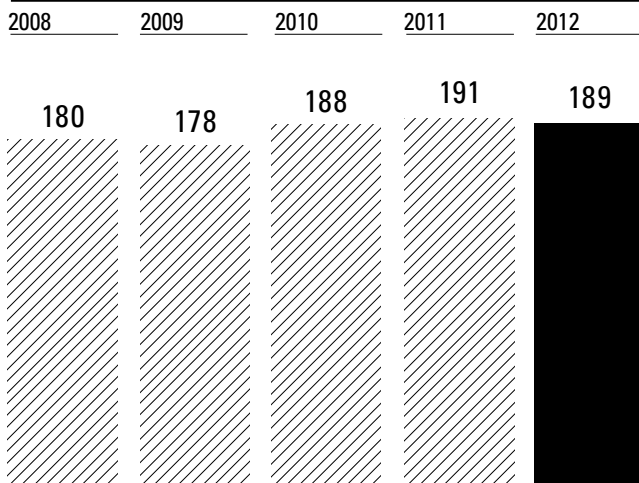
Umsatz und Ertrag pro Mitarbeiter



Die Umsatzerlöse und Erträge pro Mitarbeiter betragen 2012 \$ 516.000.

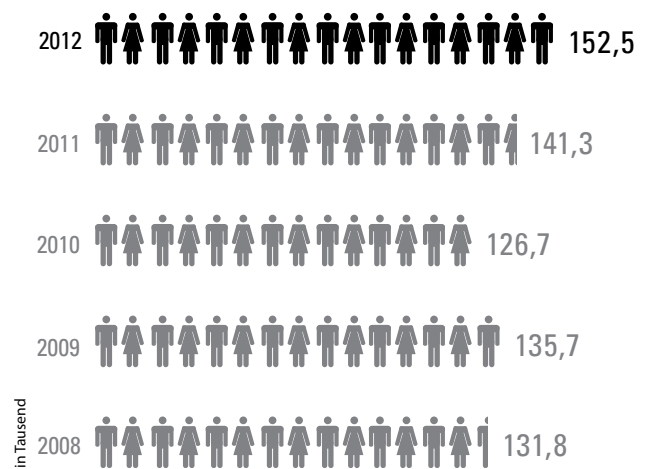
Händlerstatistik

Cat®-Händler weltweit



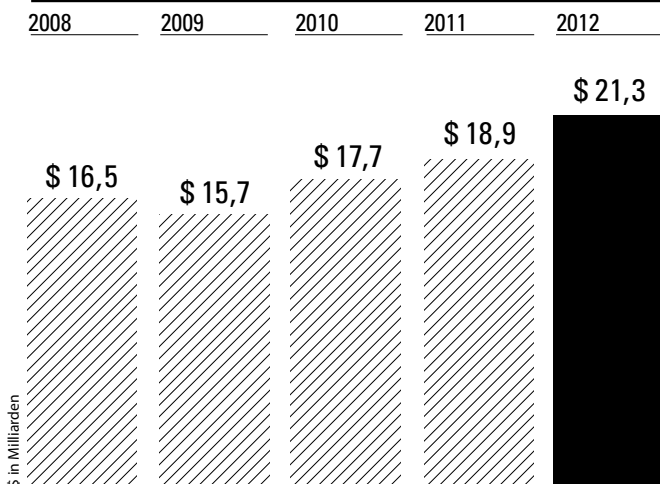
Unser riesiges Händlernetz bietet umfassende Lösungen für Kunden überall auf der Welt.

Händlermitarbeiter



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

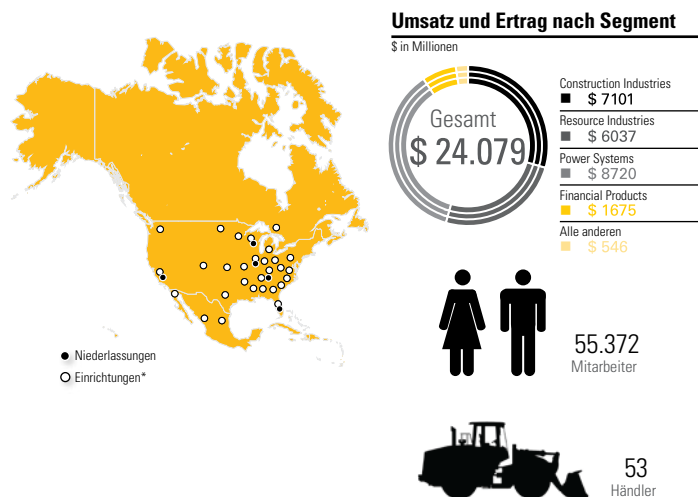
Händler-eigenes Kapital



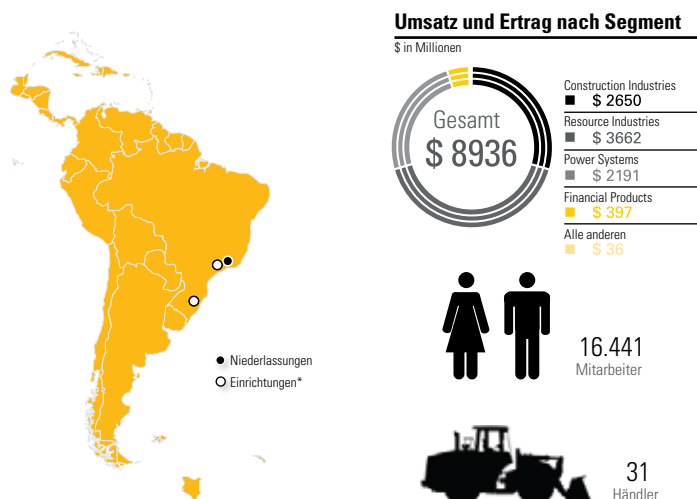
Die meisten Cat®-Händler sind eigenständige, regional tätige Unternehmen, die von intensiven, langjährigen Kundenbeziehungen profitieren.

Regionale Entwicklung

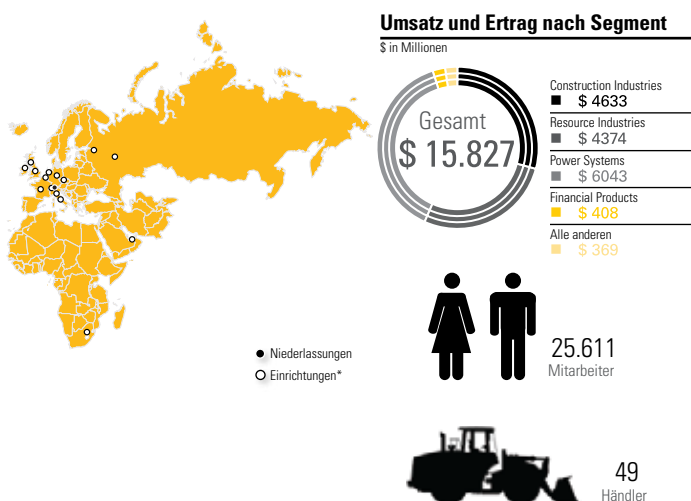
Nordamerika



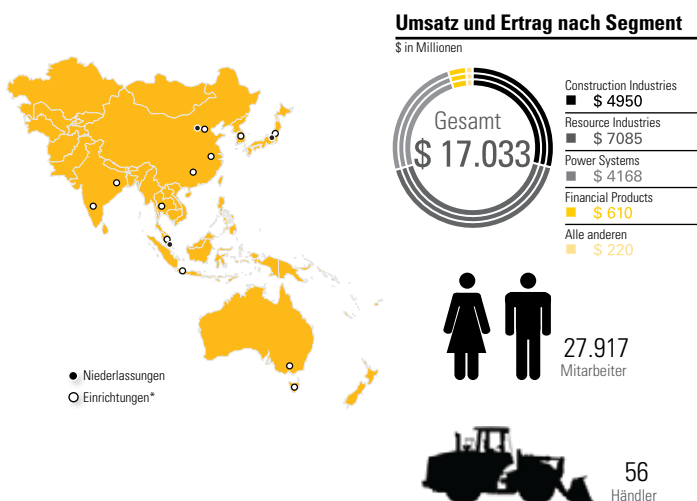
Lateinamerika



EAME



Asien/Pazifik



*Als Einrichtungen sind wichtige Standorte dargestellt, an denen Fertigungs-, Ersatzteilvertriebs-, Eisenbahn- und Generalüberholungstätigkeiten durchgeführt werden. In einigen geografischen Regionen kann das Einrichtungssymbol mehrere Einrichtungen repräsentieren.

FÜNF-JAHRES-FINANZVERGLEICH

(in Millionen Dollar mit Ausnahme der Angaben je Aktie)

Geschäftsjahr zum 31. Dezember	2012	2011	2010	2009	2008
Umsatzerlöse und Erträge	\$ 65.875	\$ 60.138	\$ 42.588	\$ 32.396	\$ 51.324
Anteil innerhalb der USA	31 %	30 %	32 %	31 %	33 %
Anteil außerhalb der USA	69 %	70 %	68 %	69 %	67 %
Umsatzerlöse	\$ 63.068	\$ 57.392	\$ 39.867	\$ 29.540	\$ 48.044
Erträge	\$ 2807	\$ 2746	\$ 2721	\$ 2856	\$ 3280
Gewinn ⁴	\$ 5681	\$ 4928	\$ 2700	\$ 895	\$ 3557
Gewinn je Stammaktie ¹	\$ 8,71	\$ 7,64	\$ 4,28	\$ 1,45	\$ 5,83
Gewinn pro Stammaktie – verwässert ²	\$ 8,48	\$ 7,40	\$ 4,15	\$ 1,43	\$ 5,66
Beschlossene Dividenden je Stammaktie	\$ 2,020	\$ 1,820	\$ 1,740	\$ 1,680	\$ 1,620
Rendite des durchschnittlichen Eigenkapitals ^{3,5}	37,2 %	41,4 %	27,4 %	11,9 %	46,8 %
Investitionsaufwendungen:					
Grundstücke, Anlagen und Einrichtungen	\$ 3350	\$ 2515	\$ 1575	\$ 1504	\$ 2320
Vermietete Einrichtungen	\$ 1726	\$ 1409	\$ 1011	\$ 968	\$ 1566
Abschreibung und Amortisation	\$ 2813	\$ 2527	\$ 2296	\$ 2336	\$ 1980
Aufwendungen für Forschung und Entwicklung	\$ 2466	\$ 2297	\$ 1905	\$ 1421	\$ 1728
In Prozent der Umsatzerlöse und Erträge	3,7 %	3,8 %	4,5 %	4,4 %	3,4 %
Löhne, Gehälter und Sozialleistungen	\$ 11.756	\$ 10.994	\$ 9187	\$ 7416	\$ 9076
Durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter	127.758	113.620	98.554	99.359	106.518
31. Dezember					
Aktiva insgesamt:	\$ 89.356	\$ 81.446	\$ 64.020	\$ 60.038	\$ 67.782
Langfristige Schulden, die nach einem Jahr fällig werden:					
Konsolidiert	\$ 27.752	\$ 24.944	\$ 20.437	\$ 21.847	\$ 22.834
Machinery and Power Systems	\$ 8666	\$ 8415	\$ 4505	\$ 5652	\$ 5736
Financial Products	\$ 19.086	\$ 16.529	\$ 15.932	\$ 16.195	\$ 17.098
Passiva insgesamt:					
Konsolidiert	\$ 40.143	\$ 34.592	\$ 28.418	\$ 31.631	\$ 35.535
Machinery and Power Systems	\$ 10.415	\$ 9066	\$ 5204	\$ 6387	\$ 7824
Financial Products	\$ 29.728	\$ 25.526	\$ 23.214	\$ 25.244	\$ 27.711

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 wurde die Art der Bilanzierung von Minderheitsbeteiligungen geändert. Frühere Zeiträume wurden entsprechend überarbeitet.



Informationen zu Caterpillar



Übersicht über die Geschäftstätigkeit

Wir sind der weltweit führende Hersteller von Bau- und Bergbaumaschinen, Diesel- und Erdgasmotoren, Industriegasturbinen sowie dieselektrischen Lokomotiven.



Globale Momentaufnahme

Mit Geschäftsstellen und Einrichtungen auf sechs Kontinenten ist unsere globale Reichweite in der Branche unerreicht.



Führungsteam

Unsere Mitglieder der Geschäftsführung leiten weltweit mehr als 125.000 Mitarbeiter bei der Umsetzung unserer Strategie.



Die Caterpillar Foundation

Die 1952 gegründete Caterpillar Foundation ermöglicht weltweit nachhaltigen Fortschritt.

Übersicht über die Geschäftstätigkeit

Caterpillar treibt den weltweiten Fortschritt voran. Cat[®]-Ausrüstungen – mehr als drei Millionen Einheiten weltweit – sind auf Fernstraßen, auf Bahnstrecken, auf hoher See und auf Flüssen, in Wäldern, in Steinbrüchen und auf Ölfeldern für unsere Kunden im Einsatz. Wir liefern die Maschinen, die Lösungen und die Unterstützung, damit unsere Kunden in wechselndem Gelände, bei unterschiedlichen Böden und unter verschiedenen klimatischen Bedingungen mehr leisten 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 und durch Logistik, Finanzprodukte und Generalüberholung unterstützt. Weitere Informationen über Produkte, Dienstleistungen und Lösungen von Caterpillar finden Sie im Internet unter www.cat.com.

Hauptproduktgruppen

Knickgelenkter Muldenkipper	Eisenbahn	Rohrverleger	Kettendozer
Baggerlader	Umschlagmaschine	Schürfzug	Turbine
Verdichter	Motorgrader	Kompaktlader	Untertagebergbaumaschinen
Motor	Muldenkipper	Tagebau	Raddozer
Forstmaschinen	Straßen-LKW	Telehandler	Mobilbagger
Stromaggregat	Straßenbaumaschinen	Kettenlader	Radlader
Hydraulikbagger			

Wichtigste belieferte Branchen

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

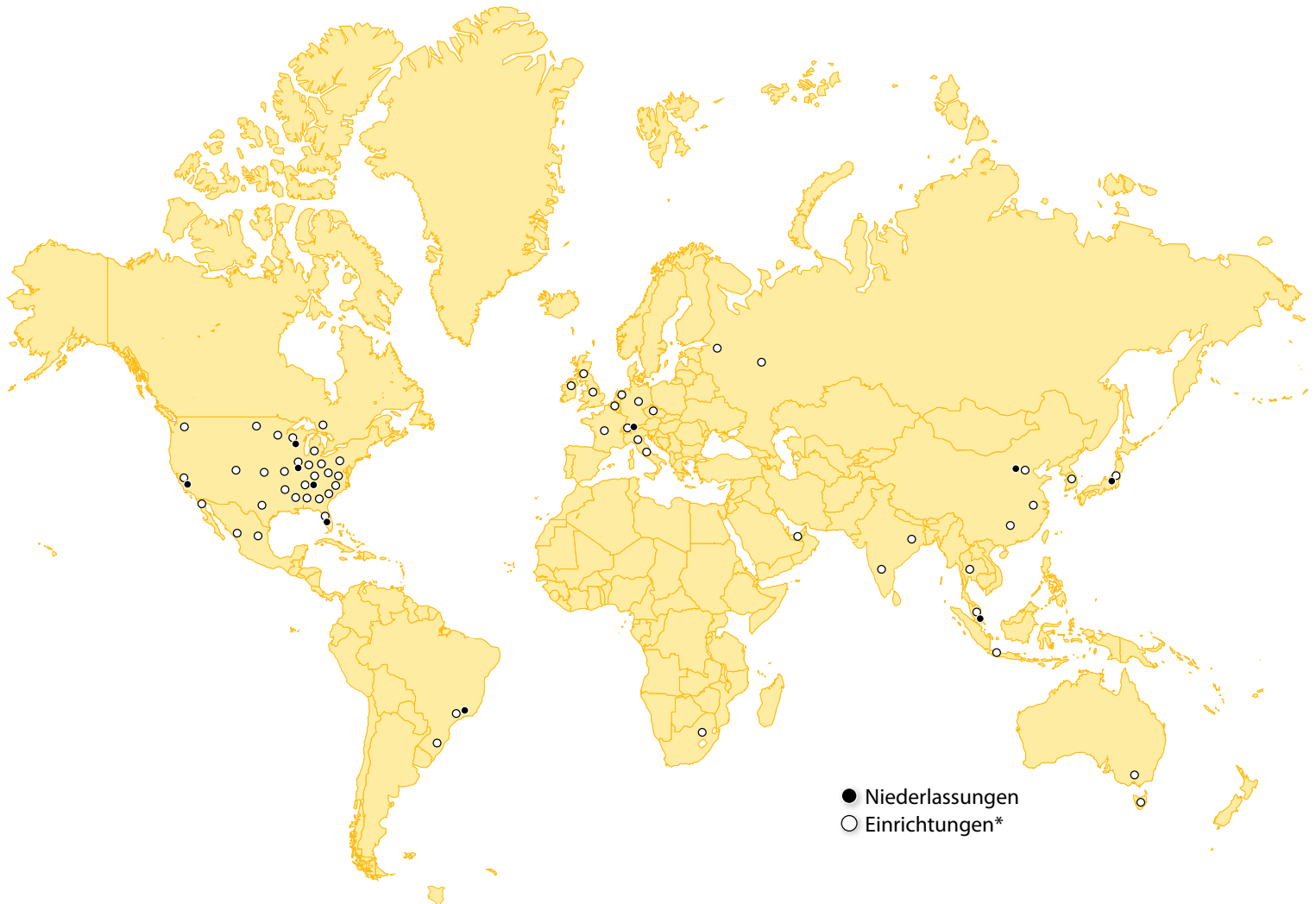
Hauptdienstleistungsbe- reiche

Kundendienstleistungen	Versicherung	Generalüberholung	Schulung
Finanzierung	Wartung und Reparatur von Lokomotiven und Waggons	Vermietung	
	Erstausrüsterlösungen	Sicherheit	
		Turbinen	

Marken

Caterpillar Inc. besitzt ein Portfolio an Marken. Diese Marken unterstützen unsere Wachstumsstrategie und das Erreichen unserer Unternehmensziele. Der Markenname Caterpillar repräsentiert unser Unternehmen bei Investoren, Mitarbeitern, politischen Entscheidungsträgern und anderen Schlüsselgruppen. Auf der Grundlage jahrzehntelanger Leistung steht unser Markenportfolio – einschließlich unseres öffentlichkeitswirksamsten Markennamens Cat[®] – für Qualität, Zuverlässigkeit und die Gewissheit, das Beste an Design, Technik und Kundendienst zu bekommen. Eine Übersicht über das Caterpillar-Markenportfolio finden Sie im Internet unter caterpillar.com/brands.

Globale Momentaufnahme



**Als Einrichtungen sind wichtige Standorte dargestellt, an denen Fertigungs-, Ersatzteilvertriebs-, Eisenbahn- und Generalüberholungstätigkeiten durchgeführt werden. In einigen geografischen Regionen kann das Einrichtungssymbol mehrere Einrichtungen repräsentieren.*



Von links nach rechts: **Ed Rapp**, CFO, Financial Products & Corporate Services; **Steve Wunning**, Resource Industries; **Gerard Vittecoq**, Energy & Power Systems; **Doug Oberhelman**, Chairman und CEO; **Rich Lavin**, Construction Industries; **Stu Levenick**, Customer & Dealer Support

Vorstandsmitglieder (Jahresende 2012)

Doug Oberhelman, *Chairman und CEO*

Doug Oberhelman kam 1975 zu Caterpillar und wurde 1995 zum Vice President gewählt. 2002 wurde er zum Group President und Mitglied der Konzernleitung von Caterpillar gewählt. Im Oktober 2009 ernannte der Caterpillar-Aufsichtsrat Doug Oberhelman zum Vice Chairman und designierten CEO. Während dieser Zeit leitete er ein Team zur Entwicklung der zukünftigen strategischen Ausrichtung des Unternehmens. Mit Wirkung vom 1. Juli 2010 wurde er zum Chief Executive Officer und zum Mitglied des Aufsichtsrats gewählt, dessen Vorsitz er zum 1. November 2010 übernahm.

Rich Lavin, *Construction Industries*

Rich Lavin war 2012 Group President und Mitglied der Konzernleitung von Caterpillar mit Zuständigkeit für Construction Industries und damit für die Geschäftsbereiche Earthmoving, Excavation, Building Construction Products, Europe/South America Operations und Caterpillar Japan Ltd. (CJL) sowie Global Construction & Infrastructure und China/Indien/ASEAN. Rich Lavin ist Ende 2012 in den Ruhestand gegangen. Seine Verantwortungsbereiche sind von Ed Rapp übernommen worden.

Stuart L. 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 sowie Remanufacturing & Components, Customer Services Support und Parts Distribution & Logistics.

Ed Rapp, *CFO, Financial Products & Corporate Services*

Ed Rapp war 2012 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 Strategy & Business Development, Corporate Auditing, Shared Services und Investor Relations. Mit Wirkung vom 1. Januar 2013 wurde Ed Rapp Group President Construction Industries. Bradley Halverson wurde zum CFO und Group President ernannt.

Gerard Vittecoq, *Energy & Power Systems*

Gerard Vittecoq war 2012 Group President von Caterpillar mit Zuständigkeit für die Energy & Power Systems Group mit den Geschäftsbereichen Industrial Power Systems & Growth Markets, Large Power Systems & Growth Markets, Marine & Petroleum Power, Electric Power, Progress Rail und Solar Turbines. Ende 2012 gab Gerard Vittecoq bekannt, dass er mit Wirkung vom 31. Mai 2013 in den Ruhestand geht. Mit Wirkung vom 1. Januar 2013 wurde James Umpleby Group President mit Zuständigkeit für Energy & Power Systems.

Steve H. 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 Sales & Support, Mining Products sowie Product Development & Global Technology.



Geschäftsführung (Jahresende 2012)

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

Executive Vice President, Law and Public Policy

James B. Buda

Vice Presidents

Kent M. Adams
 William P. Ainsworth
 Mary H. Bell
 Thomas J. Bluth
 David P. Bozeman
 Robert B. Charter
 Frank J. Crespo
 Christopher C. Curfman
 Paolo Fellin
 William E. Finerty
 Steven L. Fisher
 Gregory S. Folley
 Thomas G. Frake
 Stephen A. Gosselin
 Hans A. Haefeli
 Bradley M. Halverson
 Kimberly S. Hauer
 Gwenne A. Henricks
 Kathryn Dickey Karol
 Randy Krotowski
 Stephen P. Larson
 William J. Rohner
 Mark E. Sweeney
 D. James Umpleby, III
 Tana L. Utley

Chief Financial Officer

Edward J. Rapp

Treasurer

Edward J. Scott

Chief Audit Officer

Matthew R. Jones

Chief Ethics and 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

Patrick G. Holcombe
 Joni J. Funk



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

Board of Directors

David L. Calhoun, 55

Chief Executive Officer (seit Mai 2010) und Director (seit Januar 2011) von Nielsen Holdings N.V. (Marketing und Presseinformation) sowie Vorstandsvorsitzender und Chief Executive Officer von The Nielsen Company B.V. (seit September 2006). Bevor er seine Positionen bei Nielsen einnahm, war Mr. Calhoun Vice Chairman von General Electric Company sowie President und Chief Executive Officer von GE Infrastructure. Weitere aktuelle Mandate als Director: The Boeing Company. Weitere Mandate innerhalb der letzten fünf Jahre als Director: Medtronic, Inc. David L. Calhoun gehört seit 2011 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

Daniel M. Dickinson, 51

Geschäftsführender Partner von HCI Equity Partners (Privatkapitalanlagen). Weitere aktuelle Mandate als Director: MISTRAS Group, Inc. und HCI Equity Partners. Weitere Mandate innerhalb der letzten fünf Jahre als Director: Progressive Waste Solutions Ltd. Daniel M. Dickinson gehört seit 2006 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

Eugene V. Fife, 72

Geschäftsführender Direktor von Vawter Capital, LLC (Privatanlagen). Eugene V. Fife war von April bis November 2005 amtierender CEO und President der Eclipsys Corporation (Gesundheitsinformationsdienste) und von 2001 bis zum Zusammenschluss von Eclipsys mit Allscripts Healthcare Solutions, Inc. im Jahr 2010 Chairman ohne Geschäftsführungsfunktion. Eugene V. Fife fungierte früher als Partner von The Goldman Sachs Group, Inc. und schied dort 1995 aus. Weitere Mandate innerhalb der letzten fünf Jahre als Director: Allscripts Healthcare Solutions, Inc. und Eclipsys Corporation. Eugene V. Fife gehört seit 2002 dem Board of Directors unseres Unternehmens an und schied Ende 2012 aus diesem aus.

Juan Gallardo, 65

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

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. David R. Goode gehört seit 1993 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

Jesse J. Greene, Jr., 67

Lehrer an der Columbia Business School in New York City, wo er Unternehmensführung, Risikomanagement und andere betriebswirtschaftliche Themen auf Graduierten- und Führungskräfteausbildungsebene lehrt. Er war Vice President für Finanzwesen und Chief Financial Risk Officer der International Business Machines Corporation (Computer und Büromaschinen). Jesse J. Greene gehört seit 2011 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

Jon M. Huntsman, Jr., 52

Ehemaliger Botschafter der USA in China (2009 bis 2011) und ehemaliger Gouverneur von Utah (2005 bis 2009). Weitere aktuelle Mandate als Director: Ford Motor Company und Huntsman Corporation. Jon M. Huntsman gehört seit April 2012 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

(Fortsetzung)

Board of Directors (Fortsetzung)

Peter A. Magowan, 70

Ehemaliger President und Managing General Partner (1993 bis 2008) der San Francisco Giants (Erstliga-Baseballteam) und Chairman (1980 bis 1998) und Chief Executive Officer (1980 bis 1993) von Safeway Inc. (Lebensmitteleinzelhandel). Weitere Mandate innerhalb der letzten fünf Jahre als Director: DaimlerChrysler AG. Peter A. 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) und Vice President und General Manager des Geschäftsbereichs Boeing Combat Systems (2006 bis 2008). Dennis A. Muilenburg gehört seit 2011 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

Douglas R. Oberhelman, 59

Chairman und Chief Executive Officer von Caterpillar Inc. (Maschinen, Stromversorgungssysteme und Finanzprodukte). Bevor er seine jetzige Position einnahm, war Douglas R. Oberhelman Vice Chairman und designierter Chief Executive Officer sowie Group President von Caterpillar Inc. Weitere aktuelle Mandate als Director: Eli Lilly and Company. Weitere Mandate innerhalb der letzten fünf Jahre als Director: Ameren Corporation. Douglas R. Oberhelman gehört seit 2010 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

William A. Osborn, 65

Ehemaliger Chairman und CEO von Northern Trust Corporation (Multibank-Holding) und The Northern Trust Company (Bank). Weitere aktuelle Mandate als Director: Abbott Laboratories und General Dynamics Corporation. Weitere Mandate innerhalb der letzten fünf Jahre als Director: Nicor Inc., Tribune Company und Northern Trust Corporation. William A. Osborn gehört seit 2000 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

Charles D. Powell, 71

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

Edward B. Rust, Jr., 62

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 weiterer wesentlicher Konzernunternehmen von State Farm sowie Trustee und President des State Farm Mutual Fund Trust und State Farm Variable Product Trust. Weitere aktuelle Mandate als Director: Helmerich & Payne, Inc. und The McGraw-Hill Companies, Inc. Edward B. Rust gehört seit 2003 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

Susan C. Schwab, 57

Professorin an der University of Maryland School of Public Policy und strategische Beraterin für Mayer Brown LLP. Vor ihrer aktuellen Position arbeitete Botschafterin Schwab in verschiedenen Positionen, darunter als US-Handelsbeauftragte (Abgeordnete des Kabinetts des Präsidenten) und stellvertretende US-Handelsbeauftragte. Weitere aktuelle Mandate als Director: FedEx Corporation und The Boeing Company. Botschafterin Schwab gehört seit 2009 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

Joshua I. Smith, 71

Chairman und Managing Partner der Coaching Group, LLC (Managementberatung). Weitere aktuelle Mandate als Director: Comprehensive Care Corporation, FedEx Corporation und The Allstate Corporation. Weitere Mandate innerhalb der letzten fünf Jahre als Director: CardioComm Solutions Inc. Joshua I. Smith gehört seit 1993 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

Miles D. White, 57

Chairman und Chief Executive Officer von Abbott Laboratories (pharmazeutische und medizinische Produkte). Weitere aktuelle Mandate als Director: McDonald's Corporation. Weitere Mandate innerhalb der letzten fünf Jahre als Director: Motorola, Inc. und Tribune Company. Miles D. White gehört seit 2011 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

The Caterpillar Foundation

Die Caterpillar Foundation dient den gemeinnützigen Bemühungen von Caterpillar Inc. Die 1952 von Caterpillar gegründete Caterpillar Foundation hat bereits mehr als \$ 550 Millionen investiert, um weltweit nachhaltigen Fortschritt zu ermöglichen. Dazu werden entsprechende Programme in den Bereichen Umweltverträglichkeit, Bildungszugang und menschliche Grundbedürfnisse unterstützt. Weitere Informationen zu den Investitionen der Caterpillar Foundation finden Sie im Internet unter caterpillar.com/Foundation.



\$ 12,6 Millionen

UNITED WAY CAMPAIGN GESAMT

\$ 6,3 Millionen

DURCH CATERPILLAR-MITARBEITER/
RUHESTÄNDLER BEREITGESTELLT

\$ 6,3 Millionen

VON DER CATERPILLAR
FOUNDATION ZUGESCHOSSEN

Nahrungsmittel

Die Caterpillar Foundation investiert in den USA und weltweit in zahlreiche Programme, die dafür sorgen, dass benachteiligte Bevölkerungsgruppen genug zu essen haben.



1 von 6 US-Amerikanern
HAT NAHRUNGSMITTELDEFIZITE

870 Millionen

LEIDEN WELTWEIT AN CHRONISCHEM
HUNGER

66 Millionen

KINDER IN DEN ENTWICKLUNGSLÄNDERN
GEHEN HUNGRIG ZUR SCHULE



UNTER HUNGER LEIDET
1 von 5 Kindern in den USA

WELTERNÄHRUNGSPROGRAMM

Das Welternährungsprogramm (World Food Programme, WFP) organisiert in 60 Ländern Schulspeisungsprogramme. In den ärmsten Ländern hat sich die Einschulungsrate für die Grundschule durch dieses Programm bis zum Doppelten erhöht, außerdem werden dadurch geschlechtsbezogene Ungleichheiten ausgeglichen. Mit Unterstützung durch die Caterpillar Foundation erreicht das WFP jährlich etwa **22 Millionen** Kinder.

FEEDING AMERICA

Das Netzwerk Feeding America betreibt mehr als 200 Tafeln und gibt durch die Investition der Caterpillar Foundation **8 Millionen** Mahlzeiten aus.

Wasser

Für viele Menschen kommt frisches, sauberes Wasser nicht einfach aus dem Wasserhahn. Die Caterpillar Foundation unterstützt Organisationen, die Bedürftige mit Trinkwasser versorgen.

CHARITY: WATER

Seit 2010 hat charity: water **6994 Wasserprojekte in 20 Ländern finanziert**. Mit diesen Brunnen- und Filtersystemprojekten in Südostasien und Afrika werden 2,5 Millionen Menschen versorgt. Im Jahr 2012 hat die Caterpillar Foundation die Arbeit dieser Organisation in Tansania, Liberia und Malawi unterstützt.



WATER.ORG

Water.org gewährt Mikrokredite für den Zugang zu sauberem Wasser und den Bau von sanitären Einrichtungen in Haushalten. Die Investition der Caterpillar Foundation in Water.org hat dazu beigetragen, dass Tausende von Menschen in Indien Zugang zu Frischwasser und menschenwürdigen Sanitäreinrichtungen haben.

The Caterpillar Foundation

(Fortsetzung)



Unterkünfte

Die Caterpillar Foundation arbeitet mit einer Reihe von Organisationen zusammen, die provisorische, vorübergehende und dauerhafte Unterkünfte für Bedürftige bereitstellen.

HABITAT FOR HUMANITY

Seit 1976 mehr als 60.000

ERSCHWINGLICHE HÄUSER GEBAUT.

REBUILDING TOGETHER

\$ 25.000

INVESTITION IN REBUILDING TOGETHER-PROGRAMME IN PEORIA UND AURORA, ILLINOIS.

AMERIKANISCHES ROTES KREUZ



WIR HELFEN KATASTROPHENOPFERN MIT DIENSTLEISTUNGEN WIE NOTUNTERKÜNFEN.

TECHO



ERRICHTET ÜBERGANGSUN-TERKÜNFTE IN ARMENVIERTELN

von

19
lateinamerikanischen
Ländern

ZAHLREICHE CATERPILLAR- UND HÄNDLERMITARBEITER SIND FREIWILLIG FÜR TECHO TÄTIG UND HELFEN BEIM BAU VON HÄUSERN FÜR BENACHTEILIGTE FAMILIEN IN DIESEN REGIONEN.

SEIT 1997

245.000
Freiwillige

HABEN

65.000
**Übergangsunter-
künfte**

FÜR

260.000
bedürftige
Menschen geschaffen

