

ES GILT DAS GESPROCHENE WORT.

Rede auf der Hauptversammlung der TRATON SE, Matthias Gründler, Vorsitzender des Vorstands

München, 23. September 2020

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,

einer unserer Kunden hat letztes Jahr gesagt: „Wir arbeiten mit Euch zusammen, weil Ihr unsere große Vision teilt. Und weil Ihr Euch mit uns auf den Weg macht – obwohl wir alle noch nicht das genaue Ziel kennen.“ Dabei ging es um die bis dato weltgrößte Bestellung für Elektro-Lkw. Insgesamt 1.600 Fahrzeuge hat der Getränkehersteller Ambev bei uns in Lateinamerika bestellt. Das ist ein mutiger Aufbruch in neues Terrain.

Für mich persönlich stecken in dieser Aussage genau die Punkte, die für TRATON entscheidend sind:

- Die Vision einer nachhaltigen Zukunft.
- Der Mut, auch große Herausforderungen anzupacken.
- Ein Wir-Gefühl.
- Und zusätzlich noch die enge Zusammenarbeit mit unseren Partnern.

Unser Ziel ist klar: Wir gestalten den Transport von morgen. Weltweit. Als Global Champion! Das tun wir mit einem sorgfältigen Ausbalancieren von Mensch, Planet und Performance. Mit diesem Anspruch sind wir im vergangenen Jahr an die Börse gegangen.

Gerne hätte ich Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, persönlich getroffen. Dass unsere erste öffentliche Hauptversammlung virtuell stattfindet, hat keiner erwartet. Umso herzlicher begrüße ich Sie heute auf diesem Wege! Herzlich willkommen bei TRATON!

Für mich ist das erfolgreiche Gestalten der Zukunft von TRATON eine der spannendsten Aufgaben in der Branche. Daher freue ich mich besonders, in neuer Rolle wieder mit an Bord zu sein. Als Finanzchef hatte ich 2018 die Vorbereitungen für den Börsengang auf den Weg gebracht.

Zu tun gibt es genug:

- Als Gesellschaft müssen wir die Auswirkungen der Corona-Pandemie weltweit bewältigen.
- Als Nutzfahrzeugindustrie sind wir auf dem Weg in eine CO2-freie und digitalisierte Zukunft.

- Als relativ junges Holdingunternehmen entscheiden wir heute über unseren Erfolg in der Zukunft.
- Kurz: Bei TRATON bauen wir jetzt die Brücken in eine neue Zeit.

Unser Anspruch steht: Wir wollen ein Global Champion der Nutzfahrzeugbranche sein. Das ist kein Selbstzweck, sondern die logische Weiterentwicklung, wenn unsere drei Marken ihre Kräfte richtig bündeln. Mit Scania, MAN und unserer brasilianischen Marke Volkswagen Caminhões e Ônibus, die wir international inzwischen „Volkswagen Truck & Bus“ nennen, sind wir einzigartig aufgestellt, weil jede Marke ein eigenes Segment mit besonderen Kunden bedient:

- Scania ist im Premium-Bereich Innovationsführer für nachhaltige Transportlösungen.
- Als verlässlicher Partner für alle Anforderungen im Nutzfahrzeugsegment bietet MAN die komplette Produktpalette an – vom leichten Nutzfahrzeug bis zum schweren Lkw.
- Bei Volkswagen Truck & Bus liegt der Fokus auf dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis für die Wachstumsmärkte in Lateinamerika und Afrika.

Diese Profile passen zu verschiedenen Kundenanforderungen. Mit unserer Aufstellung decken wir sie optimal ab. Als Holdingunternehmen stärken wir unser gemeinsames Fundament, fördern die Zusammenarbeit und bauen die Kraft jeder Marke aus. Uns ist klar, dass wir noch am Anfang dieser Entwicklung stehen. Dass wir auf dem richtigen Weg sind, zeigen die Ergebnisse, die TRATON von 2016 bis 2019 erzielt hat. Im vergangenen Jahr mit Bestwerten bei Absatz, Umsatz und Operativem Ergebnis. Der Absatz stieg im Vergleich zu 2018 um vier Prozent auf gut 242.000 Einheiten. Zu diesem Plus haben alle Marken beigetragen. Der Umsatz legte ebenfalls um vier Prozent zu und erreichte 26,9 Milliarden Euro. Beim Operativen Ergebnis lag das Wachstum bei 25 Prozent, auf 1,9 Milliarden Euro. Die Operative Rendite legte um 1,2 Prozentpunkte zu und erreichte sieben Prozent. Zusammenfassend war das eine solide Leistung in einem zunehmend schwierigen Marktumfeld.

Was bedeutet das für Sie? Bis Ende 2019 bestand zwischen der Volkswagen AG und der TRATON SE ein Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag. TRATON war daher verpflichtet, den Jahresüberschuss für das vergangene Geschäftsjahr an die Volkswagen AG abzuführen. Allerdings hat TRATON einen Teil der Kapitalrücklagen in ausschüttungsfähigen Bilanzgewinn umgewandelt. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den ausschüttungsfähigen Bilanzgewinn in Höhe von 600 Millionen Euro wie folgt zu verwenden:

- 100 Millionen Euro als Gewinnvortrag und
- 500 Millionen Euro zur Ausschüttung einer Dividende von einem Euro je Aktie.

Damit möchten wir Ihnen zeigen, dass sich Ihr Vertrauen in unser, in Ihr, junges Unternehmen auszahlt.

Seit dem Börsengang vor über einem Jahr haben wir uns nicht nur durch Kooperations-Projekte innerhalb unserer Gruppe und mit unseren strategischen Partnern weiterentwickelt. Unsere Organisation ist auch in kultureller Hinsicht gewachsen. Ein Schwerpunkt ist die Art und Weise, wie wir bei TRATON zusammenarbeiten – mit Vielfalt und Inklusion als integralen Bestandteilen. Unser Ziel ist es, dass Menschen mit unterschiedlichem Hintergrund und unterschiedlichen Stärken ihre Sichtweise bei uns einbringen können. Denn gelebte Vielfalt kann unseren Erfolg nur steigern. Das ist mir persönlich auch ganz besonders wichtig.

An dieser Stelle gebührt mein großer Dank allen unseren Kunden und Partnern. Danke für das Vertrauen! Danke, dass Sie mit uns den Weg zu neuen, innovativen Technologien gehen. Mein Dank geht auch an unseren Hauptaktionär. Wir profitieren gerade jetzt von der Stärke eines Weltkonzerns.

Ebenfalls bedanke ich mich bei unserem Aufsichtsrat – ganz besonders bei Ihnen, Hans Dieter Pötsch. Sie haben das „Projekt TRATON“ von Anfang an unterstützt und intensiv begleitet.

Meinem Vorgänger Andreas Renschler sende ich ebenfalls meinen Dank. Er hat mit Herzblut und Weitsicht die Grundlagen für die Zukunft von TRATON gelegt.

Und ganz wichtig: Ich danke meinen Kolleginnen und Kollegen rund um den Globus. Sie haben TRATON in den letzten Jahren vorangebracht und gerade in den turbulenten vergangenen Monaten gezeigt, was ein tolles Team auszeichnet. Dabei haben Sie sich weit über Ihre eigentlichen Aufgaben und das Unternehmen hinaus engagiert – vom Kaffee für müde Lkw-Fahrer bis zur Logistik-Unterstützung für Hersteller von Beatmungsgeräten. Zu einer anderen Zeit würden Sie alle jetzt den Applaus hören, den Sie verdienen!

Wo steht TRATON heute? Dass das Jahr 2020 für die Nutzfahrzeughersteller kein leichtes Jahr wird, war absehbar. Insbesondere auf die Herausforderungen des ersten Halbjahres hatten wir bereits vor Ausbruch der COVID-19-Pandemie hingewiesen. Unsere Märkte haben sich Ende 2019 spürbar abgekühlt. Die Brexit-Debatte und der Handelskrieg zwischen China und den USA haben das Umfeld nicht einfacher gemacht. Und Sie wissen so gut wie ich: Als Investitionsgüter sind Nutzfahrzeuge ein sensibler Gradmesser für die Wirtschaftszyklen. Wir hatten zwar mit Gegenwind gerechnet, standen aber auf einmal in einem Orkan.

Der globale Einbruch der Wirtschaft durch die COVID-19-Pandemie schlägt auf unsere Märkte voll durch:

- Im ersten Halbjahr 2020 ging der Markt für schwere Lkw in Europa um 44 Prozent zurück.
- In Lateinamerika lag das Minus bei 20 Prozent.

Diese Entwicklung hinterlässt auch bei TRATON Spuren:

- Insgesamt ging der Absatz im ersten Halbjahr dieses Jahres im Vergleich zum Vorjahr um 37 Prozent zurück, auf gut 77.700 Einheiten.
- Der Auftragseingang lag mit 27 Prozent im Minus.
- Der Umsatz erreichte insgesamt gut 10 Milliarden Euro, ein Rückgang von 26 Prozent.
- Das Operative Ergebnis lag bei minus 220 Millionen Euro.
- Entsprechend sank die Operative Umsatzrendite auf minus 2,2 Prozent.

Und auch wenn sich das Geschäftsklima in Transport und Logistik zuletzt verbessert hat, sind wir von einer nachhaltigen Erholung noch weit entfernt. Der nächste Abschnitt auf unserem Weg wird also holprig. Wir lernen aber und passen uns an. Veränderungen werden schneller umgesetzt.

Die Logistik – und damit die Nutzfahrzeugbranche – ist absolut systemrelevant. Transport ist und bleibt die Lebensader der Wirtschaft. Das gilt in besonderem Maße für den Transport auf der Straße. Die leeren Supermarkt-Regale während des Lockdowns haben das sehr deutlich gezeigt! Aus diesem Grund halten wir finanzielle Anschubhilfen für unsere Branche für absolut sinnvoll. Wir begrüßen die Absicht der Politik, die Herstellung und den Einsatz nachhaltiger Fahrzeuge zu unterstützen. Wenn wir modernste Lkw und Busse fördern und dafür ältere Modelle aus dem Markt nehmen, ist das auch ein Erfolg für Umwelt und Verkehrssicherheit. Der Ausbau der Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge ist ein guter und essentieller Ansatz. Wichtig ist, dass dabei Hochleistungs-Ladepunkte für schwere Nutzfahrzeuge nicht vergessen werden. Die gibt es bisher nämlich noch kaum.

Jetzt kommt es darauf an, die angekündigten Maßnahmen zeitnah umzusetzen, denn die Förderung kann zur Initialzündung für die Zukunft der Branche werden. Mehr als für andere Industriezweige gilt für uns: Nach Corona wird nicht wie vor Corona sein.

Jetzt beginnt die entscheidende Phase auf dem Weg zum klimaneutralen Transport. Den wollen wir 2050 auf der Straße haben – das steht für die gesamte TRATON GROUP außer Frage. Ähnlich massiv wird die Digitalisierung unsere Branche verändern.

Die Automatisierung der Fahrzeuge nimmt zu. Die Wertschöpfung verschiebt sich weiter in Richtung Dienstleistungen. Vor diesem Hintergrund freut es mich besonders, Ihnen heute eine neue Kooperation im Bereich des autonomen Fahrens verkünden zu können. Wir werden gemeinsam mit dem US-Unternehmen TuSimple bei der Entwicklung autonomer Lkw zusammenarbeiten. TuSimple ist im Bereich autonomer Lkw führend. In Kürze starten wir in Schweden erste Testfahrten mit Scania-Lkw. Um unserer Entschlossenheit Nachdruck zu verleihen, haben wir uns an dem Unternehmen beteiligt.

Wir stehen am Beginn eines neuen Transport-Zeitalters und nutzen jetzt die Chance, klare Prioritäten zu setzen. Von welchen Prioritäten spreche ich?

Nummer eins: Wir stabilisieren unser operatives Geschäft. Unsere Werke waren ab Mitte März geschlossen. Seit Anfang Mai haben wir den Betrieb wieder aufgenommen – natürlich noch nicht unter Volllast. Zentrales Augenmerk liegt jetzt auf der Sicherung unserer Liquidität. Ende Juni verfügten wir uneingeschränkt über 2,6 Milliarden Euro an Barmitteln. Unsere Kreditlinien belaufen sich auf 5,6 Milliarden Euro.

Zur Unterstützung der Liquiditäts-Reserve haben wir im Juli unsere erste revolvingende Kreditlinie in Höhe von 3,75 Milliarden Euro abgeschlossen. Sie erhöht die Flexibilität unseres Finanzierungsrahmens und unterstreicht das Vertrauen unserer Banken in unsere Strategie. Unsere Bilanzstruktur ist also grundsolide. Damit das so bleibt, verfolgen wir ein striktes Kosten- und Ausgaben-Management.

Wir hinterfragen konsequent:

- Was dient dem Geschäft?
- Was brauchen wir für unsere Zukunftsfähigkeit?
- Wann ist eine Investition unerlässlich?

Bei aller Kostendisziplin investieren wir weiter fokussiert in unsere zentralen Zukunftsthemen. Denn jetzt geht es darum, starke Produkte und Services für eine nachhaltige Zukunft zu schaffen.

Zu unserer zweiten Priorität: kundennahe Innovationen. Sie sind eine wesentliche Säule unserer Global-Champion-Strategie. Damit wir schneller vorankommen, analysieren wir, welche Kompetenzfelder wir bei welcher Marke am effektivsten auf- oder ausbauen können. Eines ist ganz klar: Wir werden uns zukünftig noch stärker fokussieren. Alle aktuellen Entwicklungs-Projekte werden in den nächsten Monaten hinterfragt und neu priorisiert.

In Sachen Elektrifizierung gönnen wir uns keine Pause: Bei TRATON investieren wir bis 2025 eine Milliarde Euro in alternative Antriebe. Trotz Krise.

Scania hat vor einer Woche seine elektrifizierten Serien-Lkw für den urbanen Raum vorgestellt. Darunter ein Plug-in-Hybrid mit einer rein elektrischen Reichweite von 60 Kilometern. Und ein Elektro-Lkw mit einer Reichweite von bis zu 250 Kilometern. In bedingungsloser Scania-Qualität. Ab jetzt bringt Scania jedes Jahr weitere Elektro-Fahrzeuge auf den Markt. Auch für Baustellen-Lkw und die Langstrecke. MAN baut den vollelektrischen eTGM in Kleinserie. Ausgezeichnet mit dem „Europäischen Transportpreis für Nachhaltigkeit 2020“. Ende des Jahres werden beide Marken elektrische Serien-Stadtbusse auf den

Markt gebracht haben. Volkswagen Truck & Bus entwickelt gemeinsam mit Partnern in Brasilien ein komplettes Netzwerk rund um E-Lkw – von der Fertigung über die Ladeinfrastruktur bis hin zum Lifecycle-Management der Batterien. Unsere Kunden haben unterschiedlichste Anwendungsfälle und Anforderungen. Deshalb arbeiten wir in Sachen Antriebstechnologie so technologie-offen wie nötig, aber so fokussiert wie möglich. Eine alternative Antriebstechnologie ist dabei die Brennstoffzelle. An dieser Technologie arbeiten wir bei TRATON ebenfalls. Aktuell haben wir zum Beispiel in Norwegen vier Brennstoffzellen-Lkw im Kundentest.

Neben der Dekarbonisierung ist unser zweites zentrales Zukunftsthema die Digitalisierung. Beim Innovation Day vor einem Jahr wurde das Konzept Scania AXL vorgestellt, ein autonomes Fahrzeug ohne Fahrerhaus für den Einsatz bei Minenbetreibern. Außerdem sind wir im Februar eine langfristige Kooperation mit dem schwedischen Forschungsinstitut RISE eingegangen. Fokus sind zunächst die Themen Cybersicherheit und künstliche Intelligenz. So sorgen wir für Trittsicherheit in der Gegenwart und für gute Aussichten für die Zukunft. Dazu brauchen wir auch eine starke Aufstellung unserer Marken – meine dritte Priorität. Nach Belegen für das Potenzial unserer Marken muss niemand lange suchen:

- Scania hat als erster großer Hersteller schwerer Nutzfahrzeuge seine Klimaschutzziele von der renommierten Science Based Targets Initiative anerkennen lassen.
- MAN hat im Februar nach 15 Jahren eine neue Lkw-Generation vorgestellt – mit besten Arbeitsbedingungen für die Fahrer, neuen Assistenzsystemen wie dem Stau-Assistenten und bis zu acht Prozent weniger Verbrauch. Sie sehen ihn hier auf der Bühne.
- Volkswagen Truck & Bus hat seinen Marktanteil bei Lkw über sechs Tonnen in Brasilien im ersten Halbjahr dieses Jahres deutlich ausgebaut. Und gerade vor wenigen Wochen hatte die neue Schwer-Lkw-Baureihe METEOR Premiere.

Klar ist uns auch, dass vor uns gewaltige Aufgaben liegen. Denn wir wollen unser Profitabilitätsziel erreichen. Das heißt neun Prozent Umsatzrendite über den Zyklus für die Gruppe in Summe. Wie wir dafür am besten vorgehen, darüber haben wir in den vergangenen Wochen im Vorstand intensiv diskutiert. Unser Fazit: Wir wollen die Verantwortung der Marken-Vorstände für die Profitabilität und die Leistungsfähigkeit von Scania, MAN und Volkswagen Truck & Bus stärken. Unsere Marken benötigen Handlungsfreiheit, um ihre Profitabilitätsziele zu erreichen. Ein wichtiges aktuelles Thema ist für uns die Aufstellung von MAN. Ich bin überzeugt: In MAN steckt ein starker Löwe. Aber den müssen wir wecken. Denn klar ist auch: Das Unternehmen ist heute nicht da, wo es sein könnte. Um das zu schaffen, ist eine Restrukturierung des Unternehmens unumgänglich. Vorletzte Woche war der Startpunkt für gemeinsame Gespräche zwischen Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite über die grundlegende Neuausrichtung des Unternehmens. Der Vorstand der MAN SE und der MAN Truck & Bus SE hat dem Gesamtbetriebsrat einen Eckpunkteplan vorgelegt. Wir wollen so schnell wie möglich zu einer für alle Seiten tragbaren Vereinbarung kommen.

Unsere Priorität Nummer vier ist die Rolle der TRATON Holdinggesellschaft. Als Holding schaffen wir Mehrwert für die Gruppe. Damit uns das noch besser gelingt, überprüfen wir gegenwärtig unsere Strukturen und Prozesse. So werden wir ein immer attraktiverer Arbeitgeber für die besten Talente im Markt. Und wir bündeln unsere Einkaufskraft weiter. Hier haben wir noch Luft nach oben. Außerdem stoßen wir strategische Zukunftsthemen für die ganze Gruppe an – denn zukünftig spielt die Musik nicht alleine im klassischen Fahrzeugkerngeschäft. Wir sind absolut überzeugt, dass wir durch die richtigen Partnerschaften in neuen Märkten und in neuen Innovationsfeldern schneller vorankommen als alleine. Daher haben wir bei TRATON von Beginn an klar auf Partnerschaften und Allianzen gesetzt.

Von besonderer Bedeutung für uns ist die strategische Partnerschaft mit dem amerikanischen Nutzfahrzeughersteller Navistar. Sie wissen, dass TRATON Ende Januar 2020 ein erstes Angebot für die verbleibenden Stamm-Aktien von Navistar unterbreitet hat und es am 10. September nochmals aufgestockt hat. Dafür gibt es gute Gründe: Nordamerika ist für viele Lkw-Hersteller der profitabelste Markt und stellt absolut gesehen weltweit den größten „Profit Pool“ dar, auf den wir aktuell keinen direkten Zugriff haben. Außerdem gleichen sich im Zuge der Elektrifizierung die Anforderungen an Nutzfahrzeuge international an, sodass wir unser Angebot noch besser skalieren können.

Unsere Zusammenarbeit mit dem japanischen Hersteller Hino ist eine weitere Partnerschaft, auf die wir sehr stolz sind. Einerseits heben wir mit unserem Joint Venture Synergien im Einkauf. Andererseits planen wir eine Zusammenarbeit bei allen wichtigen Komponenten des elektrischen Antriebstrangs, wie Motoren, Batterien oder Nebenaggregaten. Zusätzlich prüfen wir weitere Möglichkeiten der Zusammenarbeit in anderen zukunftsweisenden Technologiebereichen.

Meine Damen und Herren,

TRATON macht sich bereit für eine neue Ära. Wir nutzen die Corona-Krise, um noch schneller und flexibler zu werden. Wir beschleunigen die Entwicklung unserer Zukunftstechnologien. Und wir stellen die Gruppe noch schlagkräftiger auf. Ganz gleich mit wem ich bei TRATON spreche – überall erlebe ich ein leidenschaftliches Engagement für die Zukunft der Branche und des Unternehmens. Das macht mich stolz und stimmt mich noch zuversichtlicher.

Zuverlässige und nachhaltige Lkw und Busse bleiben der Herzschlag der vernetzten Wirtschaft. Und wir bei TRATON wollen der Pulsmacher sein.

Vielen Dank.
