

Isuzu Sales Deutschland GmbH: Ausbau des Händlernetzes schreitet voran – Absatzentwicklung weiterhin positiv

- D-Max: 180 Standorte in Deutschland, 44 in Österreich
- N-Serie: 77 Standorte in Deutschland, 4 in Österreich
- Absatz: rund 1100 D-Max und 120 N-Serie in 2008

Flörsheim/Leipzig, 27. März 2009. Mit einer kontinuierlichen Vergrößerung des Händlernetzes in Deutschland und Österreich sowie stabilen Wachstumsraten verzeichnet die Unternehmensentwicklung der Isuzu Sales Deutschland GmbH seit Aufnahme der Geschäftstätigkeit (31. August 2006) einen konstant positiven Verlauf. Das Joint-Venture-Unternehmen zwischen der Mitsubishi Corporation und Isuzu Motors Limited ist zuständig für Import und Vertrieb des Pickups „D-Max“ sowie der Leicht-Lkw-Modelle „N-Serie“ in Deutschland und Österreich.

So verfügt das deutsche Vertriebsnetz für den Isuzu D-Max mittlerweile über 180 Standorte. In Österreich ist der markante Pickup in 44 Lokationen präsent. Für den Isuzu Leicht-Lkw der N-Serie stehen im derzeitigen Vermarktungsgebiet Deutschland aktuell 77 Anlaufpunkte und in Österreich 4 Anlaufpunkte zur Verfügung.

Die vorläufige Sollstärke von 250 D-Max-Verkaufsstützpunkten in Deutschland (Haupt Händler mit angeschlossenen Partnern und Filialen) sowie 70 österreichischen Verkaufsstätten soll das Vertriebsnetz in einem Jahr erreicht haben. Für die N-Serie sind bis zu diesem Zeitpunkt 90 (Deutschland) respektive 25 (Österreich) Lokationen geplant.

Die wachsende Präsenz von Marke und Produkten sowie zunehmende Händleraktivitäten sorgten für weitere Absatzsteigerungen. So wurden in 2008 etwa 1100 D-Max an die Kunden ausgeliefert, von der N-Serie im gleichen Zeitraum 120 Einheiten. Angesichts der konjunkturellen Krise sind mittelfristig ab 2011 rund 1300 D-Max und 150 N-Serien geplant.