



Tiedotusvälineille 12.1.2016

Julkaistavissa heti

## Mercedes-Benzin myyntiluvut 2015

# Mercedes-Benzille viides peräkkäinen ennätysvuosi

- Mercedes-Benz myi viime vuonna 1 871 511 henkilöautoa – kasvua 13,4 %
- Paras joulukuu koskaan (178 017 autoa) ja vahvin vuosineljännes (495 159 autoa)
- Yksittäisistä malleista C-sarja oli suosituin, kasvua SUV- ja kompaktiluokassa
- Mercedes-Benzejä ja smarteja myytiin yhteensä lähes kaksi miljoonaa kappaletta
- Uusien kuorma-autojen myynnissä rikottiin puolen miljoonan raja 2015

Mercedes-Benz toimitti asiakkailleen enemmän henkilöautoja kuin koskaan yhden vuoden aikana, yhteensä 1 871 511 kpl (+13,4 %). Mercedesille kyseessä oli jo viides peräkkäinen ennätysvuosi. Vuosi 2015 päättyi huimissa kasvuluvuissa, sillä joulukuun 178 017 auton myynnissä kasvua oli 9,1 % ja viimeisen vuosineljänneksen 495 159 auton kokonaisluvussa 8,8 % vuoden 2014 vastaaviin aikoihin verrattuna. Kun Mercedes-Benzin ja smartin toimittamat henkilöautot lasketaan yhteen, Daimler AG myi 1 990 909 uutta autoa vuonna 2015.

”Onnistuimme kasvattamaan myyntiämme kaikilla kolmella ydinmarkkina-alueellamme: Euroopassa, NAFTA-maissa sekä Aasian–Tyynenmeren alueella. Kiina kehittyi suurimmaksi yksittäiseksi markkina-alueeksemme 373 459 myydyllä autolla. Kasvumme Kiinassa oli 32,6 % eli merkittävästi suurempi kuin Kiinan automyynnissä keskimäärin”, Daimler AG:n pääjohtaja, **Dr. Dieter Zetsche** summaa.

Kasvun moottoreita vuonna 2015 olivat SUV- ja kompaktimallit. Mercedes-Benz myi ensimmäistä kertaa kummassakin autoluokassa yli puoli miljoonaa ajoneuvoa. ”Odotamme uutta pontta kysynnälle uudesta E-sarjastamme vuonna 2016. Uudet unelma-automme kuten S-Cabrio, C-Coupé sekä uuden sukupolven SL ja SLC lisäävät myös kiinnostusta Mercedes-Benzia kohtaan, Mercedes-Benzin myynti- ja markkinointijohtaja **Ola Källenius** lisää.

Mercedesin tulevaisuuden strategiassa korostuu hybridimallistojen laajentaminen. Viime vuonna Plug-In-hybridimalleja esiteltiin neljä: C 350 e (sedan + famari), GLE 500 e 4Matic sekä GLC 350 e 4Matic. Vuonna 2017 myynnissä on jo 10 Mercedesin lataushybridimallia. Uusi tämän luokan auto esitellään keskimäärin jo neljän kuukauden välein.

## **Eurooppa: kaksinumeroisia kasvulukuja tärkeillä markkina-alueilla**

Mercedes-Benz teki uuden myyntiennätyksen myös Euroopassa 798 852 autolla (+10,5 %). Saksassa merkki säilytti premium-merkkien markkinajohtajuuden, ja kasvua kirjattiin 4,7 %. Isossa-Britanniassa vastaava luku oli +17, Italiassa +13,8, Espanjassa +27,3, Turkissa +30,9 ja Hollannissa +30,7 prosenttia.

Aasian–Tyynenmeren alueen myyntiluvut nousivat neljänneksellä 615 325 autoon. Kiinassa lanseerattiin 15 uutta tai uudistunutta Mercedes-mallia, ja myyntiverkosto kasvoi noin 500 myymälään viime vuoden aikana. Kiina oli ensi kertaa merkin suurin yksittäinen markkina-alue, ja myös paikallinen tuotanto laajeni merkittävästi GLA- ja GLC-malleilla. Etelä-Koreassa myynti kasvoi 26,8 ja Malesiassa 56,5 prosenttia. NAFTA-maissa (USA, Kanada ja Meksiko) myytiin yhteensä 392 843 autoa (+5,2 %).

Mercedes-Benzin kompaktimalleja (A-, B-, CLA-, CLA Shooting Brake ja GLA-sarjat) myytiin vuoden aikana 582 531 kappaletta (+25,8 %). Yksittäisistä malleista suosituin oli C-sarja, jonka sedan- ja farmarimalleja toimitettiin 443 909 kappaletta (+40,1 %). Maailman eniten myyty edustusauto oli edelleen S-sarjan Mercedes-Benz. S-sarjan autoista noin joka kolmas myytiin Kiinassa. SUV-mallien myynti kasvoi 26,6 % yhteensä 525 866 auton. Suosituimmat olivat GLC ja GLA, joiden kysyntä lähes kaksinkertaistui.

Mercedes–AMG teki ennätysvuoden 68 875 myydyllä autolla (+44,6 %). Myynti on yli kaksinkertaistunut kolmen vuoden aikana. AMG-autojen kysyntä on vilkkainta USA:ssa, Saksassa ja Kiinassa. Myös smartilla meni hyvin: autoja myytiin yhteensä 119 398, mikä toi kaupunkiautojen klassikolle 32,9 prosentin kasvun vuodesta 2014. smartin ydinmarkkina-alueita ovat Saksa, Italia, Iso-Britannia, Ranska ja Espanja.

### **Hyötyajoneuvot: Daimler saavutti tavoitteen yli puolen miljoonan kuorma-auton myynnistä**

Daimler Trucks onnistui vuonna 2015 tavoitteessaan: asiakkaille toimitettiin yli puoli miljoonaa kuorma-autoa ja myynti kasvoi hieman, vaikka markkinaympäristö oli monilla myyntialueilla vaikea. ”Myyntimme kasvoi kolmatta vuotta peräkkäin. Kiitos luokkiensa johtavien mallien teimme yhden parhaista vuosista Daimler Trucksin historiassa”, pääjohtaja **Dr. Wolfgang Bernhard** kiittää.

Vuoden 2015 lopulliset myyntiluvut esitellään helmikuussa Daimlerin yhtiökokouksessa, mutta ennakkoon kootut tiedot kertovat puolen miljoonan kuorma-auton rajan ylittyneen joulukuussa. Vuonna 2014 Daimler Trucks myi yhteensä 495 700 kuorma-autoa Mercedes-Benz-, FUSO-, Freightliner-, Western Star-, Thomas Built Buses – ja BharatBenz-tuotemerkkien alla. Markkinat kasvoivat viime vuoden aikana erityisesti Euroopassa ja Pohjois-Amerikassa, mutta vastaavasti laskivat merkittävästi Brasiliassa ja Indonesiassa.

”Olosuhteet kuorma-automarkkinoilla säilyvät haastavina vuonna 2016”, Bernhard huomauttaa. ”Tästä huolimatta tavoitteemme on yhä asetettu 700 000 kuorma-auton myyntilukuihin vuonna 2020.”

Uutta tulevaisuuden teknologiaa testataan Yhdysvaltain Nevadassa ja Saksassa koeajettavissa kuorma-autoissa, joihin on asennettu älykäs autonomisen ajamisen mahdollistava Highway Pilot – ohjausjärjestelmä. Testiajoja on toistaiseksi tehty noin 20 000 kilometriä. Tavoitteena on saada Highway Pilot –teknologia sarjatuotantoon 2–3 vuodessa.

### **Tiedotteeseen liittyviä lisätietoja:**

Veho-konsernin media-arkisto, tiedotteet ja pienet kuvat löytyvät osoitteesta

<http://news.cision.com/fi/veho-oy-ab>

Lisätietoja myös [www.veho.fi](http://www.veho.fi) ja [www.mercedes-benz.fi](http://www.mercedes-benz.fi) ja <http://media.daimler.com/>.

Isot kuvat tehtaan sivuilta <http://media.daimler.com/>

### **Lisätietoja:**

Karin Bäcklund, Veho Oy Ab, tiedotuspäällikkö, puh. 050–383 4490, [karin.backlund@veho.fi](mailto:karin.backlund@veho.fi)

Pauli Eskelinen, Mercedes-Benz henkilöautoryhmä, tuotepäällikkö, puh. 010-569 2530,  
[pauli.eskelinen@veho.fi](mailto:pauli.eskelinen@veho.fi)