

Vorteile durch einstufiges Händlernetz

## ***NEUER MAZDA HÄNDLERVERTRAG IM DETAIL***

- **Händlermargen von bis zu 20,5 Prozent**
- **Geringe Investitionen im Autohaus und Abbau von Bürokratie**
- **Mazda Händler Verband frühzeitig und umfassend in die Verhandlungen eingebunden**

Leverkusen, 14. November 2011: Die Entscheidung für das zukünftig einstufige Mazda Händlernetz ist gefallen. Jetzt gibt Mazda weitere Details zum neuen Händlervertrag bekannt, der nach intensiven Gesprächen mit Mazda Händlern und Vertretern des Mazda Händler Verbandes (MHV) ausgearbeitet wurde. Gemeinsames Ziel: die Attraktivität der Marke Mazda weiter zu steigern und den Handel im Wettbewerb und insbesondere in der Rendite mittelfristig besser zu stellen.

Anlässlich seiner Mitgliederversammlung am vergangenen Wochenende informierte der MHV bereits gesondert auf einer Infoveranstaltung über das neue Vertragswerk. Einen Überblick über die Vorteile der neuen Handelsstruktur und des neuen Vertragswerks liefert Bernhard Kaplan, Leiter der Mazda Händlernetzorganisation: „Mit dem einstufigen Händlernetz werden bürokratische Hürden im Vertrieb deutlich reduziert. Die Abkehr vom bisher starren Wirtschaftsraumkonzept geht einher mit der Reduzierung von administrativen und zeitintensiven Tätigkeiten. Somit bleibt für unsere Partner wieder mehr Zeit für das Kerngeschäft und für ausführliche Kundengespräche. Hauptvorteil des neuen Händlernetzes ist jedoch, dass überdurchschnittlich hohe Händlermargen von bis zu 20,5 Prozent langfristig gesichert werden. Dieser wichtige Punkt konnte gemeinsam mit dem MHV erfolgreich verhandelt werden und bedeutet eine Spitzenposition in der Branche. Dies gilt sowohl für kleinere Händler mit einem geringeren Verkaufsvolumen als auch für größere Partner mit höherem Verkaufsvolumen.“

Die Grundlagen der neuen Konditionen für Neufahrzeuge sind zusammen mit Mazda Händlern und Vertretern des MHV erarbeitet und besprochen worden. Der garantierte Grundrabatt von 13 Prozent auf alle Modelle (einzige Ausnahme 12 Prozent für den Mazda2) ist weiterhin im oberen Feld im Wettbewerbsvergleich angesiedelt. Auf Wunsch des MHV wurde vereinbart, dass der Grundrabatt während der Vertragslaufzeit nicht verändert werden kann. Der Qualitätsbonus beträgt maximal 1,5 Prozent, der Leistungsbonus maximal sechs Prozent.

„Gerade das Margensystem wurde sowohl im Rahmen von Händler-Workshops als auch mit Händlern und Vertretern des Mazda Händler Verbandes intensiv diskutiert und wir sind der festen Überzeugung, dass es gemeinsam gelungen ist, ein mehr als händlerfreundliches System zu schaffen“, so MMD-Geschäftsführer Josef A. Schmid. „Im Bonussystem gab es eine

Reihe von Nachbesserungen, mit denen wir den Wünschen des MHV entsprochen haben. So wurde beispielsweise der Einstieg in die Volumenstaffel zu Gunsten kleinerer Händler angepasst und beginnt nunmehr bei 50 Einheiten mit 0,5 Prozent und endet bei 600 Einheiten mit zwei Prozent. Und auch Elemente wie der Erfüllungsbonus mit einer händlerorientierten „Best-of“-Regelung aus quartalsbezogener und kumulierter Zielerreichung unterstreichen, dass wir ein faires Konditionensystem anbieten. Es ist uns wichtig, Leistung und Professionalität zu belohnen und dabei fair gegenüber allen zukünftigen Partnern zu agieren. Wir konnten die letzten offenen Punkte im Gespräch mit dem MHV besprechen und größtenteils einvernehmlich regeln.“

Werner Prange, Präsident des MHV, äußert sich überwiegend positiv zum neuen Vertragswerk: „In den meisten Punkten konnten wir mit MMD gute Lösungen erarbeiten und so für die Mazda Händler Verbesserungen erzielen. Bei einigen wenigen Themen konnten wir nicht absolute Einigkeit erreichen, wie beispielsweise bei der Bündelung des Volumenbonus, bei Details zum Dispositionsbonus und der Stundungsvereinbarung in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Dies ändert aber nichts an der Tatsache, dass die Gespräche mit MMD in einer insgesamt partnerschaftlichen Atmosphäre geführt wurden. MMD hat von Anfang an die Nähe zum MHV und dem Handel gesucht“, so Prange weiter. „Im Großen und Ganzen können wir als Mazda Händlerverband bis auf die oben genannten Punkte mit dem Gesamtpaket zufrieden sein.“

Voraussichtlich noch im November 2011, also elf Monate vor dem Start des neuen Mazda Händlernetzes, soll dem Handel der neue Vertrag zugestellt werden, der an die Gruppenfreistellungsverordnung angepasst ist. Die von den Händlern sehr geschätzte Schlichtungsstelle wird beibehalten und auch die Kündigungsfrist von 24 Monaten bleibt unangetastet. Darüber hinaus verzichtet Mazda weiterhin auf die Markenexklusivität im Autohaus, sofern die Markentrennung sinnvoll vollzogen wird.

Josef A. Schmid blickt daher optimistisch in die Zukunft: „Die äußeren Rahmenbedingungen für ein profitables Händlernetz haben wir auf den Weg gebracht und die Einführung einer neuen Generation von Mazda Fahrzeugen mit SKYACTIV Technologie steht in den Startlöchern. Mit dem Mazda CX-5 läuten wir eine neue Ära im Bereich Technik und Design bei Mazda ein. Der neue Kompakt-SUV und die darauf folgenden neuen Mazda Modelle werden die Attraktivität der Marke Mazda enorm steigern und die Verkaufsentwicklung positiv beeinflussen, davon bin ich überzeugt.“

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