**Mazda vergroot omzet in Europa in derde kwartaal**

* **Nederland koploper in Europa**
* **Mazda CX-5 en Mazda3 meest populair, gevolgd door CX-3 en MX-5**
* **Groei met dubbele cijfers in meer dan 15 landen**

Waddinxveen, 7 oktober 2015. **Mazda is ook in het derde kwartaal van dit jaar één van de snelst groeiende autofabrikanten in Europa. De omzet steeg met 29 % vergeleken met dezelfde periode vorig jaar, wat het twaalfde kwartaal op rij betekende met gestegen verkopen. Er werden tussen juli en september net iets minder dan 60.000 eenheden verkocht, waarmee de totale markt in Europa met gemak (+ 10,6 %) werd overtroffen en het marktaandeel steeg naar 1,7 %.[[1]](#footnote-1)\***

Mazda behaalde in het derde kwartaal in meer dan 15 landen een groei met dubbele cijfers en een netto winst in vrijwel elk land. Koploper in Europa is Nederland, waar de verkopen meer dan verdubbelden ten opzichte van hetzelfde kwartaal vorig jaar (+ 121 %), gevolgd door Turkije (+ 111 %), Portugal (+ 68 %), Slovenië (+ 68 %) en Frankrijk (+ 62 %), terwijl Italië, Spanje, Zweden en Zwitserland een toename van gemiddeld 50 % kenden. De omzet in de twee grootste markten van Mazda in Europa, Groot-Brittannië en Duitsland, steeg met respectievelijk 27 en 17 %.[[2]](#footnote-2)\*\*

"*Het is zeer bemoedigend dat we winst blijven maken in alle regio's en over onze gehele line-up van de nieuwe generatie*", zegt Martijn ten Brink, Vice President Sales van Mazda Motor Europe. "*Neem bijvoorbeeld ons nieuwste model, de vierde generatie MX-5, een positieve verrassing. De productie in Japan is verhoogd om aan de vraag in Europa te kunnen voldoen*".

De in juni geïntroduceerde nieuwe Mazda CX-3 draagt in belangrijke mate bij aan de succesvolle verkoopcijfers, met 10.000 verkochte eenheden in het derde kwartaal, terwijl het volume van de Mazda2 in dezelfde periode met 90 % groeide ten opzichte van hetzelfde kwartaal vorig jaar. De Mazda CX-5 blijft nog steeds het meest populaire model onder de Europeanen, met in zijn kielzog de Mazda3 en Mazda6.[[3]](#footnote-3)\*\*\*

Het succes van Mazda in Europa is ontegenzeggelijk te danken aan de toenemende erkenning van de modellen van de nieuwe generatie. Zo was Mazda in Duitsland de overall nummer één in twee recente JD Power enquêtes, één op het gebied van betrouwbaarheid en één op het gebied van klanttevredenheid. Mazda scoorde ook uitstekende cijfers voor verschillende modellen in het GTÜ Gebrauchswagen 2016 rapport. Dankzij al deze successen is Mazda op koers om in 2015 meer dan 200.000 eenheden in Europa te verkopen, een stijging van 15 % ten opzichte van vorig jaar.

# # #

*Voor meer informatie:*

*Mazda Motor Nederland*

*Afdeling Public Relations*

*Telefoon: 0182-685080 (direct)*

*jraatjes@mazdaeur.com*

1. \* Bron Europese cijfers: ACEA, [www.acea.be](http://www.acea.be), (European Automobile Manufacturers Association), registratie nieuwe personenauto's, EU28 + EFTA (m.u.v. Malta), aangevuld met Mazda interne cijfers. [↑](#footnote-ref-1)
2. \*\* Bronnen voor nationale cijfers: [www.ccfa.fr](http://www.ccfa.fr) (French Automobile Manufacturers Association); [www.kba.de](http://www.kba.de) (German Federal Motor Transport Authority); [www.en.anfia.it](http://www.en.anfia.it) (Italian Automotive Industry Association); [www.raivereniging.nl](http://www.raivereniging.nl) (RAI, Nederlandse Rijwiel & Automobiel Industrie); [www.autoinforma.pt](http://www.autoinforma.pt) (Automobile Association of Portugal, Data Centre); [www.ads-slo.org](http://www.ads-slo.org) (Automobile Society of Slovenia); [www.anfac.com](http://www.anfac.com) (Spanish Association of Car & Truck Manufacturers); [www.bilsweden.se](http://www.bilsweden.se) (Swedish Association of Automobile Manufacturers and Importers); [www.auto-schweiz.ch](http://www.auto-schweiz.ch) (Auto Schweiz / Suisse importer’s association); [www.smmt.co.uk](http://www.smmt.co.uk) (UK Society of Motor Manufacturers and Traders), aangevuld met Mazda interne cijfers. [↑](#footnote-ref-2)
3. \*\*\* Bron voor modelcijfers: Mazda interne cijfers. [↑](#footnote-ref-3)