

Case IH wächst auch auf dem deutschen Markt

Plus von 2,2 % gegenüber dem Vorjahr erzielt

Mit einem Plus von 2,6 % übertrifft das Segment der Traktoren > 50 PS den Gesamtzuwachs von 2,2 % sogar noch deutlich / Ausbau der Position als „starker Dritter“ mit leistungsstarkem Produktportfolio und innovativer Technik / Sprung auf den zweiten Platz bei Zulassungszahlen über 50 PS im Januar 2015

Heilbronn, 13.02.2015



PRESS RELEASE

Mit dem Anstieg des Marktanteils um insgesamt 2,2 % im Vergleich zum Vorjahr hat Case IH 2014 ein hervorragendes Ergebnis eingefahren. In dem Segment der Traktoren ab 50 PS aufwärts stieg der Marktanteil sogar um 2,6 %. „Wir freuen uns, dass die in den vergangenen Jahren vollzogene Ausrichtung von CNH Industrial als ebenso starker wie breit aufgestellter Technologiekonzern nun Früchte trägt. Die Synergieeffekte werden u. a. bei Case IH zunehmend spürbar“, berichtet Andreas Klauser, COO CNH Industrial EMEA und President Case IH & Steyr. „Unsere Landtechnikmarken entwickeln sich im Vergleich zu der Branche insgesamt ausgesprochen gut und solide: Case IH hat sich in Deutschland weiter nach vorne gearbeitet und inzwischen die Position als „starker Dritter“ erreicht. Darüber hinaus erwarten wir insbesondere auch in Afrika weitere positive Impulse“, so Klauser.

Neben den gestiegenen Absatzzahlen bieten auch die von Case IH und der Konzernschwester FPT Industrial als Motorenlieferant in der jüngeren Vergangenheit errungenen Auszeichnungen Grund zur Freude. „Mit dem Quadtrac als Sieger in der Kategorie „Traktor XXL“ auf der letzten Agritechnica, dem Cursor 16 als „Diesel of the Year 2014“ oder dem Magnum 380 CVX, der kürzlich auf der EIMA in Bologna zum „Traktor des Jahres 2015“ gekürt wurde, können wir auch gute Gründe für unsere positive Entwicklung nennen. Wir können unseren Kunden ein stärkeres Portfolio anbieten als jemals zuvor – und damit einen wichtigen Beitrag dazu leisten, ihre Produktivität und Effizienz wirkungsvoll zu steigern“, stellt Andreas Klauser zufrieden fest.

Matthew Foster, Vice President bei Case IH und zuständig für Europa, den Mittleren Osten und Afrika, verweist auf weitere Kernkompetenzen von Case IH: „Wir haben in den vergangenen Jahren sehr viel dafür getan, unseren Marktanteil weiter auszubauen. Dazu haben wir nicht nur unser Händlernetz insgesamt vergrößert, sondern mit dem Red Excellence-Programm auch dafür Sorge getragen, dass unsere Kunden überall den hochwertigen Service erhalten, den sie erwarten. Wir haben unsere

Ersatzteilversorgung mit neuen Lagern und ausgefeilten Logistikkonzepten weiter verbessert und in vielen Bereichen innovative technische Trends gesetzt. Das gilt nicht nur für die Motoren- und Abgastechik, für Antriebssysteme oder unser schonendes Axial-Druschverfahren, um nur einige Beispiele zu nennen. Das gilt in besonderem Maß auch für den Ausbau unseres RTK-Netzwerks als ein Element unseres ebenso umfassenden wie nutzerfreundlichen AFS-Gesamtpakets, mit dem wir Marktführer im Bereich der effizienten, wirtschaftlichen und umweltfreundlichen Präzisionslandwirtschaft sind“, stellt Foster fest.

Für Stefan Bogner, Geschäftsführer Case IH Deutschland, belegt auch der gute Start im Jahr 2015, dass die eingeschlagene Richtung mit den Investitionen in innovative Produkte, hervorragenden Service und das dichte Händlernetz der richtige Ansatz ist. „Wenn Case IH im Januar 2015 in der Klasse über 50 PS mit insgesamt 10,6 % auf dem zweiten Platz der Zulassungsstatistik liegt, dann ist das eine gute Entwicklung, aber beileibe kein Grund zum Ausruhen. Neue Produktentwicklungen sollen dazu beitragen, unsere Positionierung am Markt weiter zu stärken. Das ist übrigens ein Grund dafür, dass wir den höchst motivierten Case IH Händlern schon bei der Auftaktveranstaltung im Januar in Berlin exklusiv die neuen Modelle wie etwa den Puma CVX vorgestellt haben. Sie werden unser innovatives Produktportfolio ab dem dritten Quartal 2015 weiter bereichern“, berichtet Stefan Bogner.

Pressemeldungen und -bilder finden Sie online unter <http://mediacentre.caseiheurope.com/>.

Professionelle Anwender setzen auf Innovation und die mehr als 170-jährige Tradition und Erfahrung von Case IH, unsere Traktoren und Erntetechnik sowie das weltweite Servicenetzwerk von spezialisierten Händlern, die unseren Kunden einen innovativen Service bieten, damit Landwirte auch im 21. Jahrhundert produktiver und effizienter arbeiten.

Weitere Informationen über die Produkte und Dienstleistungen von Case IH finden Sie unter www.caseih.com.

Case IH ist eine Marke von CNH Industrial N.V., einem weltweit führenden Hersteller von Investitionsgütern, der an der New Yorker Börse (NYSE: CNHI) und bei der Mercato Telematico Azionario der Borsa Italiana (MI: CNHI) gelistet ist.

Weitere Informationen zu CNH Industrial finden Sie online unter www.cnhindustrial.com.

Abdruck honorarfrei, Beleg erbeten!

Für weitere Informationen wenden Sie sich an:

Alfred Guth

Tel.: +49 7131 64 49-4 06

Email: alfred.guth@caseih.com

www.caseih.com