

Verkaufszahlen auf dem deutschen Pkw-Markt im Mai 2013

MAZDA MIT KRÄFTIGEM ABSATZPLUS

- **Zahl der Neuzulassungen um 72,7 Prozent gegenüber Vorjahresmonat gestiegen**
- **Verkauf des Mazda6 mehr als verdreifacht**
- **Händler verkaufen pro Standort deutlich mehr**

Leverkusen, 3. Juni 2013: Mazda hat im Mai auf dem deutschen Automobilmarkt ein kräftiges Absatzplus eingefahren. Mit einem Zuwachs von 72,7¹ Prozent gegenüber dem gleichen Monat des Vorjahres auf 3.569¹ Pkw-Neuzulassungen gehört Mazda zu den wenigen Gewinnern auf dem um 9,9 Prozent auf 261.412¹ Einheiten rückläufigen Gesamtmarkt. Der Marktanteil stieg damit im Mai auf 1,4 Prozent. Nach den ersten fünf Monaten des Jahres liegt Mazda mit 18.667¹ neu zugelassenen Fahrzeugen 1,6 Prozent über dem Niveau des Vorjahreszeitraums.

Großen Anteil am Erfolg der Marke in Deutschland hat weiterhin der Mazda CX-5. Vom kompakten Crossover-SUV wurden im Mai 846² Fahrzeuge neu zugelassen – ein Plus von 76,6 Prozent gegenüber dem gleichen Monat des Vorjahres. Auch der neue Mazda6, der im Februar in Deutschland eingeführt wurde, stößt auf eine hervorragende Nachfrage. Mit 971² Neuzulassungen hat sich der Absatz des neuen Mittelklassemodells im Mai gegenüber dem vergleichbaren Vorjahresmonat mehr als verdreifacht.

Beide Modellreihen der neuen SKYACTIV Generation werden auch in den nächsten Monaten zum weiteren Erfolgskurs der Marke beitragen: Für den neuen Mazda6 liegen weiterhin mehr als 1.600 Kaufverträge vor, beim CX-5 sind es sogar mehr als 4.500 Kundenverträge. „Durch die Produktionssteigerung beim CX-5 auf jetzt 240.000 Einheiten pro Jahr erwarten wir eine wesentliche Entspannung der Liefersituation“, sagt Josef A. Schmid, Geschäftsführer der Mazda Motors Deutschland GmbH. „Damit gehören Lieferzeiten von sechs Monaten bei diesem Erfolgsmodell endlich der Vergangenheit an.“

Besonders bemerkenswert ist, dass die deutliche Absatzsteigerung mit einem seit der Neustrukturierung im Herbst 2012 verkleinerten Händlernetz erreicht wurde. Daraus ergibt sich, dass die im Vertriebsnetz verbliebenen Händler im Durchschnitt ihren Absatz um 46 Prozent steigern und den durchschnittlichen Verkauf pro Standort erheblich erhöhen konnten. So ist

der Verkauf beispielsweise im Mai von 3,2 auf knapp acht Einheiten pro Vertriebsstandort gestiegen. „Unsere neue Netzstruktur führt zu einer deutlich verbesserten Profitabilität der Händler“, sagt Bernhard Kaplan, Direktor Vertrieb. „Mit zahlreichen weiteren Maßnahmen, die im Zuge der Umstrukturierung umgesetzt wurden, haben wir zudem die Qualität der Kundenbetreuung verbessert und die Kundenzufriedenheit erhöht – diese Maßnahmen tragen jetzt Früchte.“

¹ Zahlen basieren auf vorläufigen KBA-Daten

² Zahlen basieren auf internen Daten

Auskunft erteilt:
Jochen Münzinger
Direktor Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Tel.: 02173.943.220
E-mail: jmunzinger@mazda.de