

Hang zu Lastern

Was bei Pkw gründlich schiefging, schafft Daimler mit seinen Lkw: Eine funktionierende Welt AG

VON ULRICH VIEHÖVER

Das Gerücht sorgte für Aufregung an den Börsen. Daimler wolle seine Lkw-Sparte abspalten, um sich gegen feindliche Übernahmeversuche zu wappnen, hieß es kürzlich. Das Dementi aus der Konzernzentrale in Stuttgart-Untertürkheim erfolgte prompt: Nein, Konzernchef Dieter Zetsche und der für das Nutzfahrzeuggeschäft zuständige Manager Andreas Renschler planten nicht, die Sparte Lastwagen und Busse als eigene Firma an die Börse zu bringen. Steuert dieser traditionsreiche Bereich mit weltweit 97 300 Beschäftigten doch rund 32,6 Milliarden Euro Umsatz und einen respektablen Ertrag von schätzungsweise 2,5 Milliarden Euro zum Konzernergebnis bei. Nur um den Pkw-Teil vor dem Zugriff gefürchteter »Heuschrecken« zu retten und ein Kursfeuerwerk zu entfachen, dafür scheint dem Mercedes-Management die Amputation dieses automobilen Urgesteins strategisch unsinnig.

Nicht nur die Daimler-Spitze reagiert ablehnend, sondern auch Branchenkenner fragen skeptisch: Warum sollen die Stuttgarter ausgerechnet jenen Bereich abstoßen, der seit Jahrzehnten organisch wächst? Nutzfahrzeuge spielen im Konzern die Rolle, von der die Pkw-Kollegen kaum zu träumen wagen: Mit 15 Prozent Marktanteil ist diese Sparte Weltmeister ihrer Klasse.

Inzwischen sind die in den vergangenen Jahren weltweit erworbenen Truck-Firmen im Daimler-Reich weitgehend integriert. Und anders als beim gescheiterten Versuch zwischen Mercedes und Chrysler können hier offenbar tatsächlich Synergieeffekte erzielt werden. Längst ziehen die Trucker-Töchter bei der Finanzierung, bei der Entwicklung wichtiger Teile wie Motoren, Getriebe, Elektrik oder Fahrwerke an einem Strang, was auch in der Umwelttechnik von Vorteil ist. Zunehmend tauschen Fabriken im weltweiten Fertigungsverbund allerlei



Foto: Wolfgang Gruber/Picture-Alliance/epa

Komponenten aus. Damit sparen die Stuttgarter jährlich viel Geld ein, zumal auch Vertrieb, Service und Logistik aus einem Guss sind.

Bei Lastwagen und Bussen ist Daimler also eine echte »Welt AG«. Mit Marken wie Freightliner, Sterling, Western Star, Thomas Build und Orion, gebündelt im Verbund namens Daimler Trucks, dominieren die Stuttgarter bereits den Markt Nordamerikas. In Südamerika und Europa ist das Traditionslabel Mercedes-Benz die Nummer eins. Und mit dem japanischen Ableger Mitsubishi Fuso (85 Prozent) ist Daimler in Japan stark. Seit Längerem wächst auch in Schwellenländern wie Indien, China und Russland die Nachfrage nach Nutzfahrzeugen stetig. Renschler freut sich über die guten Aussichten: »In China wächst die Wirtschaft um zehn Prozent pro Jahr, vor allem Lkw sind dabei ein Motor dieses Fortschritts.« Ähnlich stark expandiere die Branche in Indien, Russland und Brasilien. Daimler Trucks habe dort 2007 um 29 Prozent zugelegt. »Für uns bieten sich hier beträchtliche Wachstumspotenziale«, betont Renschler.

In Indien ist es den Stuttgarter gerade gelungen, einen Fuß in den Massenmarkt zu bekommen. Bisher bedient Daimler mit der Montage schwerer Actros-Lkw nur das Luxussegment. Von 2010 an fertigen die Deutschen zusammen mit dem indischen Juniorpartner Hero. Das neue Werk in Chennai (Madras) soll mit einer Jahreskapazität von bis zu 70 000 Lastern gewaltig ausfallen. Zum Vergleich: Im größten Daimler-Werk in Würth können gut 80 000 Lkw pro Jahr gebaut werden. Später sollen die Laster aus der indischen Fabrik auch in Länder der Dritten Welt exportiert werden. In China sind die Pläne noch nicht ganz so weit gediehen. Dort ist Daimler an einem Projekt gemeinsam mit dem lokalen Partner Beiqi Foton Motor Co., einer Tochter des

chinesischen BAIC-Konzerns, interessiert, der zuletzt 59 000 Fahrzeuge im Jahr baute. Bis Ende Oktober, so die Hoffnung, werde Chinas Regierung den Segen zu dem Deal geben.

Vor dem ganz großen Wurf steht das Renschler-Team in Russland. Es bekommt dort die Chance, beim Konzernriesen Kamaz – Absatz: 53 000 Lkw, 2,7 Milliarden Euro Umsatz – einzusteigen und damit auf einen Schlag fast ein Drittel dieses gewaltigen Marktes zu erobern. Eine Investorengruppe bietet einen Unternehmensanteil in Höhe von 43 Prozent an. Zudem benötigen die Russen dringend die Daimler-Technik. Renschler: »Die Kamaz-Option ist uns zusätzlich zu unseren Plänen angeboten worden. Wir schauen uns das an, immerhin ist Kamaz Marktführer in Russland und verfügt über ein hervorragendes Händler- und Servicenetz.« Entscheiden wolle er Ende des Jahres. Zunächst müssten noch die Bücher der Russen geprüft werden. Sollte das Projekt scheitern, will Daimler in Russland in eigener Regie Laster montieren.

Die Chinesen holen auf

Marktanteile 2007 bei Lkw ab 6 Tonnen weltweit

	Anteil am Weltmarkt in Prozent	*Anteil für 2006
Daimler Trucks (Deutschland)	15,0	(17,2)*
Volvo Global Trucks (Schweden)	7,5	(8,5)
Tata Motors (Indien)	7,1	(8,2)
Dong Feng (China)	6,9	(5,7)
FAW (China)	6,6	(5,4)
Paccar Group (USA)	5,6	(7,4)
Nawistar (USA)	4,5	(6,7)
MAN Nutzfahrzeuge (Deutschland)	3,2	(3,5)
Iveco (Italien)	3,0	(3,0)
Toyota/Hino (Japan)	2,7	(3,0)
Scania (Schweden)	2,6	(2,6)
Isuzu Motors (Japan)	2,6	(2,7)

Auf dem Weltmarkt insgesamt zugelassene Fahrzeuge: 2339411 (2268353)

ZEIT-GRAFIK/Quelle: Daimler Trucks

Im gnadenlosen Ringen um die Führung in Schwellenmärkten ist Daimler Trucks freilich nicht allein. Die Wettbewerber ziehen flott nach. Das gilt für etablierte Konzerne aus dem Westen wie Volvo (mit Renault und Nissan Diesel) oder die US-Gruppe Paccar/DAF ebenso wie für die mächtigen Newcomer Dongfeng, FAW und CNHTC aus China sowie Tata und Ashok Leyland aus Indien (siehe Tabelle). Zudem formiert sich gerade ein neuer Gigant: Der VW-Konzern fordert Daimler heraus und schmiedet seine eigene Welt AG mit seinen Lkw- und Busaktivitäten in Brasilien (rund 32 000 Einheiten), dazu kommt seine Dominanz bei Schwedens Luxuslastwagenbauer Scania plus der Einfluss bei MAN als Großaktionär.

Vereint bräute es das Trucker-Trio auf fast 200 000 verkaufte Einheiten und damit auf Platz vier in der Weltrangliste hinter der Volvo-Gruppe und knapp nach Indiens Tata Motors. Besonders stark sind die unter dem VW-Einfluss stehenden Lkw-Schmieden in Europa und Südamerika. Doch bis Wolfsburg mit Scania und MAN so homogen aufgestellt ist wie der

Champion aus Stuttgart, müssen die noch widerstrebenden Kulturen, Techniken und Organisationen unter einen Hut gebracht werden – eine Herkulesaufgabe, wie die Daimler-Männer wissen.

Gegen eine Abspaltung der Brummer-Sparte spricht noch ein weiteres Argument: Das Geschäft verläuft sehr zyklisch. Welcher Anleger kauft schon Aktien mit einem solchen Risiko? Beispielsweise geht im Augenblick der Bestelleingang nach vier fetten Jahren zurück. Aber: »Bei Nutzfahrzeugen sieht die Zukunft besser aus als bei Pkw, weil das Transportgeschäft weltweit mindestens doppelt so stark expandiert wie der Pkw-Markt«, prophezeit Ferdinand Dudenhöfer vom Center Automotive Research (CAR) an der FH Gelsenkirchen. Schon von 2010 an spreche wieder alles für weiteres Wachstum. Trucker-Chef Renschler gibt sich standhaft: »Wenn alle Beteiligten an einem Strang ziehen, werden Nutzfahrzeuge eine treibende Kraft bleiben.« Eine solche Gewissheit ist für Daimler-Aktionäre in den labilen Zeiten der Finanzkrise wie eine sichere Bank.

»So viel Druck wie nie«

Deutschlands wichtigster Wirtschaftszweig, die Metall- und Elektroindustrie, steuert auf eine ungewöhnlich schwierige Tarifrunde zu **VON KOLJA RUDZIO**

Die Gewerkschaftsspitze, meint Andreas Wullenkord, »wollte die Forderungen dämpfen, aber der Druck ist zu stark«. Wullenkord arbeitet als Ausbilder beim Bielefelder Maschinenbauer Gildemeister. Seit mehr als zwanzig Jahren engagiert sich der gelernte Elektromeister in der IG Metall. Er kennt die Tarifrituale, sagt: »Natürlich übertreiben alle – die Arbeitgeber warnen, das zarte Pflänzchen Konjunktur sei in Gefahr, und wir behaupten, alles wäre prima.« So ähnlich wird auch diesmal argumentiert, und doch ist etwas anders. »So viel Druck an der Basis«, sagt Wullenkord, »habe ich noch nie erlebt.« Die Stimmung sei aufgeheizt, die Kollegen erwarteten, dass die Gewerkschaft kämpfe.



IG-Metall-Chef **BERTHOLD HUBER** kämpft für acht Prozent mehr Lohn

Acht Prozent mehr Lohn, lautet die Forderung, die der Vorstand der IG Metall am vergangenen Dienstag beschlossen hat. Es ist die höchste Zahl seit 16 Jahren, die sich die Gewerkschaft auf ihre Fahnen schreibt. Und das heißt, wie IG-Metall-Chef Berthold Huber bereits mehrfach betont hat: Am Ende muss auch ein hoher Abschluss herauskommen. Damit steuert Deutschlands wichtigster Wirtschaftszweig, die Metall- und Elektroindustrie mit ihren rund 3,6 Millionen Beschäftigten, auf eine harte Tarifrunde zu. Denn während die Gewerkschafter mehr Geld herausholen wollen als in den vergangenen Aufschwungsjahren, erwarten die Unternehmen das Ende des Booms. Sie befürchten Stagnation und sinkende Gewinne. Vor allem bereitet die amerikanische Finanzkrise Sorgen, bei der niemand vorhersagen mag, wieweit sie noch die weltweite Konjunktur erschüttern wird. »In der Weltwirtschaft wird es ständig brenzlicher«, klagt Martin Kannegiesser, Chef des Arbeitgeberverbands Gesamtmetall, »und die IG Metall tut so, als ob wir noch mitten im schönsten Aufschwung wären.«

In Wahrheit zeigte sich Gewerkschaftsboss Huber bereits vor zwei Wochen gegenüber Journalisten durchaus nachdenklich: »So schwierig war es noch nie, die Konjunktur einzuschätzen.« Gleichzeitig betonte Huber, an der Basis würden Forderungen

erhoben, wie er sie selbst früher kaum zu formulieren gewagt hätte. Der Hauptgrund für die hohen Erwartungen: Noch ist in vielen Betrieben von einer Abschwächung nichts zu spüren.

Bei Gildemeister etwa, dem Hersteller von Werkzeugmaschinen, für den Andreas Wullenkord tätig ist, läuft das Geschäft auf Hochtouren. »Wir arbeiten bereits seit drei, vier Jahren in zwei Schichten«, sagt Wullenkord, »außerdem wird samstags gearbeitet, manchmal auch am Sonntag.« Den Mitarbeitern sei schon angst und bange geworden, weil die Firma so viele Aufträge angenommen habe. »Wenn das jetzt nachlässt, wäre das eine Normalisierung.« Bisher prognostiziert das Unternehmen aber noch Rekorde: Der Auftrags-eingang soll in diesem Jahr erstmals die Zwei-Milliarden-Euro-Marke überschreiten, der Jahresüberschuss um über 50 Prozent steigen. Keine Spur von Krise.

Die Metallindustrie insgesamt war im vergangenen Jahr rentabel wie lange nicht – die Nettoumsatzrendite lag mit 4,2 Prozent so hoch wie zuletzt 1970. Gemessen an diesem historischen Erfolg fiel die letzte Lohnerhöhung eher bescheiden aus. Auch das treibt jetzt die Erwartungen in die Höhe. Dabei gibt es durchaus Alarmsignale in einigen Bereichen. Bei den Autoherstellern zeichnet sich eine Wachstumsdelle ab, im Textilmaschinenbau – Deutschland ist hier führend – droht bereits Kurzarbeit. »Wir erleben den schwersten Einbruch seit dem Zweiten Weltkrieg«, sagt Fritz Mayer, Geschäftsführender Gesellschafter der Karl Mayer Textilmaschinenfabrik in Obertshausen. Im vergangenen Jahr mussten seine Mitarbeiter noch Überstunden leisten, jetzt reicht die Arbeit nur noch für eine Viertelwoche.

Der Textilmaschinenbau ist – relativ – klein, beschäftigt etwa 21 000 Menschen, und seine Krise lässt sich keineswegs auf andere Branchen übertragen. Dennoch zeigt das Beispiel, wie schwer es werden könnte, die hohen Erwartungen der Beschäftigten mit den Interessen der Unternehmen zum Ausgleich zu bringen, wenn die Konjunktur sich weiter abschwächt.

WIR SIND DER ROHSTOFF-WERT IM DAX®.

Seit über 100 Jahren gewinnen wir Rohsalze aus bis zu 1.500 Metern Tiefe. Allein in Deutschland produzieren wir daraus Jahr für Jahr 8 Millionen Tonnen kali- und magnesiumhaltige Düngemittel und Industrieerzeugnisse sowie bis zu 5 Millionen Tonnen Salzprodukte. Ein Einsatz, der sich auszahlt: So sind wir als einer der wenigen deutschen Rohstoffproduzenten von Weltrang ab dem 22. September 2008 im DAX® zu finden.

k+s
Wachstum erleben.

DÜNGEMITTEL UND PFLANZENPFLEGE SALZ ERGÄNZENDE GESCHÄFTSBEREICHE www.k-plus-s.com

DAX® ist eine eingetragene Marke der Deutsche Börse AG.