

## Mercedes-Benz Vans verbucht solides Geschäftsjahr 2012

Mercedes-Benz Vans verbucht solides Geschäftsjahr 2012  
 Umsatz und Absatz leicht unter hohem Vorjahresniveau  
 Aber drittbestes operatives Ergebnis in der Geschichte der Daimler Transportersparte erzielt  
 Globale Wachstumsstrategie "Vans goes global" zahlt sich aus  
 Mercedes-Benz Vans wächst mit Zwei-Marken-Strategie in den USA doppelt so schnell wie der Markt  
 Produktoffensive I: Erfolgreicher Einstieg in europäischen Markt für City-Vans mit neuem Mercedes-Benz Citan  
 Produktoffensive II: Produktionsstart des Sprinter Classic im Wachstumsmarkt Russland noch im ersten Halbjahr 2013  
 Produktoffensive III: Neue Generation des Mercedes-Benz Sprinter wird ab Mitte des Jahres 2013 die Nachfrage für das Geschäftsfeld beleben  
 Stuttgart - Im Jahr 2012 hat Mercedes-Benz Vans das drittbeste Ergebnis aus dem laufenden Geschäft in der Geschichte der Sparte erzielt und lag bei Umsatz und Absatz nahezu auf dem hohen Vorjahresniveau. Gleichzeitig wirkten sich die sehr unterschiedlichen Entwicklungen auf den weltweiten Transportermärkten, insbesondere die Marktrückgänge in Westeuropa, auch auf die Daimler Transportersparte aus. Entsprechend verzeichnete Mercedes-Benz Vans mit 252.400 (i.V. 264.200) Einheiten einen leichten Absatzzrückgang um 4% im Jahresvergleich. Der Umsatz lag stabil mit 9,070 (i.V. 9,179) Mrd. € nahezu auf Vorjahresniveau. Beim EBIT verbuchte das Geschäftsfeld im Vergleich zu 2011 einen Rückgang von 35% auf 541 (i.V. 835) Mio. €. Trotz des insgesamt schwierigen Marktumfeldes ist es Mercedes-Benz Vans gelungen, in Europa die Marktführerschaft bei mittelgroßen und großen Transportern nicht nur zu verteidigen, sondern dem Wettbewerb sogar Marktanteile abzunehmen. So hat die Daimler Transportersparte den Marktanteil in diesem Segment innerhalb der EU27 auf 17,8% (i.V. 17,6%) leicht ausgebaut. Und bei den mittelgroßen Transportern erreichte das Geschäftsfeld mit 18,5% (i.V. 18%) den bisher höchsten Marktanteil für die Sparte. In Europa, dem wichtigsten Absatzmarkt, setzte das Geschäftsfeld in Summe rund 164.500 (-8%) Fahrzeuge ab.  
 Volker Mornhinweg, Leiter Mercedes-Benz Vans: "Insgesamt war 2012 kein leichtes Jahr für die Transporter-Branche, vor allem im Hinblick auf wichtige Schlüsselmärkte in West- und Südeuropa. Trotzdem haben wir bei Mercedes-Benz Vans das drittbeste operative Ergebnis aller Zeiten eingefahren und sind mit einer Umsatzrendite von 6% nach wie vor der profitabelste Van-Hersteller im Wettbewerb. Diese Spitzenposition bauen wir kontinuierlich aus und setzen voll auf profitables Wachstum mit erstklassigen Transportern."  
 Daimler Transportersparte treibt globale Wachstumsstrategie konsequent voran  
 Mit der Wachstumsstrategie "Vans goes global" entwickelt Mercedes-Benz Vans das gesamte Geschäftsfeld konsequent weiter. Die Strategie fußt auf drei zentrale Säulen: Ausschöpfen aller Wachstumspotenziale in traditionellen Märkten; Erschließen neuer, wachstumsstarker Märkte; Technologische Führungsrolle in Verbindung mit attraktiven Produkten.  
 Volker Mornhinweg: "Wir haben mit unserer Wachstumsstrategie "Vans goes global" klar benannt, wie und auf welchen Feldern wir unser Geschäftsmodell weiter voranbringen und unsere Spitzenposition ausbauen. Dazu halten wir die Schlagzahl hoch und setzen unsere Maßnahmen konsequent um, in Europa, China, Nord- und Lateinamerika. So untermauern wir unseren Anspruch, der Global Player in der Transporter-Branche zu sein."  
 Ein wesentlicher Erfolgsfaktor in den wichtigen europäischen Schlüsselmärkten ist der Einstieg in das Segment der City-Vans. Mit dem neu entwickelten Mercedes-Benz Citan rundet das Geschäftsfeld seit dem letzten Jahr sein Produktportfolio ab. Nach seiner erfolgreichen Publikumspremiere auf der IAA Nutzfahrzeuge im September 2012 wurde der Citan sukzessive in nahezu allen EU27 Märkten eingeführt. Und in den ersten beiden Monaten seit Verkaufsstart Ende Oktober sind bereits 7.100 Einheiten abgesetzt worden. Im Jahresverlauf 2013 wird die komplette Modellpalette mit allen Varianten ausgerollt und eröffnet damit zusätzliche Wachstumspotenziale für Mercedes-Benz Vans. Zielgruppe für den Citan sind gewerbliche Kunden in Europa.  
 Volker Mornhinweg: "Seit Ende Oktober 2012 steht unser Citan beim Händler. Wir sind mit der Markteinführung und dem Feedback unserer Kunden sehr zufrieden. In Spanien wurde der Citan prompt zum Transporter des Jahres 2013 gewählt. Und mit der vollen Verfügbarkeit der kompletten Modellpalette wird der Citan bei unseren Kunden noch stärker punkten und seinen Beitrag zum Erfolg von Mercedes-Benz Vans leisten."  
 Einen weiteren Meilenstein wird im Jahr 2013 der Transporter setzen, der das Segment der großen Vans begründet hat, ihm seinen Namen gab und es wie kein zweites Fahrzeug bis heute prägt: Der Mercedes-Benz Sprinter. Aktuell laufen in den beiden deutschen Stammwerken Düsseldorf und Ludwigsfelde die Vorbereitungen auf Hochtouren, denn dieses Jahr ist es soweit: Der neue Sprinter geht an den Start und wird wieder neue Maßstäbe bei großen Transportern setzen. Ab Jahresmitte wird der neue Sprinter die Nachfrage für das Geschäftsfeld beleben.  
 Das Weltfahrzeug hat einen Namen: Mercedes-Benz Sprinter  
 Der Mercedes-Benz Sprinter ist der Erfolgsgarant für die Daimler Transportersparte und gibt in seinem siebten Modelljahr weiter den Takt im Segment der großen Transporter an. 2012 wurden weltweit 159.000 Sprinter verkauft, 3% weniger zum Vorjahr. Wie kein zweites Auto verdient der Sprinter den Titel "Weltfahrzeug", denn mittlerweile wird er in rund 50 Länder exportiert und neben Deutschland auch in Argentinien, den USA, China und bald auch in Russland produziert. Damit folgt die Produktion vermehrt den globalen Absatzmärkten.  
 Bestes Beispiel sind die USA, wo Mercedes-Benz Vans am Standort Charleston/South Carolina, die Produktion des Sprinters weiter erhöhte, die Zwei-Marken-Strategie beim Sprinter konsequent fortreibt und damit klar auf der Erfolgswelle segelt. In den USA können die Kunden ihren Sprinter unter den Marken Mercedes-Benz oder Freightliner kaufen. Diese Wahlmöglichkeit führte zum Erfolg: 2012 erzielte Mercedes-Benz Vans in den USA ein Absatzplus um 19% auf rund 21.500 Einheiten. Damit ist das Geschäftsfeld doppelt so schnell gewachsen wie der Gesamtmarkt.  
 Volker Mornhinweg: "Der Transportermarkt in den USA erlebt gerade einen grundlegenden Umbruch. Nachdem die Qualität und Kraftstoffeffizienz der Fahrzeuge lange eine untergeordnete Rolle gespielt haben, rücken die Gesamtbetriebskosten zunehmend in den Fokus. Mercedes-Benz Vans hat diesen Trend früh erkannt, entschieden reagiert und damit auch 2012 unseren Vorsprung ausgebaut. Das macht die USA nach Deutschland und Großbritannien zu unserem inzwischen drittgrößten Absatzmarkt."  
 In Lateinamerika ist Mercedes-Benz Vans seit Jahrzehnten sehr stark vertreten. Im Jahr 2012 gelang der Daimler Transportersparte in dieser Region ein beachtlicher Erfolg: Trotz eines rückläufigen Marktumfeldes und der Produktionsumstellung im argentinischen Transporterwerk auf das aktuelle Sprinter-Modell, erzielte das Geschäftsfeld ein Absatzplus von 2% auf knapp 14.000 Einheiten. Zusätzlich zu der bereits umgesetzten Kapazitätserhöhung wird Daimler in den kommenden Jahren für die Produktion neuer Modelle etwa 80 Millionen Euro in das Werk nahe Buenos Aires investieren und rund 700 neue Stellen schaffen.  
 Produktionsstart Sprinter Classic: 2013 ist Russland im Fokus  
 In keinem anderen europäischen Transportermarkt herrscht aktuell so dynamisches Wachstum wie in Russland. Und in den nächsten Jahren soll der Markt um 3-5% pro Jahr weiter zulegen. Deshalb hat die erfolgreiche Erschließung und Marktdurchdringung in der Wachstumsregion Russland für Mercedes-Benz Vans hohe Priorität und ist ein wichtiger Teil der Geschäftsfeldstrategie "Vans goes global". Mit der Partnerschaft zwischen Mercedes-Benz Vans und dem russischen Automobilhersteller GAZ ist seit Mai 2012 der Weg frei für einen Markteintritt in Russland mit lokaler Transporterproduktion. Ab dem ersten Halbjahr 2013 wird GAZ, der mit Abstand größte Transporter-Hersteller Russlands, den Sprinter Classic lokal fertigen und ihn gemeinsam mit der Mercedes-Benz Vertriebsorganisation im russischen Markt verkaufen. Darüberhinaus werden für den Einsatz im Sprinter Classic künftig auch Mercedes-Benz Vier-Zylinder-Dieselmotoren am GAZ-Standort Jaroslavl gefertigt. Daimler wird im Rahmen der Partnerschaft mit GAZ mehr als 100 Mio. € in die Produktpassung, die Produktion und das Vertriebsnetz investieren. Die GAZ-Gruppe wird über 90 Mio. € in das Projekt investieren.  
 Volker Mornhinweg: "Wir haben mit GAZ genau den richtigen Partner gefunden, um in 2013 in den russischen Markt einzusteigen. Und mit unserem Sprinter und seiner soliden Bauweise bieten wir genau das passende Fahrzeug für die russische Infrastruktur an. Gemeinsam mit GAZ werden wir an dem aussichtsreichen russischen Markt partizipieren und wollen mittelfristig 25.000 Einheiten pro Jahr absetzen."  
 Weitere Informationen von Mercedes-Benz sind im Internet verfügbar: [www.media.daimler.com](http://www.media.daimler.com) und [www.mercedes-benz.com](http://www.mercedes-benz.com)

## Pressekontakt

Bildunterschrift: Das Mercedes-Benz Werk Düsseldorf ist das größte Transporterwerk der Daimler AG.  
 Mercedes-Benz Sprinter, Bandablauf  
 Ansprechpartner: Uta Leitner  
 Telefon: +49 711 17 4 15 26  
 Fax: +49 711 17 5 20 06  
 E-Mail: [uta.leitner@daimler.com](mailto:uta.leitner@daimler.com)  
 Ansprechpartner: Sebastian Michel  
 Telefon: +49 711 17 4 15 60  
 Fax: +49 711 17 5 20 06  
 E-Mail: [sebastian.michel@daimler.com](mailto:sebastian.michel@daimler.com)

Mercedes

63801 Kleinostheim

uta.leitner@daimler.com

### **Firmenkontakt**

Mercedes

63801 Kleinostheim

uta.leitner@daimler.com

Herausgeber einer fahrzeugbezogenen Tank-und Servicekarte für Mercedes-Benz Nutzfahrzeuge und Transporter