

# Mercedes-Benz Cars.

**Absatz erreicht neues Rekordniveau**  
**Erfolgreicher Start der neuen C-Klasse und des GLA**  
**Weltpremiere des S-Klasse Coupé**  
**Programm »Fit for Leadership« verläuft planmäßig**  
**EBIT von 1.183 (i. V. 460) Mio. €**

## D.01

€-Werte in Millionen	Q1 2014	Q1 2013	Veränd. in %
EBIT	1.183	460	+157
Umsatz	17.004	14.110	+21
Absatz	389.476	341.511	+14
Produktion	407.458	374.041	+9
Beschäftigte (31.03.)	126.752	96.219	+32

## D.02

Absatz	Q1 2014	Q1 2013	Veränd. in %
Gesamt	389.476	341.511	+14
Westeuropa	152.329	149.691	+2
Deutschland	59.106	61.130	-3
USA	76.851	67.998	+13
China	70.343	46.412	+52
Übrige Märkte	89.953	77.410	+16

### Absatzstärkstes erstes Quartal der Unternehmensgeschichte

Mercedes-Benz Cars erzielte im ersten Quartal 2014 ein Rekordniveau beim Absatz. Insgesamt stiegen die Verkäufe der Pkw-Sparte auf 389.500 (i. V. 341.500) Einheiten. Der Umsatz stieg um 21% auf 17,0 Mrd. €. Das EBIT erreichte 1.183 (i. V. 460) Mio. €.

In Westeuropa (ohne Deutschland) verzeichnete Mercedes-Benz Cars weiteres Wachstum und setzte im ersten Quartal 93.200 (+5%) Einheiten ab. In Deutschland waren es 59.100 (i. V. 61.100) und in den USA 76.900 Einheiten (+13%). Absatzstarke Monate verbuchte die Pkw-Sparte außerdem in Japan (+44%) und Südkorea (+44%). In Japan gab es Vorzieheffekte mit Blick auf die Mehrwertsteuererhöhung im April. In China stieg der Absatz mit 70.300 Fahrzeugen deutlich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (+52%). Besonders groß war die Nachfrage nach der E-Klasse Langversion aus lokaler Produktion.

### Starke Entwicklung bei E- und S-Klasse

Bei den Baureihen von Mercedes-Benz liefen die neuen Kompakten auch im ersten Quartal 2014 sehr gut: Von Januar bis März verkaufte das Unternehmen 93.700 Fahrzeuge der A-, B- und CLA-Klasse (+18%). Sehr groß war die Nachfrage nach den Modellen der E-Klasse Familie: Allein von Limousine und T-Modell setzte Mercedes-Benz im ersten Quartal 61.100 Fahrzeuge ab (+50%). 27.200 S-Klasse Limousinen wurden an Kunden übergeben (+143%). Weiterhin erfreulich entwickelte sich auch der Absatz der SUVs mit Stern: Im ersten Quartal wurden weltweit 87.800 Einheiten abgesetzt (+22%). Von dem kompakten Zweisitzer smart fortwo verkaufte Daimler von Januar bis März 22.700 (i. V. 26.400) Einheiten.

### Modelloffensive geht in die nächste Runde

Mit der neu entwickelten C-Klasse Limousine setzt Mercedes-Benz neue Maßstäbe in der Premium-Mittelklasse. Das neue Modell bietet neue Dimensionen hinsichtlich Technik, Ökologie, Komfort, Wertanmutung, Fahrspaß sowie Raumgefühl und ist als volumenstärkste Baureihe zentraler Baustein der Wach-

tumsstrategie Mercedes-Benz 2020. Bereits im März feierte die neue C-Klasse gemeinsam mit dem neuen GLA ihre Markteinführung in Europa. Mit dem GLA erweitert Mercedes-Benz das umfangreiche SUV-Angebot und erschließt das stetig wachsende Segment der kompakten SUV. Auch die anderen Mitglieder der Kompaktklasse-Familie bleiben attraktiv: Seit März gibt es insgesamt sieben neue Versionen der A-, B- und CLA-Klasse.

### Mercedes-Benz Intelligent Drive

Unter dem Begriff »Intelligent Drive« bietet die neue Mercedes-Benz C-Klasse eine Vielzahl von leistungsfähigen Assistenzsystemen an und übernimmt dabei fast alle neuen und um wesentliche Funktionen erweiterten Assistenzsysteme, die erst letztes Jahr in der S- und E-Klasse ihre Weltpremiere gefeiert haben. So ermöglicht zum Beispiel der teilautonome Stau-Assistent DISTRONIC PLUS mit Lenk-Assistent und integriertem Stop & Go Pilot dem vorausfahrenden Fahrzeug im Stau zu folgen und dabei den Abstand zu halten.

### Programm »Fit for Leadership« verläuft planmäßig

Fit for Leadership verfolgt zum einen das Ziel der Verbesserung unserer Kostenposition von rund 2 Mrd. € bis Ende 2014 und zum anderen langfristig wirkende strukturelle Optimierungen für mehr Effizienz. Im Jahr 2014 wollen wir 70-80% des insgesamt geplanten Einsparvolumens realisieren. In allen Bereichen von der Produktentstehung bis hin zur Optimierung unserer Einkaufs- und Vertriebsprozesse wurden bereits zahlreiche Maßnahmen zur Effizienzsteigerung umgesetzt.

### Hohe Auslastung unserer Werke und Anlauf C-Klasse

Wie im Vorjahr waren unsere Produktionswerke weiterhin hoch ausgelastet, viele Werke arbeiten im Dreischichtbetrieb. Im Februar hat im Werk Bremen die Produktion der neuen C-Klasse Limousine begonnen, die wir erstmalig auf vier Kontinenten produzieren: Innerhalb von nur sechs Monaten werden auch die drei weiteren Werke East London (Südafrika), Tuscaloosa (USA) und Peking (China, Joint Venture BBAC) die Fertigung unserer volumenstärksten Baureihe aufnehmen.

# Daimler Trucks.

**Absatzimpulse insbesondere aus Nordamerika und Asien**  
**Umfangreiche Produktoffensive zeigt Wirkung**  
**Effizienz- und Wachstumsprogramm Daimler Trucks #1 läuft nach Plan**  
**EBIT mit 341 (i. V. 116) Mio. € deutlich über Vorjahr**

## D.03

€-Werte in Millionen	Q1 2014	Q1 2013	Veränd. in %
EBIT	341	116	+194
Umsatz	7.121	7.024	+1
Absatz	108.529	101.433	+7
Produktion	122.094	111.150	+10
Beschäftigte (31.03.)	82.543	80.743	+2

### Absatz und EBIT deutlich über Vorjahresniveau

Der Absatz von Daimler Trucks stieg im ersten Quartal um 7% auf 108.500 Einheiten. Der Umsatz erreichte 7,1 Mrd. € (+1%). Das EBIT lag mit 341 (i. V. 116) Mio. € deutlich über dem Vorjahreswert.

### Absatzanstieg trotz volatillem Marktumfeld

Die Triade-Märkte entwickelten sich im ersten Quartal 2014 positiv, wohingegen die Lkw-Nachfrage in den Schwellenländern rückläufig war. In Westeuropa wuchs der Markt für mittlere und schwere Lkw im ersten Quartal um 8%. Wesentlicher Grund dafür waren nachgelagerte Zulassungen der auf das Jahr 2013 vorgezogenen Käufe vor Inkrafttreten der neuen Abgasnorm zu Beginn des Jahres. Unser Absatz blieb hier wie erwartet als Folge der Vorzieheffekte mit 11.600 Fahrzeugen leicht unter Vorjahresniveau. In Deutschland konnte Daimler Trucks eine Absatzsteigerung von 5% verzeichnen. Mit unseren Mercedes-Benz Fahrzeugen sind wir sowohl in der Region Westeuropa als auch im Kernmarkt Deutschland mit Marktanteilen von 22,0% beziehungsweise 38,1% weiterhin mit deutlichem Abstand Marktführer. In Osteuropa lag unser Absatz vor allem in Russland deutlich unter dem Vorjahr. In der Türkei konnten wir unseren Marktanteil in einem weiterhin rückläufigen Markt um 13%-Punkte auf 53,0% verbessern.

In Lateinamerika wirkten sich die aktuellen politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen negativ auf die Lkw-Nachfrage aus. Unser Absatz ging dort um 22% auf 10.200 Einheiten zurück. Gegenläufig konnten wir in Brasilien den Marktanteil mit unseren Mercedes-Benz Fahrzeugen leicht steigern. Mit 34.600 verkauften Fahrzeugen war unser Absatz in der NAFTA-Region um 13% höher als im Vorjahresquartal. In der Klasse 6-8 erzielten wir mit unseren nordamerikanischen Marken einen Marktanteil von 40,1% und lagen damit unter dem starken ersten Quartal des Vorjahres, welches maßgeblich vom Flottengeschäft geprägt war. Dennoch konnten wir uns weiterhin deutlich als Marktführer behaupten.

## D.04

Absatz	Q1 2014	Q1 2013	Veränd. in %
Gesamt	108.529	101.433	+7
Westeuropa	11.632	11.968	-3
NAFTA	34.558	30.642	+13
Lateinamerika (ohne Mexiko)	10.151	12.987	-22
Asien	40.640	35.221	+15
Übrige Märkte	11.548	10.615	+9
BFDA (Auman Trucks)	26.643	23.001	+16
Gesamt (einschließlich BFDA)	135.172	124.434	+9

Eine klare Steigerung war in Asien erkennbar: Der Absatz erhöhte sich angesichts der positiven Entwicklung in Japan und Indien um 15% auf 40.600 Einheiten. Ein Grund für die stark gestiegene Nachfrage in Japan waren vorgezogene Käufe aufgrund einer Mehrwertsteuererhöhung, die zum 1. April 2014 wirksam wurde.

### Daimler Trucks #1 auf Zielkurs

Nachdem Daimler Trucks #1 im letzten Jahr bereits planmäßig 30% des Programmziels von 1,6 Mrd. € erreicht hat, wollen wir bis Ende 2014 70-80% realisieren. Dazu arbeiten wir in allen Regionen mit Nachdruck an der Implementierung von über 10.000 Maßnahmen. Die organisatorisch zusammengefassten Bereiche Entwicklung, Einkauf und Modulmanagement erzielen erste Erfolge auf dem Weg, globale Skaleneffekte zu verwirklichen. Im Rahmen unseres neuen »Asia Business Model« nutzen wir in einer F&E-Kooperation die Synergienmöglichkeiten zwischen unseren japanischen und indischen Tochtergesellschaften. Im Zuge dieses integrierten Geschäftsmodells liefert Daimler Trucks inzwischen gezielt Fahrzeuge der Marke FUSO aus Indien in zukunftssträchtige Märkte Afrikas und Südostasiens, um weitere Wachstumspotenziale zu erschließen.

### Daimler Trucks erweitert Produktportfolio in Indien

Kurz nachdem die hundertprozentige Daimler-Tochter Daimler India Commercial Vehicles Anfang 2014 zum »Nutzfahrzeughersteller des Jahres« in Indien gekürt wurde, stellte das Unternehmen vier neue Lkw-Modelle seiner Marke BharatBenz vor: Drei Sattelzugmaschinen sowie ein Fahrzeug für den Baustellen- und Bergbaueinsatz ergänzen ab sofort das Produktportfolio.

### Chinesisches Joint Venture weiterhin erfolgreich

In China halten wir einen 50%-Anteil an der Beijing Foton Daimler Automotive Co., Ltd. (BFDA), einem Joint Venture mit Beiqi Foton Motor Co, Ltd. Im Berichtszeitraum verkaufte BFDA 26.600 Fahrzeuge unter dem Markennamen Auman.

# Mercedes-Benz Vans.

**Absatz mit 61.100 (i. V. 52.600) Einheiten deutlich über Vorjahresniveau**

**Mercedes-Benz Vans in USA, China und Europa auf Wachstumskurs**

**Weltpremiere der neuen V-Klasse**

**EBIT von 123 (i. V. 81) Mio. €**

## D.05

€-Werte in Millionen	Q1 2014	Q1 2013	Veränd. in %
EBIT	123	81	+52
Umsatz	2.212	1.986	+11
Absatz	61.119	52.623	+16
Produktion	73.939	63.169	+17
Beschäftigte (31.03.)	16.247	14.913	+9

### Absatz, Umsatz und EBIT deutlich gesteigert

Mercedes-Benz Vans steigerte seinen Absatz im ersten Quartal 2014 um 16% auf 61.100 (i. V. 52.600) Einheiten. Der Umsatz wuchs verglichen mit dem Vorjahresquartal um 0,2 Mrd. € auf 2,2 Mrd. €. Die Transportersparte erzielte ein EBIT von 123 (i. V. 81) Mio. € und übertraf damit das Niveau des Vorjahres deutlich.

### Mercedes-Benz Vans weiterhin auf Wachstumskurs

In seiner Kernregion Westeuropa konnte Mercedes-Benz Vans den Absatz im ersten Quartal 2014 um 20% auf 39.100 Einheiten steigern. Besonders deutlich waren die Zuwächse in Deutschland (+24%), Großbritannien (+30%) und Spanien (+76%). In Osteuropa setzte sich der Wachstumskurs fort; trotz eines schwierigen Umfeldes in der Türkei stieg der Absatz in dieser Region von 5.200 auf 6.000 Einheiten.

Weiterhin erfreulich war die Absatzentwicklung in den USA und China: In den USA konnte Mercedes-Benz Vans den Absatz in den ersten drei Monaten um 26% auf 5.000 Einheiten steigern. Auch in China verzeichneten wir zweistellige Wachstumsraten; der Absatz stieg um 14% auf 2.700 Einheiten. In Lateinamerika hingegen lag der Absatz mit 3.600 Einheiten unter dem Vorjahresniveau (i. V. 4.100 Einheiten). Der Rückgang ist insbesondere auf das schwierige Marktumfeld in dieser Region zurückzuführen.

Unser Wachstum beruht auf dem Markterfolg aller Baureihen. Vom Sprinter setzten wir im ersten Quartal 2014 weltweit 37.300 Einheiten ab; das waren 19% mehr als im Vorjahr. Von den beiden Modellen Vito und Viano konnten in der Berichtsperiode insgesamt 19.000 (i. V. 16.600) Einheiten abgesetzt werden. Auf den Mercedes-Benz Citan entfielen 4.700 (i. V. 4.100) Einheiten.

## D.06

Absatz	Q1 2014	Q1 2013	Veränd. in %
Gesamt	61.119	52.623	+16
Westeuropa	39.057	32.646	+20
Deutschland	15.657	12.595	+24
Osteuropa	5.994	5.213	+15
USA	5.020	3.976	+26
Lateinamerika (ohne Mexiko)	3.647	4.109	-11
China	2.695	2.371	+14
Übrige Märkte	4.706	4.308	+9

### Der Maßstab bei den Großraumlimousinen: Die neue Mercedes-Benz V-Klasse

Mit der Einführung der einzigartigen Großraumlimousine mit Stern setzen wir einen weiteren Meilenstein in unserer Wachstumsstrategie: die neue Mercedes-Benz V-Klasse. Mit diesem Fahrzeug definiert Mercedes-Benz Vans das Segment der Großraumlimousinen neu. Nach der Weltpremiere im Januar 2014 startete Anfang März die Fertigung der neuen V-Klasse im spanischen Transporterwerk Vitoria.

Die neue V-Klasse setzt sowohl ästhetisch als auch technologisch neue Maßstäbe in ihrem Segment. Mit ihrem Design, das der neuen Mercedes-Benz Pkw-Formensprache folgt, sticht sie bereits optisch aus der Masse hervor. Darüber hinaus bietet sie als einzige Großraumlimousine eine Vielzahl von Assistenzsystemen, die Sicherheit und Komfort verbinden. Dazu gehören unter anderem der serienmäßige Seitenwind-Assistent, der Aufmerksamkeits-Assistent und der optionale Aktive Park-Assistent. Völlig neu ist die moderne Multimediageneration mit einem Touchpad zur Bedienung aller Telematik-Funktionen. Weiterhin überzeugt die V-Klasse mit einem großzügigen Raumangebot und vielseitigen Sitz- und Ladekonfigurationen. Mit einer separat zu öffnenden Heckscheibe zum komfortablen Ein- und Ausladen wird der Zugriff auf eine zweite Ladeebene ermöglicht. Für beste Effizienz sorgen modernste Turbodieselmotoren mit herausragend niedrigen Verbrauchswerten.

Im Fokus der neuen V-Klasse stehen drei Kundengruppen: Familien, freizeitaktive Menschen mit umfassenden Sport- und Outdoor-Ausrüstungen sowie Betreiber von luxuriösen VIP- oder Hotelshuttles.

# Daimler Buses.

**Absatz mit 6.700 Bussen und Fahrgestellen deutlich über Vorjahr**  
**Erhöhte Nachfrage nach Komplettbussen in Westeuropa**  
**1000ster Mercedes-Benz Stadtbus Citaro mit Euro-VI-Technologie ausgeliefert**  
**EBIT von 53 (i. V. -31) Mio. €**

## D.07

€-Werte in Millionen	Q1 2014	Q1 2013	Veränd. in %
EBIT	53	-31	.
Umsatz	859	751	+14
Absatz	6.675	6.033	+11
Produktion	7.736	7.358	+5
Beschäftigte (31.03.)	16.616	16.713	-1

### Absatz, Umsatz und EBIT über Vorjahresniveau

Der Absatz von Daimler Buses lag im ersten Quartal 2014 mit 6.700 Bussen und Fahrgestellen deutlich über dem Vorjahreswert von 6.000 Einheiten. Dabei konnte der Zuwachs in Westeuropa aufgrund der im Vergleich zum Vorjahr gestiegenen Nachfrage nach Komplettbussen den Absatzrückgang bei den Fahrgestellen in Lateinamerika mehr als kompensieren. Der Umsatz erhöhte sich insbesondere angesichts der erfreulichen Absatzentwicklung im Komplettbusgeschäft um 14% auf 859 Mio. €. Das EBIT verbesserte sich auf 53 (i. V. -31) Mio. €.

### Stärkere Nachfrage in Westeuropa trägt insgesamt zur positiven Absatzentwicklung bei

In Westeuropa wurden im ersten Quartal 1.100 Komplettbusse und Fahrgestelle der Marken Mercedes-Benz und Setra abgesetzt; das waren doppelt so viele wie im Vorjahresquartal. Dazu trugen Absatzzuwächse sowohl im Stadtbusgeschäft als auch im Reisebusgeschäft bei. In Deutschland steigerte Daimler Buses den Absatz um 131% auf 500 Einheiten. In der Türkei setzten wir 200 (i. V. 300) Einheiten ab; diese Entwicklung resultierte aus einem deutlichen Rückgang des Gesamtmarktes gegenüber dem Vorjahr.

In Lateinamerika (ohne Mexiko) lag der Absatz im ersten Quartal 2014 mit 4.000 (i. V. 4.100) Fahrgestellen leicht unter dem Niveau des Vorjahres. Dabei wirkte sich insbesondere die schwierige wirtschaftliche Lage in Argentinien negativ auf die Absatzentwicklung aus. In Brasilien, dem größten Markt der Region, konnte der Absatz in den ersten drei Monaten trotz wachsender Marktunsicherheiten auf 3.500 (i. V. 2.600) Einheiten gesteigert werden.

In Mexiko haben wir 700 Einheiten abgesetzt, das Vorjahresniveau wurde damit um 108% übertroffen.

## D.08

Absatz	Q1 2014	Q1 2013	Veränd. in %
Gesamt	6.675	6.033	+11
Westeuropa	1.086	538	+102
Deutschland	533	231	+131
Mexiko	725	349	+108
Lateinamerika (ohne Mexiko)	3.992	4.141	-4
Asien	86	404	-79
Übrige Märkte	786	601	+31

### Grundsteinlegung für Buswerk in Indien

Nach der erfolgreichen Integration des Busgeschäfts unter dem Dach von Daimler India Commercial Vehicles (DICV) im vergangenen Jahr wurde nun der Grundstein für ein Buswerk gelegt. Daimler investiert rund 50 Mio. € in ein neues Werk, das auf dem Gelände von DICV entsteht. Die Fertigstellung ist für das zweite Quartal 2015 vorgesehen. Das Produktportfolio wird zum einen Frontmotorbusse der Marke BharatBenz umfassen, die auf die speziellen Bedürfnisse des indischen Volumenmarktes abgestimmt sind. Zudem werden die existierenden Heckmotorchassis für das Premiumsegment unter der Marke Mercedes-Benz lokalisiert.

### 1000ster Mercedes-Benz Citaro mit Euro-VI-Technologie ausgeliefert

Fast parallel zum gesetzlichen Einführungsstermin der Euro-VI-Abgasnorm Anfang 2014 hat Mercedes-Benz Anfang März bereits den 1000sten Citaro mit Euro-VI-Abgastechologie an einen Kunden übergeben. Dank der frühzeitigen Einführung von Euro VI hat Daimler Buses seine Marktposition ausbauen und europaweit eine Reihe von Großaufträgen gewinnen können.

### Setra TopClass 500 ist spanischer »Coach of the Year«

Die Fahrzeuge unserer neuen Reisebusgeneration wurden in Madrid mit dem Titel »Coach of the Year 2014« ausgezeichnet. Das Konzept der exklusiven Langstreckenbusse, die modernsten Luxus mit Wirtschaftlichkeit verbinden, überzeugte die aus Vertretern der Transportwirtschaft bestehende Jury.

# Daimler Financial Services.

**Neugeschäft wächst um 14%**

**Vertragsvolumen erreicht 84,3 Mrd. €**

**car2go black ermöglicht Carsharing mit der Mercedes-Benz B-Klasse**

**EBIT von 397 (i. V. 314) Mio. €**

## D.09

€-Werte in Millionen	Q1 2014	Q1 2013	Veränd. in %
EBIT	397	314	+26
Umsatz	3.809	3.577	+6
Neugeschäft	9.838	8.619	+14
Vertragsvolumen (31.03.)	84.328	81.656	+3
Beschäftigte (31.03.)	8.321	7.792	+7

### Neugeschäft wächst um 14% gegenüber Vorjahresquartal

Daimler Financial Services schloss im ersten Quartal rund 288.000 neue Leasing- und Finanzierungsverträge ab (+14%) – damit stieg das Neugeschäft gegenüber dem Vorjahresquartal um 14% auf 9,8 Mrd. €. Das Vertragsvolumen lag zum Ende des ersten Quartals mit 84,3 Mrd. € leicht über dem Niveau vom Jahresende 2013 (+1%). Das EBIT erreichte 397 (i. V. 314) Mio. €. Hierbei wirkte sich auch der Verkauf eines nicht fahrzeugbezogenen Vermögenswertes in den USA in Höhe von 45 Mio. € positiv auf das Ergebnis aus.

### Europa: Neugeschäft deutlich gewachsen

In der Region Europa legte das Neugeschäft mit 4,5 Mrd. € um 14% zu. In Russland konnten die Neuabschlüsse trotz zunehmend herausfordernder Rahmenbedingungen nahezu verdoppelt werden (+79%). Das Neugeschäft der deutschen Tochtergesellschaft Mercedes-Benz Bank AG stieg um 19%, das Einlagevolumen im Direktbankgeschäft betrug 11,1 Mrd. € (-11%). Das Vertragsvolumen von Daimler Financial Services lag in Europa mit 37,4 Mrd. € ungefähr auf dem Niveau vom Jahresende 2013. Daimler Fleet Management erweiterte sein Angebot im März um den Service-Baustein Corporate Carsharing für Flottenkunden: Damit können Mitarbeiter Fuhrpark-Fahrzeuge ihres Unternehmens sowohl für geschäftliche als auch für private Fahrten bequem online reservieren. Dadurch können die Fuhrparkkosten weiter reduziert sowie die entsprechenden Verwaltungsprozesse verschlankt werden.

### Nord- und Südamerika: Starke Zugewinne in Brasilien

In der Region Nord- und Südamerika wurden Leasing- und Finanzierungsverträge mit einem Gesamtwert von 3,6 Mrd. € abgeschlossen – das entspricht einer Zunahme von 6%. Besonders erfreulich entwickelte sich das Geschäft in Brasilien, wo ein Zuwachs von 25% gegenüber dem Vorjahresquartal zu verzeichnen war. Das Vertragsvolumen in der Region Nord- und Südamerika lag Ende März mit 34,8 Mrd. € leicht über dem Niveau des Jahresendwertes 2013.

### Afrika & Asien-Pazifik: Dreistelliger Zuwachs in China

In der Region Afrika & Asien-Pazifik stieg der Wert der neu abgeschlossenen Leasing- und Finanzierungsverträge gegenüber dem Vorjahresquartal um 39% auf 1,7 Mrd. €. In China konnte ein dreistelliger Zuwachs von 139% erzielt werden. Nahezu alle anderen Länder der Region vermeldeten ebenfalls ein hohes zweistelliges Plus. Das Vertragsvolumen in Afrika & Asien-Pazifik stieg gegenüber dem Jahresende 2013 um 4% auf 12,0 Mrd. €.

### Weitere Zuwächse bei Versicherungen

Im Versicherungsgeschäft vermittelte Daimler Financial Services 15% mehr fahrzeuggebundene Policen als im Vorjahreszeitraum. Weltweit wurden rund 200.000 Versicherungsverträge abgeschlossen. Ein starkes Wachstum war erneut in China zu verzeichnen – dort ergab sich mit rund 33.000 vermittelten Versicherungsverträgen ein Plus von 68%.

### car2go black mit Mercedes-Benz Fahrzeugen

Das Carsharing-Angebot car2go konnte die Zahl seiner Kunden in den ersten drei Monaten des Jahres 2014 auf insgesamt rund 700.000 steigern (+14%). In Berlin und Hamburg können Kunden unter der neuen Marke car2go black seit Februar erstmals Mercedes-Benz B-Klassen spontan für Fahrten in und zwischen diesen Städten anmieten. Mit moovel offerieren wir eine intuitiv bedienbare Smartphone-App, die es dem Kunden erlaubt, verschiedene Mobilitätsangebote hinsichtlich unterschiedlicher Parameter zu vergleichen und so den für ihn optimalen Weg von A nach B zu finden. Dabei werden Angebote wie car2go, Mitfahrgelegenheit, Leihfahrrad, Taxi oder öffentlicher Nahverkehr miteinander verknüpft.