

Ergebnisse aus dem Mazda Betriebsvergleich

MAZDA HÄNDLER AUF REKORDKURS

- **Durchschnittliche Umsatzrendite steigt auf neuen Höchstwert von 1,9 Prozent**
- **Neuwagengeschäft und Modellmix geben den Ausschlag**
- **Fahrzeugverkauf pro Standort und Rendite: Mazda erwartet Rekordjahr 2014**

Leverkusen, 18. Juli 2014: Vom steigenden Mazda Absatz in Deutschland profitieren auch die deutschen Mazda Händler. Von Januar bis April 2014 erzielten die Vertriebspartner des japanischen Automobilherstellers eine durchschnittliche Umsatzrendite vor Steuern von 1,9 Prozent - ein Plus von 0,7 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahreszeitraum und der höchste Wert, den die Mazda Händler in diesem Zeitraum jemals eingefahren haben. Dabei erzielten 50 Prozent der Partner eine durchschnittliche Rendite von 4,3 Prozent, die erfolgreichsten 25 Prozent der Mazda Händler konnten sogar eine Rendite von 5,6 Prozent erwirtschaften. Mit diesen Ergebnissen, die Mazda im monatlichen Betriebsvergleich ermittelt hat, platzieren sich die Mazda Händler im Spitzenfeld der Branche.

Mazda zählt mit 28.542 Pkw-Neuzulassungen in den ersten sechs Monaten 2014 und einem Zuwachs von 22,3 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum zu den größten Gewinnern auf dem deutschen Automarkt. „Dies ist ein Erfolg, den wir zu großen Teilen unseren engagierten Händlern zu verdanken haben und an dem sie zurecht auch in hohem Maße teilhaben“, sagte Josef A. Schmid, Geschäftsführer der Mazda Motors Deutschland GmbH. Die hohe Nachfrage nach den SKYACTIV Modellen Mazda CX-5, Mazda3 und Mazda6 und der gestiegene Verkaufsanteil höherwertiger Ausstattungslinien sorgten für einen Anstieg des Bruttoertrags aus dem Neuwagengeschäft um fast einen Prozentpunkte auf 11,7 Prozent. Auch der Gebrauchtwagenverkauf und das Aftersales-Geschäft (Werkstatt und Teile) leisteten einen Beitrag zur Steigerung der Umsatzrendite.

„Das hervorragende Ergebnis aus dem letzten Jahr werden die Mazda Händler in diesem Jahr noch übertreffen - das ist besonders beeindruckend, wenn man das schwierige Marktumfeld berücksichtigt“, so Schmid weiter. „Unsere Händler werden in diesem Jahr den höchsten Neuwagenverkauf pro Standort und auch die höchste Umsatzrendite in der Geschichte von

Mazda Deutschland erzielen. Mittelfristig streben wir eine durchschnittliche Rendite von 2,5 Prozent an.“

Die erfolgreiche Entwicklung ist auch ein Ergebnis der im Herbst 2012 erfolgten Neustrukturierung des Händlernetzes. Dadurch ist es gelungen, ein neues schlagkräftiges Vertriebsnetz mit einem neuen Margensystem und höheren Margen im Mazda Eigenhandel aufzubauen.

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