1917 CARLISLE 2017

CELEBRATING 100 YEARS

EIN NEUES JAHRHUNDERT DER MÖGLICHKEITEN

1917 CARLISLE® 2017

CELEBRATING 100 YEARS

DAS IN 1917 GEGRÜNDETE UNTERNEHMEN CARLISLE COMPANIES INCORPORATED HAT SICH – AUCH DURCH EXPANSION – ZU EINEM DEZENTRALISIERTEN, DIVERSIFIZIERTEN, GLOBALEN UNTERNEHMEN ENTWICKELT, DESSEN PORTFOLIO EINZIGARTIGE NISCHENUNTERNEHMEN UMFASST, DIE SICH IM INDUSTRIEGÜTERMARKT AUF HOCHTECHNISCHE LÖSUNGEN MIT ERHEBLICHEM POTENZIAL IM ANSCHLUSSMARKT KONZENTRIEREN.

IN DEN LETZTEN 100 JAHREN HAT CARLISLE SÄMTLICHE HÜRDEN ÜBERWUNDEN UND SICH AN EIN IMMER WIEDER WECHSELNDES UMFELD ANGEPASST. MIT HILFE DES CARLISLE OPERATING SYSTEM (COS) UND EINEM STARKEN UNTERNEHMENSGEIST WUCHS DAS UNTERNEHMEN CARLISLE STETIG AUF DEM PFAD KONTINUIERLICHER VERBESSERUNGEN. HEUTE BESCHÄFTIGT CARLISLE ÜBER 13.000 ENGAGIERTE MITARBEITER WELTWEIT, DIE SICH AUF DIE WERTSCHÖPFUNG FÜR DIE AKTIONÄRE VON CARLISLE KONZENTRIEREN.

FRÜHEN JAHRE

DIE URSPRÜNGLICHE UNTERNEHMENSZENTRALE DER CARLISLE TIRE AND RUBBER COMPANY ECKE B- UND FACTORY STREET IN CARLISLE, PA

1917

Die Carlisle Tire and Rubber Company, das Vorläuferunternehmen der Carlisle Companies Incorporated, nimmt am 12. September 1917 seinen Betrieb auf. Charles S. Moomy, der Gründer von Carlisle, hat in der Keystone Rubber Company in Erie (Pennsylvania) für seinen Vater gearbeitet. Bis 1917 hat Moomy genügend Geld gespart, um Maschinen im Wert von 4.000 USD zu kaufen. Zudem besitzt er einen Vertrag mit Montgomery Ward & Company über die Lieferung von Fahrradschläuchen. Moomy findet einen Partner in James T. Johnstone, einem New Yorker Gummimakler, der 30.000 USD investiert.

1926

Die Carlisle Tire and Rubber Company stellt erstmals in den USA industriell extrudierte und komplett vergossene Fahrradschläuche her. Innerhalb weniger Jahre folgen andere Reifenunternehmen dem Beispiel von Carlisle.

1928

Carlisle fertigt 10.000 Fahrradschläuche pro Tag und produziert damit schneller als die Konkurrenz.

1929

Die Carlisle Tire and Rubber Company erreicht mit 388 Mitarbeitern einen Rekord. Leider ist 1929 auch das Jahr, das aus anderen Gründen Rekorde aufstellt, und zwar mit dem Börsencrash von 1929.

1930er Jahre

The Sentinel

LATE NEWS

Thursday October 24, 1929. TWO CENTS No. 20, 178.

WALL STREET IN PANIC AS STOCKS CRASH

DELUGE OF SELLING OVERWHELMS MARKET

BILLIONS LOST

MIT DEM BÖRSENCRASH IM OKTOBER 1929 BEGINNT EINE 10 JAHRE ANHALTENDE SCHWERE WIRTSCHAFTSKRISE

1930

Der Börsencrash 1929 zieht alle amerikanischen Unternehmen in Mitleidenschaft. Bis 1930 fällt der Preis von Naturkautschuk auf einen Niedrigststand von 3 Cent pro US-Pfund (454 g), und der Aktienkurs von Montgomery Ward & Company bricht um mehr als 50 % ein. In dem Bemühen seinen Kundenstamm zu retten, bietet Carlisle an, die Hälfte der von Montgomery Ward auf die Fahrradschläuche zu zahlenden Verbrauchssteuern zu übernehmen. Trotz dieses Entgegenkommens geht das Kerngeschäft von Carlisle zurück und damit verdüstert sich auch die finanzielle Lage, so dass Charles Moomy gezwungen ist, mit Vertretern der Chase National Bank zusammenzuarbeiten, um die Schulden von Carlisle abzuwickeln und den Konkurs zu vermeiden.

1933

Gemäß dem National Industrial Recovery Act von 1933 akzeptiert der Internal Revenue Service einmalige Abschreibungen in Höhe von 452.938 USD für die Schulden von Carlisle, so dass Moomy knapp dem Konkurs entgeht.

1934

Jedoch verschlimmerte sich die Wirtschaftskrise 1934 weiter. Die Federal Reserve Bank of Philadelphia und die Farmers Trust Company in Carlisle (Pennsylvania), gewähren der Carlisle Tire and Rubber Company ein Darlehen von 250.000 USD.

Zudem setzt der Assistant Treasurer von Carlisle, M. L. Dunkleberger in dieser Zeit mehrfach sein Privatvermögen als Sicherheit ein, um die Wochenlöhne auszahlen zu können.

1939

Carlisle hat die Weltwirtschaftskrise überlebt.

1940er Jahre

DER GRÜNDER DES HEUTIGEN UNTERNEHMENS CARLISLE COMPANIES, GEORGE L. OHRSTROM SR.

1943

Ende 1943 benötigt ein Konkurrent von Carlisle, Pharis Tire and Rubber Company in Newark (Ohio), aufgrund von kriegsbedingt hohen Auftragszahlen zusätzliche Produktionskapazitäten. Furber Marshall, der Präsident von Pharis, verhandelt mit der Federal Reserve Bank und der Farmers Trust Company über den Kauf der Carlisle Tire and Rubber Company. Pharis kostet die Übernahme etwa 330.000 USD.

Um diese Zeit übernimmt Pharis auch die Molded Materials Company, ein Unternehmen für Bremsbeläge in Ridgway (Pennsylvania), das später (2008) ein Teil von Carlisle Brake & Friction wird.

1946

George L. Ohrstrom Sr. gründet das Unternehmen G.L. Ohrstrom & Co. Mitte der zwanziger Jahre, ändert jedoch 1946 dessen Ausrichtung, indem er sich auf die Übernahme kleiner Industrieunternehmen mittels eines Leveraged Buyout bzw. mit wenig Eigenkapital konzentriert. Zuerst übernimmt er Peerless Manufacturing und nachfolgend kauft das Unternehmen die Ohio Pattern Works and Rotary Lift Company.

1947

G.L. Ohrstrom & Co. erwirbt einen erheblichen Anteil an Carlisle.

1949

Als Teil der Abwicklung von Pharis werden sämtliche Carlisle-Aktien an die Pharis-Aktionäre ausgeschüttet und der Name des Unternehmens wird offiziell zu Carlisle Corporation geändert. Im selben Jahr erwirbt Carlisle die Vermögenswerte der Dart Truck Company, eines Herstellers von geländegängigen Bergbau- und Baufahrzeugen mit Sitz in Kansas City (Missouri).

Zum Ende des Jahrzehnts erzielt Carlisle einen jährlichen Nettoumsatz von 4 Millionen USD.

1950er Jahre

G.L. OHRSTROM & CO. LEITET ALS EIGENTÜMER DEN TRANSFORMATIONSPROZESS DREIER WICHTIGER UNTERNEHMEN, DIE AN DER NEW YORK STOCK EXCHANGE NOTIERT SIND

1954

G.L. Ohrstrom & Co. verschmilzt die Rotary Lift Company mit Sitz in Memphis (Tennessee) mit der Carlisle Corporation, und das Unternehmen wird zum Mehrheitsaktionär von Carlisle. Später wird die Rotary Lift Company verkauft und zur Vorgängerin der heutigen Dover Corporation, die 2015 einen Umsatz von 6,9 Milliarden USD erzielt hat und unter dem Börsenkürzel „DOV" gehandelt wird.

1955

Unter der Leitung von George L. Ohrstrom Sr. verwandelt sich Carlisle von einer Reifen- und Gummifabrik in ein Unternehmen, das sich auf die Verbreitung einer Unternehmenskultur, eine aggressive M&A-Strategie, ein dezentralisiertes Managementmodell und eine im Kern konservative Kapitalphilosophie stützt.

1959

Carlisle übernimmt Tensolite Insulated Wire Company Incorporated mit Sitz in Tarrytown (New York), die 2008 als Carlisle Interconnect Technologies umfirmiert.

Die Übernahmen in diesem Jahrzehnt ermöglichen es Carlisle, ein breites Sortiment an Produkten zu fertigen, darunter gegossene Kühlerschläuche, Bremsblöcke und Bremsbeläge, Hochtemperaturleiter sowie Isolationsdrähte und -kabel.

Zum Ende des Jahrzehnts erzielt Carlisle mit 550 Mitarbeitern einen Nettoumsatz von 23 Millionen USD und ist auf dem Weg zum heutigen Unternehmen Carlisle Companies.

1960er Jahre

EIN ORIGINAL AKTIENZERTIFIKAT VOM ERSTEN BÖRSENGANG VON CARLISLE AM 1. JUNI 1960

1960

George L. Ohrstrom Sr. stirbt und sein Sohn, George L. Ohrstrom Jr., beginnt seine berufliche Beziehung zu Carlisle, wobei er die Ideale seines Vaters präzisiert und ihre Umsetzung beschleunigt. Nach seiner Tätigkeit für das US-Außenministerium in Frankreich diente er im zweiten Weltkrieg bei den US-Marines und wurde mit seiner Rudermannschaft Dritter beim Wettbewerb um die Teilnahme an der Olympiade 1948.

Carlisle notiert seine Aktien unter dem Börsenkürzel „CSL" an der New York Stock Exchange und bemüht sich um Wachstum, indem es sich auf Übernahmen konzentriert, die hochspezialisierte, technische moderne Produkte mit hohen Gewinnspannen fertigen, die an Industriekunden verkauft werden können.

1961

Carlisle entwickelt ein Kunstgummi für Dachanwendungen, das später unter dem Markennamen Sure-Seal verkauft wird.

1962

Ohrstroms Übernahmestrategie funktioniert. 1962 werden über 50 % des Nettoumsatzes mit Produkten erzielt, die vor 1958 nicht von Carlisle hergestellt wurden.

1963

Ab 1963 und in den nachfolgenden Jahren sinkt die Nachfrage nach Rüstungsgütern Wire and Cable, da der Vietnamkrieg sich immer weiter ausweitet, so dass die staatlichen Aufträge zurückgehen.

1967

Zum ersten Mal seit dem Börsengang werden die Carlisle-Aktien 2:1 gesplittet.

1969

Carlisle beendet das Jahrzehnt mit einem Nettoumsatz von 83 Millionen USD und 700 Mitarbeitern.

1970er Jahre

CARLISLE FÜHRT 1972 SEINE CORPORATE BRANDING-KAMPAGNE DURCH

1972

Der 1972 erzielte Nettoumsatz übersteigt erstmals die Schwelle von 100 Millionen USD. Carlisle eröffnet seine erste Niederlassung in Europa und führt ein langfristiges Unternehmensidentifikationsprogramm ein, das hohen Wert auf den Namen „Carlisle" legt, aber die Autonomie und Identität des Geschäftsbereichs respektiert.

1973

In den USA beginnt eine Rezession, die bis 1975 anhält. Alle Carlisle-Unternehmen sind davon betroffen. Der Nettoumsatz sinkt um 24 % bzw. von 151 Millionen USD im Jahr 1974 auf 115 Millionen USD im Jahr 1975.

1977

Carlisle erwirbt Continental Plastics mit Sitz in Oklahoma City (Oklahoma), einen Hersteller gewerblich geschützter gegossener und vakuumgeformter Kunststoffe für den Lebensmittelservice in Industrie und Gastronomie. Die Übernahme bildet die Grundlage für das 2008 gegründete Unternehmen Carlisle FoodService Products.

1978

Der Umsatz mit dem Kunstgummi-Produkt von Carlisle, Sure-Seal, steigt ab 1978 rapide an. Es wird zu einem der wichtigsten Produkte des Unternehmens. Ende der 1970er Jahre trägt das Überdachungsgeschäft am meisten zum Gewinn von Carlisle bei.

1979

Carlisle beendet das Jahrzehnt mit einem Nettoumsatz von 324 Millionen USD und einer EBIT-Marge von 11 %. Trotz der Rezession Mitte der 1970er Jahre wächst der Umsatz im gesamten Jahrzehnt mit einer CAGR von 15 %. Die Investitionsausgaben sind 1979 mit 24 Millionen USD ebenfalls auf Rekordhöhe, wovon ein großer Teil der Erweiterung der Produktionskapazitäten für die Sure- Seal-Überdachungssysteme dient.

1980er Jahre

INSTALLATION EINES CARLISLE-ÜBERDACHUNGSSYSTEMS

1980

Aufgrund der steigenden Beliebtheit des Sure-Seal-Gummiüberdachungssystems von Carlisle steigt der Carlisle-Aktienkurs von 29 USD je Aktie im Jahr 1979 auf 86 USD je Aktie im Jahr 1980. Carlisle besitzt einen technologischen Vorsprung und Wettbewerbsvorteil in diesem 1 Milliarde USD umfassenden Markt.

1982

Trotz einer Rezession 1982 mit einem um 7 % zurückgehenden Nettoumsatz erholte sich Carlisle 1983 und erzielte einen Rekordnettoumsatz von 412 Millionen USD.

1986

Die Carlisle Corporation wird unter dem Namen Carlisle Companies Incorporated in eine Holdinggesellschaft umstrukturiert.

1987

Der Börsencrash am 19. Oktober belastet den Nettoumsatz von Carlisle nicht wesentlich, der mit 543 Millionen USD erneut eine Rekordhöhe erreicht.

1989

Am Ende des Jahrzehnts steigt die Quote der Hausbesitzer in den USA von 55 % vor zwanzig Jahren auf 65 %. Die Ausweitung der amerikanischen Vorstadt zieht einen Bedarf an Einkaufszentren, Schulen und anderen damit verbundenen Gewerbe-, Büro- und Industriebauten nach sich, die alle als Überdachung eine einschichtige Membran erfordern. Aufgrund dessen wächst der Nettoumsatz des Überdachungsgeschäfts von Carlisle von zu Beginn (1980) 77 Millionen USD auf 175 Millionen am Ende des Jahrzehnts.

Der Board of Directors und die Carlisle Executive Leadership definieren die Unternehmensziele von CSL neu: jedes CSL-Unternehmen soll Erster oder Zweiter am Markt werden. Der neue Fokus der strategischen Ziele vermittelt das Konzept eines diversifizierten Industrieportfolios viel besser.

Carlisle beendet das Jahr 1989 mit einem Nettoumsatz von 553 Millionen USD und einer EBIT-Marge von 8 %.

1990er Jahre

CARLISLE ERÖFFNET SEINE ERSTE INTERNATIONALE VERKAUFSNIEDERLASSUNG 1972 IN BELGIEN UND BESCHLEUNIGT SEINE ERWEITERUNG DES INTERNATIONALEN GESCHÄFTS IN DEN 1990er JAHREN MIT ÜBERNAHMEN IN JAPAN, DEN NIEDERLANDEN, BRASILIEN UND CHINA

1990

Neben seiner Konzentration auf die drei Kernsegmente verfolgt Carlisle weiterhin seine M&A-Strategie und vollzieht in diesem Jahrzehnt 30 Übernahmen. Die Carlisle Executive Leadership erstellt einen Plan, demzufolge das Geschäft bis 1994 auf 1 Milliarde USD wachsen soll, wobei der internationale Umsatz eine besondere Rolle spielt.

1992

Um sich auf die Kernfertigungssegmente Gummi, Kunststoff und Reibungstechnik konzentrieren zu können, verkauft Carlisle die Unternehmen in der Gruppe Data Communications and Electronics.

1993

Zum vierten und fünften Mal in seiner Geschichte splittet Carlisle 1993 und 1997 seine Aktien im Verhältnis 2:1.

1994

Carlisle übernimmt eine Reifenfabrik in Shenzen (China) und damit seine erste Fabrik in China und die zweite in Asien. In den nächsten zwei Jahren verdoppeln sich die Kapazitäten.

1996

Carlisle erzielt erstmals einen Nettoumsatz von über 1 Milliarde USD.

1999

Der Nettoumsatz wächst zum Ende des Jahrzehnts auf 1,6 Milliarden USD, wobei die EBIT-Marge bei 10 % und die CAGR bei 11 % liegen.

2000er Jahre

DAS CARLISLE OPERATING SYSTEM

Menschen, Prozesse, Produktivität

DAS 2008 EINGEFÜHRTE COS UNTERSTÜTZT DIE KERNPHILOSOPHIE VON CARLISLE, DIE EINE FORTWÄHRENDE VERBESSERUNG VORSIEHT

2001
In diesem Jahr wird den Aktionären zum 25. Mal hintereinander eine steigende Dividende ausgezahlt.

2003
Carlisle erzielt erstmals mehr als 2 Milliarden USD Nettoumsatz bei einer EBIT-Marge von 7 %.

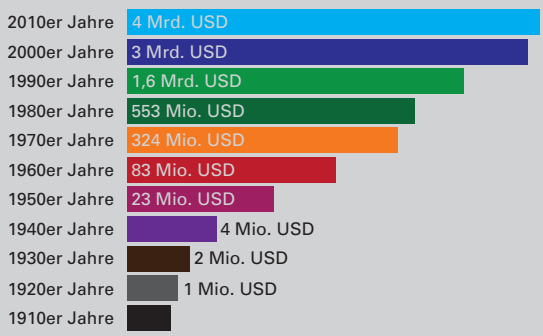
2007
Zum sechsten Mal in seiner Geschichte führt Carlisle einen Aktiensplit im Verhältnis 2:1 durch.

2008
Einführung des Carlisle Operating System (COS), dem die Lean- und Six Sigma-Grundsätze zugrunde liegen und das Menschen, Prozesse, Technik und Innovation zu einer Einheit zusammenführt, die Leistung und Ertragsfähigkeit verbessern soll.

Zur Förderung von betrieblichem Leistungsvermögen und zur Konzentration der Investitionen in das Kerngeschäft des Unternehmens – Carlisle Construction Materials (CCM), Carlisle Interconnect Technologies (CIT), Carlisle Brake & Friction (CBF), Carlisle FoodService Products (CFSP) und Carlisle Transportation Products (CTP) – wird die „Säulen"-Strategie von Carlisle entwickelt.

2009
Zum Ende des Jahrzehnts erreicht der Nettoumsatz 3 Milliarden USD bei einer EBIT-Marge von 6 %. Carlisle beschäftigt über 10.000 Mitarbeiter weltweit.

2010er Jahre



IN SEINEN ERSTEN 100 JAHREN DEMONSTRIERT CARLISLE EIN BEEINDRUCKENDES WACHSTUM

2015
Carlisle konzentriert sich weiterhin auf Übernahmen, um das Wachstum zu fördern. 2015 investiert Carlisle mit der Übernahme der Finishing Brands Holdings Inc. 590 Millionen USD in eine neue Plattform. Dieses Unternehmen wird als Carlisle Fluid Technologies (CFT) zu einer der Säulen.

2016
Der jährliche Nettoumsatz erreicht 3,7 Milliarden USD, und die Zahl der Mitarbeiter beträgt weltweit über 13.000. Seit 2008 hat Carlisle seinen Umsatz verdoppelt und die EBIT-Marge um 600 Basispunkte gesteigert, 700 Millionen USD an Investitionsausgaben verbucht und über 150 Millionen USD Einsparungen durch das COS erreicht.

Im gleichen Achtjahreszeitraum gibt Carlisle über 2,4 Milliarden USD für 15 Unternehmen aus. Diese Übernahmen haben das Unternehmen verwandelt und Carlisle eine gute Ausgangsbasis für den zukünftigen Erfolg verschafft.

Carlisle konnte auch das 40. Jahr hintereinander feiern, in dem seine Aktionäre eine Dividendenerhöhung erhalten haben.

2016 beschließt der Board of Directors den Umzug der Konzernverwaltung nach Scottsdale (Arizona).

2017
Am 12. September 2017 wird Carlisle Companies Incorporated 100 Jahre alt und kann mit diesem Jubiläum auf zehn Jahrzehnte nicht nachlassenden Engagements der Mitarbeiter für die dauerhaften Werte und philosophischen Grundsätze des Unternehmens zurückblicken: ein unternehmerischer Geist, ein dezentralisiertes Managementmodell, eine aggressive M&A-Strategie, ein konservativer Ansatz in Bezug auf Kapitalbedarf und ein niemals endendes Streben nach fortwährender Verbesserung. Diese Leitlinien werden Carlisle auch durch die nächsten 100 Jahre tragen.

Carlisle Companies Incorporated

Carlisle Corporate Headquarters
16430 North Scottsdale Road
Suite 400
Scottsdale, AZ 85254, USA
+1.480.781.5000
www.carlisle.com