

Consulenti finanziari Mazda migliorano la liquidità dei concessionari

- Nuova squadra di esperti in tecniche bancarie per assistere i concessionari Mazda nelle soluzioni finanziarie e di liquidità.
- Nuove relazioni bancarie per i finanziamenti dello stock veicoli e clienti finali per 770 concessionari in 10 Paesi stabilite in tempi record.

Roma, 23 luglio 2009.

Mazda continua a costruire la sua reputazione come “scelta di eccellenza” (“Franchise of Choice”, è il nome del programma europeo) tra gli imprenditori europei che vogliono aprire una nuova concessionaria di autovetture. Nel corso degli ultimi due anni, il numero di nuovi imprenditori che hanno scelto di unirsi a Mazda è raddoppiato. Questi nuovi concessionari stanno scoprendo qualcosa che i circa 2000 concessionari Mazda già esistenti sanno già da tempo: richieste di investimenti assolutamente ragionevoli, accordi finanziari competitivi, e l'orgoglio di vendere una delle gamme di modelli più interessanti in Europa: che sia questa la ricetta del successo?

Mazda oggi porta questo programma ad un livello superiore, avvalendosi di una squadra composta di 10 professionisti che contribuiranno a far sì che i concessionari Mazda abbiano le migliori soluzioni alle loro necessità finanziarie e di liquidità. I concessionari che scelgono di avvalersi di questo nuovo servizio avranno a disposizione l'esperienza congiunta di 100 anni di esperienza sia bancaria che finanziaria.

“Crediamo fermamente che l’industria automobilistica ad oggi non abbia fatto abbastanza per aiutare i concessionari nella gestione dei flussi di cassa e, più in generale, della loro situazione finanziaria - patrimoniale” ha dichiarato Philip Waring, Chief Operating Officer di Mazda Motor Europe, “e la liquidità è determinante in una struttura di business di dimensioni piccole o medie, quale è una concessionaria. Il nostro nuovo team aiuta i concessionari a rilasciare la liquidità imprigionata nei loro bilanci e a gestire in maniera ottimale i loro rapporti con le banche.”

La priorità di questa squadra è stata proprio quella di concordare e successivamente di implementare nuove relazioni bancarie per i finanziamenti dello stock veicoli e clienti finali per 770 concessionari operanti in 10 Paesi Europei. Questo piano ha richiesto meno di sei mesi ed è stato completato nel maggio di quest’anno, ottenendo condizioni molto competitive per i concessionari. Oggi i nostri consulenti si stanno concentrando sul dare supporto ad alcuni concessionari per migliorare la loro liquidità.

“In una struttura commerciale di dimensioni piccolo o medie, ci possono essere decine o centinaia di migliaia di euro bloccati nel bilancio di una concessionaria – ad esempio a causa di una gestione non ottimale degli incassi dei crediti per erogazione dei finanziamenti all’acquisto dell’auto o dei crediti verso acquirenti di flotte, o per impieghi di liquidità per la immatricolazione di veicoli da dimostrazione o per le spinte di fine mese delle immatricolazioni” ha dichiarato Colin Maddocks, Direttore Sviluppo Rete e Financing in Mazda Motor Europe. “La nuova squadra Mazda può occuparsi di rivedere i processi e le procedure che riguardano questi aspetti e liberare risorse economiche, alleggerendo la pressione sul conto bancario del concessionario e dando loro il tempo di occuparsi del resto del business.”

Questa nuova iniziativa ha già aiutato l’attività di concessionari sia nuovi che già esistenti in due dei mercati più importanti per Mazda. In Germania, la squadra di specialisti ha dato suggerimenti che hanno aiutato un concessionario ed una banca specializzata nel settore automotive a rivedere il processo di vendita delle auto nuove,

liberando risorse finanziarie per 500.000 euro. Nel Regno Unito la squadra ha assistito un imprenditore nell'ottenimento di un'approvazione da parte della banca per un finanziamento di 150.000 sterline inglesi, necessario per aprire una nuova concessionaria Mazda.

“Le richieste di avere un mandato Mazda si moltiplicano: il segreto sta nel fatto che Mazda considera questi imprenditori come partner,” conclude Mr. Waring. “E’ facile lavorare con noi e vogliamo anche minimizzare il fabbisogno di liquidità legato al mandato Mazda. Questa squadra di esperti rappresenta un ulteriore esempio di come diamo valore aggiunto al business dei nostri concessionari, e perché stiamo assegnando mandati a dealer sempre più grandi.”

Mazda Corporation è stata fondata nel 1921, Sede in Hiroshima, Giappone; possiede unità produttive e di assemblaggio in 16 Paesi del mondo (oltre al Giappone, in USA e Thailandia). Esporta i suoi prodotti in 148 Paesi. Mazda Corporation è quotata allo Stock Exchange di Tokyo .La Filiale Italiana – Mazda Motor Italia -- ha iniziato la sua attività nel 2000

Marilù Granieri

Press & PR Director

Tel. +39 06 60 297 800

Mazda Informa 27/2009