Toyota-Händler erzielen im Schnitt zwei Prozent Umsatzrendite

Mit knapp 71 800 Pkw-Zulassungen und einem überdurchschnittlichen Zuwachs von rund neun Prozent gegenüber dem Vorjahr blickt Toyota in Deutschland auf ein erfolgreiches Jahr zurück. Davon profitierten auch die Händler. Sie erzielten eine durchschnittliche Umsatzrendite von zwei Prozent und konnten damit ihr Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppeln. Die Rendite lag dabei auch deutlich über dem mittelfristig von Toyota angepeilten Ziel von 1,5 Prozent.

Rund 50 Prozent der Betriebe erzielten im ersten Jahr nach der Unstrukturierung des Händlernetzes eine Rendite von zwei Prozent oder mehr; zugleich gelang es, die Zahl der Verlustpartnerbetriebe gegenüber dem Vorjahr deutlich von 28 Prozent auf rund 13 Prozent zu verringern.

Im Rahmen der neuen Netzstruktur vertreibt Toyota seine Autos nun ausschließlich über Direkthändler. Derzeit besteht das Händlernetz aus rund 250 Betrieben mit insgesamt etwa 380 Vertriebsstandorten. Hinzu kommen knapp 250 Servicestützpunkte. (ampnet/jri)

Bilder zum Artikel

Toyota.

Foto: Auto-Medienportal.Net/Toyota