

Hohes Interesse im Handel an der Marke Mazda

MAZDA BAUT HÄNDLERNETZ WEITER AUS

- **Neun neue Mazda Partner in den ersten beiden Monaten 2014**
- **Vertriebsnetz wächst auf 455 Standorte**
- **Mazda rechnet mit Fortsetzung des Wachstums auf dem deutschen Automarkt**

Leverkusen, 17. Januar 2014: Nach dem äußerst erfolgreichen Jahr 2013 legt Mazda in Deutschland mit dem Ausbau des Händlernetzes jetzt den Grundstein für weiteres Wachstum. Mit einem Absatzplus von 10,5 Prozent auf rund 45.000 Neuzulassungen gehörte Mazda 2013 in einem insgesamt schrumpfenden Markt zu den wenigen Gewinnern. Nun gehen in den ersten beiden Monaten 2014 gleich neun neue Mazda Händler in Deutschland an den Start – ein klares Zeichen, dass das Interesse an der Marke Mazda nicht nur bei Privat- und Gewerbekunden stetig wächst, sondern auch im Automobilhandel.

Zu den neuen Mazda Händlern, die in den ersten beiden Monaten 2014 starten, zählen das Autohaus Brüggemann in Wietmarschen, Autohaus Rüd in Freiburg, Autohaus Höfler in Nürnberg, Autohaus Fischer in Celle, Autohaus Schnaitheim in Heidenheim, Autohaus Schnickers in Moers, Autohaus Meyer in Nienburg, AIDA Autohaus in Berlin sowie Autohaus Süverkrüp in Rendsburg.

Mit den Neuzugängen wächst die Zahl der Mazda Standorte in Deutschland auf 455 Betriebe. Darüber hinaus stehen Vertragsabschlüsse mit weiteren neuen Händlern in den kommenden Monaten bevor, um wichtige offene Marktgebiete zu besetzen. Derzeit gibt es noch 34 offene Gebiete; mit Ausnahme von vier Gebieten (Wiesbaden, Siegburg, Münster Nord und Dresden Süd) werden überall bereits weiterführende Gespräche mit interessierten Betrieben geführt.

Auch für die deutschen Mazda Händler war 2013 ein erfolgreiches Jahr: Pro Standort wurde das drittbeste Verkaufsergebnis in der 41-jährigen Geschichte von Mazda Deutschland erreicht. Dank der quantitativen und qualitativen Verbesserung des Geschäfts konnten die Mazda Händler per Oktober 2013 eine durchschnittliche Umsatzrendite von 1,9 Prozent erwirtschaften, der beste Wert seit zehn Jahren; 50 Prozent der Mazda Händler erzielten sogar

eine Umsatzrendite von vier Prozent, ein absoluter Spitzenwert in der Branche für das Jahr 2013.

Für das neue Jahr geht Mazda von einer ungebremsten Wachstumsdynamik aus: Angetrieben von den neuen Mazda Modellen mit den wegweisenden SKYACTIV Technologien - dem Mazda CX-5, dem Mazda6 und dem im Oktober eingeführten neuen Mazda3 - strebt das Unternehmen in Deutschland ein Zulassungsplus von rund zehn Prozent auf 50.000 Einheiten an. Auch der weitere Ausbau des Händlernetzes und die Besetzung offener Gebiete werden zur Fortsetzung des Wachstumskurses beitragen. Eine wichtige Rolle spielt dabei auch die Neueinstellung von 100 zusätzlichen Verkaufsberatern, die derzeit in einer zentralen Job-Kampagne gesucht werden. Mazda unterstützt seine Händler kostenlos bei dieser Bewerbersuche. Mittelfristig sollen sogar 300 neue Verkäufer eingestellt werden, um die Wachstumsziele der Mazda Händler und des Automobilherstellers zu unterstützen.

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