

DAIMLER TRUCK

Daimler Truck Holding AG

Rede der Vorstandsvorsitzenden Karin Rådström

Ordentliche Hauptversammlung
am 6. Mai 2026



Redetext vorab veröffentlicht am 30. April 2026.

Es gilt das gesprochene Wort während der Hauptversammlung.

**Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
liebe Freundinnen und Freunde von Daimler Truck,**

2026 ist für uns ein besonderes Jahr. 1896 hat Gottlieb Daimler den Lkw erfunden. Wir feiern deshalb 130 Jahre Lkw – den runden Geburtstag eines Produkts, das die Welt verändert und besser gemacht hat: Lkw und Busse sind das Rückgrat unserer Wirtschaft und Gesellschaft.

Hinter diesem Jubiläum steht eine Ambition, die uns seit der Pioniertat von Gottlieb Daimler auszeichnet: unser Drang nach vorne. Wir wollen das beste Truck- und Bus-Unternehmen der Welt schaffen. Heute möchte ich Ihnen berichten, wie wir dabei vorankommen.

Ich beginne mit unseren Finanzergebnissen. 2025 haben wir ein bereinigtes Konzern-EBIT von 3,8 Milliarden Euro erreicht – und eine bereinigte Umsatzrendite in unserem Industriegeschäft von 7,8 Prozent. Im schwierigen Umfeld des vergangenen Jahres ist das ein sehr starkes Ergebnis.

2026 erwarten wir in unserem Industriegeschäft eine bereinigte Umsatzrendite von sechs bis acht Prozent. Bei der Dividende schlagen wir der Hauptversammlung einen Euro und 90 Cent je Aktie vor. Dies ist ein Zeichen unserer Finanzstärke.

Wie angekündigt haben wir im März dieses Jahres zudem ein weiteres Programm gestartet, um eigene Aktien zurückzukaufen. Bis heute haben wir im Rahmen dieses Programms rund 1,7 Millionen Aktien erworben. Weitere Angaben finden Sie in der „Information des Vorstands zum Aktien-Rückkaufprogramm 2025“ auf der Internetseite zu unserer Hauptversammlung.

Wir wollen Ihr Unternehmen für noch stärkere Ergebnisse in der Zukunft aufstellen. Dazu haben wir seit der letzten Hauptversammlung unsere Strategie überarbeitet – und wir setzen sie konsequent um. Sie besteht aus fünf Säulen.

Die erste Säule heißt: Wir entfalten unser volles Potenzial – durch Wachstum, Skalierung und Effizienz. Ein Beispiel ist unser Defence-Geschäft. Verteidigung ist eine gesellschaftliche Aufgabe und eine Chance für unser Geschäft. Wir machen Verteidigung zu einem globalen Wachstumsfeld, bei dem wir bis 2028 eine Milliarde Euro umsetzen wollen. Wir stärken unser Portfolio. Wir arbeiten mit strategischen internationalen Partnern zusammen. Und wir waren bei Ausschreibungen zuletzt sehr erfolgreich – zum Beispiel bei einem Großauftrag aus Frankreich für 7.000 Militärfahrzeuge.

Ein zweites Beispiel ist die Abspaltung unserer japanischen Tochtergesellschaft Mitsubishi Fuso. Das hat für Daimler Truck historische Bedeutung. Als Teil des neuen asiatischen Unternehmens ARCHION hat FUSO großes Potenzial für Synergien. Aus dieser Transaktion erwarten wir insgesamt einen Cash-Zufluss von 1,5 bis zwei Milliarden Euro. Hinzu kommen zukünftige Dividenden, die wir von ARCHION als Minderheitsaktionär erhalten werden.

Unsere zweite strategische Säule lautet: Wir entwickeln uns zu einem kundenorientierten Lösungs-Powerhouse. Dazu stärken wir unser Servicegeschäft. Vor kurzem haben wir zum Beispiel unser hochmodernes Global Parts Center in Sachsen-Anhalt in Betrieb genommen. Damit können wir Händler in mehr als 170 Ländern schnell und umfassend versorgen – mit rund 300.000 verschiedenen Ersatzteilen.

Außerdem erhöhen wir die Zahl unserer Vertriebsniederlassungen in Europa deutlich – um mehr als 60 Prozent zwischen 2024 und 2030. Gemeinsam mit unserem unabhängigen Händlernetz wollen wir das beste Service-Netz der Branche schaffen. Das sind nur zwei Beispiele von vielen.

Damit bin ich bei der dritten Säule unserer Strategie: Wir vollziehen die technologische Transformation mit der richtigen Geschwindigkeit. Der Übergang zum emissionsfreien Transport hat sich in den USA deutlich verlangsamt. In Europa aber gelten nach wie vor sehr ambitionierte Ziele zur CO₂-Reduktion. Das unterschiedliche Tempo macht die Transformation für unsere Branche noch komplexer. Wir müssen unseren Kunden in jeder Region die richtigen Technologien zur richtigen Zeit liefern.

Bei Daimler Truck gelingt uns das sehr gut. In Nordamerika – dem wichtigsten Lkw-Markt der Welt – sind wir mit unseren hocheffizienten Diesel-Trucks weiterhin klarer Marktführer bei schweren Lkw. In Europa sind wir ebenfalls die Nummer eins – und zwar bei Diesel- und Batterie-Antrieben. Mit 35 Prozent war unser Marktanteil bei mittleren und schweren Batterie-Lkw in Europa im vergangenen Jahr sogar doppelt so hoch wie bei Diesel-Lkw.

Neben Batterien sind auch Brennstoffzellen eine Schlüsseltechnologie, um den Transport zu dekarbonisieren. Hier sind wir mit cellcentric aktiv, unserem Joint Venture mit der Volvo Group für Brennstoffzellen.

Vor kurzem hat Toyota eine Absichtserklärung unterzeichnet, um sich bei cellcentric zu beteiligen. Der größte Automobilhersteller der Welt plant, gleichberechtigter Anteilseigner zu werden. Das zeigt, wie weit cellcentric bei Brennstoffzellen-Systemen schon gekommen ist. Es macht cellcentric aus der Region Stuttgart bei dieser Technologie zur ersten Wahl. Und es gibt Wasserstoff und Brennstoffzellen insgesamt einen Schub.

Darin liegt eine Chance für Europa. Europa kann bei diesem Zukunftsthema eine führende Rolle spielen – und damit die Wirtschaft stärken und die Energieversorgung resilienter machen.

Neben der Dekarbonisierung bestimmen Künstliche Intelligenz und Digitalisierung die öffentliche Debatte. Auch hier haben wir bei Daimler Truck die richtige Geschwindigkeit.

Wir investieren in das autonome Fahren für den Fernverkehr in Nordamerika. Diese Technologie hat enormes Potenzial – und wir kommen Schritt für Schritt voran. Wir

kombinieren die Software unserer unabhängigen Tochter Torc Robotics mit der Plattform unseres Freightliner Cascadia und unserem starken Händlernetz.

Ein zweites Beispiel sind Software-definierte Fahrzeuge. Coretura, unser Joint Venture mit der Volvo Group, entwickelt ein standardisiertes Betriebssystem für Lkw und Busse, wie Sie das von Smartphones kennen. Auf dieser Basis können wir künftig viel schneller und effizienter neue Anwendungen entwickeln, mit denen wir uns vom Wettbewerb abheben.

Wir treiben Innovationen – und gleichzeitig arbeiten wir konsequent an unseren Kosten. Wir stellen Daimler Truck schlank und effektiv auf. Das ist die vierte Säule unserer Strategie.

Ein wichtiger Baustein ist unser Programm Cost Down Europe: Bis 2030 wollen wir unsere jährlich wiederkehrenden Kosten in Europa um mehr als eine Milliarde Euro senken. 2025 haben wir schon über 100 Millionen Euro eingespart – mehr als geplant. Bis Ende dieses Jahres wollen wir insgesamt mindestens 250 Millionen Euro erreichen.

Wir machen auch unser europäisches Lkw-Produktionsnetz effizienter und robuster. Dazu errichten wir ein neues Montagewerk in Tschechien. Die Bauarbeiten sollen nächstes Jahr starten, der Hochlauf ist bis Ende des Jahrzehnts geplant.

Damit komme ich zur fünften und letzten Säule unserer Strategie. Sie ist vielleicht die wichtigste – denn Strategien entfalten ihre Wirkung nur, wenn sie konsequent umgesetzt werden. Und umgesetzt werden Strategien nicht auf Folien, sondern im täglichen Handeln der Organisation.

Unsere Ambition ist klar: Daimler Truck soll schneller, fokussierter und wirksamer werden. Dafür braucht es eine Unternehmenskultur, die Leistung ermöglicht, Verantwortung klar zuordnet und Entscheidungskraft stärkt. Deshalb stärken wir eine leistungsorientierte Unternehmenskultur.

Leistungsorientierung bedeutet für uns vor allem Klarheit – über Ziele, Verantwortung und Beitrag zum Unternehmenserfolg. Und sie bedeutet, Entscheidungen dort zu treffen, wo die Kompetenz ist – nicht dort, wo Organigramme verlaufen. Deshalb entwickeln wir unser Führungs und Zusammenarbeitsmodell weiter. Rollen, Verantwortung und Wirkung rücken stärker in den Mittelpunkt als formale Hierarchien.

Ein zentraler Hebel ist dabei auch die Vergütung unserer Führungskräfte. Wir richten sie konsequenter an Leistung und unternehmerischem Beitrag aus – das gilt für das Top Management ebenso wie für den Vorstand. Joe Kaeser ist auf das neue Vorstandsvergütungssystem bereits eingegangen.

Parallel verankern wir ein gemeinsames Mindset, das unsere Zusammenarbeit prägt: Simpler. Faster. Stronger. Weniger Komplexität. Schnellere Entscheidungen. Mehr Wirkung. Das alles tun wir mit einem klaren Ziel: Daimler Truck dauerhaft erfolgreich zu machen – in einem Umfeld, das sich schneller verändert als je zuvor.

Damit komme ich zum Ende meiner Rede und freue mich, im Anschluss Ihre Fragen zu beantworten. Es war mir wichtig, Ihnen zu berichten, in was für ein großartiges Unternehmen Sie investieren. In ein Unternehmen, das mit Drang nach vorne die richtigen Themen treibt. In ein Unternehmen, das mit Drang nach vorne die Zukunft nicht verwaltet, sondern gestaltet.

Transport bleibt eine globale Wachstumsbranche – und wir wollen Daimler Truck zum besten Truck- und Bus-Unternehmen der Welt machen. Für unsere Kundinnen und Kunden, für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, und natürlich auch für Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre.

* * *

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