



Comunicato stampa N. 014/09

San Donato Milanese, 5 febbraio 2009

## **Le vendite di vetture BMW M GmbH sono aumentate del 50 per cento nel 2008**

**Le auto sportive ad alte prestazioni continuano a riscuotere successo in tutto il mondo. Sviluppi dinamici anche dei pacchetti sportivi e di BMW Individual**

Con 24.186 automobili BMW M consegnate ai clienti nel 2008, la BMW M GmbH ha fatto registrare il secondo migliore risultato nella storia trentennale dell'azienda, aumentando le vendite di circa il 50 per cento rispetto all'anno precedente.

"In particolare, il continuo elevato livello delle vendite di auto BMW M, anche nella seconda metà dell'anno, sottolinea il forte richiamo emotivo che i nostri prodotti esercitano sul cliente", ha commentato Ludwig Willisch, Presidente di BMW M GmbH.

La nuova BMW M3 ha dato la spinta più consistente a questo sviluppo positivo, con quasi 18.000 unità vendute in tutto il mondo durante il primo anno intero di produzione. Di conseguenza, la BMW M3, disponibile dal 2008 nelle versioni coupé, berlina e cabrio, è entrata sul mercato con ancora più successo del suo predecessore, che nel 2002 già dette un contributo importante all'esercizio di maggiore successo registrato finora (26.776 unità consegnate). Il grande successo della nuova M3 è stato anche uno dei motivi per i quali BMW M GmbH ha potuto festeggiare una seconda pietra miliare nel 30° anno dell'azienda per quanto riguarda la produzione di auto sportive di serie, cioè la consegna della 300 millesima auto BMW M avvenuta nel 2008.

Il portafoglio di modelli di BMW M GmbH comprende attualmente 7 modelli, fra i quali la nuova BMW M3 Coupé, che è in testa alla classifica delle vendite con un numero totale di 10.571 unità vendute lo scorso anno. Le vendite della BMW M3 berlina, introdotta sul mercato nel marzo 2008, sono ammontate a 3.253 unità, mentre la BMW M3 Cabrio, lanciata nel maggio 2008, fa registrare addirittura 4.169 unità vendute.

Le vendite della BMW M5, disponibile sia nella versione berlina sia in quella Touring, si sono ulteriormente affermate in tutto il mondo, rispetto al modello precedente. Nell'esercizio 2008, non meno di 2.465 BMW M5 sono state consegnate ai clienti.

Infine, sia la BMW M6 Coupé sia la BMW M6 Cabrio mantengono inalterato il loro fascino, come confermato da 1.102 clienti che hanno optato per la Coupé ad alte prestazioni e 1.158 per l'altrettanto eccezionale Cabrio.

Questo eccellente risultato annuale è stato completato dal continuo successo della BMW Z4 M Roadster e dalla BMW Z4 M Coupé, che hanno raggiunto la fine del loro

Società  
BMW Italia S.p.A.

Società del  
BMW Group

Sede  
Via della Unione  
Europea, 1  
I-20097 San Donato  
Milanese (MI)

Telefono  
02-51610111

Telefax  
02-51610222

Internet  
[www.bmw.it](http://www.bmw.it)  
[www.mini.it](http://www.mini.it)

Capitale sociale  
5.000.000 di Euro i.v.

R.E.A.  
MI 1403223

N. Reg. Impr.  
MI 187982/1998

Codice fiscale  
01934110154

Partita IVA  
IT 12532500159

ciclo produttivo nell'agosto 2008. In questo caso, non meno di 699 Roadster e 739 Coupé sono finite tra le mani di veri appassionati di auto sportive a due posti.

### **Crescita regolare in tutti i mercati principali**

Il grande entusiasmo per le splendide prestazioni, per il design autentico e per la tecnologia agonistica offerti dalle auto BMW M rappresenta un fenomeno globale. E' per questo motivo che tutti i principali mercati del mondo contribuiscono a questo forte incremento delle vendite. Ancora una volta, gli Stati Uniti, con 10.663 unità consegnate ai clienti, sono risultati il singolo mercato più importante. Nella patria delle auto di grandi dimensioni, anche se non particolarmente dinamiche, le vetture sportive della BMW M GmbH hanno fatto registrare un aumento delle vendite pari a quasi il 70 per cento rispetto all'anno precedente.

La Germania, il mercato di casa, è diventata nel 2008 la seconda regione per importanza nelle vendite della BMW M GmbH, con 2.777 unità vendute con logo M immatricolate in Germania, pari ad un incremento rispetto al 2007 di circa il 37 per cento.

Con una crescita altrettanto significativa di oltre il 20 per cento e 2.469 unità, la Gran Bretagna e l'Irlanda del Nord sono ancora una volta terze nella classifica dei mercati più importanti per le auto BMW M.

La BMW M GmbH ha fatto registrare di gran lunga il più alto tasso di crescita, in termini relativi, in Canada, con consegne in aumento di quasi il 130 % pari a 1.114 automobili. Le vendite hanno raggiunto numeri a quattro cifre anche in Italia (1.072 unità / +31 %) ed in Giappone (1.063 / + 6 %).

### **Incremento significativo nelle vendite dei pacchetti sportivi M**

Le vendite dei pacchetti sportivi, ora disponibili per la BMW Serie 1, la Serie 3, la Serie 5 e la Serie 6, nonché per la BMW X3 e X5, hanno anch'esse fatto registrare una crescita significativa nel 2008. Il fascino tecnologico e l'eleganza di queste opzioni relative al design, alle sospensioni ed agli interni, derivate dalle competizioni, risultano particolarmente attraenti per i clienti che acquistano una BMW Serie 3. Nel 2008, più di 58.000 acquirenti di BMW Serie 3 hanno colto l'occasione per mettere ancora più in risalto il profilo dinamico della propria auto grazie agli elementi ed ai componenti armoniosamente equilibrati offerti nell'M Sports Package.

Un'altra pietra miliare raggiunta è rappresentata dal fatto che nel 2008 oltre 41.000 unità della BMW Serie 1 sono state dotate di un pacchetto sportivo; questo significa un aumento rispetto all'anno precedente di circa il 60 per cento. Complessivamente, il numero di pacchetti sportivi M venduti in tutto il mondo è cresciuto di oltre il 7 per cento a 156.139.

Il mercato di vendite più significativo per i pacchetti M Sports Package è la Gran Bretagna e l'Irlanda, seguite dalla Germania, con vendite in costante aumento in questi mercati nel 2008.

### **Lo stile personale sempre più importante: BMW Individual continua sulla strada del successo**

Nell'ampliare ulteriormente la sua gamma di prodotti, BMW M GmbH ha reso ancora più attraente il portafoglio di prodotti di BMW Individual. Materiali di gran classe per

gli interni, sistemi di intrattenimento tra i migliori sul mercato, opzioni di verniciatura esclusive e cerchi in lega leggera, nonché ulteriori rifiniture esterne permettono al cliente di godere il piacere di guidare tipico del marchio BMW in uno stile particolarmente esclusivo.

Nel 2008, 6.589 clienti particolarmente esigenti hanno scelto di rendere unica la loro BMW, grazie ad elementi di design e di equipaggiamento selezionati dall'ampio catalogo BMW Individual, in un capolavoro esclusivo che riflette in ogni dettaglio lo stile personale del proprietario.

Complessivamente, più di 30.000 auto in tutto il mondo sono state arricchite con ogni genere di modifica offerta da BMW Individual, acquisendo così un carattere veramente esclusivo ed inconfondibile. Questo risultato rappresenta una crescita delle vendite di BMW Individual di oltre il 30 per cento.

“Questo sviluppo – dichiara Ludwig Willisch – dimostra chiaramente che i clienti della BMW, leader tra i marchi premium, evidenziano una preferenza particolare per l'esclusività genuina e per lo stile personalizzato – e questa tendenza è in crescita”.

La domanda per le opzioni BMW Individual è aumentata particolarmente in Gran Bretagna ed in Irlanda, che sono diventati i principali mercati di vendita per questi prodotti.

### **Godere il piacere di guidare in stile superiore: il BMW Group Driver Training**

Il Driver Training, ossia corsi di guida, sviluppato ed organizzato dalla BMW M GmbH rimane sempre molto gradito. Nel solo 2008, oltre 15.000 partecipanti hanno completato un programma di addestramento nelle diverse categorie di BMW Driver Training, MINI Driver Training e BMW Motorcycle Rider Training. La scelta dei corsi va dai seminari per principianti fino ai corsi di guida sportiva con esercitazioni in pista. Il know-how trasmesso da istruttori professionisti permette ai partecipanti di godere il piacere di guidare in maniera davvero eccezionale.

Introdotta nel 2008, il corso EfficientDynamics, insieme ad esercizi sulla sicurezza, si è dimostrato particolarmente gradito lo scorso anno. “Questo nuovo concetto – dice Willisch – indirizzato particolarmente ad una guida sicura e risparmiativa, soddisfa ovviamente le aspettative dei partecipanti ed è stato quindi scelto da un gran numero di nostri clienti che vivono il BMW Driver Training in questo modo per la prima volta”.

### **Nuovi modelli, prodotti ed attività generano nuovi impulsi nel 2009**

Questo significativo aumento delle vendite nel 2008 dimostra chiaramente che il particolare richiamo delle auto e dei prodotti commercializzati dalla BMW M GmbH ha un forte impatto anche nei momenti di difficili condizioni di mercato. Grazie al loro design autentico, ai particolari tecnologici basati su anni di esperienza nelle competizioni agonistiche e ad un armonioso concetto complessivo, l'ampia gamma di modelli e di prodotti della BMW M GmbH si pone in una posizione unica nel mercato. Così la lettera “M” continua ad indicare la giusta direzione per il cliente che cerca esperienze di guida veramente eccezionali basate sulle prestazioni al top ed allo stesso tempo sull'esclusività del prodotto.

I passi decisivi per portare avanti questa storia di successo sono già stati effettuati. Nel corso del 2009, la BMW M GmbH amplierà di nuovo la sua gamma di auto

# **BMW Group**

## **Corporate Communications**

sportive ad alte prestazioni, riportando le caratteristiche così tipiche della “M” ad un altro segmento di veicoli.

Allo stesso tempo, l'ampia gamma di prodotti disponibili nei pacchetti sportivi M e BMW Individual, nonché la gamma di opzioni offerte da BMW Driver Training, continueranno a guadagnare ulteriori consensi. Infatti, il lancio sul mercato di BMW Individual per la nuova BMW Serie 7 segna il punto di partenza di un'ulteriore espansione di una già ampia gamma di prodotti, con opzioni perfette create su misura per i modelli attuali e futuri.

Per ulteriori informazioni contattare:

Alessandro Toffanin  
Product Communications Specialist  
Tel. 02.51610.308 Fax: 02.5161.0416  
Email: [Alessandro.Toffanin@bmw.it](mailto:Alessandro.Toffanin@bmw.it)

Media website: [www.press.bmwgroup.com](http://www.press.bmwgroup.com) (comunicati e foto) e <http://bmw.lulop.com> (filmati)