

Unternehmens-Highlights



2018



METTLER **TOLEDO**

Performance Highlights



2,9 Mrd. USD

Umsatz



20,7 Millionen

Besucher auf mt.com



40

Marktorganisationen



~85 %

Blue Ocean-Nutzer



7'900

Mitarbeitende in
Service und Vertrieb



140+

Belieferte Länder



69'000

Interne Weiterbildungen



16'000

Mitarbeitende



Olivier Filiol, CEO

Liebe Mitarbeitende

Im Jahr 2018 haben wir weltweit gute Ergebnisse erzielt. Wir konnten unsere strategischen Initiativen zum Erfolg führen und eine Reihe innovativer Produkte lancieren. Außerdem haben wir wichtige Investitionen getätigt, die mehr Wachstum und weitere Vorteile für unsere Kunden ermöglichen. Darüber hinaus legen wir mit unserer soliden Leistung den Grundstein für weitere Neuentwicklungen und ein nachhaltiges Wachstum.

In dieser Broschüre stellen wir als direktes Ergebnis unserer Gruppenstrategie verschiedene Meilensteine vor. Sie erfahren mehr über neue Investitionen, über vielversprechende Produktinnovationen, Mitarbeiterentwicklungs-Initiativen sowie die Fortschritte unseres SternDrive-Programms zur Geschäftsoptimierung. Außerdem beleuchten wir, wie sich unser Serviceangebot über die letzten zehn Jahre entwickelt hat, und stellen vor, welche Wachstumschancen sich mit der zunehmenden Digitalisierung ergeben.

Nehmen Sie sich einen Moment Zeit, um sich unsere Highlights anzuschauen. Wir danken Sie dem Einsatz unserer talentierten Mitarbeitenden. Denn tatsächlich bringt uns *jeder Einzelne* täglich ein Stück weiter.

Vielen Dank für Ihren grossen Einsatz und Ihr kontinuierliches Engagement.

Freundliche Grüsse

Olivier Filiol

Geografische Highlights

2018 haben wir weltweit eine Vielzahl von Standorten ausgebaut, um für weiteres Wachstum gerüstet zu sein und unser Geschäft effizienter zu gestalten. Hier stellen wir einige Beispiele vor.

■ METTLER TOLEDO
■ Händler und Vertriebspartner





SBC-Ausbau in Polen: Für die mittlerweile 500 Mitarbeitenden wurden die Büroflächen unseres Shared Business Centers in Warschau erweitert.



Erweiterung des IMSG-Büros in Indien: Ein zweites Kompetenzzentrum bietet neue Labore und Arbeitsplätze für unsere internationale Market-Support-Group.

Field Turbos

Wir investieren weiterhin in den Aussendienst, um die Abdeckung für unsere Endkunden zu optimieren. Im Jahr 2018/2019 möchten wir weitere Mitarbeitende einstellen:



200

Vertriebs-
mitarbeitende



50

Servicetechniker



Ausbau in Seoul: Unsere Marktorganisation MT-KR konnte neue Büroräumlichkeiten beziehen, die neben mehr Platz auch die Möglichkeit für Kundenbesuche bieten.

Laborinnovations-Highlights

Dank zahlreicher neuer Laborlösungen profitieren unsere Kunden von Vorteilen für die gesamte Wertschöpfungskette. Unsere Innovationen helfen ihnen dabei, ihre Analysen vereinfacht, verknüpft und automatisiert durchzuführen – ganz im Sinne von „Power the Lab Bench“.

Density2Go

Das leichte Densito™ liegt gut in der Hand und ermöglicht so einhändige Dichtemessungen im Labor und in der Fertigung.



Density Excellence

Unsere Excellence-Linie digitaler Dichtemessgeräte bietet eine Videoansicht der Messzelle in Echtzeit – für ein höheres Level an Präzision.



Kameraansicht



Refractometry Excellence

Mit unserer Excellence-Refraktometer-Linie können selbst anspruchsvollste Proben, etwa von flüchtigen, dunklen oder hochviskosen Flüssigkeiten, analysiert werden.



Hochviskose Probe



ReactIR 702L

METTLER TOLEDO

XPR-Analysenwaagen

Intelligente Funktionen einschliesslich StaticDetect überwachen die Prozessbedingungen für herausragende Genauigkeit und reproduzierbare Ergebnisse.



Statik-Statusanzeige



ReactIR 702L

Das kompakte und stapelbare ReactIR ermöglicht Echtzeiteinblicke in zentrale Prozessparameter.

Rainin BioClean Ultra Tips

Diese Pipettenspitzen sind garantiert frei von bioaktiven Komponenten und externen Verunreinigungen und sorgen so für einwandfreie Versuchsergebnisse.



Innovative Produktions- und Verpackungs-Highlights

Mit einer breiten Palette neuer Lösungen für Produktion, Montage und Verpackung unterstützen wir Kunden in ihren Bemühungen um höchste Produktqualität. Unsere umfassenden Lösungen helfen ihnen bei der Fehlerminimierung, der Vermeidung von Produktrückrufen, der erfolgreichen Rezertifizierung und dem Schutz ihrer Marken.

X34 Röntgeninspektion

Ein 0,4-mm-Detektor erkennt selbst kleinste, schwer auffindbare Verunreinigungen in verpackten Produkten.



ContamPlus™ Software



6000TOCi Real Time

Optimierte Online-Sensortechnologie bietet eine auditfähige TOC-Überwachung zur Einhaltung strengster globaler Pharmakopöe-Anforderungen.



Oxidationskammer





Kabelfreie Bodenwaage

Besonders flexible und einfach zu installierende Bodenwaagen senken Kosten um bis zu 50 Prozent. Mit beeindruckenden zwei Jahren Batterielaufzeit werden Stolperfallen eliminiert und Ausfallzeiten reduziert.



Drahtloses Terminal



RapidCal™

Tankwaagenkalibrierung

Unser System ermöglicht eine kostensparende und schnelle Kalibrierung von Tankinhalten ganz ohne grosse Prüfgewichte oder Flüssigkeiten.



Form+ Rezeptiersoftware

Charge für Charge zuverlässige Qualität. So können Bediener sich ohne dokumentationsbedingte Ablenkung auf die Produkte konzentrieren.



Digitale PowerDeck™ Bodenwaage

Robustes Design mit smarten Diagnosefunktionen und der bewährten POWERCELL™ Technologie für schnellere Verarbeitung und mehr Präzision.

Verkaufs- und Marketing-Highlights

Unser Spinnaker-Programm für Vertrieb und Marketing hilft uns beim Ausbau unserer Marktanteile. Derzeit konzentrieren wir uns auf den Vertriebsaussendienst. Mit verschiedenen Methoden stellen wir sicher, Neukunden und Bestandskunden mit dem höchsten Wachstumspotenzial anzusprechen.

Strategische Zielsetzung



- Attraktivste Wachstumsbereiche ansprechen
- Go-to-Market-Ansatz gemäss Kundenerwartungen und Margenpotenzial anpassen
- Value Selling auf Up- und Cross-Selling ausweiten
- Einzigartige Möglichkeiten der Big Data Analytics nutzen



Spinnaker-Tools für mehr Wachstum

Optimierung der Vertriebsgebiete

- Abdeckung an Umsatzchancen anpassen
- Reisetätigkeiten optimieren
- Abgelegene Regionen per Telesales abdecken



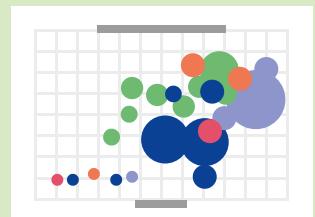
Klassifikation der Accounts

- Kunden nach Absatzpotenzial gruppieren
- Vertriebsaussendienstler auf vielversprechende Accounts konzentrieren
- Unseren Marketingansatz optimieren



Prioritize > Engage > Radiate

- Branchensegmente nach Potenzial und Zugänglichkeit priorisieren
- Kontakte ansprechen und im Gespräch bleiben
- Account erschliessen und auf andere Standorte ausweiten



Sales Force Guidance

- Strukturierte Standortauswahl
- Proaktiver Ansatz bei Account-Erschliessung
- Pipeline-Management für Gewinnmaximierung



Value Selling

- Kontinuierliches Training und Coaching zu Value Selling
- POS-Tools wie Sales Enablement Tool
- Optimierte Preisgestaltung



Field Turbos

- Weitere Investition in den Aussendienst
- Abdeckung ausbauen, lokale Märkte erschliessen



Hauptvorteile



- Attraktive und rentable Geschäftsbereiche ausbauen
- Vertriebseinsatz stärker für strategisch bedeutende Accounts verwenden
- Abdeckung über kosteneffektive Kanäle ausbauen
- Marktanteile gewinnen und dabei Preisgestaltung beibehalten

Service-Highlights

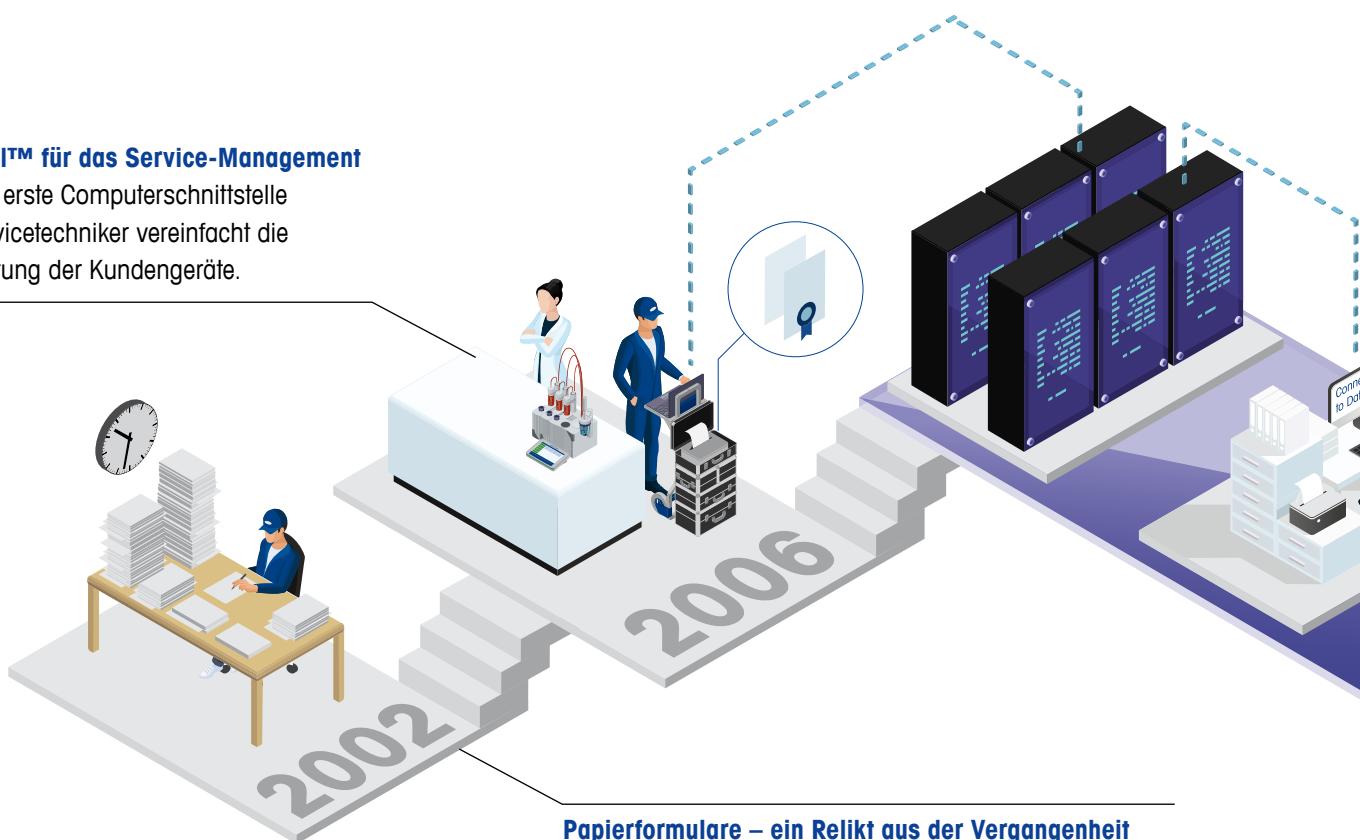
Wir unterstützen unsere Produkte über den gesamten Lebenszyklus, um maximale Verfügbarkeit und Leistung für unsere Kunden zu gewährleisten. 2018 haben wir grosse Fortschritte bei der Digitalisierung unseres Servicegeschäfts gemacht. Mit unserer Plattform können wir unser Serviceangebot effizienter verwalten, einen Mehrwert für unsere Kunden schaffen und neue, massgeschneiderte Lösungen anbieten. Sie ist das Ergebnis von mehr als 15 Jahren Arbeit.

Verbindung, Austausch und Interaktion über Smart Devices

Wir nutzen Data Analytics und die Konnektivität intelligenter Geräte, um einen Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen und Probleme vorherzusehen, bevor sie auftreten.

Miracal™ für das Service-Management

Unsere erste Computerschnittstelle für Servicetechniker vereinfacht die Verwaltung der Kundengeräte.



Papierformulare – ein Relikt aus der Vergangenheit

Früher war der Vor-Ort-Einsatz unserer Servicetechniker mit zahlreichen Formularen verbunden.



Eine globale Datenbank speichert alle installierten Instrumente von METTLER TOLEDO

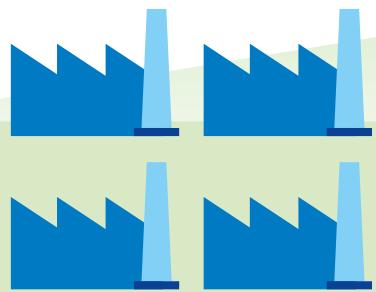
Für mehr Transparenz haben wir eine iBase (Datenbank aller installierten Produkte) mit der Palette der weltweit eingesetzten Produkte eingerichtet.

Bessere Einblicke dank Analysetools

Mit leistungsfähigen Tools können wir Daten sammeln und analysieren. Dies ermöglicht unseren Service-Teams, Trends und Kundenbedürfnisse zu erkennen und Wachstumspotenzial zu identifizieren.

Operative Highlights

In ihrem zweiten Jahr konnte die SternDrive-Initiative weltweit implementiert werden. Sie steht für eine kontinuierliche Optimierung von Produktivität und Kostenführerschaft unserer POs sowie der Lieferkette. Funktionsübergreifende Teams optimieren in unseren POs in Hunderten von Projekten Geschäftsabläufe und Produktivität und ermöglichen so Einsparungen von mehr als 20 Millionen USD pro Jahr.



3'000 Lieferanten



20 Produktionsstandorte

Wir bauen bei neuen Produktentwicklungen und für nachhaltige Kostensenkungen auf ein weltweites Netz bevorzugter Lieferanten.

Wir fertigen nach Lean-Prinzipien, um unsere grosse Produktvielfalt flexibel und schnell liefern zu können.



SternDrive PO-Produktivität und Lieferketteneffizienz

Materialkosten- senkungen

450 Projekte
zur Kostensenkung
abgeschlossen

Produktivität in der Fertigung

200 Projekte
zur Produktivi-
tätssteigerung
abgeschlossen

Produktivität im Back-Office

150 Projekte
zu Prozessver-
besserungen
abgeschlossen



3 Logistik-Hubs



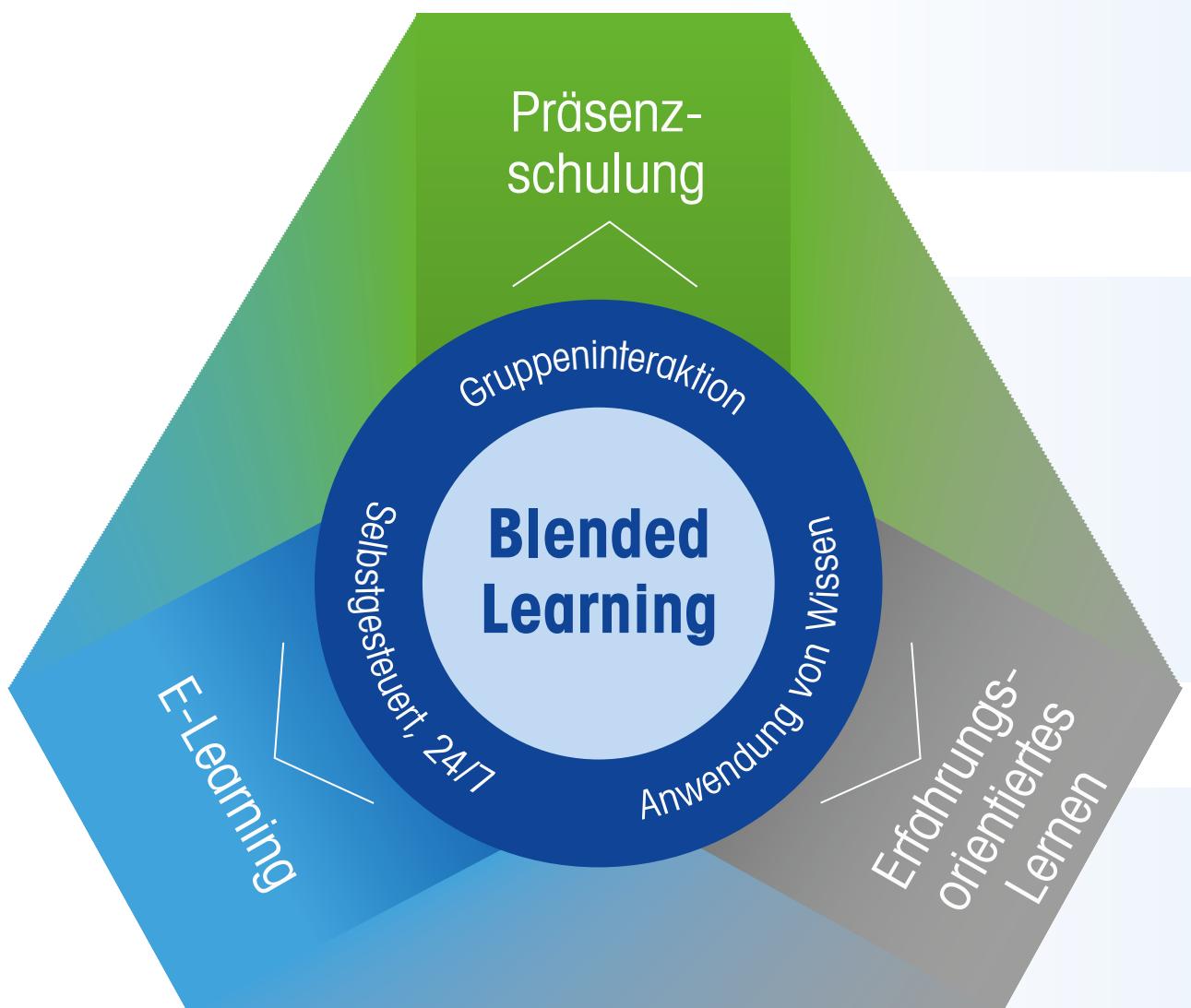
1+ Million Kunden

Wir konsolidieren Produkte und Ersatzteile
in regionalen Hubs, um die Effizienz
zu verbessern und unsere Kunden
schneller zu beliefern.

Wir beschleunigen die Lieferzeiten
von Produkten und Ersatzteilen
an Kunden und Servicetechniker.

Mitarbeiterentwicklungs-Highlights

METTLER TOLEDO liegen Weiterbildung und Weiterentwicklung der Mitarbeitenden aller Unternehmensebenen und Regionen am Herzen. Wir betrachten Training und Weiterbildung als zentrales Element, mit dem wir Engagement, Effektivität und Produktivität unserer Teams fördern können.





Schulung zu Value Selling
Buenos Aires, Argentinien



Titrations-Training
Columbus OH, USA



General Management-Seminar
Hertenstein, Schweiz



Lernende im Bereich Elektronik
Greifensee, Schweiz



Einführungstag für neue Mitarbeitende
Mumbai, Indien



Seminar für Service-Manager und
Service-Administratoren
Bregenz, Österreich



Vertriebsmanagement-Training
Bangkok, Thailand



Brandschutzübung
Nänikon, Schweiz



Schulung in der industriellen Produktion
Changzhou, China

Digitalisierungs-Highlights

Die Digitalisierung bringt uns näher an unsere Kunden, Lieferanten und Vertriebspartner weltweit. Mit unserem leistungsfähigen Netzwerk und einer starken Infrastruktur verbessern wir fortlaufend Geschwindigkeit, Konnektivität und Datentransparenz.

Partnerportal

Händler und Vertriebspartner erhalten sofortigen Zugriff auf Leads, Angebote und Bestellungen. Beim Kauf über unsere Vertriebspartner verbessert sich so auch das Kundenerlebnis.

eShop

Für die schnellstmögliche Lieferung an den Kunden automatisieren wir die Bestellabwicklung und integrieren sie vollständig in unsere Lieferkette.

Variant Configurator

Das Portal leitet den Nutzer auch bei komplexeren Produkten zu einem fehlerfreien Angebot und schliesslich zur Bestellung.

Service-Anrufe

Mit unserem intelligenten System werden Anrufe sinnvoll umgeleitet – für schnellere Reaktionszeiten, ein höheres Servicelevel und weniger Ausfallzeiten.

Kundenportal

Unsere Key Accounts erhalten persönlichen Echtzeitzugriff auf ihre Bestellungen und Zertifikatsinformationen.



Lieferantenportal

Etwa 70 Prozent unserer Gesamteinkäufe erfolgen nahtlos über die web-basierte Verbindung mit mehr als 500 Lieferanten.



GreenMT und Amazing Solutions für Nachhaltigkeit

Mit unserem Programm GreenMT schaffen wir echte Werte und streben danach, unsere Umweltauswirkungen immer weiter zu reduzieren. Unsere Produkte finden auch in faszinierenden Nachhaltigkeitsprojekten Dritter Anwendung.

Laufende Nachhaltigkeitsinitiativen

Ressourcenmanagement



Das RAININ SmartStand Starter-Kit wird völlig plastikfrei und zu 100 % aus recyclingfähiger Pappe gefertigt.

Energieeffizienz



MTWT hat 2018 auf LED-Beleuchtung umgestellt und spart so jährlich 250'000 kWh Strom.

Fahrzeugflotte



Seit 2016 hat unsere MTMO-US die Zahl ihrer Pick-up-Trucks um 85 % reduziert.

Umweltgerechtes Design



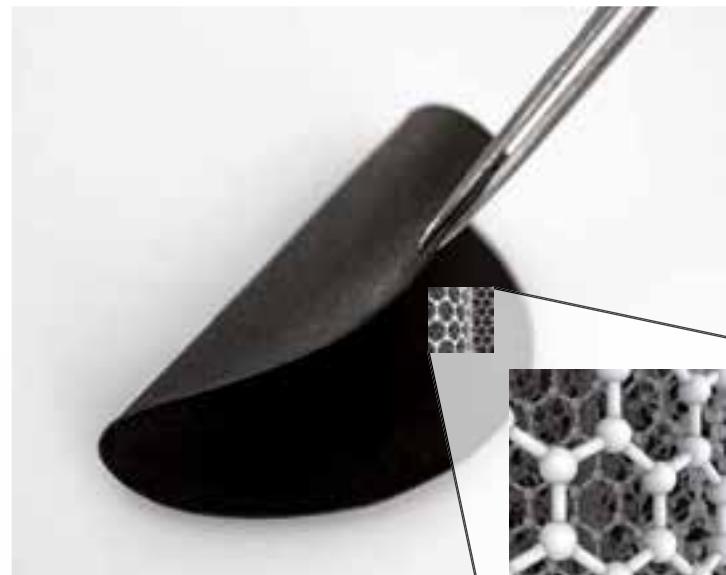
Die tragbare BPA121 Waage aus China verbraucht 70 % weniger Strom als das Vorgängermodell.

CO₂e Emissionsintensität (relativ zum Nettoumsatz)



Reinstwasseranalyse für revolutionäres Material Graphen

Graphen ist ein aussergewöhnlicher Werkstoff – 200 Mal fester als Stahl bei nur einem Bruchteil des Gewichts. Es besteht aus nur einer Schicht von Kohlenstoffatomen und ist überaus schwierig herzustellen. Wegen der strengen Reinstwasseranforderungen (in puncto Leitfähigkeit, pH/Redox, TOC und gelöstem Sauerstoff) wandten sich Wissenschaftler für die Graphen-Herstellung an METTLER TOLEDO. Unsere Lösungen ermöglichen ihnen, ihre Erkenntnisse in Alltags-Technologien einfließen zu lassen, zum Beispiel in neue Techniken zur Wasserentsalzung oder die Herstellung energieeffizienter Batterien.



Futter wägen – Methanemissionen reduzieren

Die Landwirtschaft ist weltweit für fast 20 Prozent aller Treibhausgase verantwortlich. In einem landwirtschaftlichen Forschungsinstitut helfen unsere Wägeplattformen, diesem Thema und seinen Folgen für Klima und Nahrungsversorgung auf den Grund zu gehen. Dafür wird das Futter jeder Kuh gewogen und anschliessend der Gasaustausch des Tieres gemessen. Die Ergebnisse geben den Forschern Aufschluss über die Futterverwertung und unterstützen sie somit bei der Entwicklung von Lösungen für eine geringere Methanemission.



Finanz-Highlights

Im Jahr 2018 konnten wir erneut eine solide Performance erzielen.
Wir haben von den allgemein guten Marktbedingungen sowie der
erfolgreichen Umsetzung unserer Wachstumsinitiativen profitiert.



731 Millionen
USD

Operativer Gewinn



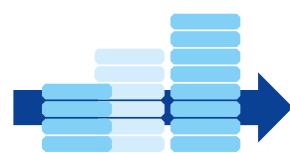
2,9 Milliarden
USD

Umsatz



20,32 USD

Ergebnis je Aktie (bereinigt)
in USD



456 Millionen USD

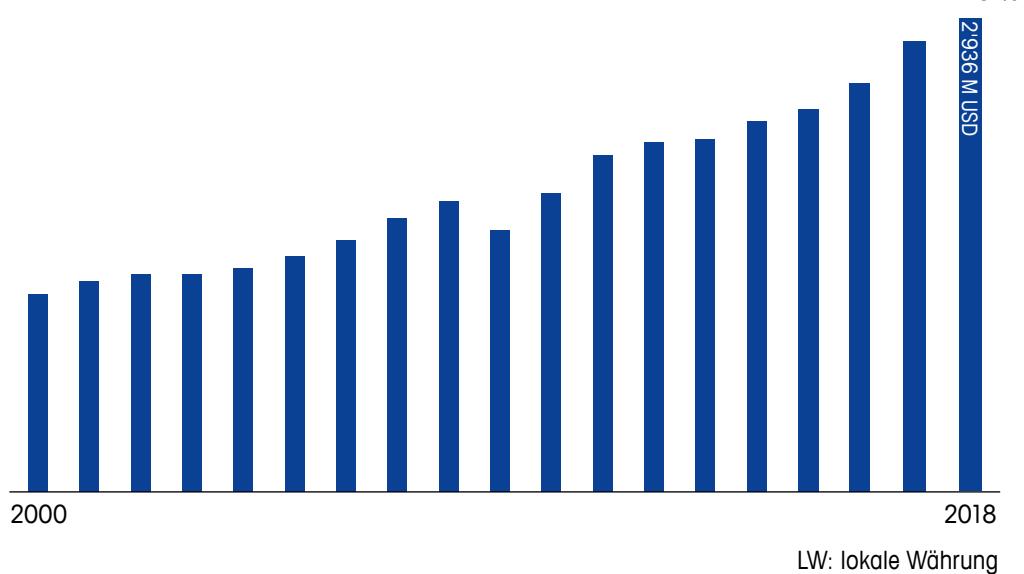
Free Cashflow



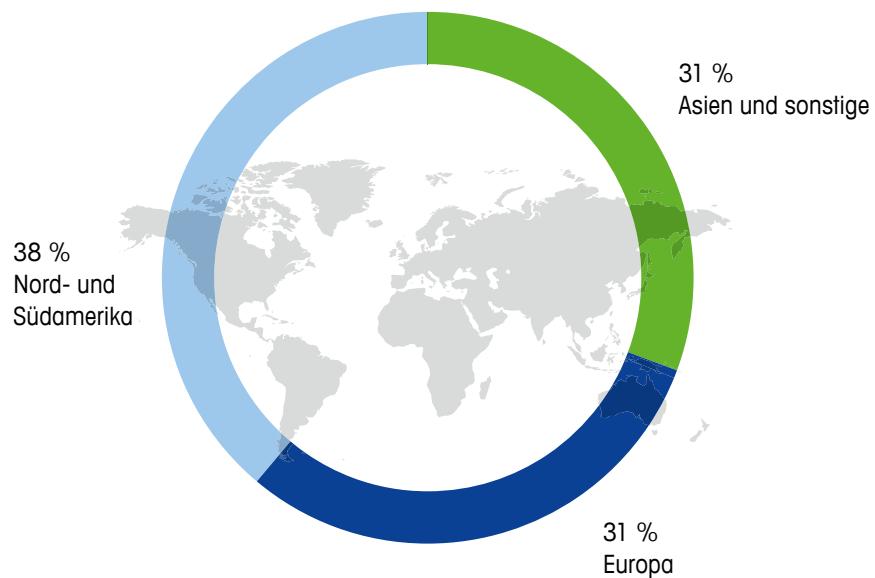
Umsatz 2000–2018

in Mio. USD zu konstanten Wechselkursen von 2018

LW +6 %



LW: lokale Währung





One Team
Global Reach
Amazing Solutions

You make the difference... *precisely*