

Fiat-Konzern - Ergebnisse des zweiten Quartals und ersten Halbjahres 2013

Fiat-Konzern - Ergebnisse des zweiten Quartals und ersten Halbjahres 2013
 Der Fiat-Konzern schloss das zweite Quartal 2013 mit einem Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von mehr als einer Milliarde Euro - eine Steigerung um neun Prozent. Die betriebliche Nettoverschuldung sank auf 6,7 Milliarden Euro. Die Umsatzerlöse stiegen dank höherer Verkaufszahlen um vier Prozent auf 22 Milliarden Euro. Der Nettogewinn betrug 435 Millionen Euro, nahezu doppelt so viel wie im zweiten Quartal 2012. Die Liquidität lag weiterhin bei etwa 21 Milliarden Euro. Weltweit stieg die Zahl der Auslieferungen bei den Massenmarken um 5 Prozent auf 1,2 Millionen Fahrzeuge: zweistellige Zuwächse in den Regionen LATAM und APAC, vier Prozent mehr in der Region NAFTA und Rückgang von fünf Prozent in der Region EMEA. Die Umsatzerlöse in Höhe von 22,3 Milliarden Euro stiegen im Vergleich zum zweiten Quartal 2012 dank der Performance in den Regionen NAFTA, APAC und LATAM um vier Prozent (+6 Prozent bei gleichbleibenden Wechselkursen); in der Region EMEA sanken die Umsatzerlöse um drei Prozent. Die Luxus- und Sportmarken verzeichneten einen Zuwachs von 14 Prozent. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit lag im Berichtsquartal bei mehr als einer Milliarde Euro und verbesserte sich nominal um neun Prozent und um 12 Prozent bei gleichbleibenden Wechselkursen (947 Millionen Euro im zweiten Quartal 2012, wertberichtigt aufgrund der Anwendung der geänderten Version von IAS 19). Die Steigerung ist vor allem auf den weiteren Rückgang der Verluste in der Region EMEA und auf die starke Performance in der Region APAC zurückzuführen. Das Ergebnis der Region NAFTA, das sich im Vergleich zum Vorjahresquartal dank der im ersten Quartal eingeführten neuen Produkte leicht verbessert hat, und der Region LATAM, bestätigen das Ziel des Konzerns für das Geschäftsjahr. Der Nettogewinn lag bei 435 Millionen Euro im Vergleich zu 239 Millionen Euro im zweiten Quartal 2012, (wertberichtigt aufgrund der Anwendung der geänderten Version von IAS 19). Die betriebliche Nettoverschuldung sank auf 6,7 Milliarden Euro (7,1 Milliarden Euro zum 31. März 2013), hauptsächlich wegen der positiven Cashflow-Generierung von Fiat ohne Chrysler. Die insgesamt verfügbare Liquidität, die drei Milliarden Euro noch nicht in Anspruch genommener Kreditlinien enthält, lag bei 21 Milliarden Euro und damit trotz negativer Auswirkungen der Wechselkursbedingungen auf dem Niveau vom 31. März. Im Juni schloss Chrysler die Neuverhandlungen mit geänderten Konditionen über das Darlehen über 3 Milliarden Dollar und die noch nicht in Anspruch genommene Kreditlinie von 1,3 Milliarden Dollar erfolgreich ab. Ebenfalls im Juni erneuerte Fiat den revolvingierenden Kredit über zwei Milliarden Euro mit drei Jahren Laufzeit, der daraufhin auf 2,1 Milliarden Euro erhöht wurde. Im Juli emittierte Fiat im Rahmen des GMTN-Programms eine Obligationenanleihe über 850 Millionen Euro mit einer Laufzeit von sechs Jahren. Der Konzern bestätigt die Ziele für das laufende Geschäftsjahr. Die Umsatzerlöse des Konzerns lagen im zweiten Quartal 2013 bei 22,3 Milliarden Euro und waren damit vier Prozent höher als im zweiten Quartal 2012 (+6 Prozent bei gleichen Wechselkursen). Die Umsatzerlöse der Region NAFTA stiegen um fünf Prozent auf 11,5 Milliarden Euro (+7 Prozent bei gleichen Wechselkursen). Die Region LATAM erzielte Umsatzerlöse in Höhe von 2,8 Milliarden Euro, eine Steigerung von acht Prozent (+15 Prozent bei gleichen Wechselkursen). Die Region APAC verzeichnete eine Steigerung von 46 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro. Die Region EMEA verzeichnete einen Rückgang von drei Prozent auf 4,8 Milliarden Euro. Die Luxus- und Sportmarken steigerten ihre Umsätze vor allem wegen des Wachstums von Maserati um 14 Prozent auf 0,9 Milliarden Euro. Die Umsätze der Sparte Zulieferteile und Anlagenbau waren mit 2,1 Milliarden Euro gegenüber dem Vorjahresquartal um fünf Prozent gestiegen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit lag im zweiten Quartal 2013 bei 1,029 Milliarden Euro im Vergleich zu 947 Millionen Euro im zweiten Quartal 2012 (wertberichtigt aufgrund der Anwendung der geänderten Version von IAS 19). Die Region NAFTA verzeichnete ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Höhe von 668 Millionen Euro (660 Millionen Euro im zweiten Quartal 2012, wertberichtigt aufgrund der Anwendung der geänderten Version von IAS 19), das den Anstieg der Verkaufszahlen und die besseren Preise widerspiegelt, die von höheren betrieblichen Kosten im Zusammenhang mit der Einführung neuer Produkte ausgeglichen wurden. Die Region LATAM erzielte im zweiten Quartal 2013 ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Höhe von 224 Millionen Euro (238 Millionen Euro im zweiten Quartal 2012: abzüglich der Wechselkursauswirkungen liegt das Ergebnis auf Vorjahresniveau aufgrund höherer Verkaufszahlen und eines besseren Mix, die den inflationären Anstieg der Kosten ausgeglichen haben). Die Region APAC verzeichnete ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Höhe von 99 Millionen Euro, ein Zuwachs von 35 Millionen Euro im Vergleich zum zweiten Quartal 2012. Grund dafür sind die höheren Verkaufszahlen. Die Region EMEA schloss das zweite Quartal 2013 mit einem Verlust der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 98 Millionen Euro; dies sind 40 Millionen Euro weniger als im Vorjahresquartal. Die rigorosen Maßnahmen zur Kostendämpfung und ein günstigerer Verkaufsmix, der vom Erfolg des Fiat 500L profitierte, konnten die negativen Auswirkungen der kontinuierlich rückläufigen Nachfrage und des steigenden Preisdrucks mehr als ausgleichen. Bei den Luxus- und Sportmarken lag das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit bei 105 Millionen Euro und damit im Wesentlichen auf dem Niveau des zweiten Quartals 2012. Ferrari verbesserte sich um neun Prozent, während das Ergebnis von Maserati durch die Kosten für die Einführung des neuen Quattroporte beeinträchtigt wurde. Die Sparte Zulieferteile und Anlagenbau konnte ihr Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit im zweiten Quartal 2013 um 28 Prozent auf 60 Millionen Euro steigern. Hierzu trug Magneti Marelli mit einem Zuwachs von 35 Prozent im Vergleich zum zweiten Quartal 2012 mit mehr als 80 Prozent bei. Der Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag im zweiten Quartal 2013 bei 1,057 Milliarden Euro gegenüber 932 Millionen Euro im zweiten Quartal 2012, (wertberichtigt aufgrund der Anwendung der geänderten Version von IAS 19). Die außergewöhnlichen Posten enthalten im Berichtsquartal einen Zufluss von 166 Millionen Euro, mit einer entsprechenden Nettosenkung der Pensionsverpflichtungen aufgrund der Änderungen der leistungsorientierten Pensionspläne für die in den Vereinigten Staaten und in Kanada beschäftigten Mitarbeiter von Chrysler. Verbucht wurden auch Kosten von 115 Millionen Euro für freiwillige Rückrufkampagnen und Kundenzufriedenheitsmaßnahmen im Monat Juni 2013. Bei den Volumenmarken stieg das EBIT in der Region NAFTA um sieben Prozent auf 733 Millionen Euro und in der Region LATAM betrug es 224 Millionen Euro (238 Millionen Euro im zweiten Quartal 2012). In der Region APAC stieg das EBIT um 27 Prozent auf 76 Millionen Euro, während die Region EMEA ihren Verlust im Berichtsquartal, der sich auf -74 Millionen Euro belief, um 110 Millionen Euro verringern konnte (im zweiten Quartal 2012 war darin die außergewöhnliche Aufwendung in Höhe von 91 Millionen Euro aufgrund der Abwertung der Beteiligung am Joint-Venture SevelNord enthalten). Bei den Luxus- und Sportmarken lag das EBIT bei 105 Millionen Euro und entsprach damit dem zweiten Quartal 2012, während es in der Sparte Zulieferteile und Anlagenbau bei 60 Millionen lag, was einem Zuwachs von 13 Millionen Euro entspricht. Die finanziellen Nettoaufwendungen lagen bei 502 Millionen Euro, ein Rückgang um 17 Millionen Euro im Vergleich zu 519 Millionen Euro im zweiten Quartal 2012 (wertberichtigt aufgrund der Anwendung der geänderten Version von IAS 19). Abzüglich der Bewertung von Equity Swaps in Verbindung mit Aktienoptionen von Fiat nach Marktwert (Ertrag von 21 Millionen Euro im zweiten Quartal 2013 und Verlust von neun Millionen Euro im entsprechenden Vorjahresquartal) lagen die finanziellen Nettoaufwendungen um 13 Millionen Euro höher als im zweiten Quartal 2012. Das Ergebnis vor Steuern belief sich auf 555 Millionen Euro (413 Millionen Euro im zweiten Quartal 2012, wertberichtigt aufgrund der Anwendung der geänderten Version von IAS 19). Die Veränderung spiegelt die Steigerung des EBIT in Höhe von 125 Millionen Euro und den Rückgang der finanziellen Nettoaufwendungen in Höhe von 17 Millionen Euro wider. Die Ertragssteuern lagen bei 120 Millionen Euro. Ohne Berücksichtigung von Chrysler beliefen sich die Ertragssteuern von Fiat auf 89 Millionen Euro. Sie beziehen sich hauptsächlich auf die zu versteuernden Ergebnisse der außerhalb Europas tätigen Konzerngesellschaften sowie auf die in Italien anfallenden Steuern (IRAP). Der Nettogewinn lag im zweiten Quartal 2013 bei 435 Millionen Euro (239 Millionen Euro im zweiten Quartal 2012, wertberichtigt aufgrund der Anwendung der geänderten Version von IAS 19). Der auf die Aktionäre der Konzernmutter entfallende Anteil des Ergebnisses lag bei 142 Millionen Euro (gegenüber 32 Millionen Euro im zweiten Quartal 2012). Ohne Berücksichtigung von Chrysler betrug der Nettoverlust von Fiat 247 Millionen Euro und lag damit auf Vorjahresniveau. Die betriebliche Nettoverschuldung belief sich zum 30. Juni 2013 auf 6,7 Milliarden Euro gegenüber 7,1 Milliarden Euro Ende März 2013. Die betriebliche Nettoverschuldung von Fiat ohne Chrysler lag bei 5,4 Milliarden Euro, ein Rückgang um 0,3 Milliarden Euro im Vergleich zum 31. März 2013: der durch die Tätigkeiten im Berichtszeitraum erzeugte Cashflow, einschließlich des saisonbedingten Verringerung des betriebsnotwendigen Kapitals, konnte die Investitionen im Berichtszeitraum in Höhe von 0,9 Milliarden Euro mehr als ausgleichen. Chrysler konnte die betriebliche Nettoverschuldung um 0,1 Milliarden Euro auf 1,3 Milliarden Euro senken, dabei sind die Investitionen im Wesentlichen mit dem durch die Tätigkeiten erzeugten Cashflow abgedeckt. Die Liquidität, die noch nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von drei Milliarden Euro einschließt, belief sich auf 21

Milliarden Euro (21,3 Milliarden Euro zum 31. März 2013), wobei der Rückgang gegenüber dem ersten Quartal auf eine erhebliche negative Auswirkung der Wechselkurse zurückzuführen ist. Bei Fiat ohne Chrysler lag die Liquidität bei 10,9 Milliarden Euro (11 Milliarden Euro zum 31. März 2013); 10,1 Milliarden Euro entfallen auf Chrysler, wobei die letztgenannte Kennzahl bei Umrechnung in US-Dollar unverändert ist (13,2 Milliarden Dollar inklusive 1,3 Milliarden Dollar nicht in Anspruch genommener Kreditlinien).
Ergebnisse des ersten Halbjahrs 2013
Die Umsatzerlöse des Konzerns lagen im ersten Halbjahr 2013 bei 42,1 Milliarden Euro und damit nominal auf Vorjahresniveau, bei gleichbleibenden Wechselkursen jedoch um drei Prozent höher. Die Umsatzerlöse der Region NAFTA betragen 21,5 Milliarden Euro und lagen damit nominal auf Vorjahresniveau (+2 Prozent bei gleichbleibenden Wechselkursen). Die Region LATAM verzeichnete Umsatzerlöse in Höhe von 5,3 Milliarden Euro, dies ist ein Anstieg von zwei Prozent im Vergleich zu 2012 (+10 % bei gleichbleibenden Wechselkursen). In der Region APAC stiegen die Umsatzerlöse um 41 Prozent auf 2,1 Milliarden Euro. In der Region EMEA lagen die Umsatzerlöse bei 9,1 Milliarden Euro, ein Rückgang um drei Prozent im Vergleich zum ersten Halbjahr 2012, der hauptsächlich auf die gesunkenen Verkaufszahlen in Europa zurückzuführen ist. Die Luxus- und Sportmarken steigerten ihre Umsätze dank der Zuwächse in Asien und Nordamerika um neun Prozent auf 1,6 Milliarden Euro. Die Umsätze der Sparte Zulieferteile und Anlagenbau lagen mit 4,1 Milliarden Euro auf Vorjahresniveau.
Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit lag im ersten Halbjahr 2013 bei 1,647 Milliarden Euro, ein Rückgang um 106 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Die Region NAFTA verzeichnete ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Höhe von 1,065 Milliarden Euro, dies sind 209 Millionen Euro weniger als im ersten Halbjahr 2012 (wertberichtigt aufgrund der Anwendung der geänderten Version von IAS 19), aufgrund des Ergebnisses des ersten Quartals 2013, in dem sich die niedrigeren Verkaufszahlen und höheren betrieblichen Kosten im Zusammenhang mit der Einführung neuer Produkte bemerkbar machten. Die Region LATAM erzielte im ersten Halbjahr Quartal 2013 ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Höhe von 410 Millionen Euro, ein Rückgang von 13 Prozent nominal und von fünf Prozent bei gleichbleibenden Wechselkursen. Abzüglich der Wechselkursauswirkungen ist der Rückgang hauptsächlich auf das Ergebnis des ersten Quartals 2013 zurückzuführen, das unter einem ungünstigen Produktionsmix zu leiden hatte. Die Region APAC verbesserte ihr Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit um 41 Prozent auf 199 Millionen Euro. Die Region EMEA schloss das erste Halbjahr 2013 mit einem Verlust der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 255 Millionen Euro - 90 Millionen Euro bzw. 26 Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum. Dies ist einem günstigeren Produktmix und den rigorosen Maßnahmen zur Kostendämpfung zu verdanken. Bei den Luxus- und Sportmarken verbesserte sich das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit um drei Prozent auf 181 Millionen Euro, während das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in der Sparte Zulieferteile und Anlagenbau sich um 13 Prozent auf 93 Millionen Euro steigerte.
Der Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag im ersten Halbjahr 2013 bei 1,66 Milliarden Euro gegenüber 1,767 Milliarden Euro im ersten Halbjahr 2012 (wertberichtigt aufgrund der Anwendung der geänderten Version von IAS 19). Bei den Volumenmarken sank das EBIT in der Region NAFTA um 14 Prozent auf 1,133 Milliarden Euro (wertberichtigt aufgrund der Anwendung der geänderten Version von IAS 19), hauptsächlich wegen des niedrigeren Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. In der Region LATAM betrug das EBIT 351 Millionen Euro (473 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2012) wegen der Entwicklung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit und der außergewöhnlichen Aufwendungen aufgrund der Abwertung des venezolanischen Bolívar Fuerte (VEF) gegenüber dem US-Dollar. In der Region APAC stieg das EBIT um 20 Prozent auf 174 Millionen Euro. Im ersten Halbjahr 2013 verringerte sich der Verlust in der Region EMEA, der sich auf 185 Millionen Euro belief, um 169 Millionen Euro (im ersten Halbjahr 2012 war darin die außergewöhnliche Aufwendung aufgrund der Abwertung der Beteiligung am Joint-Venture SevelNord enthalten).
Die finanziellen Nettoaufwendungen lagen bei 945 Millionen Euro, ein Rückgang um sechs Millionen Euro im Vergleich zum ersten Halbjahr 2012. Abzüglich der Bewertung von Equity Swaps in Verbindung mit Aktienoptionen von Fiat nach Marktwert (Ertrag von 36 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2013 und von 29 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2012) lagen die finanziellen Nettoaufwendungen auf dem Niveau des ersten Halbjahrs 2012.
Das Ergebnis vor Steuern belief sich auf 715 Millionen Euro (816 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2012, wertberichtigt aufgrund der Anwendung der geänderten Version von IAS 19). Die Veränderung um 101 Millionen Euro spiegelt den Rückgang des EBIT in Höhe von 107 Millionen Euro und die Verringerung der finanziellen Nettoaufwendungen wider.
Die Ertragssteuern lagen bei 249 Millionen Euro. Ohne Berücksichtigung von Chrysler beliefen sich die Ertragssteuern von Fiat auf 189 Millionen Euro. Sie beziehen sich hauptsächlich auf die zu versteuernden Ergebnisse der außerhalb Europas tätigen Konzerngesellschaften sowie auf die in Italien anfallenden Steuern (IRAP).
Der Nettogewinn lag im ersten Halbjahr 2013 bei 466 Millionen Euro (501 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2012, wertberichtigt aufgrund der Anwendung der geänderten Version von IAS 19). Der auf die Aktionäre der Konzernmutter entfallende Anteil des Ergebnisses lag bei 59 Millionen Euro (gegenüber 67 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2012). Ohne Berücksichtigung von Chrysler betrug der Nettoverlust von Fiat 482 Millionen Euro und lag damit um 42 Millionen Euro niedriger als im ersten Halbjahr 2012.
Die betriebliche Nettoverschuldung belief sich zum 30. Juni 2013 auf 6,7 Milliarden Euro gegenüber 6,5 Milliarden Euro zu Beginn des Geschäftsjahrs. Chrysler konnte die betriebliche Nettoverschuldung um 0,2 Milliarden Euro senken und den Anstieg um 0,4 Milliarden Euro, den der übrige Konzern verzeichnete, teilweise ausgleichen. Im ersten Halbjahr beliefen sich die Investitionen des Konzerns auf insgesamt 3,5 Milliarden Euro (3,2 Milliarden Euro im ersten Halbjahr 2012), davon entfielen 1,6 Milliarden Euro auf Fiat ohne Chrysler (1,3 Milliarden Euro im ersten Halbjahr 2012).
VOLUMENMARKEN
Zweites Quartal
Im zweiten Quartal 2013 wurden in der Region NAFTA insgesamt 572.000 Fahrzeuge ausgeliefert, ein Zuwachs von vier Prozent im Vergleich zum zweiten Quartal 2012. In den Vereinigten Staaten wurden 468.000 Fahrzeuge ausgeliefert (+5 %), in Kanada 80.000 (+9 %) und in Mexiko und anderen Ländern 24.000 Einheiten. Das Berichtsquartal profitierte von der vollen Produktion des Jeep Grand Cherokee 2014 und der Version 2013 der RAM Heavy-Duty-Pickups.
In der Region NAFTA belief sich die Zahl der verkauften Fahrzeuge im zweiten Quartal 2013 auf 582.000 Einheiten, ein Zuwachs von zehn Prozent im Vergleich zum zweiten Quartal 2012. In den Vereinigten Staaten wurden 479.000 Einheiten verkauft, ein Zuwachs von zehn Prozent, und in Kanada stiegen die Verkaufszahlen um neun Prozent auf 81.000 Einheiten. In beiden Ländern liegt der Anstieg über dem Marktdurchschnitt. In den Vereinigten Staaten konnte der Konzern die monatlichen Verkaufszahlen im Vergleich zum Vorjahr zum 39. Mal in Folge verbessern und verzeichnete in Bezug auf die Verkaufszahlen das beste zweite Quartal seit 2007.
Im zweiten Quartal 2013 verzeichnete der Markt in den Vereinigten Staaten ein Wachstum von acht Prozent, dies sind 4,2 Millionen verkaufte Fahrzeuge. Der Marktanteil des Konzerns verbesserte sich im Vergleich zum zweiten Quartal 2012 um 0,2 Prozentpunkte auf 11,4 Prozent. Die Marke Jeep verkaufte insgesamt 128.000 Fahrzeuge, eine Steigerung von einem Prozent im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum, wobei Zuwächse bei allen Fahrzeugmodellen der aktuellen Produktion zu verzeichnen, wie beim Jeep Grand Cherokee (+27 %), Jeep Compass (+30 %), Jeep Patriot (+14 %) und Jeep Wrangler (+12 %). Dodge, die meistverkaufte Marke des Konzerns in den Vereinigten Staaten, verzeichnete im Berichtsquartal 159.000 verkaufte Fahrzeuge bei einem Zuwachs von 18 Prozent im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum, zu dem hauptsächlich der neue Dodge Dart (22.000 Einheiten - der Verkauf begann erst im Jahr 2012), sowie die Modelle Durango (+42 %), Challenger (+19 %) und Charger (+11 %) beitrugen.
Mit 96.000 verkauften Einheiten verzeichnete die Marke RAM einen Umsatzanstieg von 31 Prozent und das beste zweite Quartal seit 2007, mit Zuwächsen im Segment der leichten Pickups (+41 %) und der schweren Pickups (+12 %). Die Marke Chrysler verkaufte im zweiten Quartal 2013 84.000 Fahrzeuge, ein Rückgang von fünf Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal, hauptsächlich wegen der niedrigen Verkaufszahlen des Chrysler 300.
Im zweiten Quartal 2013 verzeichnete der Markt in Kanada mit 538.000 verkauften Fahrzeugen einen Anstieg von fünf Prozent im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum. Der Marktanteil des Konzerns stieg um 0,6 Prozentpunkte auf 15,1 Prozent. Die meistverkauften Modelle waren der RAM Light-Duty-Pickup, der Jeep Grand Cherokee, der Dodge Avenger und der Dodge Dart. Im Monat Juni wurde die 43. Verbesserung der monatlichen Verkaufszahlen in Folge im Vergleich zum Vorjahreszeitraum verzeichnet, die längste Erfolgsserie in der Geschichte von Chrysler.
In den Vereinigten Staaten und in Kanada beliefen sich die Verkaufszahlen der Marke Fiat im zweiten Quartal 2013 auf mehr als 14.000 Einheiten. Im Mai wurde der neue Fiat 500L in den Vereinigten Staaten eingeführt und erweitert die bisherige aus den Modellen Fiat 500 und Fiat 500 Cabrio bestehende Palette.
In der Region NAFTA wurden Umsatzerlöse in Höhe von 11,5 Milliarden Euro erzielt, ein Zuwachs von fünf Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal (+7 % bei gleichbleibenden Wechselkursen hauptsächlich wegen der höheren Zahl der Auslieferungen).
Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit im zweiten Quartal 2013 belief sich auf 668 Millionen Euro. Der Zuwachs von einem Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal ist vor allem der höheren Zahl der Auslieferungen nach der Einführung von Schlüsselmodellen im ersten Quartal und günstigeren Preisen zu verdanken, die teilweise durch höhere betriebliche Kosten im Zusammenhang mit neuen Modellen und der Aufwertung der Produkte ausgeglichen wurden.
Der Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag bei 733 Millionen Euro und spiegelt die gute Entwicklung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit und der außergewöhnlichen Erträge wider. Insbesondere wurde im Berichtsquartal ein außergewöhnlicher Ertrag in Höhe von 166 Millionen Euro verbucht, wegen der entsprechenden Nettosenkung der Pensionsverpflichtungen aufgrund der Änderungen der leistungsorientierten Pensionspläne für die in den Vereinigten Staaten und in Kanada beschäftigten Mitarbeiter von Chrysler. Dieser Ertrag ergibt sich aus der Aufgabe von künftigen Leistungen ab dem 31. Dezember 2013 (ab 31. Dezember 2014 für die kanadischen Pläne), die teilweise ausgeglichen werden durch die Auswirkungen aufgrund der Verbesserungen der Ruhestandsbedingungen.
Die Pensionspläne in den Vereinigten Staaten wurden zur Anpassung an die Vorschriften des Internal Revenue Services

(IRS) geändert. Die außergewöhnlichen Aufwendungen enthalten unter anderem Kosten für freiwillige Rückrufmaßnahmen aus Sicherheitsgründen im Monat Juni 2013 bei den Modellen Jeep Grand Cherokee 1993-1998 und Jeep Liberty 2002-2007 und für Kundenzufriedenheitsmaßnahmen bei den Modellen Jeep Grand Cherokee 1999-2004. Im Berichtsjahr erhielt der Konzern zahlreiche Preise und Auszeichnungen. So wurden die Modelle Chrysler 200 Convertible, Dodge Durango und Dodge Dart in ihren Segmenten von Strategic Vision's Total Quality Index in die Liste "Best 2013 Total Quality" aufgenommen. Außerdem wurde der Chrysler Town-&Country von der Texas Auto Writers Association zum "2013 Minivan of Texas" gewählt, sowie in seinem Segment von Strategic Vision's Total Quality Index für "Best 2013 Total Quality" und in der J.D. Power 2013 Initial Quality Study als "Highest-Ranking Minivan" ausgezeichnet. Der Jeep Grand Cherokee, der höchstprämierte SUV aller Zeiten, erhielt weiterhin Auszeichnungen, wie unter anderem als "Midsize SUV Challenge" von Cars.com/USA Today und "Official Winter Vehicle of New England" von der New England Motor Press Association, während der RAM Pickup 1500 des Jahres 2013 zum "2013 Automobile Magazine All-Star" gekürt wurde. Im ersten Halbjahr 2013 wurden in der Region NAFTA insgesamt 1.082.000 Fahrzeuge ausgeliefert, ein Zuwachs von einem Prozent im Vergleich zum ersten Halbjahr 2012. In den Vereinigten Staaten wurden 888.000 Fahrzeuge ausgeliefert (+3 %) und in Kanada 150.000 (+1 %). In Mexiko und anderen Ländern lag die Zahl der ausgelieferten Fahrzeuge bei 44.000. In den ersten sechs Monaten 2013 lag die Zahl der verkauften Fahrzeuge in der Region NAFTA bei 1.090.000, dies ist ein Zuwachs von neun Prozent im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum. In den Vereinigten Staaten wurden 908.000 Fahrzeuge verkauft, ein Anstieg von neun Prozent. Im Berichtszeitraum wurden in Kanada 139.000 Einheiten (+7 %) und in Mexiko 43.000 Einheiten verkauft. Im ersten Halbjahr 2013 verzeichnete der Markt in den Vereinigten Staaten mit acht Millionen verkauften Fahrzeugen ein Wachstum von sieben Prozent. Der Marktanteil des Konzerns insgesamt lag bei 11,4 Prozent gegenüber 11,2 Prozent im ersten Halbjahr 2012. Die Marke Jeep verkaufte insgesamt 229.000 Fahrzeuge, ein Rückgang von fünf Prozent im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum, der hauptsächlich auf die gesunkene Produktion im ersten Halbjahr aufgrund der Einführung von Schlüsselmodellen im Berichtszeitraum zurückzuführen ist. Die Marke Dodge erzielte mit 318.000 verkauften Fahrzeugen einen Zuwachs von 22 Prozent im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum, der dem Dodge Dart zu verdanken ist. Die Marke RAM verkaufte 175.000 Einheiten und erzielte eine Umsatzsteigerung von 23 Prozent. Die Verkaufszahlen der Marke Chrysler beliefen sich im ersten Halbjahr 2013 auf 164.000, ein Rückgang von zwei Prozent im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum. Der Markt in Kanada verzeichnete mit 901.000 verkauften Fahrzeugen ein Wachstum von zwei Prozent im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum. Der Marktanteil des Konzerns lag bei 15,5 Prozent und war damit um 0,8 Prozentpunkte höher als im ersten Halbjahr 2012. In den Vereinigten Staaten und in Kanada beliefen sich die Verkaufszahlen des Fiat 500 auf 26.000 Einheiten und lagen damit auf Vorjahresniveau. In der Region NAFTA wurden Umsatzerlöse in Höhe von 21,5 Milliarden Euro erzielt, ein Zuwachs von einem Prozent (+2 Prozent bei gleichbleibenden Wechselkursen) im Vergleich zum Vorjahr aufgrund der höheren Volumina. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit im ersten Halbjahr 2013, das sich auf 1,065 Milliarden Euro belief, verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr um 16 Prozent (1,274 Milliarden Euro, wertberichtigt aufgrund der Anwendung der geänderten Version von IAS 19), da das Ergebnis des ersten Halbjahrs vom Rückgang der Verkaufszahlen und von höheren betrieblichen Kosten im Zusammenhang mit der Einführung neuer Produkte betroffen war. Der Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag bei 1,133 Milliarden Euro (1,312 Milliarden Euro im ersten Halbjahr 2012) und spiegelt die gute Entwicklung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit wider. EMEA Zweites Quartal Im Berichtsjahr wurden in der Region EMEA insgesamt 287.000 Einheiten (Pkw und Transporter) ausgeliefert, ein Rückgang von rund 14.000 Einheiten bzw. fünf Prozent im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum. In der Pkw-Sparte wurden insgesamt 234.000 Fahrzeuge ausgeliefert, was einem Rückgang von fünf Prozent gegenüber dem zweiten Quartal 2012 entspricht, während im Berichtsquartal 53.000 Transporter ausgeliefert wurden, ein Rückgang von drei Prozent im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum. In Europa (EU 27 und EFTA-Staaten) verzeichnete der Automobilmarkt im Berichtsquartal einen erneuten Rückgang im Vergleich zum Vorjahr (-4 Prozent bei 3,3 Millionen an Endkunden verkaufte Fahrzeuge), mit Einbußen in den wichtigen Ländern mit Ausnahme von Spanien (+2 %) und Großbritannien (+13 %), wo das zweite staatliche Förderprogramm bzw. die Erneuerung von Flotten eine positive Performance begünstigten. Im Vergleich zum zweiten Quartal 2012 musste der Markt in Italien und Frankreich Einbußen von jeweils acht Prozent und in Deutschland von vier Prozent hinnehmen. In den übrigen Ländern Europas war die Nachfrage insgesamt um neun Prozent rückläufig. Im zweiten Quartal 2013 lag der Marktanteil der Marken von Fiat und Chrysler in Europa bei 6,3 Prozent, ein Rückgang um 0,5 Prozentpunkte im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum, der die kontinuierliche Schwäche des italienischen Marktes innerhalb Europas widerspiegelt. Der Fiat Panda und der Fiat 500 sind mit Marktanteilen von 14,3 Prozent bzw. 13,5 Prozent weiterhin die meistverkauften Fahrzeuge im A-Segment. Eine positive Performance erzielte mit 18.000 verkauften Fahrzeugen im Berichtsquartal auch der Fiat 500L, der mit einem Marktanteil von 16,1 Prozent in seinem Segment die Führungsposition anstrebt. In Italien lag der Marktanteil des Konzerns bei 29,3 Prozent und verringerte sich damit um 1,9 Prozentpunkte im Vergleich zum zweiten Quartal 2012, das von dem Aufschwung nach Beendigung der Streiks im Straßentransportgewerbe im ersten Quartal profitierte. Der Marktanteil stieg in Spanien (+0,3 Prozentpunkte auf 3,8 Prozent) und Frankreich (+0,3 Prozentpunkte auf 3,5 Prozent), während er in Großbritannien (3,1 Prozent) stabil blieb und in Deutschland um 0,5 Prozentpunkte auf 2,8 Prozent sank. Die Verkaufszahlen des Konzerns wurden außerdem durch Lieferengpässe bei Komponenten für bestimmte Modelle beeinträchtigt. Der Markt für Transporter in Europa (EU 27 und EFTA-Staaten) war im zweiten Quartal 2013 bei 414.000 verkauften Einheiten im Vergleich zum Vorjahresquartal um drei Prozent rückläufig. Auch im Transporter-Segment schlug die besonders ungünstige Nachfragesituation in Italien mit einem Rückgang von 22 Prozent zu Buche. Der Marktanteil von Fiat Professional in Europa belief sich wie im zweiten Quartal 2012 auf 13,5 Prozent. Ohne Berücksichtigung von Italien lag der Marktanteil in den übrigen Ländern Europas im zweiten Quartal 2013 bei 11,4 Prozent, ein Anstieg um 0,6 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr. Der Fiat Ducato positionierte sich mit 34.000 verkauften Einheiten und einem Marktanteil von 22,9 Prozent (+1,2 Prozentpunkte im Vergleich zum zweiten Quartal 2012) unter den meistverkauften Fahrzeugen in seinem Segment. In Italien lag der Marktanteil bei 43,6 Prozent, ein Rückgang von 0,7 Prozentpunkten im Vergleich zum zweiten Quartal 2012. Die Region EMEA schloss das zweite Quartal 2013 mit Umsatzerlösen in Höhe von rund 4,78 Milliarden Euro, dies sind drei Prozent weniger als im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Im zweiten Quartal 2013 belief sich das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit auf -98 Millionen Euro, eine Verbesserung von 40 Millionen Euro, entsprechend rund 29 Prozent. Dieses Ergebnis wurde durch rigorose Einsparungen und durch einen besseren Mix (vor allem wegen des Erfolgs des Fiat 500L) erzielt, wodurch die niedrigeren Verkaufszahlen und der andauernde Preisdruck ausgeglichen werden konnten. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag bei -74 Millionen Euro (-184 Millionen Euro im zweiten Quartal 2012) aufgrund der Abwertung der Beteiligung am Joint-Venture SevelNord in Höhe von 91 Millionen Euro). Das Ergebnis der Beteiligungen erbrachte einen positiven Beitrag in Höhe von 39 Millionen Euro im Vergleich zu 45 Millionen Euro im zweiten Quartal 2012. Im Berichtsjahr stellte Fiat den neuen Fiat 500L Living vor, das neue Modell aus der Fiat-500-Familie. Der Fiat 500L Living ist das geräumigste Fahrzeug seiner Kategorie und bietet bei nur 4,35 Meter Länge den größten Kofferraum in seinem Segment und eine Konfiguration mit 5+2 Sitzplätzen. Im Berichtsjahr wurde Fiat mit verschiedenen Preisen ausgezeichnet, wie mit dem renommierten Titel "Best Green Engine of the Year 2013", der an den Motor TwinAir Turbo mit Erdgasantrieb vergeben wurde. Außerdem wurde das Bremssystem "City Brake Control", das den Bremsvorgang automatisch auslöst, um Auffahrunfälle bis zu einer Geschwindigkeit von 30 km/h zu verhindern, mit dem Preis "Euro NCAP Advanced" ausgezeichnet. Das Bremssystem ist beim Fiat Panda und Fiat 500L erhältlich. Die Marke Jeep führte den neuen Grand Cherokee 2014 ein und begann, Bestellungen für den neuen Jeep Compass 2014 anzunehmen, der mit neuem Außendesign und vielseitigeren, komfortablen Innenausstattungen sowie einer vollständigen Sicherheitsausrüstung verbessert wurde. Das Werk Pomigliano erhielt die höchste Auszeichnung (Gold Award) für die Anwendung des World Class Manufacturing: zum ersten Mal wurde ein Montagewerk von Fiat mit dieser renommierten Auszeichnung prämiert. Im ersten Halbjahr 2013 wurden in der Region EMEA insgesamt 532.000 (Pkw und Transporter) ausgeliefert, ein Rückgang von rund 29.000 Einheiten bzw. fünf Prozent im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum. In der Pkw-Sparte wurden insgesamt 428.000 Fahrzeuge ausgeliefert, was einem Rückgang von 6,5 Prozent gegenüber dem ersten Halbjahr 2012 entspricht. Erhebliche Einbußen waren in Italien und Deutschland zu verzeichnen. Im Berichtszeitraum wurden 104.000 Transporter ausgeliefert wurden, ein Zuwachs von einem Prozent - trotz der Verkaufsschwäche in Italien und Deutschland. In Europa verzeichnete der Automobilmarkt im ersten Halbjahr 2013 einen Rückgang von sieben Prozent auf 6,4 Millionen verkaufte Fahrzeuge. Die insgesamt rückläufige Tendenz ist vor allem auf die schlechte Nachfrageentwicklung in Italien (-10 %), Frankreich (-11 %) und in Deutschland (-8 %) zurückzuführen. Im ersten Halbjahr 2013 lag der Marktanteil der Marken von Fiat und Chrysler in Europa insgesamt bei 6,3 Prozent, ein Rückgang um 0,3 Prozentpunkte im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum. Der Rückgang ist hauptsächlich durch den ungünstigen Marktmix bedingt. In Italien belief sich der Marktanteil bei 29,2 Prozent und lag damit um 0,3 Prozent niedriger als im Vorjahreszeitraum. Der Markt für Transporter in Europa (EU 27 und EFTA-Staaten) war im ersten Halbjahr 2013 um sechs Prozent rückläufig. Die Entwicklung wurde besonders von den erheblichen Einbußen in Italien (-23 %), Frankreich (-10 %) und Deutschland (-7 %) beeinträchtigt. Der Marktanteil von Fiat Professional in Europa lag bei 12,6 Prozent, ein Anstieg um 0,2 Prozentpunkte im Vergleich zum ersten Halbjahr 2012 trotz des ungünstigen Marktmix. Die Region EMEA schloss das erste Halbjahr 2013 mit Umsatzerlösen in Höhe

von rund 9,13 Milliarden Euro, dies sind drei Prozent weniger als im entsprechenden Vorjahreszeitraum, hauptsächlich wegen des Rückgangs der Verkaufszahlen.
Im ersten Halbjahr 2013 belief sich der Verlust der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit auf 255 Millionen Euro, dies sind 90 Millionen Euro weniger als der Verlust von 345 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2012.
Der Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag bei -185 Millionen Euro (-354 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2012, enthielt außergewöhnliche Aufwendungen in Höhe von 91 Millionen Euro). Das Ergebnis der Beteiligungen lag bei 77 Millionen Euro gegenüber 81 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2012.
Aussichten für das laufende Jahr (2013)
Der Konzern bestätigt seine Ziele für das Geschäftsjahr 2013 wie folgt:
Umsatzerlöse zwischen 88 und 92 Milliarden Euro;
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zwischen 4 und 4,5 Milliarden Euro;
Nettogewinn zwischen 1,2 und 1,5 Milliarden Euro;
Betriebliche Nettoverschuldung rund 7 Milliarden Euro.

Fiat Group Automobiles Germany AG
Hanauer Landstrasse 176
60314 Frankfurt/Main
Deutschland
Telefon: 00800 / 25 32 00 00 (kostenfrei)
Mail: Kontakt@Alfaromeo.de
URL: <http://www.alfa-romeo.de>

Pressekontakt

Fiat Group Automobiles Germany AG

60314 Frankfurt/Main

alfa-romeo.de
Kontakt@Alfaromeo.de

Firmenkontakt

Fiat Group Automobiles Germany AG

60314 Frankfurt/Main

alfa-romeo.de
Kontakt@Alfaromeo.de

Hersteller von Autos.