

CATERPILLAR®

GLOBALES TEAM

Zusammenarbeit für den gemeinsamen Erfolg

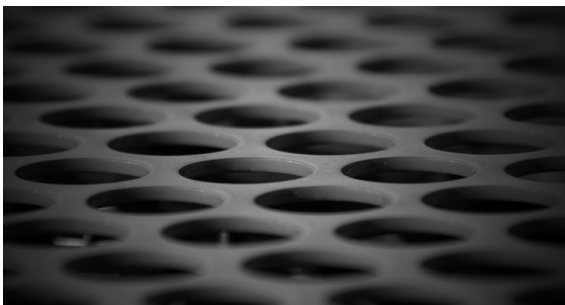
JAHRESRÜCKBLICK 2014





FÜHRUNG

Botschaft des Chairman2
 Unternehmensleitung4
 Board of Directors5



SEGMENTE UND UNTERNEHMENSBEREICHE

Construction Industries7
 Customer & Dealer Support11
 Energy & Transportation15
 Caterpillar Enterprise System Group18
 Financial Products & Corporate Services24
 Law and Public Policy30
 Resource Industries38



ERGEBNISSE

Geschäftsergebnisse44
 Marktentwicklung46
 Geschäftsentwicklung47
 Weltweite Ergebnisse 2014 nach Region48
 Fünf-Jahres-Finanzübersicht50



AUF EINEN BLICK

Geschäftsüberblick51
 Globale Präsenz52
 Caterpillar Foundation53
 Markeninformationen59



Doug Oberhelman
Chairman und CEO
Caterpillar Inc.

WIR HABEN BEREITS DURCH VIELE ERFOLGE DEN HOHEN STELLENWERT VON ENTHUSIASMUS UND FUNKTIONIERENDER TEAMARBEIT BEI CATERPILLAR UNTER BEWEIS GESTELLT.

Ein bemerkenswertes globales Team

Wenn ich an Größe und Reichweite von Caterpillar denke, ist mir bewusst, dass wir gemeinsam jeden Tag von neuem an einem Strang ziehen müssen, um all das bewältigen zu können, was vor uns liegt. Dies ist ein enormes Unterfangen. Und deshalb ist ein globales Team so wichtig. Wir verfügen über ein großartiges Team. Das beste in der Branche.

Unser Team konnte 2014 einen höheren Gewinn pro Aktie erwirtschaften. So stieg der Gewinn von \$ 5,75 im Jahr 2013 auf \$ 5,88 im Jahr 2014 und wenn wir die Restrukturierungskosten außer Acht lassen, betrug der Gewinn sogar noch mehr: 2013 waren es noch \$ 5,97 und 2014 lag der Wert schon bei \$ 6,38. Trotz leichter Umsatzeinbußen in diesem Jahr – von \$ 55,7 Mrd. im Jahr 2013 auf \$ 55,2 Mrd. im Jahr 2014 – konnten wir einen höheren Gewinn pro Aktie erzielen.

Wir verzeichneten 2014 das vierte Jahr in Folge, in dem wir unseren Marktanteil verbessern konnten. Die Sicherheit und Qualität stieg ebenfalls. Der operative Cashflow war der dritthöchste in unserer Geschichte. Wir beendeten das Jahr mit einer starken Bilanz und honorierten unsere Aktionäre mit Aktienrückkäufen in Höhe von \$ 4,2 Mrd.

Unser Segment Energy & Transportation verzeichnete 2014 ein weiteres erfolgreiches Jahr mit Rekordwerten bei Umsatzerlösen und Gewinnen. Während sich die Umsatzerlöse in unserem Segment Construction Industries nur leicht verbesserten, stieg der Gewinn jedoch um mehr als 60 Prozent. Leider führte die anhaltend schwache Konjunktur in der Bergbaubranche jedoch zu niedrigeren Umsatzerlösen in unserem Segment Resource Industries.

Wir erwarten 2015 ein schwieriges Jahr aufgrund des starken Einbruchs des Ölpreises, der sich im zweiten Halbjahr 2014 bemerkbar machte. Obwohl sich der niedrigere Ölpreis möglicherweise positiv auf die gesamte Weltwirtschaft sowie auf die Infrastruktur- und Bauinvestitionen auswirkt, wird er für unsere Geschäftstätigkeit voraussichtlich kurzfristig negative Folgen haben.

Aber dadurch lässt sich unser Team nicht abhalten. Wir werden weiterhin alles tun, um Caterpillar unverändert als ein starkes Unternehmen zu positionieren. Wir haben bereits durch viele Erfolge den hohen Stellenwert von Enthusiasmus und funktionierender Teamarbeit bei Caterpillar unter Beweis gestellt. Wir haben über einen längeren Zeitraum unsere Tier 4-Maschinen ausgeliefert; unsere Kunden und Händler lobten vielfach Qualität, sparsamen Kraftstoffverbrauch und Fahrereffizienz. Die Entwicklung und Einführung von Tier 4 war bisher eine der größten Teamleistungen in der Geschichte von Caterpillar. Und ich bin mir sicher, dass wir uns mit dieser Innovation nicht begnügen und stets neue Wege weiterverfolgen werden. Die nachfolgenden Produkte im Anschluss an Tier 4 werden die Messlatte noch höher legen.

Seit meinem Antritt als CEO im Jahr 2010 habe ich unzählige kurzweilige Stunden damit zugebracht, Kunden und Baustellen auf der ganzen Welt zu besichtigen: von Mülldeponien über Übertage- und Untertagebergwerke bis hin zu Gleisbaubetrieben und Schiffswerften. Cat-Händler verbringen ihre gesamte Zeit mit Kunden und wenn ein Geschäftsführer, Ingenieur oder Produktmanager von Caterpillar sich noch dazugesellt, öffnen sich die Kunden und erzählen uns über ihre Geschäftstätigkeiten. Sie erzählen uns, was sie benötigen, was wir richtig machen und wo wir uns noch verbessern müssen.

\$ 5,88**GEWINN PRO AKTIE
IM JAHR 2014**

Erst durch diese Rückmeldungen aus erster Hand konnten wir das Qualitäts- und Sicherheitsniveau erreichen, das wir heute bieten können. Bei unserem Team steht der Kunde immer an erster Stelle. Dadurch können wir in allen Aspekten unserer Produktentwicklung und in unseren Geschäftstätigkeiten lernen, Innovationen schaffen und Verbesserungen einführen.

Der Kunde steht bei uns auch bei unserem langfristigen Engagement hinsichtlich der Wartung unserer Produkte während ihrer gesamten Lebensdauer an erster Stelle. Jeder Kunde wird Ihnen bereitwillig bestätigen, dass dieses Engagement in der Tat sehr langfristig ist, da Caterpillar-Produkte für ihre lange Haltbarkeit bekannt sind. Unser Geschäftsmodell des Säens, Wachsens und Erntens beeinflusst auch unsere Zukunft, da es uns unterstützt, stets die Nähe zu unseren Kunden und zu den Märkten zu suchen, auf denen wir tätig sind. Wir hören zu und lernen und anschließend adaptieren und entwickeln wir Produkte und Services, um auf die Anforderungen von heute und morgen reagieren zu können.

All dies kann nur von einem gut funktionierenden globalen Team erreicht werden. Unser Team leistet aber noch viel mehr. Die Mitarbeiter von Caterpillar sind auch verantwortungsbewusste Bürger, die ihre Zeit und ihre Ressourcen weltweit für wohltätige Zwecke zur Verfügung stellen. In Bogor, Indonesien, haben sich unserer Mitarbeiter zusammengeschlossen, um Behausungen für Habitat for Humanity im Rahmen eines Programms zu bauen, das von unserer Caterpillar Foundation finanziell unterstützt wird. In Wuxi, China, stellen die Caterpillar Education Grants und die Caterpillar Hope Library den einheimischen Studenten Bücher zur Verfügung und bieten ihnen Chancen für die Zukunft. Im Herzen von Illinois, USA – seit 90 Jahren die Heimat unseres Unternehmens – konnten alleine im Jahr 2014 aus Mitarbeiterspenden und Zuschüssen der Caterpillar Foundation in gleicher Höhe über \$ 6,6 Mio. gesammelt werden, die der Finanzierung von örtlichen Programmen der Wohlfahrtsorganisation United Way zukamen. Dies, um nur einige Beispiele zu nennen. Ich könnte noch viele weitere aufzählen.

Im Dezember 2014 feierten wir den 85. Jahrestag seit unserer Notierung an der New Yorker Börse. Dabei muss ich an die Vision, die Beharrlichkeit und den Mut denken, die erforderlich waren, um Caterpillar nur wenige Monate nach dem Börsensturz im Oktober 1929 als börsennotierte Aktiengesellschaft an der Wall Street listen zu lassen. Aber hier stehen wir nun in einem neuen Jahrhundert: größer, stärker und näher in Verbindung zur Welt und den lokalen Gemeinschaften als jemals zuvor. Caterpillar steht für eine bemerkenswerte Geschichte, die nur durch ein bemerkenswertes globales Team möglich ist: ein Team, das sich stets beharrlich darum bemüht, die innovativsten Produkte der Welt zu bieten.



Doug Oberhelman
Chairman und CEO
Caterpillar Inc.



Von links nach rechts: James B. Buda; D. James Umpleby III; Bradley M. Halverson; Steven H. Wunning; Edward J. Rapp; Stuart L. Levenick; David P. Bozeman; Douglas R. Oberhelman

Unternehmensleitung

Chairman und Chief Executive Officer

Douglas R. Oberhelman

Group Presidents

Robert B. Charter**
 Stuart L. Levenick*
 Thomas A. Pellette**
 Edward J. Rapp
 D. James Umpleby III
 Steven H. Wunning*

Group President und Chief Financial Officer

Bradley M. Halverson

Executive Vice President, Law & Public Policy und Chief Legal Officer

James B. Buda

Senior Vice President

David P. Bozeman

Vice Presidents

Kent M. Adams
 William P. Ainsworth
 Mary H. Bell
 Thomas J. Bluth
 Wai Man (Raymond) Chan**
 Qihua Chen
 Frank J. Crespo
 Christopher C. Curfman
 Bob De Lange**

Michael L. DeWalt
 Paolo Fellin
 William E. Finerty
 Gregory S. Folley
 Thomas G. Frake
 Stephen A. Gosselin*
 Kimberly S. Hauer
 Gwenne A. Henricks
 Douglas O. Hoerr**
 Denise C. Johnson

James W. Johnson*
 Kathryn D. Karol
 Philip G. Kelliher**
 Pablo M. Koziner
 Julie A. Lagacy
 Nigel A. Lewis
 Steven W. Niehaus
 E. Jean Savage
 Mark E. Sweeney
 George H. Taylor, Jr.**

Tana L. Utley
 Karl E. Weiss
 Ramin Younessi

Chief Accounting Officer

Jananne A. Copeland

Corporate Controller

Jill E. Daugherty

Treasurer

Edward J. Scott

Assistant Treasurer

Sally A. Stiles

Chief Audit Officer

Amy A. Campbell

Chief Ethics and Compliance

Officer

J. Wesley Blumenshine

Corporate Secretary

Christopher M. Reitz

Assistant Secretary

Patrick G. Holcombe

Assistant Secretary

Joni J. Funk

* Ausgeschieden im Februar 2015

** Amtsantritt 2015



Von links nach rechts: David L. Calhoun; Susan C. Schwab; William A. Osborn; Jesse J. Greene, Jr.; Juan Gallardo; Miles D. White; Edward B. Rust, Jr.; Douglas R. Oberhelman; Dennis A. Muilenburg; Daniel M. Dickinson; Jon M. Huntsman, Jr.

Board of Directors

DAVID L. CALHOUN, 57, ist Senior Managing Director und Head of Private Equity Portfolio Operations von Blackstone Group LP (Privatkapitalanlagen) seit Januar 2014. Er ist außerdem Executive Chairman of the Board von The Nielsen Company B.V. (Marketing und Medieninformationen) seit Januar 2014. Bevor er seine Position bei Blackstone einnahm, war David L. Calhoun Chief Executive Officer von Nielsen Holdings N.V. (2010 bis 2013) und Vice Chairman der General Electric Company sowie President und Chief Executive Officer von GE Infrastructure (2005 bis 2006). Weitere aktuelle Mandate als Director: The Boeing Company. Weitere Mandate als Director in den vergangenen fünf Jahren: Medtronic, Inc. David L. Calhoun gehört seit 2011 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

DANIEL M. DICKINSON, 53, ist derzeit Managing Partner der HCI Equity Partners (Privatkapitalinvestment). Weitere aktuelle Mandate als Director: HCI Equity Partners. Weitere Mandate innerhalb der letzten fünf Jahre als Director: Mistras Group, Inc. und Progressive Waste Solutions Ltd. Daniel M. Dickinson gehört seit 2006 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

JUAN GALLARDO, 67, ist derzeit Chairman und Chief Executive Officer von Organización Cultiba, S.A.B. de C.V., der Holding-Gesellschaft von Grupo GEPP S.A.P.I. de C.V. (Pepsicola Bottling Group in Mexiko) und Grupo Azucarero Mexico, S.A. de C.V. (Zuckerfabriken). Weitere aktuelle Mandate als Director: Grupo Financiero Santander S.A.B. de C.V. und Lafarge SA. Weitere Mandate als Director in den vergangenen fünf Jahren: Grupo Mexico, S.A. de C.V. Herr Gallardo gehört seit 1998 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

JESSE J. GREENE, JR., 69, ist derzeit Kursleiter an der Columbia Business School in New York, wo er in Studien- und Fortbildungskursen über Unternehmensführung, Risikomanagement und andere Business Themen referiert. Er ist der ehemalige Vice President of Financial Management und Chief Financial Risk Officer der International Business Machines Corporation (Computer und Büromaschinen). Herr Greene gehört seit 2011 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

JON M. HUNTSMAN, JR., 54, ist ehemaliger US-Botschafter in China (2009 bis 2011) und ehemaliger Gouverneur von Utah (2005 bis 2009). Weitere aktuelle Mandate als Director: Chevron Corporation, Ford Motor Company und Huntsman Corporation. Herr Huntsman gehört seit 2012 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

DENNIS A. MUILENBURG, 51, ist seit Dezember 2013 Vice Chairman, President und Chief Operating Officer von The Boeing Company (Raumfahrt/Produkte und Dienstleistungen in der Verteidigung). Bevor er seine jetzige Position einnahm, war Dennis A. Muilenburg Executive Vice President von The Boeing Company und President und Chief Executive Officer von Boeing Defense, Space & Security (2009 bis 2013), President von Boeing Global Services & Support (2008 bis 2009) und Vice President und General Manager des Geschäftsbereichs Boeing Combat Systems (2006 bis 2008). Herr Muilenburg gehört seit 2011 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

Board of Directors (Fortsetzung)

DOUGLAS R. OBERHELMAN, 61, ist derzeit Chairman und Chief Executive Officer von Caterpillar Inc. Bevor er seine jetzige Position einnahm, war Herr Oberhelman Vice Chairman und Chief Executive Officer-Elect sowie Group President von Caterpillar Inc. Weitere aktuelle Mandate als Director: Eli Lilly and Company. Weitere Mandate als Director in den vergangenen fünf Jahren: Ameren Corporation. Herr Oberhelman gehört seit 2010 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

WILLIAM A. OSBORN, 66, ist ehemaliger Chairman und CEO der Northern Trust Corporation (Multibank-Holding) und von The Northern Trust Company (Bank). Weitere aktuelle Mandate als Director: Abbott und General Dynamics Corporation. Weitere Mandate als Director in den vergangenen fünf Jahren: Tribune Company. Herr Osborn gehört seit 2000 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

EDWARD B. RUST, JR., 64, ist derzeit Chairman und CEO der State Farm Mutual Automobile Insurance Company (Versicherung). Er ist außerdem Chairman, President und CEO der State Farm Fire and Casualty Company, State Farm Life Insurance Company und weiterer wesentlicher Konzernunternehmen von State Farm. Zuvor war er President der State Farm Mutual Automobile Insurance Company sowie Trustee und President von State Farm Mutual Fund Trust und State Farm Variable Product Trust. Weitere aktuelle Mandate als Director: Helmerich & Payne, Inc. und McGraw-Hill Financial, Inc. Herr Rust gehört seit 2003 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

SUSAN C. SCHWAB, 59, ist derzeit Professorin an der University of Maryland School of Public Policy und strategische Beraterin von Mayer Brown LLP. Botschafterin Schwab hatte vor ihrer jetzigen Position verschiedene andere Positionen inne, darunter US-Handelsbeauftragte (Mitglied des Kabinetts der Vereinigten Staaten) und stellvertretende US-Handelsbeauftragte. Weitere aktuelle Mandate als Director: FedEx Corporation und The Boeing Company. Botschafterin Schwab gehört seit 2009 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

MILES D. WHITE, 59, ist derzeit Chairman und Chief Executive Officer von Abbott (pharmazeutische und medizinische Produkte). Weitere aktuelle Mandate als Director: Abbott und McDonald's Corporation. Herr White gehört seit 2011 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.

Weiteres Mitglied des Board of Directors im Jahr 2014, das zum 31. Dezember 2014 ausgeschieden ist

PETER A. MAGOWAN, 72, ist ehemaliger President und Managing General Partner (1993 bis 2008) der San Francisco Giants (Erstliga-Baseballteam) sowie Chairman (1980 bis 1998) und Chief Executive Officer (1980 bis 1993) der Safeway Inc. (Lebensmitteleinzelhandel). Herr Magowan gehörte seit 1993 dem Board of Directors unseres Unternehmens an.



Systemintegration

Ein Gespräch mit Ed Rapp, Group President

Construction Industries wurde zur Unterstützung von Kunden gegründet, die Maschinen in Infrastruktur- und Bauprojekten einsetzen. Zu den Verantwortungsbereichen zählen Geschäftsstrategie, Produktdesign, Produktmanagement und Entwicklung, Herstellung, Marketing und Vertrieb sowie Produktunterstützung. Das Produktprogramm umfasst Baggerlader, Kompakt-, kleine und mittelgroße Radlader, kleine und mittelgroße Kettendozer, Kompaktlader, Deltalader, Kompaktkettenlader, kleine, mittlere und große Kettenbagger; Minibagger, Mobilbagger, Motorgrader, ausgewählte Arbeitsgeräte, Rohrverleger, Kettenlader, mittelgroße Bodenverdichter und Telehandler.

F: Was bedeutet Systemintegration?

A: Ich denke dabei an eine richtig gute Basketballmannschaft. Die Mannschaft kann zwar aus hervorragenden Einzelspielern bestehen, aber der wirkliche Erfolg kommt erst, wenn das Zusammenspiel klappt. Genauso verhält es sich auch mit der Systemintegration bei unseren Maschinen. Wir können über großartige einzelne Komponenten, Motoren, Getriebe, Hydraulik usw. verfügen, aber das Geheimnis liegt darin, das Zusammenspiel dieser Komponenten zu erreichen.

F: Können Sie uns ein Beispiel dafür geben?

A: Das beste Beispiel ist die Markteinführung unseres Cat®-Hybrid-Hydraulikbaggers 336. Wir verringerten die Umdrehungen pro Minute für die Motordrehzahl, glichen sie mit einer größeren Hydraulikpumpe aus, fügten intelligente Ventiltechnik zur Regulierung des Hydraulikdrucks hinzu, fingen die ungenutzte Energie aus dem Schwenken der Maschine ein und verwenden die Energie wieder. Bei allen Komponenten handelt es sich einzeln betrachtet um gute Bauteile, aber wenn das System integriert wird, erhalten wir eine Steigerung von 25 bis 30 Prozent beim Kraftstoffverbrauch.

F: Können Sie uns den Unterschied zwischen Maschinenproduktivität und Systemproduktivität erklären? Und warum ist es so wichtig, dass Caterpillar von der einen auf die andere wechselt?

A: Die Arbeit, die unsere Kunden auf der ganzen Welt verrichten, wird sehr selten mit nur einer Maschine ausgeführt. Im Normalfall ist dazu ein ganzes System von Maschinen erforderlich. Deshalb kommt es darauf an, wie die Produktivität des gesamten Systems gesteigert werden kann, um bessere Ergebnisse für unsere Kunden zu erzielen.

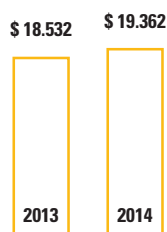
F: Welche Vorteile bietet eine größere Systemintegration den Caterpillar-Kunden?

A: Unser Ziel ist es, unsere Kunden dabei zu unterstützen, mit unseren Produkten, Services und Lösungen mehr Geld zu verdienen. Für unsere Kunden bedeutet Systemintegration noch höhere Produktivität und Maschinennutzung, niedrigere Vorhalte- und Betriebskosten und bessere Kraftstoffeffizienz.

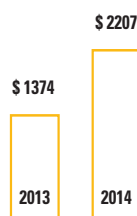
F: Welches sind die größten Herausforderungen beim Implementieren von Systemproduktivität?

A: Unsere Kunden müssen sich über die Vorteile im Klaren sein, die die Systemintegration und höhere Produktivität mit sich bringen. Kunden, die die Systemintegration in einem Maschinenpark einführen, erkennen sie als wichtigen Wettbewerbsvorteil. Sie sind diejenigen, denen die Zukunft gehört. Der Erfolg in dieser Branche basiert auf der Einführung von Innovationen direkt auf der Baustelle von Kunden, die die Infrastruktur der Welt erbauen. So messe ich Erfolg.

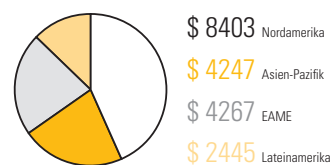
Umsatzerlöse (in Millionen Dollar)



Segmentgewinn (in Millionen Dollar)



Umsatzerlöse 2014 nach Regionen (in Millionen Dollar)





Qualitätsverpflichtung



Die Lean-Prinzipien verfolgen den Weg des Produkts von der Auslieferung zurück zur Konstruktion und eliminieren Fehler in den Prozessen und Produkten, um höchste Qualität, Effizienz und Kundenzufriedenheit sicherzustellen. Sehen Sie, was die Einführung der Lean-Kultur mittlerweile für das Construction Industries-Team in unserem Werk in Victoria, im US-Bundesstaat Texas, bedeutet.

[▶ Hier anzeigen](#)

Der Weg zum Fortschritt beginnt mit dem Bau einer Straße



James Construction Group verlässt sich auf Cat®-Maschinen, um die Arbeit bei einem großen Autobahnprojekt am Laufen zu halten. Sehen Sie, wie die Zuverlässigkeit der Produkte und Services von Caterpillar sowie die Händlerbeziehung ein Gefühl von Stolz nach einer gut geleisteten Arbeit verleihen.

[▶ Hier anzeigen](#)



Erfolgreicher Einsatz von Cat®-Produkten im Zementsteinbruch in China

Nach vielen Jahren des Studiums und der Arbeit in Australien kehrte He Jianrong, General Manager für Zement und Steinbrüche bei Green Island Cement, im Jahr 2012 nach China zurück, um verschiedene Änderungen anzustoßen. Nachdem er beobachten konnte, wie sehr die groben Arbeitsplattformen und unbefestigten Straßen der Steinbrüche neben dem ineffizienten Management die Produktion in hohem Maße einschränkten, entschied sich Herr He für den Einsatz von Cat®-Ausrüstungen und Cat® Connect, um die Infrastruktur, Produktion und Effizienz des Betriebs drastisch zu verbessern.

**"AUFGRUND MEINER
ERFAHRUNG
WUSSTE ICH, DASS
CATERPILLAR
BRANCHENFÜHREND
UNTER DEN VIELEN
BAUMASCHINENMARKEN IST."**

Um das Problem der unzulänglichen Arbeitsplattformen und Transportstraßen anzugehen, erwarb Herr He zunächst einen Cat®-Motorgrader 140K. "Ich hatte vorher schon viele Jahre lang mit Cat®-Maschinen und -Ausrüstung gearbeitet und bei Arbeiten mit ihnen die Aufsicht geführt", so Herr He. "Aufgrund meiner Erfahrung wusste ich, dass Caterpillar branchenführend unter den vielen Baumaschinenmarken ist."

Herr He organisierte Trainingskurse, um seine Manager mit dieser ungewohnten Ausrüstung vertraut zu machen. Der Cat-Motorgrader 140K hat sich bestens bewährt, als nach nur drei Monaten die Arbeitsplattform und Transportstraßen verbreitert und geebnet waren, so dass Muldenkipper nun effizienter Material abtransportieren konnten.

Nachdem die neue Infrastruktur geschaffen war, widmete sich Herr He nun der Verbesserung der Extraktionsverfahren. Hierzu erwarb er neun weitere Cat-Maschinen, die zusammen eine leistungsstarke Einheit bildeten. Während der Steinbruch zuvor drei Fahrzeugladungen pro Stunde produzierte, waren es bald schon 4,5 Ladungen – eine Steigerung um 50 Prozent. Zur besseren Unterstützung des beschleunigten Betriebs des Steinbruchs richtete der Cat®-Händler CEL Engineering Co., Ltd., vor Ort ein Ersatzteillager ein und teilte dem Steinbruch zwei Servicetechniker zur Überwachung der Ausrüstung zu, die auch Manager und Fahrer in der Behandlung von eventuell auftretenden Problemen schulten.

Erfolgreicher Einsatz von Cat®-Produkten im Zementsteinbruch in China (Fortsetzung)

Als nächstes führte Herr He Cat® Connect ein, damit Manager kontinuierlich die Daten zu Standort, Status und Kraftstoffverbrauch der Ausrüstung in Echtzeit überwachen konnten. Die Überwachungsleistungen reduzierten zudem Stillstandszeiten und verlängerten die Nutzungsdauer der Maschinen. Bisher sind für die Cat-Ausrüstung noch keinerlei Stillstandszeiten bei Green Island Cement angefallen, ein kritischer Faktor, um hohe Arbeitseffizienz, hohes Produktionsniveau und Produktqualität sicherzustellen.

Schließlich konnte Herr He die Arbeitszeiten basierend auf den Daten von Cat Connect reduzieren, die Aufschluss über geringere Effizienz sowie höhere Sicherheitsrisiken während der Nachtschicht ergaben. Heute beträgt die durchschnittliche Arbeits- bzw. Betriebszeit für das Personal und die Ausrüstung von Green Island Cement ca. neun Stunden pro Tag: weniger als bei den meisten anderen Steinbrüchen in China.

Dank all dieser Verbesserungen konnte die jährliche Produktion von Green Island Cement von 1 Mio. auf 3,8 Mio. Tonnen gesteigert werden. Darüber hinaus wurden zusätzliche Kapazitäten hinzugefügt, um die Produktion bei Bedarf zu steigern, ohne mehr Personal einstellen zu müssen. Green Island Cement plant die Erschließung eines weiteren Steinbruchs ganz in der Nähe, da die jährliche Produktion 4,7 Mio. Tonnen erreichen soll: ein echter Beweis der Kapazitäten von Caterpillar, seine Kunden bei ihren Bauprojekten weltweit zu unterstützen.





Arbeitspakete der Initiative "An einem Tisch"

Ein Gespräch mit Stu Levenick, Group President

Customer & Dealer Support stärkt die hochwertige Produktunterstützung von Caterpillar durch die Konzentration auf Cat®-Maschinen und -Kundendienst und eine hervorragende Händlerentwicklung. Dieser Unternehmensbereich unterstützt die Kunden und Händler auf verschiedene Art und Weise, z. B. durch Mitarbeitergeräteschulungen auf der Baustelle, Lieferung von Ersatzteilen und Leistungen von Servicesupport sowie das Angebot von e-Business- und Maschinenmanagementlösungen. Der Bereich umfasst das Produktportfolio für Forstwirtschaft, Straßenbau, Industrie und Abfallwirtschaft sowie Global On-Highway Trucks. Dieser Unternehmensbereich ist auch verantwortlich für die Händlerentwicklung und -verwaltung eines in unserem Alleinbesitz befindlichen Händlers in Japan. Hauptstärken sind die Fähigkeit der Fertigung von Teilen und Komponenten, die Bereitstellung von Überholungslösungen und die unübertroffene weltweite Teilverfügbarkeit für die Händler und Kunden.

F: Warum sind Händler für die Wettbewerbsposition von Caterpillar so wichtig?

A: Für unsere Kunden ist die Kombination aus einem weltweit führenden Hersteller und einer Händlerbeziehung vor Ort in ihrer eigenen Sprache und Kultur unschlagbar. Ich denke, dass unsere Konstrukteure und Fertiger zu den besten der Branche gehören, aber was uns wirklich von den anderen unterscheidet, ist unsere Händlerorganisation.

F: Was gab den Anstoß für die Initiative "An einem Tisch"?

A: Bei der Initiative "An einem Tisch" geht es darum, bewährte Vorgehensweisen, die bereits funktionieren, zu ermitteln und diese dann in anderen Bereichen umzusetzen. Die Rolle des Händlers beispielsweise war in der Vergangenheit stark regional begrenzt, aber durch das Internet sind die Erwartungen der Kunden gestiegen. Vom Händler wird nun erwartet, dass er diesen Anforderungen gerecht wird. Heute unterhalten 40 Prozent unserer Kunden Geschäftsbeziehungen mit mehr als nur einem Händler. Dies erfordert eine weitaus präzisere Serviceleistungsstrategie, damit unsere Kunden überall auf der Welt ein konsistentes Serviceerlebnis erfahren.

F: Welchen Erfolg konnte 2014 die Initiative "An einem Tisch" vorweisen?

A: Wir haben 2014 große Fortschritte bei allen Arbeitspaketen der Initiative "An einem Tisch" gemacht, und ich bin erfreut, dass wir uns unseren Zielen, die wir uns für 2018 gesteckt haben, mit großen Schritten nähern. Einer der Schwerpunkte, bei dem wir 2014 wirklich große Fortschritte erzielt haben, sind die langfristigen Wachstumspläne der Händler, um eine höhere Marktleistung zu erreichen. Andere Arbeitsbereiche wurden hauptsächlich von der Kunden-/Händlerserviceorganisation betriebsintern bei Caterpillar vorangetrieben. Dabei ging es um Themen wie Integration von Bauteilen, Initiativen zur Preisgestaltung von Teilen sowie den Miet- und Gebrauchtausrüstungsmarkt.

F: Welche Rolle spielt die Technologie?

A: Wir haben große Fortschritte bei der Einsatzmittelplanung des Händlerunternehmens und bei der gemeinsamen Datennutzung gemacht. Wir erwerben uns gerade einen Ruf als führendes E-Commerce-Unternehmen in unserer Branche. Daneben steht der Aspekt der Telematik und des Vertriebs von technologisch gestützten Lösungen. Des Weiteren widmeten wir uns schwerpunktmäßig der Schaffung eines besseren Kundenbewusstseins und besserer Kundeneinblicke.

F: Was bedeutet dies 2015 für die Mitarbeiter im Kundenservice und im Händlerservice?

A: Die Initiative "An einem Tisch" wird in den nächsten Jahren das Kernstück des strategischen Rahmens für die Kunden/Händlerserviceorganisation sein. Sie wird einen enormen Beitrag für unser Unternehmen, unsere Händlerorganisation und unsere Kunden leisten. Künftig werden Kunden weitaus konsistentere Erfahrungen mit Caterpillar machen können.



Built In Quality (BIQ) schafft die beste Grundlage für den neuen Cat®-Radskidder 555D

**DEN KUNDEN WIRD –
AUFGRUND DER GRÖSSE DES
TRAKTORS – IM VERGLEICH
ZUR VORHERIGEN BAUREIHE
EINE STEIGERUNG DES
GEWINNPOTENZIALS VON BIS
ZU **20 PROZENT**
ERMÖGLICHT.**

Im Jahr 2014 führten wir den beeindruckenden neuen Cat®-Radskidder 555D ein, der sich bereits in der Forstwirtschaft aufgrund einer einfachen Eigenschaft einen Namen macht: Er verfrachtet mehr Holz schneller zum Landeplatz. Der Grund dafür liegt darin, dass der Cat 555D, wie alle unsere Maschinen, zur Steigerung der Produktivität unserer Kunden konzipiert wurde. Der Cat 555D bietet völlig neue Leistungsmerkmale; darüber hinaus wurde mit der Markteinführung auch eine Lean-Initiative (Verschlankung) für Forstwirtschaftsprodukte angestoßen. Das Zusammenwirken dieser beiden Faktoren wird Caterpillar zur Marktführerschaft für dieses Produkt hinführen.

Das übergeordnete Ziel bei Caterpillar ist das Bereitstellen von Maschinen höchster Qualität, die auf die sicherste und effizienteste Weise produziert werden. Um dieses Ziel zu erreichen, haben wir die schlanke Fertigung mit ihrem Grundprinzip "Built In Quality" (BIQ) umgesetzt. BIQ dient dazu sicherzustellen, dass Prozesse von Anfang an mit den richtigen Werkzeugen, der richtigen Ergonomie und der richtigen Schulung für den Arbeitsauftrag erledigt werden. Dadurch sind keine ungeplanten Nacharbeiten außerhalb des Prozesses zur Behebung von Fehlern erforderlich. Die BIQ-Methode basiert auf dem Null-Fehler-Prinzip, das den gesamten Fertigungsprozess abdeckt. Jegliche Probleme oder Fehler im Prozess werden sorgfältig bis zu ihrem Ursprung zurückverfolgt und dort behoben.

Nach einem bemerkenswert erfolgreichen Pilotprojekt ergab sich die optimale Gelegenheit, BIQ bei den Forstwirtschaftsprodukten einzuführen. Diese Gelegenheit fiel mit der Einführung des neuen Radskidders zusammen. Die Produkteinführung ermöglichte uns, den Prozess für ein neues Produkt, das vom Band läuft, ordnungsgemäß umzusetzen.

Bei diesem Produkt, dem Cat 555D, handelt es sich um das größte und leistungsstärkste Vierrad-Angebot in unserer Forstwirtschaftsproduktpalette. Es erweitert die Produktpalette der Baureihe D von drei auf vier Modelle. Das neue Design enthält den ersten Cat®-Motor C7.1 gemäß Emissionsnorm Tier 4 Final, eine kippbare Fahrerkabine, ein Querstrom-Kühlpaket und eine völlig neu gestaltete Konstruktion. Den Kunden wird – aufgrund der Größe des Traktors – im Vergleich zur vorherigen Baureihe eine Steigerung des Gewinnpotenzials von bis zu 20 Prozent ermöglicht. Das Produkt bietet großartige Chancen und wir engagieren uns dafür, ihm den bestmöglichen Start zu ermöglichen.

Aufgrund der Erfahrungen, die wir während des Pilotprojekts bei der schlanken Fertigung sammeln konnten, haben wir in unserem Werk in LaGrange, im US-Bundesstaat Georgia, in eine moderne Montagelinie investiert, um die Fertigung der Modelle der Baureihe D zu unterstützen. Die Prinzipien der schlanken Fertigung versprechen, die Produktivität zu verbessern und die Qualität dieses marktbestimmenden Produkts zu sichern.



Integration von Produkten, Prozessen und Personen durch Technologie

**FÜR CATERPILLAR, CAT®-
HÄNDLER UND KUNDEN
GLEICHERMASSEN SCHAFFT
DER ZUGANG ZU
UMFANGREICHEN
UND NÜTZLICHEN
DATEN
ENGERE BEZIEHUNGEN UND
STÄRKERE BINDUNGEN
UNTEREINANDER SOWIE HÖHERE
PROFITABILITÄT.**

Vollständige und genaue Daten führen fast immer zu besseren Entscheidungen. Für unsere Händler bedeutet dies relevantere, zeitnahe und verwertbare Informationen, die zur Steigerung der Kundenerfahrung wirksam eingesetzt werden können. Für unsere Kunden bedeutet dies ein einfacheres Erledigen ihrer Geschäfte zusammen mit skalierbaren, technologisch gestützten Lösungen, die auf gemischte Fuhrparks angewendet werden können. Für Caterpillar, Cat®-Händler und Kunden gleichermaßen schafft der Zugang zu umfangreichen und nützlichen Daten engere Beziehungen, stärkere Bindungen und höhere Profitabilität.

Allgemein zugängliche Technologien und Informationen definieren die Art und Weise, wie wichtige Geschäftsentscheidungen in den von uns bedienten Branchen getroffen werden, neu. Letztendlich wird jeder Aspekt von Produkten und Services durch die Technologie überwacht, gesteuert und optimiert werden können. Anhand dieses Modells hat Caterpillar die Strategie Technology Enabled Solutions (TES) entwickelt, von der unsere Kunden im Unternehmen und auf der Baustelle profitieren können.

Technologien, die die Konnektivität der Ausrüstung ermöglichen, zusätzlich zur Datenübertragung von der Ausrüstung zu Caterpillar und weiter zum Händler, bilden das Kernstück unserer Connected Services. In Kombination mit zuverlässigen Kundendaten liefern wir Informationswertströme, die dazu genutzt werden können, ein Gesamtbild des Kundenerlebnisses darzustellen, sowohl on- als auch offline, so dass die Anforderungen bei jeder Gelegenheit erfüllt werden.

Diese Kundendaten werden in unserer übergeordneten Kundenumgebung gespeichert, die alle Kundendatenströme integriert und dadurch die Möglichkeit bereitstellt, eine Gesamtübersicht über die Kunden von Caterpillar zu erhalten. Ein Kundendaten-Expertenteam bei Caterpillar verwendet diese Daten, um Händlern Einblicke zu liefern, die sie dazu nutzen können, um ihre Wartungs- und Verkaufsprozesse zu optimieren. Wir konzentrieren uns jetzt mehr auf Daten, die für unsere Kunden, Händler und für Caterpillar in reale Werte umgewandelt werden können.

Integration von Produkten, Prozessen und Personen durch Technologie (Fortsetzung)

Die Rolle unseres Händlernetzes als beratender Partner unseres Kundenstamms hat dadurch wiederum umso mehr an Bedeutung gewonnen. Dank der Datenanalyse können Händler ihre Kunden bei der Planung, Analyse, Prognose und bei vielen weiteren Funktionen unterstützen, da ihnen nun mehr Informationen über das Kaufverhalten, die Beschaffungszyklen und den Finanzierungsbedarf zur Verfügung stehen. Durch den Händlerdaten-Integritätsprozess haben Händler Zugang zu einer soliden Suite an Services, die ihnen zu verbesserter Datenqualität verhelfen und sie in allen Bereichen, von Marketinginitiativen bis hin zur Ressourcenplanung, unterstützen. Konnektivität zwischen der Ausrüstung des Kunden und anderen Wirtschaftsgütern ist der erste Schritt in Richtung engerer, integrierter Beziehungen zwischen Kunden, Händlern und Caterpillar-Mitarbeitern sowie Caterpillar-Produkten und -Prozessen.

Diese Veränderungen in den Beziehungen treten in keinem Bereich deutlicher hervor als im Verkaufsprozess. Die Kunden von heute sind besser informiert und verfügen über mehr Macht als jemals zuvor. Sie suchen genau nach dem, was sie möchten, führen umfangreiche Recherchen dazu durch und tätigen den Kauf wie, wo und wann sie es wünschen. Immer häufiger erledigen Kunden "ihre Hausaufgaben", bevor sie sich für einen Kauf entscheiden. Über 80 Prozent beginnen ihren Kaufprozess online. Die eBusiness-Marketingautomatisierung bietet Kunden Zugang zu relevanten, gezielten Inhalten und zeitsparenden Tools für Kauf, Service, Finanzierung, Versand und vieles mehr.

Da Kunden mit den stets erweiterten Möglichkeiten Schritt halten, verpflichten wir uns bei Caterpillar weiterhin unserem Engagement, hervorragende Angebote zu entwickeln und beizubehalten. Künftig werden wir unser Augenmerk vermehrt darauf richten, unsere Kunden besser zu verstehen und ihnen die Möglichkeiten zu bieten, die für sie am wichtigsten sind.



Cat®-Händler teilen ihre Erfahrungen im Rahmen der Initiative "An einem Tisch": Mit ihren eigenen Worten

Im Jahr 2014 führten wir unsere Initiative "An einem Tisch" ein, um den bereits größten Wettbewerbsvorteil von Caterpillar, unser Händlernetz, noch weiter auszubauen und zu verbessern. Der Name der Initiative stammt von einer Caterpillar-Veröffentlichung von 1926 mit demselben Namen, die einen Einblick in die Beziehung zwischen dem Unternehmen und seinen Händlern und ihren Nutzen für die Kunden lieferte. Das Buch hat selbst heute noch große Bedeutung, da es die Grundprinzipien der gemeinsamen Leistung und des gegenseitigen Vertrauens behandelt, die bis zu diesem Tag die Beziehung zwischen Caterpillar und seinen Händlern bestimmt. "An einem Tisch" ermöglicht eine engere Zusammenarbeit zwischen Caterpillar und unseren 177 Händlern, indem wir bewährte Vorgehensweisen im gesamten Netz gemeinsam nutzen und umsetzen. Dadurch setzen unsere Händler Maßnahmen ein, die bereits erprobt und sinnvoll sind. Sehen Sie, wie mithilfe der Initiative "An einem Tisch" diese Händler ihre Geschäftsbeziehungen und ihre Beziehung zu Caterpillar auf die nächste Ebene heben.

[▶ Hier anzeigen](#)



Deckung des Energiebedarfs

Ein Gespräch mit Jim Umpleby, Group President

Energy & Transportation unterstützt Kunden in den Bereichen Öl und Gas, Stromerzeugung, Schifffahrt, Schienenverkehr und Industrieanwendungen, unter anderem mit Cat®-Maschinen. Das Produkt- und Serviceportfolio umfasst Kolbenmaschinen, Stromaggregate, Schiffsantriebssysteme, Gasturbinen und zugehörige Dienstleistungen, dieselelektrische Lokomotiven und andere Produkte und Dienstleistungen für den Schienenverkehr.

F: Was finden Sie bezüglich der Zukunft von Energy & Transportation bemerkenswert?

A: Das Wirtschaftswachstum in den Entwicklungsländern führt zu einem weltweit steigenden Bedarf an Energie, Infrastruktur und Transport. Es wird davon ausgegangen, dass dieser Trend mehrere Jahrzehnte anhalten wird. Caterpillar und unsere Händler sind sehr gut positioniert, wenn es darum geht, unsere Kunden dabei zu unterstützen, diesen wachsenden Anforderungen gerecht zu werden. Im Segment Energy & Transportation sehen wir mittelfristig und langfristig optimistisch in die Zukunft.

F: Auf welche Weise helfen die Energy & Transportation-Lösungen von Caterpillar den Kunden dabei, den steigenden Energiebedarf zu decken?

A: Unsere Produkte kommen in einem Großteil der Öl- und Gas-Wertschöpfungskette zum Einsatz. Dazu gehören Bohranlagen im Offshore- und Onshore-Bereich, Bohrlochservice, Öl- und Gasproduktion sowie die Pipelineförderung von Erdgas. Unsere Kolbenmaschinen- und Gasturbinen-Stromaggregate bieten zudem eine Haupt- und Notstromversorgung und werden mit Dieselmotoren, Erdgas und alternativen Kraftstoffen für die unterschiedlichsten kundenspezifischen Anwendungen betrieben.

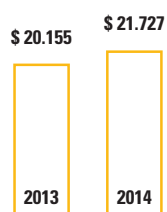
F: Welche Innovationen können wir im Segment Energy & Transportation erwarten?

A: Wir unterstützen eine breite Palette an Energiequellen wie Erdgas, Dieselmotoren und alternative Kraftstoffe und wir arbeiten ständig an Innovationen, um effizientere und kostengünstigere Lösungen anbieten zu können. Flüssigerdgaslösungen befinden sich für die Eisenbahnbranche, den Schiffsbau und den Bergbau im Entwicklungsstadium. Unser Motor der Baureihe 3500, der für die Exploration und Förderung von Erdgas verwendet wird, befindet sich derzeit in der Nachrüstung für den Zweistoffbetrieb, sodass er sowohl Dieselmotoren als auch Erdgas verbrennen kann. Caterpillar Marine entwickelte ein preisgekröntes Antriebssystem mit zwei Finnen, das den Kraftstoffverbrauch und die Zuverlässigkeit von Seeschiffen verbessert.

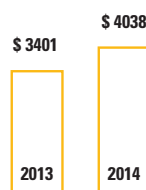
F: Welchen Beitrag leistet Caterpillar zur Nachhaltigkeit im Energiebereich?

A: Unsere Produkte kommen in einer Vielzahl von ökologisch nachhaltigen Anwendungen zum Einsatz. Ein großartiges Beispiel ist Kokereis in China: unsere Solar-Gasturbinen-Stromaggregate verbrennen Kokereis, ein Nebenprodukt der Stahlerzeugung. Der Prozess reduziert das Kokereis, das an die Atmosphäre abgegeben wird, und erzeugt gleichzeitig Strom. Ein weiteres Beispiel ist die kürzlich erfolgte Auftragsvergabe über 12 große erdgasbetriebene Cat®-Motoren als Notstromversorgung für mehrere Windparks in Kansas, USA. Wenn im Südwesten des US-Bundesstaats Kansas kein Wind weht, beliefern unsere mit Erdgas betriebenen Stromaggregate 200.000 Eigenheime mit insgesamt 110 MW Leistung. Zudem werden Tausende Megawatt von Cat®-Motoren erzeugt, die mit Deponiegas, Faulgas und Grubengas betrieben werden.

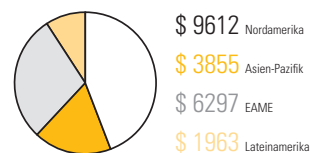
Umsatzerlöse (in Millionen Dollar)



Segmentgewinn (in Millionen Dollar)

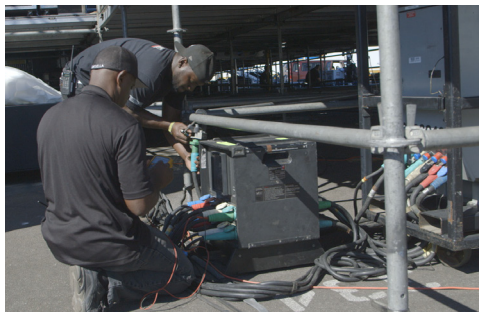


Umsatzerlöse 2014 nach Regionen (in Millionen Dollar)





ZWEI EIGENSTÄNDIGE INNOVATIONEN ERMÖGLICHEN IN KOMBINATION MIT LEADER **KRAFTSTOFFEINSPARUNGEN** SOWIE GERINGERE EMISSIONEN



Wissenswertes

"Life Is Beautiful" ist ein jährlich stattfindendes Festival mit Musik, Speisen, Kunst und Wissenswertem im Herzen von Las Vegas. Im Jahr 2014 nahmen nahezu 90.000 Menschen an dieser dreitägigen Veranstaltung teil. Sehen Sie, warum Cat® Entertainment Services jedes Jahr erneut damit beauftragt werden, die sichere, zuverlässige und "unsichtbare" Energieversorgung zum reibungslosen Ablauf des Festivals bereitzustellen.

▶ [Hier anzeigen](#)

Im Schienenverkehr ist Kraftstoff der größte Aufwandsposten nach Vergütung und Bezügen. Herkömmlicherweise entscheidet der Zugführer, wann eine Lokomotive bei maximaler Leistung betrieben wird – wobei Dieselmotoren in puncto Kraftstoffnutzung zu den besten gehören – und wann gebremst wird. Das Problem liegt in der Vergeudung von Kraftstoff beim Betrieb bei maximaler Leistung und anschließendem starken Bremsen. Beim Betrieb im niedrigen oder mittleren Leistungsbereich ist der Kraftstoffverbrauch des Dieselmotors jedoch nicht mehr optimal. Um dieses Problem anzugehen, hat sich Electro-Motive Diesel (EMD) mit New York Air Brake (NYAB), einem Lieferanten für Zugsteuerungen, zusammengeschlossen, um zwei neue automatische Steuersysteme einzuführen, die den Kraftstoffverbrauch für Kunden aus dem Schienenverkehr reduzieren sollen.



LEADER, das Zugmanagementsystem von NYAB, das bereits zur Standardausrüstung im Schienenverkehr gehört, berechnet den kraftstoffeffizientesten Betrieb und teilt dem Fahrpersonal mit, wann beschleunigt oder gebremst werden soll. Als Teil der Intellitrain-Suite für Schienenverkehrslösungen haben EMD und NYAB gemeinsam Intellitrain® PilotAssist für die Integration von LEADER in das Zugsteuersystem von EMD entwickelt. Dank PilotAssist können Befehle von LEADER zum Beschleunigen oder zum dynamischen Bremsen eigenständig durch das Zugsteuersystem von EMD umgesetzt werden. PilotAssist funktioniert in Übereinstimmung mit den berechneten Befehlen von LEADER und ermöglicht so weitere Kraftstoffeinsparungen.

In Zusammenarbeit mit PilotAssist versucht das Softwareprodukt SmartConsist® 2.0 von EMD automatisch, einige Lokomotiven einer zusammengeschlossenen Gruppe bei maximaler Leistung zu betreiben, während die anderen Lokomotiven sich im Leerlauf befinden. Dadurch wird für die gesamte Gruppe ein effektiver mittlerer Leistungsbereich erzielt. Die beiden eigenständigen Innovationen ermöglichen in Kombination mit LEADER sowohl Kraftstoffeinsparungen als auch Emissionsminderungen für diese Lokomotiven. Bei künftigen EMD™-Einheiten bieten weitere Innovationen wie diese effektive Kosteneinsparungen.



Hochgeschwindigkeitsfähre mit DGB™-Antrieb – Ein großer Gewinn für Rio 2016

"DIE NEUE ZWEISTOFFMOTOR-LÖSUNG VON CAT MARINE NUTZT DIE BEWÄHRTE HALTBARKEIT DES DIESELMOTORS DER BAUREIHE 3500 UND BIETET KUNDEN GLEICHZEITIG VERBESSERTE KRAFTSTOFFFLEXIBILITÄT UND STROMREDUNDANZ FÜR DEN BETRIEB MIT DIESEL ODER GAS"

Bei allen Olympischen Spielen treffen sich Talente aus aller Welt, und das oft mit erstaunlichen Ergebnissen. In diesem Sinne treten bei den Olympischen Sommerspielen 2016 in Rio de Janeiro, Brasilien, die Hochgeschwindigkeitsfähren von Assessoria Transporte Aquaviario ihren Dienst an. Sie wurden von Coco Yachts Holland B.V. in den Niederlanden konstruiert, von Afai Southern Shipyards in China gebaut und werden von den ersten Cat®-Bordstromaggregaten 3512C mit Dynamic Gas Blending™ (DGB™) angetrieben. Diese wurden in Lafayette, im US-Bundesstaat Indiana, gebaut.

Insgesamt 28 Cat®-Stromaggregate werden in sieben Hochgeschwindigkeitsfähren mit einem Schiffsrumpf aus Aluminium eingebaut. Davon sorgen 14 Cat-Stromaggregate der Baureihe 3512 mit je 1550 eKW bei 60 Hz Nennleistung und 14 Cat-Stromaggregate der Baureihe C9 für die Haupt- bzw. Notstromversorgung.

Eine Fähre wird mit der neuen DGB-Lösung von Caterpillar Marine ausgestattet, die auf der 2012 eingeführten und höchst erfolgreichen Zweistoffmotor-Anwendung für Landbohrungen basiert. Die Zweistoffmotor-Lösung wird durch komprimiertes Erdgas (CNG, Compressed Natural Gas) angetrieben und eignet sich hervorragend für Hochgeschwindigkeitsanwendungen.

Das Cat-Stromaggregat 3512 DGB enthält ein Niederdruck-Gassystem mit einer maximalen Gassubstitutionsrate von ca. 70 Prozent innerhalb eines großen Lastbereichs. Das IMO II-konforme Stromaggregat verfügt über eine Nennleistung und ein Übergangsverhalten, das dem eines dieselbetriebenen Stromaggregats entspricht, und weist auch bei der Nutzungsdauer Ähnlichkeiten zu einem Dieselmotor auf. Bediener können dank des hervorragenden Lastfaktors und der ausgezeichneten Substitutionsrate deutliche Kraftstoffeinsparungen erzielen.

"Die neue Zweistoffmotor-Lösung von Caterpillar Marine nutzt die bewährte Haltbarkeit des Dieselmotors der Baureihe 3500 und bietet Kunden gleichzeitig verbesserte Kraftstoffflexibilität und Stromredundanz für den Betrieb mit Diesel oder Gas", erklärt Jason Spear, Product Definition Engineer bei Caterpillar Marine.

Die übrigen sechs Fähren werden so gebaut, dass die Option besteht, den Motorraum später mit DGB-Stromaggregaten nachzurüsten. Jede Fähre ist mit einem dieselelektrischen Antrieb (DEP, Diesel-Electric Propulsion) mit Ruderpropellern und identischen Motorräumen ausgestattet.

"Assessoria Transporte Aquaviario wird nicht nur in der Lage sein, die Effizienz seiner Fähren durch den Antrieb mit den Zweistoffmotor-Lösungen von Caterpillar Marine zu optimieren, sondern das Unternehmen kann auch beim Betrieb seiner Fähren zuversichtlich auf die Produktunterstützung vertrauen, die sie nur von Caterpillar erhalten", so Chris Chenette, Product Value Manager bei Caterpillar Marine.



Die Caterpillar Enterprise System Group (CESG) vereint kritische Prozesse und Supportgruppen mit dem Ziel der kontinuierlichen Verbesserung der weltweiten Kapazitäten im Bereich der ganzheitlichen Fertigung und der Wertschöpfungsketten. Die Gruppe fördert und unterstützt die Strategie zum Erreichen von Unternehmensexzellenz durch die enge Zusammenarbeit mit strategischen Geschäftsbereichen, um das Unternehmen optimal auszurichten, Maßnahmen voranzutreiben und überdurchschnittliche Ergebnisse zu erzielen.

Unternehmensexzellenz

Ein Gespräch mit Dave Bozeman, Senior Vice President

F: Wie fügt sich Unternehmensexzellenz in die gesamte Unternehmensstrategie von Caterpillar ein?

A: Unternehmensexzellenz hebt unsere Auftragsabwicklung auf die nächste Ebene, indem sie uns ermöglicht, die gute Arbeit, die wir bereits leisten, noch besser zu erledigen. Wenn wir uns die gesamte Geschäftstätigkeit betrachten, treibt die Unternehmensexzellenz unsere Disziplin und Ausführung auf eine ganz neue Ebene für Caterpillar und beweist, dass sie langfristig einen Wettbewerbsvorteil darstellt.

F: Was trägt das Global Supply Network zur Unternehmensexzellenzstrategie bei?

A: Caterpillar tätigt Geschäfte in mehr als 180 Ländern weltweit. Ein Netzwerkmodell, das mit der gesamten Logistikstrategie verknüpft ist, bietet beste Transparenz über unsere ganze Wertschöpfungskette hinweg und ermöglicht uns, unsere Lagerbestände an den Ort zu verbringen, wo sie benötigt werden – genau zu dem Zeitpunkt, zu dem sie gebraucht werden. Unser Netz wird in Zukunft noch stärker werden und weiterhin einen Wettbewerbsvorteil für Caterpillar darstellen.

F: Wie kann Unternehmensexzellenz einem Unternehmen Unterstützung bieten?

A: Am Anfang steht immer der Kunde: Wir müssen seine Anforderungen und Bedürfnisse kennen und verstehen. Wir schauen uns genau an, wann und wie der Kunde sein Produkt haben möchte, und richten unsere Logistik, unsere Fertigungswerke und unsere Lieferanten eigens darauf aus, um seinen Anforderungen gerecht zu werden. Dadurch verbessert sich letztendlich die Geschwindigkeit, mit der unsere Produkte den Kunden erreichen, sowie der Durchsatz. Als Folge erhalten wir begeisterte Kunden, höhere Gewinne, bessere Umsatzrenditen und eine Bestandsreduzierung, die sich auf unseren gesamten Cashflow auswirkt. Wenn wir bei unseren Kunden anfangen, ergibt sich daraus eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten.

F: Wie nutzt Caterpillar die Lean-Methodik in der Unternehmensexzellenzstrategie?

A: Die Lean-Methodik ermöglicht uns, unsere Disziplin und Ausführung noch einen Schritt weiter voranzutreiben und die Stabilität in unseren Werks- und Büroumgebungen zu fördern. Am Anfang steht unser Engagement für die "Built in Quality"-Kultur. Dies bedeutet, dass wir keinen Fehler in einem Produkt oder Prozess weiterleiten. Dies erfordert ein grundlegendes Verständnis des Arbeitsauftrags in jedem einzelnen Schritt. Ob es sich um die Arbeit im Büro handelt oder darum, die besten Maschinen der Welt zu bauen – "Built in Quality" bildet das Fundament und unsere Mitarbeiter leisten einen wesentlichen Beitrag dazu.



Mehr Wettbewerbsfähigkeit für Caterpillar

Höhepunkte der Unternehmensexzellenz 2014

- Solide Kenntnisse der Kundenservice-Anforderungen nach Produkt und Region
- Neun neue Pilotprojekte unter der Leitung von vier gezielt dafür zusammengestellten Wertschöpfungsketten-Pilotteams
- Vereinfachung aller Pilotprojekte ... gefördert durch Konfigurationsrationalisierung
- Anhaltende Eigendynamik der schlanken Fertigung ... mit über 50 Einsatzbereichen
- Entwicklung des Geschäftsbereichs Global Supply Network ... für mehr Transparenz

Die treibende Kraft hinter Unternehmensexzellenz

Kunden setzen ihr Vertrauen in Caterpillar und erwarten, dass ihnen die bestmögliche Kundenerfahrung sowie Qualitätsprodukte zu einem Preis und einer Verfügbarkeit geboten werden, die ihren alltäglichen Anforderungen entsprechen. Als Teil unseres Engagements, die Kundenerfahrung fortlaufend zu verbessern, wurde 2014 die neue Initiative "Unternehmensexzellenz" ins Leben gerufen, die die ganzheitliche Vision von Caterpillar für unsere durchgängigen Geschäftsprozesse darstellt.

Die Strategie zum Erreichen von Unternehmensexzellenz wurde von einer vielfältigen Gruppe aus Direktoren entwickelt, die für die wichtigsten Produktpaletten und Serviceangebote bei Caterpillar verantwortlich sind. Unternehmensexzellenz zielt darauf ab, Caterpillar noch näher an den Kunden zu bringen, um den Markt und unsere Kundenservice-Anforderungen besser zu verstehen. Caterpillar verwendet anschließend die Kundendaten, um kritische Prozesse und Supportgruppen besser aufeinander abzustimmen und die durchgängigen Geschäftsprozesse von Caterpillar weiter zu verbessern. Die Strategie beinhaltet auch dahingehend Bemühungen, Produkte höchster Qualität zu liefern, indem Lean Transformation genutzt und Kerngeschäftsprozesse im gesamten Unternehmen gestärkt werden.

Die derzeitigen Bemühungen machen Caterpillar zu einem enger verbundenen Unternehmen mit mehr Reaktions- und Wettbewerbsfähigkeit. Es ist das Unternehmen Caterpillar, auf das unsere Mitarbeiter stolz sind. Es ist das Unternehmen Caterpillar, auf das sich unsere Kunden verlassen können. Und es ist das Unternehmen Caterpillar, in das unsere Aktionäre ihre Zuversicht setzen.



**WIR LIEFERN UNSERE
PRODUKTE DURCHWEGS,
WIE DER KUNDE
ES WÜNSCHT ...
WANN DER KUNDE ES WÜNSCHT ...**

Die Kunden von Caterpillar haben eine hohe Erwartungshaltung, was sich direkt auf das Geschäft auswirken kann, wenn diese Erwartungen nicht erfüllt werden. Durch das Sammeln, Analysieren und Auswerten von Kundenrückmeldungen können wir derartige Situationen vermeiden.

Wir sammeln Rückmeldungen über einen Prozess, der als umgekehrter Marktansatz bezeichnet werden kann. Dabei handelt es sich um eine Hauptkomponente der Strategie zum Erreichen von Unternehmensexzellenz. Im Jahr 2014 entwickelte Caterpillar diesen Ansatz weiter. Durch das Sammeln von solidem Marktfeedback, wie z. B. bestimmte Funktionen, Leistungen und Lieferungen, die unsere Kunden von uns erwarten, kann Caterpillar unser Kundenserviceversprechen besser definieren und die Daten dazu nutzen, um kritische Prozesse und Supportgruppen aufeinander abzustimmen und unsere durchgängigen Geschäftsprozesse weiter zu verbessern.

"Ich konnte eine große Veränderung bei der Kommunikation beobachten", so Dino Colbourne von Shell Albion, ein Kunde aus der Ölsandbranche. "Ich habe Ingenieure von Caterpillar gesehen, die wiederholt den Weg auf sich genommen haben, um uns zu besuchen und unsere Meinung zu erfahren, da wir über viel Erfahrung verfügen. Wir haben hier in der Region die größte Erfahrung und es ist großartig, nach seiner Meinung gefragt zu werden, um dadurch Produktverbesserungen zu unterstützen."

Durch den Einsatz des umgekehrten Marktansatzes konnte Caterpillar feststellen, dass verschiedene Nachfragesegmente basierend auf bestimmten Kaufgelegenheiten existieren. Demzufolge überarbeitet Caterpillar unsere Auftragsabwicklungsprozesse, um die Agilität und Flexibilität bereitzustellen, die erforderlich sind, um die Kundenerwartungen konsequent zu erfüllen. Dabei liefern wir unsere Produkte durchwegs, wie der Kunde es wünscht ... wann der Kunde es wünscht ... und erfüllen somit das Caterpillar-Kundenserviceversprechen.



Starke Prozesse für starke Ergebnisse

Grundlegende Kompetenzen

Prozesse und Richtlinien, um einen nachhaltigen Erfolg zu erzielen.

- Kundenserviceversprechen
- Produktstrategien
- Global Supply Network
- Lean Transformation
- Geschäftssystemstrategie
- Unternehmensführung

Jedes Unternehmen in der Welt befolgt bestimmte Prozesse und Richtlinien, um einen nachhaltigen Erfolg zu erzielen. Bei Caterpillar nennen wir diese Prozesse grundlegende Kompetenzen und wir engagieren uns für die Stärkung unserer grundlegenden Kompetenzen, um Unternehmensexzellenz zu erreichen.

Eine wichtige grundlegende Kompetenz für Caterpillar ist unser Global Supply Network. Im Jahr 2014 erschuf Caterpillar dieses Netz durch das Zusammenlegen unseres Beschaffungs- und Logistikteams. Das Ergebnis ist ein Team im Unternehmen Caterpillar, dessen Schwerpunkt auf Exzellenz, Transparenz und Effizienzsteigerung bei der Auftragsabwicklung liegt.

Das Global Supply Network überwacht Aufträge, Transporte, Lieferungen und Bestände im gesamten Unternehmen Caterpillar. Es besteht aus unternehmenseigenen und externen Lieferanten, Vertriebszentren, Erst- und Endkonsolidierungsstationen und Ersatzteilen. Jeder dieser Bereiche verfügt über seine eigene fachliche Kompetenz und die Ausrichtung erzeugt ein starkes Wertschöpfungsnetz.

Ziel unseres Global Supply Network ist die Beschaffung von Teilen und Services in der richtigen Qualität, zur richtigen Zeit, vom richtigen Lieferanten, gemäß dem richtigen Plan, zu den richtigen Gesamtkosten. Das Netz fördert proaktive, faktenbasierte Entscheidungen für Beschaffungsmaßnahmen und die Logistik und bietet Caterpillar und unseren Kunden einen Wettbewerbsvorteil.



Die Macht der Perfektion



Prüfer Henry Rogers und Teamleiter Terry Boone führen eine Abnahme einer Maschine bei einer Qualitätsprüfung in East Peoria, im US-Bundesstaat Illinois, durch.

Die Herstellung einer perfekten Maschine beginnt online und sie wird vollständig nach dem Null-Fehler-Prinzip von Anfang bis Ende montiert. Caterpillar strebt nach Perfektion und ist ein Unternehmen mit dem Ruf, hochwertige Produkte und Services zu liefern. Im Jahr 2014 begann die Perfektion Gestalt anzunehmen, als perfekte Cat®-Maschinen nach und nach weltweit von den Bändern liefen.

Wie gelingt es Caterpillar, Perfektion zu erreichen? Die Antwort lautet "Lean".

Lean ist die disziplinierte Vorgehensweise von Caterpillar zur Vermeidung von Ausschuss und Steigerung effizienter Arbeitsweisen; die Basis bildet dabei ein solides Fundament aus 6 Sigma und dem Caterpillar Production System (CPS). Die Methode wurde 2013 erstmals eingeführt und hat 2014 schnell an Dynamik gewonnen. Sie wurde über 50 Mal im gesamten Unternehmen umgesetzt.

Das erste Prinzip von Lean lautet "Built in Quality" (BIQ) und besagt, dass jede Person bei jedem Arbeitsschritt und bei jedem Prozess zu 100 Prozent höchste Qualität gewährleisten muss. Ein Fehler kann nicht an den nächsten Arbeitsschritt weitergegeben werden, ganz gleich wie klein oder unbedeutend er erscheint.

Das Caterpillar-Werk in East Peoria, im US-Bundesstaat Illinois, feierte seine erste perfekte Maschine Anfang des Jahres 2014. Lean funktioniert – dank des Enthusiasmus und Engagements der Mitarbeiter. "Die Mitarbeiter am Band sind stolz auf ihre Arbeit und beweisen ihr handwerkliches Geschick", bemerkt Terry Boone, ein Teamleiter in der Herstellung. "Unsere wichtigste Ressource ist unser Team. Im Team erbringen wir hervorragende Leistungen."

Das Ausmerzen von Fehlern ist nur ein Aspekt von Lean. Die Methode erhöht auch die Sicherheit der Arbeitsumgebung und verbessert den Prozessfluss, was letztendlich eine bessere Produktverfügbarkeit für die Kunden bedeutet. Darüber hinaus ist die Umsetzung von Lean bei Caterpillar nicht nur auf die Fertigung beschränkt. Viele Funktionsbereiche bei Caterpillar führen täglich Geschäftsprozesse aus und setzen die Lean-Methode ein, um perfekte Arbeit zu leisten und Caterpillar zu einem enger verbundenen Unternehmen mit mehr Reaktions- und Wettbewerbsfähigkeit zu machen.

Die Macht der Perfektion (Fortsetzung)

Auf Erfolg bauen

Perfekte Arbeit bei Caterpillar ist aufgrund der fortlaufenden Verbesserungsbemühungen möglich, die mit 6 Sigma, dem Caterpillar Production System und nun mit Lean ihren Anfang nahmen. Caterpillar führte 2013 die Lean-Methode ein.

6 Sigma standardisiert die Problemlösung durch die Verwendung von Fakten und Daten. Das Caterpillar Production System bietet Caterpillar eine gemeinsame Sprache und fördert Verbesserungen durch Kennzahlen für Personen, Qualität, Geschwindigkeit und Kosten. Lean ist die disziplinierte Umsetzung, die zur Vermeidung von Ausschuss und für Effizienzsteigerungen erforderlich ist.



Financial Products bietet Kunden und Händlern Finanzierung für Kauf und Miete von Cat®-Maschinen und Maschinen anderer Marken sowie Finanzierung von Verkäufen von Cat®-Produkten an Händler. 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 unserer Maschinen zu erleichtern. Corporate Services stellt die Bereiche Geschäfts- und Personalwesen, Informationstechnologie, Buchhaltung und Finanzdienstleistungen für Caterpillar bereit und dient als Unternehmensressource für geschäftliche Aktivitäten.

Erwartungen übertreffen

Ein Gespräch mit Brad Halverson, Group President und Chief Financial Officer

F: Wie würden Sie das Geschäftsergebnis von Caterpillar für das Jahr 2014 beschreiben?

A: Im Jahr 2014 sahen wir uns einem wirtschaftlich schwierigen Umfeld gegenüber. Aus diesem Grund blieben die Umsatzerlöse und Erträge im Wesentlichen unverändert. Trotz des Umsatzrückgangs bei Resource Industries um nahezu \$ 3 Mrd. bzw. um mehr als 20 Prozent sahen wir doch auch einige Lichtblicke. Energy & Transportation hatte 2014 ein erfolgreiches Jahr mit Rekordwerten bei Umsatzerlösen und Gewinnen. Obwohl sich die Zahlen bei Construction Industries noch weit unter den Spitzenwerten der letzten Jahre befinden, verzeichneten wir auch dort ein Plus bei den Umsatzerlösen von ca. 4 Prozent, wobei der Gewinn sich erheblich verbessert hat. Trotz der Tatsache, dass die gesamten Umsatzerlöse und Erträge des Unternehmens 2014 im Wesentlichen unverändert blieben, führte die solide operative Ausführung durch unsere Mitarbeiter zu einem höheren Gewinn pro Aktie von \$ 5,88, was einem Plus von \$ 0,13 im Vergleich zu 2013 entspricht. Unter Ausschluss der Restrukturierungskosten betrug 2014 der Gewinn pro Aktie \$ 6,38, was einem Plus von \$ 0,41 im Vergleich zu 2013 entspricht.

Angesichts der generell schwachen Konjunktur bin ich mit unseren Leistungen 2014 sehr zufrieden, auch im Hinblick auf die fortlaufende und konsequente Ausführung unseres Geschäftsmodells. Dank der harten Arbeit unserer Mitarbeiter und der Zusammenarbeit mit unseren Händlern konnten wir unsere Kunden mit hochwertigeren Produkten beliefern und gewannen 2014 erneut Marktanteile, mittlerweile das vierte Jahr in Folge. Wir konnten auch einen wesentlich größeren Prozentsatz von Händlerauslieferungen verzeichnen, die über Cat Financial finanziert wurden. Dies ist das zweite Jahr in Folge, in dem wir eine Verbesserung in diesem Bereich erreicht haben. Diese Bemühungen in Kombination mit einem starken Fokus auf Kostenmanagement ermöglichten strukturelle Kostensenkungen, Verbesserungen unserer Kostenflexibilität und das Erreichen unserer gesteckten Ziele beim operativen Ergebnis.

F: Wie würden Sie die Situation der Bilanz und der Cash Performance 2014 beschreiben?

A: Wir tätigten weiterhin Investitionen in künftige Wachstumschancen, in unsere Werke und in die Forschung und Entwicklung, denen allesamt eine große Bedeutung für unseren langfristigen Erfolg zukommt. Nur aufgrund der Stärke unserer Bilanz ist uns dies möglich. Dies ist das direkte Ergebnis unseres starken Fokus auf die Bilanz und den Cashflow, den wir schon seit einigen Jahren verfolgen. Machinery, Energy & Transportation (ME&T) erzielte 2014 einen operativen Cashflow in Höhe von \$ 7,5 Mrd., dem drittbesten Ergebnis in der Geschichte des Unternehmens. Das Verhältnis von Fremd- zu Eigenkapital von 37,4 Prozent bei ME&T liegt in unserer anvisierten Bandbreite und das Netto-Verhältnis von Fremd- zu Eigenkapital in Höhe von \$ 6,3 Mrd. in Geldmitteln bei ME&T liegt bei soliden 18 Prozent. Diese starke Finanzlage wurde trotz einer 17 Prozent höheren Quartalsdividendenausschüttung an unsere Aktionäre und einem Aktienrückkauf während des Jahres in Höhe von \$ 4,2 Mrd. erzielt.

F: Auf welche Bereiche sollten sich 2015 die Mitarbeiter konzentrieren, um Caterpillar beim Erreichen seiner Ziele zu unterstützen?

A: Wie immer müssen wir bei der Sicherheit anfangen. Im Jahr 2014 verbesserte sich die Sicherheit gegenüber 2013. Wenn wir uns also zum Ziel setzen, Caterpillar 2015 zu einem noch sichereren Arbeitsplatz zu machen, ist das ein guter Anfang.

Vom betrieblichen Standpunkt her sehen wir uns 2015 einem weiteren schwierigen Jahr gegenüber, in dem Umsatzeinbußen im Vergleich zu 2014 von \$ 5 Mrd. erwartet werden. Schuld daran sind das prognostizierte relativ langsame Wachstum der Weltkonjunktur sowie die anhaltend schwachen Rohstoffpreise. Daher müssen wir stark auf das Kostenmanagement achten. Trotz dieser Herausforderungen sehe ich dem Jahr 2015 positiv entgegen, da wir durch unsere Lean-Initiativen eine enorme Dynamik hinsichtlich des Kostenmanagements geschaffen haben. Wir haben bewiesen, dass wir als Unternehmen auch schwierige Zeiten meistern können, und ich bin zuversichtlich, dass wir das auch erneut 2015 bewerkstelligen können.

Erwartungen übertreffen (Fortsetzung)

Ein Gespräch mit Brad Halverson, Group President und Chief Financial Officer

Die Führungsentwicklung wird ebenfalls 2015 ein wichtiger Schwerpunktbereich sein und wird die Weichen für einen anhaltenden langfristigen Erfolg stellen. Im Jahr 2014 aktualisierten wir die gesamte Führungsstrategie (L.E.A.D.), um ein neues wertebasiertes Führungsprogramm aufzunehmen, und wir schlossen neue Partnerschaften, um unsere Programme 2015 umzusetzen. Wenn wir die Tatsache berücksichtigen, dass über die Hälfte unserer Mitarbeiter erst weniger als 10 Jahre dem Unternehmen angehören, ist es leicht verständlich, warum ich so viel Wert darauf lege, in die Führungsentwicklung zu investieren.

F: Wie würden Sie die zukünftige Position von Caterpillar beschreiben?

A: Wir sind unglaublich gut für die langfristige Zukunft positioniert. Wir sind weiterhin in den richtigen Branchen vertreten. Die Welt braucht, was wir ermöglichen: Energie, Infrastruktur, Nachhaltigkeit. Dabei handelt es sich um die wichtigsten Herausforderungen, denen sich die Welt in den kommenden Jahren gegenüber sieht, und wir bieten dafür die Lösungen. Die Weltbevölkerung wächst, die Mittelschicht wächst, der Energiebedarf steigt und die Forderung nach Infrastruktur wird in den Entwicklungsmärkten laut und eine Erneuerung der Infrastruktur ist in den entwickelten Märkten nötig. Es besteht eine Vielzahl von Möglichkeiten für Caterpillar und unsere Kunden!

Wenn sich unsere Branchen erholen, befinden wir uns in einer guten Position, um sowohl von den operativen und strukturellen Verbesserungen, die wir in den letzten Jahren vorangetrieben haben, als auch von den größeren Investitionen in Forschung und Entwicklung zu profitieren. Wir sollten uns darüber freuen, was wir in diesen schwierigen Zeiten erreicht haben, und mit Begeisterung in die vor uns liegende Zukunft blicken.

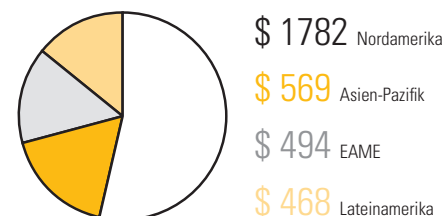
Erträge (in Millionen Dollar)



Segmentgewinn (in Millionen Dollar)



Erträge 2014 nach Regionen (in Millionen Dollar)



*Die Diagramme stellen das Geschäftsergebnis für das Segment Financial Products dar.



Langfristige Stärkung der Werte für Aktionäre

**AKTIENRÜCKKÄUFE IM WERT VON
\$ 4,2 MRD.
UND DIVIDENDENAUSCHÜTTUNGEN
IN HÖHE VON
\$ 1,6 MRD.
MACHEN 2014 ZU EINEM
REKORDJAHR FÜR KAPITALRÜCK-
ZAHLUNGEN**

Im Jahr 2014 feierte Caterpillar sein 85-jähriges Jubiläum als ein an der New Yorker Börse gelistetes Unternehmen, ein Meilenstein in unserer langen Tradition, die geprägt ist von Strategieumsetzung, Geschäftsentwicklung und Rückfluss von Werten an Aktionäre. Das Fundament einer konsistenten Finanzstärke ermöglichte uns, über die Jahre hinweg den Stürmen des Marktes standzuhalten und langfristig zu investieren. In unserer Unternehmensstrategie sind Kennzahlen definiert, anhand derer wir den Erfolg messen können. Eine starke Bilanz, ein stabiles AA-Rating unserer Kreditwürdigkeit sowie ein solider Cashflow beweisen unsere Finanzstärke und unsere finanziellen Möglichkeiten.

Die Fähigkeit von Caterpillar, Cashflow zu generieren, Zugang zu Krediten zu erhalten und Schuldverschreibungen auf den Finanzmärkten auszugeben, unterstützt das operative Geschäft, finanziert Prioritäten beim Liquiditätseinsatz und federt konjunkturelle Abschwünge ab. Im Jahr 2014 hat Caterpillar Inc. US-Anleihen in Höhe von \$ 2,0 Mrd. mit Laufzeiten von 10 Jahren, 30 Jahren und 50 Jahren zu niedrigen Zinsen ausgegeben. Wenn potenzielle Kreditgeber die Kreditwürdigkeit eines Unternehmens betrachten, bieten die Bilanzen eine grundlegende finanzielle Momentaufnahme, die darauf schließen lässt, wie gut das Unternehmen die normalen Auf- und Abschwünge bei den Umsatzerlösen und Erträgen bewältigen und gleichzeitig weiterhin seine Rechnungen begleichen kann. Dementsprechend schlossen wir das Jahr 2014 mit einer starken Bilanz und soliden Kreditkennzahlen ab. Der Gewinn pro Aktie betrug 2014 \$ 5,88. Unter Ausschluss der Restrukturierungskosten betrug der Gewinn pro Aktie \$ 6,38, was einem Plus von 7 Prozent im Vergleich zu 2013 entspricht, trotz eines hinter den Erwartungen zurückbleibenden weltweiten Wirtschaftswachstums und relativ unveränderten Umsatzerlösen und Erträgen.

Unsere Prioritäten im Hinblick auf den Einsatz von Geldmitteln gelten der Vergütung unserer Aktionäre durch den Rückkauf von Stammaktien und der Ausschüttung von Dividenden. Im Januar 2014 haben wir den Abschluss des ursprünglich 2007 genehmigten Programms zum Rückkauf von Aktien in Höhe von \$ 7,5 Mrd. bekanntgegeben. Im Anschluss genehmigte das Board of Directors ein neues Aktienrückkaufprogramm in Höhe von \$ 10,0 Mrd., das am 31. Dezember 2018 auslaufen wird. Im gesamten Jahr tätigten wir Aktienrückkäufe im Wert von \$ 4,2 Mrd. und Dividendenausschüttungen in Höhe von \$ 1,6 Mrd. Dadurch ist 2014 ein Rekordjahr für Kapitalrückzahlungen. Dies stellt deutlich unser Engagement unter Beweis, unseren Aktionären überdurchschnittliche Renditen zu bieten.

Unsere langfristige Perspektive bleibt optimistisch, da die Diversität und geografische Reichweite unserer Geschäftstätigkeiten, die wachsende Nachfrage nach den Produkten und Services unserer Kunden sowie unsere anhaltende finanzielle Disziplin und operative Stärke uns klare Gründe liefern, auf die Fähigkeit von Caterpillar zu vertrauen, starke Ergebnisse abzuliefern und weiterhin die Aktionäre finanziell zufrieden zu stellen.



Tag der verarbeitenden Industrie in den USA schafft Stolz und Möglichkeiten

Verarbeitende Industrie in den USA

12,5 % des BIP¹

Beitrag von \$ 2,08 Billionen zur Wirtschaft im Jahr 2013¹

9 % der Arbeitskräfte in Direktbeschäftigung¹

Jeder 6. Arbeitsplatz im Privatsektor unterstützt¹

\$ 1,32 wirtschaftlicher Mehrwert für jeden \$ 1,00, der ausgegeben wird¹

$\frac{2}{3}$ aller F&E aus dem Privatsektor (mehr Innovationsförderung als jeder andere Sektor)¹

90 % der Patente aus der verarbeitenden Industrie²

¹ Quelle: National Association of Manufacturing

² Quelle: U.S. Department of Commerce

Autumn Cohan, eine Siebtklässlerin aus Decatur, im US-Bundesstaat Illinois, stellt den Elektromotor ihres "Bürstenbots" ein, ein Zahnbürstenkopf mit einem Elektromotor, den sie entwickelt hat, um einen Haufen Reis aufzukehren. Der Bürstenbot dreht sich ständig im Kreis, aber sie möchte, dass er sich geradeaus bewegt. "Es ist nicht so einfach, wie es aussieht", sagt sie.

Autumn, die später Architektin werden möchte, ist eines von 80 Mädchen aus der Mittelstufe, die für eine Besichtigung des Caterpillar-Werks in Decatur im Oktober 2014 im Rahmen des "Tags der Technik für Mädchen" ausgewählt wurden. Die Mädchen verbrachten den Tag im Gespräch mit einigen Ingenieurinnen bei Caterpillar und erhielten Informationen über die Qualifikationen und Problemlösungsmodelle, auf die sie für eine berufliche Laufbahn als Ingenieurin ihren Schwerpunkt legen müssen.

Dies war nur eine der Veranstaltung, die den ganzen Oktober über in Verbindung mit dem "National Manufacturing Day" abgehalten wurden. Beim "National Manufacturing Day" handelt es sich um ein Ereignis, das jedes Jahr am ersten Freitag im Oktober stattfindet und das US-Herstellern die Möglichkeit bietet, das Potenzial der modernen verarbeitenden Industrie zu feiern und der Öffentlichkeit zu präsentieren und das Interesse an beruflichen Laufbahnen in der verarbeitenden Industrie zu fördern.

Im Jahr 2014 organisierten die US-Einrichtungen von Caterpillar mehr als 200 Veranstaltungen in 38 Bundesstaaten. Über 25.000 Mitarbeiter und Tausende Familienangehörige, Gemeindevertreter, Pädagogen sowie Schüler und Studenten nahmen daran teil. Die Aktivitäten unterschieden sich zwar von Einrichtung zu Einrichtung, umfassten jedoch Tage der offenen Tür, Besichtigungen, Vorführungen, Grillfeste und Catering, Spiele sowie praktische Erfahrungen mit Fertigungsverfahren. Das Thema war jedoch überall dasselbe: Die Mitarbeiter in der Fertigung bei Caterpillar werden für ihre Fertigkeiten und ihre Kompetenz geschätzt – und ihre Berufe zeigen Wirkung.

Die Fertigung ist das Herz unseres Unternehmens und fördert ständige Innovation. Heutzutage befinden sich Hersteller beispielsweise mitten in einer nachhaltigen Revolution, in der das Gebot der Stunde ständige Innovation und Verbesserung der Sicherheit von Produkten und Einrichtungen bei gleichzeitig weniger Energie- und Wasserverbrauch und weniger Abfallaufkommen lautet. Auch die Technologie spielt eine zunehmend wichtige Rolle. US-Hersteller befinden sich an der Spitze dieser Bemühungen. Sie leisten landesweit zwei Drittel der Forschungs- und Entwicklungsarbeit (mehr als jeder andere Sektor) und erheben Anspruch auf 90 Prozent aller US-Patente.

Tag der verarbeitenden Industrie in den USA (Fortsetzung)

Unsere Kunden erbauen im wahrsten Sinne des Wortes die Welt. Ohne die harte Arbeit und Kompetenz der Männer und Frauen, die zuverlässige, haltbare Cat®-Motoren und -Ausrüstungen konstruieren, wäre dies allerdings nicht möglich. Es liegt in unserer Verantwortung, dafür zu sorgen, dass sie die Anerkennung erhalten, die sie verdienen, und dass sie gut darauf vorbereitet sind, sich im globalen Wettbewerb erfolgreich zu behaupten. Um dies zu unterstützen, fördern wir Weiterbildung in wichtigen Technologien und Fachfertigkeiten; und es geht uns darum, ein Umfeld zu schaffen, in dem Innovationskraft belohnt wird und gedeihen kann.

Caterpillar engagiert sich sehr für den anhaltenden Erfolg seiner Produktionseinrichtungen mit einer starken Basis in den USA, die wir als die stärkste, größte und produktivste Wirtschaft für die verarbeitende Industrie weltweit betrachten.

▶ [Kurzes Video über die moderne verarbeitende Industrie. Caterpillar heute.](#)

Ehrung der Menschen, die ihr Leben dem Erbauen der Welt widmeten



Betty Reed verdiente beim Kinderhüten 75 US-Cent am Tag, als sie von einer Stelle als allgemeine Montagekraft bei Solar Turbines, einer Tochtergesellschaft von Caterpillar, erfuhr. Dort hatte sie die Möglichkeit, zusammen mit ihrem Ehemann, ihrem Bruder und ihrem Cousin zu arbeiten. Das war 1942 und Betty arbeitet noch heute als Fräserin/Schleiferin im Solar-Werk in San Diego, USA.

Zusammen mit Charlie Pittman, einem Wartungsmechaniker im Caterpillar-Werk in East Peoria, USA, erhielt Betty ihre Anstecknadel für 65 Jahre Dienst. Darüber hinaus hatte sie einen Auftritt in einem Dokumentarvideo, das im Rahmen der Ausstellung "Produktionstraditionen" des Caterpillar-Besucherzentrums gedreht wurde. Die Ausstellung feierte die nahezu 90-jährige Tradition von Caterpillar in der verarbeitenden Industrie und ehrte die Menschen, die dies ermöglichten.

"Die Fertigung ist das Herz unseres Unternehmens", so Kathryn Spitznagle, Leiterin des Caterpillar-Besucherzentrums. "Wir hoffen, dass wir den Besuchern die Tradition der verarbeitenden Industrie näher bringen und ein Verständnis für die Langlebigkeit und die Chancen für ausgebildete Fachkräfte auf dem heutigen Arbeitsmarkt schaffen können."

Der Schwerpunkt der Ausstellung lag auf fünf grundlegenden Konzepten aus der Geschichte von Caterpillar: Sicherheit, Prozesse, Qualität, Auszeichnungen für Mitarbeiter und Ausbildung. Die Ausstellung umfasste u.a. Archivfotos und über 150 Ausstellungsstücke. "Viele der altbewährten Werkzeuge und Verfahren, die bis in die 1920er Jahre zurückgehen, kommen noch heute in unseren modernen Werken zum Einsatz", so Spitznagle. "Und wenn dann die Besucher um die nächste Ecke biegen, sehen sie die innovativen, nachhaltigen Hightech-Produkte, die wir heute herstellen. Unser Engagement gegenüber Qualität und Sicherheit ist jedoch unverändert geblieben."



Finanzierungsprogramm als überzeugende Lösung für Kunden in Großbritannien

"JUST ADD DIESEL"

FASST DIE GESAMTBETRIEBSKOSTEN ZU EINER MONATLICHEN ZAHLUNG ZUSAMMEN, SODASS NUR NOCH DER KRAFTSTOFF ALS ZUSÄTZLICHE AUSGABE FÜR DEN KUNDEN ANFÄLLT.

Cat Financial sucht ständig nach innovativen Wegen zur Zusammenarbeit mit Cat®-Händlern, um Caterpillar-Kunden überzeugende Lösungen bieten zu können. Die Kampagne "Just Add Diesel" mit Finning UK ist dafür ein gutes Beispiel. Gemeinsam mit Marketingvertretern des Caterpillar-Konzerns Global Construction and Infrastructure (GCI) haben Cat Financial und Finning ein Programm für Kunden zusammengestellt, die eine hohe Servicequalität schätzen. Das Programm basiert auf einem Operating-Leasingvertrag, der einen erweiterten Schutzplan (EPP, Extended Protection Plan) und den Präventivwartungsvertrag (PMA, Preventive Maintenance Agreement) von Finning enthält. Unter der Kampagne "Just Add Diesel" werden die Gesamtbetriebskosten zu einer monatlichen Zahlung zusammengefasst, sodass nur noch der Kraftstoff als zusätzliche Ausgabe für den Kunden anfällt. Finning bietet mit dem Paket eine Betriebszeitgarantie von 98 Prozent an. In den letzten beiden Jahren half das Programm vielen Kunden in Großbritannien, die richtige Lösung für ihren Kauf von Radladern, Baggern und knickgelenkten Muldenkippern zu finden. Das Unternehmen Malcolm Construction, das einen Steinbruch in Ayrshire, Schottland, betreibt, ist ein gutes Beispiel dafür.

"Als wir uns nach einer Möglichkeit umsahen, unsere Maschinen zu erneuern, suchten wir nach einer Option, die uns niedrige Gesamtbetriebskosten bei hoher Produktivität bieten konnte", erklärt Walter Malcolm, Managing Director von Malcolm Construction. "Wir entschieden uns für den Cat® 972K und Cat® 980K als ideale Maschinen für unseren Betrieb und die "Just Add Diesel"-Lösung bot uns eine großartige alternative Zahlungsoption, die betriebswirtschaftlich sinnvoll ist und die uns die Möglichkeit gibt, finanziell voranzuplanen. Unter Berücksichtigung der Kraftstoffeinsparungen und der Verbesserungen bei der Produktivität läuft eine der beiden Maschinen im Wesentlichen gratis."



Law and Public Policy verfolgt das Ziel, den erstklassigen Ruf von Caterpillar zu erhalten. Die Organisation besteht aus dem Geschäftsbereich Legal Services und dem Geschäftsbereich Global Government & Corporate Affairs. Zu den Verantwortungsbereichen zählen juristische und Konformitätsdienstleistungen, Medienarbeit, interne Kommunikation, Regierungsangelegenheiten und -interessenvertretung, Nachhaltigkeitsberatung und globale Umwelt, Gesundheit und Sicherheit. Law and Public Policy unterstützt außerdem die Caterpillar Foundation, die überall auf der Welt nachhaltigen Fortschritt ermöglicht. Wir sind ein globales Team, das sich für unsere Kunden, Gemeinden und Länder engagiert.

Richtungsstrategie im Rechtsbereich

Ein Gespräch mit Jim Buda, Executive Vice President und Chief Legal Officer

F: Eine "Richtungsstrategie" wird in der Regel mit der Fertigung verbunden. Wie ist die entsprechende Herangehensweise im rechtlichen Bereich?

A: Wir haben diese Strategie von unserer Richtungsstrategie im Rechtsbereich vom Caterpillar Production System abgeleitet. Die Strategie ist sehr ähnlich, da sie uns bestimmte Richtungen vorgibt, in denen wir das Arbeitsvolumen, das bei uns auf dem Tisch landet, verarbeiten und verwalten. Wenn wir beispielsweise einen Geschäftsvertrag erhalten, wird dieser in einer Richtung geprüft, in der die meisten Vertragsprüfungen beginnen. In dieser Richtung wurden viele Aspekte der rechtlichen Prüfung bereits in Standardarbeit umgewandelt. Wenn für den Vertrag zu einem bestimmten Zeitpunkt eine Sonderbehandlung erforderlich ist, findet eine Eskalation in eine andere Richtung statt. So ähnlich wie bei einer Sonderanfertigung, die entweder auf der Fertigungslinie umgeleitet wird oder ein anderes Verfahren durchläuft. Dies ist ein Beispiel dafür, wie wir Richtungsstrategien einsetzen, um herauszufinden, welche Ressource die Prüfung der Vertragsangelegenheiten auf die effizienteste Art und Weise durchführen kann.

F: Auf welche Art rechtlicher Ressourcen greifen Sie dabei zurück?

A: Wir arbeiten immer noch mit externen Rechtsbeiständen. Aber mittlerweile haben wir auch die Arbeit mit anderen flexiblen Ressourcen wie Outsourcing-Unternehmen für rechtliche Verfahren, Firmen, die Vertragsanwälte und andere Angehörige von Rechtsberufen zur Verfügung stellen sowie Managed Services Providern aufgenommen. Viele dieser Unternehmen haben Dienststellen und Teammitglieder in den USA und anderen Ländern. Sie stellen uns sehr intelligente und kluge Anwälte und andere Angehörige von Rechtsberufen zur Verfügung, die über spezielles Fachwissen für die uns vorliegenden Aufgaben verfügen. Dies eröffnet Caterpillar mehr Möglichkeiten, Arbeit erledigt zu bekommen, und trägt nicht nur zur Verringerung der Gesamtkosten bei, sondern ermöglicht auch hochspezialisierten Anwälten, sich auf die höchst komplexen Risikosachverhalte von Caterpillar zu konzentrieren. Durch die Steigerung globaler Vielfalt und vielfältiger Kompetenzen im gesamten Team sind wir in der Lage, besseres Risikomanagement und bessere Ergebnisse zu geringeren Kosten für Caterpillar zu erzielen.

F: Woher stammt die Idee einer Richtungsstrategie im Rechtsbereich?

A: Die Strategie entwickelte sich nach dem wirtschaftlichen Abschwung 2009, als wir bei unserer Planung davon ausgingen, dass Anfragen nach juristischer Unterstützung zusammen mit den Umsatzerlösen und Erträgen zunehmen würden. Wir kamen zu dem Schluss, dass wir – im Zusammenhang mit der Volatilität der makroökonomischen Bedingungen in der heutigen Zeit – nicht bei jeder Schwankung unserer Erträge Ressourcen hinzufügen bzw. entfernen können. Der Geschäftsbetrieb von Caterpillar erforderte von uns eine Verbesserung der Konsistenz, Flexibilität, Vollständigkeit und des Reaktionsvermögens unserer Services. Unsere Aufgabe war auch, das Mitarbeiterengagement zu steigern. Wir mussten ein neues Modell konzipieren und implementieren, das sich von den herkömmlichen Rechtsmodellen unterschied.

F: Wie wirkte sich diese Strategie auf das Mitarbeiterengagement aus?

A: Caterpillar verfügt über ein großes Volumen und eine große Vielfalt an Rechtsfragen, die unserer Aufmerksamkeit bedürfen. Was für die eine Person komplex, spannend und/oder einnehmend ist, wird von einer anderen Person möglicherweise komplett anders bewertet. Vor unseren Richtungsstrategien im Rechtsbereich verfügten wir über einen äußerst erfahrenen Rechtsanwaltsfachangestellten oder einen

Richtungsstrategie im Rechtsbereich (Fortsetzung)

Ein Gespräch mit Jim Buda, Executive Vice President und Chief Legal Officer

Anwalt, die die meiste Zeit damit zubrachten, eher Routineangelegenheiten zu bearbeiten, bei denen ihre fachliche Kompetenz nicht vollständig genutzt wurde. Durch die Zuweisung von Arbeiten, die der fachlichen Erfahrung und Kompetenz einer Person entsprechen, sind die Menschen zufriedener und engagieren sich mehr bei der Arbeit. Durch das Schaffen von Standardarbeit verliehen wir einigen Käufern und anderem kaufmännischen Personal von Caterpillar mehr Vollmachten. Sie haben ein besseres Verständnis für Geschäftsrisiken und sind in der Lage, in ihrem Bereich Entscheidungen zu treffen und verantwortlich zu handeln. Durch zuverlässigere Durchlaufzeiten können Käufer und Geschäftsführer ihre Verpflichtungen besser planen und ihnen nachkommen.

F: Können Sie die Verbesserungen bei den Kosten und der Effizienz in Zahlen ausdrücken?

A: Seit der Einführung dieses Programms 2011 konnte Caterpillar Einsparungen in Höhe von über \$ 25 Mio. verzeichnen. Im Jahr 2014 erbrachten wir entsprechend den Richtungsstrategien im Rechtsbereich über 55.000 Stunden juristische Unterstützung. Die Arbeit wird jetzt auch schneller erledigt. Vor der Einführung der Richtungsstrategien im Rechtsbereich dauerte die Bearbeitung eines Dokuments, wie beispielsweise eines Beschaffungsvertrags, mehr als fünf Tage. Im Jahr 2014 dauerte die Bearbeitung in 79 Prozent aller Fälle durchschnittlich höchstens zwei Tage und die Rechtsprüfung in 95 Prozent aller Fälle höchstens vier Tage. Dadurch konnten wir nicht nur unseren Kunden bessere Dienste leisten, sondern darüber hinaus Caterpillar unterstützen, seine Geschäftsziele zu erreichen.



Wiederaufforstungsprojekt in China trägt Früchte

Nachhaltigkeit bis ins Mark

Im Jahr 2014 ernannte Caterpillar die Nachhaltigkeit zu einem zentralen Wert.



Integrität
Die Macht der Ehrlichkeit



Exzellenz
Die Macht der Qualität



Teamarbeit
Die Macht der Zusammenarbeit



Engagement
Die Macht der Verantwortung



Nachhaltigkeit
Die Macht der Ausdauer

In der alten Stadt Wuxi, in der chinesischen Provinz Jiangsu, weht ein weißes Blütenmeer auf Reihen neu gepflanzter Birnbäume, die der Gemeinde ökologische und wirtschaftliche Impulse bescheren sollen. Wuxi ist jedoch insbesondere als Geburtsstätte der modernen Industrie und des modernen Handels in China bekannt und verfolgt Strategien, die die Umweltverträglichkeit während seiner Phase des rapiden Wirtschaftswachstums sicherstellen sollen.

In einer Reihe von chinesischen Städten haben Caterpillar-Teams ehrenamtlich ihre Zeit zur Verfügung gestellt, um eine Vielzahl von Bäumen zu pflanzen, die mehreren Zwecken dienen. Im Frühjahr 2014 beispielsweise entschieden sich auf Vorschlag eines lokalen Gemeindeleiters hin Mitarbeiter und ihre Familien dazu, 10 Jahre alte Birnbäume zu pflanzen, die aus dem Dorf Suzhou stammten.

Am Ende der Wachstumsperiode kam ein anderes Team, um die Birnen zu ernten, zu verpacken und an die Familien in der Gemeinde zu verteilen. Die erwirtschafteten Mittel aus dem Verkauf der Birnen werden 2015 dazu verwendet, um lokale Schulen bei der Umwelterziehung in der Gemeinde zu unterstützen sowie Familien in Not zu helfen. Hiervon profitieren sowohl die Gemeinde als auch die Umwelt.

Die Bepflanzungsaktion ist Teil von "Charity Forest", einem Projekt, das sich dem Anlegen von Grünzonen zur Erhaltung und zum Schutz von Wasser und Bodenressourcen widmet. Auch "Charity Forest", ein Förderungsempfänger der Caterpillar Foundation, engagiert sich in Umweltfragen für Nachhaltigkeit, indem es in wichtigen Gebieten in Nordchina und in den Gebieten rund um den See Taihu in Südchina, in denen eine intensive industrielle Entwicklung stattfand, Wiederaufforstung betreibt.



Der richtige Weg zum Erfolg

*Ein globales und komplexes Unternehmen
Unübertroffene Reichweite und Präsenz
Völlig neue Möglichkeiten der globalen Anwendung von Vorschriften
Komplexe kulturelle, politische und wirtschaftliche Kontexte*

Vor dem Hintergrund dieser Dynamik kommt dem Ethics and Compliance-Programm von Caterpillar eine entscheidende Bedeutung beim proaktiven Umgang mit Compliance-Risiken auf der ganzen Welt sowie beim Schutz unseres Namens und unseres guten Rufes zu.

17

COMPLIANCE- HAUPTTRISIKEN IM UNTERNEHMEN

Die wertebasierte Kultur von Caterpillar ist schon seit jeher eine unserer Stärken. Das Engagement für unsere Werte ist grundsätzlich ein konstanter Faktor; darüber hinaus haben wir noch zusätzliche Schritte unternommen, um unser Ethics and Compliance-Programm umzugestalten und zu stärken. Im Jahr 2014 investierte unser Office of Business Practices in Personal- und Programmressourcen, um die 17 Compliance-Haupttrisiken im Unternehmen besser angehen zu können. Zu den Maßnahmen gehören die fortlaufende Entwicklung und Sendung von Mitteilungen an Mitarbeiter sowie Mitarbeiterschulungen, Prüfungen und Bewertungen, Untersuchungen und die strategische Geschäftsplanung. Alle diese Maßnahmen fördern die Verantwortung im gesamten Unternehmen.

Unsere Verantwortung erstreckt sich auch auf unsere Führungsrolle bei der Nachhaltigkeit, während wir unserem Engagement Rechnung tragen, die Welt zu erbauen, zu entwickeln und sie mit Energie zu versorgen. Im Jahr 2014 ernannten wir die Nachhaltigkeit zu einem zentralen Wert bei Caterpillar. Dies spiegelt den stärkeren Fokus, der der Nachhaltigkeit weltweit entgegengebracht wird, sowie die Prioritäten unserer Mitarbeiter wider. Gleichzeitig haben wir den Verhaltenskodex von Caterpillar aktualisiert und werden uns weiterhin auf unsere wertebasierte Kultur konzentrieren.

Dank des Ethics and Compliance-Programms von Caterpillar können wir in all unseren Betrieben, die sich in vielfältigen kulturellen, politischen und wirtschaftlichen Umgebungen befinden, die Compliance-Risiken proaktiv angehen und unseren guten Ruf schützen. Bei Caterpillar mit seiner führenden Marktposition ist das Befolgen der ethischen Richtlinien und Einschlagen der entsprechenden Wege entscheidend. Genau auf diese Vorgaben muss eine solche Position aufbauen. Dies ist Caterpillars Bestreben, Tag für Tag, auf der ganzen Welt.



Unsere Traditionen, unser Weg in die Zukunft

**MEHR ALS
100.000
BESUCHER AUS ÜBER
40 LÄNDERN BESICHTIGEN
CATERPILLAR-EINRICHTUNGEN
JEDES JAHR.**

Von den Holt-Dampftraktormotoren, die bei den Bergungsarbeiten nach dem Erdbeben in San Francisco, USA, 1906 eingesetzt wurden, bis zu den wuchtigen zweistöckigen Cat®-Steinbruchmuldenkippern 797F, die mit Leichtigkeit 400-Tonnen-Ladung Metallerg fahrerlos transportieren können, stellt das Caterpillar-Besucherzentrum die Geschichte von Caterpillars Beitrag zu nachhaltigem Fortschritt und nachhaltiger Entwicklung auf der ganzen Welt dar. Jedes Jahr besichtigen mehr als 100.000 Besucher aus über 40 Ländern Caterpillar-Produktionsstätten und das Besucherzentrum, um die Tradition des Unternehmens zu entdecken, mit den Maschinen zu interagieren und zu erfahren, wie unsere Kunden Cat®-Produkte und -Services auf unterschiedlichste Weise einsetzen, um ihre Projekte zu verwirklichen. Unsere VIP-Gastgeber zusammen mit den Gastgebern von Corporate Tours und Corporate Heritage Services sind stolz darauf, unseren vielfältigen Besuchergruppen eine erstklassige Caterpillar-Erfahrung bieten zu können, indem sie eine Beziehung herstellen zwischen ihnen und den Menschen, die die Caterpillar-Gelb lackierten Maschinen auf der ganzen Welt fertigen und bedienen.

Zu den Besuchern des Besucherzentrums gehören neben interessierten Bürgern auch Schulgruppen, Medienvertreter, Regierungsbeamte und Investoren. Darüber hinaus sind viele weitere Besucher Mitarbeiter, berentete Mitarbeiter, Händler und Kunden. Die Besuchergruppen, die aus aus Händlern und Kunden bestehen, unterhalten häufig schon seit Jahren geschäftliche Beziehungen mit Caterpillar. Einige davon sind jedoch neu bei Caterpillar; andere wiederum kommen mit bestimmten Interessen. Corporate Tours arbeitet mit jeder Gruppe, um die Erfahrung auf die entsprechenden Anforderungen anzupassen, ganz gleich aus welchen Gründen der Besuch auch erfolgt.

Im Jahr 2014 ging das Caterpillar-Besucherzentrum eine Partnerschaft mit unseren Corporate Heritage Services ein, die unsere Unternehmensgeschichte bewahren, um ihre Sammlung an Artefakten und Fotografien in wechselnden Ausstellungen der Öffentlichkeit zugänglich zu machen sowie die Geschichte des Unternehmens in Form von Artikeln auf caterpillar.com und in Social Media-Kanälen zu fördern. Historisch basierte Inhalte rufen in den Online-Kanälen durchwegs höheres Engagement hervor als jede andere Art von Inhalten und die Reaktion auf die Geschichte von Caterpillar war überwältigend.

Neben der Partnerschaft mit dem Besucherzentrum dienen unsere Corporate Heritage Services einem breiten Spektrum von Kunden, u. a. aus den Bereichen Recht, Produktgruppen, Warenzeichen, Marketing, öffentliche Angelegenheiten und Händler. So liefert das Team beispielsweise Hintergründe und Informationen zu Jahrestagen von Händlerbetrieben auf der ganzen Welt, zu Eröffnungen von Produktionsstätten und zu neuen Produkteinführungen. Auch Händler nutzen Informationen, die von den Heritage Services bereitgestellt werden, wie z. B. Datenblätter und Wartungsinformationen, für den Verkauf von Gebrauchsmaschinen.

Unsere Traditionen, unser Weg in die Zukunft (Fortsetzung)

Ein Besuch des Caterpillar-Besucherzentrums rundet eine Betriebsbesichtigung sinnvoll ab und bringt all das, was die Besucher über Qualität, Innovation und Technologie bei Caterpillar erfahren haben, zusammen. Während Betriebsbesichtigungen einen Einblick in bestimmte Produktpaletten und Produktionsverfahren liefern, bietet das Besucherzentrum eine globale Perspektive über die Breite und Tiefe der von uns bedienten Branchen, unsere Kultur der fortlaufenden Verbesserung und Zukunftstechnologien, die Marken innerhalb der Caterpillar-Familie sowie einen tiefen Einblick in unsere Unternehmensgeschichte und die Bedeutung dieser Tradition.

Im April 2015 präsentieren das Caterpillar-Besucherzentrum und die Corporate Heritage Services die älteste Frauensoftballmannschaft der Welt mit einer Ausstellung über die Caterpillar Dieselettes, heute unter dem Namen Pekin Lettes bekannt.



Das Erbe von Holt – [Klicken Sie hier](#), um ein Interview mit Peter Holt zu sehen: "Wissen Sie, von Zeit zu Zeit blicke ich zurück auf meinen Urgroßvater und frage mich, was er wohl denken würde. Er war so praktisch veranlagt. Er vertrat stets die Meinung: 'Gib dein Bestes, und du wirst das Beste ernten.' Ich denke, genau das haben wir erreicht."





Gemeinsam als ein globales Team zum Erfolg

+42 %

DIVERSITÄTSANTEIL VON FRAUEN UND US-MINDERHEITEN BEI ANWÄLTEN (DATEN VON 2014)

Mitarbeiter, denen Anerkennung und Respekt entgegengebracht werden, möchten zum langfristigen Erfolg ihres Unternehmens beitragen. Bei Caterpillar stellen wir Mitarbeiter unter Berücksichtigung der Vielfalt ein. Ein erster Schritt unserer Entwicklung in Richtung Vielfalt und Integration. Das Profil unseres globalen Teams muss die Welt widerspiegeln, in der wir unsere Geschäfte tätigen. Law and Public Policy (LPP) bei Caterpillar, bestehend aus den Geschäftsbereichen Legal Services und Global Government & Corporate Affairs, ist genau diesen Vorgaben gefolgt und hat das Profil seines globalen Teams stark diversifiziert.

"Die Bedeutung eines multikulturellen Verständnisses und einer multinationalen Geschäftsstrategie kann in einem Unternehmen mit unserer Breite und Tiefe nicht genug betont werden", so Jim Buda, Executive Vice President. "Um unsere Märkte bestmöglich zu bedienen, müssen wir unsere Märkte nutzen."

41 %

DER ANWÄLTE AUSSERHALB DER USA

2014 ACC Value Champion

Im Jahr 2014 stellte der Geschäftsbereich Legal Services von Caterpillar seine Führungsstellung bei der Kontrolle der Rechtskosten und der Verbesserung der Geschäftsbereichsleitung unter Beweis. In Anerkennung des Innovationserfolgs des Teams zeichnete die Association for Corporate Counsel (ACC) den Geschäftsbereich mit dem Titel "2014 ACC Value Champion" aus. ACC, die globale Anwaltskammer für Unternehmensjuristen mit über 33.000 Mitgliedern weltweit, wählte Caterpillar aus einer Vielzahl von Branchen, u. a. Technologie, Finanzen und Automobilbau, und einer Reihe von Unternehmensgrößen aus.



Seit 2011 diversifizierte der Geschäftsbereich Legal Services sein Servicemodell. Dies konnte durch eine Zusammenarbeit mit zwei externen Anwaltskanzleien und einem Outsourcer für Rechtsverfahren bewerkstelligt werden. Die rechtlichen Abläufe wurden überarbeitet und die Arbeit wird den effizientesten Ressourcen gemäß den erforderlichen Fachkenntnissen und den Kosten des Projekts zugewiesen. Seit der Umsetzung dieser Strategien konnte Legal Services Kosteneinsparungen von über \$ 25 Mio. erzielen und zusätzlich einen Mehrwert liefern und die Kundenzufriedenheit, das Mitarbeiterengagement, die Termintreue und die Qualität verbessern.

Gemeinsam als ein globales Team zum Erfolg (Fortsetzung)

Allerdings ist das Einstellen von Mitarbeitern unter Berücksichtigung der Vielfalt nur der Anfang. Im Laufe der Diversifizierung des Profils des Geschäftsbereichs muss darauf geachtet werden, dass neue Teammitglieder willkommen geheißen werden und bei den alltäglichen Interaktionen ihren Ideen Gehör geschenkt wird und ihre Perspektiven verstanden werden. Zu diesem Zweck wurde vor sechs Jahren innerhalb des Geschäftsbereichs LPP der Lenkungsausschuss Diversity & Inclusion (D&I) gegründet, und letztes Jahr wurden die Satzung und der Auftrag von LPP Diversity & Inclusion aktualisiert, um den Fortschritt widerzuspiegeln, der bereits bei der D&I-Entwicklung erzielt wurde. Dabei wurden drei Hauptschwerpunkte herausgestellt: Bewusstseinsbildung, Integration und Anerkennung der Vielfalt.

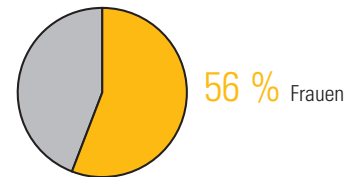
Damit diese Prinzipien vorangetrieben werden können, besteht der Lenkungsausschuss aus vier Unterausschüssen mit breiter Vertretung, um die Arbeitsplatzumgebung im Geschäftsbereich fortlaufend zu verbessern: die Unterausschüsse Awareness & Training, Mentoring und Integration arbeiten intern und organisieren Aktivitäten und Informationsveranstaltungen, um das Bewusstsein zu erhöhen, eine Kultur der Integration zu fördern und eine Gemeinschaft unter unseren Mitarbeitern zu bilden. Zusätzlich wurde 2014 der Unterausschuss External Resources mit dem Zweck gegründet, sich mit externen Gruppen zu koordinieren, um Bezugsnormen zu Vielfalt und Integration festzulegen und bewährte Verfahren umzusetzen.

Um die D&I-Bemühungen weiter zu unterstützen, trat Caterpillar dem Leadership Council on Legal Diversity bei, einer führenden Organisation aus Chief Legal Officers und geschäftsführenden Partnern von Rechtsanwaltskanzleien mit der Vision, D&I in den Rechtsberufen deutlich voranzutreiben. Ein besonders wertvoller Aspekt dieser Organisation ist das Kollegenprogramm. Im Rahmen dieses Programms nehmen ausgewählte Anwälte des Geschäftsbereichs an einem strukturierten Mentoring-Programm mit Schwerpunkt Führungsqualitäten teil.

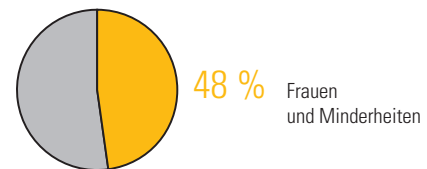
Die fortlaufenden Bemühungen des Geschäftsbereichs im Hinblick auf die Entwicklung einer Integrationskultur als Teil von "Ein globales Team" werden durch die begeisterte Beteiligung von Mitarbeitern an den verschiedenen Integrationsaktivitäten und -programmen sowie durch ihre Antworten auf interne Umfragen unter Beweis gestellt. Aus einer internen Integrationsumfrage geht hervor, dass Mitarbeiter LPP als Geschäftsbereich mit "leistungsfördernder Kultur" mit besonders aussagekräftigen Ergebnissen bei "Denkvielfalt" und "Teamarbeit" betrachten.

Die Ergebnisse spiegeln die Tatsache wider, dass sich gezielte D&I-Bemühungen auf jedem Geschäftsgebiet bezahlt machen: Sie leisten einen direkten Beitrag zu höherer Kreativität und Produktivität, einem besseren globalen Verständnis, neuen Prozessen und Lösungen, einem besseren Markteinblick, einer stärkeren Mitarbeiterloyalität und Kundenbindung und einer besseren Mitarbeiterrekrutierung und -bindung.

Beschäftigte weltweit nach GGCA



US-Beschäftigte nach GGCA





Energiearmut

Ein Gespräch mit Steve Wunning, Group President

F: Wie definiert und quantifiziert Caterpillar die Energiearmut?

A: Der Zugang zu Energie ist wohl der wichtigste Faktor, wenn es darum geht, Gesundheit, Alphabetisierung und Bildung sowie einen höheren Lebensstandard zu erreichen. Aber ungefähr 3,5 Mrd. Menschen – die Hälfte der Weltbevölkerung – haben keinen ausreichenden Zugang zu Strom. Selbst in den USA gibt ein Haushalt mit einem Jahreseinkommen von \$ 50.000 mehr Geld für Energie als für Lebensmittel und doppelt so viel Geld wie für die Gesundheitsvorsorge aus. Hier handelt es sich also nicht nur um ein Problem der Entwicklungsländer, sondern um ein globales Problem.

F: Welchen Herausforderungen sehen sich Kunden im Bereich Energie gegenüber und welche Maßnahmen unternimmt Caterpillar, um sie dabei zu unterstützen?

A: Unsere Kunden müssen auf die Nachfrage nach bezahlbarer, zuverlässiger, ausreichender Energie auf eine Art und Weise reagieren, die umweltverträglich ist. Um beides zu erzielen, müssen alle Energiequellen genutzt werden – von fossilen Brennstoffen über erneuerbare Energien selbst bis hin zur Atomenergie. Wir unterstützen Kunden mit unseren Produkten, unserer Technologie und unseren Innovationen. Wir können sie aber auch unterstützen, indem wir uns in die allgemeine Debatte über Energie einschalten. Wir können nicht über Nachhaltigkeit sprechen, ohne auch über Energie zu sprechen. Dies gilt auch umgekehrt. Dies ist einer der Gründe, warum wir den neuen Wert Nachhaltigkeit in unserem Unternehmen eingeführt haben.

F: Warum können wir die Nachfrage nicht einfach mit erneuerbaren Energien decken?

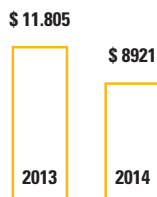
A: Es steht außer Zweifel, dass erneuerbare Energien eine wichtige Stromquelle darstellen. Aber obwohl die Wind- und Solarenergie bereits seit 50 Jahren von Regierungen subventioniert wird, stellt sie weniger als 2 Prozent des weltweit erzeugten Stroms dar. Wir können den Bedarf mit erneuerbaren Energien allein nicht decken. Wir müssen alle Energiequellen nutzen, die uns zur Verfügung stehen. Dazu zählen natürlich auch die erneuerbaren Energien. Sowie fossile Brennstoffe. Und letztendlich auch die Atomenergie. Um den Energiebedarf also auf bezahlbare, zuverlässige, sichere und umweltverträgliche Weise zu decken, muss die Lösung aus allen genannten Optionen bestehen.

F: Welche Rolle spielt Innovation dabei, den Energiebedarf der Welt zu decken und gleichzeitig die Umwelt nicht außer Acht zu lassen?

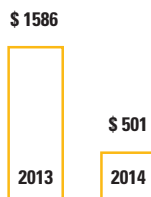
A: Ein großartiges Beispiel ist, was wir mit unseren Tier 4-Emissionen erreicht haben. Wir sind in der Lage, Maschinen zu produzieren, die weit weniger Emissionen ausstoßen als je zuvor. Dadurch ermöglichen wir Einsparungen beim Kraftstoffverbrauch, leisten unseren Beitrag zu einer saubereren Umwelt und erreichen beides bei niedrigeren Betriebskosten für unsere Kunden.

Resource Industries ist verantwortlich für die Betreuung von Kunden mit Maschinen in Bergbau- und Steinbrucheinsätzen. Zu den Verantwortungsbereichen zählen Geschäftsstrategie, Produktdesign, Produktmanagement und Entwicklung, Herstellung, Marketing und Vertrieb sowie Produktunterstützung. Das Produktprogramm umfasst große Steinbruchmuldenkipper, Muldenkipper, elektrische Seilbagger, Schürfzüge, Hydraulikbagger, große Kettendozer, große Radlader, Bohrgeräte, knickgelenkte Muldenkipper, Fahrzeuge für den Hartgestein-Bergbau und Ausrüstungen für den StREBBau, Draglines, Highwall Miner, Raddozer, Maschinenkomponenten, Elektronik und Steuersysteme sowie ausgewählte Arbeitsgeräte. Resource Industries obliegt außerdem die Leitung von Bereichen, die Leistungen für andere Unternehmensteile erbringen, darunter Forschung und Entwicklung sowie Advanced Component Systems.

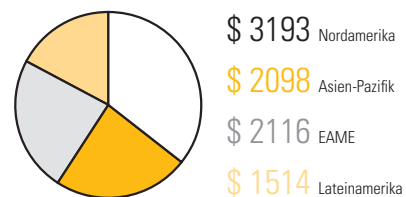
Umsatzerlöse (in Millionen Dollar)



Segmentgewinn (in Millionen Dollar)



Umsatzerlöse 2014 nach Regionen (in Millionen Dollar)





Entwicklung der Technologie, die uns den Antrieb zum Erfolg verschafft

Um der Zukunft mit Zuversicht entgegenzutreten, müssen wir stets berücksichtigen, wie und wo Cat®-Produkte langfristig eingesetzt werden. Dies bedeutet zunehmend, dass wir Technologien ermitteln und entwickeln müssen, die unseren Kunden zum Erfolg verhelfen. Die Produkt- und Technologiestrategie des Unternehmens Caterpillar 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.

LAUFENDE FORSCHUNGSMASSNAHMEN IN DIESEN BEREICHEN BEINHALTEN BEMÜHUNGEN, DIE VORHALTE- UND BETRIEBSKOSTEN FÜR DEN KUNDEN ZU REDUZIEREN, DIE PRODUKTIVITÄT ZU STEIGERN, DIE SICHERHEIT ZU VERBESSERN SOWIE DIE TREIBHAUSGASEMISSIONEN ZU VERRINGERN.

Die Strategie konzentriert sich auf vier Themen: Energy & Transportation Solutions, Machines & Machine Systems und Automation & Enterprise Solutions sowie die vor kurzem hinzugefügten Factory Technology Solutions. Das neue Thema Factory Technology Solutions bietet einen Unternehmensschwerpunkt und eine Unternehmensausrichtung bei der Verwendung von Technologie, um die Leistungsfähigkeit der Fertigung und der Lieferkette zu verbessern. Projekte in diesem Bereich nutzen neue Technologien wie u. a. additive Fertigung und Big Data.

Jedes Thema beinhaltet kundenorientierte Ziele, an denen der Entwicklungsfortschritt gemessen wird. Zu den laufenden Forschungsmaßnahmen in diesen Bereichen zählen Bemühungen, die Vorhalte- und Betriebskosten für den Kunden zu reduzieren, die Produktivität zu steigern, die Sicherheit zu verbessern sowie die Treibhausgasemissionen zu verringern.

Bisher erzielen wir große Fortschritte. Im Jahr 2014 wurde die Technologiestrategie in Form mehrerer innovativer Technologien und Produkte mit hohem Kundennutzen eingeführt.

- **Energy & Transportation Solutions** – Kunden von Caterpillar sind dem ständigen Druck ausgesetzt, ihre Betriebskosten zu senken, ohne dabei die Energieverfügbarkeit zu kompromittieren. Dynamic Gas Blending (DGB™) liefert in diesem Hinblick genau die richtige Lösung. Durch das Ersetzen von Dieselmotoren durch günstigeres Erdgas unter Beibehaltung der Option, auf 100 Prozent Dieselmotoren ohne Unterbrechung des Betriebs umzuschalten, sind die DGB-Lösungen einzigartig positioniert, um die sich ständig ändernden Anforderungen der Kunden zu erfüllen. Der Cat® 3512 DGB befindet sich derzeit in Produktion und zeigt bereits im Energiesektor seine Wirkung. Die Lokomotive Electro-Motive™ 710 DGB™ wird derzeit in Feldversuchen getestet.

Entwicklung der Technologie, die uns den Antrieb zum Erfolg verschafft (Fortsetzung)

"Die Fähigkeit der DGB™-Lokomotive, durch Verbrennen von Erdgas eine dieselähnliche Leistung zu erbringen, während eine automatische Nachstellung aufgrund der wechselnden Gaszusammensetzung und des wechselnden Gasdrucks erfolgt, ermöglicht uns, maximale Kraftstoffeinsparungen für unsere Kunden zu erzielen", so Joel Feucht, General Manager der Abteilung Gas and Medium Speed Engine innerhalb des Geschäftsbereichs Large Power Systems. "Unsere Kunden haben uns mitgeteilt, dass sie dauerhaft Gassubstitutionsraten von 65 bis 70 Prozent beobachten, weniger Wartungsaufwand haben und die hohe Zuverlässigkeit sehen, die sie von Cat®-Produkten erwarten. Diese Ergebnisse in Kombination mit dem herausragenden Service und Support unserer Cat®-Händler bieten unseren Kunden erhebliche effektive Kosteneinsparungen und liefern ihren Geschäftstätigkeiten einen deutlichen Mehrwert."

- **Machines & Machine Systems** – Dank der systematischen und strategischen Anwendung können bewährte Technologien optimiert und so die hohen Erwartungen unserer Kunden an Produktivität und Kraftstoffnutzung erfüllt werden. Der neue Cat®-Radlader 966M XE mit seinem modernen Antriebsstrang ist auf überragende Leistung und Kraftstoffnutzung ausgelegt und vereinfacht gleichzeitig die Schnittstellen- und Bedientechnik für den Fahrer. Die tief greifende Caterpillar-Systemintegration von neuem Motor, Emissionssystem, Antriebsstrang, Hydraulik- und Kühlsystem führt zu einer Leistungssteigerung und einem besseren Kraftstoffverbrauch, was allein durch die einzelnen Komponenten nicht zu erreichen ist.

"Der Cat 966M XE nutzt die gesamte Breite der Caterpillar-Technologie und kann so unseren Kunden einen um 25 Prozent verbesserten Kraftstoffverbrauch im Vergleich zu einer herkömmlichen Maschine liefern. Während das stufenlose Automatikgetriebe das Herz der Maschine bildet, bilden die umfassende Systemintegration und die modernen Steuerungsalgorithmen eine Einheit, um diesen Vorteil vollständig zu optimieren", so Tim Graham, Chief Engineer für Radlader mittlerer Größe. "Unsere Kunden haben uns mitgeteilt, dass sie den Vorteil selbst gemessen haben und sich die Amortisation im Reingewinn bemerkbar macht. Und hier hören wir noch längst nicht auf. Wir werden unser Augenmerk bei unseren Forschungs- und Entwicklungsbemühungen weiterhin auf einen besseren Kraftstoffverbrauch und mehr Bedienkomfort der Maschinen richten."



Simulationsstrategie verschafft Einblicke vor der Produktion

Während die Technologie sich kontinuierlich weiterentwickelt, ist die Zukunft "gegenwärtiger" als jemals zuvor. Es ist unabdingbar, dass wir sowohl die aktuellen Anforderungen unserer Kunden verstehen als auch ihre zukünftigen Bedürfnisse vorhersehen. Dementsprechend werden Prognosefähigkeiten immer ausgefeilter und gewinnen mehr und mehr an Bedeutung. Caterpillar richtet den Blick stets in die Zukunft, um unseren Kunden noch bessere Produkte und Lösungen zu bieten. Wir erreichen dies einerseits durch die Implementierung unserer Unternehmenssimulationsstrategie im gesamten erstklassigen Produktentwicklungsprozess von Caterpillar. Da wir in der Lage sind, die Leistung und das Verhalten von Maschinen im praktischen Einsatz zu prognostizieren, können wir uns auf die Qualität jedes Aspekts eines Produkts konzentrieren und eine Feinabstimmung der Qualität vornehmen. Sehen Sie, wie sich Caterpillar die Simulation bei der Entwicklung unseres großen Radladers 990K zu Nutze macht, um die Erwartungen an Qualität, Zeit und Budget noch zu übertreffen.

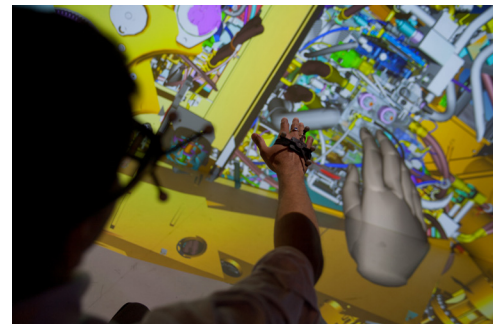
[▶ Hier anzeigen](#)

Entwicklung der Technologie, die uns den Antrieb zum Erfolg verschafft (Fortsetzung)

- **Automation & Enterprise Solutions** – Caterpillar konnte 2014 deutliche Fortschritte im Bereich der Bestrebungen unserer Kunden im autonomen Bergbau erzielen. Dutzende autonomer Cat®-Muldenkipper laufen bereits in Westaustralien und die Nachfrage nach dieser Technologie steigt weiter. Die kontinuierliche Überwachung mit Cat® Equipment Care Advisor, ein Zustandsüberwachungstool der Händler, maximiert die mechanische Verfügbarkeit der Flotten und ermöglicht den Betrieb der Muldenkipper 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche und 365 Tage im Jahr. Davon ausgenommen sind nur Stopps zum Tanken und für geplante Wartungsarbeiten. Moderne Sensortechnologie, zuverlässige Navigation und redundante Sicherheitssysteme reduzieren das Auftreten von Sicherheitsvorfällen im Vergleich zum bemannten Betrieb.

"Unsere Kunden sind bisher mit der Systemleistung vollauf zufrieden und wir arbeiten weiterhin eng mit ihnen zusammen, um die Sicherheit und Produktivität unserer Produkte zu verbessern", bemerkt Jim Hawkins, Direktor von Technology Enabled Solutions für Caterpillar Global Mining. "Wir arbeiten auch daran, mehr Automatisierungstechnologien im Bergbau einzuführen. Durch die Kommerzialisierung dieser Technologien rücken wir unserer Vision eines vollautomatisierten Bergwerks immer näher."

Wir sind uns darüber bewusst, dass die Zukunft viele Herausforderungen für die Caterpillar-Kunden bereithält. Unsere globalen Produktentwickler arbeiten an Innovationen, die diese zukünftigen Herausforderungen in Chancen für den langfristigen Erfolg umwandeln sollen.





Berechenbarkeit und Sicherheit im Bergbau

Auch wenn die Menschen bereits seit Jahrtausenden Erze aus der Erde gewinnen, stellt die Umgebung trotzdem noch hohe Anforderungen an Mensch und Material. Bei Caterpillar sind wir uns darüber bewusst, dass wir mit mehr Berechenbarkeit der Abbaufahren und mehr Einsatz von Technologie die Sicherheit noch effizienter verbessern und die Produktion noch weiter steigern können. Durch autonome Lösungen im Bergbau können wir beide Ziele erreichen: Die Integration von Personal, Prozessen und Produkten auf eine Art, die erst seit kurzer Zeit möglich ist.

AUTONOME LÖSUNGEN IM BERGBAU ERREICHEN BEIDE ZIELE: DIE INTEGRATION VON PERSONAL, PROZESSEN UND PRODUKTEN AUF EINE ART, DIE ERST SEIT KURZER ZEIT MÖGLICH IST.

Durch autonome Lösungen wird der Bergbau der nächsten Generation zur Wirklichkeit und ermöglicht die Fernbedienung der Ausrüstung von jedem beliebigen Standort aus, entweder direkt im Bergwerk oder kilometerweit entfernt. Das Steuersystem Command gibt den Maschinen Anweisungen, wohin sie sich begeben müssen und welche Aufgaben dort zu erledigen sind. Intelligente Onboard-Systeme "entscheiden", wie zum vorgegebenen Arbeitsbereich navigiert wird und wie die zugewiesenen Aufgaben dort ausgeführt werden sollen. Ausgefeilte Wahrnehmungs- und Leitsysteme helfen dabei, Prozessvariationen zu minimieren. Die Maschinen positionieren sich korrekt und manövrieren, entladen und tanken in optimalen Zeitabständen. Die Onboard-Diagnose überwacht sogar die mechanischen Systeme und den Betriebszustand des Lkw und benachrichtigt die Bauleiter über fällige Wartungsarbeiten – und dies alles ohne Maschinenführer.

Command arbeitet mit anderen Funktionspaketen von Cat® MineStar™ zusammen und kombiniert die erforderlichen Technologien für den vollständig integrierten Betrieb von autonomen, halbautonomen und ferngesteuerten Bergbausystemen. Hochentwickelte Sicherheitssysteme ermöglichen den zuverlässigen Betrieb autonomer Lkw im Umfeld von anderen Bergbaugeräten, leichten Fahrzeugen und Bergwerkmitarbeitern und unterstützen unsere Kunden bei der sicheren Erledigung ihrer Arbeit und dem Einsatz von weniger Ressourcen in einer Vielzahl von herausfordernden Umgebungen.

Dank der Berechenbarkeit und integrierten Sicherheit können Caterpillar und Cat®-Händler ihren Kunden aus dem Bergbaubereich helfen, auf sichere Art die niedrigsten Kosten pro Tonne zu erreichen. Dies ist nur ein weiteres Beispiel, wie unser globales Team ständig weiter am Erfolg und am Wohl der Caterpillar-Kunden arbeitet.



Guter Zustand, gute Aufstellung

Das Ermitteln von potentiellen Problemen oder Zuständen vor deren Auftreten und das rechtzeitige Korrigieren dieser Probleme oder Zustände, bevor sie zum Abschalten der Maschine oder zu kostspieligen Reparaturen führen, macht die Zustandsüberwachung zu einem der wertvollsten Services, die Caterpillar und Cat®-Händler den Kunden anbieten. Um diesen Wert noch weiter zu fördern, hat sich Caterpillar Global Mining mit den besten Technologiepartnern in der Branche zusammengeschlossen, um die webbasierte Anwendung Cat® Equipment Care Advisor (Cat ECA) zu entwickeln, die Ausrüstungs- und Anwendungsinformationen mit der Analytik und dem interpretativen Sachverstand von Cat-Händlern kombiniert.

Durch den Einsatz moderner Analytik und des Wissenstransfers verbessert Cat ECA die Zustandsüberwachungsservices der Cat-Händler und bietet den Kunden Mehrwert. Die Anwendung analysiert nicht nur Daten, sondern ermittelt auch Ausnahmen, sie stellt begleitende Dokumentationen und Berichte sowie empfohlene Maßnahmen bereit, die aufgrund der Analyse durchgeführt werden sollten. Anschließend verfolgt sie diese Maßnahmen und liefert alle Informationen zurück an das Wissenszentrum von Cat ECA, in dem diese in regelmäßigen Abständen überprüft und aktualisiert werden. Durch das kontinuierliche Einspeisen von neuen Informationen in das Wissenszentrum werden die Fähigkeiten von Cat ECA ständig verbessert.

ZUSTANDS- ÜBERWA- CHUNG

**DEMONSTRIERT WIRKUNGSVOLL
DEN GESAMTWERT DER CAT®-
HÄNDLER UND CAT®-PRODUKTE.**

Caterpillar und seine Händler verwenden gemeinsam diese wertvollen Informationen, um Wartungsstrategien und bewährte Verfahren zu entwickeln. Caterpillar-Produktgruppen können sehen, wie ihre Maschinen im Vergleich zu den weltweiten Maßstäben abschneiden. Diese Einblicke können wiederum dazu dienen, die Entwicklungsabteilung über neue und verbesserte Produkte zu informieren.

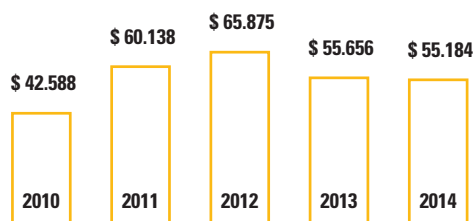
Cat-Händler verwenden Cat ECA zur Verbesserung ihrer Services und zum Ausbau und zur Stärkung der Kundenbeziehungen. Darüber hinaus führt eine bessere Wartung zu höherer Verfügbarkeit, die sich direkt auf die Kosten vieler Kundendienstvereinbarungen auswirkt, die von den Händlern angeboten werden. Händler können das Risiko der Kundendienstvereinbarungen mindern und besser verwalten, so dass sie Kosten genau abschätzen und den hochwertigen Service liefern können, den ihre Kunden erwarten.

Die Zustandsüberwachung demonstriert wirkungsvoll den Gesamtwert der Cat-Händler und Cat-Produkte. Durch die Unterstützung von Cat ECA sind die Händler besser dafür ausgerüstet, um zusammen mit ihren Kunden an Kostensenkungen und Produktivitätssteigerungen zu arbeiten.

Geschäftsergebnis

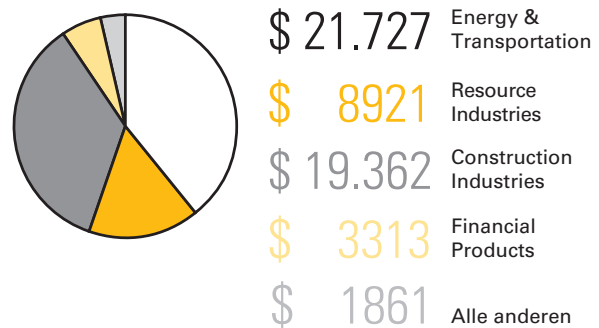
Das Jahr 2014 zeigte viele positive Aspekte in unserem Geschäftsergebnis, da wir uns auf Themen konzentrieren konnten, die unserer Kontrolle unterliegen. Unser Fokus auf Kostenmanagement, operative Ausführung und Cashflow brachte uns in eine Position, in der wir den Gewinn pro Aktie im Vergleich zu 2013 steigern konnten. Zudem verzeichnete der Geschäftsbereich Machinery, Energy und Transportation den dritthöchsten Cashflow in unserer Geschichte. Unsere Bilanz ist weiterhin eine unserer größten Stärken. Im Jahr 2014 lieferten wir Maschinen höherer Qualität an unsere Kunden aus, die Sicherheit in unseren Betriebsstätten wurde verbessert und die Bestandsumschläge konnten gesteigert werden. All dies haben wir den Bemühungen unserer Caterpillar-Mitarbeiter auf der ganzen Welt zu verdanken.

Konsolidierte Umsatzerlöse und Erträge (in Millionen Dollar)



Die Umsatzerlöse und Erträge verzeichneten einen leichten Rückgang, wobei das Wachstum in den Segmenten Energy & Transportation und Construction Industries die Umsatzeinbußen im Segment Resource Industries nahezu ausgleichen konnte.

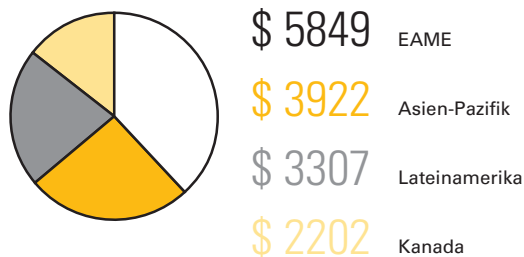
Konsolidierte Umsatzerlöse und Erträge nach Segment (in Millionen Dollar)



\$ 55,2
MRD. GESAMT

Die unterschiedlichen Märkte, die wir weltweit bedienen, helfen uns, die Auswirkungen der Konjunkturbedingungen in der Branche abzufedern.

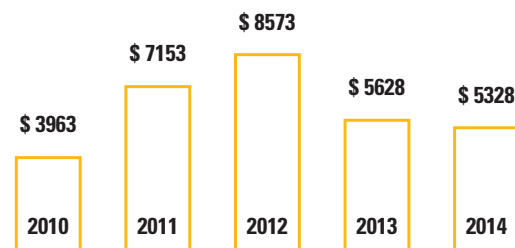
Exporte aus den USA 2014 nach Region (in Millionen Dollar)



\$ 15,3
MILLIARDEN

Die Exporte waren im Vergleich zu 2013 leicht rückgängig.

Betriebsergebnis (in Millionen Dollar)



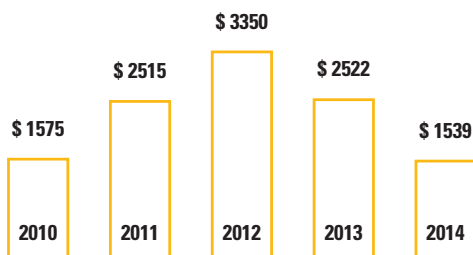
\$ 5,3
MILLIARDEN

Das Betriebsergebnis war im Vergleich zu 2013 rückläufig. Dies ist auf ein schwaches Wirtschaftswachstum in vielen Teilen der Welt zusammen mit weltweit gesunkenen Rohstoffpreisen zurückzuführen.

Geschäftsergebnis (Fortsetzung)

Investitionsaufwendungen

(ohne vermietete Einrichtungen) (in Millionen Dollar)

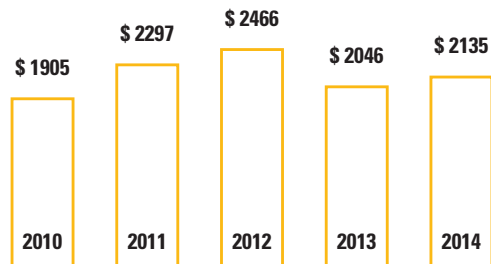


\$ 1,5
MILLIARDEN

Die Investitionsaufwendungen wurden 2014 im Rahmen der Anpassung unserer Investitionen an die Marktbedingungen reduziert.

Forschung und Entwicklung

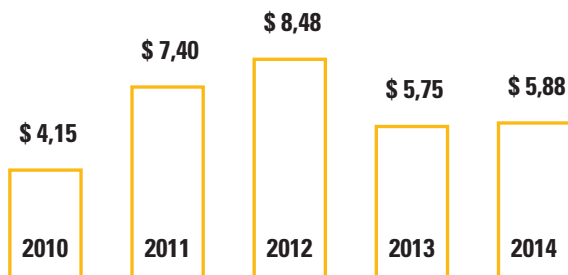
(in Millionen Dollar)



\$ 2,1
MILLIARDEN

Der Großteil der Ausgaben im Bereich F&E war an neue Produkteinführungen gebunden.

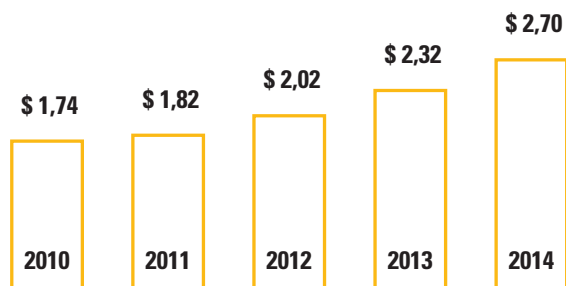
Gewinn pro Aktie (verwässert)



\$ 5,88

Unser Fokus auf Kostenmanagement, operative Ausführung und Cashflow trug zu einem höheren Gewinn pro Aktie bei.

Beschlossene Dividenden (pro Aktie)

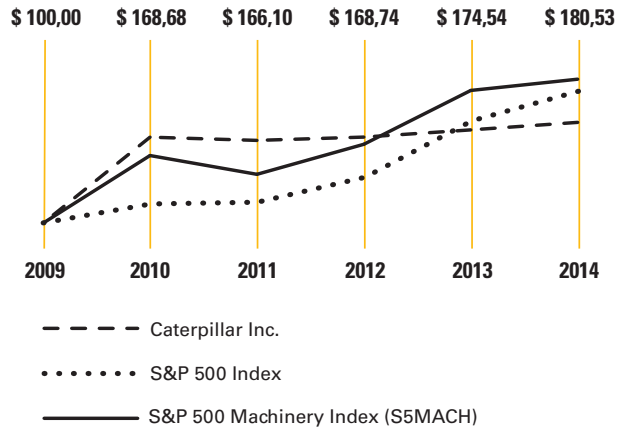


17 %
WACHSTUM

Unsere Fähigkeit, einen anhaltend starken Cashflow zu erwirtschaften, führte zu einem Anstieg unserer Quartalsdividende im 21. Jahr in Folge.

Marktentwicklung

Cat im Vgl. zu S&P Machinery Index



Kumulierter Aktionärgewinn bei einer Investition von \$ 100 am 31. Dezember 2009 und Wiederanlage der später ausgeschütteten Dividenden.

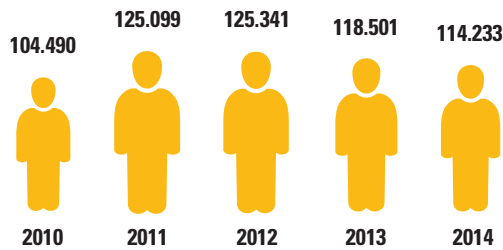
Aktienchlusskurs über fünf Jahre



Caterpillar-Stammaktien werden an der New Yorker Börse unter dem Symbol CAT gehandelt.

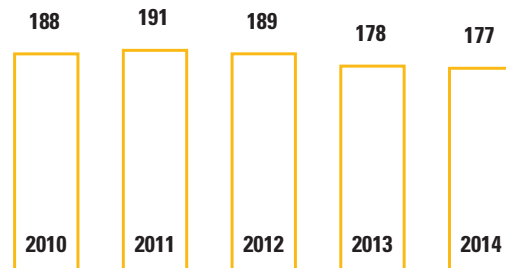
Geschäftsentwicklung

Mitarbeiter weltweit (am Jahresende)



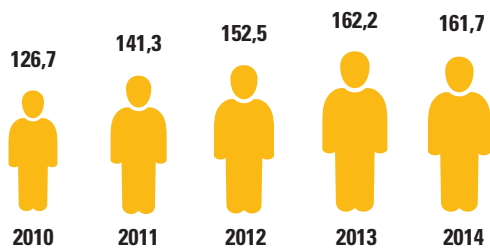
114.233
MITARBEITER

Cat®-Händler weltweit



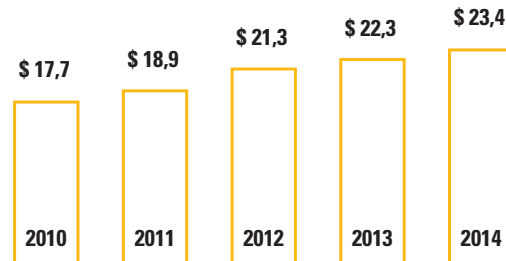
177
HÄNDLER WELTWEIT

Händlermitarbeiter (in Tausend)



161.700
HÄNDLERMITARBEITER

Händlereigenkapital (in Milliarden Dollar)




23,4
MILLIARDEN

Weltweite Ergebnisse 2014 nach Region

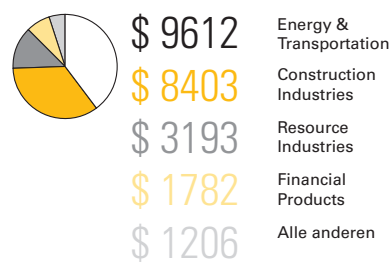
NORDAMERIKA



 53
HÄNDLER

 51.222
CATERPILLAR-MITARBEITER

Umsatzerlöse und Erträge 2014 nach Segment (in Millionen Dollar)




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

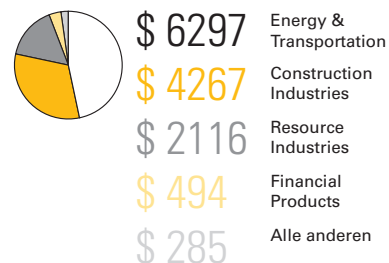
EAME



 48
HÄNDLER

 23.246
CATERPILLAR-MITARBEITER

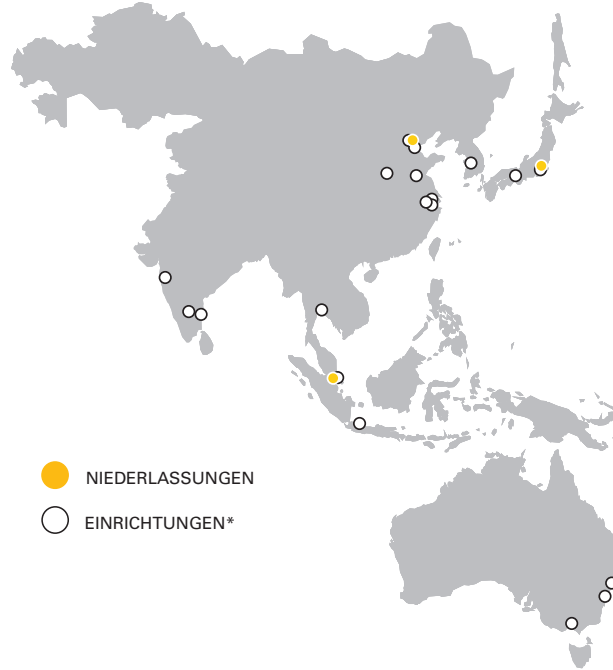
Umsatzerlöse und Erträge 2014 nach Segment (in Millionen Dollar)




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

Weltweite Ergebnisse 2014 nach Region (Fortsetzung)

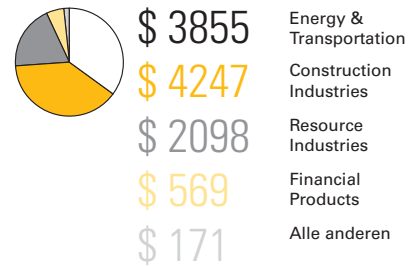
ASIEN-PAZIFIK



 43 HÄNDLER

 25.353 CATERPILLAR-MITARBEITER

Umsatzerlöse und Erträge 2014 nach Segment (in Millionen Dollar)




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

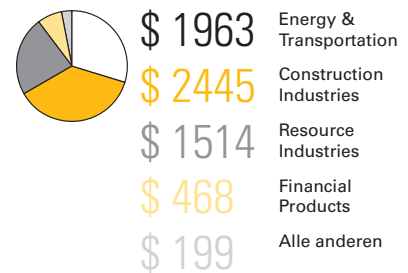
LATEINAMERIKA



 33 HÄNDLER

 14.412 CATERPILLAR-MITARBEITER

Umsatzerlöse und Erträge 2014 nach Segment (in Millionen Dollar)



*Als Einrichtungen sind wichtige Standorte dargestellt, an denen Fertigungs-, Ersatzteilvertriebs-, Schienenverkehr- 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

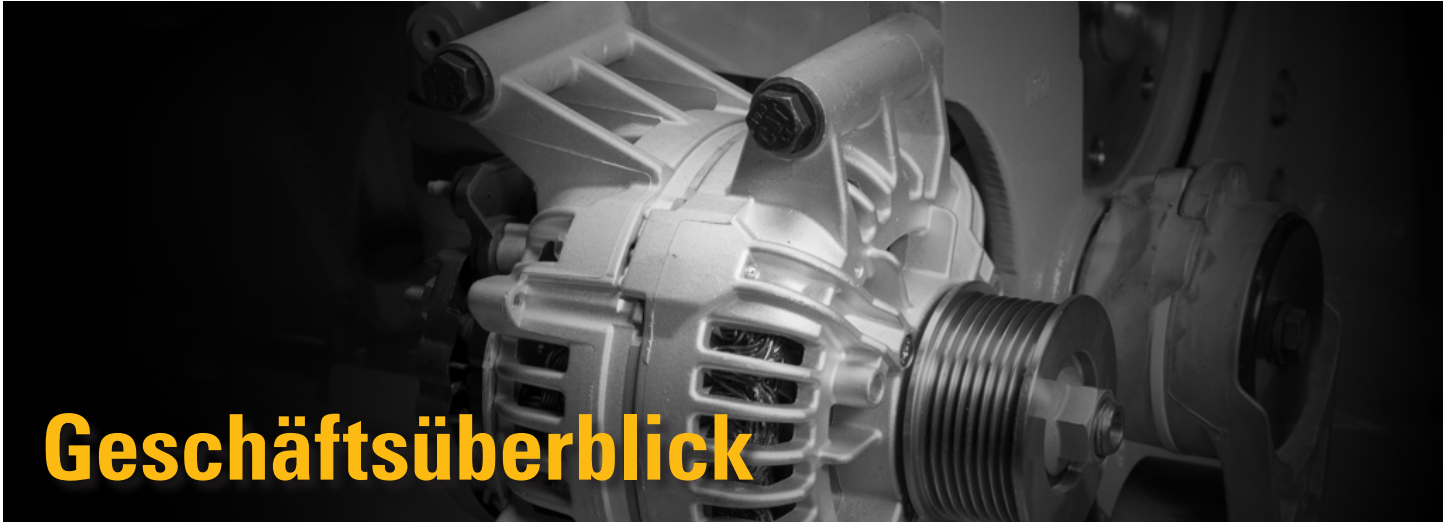
Zum 31. Dezember endende Geschäftsjahre	2014	2013	2012	2011	2010
Umsatzerlöse und Erträge	\$ 55.184	\$ 55.656	\$ 65.875	\$ 60.138	\$ 42.588
Anteil innerhalb der USA	38 %	33 %	31 %	30 %	32 %
Anteil außerhalb der USA	62 %	67 %	69 %	70 %	68 %
Absatz	\$ 52.142	\$ 52.694	\$ 63.068	\$ 57.392	\$ 39.867
Umsatz	\$ 3042	\$ 2962	\$ 2807	\$ 2746	\$ 2721
Gewinn ⁴		\$ 3695	\$ 3789	\$ 5681	\$ 4928
\$ 2700					
Gewinn pro Stammaktie ¹	\$ 5,99	\$ 5,87	\$ 8,71	\$ 7,64	\$ 4,28
Gewinn pro Stammaktie – verwässert ²	\$ 5,88	\$ 5,75	\$ 8,48	\$ 7,40	\$ 4,15
Beschlossene Dividenden pro Stammaktie	\$ 2700	\$ 2320	\$ 2020	\$ 1820	\$ 1740
Rendite des durchschnittlichen Eigenkapitals ³	19,6 %	19,7 %	37,2 %	41,4 %	27,4 %
Investitionsaufwendungen:					
Grundstücke, Anlagen und Einrichtungen	\$ 1539	\$ 2522	\$ 3350	\$ 2515	\$ 1575
Vermietete Einrichtungen	\$ 1840	\$ 1924	\$ 1726	\$ 1409	\$ 1011
Abschreibung und Amortisation	\$ 3163	\$ 3087	\$ 2813	\$ 2527	\$ 2296
Aufwendungen für Forschung und Entwicklung	\$ 2135	\$ 2046	\$ 2466	\$ 2297	\$ 1905
In Prozent der Umsatzerlöse und Erträge	3,9 %	3,7 %	3,7 %	3,8 %	4,5 %
Löhne, Gehälter und Sozialleistungen	\$ 11.416	\$ 10.962	\$ 11.756	\$ 10.994	\$ 9187
Durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter	115.625	122.502	127.758	113.620	98.554
31. Dezember					
Summe Vermögenswerte	\$ 84.681	\$ 84.896	\$ 88.970	\$ 81.218	\$ 63.728
Langfristige Verbindlichkeiten mit Fälligkeit nach einem Jahr:					
Konsolidiert	\$ 27.784	\$ 26.719	\$ 27.752	\$ 24.944	\$ 20.437
Machinery Energy & Transportation	\$ 9493	\$ 7999	\$ 8666	\$ 8415	\$ 4505
Financial Products	\$ 18.291	\$ 18.720	\$ 19.086	\$ 16.529	\$ 15.932
Summe Verbindlichkeiten:					
Konsolidiert	\$ 39.285	\$ 37.750	\$ 40.143	\$ 34.592	\$ 28.418
Machinery, Energy & Transportation	\$ 10.012	\$ 8775	\$ 10.415	\$ 9066	\$ 5204
Financial Products	\$ 29.273	\$ 28.975	\$ 29.728	\$ 25.526	\$ 23.214

¹ Berechnet nach gewichteter durchschnittlicher Zahl umlaufender Aktien.

² Berechnet nach gewichteter durchschnittlicher Zahl umlaufender Aktien, verwässert durch angenommene Ausübung von aktienbasierten Vergütungsansprüchen nach der Eigenaktien-Methode.

³ Entspricht Gewinn dividiert durch durchschnittliches Eigenkapital (Eigenkapital am Jahresanfang plus Eigenkapital am Jahresende, dividiert durch zwei).

⁴ Gewinn für Stammaktionäre.



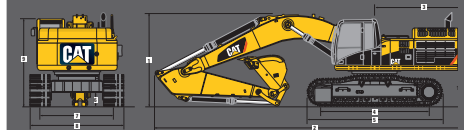
Geschäftsüberblick

Seit 90 Jahren fördert Caterpillar Inc. den Fortschritt und ist Motor eines positiven und nachhaltigen Wandels auf allen Kontinenten. Kunden wenden sich an Caterpillar zwecks Unterstützung bei der Entwicklung von Vermögenswerten in puncto Infrastruktur, Energie und natürliche Ressourcen. Mit Umsatzerlösen und Erträgen von \$ 55,184 Mrd. im Jahr 2014 ist Caterpillar der weltweit führende Hersteller von Bau- und Bergbaumaschinen, Diesel- und Erdgasmotoren, Industriegasturbinen sowie dieselektrischen Lokomotiven. Neben den drei wesentlichen Produktsegmenten Construction Industries, Resource Industries und Energy & Transportation bietet das Unternehmen über das Segment Financial Products auch Finanzdienstleistungen.

3+ MILLIONEN EINHEITEN



AUF ALLEN BAUSTELLEN



HAUPTPRODUKTGRUPPEN:

KNICKGELENKTER MULDENKIPPER
KOMPAKTKETTENLADER UND DELTALADER
DRAGLINE
BOHRER
ELEKTRISCHER SEILBAGGER
MOTOR
STROMAGGREGAT
HIGHWALL-MINER

HYDRAULIKBAGGER
HYDRAULIKBAGGER
LOKOMOTIVEN
SCHIFFSANTRIEBSSYSTEME
MOTORGRADER
MULDENKIPPER
LKW
ROHRVERLEGER
KOMPAKTLADER
HYDRAULIKBAGGER MIT
KETTENLAUFWERK

KETTENLADER
KETTENDOZER
TUNNELBOHRUNGEN
TURBINEN
RADOZER
MOBILBAGGER
RADLADER
SCHÜRFZÜGE
ARBEITS- UND ANBAUGERÄTE

HAUPTBEREICHE UND -BRANCHEN

LANDWIRTSCHAFT
CONSTRUCTION
KUNDENDIENSTLEISTUNGEN
ABBRUCH UND SCHROTT-RECYCLING
STROMERZEUGUNG
FINANZIERUNG
FORSTWIRTSCHAFT
REGIERUNG UND VERTEIDIGUNGSINDUSTRIE
VERSICHERUNG
LANDSCHAFTSGESTALTUNG
LOKOMOTIVEN UND SCHIENENVERKEHR
WARTUNG UND REPARATUR
SCHIFFSANTRIEB
MATERIALUMSCHLAG
BERGBAU
ERSTAUSRÜSTERLÖSUNGEN
ÖL UND GAS
EINBAUGESCHWINDIGKEIT
PIPELINE
KRAFTWERKE
STEINBRUCH, ZUSCHLAGSTOFFE UND ZEMENT
GENERALÜBERHOLUNG
VERMIETUNG
SICHERHEIT
TECHNOLOGIE UND LÖSUNGEN
SCHULUNG
ABFALLWIRTSCHAFT

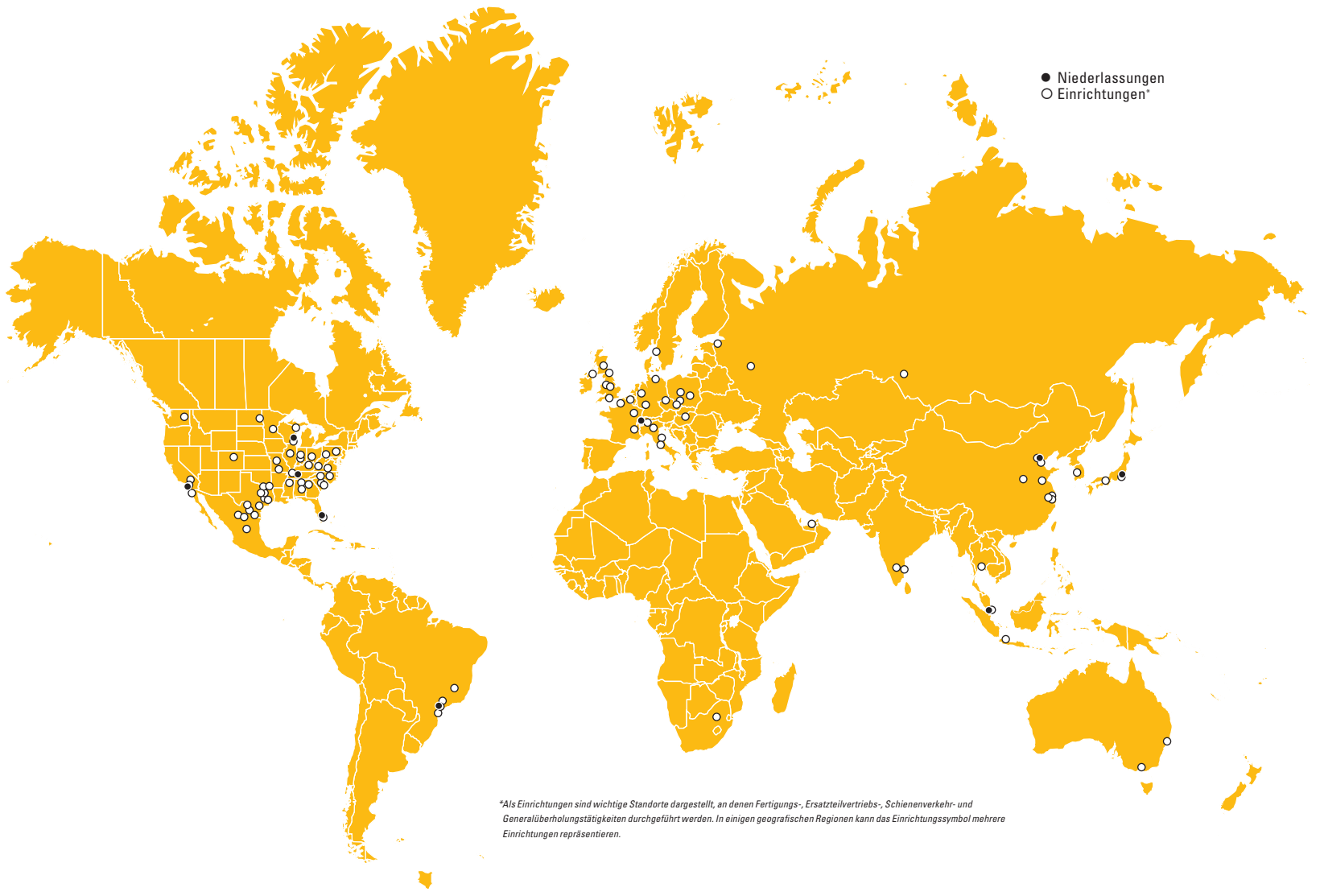
**GLOBALES
TEAM**

www.caterpillar.com/brands



MARKENPORTFOLIO
ANZEIGEN

Globale Präsenz



Die Caterpillar Foundation

So wird nachhaltiger Fortschritt möglich.

Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, die Armut zu bekämpfen, indem wir **Menschen auf den Weg zum Wohlstand** verhelfen. Dadurch wird **eine starke Marktwirtschaft geschaffen und nachhaltiger Fortschritt ermöglicht**. Wir konzentrieren unsere Bemühungen auf **menschliche Grundbedürfnisse, die Bildung und die Umwelt**. Wir haben uns dazu verpflichtet, bis zum Jahr 2020 – mit der Unterstützung durch unsere gemeinnützigen Partner – **50 Millionen Menschen auf den Weg zum Wohlstand** zu verhelfen.

Erste öffentlich-private Partnerschaft zwischen der **Caterpillar Foundation** und dem US-Außenministerium zur finanziellen Unterstützung der Errichtung von Zentren für Unternehmerinnen in Afrika.



\$ 54
MILLIONEN

Gestiftet von der Caterpillar Inc. an die Caterpillar Foundation



**FEEDING™
AMERICA**

Durch unsere Hilfe konnten mehr als **6 Millionen Mahlzeiten** an Menschen in den USA verteilt werden, mit tatkräftiger Unterstützung unseres Partners Feeding America.



50 MILLIONEN

Unser Ziel:

50 Millionen Menschen bis 2020 auf den **Weg zum Wohlstand** zu verhelfen.



 **PADF**
PAN AMERICAN DEVELOPMENT FOUNDATION

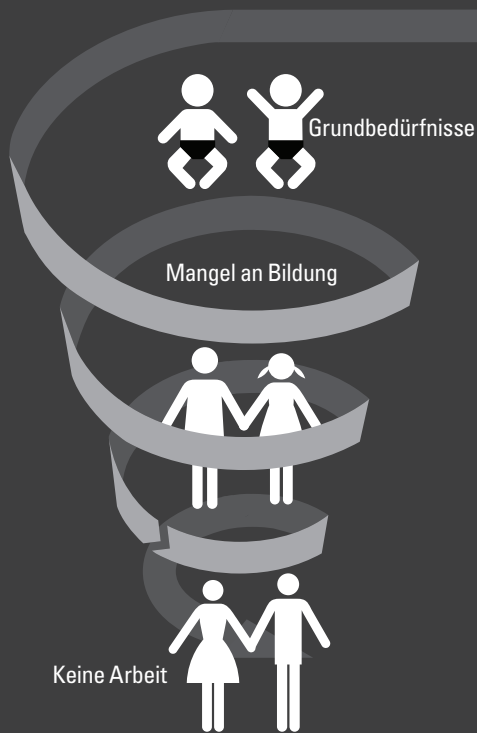
Unsere Partnerschaft mit **PADF** rettet das Ökosystem der Araukarienwälder, während den Bewohnern von Campo Largo in Brasilien nachhaltige Landwirtschaft und Waldbewirtschaftung beigebracht wird.



**12,8 MILLIONEN
DOLLAR**

Gesamtspendensumme einschließlich der Verdoppelung der Mitarbeiterspenden an **United Way**.

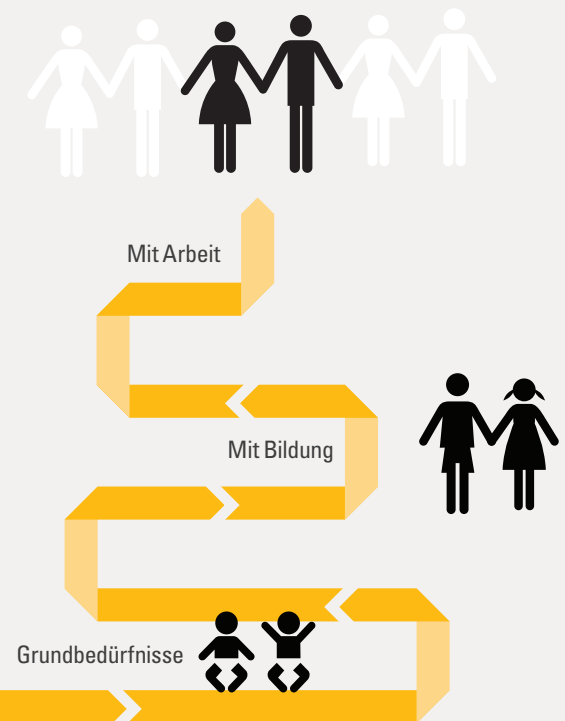
WEG ZUM WOHLSTAND



Die Armutsspirale setzt sich über Generationen fort.

Der Weg zum Wohlstand führt zu aktiven Führungspersönlichkeiten in den Gemeinden, die anderen helfen können.

IM GEGENSATZ ZU





WIE ERREICHEN WIR UNSER ZIEL

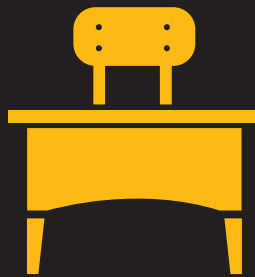
DURCH UNSERE STRATEGISCHEN INVESTITIONEN UND PARTNERSCHAFTEN

Durch strategische Investitionen und erfolgreiche Partnerschaften können wir Grundbedürfnisse befriedigen, Bildung bereitstellen, Arbeitsstellen schaffen und das Wachstum von Marktwirtschaften fördern.



MENSCHLICHE GRUNDBEDÜRFNISSE

- Energie
- Nahrungsmittel
- Unterkünfte
- Katastrophenhilfe
- Wasser und sanitäre Versorgung



BILDUNG

- Lesen, Schreiben und Rechnen
- Vorbereitung auf das Arbeitsleben
- MINT
- Mentoring für Führungsqualitäten



UMWELT

- Umweltprogramme zur Bekämpfung der Armut durch Aufbau einer starken Marktwirtschaft



UNSERE PARTNER

Unsere gemeinnützigen Partner bewirken tief greifende Veränderungen auf der ganzen Welt. Durch unsere Investitionen sind sie in der Lage, das Ausmaß ihrer Auswirkungen zu beeinflussen.



charity: water



UNSERE WIRKUNG

ONE-Kampagne "Do Agric"

Im letzten Jahr unterstützten wir die ONE-Kampagne in ihren Bemühungen, 2 Millionen Unterschriften für ihre Petition "Do Agric" zu sammeln. In diesem Programm für Staatstätigkeit und öffentliches Engagement werden die afrikanischen Regierungen dazu aufgefordert, ihrem Versprechen von 2003 Folge zu leisten und mehr Geld strategisch in die afrikanische Landwirtschaft zu investieren, indem Arbeitsstellen geschaffen werden, die Wirtschaft des Kontinents angekurbelt wird und 85 Millionen Menschen bis zum Jahr 2024 aus der extremen Armut befreit werden. Die Kampagne war ausgesprochen erfolgreich.



LISC

Die Local Initiatives Support Corporation (LISC) hilft beim Neuaufbau von Gemeinden, indem sie sich auf Unterkünfte, Geschäftsentwicklung und Kriminalität konzentriert. Zu ihrer Unterstützung hat die Caterpillar Foundation Zuschüsse für die LISC-Mission in Milwaukee, Phoenix und Peoria, USA, gewährt. In den vergangenen drei Jahren investierte die Caterpillar Foundation \$ 3 Mio. in die Arbeit von LISC in Peoria. Im selben Jahr eröffnete LISC das erste Zentrum für Finanzdienstleistungen in Peoria, um Familien zu helfen, ihr Einkommen zu steigern, unnötige Verschuldung zu verringern, Investitionen zu tätigen und Geld zu sparen.



Unser Partnerschaftsphilosophie

Wir erreichen unsere wohltätige Mission durch einen innovativen Ansatz im Hinblick auf die Gewährung von Zuschüssen, der die Zusammenarbeit erleichtert und der sich die Arbeit unserer gemeinnützigen Partner zunutze macht.

Im Jahr 2014 wurde im Rahmen dieses Ansatzes der **Caterpillar Foundation Partnership Summit** ins Leben gerufen. Als erste Veranstaltung dieser Art brachte sie die Führungskräfte unserer Partnerorganisationen zusammen, um in Gemeinschaftsarbeit die Armut zu bekämpfen.



BLEIBEN SIE MIT UNSEREM FORTSCHRITT VERBUNDEN

Weitere Informationen zu unseren Tätigkeiten, unseren Plänen und unseren Partnern erhalten Sie unter **together-stronger.org**.



© 2015 Caterpillar. Alle Rechte vorbehalten. CAT, CATERPILLAR, die entsprechenden Logos, ACERT, DAFÜR GEMACHT, MineStar, Product Link, Solar, VisionLink, "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.

© 2015 CATERPILLAR PUBLIC RELEASE. Alle Rechte vorbehalten. Gedruckt in den USA.

Zukunftsgerichtete Aussagen

Bestimmte Aussagen in diesem Jahresrückblick 2014 betreffen künftige Ereignisse und Erwartungen und stellen zukunftsgerichtete Aussagen ("Forward-looking Statements") im Sinne des Private Securities Litigation Reform Act von 1995 dar. Wörter wie "glauben", "schätzen", "werden", "wollen", "würde", "erwarten", "voraussehen", "planen", "hochrechnen", "beabsichtigen", "könnte", "sollte" und ähnliche Wörter oder Ausdrücke kennzeichnen häufig zukunftsgerichtete Aussagen. Alle Aussagen, die sich nicht auf Fakten der Vergangenheit stützen, sind zukunftsgerichtete Aussagen, einschließlich, ohne darauf beschränkt zu sein, Aussagen, die Vorhersagen, Prognosen, Ausblicke oder Trendbeschreibungen enthalten. Diese Aussagen garantieren keine zukünftigen Ergebnisse, und wir verpflichten uns nicht, unsere zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren.

Die tatsächlichen Ergebnisse von Caterpillar können sich wesentlich von denen unterscheiden, die in unseren zukunftsgerichteten Aussagen dargestellt oder impliziert werden. Dies kann unter anderem von folgenden Faktoren abhängen: (i) weltweite und regionale Wirtschaftslage und Wirtschaftslage in den von uns bedienten Branchen, (ii) staatliche Geld- oder Finanzpolitik und Infrastrukturausgaben, (iii) Preisänderungen bei Rohstoffen, Preiserhöhungen bei Komponenten, Schwankungen bei der Nachfrage nach unseren Produkten oder erhebliche Engpässe bei Komponentenprodukten, (iv) Unterbrechungen oder Schwankungen auf den globalen Finanzmärkten, die unsere Liquiditätsquellen oder die Liquidität unserer Kunden, Händler und Zulieferer beschränken, (v) politische und wirtschaftliche Risiken, wirtschaftliche Instabilität und von uns nicht zu vertretende Ereignisse in den Ländern, in denen wir tätig sind, (vi) Verschlechterung unserer Bonitätsbewertungen und daraus resultierende Erhöhungen für Fremdkapitalkosten und ungünstige Auswirkungen auf unsere Kapitalbeschaffungskosten, unsere Liquidität, unsere Wettbewerbsposition und unseren Zugang zu den Kapitalmärkten, (vii) mit der Finanzdienstleistungsindustrie verknüpfte Risiken unseres Segments Financial Products, (viii) Änderungen der Zinssätze oder der Marktliquiditätsbedingungen, (ix) eine Zunahme der Zahlungsrückstände, Wiederinbesitznahmen oder Nettoverluste der Kunden von Cat Financial, (x) neue Bestimmungen oder Änderungen bei den Bestimmungen für Finanzdienstleistungen, (xi) Versäumnis oder Verzögerung bei der Nutzung aller erwarteten Vorteile unserer Übernahmen, Joint Ventures oder Veräußerungen, (xii) internationale Handelspolitik und ihre Auswirkungen auf die Nachfrage nach unseren Produkten und unsere Wettbewerbsposition, (xiii) unsere Fähigkeit zur Entwicklung, Produktion und Vermarktung von Qualitätsprodukten, die den Anforderungen unserer Kunden entsprechen, (xiv) Auswirkungen des intensiven Wettbewerbsumfelds, in dem wir tätig sind, auf unsere Umsatzerlöse und unsere Preise, (xv) Versäumnis bei der Nutzung aller erwarteten Vorteile einer Reihe von Initiativen zur Steigerung unserer Produktivität, unserer Effizienz und unseres Cashflows und zur Kostenverringerung, (xvi) zusätzliche Restrukturierungsaufwendungen oder Versäumnis bei der Nutzung erwarteter Einsparungen oder Vorteile von in der Vergangenheit durchgeführten oder für die Zukunft geplanten Kostensenkungsmaßnahmen, (xvii) Bestandsmanagemententscheidungen und Beschaffungspraxis unserer Händler und OEM-Kunden, (xviii) Einhaltung von Umweltgesetzen und -verordnungen, (xix) angebliche oder tatsächliche Verstöße gegen Handels- oder Anti-Korruptionsgesetze und -vorschriften, (xx) zusätzlicher Steueraufwand oder zusätzliche Steuerbelastungen, (xxi) Wechselkursschwankungen, (xxii) Erfüllung der finanziellen Verpflichtungen durch uns oder Cat Financial, (xxiii) höhere Finanzierungsverpflichtungen für Pensionspläne, (xxiv) Tarifkonflikte oder andere Personalprobleme, (xxv) größere Gerichtsverfahren, Forderungen, Prozesse oder Ermittlungsverfahren seitens der Regierung, (xxvi) Änderungen der Rechnungslegungsvorschriften, (xxvii) Ausfall oder Verletzung der IT-Sicherheit, (xxviii) negative Auswirkungen von unerwarteten Ereignissen einschließlich Naturkatastrophen und (xxix) weitere Faktoren, die unter "Punkt 1A. Risikofaktoren" in unserem am 17. Februar 2015 bei der Securities and Exchange Commission (SEC) eingereichten Bericht "Form 10-K" für das am 31. Dezember 2014 abgelaufene Jahr im Einzelnen aufgeführt sind.