

**Rede des Mitglieds des Vorstands der Daimler AG
und des Vorsitzenden des Vorstands der Daimler Truck AG**

Martin Daum

anlässlich der außerordentlichen Hauptversammlung der Daimler AG

Stuttgart, 1. Oktober 2021

Es gilt das gesprochene Wort!

- Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
- Mit dem Begriff „historisch“ gehen wir bei Daimler Truck nicht leichtfertig um. Aber heute ist ein wirklich historischer Tag. Für unser Unternehmen und auch für Sie, die Aktionäre der Daimler AG.
- Denn heute können Sie die Eigenständigkeit von Daimler Truck beschließen und uns damit den Weg nach vorne eröffnen.
 - Den Weg, mit dem wir unser gesamtes Potenzial zum Tragen bringen können.
 - Den Weg zu einem größtmöglichen Erfolg unseres Unternehmens: mit den besten Produkten für unsere Kunden, mit einem attraktiven Investment für Sie, unsere Anteilseigner, und mit zukunftsfähigen Arbeitsplätzen für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.
- Lkw und Busse bilden das Rückgrat von Wirtschaft und Gesellschaft und deshalb sagen wir bei Daimler Truck voller Stolz: Wir arbeiten für alle, die die Welt bewegen. Das ist unser Unternehmenszweck – und dieser übergeordneten Aufgabe, davon bin ich zutiefst überzeugt, können wir als eigenständiges Unternehmen am besten gerecht werden.
- Unseren Weg nach vorne, wie wir ihn in Eigenständigkeit gehen wollen, möchte ich Ihnen nun näher erläutern.
- Meine erste Botschaft ist: Wir starten von einer starken Ausgangsbasis:
 - Wir sind Weltmarktführer bei Nutzfahrzeugen und verfügen über eine einzigartige globale Aufstellung.
 - Wir haben starke Marken und starke Teams in allen Regionen.
 - Und wir sind gerade dabei, unser Geschäft mit Finanzdienstleistungen direkt bei uns im zukünftigen Daimler Truck Konzern zu integrieren. Dadurch können wir unseren Kunden künftig ein perfekt auf sie zugeschnittenes Gesamtpaket aus Fahrzeugen und Finanzdienstleistungen anbieten – und das ist in unserer Branche ein wichtiger Erfolgsfaktor.

- Ausgehend von dieser starken Position haben wir uns als Daimler Truck zwei klare Ziele gesteckt:
 - Wir wollen – erstens – unser Ertragspotenzial voll ausschöpfen.
 - Und wir wollen – zweitens – die Transformation unserer Branche aktiv gestalten. Beim nachhaltigen Transport der Zukunft werden wir weiterhin agieren und nicht etwa reagieren. Das ist der Schlüssel für unseren Erfolg von morgen. Und es ist ein Versprechen gegenüber unseren Kunden und der Allgemeinheit.
- Wir wollen also wirtschaftlich und technologisch führend sein – und unsere volle unternehmerische Freiheit wird uns helfen, dies zu erreichen. Denn als eigenständiges Unternehmen können wir unsere Zukunft optimal gestalten, ohne Kompromisse. Um mit einem Bild aus unserer Branche zu sprechen: Bislang mussten wir uns an der Route unserer Pkw-Kollegen orientieren. Künftig können wir unsere eigene Route planen und den für uns idealen Weg wählen.
- Lassen Sie mich nun genauer auf unsere beiden großen Ziele eingehen.
- Beginnen wir mit der Frage, wie wir unser Ertragspotenzial ausschöpfen wollen.
- Hier haben wir uns bis 2025 ehrgeizige Rendite-Ziele gesteckt.
- Weil unsere Branche ein zyklisches Geschäft ist, haben wir diese Ziele für unser Industrie-Geschäft in Abhängigkeit von den jeweiligen Marktbedingungen definiert:
 - Bei ungünstigen Marktbedingungen, wie wir sie zum Beispiel im vergangenen Jahr erlebt haben, wollen wir trotzdem noch eine Umsatzrendite von 6 bis 7 Prozent erreichen. Das ist unser regnerisches Szenario.
 - In einem normalen Marktumfeld nehmen wir uns eine Rendite von 8 bis 9 Prozent vor.
 - Und in einem starken Marktumfeld – unserem sonnigen Szenario – streben wir eine Umsatzrendite von mehr als 10 Prozent an.
- Betonen möchte ich an dieser Stelle: Der gesamte Daimler Truck Vorstand steht entschlossen und geschlossen hinter diesen Rendite-Zielen.

- Wir sind deshalb auch bereit, harte Entscheidungen zu treffen, um diese Zielmarken zu erreichen. Ausreden werden wir nicht gelten lassen.
- Jeder Geschäftsbereich – Trucks Nordamerika, Trucks Asien, Mercedes-Benz, Daimler Buses und Financial Services – wird sich voll auf seine Ziele fokussieren. Und wir werden Ihnen gegenüber hier sehr transparent sein. Jeder Bereich wird über seine Ertragsstärke künftig detailliert berichten. Damit beginnen wir mit unserem nächsten Kapitalmarkttag, den wir aus Termingründen eine Woche später veranstalten als ursprünglich geplant, nämlich am 11. November.
- Um unser Ertragspotenzial auszuschöpfen, haben wir eine ganze Reihe von Maßnahmen definiert – ich möchte hier nur vier der wichtigsten nennen:
 - Erstens bekommt jede Region größere Handlungsspielräume und mehr Verantwortung. Damit können unsere Teams vor Ort schneller und marktorientierter agieren.
 - Zweitens wollen wir unsere Fixkosten bis 2025 deutlich senken, und zwar um 15 Prozent gegenüber 2019.
 - Drittens stärken wir unser Servicegeschäft.
 - Dazu zählen das Ersatzteil- und Wartungsgeschäft, aber auch Finanzdienstleistungen wie Leasing, Finanzierungen und Versicherungen.
 - Heute macht unser Serviceportfolio 30 Prozent unseres Gesamtumsatzes aus – bis 2030 sollen es 50 Prozent sein. Diesen Wachstumsplan haben wir mit konkreten Initiativen unterlegt.
 - Viertens wollen wir uns künftig noch stärker auf das margenstarke Geschäft mit schweren Lkw konzentrieren.
- Unser aktueller Geschäftsverlauf zeigt: Bei der Verbesserung unserer Ertragskraft sind wir in der ersten Jahreshälfte gut vorangekommen. Nach einer bereinigten Umsatzrendite von 6,0 Prozent im ersten Quartal haben wir im zweiten Quartal eine bereinigte Rendite von 8,3 Prozent erreicht.

- Seit den Sommermonaten allerdings belastet der weltweite Engpass bei Computerchips die gesamte Auto-Branche und jetzt auch Daimler Truck. Eine erhebliche Zahl an Fahrzeugen können wir derzeit nicht fertigstellen und deshalb auch nicht ausliefern.
- Das sind negative externe Faktoren, wie wir sie immer wieder erleben und die wir nicht beeinflussen können. Ich bin aber überzeugt, dass solche Ereignisse für unseren langfristigen Erfolg nicht entscheidend sind. Erfolgsentscheidend ist vielmehr, dass wir die Dinge voranbringen, die wir selbst in der Hand haben. Das tun wir sehr entschlossen und das wird sich auszahlen.
- Damit kommen wir zu unserem zweiten großen Ziel: Mit unserer nachhaltigen Geschäftsstrategie wollen wir die Transformation unserer Branche anführen.
- Hier neben mir sehen Sie nun einen Prototyp unseres Brennstoffzellen-Trucks.
- Dieser wasserstoffgetriebene Lkw ist eigentlich gerade im Dauertest und nur für die heutige Hauptversammlung haben wir ihn vorübergehend von der Straße geholt.
- Dieser Lkw der nächsten Generation zeigt eines sehr deutlich: Wir sind entschlossen, den Wandel zum emissionsfreien Transport von der Spitze weg zu gestalten – und wir haben hier einen klaren Kompass:
 - Wir stecken unsere Ressourcen nicht in Sackgassen-Technologien wie Erdgas-Antriebe oder Oberleitungs-Lkw – und wir mahnen auch politische Entscheider in Berlin und Brüssel, hierfür weder Zeit noch Geld zu verschwenden.
 - Erdgas-Antriebe sind nicht emissionsfrei und deshalb nur eine teure Brücken-Technologie.
 - Und Oberleitungen werden sich schon allein wegen der hochkomplexen Planungs- und Infrastrukturmaßnahmen nicht durchsetzen, weder in Deutschland noch in Europa.
- Bei Daimler Truck fokussieren wir uns auf die beiden Technologien, die wirklich in die CO₂-neutrale Zukunft führen: Batterie und Brennstoffzelle. Und hier beschleunigen wir nun die Entwicklung, aus eigener Kraft und mit strategisch sinnvollen Partnerschaften.

- Wir setzen auf Batterien und wasserstoffbasierte Brennstoffzellen, weil unsere Kunden beide Technologien brauchen:
 - Zum einen hat das mit den unterschiedlichen Einsatzzwecken unserer Fahrzeuge zu tun. Denn als Faustformel gilt: Die Batterie ist für geringere Lasten und kürzere Distanzen besser geeignet, und die Brennstoffzelle für größere Lasten und längere Distanzen.
 - Zum anderen liegt das an der notwendigen Infrastruktur. Denn wenn sich die Zahl der elektrischen Pkw, Lkw und Busse auch nur annähernd so rasant entwickelt, wie wir alle das im Sinne der Nachhaltigkeit erhoffen, reichen Batterien hier schon bald nicht mehr aus. Das würde die Strom-Infrastruktur überfordern. Europa braucht deshalb eine Wasserstoff-Wirtschaft und unsere Kunden brauchen wasserstoffgetriebene Nutzfahrzeuge – und wir werden sie ihnen anbieten können.
- Auf dem Weg zum nachhaltigen, emissionsfreien Transport haben wir einen ehrgeizigen Zeitplan:
 - Schon 2030 könnten batterie- und brennstoffzellengetriebene Lkw und Busse bis zu 60 Prozent unseres Absatzes ausmachen.
 - Und ab 2039 wollen wir in der Triade – also in Nordamerika, Europa und Japan – ausschließlich Fahrzeuge anbieten, die im Fahrbetrieb CO₂-neutral sind.
- Das heißt: Wir bauen ein komplettes E-Portfolio auf – und wir beginnen damit nicht erst jetzt, sondern sind hier schon sehr gut unterwegs:
 - In Nordamerika liefern wir unseren elektrischen Schulbus Jouley bereits aus und eine große Lkw-Flotte ist in Kundenerprobung: Unser mittelschweres Modell Freightliner eM2 und unser Sattelzug eCascadia haben schon mehr als eine Million Meilen zurückgelegt.
 - Unser eCanter, der leichte Verteiler-Lkw unserer japanischen Marke FUSO, ist weltweit schon seit 2017 erfolgreich im Einsatz.
 - In Europa bieten wir unseren Stadtbus Mercedes-Benz eCitaro bereits seit 2018 in Serie an. Und unser nächster Schritt steht unmittelbar bevor: Ab kommender Woche läuft in Wörth am Rhein unser Mercedes-Benz eActros vom Band, ein schwerer Lkw für den Verteilerverkehr.

- Unsere batteriegetriebenen Lkw und Busse sind also schon auf dem Markt oder kurz davor.
- Parallel dazu entwickeln wir unsere Brennstoffzellen-Fahrzeuge. Den GenH2 Truck neben mir habe ich Ihnen schon vorgestellt. Erste Vorserienfahrzeuge streben wir für 2024 an. Eine breitflächige Serienproduktion bereiten wir – infrastrukturabhängig – für 2027 vor.
- Um Mittel für diese Zukunftstechnologien freizuspielen, werden wir unsere Investitionen für den konventionellen Verbrennungsmotor in den nächsten Jahren deutlich herunterfahren.
- Zudem nutzen wir hier einen wichtigen strategischen Hebel – nämlich Partnerschaften. Gemeinsam mit einem passenden Partner können wir neuen Technologien schneller zum Durchbruch verhelfen, unseren eigenen Investitionsbedarf reduzieren und Zugang zu wichtigem Know-how bekommen.
- Hier nur drei beispielhafte Partnerschaften, die wir aktuell eingegangen sind:
 - Mit der Volvo Group haben wir das Joint Venture cellcentric gegründet, um die Brennstoffzellentechnologie serienreif zu machen. Cellcentric ist aus dem Daimler-Konzern hervorgegangen und verfügt über 30 Jahre Erfahrung bei der Entwicklung von Brennstoffzellensystemen. Bis 2025 will cellcentric eine der größten Brennstoffzellen-Fertigungen in Europa aufbauen.
 - Mit dem Energiekonzern Shell arbeiten wir daran, eine Lade-Infrastruktur für Brennstoffzellen-Lkw zu errichten. Das ist zwar nicht das eigentliche Geschäft von Daimler Truck – und wird es auch nicht werden –, aber in dieser Phase der Transformation wollen wir den Infrastruktur-Aufbau bewusst unterstützen. Bis 2030 soll auf der zentralen Logistik-Achse Rotterdam, Köln und Hamburg ein Netz aus 150 Wasserstofftankstellen entstehen.
 - Mit der Volvo Group und der TRATON Group planen wir zudem den Aufbau eines öffentlichen Hochleistungs-Ladenetzes für batteriegetriebene Fernverkehrs-Lkw und Reisebusse in Europa. Unser Joint Venture soll 2022 seinen Betrieb aufnehmen.
- So weit der Überblick über unseren Weg zum emissionsfreien Transport mit klimaneutralen Antrieben – und sehr häufig wird die Transformation unserer Branche komplett darauf reduziert.

- Es gibt allerdings eine weitere Schlüsseltechnologie, die das Potenzial hat, unser Geschäft grundlegend zu verändern. Ich meine hochautomatisierte Lkw, die unter bestimmten Voraussetzungen selbstfahrend unterwegs sein können.
- Klar ist: Diese Technologie muss erst noch hohe Sicherheitshürden überwinden. Aber wenn uns das gelingt, können hochautomatisierte Lkw künftig dazu beitragen, die Zahl der Unfälle weiter zu reduzieren. Und sie können den Straßengüterverkehr noch effizienter machen, was mit Blick auf das weiter steigende Transportaufkommen ganz entscheidend ist.
- Hinzu kommt: Hochautomatisierte Lkw bieten, wenn sie sich am Markt durchsetzen, ein erhebliches Geschäftspotenzial. Der Umsatz pro Fahrzeug liegt deutlich über dem von konventionellen Lkw. Denn Kunden beziehen hier neben dem Fahrzeug auch einen hochwertigen Service: die intelligente Steuerungssoftware.
- Bei der Automatisierung sehen wir uns in einer führenden Position – auch dank zweier strategischer Partnerschaften:
 - 2019 haben wir die Mehrheit an Torc Robotics erworben, einem US-amerikanischen Software-Spezialisten und Pionier beim autonomen Fahren. Gemeinsam mit Torc testen wir hochautomatisierte Lkw heute schon erfolgreich auf amerikanischen Highways.
 - 2020 haben wir parallel eine Partnerschaft mit Waymo geschlossen, einer Schwestergesellschaft von Google. Das heißt: Eines der innovativsten Unternehmen des Silicon Valley hat sich für den potenziellen Multimilliardenmarkt eines hochautomatisierten Transports bewusst mit dem global führenden Nutzfahrzeug-Hersteller verbündet: Ihrer Daimler Truck AG.
- Meine Damen und Herren, lassen Sie mich abschließend noch einmal betonen: Heute ist ein historischer Tag.
- Heute können Sie die Eigenständigkeit von Daimler Truck beschließen und uns damit den Weg nach vorne eröffnen.
- Und ich bin mir sicher: Es wird ein guter Weg.

- Denn ich möchte an dieser Stelle ganz persönlich sagen: Ich bin 2017 angetreten, um unser Unternehmen in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.
 - Dieses Unternehmen hat mehr als 100.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die auf einen zukunftsfähigen Arbeitsplatz vertrauen.
 - Es hat Kunden in aller Welt, die für ihre tägliche Arbeit auf unsere Fahrzeuge vertrauen.
 - Und es hat über viele Jahre und Jahrzehnte deutsche und internationale Industriegeschichte geschrieben.
- Ich will damit sagen: Daimler Truck zu führen, ist eine sehr verantwortungsvolle Aufgabe, und ich bin mir dieser Verantwortung sehr bewusst.
- Gemeinsam mit meinem Team habe ich deshalb frühzeitig die Themen angepackt, die für einen dauerhaften Erfolg entscheidend sind: Seien es die elektrischen Antriebe, unsere Lkw für China oder die Effizienzprogramme in unseren Regionen.
- Mit unserer geplanten Eigenständigkeit haben wir nun die große Chance, hier noch schneller voranzukommen.
- Mein Management-Team und ich sind entschlossen, diese Chance zu nutzen.
 - Wir wollen die Ertragskraft unseres Unternehmens deutlich steigern und die Transformation unserer Branche von der Spitze weg gestalten.
 - Denn davon profitieren alle: unsere Kunden, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – und nicht zuletzt auch Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre.
- Wir werden alles daransetzen, Ihrem Vertrauen gerecht zu werden!
- Vielen Dank.
