

Mazda Motors Deutschland bietet kulante Übergangsregelungen an

## *NEUE MAZDA HÄNDLERVERTRÄGE SIND ZUGESTELLT*

- **Mazda Händler elf Monate vor Vertragsbeginn mit neuem Vertragspaket ausgestattet**
- **Kulanzregelungen für den Handel vereinbart**
- **Kommunikation auf Augenhöhe mit Mazda Händler Verband**

Leverkusen, 20. Dezember 2011: Nach der Restrukturierung des deutschen Vertriebsnetzes hat Mazda Motors Deutschland (MMD) nun das neue ab dem 1. November 2012 gültige Vertragspaket an den Handel versendet – elf Monate vor Start der neuen Netzstruktur. Damit haben die Mazda Händler nun umfassende Planungssicherheit und Transparenz in Bezug auf die neue Netzstruktur. Gleichzeitig verkündet MMD im Rahmen einer fünftägigen Händler-Roadshow weitere Optimierungen und handelsorientierte Übergangsregelungen hinsichtlich Zinskosten in Zusammenhang mit der Lagerwagenhaltung und dem Start in das neuen Bonus-system.

Vorausgegangen sind weitere Gespräche mit dem Mazda Händler Verband (MHV) zu offenen Vertragspunkten mit dem gemeinsamen Ziel, die Mazda Handelspartner im Wettbewerb und insbesondere in der Rendite mittelfristig besser zu stellen und die Attraktivität der Marke Mazda weiter zu steigern. Dazu Mazda Geschäftsführer Josef A. Schmid. „Gemeinsam mit dem MHV haben wir es geschafft, dass das Vertragspaket frühzeitig beim Handel liegt. Als Resultat der stets offenen und transparenten Kommunikation mit dem Händlerverband bleibt festzuhalten, dass wir dem MHV und somit der gesamten Mazda Händlerschaft einen weiteren Schritt entgegengekommen sind, indem wir kulante Übergangsregelungen für den Handel einführen. Denn wir wollen, dass bereits der Beginn der neuen, direkten Partnerschaft mit uns mühelos und erfolgreich verläuft.“

Details dazu erläutert Bernhard Kaplan, Leiter der Mazda Händlernetzorganisation: „Die kulanten Übergangsregelungen betreffen insbesondere die neuen Bonuselemente wie beispielsweise den Dispositionsbonus, der zuvor kontrovers diskutiert wurde. Beim Dispositionsbonus gelten die ersten sechs Monate des neuen Vertrags – November 2012 bis April 2013 – bereits im Vorfeld als vollständig erfüllt. Und auch in Bezug auf die Lagerwagenbestellung konnte

eine kulante Regelung erzielt werden. So werden beim Übergang der Lagerwagen vom Wirtschaftsraum auf die einzelnen Mazda Partner die entstandenen Zinskosten erstattet und mit neuer Zinsfreiheit ausgestattet, damit den Händlern hieraus keine Nachteile entstehen.“ Weitere Bonusbestandteile im Qualitäts- und Leistungsbereich werden zu Beginn des neuen Vertrages ebenfalls sehr großzügig behandelt. Zusätzliche Unterstützungsmaßnahmen für den Handel umfassen gezielte Trainingsprogramme für den zukünftigen Dispositionsprozess sowie Systemschulungen.

Werner Prange, Präsident des MHV, kommentiert die neu erzielten Vereinbarungen: „Wir sind froh, dass wir gemeinsam mit MMD die kulanten Übergangsregelungen für den Handel vereinbaren und somit das Gesamtpaket noch etwas optimieren und attraktiver gestalten konnten. Insbesondere der Start in das neue Bonussystem ist partnerschaftlicher korrigiert worden, ebenso verlief die Kommunikation mit dem MMD Management stets auf Augenhöhe.“ Prange ergänzt: „Wenn nun noch die Kooperationsmöglichkeiten ausgewogener gestaltet werden und für die ausscheidenden Partner eine akzeptable Lösung gefunden wird, sind wir auf einem guten Wege.“

Auch Josef A. Schmid betont die positive Zusammenarbeit mit dem MHV und zeigt sich optimistisch für die Zukunft: „Die äußeren Rahmenbedingungen für ein profitables Händlernetz sind auf den Weg gebracht und der Zeitpunkt für den Neustart des Vertriebsnetzes könnte kaum besser gewählt sein, denn mit dem Mazda CX-5 und der innovativen SKYACTIV Technologie läutet Mazda eine neue Ära im Bereich Technik und Design ein.“

Auskunft erteilt:  
Jochen Münzinger  
Direktor Presse- und Öffentlichkeitsarbeit  
Tel.: 02173.943.220  
E-mail: [jmuenzinger@mazda.de](mailto:jmuenzinger@mazda.de)