

Mazda zieht erfolgreiche Handelsbilanz 2014

MAZDA HÄNDLER WACHSEN PROFITABEL

- **Im Durchschnitt 130 Neufahrzeuge pro Betrieb verkauft**
- **Umsatzrendite liegt im Spitzenfeld der Branche**
- **Zufriedene Händler sind die Voraussetzung für begeisterte Kunden**

Leverkusen, 6. März 2015: Mit dem höchsten Marktanteil seit sechs Jahren und einem Absatzplus von 16,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr hat Mazda 2014 in Deutschland ein ausgezeichnetes Verkaufsergebnis vorgelegt. Auch für die deutschen Mazda Händler endete am 31. Dezember 2014 ein außergewöhnlich erfolgreiches Jahr. Der durchschnittliche Fahrzeugverkauf pro Betrieb stieg auf 130 Einheiten – den höchsten Wert, der im deutschen Mazda Vertriebsnetz jemals erreicht wurde.

Ein Blick auf die Umsatzrendite im Mazda Vertriebsnetz zeigt: Die Mazda Händler wachsen profitabel. Im Durchschnitt erwirtschafteten sie 2014 eine Rendite von 2,0 Prozent und liegen damit klar im Spitzenfeld der Branche, die im gleichen Zeitraum einen Durchschnitt von lediglich 1,0 bis 1,2 Prozent aufwies. Jeder zweite Mazda Händler erwirtschaftete im Schnitt sogar eine Rendite von 3,6 Prozent, die erfolgreichsten 25 Prozent kommen auf 4,98 Prozent.

„Die Profitabilität des Handels ist für uns ein ganz entscheidender Faktor, auch um die gestiegenen Kundenanforderungen erfüllen zu können“, sagt Josef A. Schmid, Geschäftsführer der Mazda Motors Deutschland GmbH. „Denn nur mit zufriedenen Händlern und Mitarbeitern können wir unsere Kunden begeistern.“

Der durchschnittliche Umsatz der Betriebe ist im Vergleich zum Vorjahr um 11,4 Prozent auf knapp sechs Millionen Euro gestiegen. Im Neuwagengeschäft wurde ein Umsatzplus von 12,9 Prozent erzielt, im Bereich Gebrauchtwagen verzeichneten die Mazda Händler eine Umsatzsteigerung von 14,4 Prozent. Positiv entwickelte sich auch der Bereich Service mit einem Zuwachs von 9,6 Prozent.

Für 2015 erwartet Mazda eine weitere Fortsetzung des dynamischen Wachstumskurses. Das Unternehmen geht von einem Marktanteil von etwa 1,9 Prozent und einem Absatzplus um

rund 5.000 Einheiten aus. „Wir legen mit fünf neuen bzw. wesentlich verbesserten Modellen den Grundstein für ein weiteres erfolgreiches Jahr“, äußert sich Bernhard Kaplan, Direktor Vertrieb von Mazda Motors Deutschland, optimistisch. So wurden Ende Februar der neue Mazda2 und die beiden umfangreich modifizierten Modelle Mazda CX-5 2015 und Mazda6 2015 eingeführt. Im Frühsommer folgt der neue Mazda CX-3, der in der besonders wachstumsstarken Klasse der B-Segment-SUVs und -Crossover antritt. Im September bringt Mazda zudem die Neuauflage der Roadster-Ikone MX-5 auf den Markt.

„Die Fortsetzung unserer SKYACTIV Modelloffensive ermöglicht unseren Händlern eine hervorragende Ausgangsposition für die weitere Verbesserung der Profitabilität. Ich freue mich, mit diesen engagierten und schlagkräftigen Händlern in ein erfolgreiches neues Jahr zu starten“, so Schmid. Ziel ist auch in diesem Jahr eine durchschnittliche Umsatzrendite von zwei Prozent. Potenziale zur weiteren Umsatzsteigerung sieht Mazda sowohl im Neuwagen- als auch im Gebrauchtwagengeschäft.

Auskunft erteilt:
Karin Lindel
Supervisor
Produkt- und Unternehmenskommunikation
Tel.: 02173.943.303
E-mail: klindel@mazda.de