

Neue Produkte heizen Verkaufs-Zuwachs der Chrysler Group in Europa und Asien an

Auburn Hills, Mich. und Stuttgart, Deutschland (ots/PRNewswire) -

- Im Februar 2007 stiegen die Verkäufe ausserhalb Nordamerikas um neun Prozent im Vergleich zu 2006; der Zuwachs für Januar und Februar 2007 zusammen liegt bei zehn Prozent

- Bester Februar seit 1998

- Beispiellos: 21 Monate ununterbrochenen Wachstums

Auburn Hills, Mich. und Stuttgart, Deutschland, March 5 /PRNewswire/

--

- Die Marke Dodge führt das internationale Wachstum an, der Dodge Caliber ist das bestverkaufte Modell der Chrysler Group in 2007

- Die Verkäufe des Chrysler 300C stiegen um 57 Prozent im Vergleich zum Februar des Vorjahres

- In der Region Asien Pazifik wuchsen die Februar-Verkäufe um 26 Prozent

Mit einem Verkaufs-Zuwachs von neun Prozent auf 15.194 Einheiten im Februar 2007 im Vergleich zum Vorjahres-Monat feiert die Chrysler Group 21 Monate ununterbrochenen Wachstums ausserhalb Nordamerikas. In den Monaten Januar und Februar 2007 zusammen stiegen die Verkäufe um zehn Prozent im Vergleich zum Vorjahres-Zeitraum, wobei ein grosser Teil dieses Zuwachses in Europa und Asien erreicht wurde.

Der Dodge Caliber war mit 4.834 Einheiten seit Beginn des Jahres 2007 das bestverkaufte Modell der Chrysler Group ausserhalb Nordamerikas und ist im volumenstärksten Markt Westeuropa weiterhin der Bestseller der Chrysler Group. Die Verkäufe von Fahrzeugen der Marke Dodge führten die Expansion der Chrysler Group in internationalen Märkten mit einem Zuwachs von 278 Prozent an.

"Der weltweite Erfolg des Dodge Caliber zeigt uns, dass sich in Europa und anderen internationalen Märkten eine bemerkenswerte

Kundengruppe für den kühnen und unverwechselbaren Charakter der Marke Dodge interessiert," sagte Thomas Hausch, Executive Director of International Sales and Marketing. "Und wir haben noch mehr davon. Noch in diesem Jahr werden der Dodge Nitro und der Dodge Avenger weltweit für Kunden verfügbar sein."

Der Chrysler 300C führte im Februar die Modell-Palette sowohl bei den Verkäufen als auch beim Zuwachs an - mit einem Plus von 57 Prozent auf 2.629 Einheiten. Ende des vergangenen Jahres startete die lokale Produktion des Chrysler 300C in Peking, und schon im Februar 2007 übertrafen die Verkäufe des Chrysler 300C die aller anderen Modelle der Chrysler Group im chinesischen Markt. In der gesamten Region Asien Pazifik stieg das Verkaufsvolumen im Februar um 26 Prozent im Vergleich zum Vorjahres-Monat.

Italien ist mit einem Zuwachs von zwei Prozent auf 3.363 Einheiten im Zeitraum Januar/Februar 2007 auch weiterhin der grösste Export-Volumenmarkt des Unternehmens. Deutschland folgt mit einem zweistelligen Zuwachs von 13 Prozent auf 2.372 Einheiten im selben Zeitraum.

"Uns zeigt der positive Verkaufstrend in diesen Märkten, dass unsere Fahrzeuge und unsere Anstrengungen bei Händlernetzen und Marketing neue Kunden ansprechen. Als direktes Resultat zeigte sich die ansteigende Profitabilität; 2006 war das bisher profitabelste Jahr für den Internationalen Geschäftsbetrieb der Chrysler Group. Wir haben nicht nur ein starkes Händlernetz mit den richtigen Produkten im Markt haben, sondern noch mehr davon auf den Weg bringen, um dieses Wachstum fort zu setzen," sagte Hausch. "Und in den schnell wachsenden Märkten wollen wir neue Händler erreichen, um unser Netz zu erweitern und eine bereits positive Kunden-Erfahrung sicher zu stellen, die zudem die Marken-Wahrnehmung und Loyalität steigert."

Expansion und Wachstum in den internationalen Märkten war in den vergangenen Jahren ein strategisches Ziel der Chrysler Group. Als Beispiel für die Entschlossenheit zu diesem Ziel kündigte das Unternehmen im letzten Monat an, dass die Marke Dodge die Verkäufe von Fahrzeugen der Marken Chrysler und Jeep in China unterstützen wird. Erstmals in diesem Jahr wird die Chrysler Group alle drei Marken in China anbieten - das Fundament für künftiges Wachstum und fortgesetzte Expansion ausserhalb Nordamerikas.

Die Chrysler Group verkauft und betreut Fahrzeuge in mehr als 125

Ländern rund um die Welt und trägt mit diesen Verkäufen ausserhalb Nordamerikas derzeit etwa acht Prozent zum Gesamt-Verkaufsvolumen des Unternehmens bei. Das Modellangebot umfasst alle drei Marken der Chrysler Group, mit begrenzter Verfügbarkeit einiger Truck- und SUV-Modelle. Die Verkaufs-Aktivitäten ausserhalb Nordamerikas wachsen seit 2004 und werden auch im Jahr 2007 weiterhin ihr Angebot an Produkten, Antriebsversionen und Fahrzeugen mit Rechtslenkung ausweiten.

~
Weitere Informationen finden Sie auf der Chrysler Group Media Website unter <http://cgmedia.daimlerchrysler.com>
Web site: <http://www.media.daimlerchrysler.com>
<http://www.daimlerchrysler.com>

~
Rückfragehinweis:

Yvonne Malmgren, Büro: +1-248-512-1783, Mobil: +1-248-761-2776,
E-Mail: ym32@dcx.com, Mary Gauthier, Büro: +49-711-179-8867, Mobil:
+49 160 865 5489, E-Mail: meg4@dcx.com

*** OTS-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLIESSLICHER
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSENDERS - WWW.OTS.AT ***

OTS0008 2007-03-05/08:07

050807 Mär 07

Link zur Aussendung:

http://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20070305_OTS0008