PRESSEINFORMATION

Mazda bietet seinen Vertriebspartnern neues, kostenfreies Beratungsangebot

NACHHALTIGE BETRIEBSBERATUNG FÜR MAZDA HÄNDLERNETZ

- **Liquidität in den Handelsbetrieben soll gesteigert werden**
- **Neue Bedingungen für Händlereinkaufs- und Endkundenfinanzierung ausgehandelt**
- **Beratungsangebot in Deutschland erfolgreich**

Leverkusen, 28. Juli 2009: Das europäische Mazda Vertriebsnetz wächst kontinuierlich. In den letzten beiden Jahren hat sich die Zahl der neuen Handelspartner in Europa jeweils verdoppelt. Neue und bestehende Händler in den aktuell rund 2.000 Standorten vertrauen auf angemessene Investitionsanforderungen und günstige Finanzierungsvereinbarungen seitens Mazda sowie die Möglichkeit, eine der interessantesten Modellpaletten Europas vertreiben zu können.

Um die Partnerschaft mit dem Handel weiter zu stärken, hat Mazda ein Experten-Team zusammengestellt, das die Händler bei allen Fragen rund um Finanzierung und Zahlungsfähigkeit berät. Betriebe, die diese Möglichkeit nutzen, kommen in den Genuss einer Beratung auf Grundlage fundierter und langjähriger Erfahrungen im Automobilhandel.

„Wir glauben, dass die Automobilindustrie ihre Handelspartner im Cash-Flow- und Bilanzierungs-Management nicht ausreichend unterstützt“, meint Philip Waring, Chief Operating Officer, Mazda Motor Europe. „Gerade in kleinen und mittleren Unternehmen, wie zum Beispiel Autohandelsbetrieben, spielt Liquidität eine entscheidende Rolle. Unser Experten-Team hilft den Händlern, ihr Liquiditäts-Management zu optimieren und ihre Geschäftsbeziehungen zu den Banken zu verbessern.“

Das Verhandeln und Implementieren neuer Bedingungen für die Händlereinkaufs- und Endkundenfinanzierung in zehn europäischen Ländern hatte für die Finanzexperten von Mazda Priorität. Nach weniger als sechs Monaten wurden diese Verhandlungen im Mai 2009 mit wettbewerbsfähigen Konditionen für die Händler und einer Diversifizierung in der Zusammenarbeit mit den Banken abgeschlossen. In Deutschland ist seit Januar 2009 die Santander Consumer Bank AG als Partner für die Einkaufs- und Endkundenfinanzierung tätig. Gemeinsam mit San-

Mazda Motors (Deutschland) GmbH | Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Hitdorfer Straße 73 | 51371 Leverkusen | tel +49.2173.943.303 | fax +49.2173.943.468
www.mazda-presse.de | info@mazda-presse.de

tander als Finanzpartner verfolgt die Mazda Betriebsberatung das primäre Ziel, das bundesweite Händlernetz nachhaltig zu stabilisieren und durch eine gezielte Beratung die Finanzierung sicherzustellen.

„Die Möglichkeit der Freisetzung gebundener Liquidität durch verbessertes Bestands- und Debitorenmanagement im Händlerbetrieb wird gezielt durch unsere Berater geprüft.
Im Fall von Sanierungsmaßnahmen und Gesprächen mit der Hausbank begleitet das Mazda Team unsere Partner", erläutert Ines Kleint, Leiterin Händlerberatung bei Mazda Motors Deutschland in Leverkusen. „Aber auch wenn neue Händler ins Mazda Händlernetz aufgenommen werden, erhalten diese eine umfassende und begleitende Beratung. Unser Beratungsangebot ist für unsere Partner kostenfrei und wird sehr geschätzt, da sich der Händler dann wieder verstärkt auf sein Kerngeschäft konzentrieren kann."

„Der Zuspruch zu Mazda wächst, weil wir unsere Händler als Partner sehen", so Waring. „Das Geschäft mit uns soll unkompliziert sein und wir wollen die Kosten des Händlers für unsere Marke möglichst niedrig halten. Das Experten-Team an unserer Seite ist ein weiteres Beispiel dafür, wie wir unseren Partnern im Handel einen Mehrwert bieten und ein weiterer Grund, warum wir immer wieder engagierte und erstklassige Autohändler neu in unserem Netz begrüßen dürfen."

Auskunft erteilt:
Karin Lindel
Referentin Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Tel.: 02173.943.303
E-mail: klindel@mazda.de