

06. Juli 2016

## **Mercedes-Benz Halbjahresbilanz: zweistelliges Wachstum und 1 Million verkaufte Pkw**

- **Mercedes-Benz hat in den ersten sechs Monaten weltweit mehr als eine Million Fahrzeuge an Kunden ausgeliefert (+12,1%), so viele wie nie zuvor in einem Halbjahr.**
- **In den Kernregionen Europa, Asien-Pazifik und NAFTA wurden im und per Juni jeweils neue Bestwerte erzielt.**
- **Im größten Einzelmarkt China stiegen die Verkäufe von Mercedes-Benz im ersten Halbjahr um über 30%.**
- **Die SUVs von Mercedes-Benz sind weiter auf Erfolgskurs und machen im Juni ein Drittel des weltweiten Absatzes aus.**

Stuttgart – Mercedes-Benz hat das erste Halbjahr 2016 mit neuen Bestwerten abgeschlossen. Bis Ende Juni sind 1.006.619 Fahrzeuge mit dem Stern ausgeliefert worden (+12,1%). Im vergangenen Monat gingen 188.444 Fahrzeuge von Mercedes-Benz an Kunden aus aller Welt (+11,1%). Damit hat Mercedes-Benz zum 40. Mal in Folge einen Rekordmonat verbucht.

Ola Källenius, Mitglied des Vorstands der Daimler AG, verantwortlich für Mercedes-Benz Cars Vertrieb: „Wir haben dieses Jahr bereits im Juni die Millionenmarke geknackt und damit das bisher stärkste Halbjahr der Unternehmensgeschichte erzielt. Ein Drittel aller verkauften Fahrzeuge von Mercedes-Benz entfällt auf das SUV-Segment. Das zeigt, dass sich unsere Produktoffensive auszahlt und unser rundum erneuertes SUV-Portfolio hervorragend bei den Kunden ankommt.“

### **Absatz Mercedes-Benz nach Regionen und Märkten**

In Europa stiegen die Verkäufe von Mercedes-Benz im Juni um 13,7% auf 86.657 Einheiten. Seit Jahresbeginn konnten hier bereits 444.581 Fahrzeuge an Kunden übergeben werden, ein Plus von 13,3%. Auf dem Heimatmarkt Deutschland lag der Absatz per Juni bei 142.756 Einheiten

(+7,8%). In Deutschland, Italien und Portugal hatte das Stuttgarter Unternehmen mit dem Stern vergangenen Monat die Marktführerschaft unter den Premiumherstellern inne.

In der Region Asien-Pazifik hat Mercedes-Benz im Juni 63.754 Fahrzeuge an Kunden ausgeliefert (+16,4%); das erste Halbjahr konnte sogar mit einer Absatzsteigerung von über 20% abgeschlossen werden. Der für Mercedes-Benz größte Markt China verzeichnete seit Jahresbeginn ein besonders starkes Wachstum auf 219.999 Einheiten (+33,1%). In Japan, Australien und Taiwan war Mercedes-Benz im vergangenen Monat die zulassungstärkste Premiummarke.

Im Juni gingen in der NAFTA-Region 33.245 Fahrzeuge mit dem Stern in Kundenhand über (+2,4%), seit Jahresbeginn waren es knapp 190.000 Einheiten. Die Verkäufe in den USA stiegen im sechsten Monat des Jahres auf einen neuen Bestwert von 28.473 Einheiten (+1,5%). Im Juni wurde dort die neue E-Klasse Limousine eingeführt, die für weitere Absatzimpulse sorgen wird. Mercedes-Benz war im vergangenen Monat in Kanada erneut Marktführer unter den Premiumherstellern.

### **Absatz Mercedes-Benz nach Modellen**

Die Verkäufe der A- und B-Klasse, des CLA, CLA Shooting Brake und GLA lagen bei 59.423 Einheiten im Juni (+9,3%). Vor allem die gestiegene Nachfrage in China im Vergleich zum Vorjahresmonat hat zu diesem neuen Rekordmonat für die Kompaktwagen von Mercedes-Benz beigetragen. Im ersten halben Jahr konnten weltweit 319.626 Kunden ihren neuen Kompakten im Empfang nehmen, so viele wie nie zuvor (+18,6%).

Von der C-Klasse Limousine und dem T-Modell sind im laufenden Jahr bereits mehr als 200.000 Fahrzeuge verkauft worden. Ein Grund dafür ist die exklusiv in China angebotene Langversion der C-Klasse Limousine, die im und per Juni neue Bestwerte verbuchen konnte. Verstärkung bekommt das C-Klasse Segment vom C-Klasse Cabriolet, das in Europa ab sofort bestellt werden kann.

Die SUVs von Mercedes-Benz konnten im Juni ihren bisherigen Bestwert aus dem Vorjahr um nochmals 43% übertreffen: 62.175 Fahrzeuge wurden an ihre neuen Besitzer übergeben. Mit 46,1% fiel das Wachstum seit Jahresbeginn sogar noch höher aus (339.541 Einheiten). Damit machen die SUVs inzwischen ein Drittel des Gesamtabsatzes von Mercedes-Benz aus. Und die Produktoffensive geht weiter: Das SUV-Segment wird um ein zweites Coupé erweitert. Seit Juni läuft das neue GLC Coupé im Werk Bremen vom Band.

Die Marke smart hat die Verkaufszahlen im vergangenen Monat um 16% gesteigert und 13.147 Einheiten an Kunden weltweit ausgeliefert. Der kleine Stadtfliker konnte neue Bestwerte in Asien-Pazifik einfahren; nie zuvor wurden dort in einem Juni und in den ersten sechs Monaten eines Jahres so viele Fahrzeuge an Kunden übergeben.

### Absatz Mercedes-Benz Cars Juni 2016

	Juni 2016	Juni 2015	Veränd. in %	per Juni 2016	per Juni 2015	Veränd. in %
<b>Mercedes-Benz</b>	188.444	169.616	+11,1	1.006.619	898.353	+12,1
davon:* A-/B-Klasse	41.318	39.721	+4,0	220.556	202.121	+9,1
C-Klasse	45.549	42.791	+6,4	229.872	226.082	+1,7
E-Klasse	23.647	27.615	-14,4	135.232	149.177	-9,3
S-Klasse	8.386	9.202	-8,9	45.299	56.606	-20,0
SUVs**	62.175	43.488	+43,0	339.541	232.406	+46,1
Sports Cars	2.542	3.171	-19,8	13.839	16.747	-17,4
V-Klasse	4.827	3.628	+33,0	22.280	15.214	+46,4
<b>smart</b>	13.147	11.329	+16,0	73.510	62.164	+18,3
<b>Mercedes-Benz Cars</b>	201.591	180.945	+11,4	1.080.129	960.517	+12,5
<b>Europa</b>	97.037	85.242	+13,8	502.453	441.331	+13,8
davon: Deutschland	32.164	30.196	+6,5	161.271	150.648	+7,1
<b>NAFTA</b>	33.716	33.423	+0,9	192.973	193.775	-0,4
davon: USA	28.943	28.802	+0,5	165.383	168.616	-1,9
<b>Asia/Pazifik</b>	65.992	56.080	+17,7	358.198	293.166	+22,2
davon: Japan	6.663	6.350	+4,9	34.288	32.706	+4,8
davon: China (inkl. Hongkong)	41.299	33.770	+22,3	229.137	173.553	+32,0

\* inkl. jeweiliger Derivate

\*\* inkl. GLA

Dieses Dokument enthält vorausschauende Aussagen zu unserer aktuellen Einschätzung künftiger Vorgänge. Wörter wie »antizipieren«, »annehmen«, »glauben«, »einschätzen«, »erwarten«, »beabsichtigen«, »können/könnten«, »planen«, »projizieren«, »sollten« und ähnliche Begriffe kennzeichnen solche vorausschauenden Aussagen. Diese Aussagen sind einer Reihe von Risiken und Unsicherheiten unterworfen. Einige Beispiele hierfür sind eine ungünstige Entwicklung der weltwirtschaftlichen Situation, insbesondere ein Rückgang der Nachfrage in unseren wichtigsten Absatzmärkten, eine Verschärfung der Staatsschuldenkrise in der Eurozone, eine Zunahme der politischen Spannungen in Osteuropa, eine Verschlechterung unserer Refinanzierungsmöglichkeiten an den Kredit- und Finanzmärkten, unabwendbare Ereignisse höherer Gewalt wie beispielsweise Naturkatastrophen, Terrorakte, politische Unruhen, kriegerische Auseinandersetzungen, Industrieunfälle und deren Folgewirkungen auf unsere Verkaufs-, Einkaufs-, Produktions- oder Finanzierungsaktivitäten, Veränderungen der Wechselkurse, eine Veränderung des Konsumverhaltens in Richtung kleinerer und weniger gewinnbringender Fahrzeuge oder ein möglicher Akzeptanzverlust unserer Produkte und Dienstleistungen mit der Folge einer Beeinträchtigung bei der Durchsetzung von Preisen und bei der Auslastung von Produktionskapazitäten, Preiserhöhungen bei Kraftstoffen und Rohstoffen, Unterbrechungen der Produktion aufgrund von Materialengpässen, Belegschaftsstreiks oder Lieferanteninsolvenzen, ein Rückgang der Wiederverkaufspreise von Gebrauchtfahrzeugen, die erfolgreiche Umsetzung von Kostenreduzierungs- und Effizienzsteigerungsmaßnahmen, die Geschäftsaussichten der Gesellschaften, an denen wir bedeutende Beteiligungen halten, die erfolgreiche Umsetzung strategischer Kooperationen und Joint

Ventures, die Änderungen von Gesetzen, Bestimmungen und behördlichen Richtlinien, insbesondere soweit sie Fahrzeugemissionen, Kraftstoffverbrauch und Sicherheit betreffen, sowie der Abschluss laufender behördlicher Untersuchungen und der Ausgang anhängiger oder drohender künftiger rechtlicher Verfahren und weitere Risiken und Unwägbarkeiten, von denen einige im aktuellen Geschäftsbericht unter der Überschrift »Risiko- und Chancenbericht« beschrieben sind. Sollte einer dieser Unsicherheitsfaktoren oder eine dieser Unwägbarkeiten eintreten oder sollten sich die den vorausschauenden 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 auf den Umständen am Tag der Veröffentlichung basieren.

Seite 4

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

**Bjoern Scheib**

Tel. +49/711-17-95256

**Lutz Deus**

Tel. +49/711-17-92261

**Alexander Vollmer**

Tel. +49/711-17-97778

**Rolf Bassermann**

Tel. +49/711-17-95277

**Julian Krell**

Tel. +49/711-17-99320

**Edith Callsen**

Tel. +49/711-17-97366

**Daniel Eichele**

Tel. +49/711-17-92104

**Viktor Schmidt**

Tel. +49/711-17-76169

**E-mail:** [ir.dai@daimler.com](mailto:ir.dai@daimler.com)