

ES GILT DAS GESPROCHENE WORT

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

München, 30. Juni 2021

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, meine Damen und Herren,

herzlich willkommen zur Hauptversammlung der TRATON SE. Ich hoffe, im kommenden Jahr kann ich Sie persönlich bei uns begrüßen. Heute kann ich sagen: Unser Aktionärstreffen ist virtuell. Unsere strategischen Fortschritte sind allerdings höchst real.

Ich bin seit fast genau einem Jahr wieder bei TRATON. Und in dieser Zeit hat das Team hier mehr erreicht als manch anderes Unternehmen in fünf Jahren. Denken Sie nur an

- Die neue Lkw-Generation bei MAN.
- Die Elektro-Lkw von Scania.
- Das E-Mobilitäts Joint Venture mit Hino.
- Die Beteiligung an TuSimple zum autonomen Fahren.
- Die Einigung zur Übernahme von Navistar.
- Die Pläne für eine Scania-Fabrik in China.
- Die Restrukturierung und Neuausrichtung von MAN.
- Hier insbesondere die Einigung auf einen Verkauf des Werks Steyr.
- Den gestern beschlossenen Squeeze-out der MAN SE.

Mehr zu diesen Themen erfahren Sie gleich. Doch schon jetzt wird deutlich: Wir gehen mutig unseren Weg von Anfang an. Wir sind in allen Bereichen unserer Strategie vorangekommen. Und das unter den extrem herausfordernden Bedingungen der COVID-19-Pandemie. Für mich steht fest: So etwas geht nur mit einem erstklassigen Team. Deshalb möchte ich mich zuallererst bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedanken: Dank Ihnen und Euch hat die Pandemie TRATON strategisch nicht zurückgeworfen. Wir haben wichtige Meilensteine erreicht. Auf dem Weg zu einem Global Champion der Nutzfahrzeug-Industrie. Darauf dürfen wir stolz sein.

Zu den vielen Veränderungen bei TRATON gehören auch Neuigkeiten im Management: Seit fast einem Jahr ist Andreas Tostmann Vorstandsvorsitzender von MAN Truck & Bus. Er bringt mit viel Energie und Erfahrung unsere Marke wieder auf die Erfolgsspur. Mit Henrik Henriksson hat Scania ein CEO der Sonderklasse verlassen. Es hätte aber auch keinen besseren Nachfolger geben können als Christian Levin.

Er ist mit Vollgas in seine neue Aufgabe gestartet. Seit Mai ist Bernd Osterloh Personalvorstand bei TRATON. Auf diesem Weg noch einmal herzlich willkommen.

Welches Ergebnis hat die TRATON GROUP im COVID-Jahr 2020 erzielt? Und vor allem: Wie entwickeln wir uns weiter? Darüber möchte ich im Folgenden sprechen.

Keine Frage: 2020 war ein hartes Jahr. Menschlich und wirtschaftlich. Im ersten Quartal begann die Corona-Pandemie ihren erschreckenden Zug um die Welt. Im zweiten Quartal brachen die Märkte ein. Sie wissen, auch unsere Produktion stand still. Die Kolleginnen und Kollegen in den Werken haben seit dem erneuten Hochlauf beeindruckende Disziplin gezeigt. Ihr Alltag ist durch die Hygiene-Maßnahmen nicht einfacher geworden. Doch sie arbeiten solidarisch und hoch professionell, um einander zu schützen, und unsere Kunden zu unterstützen. Wo immer es möglich war, haben wir schnell und effektiv auf digitales Arbeiten umgestellt. Das hat erstaunlich schnell gut funktioniert.

Ein kurzer Blick auf unsere wesentlichen Finanzkennzahlen des Jahres 2020:

- Unser Auftragseingang sank um fünf Prozent auf gut 216.000 Einheiten.
- Der Absatz brach um 21 Prozent ein, auf 190.000 Fahrzeuge.
- Unser Umsatz lag um 16 Prozent im Minus und erreichte 22,6 Milliarden Euro.
- Trotz Corona war unser bereinigtes Operatives Ergebnis positiv. Es lag bei 135 Millionen Euro.
- Das entspricht einer bereinigten Operativen Rendite von 0,6 Prozent.
- Unser Netto-Cashflow im Industriegeschäft lag bei 676 Millionen Euro; wir verfügten zu jeder Zeit über ausreichend hohe Liquidität.

Aber: Seit Mai 2020 erholt sich die Nachfrage. Im vierten Quartal 2020 lagen Auftragseingang und Absatz wieder über dem Niveau des Vorjahrs. Wir haben uns im Jahr 2020 gegen die Auswirkungen der Pandemie gestemmt. Mit aller Macht. Und mit allen Mitteln: Kurzarbeit. Reduzierung von Leiharbeit. Einsparung von Sachkosten. Neu-Priorisierung bei Forschung und Entwicklung.

Auch bei Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, möchte ich mich nach diesem Jahr der Extreme bedanken. Für Ihr Vertrauen und Ihren Glauben in die Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen eine Dividende von 25 Cent je Aktie vor.

Wie sind wir ins Jahr 2021 gestartet? Kurzum: dynamisch. Unser Auftragseingang lag in den ersten drei Monaten auf Rekordniveau. Er erreichte knapp 82.000 Fahrzeuge. Ein Plus von 51 Prozent zum ersten Quartal 2020. Der Absatz stieg um ein knappes Drittel auf gut 60.000 Fahrzeuge. Dieses Plus verdanken wir dem Lkw-Geschäft. Der Bus-Absatz sank pandemie-bedingt im Vergleich zum Vorjahres-Zeitraum um 23 Prozent auf gut 3.000 Einheiten. Unseren Umsatz konnten wir um 15 Prozent steigern, auf 6,5 Milliarden Euro. Das bereinigte Operative Ergebnis verdreifachte sich auf 516 Millionen Euro. Die bereinigte Operative Rendite stieg um 5 Prozentpunkte auf 7,9 Prozent.

Nach dem guten Auftaktquartal sehen wir auch für das zweite Quartal eine starke Absatzentwicklung und einen weiter steigenden Auftragseingang. Der Auftragseingang liegt damit nochmals höher als der Rekordwert aus dem Vorquartal. Das Geschäft mit Lkw läuft weiter gut.

Unsere Lkw-Märkte sind im Aufschwung:

- In Europa dürfte der Lkw-Absatz 2021 um 10 bis 25 Prozent zulegen.
- In Südamerika um 10 bis 40 Prozent.
- In Nordamerika um 10 bis 30 Prozent.

2021 erwarten wir für TRATON: Einen starken Absatz-Anstieg. Einen erheblichen Anstieg beim Umsatz. Und eine Operative Rendite zwischen 5 und 7 Prozent. Nach dem starken ersten Quartal haben wir unsere Prognose angehoben. Zuvor hatten wir eine Operative Rendite von 5 bis 6 Prozent erwartet. Die Prognose enthält keine Aufwendungen oder Auszahlungen für das Restrukturierungsprogramm von MAN Truck & Bus und umfasst keine Auswirkungen der geplanten Übernahme von Navistar.

Sie sehen: Unser Geschäft entwickelt sich gut. Die Börse honoriert das. Unser Aktienkurs stieg erstmals seit Juni 2019 über den Ausgabekurs von 27 Euro. Heute vor einem Jahr notierte die TRATON-Aktie noch rund 10 Euro niedriger. Natürlich gibt es Herausforderungen. Wir beobachten den weiteren Verlauf der Pandemie sehr wachsam. Gleiches gilt für mögliche Engpässe in den Lieferketten. Stichwort: Halbleiter. Dennoch sind wir sehr zuversichtlich. Vor allem haben wir einen guten Plan für die nächsten Jahre.

Wir rüsten uns für die Zukunft unserer Branche. Sie kennen unsere Rahmenbedingungen: Die übergeordneten Klima-Ziele für die EU und Deutschland stehen. Bis 2030 müssen wir in Europa 55 Prozent CO₂ reduzieren. In Deutschland dürften es sogar Minus 65 Prozent werden. Die Digitalisierung nimmt weiter Fahrt auf. Mit Rückenwind aufgrund der Pandemie. Das automatisierte Fahren wird Realität.

Unser großes Ziel: Wir wollen bei allem, was wir tun, die Bedürfnisse der Menschen, der Ökologie und der Ökonomie ins Gleichgewicht bringen. Wir sprechen vom Dreiklang aus People, Planet und Performance. Dafür entwickeln wir gerade einen neuen strategischen Kurs. Denn die 2015 aufgesetzte Global-Champion-Strategie ist nun in wichtigen Aspekten umgesetzt.

Worum geht es uns bei der neuen Strategie? Erstens: Wir wollen ein noch verantwortungsvolleres Unternehmen sein. Wir wollen nicht nur Umweltziele erreichen. Wir wollen eine verantwortungsbewusste, nachhaltige Sicht auf die Menschen stärken. Auf unsere Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten und strategischen Partner. Dazu gehört für uns eine Unternehmenskultur, die auf Pluralismus und Inklusion setzt. Pluralismus geht über die gängige Vorstellung von Diversität hinaus. Wir wollen nicht nur Vielfalt in Sachen Herkunft und Geschlecht aktiv fördern. Wir möchten bewusst Menschen mit verschiedenen Erfahrungen, Ausbildungen und unterschiedlichen Charakteren zusammenbringen. Das

Entscheidende: Menschen mit unterschiedlichen Sichtweisen sollen nicht nur am Tisch sitzen. Sie sollen sinnvoll interagieren. Nur so können wir die verschiedenen Stärken auch nutzen.

Der zweite Strang unserer neuen Strategie: Wir wollen Wert schaffen. Dazu gehört, dass wir unsere Marken noch stärker machen. Und jede Marke kennt ihr klares Renditeziel. Es geht auch darum, die relevanten weißen Flecken auf unserer Weltkarte in Asien zu schließen. Stichwort: China. Der größte Nutzfahrzeug-Markt der Welt. Vier von zehn weltweit verkauften Lkw über sechs Tonnen gehen an Kunden dort. Derzeit analysieren wir, wie wir aus eigener Kraft das Potenzial unserer Marken in China am besten ausschöpfen können. Interessant für uns: Chinesische Flottenkunden setzen zunehmend auf höherwertige Fahrzeuge. Der Anspruch an Effizienz und Sicherheit steigt. Diese Nachfrage wollen wir bedienen. Scania baut für die TRATON GROUP ein Werk in Rugao. 150 Kilometer nordwestlich von Schanghai. Inklusive Forschung und Entwicklung. Hier wird unser neuer Technologie-Hub für digitale Innovationen entstehen. Die Serienproduktion planen wir im kommenden Jahr. Scania wird damit der erste westliche Lkw-Hersteller sein, der zu 100 Prozent eigenständig in China produziert. Ich bin überzeugt: Mit diesem Schritt auf den chinesischen Markt steht der TRATON GROUP und ihren Marken eine erfolgreiche Zukunft im größten Markt bevor.

Der dritte Strategie-Strang reicht am weitesten in die Zukunft: Wir wollen den Transport jenseits von Eisen und Stahl prägen. Wir wollen neue Geschäftsmodelle und wertsteigernde Partnerschaften schaffen. Wir erweitern unsere Sicht auf Logistik und Digitalisierung. Und wir erlauben es uns durchaus, Risiken einzugehen. Wahrscheinlich wird nicht alles auf Anhieb gelingen. Wichtig ist, dass wir Geschwindigkeit aufnehmen und Innovationen wagen.

Alle drei Stränge sind miteinander verwoben. Zu einer Strategie, die Werte schafft. In jeder Hinsicht. Für eine starke Zukunft. Das Fundament dafür haben wir seit 2015 mit der Global-Champion-Strategie gelegt. Sie befindet sich auf der Zielgeraden. TRATON wird erwachsen: vom Start-up zum Grown-up.

Ich habe es erwähnt: Strategisch haben wir 2020 viel erreicht. In der Pandemie haben wir uns fokussiert. Wir haben mutig und konzentriert unsere Ziele verfolgt. Das zeigen alle vier Säulen unserer Global-Champion-Strategie. Schauen wir uns das genauer an.

Punkt eins: die Leistungsfähigkeit unserer Marken. Wie wichtig eine Restrukturierung und Neuaufstellung für MAN ist, hat die Krise unterstrichen. Das Operative Ergebnis von MAN Truck & Bus war 2020 mit minus 553 Millionen Euro deutlich negativ. Wir haben intensiv mit der Arbeitnehmerseite verhandelt. Im März haben wir uns auf Maßnahmen geeinigt. Das Eckpunktepapier unterstützt ein Maßnahmenpaket, das auf eine Ergebnisverbesserung in Höhe von bis zu 1,7 Milliarden Euro abzielt. Dazu gehört ein Personalabbau. Bis Ende 2022 fallen in Deutschland 3.500 Stellen weg. Die Zahl der MAN-Werke sinkt von zehn auf acht. Für das Werk in Plauen haben wir mit dem Verkauf an die Firma BINZ eine gute Lösung gefunden. Auch für das österreichische Werk in Steyr wurde nach intensiven Verhandlungen die Einigung

auf einen Verkauf erzielt. Die WSA Beteiligungs GmbH hat den Standort und die Belegschaft übernommen und will dort weiter produzieren. Eine sehr gute Nachricht für die Mitarbeiter in Steyr und ein großer Erfolg für die Marke MAN.

Wichtig dabei: Es geht uns bei der Restrukturierung von MAN Truck & Bus nicht um Sparen des Sparens willen. Es geht um Zukunftsfähigkeit. Mit starken Kompetenzzentren. Hier in München ist unter anderem das Kompetenz-Zentrum für die Entwicklung der MAN-Gesamt-Fahrzeuge, der Software, der Elektrik und Elektronik sowie für die E-Mobilität. Nürnberg wird zum Kompetenz-Zentrum für die Produktion neuer Antriebe. Wir rechnen mit Kosten für die Neuaufstellung im hohen dreistelligen Millionenbereich. Nur so kann MAN die Zukunft sicherstellen.

Der verschmelzungsrechtliche Squeeze-out der MAN SE auf die TRATON SE hilft uns dabei. Gestern hat die Hauptversammlung der MAN SE dem Beschlussvorschlag zugestimmt. Eine Beschlussfassung der Hauptversammlung der TRATON SE ist rechtlich nicht erforderlich. Durch den Squeeze-out der MAN SE werden wir schlanker und flexibler. Was die Barabfindung betrifft, wurde diese nach dem in Deutschland gebräuchlichen Ertragswertverfahren bestimmt. Der Ertragswert lag über dem Börsenkurs und war daher maßgeblich. Daraus ergab sich eine Barabfindung in Höhe von 70,68 Euro je Stammaktie und je Vorzugsaktie der MAN SE. Ich versichere Ihnen, dass wir die Bewertung mit Unterstützung des externen Bewertungsgutachters Deloitte sehr sorgfältig vorgenommen haben. Außerdem hat auch der unabhängige gerichtlich bestellte Prüfer Mazars die Angemessenheit der Barabfindung bestätigt.

Der zweite Meilenstein auf unserem Weg zu einem Global Champion: Zusammenarbeit und Synergien im Unternehmen. Sie wissen, die Entwicklungszyklen in unserer Branche sind lang. Doch nach fünf Jahren als Gruppe beginnen wir jetzt, die Früchte zu ernten. Bestes Beispiel: der Antriebsstrang. Seit dem Jahr 2020 ist unser modularer Baukasten für elektrifizierte Antriebe auf der Straße. Zunächst in Stadtbussen.

Jetzt kommt unser Common Base Engine (CBE): Ein 13-Liter-Motor. Gemeinsam entwickelt. Für alle Marken der TRATON-Familie. Zunächst treibt er Scania-Lkw in Europa an. Damit starten wir Anfang 2022. Danach bringen wir den Motor nach Latein- und Nordamerika. Ab 2024 wird ihn MAN einsetzen. Im Jahr darauf ist er bei jedem zweiten schweren Lkw der TRATON-Marken unter der Haube. Damit heben wir ein großes Synergie-Potenzial. Es handelt sich zwar um einen konventionellen Antrieb. Doch er schlägt die Brücke in die Zukunft. Er ist hoch effizient. Und damit ein umweltschonender Antrieb, solange Elektro-Lkw bei den Gesamtbetriebskosten noch nicht mit dem Diesel mithalten können. Es ist der letzte konventionelle Antrieb, den die TRATON-Familie und ihre Marken entwickeln.

Der dritte Aspekt der Global-Champion-Strategie: TRATON wird noch globaler. Ende 2020 haben wir uns mit Navistar auf einen Zusammenschlussvertrag geeinigt. Wir rechnen damit, den Zusammenschluss mit Navistar am morgigen 1. Juli abzuschließen. Nordamerika steht für 35 Prozent des weltweiten Profit

Pools. Dazu bekommen wir hiermit Zugang. Damit wächst die TRATON GROUP gemessen am Umsatz um etwa 30 Prozent. Über unsere Pläne für China habe ich bereits gesprochen.

Damit komme ich zum vierten und letzten Punkt der Global-Champion-Strategie: kundenorientierte Innovation. Mit unserer aktuellen Produktpalette sind wir stark aufgestellt:

- Die neue Lkw-Generation von MAN unterstützt die gute Absatz-Entwicklung der vergangenen Monate. Eine Experten-Jury hat den TGX zum „Truck of the Year 2021“ gewählt.
- Scania baut seit September seinen ersten Elektro-Lkw in Serie. Die Reichweite liegt bei 250 Kilometern. Außerdem gibt es einen Plug-in-Hybrid-Lkw, der 60 Kilometer rein elektrisch fahren kann.
- Unsere Marke VW in Lateinamerika hat das neue Modell Meteor für das stark wachsende Schwerlast-Segment auf den Markt gebracht. Den größten VW-Lkw überhaupt.

Das Ziel unserer weiteren Produkt-Entwicklung: Wir wollen Electric Leader werden. Unsere Ausgaben für die Forschung und Entwicklung zur Elektromobilität erhöhen wir daher massiv. Bis 2025 investieren wir hier 1,6 Milliarden Euro. Dafür verlagern wir konsequent Entwicklungs-Budget weg von konventionellen Antrieben. Unsere Ausgaben für den Verbrennungsmotor fallen 2025 unter 200 Millionen Euro. Und wir setzen einen deutlichen Schwerpunkt. Lange schien das Rennen bei den alternativen Antrieben offen. Jetzt zeichnet sich ein klarer Favorit ab: Die Batterie-Technik.

Der Preis pro Kilowatt-Stunde ist seit 2010 deutlich schneller gesunken als vorhergesagt. Die Gesamtbetriebskosten werden rasch unter jenen von Diesel-Lkw liegen. Auch Wartung und Reparatur sind günstiger. Deshalb kann der Elektro-Lkw bei den Gesamtbetriebskosten bereits 2025 attraktiver sein als ein Diesel-Fahrzeug. 2030 ist sogar ein Kostenvorteil im zweistelligen Prozentbereich denkbar. Ein entscheidender Kostenvorteil im margenschwachen Transportgewerbe. Das gilt ausdrücklich auch für die Langstrecke. Die vorgeschriebene Ruhezeit der Fahrer reicht zum Laden bequem aus. Beim autonomen Fahren fällt die Ladezeit bei den Kosten sogar kaum noch ins Gewicht.

Am Ende entscheiden die Kunden. Und in den allermeisten Anwendungen hat die Batterie bald die Nase vorn. Auch im Vergleich zur Brennstoffzelle: Batterie-Antriebe sind auf absehbare Zeit günstiger - gerade bei den Energie-Kosten. Außerdem fließen drei Viertel der Ausgangsenergie in den Antrieb. Beim Wasserstoff sind es nur 25 Prozent.

Fakt ist: Wir sind entschlossen, bis spätestens 2050 CO₂-neutral zu sein. Fakt ist auch: Mit der Batterie-Technik kommt die Branche am schnellsten voran. Und auch langfristig am effizientesten. Die TRATON GROUP will den dringend nötigen Aufbau einer Lade-Infrastruktur in Europa aktiv mitgestalten. Doch es braucht auch die Unterstützung der Politik. Und zwar zielgerichtet.

- Aktuell gibt es praktisch keine öffentliche Lade-Infrastruktur für Lkw. Sie muss zügig entstehen. Europaweit.
- Wir brauchen Kaufanreize, damit Lkw mit alternativen Antrieben schnell im Markt ankommen.
- Wir brauchen eine CO2-bezogene Staffelung der Lkw-Maut.
- Und wir brauchen einen ambitionierten CO2-Preis für fossile Kraftstoffe.

Jetzt ist Tempo gefragt. Bei allen Beteiligten. Die TRATON-Marken haben sich klare Ziele gesetzt:

- 2025 soll jedes zehnte Scania-Fahrzeug in Europa mit E-Antrieb unterwegs sein. Und jeder zweite MAN-Bus.
- 2030 soll jedes zweite Scania-Fahrzeug elektrisch fahren. Bei MAN sollen mindestens 60 Prozent der Lkw für den Lieferverkehr emissionsfrei unterwegs sein. Unsere Zielmarke liegt bei 40 Prozent für die Fernverkehrs-Trucks.
- In Södertälje entsteht aktuell ein Werk zur Montage von Hochleistungs-Batterien. Die Zellen liefert Northvolt.

Bei der zweiten wichtigen Zukunftstechnologie kommen wir ebenfalls voran: dem autonomen Fahren. MAN erprobt den Betrieb autonomer Lkw an großen Fracht-Umschlagelplätzen in Hamburg und Ulm. Seit Herbst sind wir außerdem an TuSimple beteiligt. Das US-Unternehmen ist führend bei der Entwicklung autonomer Lkw. Und im April ist TuSimple in den USA an die Börse gegangen.

Erstes Ergebnis der Partnerschaft: Als erster europäischer Hersteller testet Scania das automatisierte Fahren der Stufe vier; und zwar auf der Autobahn zwischen Södertälje und Jönköping in Schweden. Noch ist natürlich ein Sicherheitsfahrer an Bord. Auf solchen Fahrten zwischen zwei Hubs kann das autonome Fahren zuerst Alltag werden. Es lindert den Fahrermangel, senkt die Kosten und erhöht die Sicherheit.

Meine Damen und Herren, Sie sehen: Die Phase des Start-up haben wir hinter uns. TRATON ist erwachsen und bereit für die nächsten Schritte. Wir haben die Feuertaupe der Pandemie gut bestanden. Unsere strategische Aufstellung steht. Schritt für Schritt gehen wir unseren Weg in die Zukunft. Mutig. Fokussiert. Konsequenz. Gemeinsam gestalten wir den Transport von morgen. Wir werden zu einem Unternehmen, das verstärkt Verantwortung übernimmt. Für Menschen und Umwelt. Wir schaffen Werte und wir entwickeln zukunftsweisende Geschäftsmodelle.

Ich freue mich, wenn Sie uns weiter auf diesem Weg begleiten. Die TRATON-Familie geht in eine erfolgreiche neue Phase.

Vielen Dank.

***.