

**Rede des Vorstandsvorsitzenden  
Dr. Dieter Zetsche  
anlässlich der Pressekonferenz zur Neustruktur von  
DaimlerChrysler**

**Stuttgart  
14. Mai 2007**

**Es gilt das gesprochene Wort!**

## **Einleitung**

Guten Tag, meine Damen und Herren.

Bei unserer Jahrespressekonferenz in Auburn Hills am 14. Februar hatten wir angekündigt, dass wir alle Optionen für die zukünftige Aufstellung von Chrysler prüfen. Wir haben die Entscheidung, dies zu tun, vor dem Hintergrund einer umfassenden Überprüfung unserer Strategien sowohl für unsere vier Geschäftsfelder als auch für das gesamte Unternehmen getroffen.

In den vergangenen Wochen und bei der Analyse unserer Optionen sind wir zu dem Ergebnis gekommen, dass unsere jetzige Organisation nicht den optimalen Rahmen bietet, um Chrysler langfristig wettbewerbsfähig zu machen. Dazu kommt, dass wir die Synergien, die zwischen Mercedes und Chrysler möglich sind, ausgeschöpft haben. Darüber hinaus gehende Möglichkeiten zur Zusammenarbeit sind angesichts der unterschiedlichen Segmente begrenzt. Und nicht zuletzt bedeuten die starke Volatilität und der Preisdruck im nordamerikanischen Kernmarkt der Chrysler Group für DaimlerChrysler insgesamt zunehmend einen Abschlag bei Profitabilität und Aktienkursentwicklung.

Es war also klar, dass wir eine Lösung finden mussten. Und wir haben die richtige Entscheidung getroffen. Gleichzeitig ist mir persönlich - angesichts meiner Verbundenheit mit Chrysler - diese Entscheidung nicht leicht gefallen.

Wir haben unsere Entscheidung nach klaren Kriterien getroffen. Wir wollten:

- Die Finanzkraft und die Profitabilität von DaimlerChrysler nachhaltig stärken und den Wert unseres Unternehmens steigern;
- die Voraussetzungen für eine klare strategische Ausrichtung schaffen;
- das Geschäftssystem der Chrysler Group wettbewerbsfähig und nachhaltig profitabel machen sowie
- die bestmögliche Option für unsere Mitarbeiter finden.

## **Struktur der Transaktion**

Wir stellen Ihnen heute, genau drei Monate nachdem wir den Prozess gestartet, haben ein Konzept vor, das all diese Kriterien erfüllt. Wir haben uns vorbehaltlich der Zustimmung des Aufsichtsrates und der zuständigen Behörden dafür entschieden, weil wir überzeugt sind, damit insgesamt den größten Wert zu schaffen - sowohl für Daimler als auch für Chrysler.

Und es freut mich, Ihnen mitteilen zu können, dass unser Vorschlag die volle Unterstützung von Ron Gettelfinger, dem Präsidenten der United Auto Workers, hat.

Ich will Ihnen kurz die Struktur der Transaktion erläutern:

Cerberus wird gegen eine Einlage von US\$ 7,4 bzw., 5,5 Mrd. Euro 80,1% an der zukünftigen Chrysler Holding LLC übernehmen; wir werden mit 19,9% beteiligt sein. Die Chrysler Holding hält jeweils 100% der zukünftigen Chrysler Corporation, die das Finanzgeschäft für die Marken Chrysler, Jeep und Dodge betreibt, und an der zukünftigen Chrysler Financial Services, die das dazu gehörige Finanzdienstleistungsgeschäft im NAFTA-Raum wahrnimmt.

Für uns sind bei der Transaktion die folgenden Gesichtspunkte besonders wichtig:

Zum einen, dass die Chrysler Corporation und die Chrysler Financial Services auf einer finanziell soliden Basis stehen. Das ist gewährleistet, denn allein 3,7 Mrd. Euro fließen in das Industriegeschäft und 0,8 Mrd. Euro in das Finanzdienstleistungsgeschäft. Das Industriegeschäft wird zum Closing komplett schuldenfrei übertragen. Damit verfügt die Chrysler Group über eine gute Startposition.

Zum anderen war es für uns entscheidend, dass die finanziellen Verpflichtungen für Pensionen und Gesundheitsfürsorge bei den Chrysler-Unternehmen verbleiben. Momentan besteht für die Pensionspläne eine deutliche Überdeckung.

Für DaimlerChrysler ergibt sich per Saldo aus der Transaktion eine Cash-Belastung von 0,5 Mrd. Euro. Der Net Profit auf Basis IFRS für das Jahr 2007 wird voraussichtlich in einer Bandbreite von 3-4 Mrd. Euro belastet sein. Beim Eigenkapital des Industriegeschäfts erwarten wir bis Anfang 2008 einen Anstieg auf über 40%.

Mit dieser Transaktion haben wir die Voraussetzungen für einen neuen Start für Chrysler und für Daimler geschaffen.

Angesichts des bisherigen sehr intensiven, offenen und konstruktiven Gesprächsverlaufs mit Cerberus gehen wir davon aus, das Closing zum dritten Quartal 2007 herbeiführen können.

## **Rückblick Chrysler**

Meine Damen und Herren, wir haben in den beinahe 10 Jahren als DaimlerChrysler viel auf den Weg gebracht, um unsere Geschäfte voranzubringen.

Wir – und die Chrysler Group – haben aber auch Rückschläge hinnehmen müssen, die durch externe Faktoren verstärkt wurden, vor allem:

- der deutliche Nachfragerückgang bei SUV's, Minivans und Geländewagen aufgrund der gestiegenen Benzinpreise in den USA,
- hohe Rohmaterialpreise.
- und steigende Gesundheitskosten in den USA.

Insgesamt hat Chrysler jedoch in den letzten Jahren entscheidende Schritte nach vorne gemacht:

- Wir haben die Produktivität deutlich gesteigert: Die Fertigungszeit pro Fahrzeug betrug vor 2001 über 48 Stunden. Heute liegt sie bei etwas über 30 Stunden. Die Fabriken von Chrysler gehören inzwischen zu den effizientesten und flexibelsten der Welt.

- Die Qualität hat sich in den letzten sechs Jahren um mehr als 40% verbessert.
- Material- und Fixkosten sind signifikant gesunken.
- Gleichzeitig haben wir seit 2002 mehr als 10 Milliarden Dollar in neue Produktionsstätten und Technologien investiert.
- Und mit 34 Fahrzeugeinführungen seit 2001 hat Chrysler eines der jüngsten Produktportfolios der Branche.

Im Ergebnis ist Chrysler heute strukturell besser aufgestellt als seine amerikanischen Wettbewerber. Und mit Cerberus wird Chrysler die besten Chancen haben, sein volles Potenzial auszuschöpfen.

Chrysler wird schneller und flexibler werden und sich voll auf die weitere Umsetzung des Recovery and Transformation Plans konzentrieren können. Wir sind überzeugt, dass dieses umfassende Programm Chrysler zurück in die Profitabilität führt.

Und nun übergebe ich an John Snow, Chairman von Cerberus.

### **Fortsetzung der Zusammenarbeit**

Vielen Dank, Minister Snow.

Wir teilen Ihre Überzeugung, dass wir eine gute und zukunftsfähige Lösung für Chrysler gefunden haben. Selbstverständlich werden wir unseren Teil dazu beitragen, dass sie erfolgreich umgesetzt werden kann.

Und wir freuen uns sehr, die gemeinsame Arbeit auf vielen Feldern als Geschäftspartner fortzusetzen, um auch zukünftig die Vorteile der Zusammenarbeit für beide Seiten zu nutzen. Das ist einer der Gründe, warum wir uns weiterhin mit 19,9% an Chrysler beteiligen.

Wir werden die gemeinsamen Projekte weiterführen, beispielsweise:

- bei der Entwicklung von konventionellen und alternativen Antrieben,
- im Einkauf sowie in der regionalen Zusammenarbeit,
- im Vertrieb und bei Financial Services außerhalb Nordamerikas,
- bei unserem gemeinsamen Logistik-Konzept und anderen mehr.

Um unsere gemeinsamen Projekte zu koordinieren, werden wir das „Joint Automotive Council“ gründen, in dem Vertreter beider Seiten die laufenden Projekte koordinieren und die Potenziale neuer Projekte bewerten. Geleitet wird dieses Gremium von Vorstandsmitgliedern beider Firmen.

Um der neuen Ausrichtung Rechnung zu tragen, werden wir unser Unternehmen umbenennen. Wir werden dazu später im Jahr eine außerordentliche Hauptversammlung einberufen und vorschlagen, dass wir zukünftig unter dem Namen „Daimler AG“ firmieren.

Wir werden den Vorstand von neun auf sechs Mitglieder verkleinern. Tom LaSorda, Eric Ridenour und Tom Sidlik werden nach dem Closing den Vorstand verlassen. Ihnen gilt unser aufrichtiger Dank.

In der neuen Daimler AG wird es kein eigenständiges Vorstandsressort für den Einkauf mehr geben. Bodo Uebber wird die Verantwortung für diesen Bereich zusätzlich übernehmen. Zukünftig werden alle Einkaufsthemen zwischen den Geschäftsfeldern direkt koordiniert.

Die Besetzung der Geschäftsfeldleitungen der Mercedes Car Group, der Truck Group und von Financial Services bleibt unverändert, ebenso die Führung der Bereiche Vans und Busse.

Alle diese Geschäfte werden weiterhin wichtiger und integraler Bestandteil unseres Unternehmens bleiben.

## **Neue Daimler AG**

„Daimler neu“ startet von einer sehr soliden Basis: Wir sind in den vergangenen Jahren mit durchschnittlich 5 bis 6% beständig gewachsen. Und wir sind gut positioniert für weiteres profitables Wachstum. Wir verfügen über eine überdurchschnittlich hohe Finanzkraft. Und wir werden zukünftig von der Volatilität und dem Preisdruck im Volumensegment unabhängiger sein.

Mit unserem neuen Managementmodell haben wir eine gemeinsame Führungsstruktur geschaffen, die Prozesse beschleunigt und erhebliche Synergien erzielt, die allen unseren Geschäften zugute kommen.

Alles in allem: Wir haben in unseren Verwaltungsfunktionen und in allen unseren Geschäftsfeldern unsere Hausaufgaben gemacht. Wir haben – als Ergebnis unserer Strategieüberprüfung – einen klaren Fahrplan in eine gute Zukunft definiert.

Bei der Mercedes Car Group werden wir im laufenden Jahr eine Umsatzrendite von mindestens 7% erwirtschaften – und in den kommenden Jahren werden wir sie weiter steigern. Mit S- und E- Klasse sind wir weltweit Marktführer im Luxus- und Premiumsegment. Die Resonanz auf die neue C-Klasse, die wir vor kurzem in den Markt eingeführt haben, ist äußerst positiv.

Mit CORE haben wir die Effizienz gesteigert, die Kosten gesenkt, die Qualität verbessert und den Umsatz erhöht. Und wir haben klare Vorstellungen, wie wir uns nach dem dritten und letzten Jahr von CORE weiterentwickeln wollen.

Mit der Truck Group sind wir Weltmarktführer. Für sie haben wir im Global Excellence Programm unsere Strategie klar formuliert. Wir haben beim Management der Marktzyklen und bei Operational Excellence, beim Wachstum und in Bezug auf künftige Produktgenerationen substanzielle Fortschritte gemacht. Und mit unserer Initiative „Truck Dedication“ sind wir dabei, Qualität und Breite unserer Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette nochmals zu verbessern.

Ab 2008 wollen wir in der Truck Group einen durchschnittlichen Return on Sales von sieben Prozent erwirtschaften. Das entspricht einem Return on Net Assets von rund 30%.

Bei den Bussen sind wir Nummer 1 und Benchmark in der Profitabilität.

Und unser Transportergeschäft ist ebenfalls sehr erfolgreich. Der neue Sprinter, den wir im vergangenen Jahr eingeführt haben, setzt die Erfolgsgeschichte seines Vorgängers fort.

Bei Financial Services konzentrieren wir uns weiterhin darauf, die optimale Balance zwischen eigenen Ergebniszielen und Absatzunterstützung für unsere Fahrzeuggeschäfte zu erzielen. Hier wollen wir eine Eigenkapitalquote von über 14% erwirtschaften. Und wir wollen Effizienz sowie Kunden- und Händlerzufriedenheit weiter verbessern.

### **Wachstumsperspektiven**

Unsere Ausgangsposition ist solide. Unsere Perspektiven sind gut. Und wir wollen weiter nachhaltig profitabel wachsen. Dafür sehen wir vor allem folgende Felder:

Erstens: Wir werden in unserem Kerngeschäft weiter wachsen – in unseren traditionellen Segmenten, die die höchste Profitabilität und die höchsten Wachstumsraten aufweisen. Und wir werden auf regionaler Basis neue Marktchancen erschließen und damit unsere Kundenbasis, um die uns unsere Wettbewerber beneiden, weiter ausbauen.

Zweitens: Wir werden unsere innovativen, kundenorientierten und maßgeschneiderten Dienstleistungen und Aktivitäten entlang der gesamten Wertschöpfungskette nach oben und nach unten ausweiten.

Drittens: Wir wollen noch stärker unserem Führungsanspruch bei nachhaltigen, verantwortungsvollen und umweltschonenden Technologien gerecht werden, so wie wir es beispielsweise bei Sicherheits- oder Dieseltechnologien seit langem tun.

Mit der Konzentration auf diese Felder werden wir das volle Potenzial von Daimler ausschöpfen, profitabel und nachhaltig wachsen und unseren Unternehmenswert steigern. Und wir werden das aus eigener Kraft tun. Dabei werden wir auch von den Skaleneffekten aus den Projekten mit Chrysler profitieren.

Insgesamt haben wir uns klare Ziele für Daimler gesetzt:

- Wir wollen der weltweit führende Hersteller von Premium-Fahrzeugen sein und Premium-Services anbieten - in jedem Marktsegment, in dem wir tätig sind.
- Und wir wollen eine Kultur der Spitzenleistung leben, basierend auf gemeinsamen Werten, einer großartigen Geschichte von Innovations- und Pionierleistungen und - mit Mercedes-Benz - der stärksten Automobilmarke der Welt.

Das ist die Basis für kontinuierliche, überdurchschnittliche Ergebnisse.

Das sind die Ziele, die wir uns vorgenommen haben. Darauf werden wir unsere Energie und unsere Innovationskraft konzentrieren. Sie sind der Schlüssel zu unserem langfristigen Erfolg.

Den wünschen wir auch Cerberus, unserem neuen Partner bei Chrysler.

Vielen Dank.