

## Toyota-Händler verbessern ihre Rendite

**Der Erfolg der Marke Toyota kommt bei den Händlern an: Im ersten Halbjahr dieses Jahres konnten die Vertriebspartner des japanischen Automobilherstellers eine durchschnittliche Händlerrendite von 1,8 Prozent erzielen. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum haben sie ihren Gewinn somit fast verdoppelt. Langfristig peilt der japanische Hersteller für seine Händler eine stabile Rendite von mindestens 1,5 Prozent für ein volles Jahr an.**

Toyota Deutschland führt das Ergebnis auch auf die im Mai 2015 eingeleitete Umstrukturierung des Händlernetzes zurück. In dem neuen einstufigen Netz werden Fahrzeuge ausschließlich über Direkthändler vertrieben. Weitere Gründe seien reduzierte Fixkosten und höhere Erträge aus dem Neuwagengeschäft. Unter Berücksichtigung der Saisonalisierung zeige die Prognose für das Gesamtjahr 2016, dass schon in diesem Jahr eine Gesamtrendite von 1,5 Prozent erreichbar wäre. Dies wäre ein Jahr früher als ursprünglich geplant.

Derzeit besteht das Toyota-Händlernetz aus etwa 250 Unternehmen mit insgesamt rund 400 Vertriebsstandorten. Hinzu kommen knapp 250 Servicestandorte. (ampnet/jri)

**TOYOTA**

Toyota.

---