Volvo Cars rapporterer rekordstort driftsresultat på

4,2 milliarder SEK i andet kvartal 2018

Volvo Cars rapporterede det bedste driftsresultat nogensinde på 4,2 milliarder svenske kroner (godt 3 milliarder danske kroner) i andet kvartal 2018. en stigning på 28,6 procent sammenlignet med samme periode sidste år. Stigningen er drevet af salgsfremgang verden over.

Omsætningen, der i andet kvartal steg med 26,9 procent til 66 milliarder svenske kroner, hviler på en stigning i salget på 14,6 til 170.232 biler. Periodens overskudsgrad blev 6,4 procent (6 procent samme periode sidste år).

De første seks måneder af 2018 var Volvo Cars’ driftsresultat 7,8 milliarder svenske kroner, en stigning på 15,7 procent sammenlignet med samme periode sidste år og Volvo’s hidtil bedste resultat for en seks måneder periode.

Omsætningen i første halvår 2018 steg med 23,6 procent til 122,9 milliarder svenske kroner, som bygger på virksomhedens bedste salgstal nogensinde i årets første seks måneder - 317.639 biler og en stigning på 14,4 procent sammenlignet med første halvår 2017.

”Resultatet bekræfter, at Volvo nu er godt rustet til en periode med bæredygtig global vækst,” siger Håkan Samuelsson, adm. direktør og koncernchef. ”Jeg regner med, at vi i 2018 endnu engang kan sætte salgsrekord i takt med, at vi får etableret os som en vidt spændende, global leverandør af mobilitet under vores nye vision ’Freedom to Move’”.

Siden Zhejiang Geely Holdings købte Volvo Cars i 2010 har virksomheden fuldstændig omlagt aktiviteterne. Den har spredt sig globalt, ligesom modelprogrammet de seneste år har gennemgået en total fornyelse.I første halvår 2018 har Volvo introduceret en ny V60 premium stationcar og S60 premium sedan og har indviet sin første fabrik i USA i South Carolina

Volvo har for nylig offentliggjort ambitioner for de kommende år med vægt på igangværende udvikling af virksomheden fra bilproducent til en virksomhed, der leverer mobilitetsydelser.

Volvo’s mål er at finde sin plads som førende spiller i den globale bilbranche. På længere sigt er ambitionerne, at halvdelen af salget skal komme fra rene el-biler, en tredjedel af alle biler, der sælges, skal være selvkørende, og halvdelen af de biler, der tilbydes til kunderne, skal være via en abonnementsservice.

Med disse initiativer forventer Volvo midt i næste årti at have opbygget direkte relationer til op mod 5 millioner kunder og dermed etableret et solidt grundlag for fortsat indtjening. Initiativerne kommer samtidig til at giver virksomheden bedre muligheder for at udvikle tilslutnings- og andre serviceydelser til kunderne.

*Fotos m.v. kan også hentes på http://www.vpdpresse.dk*