

Rede

Dr. Dieter Zetsche

**Vorstandsvorsitzender
der Daimler AG**

**Jahres-Pressekonferenz
Stuttgart
17. Februar 2009**

- Es gilt das gesprochene Wort -

Begrüßung

Meine Damen und Herren,
guten Morgen und willkommen zu unserer Jahrespressekonferenz.

Wir berichten heute über ein Geschäftsjahr mit zwei grundverschiedenen Gesichtern: Einem überaus erfolgreichen ersten Halbjahr folgte im zweiten der jähe Absturz. Sie alle kennen den Grund: Die Finanzkrise hat eine der größten Rezessionen in der Geschichte der Weltwirtschaft ausgelöst.

Vor diesem Hintergrund möchte ich gleich zu Beginn drei grundsätzliche Feststellungen treffen:

- Erstens: Daimler stellt sich dieser Krise aus einer Position relativer Stärke. Was wir unter „normalen“ Bedingungen leisten können, haben wir im ersten Halbjahr 2008 bewiesen.
- Zweitens: Auf die „extremen“ Bedingungen, die seit dem Ende des dritten Quartals herrschen, haben wir uns schnellstmöglich eingestellt. Unsere Maßnahmen greifen.
- Beides gibt uns – drittens – die Chance, gestärkt aus der aktuellen Ausnahmesituation hervorzugehen – und die werden wir nutzen.

Nun zur Entwicklung des vergangenen Jahres.

Konzernüberblick

In der Triade erreichten die Pkw-Märkte im vierten Quartal historische Tiefstände: In den USA fielen die Verkäufe auf den tiefsten Stand seit 26 Jahren, in Westeuropa auf den tiefsten seit zwölf Jahren und in Japan auf den tiefsten seit 21 Jahren.

Dem Absturz der Märkte in der zweiten Jahreshälfte konnte sich auch unsere Pkw-Sparte nicht entziehen. Nach zweistelligen Wachstumsraten im ersten Halbjahr ging der Absatz bei Mercedes-Benz Cars im dritten Quartal zurück. Im vierten Quartal haben wir sogar über 20 Prozent weniger Fahrzeuge verkauft als im Vorjahr. Generell zeigt diese Abbildung noch einmal sehr anschaulich, wie unterschiedlich, ja gegensätzlich die beiden Jahreshälften verliefen.

Im ersten Halbjahr waren viele unserer Geschäfte auf Rekordkurs.

Bei Mercedes-Benz Cars haben wir mehr Autos verkauft als je zuvor. Keine andere Premium-Marke ist im ersten Halbjahr schneller gewachsen als Mercedes-Benz.

Daimler Trucks bewegte sich erneut auf dem Rekordniveau des Vorjahres.

Unsere Mercedes-Benz Vans waren so erfolgreich wie nie.

Und für unsere Busse war das erste Halbjahr ebenfalls das Beste überhaupt.

Auch unsere Finanzdienstleistungen haben ihre ehrgeizigen Ziele erreicht.

Das alles unterstreicht: Wir waren auf einem hervorragenden Weg.

Dann kam das dritte Quartal – und es zeichnete sich ab: Die Märkte werden deutlich schwächer. Ende Juli haben wir daher unsere Ergebnisprognose für das Gesamtjahr von über 7,7 auf über 7 Milliarden Euro angepasst, bezogen jeweils auf das laufende Geschäft.

Im September folgte der Dambruch: Lehman Brothers kollabierte – und der Finanzsektor implodierte. Die Folgen trafen die Realwirtschaft – und damit die Automobilmärkte – mit voller Wucht. Dementsprechend haben wir auch unsere Prognose Ende Oktober auf nun über 6 Milliarden Euro aus dem laufenden Geschäft revidiert. Und obwohl die Märkte seit Oktober nochmals eingebrochen sind, hat Daimler diese Gewinnerwartung getroffen. Im Gesamtjahr 2008 betrug das EBIT aus dem laufenden Geschäft 6,2 Milliarden Euro. Einschließlich aller Sonderfaktoren lag es bei 2,7 Milliarden Euro.

Mit 3,2 Milliarden Euro schlägt dabei die Belastung aus unserer Rest-Beteiligung an Chrysler zu Buche. 1,4 Milliarden Euro davon resultieren aus der „at-equity“-Einbeziehung unseres Anteils an Chrysler, 1,8 Milliarden Euro aus der Wertberichtigung von Darlehen und sonstigen Chrysler-bezogenen Vermögenswerten. Inzwischen stehen sowohl der Equity-Wert als auch die Darlehen, die wir Chrysler im Zusammenhang mit der Trennung gewährt haben, mit einem Wert von null in unseren Büchern. Die Gespräche mit Cerberus und Chrysler über eine Übertragung unseres Anteils laufen weiter.

Bodo Uebber wird auf Chrysler später genauer eingehen.

Unser Konzernergebnis lag bei 1,4 Milliarden Euro.

Vor diesem Hintergrund schlägt der Vorstand dem Aufsichtsrat vor, die Dividende von zwei Euro je Aktie auf 60 Eurocent je Aktie zu senken. Auch die freiwillige Ergebnisbeteiligung für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fällt deutlich geringer aus als im Vorjahr. Der gute Verlauf des ersten Halbjahres ermöglicht es uns allerdings immer noch, die Leistungen unserer Belegschaft mit einer einmaligen Sonderzahlung in Höhe von 1.900 Euro je Mitarbeiter zu würdigen.

Jetzt zur Entwicklung in unseren Geschäften.

Bei Mercedes-Benz Cars lag der Jahresabsatz leicht unter dem Niveau des Vorjahres. Die Verkäufe der Marke Mercedes-Benz gingen um fünf Prozent zurück, smart legte dagegen um knapp 35 Prozent zu. Der Umsatz lag unter Vorjahr – hauptsächlich aufgrund des bevorstehenden Modellwechsels bei der E-Klasse. Das EBIT betrug 2,1 Milliarden Euro; es stammt vollständig aus dem ersten Halbjahr.

Daimler Trucks konnte Absatz und Umsatz leicht steigern. Das EBIT allerdings lag mit 1,6 Milliarden Euro erwartungsgemäß unter dem sehr guten Vorjahreswert. Ein wesentlicher Grund hierfür sind die Einmaleffekte, die im Zusammenhang mit der Neuausrichtung von Daimler Trucks North America anfallen.

Unsere Transporter haben das Absatzniveau des Rekordjahres 2007 annähernd wieder erreicht. Und unsere Busse erzielten auch im Gesamtjahr 2008 einen neuen Absatzrekord. Wichtiger noch: Beide verbuchten zugleich eine neue Bestmarke beim Ergebnis. Wenn wir als EBIT im Geschäftsfeld „Vans, Buses, Other“ dennoch minus 1,2 Milliarden Euro ausweisen, dann wegen der bereits erwähnten Belastungen aus Chrysler.

Daimler Financial Services hat sein Vertragsvolumen ausgebaut und das Vorjahresergebnis übertroffen: Das EBIT betrug 677 Millionen Euro. Belastet wurde das Ergebnis durch den Anstieg der Risiko-Kosten.

Insgesamt bleibt festzuhalten, dass wir uns den Verlauf des Jahres zwar anders gewünscht hätten, aber auch unter diesen Extrembedingungen den Vergleich nicht scheuen müssen.

Was haben wir in der zweiten Jahreshälfte 2008 und seitdem getan, um in diesem dramatischen Marktumfeld zu bestehen?

Zunächst einmal stellen wir uns auf alle Eventualitäten ein und planen in entsprechend unterschiedlichen Szenarien. Drei Stellhebel spielen aber in jedem Fall eine zentrale Rolle: konsequentes Krisenmanagement, weitere, nachhaltige Effizienzsteigerungen und systematische Zukunftsinvestitionen in neue Produkte, Technologien und Märkte.

Lassen Sie mich auf jeden dieser Stellhebel genauer eingehen.

Entschlossenes Krisenmanagement

Auf die radikalen Verwerfungen des Marktumfeldes reagieren wir mit entschlossenen Gegenmaßnahmen.

Der Free Cash Flow unseres Industriegeschäfts war im vierten Quartal mit minus 3,6 Milliarden Euro mehr als unbefriedigend. Ursächlich dafür war unter anderem der Anstieg der Fahrzeugbestände bei Mercedes-Benz Cars, der allerdings nicht ausschließlich auf den Absatzrückgang im zweiten Halbjahr, sondern auch auf eine Reihe von Fahrzeuganläufen sowie die Endbevorratung des auslaufenden E-Klasse-Modells zurückgeht.

Darüber hinaus wirkte sich eine Reihe weiterer Faktoren auf unseren Cash Flow aus, darunter der zum Jahresende überproportional stark erfolgte Abbau von Verbindlichkeiten gegenüber unseren Lieferanten, der temporär erhöhte Investitionsaufwand für den Anlauf der neuen E-Klasse, Investitionen in Technologien zur Verringerung von CO₂-Emissionen sowie unsere strategische Beteiligung an dem russischen Lkw-Hersteller Kamaz.

Einer der wesentlichen Hebel zur Verbesserung unserer Cash-Flow-Position ist die Verringerung unseres Fahrzeugbestandes. Im Sommer 2008 haben wir deshalb unser Produktionsprogramm erstmals angepasst. Seit Dezember produzieren wir weniger Fahrzeuge als wir verkaufen. Entsprechend lag unser Bestand Ende Januar um 40.000 Einheiten unter dem Höchststand des vergangenen Jahres. Bis zur zweiten Jahreshälfte wollen wir unsere Fahrzeugbestände auf ein normales Niveau zurückführen und so unser Working Capital weiter reduzieren.

Darüber hinaus haben wir ein rigides Cash-Management eingeführt. Sämtliche Budgets haben wir auf den Prüfstand gestellt. Auch die Notwendigkeit aller nicht direkt fahrzeugbezogenen Investitionsprojekte – zum Beispiel in den Bereichen IT und Immobilien – bewerten wir im Licht der aktuellen Situation grundlegend neu. Alles, was nicht unmittelbar wettbewerbsrelevant ist, stellen wir konsequent zurück – natürlich auch den Neubau unseres Verwaltungshochhauses in Stuttgart-Untertürkheim.

Die Verkürzungen der Arbeitszeit, die im Rahmen unserer Programmanpassungen notwendig geworden sind, führen zu entsprechenden Einsparungen bei den Personalkosten. Auch das verbessert unseren Cash Flow. Bei Pkw und Transportern haben wir nahezu flächendeckend Kurzarbeit eingeführt; sie betrifft insgesamt rund 50.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Außerdem werden wir im Konzern und in den Geschäftsfeldern Blockpausen einlegen, die durch Urlaub und Gleittage abgedeckt sind. Das Instrument der flexiblen Arbeitszeitkonten haben wir weitgehend ausgeschöpft.

Hinzu kommt eine Reihe von weiteren Maßnahmen, darunter der Verzicht auf eine Gehaltserhöhung für den Vorstand und die Leitenden Führungskräfte, der Abbau von Leiharbeitern, das Aussetzen des Belegschaftsaktienprogramms sowie die restriktive Handhabung von externen Weiterbildungen und Beraterbeauftragungen.

Natürlich sichern wir auch darüber hinaus unsere finanzielle Basis ab. Wir verfügen sowohl über eine komfortable Bruttoliquidität als auch über einen guten Zugang zum Kapitalmarkt. Unsere Bilanz ist solide.

Bodo Uebber wird auf diese Themen genauer eingehen. Aber auch in der hier gebotenen Kürze wird bereits deutlich: Unsere Ressourcen sind stark; wir sind gewappnet.

Nachhaltige Effizienzsteigerung

Bei unserem zweiten Stellhebel – der nachhaltigen Steigerung unserer Effizienz – haben wir schon in den vergangenen Jahren gute Fortschritte erzielt. Wenn wir heute davon sprechen können, dass wir uns dieser Krise aus einer vergleichsweise starken Position stellen, dann deshalb, weil wir dank

- CORE bei Mercedes-Benz Cars,
- Global Excellence bei Daimler Trucks,
- Captive #1 bei Daimler Financial Services,
- dem Neuen Management-Modell in der Verwaltung
- sowie mehreren weiteren Effizienzprogrammen bereits sehr viel schlanker, schneller und effektiver sind als noch vor einigen Jahren.

Angesichts der aktuellen Bedingungen haben wir die Schlagzahl inzwischen nochmals erhöht und zusätzliche Initiativen eingeleitet.

Bei Mercedes-Benz Cars heben wir im Rahmen unseres „GoFor10“-Programms weitere Effizienzpotenziale. Zentrale Punkte sind dabei

- die Reduzierung der Mitteleinsätze und die Überprüfung unserer Net Assets,
- die Senkung der Fixkosten,
- die weitere Verschlinkung der Organisation,
- sowie die Steigerung der Erlöse.

Unter anderem stimmen wir im Rahmen von „GoFor10“ Produktion und Vertrieb noch enger aufeinander ab.

Bei Daimler Trucks haben wir so gute Fortschritte beim „Management der Marktzyklen“ gemacht, dass wir zuversichtlich sind, einen Marktrückgang von bis zu 30 Prozent beherrschen zu können. Bei eventuell darüber hinaus gehenden Markteinbrüchen werden wir entsprechend nachlegen. In jedem Fall werden wir unsere Kosten auch im Geschäftsfeld Daimler Trucks noch einmal deutlich senken. Zudem haben wir erst kürzlich das operative Geschäft von Daimler Trucks Nordamerika neu ausgerichtet. Dieser Schritt wird sich bereits im laufenden Jahr positiv auf unser Ergebnis auswirken. Ab 2011, wenn die Maßnahmen voll greifen, erwarten wir eine jährliche Ergebnisverbesserung in Höhe von 900 Millionen US-Dollar. Außerdem stärken wir unsere Produktion in Mexiko.

Auch bei Vans und Bussen werden wir im Rahmen bestehender Programme zusätzliche Einsparpotenziale realisieren.

Bei Daimler Financial Services liegt der Schwerpunkt auf der gezielten Unterstützung des Fahrzeugabsatzes sowie unserer Fahrzeug-Händler, der Optimierung der Risikokosten und der weiteren Reduzierung der operativen Kosten im Rahmen des Programms „Captive #1“.

Auch bei Produktivität und Qualität machen wir gute Fortschritte.

Bei Mercedes-Benz Cars haben wir die Produktivität gegenüber dem Jahr 2005 um fast ein Drittel erhöht – und das ist mittelfristig noch nicht das letzte Wort. Beim Thema Modularisierung wollen wir ebenfalls noch einmal an Tempo gewinnen. Überall dort, wo aufwändige Einzellösungen keinen Mehrwert für unsere Kunden bieten, wird konsequent standardisiert. Auf diese Weise reduzieren wir die Komplexität und damit auch die Fehleranfälligkeit: Die Qualität steigt, die Kosten sinken. In einigen Baureihen machen wir damit schon heute gute Erfahrungen.

Bei Daimler Trucks werden wir bei der nächsten Generation von Leicht- und Schwer-Lkw den Anteil von Gleichteilen ebenfalls noch einmal erhöhen. So schöpfen wir die Größeneffekte, über die wir als Weltmarktführer verfügen, noch besser aus.

Gleichzeitig arbeiten wir an einer weiteren Steigerung der Qualität – und das mit großem Erfolg. Unser Mercedes-Benz-Werk in Sindelfingen ist laut J.D. Power bereits die Fabrik mit den weltweit höchsten Qualitätsstandards. Auch die E-Klasse und der CLK wurden von J.D. Power mit Gold ausgezeichnet: als die qualitativ hochwertigsten Fahrzeuge in ihrem Marktsegment. Unsere Arbeit zahlt sich also aus – für die Kunden und für uns selbst. Bei Mercedes-Benz Cars geben wir inzwischen nur noch halb so viel für Garantie und Kulanz aus wie 2005. Bei den Trucks haben wir die entsprechenden Kosten um 41 Prozent reduziert. Und auch für die Zukunft haben wir uns ehrgeizige Ziele gesetzt.

In der konzernweiten Verwaltung werden wir in diesem Jahr aufgrund unseres Neuen Management Modells gegenüber 2004 etwa 23 Prozent sparen. Damit haben wir unsere Ziele mit Abschluss des Programms im Dezember 2008 punktgenau erreicht. Ihre volle Wirkung werden die Maßnahmen erst im laufenden Jahr entfalten: In absoluten Zahlen rechnen wir mit einer Einsparung von über einer Milliarde Euro.

In Summe sehen wir in den Geschäftsfeldern und im Konzern im laufenden Jahr ein Sparpotenzial in Höhe von mehreren Milliarden Euro.

Das alles zeigt:

Wir tun, was in dieser außergewöhnlichen Situation zu tun ist.

Wir tun es schnell, und wir tun es konsequent.

Investitionen in die Zukunft

Zugleich behalten wir die langfristig entscheidenden Themen im Blick. Deshalb gibt es auch weiterhin keine Abstriche an unseren Zukunftsinvestitionen:

- Weder an neuen Produkten und grünen Technologien
- noch im Hinblick auf wichtige Wachstumsmärkte
- noch bei der Erschließung zusätzlicher Geschäftspotenziale.

Grundsätzlich gilt:

Das beste Mittel gegen schlechte Zeiten sind gute Produkte – und die haben wir.

2009 wird das Jahr der E-Klasse – als Limousine, als Coupé oder als T-Modell. Die Resonanz ist sehr gut: Seit dem Verkaufsstart in Westeuropa am 12. Januar sind bereits rund 35.000 Vorbestellungen für die Limousine eingegangen. Das sind trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes mehr, als zu einem vergleichbaren Zeitpunkt nach dem erfolgreichen Start der C-Klasse im Jahr 2007 vorlagen. Die Markteinführung der E-Klasse ist im März. Im zweiten Quartal startet die neue Generation der S-Klasse; im dritten folgt die neue Generation der GL-Klasse. Wir werden unsere umfassende Produktpalette also auch 2009 fortlaufend durch neue, attraktive Modelle aktualisieren.

Bei den Nutzfahrzeugen setzen wir unter anderem auf den neuen Actros, der 2009 in allen Varianten verfügbar sein wird. Außerdem werden bei den Bussen 2009 der Mercedes-Benz Travego und der Setra CC 419 ausgeliefert.

Meine Damen und Herren,
sparsames und sauberes Fahren spielt eine Schlüsselrolle für den Markterfolg unserer Produkte.

Trotz Krise halten wir darum an unserer Strategie für nachhaltige Mobilität fest – und die Fortschritte können sich sehen lassen: Sowohl bei der Optimierung des Verbrennungsmotors als auch bei der Hybridisierung und beim lokal emissionsfreien elektrischen Fahren mit Batterie und Brennstoffzelle. Dafür liefern wir 2009 weitere Belege.

Zunächst zu der Antriebstechnologie, die heute und morgen darüber entscheidet, wie viel Emissionen tatsächlich im Straßenverkehr eingespart werden: dem Verbrennungsmotor.

Unser neuer Vierzylinder-Dieselmotor ist ein exzellentes Beispiel dafür, wie dynamisch und umweltfreundlich ein innovativer Verbrennungsmotor heute sein kann. Kein anderer Vierzylinder-Motor bietet mehr Drehmoment. Dabei verbraucht der „OM 651“ – so unsere interne Bezeichnung – in der neuen E-Klasse gerade mal 5,3 Liter je hundert Kilometer. Das entspricht 139 Gramm CO₂ pro Kilometer. Zum Einsatz kommt dieser Motor gleich in mehreren Baureihen: der C- und E-Klasse, dem GLK und dem Sprinter. Auch bei den Benzinmotoren fällt der Verbrauch beispielsweise in der neuen E-Klasse um bis zu 20 Prozent geringer aus.

Unsere Nutzfahrzeuge sind dank ihrer innovativen BlueTec-Technologie in punkto Effizienz führend. Schon heute sind in Europa weit über 200.000 BlueTec-Trucks auf der Straße. In den USA beginnt die Markteinführung im kommenden Jahr.

2009 markiert aber auch den Beginn unserer Hybrid-Offensive im Pkw-Bereich. Den Anfang macht in wenigen Monaten der S 400 BlueHYBRID. Er ist nicht nur der erste deutsche Serienhybrid, sondern vor allem auch der weltweit erste Hybrid mit innovativer Lithium-Ionen-Technologie. Mit nur 186 Gramm CO₂ pro Kilometer ist der S 400 BlueHYBRID der CO₂-Champion der Luxusklasse.

Der Fuso Canter Eco Hybrid ist bereits am Markt erfolgreich. Bei Hybrid-Bussen sind wir mit der Marke Orion Weltmarktführer. Bis heute haben wir über 1.700 Hybridbusse verkauft; in unseren Büchern stehen über 1.000 weitere Bestellungen.

Auch beim vollelektrischen Fahren gehen wir in diesem Jahr den nächsten Schritt. In Berlin bringen wir im Rahmen eines großangelegten Pilotprojektes die zweite Generation des Elektro-smart auf die Straße. Außerdem produzieren wir in diesem Jahr eine B-Klasse mit Brennstoffzellenantrieb in Kleinserie. Im nächsten Jahr beginnen wir dann mit der Kleinserienproduktion eines Mercedes-Modells mit batterie-elektrischem Antrieb. Unser Citaro-Brennstoffzellenbus ist bereits im Praxiseinsatz.

Das alles sind Meilensteine auf dem Weg zu nachhaltiger Mobilität. Allerdings sprechen wir in all diesen Fällen noch von überschaubaren Stückzahlen. Der wichtigste Beitrag zum umweltfreundlichen Fahren ist und bleibt auf absehbare Zeit der innovative Verbrennungsmotor.

Wie schnell wir in Sachen Elektromobilität vorankommen, hängt vor allem von der Batterietechnologie ab – und eine zentrale Rolle dabei spielen Lithium-Ionen-Batterien. Deshalb sichern wir uns den direkten Zugriff auf diese Schlüsseltechnologie und beteiligen uns an der Li-Tec GmbH, die bei der Herstellung von Lithium-Ionen-Zellen weltweit eine führende Position einnimmt. Mit der Evonik Industries AG haben wir ein Joint Venture gegründet, das auf die Entwicklung und Produktion von Batterien für automobiler Anwendungen spezialisiert ist. Darüber hinaus beteiligen wir uns auch am Aufbau der für emissionsfreies Fahren erforderlichen Infrastruktur – etwa in Form unserer „e-mobility“-Projekte, die in diesem Jahr in Berlin sowie in Rom, Mailand und Pisa anlaufen.

Das alles kostet Geld – aber es ist gut investiert.

Insgesamt werden wir in den Jahren 2009 und 2010 mehr als 10 Milliarden Euro für Forschung und Entwicklung aufwenden. Es sind solche Investitionen, die jetzt darüber entscheiden, wer für die Zeit nach der Krise am besten gerüstet ist.

Ein weiteres Thema, das wir unvermindert vorantreiben, ist die Ausweitung unserer Präsenz in den großen Wachstumsmärkten Russland, Indien und China. Zwar bleiben auch die „Emerging Markets“ nicht von der Krise verschont. Aber auf lange Sicht wird das Wachstum unserer Industrie dort stattfinden – und das Potenzial bleibt gewaltig.

China ist auf dem Weg, der größte Pkw-Markt der Welt zu werden; Mercedes-Benz war dort 2008 mit 65 Prozent die am schnellsten wachsende Premium-Marke. Erfolge wie diesen wollen wir fortschreiben. In diesem Jahr bringen wir auch den smart nach China. Mit dem chinesischen Lkw-Hersteller Foton haben wir einen „Letter of Intent“ zur Gründung eines Joint Ventures unterschrieben. Und im Rahmen eines weiteren Joint Ventures, der Fujian Daimler Automotive Ltd., werden wir in China ab diesem Jahr die Modelle Vito und Viano produzieren. 2010 folgt dann der Sprinter.

In Russland, dem größten Markt für Schwer-Lkw in Europa, verstärken wir unsere Präsenz im Nutzfahrzeug-Bereich ebenfalls. Dazu haben wir uns mit 10 Prozent an dem russischen Lkw-Hersteller KAMAZ beteiligt, dem Marktführer im russischen Schwerlast-Segment. In Indien haben wir ein Joint Venture mit der Hero Group gegründet, um den indischen Volumenmarkt für Lkw zu erschließen. Im Busgeschäft kooperieren wir mit Sulej Motors Ltd. in Produktion und Vertrieb. Unser erstes Produkt, ein neuer Mercedes-Benz Intercity Luxus-Reisebus, feierte im September seine Markteinführung in Indien.

Nicht zuletzt wollen wir zusätzliches Wachstum entlang der automobilen Wertschöpfungskette generieren. Ein aktuelles Beispiel dafür ist „Car2go“ – ein Mobilitätskonzept für Städte, das wir derzeit im Rahmen eines Pilotprojektes in Ulm testen. Nach einer einmaligen Registrierung können die Testpersonen dort mit Hilfe eines elektronischen Chips auf dem Führerschein jederzeit einen smart mieten. Das Konzept hat viele Vorteile: Es bietet dem Kunden nicht nur maximale Flexibilität, sondern es ist auch vergleichsweise preiswert. Und es ist, dank der Verbrauchs- und Emissionswerte des smart, sehr umweltfreundlich.

Ausblick

Meine Damen und Herren,
was erwarten wir für das laufende Jahr?

Bei einer Entwicklung, die wir aus heutiger Sicht für wahrscheinlich halten, könnte sich die weltweite Pkw-Nachfrage im Jahr 2009 gegenüber dem Vorjahr um weitere 10 Prozent abschwächen. Gleichzeitig könnte die Talsohle im zweiten Halbjahr durchschritten werden. Kostenseitig stellen wir uns allerdings auf einen schlechteren Fall ein. Die Aussichten für die großen Nutzfahrzeugmärkte sind ebenfalls ungünstig.

In Summe bereiten wir uns 2009 daher auf einen deutlichen Rückgang des Geschäftsvolumens vor. Der Absatz wird weiter zurückgehen; für das Ergebnis des Konzerns und seiner Geschäftsfelder erwarten wir weitere erhebliche Belastungen.

Eine weitergehende Aussage zum Ergebnis wird erst im Verlauf des Geschäftsjahres möglich sein, wenn die Entwicklung der Weltwirtschaft und der Märkte besser absehbar ist.

Erlauben Sie mir noch eine Bemerkung. Im vergangenen Jahr habe ich an dieser Stelle gesagt: „Alle Ampeln zeigen grün.“ Die Strecke schien frei, wir haben im ersten Halbjahr ein hohes Tempo hingelegt und Rekordabsätze erzielt. Mittlerweile ist die Strecke voller Hindernisse; die äußeren Bedingungen sind denkbar schlecht.

Unsere interne Aufstellung aber ist unverändert gut. Wenn also jemand die Kraft hat, diese Ausnahmesituation zu meistern und seine Wettbewerbsposition weiter zu verbessern, dann Daimler.

Und jetzt übergebe ich an Bodo Uebber.

Vielen Dank.