

25. Januar 2017

## **Toyota Händler erzielen zwei Prozent Umsatzrendite Vertriebspartner wirtschaften noch profitabler als erwartet**

- Erfolgreiche Umstellung auf einstufige Netzstruktur
- Anzahl verkaufter Fahrzeuge pro Händler gestiegen
- Mit stabilem und gesundem Händlernetz ins neue Jahr gestartet

Köln. Knapp 71.800 Pkw-Zulassungen, ein Zuwachs von rund neun Prozent gegenüber dem Vorjahr: Toyota blickt auf ein erfolgreiches Automobiljahr 2016 in Deutschland zurück. Ein Erfolg, von dem auch die deutschen Vertriebspartner des japanischen Automobilherstellers profitieren. Sie erzielten nach aktuellen Zahlen im abgelaufenen Jahr eine durchschnittliche Umsatzrendite von 2,0 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.

Die Profitabilität der deutschen Toyota Händler entwickelt sich damit gleich im ersten Jahr nach der Umstrukturierung des Händlernetzes äußerst positiv. Rund 50 Prozent der Betriebe erzielten 2016 eine Rendite von 2,0 Prozent oder mehr; zugleich gelang es, die Zahl der Verlusthändler gegenüber dem Vorjahr deutlich von 28 Prozent auf rund 13 Prozent zu verringern.

„Die Umstellung auf eine einstufige Netzstruktur, die wir erst im Juni vergangenen Jahres abgeschlossen haben, trägt schon jetzt Früchte“, kommentiert Tom Fux, Präsident Toyota Deutschland, das hervorragende Rendite-Ergebnis der Händler. „Wir haben die Kommunikation mit unseren Vertriebspartnern und viele organisatorische Prozesse verbessert und vereinfacht. Obwohl wir 2016 kein neues Volumenmodell eingeführt haben, wurden pro Händler mehr Einheiten verkauft: Darin zeigt sich die deutlich erhöhte Schlagkraft unseres Vertriebsnetzes.“

Im Rahmen der neuen Netzstruktur vertreibt Toyota seine Fahrzeuge in Deutschland nun ausschließlich über Direkthändler. Derzeit besteht das Toyota Händlernetz aus ca. 250 Betrieben mit insgesamt ca. 380 Vertriebsstandorten. Hinzu kommen knapp 250 Servicestandorte, die mit ihren hohen Qualitätsstandards ebenfalls einen wichtigen Beitrag zum besonderen Toyota Markenerlebnis leisten.

„Wir starten mit einem stabilen und gesunden Händlernetz in das Jahr 2017“, so Tom Fux weiter. „Die aktuellen Absatz- und Renditezahlen liefern zweifellos einen zusätzlichen Motivationsschub. Sie zeigen, dass die Marke Toyota mit ihrer Modellpalette auf dem richtigen Weg ist – genau wie wir bei Toyota Deutschland mit unserer Vertriebsstrategie und unserem Händlernetz. Gemeinsam werden wir weiter daran arbeiten, unseren Kurs des nachhaltigen und profitablen Wachstums fortzusetzen.“

Diese Meldung und weitere Informationen rund um Toyota finden Sie auch unter:

[www.toyota-media.de](http://www.toyota-media.de)

Ihr Ansprechpartner bei redaktionellen Rückfragen:

Sandra Tibor, Tel. (02234) 102-2235, Fax (02234) 102-992235

[Sandra.Tibor@toyota.de](mailto:Sandra.Tibor@toyota.de)