

## BMW الشرق الأوسط تواصل نجاحها القياسي محققة نمواً لافتاً عام 2025



- علامة BMW تسجل نمواً بنسبة 10% استكمالاً لأدائها القوي عام 2024
- فئة BMW M عالية الأداء تحقق رقماً قياسياً غير مسبوق على مستوى المنطقة بنمو 38%
- علامة MINI تحقق نمواً بنسبة 16% مسجلة أعلى أداء لها في منطقة الشرق الأوسط
- الفئة السابعة من BMW تحافظ على أدائها القوي ضمن فئة السيارات الفاخرة
- BMW Motorrad تختتم عاماً قياسياً على صعيد المبيعات
- السيارات الكهربائية تكتسب زخماً متسارعاً في الربع الرابع، تمهيداً لعام 2026
- قسم المبيعات للشركات يحقق أفضل أداء على الإطلاق بنمو سنوي بلغ 28%

دبي، الإمارات العربية المتحدة – 15 يناير 2026 – اختتمت مجموعة BMW الشرق الأوسط عام 2025 مع نمو مستدام وقوي عبر كامل محفظتها (BMW و MINI و BMW Motorrad) مستكملةً بذلك النتائج الاستثنائية التي سجلتها عام 2024. وقد ساهم الطلب المتزايد في المنطقة على الابتكار والأداء في دفع علامة BMW لتحقيق زيادة بنسبة 10% في المبيعات مقارنة بالعام السابق، مما يعزز مكانة الشرق الأوسط كسوق محوري للنمو والتميز.

وفي قطاع السيارات الفاخرة، وأصلت BMW الفئة السابعة أداءها القوي، مسجلة زيادة بنسبة 1.3% مقارنة بالعام السابق بما يعكس استمرارية الطلب ضمن فئة السيارات الفاخرة العليا. وفي الوقت نفسه، شهدت سيارات BMW M عالية الأداء عاماً استثنائياً مع ارتفاع مبيعاتها بنسبة 38%، محققة رقماً قياسياً جديداً على مستوى المنطقة.

من ناحية أخرى، حافظت علامة MINI على مسارها التصاعدي، محققة زيادة بنسبة 16% في المبيعات مسجلة أعلى أداء لها على الإطلاق في منطقة الشرق الأوسط. وقد جاء هذا النمو مدفوعاً بالطلب القوي على طرازات John Cooper Works (JCW) وتزايد الإقبال على السيارات الكهربائية من MINI.

إلى ذلك، حقّق قسم مبيعات الشركات أفضل أداء له على الإطلاق عام 2025، مسجّلاً نمواً سنوياً ملحوظاً بنسبة **28%**. ويعكس هذا الإنجاز التعاون الوثيق والمتين بين مجموعة **BMW** في الشرق الأوسط وشركائها من وكلاء وموزعين معتمدين في المنطقة. ومع ترسيخ قاعدة قوية لهذا القطاع، تلتزم مجموعة **BMW** في الشرق الأوسط بمواصلة هذا الزخم خلال عام 2026.

وفي الربع الأخير من عام 2025، واصلت السيارات الكهربائية اكتساب زخماً متسارعاً، مما رسّخ أساساً قوياً لنموها المستقبلي في منطقة الشرق الأوسط. ومع اقتراب إطلاق طراز **BMW iX3** "تويه كلاس" **Neue Klasse** في وقت لاحق من عام 2026، تستعد **BMW** لافتتاح مرحلة جديدة في استراتيجيتها للسيارات الكهربائية، مؤكدةً ريادتها في قطاع التنقل المستدام.

بالإضافة إلى مبيعات المركبات، سجّلت **خدمات العملاء** لمجموعة **BMW** الشرق الأوسط نمواً بنسبة **8.2%** مقارنة بعام 2024 ما يعكس الثقة المستمرة التي يمنحها العملاء لشبكة الصيانة المعتمدة للعلامة. وقد عززت المجموعة تجربة الملكية من خلال مبادرات مبتكرة مثل منصة **ConnectedDrive** وخدمات **Proactive Care** لعلامتي **BMW** و **MINI** وبرنامج **Relax. We Care**. وتساهم هذه المبادرات، إلى جانب نقاط الاتصال الرقمية المتعددة، في ترسيخ مكانة **BMW** كعلامة رائدة في تقديم خدمات ما بعد البيع عالية الجودة والمريحة، مع الحرص على تقديم رعاية استباقية لا تقبل المساومة للعملاء.

ذلك، واختتمت **BMW Motorrad** عام 2025 أيضاً على مستوى متميز، بحيث سجّلت أعلى مبيعات تحققها على الإطلاق في منطقة الشرق الأوسط، مدفوعةً بارتفاع مبيعات العملاء الأفراد بنسبة **9%** الأمر الذي ساهم في تعزيز مكانتها في قطاع الدراجات النارية الفاخرة.

ويدعم هذا الأداء القوي توسع شبكات البيع والوكلاء الحصريين لمجموعة **BMW** في الشرق الأوسط. ويجسّد التحول نحو الهوية المؤسسية الجديدة **Retail.Next** مفهوماً يتمحور حول العميل، من خلال توفير بيئة مفتوحة ومرنة تهدف إلى تقديم تجربة أكثر سلاسة وتفاعلاً، ضمن مساحة ترحيبية ترتبط ارتباطاً وثيقاً بمنتجات مجموعة **BMW**.

هذا ونجحت مجموعة **BMW** الشرق الأوسط، بالتعاون مع شركائها من الوكلاء الحصريين والموزعين المعتمدين، في دخول أسواق جديدة وافتتاح عدد من صالات **Retail.Next**، محققةً محطات بارزة في مسيرة التوسع والتحول على مستوى قطاع البيع بالتجزئة في المنطقة. وقد نجحت هذه المرافق المتطورة، التي تعكس طابعاً إقليمياً مميزاً، في استقطاب عشاق سيارات **BMW M** ومنتجات الفخامة على حد سواء.

ويأتي هذا التوسع ليعزّز حضور مجموعة **BMW** في الشرق الأوسط، بالتوازي مع إحداث نقلة نوعية في تجربة العملاء. ولا تقتصر هذه المرافق المتقدمة على كونها مساحات للبيع والعرض، بل تؤدي دوراً محورياً في تنمية الكفاءات المحلية وترسيخ ثقافة التميز، انسجاماً مع التزام المجموعة بإعداد كوادر محترفة تجسّد معايير **BMW** العالمية. ويسهم هذا النهج الشامل في تطوير قنوات المبيعات في دعم النمو طويل الأمد وتعزيز قيادة **BMW** في أسواق المنطقة.

وفي تعليقه على النتائج، صرّح كريم-كريستيان حريبيان، المدير الإداري لمجموعة **BMW** الشرق الأوسط قائلاً: "يشكّل عام 2025 محطة مفصلية جديدة في مسيرة مجموعة **BMW** الشرق الأوسط حيث واصلنا تحقيق نمو لافت استكمالاً للأداء الاستثنائي الذي سجّلناه في العام الماضي. ويعكس هذا الإنجاز صلابة رؤيتنا الاستراتيجية ومرونتها، إلى جانب تنوّع محفظة منتجاتنا، والأهم من ذلك، الشراكة المتينة التي تجمعنا بشبكة موزّعينا في مختلف أنحاء المنطقة. لقد كان لالتزامهم وتميزهم التشغيلي دور أساسي في ترسيخ نمو مستدام وتوسيع حضورنا في أسواق الشرق الأوسط."

وأضاف حريبيان قائلاً: "نودّ أن نعرب عن امتناننا العميق لعملائنا على ثقتهم وولائهم المستمر، وهو ما يلهمنا دوماً لمواصلة السعي نحو التميز في كل جوانب أعمالنا. وبالتعاون مع شركائنا، نؤكد التزامنا المستمر بالابتكار وتقديم تجارب فاخرة لا تضاهي."

وفي عام 2026، تواصل مجموعة **BMW** الشرق الأوسط عملها بدقة عالية، مع التركيز الاستراتيجي على قطاع السيارات الفاخرة، والطرازات عالية الأداء، والمركبات الكهربائية، مدعومة باستثمارات مستمرة ترقي بتجربة العملاء وتعزز تطور شبكة البيع بالتجزئة في المنطقة. ذلك، وتستعد المجموعة لتوسيع بصمتها الإقليمية من خلال خطط لدخول السوق السوري، على أن تُعلن لاحقاً التفاصيل الرسمية بخصوص الوكلاء والموزعين المعتمدين.

انتهى

## مجموعة BMW

تتصدر مجموعة BMW مشهد تصنيع السيارات والدراجات النارية الفاخرة على مستوى العالم من خلال علاماتها التجارية الأربعة: BMW و MINI و Rolls-Royce و BMW Motorrad، كما تقدم خدمات مالية مميزة. وتضم المجموعة أكثر من 30 موقع إنتاج حول العالم، وتمتد شبكة مبيعاتها العالمية إلى أكثر من 140 دولة.

وفي عام 2024، سلّمت المجموعة أكثر من 2.45 مليون سيارة، وأكثر من 210,000 دراجة نارية حول العالم. وبلغت أرباح المجموعة 11.0 مليار يورو قبل خصم الضرائب في السنة المالية 2023، وذلك على إيرادات وصلت إلى 142.4 مليار يورو. وبحلول 31 ديسمبر 2023، وصل حجم قوى العمل في مجموعة BMW إلى 154,950 موظفاً.

ولطالما حققت مجموعة BMW نجاحها الاقتصادي بفضل خططها طويلة الأمد والعمل الجاد. وتشكل الاستدامة عنصراً أساسياً في الاستراتيجية المؤسسية للمجموعة، وتغطي جميع المنتجات من سلسلة التوريد والإنتاج حتى نهاية عمرها الافتراضي.

[www.bmwgroup.com](http://www.bmwgroup.com)

لينكدإن: [/http://www.linkedin.com/company/bmw-group](http://www.linkedin.com/company/bmw-group)

يوتيوب: <https://www.youtube.com/bmwgroup>

إنستاجرام: <https://www.instagram.com/bmwgroup>

فيسبوك: <https://www.facebook.com/bmwgroup>

إكس: <https://www.x.com/bmwgroup>

رامي جودي

مدير قسم الاتصال، مجموعة BMW الشرق الأوسط

البريد الإلكتروني: [rami.joudi@bmwgroup.com](mailto:rami.joudi@bmwgroup.com)

رقم الهاتف: +971 56 507 5762

أو

محمد مردود

جاميت للعلاقات العامة

البريد الإلكتروني: [mardood@gambit.ae](mailto:mardood@gambit.ae)

رقم الهاتف: +971 55 788 8856