

Pressemeldung

## Case IH zieht Bilanz

### Case IH in Europa auf Wachstumskurs

**Marktzuwächse in allen wichtigen europäischen Märkten /  
Stabile Nachfrage erwartet / Deutliches Umsatzplus angestrebt /  
Neuheiten-Feuerwerk bei Traktoren für 2013 angekündigt**

Paris/St. Valentin, 25.02.2013

Case IH konnte nach Angaben von Matthew Foster, Vice President bei Case IH und verantwortlich für das Europageschäft des Herstellers von Traktoren und Erntetechnik, ein erfolgreiches Jahr 2012 abschließen. In fast allen Regionen konnte ein kontinuierliches Wachstum verzeichnet werden. „Mit der fortlaufenden Umsetzung unseres strategischen Entwicklungsplans setzen wir ganz klar auf weiteres Wachstum. Entsprechend werden wir unsere Schwerpunkte in den Bereichen Erntetechnik und Advanced Farming Systems sowie unseren Service und das Händler-Netzwerk weiter ausbauen.“, sagte Foster.

Hinzu komme, dass sich die Wachstumsmärkte in Osteuropa, etwa in Rumänien und Bulgarien, erfreulich entwickelten. In diesen Ländern habe Case IH eine Vertriebskooperation mit Titan Machinery begonnen, die aufgrund der positiven Entwicklung in diesen Ländern nun auch auf Serbien ausgedehnt worden sei.

### **Europäische Landwirte investieren weiter**

Das gute Jahresergebnis wurde vor allem durch die starke Nachfrage nach neuer Technologie seitens der Landwirtschaft in den größten europäischen Märkten erzielt, allen voran Frankreich und Deutschland, aber auch in Großbritannien. „Im Wesentlichen haben die guten Einkommen der Landwirte diese Investitionstätigkeit ausgelöst und ermöglicht. Auch in fast allen zentral- und osteuropäischen Märkten lagen die Bestellungen von Case IH Maschinen höher als in den vorhergehenden Jahren. Lediglich in Südeuropa, vor allem in Italien und Spanien, schrumpften die Märkte für Landtechnik trotz eines nur geringen Wachstums im Jahr zuvor, was im Wesentlichen in den schlechten Erntebedingungen und der wirtschaftlichen Rezession in diesen Ländern begründet lag. Trotz dieser Rahmenbedingungen hat Case IH seinen Marktanteil kontinuierlich steigern können.“, zog Matthew Foster Bilanz.

### **Stabile Nachfrage erwartet**

Vor diesem Hintergrund schätzt Foster die Umsatzentwicklung auch für das kommende Jahr positiv ein: „Angesichts weiterhin guter Erwartungen für die wichtigen Exportmärkte in Osteuropa und der erreichten Talsohle in Südeuropa ist durchaus eine stabile Landtechniknachfrage und -produktion möglich.“

Matthew Foster betonte insbesondere, dass ein solches Wachstum nur mit einem Netzwerk von wirklich fachkundigen und kompetenten Händlern erreicht werden könne. Diese Entwicklungen seien deshalb Teil leistungsfähiger Programme, mit denen alle Case IH Händler so unterstützt werden sollten, dass sie ihren Kunden dauerhaft und zuverlässig den denkbar besten Service bieten könnten.

### **Weit über die Landwirtschaft hinaus**

„Kommunale Arbeiten, der Pflegesektor und industrielle Anwendungen sind drei Bereiche mit ganz spezifischen Anforderungen. Bei Case IH haben wir auch dafür die richtigen Antworten: neun „Spezialisten“, die genau dafür entwickelt wurden.

Sie basieren auf unseren neuen Traktoren der flexiblen Baureihen Quantum V/N/F sowie den Flaggschiffen Puma und Magnum. Diese Case IH Traktoren können für eine Vielzahl von Anbaugeräten genutzt und mit unterschiedlichen Reifen ausgestattet werden. Damit sind sie auch für den außerlandwirtschaftlichen Bereich maßgeschneidert. Und: Auch sie zeichnen sich durch die Sicherheit, den Bedienkomfort und die technologischen Vorzüge aus, für die Maschinen von Case IH bekannt und geschätzt sind.“, betont Matthew Foster.

### **„Spread the red“ – Case IH weltweit gefragt**

Auch global konnte Case IH ein äußerst erfolgreiches Jahr abschließen, was ganz maßgeblich auf der stabilen Nachfrage nach Case IH Technologien in beinahe allen wichtigen landwirtschaftlichen Regionen der Welt beruhte. „Hier zeigen sich die Ergebnisse unserer Entwicklungsinitiativen, die wir vor zwei Jahren ins Leben gerufen und 2012 nochmals intensiviert haben.“, berichtete Andreas Klauser, Präsident von Case IH.

Als Teil dieser Initiativen seien die Einführung der Efficient Power Technologie in Europa und Nordamerika erfolgreich fortgesetzt und weltweit zahlreiche neue Modellreihen von Traktoren und Erntemaschinen eingeführt worden. Die damit im Vergleich zu früheren Modellen erzielte deutliche Kraftstoffersparnis sei nur einer von vielen Vorzügen.

Auch unter Bezug auf die Einführung der ausgeweiteten Baureihen der Traktormodelle Farmall und Maxxum stellte Klauser fest: „Im globalen Maßstab war die Einführung vieler neuer Produkte, zum Beispiel der neue schmale 4WD Steiger-Trac für Reihenkulturen oder der stufenlose Magnum, ganz wesentliche Schritte.“

„Darüber hinaus wurden die neuen Axial-Flow Mähdrescher mit Efficient Power Technologie in Australien, China, Russland und der Ukraine eingeführt, und die neuen Baumwollpflücker der Baureihe Module Express haben eine kräftige Umsatzentwicklung in

Südamerika stimuliert.“, berichtete Klauser zu einigen der wichtigsten Marktentwicklungen. Dabei sei die Einführung umfassenderer Dienstleistungen zur Unterstützung der unterschiedlichsten Kundenbedürfnisse allerdings ein ebenso wichtiger Schritt gewesen.

### **Weitere positive Entwicklungen in China und Indien**

Weiterhin betonte Klauser: „In China investieren wir aktuell in ein neues Werk mit Forschungs- und Entwicklungszentrum in Harbin, in der nordöstlichen Provinz Heilongjiang – mit einer Startinvestition von mehr als 90 Millionen US-Dollar.“

„In diesem neuen Werk mit 400 000 Quadratmeter Fläche sollen dann PS-starke Traktoren, Mähdrescher und andere Maschinen mit fortschrittlichen Technologien produziert werden. Mit dieser Investition bauen wir unsere Fertigungskapazitäten in China, wo wir in einem Werk in Shanghai bislang Traktoren im unteren und mittleren PS-Segment produzieren, weiter aus. In Indien sind wir führend bei den Entwicklungen im Bereich der Mechanisierung der Zuckerrohrernte und steigern dabei sowohl unsere Kenntnis als auch unsere Produktivität in diesem Markt. Mit einem Marktanteil von über 95 Prozent setzen wir auch hier unseren Weg zu weltweiter Spitzentechnik und zum Erfolg fort. Mit dem Start der neuen A4000-Serie haben wir im Übrigen gerade erst ein maßgeschneidertes Produkt für lokale Markterfordernisse eingeführt.“, sagte Klauser.

„Innerhalb der Gruppe Fiat Industrial haben die landwirtschaftlichen Marken 2012 eine Netto-Umsatzsteigerung von zehn Prozent auf nun insgesamt 15,7 Milliarden US-Dollar erreicht.“, betonte Andreas Klauser und wies abschließend darauf hin: „Diese Umsatzsteigerung entspricht dem durchschnittlichen Wachstum der Märkte für landwirtschaftliche Maschinen in den unterschiedlichen Regionen der Welt – und ist damit auch die ambitionierte Basis für unser Ziel im nächsten Jahr.“

### **Mit innovativer Erntetechnik in Europa punkten**

Gerade bei den Axial-Flow Mähdreschern, das betonte Paul Harrison, Harvesting Manager Europe, habe Case IH in besonderem Maß auf die Anforderungen des europäischen Markts gehört: Zuverlässigkeit, Leistung und Produktivität – dies seien drei Schlüsselargumente für die Kunden. Stärkere Motoren, geringerer Kraftstoffverbrauch, größere Korntanks, leistungsfähigere und breitere Schneidwerke, das Raupenlaufwerk an der Vorderachse – aber auch das Management der Ernterückstände – seien als wesentliche Entwicklungen auf diesem Markt zu nennen. Und: „Ganz wichtig ist für Europa, dass unsere Advanced Farming Systems (AFS) mit der innovativen „Telematics“-Technologie und der entsprechenden Serviceunterstützung für unsere Kunden auch weiterhin die Möglichkeit bieten, online und quasi aus dem Büro heraus, Problemdiagnosen und Korrekturen im laufenden Betrieb der Maschinen vorzunehmen“, so Harrison.

### **Case IH baut alle Leistungsklassen deutlich aus**

Wichtig, so Matthew Foster, sei neben dem starken Wachstum von Case IH im Segment der PS-starken Großtraktoren aber auch, kleine und mittlere Betriebe gleichermaßen mit innovativer und zuverlässiger Technik zu versorgen.

„Im Rahmen unserer europäischen Wachstumsstrategie haben wir im vergangenen Jahr unser Angebot an leistungsfähigen Allround-Traktoren für kleinere und Gemischtbetriebe intensiv ausgebaut, und auch hier sind die Weltklasse-Motoren von FPT eine unserer vielen Stärken. In diesem Jahr werden wir weitere Highlights präsentieren. Die auf der SIMA vorgestellten Traktorenserien mit stufenloser Getriebetechnologie, darunter der Magnum CVX und der brandneue Maxxum CVX EP, sind erst der Anfang unseres Neuheiten-Feuerwerks, mit dem wir 2013 weitere Best-in Class Standards setzen werden.“, so Forster abschließend.

###

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



---

**CASE IH ist eine Marke von CNH**

Professionelle Anwender setzen auf Innovation und die mehr als 160-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](http://www.caseih.com).

Case IH ist eine Division von CNH Global N.V., die an der New Yorker Börse (NYSE:CNH) gehandelt wird und befindet sich mehrheitlich im Besitz von Fiat Industrial S.p.A. (FI.MI). Weitere Informationen über CNH finden Sie online unter [www.cnh.com](http://www.cnh.com).

Abdruck honorarfrei, Beleg erbeten!

Press Release Case IH European Growth\_GER