Pressemeddelelse

November 2012

Markant fremgang for Peugeots varebilsprogram

**Mens det samlede varebilsmarked oplever en lille stigning på 2,7 % i forhold til samme periode sidste år, kan Peugeot glæde sig over en fremgang år til dato på hele 28 %, som betyder, at mærket springer fra en 7. plads til en 5. plads på salgslisten.**

Danmarks bredeste varebilsprogram har slået igennem hos de danske varebilskunder. Det faktum, at man kan få en varebil med et varerum lige fra 1,2 m3 til 17 m3 betyder, at der findes en Peugeot-varebil til ethvert behov og det har kunderne kvitteret for.

En succesfuld oktobermåned konsoliderer Peugeots 5. plads i markedet, men her er ikke blot tale om en enlig svale. Den store fremgang er frugten af flere års satsning på området og udviklingen af Peugeot Professionel, hvor der er fokus på forhandlere med særligt potentiale på netop varebilsområdet.

Peugeots produktchef for varebiler, Sten Bonne Schwaner forklarer succesen således:
*”Vi har oplevet en stigende vækstkurve siden 2006, som er resultatet af et langt sejt træk, hvor vi har haft fokus på alle subsegmenter i markedet. Men også forhandlernes dedikerede indsats overfor potentielle varebilskunder har i høj grad bidraget til den flotte fremgang.”*

Peugeots salg fordeler sig på alle segmenter, lige fra den store Boxer til den fleksible Partner Van og ombyggede personbiler som 3008 Van. Varebiler er et vigtigt værktøj for brugeren og tendensen går ikke entydigt i retning af downsizing – man erhverver sig den størrelse varebil, som man har brug for i sit erhverv.

Varebilsmarkedet generelt er præget af forsigtig optimisme. Både små og store virksomheder er aktive kunder, hvilket er en god indikator for en begyndende vækst.
Det forventes, at varebilsmarkedet i år vil ende på samme leje som sidste år, dvs. godt 24.000 enheder. Der er således stadig et par trin op til et mere ”normalt niveau” for varebilsmarkedet, som skønnes at ligge på mellem 28.000 – 30.000 enheder.