

Ergebnisse des ersten Halbjahres aus dem Mazda Betriebsvergleich

## ***MAZDA HÄNDLER STEIGERN RENDITE***

- **Mazda Neuwagen-Umsatz um mehr als 60 Prozent gestiegen**
- **Rendite vor Steuern erreicht besten Wert seit 2004**
- **Hohe Nachfrage nach SKYACTIV Modellen und verbesserter Modellmix**

Leverkusen, 6. September 2013: Mazda gehört im bisherigen Jahresverlauf zu den Gewinnern auf dem deutschen Automarkt - ein Erfolg, für den die deutschen Mazda Händler in besonderem Maße verantwortlich sind und an dem sie auch teilhaben. So ist der Neuwagen-Umsatz der Mazda Betriebe in den ersten sechs Monaten 2013 im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 60 Prozent gestiegen, während die Mazda Neuzulassungen im gleichen Zeitraum um 2,75 Prozent zulegten. Zudem stieg die von den Händlern im ersten Halbjahr 2013 erwirtschaftete Umsatzrendite vor Steuern gegenüber dem Vorjahr von 0,78 auf 1,61 Prozent und erreichte damit den besten Wert seit 2004. Die besten 25 Prozent der Mazda Händler erreichen hier sogar eine Rendite vor Steuern von durchschnittlich 5,4 Prozent. Zu diesem Ergebnis kommt der monatlich erhobene Mazda Betriebsvergleich, der mit Beteiligung der deutschen Mazda Händler erstellt wird.

Neben der seit Einführung der einstufigen Netzstruktur geringeren Händleranzahl und der daraus resultierenden Steigerung der durchschnittlichen Neuwagenverkäufe pro Standort hat vor allem das starke Neuwagengeschäft zum Zuwachs bei Umsatz und Rendite beigetragen. Die hohe Nachfrage nach den neuen SKYACTIV Modellen Mazda CX-5 und Mazda6 und der gestiegene Verkaufsanteil der höherwertigen Ausstattungslinien sorgten für einen Anstieg des Ergebnisses aus dem reinen Mazda Neuwagengeschäft um mehr als zwei Prozentpunkte auf 4,55 Prozent - ein im Wettbewerbsvergleich sehr guter Wert. Die Erlöse aus dem Gebrauchtwagengeschäft liegen auf Vorjahresniveau, während im Aftersales-Geschäft (Werkstatt und Teile) wiederum ein deutliches Plus gegenüber dem ersten Halbjahr 2012 erzielt werden konnte.

„Unsere Händler haben durch ihren Einsatz und ihre Leidenschaft für die Marke Mazda unseren Wachstumskurs erst möglich gemacht“, kommentiert Josef A. Schmid, Geschäftsführer der Mazda Motors Deutschland GmbH, die neuen Zahlen. „Mit der Neustrukturierung im

Herbst letzten Jahres ist es uns gelungen, ein neues schlagkräftiges Vertriebsnetz mit einem neuen Margensystem und höheren Margen im Mazda Eigenhandel aufzubauen. Davon profitieren alle: unsere Mazda Händler, wir als Importeur und natürlich unsere Kunden.“ Für den weiteren Jahresverlauf erwartet Schmid eine Fortsetzung der dynamischen Entwicklung: „Nach unseren Erfolgsmodellen Mazda CX-5 und Mazda6 führen wir am 18. und 19. Oktober die neue Generation des Mazda3 ein. Das dritte Modell unserer neuen SKYACTIV Generation setzt Maßstäbe in der europäischen Kompaktklasse und stößt bereits jetzt bei Medien und Kunden auf eine hervorragende Resonanz.“

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