



Daimler Trucks will Erfolgskurs in 2015 fortsetzen

Daimler Trucks will Erfolgskurs in 2015 fortsetzen

- 2015 deutliches Plus bei Absatz und Gewinn erwartet
- Technologische Führerschaft, globale Präsenz und konsequente Umsetzung von Plattformen als Basis für weiteres profitables Wachstum
- Operatives Ergebnis (EBIT) aus dem laufenden Geschäft in 2014 um 18 % stark verbessert, Umsatzrendite bei 6,4 %
- Mit fast 500.000 verkauften Lkw Absatzziel für 2015 bereits 2014 nahezu erreicht
- Dr. Wolfgang Bernhard: "Wir konzentrieren uns auf unsere Stärken und bieten unseren Kunden Trucks mit führenden Technologien, den niedrigsten Betriebskosten und in bester Qualität. Das zahlt sich aus."
- 2014 hat Daimler Trucks erneut seine Ziele erreicht - und das in einem heterogenen, teilweise sehr schwierigen Marktumfeld. Absatz und Umsatz stiegen im vergangenen Jahr wie geplant leicht an, während das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) aus dem laufenden Geschäft deutlich um 18 % auf 2,07 (i.V. 1,75) Mrd. Euro gesteigert werden konnte. Die Umsatzrendite verbesserte sich damit auf 6,4 (i.V. 5,6) %.
- Für 2015 rechnet Daimler Trucks mit deutlichen Steigerungen bei Absatz und Ergebnis. Das Geschäftsfeld der Daimler AG mit sechs eigenständigen und zwei Partner-Marken profitiert dabei von der konsequenten Umsetzung seiner Strategie und hoher, ständig verbesserter Effizienz in seinen operativen Bereichen. So wird das erfolgreich umgesetzte Exzellenzprogramm Daimler Trucks #1 (DT#1) im laufenden Jahr voll wirksam. Technologieführerschaft, globale Marktpräsenz und intelligente Plattformen - diese drei strategischen Säulen nutzt der Lkw-Weltmarktführer, um seine gute Position auch in Zukunft weiter auszubauen.
- Dr. Wolfgang Bernhard, Daimler-Vorstand für Lkw und Busse, erklärte dazu beim traditionellen Jahrespressegespräch der Sparte: "Wir haben 2014 trotz teilweise schwacher Märkte erreicht, was wir versprochen haben und unser Ergebnis deutlich verbessert. Diesen Erfolgskurs wollen wir 2015 fortsetzen und Absatz und operativen Gewinn erneut steigern. So nähern wir uns Schritt für Schritt unseren langfristigen Zielen."
- Im Jahr 2020 will Daimler Trucks 700.000 Einheiten absetzen und strebt mittelfristig an, über den Zyklus eine Umsatzrendite von 8 % zu erwirtschaften.
- Entwicklung der Truckmärkte 2015 sehr unterschiedlich
- Wie schon im Jahr 2014 rechnet Daimler Trucks auch 2015 mit sehr unterschiedlichen Entwicklungen in den einzelnen Märkten. In der NAFTA-Region wird für den Lkw-Gesamtmarkt im mittleren und schweren Segment (Klassen 6 bis 8) ein Plus in der Größenordnung von 10 % erwartet, während Europa auf dem Niveau von 2014 verharren dürfte. Für Japan zeichnet sich ein leichter Marktrückgang ab. In Indonesien ist hingegen mit einer Erholung des Marktes und einem Zuwachs in der Dimension von 10 % zu rechnen. In Brasilien wird sich die Schwächeperiode fortsetzen. Im Jahresvergleich wird ein Rückgang in der Größenordnung von 10 % erwartet.
- Daimler Trucks rechnet mit deutlichem Absatzplus
- Der von Daimler Trucks erwartete deutliche Absatz-Zuwachs dürfte insbesondere vom Geschäft in der NAFTA-Region getragen werden. Hier geht Daimler Trucks davon aus, dass die Verkäufe erneut deutlich über dem Vorjahr liegen werden. Neue Produkte wie der Western Star 5700 XE und erfolgreich etablierte Produkte wie der Freightliner Cascadia Evolution sollen wesentlich dazu beitragen, die Marktführerschaft in dieser Region zu sichern.
- Ein starkes Verkaufsargument in der NAFTA-Region ist der voll integrierte Antriebsstrang. Als einziger Hersteller bietet Daimler Trucks eine optimal aufeinander abgestimmte Kombination aus Motor, Getriebe und Achsen aus einer Hand - die effizienteste Lösung im Markt. Diese wird von den Kunden hervorragend angenommen. Beim Lkw-Verkaufsschlager in Nordamerika, dem Freightliner Cascadia Evolution, ist bereits jedes vierte Neufahrzeug mit einem solchen integrierten Antriebsstrang ausgestattet.
- Auch in Asien dürften sich die Verkaufszahlen von Daimler Trucks insgesamt positiv entwickeln. In Indonesien, einem der Hauptmärkte von FUSO in Asien, wird ein Anstieg der Auslieferungen erwartet. In Indien dürfte der weitere Ausbau des BharatBenz-Vertriebsnetzes von 80 auf 100 Händler zu deutlich zunehmenden Verkäufen führen. Darüber hinaus sollte das erweiterte Angebot an FUSO-Fahrzeugen aus indischer Produktion für zusätzliche Impulse sorgen, denn in 2015 soll der Export von FUSO-Lkw "Made in Chennai" nach Lateinamerika sowie in den Nahen und Mittleren Osten starten. In Japan hingegen wird die Wachstumsdynamik voraussichtlich merklich nachlassen.
- Herausfordernd bleibt die Lage in Westeuropa und Lateinamerika. Dank kraftstoffsparender Produkte, hoher Kundenakzeptanz und eines flexiblen Produktionsnetzwerkes rechnet Daimler Trucks damit, die sehr gute Position im westeuropäischen Markt behaupten zu können. In Brasilien dürften das weiterhin fehlende Wachstum sowie ungünstigere Finanzierungsbedingungen die Nachfrage und damit auch die Verkäufe von Daimler Trucks belasten.
- "Auch in Zukunft konzentrieren wir uns konsequent auf unsere Stärken. Wir sind weltweit sehr gut positioniert und bieten unseren Kunden für ihre Bedürfnisse optimal zugeschnittene Trucks mit führenden Technologien, den niedrigsten Betriebskosten und in bester Qualität. In den kommenden Jahren wollen wir unsere Plattform-Strategie weltweit konsequent vorantreiben. Davon profitieren unsere Kunden und unser Unternehmen", kommentierte Dr. Bernhard.
- Plattformstrategie wird vorangetrieben
- Daimler Trucks besitzt eine große Markenvielfalt, eine starke globale Präsenz sowie als Weltmarktführer die höchsten Stückzahlen der Branche und ist so in einer sehr guten Ausgangsposition, um Plattformen zu nutzen. Ein wesentlicher Vorteil ist, dass Daimler Trucks auf Basis bewährter Technologien so schnell neue Märkte erschließen kann. Zugleich lassen sich Skaleneffekte und eine effizientere Produktion erzielen.
- Eine Plattform für Schwermotoren hat Daimler Trucks in den vergangenen Jahren in Nordamerika, Europa und Japan bereits eingeführt. Ein zweites Beispiel ist das automatisierte Powershift-Getriebe, das inzwischen nicht nur in Lkw von Mercedes-Benz arbeitet, sondern als DT12 auch in Daimler-Lkw der Marken Freightliner und Western Star in Nordamerika erfolgreich ist. Die Strategie geht aber deutlich weiter und umfasst auch Plattformen für mittelschwere Motoren, Kabine, Elektronik und Chassis.
- Starker Auftragseingang, aber Unsicherheiten bleiben
- Vorsicht optimistisch für das Gesamtjahr stimmt der Auftragseingang, der im vierten Quartal 2014 im Jahresvergleich um 45 % auf rund 173.000 Einheiten stieg. Damit wurde eine solide Basis für das angepeilte Absatzwachstum im laufenden Turnus geschaffen.
- Politische und wirtschaftliche Unsicherheiten bleiben allerdings bestehen und werden sich weiterhin auch auf das Investitionsverhalten der LKW-Kunden auswirken. Dazu gehören neben der Ukraine-Krise und den Konflikten im Mittleren Osten auch die ausgesprochene Schwäche großer Volkswirtschaften in Lateinamerika, allen voran Brasilien und Argentinien.
- Details zu Absatz, Umsatz und EBIT im Jahr 2014
- Trotz teilweise schwacher Märkte war 2014 für Daimler Trucks ein erfolgreiches Jahr. Die angekündigten Ziele wurden erreicht; Absatz und Ergebnis lagen über dem Vorjahresniveau. Der Absatz legte um 2 % auf rund 496.000 Einheiten zu, das höchste Niveau seit 2006. Damit wurde auch das für 2015 vorgegebene Ziel von 500.000 verkauften Lkw schon ein Jahr früher als angekündigt nahezu erreicht. Dank seiner globalen Präsenz konnte Daimler Trucks Marktschwächen wie in Brasilien und Europa mit einer starken Performance speziell in Nordamerika und Japan mehr als kompensieren.
- Mit dem Absatz wuchs auch der Umsatz um 3 % auf 32,4 (i.V. 31, 5) Mrd. Euro. Deutlich überproportional um 18 % auf 2,07 (1,75) Mrd. Euro kletterte das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) aus dem laufenden Geschäft. Dank des profitablen Wachstums erhöhte sich die Umsatzrendite aus dem laufenden Geschäft auf 6,4 (i.V. 5,6) %. Einen wesentlichen Beitrag zur Ertragssteigerung leistete das Exzellenzprogramm DT#1. Ende des Jahres 2014 waren wie geplant 80 % des Ergebnisbeitrags von 1,6 Mrd. Euro erreicht. Ab dem laufenden Jahr wird DT#1 seine volle Wirkung entfalten.
- In Westeuropa gelang es Daimler Trucks, den Marktanteil in einem schwierigen Marktumfeld leicht auf 24,4 (i.V. 24,1) % zu steigern und die Nummer-Eins-Position zu festigen. Der Absatz blieb mit 57.400 (65.900) Einheiten um 13 % unter dem Vorjahr. Die allgemein schwache Konjunkturlage und der negative Effekt der Euro-VI Einführung Anfang 2014 belasteten den Lkw-Markt. Auch in Lateinamerika schlug die Konjunkturschwäche auf den Lkw-Markt durch. Dennoch gelang es Daimler Trucks im Hauptmarkt Brasilien, den Marktanteil auf 25,8 (i.V. 24,7) % zu steigern. Der Absatz im Land am Zuckerhut sank um 17 % auf 32.200 (38.800) Einheiten.
- Sehr positiv entwickelte sich hingegen das Geschäft 2014 in der NAFTA-Region. Hier stieg der Absatz um 19 % auf den Rekordwert von 161.500 (135.200) Fahrzeugen. Mit einem Marktanteil von 37,2 (i.V. 38,2) % war Daimler Trucks erneut mit Abstand Marktführer bei mittelschweren und schweren Lkw der Klassen 6 bis 8. Wesentlich zum Absatzerfolg beigetragen hat der Freightliner Cascadia Evolution, der die Kunden mit sehr wettbewerbsfähigen Gesamtbetriebskosten überzeugt.
- Auch in Asien entwickelte sich das Geschäft von Daimler Trucks insgesamt positiv, die Auslieferungen erhöhten sich um 3 % auf 167.000 (i.V. 163.000) Fahrzeuge. Höhere Absatzzahlen meldeten beispielsweise Japan und Indien. In Japan kletterte der Absatz um 14 % auf 43.900 (i.V. 38.300) Einheiten. In Indien schnellten die Verkäufe von BharatBenz-Lkw mit der Ausweitung des Produktportfolios um fünf weitere Modelle und dem Ausbau des Händlernetzes auf ca. 80 Betriebe um 59 % auf 10.300 (i.V. 6.500) Fahrzeuge. Inzwischen hat BharatBenz den dritten Platz im indischen Markt für schwere Lkw erobert und hält einen Marktanteil von über 5 %. Zusätzlich werden inzwischen FUSO-Trucks aus der Fertigung im indischen Chennai in andere Länder exportiert. Mehr als 1.000 dieser FUSO-Lkw wurden bis Ende 2014 außerhalb Indiens verkauft.
- Ansprechpartner:
- Florian Martens
- Telefon: +49 711 17 41525
- E-Mail: florian.martens@daimler.com
- Bernd Weber
- Telefon:

+49 711 17-41549
E-Mail: bernd.weber@daimler.com

Pressekontakt

Daimler AG

70546 Stuttgart

florian.martens@daimler.com

Firmenkontakt

Daimler AG

70546 Stuttgart

florian.martens@daimler.com

Über DaimlerDie Daimler AG ist eines der erfolgreichsten Automobilunternehmen der Welt. Mit den Geschäftsfeldern Mercedes-Benz Cars, Daimler Trucks, Mercedes-Benz Vans, Daimler Buses und Daimler Financial Services gehört der Fahrzeughersteller zu den größten Anbietern von Premium-Pkw und ist der größte weltweit aufgestellte Nutzfahrzeug-Hersteller. Daimler Financial Services bietet Finanzierung, Leasing, Flottenmanagement, Versicherungen, Geldanlagen und Kreditkarten sowie innovative Mobilitätsdienstleistungen an. Die Firmengründer Gottlieb Daimler und Carl Benz haben mit der Erfindung des Automobils im Jahr 1886 Geschichte geschrieben. Als Pionier des Automobilbaus gestaltet Daimler auch heute die Zukunft der Mobilität: Das Unternehmen setzt dabei auf innovative und grüne Technologien sowie auf sichere und hochwertige Fahrzeuge, die faszinieren und begeistern. Daimler investiert seit Jahren konsequent in die Entwicklung alternativer Antriebe mit dem Ziel, langfristig das emissionsfreie Fahren zu ermöglichen. Neben Hybridfahrzeugen bietet Daimler dadurch die breiteste Palette an lokal emissionsfreien Elektrofahrzeugen mit Batterie und Brennstoffzelle. Denn Daimler betrachtet es als Anspruch und Verpflichtung, seiner Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt gerecht zu werden. Daimler vertreibt seine Fahrzeuge und Dienstleistungen in nahezu allen Ländern der Welt und hat Produktionsstätten auf fünf Kontinenten. Zum heutigen Markenportfolio zählen neben Mercedes-Benz, der wertvollsten Premium Automobilmarke der Welt, die Marken smart, Freightliner, Western Star, BharatBenz, Fuso, Setra und Thomas Built Buses. Das Unternehmen ist an den Börsen Frankfurt und Stuttgart notiert (Börsenkürzel DAL). Im Jahr 2013 setzte der Konzern mit 274.616 Mitarbeitern 2,35 Mio. Fahrzeuge ab. Der Umsatz lag bei 118,0 Mrd. €, das EBIT betrug 10,8 Mrd. €.