

# Daimler Trucks.

Im Jahr 2013 trieb Daimler Trucks seine Produktoffensive weiter voran: Mit der Vorstellung der neuen Modelle Arocs und Atego sowie den Mercedes-Benz Sonderfahrzeugen SLT, Eonic und Unimog komplettierte Daimler Trucks sein Euro-VI-Portfolio bereits deutlich vor Inkrafttreten der neuen strengeren Abgasnorm zum Jahreswechsel. Das neue Produkt von Daimler Trucks North America, der Freightliner Cascadia Evolution, trifft im Markt auf hervorragende Resonanz. Auch das erweiterte Portfolio der Marke BharatBenz setzt auf indischen Straßen neue Maßstäbe. Ein Meilenstein des neuen »Asia Business Model«, einer Exzellenzinitiative von »Daimler Trucks #1«, wurde durch den Start der Produktion von FUSO Modellen im indischen Chennai erreicht.

## D.03

### Daimler Trucks

	2013	2012	13/12
€-Werte in Millionen			Veränd. in %
EBIT	1.637	1.695	-3
Umsatz	31.473	31.389	+0
Umsatzrendite (in %)	5,2	5,4	.
Sachinvestitionen	839	989	-15
Forschungs- und Entwicklungsleistungen davon aktiviert	1.140 79	1.197 180	-5 -56
Produktion	490.280	450.622	+9
Absatz	484.211	461.954	+5
Beschäftigte (31.12.)	79.020	80.519	-2

## D.04

### Absatz Daimler Trucks

	2013	2012	13/12
in 1.000 Einheiten			Veränd. in %
Gesamt	484	462	+5
Westeuropa	66	58	+14
davon: Deutschland	33	31	+8
Großbritannien	9	7	+36
Frankreich	9	7	+21
NAFTA	135	135	+0
davon: USA	118	114	+3
Lateinamerika (ohne Mexiko)	59	46	+28
davon: Brasilien	39	29	+34
Asien	163	164	-1
davon: Japan	38	35	+10
Indonesien	65	69	-6
<i>nachrichtlich:</i>			
BFDA (Auman Trucks)	103	31	.
Gesamt (einschließlich BFDA)	588	493	+19

### Erfolgreiche Produkte und Effizienzsteigerungen wirken in volatilem Marktumfeld.

Daimler Trucks bewegte sich im Jahr 2013 in einem regional sehr unterschiedlichen Marktumfeld. Die Lkw-Nachfrage in Europa, Brasilien und Japan entwickelte sich positiv, wohingegen das Marktvolumen in Indien und in Russland deutlich unter dem Vorjahresniveau blieb. Die Nachfragesituation in der NAFTA-Region blieb leicht unter dem Vorjahr. In Brasilien führte eine Marktbelebung, nach dem kräftigen Nachfrageeinbruch des Vorjahres, sogar zu zweistelligen Wachstumsraten. In Japan wurde die positive Nachfrageentwicklung durch das staatliche Konjunkturprogramm gestützt. Nach einem schwachen Jahresbeginn führte in Europa die zunehmende Wachstumsdynamik in der zweiten Jahreshälfte 2013 zu einem Umschwung. Treibende Kraft waren die vorgezogenen Käufe von Euro-V-Fahrzeugen vor Inkrafttreten der ab 2014 gültigen strengeren Abgasnorm Euro VI. Daimler Trucks hat auf dieses volatile Marktumfeld mit seiner erfolgreichen neuen Produktpalette, positiven Effekten aus dem Effizienzprogramm »Daimler Trucks #1« sowie seiner hohen Fertigungsflexibilität reagiert. Der Absatz von Daimler Trucks stieg auf 484.200 (i. V. 462.000) Einheiten. Der Umsatz erhöhte sich aufgrund deutlicher Belastungen aus Wechselkursveränderungen nur leicht auf 31,5 (i. V. 31,4) Mrd. €. Das EBIT lag mit 1.637 (i. V. 1.695) Mio. € leicht unter Vorjahresniveau. Personalanpassungen in Deutschland und Brasilien haben das Ergebnis mit 116 Mio. € belastet.



Als erster Lkw-Hersteller bot Daimler im Jahr 2013 sein komplettes europäisches Fahrzeugprogramm in Euro-VI-Version an.

**Erste sichtbare Erfolge aus »Daimler Trucks #1«.** Um auch bei der Profitabilität künftig ganz vorne zu liegen, hat Daimler Trucks im Jahr 2012 die Exzellenzinitiative Daimler Trucks #1 gestartet. Das Programm umfasst sowohl Maßnahmen der einzelnen Geschäftsbereiche als auch bereichsübergreifende Initiativen. Bis zum Jahresende 2014 planen wir mit Daimler Trucks #1 die Implementierung von Maßnahmen für eine nachhaltige Verbesserung der Kostenstrukturen und zusätzliche Geschäftsaktivitäten mit einer Ergebniswirkung von 1,6 Mrd. €. Im Jahr 2013 haben wir, wie geplant, bereits 30% der Optimierungsziele ergebnisseitig umgesetzt. Erhebliche Fortschritte wurden beispielsweise bei der Optimierung der Produktion sowie bei der Material- und Fixkostenreduktion erzielt. Im laufenden Jahr werden wir mit Nachdruck an der Umsetzung weiterarbeiten. Die aktuelle Produktoffensive sowie die Erschließung neuer Märkte tragen markenübergreifend in erheblichem Maße dazu bei, unsere Wachstums- und Effizienzziele zu erreichen.

Die bereichsübergreifenden Initiativen leisten zusätzlich einen wichtigen strategischen Beitrag, um bestmöglich von unserer globalen Aufstellung zu profitieren. So strebt Daimler Trucks im Rahmen seiner Modulstrategie einen höheren Gleichteilegrad der Produkte an, ohne wichtige Differenzierungsmerkmale der einzelnen Marken aufzugeben. Eine geringere Komplexität und eine reduzierte Teilevielfalt führen zu Preisvorteilen bei der Beschaffung und zu deutlichen Skaleneffekten in Produktion und Logistik. Das After-Sales-Geschäft ist ein weiterer Schwerpunkt unseres Programms. Hier wurde die globale Zusammenarbeit durch den systematischen Austausch erfolgreicher Geschäftsprozesse über alle Regionen deutlich gestärkt. Zudem soll der Umsatz im Remanufacturing von Komponenten durch erweiterte regionale Produktportfolios sowie die Erschließung neuer Märkte mittelfristig um 30% ausgebaut werden.

In unserem Geschäft in Asien haben wir im Berichtsjahr erhebliche Fortschritte durch eine intensivere Zusammenarbeit von FUSO und Daimler India Commercial Vehicles gemacht. Dazu zählt eine engere Kooperation der Bereiche Finanzen, Entwicklung und Vertrieb. Außerdem startete im Mai die Produktion von FUSO Lkw im indischen Chennai.

**Absatz steigt auf höchstem Wert seit 2006.** Wie von uns prognostiziert, sind die Absätze von Daimler Trucks im abgelaufenen Jahr leicht gestiegen und erreichten damit das höchste Niveau seit sieben Jahren. Dabei hatte das Jahr 2013 für die Lkw-Industrie aufgrund der anhaltend schwierigen globalen Wirtschaftssituation zunächst sehr schwach begonnen; im Jahresverlauf verringerte sich sukzessive die Lücke zum Nachfrageniveau des Vorjahres. Die neue Modellpalette von Daimler Trucks wurde von den Kunden sehr gut angenommen. Dadurch konnten wir unsere Marktanteile in vielen Ländern steigern.



In Chennai werden seit Mai 2013 neben den BharatBenz Lkw auch FUSO Lkw für die Exportmärkte Asien und Afrika gefertigt.

In **Westeuropa** wurde erst in der zweiten Jahreshälfte eine deutliche Verbesserung der Nachfragesituation spürbar: Zum einen bestellten Kunden Euro-V-Fahrzeuge vor Inkrafttreten der seit 2014 gültigen strengeren Emissionsnorm, zum anderen nutzten Käufer die in einigen Ländern vorhandenen Subventionen für Euro-VI-Fahrzeuge, zum Beispiel in den Niederlanden, in der Schweiz und in Italien. In der Region stiegen die Absätze von Daimler Trucks im Berichtsjahr um 14 % auf 65.900 Lkw; dabei baute unsere Marke Mercedes-Benz ihre führende Marktposition mit einem Marktanteil von 24,1 (i. V. 22,9) % weiter aus. Fast die Hälfte der neuen Actros Baureihe wurde bereits als Euro-VI-Variante verkauft. In der **Türkei** haben wir 2013 trotz eines schwierigen Marktumfelds 19.500 Fahrzeuge verkauft und damit unseren Absatz um 7 % gesteigert; unser Marktanteil blieb mit 49,5 (i. V. 45,4) % auf einem weiterhin sehr hohen Niveau. In **Russland** führte die konjunkturbedingt schwache Lkw-Nachfrage zu einem Absatzrückgang um 22 % auf 5.600 Fahrzeuge. Im lateinamerikanischen Hauptmarkt **Brasilien** war das Jahr 2013 durch eine deutliche Nachfrageerholung gekennzeichnet; im Vorjahr hatte eine Kombination aus negativen

gesamtwirtschaftlichen Einflüssen und einer Verschärfung der Emissionsregelungen die Lkw-Nachfrage erheblich belastet. Staatliche Finanzierungsanreize durch das Programm FINAME sowie Nachholeffekte nach dem vorausgegangenen Markteinbruch begünstigten im Geschäftsjahr 2013 das Nachfrageklima. In diesem Umfeld erhöhte sich unser Absatz um 34 % auf 38.800 Lkw. Spezifische Maßnahmen bei Produkten und Prozessen führten dazu, dass sich der Marktanteil von Mercedes-Benz nach deutlichen Verlusten zu Jahresbeginn im wettbewerbsintensiven mittelschweren und schweren Segment im Gesamtjahr mit 24,7 % wieder deutlich stabilisierte (i. V. 25,5 %).

In der **NAFTA-Region** konnten wir unsere Verkaufszahlen bei einem leicht rückläufigen Markt bei 135.200 Lkw stabil halten (i. V. 135.000). In der Gewichtsklasse 8 steigerten wir unseren Marktanteil auf 36,0 (i. V. 32,9)%; im Gesamtsegment der Klasse 6-8 lag der Marktanteil mit 38,2% ebenfalls deutlich über dem Vorjahreswert von 34,0%. Damit konnten wir unsere bisherige Marktführerschaft nochmals signifikant ausbauen. Obwohl erst im März 2013 mit der Produktion des neuen Freightliner Cascadia Evolution begonnen wurde, hat dieser mit über 14.000 verkauften Fahrzeugen bereits deutlich zum Absatzerfolg beigetragen. Die starke Absatzentwicklung spricht für die fortschrittlichen Fahrzeugtechnologien von Daimler Trucks. Dank neuem Detroit DD15 Motor mit der bewährten Daimler BLUETEC Abgastechologie sowie aerodynamischen Maßnahmen profitieren die Kunden von Kraftstoffersparungen von bis zu 7% gegenüber der ersten Generation des bereits EPA-2010-konformen Cascadia Modells. Unter der Marke Detroit sind Motoren, Achsen und Getriebe erhältlich. Daimler Trucks ist der einzige Lkw-Hersteller im NAFTA-Raum, der einen komplett integrierten Antriebsstrang anbietet, der aus einer Hand produziert wird. Zum Vorteil der Kunden sind somit die Antriebskomponenten optimal aufeinander abgestimmt. Die Antriebsstrangkomponenten von Detroit werden in der gesamten nordamerikanischen Produktfamilie angeboten – von Freightliner und Western Star Lkw bis hin zu Thomas Built Buses. Auch in den USA ist Daimler Trucks bei Lkw Vorreiter in Sachen Ressourcenschonung. So wurde bereits Anfang 2012 das komplette Fahrzeugprogramm von Daimler Trucks für Nordamerika – also Fernverkehrs-Lkw, mittelschwere Lkw sowie Bau- und Kommunalfahrzeuge der Marken Freightliner und Western Star – nach dem seit 2014 gültigen »Greenhouse Gas 2014-Standard« (GHG14) zertifiziert.

In **Asien** profitiert Daimler Trucks von der globalen Aufstellung durch die Tochtergesellschaften Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation (MFTBC) mit Sitz in Kawasaki, Japan, und Daimler India Commercial Vehicles Pvt. Ltd. (DICV) mit Sitz in Chennai, Indien. In Chennai, wo seit Sommer 2012 Lkw der Daimler Trucks-Marke BharatBenz in Serie produziert werden, laufen seit dem zweiten Quartal 2013 nun auch Fahrzeuge der Marke FUSO für ausgewählte Exportmärkte vom Band. Durch die Implementierung des neuen »Asia Business Model«, einer »Daimler Trucks #1« Initiative, sichert sich Daimler Trucks seine Führungsrolle in neuen Wachstumsmärkten, indem Synergien von MFTBC und DICV im gesamten Wertschöpfungsprozess generiert und durch die erweiterte Modellpalette zusätzliche Absatzmöglichkeiten in Asien und Afrika erschlossen werden. In der Gesamtregion Asien zeigte sich im abgelaufenen Jahr ein sehr unterschiedliches Bild auf den Absatzmärkten: In Japan haben wir mit 38.300 verkauften Fahrzeugen unsere Absätze um 10% gesteigert; dort belebte das staatliche Konjunkturprogramm die Lkw-Nachfrage. Unser Marktanteil im Gesamtsegment blieb mit 20,2% auf dem Niveau des Vorjahres; im leichten Segment zeigte sich ein leichter Anstieg von 21,8% auf 22,3%. In Indien blieb die Lkw-Nachfrage aufgrund einer schwachen Konjunktorentwicklung deutlich unter dem Niveau des Vorjahres. Dennoch ist es uns gelungen, mit der erfolgreichen Einführung unserer BharatBenz Fahrzeuge bereits auf die vierte Position im Segment der mittelschweren und schweren Lkw vorzustoßen. Insgesamt lag der Absatz von Daimler Trucks in Indien bei 6.500 (i. V. 1.300) Lkw. Erste Branchenauszeichnungen, darunter der national begehrte Award »Apollo CV of the Year 2013« für die gesamte BharatBenz Produktpalette, belegen den erfolgreichen Start der Marke in Indien. In anderen asiatischen Märkten herrscht intensiver Wettbewerb; einige Lkw-Hersteller versuchen mittels deutlicher Nachlässe ihre Fahrzeuge im Markt zu platzieren. In Indonesien lag die Zahl unserer verkauften Lkw bei 64.700 (i. V. 68.500), der Marktanteil betrug 46,9 (i. V. 43,7)% im Gesamtsegment. In Taiwan sank die Lkw-Nachfrage signifikant; hier haben wir 5.700 (i. V. 12.300) Lkw verkauft und einen Marktanteil von 41,7 (i. V. 55,2)% erreicht.



Mit Einführung des Freightliner Cascadia Evolution konnten wir unseren Marktanteil in der NAFTA-Region in der Klasse 6-8 deutlich steigern.

**Zusammenarbeit mit unseren Partnern gestärkt.** Die Beijing Foton Daimler Automotive Co., Ltd. (BFDA), die Mitte 2012 mit der Produktion begann, ist das erste Joint Venture im chinesischen Truck-Segment mit einer 50:50-Struktur zwischen einem lokalen Hersteller und einem nicht-chinesischen Partner. Durch diese Kooperation mit Foton sichert sich Daimler Trucks die wichtige Präsenz im chinesischen Lkw-Markt. Die Produkte von BFDA, die unter der Marke Auman die verschiedenen Marktsegmente abdecken, werden mit Motorisierungen von 110 bis 480 PS angeboten. Ab 2016 ist der Start der lokalen Fertigung des Mercedes-Benz Motors OM 457 bei BFDA geplant. Von dieser Lokalisierung wird Daimler Trucks durch Teilezulieferungen und Lizenzgebühren profitieren. Im Gegenzug gewährleistet der Einsatz des OM 457 die Erfüllung der in der asiatischen Region anstehenden Verschärfung der Abgasvorschriften. Das Joint Venture BFDA setzte im Berichtsjahr 103.300 Auman Lkw ab.

In Russland profitiert Daimler Trucks im Rahmen seiner Zusammenarbeit mit Kamaz vom modularen Baukastenprinzip: Auf Basis von Liefer- und Lizenzverträgen werden Mercedes-Benz Axor-Kabine seit 2013 in die neue Generation der Kamaz Lkw eingebaut. Darüber hinaus beliefert Daimler Trucks seit November 2012 Kamaz im Rahmen eines Lieferabkommens mit Diesel- und Gasmotoren sowie Achsen. Damit haben wir die Zusammenarbeit deutlich erweitert, zu der bislang bereits die zwei lokalen Joint Ventures für die Produktion und den Vertrieb von Mercedes-Benz (Mercedes-Benz Trucks Vostok) und FUSO Lkw (FUSO KAMAZ Trucks Rus Ltd.) in Russland gehören. Das 50:50-Joint-Venture Mercedes-Benz Trucks Vostok entwickelt die lokale Produktion in Naberezhnye Chelny weiter: Seit November 2013 werden die Rahmen der Lkw vor Ort montiert und lackiert, um die Flexibilität zu erhöhen und die Zusammenarbeit mit Aufbauherstellern zu vereinfachen.

Seit Anfang 2013 erfolgt die gegenseitige Belieferung von Leicht-Lkw zwischen MFTBC und der Nissan Motor Co., Ltd., die im Rahmen der strategischen Kooperation beider Unternehmen vereinbart wurde. Dabei ergänzt der FUSO Canter Guts, der bei Nissan unter dem Modellnamen Atlas F24 bekannt ist, unser Produktportfolio in Asien. Im Gegenzug vertreibt Nissan den Leicht-Lkw FUSO Canter unter dem neuen Modellnamen NT450 Atlas.

**Euro-VI-Einführung bereits vor Inkrafttreten der Norm erfolgreich abgeschlossen.** Mit dem Serienstart des Mercedes-Benz Atego und Arocs sowie den Sonderfahrzeugen Unimog, Econic und SLT hat Daimler Trucks die Euro-VI-Produktoffensive bei Lkw und damit die komplette Erneuerung des Mercedes-Benz Produkt-Portfolios erfolgreich abgeschlossen. Den Anfang machte 2011 der neue Actros für den Fernverkehr, im Jahr 2012 folgte der Antos für den schweren Verteilerverkehr, und im Jahr 2013 komplettierten der Arocs, der Spezialist für das Baugewerbe, sowie der neue Atego für den leichten und mittelschweren Verteilerverkehr das Portfolio. Auch in den Mercedes-Benz Sonderfahrzeugen ist die Euro-VI-Technologie verfügbar, beispielsweise im neuen Mercedes-Benz Unimog (Serienstart August 2013) sowie in der neuen Schwerlastzugmaschine Mercedes-Benz SLT (Verkaufsstart September 2013).

**Weitere Maßnahmen zur Verbrauchsreduzierung.** Ein weiterer Schritt zu mehr Kraftstoffeffizienz wurde mit der Einführung von Predictive Powertrain Control (PPC) vollzogen. Unter den bekannten Lösungen zur intelligenten Steuerung des Antriebsstrangs handelt es sich bei PPC um das ausgereifteste System am Markt. Das System erkennt die vor ihm liegende Topografie und kann dadurch verbrauchsoptimal agieren. Dabei wird auch in die Getriebesteuerung eingegriffen. Das Ergebnis sind Kraftstoffeinsparungen von nochmals bis zu 5% im Vergleich zu Fahrten ohne PPC. Jeder dritte Actros wird in Deutschland heute schon mit dem neuen System geordert.

**Mehr als 45.000 Lkw-Fahrer mit »ProfiTraining«.** Seit Erhalt der staatlichen Anerkennung für das auf das Berufskraftfahrerqualifikationsgesetz abgestimmte Qualifizierungsangebot im Juni 2008 hat Mercedes-Benz Trucks bereits mehr als 45.000 Fahrer geschult. Heute bietet Mercedes-Benz an bundesweit knapp 180 zertifizierten Schulungsorten sein umfassendes Qualifizierungsrepertoire an. Zu Schulungszwecken stehen derzeit 24 neue Actros mit 40 t zulässigem Gesamtgewicht mit umgebauter Fahrerkabine und sieben Sitzplätzen zur Verfügung.

**FUSO Canter Eco Hybrid und Daimler FleetBoard gewinnen »Europäischen Transportpreis für Nachhaltigkeit 2014«.** Eine Fachjury mit Vertretern aus Wirtschaft, Wissenschaft und Medien beurteilte die eingereichten Bewerbungen nach den Kriterien Ökonomie, Ökologie und soziale Verantwortung. Dabei gewann der FUSO Canter Eco Hybrid in der Kategorie »Verteiler-Lkw bis 12 Tonnen« mit deutlichem Vorsprung. Darüber hinaus wurde Daimler FleetBoard für seine Consulting-Dienstleistungen mit dem 1. Preis in der Kategorie »Fahrer- und Transport-Management-Systeme« ausgezeichnet.