

Fast alle Verträge vorzeitig mit dem Handel ratifiziert

MAZDA HÄNDLER SCHENKEN IHRER MARKE DAS VERTRAUEN

- **Planungssicherheit für neue einstufige Händlernetzstruktur ab 1. November**
- **Mazda Partner investieren wieder in Erweiterung und Übernahme von Standorten**
- **Großes Interesse an offenen Gebieten auch von Händlern anderer Marken**

Leverkusen, 8. August 2012: Nahezu alle Mazda Händler haben vorzeitig die Verträge zur neuen Händlernetzstruktur ratifiziert, die am 1. November 2012 in Kraft tritt. Mehr als 380 Vertragspartner leisteten bereits ihre Unterschrift und tragen damit zu großer Planungssicherheit für beide Seiten bei.

„Wir bedanken uns für das entgegengebrachte Vertrauen. Unsere Händler demonstrieren damit Zuversicht in unsere Marke und in unsere Produkte. Und dies zu Recht, wie der Erfolg unserer neuen Modellgeneration zeigt. Für das Kompakt-SUV Mazda CX-5 mit hochmoderner und effizienter SKYACTIV Technologie können wir seit Marktstart Ende April mit nahezu 9.000 Kunden-Kaufverträgen aufwarten. Und das zweite SKYACTIV Modell, der neue Mazda6, steht bereits in den Startlöchern“, sagt Mazda Geschäftsführer Josef A. Schmid.

Bernhard Kaplan, Leiter der Mazda Händlernetzorganisation, zeigt sich ebenfalls zufrieden: „Die neuen Verträge auf Basis einer direkten Partnerschaft beinhalten nicht nur eine überdurchschnittlich hohe Marge. Mit der im Rahmen der Netzkündigung vollzogenen Reduzierung von rund 160 Standorten sind auch attraktive Märkte mit größerem Potenzial als zuvor frei geworden. Die seit einiger Zeit stark angestiegene Nachfrage nach den zu besetzenden Gebieten zeigt, dass unsere Entscheidung richtig war. Wir haben außerordentlich viele Bewerbungen vorliegen. Einige Kandidaten sind bereits in der engeren Auswahl: Eigene Händler haben zwar den Vorzug, markenfremde Händler sind jedoch selbstverständlich auch willkommen. Wir rechnen damit, dass die überwiegende Mehrheit der Open Points in den nächsten zwei bis drei Jahren besetzt ist.“

Auch die bestehenden Händler haben im Zuge der Umstrukturierung des Händlernetzes Impulse in puncto Standortbesetzung erhalten und nehmen die neue Herausforderung an. Mazda Partner planen heute rund 20 Millionen Euro an Investitionen in neue Betriebe. Teils sind die

Standortbesetzungen durch Übernahmen bestehender Mazda Partner vollzogen worden, aktuell gibt es aber wieder vermehrt Pläne für komplette Neubauten „auf der grünen Wiese“. „Die Händler sehen neue Chancen für das Wachstum ihrer Unternehmen und wir freuen uns über die Investitionsbereitschaft unserer Händler. Hier entsteht eine Dynamik, die wichtig für den Erfolg der Marke in Deutschland ist“, erklärt Kaplan.

Mazda unterstützt die Händler in der Anlaufphase des Marktaufbaus sowohl finanziell als auch personell. „Wir haben gemeinsam mit der Händlernetzentwicklung ein Konzept für den lokalen Markt erarbeitet. Die Wege waren kurz und knapp und die Aussagen der Netzentwicklung waren alle verbindlich“, so Geschäftsführer Matthias Moll vom Vertragshaus Moll Automobile in Aachen und Düren, der ab dem 1. November 2012 mit der Marke Mazda sein bisheriges Angebot ausweitet und gerade den Neubau eines Mehrmarkenautohauses plant.

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

