

Mazda Händler wachsen profitabel

RENDITE IM MAZDA VERTRIEBSNETZ DEUTLICH ÜBER DEM BRANCHENSCHNITT

- **Umsatzrendite bei rund 2,1 Prozent; bestes Ergebnis seit über 15 Jahren**
- **Neuwagenumsatz an Endkunden seit 2013 um circa 40 Prozent gestiegen**
- **Steigende Nachfrage nach leistungsstarken Motoren und hochwertiger Ausstattung**

Leverkusen, 24. Februar 2016: Das für Mazda Motors Deutschland überaus erfolgreiche Autojahr 2015, das mit einem Zulassungsplus von knapp elf Prozent auf 58.216 Einheiten zu Ende ging, war auch für die deutschen Mazda Händler ein voller Erfolg: Zum dritten Mal in Folge erzielten sie eine Umsatzrendite von rund zwei Prozent (per 12/2015: 2,08 Prozent). Dies ist das beste Ergebnis seit über 15 Jahren. Damit liegen sie erneut deutlich über dem Branchenschnitt, den das Fachmagazin „Autohaus“ mit 1,4 Prozent angibt. Jeder zweite Mazda Händler erwirtschaftete im Schnitt eine Rendite von 3,4 Prozent, die erfolgreichsten 25 Prozent der Vertriebspartner erzielten sogar 4,73 Prozent. Grundlage der Berechnung ist jeweils der erzielte Gewinn vor Steuern.

„Wir freuen uns sehr über die wirtschaftliche Entwicklung unserer Händler“, sagte Josef A. Schmid, Geschäftsführer der Mazda Motors Deutschland GmbH. „Für uns ist es von zentraler Bedeutung, dass wir alle gemeinsam profitabel und nachhaltig wachsen. Denn nur ein profitabler Händlerbetrieb ist für die Herausforderungen der Zukunft gerüstet und kann die gestiegene Erwartungshaltung der Kunden erfüllen, die bei Mazda immer anspruchsvoller werden.“

Auch der Umsatz im Neuwagengeschäft pro Händler legt kontinuierlich zu und erreicht einen Spitzenwert: Seit 2013 erzielten die Mazda Vertriebspartner hier ein Plus von circa 40 Prozent. In diesen Zahlen spiegelt sich auch die steigende Nachfrage nach stärkeren Motorisierungen und hochwertigen Ausstattungslinien wider.

Beim Aufspüren weiterer Verbesserungspotenziale im betriebswirtschaftlichen Bereich können die Mazda Händler auf aktive Unterstützung durch den Leverkusener Importeur zählen. „Der Bereich Betriebsberatung und Händlerfinanzierung mit fünf Mitarbeitern unter der Leitung von Ines Merle leistet hier wertvolle Arbeit“, ergänzt Bernhard Kaplan, derzeit Ver-

triebsdirektor und ab April 2016 neuer Geschäftsführer von Mazda Motors Deutschland. „Auch das ist ein wichtiger Grund dafür, dass die durchschnittliche Umsatzrendite bei Mazda um 42 Prozent über dem Branchenschnitt liegt.“

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