

Rede auf der Hauptversammlung der TRATON SE

München, 13. Juni 2024

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, meine Damen und Herren, ich begrüße Sie herzlich zur Hauptversammlung der TRATON SE.

Wenn ich Ihnen heute über die Entwicklungen unseres Unternehmens berichte, dann ist ein Begriff zentral: Transformation. Für uns ist Transformation nichts, das uns einfach passiert. Transformation liegt der TRATON GROUP in den Genen. Über viele Jahrzehnte haben unsere Marken den technischen Fortschritt vorangetrieben – von Eisenbahnwaggons, Erntemaschinen und Druckerpressen zum Bau von High-Tech-Nutzfahrzeugen. Transformation ist der Kern unseres Selbstverständnisses: Transforming Transportation Together. For a sustainable world.

Heute erlebt die Transportbranche den größten Umbruch ihrer Geschichte – den Wandel zu elektrifizierten, vernetzten Fahrzeugen. Eine große Aufgabe. Die wir mit der großen Erfahrung unserer vier starken Marken anpacken. Gemeinsam erhöhen wir unsere Zugkraft. Und werden mehr als die Summe unserer Teile. Gemeinsam erreichen wir außergewöhnliche Innovationskraft, errichten eine schlagkräftige Organisation und schaffen so nachhaltige Wertschöpfung. Genau darum geht es bei unserer Strategie TRATON Way Forward.

Unsere gemeinsamen Grundwerte sind dabei der Kompass, der uns den Weg weist: Kunde zuerst, Respekt, Teamgeist, Verantwortung, Verschwendung vermeiden. 2023 haben wir gezeigt, was wir auf diese Weise erreichen können. Hinter uns liegt ein sehr erfolgreiches Jahr. TRATON nimmt eindeutig Fahrt auf.

Lassen Sie uns einen Blick darauf werfen, wie unsere Transformation 2023 und in den ersten Monaten dieses Jahres greifbar geworden ist. Und darauf, wie unsere Unternehmenswerte uns dabei unterstützen, unsere Ziele gemeinsam noch besser zu erreichen.

Was steht für uns an erster Stelle? Unsere Kunden. Alles, was wir tun, muss am Ende unseren Kunden dienen. Mit unseren Produkten und Dienstleistungen liefern wir messbaren Mehrwert. Das ist die Basis für unseren Erfolg.

Beispiel Scania: Mit unserem neuen Motor Super hat Scania gleich zwei bedeutende Preise gewonnen. Unsere R-Baureihe ist Green Truck of the Year 2024. Mit dem niedrigsten Kraftstoffverbrauch, dem geringsten Fahrzeuggewicht *und* der höchsten Durchschnittsgeschwindigkeit. Damit geht diese Auszeichnung zum achten Mal in neun Jahren an Scania. Seine herausragende Effizienz hat der Super außerdem bei der European Truck Challenge im September bewiesen: Im direkten Vergleich war Scania fast 5 % sparsamer als der zweitplatzierte Lkw. Eine starke Leistung. Und ein starkes Kaufargument. Denn Kraftstoffeffizienz spart unseren Kunden bares Geld.

TRATON

ES GILT DAS GESPROCHENE WORT

Seite 2/8

MAN ist eindeutig wieder auf der Erfolgspur. Und überzeugt die Kunden mit seinen Produkten: Mit einem Plus von 37 % hat MAN im vergangenen Jahr den stärksten Absatzsprung unserer Marken hingelegt.

Navistar kann jetzt mit dem integrierten Antriebstrang S13 punkten. Einer brandneuen Verbrenner-Plattform für schwere Lkw in den USA. Und ein starker Beleg, welche Vorteile die technologische Zusammenarbeit in der Gruppe für unsere Kunden bringt. Denn wie der Scania Super basiert S13 auf unserer Common-Base-Engine-Plattform, die wir für die gesamte TRATON GROUP entwickelt haben. In der Lkw-Serie International LT ermöglicht diese Technologie nachweislich eine Steigerung der Kraftstoffeffizienz von bis zu 15 %. Im Oktober ist die Produktion in Huntsville angelaufen. Und die Nachfrage ist gut. Das wollen wir nutzen: Jedes Jahr wollen wir unseren Marktanteil in Nordamerika um mindestens einen Prozentpunkt steigern.

Volkswagen Truck & Bus, kurz VWTB, überzeugt unter anderem mit seinem e-Delivery-Lkw. Und durch die Sicherheit und Effizienz seiner Schulbusse. Im November haben unsere brasilianischen Kollegen einen Großauftrag für mehr als 5.600 Busse gewonnen.

Kurz: Wir wollen maximalen Mehrwert für unsere Kunden. Daran arbeiten wir unablässig. Durch die Zusammenarbeit in der Gruppe können wir künftig noch sehr viel mehr erreichen. Indem wir auf den Stärken all unserer Marken aufbauen. Und so noch bessere Produkte und Dienstleistungen anbieten, mit denen wir Kunden verschiedener Segmente mit abgestuften Performance-Schritten erreichen. Auf diese Weise können wir das Potenzial von TRATON heben.

Dabei helfen uns zwei weitere Unternehmenswerte: Zum einen Teamgeist. Wir erreichen gemeinsam mehr, wenn wir wirklich als *ein* Team zusammenarbeiten. Und die vielen hilfreichen Sichtweisen in der Gruppe mit einbeziehen. Innerhalb der einzelnen Marken ist das selbstverständlich. In einer Gruppe ist es etwas aufwändiger und braucht seine Zeit. Vor allem brauchen wir Respekt als weiteren Wert. Das fängt mit Neugier an. Es geht darum, dass wir die spezifischen Stärken unserer Marken schätzen und nutzen. Und dass wir einen fairen Umgang miteinander und mit allen unseren Stakeholdern gewährleisten.

Unsere Werte spielen eine große Rolle für eine tragende Säule unserer gruppenweiten Zusammenarbeit: die Entwicklung des TRATON Modular System. Unser Ansatz: Wir entwickeln einzelne Lösungen nicht mehrfach für verschiedene Marken. Stattdessen analysieren wir die Bedürfnisse der Kunden *aller* unserer Marken. Wo es gleiche Anforderungen gibt, muss auch unsere Lösung identisch sein. Auf dieser Grundlage entwerfen wir Bauteilserien mit einheitlichen Schnittstellen, die den Bedürfnissen der Kunden unserer Marken entsprechen. Und definieren dabei ausgewogene Performance-Schritte, mit denen die Marken auch ihren individuellen Charakter herausstellen können – von Premium-Produkten und -Dienstleistungen bis zu maßgeschneiderten Lösungen für die Wachstumsmärkte.

TRATON

ES GILT DAS GESPROCHENE WORT

Seite 3/8

Dafür schaffen wir jetzt auch die Voraussetzungen in der Organisation und Führung der Gruppe. Wir führen den Großteil der Forschungs- und Entwicklungsabteilungen unserer Marken zusammen. Zu einem globalen und gruppenweiten R&D-Team. So stellen wir eine effiziente Nutzung unserer gemeinsamen Ressourcen sicher und machen unsere Produktentwicklung schneller und schlanker.

Auch beim Rückgrat unserer Finanzdienstleistungen bündeln wir unsere Kräfte. Dabei sind wir 2023 mit großen Schritten vorangekommen. Im April haben wir das Backoffice der Finanzdienstleistungen von Scania in TRATON Financial Services eingegliedert – das ist die Basis, auf der wir aufbauen. Im Juli haben wir mit Volkswagen Financial Services ein Rahmenabkommen zur schrittweisen Übernahme der Finanzdienstleistungen von MAN und VWTB unterzeichnet. Und seit Oktober bieten wir konzerneigene Finanzdienstleistungen für die Kunden von International, der Marke von Navistar, in Nordamerika.

Was erreichen wir durch die Integration von TRATON Financial Services? Unsere Kunden erhalten maßgeschneiderte Finanz-Angebote von der Marke ihres Vertrauens. Zum Beispiel, wenn es darum geht, den Hochlauf der Elektromobilität bestmöglich zu unterstützen. Oder durch eine optimale Verknüpfung von Finanzdienstleistungen und Vehicle Services. Gegenüber Kapitalgebern können wir gleichzeitig als starke Einheit auftreten. Und wir können durch unser gemeinsames Backoffice effizienter werden.

Wir werden also unserer Verantwortung für unsere Kunden und andere Stakeholder noch besser gerecht. Und Verantwortung gehört ebenfalls zu unseren Unternehmenswerten. Für uns geht es dabei insbesondere um unsere Verantwortung für die Transformation unserer Branche hin zu nachhaltigen Transportsystemen. Dafür setzen wir unsere Fahrzeuge unter Strom. Und zwar mit Nachdruck. Seit Langem investieren wir in die Elektromobilität. Allein in den fünf Jahren von Anfang 2024 bis Ende 2028 planen wir Investitionen von mehr als 2 Milliarden Euro in diese Zukunftstechnologie.

Alle unsere Marken haben dabei ihr Drehmoment 2023 weiter erhöht. Scania hat im vergangenen Jahr das Werk Södertälje auf die Großserienproduktion von E-Fahrzeugen vorbereitet. Im Oktober haben wir in Schweden eine Plattform für batterieelektrische Stadtbusse vorgestellt. Mit einer Reichweite von bis zu 500 Kilometern. Natürlich weitet Scania auch das Portfolio an E-Lkw schrittweise aus.

Für die nötige Power an Bord sorgen jetzt Batterien „made in Sweden“: In Södertälje ist die Montage von Batteriepacks und -modulen gestartet, die Scania gemeinsam mit Northvolt entwickelt hat. Speziell für schwere Nutzfahrzeuge. In Tests haben diese Akkus 1,5 Millionen Kilometer durchgehalten. Genug für ein Lkw-Leben.

Außerdem hat Scania gemeinsam mit der digitalen Spedition sender im November das Joint Venture JUNA gegründet. Es ermöglicht den Kunden einen flexiblen Einstieg ins Elektro-Zeitalter. Wenn sie einen Frachtauftrag übernehmen, zahlen sie lediglich die Nutzung der Fahrzeuge. So wissen sie genau, welche Kosten pro Kilometer anfallen.

MAN hat im Oktober den Verkauf des eTruck gestartet. Dieses Jahr gehen die ersten Fahrzeuge an die Kunden. Die Nachfrage ist da: Seit dem Marktstart sind bereits knapp 2.000 Bestellungen und Bestellanfragen für den Löwen unter den Elektro-Lastern eingegangen. Bei den batteriebetriebenen Stadtbussen ist MAN mit dem Lion's City E die stolze Nummer Eins im europäischen Markt. Und auch hier in Bayern planen wir die Großserienfertigung von Hochvolt-Akkus: Im Oktober war in Nürnberg Spatenstich für eine neue Batteriefabrik.

Navistar hat im vergangenen Jahr die neue Generation des IC Bus vorgestellt. Auch als batterieelektrische Variante. Bei den Schulbussen ist IC Bus Marktführer in Nordamerika – ein großes Potenzial für noch nachhaltigeren Transport. Nach Scania und MAN hat sich auch Navistar verpflichtet, wissenschaftlich fundierte Ziele zur Reduzierung seiner Emissionen vorzulegen. Und diese von der Science Based Targets Initiative unabhängig überprüfen zu lassen. Außerdem ist Navistar wie unsere anderen Marken jetzt Mitglied des Global Compact der Vereinten Nationen. Einer weltweiten Initiative für eine inklusivere und nachhaltigere Entwicklung der Wirtschaft.

Volkswagen Truck & Bus ist in Lateinamerika Vorreiter für die E-Mobilität. Die Serienproduktion des e-Delivery-Lkw ist angelaufen. Mittlerweile läuft die Einführung in mehreren Märkten, darunter Argentinien. In Brasilien stammten im ersten Quartal dieses Jahres fast 90 % aller verkauften E-Lkw von VWTB. Der e-Delivery war in diesem Bereich Marktführer. Und dieses Jahr startet die Produktion des e-Volksbus.

Sie sehen: Alle unsere Marken haben marktreife Elektrofahrzeuge am Start. Und weiten ihr Angebot stetig aus. Anders gesagt: Wir treiben die Transformation aktiv voran. Unsere Fahrzeuge stehen parat. Was wir jetzt brauchen, sind die passenden Voraussetzungen, damit sie wirtschaftlich betrieben werden können. Insbesondere eine adäquate Ladeinfrastruktur.

Dafür packen wir mit an. Gemeinsam mit unseren Wettbewerbern Daimler Truck und Volvo Group haben wir 2022 das Joint Venture Milence gegründet. Bis 2027 will Milence in Europa mindestens 1.700 Ladepunkte für schwere Nutzfahrzeuge aufbauen. Mittlerweile gibt es erste Hubs in den Niederlanden und Frankreich. In mehreren Ländern wie Belgien, Schweden und Deutschland kommen dieses Jahr weitere hinzu. Leider dauert das alles seine Zeit. Wir arbeiten intensiv daran, schneller zu werden.

Darüber hinaus entwickeln wir eine ganze Reihe eigener Angebote, mit denen wir unsere Kunden beim Umstieg auf E-Fahrzeuge unterstützen. Dazu gehört TRATON Charging Solutions. In 13 Ländern Europas bieten wir bereits einen unkomplizierten Zugang zu den Ladestationen verschiedener Anbieter. Und wollen unseren Kunden Rechnungsstellung, Routenplanung und Nutzungsinformationen aus einer Hand ermöglichen.

Auch beim Aufbau der Ladeinfrastruktur im eigenen Depot lassen wir unsere Kunden nicht allein. Wer ein E-Fahrzeug von Scania und MAN erwirbt, bekommt dabei passgenaue Unterstützung. Und Navistar hat sich mit dem Energie-Experten Quanta zusammengetan, um Lösungen zum Laden elektrischer Flotten anzubieten.

TRATON

ES GILT DAS GESPROCHENE WORT

Seite 5/8

Ich hoffe, all das zeigt: Wir haben alle Aspekte rund ums Laden schwerer Nutzfahrzeuge im Blick. Tatsächlich drängt die Zeit: Die EU hat kürzlich strengere Vorgaben für die Emissionen von Nutzfahrzeugen beschlossen. Bis 2030 soll der CO₂-Ausstoß im Vergleich zu 2019 um 45 % sinken. Ab 2040 um 90 %.

TRATON steht voll hinter den Bemühungen der EU, die Emissionen im Straßengüterverkehr drastisch zu senken. Damit das gelingt, brauchen wir die passenden Rahmenbedingungen. Laut Branchen-Verband ACEA müssen Ende dieses Jahrzehnts europaweit etwa 50.000 öffentlich zugängliche Ladepunkte für schwere Nutzfahrzeuge stehen. Rund zwei Drittel davon als Hochleistungsladepunkte. Das können wir als Hersteller nicht alleine leisten.

Wir brauchen ein entschiedenes Vorgehen der öffentlichen Hand. Jetzt geht es um Tempo: Bürokratie abbauen, Flächen zur Verfügung stellen, Ladepunkte aufbauen und die Stromnetze fit machen für wachsende Lasten. Am Ende gilt für E-Fahrzeuge ganz einfach: keine Lademöglichkeit, keine Käufer. Das würde für uns alle bedeuten: Kein nachhaltiger Transport. Und das ist eindeutig: keine Lösung.

Für uns steht außer Frage: In Zukunft brauchen wir eine dekarbonisierte Transportwelt, die über den Lebenszyklus Ressourcen schont. Das unterstreicht unser fünfter Unternehmenswert: Verschwendung vermeiden. Tatsächlich ist dieser Ansatz für uns zentral – in jeder Hinsicht. Ob es um Nachhaltigkeit geht, um effiziente Prozesse oder um unsere Kosten.

Beispiel Ressourceneffizienz: Wir wollen unser Wachstum von unserem Ressourcenverbrauch entkoppeln. Deshalb machen wir die Kreislaufwirtschaft zu einem Grundprinzip, sowohl in unserer Produktentwicklung als auch beim Service. Zum Beispiel durch die Wiederaufbereitung oder die Reparatur von Komponenten. Scania arbeitet aktiv mit den Zulieferern zusammen, um Zugriff auf nachhaltige Materialflüsse zu erhalten. Ab 2030 sollen in Scania-Fahrzeuge zu 100 Prozent Batterien, Stahl, Aluminium und Gusseisen verbaut werden, die aus umweltfreundlichen Verfahren stammen. Entsprechende Lieferantenabkommen stehen.

Beispiel Kosteneffizienz: Was dieser Fokus möglich macht, zeigt die Neuausrichtung von MAN. Ein enormer Kraftakt. Und ein Erfolg: Im vergangenen Jahr lag die bereinigte Operative Rendite von MAN bei 7,3 %. Das beste Ergebnis seit 15 Jahren! 2024 wird das erste *volle* Jahr, in dem sich das Restrukturierungsprogramm auswirkt. Ebenso wie der konsequente Fokus auf Kosten- und Preisdisziplin sowie auf Shared Services. Im ersten Quartal 2024 lag die bereinigte Operative Rendite von MAN sogar bei 7,9 %. Wir sind also endlich da, wo wir hinwollen. Damit das so bleibt, arbeiten wir unablässig an unseren Kosten und heben Effizienzen, wo wir können. Und zwar bei allen Marken.

Indem wir Verschwendung vermeiden, stärken wir also Ihr und unser Unternehmen. Und wir schützen unseren Planeten.

Sie sehen, meine Damen und Herren, TRATON wandelt sich. Und wir treiben den Wandel der Branche voran. Das gelingt uns auch dank einer Entwicklung, die nicht direkt in den Zahlen steht: Wir wachsen als globales Team immer stärker zusammen. Ich spüre mehr und mehr, dass bei allen TRATON-Marken ein gemeinsames Verständnis entsteht, wer wir sind und welche Vorteile es bringt, Teil dieser Gruppe zu sein. Unsere gemeinsamen Ziele und die gemeinsamen Werte, mit denen wir sie verfolgen, wirken im gesamten Unternehmen. Unser Purpose „Transforming Transportation Together. For a sustainable world“ steht also heute für viel mehr als für einen schönen Slogan. Er ist tägliche Realität bei TRATON.

Dem gesamten TRATON-Team möchte ich an dieser Stelle von Herzen danken. Überall im Unternehmen sehe ich enormes Know-how und große Einsatzbereitschaft. Das ist der eigentliche Motor hinter unserem starken Ergebnis für das vergangene Jahr. Tatsächlich haben wir unsere Prognose für 2023 im Jahresverlauf zweimal angehoben. Und doch haben wir sie am Ende sogar leicht übertroffen. Wie sah das konkret aus?

Unser Absatz stieg um 11 % auf 338.200 Fahrzeuge. Beim Umsatz konnten wir noch stärker zulegen: um 16 % auf 46,9 Milliarden Euro. Unser bereinigtes Operatives Ergebnis haben wir sogar fast verdoppelt, auf 4,0 Milliarden Euro. Die bereinigte Operative Rendite legte um satte 3,5 Prozentpunkte zu und erreichte 8,6 %. Unser Netto-Cashflow für TRATON Operations lag bei 3,6 Milliarden Euro.

Was sind die Gründe für dieses Ergebnis? Die Märkte in Nordamerika und Europa erreichten vergangenes Jahr historische Höchstwerte. Das haben wir für uns genutzt. In Lateinamerika war die Situation dagegen herausfordernd. Besonders in Europa hatten wir es im vergangenen Jahr mit stabileren Lieferketten zu tun. Deshalb konnten wir unsere Produktion steigern und die Lieferzeiten verkürzen. Außerdem spiegelt das Ergebnis unsere gute Fahrzeugpreisdurchsetzung, einen vorteilhaften Produktmix und ein dynamisches Vehicle-Services-Geschäft. Letzteres hat rund ein Fünftel zu unserem Umsatz beigetragen. Gleichzeitig hatten wir unsere Fixkosten beharrlich im Blick. Und konnten Skaleneffekte nutzen.

Das heißt: Wir haben uns nicht einfach von den Märkten nach oben spülen lassen. Wir haben unsere Chancen in einem sehr volatilen Marktumfeld genutzt. Mit starken Leistungen von allen unseren Marken:

Scania hat eine bereinigte Operative Rendite von 12,7 % erwirtschaftet. Besonders der Hochlauf unseres neuen 13-Liter-Motors Super erlaubt uns eine gute Preisdurchsetzung. Bei MAN erreichte die Operative Rendite wie erwähnt 7,3 %. Das sind volle 6 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr. Und es zeigt: Die Neuaufstellung funktioniert! MAN ist heute deutlich resilienter. Navistar hatte mit den Lieferketten zu kämpfen. Und konnte doch Marktanteile gewinnen und ein solides Ergebnis erzielen. Mit einer bereinigten Operativen Rendite von 6,6 %. Auch VWTB hatte schon einfachere Rahmenbedingungen. 2022 gab es in Brasilien Vorzieheffekte aufgrund einer neuen Emissionsnorm. Vergangenes Jahr ging's dann mit den Märkten nach unten. Und doch haben die Kolleginnen und Kollegen eine starke bereinigte Operative Rendite von 8,8 % herausgeholt.

Auch der Aktienmarkt honoriert unser gutes Ergebnis: Unsere Aktie hat sich 2023 hervorragend entwickelt. Und 2024 hat sie neue Rekordhöhen erreicht. Die Kurssteigerung unserer Aktie um rund 60 % seit Jahresbeginn macht deutlich, dass TRATON auf der Erfolgsspur fährt. Die Folge: Zum 24. Juni steigen wir in den MDAX auf. Er bildet die 50 größten Unternehmen an der Frankfurter Börse ab, die auf den DAX folgen.

Unser Ergebnis je Aktie haben wir 2023 mehr als verdoppelt, auf 4,90 Euro. An unserem Erfolg möchten wir Sie als Aktionärinnen und Aktionäre beteiligen. Daher schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen heute unter Tagesordnungspunkt 2 vor, aus dem Bilanzgewinn von rund 952 Millionen Euro eine Dividende von 1,50 Euro je Aktie auszuschütten und rund 202 Millionen Euro als Gewinn vorzutragen. Die Dividende ist damit mehr als doppelt so hoch wie im vergangenen Jahr. Das entspricht einer Ausschüttungsquote von 31 %. Und einer durchaus attraktiven Dividendenrendite von 7 %, bezogen auf den TRATON-Schlusskurs zum Jahresende 2023.

Sie sehen, die Transformation von TRATON trägt Früchte. Wir nehmen Fahrt auf. Und wir haben ein klares Ziel: Auch unter herausfordernden Bedingungen wollen wir liefern. Nach der sehr hohen Nachfrage, von der wir vergangenes Jahr profitiert haben, sehen wir seit einigen Monaten eine Normalisierung der Märkte in Europa und den USA. In Lateinamerika sehen wir dagegen eine Erholung der Nutzfahrzeugmärkte. Unser Auftragseingang ging 2023 bereits um 21 % zurück, auf 264.800 Lkw und Busse. Im ersten Quartal dieses Jahres erreichte er 66.400 Fahrzeuge, ein Minus von 3 % im Vergleich zum Vorjahresquartal.

In diesem Umfeld halten wir Kurs. Das zeigt unser Ergebnis für das erste Quartal: Aufgrund der schwierigeren Marktbedingungen in Europa und Nordamerika sank unser Fahrzeugabsatz um 4 % auf 81.100 Fahrzeuge. Unser Umsatz ging dagegen nach oben: Mit 11,8 Milliarden Euro lag er um 5 % über dem Wert des Vorjahreszeitraums. Wir profitieren hier von einem vorteilhaften Produkt- und Marktmix sowie von einer verbesserten Preisdurchsetzung. Auch unser bereinigtes Operatives Ergebnis lag deutlich über dem Wert des Vorjahresquartals. Es legte um 171 Millionen Euro zu und erreichte 1,1 Milliarden Euro. Die bereinigte Operative Rendite lag bei 9,4 % – ein Plus von einem Prozentpunkt. Der Netto-Cashflow von TRATON Operations sank um 299 Millionen Euro auf 438 Millionen Euro. Im vergangenen Jahr gab es einen positiven Effekt durch die Veräußerung unseres Finanzdienstleistungsgeschäfts in Russland. Ohne diesen wäre unser Cashflow gestiegen.

Insgesamt zeigt unser Ergebnis im ersten Quartal: Es gelingt uns immer besser, regionale Schwankungen abzufedern. Wir sind mit ordentlich Drehmoment ins Jahr gestartet. Und wir bestätigen unsere Jahresprognose: Für unseren Fahrzeugabsatz und Umsatz erwarten wir eine Entwicklung zwischen minus 5 und plus 10 %. Für die bereinigte Operative Rendite streben wir einen Wert an zwischen 8 und 9 %. Wir haben also unser strategisches Ziel einer Rendite von 9 % in diesem Jahr fest im Blick. Unsere Prognose für den Netto-Cashflow von TRATON Operations liegt bei 2,3 bis 2,8 Milliarden Euro.

Meine Damen und Herren, zum Abschluss meiner Erläuterung zum Geschäftsjahr 2023 darf ich auf die weitere Tagesordnung der heutigen Hauptversammlung eingehen. Ich möchte an dieser Stelle kurz auf die Satzungsänderungen eingehen, die wir unter Punkt 10 vorschlagen. Den genauen Wortlaut können Sie der Einberufung der heutigen Hauptversammlung entnehmen.

Die Satzungsänderung unter TOP 10.1 betrifft die Anpassung der Satzung an die durch das Zukunftsfinanzierungsgesetz eingeführte Änderung des Aktiengesetzes. Diese bezieht sich auf den Stichtag für den Nachweis des Anteilsbesitzes zur Teilnahme an der Hauptversammlung. Eine wesentliche Änderung für Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ist damit nicht verbunden.

Die unter TOP 10.2 bis 10.4 zu beschließenden Satzungsänderungen betreffen den Katalog der Geschäfte und Maßnahmen, die der Zustimmung des Aufsichtsrats der TRATON SE unterliegenden. Diese Satzungsänderungen stehen im Zusammenhang mit der Schaffung markenübergreifender Konzernstrukturen, sowohl im Bereich Financial Services als auch im R&D-Bereich. Mit Ihrer Zustimmung heute können Sie aktiv unsere Strategie TRATON Way Forward unterstützen. Auf diese Weise können wir unseren Weg zielstrebig weiterverfolgen. Denn wir wollen weiter Fahrt aufnehmen.

Ich hoffe, Sie stimmen mir zu: TRATON zeigt, wie erfolgreiche Transformation aussieht. Im Grunde bedeutet das: Wir bringen Zukunftstechnologie auf die Straße. Für die nachhaltige Transportwelt von morgen. Das hat für uns oberste Priorität. Wir dekarbonisieren unser Portfolio. Der Hochlauf unserer E-Fahrzeuge läuft – vom Stadtbus bis zum Schwerlastler. Und wir machen uns auf den Weg Richtung Kreislaufwirtschaft.

Ein weiterer wichtiger Aspekt: Wir trimmen das gesamte Unternehmen auf nachhaltige Wertschöpfung. Alle unsere vier Marken arbeiten stetig an ihrer Effizienz. Außerdem nutzen wir unser Wachstumspotenzial. Ein wichtiges Zukunftsprojekt ist zum Beispiel der Aufbau eines Werks in China durch Scania. China ist der weltgrößte Markt für Lkw und Busse. Im kommenden Jahr laufen die ersten Fahrzeuge vom Band.

Nicht zuletzt schaffen wir eine schlagkräftige globale Organisation. Deren Arbeitsweise auf unseren Unternehmenswerten aufbaut. Wir verstärken die markenübergreifende Zusammenarbeit. Und wir fördern Werte und Führungsprinzipien, dank denen alle Kolleginnen und Kollegen ihre Stärken einbringen können. Für eine noch stärkere TRATON GROUP.

Kurz: Wir leben Transformation. Wir wachsen weiter zusammen. Und schöpfen unser Potenzial konsequent aus. Ich freue mich, wenn Sie dabei weiterhin an unserer Seite sind.

Vielen Dank.