

TRATON erzielt 2019 starken Absatz

- Absatz wächst um 4 %
- 242.200 ausgelieferte Fahrzeuge der TRATON-Marken
- CEO Andreas Renschler: „Starke Absatzzahlen in einem zunehmend herausfordernden Markt“
- Maßnahmen eingeleitet, um Marktschwäche in Europa abzufedern
- Ziel einer Operativen Rendite von 6,5-7,5 % für das Jahr 2019 bestätigt

München, 15. Januar 2020 – Die TRATON SE hat im Jahr 2019 mit ihrem Industrial Business den Absatz des Vorjahres übertroffen. Die Gruppe setzte mit 242.200 Fahrzeugen der Marken MAN, Scania und Volkswagen Caminhões e Ônibus 4 % mehr ab als im Jahr 2018. Die positive Entwicklung wurde unter anderem von einer im ersten Halbjahr hohen Nachfrage nach Lkw in Europa und einer deutlich steigenden Nachfrage in Brasilien gestützt. Allerdings hat sich der Markt für Lkw vor allem in Europa (EU28+2) im Jahresverlauf weiter abgekühlt. Dies zeigt sich in einem im Jahresverlauf rückläufigen Auftragseingang. Er ging in der Gruppe um 7 % im Vergleich zu 2018 zurück.

„Wir haben in einem zunehmend herausfordernden Markt starke Absatzzahlen geliefert. Auf den spürbaren Rückgang der Aufträge in Europa haben sich unsere Marken frühzeitig vorbereitet“, sagte Andreas Renschler, TRATON CEO und Mitglied des Vorstands der Volkswagen AG. „Bei den anstehenden Herausforderungen werden wir von unserer ausgezeichneten Technologie, dem engen Kontakt zum Kunden und unserer exzellenten Mannschaft profitieren“, so Renschler.

Zum Absatzplus haben alle drei Marken beigetragen: MAN setzte mit 104.900 Fahrzeugen 2 % mehr ab als im Vorjahr. Einen wesentlichen Beitrag dazu hat die Transporter-Produktreihe MAN TGE geleistet. Scania lieferte 99.500 Lkw und Busse aus (+ 3 %). Volkswagen Caminhões e Ônibus profitierte vom wirtschaftlichen Aufschwung in Brasilien und steigerte die Auslieferungen um 15 % auf 41.900 Fahrzeuge. Während die TRATON-Marken den Absatz ihrer Lkw (ohne MAN TGE) um 2 % auf 205.900 steigern konnten, sanken die Auslieferungen von Bussen nach einer starken Nachfrage im Jahr 2018 nun um 5 % auf 21.500 Einheiten. Die schwächere Nachfrage bei Lkw in der zweiten Jahreshälfte in Europa ist auch auf vorgezogene Bestellungen im ersten Halbjahr aufgrund der Einführung des digitalen Tachographs zum 15. Juni 2019 sowie in Großbritannien durch Brexit-Vorzieheffekte begründet.

Der Markt für Nutzfahrzeuge über sechs Tonnen hat sich in der zweiten Jahreshälfte vor allem in Europa deutlich abgekühlt. Der Auftragseingang für Lkw der TRATON-Marken (ohne MAN TGE) lag im zweiten Halbjahr 2019 mit 89.500 Bestellungen um 12 % unter den 101.500 Aufträgen des ersten Halbjahres. MAN und Scania haben in Europa bereits Maßnahmen ergriffen, um dem Marktrückgang entgegenzuwirken. Die Produktion wurde angepasst und die Zahl der Leiharbeiter verringert.

Für den europäischen Markt (EU28+2) für Lkw über sechs Tonnen erwarten wir im Jahr 2020 weiterhin einen Rückgang zwischen 10 und 20 %. Dieser dürfte im ersten Halbjahr 2020 besonders sichtbar werden, weil das erste Halbjahr 2019 von Vorzieheffekten durch die Einführung des digitalen Tachographs und der Brexit-Debatte beeinflusst war. Aufgrund der Markterwartung bereiten die TRATON-Marken weitere Maßnahmen in Abstimmung mit allen relevanten Interessengruppen vor.

Wir bestätigen unser Ziel, eine Operative Rendite von 6,5-7,5 % im Jahr 2019 zu erzielen.

Kontakt:

Matthias Karpstein
Business Media Relations

TRATON SE
Dachauer Str. 641
80995 München

T +49 172 3603 071
matthias.karpstein@traton.com

Die TRATON SE ist eine Tochtergesellschaft der Volkswagen AG und gehört mit ihren Marken MAN, Scania, Volkswagen Caminhões e Ônibus und RIO zu den weltweit führenden Nutzfahrzeugherstellern. Im Jahr 2019 setzten die Marken der TRATON GROUP insgesamt rund 242.000 Fahrzeuge ab. Das Angebot umfasst leichte Nutzfahrzeuge, Lkw und Busse, an 29 Produktions- und Montagestandorten in 17 Ländern. Zum 31. Dezember 2019 beschäftigte das Unternehmen in seinen Nutzfahrzeugmarken weltweit rund 81.000 Mitarbeiter. Die Gruppe hat den Anspruch, den Transport neu zu erfinden – mit ihren Produkten, ihren Dienstleistungen und als Partner ihrer Kunden.