

## Investor Relations Release

---

27. April 2006

### **DaimlerChrysler: Operating Profit im ersten Quartal auf 891 Mio. € gestiegen**

- Konzernergebnis von 299 Mio. €
- Ergebnis je Aktie von 0,29 €
- Umsatz auf 37,2 Mrd. € gesteigert
- Für Gesamtjahr 2006 Operating Profit von über 6 Mrd. € erwartet

Stuttgart – DaimlerChrysler (Börsenkürzel DCX) erzielte im ersten Quartal 2006 einen Operating Profit von 891 (i. V. 628) Mio. €. Die Ergebnisentwicklung beider Jahre war durch erhebliche Aufwendungen im Zusammenhang mit smart beeinflusst.

Im ersten Quartal weist DaimlerChrysler ein Konzernergebnis von 299 (i. V. 288) Mio. € aus. Dem Anstieg des Operating Profit um 263 Mio. € standen im Wesentlichen das rückläufige Zinsergebnis und Übrige Finanzergebnis gegenüber. Die Aufwendungen aufgrund der Einstellung des Modells smart forfour bzw. die Neuausrichtung des Geschäftsmodells von smart im Vorjahr belasteten das Konzernergebnis mit 604 Mio. € bzw. 512 Mio. €. Das Ergebnis je Aktie betrug 0,29 € gegenüber 0,28 € im Vorjahresquartal.

### **Absatz und Umsatz gesteigert: Deutliche Geschäftsbelebung**

Im ersten Quartal 2006 hat DaimlerChrysler weltweit 1,15 Mio. Fahrzeuge abgesetzt und damit das Vorjahresniveau um 6% übertroffen.

Der Konzernumsatz nahm aufgrund der erfreulichen Absatzentwicklung um 17% auf 37,2 Mrd. € zu; wechsellkursbereinigt betrug der Anstieg 12%.

Zum Ende des ersten Quartals 2006 waren bei DaimlerChrysler weltweit 368.853 (i. V. 386.789) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt.

Die Zahl der Beschäftigten verringerte sich gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahres insbesondere aufgrund der Ende September 2005 eingeleiteten Personalanpassungen in

der Mercedes Car Group (-6%) und der Veräußerung des Off-Highway-Geschäfts mit rund 7.000 Beschäftigten.

### **Neues Managementmodell**

Im Zusammenhang mit dem Neuen Managementmodell hat der Aufsichtsrat heute den Vorstand ermächtigt, für die Umsetzung dieses Modells zusätzlich bis 2008 insgesamt rund 2 Mrd. € aufzuwenden, vorbehaltlich der Verhandlungsergebnisse im Rahmen des Interessenausgleichs. Voraussichtlich 0,5 Mrd. € davon werden 2006 verbucht.

### **Die Geschäftsfelder im ersten Quartal 2006 im Einzelnen**

Die **Mercedes Car Group** hat im ersten Quartal 281.500 Fahrzeuge abgesetzt und damit das Vorjahresniveau um 14% übertroffen. Der Umsatz konnte um 19% gesteigert werden.

Das Geschäftsfeld weist im ersten Quartal einen Operating Loss von -678 (i. V. -954) Mio. € aus. Die geplante Einstellung des smart forfour führte zu Aufwendungen von insgesamt 982 Mio. €, die überwiegend im Zusammenhang mit Risikovorsorgen für Ausgleichsleistungen an Vertragspartner sowie der Bewertung von Fahrzeugbeständen standen. Im Vorjahr waren für die Neuausrichtung des Geschäftsmodells bei smart Aufwendungen von 800 Mio. € zu berücksichtigen. Darüber hinaus war das Ergebnis des ersten Quartals 2006 durch das Personalanpassungsprogramm bei der Mercedes Car Group im Rahmen des Programms CORE mit insgesamt 203 Mio. € belastet.

Ohne Berücksichtigung dieser Sachverhalte in beiden Jahren konnte die Mercedes Car Group ihr operatives Ergebnis deutlich steigern. Dies war durch ein höheres Absatzvolumen und einen verbesserten Modell-Mix bedingt, der insbesondere auf die Einführung der neuen S-, M- und R-Klasse zurückzuführen war. Ferner wirkten sich die im Rahmen des Programms CORE eingeleiteten Effizienzsteigerungsmaßnahmen positiv aus.

Der Absatz der Marke Mercedes-Benz stieg im ersten Quartal um 16% auf 255.200 Fahrzeuge. Zum Wachstum haben insbesondere die neue M-Klasse und die B-Klasse mit 25.400 bzw. 30.600 abgesetzten Fahrzeugen beigetragen. Nach dem erfolgreichen Start in Europa und Asien ist die neue S-Klasse seit Februar nun auch in den USA erhältlich. Insgesamt wurden im ersten Quartal 25.400 Fahrzeuge der S-Klasse abgesetzt; die S-Klasse-Limousine hat dabei eine neue Bestmarke erzielt. Der Absatz der R-Klasse, die seit Herbst 2005 im US-Markt und seit Februar auch in Europa erhältlich ist, erreichte 8.200 Fahrzeuge.

Auf der Detroit Motor Show feierte die GL-Klasse von Mercedes-Benz, die ab Mai in den USA und ab September 2006 in Europa ausgeliefert wird, ihre Weltpremiere. Beim Auto-Salon in Genf wurden die exklusiven Hochleistungsmodelle CLS 63 AMG und CLK 63 AMG sowie die in Technik, Design und Ausstattung weiter aufgewerteten Modelle der SL-Klasse und ihre AMG-Varianten SL 55 AMG sowie SL 65 AMG vorgestellt. Zu den herausragenden Neuheiten in Detroit und Genf zählte auch die zukunftsweisende BlueTec-Dieselseltechnologie. Im Herbst 2006 wird der E 320 BlueTec als sauberster Diesel der Welt in den US-amerikanischen Markt eingeführt.

Der weltweite Absatz der Marke smart lag im ersten Quartal mit 26.200 Fahrzeugen auf Vorjahresniveau. Dabei konnte sich der smart fortwo mit einem Absatzzuwachs von 3% weiterhin gut behaupten.

Wie Ende März angekündigt, wird sich die Marke künftig auf den smart fortwo fokussieren und alle Funktionen vollständig in die Mercedes-Benz-Organisation integrieren; damit sollen die Profitabilität von smart ab dem Jahr 2007 und die Zukunftsfähigkeit der Marke nachhaltig gesichert werden. Das Nachfolgemodell des smart fortwo wird im kommenden Jahr in Europa eingeführt.

Die **Chrysler Group** hat im ersten Quartal die Verkäufe an Endkunden um 4% auf 690.700 Fahrzeuge gesteigert. Der Zuwachs ist hauptsächlich auf den Markterfolg der neuen Produkte zurückzuführen, die im Jahr 2005 eingeführt wurden. Hierzu zählen vor allem der neue Dodge Charger mit 31.400 und der Jeep® Commander mit 20.200 Fahrzeugen. Die Auslieferungen an die Händler stiegen um 4% auf 695.400 Fahrzeuge.

Der Umsatz lag mit 12,6 Mrd. € um 17% über dem Vorjahresniveau; in US-Dollar stieg der Umsatz um 7%.

Das Geschäftsfeld erzielte trotz der anhaltend schwierigen Marktbedingungen in Nordamerika im ersten Quartal einen Operating Profit von 119 Mio. € gegenüber 252 Mio. € im Vorjahr.

Der Ergebnisrückgang stand vor allem im Zusammenhang mit einer insgesamt negativen Nettopreisentwicklung und der Produkt- und Absatzstruktur. Positive Ergebniseffekte resultierten hingegen aus den gestiegenen Fahrzeugauslieferungen an Händler.

Im ersten Quartal 2006 hat die Chrysler Group die Produktion des kompakten Dodge Caliber aufgenommen. Zu den weiteren Modellneuheiten des Jahres 2006 zählen die kompakten Geländewagen Jeep® Compass und Jeep® Patriot, der neue Jeep® Wrangler als

Zwei- und Viertürer sowie die Modelle Chrysler Aspen, Dodge Nitro und der Dodge Ram Chassis-Cab.

Das neu geschaffene Geschäftsfeld **Truck Group** fokussiert sich auf das weltweite Lkw-Geschäft. Dadurch kann das Programm „Global Excellence“ noch effizienter umgesetzt werden. Hauptziel des Programms ist es, das Lkw-Geschäft von der branchenüblichen Marktzyklizität unabhängiger zu machen und auch in Zeiten schwacher Märkte angemessen profitabel zu bleiben.

Das Geschäftsfeld Truck Group konnte im Berichtsquartal an die positive Absatzentwicklung des Vorjahres anknüpfen. Der Absatz erreichte mit 119.300 Fahrzeugen nahezu das hohe Vorjahresniveau. Der Umsatz erhöhte sich um 10% auf 7,4 Mrd. €.

Die Truck Group erwirtschaftete im ersten Quartal einen Operating Profit von 426 (i. V. 698) Mio. €. Das Vorjahresergebnis war durch einen Ertrag in Höhe von 276 Mio. € aus der Einigung mit der Mitsubishi Motors Corporation im Zusammenhang mit den Aufwendungen für Qualitätsmaßnahmen und Rückrufaktionen bei der Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation positiv beeinflusst.

Durch das anhaltend hohe Absatzniveau bei einem gleichzeitig verbesserten Modell-Mix und durch Effizienzsteigerungen im Rahmen des „Global Excellence“ Programms konnten höhere Aufwendungen für neue Fahrzeugprojekte sowie für die Erfüllung zukünftiger Emissionsvorschriften nahezu ausgeglichen werden.

Der Absatz von Trucks Europa/Lateinamerika sank im Berichtsquartal insgesamt um 7% auf 30.000 Fahrzeuge. Der Absatz bei Trucks NAFTA stieg um 5% auf 50.700 Einheiten. Der Absatz von Fuso lag bei 38.700 (i. V. 41.300) Fahrzeugen.

Durch die zum 1. März 2006 vollzogene Integration von 26 Händlern in Japan kann Fuso künftig in den Kernfunktionen Verkauf und Service einheitliche Standards umsetzen und im Markt geschlossen auftreten.

Im ersten Quartal wurde mit der Errichtung eines Entwicklungs- und Versuchszentrums am Lkw-Montagestandort Würth begonnen. Hiermit können die Bereiche Entwicklung und Produktion noch enger verzahnt werden. Die Fertigstellung ist für das Jahr 2007 geplant. Zu Beginn des Jahres wurde der neue Lkw Sterling 360 in Nordamerika eingeführt.

Das Geschäftsfeld **Financial Services** konnte den Operating Profit im ersten Quartal 2006 von 328 Mio. € auf 448 Mio. € steigern. Zu diesem Ergebnisanstieg haben geringere

Risikokosten, das höhere Geschäftsvolumen, die positive Ergebnisentwicklung von Toll Collect und die im Vergleich zum Vorjahr höhere Bewertung des US-Dollar beigetragen. Belastungen aufgrund des gestiegenen Zinsniveaus konnten dadurch mehr als ausgeglichen werden.

Das Neugeschäft übertraf mit 13,7 Mrd. € das Niveau des ersten Quartals 2005 um 15%. Das Vertragsvolumen lag mit 116,3 Mrd. € um 9% über dem Vorjahreswert, wechselkursbereinigt betrug der Anstieg 3%.

In der Region Americas (Nord- und Südamerika), dem wichtigsten Markt für Financial Services, konnte das Neugeschäft um 15% auf 9,8 Mrd. € ausgeweitet werden. Das Vertragsvolumen stieg von 77,1 Mrd. € auf 84,9 Mrd. €. Wechselkursbereinigt betrug der Zuwachs 2%. Das Vertragsvolumen in der Region Europa, Afrika, Asien/Pazifik übertraf mit insgesamt 31,4 Mrd. € das hohe Vorjahresniveau. In Deutschland verantwortete die DaimlerChrysler Bank ein Vertragsvolumen von 15,2 (i. V. 14,3) Mrd. €; zum Ende des ersten Quartals wurden rund 994.000 Kunden betreut, 6% mehr als vor einem Jahr.

Mit der Präsenz in den asiatisch-pazifischen Märkten leistet Financial Services einen wichtigen strategischen Beitrag zur Erschließung neuer Marktsegmente und profitiert vom Wachstumspotenzial in dieser Region.

Im neuen Segment **Van, Bus, Other** sind die Bereiche Transporter und Busse, die Beteiligung an der European Aeronautic Defence and Space Company (EADS), die zentrale Konzernforschung, die Immobilienaktivitäten sowie die Holding- und Finanzgesellschaften enthalten. Die Transporter und die Busse waren bis zum Jahr 2005 Teil des Geschäftsfelds Nutzfahrzeuge. Die Vorjahreswerte wurden daher entsprechend angepasst.

Der Operating Profit des Segments Van, Bus, Other verbesserte sich im ersten Quartal 2006 auf 423 Mio. € gegenüber 234 Mio. € im Vorjahr. Im Ergebnis ist ein Ertrag von 234 Mio. € aus dem Abgang des DaimlerChrysler Off-Highway-Geschäfts an den schwedischen Finanzinvestor EQT enthalten. **Transporter und Busse** trugen ebenfalls positiv zum operativen Ergebnis des Segments bei.

Der Bereich **Mercedes-Benz Transporter** hat im ersten Quartal 2006 weltweit 59.700 Fahrzeuge abgesetzt und damit ein Absatzplus von 16% erzielt. Der Umsatz lag bei 1,9 (i. V. 1,6) Mrd. €.

Der Absatzzuwachs ist vor allem auf eine deutlich höhere Nachfrage im Segment mittelgroßer Transporter in Westeuropa zurückzuführen. Trotz des anstehenden

Modellwechsels konnte der Absatz des Sprinter nochmals um 12% auf 37.400 Einheiten gesteigert werden. Ende Januar wurde der neue Sprinter der Öffentlichkeit vorgestellt; die ersten Reaktionen der Kunden sind sehr vielversprechend.

Der Absatz von **Bussen** und Fahrgestellen der Marken Mercedes-Benz, Setra und Orion konnte im ersten Quartal um 5% auf 7.800 Einheiten gesteigert werden. Der Umsatz stieg um 15% auf 781 Mio. €.

Auch im Jahr 2006 behauptet der Bereich Busse seine Innovations- und Technologieführerschaft. Die im Jahr 2005 in Europa vorgestellten Busse Mercedes-Benz Travego, Citaro Low Entry und Integro sowie der Setra MultiClass 400 werden seit Jahresanfang 2006 flächendeckend mit den neuen Euro-4-Motoren der BlueTec-Technologie angeboten.

Die **EADS** veröffentlicht ihre Zahlen zum ersten Quartal am 16. Mai 2006. Der Ergebnisbeitrag von EADS war wiederum positiv. Anfang April hat DaimlerChrysler entschieden, den 30-prozentigen Anteil an der EADS auf 22,5% zu reduzieren. DaimlerChrysler wird auch künftig mit mindestens 15% ein wesentlicher Anteilseigner der EADS bleiben.

### **Ausblick auf das Gesamtjahr 2006**

Parallel zur Entwicklung der Weltwirtschaft dürfte auch die Dynamik der globalen Automobilnachfrage etwas nachlassen. Für das Gesamtjahr 2006 geht DaimlerChrysler daher von einer Wachstumsrate in der Größenordnung des Vorjahres aus. Während für die USA und Westeuropa bestenfalls ein Marktvolumen auf Vorjahresniveau zu erwarten ist, sollten fast alle großen Schwellenländer deutlich zulegen. Ein leichtes Wachstum ist in Japan zu erwarten. Die weltweite Nutzfahrzeugnachfrage dürfte sich im Jahr 2006 weiterhin auf hohem Niveau bewegen. DaimlerChrysler geht davon aus, dass der Wettbewerbsdruck durch die bestehenden Überkapazitäten weiter zunehmen wird.

DaimlerChrysler erwartet für das Jahr 2006 einen Absatz in der Größenordnung des Vorjahres (2005: 4,8 Mio. Fahrzeuge).

Bei der **Mercedes Car Group** rechnet das Unternehmen für das Gesamtjahr bei einem verbesserten Modell-Mix mit einem Absatz in der Größenordnung des Vorjahres. Die Produktoffensive geht mit der neuen GL-Klasse, dem CL-Coupé auf Basis der neuen S-

Klasse, dem modellgepflegten Roadster SL und vor allem mit der neuen Generation der E-Klasse, die Mitte April vorgestellt wurde, auch im laufenden Jahr weiter. Bei smart wird sich DaimlerChrysler auf den smart fortwo fokussieren. Gleichzeitig wird das Effizienzsteigerungsprogramm CORE weiter konsequent umgesetzt.

Die **Chrysler Group** geht für das Jahr 2006 bei einem unverändert schwierigen Marktumfeld von einem stabilen Absatz aus. Insgesamt werden im Jahresverlauf zehn neue Modelle in den Markt eingeführt, wobei ein Großteil erst in der zweiten Jahreshälfte bei den Händlern verfügbar sein wird. Die Chrysler Group wird deshalb ihre Maßnahmen zur Steigerung von Produktivität, Qualität und Kundenzufriedenheit auch im laufenden Jahr mit Nachdruck fortsetzen.

Die **Truck Group** erwartet für das Gesamtjahr 2006 einen stabilen Absatz. Mit dem leichten Lkw Mitsubishi Fuso Canter mit Hybridantrieb, dem Schwerlast-Lkw Stratosphere der Marke Western Star und dem leichten Verteiler-Lkw Sterling 360 wird das Produktangebot im Jahr 2006 weiter modernisiert. Das Programm „Global Excellence“ wird weiter intensiv umgesetzt.

Das Geschäftsfeld **Financial Services** rechnet auch unter Berücksichtigung eines steigenden Zinsniveaus für den weiteren Jahresverlauf mit einem moderaten Wachstum des Vertragsvolumens. Financial Services wird die Kooperation mit den Fahrzeugsparten weiter intensivieren. Innerhalb der nächsten Jahre will das Geschäftsfeld die Kunden- und Händlerzufriedenheit weiter steigern und die Prozessqualität sowie die Effizienz verbessern.

Bei den **Transportern** geht DaimlerChrysler aufgrund des Modellwechsels beim Sprinter von einem geringeren Absatz als im Jahr 2005 aus. Für das **Busgeschäft** rechnet DaimlerChrysler mit einem Absatz auf dem hohen Niveau des Vorjahres. Die **EADS** plant für das Jahr 2006 mit einem stabilen Markt für zivile Flugzeuge, die Airbus-Auslieferungen sollten gegenüber dem Vorjahr weiter steigen.

Der **DaimlerChrysler-Konzern** rechnet für das Jahr 2006 mit einem leichten Umsatzanstieg (2005: 149,8 Mrd. €).

DaimlerChrysler erwartet für das Gesamtjahr 2006 eine Verbesserung der Ertragslage und einen Operating Profit von über 6 Mrd. €. Darin enthalten sind Belastungen für die Umsetzung des neuen Managementmodells (0,5 Mrd. €), für die Fokussierung auf den smart fortwo (1 Mrd. €) und für den Personalabbau bei der Mercedes Car Group (0,4 Mrd. €) sowie ein Ertrag aus dem Abgang des Off-Highway-Geschäfts (0,2 Mrd. €).

Dieses Dokument enthält vorausschauende Aussagen über zukünftige Entwicklungen, die auf aktuellen Einschätzungen des Managements beruhen. Wörter wie "antizipieren", "annehmen", "glauben", "einschätzen", "erwarten", "beabsichtigen", "können/könnten", "planen", "projizieren", "sollten" und ähnliche Begriffe kennzeichnen solche vorausschauenden Aussagen. Solche Aussagen sind gewissen Risiken und Unsicherheiten unterworfen. Einige Beispiele hierfür sind ein konjunktureller Abschwung in Europa oder Nordamerika, Veränderungen der Wechselkurse, Zinssätze und Rohstoffpreise, die Einführung von Produkten durch Wettbewerber, höhere Verkaufsanreize, die effektive Umsetzung unseres Neuen Managementmodells, des CORE Programms der Mercedes Car Group, einschließlich des neuen Geschäftsmodells für smart, der erneute Kostensenkungsdruck vor dem Hintergrund der veröffentlichten Plänen zur Restrukturierung unserer wesentlichen Wettbewerber in Nordamerika, Unterbrechungen bei der Produktion oder der Auslieferung von Fahrzeugen, die auf Materialengpässen, Streiks der Belegschaft oder Lieferanteninsolvenzen beruhen, der Abschluss anhängiger behördlicher Untersuchungen, sowie ein Rückgang der Wiederverkaufspreise von Gebrauchtfahrzeugen. Sollte einer dieser Unsicherheitsfaktoren oder andere Unwägbarkeiten (einige von ihnen sind unter der Überschrift "Risikobericht" im aktuellen Geschäftsbericht von DaimlerChrysler sowie unter der Überschrift "Risk Factors" im aktuellen Geschäftsbericht von DaimlerChrysler im Formular 20-F beschrieben, das bei der U.S. Wertpapier-Börsenaufsichtsbehörde eingereicht wurde) eintreten oder sich die den 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 von den Umständen am Tag ihrer Veröffentlichung ausgehen.

Für Fragen steht Ihnen gerne unser Investor Relations Team zur Verfügung:

Dr. Michael Mühlbayer

Tel. +49/711-17-92656

Fax +49/711-17-93803

[Michael.Muehlbayer@DaimlerChrysler.com](mailto:Michael.Muehlbayer@DaimlerChrysler.com)

Friedrich Lauer

Tel. +49/711-17-92286

Fax +49/711-17-95235

[Friedrich.Lauer@DaimlerChrysler.com](mailto:Friedrich.Lauer@DaimlerChrysler.com)

Lutz Deus

Tel. +49/711-17-92261

Fax +49/711-17-94109

[Lutz.Deus@DaimlerChrysler.com](mailto:Lutz.Deus@DaimlerChrysler.com)

Bjoern Scheib

Tel. +49/711-17-95256

Fax +49/711-17-94109

[Bjoern.Scheib@DaimlerChrysler.com](mailto:Bjoern.Scheib@DaimlerChrysler.com)

# DAIMLERCHRYSLER

## DaimlerChrysler – Zahlen für das erste Quartal 2006

<b>DaimlerChrysler-Konzern</b>	<b>Q1/2006</b>	<b>Q1/2005</b>
	€ (Euro)	€ (Euro)
Umsatz, in Millionen	37.185	31.744
Operating Profit, in Millionen	891	628
Konzernergebnis, in Millionen	299	288
Ergebnis je Aktie (EPS)	0,29	0,28
Beschäftigte (31.03.)	368.853	386.789

<b>Operating Profit (Loss) nach Segmenten</b>	<b>Q1/2006</b>	<b>Q1/2005</b>
in Millionen	€ (Euro)	€ (Euro)
Mercedes Car Group	(678)	(954)
Chrysler Group	119	252
Truck Group	426	698
Financial Services	448	328
Van, Bus, Other	423	234

<b>Umsätze nach Segmenten</b>	<b>Q1/2006</b>	<b>Q1/2005</b>
in Millionen	€ (Euro)	€ (Euro)
Mercedes Car Group	12.324	10.383
Chrysler Group	12.572	10.735
Truck Group	7.378	6.733
Financial Services	4.109	3.567
Van, Bus, Other	3.203	2.805

<b>Absatz nach Segmenten</b>	<b>Q1/2006</b>	<b>Q1/2005</b>
(Einheiten)		
Mercedes Car Group	281.500	247.000
Chrysler Group	695.400	666.700
Truck Group	119.300	121.700
Transporter	59.700	51.600
Busse	7.800	7.500