

**Reden**

**Dr. Dieter Zetsche**

**Vorstandsvorsitzender  
der Daimler AG  
und Leiter Mercedes-Benz Cars**

**und**

**Bodo Uebber**

**Mitglied des Vorstands  
der Daimler AG  
Finanzen & Controlling und Daimler Financial Services**

**Jahrespressekonferenz  
Stuttgart**

**4. Februar 2016**

**SPERRFRIST: 4. FEBRUAR 2016, 9.00 Uhr**

**- Es gilt das gesprochene Wort -**

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
<u>Dr. Dieter Zetsche:</u>	
Begrüßung	2
Rückblick	2
 <u>Bodo Uebber:</u>	
Wesentliche Kennzahlen	5
Mercedes-Benz Cars	6
Daimler Trucks	6
Mercedes-Benz Vans	8
Daimler Buses	8
Daimler Financial Services	8
Finanzkennzahlen Daimler-Konzern	9
Investitionen in die Zukunft	10
Daimler als Arbeitgeber	11
 <u>Dr. Dieter Zetsche:</u>	
Ausblick	12

**Dr. Dieter Zetsche**  
**Vorstandsvorsitzender**  
**der Daimler AG**  
**und Leiter Mercedes-Benz Cars**

## **Begrüßung**

Guten Morgen, meine Damen und Herren. Herzlich willkommen!

Wir möchten Ihnen heute einen Ausblick auf dieses Jahr geben – und einen Rückblick aufs vergangene. Und so viel gleich vorab: 2015 war ein Jahr, auf das die Daimler-Mannschaft stolz sein kann. Wir sind zum Beispiel Formel 1-Weltmeister geworden – in der Konstruktors- und in der Fahrerwertung. „Schön“, denken sich vielleicht manche. „Aber das wart Ihr schon im Jahr davor.“ Und genau darum geht’s. Wir wissen aus eigener Erfahrung: Es ist verdammt schwer, an die Spitze zu kommen – im Motorsport wie im Kerngeschäft. Aber es ist noch schwerer, vorne zu bleiben. Das ist aber unser Anspruch. Daimler gehört dauerhaft an die Spitze. Und 2015 haben wir einiges dafür getan, dass unser gesamtes Unternehmen noch stärker zum Silberpfeil wird: mit einer erfolgreichen Strategie, mit überlegener Technik und mit einem begeisterten Team, das leidenschaftlich für den gemeinsamen Erfolg arbeitet.

Lassen Sie mich kurz auf die Highlights des Jahres eingehen.

## **Rückblick**

Bei Mercedes-Benz Cars haben wir den Absatz erneut deutlich gesteigert – auf mehr als zwei Millionen Pkw. Mit einem Plus von 16 Prozent hat sich unsere Absatzdynamik im Vergleich zum Vorjahr noch mal spürbar erhöht. Mercedes-Benz war erneut die wachstumsstärkste Marke im Premiumsegment. Ausschlaggebend waren dafür insbesondere unsere Kompaktwagen, die neue C-Klasse und unsere SUVs. Damit das so bleibt, haben wir 2015 fast unser komplettes SUV-Angebot erneuert – und um das GLE Coupé erweitert. Zudem haben wir zwei Maybach-Modelle eingeführt sowie den CLA Shooting Brake, den Mercedes-AMG GT und das neue C-Klasse Coupé. Ich denke, das zeigt sehr deutlich: Das Tempo unserer Modelloffensive bleibt hoch.

Unser größter Markt ist mittlerweile China. 2015 ist Mercedes dort um 41 Prozent gewachsen. Seit 2008 haben wir den Absatz verachtfacht. Für weiteres Wachstum dort sind zwei Dinge entscheidend: die richtigen Produkte und unsere lokale Produktion. Unser Produktangebot in China ist attraktiver denn je: 2015 sind 15 neue oder überarbeitete Baureihen dazugekommen – viele davon speziell für den chinesischen Markt entwickelt. Außerdem werden inzwischen fast zwei Drittel unserer in China verkauften Autos im Land produziert. Dadurch sind wir in der Lage, viel flexibler auf Veränderungen im Markt zu reagieren. Insgesamt haben wir in China viel Momentum aufgebaut. Und wir sind sehr optimistisch, dass wir mit starken Produkten und einem starken Vertriebsnetz unsere Dynamik auch 2016 beibehalten.

Bei Daimler Trucks haben wir wie versprochen geliefert und die Marke von 500.000 verkauften Einheiten übertroffen. Das ist umso bemerkenswerter, da die Entwicklung der Lkw-Märkte regional sehr unterschiedlich war. In der NAFTA-Region lief es hervorragend für uns. Wir haben alle Chancen genutzt, die die starke Nachfrage geboten hat. Auch in Westeuropa, Japan und Indien konnten wir den Absatz steigern. In Lateinamerika hingegen ging der Absatz erheblich zurück – vor allem durch den Markteinbruch in Brasilien. Dank unserer globalen Präsenz können wir regionale Unterschiede aber ausgleichen. Insgesamt haben wir uns 2015 sehr gut geschlagen und die Position als führender Truck-Hersteller gefestigt. Gleiches gilt für das autonome Fahren. Hier haben wir unsere Führungsrolle eindrucksvoll unter Beweis gestellt: mit der weltweit ersten Straßenzulassung in Nevada und dem Test des ersten autonomen Serien-Lkw in Deutschland.

Das Geschäft von Daimler Buses war ebenfalls von der schwierigen Wirtschaftslage in Lateinamerika beeinflusst. Die Absatzerfolge in Westeuropa konnten den Rückgang in Lateinamerika zwar teilweise ausgleichen. Weltweit haben wir aber 15 Prozent weniger Busse und Fahrgestelle verkauft. Relativ gesehen konnten wir uns mit starken Produkten in einem schwachen Marktumfeld gut behaupten. Wir bleiben Marktführer in den Kernmärkten. Ein wichtiges Kaufargument für unsere Kunden ist die Verbrauchseffizienz. Auch da stehen wir sehr gut da. Und wir werden uns in den kommenden Jahren weiter verbessern. Im Herbst 2015 begann im neuen Buswerk in Chennai nach nur zwei Jahren Bauzeit die Serienproduktion. Damit können wir künftig vom großen Wachstumspotenzial des indischen Marktes profitieren.

Mercedes-Benz Vans hat den Erfolgskurs des Vorjahres fortgesetzt – dank einer starken Produktpalette. Unser Bestseller hat nicht nur Jubiläum gefeiert, sondern auch einen neuen Rekord: In seinem zwanzigsten Jahr haben wir so viele Sprinter abgesetzt wie nie zuvor: vier Prozent mehr als 2014. Nach dem Marktstart des Vito in Europa wurde das Fahrzeug im Oktober in Nord- und Südamerika eingeführt – ein weiterer Meilenstein bei der Umsetzung unserer globalen Wachstumsstrategie. Die Verkäufe des Vito stiegen 2015 um 23 Prozent. Die V-Klasse übertraf den Vorjahresabsatz um 20 Prozent. Der Citan lag auf Vorjahresniveau. Insgesamt wuchs der Absatz unserer Vans um neun Prozent auf 321.000 Einheiten.

Jedes zweite Fahrzeug, das wir heute absetzen, wird von Daimler Financial Services finanziert oder verleast. Das fördert auch die Kundenbindung: Kunden, die bei uns finanzieren oder leasen, sind unseren Marken gegenüber deutlich loyaler. Das Neugeschäft haben wir 2015 um 21 Prozent gesteigert. Das Vertragsvolumen liegt heute bei 117 Milliarden Euro. Weltweit vertrauen über 3,7 Millionen Kunden auf DFS. Dabei steht das Geschäft auf mehreren starken Pfeilern. Wir wachsen in allen Regionen der Welt. Impulse kommen immer stärker auch aus China: 2010 haben wir dort nur jedes zehnte Fahrzeug finanziert. 2015 war es schon jedes dritte.

Kommen wir zu den konkreten Zahlen für das Geschäftsjahr 2015. Zunächst die wichtigsten Finanzkennzahlen. Dann stellt Ihnen Bodo Uebber die weiteren Details unserer Konzernzahlen und die Entwicklung in den einzelnen Geschäftsfeldern vor.

Durch den Markterfolg unserer Produkte konnten wir den Umsatz um 15 Prozent auf 149,5 Milliarden Euro steigern. Das Konzern-EBIT lag bei 13,5 Milliarden Euro, aus dem laufenden Geschäft waren es 13,8 Milliarden Euro. Damit ist der Gewinn deutlich stärker gestiegen als der Umsatz. Das Konzernergebnis erreichte 8,9 Milliarden Euro. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung vor, die Dividende entsprechend der Ausschüttungspolitik von 40 Prozent auf 3,25 Euro pro Aktie anzuheben. Das sind 33 Prozent mehr als letztes Jahr. Und es ist die bisher höchste Dividende, die wir an unsere Aktionäre

ausgeschüttet haben. Auch unsere Mitarbeiter profitieren vom guten Ergebnis: Die anspruchsberechtigten Beschäftigten der Daimler AG bekommen im April einen Betrag von 5.650 Euro – ebenfalls die bis dato höchste Summe. Und ich will an dieser Stelle allen Kolleginnen und Kollegen bei Daimler ausdrücklich danken – für ihre tolle Leistung und ihren großen Einsatz im letzten Jahr!

Und damit übergebe ich an Bodo Uebber.

**Bodo Uebber**  
**Mitglied des Vorstands**  
**der Daimler AG**  
**Finanzen & Controlling und Daimler Financial Services**

## **Wesentliche Kennzahlen**

Vielen Dank, Dieter!

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich zunächst die wichtigsten Kennzahlen des Geschäftsjahres 2015 zusammenfassen, die wie immer um diese Zeit des Jahres vorläufig und noch nicht testiert sind.

Konzernweit haben wir fast 2,9 Millionen Fahrzeuge abgesetzt und damit eine neue Höchstmarke erreicht. Der Umsatz stieg um 15% auf 149,5 Milliarden Euro. Bereinigt um Wechselkurseffekte betrug der Zuwachs 9%.

Viel wichtiger ist, dass wir profitabel gewachsen sind. Das Konzern-EBIT verbesserte sich überproportional um 26% auf 13,5 Milliarden Euro. Das Ergebnis aus dem laufenden Geschäft hat mit einem Plus von 36% noch deutlich stärker zugelegt.

Das Konzernergebnis erreichte im abgelaufenen Jahr 8,9 Milliarden Euro, davon entfielen 8,6 Milliarden Euro auf die Aktionäre der Daimler AG. Dies führte zu einem Ergebnis je Aktie von 8 Euro 8 Cent; das sind 24% mehr als im Vorjahr.

Der Free Cash Flow des Industriegeschäfts belief sich im Jahr 2015 auf 4,0 Milliarden Euro. Dabei ist zu berücksichtigen, dass in einer außerordentlichen Dotierung 1,2 Milliarden den Pensionsvermögen in Deutschland und den USA zugeführt wurden. Außerdem sind 0,7 Milliarden Euro für den Kauf der Anteile am digitalen Kartengeschäft HERE abgeflossen. Bereinigt um diese Sachverhalte liegt der Free Cash Flow des Industriegeschäfts bei 5,9 Milliarden Euro und übertrifft nicht nur den vergleichbaren Vorjahreswert, sondern auch die für das Jahr 2015 vorgeschlagene Dividendenausschüttung deutlich.

Der Anstieg spiegelt die positive Geschäftsentwicklung wider und war im Wesentlichen auf die höheren Ergebnisbeiträge der automobilen Geschäftsfelder zurückzuführen. Gegenläufig wirkte eine Erhöhung des Working Capital, die sich durch den steigenden Absatz im Zuge unserer Wachstumsstrategie ergibt.

Der starke Free Cash Flow führte auch zu einem Anstieg der Netto-Liquidität des Industriegeschäfts. Mit 18,6 Milliarden Euro haben wir ein Niveau erreicht, das es uns erlaubt, unsere Investitionsoffensive verstärkt fortzuführen. Vor dem Hintergrund ausgeprägter Volatilitäten an den Kapitalmärkten und einem stetigen Refinanzierungsbedarf für unser Finanzdienstleistungsgeschäft sehen wir ein gewisses Liquiditätspolster zudem als sehr zweckdienlich an.

Für das laufende Jahr gehen wir davon aus, dass der Free Cash Flow aus dem Industriegeschäft aufgrund der nochmals höheren Investitionen in Produkte,

Technologien, autonomes Fahren und vor allem die Digitalisierung deutlich unter dem Free Cash Flow aus dem laufenden Geschäft des Jahres 2015 liegen wird. Wir erwarten jedoch einen Wert weit über der vorgeschlagenen Dividendenausschüttung.

Kommen wir nun zur Entwicklung der einzelnen Geschäftsfelder.

### **Mercedes-Benz Cars**

Das Geschäftsfeld Mercedes-Benz Cars hat seinen Wachstumskurs im Berichtsjahr nochmals beschleunigt. Der Absatz stieg um 16% auf erstmals über 2 Millionen Fahrzeuge. Der Umsatz wuchs um 14% auf 83,8 Milliarden Euro.

Überproportional ist das Ergebnis des Geschäftsfelds gestiegen. Das EBIT aus dem laufenden Geschäft verbesserte sich um 40% auf 8,3 Milliarden. Mit einer Umsatzrendite von 10,0% erreichte unsere Pkw-Sparte im Geschäftsjahr 2015 die angestrebte Zielgröße.

Zum Absatzwachstum haben vor allem die C-Klasse und die neuen Geländewagen beigetragen. Aber auch unsere Modelle der A-/B-Klasse waren weiterhin sehr gefragt. Die S-Klasse blieb mit großem Abstand die meistverkaufte Luxuslimousine der Welt. Und die Marke smart konnte den Absatz um 31% auf über 121.000 Fahrzeuge steigern.

Wie Sie auf diesem Schaubild sehen, ist unsere regionale Absatzstruktur weiterhin sehr ausgeglichen. Dabei konnten wir in nahezu allen Regionen Marktanteile hinzugewinnen. In Deutschland haben wir 296.000 Fahrzeuge verkauft, 9% mehr als im Vorjahr. In den anderen westeuropäischen Ländern stieg der Absatz sogar um 21% auf 478.000 Pkw. In den USA konnten wir den hohen Vorjahresabsatz noch einmal um 4% ausbauen und einen neuen Bestwert erzielen. In China haben wir unsere Position deutlich verbessert mit einem Anstieg von 37% auf über 400.000 abgesetzte Fahrzeuge.

Viele Beobachter sind derzeit sehr skeptisch mit Blick auf China. Wir sind jedoch zuversichtlich, dass wir uns auf Basis der attraktiven Produktpalette, unserer sehr guten Financial-Services-Unterstützung und der zunehmenden Lokalisierung unserer Produkte vom Wettbewerb differenzieren können. Daher erwarten wir, dass unser Wachstumskurs weiter anhält, auch wenn die Zuwachsrate in diesem Jahr moderater ausfallen wird.

Das Absatzwachstum war auch wesentlich für die sehr positive Ergebnisentwicklung bei Mercedes-Benz Cars verantwortlich. Die wichtigsten Treiber waren dabei die neue C-Klasse, die das erste Jahr voll verfügbar war, und der Absatzzuwachs im SUV-Segment. Positiv beeinflusst wurde das Ergebnis auch durch die umgesetzten Effizienzmaßnahmen sowie durch Währungseffekte. Gegenläufig wirkten Aufwendungen für Kapazitätsausweitungen, Technologien, autonomes Fahren und die Digitalisierung.

### **Daimler Trucks**

Das Geschäftsfeld Daimler Trucks hat im Berichtsjahr seinen Meilenstein bei der Absatzentwicklung erreicht und über 500.000 Fahrzeuge abgesetzt – das höchste Niveau seit dem Jahr 2006.

Der Umsatz erhöhte sich um 16% auf 37,6 Milliarden Euro. Zu diesem Wachstum haben der Markterfolg unserer Produkte und Wechselkurseffekte beigetragen.

Das EBIT aus dem laufenden Geschäft lag mit 2,7 Milliarden Euro deutlich über dem Vorjahresergebnis. Die Umsatzrendite stieg auf 7,3% gegenüber 6,4% im Vorjahr.

Das im Jahr 2015 trotz heterogenem Marktumfeld erreichte Absatz- und Ergebnisniveau zeigt: Unsere auf den drei Säulen „Technologieführerschaft, globale Marktpräsenz und intelligente Plattformen“ basierende Strategie bewährt sich.

In Westeuropa steigerten wir unsere Verkäufe um 13% auf 65.000 Einheiten und behaupteten die Marktführerschaft im mittleren und schweren Segment. In der Türkei gab es ebenfalls ein deutliches Absatzplus, insbesondere aufgrund von Vorzieheffekten vor Inkrafttreten der Emissionsnorm Euro VI ab diesem Jahr.

In der NAFTA-Region haben wir von unserem herausragenden Produktportfolio und der günstigen Marktentwicklung profitiert und unsere Marktführerschaft bei den mittelschweren und schweren Lkw ausgebaut. Der Absatz stieg um 19% auf einen Rekordwert von 192.000 Fahrzeugen.

In Lateinamerika ging der Absatz von Daimler Trucks vor allem aufgrund der anhaltenden Wirtschaftskrise in Brasilien um 35% zurück. Immerhin konnten wir in diesem herausfordernden Umfeld im mittleren und schweren Segment unseren Marktanteil leicht ausbauen. Zur dauerhaften Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit von Daimler Trucks investieren wir in Brasilien von 2014 bis 2018 rund 500 Millionen Euro für maßgeschneiderte Produkte, Technologien und Services. Darüber hinaus suchen wir gemeinsam mit den Arbeitnehmer-Vertretern vor Ort nach weiteren Lösungen, um das Geschäft langfristig zu stabilisieren.

Die asiatischen Absatzmärkte entwickelten sich im abgelaufenen Jahr sehr unterschiedlich. In Japan und Indien haben wir den Lkw-Absatz gesteigert und Marktanteile hinzugewonnen. Das Geschäft in Indonesien war hingegen von einer ausgeprägten Marktschwäche geprägt.

Die Auftragseingänge im Jahr 2015 lagen wie auch der Auftragsbestand zum Jahresende unter dem sehr hohen Vorjahresniveau. Das Jahr 2014 und hier vor allem das vierte Quartal waren von außerordentlich hohen Bestellungen in der NAFTA-Region geprägt. Hier hat sich der Nachfragetrend im Markt und bei uns im Berichtsjahr wieder normalisiert. Mit einem erwarteten Rückgang des Gesamtmarkts im Jahr 2016 in der Class 8 um 15% dürfte der Schwer-Lkw-Markt in der NAFTA-Region an Dynamik verlieren. Die schwierige Marktlage in Indonesien und in Lateinamerika hat sich erwartungsgemäß ebenfalls belastend auf unsere Auftragseingänge ausgewirkt.

Die Ergebnisverbesserung bei Daimler Trucks ist maßgeblich auf die Absatzanstiege in den Regionen NAFTA und Europa zurückzuführen. Positiv ausgewirkt haben sich zudem weitere Effizienzmaßnahmen und Wechselkurseffekte. Ergebnisbelastungen entstanden aus den angesprochenen Absatzrückgängen in Lateinamerika und Indonesien sowie höheren Aufwendungen für Garantie und Kulanz. Darüber hinaus haben sich Aufwendungen für Kapazitätserweiterungen sowie Vorleistungen für neue Technologien und Fahrzeuge – also Investitionen in die Zukunft – im Ergebnis niedergeschlagen.

## **Mercedes-Benz Vans**

Mercedes-Benz Vans setzte 2015 den Erfolgskurs des Vorjahres fort und verbuchte mit 321.000 Transportern einen neuen Absatzrekord. Zuwächse erzielten wir in Westeuropa, unserem wichtigsten Markt, in Osteuropa und in der NAFTA-Region. In Lateinamerika sind die Transporterverkäufe trotz der schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nur leicht unter dem Vorjahreswert geblieben.

Vom Sprinter haben wir in seinem Jubiläumsjahr mit 194.000 Fahrzeugen so viele Großtransporter verkauft wie in keinem Jahr zuvor. Der Vito erzielte einen Absatzzuwachs von 23% auf 74.000 Fahrzeuge, und die Großraumlimousine V-Klasse war mit einem Plus von 20% auf 31.000 Fahrzeuge ebenfalls sehr erfolgreich.

Der Umsatz des Geschäftsfelds erreichte 11,5 Milliarden Euro und lag damit deutlich über dem Vorjahresniveau.

Das EBIT von Mercedes-Benz Vans stieg ebenfalls deutlich um 46% auf 0,9 Milliarden Euro. Die Umsatzrendite verbesserte sich auf 8,1%. Ausschlaggebend dafür war die gute Absatzentwicklung, aber auch eine bessere Materialeffizienz hat das Ergebnis positiv beeinflusst. Auf der anderen Seite haben Aufwendungen für Garantie und Kulanz das EBIT belastet.

## **Daimler Buses**

Daimler Buses hat im vergangenen Jahr 28.100 Busse und Fahrgestelle abgesetzt. Der Rückgang um 15% war vor allem auf die kritische wirtschaftliche Lage in Brasilien zurückzuführen. Der brasilianische Busmarkt erreichte im Jahr 2015 einen historischen Tiefststand. Unser Absatz in Lateinamerika ging um 32% auf 11.900 Fahrgestelle zurück. Dennoch konnten wir unsere führende Marktposition deutlich ausbauen. Absatzzuwächse erzielte Daimler Buses hingegen in Mexiko und in Europa.

Infolge des besseren Produktmix in Westeuropa lag der Umsatz des Geschäftsfelds mit 4,1 Milliarden Euro nur 2% unter dem Niveau des Vorjahres.

Der Erfolg bei Komplettbussen und der günstige Produktmix in Westeuropa wirkten sich auch im Ergebnis positiv aus. Das EBIT aus dem laufenden Geschäft lag aufgrund des deutlichen Absatzrückgangs mit 202 Millionen Euro leicht unter dem Vorjahreswert. Die Umsatzrendite belief sich auf 4,9%. Neben den Absatzeffekten haben sich weitere Effizienzsteigerungen und Wechselkurseffekte positiv niedergeschlagen

## **Daimler Financial Services**

Zu guter Letzt noch zu unserem Finanzdienstleistungsgeschäft.

Im Jahr 2015 schloss Daimler Financial Services 1,5 Millionen neue Finanzierungs- und Leasingverträge im Wert von 57,9 Milliarden Euro ab, ein Plus von 21%. Damit haben wir 2015 nahezu die Hälfte aller Neufahrzeugverkäufe unserer automobilen Geschäftsfelder durch die konzerneigene Absatzfinanzierung unterstützt.

Zum Ende des Jahres standen über 3,7 Millionen finanzierte oder verleaste Fahrzeuge in den Büchern. Das entspricht einem Anstieg des Vertragsvolumens von 18% auf 116,7 Milliarden Euro. Bereinigt um Wechselkurseffekte lag der Zuwachs bei 14%.

Mit einem EBIT von 1,6 Milliarden Euro erzielte Daimler Financial Services einen neuen Bestwert. Die Eigenkapitalrendite lag bei 18,3%. Ausschlaggebend für die Ergebnisverbesserung waren vor allem das gestiegene Vertragsvolumen und positive Wechselkurseffekte. Dadurch konnten auch zusätzliche Aufwendungen im Zusammenhang mit der Ausweitung der Geschäftstätigkeit überkompensiert werden.

Unsere Risikokosten waren schon in den letzten Jahren auf einem sehr niedrigen Niveau und sind 2015 nochmals gesunken.

Sehr erfolgreich ist Daimler Financial Services bei der Vermittlung von Versicherungen. Mit 1,8 Millionen vermittelten Versicherungspolicen erzielten wir einen weiteren Zuwachs um 25%.

Ein wichtiger Faktor für den Erfolg von Daimler Financial Services ist die Zufriedenheit unserer Kunden und Händler. Zahlreiche Befragungen und unabhängige Studien haben auch im abgelaufenen Jahr bestätigt, dass unsere Finanzdienstleistungssparte hierbei führend ist.

## **Finanzkennzahlen Daimler-Konzern**

So viel zu den Geschäftsfeldern im Einzelnen.

Meine Damen und Herren, die Ergebnisentwicklung im Daimler-Konzern über die letzten Jahre zeigt anschaulich, dass unsere Strategie greift und wir profitabel wachsen. So hat unser Umsatz in den letzten fünf Jahren um mehr als 50% zugelegt. Das EBIT aus dem laufenden Geschäft hat sich im gleichen Zeitraum fast verdoppelt. Allein im letzten Jahr ist es um 36% gestiegen.

Die Zielrendite von 9%, die wir im Automobilgeschäft nachhaltig erreichen wollen, haben wir im abgelaufenen Jahr erstmalig übertroffen. Dabei haben wir auch bei Mercedes-Benz Cars mit 10,0% unsere Zielrendite erreicht. Und auch die anderen Automobilgeschäftsfelder liegen in Reichweite zur jeweils angestrebten Umsatzrendite. Daimler Financial Services hat 2015 eine Eigenkapitalrendite erreicht, die über der Zielvorgabe von 17% liegt.

Die hohen Wechselkursvolatilitäten haben auch im Geschäftsjahr 2015 ihren Niederschlag in unserem Zahlenwerk gefunden. So haben wir im Ergebnis aus dem industriellen Geschäft einen positiven Wechselkurseffekt von 0,9 Milliarden Euro verbucht.

Auch im laufenden Jahr erwarten wir eine positive Ergebniswirkung von 0,4 Milliarden Euro in unserem Automotive-Geschäft. Während wir erneut mit einem deutlichen Rückenwind aus dem US-Dollar und dem chinesischen Renminbi rechnen, müssen wir wieder davon ausgehen, dass die Währungen einzelner Schwellenländer unser Ergebnis mit einem hohen dreistelligen Millionenbetrag belasten werden. In diesen Ländern werden wir deshalb unsere Preispositionen überprüfen.

Die positive Ergebnisentwicklung im Jahr 2015 zeigt sich auch im Konzernergebnis, das auf 8,9 Milliarden Euro gestiegen ist. Der Zuwachs ist umso bemerkenswerter, wenn man berücksichtigt, dass im Konzernergebnis des Vorjahres positive Effekte von 1,5 Milliarden

Euro aus dem Verkauf unserer Anteile an Rolls-Royce Power Systems und Tesla enthalten waren.

Vom Konzernergebnis 2015 entfielen 8,6 Milliarden Euro auf die Aktionäre der Daimler AG, was zu einem Ergebnis je Aktie von 8 Euro 8 Cent führte. Um unsere Aktionäre am Erfolg des Unternehmens teilhaben zu lassen, werden wir der Hauptversammlung am 6. April eine deutliche Anhebung der Dividende auf 3 Euro 25 Cent vorschlagen. Das entspricht einer Ausschüttungssumme von 3,5 Milliarden Euro.

Die 3 Euro 25 Cent stellen die mit Abstand höchste Dividende dar, die wir bisher ausgeschüttet haben. Wir orientieren uns damit an unserer Ausschüttungspolitik von 40% des Konzernergebnisses, signalisieren aber zugleich unsere Zuversicht in die weitere Geschäftsentwicklung und streben weiterhin eine nachhaltige Dividendenentwicklung an.

Auf Basis des aktuellen Aktienkurses bedeutet die vorgeschlagene Ausschüttung eine Dividendenrendite von über 5%. Das entspricht im derzeitigen Zinsumfeld einer äußerst attraktiven Verzinsung.

### **Investitionen in die Zukunft**

Das im Berichtsjahr erwirtschaftete Ergebnis werden wir aber auch dazu verwenden, in den kommenden Jahren weiter in hohem Maße in unsere Zukunft zu investieren. Dazu gehören Investitionen in das Kerngeschäft und die Ausschöpfung zusätzlicher Marktpotenziale ebenso wie die Entwicklung neuer Technologien.

Unser Kerngeschäft stärken wir mit innovativen, erstklassigen Produkten, wettbewerbsfähigen Strukturen, flexiblen Prozessen und einer am Kunden orientierten Organisation.

Wir setzen die im Jahr 2012 begonnene Modelloffensive von Mercedes-Benz Cars in allen Segmenten mit attraktiven Modellen fort. Von 2012 bis zum Ende dieses Jahrzehnts werden wir insgesamt mehr als 30 neue Pkw-Modelle auf den Markt bringen. Und auch bei den Nutzfahrzeugen werden wir unser Modellangebot konsequent weiterentwickeln und uns regional noch besser aufstellen.

Um die steigende Komplexität durch zusätzliche Modellvarianten, die immer kürzer werdenden Innovationszyklen und den Ausbau des internationalen Produktionsnetzwerks zu meistern, treiben wir die Architektur- und Modulstrategie mit Nachdruck voran.

Ein wesentlicher Bestandteil unserer Antriebsstrategie sowohl bei den Pkw als auch bei den Nutzfahrzeugen ist die weitere Reduzierung von Verbrauch und Emissionen. In den Bereichen Sicherheits- und Assistenzsysteme bauen wir unsere führende Position in allen automobilen Geschäftsfeldern aus. Parallel dazu entwickeln wir das autonome Fahren bei Pkw und Nutzfahrzeugen zur Serienreife.

Besonderes Augenmerk legen wir auf die Digitalisierung von Prozessen und Produkten. Bei Mercedes-Benz Cars treiben wir den Roll-out vernetzter Fahrzeuge weiter voran. Auch bei Daimler Trucks erweitern wir unser Angebot an digitalen Dienstleistungen. Die Vernetzung sowie die Senkung der Total Cost of Ownership beim Kunden sind ganz wesentliche Voraussetzungen, um im Logistikgeschäft der Zukunft erfolgreich zu sein.

Im Jahr 2015 haben wir unsere Investitionen in Sachlagen von einem bereits hohen Niveau ausgehend auf 5,1 Milliarden Euro erhöht. Unsere Forschungs- und Entwicklungsleistungen stiegen auf 6,6 Milliarden Euro.

In den Jahren 2016 und 2017 werden wir fast 30 Milliarden Euro in Sachanlagen sowie in Forschungs- und Entwicklungsprojekte investieren. Damit stocken wir unsere Aufwendungen für die Zukunftssicherung nochmals deutlich auf.

Sie sehen, wir bleiben auf dem Gas, um unsererseits die Voraussetzungen für weiteres profitables Wachstum zu schaffen. Wir tun das aber mit der notwendigen Fokussierung auf die Erfolg versprechenden Themen und Produkte und weiterhin mit der gebotenen finanziellen Disziplin.

### **Daimler als Arbeitgeber**

Wir investieren auch in unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. In einer Phase, in der die Diskussion zur Altersvorsorge immer mehr an Bedeutung gewinnt, haben wir die Pensionsvermögen für die betriebliche Altersversorgung unserer Mitarbeiter nochmals deutlich aufgestockt.

Nachdem wir im Jahr davor den deutschen Pensionsvermögen bereits 2,5 Milliarden Euro zugeführt hatten, haben wir im Dezember 2015 eine weitere außerordentliche Dotierung der Pensionsvermögen in Deutschland in Höhe von einer Milliarde Euro vorgenommen. Mit dieser erneuten Zuführung – seit dem Jahr 2011 waren es insgesamt 5 Milliarden Euro – ist das Pensionsvermögen zum 31.12.2015 auf 20,2 Milliarden Euro angewachsen. Dies erhöht den Finanzierungsgrad unserer Pensionsverpflichtungen auf 73%. Gleichzeitig ist die Deckungslücke im Jahresverlauf von 11,5 auf 7,4 Milliarden Euro gesunken.

Dies erhöht auch die Attraktivität von Daimler als Arbeitgeber, genauso wie die Erfolgsbeteiligung von 5.650 Euro, die wir für das erfolgreiche Geschäftsjahr 2015 im April an unsere Mitarbeiter ausbezahlen. Mit dem Anstieg um 30% gegenüber dem Vorjahr stellt auch das einen Rekordwert in diesem an Bestwerten reichen Geschäftsjahr dar.

Meine Damen und Herren, so viel zu unseren Kennzahlen für 2015.

Damit übergebe ich wieder an Dieter Zetsche.

**Dr. Dieter Zetsche**  
**Vorstandsvorsitzender**  
**der Daimler AG**  
**und Leiter Mercedes-Benz Cars**

## **Ausblick**

Vielen Dank, Bodo. Wir haben unsere Strategie in den vergangenen Jahren zielstrebig umgesetzt. Das Resultat ist unser derzeitiger Erfolg. Deshalb bleibt unsere Marschroute bestehen: Wir werden weiter unser Kerngeschäft stärken, weltweit wachsen, technologisch führen und die Digitalisierung vorantreiben. Lassen Sie mich kurz ein paar Punkte nennen, die dabei 2016 im Fokus stehen.

Bei Mercedes-Benz Cars entfalten all die Produkte, die wir 2015 eingeführt haben, 2016 ihre volle Wirkung am Markt – zum Beispiel unsere neuen SUVs. Gleichzeitig geht die Produktoffensive weiter. 2016 führen wir ein Dutzend neue oder überarbeitete Pkw-Modelle ein. Dadurch hat Mercedes-Benz das jüngste Portfolio der Premiumhersteller. Ein Schwerpunkt sind in diesem Jahr unsere „Dream Cars“. Die gehören schon immer zum Markenkern von Mercedes. Mit dem neuen SL geht zum Beispiel die nächste Generation unserer Roadster-Legende an den Start. Über das Jahr verteilt folgt eine Reihe weiterer hochemotionaler Fahrzeuge.

Die wichtigste Premiere des Jahres haben wir schon gefeiert: die der neuen E-Klasse. 1.200 Ingenieure haben 48 Monate an diesem Auto gearbeitet. Das Ergebnis spricht für sich: Die neue E-Klasse ist die intelligenteste Business-Limousine der Welt. Sie passt sich an den Fahrer an: Das komplette Interieur ist individualisierbar – bis hin zum Design der Instrumente. Die E-Klasse unterstützt den Fahrer mit erweiterten autonomen Funktionen. Das Auto wechselt zum Beispiel selbständig die Spur und lässt sich von außerhalb per Smartphone-App parken. Die E-Klasse schützt den Fahrer mit einer ganzen Reihe von aktiven und passiven Sicherheitsfeatures. Und sie schaut voraus: Als weltweit erstes Serienauto mit Car-to-x-Kommunikation tauscht die E-Klasse Informationen mit anderen Autos und der Infrastruktur aus.

Wir sind überzeugt: Die Intelligenz eines Mercedes sollte nicht enden, wenn man das Fahrzeug verlässt. Genau darum geht es bei Mercedes me. Das Ziel ist, ein Ökosystem zu schaffen, in dem unsere Kunden ganzheitlichen Service bekommen. Mercedes me bietet zum Beispiel gebündelten Zugang zu unseren Mobilitätsdiensten und Finanzierungsangeboten. Auch dort gehen wir neue Wege, etwa mit einem flexibleren Leasingmodell: Dabei bemisst sich die Rate danach, wie viel der Kunde in einem Monat tatsächlich gefahren ist. Bei all dem stehen wir erst am Anfang. Mercedes me ist nie „fertig“ – es wird laufend neue Inhalte geben. Insbesondere die Kombination aus autonomem Fahren und Carsharing-Diensten ermöglicht in den nächsten Jahren faszinierende neue Dienstleistungen. Mercedes me ist aber auch der Beleg, dass digitale Dienste schon heute den Zugang zu analogen Erlebnissen erleichtern.

Ein kleines, aber schönes Beispiel ist der sogenannte „Legenden Club“. Das ist unser neues Carsharing-Konzept mit Oldtimern. Viele Menschen begeistern sich für Mercedes-Klassiker, wollen oder können aber keinen eigenen besitzen – auch weil die Preise durch die Decke

gehen: Ein W111-Cabrio zum Beispiel kostet mittlerweile über 500.000 Euro. Im „Legenden Club“ kann jeder regelmäßig Oldtimer fahren, ohne sich um Wartung und Pflege kümmern zu müssen. Die Oldtimer werden einfach über eine App gebucht. Dabei stehen nicht nur Mercedes-Fahrzeuge zur Verfügung – sondern auch andere Marken. So ermöglichen wir allen Klassik-Fans den Zugang zu Young- und Oldtimern.

Bei smart machen wir 2016 die Modellpalette komplett: Nach Zwei- und Viersitzer folgt im März das neue Cabrio. Alle drei smart-Modelle wird es auch mit elektrischem Antrieb geben. Die Markteinführungen beginnen Ende des Jahres. Bei Mercedes setzen wir auf den Plug-in-Hybrid. Im Jahr 2017 werden wir zehn Plug-in-Hybride auf dem Markt haben. Das Konzept bietet heute den größten Alltagsnutzen aller alternativer Antriebe und ist deshalb aus unserer Sicht die Erfolgstechnologie der nächsten Dekade. Damit senken wir den CO<sub>2</sub>-Ausstoß unserer Fahrzeuge weiter: Der Schnitt in Europa lag Endes des Jahres bei 123 Gramm pro Kilometer. Heißt: Wir haben das 2016-Ziel bereits 2015 unterschritten. Für die Zukunft arbeiten wir auch an einem Architekturkonzept für ein Elektroauto mit bis zu 500 Kilometern Reichweite. 2015 haben wir bei Mercedes-Benz Cars 4,7 Milliarden Euro für Forschung und Entwicklung aufgewandt. Wir erhöhen diese Vorleistungen nochmals deutlich – auf Basis solider Finanzen und mit dem Ziel, unsere künftige Wettbewerbsfähigkeit weiter zu stärken. Schwerpunkte sind dabei neue Produkte, alternative Antriebe, Konnektivität und das autonome Fahren.

Bei unseren Nutzfahrzeugen lautet die Devise, auf dem eingeschlagenen Weg weiter zu beschleunigen. Technologisch geht es um Sicherheit, Effizienz und Konnektivität. In allen drei Feldern werden wir unsere Technologieführerschaft im Verlauf des Jahres erneut unter Beweis stellen – vor allem bei der IAA im Herbst. Mit unseren autonomen Trucks haben wir die Messlatte hoch gelegt, aber – so viel darf ich verraten: Da geht noch mehr. Unsere globale Präsenz bauen wir weiter aus: Im Oktober wurde in Dubai das erste von sechs geplanten Regionalzentren eröffnet. Nächste Woche folgen zwei weitere: in Kenia und Südafrika. Damit sind wir näher an unseren Kunden und können die Potenziale dieser Wachstumsmärkte voll ausschöpfen. Und wir erweitern unsere Plattformstrategie. Beispielsweise läuft seit November in Michigan die lokale Serienproduktion des automatisierten DT12-Getriebes – ein Bestseller im US-Markt. Jetzt führen wir auch unsere mittelschweren Motoren im NAFTA-Raum ein. Außerdem investieren wir in eine lokale Fertigung der Motoren ab 2018 in Detroit.

Stichwort Investitionen: 2016 werden wir auch die Investitionen in Sachanlagen deutlich steigern, insbesondere für die gezielte Erweiterung unseres Produktangebots, den Aufbau zusätzlicher Produktions- und Vertriebskapazitäten und die digitale Vernetzung der gesamten Wertschöpfungskette. Damit schaffen wir die Voraussetzungen für weiteres Wachstum in der Zukunft. Damit das so profitabel bleibt wie heute, arbeiten wir nach wie vor konzentriert an der strukturellen Optimierung unseres Geschäfts. Auch wenn wir uns bei Absatz und Rendite unseren Zielen nähern, lassen wir bei der Steigerung von Flexibilität und Effizienz keinen Deut nach. Wir haben uns den Erfolg zu hart erarbeitet, um das zuzulassen. Unser Ziel ist eine nachhaltige Effizienzkultur.

Ein genauso wichtiger Baustein unserer Unternehmenskultur ist die Art, wie wir zusammenarbeiten. Wir wollen die besten Köpfe für uns gewinnen und ihnen noch mehr Raum geben, auch unkonventionelle Ideen umzusetzen. Deshalb ist es an der Zeit für eine neue Führungskultur. Und es beginnt mit einer neuen Herangehensweise: Es ist ein partizipativer Prozess – mit einem Team aus internationalen Kolleginnen und Kollegen aller Hierarchiestufen, die die Zukunft von Daimler so mitprägen werden. Unsere Hierarchie-Struktur, die Meeting-Kultur, die Leistungsbewertung – alles kommt auf den Prüfstand. Die einzige Vorgabe dazu: Es gibt keine Vorgabe. Ich bin gespannt auf die Resultate. Dass wir zum

Kulturwandel fähig sind, haben wir bei Compliance und Integrität gesehen. Compliance-Verstöße sind bei uns inzwischen unwahrscheinlicher geworden. Wir haben heute ein gemeinsames Verständnis davon, was wir tun dürfen – und was wir tun wollen. Aber keine Organisation ist jemals immun gegen Fehlverhalten Einzelner. Deshalb lehnen wir uns auch hier nicht zurück.

Soweit der Ausblick. Was erwarten wir nun konkret für das laufende Geschäftsjahr? Die Weltwirtschaft wächst weiterhin recht verhalten – mit mehr Risiken als Chancen. Wir rechnen für 2016 mit einem Wachstum von 2,5 bis drei Prozent. Die weltweite Pkw-Nachfrage dürfte von einem hohen Niveau ausgehend nochmals um drei bis vier Prozent zunehmen. Die Nutzfahrzeug-Märkte werden in den für uns relevanten Regionen in Summe wohl zurückgehen. Wir planen aber, den Absatz von Trucks und Buses stabil zu halten – aufgrund unserer Produktsubstanz und unseres starken Vertriebs. Bei Cars und Vans wollen wir den Absatz nochmals deutlich steigern. Auch Financial Services strebt weiteres Wachstum an.

Auf dieser Basis gehen wir davon aus, das Konzern-EBIT aus dem laufenden Geschäft leicht steigern zu können. Für die einzelnen Geschäftsfelder haben wir uns folgende EBIT-Ziele gesetzt: Cars, Vans, Buses und Financial Services leicht über Vorjahresniveau; Trucks auf Vorjahresniveau. Alles deutet darauf hin, dass 2016 ein weiteres gutes Jahr für Daimler wird. Den ersten Indikator werden wir morgen veröffentlichen: unsere Pkw-Absatzzahlen. Wir rechnen erneut mit einer deutlich zweistelligen Wachstumsrate.

Ein gutes Jahr wird es hoffentlich auch für die Deutsche Fußballnationalmannschaft. 2016 ist Europameisterschaft. Und wie unsere Silberpfeile will sich auch die Mannschaft den nächsten Titel holen. Die Voraussetzungen sind hervorragend. Aber Erfolge muss man sich immer wieder neu erarbeiten. In Sachen Fußball lassen wir den Bundestrainer seine Arbeit machen. Ich glaube, wir sind uns einig: Der hat das im Griff. Bei Daimler haben wir es selbst in der Hand. Wir haben gezeigt, wie man Gas gibt. Jetzt zeigen wir, dass Daimler das Spitzentempo auch hält.

Vielen Dank! Und jetzt freue ich mich auf Ihre Fragen.

**Die Ergebnisse in diesem Dokument sind vorläufig und wurden weder durch den Aufsichtsrat bereits genehmigt noch von dem externen Wirtschaftsprüfer geprüft.**

Dieses Dokument enthält vorausschauende Aussagen zu unserer aktuellen Einschätzung künftiger Vorgänge. Wörter wie »antizipieren«, »annehmen«, »glauben«, »einschätzen«, »erwarten«, »beabsichtigen«, »können/könnten«, »planen«, »projizieren«, »sollten« und ähnliche Begriffe kennzeichnen solche vorausschauenden Aussagen. Diese Aussagen sind einer Reihe von Risiken und Unsicherheiten unterworfen. Einige Beispiele hierfür sind eine ungünstige Entwicklung der weltwirtschaftlichen Situation, insbesondere ein Rückgang der Nachfrage in unseren wichtigsten Absatzmärkten, eine Verschärfung der Staatsschuldenkrise in der Eurozone, eine Zunahme der politischen Spannungen in Osteuropa, eine Verschlechterung unserer Refinanzierungsmöglichkeiten an den Kredit- und Finanzmärkten, unabwendbare Ereignisse höherer Gewalt wie beispielsweise Naturkatastrophen, Terrorakte, politische Unruhen, kriegerische Auseinandersetzungen, Industrieunfälle und deren Folgewirkungen auf unsere Verkaufs-, Einkaufs-, Produktions- oder Finanzierungsaktivitäten, Veränderungen der Wechselkurse, eine Veränderung des Konsumverhaltens in Richtung kleinerer und weniger gewinnbringender Fahrzeuge oder ein möglicher Akzeptanzverlust unserer Produkte und Dienstleistungen mit der Folge einer Beeinträchtigung bei der Durchsetzung von Preisen und bei der Auslastung von Produktionskapazitäten, Preiserhöhungen bei Kraftstoffen und Rohstoffen, Unterbrechungen der Produktion aufgrund von Materialengpässen, Belegschaftsstreiks oder Lieferanteninsolvenzen, ein Rückgang der Wiederverkaufspreise von Gebrauchtfahrzeugen, die erfolgreiche Umsetzung von Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsmaßnahmen, die Geschäftsaussichten der Gesellschaften, an denen wir bedeutende Beteiligungen halten, die erfolgreiche Umsetzung strategischer Kooperationen und Joint Ventures, die Änderungen von Gesetzen, Bestimmungen und behördlichen Richtlinien, insbesondere soweit sie Fahrzeugemissionen, Kraftstoffverbrauch und Sicherheit betreffen, sowie der Abschluss laufender behördlicher Untersuchungen und der Ausgang anhängiger oder drohender künftiger rechtlicher Verfahren und weitere Risiken und Unwägbarkeiten, von denen einige im aktuellen Geschäftsbericht unter der Überschrift »Risiko- und Chancenbericht« beschrieben sind. Sollte einer dieser Unsicherheitsfaktoren oder eine dieser Unwägbarkeiten eintreten oder sollten sich die den vorausschauenden Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen genannten oder implizit zum Ausdruck gebrachten Ergebnissen abweichen. Wir haben weder die Absicht noch übernehmen wir eine Verpflichtung, vorausschauende Aussagen laufend zu aktualisieren, da diese ausschließlich auf den Umständen am Tag der Veröffentlichung basieren.