

Bilder des Managements in Jahresberichten

Was sie (unfreiwillig) zum Ausdruck
bringen

Prof. Dr. Christoph Maeder

GESCHÄFTSBERICHT 2009/10



Hören heisst sich verstehen



Andy Rihs, Präsident des Verwaltungsrates
Dr. Valentin Chaperro Rueda, CEO

die Sonova Gruppe zu den erfolgreichsten Firmen der Branche und ist damit bestens für die Zukunft gerüstet. Wir haben uns auch im Geschäftsjahr 2009/10 darauf konzentriert, unsere Kostenbasis zu optimieren, um ein nachhaltiges Fundament für weiter verbesserte Effizienz und Wirtschaftlichkeit zu schaffen.

Wesentlich zu diesem positiven Ergebnis haben die neu lancierten Produkte beigetragen, die auf sehr gute Resonanz bei Hörspezialisten und Endkunden gestossen sind. Wir haben im vergangenen Jahr 77% unseres Umsatzes mit Produkten erzielt, die jünger als zwei Jahre sind. Die auf der CORE-Plattform basierenden Hörlösungen von Phonak sind ein voller Erfolg und setzen in punkto Performance neue Standards in der Industrie. Auch Unitron sicherte sich mit dem standardisierten Im-Ohr-Gerät «Fuse» sowie einem stark erneuerten Produktportfolio seine Marktposition. First Class Produkte waren wieder gefragt und wuchsen im Vergleich zum Vorjahr um 21% in Lokalwährungen. Das starke Umsatzwachstum in der Business Class (27% in Lokalwährungen) sowie in der Economy Class (25% in Lokalwährungen) trug zusätzlich dazu bei,

das Marktwachstum deutlich zu übertreffen. Diese Leistung bei weitgehend unverändertem Wettbewerbsumfeld ist ein Zeichen dafür, dass Innovation der Schlüssel zu unserem Wachstum ist, dass wir mit unserem Produktportfolio sehr gut positioniert sind und Hörspezialisten wie Endkunden den Mehrwert, den wir mit unseren Produkten schaffen, zu schätzen wissen.

Der Erfolg der gesamten Hörgeräte-Palette von Phonak und Unitron ist Ausdruck unserer Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen, die in der Branche führend sind. Wir investierten im Geschäftsjahr 2009/10 CHF 87 Mio. in Forschung und Entwicklung; das sind 12% mehr als im Vorjahr. Als Innovations- und Technologieführer verbessern wir die Leistungsfähigkeit unserer Hörsysteme laufend. Innovation wird auch in Zukunft der wichtigste Erfolgsfaktor für Sonova sein. Dabei sind Neuentwicklungen nicht nur auf Produkte beschränkt, auch innovative Ideen im Servicebereich gewinnen zunehmend an Bedeutung und helfen uns dabei, uns von unseren Wettbewerbern zu differenzieren.



Energieeffiziente
Lösungen

Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre

Starke Rentabilität, geografische Expansion und gezielte Akquisitionen

Sulzer behauptete sich in den immer noch herausfordernden Märkten und erzielte eine starke Umsatzrendite. Aufgrund der führenden Marktpositionen, der fokussierten Strategie und laufenden operativen Verbesserungen ist Sulzer gut aufgestellt für den langfristigen Erfolg.



Ton Büchner, CEO

Jürgen Dormann, Verwaltungsratspräsident

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre
Sulzer erreichte 2010 erneut eine starke zweistellige Rentabilität, was die Wirksamkeit des 2009 initiierten, proaktiven und entschlossen umgesetzten Anpassungsprogramms unterstreicht. In unseren fünf Schwerpunkten erzielten wir ebenfalls weitere Fortschritte. Zur Förderung der Operational Excellence wurden weltweit systematisch Lean-Prinzipien eingeführt. Mit der Eröffnung einer grossen Pumpenfabrik in China und verschiedenen bedeutenden Expansionen an anderen Standorten baute Sulzer die Präsenz in den aufstrebenden Märkten aus. Das Servicegeschäft wurde durch den Zukauf eines Beschichtungsgeschäfts und eines führenden unabhängigen Anbieters von elektro-mechanischen Dienstleistungen deutlich gestärkt. Die Immobilienstrategie konnte durch den Verkauf der Sulzer Immobilien AG erfolgreich abgeschlossen werden.

Auf der Basis einer soliden Bilanz wird Sulzer weitere Akquisitionen prüfen, um das Portfolio zu stärken und die globale Präsenz des Unternehmens auszubauen. Für 2011 erwartet Sulzer einen leicht höheren Bestellsingang und ein Umsatzwachstum auf bereinigter Basis. Das Betriebsergebnis der Divisionen dürfte leicht zunehmen (ohne Sondereinflüsse durch Immobilienverkäufe).

Energieeffiziente Lösungen für eine nachhaltige Zukunft

Nachhaltigkeit ist ein fester Bestandteil der Aktivitäten von Sulzer. Dank der Massnahmen für Nachhaltigkeit ist Sulzer in vielen entsprechenden Indizes enthalten, unter anderem im DJSI (Dow Jones Sustainability Index) World und Europe, Kempen/SNS European SRI Universe und Julius Bär Swiss Sustainable Companies Fund. Zudem trat Sulzer 2010 der Global-Compact-Initiative der Vereinten Nationen bei.

Unser Fokus auf Energieeffizienz sowie unsere Lösungen für eine nachhaltige Nutzung von Rohstoffen und erneuerbaren Energiequellen sind bedeutende Erfolgsfaktoren angesichts des zunehmenden weltweiten Energieverbrauchs und der begrenzten konventionellen Ressourcen. Sulzer will einen wesentlichen Beitrag leisten durch Produkte und Dienstleistungen, die für die Kunden wirtschaftliche und ökologische Vorteile vereinen. In diesem Bericht stellen wir verschiedene Beispiele vor, wie die Ingenieure und Serviceteams von Sulzer intensiv daran arbeiten, Ressourcen produktiver zu nutzen und die Energieeffizienz zu verbessern. Unsere laufende Suche nach nachhaltigen Lösungen

Nettogewinn¹⁾

CHF 300m

(2009: CHF 270m)

Dividende

CHF 3.00 (vorgeschlagen)

(2009: CHF 2.80)

¹⁾ Den Aktionären der Sulzer AG zustehend.

Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre

Starke Rentabilität, geografische Expansion und gezielte Akquisitionen

Sulzer behauptete sich in den immer noch herausfordernden Märkten und erzielte eine starke Umsatzrendite. Aufgrund der führenden Marktpositionen, der fokussierten Strategie und laufenden operativen Verbesserungen ist Sulzer gut aufgestellt für den langfristigen Erfolg.



Andy Rihs, Präsident des Verwaltungsrates
Dr. Valentin Chaperro Rueda, CEO

die Sonova Gruppe zu den erfolgreichsten Firmen der Branche und ist damit bestens für die Zukunft gerüstet. Wir haben uns auch im Geschäftsjahr 2009/10 darauf konzentriert, unsere Kostenbasis zu optimieren, um ein nachhaltiges Fundament für weiter verbesserte Effizienz und Wirtschaftlichkeit zu schaffen.

Wesentlich zu diesem positiven Ergebnis haben die neu lancierten Produkte beigetragen, die auf sehr gute Resonanz bei Hörspezialisten und Endkunden gestossen sind. Wir haben im vergangenen Jahr 77% unseres Umsatzes mit Produkten erzielt, die jünger als zwei Jahre sind. Die auf der CORE-Plattform basierenden Hörlösungen von Phonak sind ein voller Erfolg und setzen in punkto Performance neue Standards in der Industrie. Auch Unitron sicherte sich mit dem standardisierten Im-Ohr-Gerät «Fuse» sowie einem stark erneuerten Produktportfolio seine Marktposition. First Class Produkte waren wieder gefragt und wuchsen im Vergleich zum Vorjahr um 21% in Lokalwährungen. Das starke Umsatzwachstum in der Business Class (27% in Lokalwährungen) sowie in der Economy Class (25% in Lokalwährungen) trug zusätzlich dazu bei,

das Marktwachstum deutlich zu übertreffen. Diese Leistung bei weitgehend unverändertem Wettbewerbsumfeld ist ein Zeichen dafür, dass Innovation der Schlüssel zu unserem Wachstum ist, dass wir mit unserem Produktportfolio sehr gut positioniert sind und Hörspezialisten wie Endkunden den Mehrwert, den wir mit unseren Produkten schaffen, zu schätzen wissen.

Der Erfolg der gesamten Hörgeräte-Palette von Phonak und Unitron ist Ausdruck unserer Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen, die in der Branche führend sind. Wir investierten im Geschäftsjahr 2009/10 CHF 87 Mio. in Forschung und Entwicklung; das sind 12% mehr als im Vorjahr. Als Innovations- und Technologieführer verbessern wir die Leistungsfähigkeit unserer Hörsysteme laufend. Innovation wird auch in Zukunft der wichtigste Erfolgsfaktor für Sonova sein. Dabei sind Neuentwicklungen nicht nur auf Produkte beschränkt, auch innovative Ideen im Servicebereich gewinnen zunehmend an Bedeutung und helfen uns dabei, uns von unseren Wettbewerbern zu differenzieren.



Ton Büchner, CEO

Jürgen Dormann, Verwaltungsratspräsident

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Sulzer erreichte 2010 erneut eine starke zweistellige Rentabilität, was die Wirksamkeit des 2009 initiierten, proaktiven und entschlossen umgesetzten Anpassungsprogramms unterstreicht. In unseren fünf Schwerpunkten erzielten wir ebenfalls weitere Fortschritte. Zur Förderung der Operational Excellence wurden weltweit systematisch Lean-Prinzipien eingeführt. Mit der Eröffnung einer grossen Pumpenfabrik in China und verschiedenen bedeutenden Expansionen an anderen Standorten baute Sulzer die Präsenz in den aufstrebenden Märkten aus. Das Servicegeschäft wurde durch den Zukauf eines Beschichtungsgeschäfts und eines führenden unabhängigen Anbieters von elektro-mechanischen Dienstleistungen deutlich gestärkt. Die Immobilienstrategie konnte durch den Verkauf der Sulzer Immobilien AG erfolgreich abgeschlossen werden.

Auf der Basis einer soliden Bilanz wird Sulzer weitere Akquisitionen prüfen, um das Portfolio zu stärken und die globale Präsenz des Unternehmens auszubauen. Für 2011 erwartet Sulzer einen leicht höheren Bestelleingang und ein Umsatzwachstum auf bereinigter Basis. Das Betriebsergebnis der Divisionen dürfte leicht zunehmen (ohne Sondereinflüsse durch Immobilienverkäufe).

Energieeffiziente Lösungen für eine nachhaltige Zukunft

Nachhaltigkeit ist ein fester Bestandteil der Aktivitäten von Sulzer. Dank der Massnahmen für Nachhaltigkeit ist Sulzer in vielen entsprechenden Indizes enthalten, unter anderem im DJSI (Dow Jones Sustainability Index) World und Europe, Kempen/SNS European SRI Universe und Julius Bär Swiss Sustainable Companies Fund. Zudem trat Sulzer 2010 der Global-Compact-Initiative der Vereinten Nationen bei.

Unser Fokus auf Energieeffizienz sowie unsere Lösungen für eine nachhaltige Nutzung von Rohstoffen und erneuerbaren Energiequellen sind bedeutende Erfolgsfaktoren angesichts des zunehmenden weltweiten Energieverbrauchs und der begrenzten konventionellen Ressourcen. Sulzer will einen wesentlichen Beitrag leisten durch Produkte und Dienstleistungen, die für die Kunden wirtschaftliche und ökologische Vorteile vereinen. In diesem Bericht stellen wir verschiedene Beispiele vor, wie die Ingenieure und Serviceteams von Sulzer intensiv daran arbeiten, Ressourcen produktiver zu nutzen und die Energieeffizienz zu verbessern. Unsere laufende Suche nach nachhaltigen Lösungen

Nettogewinn¹⁾

CHF 300m

(2009: CHF 270m)

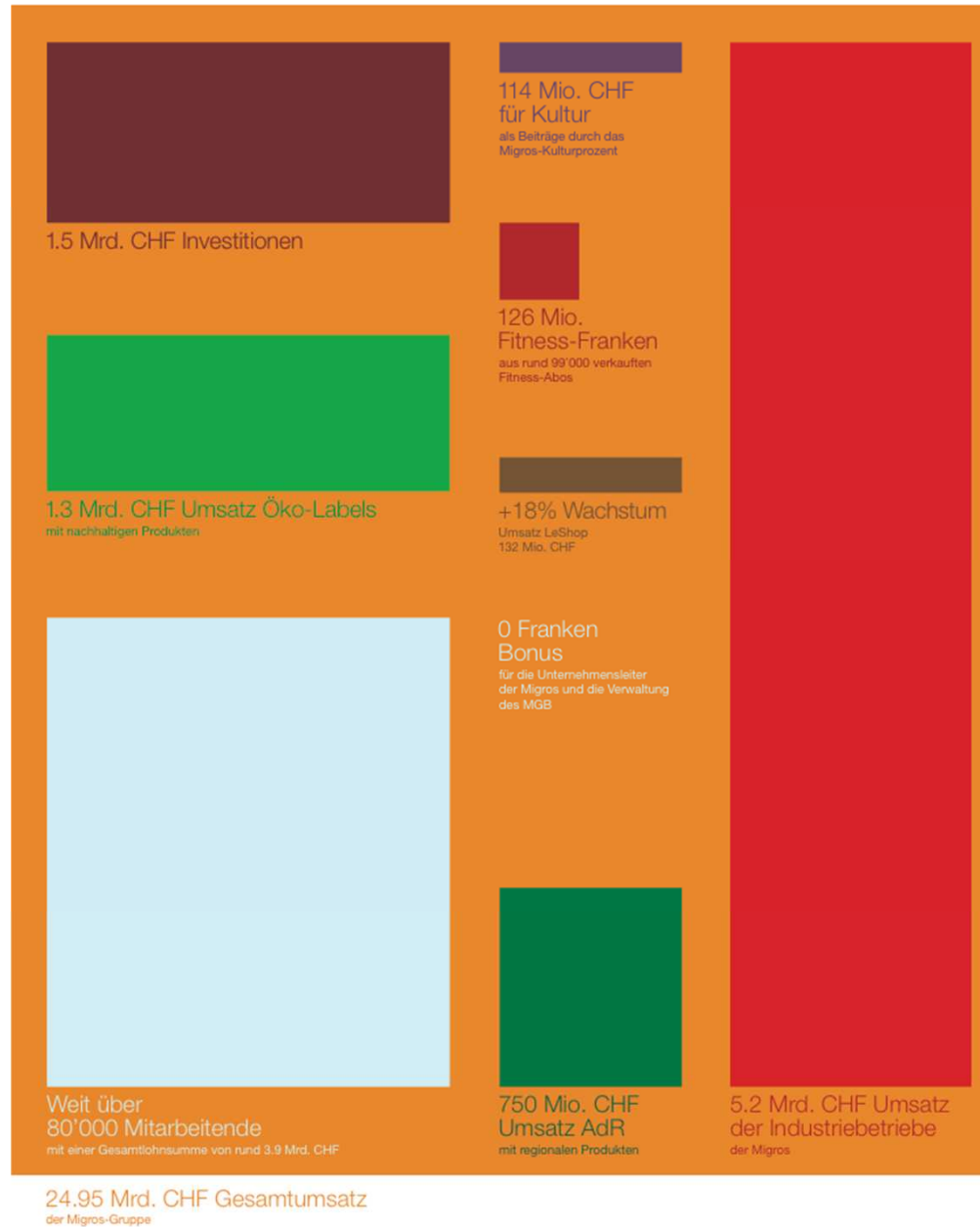
Dividende

CHF 3.00 (vorgeschlagen)

(2009: CHF 2.80)

¹⁾ Den Aktionären der Sulzer AG zustehend.

MIGROS KURZBERICHT 2009



Coop-Gruppe
GESCHÄFTSBERICHT
2010

Coop-Gruppe GESCHÄFTSBERICHT 2010

24
STUNDEN.
TAG UND
NACHT.
COOP IN
AKTION.

WACHSEN AUF SOLIDEM GRUND

Erstmals erwirtschaftet die Coop-Gruppe einen Gesamtumsatz von über 20 Milliarden Franken. Sie erzielt damit eine Umsatzsteigerung von 1,7 % – bei einer Minusteuerung von 1,8 % über das ganze Sortiment. Mit der Übernahme der Transgourmet Holding S.E. zu 100 % fällt Coop den wichtigsten strategischen Entscheid des Jahres.





 **NOVARTIS**
caring and curing

GESCHÄFTSBERICHT 2010





Dr. Daniel Vasella

LIEBE AKTIONÄRIN, LIEBER AKTIONÄR

Es freut mich, Ihnen für das Jahr 2010 sowohl beim Umsatz wie auch beim Gewinn ein Rekordergebnis bekannt geben zu dürfen.

Das vergangene Jahr war weltweit geprägt von den Spätfolgen der Finanzkrise und beträchtlichen Währungsturbulenzen. Trotz dieses schwierigen Umfelds war Novartis sehr erfolgreich. Unser ausgewogenes Geschäftsportfolio und unsere auf Innovation ausgerichtete, langfristige Strategie haben sich einmal mehr als robust und zukunftstauglich erwiesen. Dabei ist unsere Fähigkeit, immer wieder neue und bessere Produkte einzuführen und dadurch starke Marktpositionen aufzubauen, entscheidend für die Nachhaltigkeit unseres Erfolges. Beide Kernkompetenzen haben wir im letzten Jahr unter Beweis gestellt. Neue und jüngst eingeführte Produkte waren im vergangenen Jahr ein wichtiger Wachstumsmotor und damit mehr als ein Versprechen für die Zukunft. Joe Jimenez, seit Februar 2010 unser neuer CEO, hat die bisher eingeschlagene Strategie erfolgreich weitergeführt und neue Initiativen zur Steigerung der Produktivität lanciert. Der Entscheid, das Amt des CEO an Joe Jimenez zu übergeben, hat sich als richtig erwiesen – sowohl hinsichtlich des Zeitpunkts als auch hinsichtlich der Arbeitsteilung zwischen dem Verwaltungsratspräsidenten und dem CEO.

Seit August 2010 besitzt Novartis zudem die Mehrheit an Alcon, dem weltweit führenden Konzern im Bereich der Augenheilkunde. Im neuen Jahr werden wir Ihnen vorschlagen, Alcon mittels einer Fusion ganz in Novartis zu integrieren. Dies wird zwar eine Erhöhung des Novartis Aktienkapitals nach sich ziehen, doch gelangt damit eine neue Wachstumsplattform in Ihren Besitz und zudem werden sich substantielle Synergien zwischen den beiden Organisationen verwirklichen lassen.

Lassen Sie mich nun die erzielten Resultate des vergangenen Jahres wie folgt zusammenfassen:

- Der Nettoumsatz wuchs um 14% (+14% bei konstanten Wechselkursen, kWk) auf USD 50,6 Milliarden.
- Das operative Ergebnis stieg um 15% (+17% kWk) auf USD 11,5 Milliarden.
- Der Reingewinn stieg um 18% (+20% kWk) auf USD 10,0 Milliarden und verbesserte sich damit stärker als das operative Ergebnis.
- Der freie Mittelfluss vor Dividendenausschüttung belief sich auf USD 12,3 Milliarden.
- Die Übernahme der zusätzlichen 52% des Augenheilkunde-Unternehmens Alcon wurde am 25. August abgeschlossen, und Alcon wurde ab diesem Datum voll konsolidiert. Seit diesem Datum wurde ein Nettoumsatz von USD 2,4 Milliarden erfasst. Das operative Ergebnis belief sich auf USD 323 Millionen und das operative Kernergebnis auf USD 852 Millionen.

Die **Pharmadivision** (USD 30,6 Milliarden, +6% kWk) erzielte ein starkes Volumengewinnwachstum von acht Prozentpunkten. Die jüngst lancierten Produkte erzielten einen Umsatz von USD 6,6 Milliarden und steigerten damit ihren Anteil am Divisionsumsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 16% auf 21%. Damit wuchs Novartis deutlich schneller als der Branchendurchschnitt. Zu den bedeutendsten Zulassungen gehört *Gilenya*, das erste oral zu verabreichende Medikament zur Primärtherapie schubförmig verlaufender multipler Sklerose (MS), der häufigsten Form dieser Erkrankung. MS ist eine lebenslang fortschreitende, zu Behinderungen führende Erkrankung, an der weltweit 2,1 Millionen Menschen leiden. Im Vergleich zur bisherigen