

# Annual Media Conference May 14<sup>th</sup>, 2012

# Our Vision

To be in the global Top 10 in M&HCV trucks (>7.5T GVW) and global Top 5 in M&HCV buses (8m and above) in volume terms



# Alignment of initiatives with Vision

*Top 10 in trucks  
Top 5 in buses*

*Domestic*

*LCV*

*Spares*

*Defence*

*Power  
Solutions*

*International  
Operations*

*Quality*

*People*

*Brand*

*Innovation*

*Efficiency*

# 2011-12 – Highlights

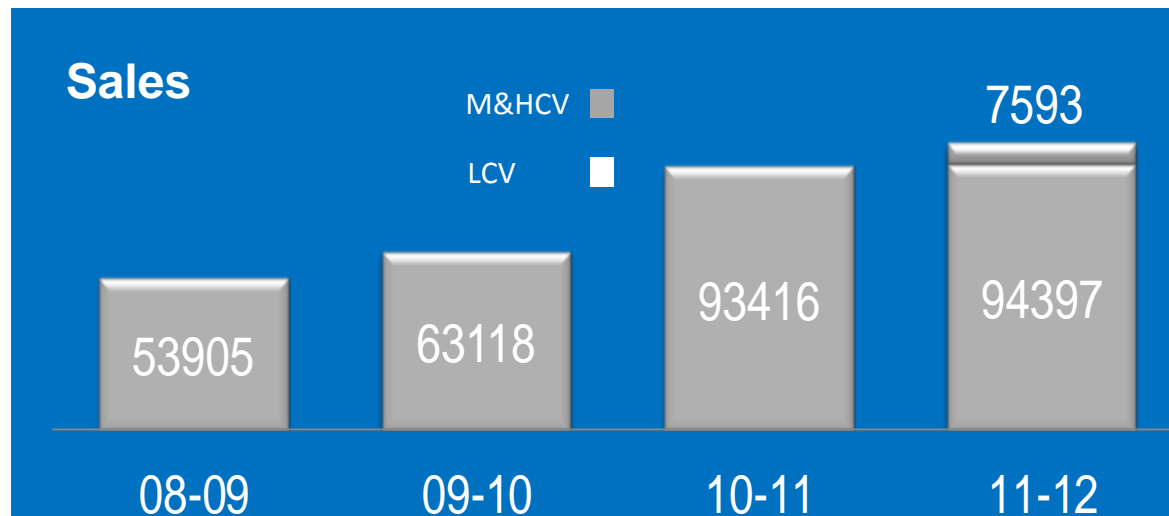
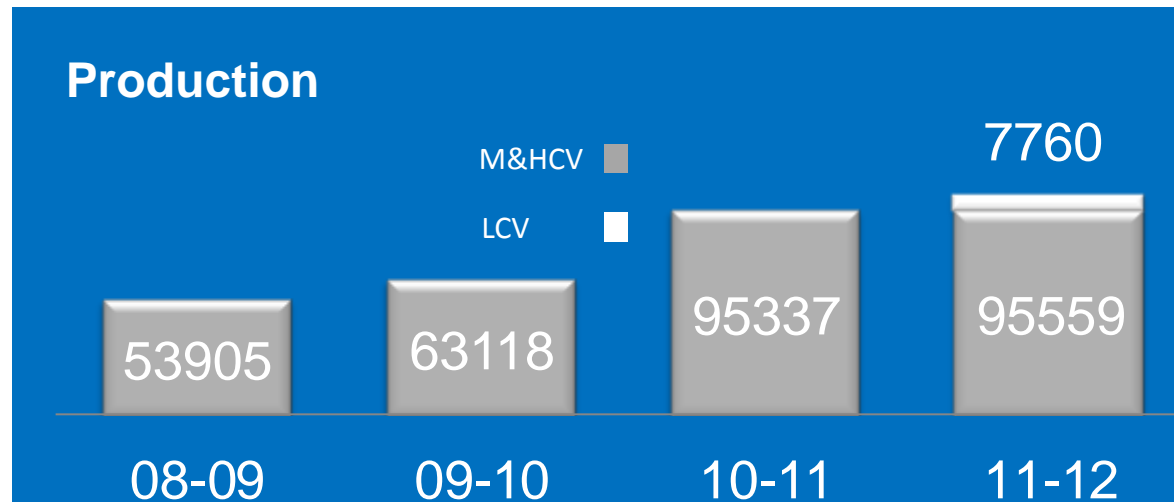


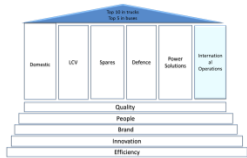
# Highlights of the year

- Highest annual M&HCV production and sales
- International Operations touched a new peak
- Extremely positive market response for DOST
- Leyparts grew aggressively
- Defence and PSB held their own
- Pantnagar ramped up to full production capacity
- Market reach improved significantly with the addition of many new customer touch points
- Completed acquisition of Optare

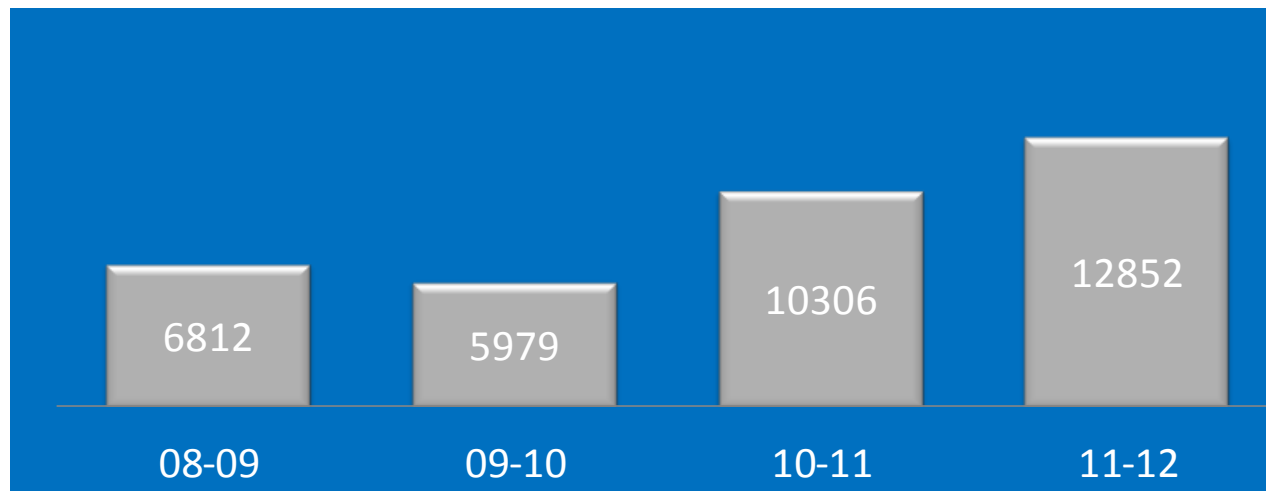


# Highest ever production and sales



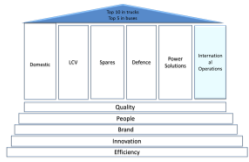


# Exports touched a new peak



- Consolidation in SAARC and Middle East
- Successful entry into Africa, CIS
- 69% growth outside our strong SAARC markets





# Our buses and trucks run on many more global roads



## Bus built in Vietnam on 8XX Chassis







# Our buses and trucks run on many more global roads



## Bus built in Singapore on AVIA chassis





# Our buses and trucks run on many more global roads



## Bus built in Turkey on 8XX Chassis





# Our buses and trucks run on many more global roads



Bus built in the Ukraine on Falcon Chassis  
- Award Winning Product in CIS





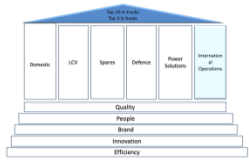


# Our buses and trucks run on many more global roads



## Bus built in Egypt on 8XX Chassis



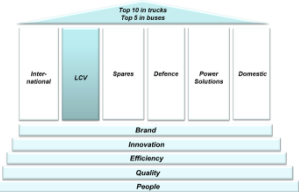


# Our buses and trucks run on many more global roads



## Bus built in Peru on 8XX Chassis





# DOST – India's 2<sup>nd</sup> largest CV brand in its segment, in just 6 months



ASHOK LEYLAND



- 29% market share in 6 markets where launched
- 16.6% nationwide market share in 2-3.5T segment



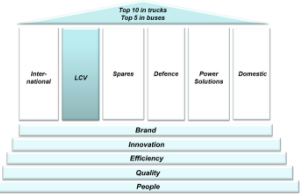


# Ashok Leyland – DOST adjudged LCV Cargo Carrier of the Year



*DOST*

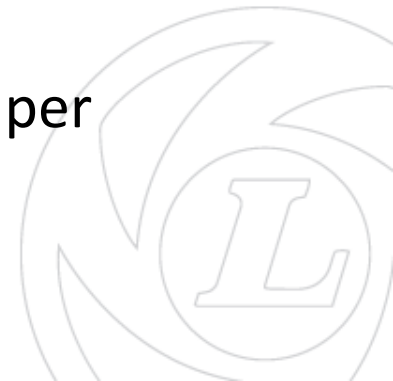




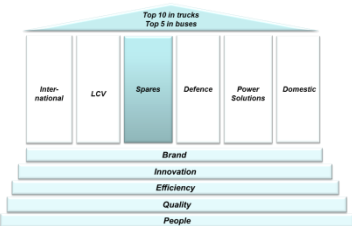
... and growing rapidly



- Brand new dealer network – 27 and increasing
- A very healthy order book
- Greater demand for the higher-end models
- Rapidly ramping up sales and production - 100 per day already achieved



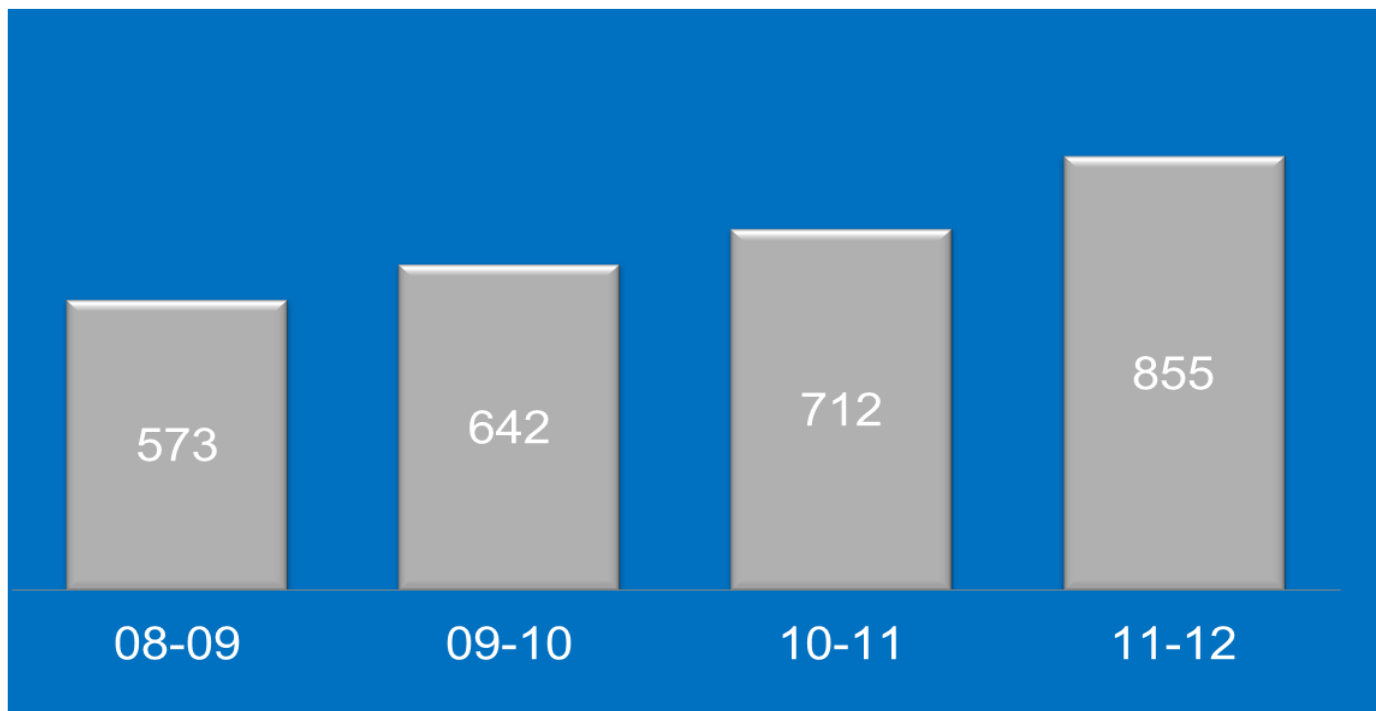




# Leyparts grew by 20%

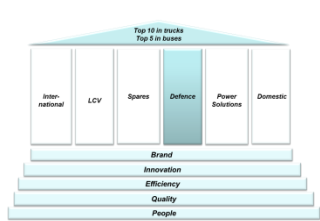


*Rs. Crores*

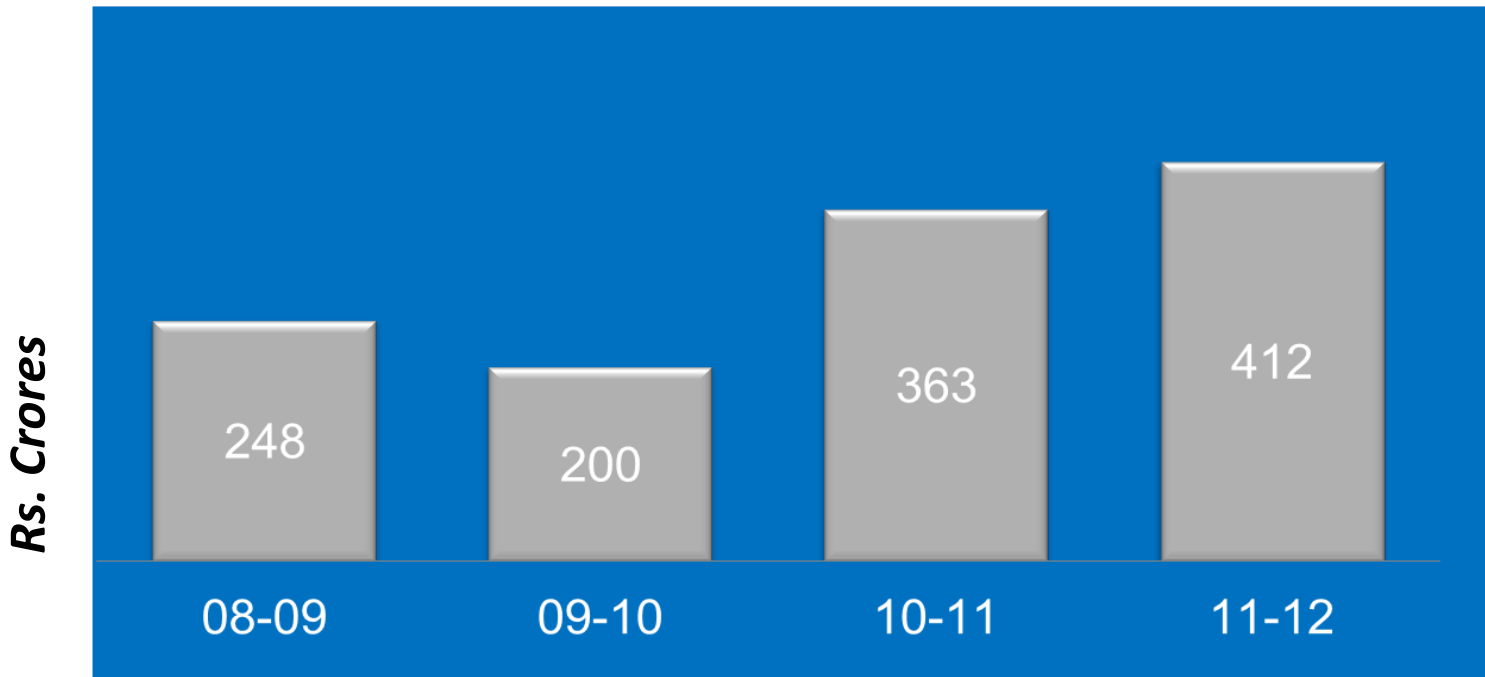


- Service levels improved across the country
- Touch points have touched 20,000





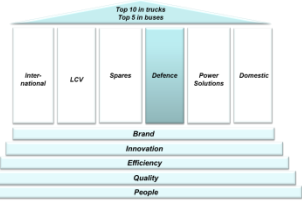
# The Defence business also grew

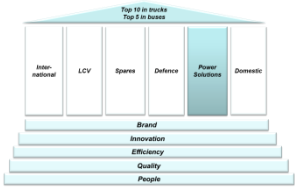


- Expanded the proven Stallion range with the introduction of 6x6 and 8x8 variants
- Focused entry into the armoured and tactical space



# New vehicles showcased at DEFEXPO

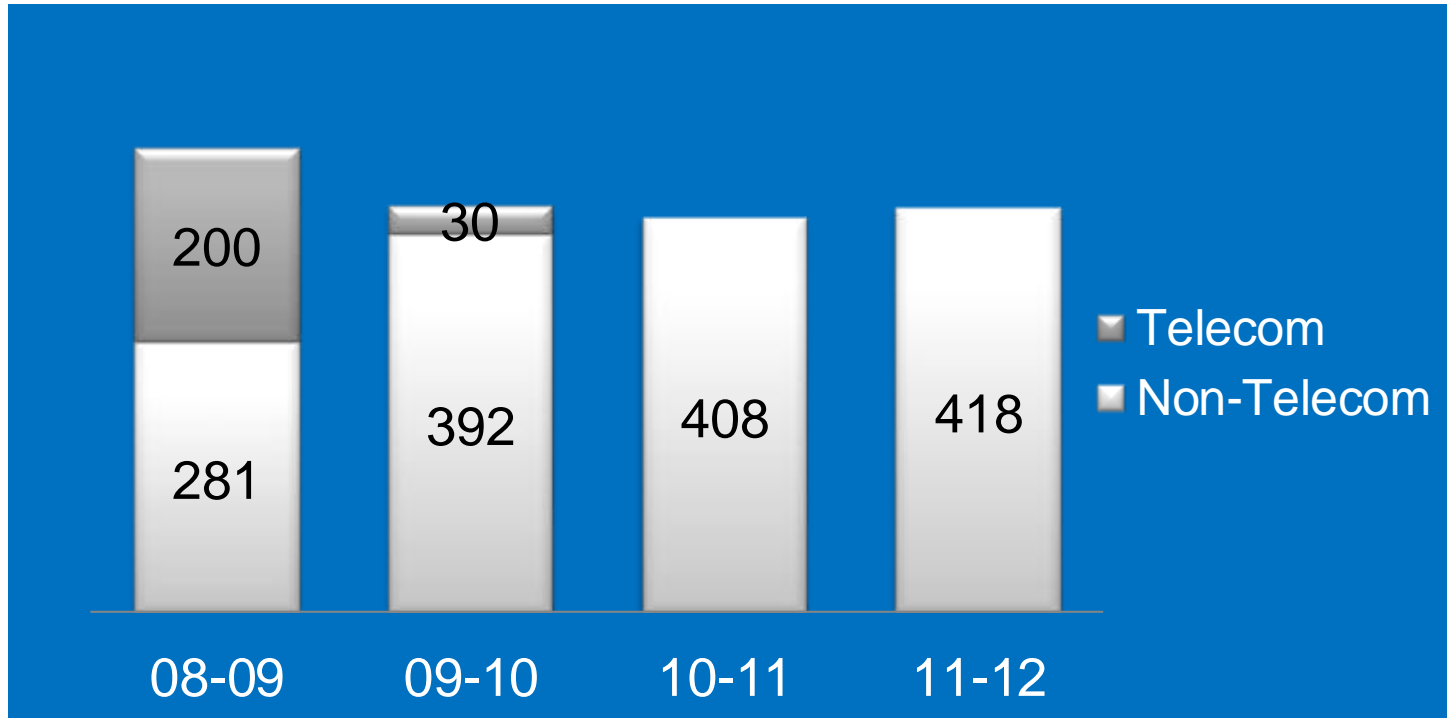




# Power Solutions held its own



*Rs. Crores*



- Growth in Genset engines and Leypower retail



# Pantnagar reached full capacity



- Pantnagar produced over 40,000 vehicles ...
- ... and planted over 40,000 trees!
- Production reached peak capacity (4001 units)
- BLESSING scheme continues to benefit locals





# State-of-the-art Learning Center



# The country's first on-site girls' hostel





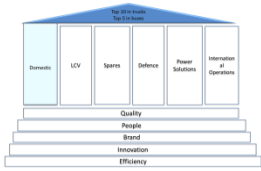
# RAK plant reached full capacity



- Rolling out 4 buses per day
- Feeding the Middle East and African markets







# M&HCV Network expanded by 15%



- Over 400 full service outlets
- Over 60 new outlets added
- More presence in the North than South



# Acquired Optare; ramping up rapidly



- Acquired controlling stake (75.1%)
- Inaugurated state-of-the-art mass production bus plant at Leeds
- Production doubled Q-on-Q

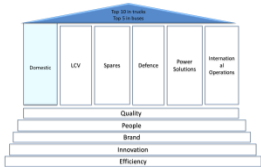


# AVIA sales growing fast

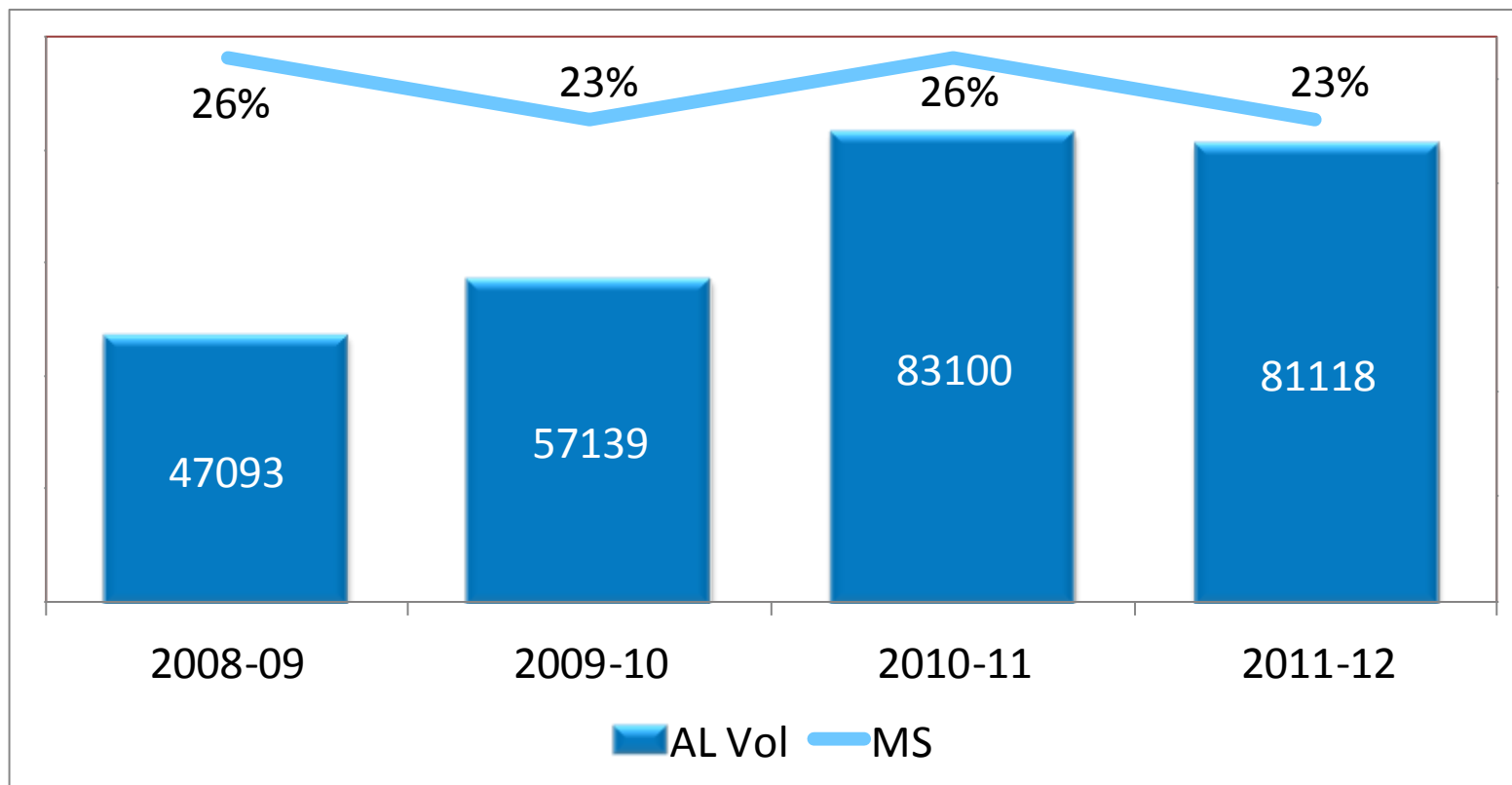


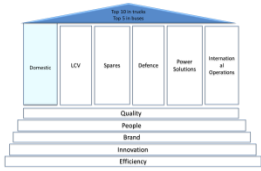
- Sales of AVIA diesel trucks doubled in Y 2011
- Will achieve Y 2011 sales volume by June
- AVIA going global – USA, CIS, Middle East
  - Also being sold as bus chassis in Singapore





# On the domestic front, we could have done more





# Critical reasons

- Our strongest market – South saw depressed demand
  - Elections in TN
  - Mining ban in Karnataka
  - Political uncertainty in AP
- MAV TIV stayed flat across the country. However, fell by 17% in the South
- 4x2 Haulage in South also dropped by 15%
- Our weakest segment, ICV, saw a 25% growth







ASHOK LEYLAND

# However, some things did go right

---

- Gained Market Share in Central region
- Gained Market Share in Tippers
- Gained Market Share in ICV Trucks and Buses



# And we recovered lost ground in Q4

- New tractors and tippers launched in Q3 and Q4
- Mileage Muqabalas proved the superiority of our MAVs
- ICV market gravitating towards our sweet spot
- South demand slowly picking up
- Market Share rising from Q4
  - In March'12 – 26.3%
  - In April'12 – 27.5%



# Unbroken track record of profitability maintained



Rs Lakhs

	2010-11	2011-12	% growth
Net Sales	11,17,710.61	12,84,199.32	14.90
Gross Profit	1,21,370.23	1,25,609.49	3.49
Financial expenses	18,892.34	25,525.32	35.11
Net Profit	63,129.93	56,597.66	(10.35)



2012-13





# What could transpire ...

- Continued economic uncertainty
- Volatility, muted growth in M&HCV
- Select segments will grow e.g. ICVs



# Several exciting products lined up for launch in MDVs ... Jan Bus



***World's first front engine, single step entry bus  
with full flat floor***



# Several exciting products lined up for launch in MDVs ... 10x2



***India's first 5 axle rigid truck***



# Brand building

## Mass Media Campaign

- Brand ambassador
- Large scale campaign



### **Brand Building**

## Market Activation

- Point of sales
- Tactical advertising

## Customer Experience

- Network, Service
- User interfaces  
e.g. website

# Dealer inauguration ...



## आपके बिज़नेस को मिलेगी रफ़्तार, एक और दोस्त मिलायेगा आपसे हाथ.

खुल रहा है, 403वां अधिकृत सेवा केंद्र आपके करीब.



अब आपको क्वालिटी और सर्विस से समझौता नहीं करना पड़ेगा. हम समझते हैं आपकी परेशानियां, इसीलिए हम खोल रहे हैं, नया अधिकृत सेवा केंद्र, जो है आपके बेहद करीब. जब चाहें तब आप हमारी सेवाओं का आनंद लीजिये. बेहतरीन क्वालिटी और सर्विस का लाभ उठाइये. आइये इस नये सदस्य को जीत का हौसला दीजिये.

नये डीलर का नाम: रमेश कुमार उदघाटन की तारीख: 12/12/12  
पता: 402, आदर्श नगर, लुधियाना, पंजाब.

अधिक जानकारी के लिये कॉल करें **1800-266-3340** पर. | शॉर्ट लॉन्ग



# Dealer inauguration arch

  
**ASHOK LEYLAND**  
HEAVY VEHICLES  
आपकी जीत, हमारी जीत.



  
**ASHOK LEYLAND**  
HEAVY VEHICLES  
आपकी जीत, हमारी जीत.  
हम नये डीलर नहीं,  
नये दोस्त बताते हैं.



## स्वागत है आपका

 KIRLOKA GROUP

 KIRLOKA GROUP

# Poster in dealership

SYRIA PHILIPPINES VIETNAM INDONESIA RUSSIA BANGLADESH KUWAIT NIGERIA  
BHUTAN EGYPT TANZANIA SOUTH AFRICA UGANDA SINGAPORE BURUNDI ETHIOPIA  
QATAR MALAYSIA GHANA CHILE PARAGUAY MYANMAR THAILAND TUNISIA  
IRAN URU IRAQ LIBERIA SENEGAL COLOMBIA UAE KAZAKHISTAN SRI LANKA  
UZBEKISTAN AZERBAIJAN INDIA VENEZUELA ANGOLA  
SAUDI ARABIA PERU BRAZIL BOLIVIA NEPAL KENYA  
ARGENTINA CONGO BAHRAIN BOTSWANA  
VIETNAM INDONESIA RUSSIA BANGLADESH KUWAIT NIGERIA  
BHUTAN EGYPT TANZANIA SOUTH AFRICA UGANDA SINGAPORE BURUNDI ETHIOPIA  
QATAR MALAYSIA GHANA CHILE PARAGUAY MYANMAR THAILAND TUNISIA  
IRAN URU IRAQ LIBERIA SENEGAL COLOMBIA UAE KAZAKHISTAN SRI LANKA  
UZBEKISTAN AZERBAIJAN INDIA VENEZUELA ANGOLA  
SAUDI ARABIA PERU BRAZIL BOLIVIA NEPAL KENYA  
ARGENTINA CONGO BAHRAIN BOTSWANA

**भारत की ज़मीन से दौड़े हैं हम,  
आज 50 देशों में छाये हैं हम.**

50 से ज़्यादा देशों में हमारा नेटवर्क.



**ASHOK LEYLAND**  
HEAVY VEHICLES

आपकी जीत, हमारी जीत.

अधिक जानकारी के लिये कॉल करें **1800-266-3340** पर.





**न भारतीय सेना का हौसला  
कम हुआ न हमारा,  
सन् 1970 से ही एक से एक  
वाहन देश को समर्पित किये.**

सिर्फ यही नहीं, सन् 1993 में मिला ISO 9002 प्रमाणपत्र.  
सन् 1993 में भारतीय सेना में स्टेलियन वाहन की भरती की.

**ASHOK LEYLAND**  
HEAVY VEHICLES

आपकी जीत, हमारी जीत.

अधिक जानकारी के लिये कॉल करें **1800-266-3340** पर.



# Poster in dealership



**बढ़ते देश की ज़रूरतें बढ़ती गयीं,  
इसीलिए, सन् 1967 में  
डबल डेकर बस बनायी गयी.**

सिर्फ यही नहीं, सन् 1980 में पेश की गयी एयर सस्पेंशन युक्त बस.  
सन् 1982 में हमने बनायी सबसे पहली वेस्टीबुल बस.



**प्रदूषण मुक्त देश चाहते थे हम  
इसलिए सन् 1997 में सीएनजी बस बनायी.**

सिर्फ यही नहीं, सन् 2002 में हमने बनाया, बिजली से  
चलनेवाला हायब्रिड वाहन. सन् 2001 में मिला हमें ISO  
14001 प्रमाणिकरण, हर निर्माण विभाग के लिये.

# Highway helpline poster



**हाईवे**  
**हेल्पलाइन नंबर**  
**1800-266-3340**



**ASHOK LEYLAND**  
HEAVY VEHICLES

आपकी जीत, हमारी जीत.



HINDUJA GROUP



# Magazine ad



## आपके कंधे से कंधा मिलाकर चलेंगे, 400 सच्चे साथी.

चाहे कुल्लु की बर्फीली वादियाँ हों या राजस्थान का रेगिस्तान, आप जहाँ भी होंगे अपने आपको अकेला महसूस नहीं करेंगे. हमारे 400 से ज्यादा अधिकृत सेवा केंद्र आपसे संपर्क बनाये रखेंगे. आप हुकूम कीजिये, हम हाज़िर हो जायेंगे.



अधिक जानकारी के लिये कॉल करें **1800-266-3340** पर. सते लागू.



# Press ad

## आपके कंधे से कंधा मिलाकर चलेंगे, 400 सच्चे साथी.

चाहे कुल्लु की बर्फीली वादियां हों या राजस्थान का रेगिस्तान, आप जहां भी होंगे अपने आपको अकेला महसूस नहीं करेंगे. हमारे 400 से ज्यादा अधिकृत सेवा केंद्र आपसे संपर्क बनाये रखेंगे. आप हुकुम कीजिये, हम हाज़िर हो जायेंगे.



अधिक जानकारी के लिये कॉल करें 1800-266-3340 पर. आई.आई.टी. मुंबई

## ट्रक सिर्फ तकनीक से नहीं, तजुर्बे से बनते हैं.

बरसों से आपको जिताने के लिये, हमने रचे नये कीर्तिमान...

- सबसे पहले मल्टी एक्सेल ट्रक का निर्माण.
- सर्वप्रथम कमर्शियल वाहनों में पॉवर स्टीयरिंग का निर्माण.



अधिक जानकारी के लिये कॉल करें 1800-266-3340 पर. आई.आई.टी. मुंबई

# Hoarding



## आपके कंधे से कंधा मिलाकर चलेंगे, 400 सच्चे साथी.

हमारा पक्का वादा - 400 से ज्यादा अधिकृत सेवा केंद्र आपकी सेवा में हमेशा हाज़िर रहेंगे.



आपकी जीत, हमारी जीत.



अधिक जानकारी के लिये कॉल करें 1800-266-3340 पर. | सर्वोत्तम लागू.



HINDUJA GROUP

# Hoarding



आपकी जीत, हमारी जीत.

## हर ट्रक में मिलेगा, बरसों का तजुर्बा.



अधिक जानकारी के लिये कॉल करें **1800-266-3340** पर. | शर्तें लागू

## Mass Media Campaign

- Brand ambassador
- Large scale campaign



**Living  
the  
Brand**

## Market Activation

- Point of sales
- Tactical advertising

## Customer Experience

- Network, Service
- User interfaces  
e.g. website



# Example: Truck transport transformation





Thank You

