Mazda-Händler kommen auf 2,1 Prozent Umsatzrendite

In den ersten drei Quartalen des Jahres 2017 betrug die durchschnittliche Umsatzrendite der deutschen Mazda-Händler 2,1 Prozent. Hauptgrund ist der bis einschließlich September 2017 um 12,3 Prozent gesteigerte Gesamtumsatz der 388 Vertragshändler mit insgesamt 446 Vertriebsstandorten.

Die besten 25 Prozent der Betriebe hatten nach Angaben des Importeurs sogar eine durchschnittliche Umsatzrendite von 4,84 Prozent. Der Gewinn vor Steuern konnte aufgrund des erhöhten Gesamtumsatzes um 15,4 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum gesteigert werden.

Damit erreichen die Mazda Händler nun bereits im fünften Jahr in Folge eine Umsatzrendite vor Steuern von zwei Prozent oder mehr. Die Hauptgründe für diese positive Entwicklung liegen vor allem in der Steigerung der Neuwagenverkäufe. Der durchschnittliche Umsatz hat sich seit 2012 mehr als verdoppelt. Dies zeigt sich auch in den Neuzulassungen: Im abgelaufenen Monat hat Mazda das beste Ergebnis seit 2006 verzeichnet und liegt aktuell mit 62 274 Zulassungen beziehungsweise zwei Prozent Marktanteil bis einschließlich November um 6,1 Prozent über dem Vorjahresergebnis.

Aber auch das Servicegeschäft ist eine wichtige Ertragssäule. Hier konnten die Händler den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls deutlich steigern. (ampnet/jri)

Bilder zum Artikel

Mazda-Autohaus Mößner in Hechlingen am See.

Foto: Auto-Medienportal.Net/Mazda