

DAIMLER TRUCK

Daimler Truck Holding AG

Rede des Vorstandsvorsitzenden Martin Daum

Ordentliche Hauptversammlung
am 15. Mai 2024



Redetext vorab veröffentlicht am 10. Mai 2024.

Es gilt das gesprochene Wort während der Hauptversammlung.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

auf unserer Hauptversammlung im vergangenen Jahr habe ich Ihnen von den beiden strategischen Ambitionen berichtet, die wir als Daimler Truck erreichen wollen. Wir wollen unser Ertragspotenzial voll ausschöpfen. Und wir wollen den nachhaltigen Transport anführen.

Heute kann ich Ihnen berichten: Auf dem Weg zu diesen Ambitionen waren wir 2023 ganz ordentlich unterwegs. Und das ist wohlgerne ein schwäbisches „ganz ordentlich“. Auf gut Deutsch heißt das: Wir waren sehr gut unterwegs. Und ich persönlich würde sogar sagen: saustark.

2023 war für Daimler Truck ein Rekordjahr. Es war das bislang beste Jahr in unserer Unternehmensgeschichte. Alle wichtigen Kennzahlen haben sich in dieselbe Richtung bewegt – nämlich deutlich nach oben. Auf Konzernebene haben wir einen bereinigten operativen Gewinn vor Zinsen und Steuern von 5,5 Milliarden Euro erwirtschaftet. Das waren 1,5 Milliarden Euro mehr als im Vorjahr. Und in unserem Industriegeschäft haben wir eine bereinigte Umsatzrendite von 9,9 Prozent erreicht – das war eine erhebliche Steigerung um 2,2 Prozentpunkte. Unserer Ambition, bis 2025 in unserem Industriegeschäft in einem sonnigen Marktumfeld eine zweistellige Umsatzrendite zu erreichen, sind wir damit schon sehr nahegekommen.

Mit Blick auf dieses starke Ergebnis ist mir eines sehr wichtig: Diese Zahlen sind ein Mannschaftserfolg. Ich möchte mich deshalb zunächst ganz herzlich bei unserem kompletten Vorstand bedanken, der heute hier anwesend ist und im vergangenen Jahr herausragende Arbeit geleistet hat. Und zwar als Team. Die Zusammenarbeit und der Zusammenhalt in unserem Vorstand sind für mich ein echtes Highlight meiner langen Karriere. Ebenso herzlich möchte ich dem gesamten globalen Daimler Truck Team danken – jede und jeder Einzelne hat zu unserem Rekordjahr 2023 entscheidend beigetragen.

Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, profitieren als Eigentümer unseres Unternehmens ganz unmittelbar von unserer Rekordfahrt. Wir schlagen Ihnen heute vor, für das vergangene Jahr eine Dividende von 1,90 Euro je dividendenberechtigte Aktie auszuschütten. Das ist eine Erhöhung um fast 50 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Mit dem Ziel, den Wert Ihres Unternehmens weiter zu steigern, haben wir im Juli 2023 zudem ein Aktienrückkaufprogramm beschlossen. Im Rahmen dieses Programms haben wir bis heute 18.858.268 eigene Aktien im Gegenwert von 594.139.141,82 Euro erworben, ohne Erwerbsnebenkosten. Das entspricht 18.858.268 Euro beziehungsweise 2,29 Prozent des bestehenden Grundkapitals. Die eigenen Aktien werden eingezogen und das Grundkapital wird entsprechend herabgesetzt. Nähere Angaben zum Stand des Aktienrückkaufprogramms finden Sie auf unserer Internetseite.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, es freut mich wirklich sehr, dass Sie von der positiven Entwicklung von Daimler Truck profitieren und dass damit Ihr Vertrauen belohnt wird – Ihr Vertrauen in unser Unternehmen und in unsere Arbeit. Es freut mich zudem, dass auch über die Finanzwelt hinaus immer besser sichtbar wird, wozu Daimler Truck in der Lage ist und über welches Potenzial dieses großartige Unternehmen verfügt.

Denn unsere Rekord-Ergebnisse des vergangenen Jahres stehen nicht für eine Profitabilitätsspitze. Sie stehen für ein deutlich höheres Profitabilitätsniveau, das wir bei Daimler Truck nun verstetigen wollen. Unser gesamtes globales Team ist dazu fest entschlossen.

Gleichzeitig kann ich Ihnen versichern: Wir lassen uns von unseren aktuellen Erfolgen keineswegs blenden. Mit Blick nach vorne sind wir uns völlig bewusst, dass unser Marktumfeld volatiler geworden ist und die Risiken zugenommen haben.

Denn klar ist: Vor allem in unseren Kernmärkten für schwere Lkw in Europa und Nordamerika war die Nachfrage im vergangenen Jahr sehr stark. Unser Umfeld war sehr sonnig. Jetzt, im laufenden Jahr, normalisiert sich die Nachfrage. Das Business-Wetter trübt sich merklich ein. Wolken ziehen auf, die Gegenwinde verstärken sich.

Wir gehen deshalb mit Zuversicht in die restlichen Monate und Quartale dieses Jahres, aber auch mit der nötigen Umsicht. Wir achten beispielsweise weiterhin sehr genau auf unsere Kosten. Und wir wollen unsere Service-Umsätze kontinuierlich weiter steigern. Denn Service-Erlöse haben den Vorteil, dass sie von Marktschwankungen deutlich unabhängiger sind als Fahrzeug-Verkäufe. Damit wird Daimler Truck zunehmend wetterfest.

Wir sind deshalb überzeugt, dass wir trotz eines schwierigeren Umfelds das Jahr 2024 zu einem soliden Jahr für Daimler Truck machen werden. Für unser Industriegeschäft haben wir uns für das Gesamtjahr eine bereinigte Umsatzrendite zwischen 9,0 und 10,5 Prozent vorgenommen. Diesen Ausblick haben wir vor knapp zwei Wochen bestätigt, als wir unsere Zahlen für das erste Quartal 2024 vorgelegt haben. Im ersten Quartal haben wir im Industriegeschäft eine bereinigte Umsatzrendite von 9,3 Prozent erreicht – wir sind also robust in das laufende Jahr gestartet.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, in den vergangenen Minuten habe ich Ihnen dargelegt, wie wir dabei vorankommen, unser Ertragspotenzial auszuschöpfen. Das ist wie gesagt die eine strategische Ambition von Daimler Truck. Unsere andere Ambition ist es, den nachhaltigen Transport anzuführen. Mit welcher Dynamik wir hier unterwegs sind, will ich Ihnen jetzt als Nächstes berichten.

Beginnen möchte ich mit der Zahl zehn. Denn inzwischen haben wir bereits zehn batterieelektrische Produktlinien in Serie und für unsere Kunden im Angebot. Das heißt konkret: Für viele Transportaufgaben können wir in vielen Ländern der Welt heute schon Lkw und Busse liefern, die im Fahrbetrieb emissionsfrei sind. Beispielsweise

vollelektrische Lkw für die Müllabfuhr und für den sogenannten Verteilerverkehr in Städten und Regionen, oder auch vollelektrische Stadt- und Schulbusse.

Wichtig ist: Wir sprechen bei unseren Fahrzeugen – unserem FUSO eCanter, unserem Mercedes-Benz eActros oder unserem eCitaro – bewusst von Produktlinien, weil dahinter jeweils eine Vielzahl an Varianten steht. Bestes Beispiel ist unser eCanter, den wir in den nächsten Monaten auch in Indien auf den Markt bringen werden. Diesen leichten Elektro-Lkw bieten wir weltweit inzwischen in mehr als 100 verschiedenen Varianten an, mit unterschiedlichsten Nutzlasten, Längen oder Radständen.

Um in unserem Geschäft erfolgreich zu sein, ist eine solche Vielfalt entscheidend. Denn unsere Kunden haben sehr unterschiedliche Anforderungen – und dass wir all diesen Anforderungen so umfassend gerecht werden können, zeichnet Daimler Truck aus. Und zwar bei konventionellen Antrieben wie bei emissionsfreien Antrieben.

Ende dieses Jahres machen wir einen wichtigen nächsten Schritt und erhöhen die Zahl unserer vollelektrischen Produktlinien von zehn auf elf. Dann geht dieser Lkw hier neben mir in Serienproduktion, auf den unser gesamtes Team sehr stolz ist: unser Mercedes-Benz eActros 600. Er hat die Zahl 600 im Namen, weil seine Batterien eine Gesamtkapazität von mehr als 600 Kilowattstunden haben. Damit schafft er 500 Kilometer ohne Zwischenladen.

Das macht ihn zu unserem ersten Elektro-Lkw für den europäischen Fernverkehr. Und das ist ein wirklich wichtiger Meilenstein. Denn um den Transport zu dekarbonisieren, kommt es vor allem auf den Fernverkehr an. Darauf entfällt der Großteil aller CO₂-Emissionen des schweren Straßengüterverkehrs, in Europa sind es rund zwei Drittel.

Für dieses Schlüsselsegment haben wir jetzt eine großartige technische Lösung. Das sagen nicht wir selbst. Das sagen unsere Kunden. Und sie handeln auch danach: Schon jetzt haben wir für unseren eActros 600 mehr als 1.000 feste Bestellungen, und auch bei den Absichtserklärungen liegen wir im vierstelligen Bereich. Unsere Kunden schätzen an unserem Truck, dass er ihnen dieselben hohen Qualitätsstandards bietet, die sie von unseren konventionellen Produkten kennen.

Im vergangenen Winter haben wir unseren eActros 600 in der Kältekammer getestet, im Norden Finnlands bei bis zu minus 35 Grad. Und im Juni schicken wir ihn auf eine mehr als 13.000 Kilometer lange Europatour, bei der er sein Durchhaltevermögen noch einmal im wochenlangen Dauereinsatz zeigen wird. Dabei wird er auch am Nordkap in Norwegen und in Tarifa in Spanien Station machen, also am nördlichsten und am südlichsten Punkt unseres Kontinents.

Bei der IAA Transportation im September, der wichtigsten europäischen Messe unserer Branche, wird der eActros 600 dann der Star in unserer Halle sein. Und es würde mich nicht wundern, wenn er sogar der Star der ganzen Messe wird. Unser eActros 600 ist der aktuell hellste Stern auf dem Weg zum nachhaltigen Transport – und vielleicht sogar das

hellste Sternbild, der große Lastwagen. Weitere Leitsterne made by Daimler Truck werden folgen.

Vor wenigen Wochen haben wir mit diesem Fahrzeug sogar schon das sogenannte Megawattladen erfolgreich getestet. Dabei wird ein E-Lkw mit einer Leistung von 1.000 Kilowatt geladen, was diesen Vorgang deutlich beschleunigt. An einer Megawatt-Ladesäule genügt unserem eActros 600 ein 30-Minuten-Stopp, um den Füllstand seiner Batterien wieder von 20 Prozent auf 80 Prozent hochzufahren.

Was ich vorhin mit Blick auf unsere Profitabilität gesagt habe, gilt also auch für den Aufbau unseres Nullemissionsportfolios: Auch hier sind wir sehr gut unterwegs.

Und das beschränkt sich nicht auf die Fahrzeugebene, sondern gilt auch für die Wertschöpfung. Mit einem Beispiel möchte ich Ihnen zeigen, welche Strategie wir dabei verfolgen. 2027 wollen wir unsere erste Fabrik für Batteriezellen eröffnen. Und zwar im US-Bundesstaat Mississippi. Denn als globales Unternehmen können und müssen wir bei solchen strategischen Standortentscheidungen global agieren – und dort, in den USA, haben wir die besten Bedingungen vorgefunden.

Ebenso wichtig ist: Wir schultern diese Investition nicht allein, sondern gemeinsam mit Partnern. Dadurch gewinnen wir zusätzliches Know-how, verteilen den Investitionsbedarf und erreichen höhere Stückzahlen und mithin niedrigere Kosten.

Und auf noch etwas möchte ich hinweisen: Batteriemodule wollen wir in unseren batterieelektrischen Lkw künftig zu 100 Prozent einheitlich integrieren – und zwar rund um den Globus, bei unseren Freightliner Trucks ebenso wie bei unseren Mercedes-Benz Lkw. Ohne dass fahrzeugspezifische Anpassungen nötig sind, die Zeit und Geld kosten.

Das bedeutet: Die Umstellung auf ein vollelektrisches Produktportfolio bietet die große Gelegenheit, unsere Fahrzeuge noch konsequenter auf global einheitliche Plattformen zu stellen als dies bei konventionellen Antrieben möglich war. Damit erreichen wir bei unseren Fahrzeugen der nächsten Generation eine starke Kosten- und Wettbewerbsposition.

Soweit zum Thema Batterie-Antriebe. Diese Technologie steht bei öffentlichen Diskussionen derzeit ja meistens im Mittelpunkt. Und das ist verständlich, denn damit geht die Dekarbonisierung des Transports los. Aber klar sein muss auch: Batterie-Antriebe können die Dekarbonisierung nicht allein leisten. Dafür braucht es zudem Antriebe auf der Basis von Wasserstoff, die deshalb ebenfalls fester Bestandteil unserer Technologiestrategie sind.

Inzwischen werde ich zwar seltener gefragt, weshalb wir bei Daimler Truck diese duale Strategie verfolgen und ob Wasserstoff wirklich gebraucht wird. Aber ich werde eben immer noch zu häufig gefragt. Ich will die wichtigsten Gründe deshalb nochmal in aller Kürze darlegen:

Erstens: Wasserstoff wird in Deutschland und Europa auf jeden Fall eingesetzt werden, und zwar völlig unabhängig von Nutzfahrzeugen. Denn um ganze Volkswirtschaften CO₂-frei zu machen, muss ein globaler Handel mit einem Energieträger entstehen, der grüne Energie speichern und transportieren kann. Und dieser Energieträger wird Wasserstoff sein.

Zweitens: Es gibt Transportaufgaben, bei denen es für unsere Kunden wirtschaftlicher ist, Batterie-Antriebe zu nutzen. Aber es wird auch Transportaufgaben geben, bei denen sie sich für Wasserstoff entscheiden werden. Denn beide Wasserstoff-Antriebe, an denen wir arbeiten, haben wichtige Vorteile: Die Brennstoffzelle ermöglicht große Reichweiten, wie wir im vergangenen Herbst mit der Rekordfahrt unseres vollbeladenen Brennstoffzellen-Trucks über 1.047 Kilometer gezeigt haben. Der Wasserstoff-Verbrennungsmotor wiederum ist dem Diesel-Motor technisch sehr ähnlich, sodass er schon in den nächsten Jahren als kostengünstige CO₂-freie Lösung zum Einsatz kommen kann, zum Beispiel bei Baustellenfahrzeugen.

Drittens, und das ist im ersten Moment überraschend: Zwei Energie-Infrastrukturen aufzubauen – für Batterien und für Wasserstoff – ist billiger als nur eine aufzubauen und geht auch deutlich schneller. Denn heute gibt es in Europa sechs Millionen Lkw über 3,5 Tonnen. Um derart viele Lkw in Zukunft mit Batterien zu betreiben, müssten wir das Stromnetz extrem hochrüsten – und das wäre extrem teuer und langwierig. Es ist deshalb günstiger, parallel in eine Wasserstoff-Infrastruktur zu investieren.

Aus all diesen Gründen bin ich überzeugt, dass Wasserstoff künftig auch beim Transport eine wichtige Rolle spielen wird. Wir arbeiten deshalb weiter konsequent darauf hin, in der zweiten Hälfte des Jahrzehnts wasserstoffbasierte Fahrzeuge auf den Markt zu bringen.

Und wie bei Batterien, bauen wir auch bei Wasserstoff eine effiziente Wertschöpfung auf. Hier haben wir uns ebenfalls mit einem Partner zusammengetan, mit der Volvo Group. Gemeinsam haben wir das Unternehmen cellcentric gegründet, das eine der europaweit größten Produktionsstätten für Brennstoffzellen errichten wird. Der Standort ist in diesem Fall nicht in den USA, sondern in der Region Stuttgart. Denn wir wollen von dem wertvollen Know-how profitieren, das wir dort bei Brennstoffzellen in den vergangenen 30 Jahren aufgebaut haben.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, Sie sehen: Wir sind sehr gut unterwegs, um für unsere Kunden ein hochattraktives Angebot an emissionsfreien Fahrzeugen zu schaffen. Schauen wir nun, wie sich die Nachfrage nach diesen Fahrzeugen entwickelt.

Hier habe ich zunächst eine gute Nachricht: Der Markt zieht kontinuierlich an. 2023 haben wir weltweit 3.443 emissionsfreie Lkw und Busse verkauft – das sind fast vier Mal so viele wie im Jahr zuvor. Und wir werden dieses Jahr weiter zulegen.

Dennoch müssen wir uns darüber im Klaren sein: Bislang sind emissionsfreie Lkw und Busse ein Nischenmarkt und noch kein Massenmarkt. Eine Erklärung dafür sind die

höheren Kosten. Denn bei den Herstellkosten für uns – und damit bei den Anschaffungskosten ohne mögliche Subventionen für unsere Kunden – sind emissionsfreie Lkw und Busse deutlich teurer als konventionelle Fahrzeuge.

Und das wird auf absehbare Zeit so bleiben. Denn auch wenn wir wie vorhin beschrieben alles tun, um emissionsfreie Lkw und Busse mit globalen Plattformen möglichst kostengünstig zu produzieren, und auch wenn mit steigenden Stückzahlen die Herstellkosten sinken, so steht doch fest: Diese Effekte können die hohen Kosten der hochleistungsfähigen Batterien nicht kompensieren, die wir für unsere Elektro-Fahrzeuge benötigen.

Um den Kostennachteil in der Anschaffung auszugleichen, muss der Betrieb von emissionsfreien Fahrzeugen deshalb deutlich günstiger sein. Sonst werden unsere Kunden sie nicht in großen Stückzahlen kaufen. Ein wichtiger Faktor sind hier die Energiepreise. Unsere Kunden brauchen langfristig günstige Preise für grünen Strom und für grünen Wasserstoff, um emissionsfreie Fahrzeuge kostengünstig betreiben zu können.

Aber auch das wird nicht genügen, um mit Diesel gleichzuziehen. Zusätzlich muss die Politik den Betrieb von Diesel-Fahrzeugen verteuern. Das lässt sich am besten mit einer Bepreisung von CO₂ erreichen, also mit einem Instrument wie der CO₂-basierten Maut. Deutschland hat dieses neue Maut-System zum 1. Dezember 2023 eingeführt und setzt damit klare Anreize: Für emissionsfreie Lkw entfällt die Maut, für konventionelle Lkw steigt sie.

Nur durch solche Instrumente werden emissionsfreie Fahrzeuge dauerhaft wettbewerbsfähig und sind dann auch nicht auf Subventionen angewiesen. Die CO₂-basierte Maut sollte deshalb dringend auf ganz Europa ausgeweitet werden. Dafür argumentieren wir in Gesprächen mit der Politik mit großem Nachdruck.

So viel zum Thema Kosten. Es gibt noch einen weiteren Erfolgsfaktor für den nachhaltigen Transport, bei dem wir mit Politik und Energie-Unternehmen ebenfalls im engen Austausch sind: den Aufbau einer umfassenden Lade- und Tank-Infrastruktur für Batterie- und Wasserstoff-Fahrzeuge.

Denn gerade seit Einführung der CO₂-Maut erleben wir es leider viel zu häufig, dass Kunden emissionsfreie Fahrzeuge zwar gerne kaufen würden, es dann aber doch nicht tun, weil sie sie nicht laden können. In den nächsten Jahren droht sich dieses Problem weiter zu verschärfen – und das hätte dann zur Folge, dass wir auf dem Weg zum emissionsfreien Transport nur im Schnecken-tempo vorankommen.

Die Zahlen sind ernüchternd: Bis 2030 brauchen wir in Europa 35.000 hochleistungsfähige Ladesäulen für Batterie-Lkw. Aktuell gibt es vielleicht 50. Monat für Monat müssen deshalb 400 dazukommen. Genauer gesagt: müssten dazukommen. Denn auch in diesem Monat, im Mai 2024, sind wir davon meilenweit entfernt – und so wird

der Rückstand immer größer. Bei Wasserstoff-Tankstellen ist die Situation ähnlich unbefriedigend.

Ich möchte an dieser Stelle deshalb eindringlich appellieren: Mit Blick auf die europäischen Klimaziele können wir es uns nicht erlauben, hier Zeit zu verlieren. Die Uhr tickt unerbittlich. Bei der Energie-Infrastruktur braucht es in Deutschland und Europa deshalb einen kräftigen Energie-Schub, und zwar dringend.

Wir wollen als Daimler Truck aber nicht nur mahnen. Wir wollen auch Anschubhilfe leisten und haben deshalb einige wegweisende Infrastruktur-Projekte gestartet. Unser Gemeinschaftsunternehmen Greenlane in den USA beispielsweise plant einen ersten Ladekorridor zwischen Los Angeles und Las Vegas und wird auf dieser Strecke noch im Lauf des Jahres den ersten Ladepark eröffnen. In Europa hat unser Gemeinschaftsunternehmen Milence bereits seine ersten beiden Ladeparks in Betrieb genommen. Und mit dem Energie-Unternehmen Masdar haben wir eine Absichtserklärung unterzeichnet, um den Export von flüssigem grünem Wasserstoff von Abu Dhabi nach Europa zu prüfen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, Sie sehen: Für den Aufbau eines umfassenden, emissionsfreien Produktportfolios haben wir eine klare Strategie. Eine Strategie, mit der wir uns bei allen relevanten Antrieben der Zukunft technologisch und wirtschaftlich in eine sehr gute Position bringen. Mit der wir alle Transportaufgaben unserer Kunden abdecken können. Und mit der wir auf der Zeitleiste genau richtig unterwegs sind.

Wir sind nicht zu früh, und wir sind nicht zu spät. Wir sind mit unseren emissionsfreien Fahrzeugen dann auf dem Markt, wenn beides da ist – Kundennachfrage und Infrastruktur. Wasserstoff-Lkw zum Beispiel könnten wir heute noch gar nicht verkaufen.

Und noch etwas möchte ich zum Ende meiner Ausführungen betonen: Ja, der Weg zum emissionsfreien Transport ist ein Kraftakt. Und zwar für alle Beteiligten: für die Gesellschaft, für die Politik, für die Energiebranche, für unsere Kunden und für uns Hersteller. Aber dieser Weg eröffnet auch enorme Chancen. Für alle, die sich auf eine bessere, nachhaltigere Welt freuen. Und auch für Daimler Truck.

Wir sind überzeugt, dass der Weg zum nachhaltigen Transport für unser Unternehmen zu nachhaltig profitablen Wachstum führen kann. Konkret gehen wir davon aus, dass Daimler Truck in der zweiten Hälfte des Jahrzehnts beim Umsatz um 40 bis 60 Prozent zulegen kann. Ein wesentlicher Treiber wird dabei der Übergang von konventionellen zu emissionsfreien Fahrzeugen sein, samt ergänzenden und auf unsere Kunden zugeschnittenen Services. Parallel zum Umsatz soll auch die bereinigte Umsatzrendite in unserem Industriegeschäft bis 2030 weiter steigen, nämlich auf mindestens 12 Prozent in einem sonnigen Marktumfeld.

Und Sie können sich leicht ausrechnen, dass ein steigender Umsatz bei gleichzeitig steigender Rendite einen „ganz ordentlichen“ Gewinn mit sich bringen sollte. Womit wir

wieder beim schwäbischen Understatement wären. Im Klartext heißt das: Ich bin überzeugt, dass 2023 nicht das letzte Rekordjahr war, das Sie von uns gesehen haben.

Denn wir haben alles, was es braucht, um noch besser zu werden: Wir haben treue Kunden, die unsere Produkte schätzen. Wir haben die richtigen Technologien, für jede Transportaufgabe. Wir haben weltweit großartige Marken, in allen wichtigen Märkten. Wir haben einen starken Antrieb, in unseren Fahrzeugen und in unseren Köpfen. Und wir haben das gemeinsame Vertrauen in eine große Zukunft.

Das ist Daimler Truck – Ihr Unternehmen.

Vielen Dank!

* * *

Daimler Truck Holding AG
Fasanenweg 10
70771 Leinfelden-Echterdingen
www.daimlertruck.com