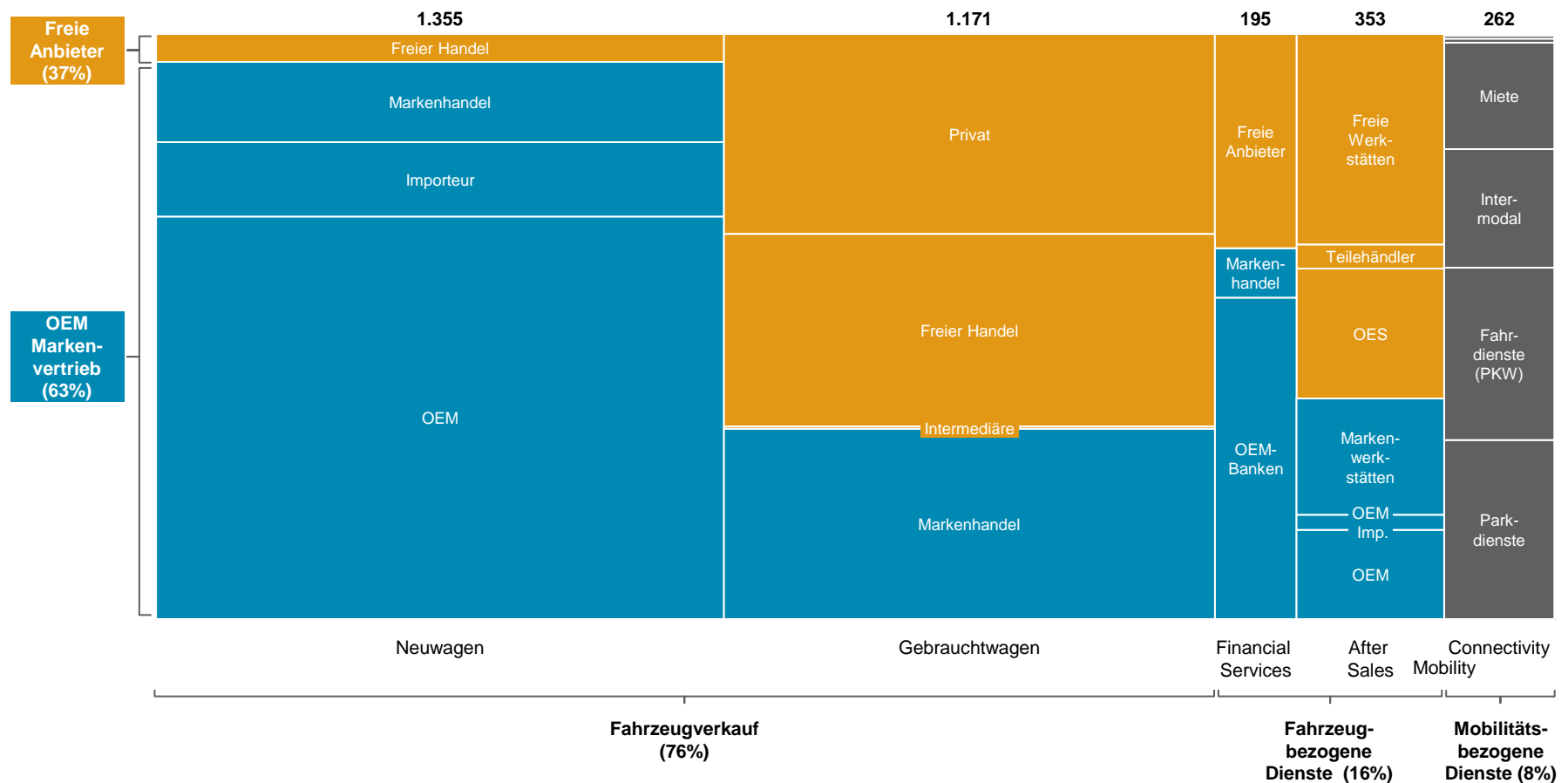


# Neu- und Gebrauchtwagenverkauf machen in 2014 zwar den Löwenanteil des Gesamtumsatzes des weltweiten Automobilvertriebs aus. Allerdings....

**Systemumsatz 2014**  
Pkw, global, in Mrd. Euro

$\Sigma$  = EUR 3.336 Mrd.

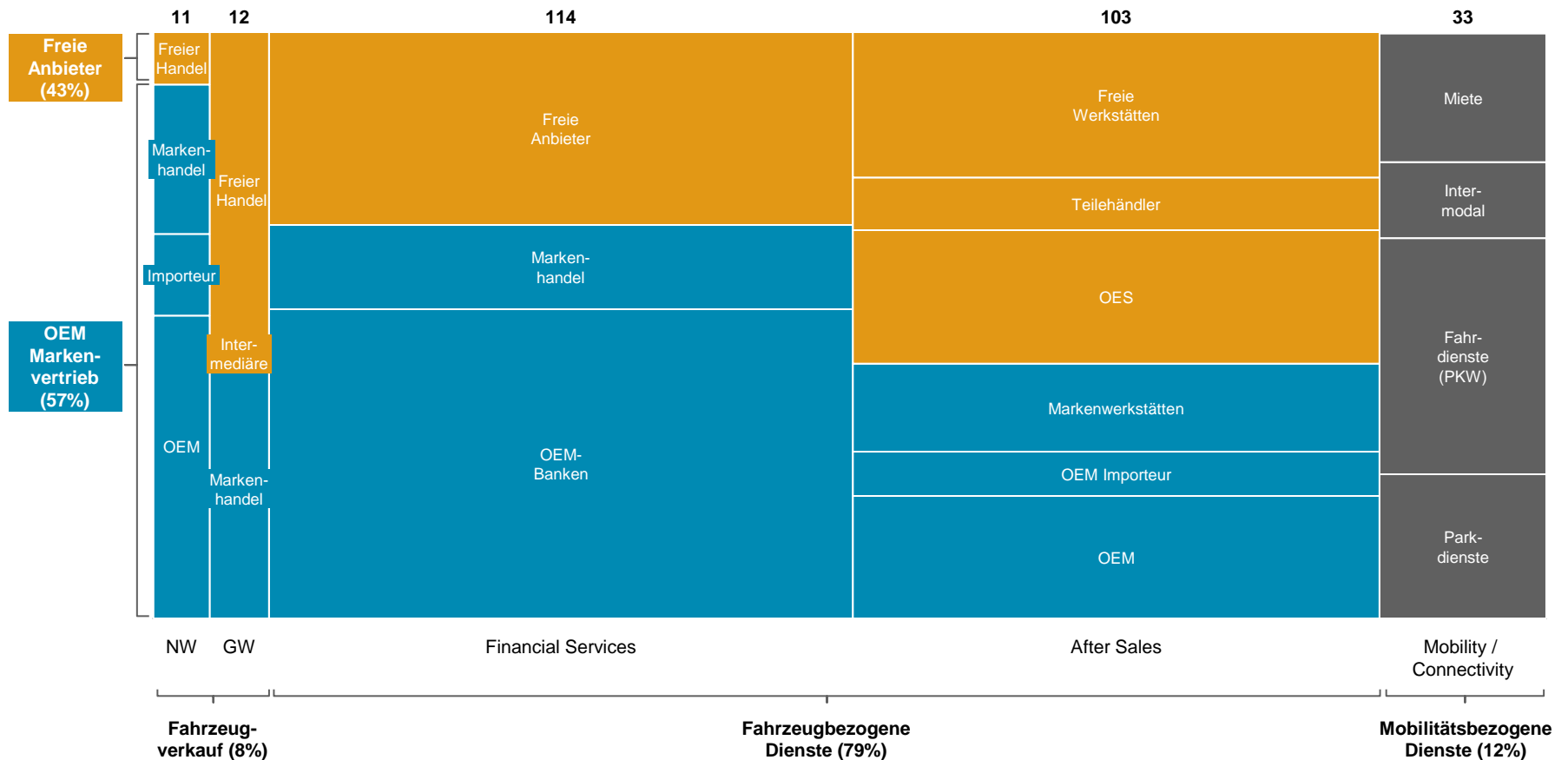


# ... sichern Financial Services und insbesondere After Sales heute die Margen des Markenvertriebs der Automobilhersteller

## Systemprofit 2014

Pkw, global, inflationsbereinigt, in Mrd. Euro

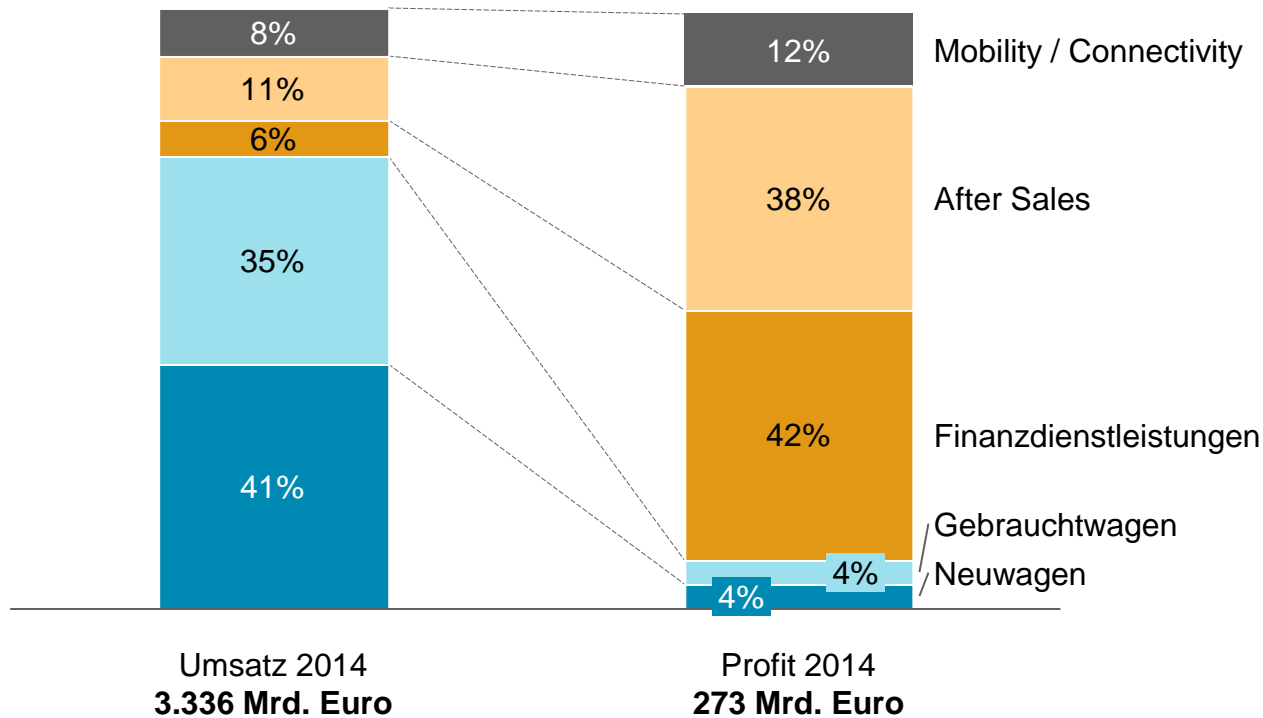
$\Sigma = \text{EUR } 273 \text{ Mrd.}$



# Das Geld wird heute insbesondere mit fahrzeugbezogenen Diensten wie Finanzdiensten und After Sales verdient

## Umsatz- und Profitanteil nach Geschäftsfeld

Global, 2014, in %

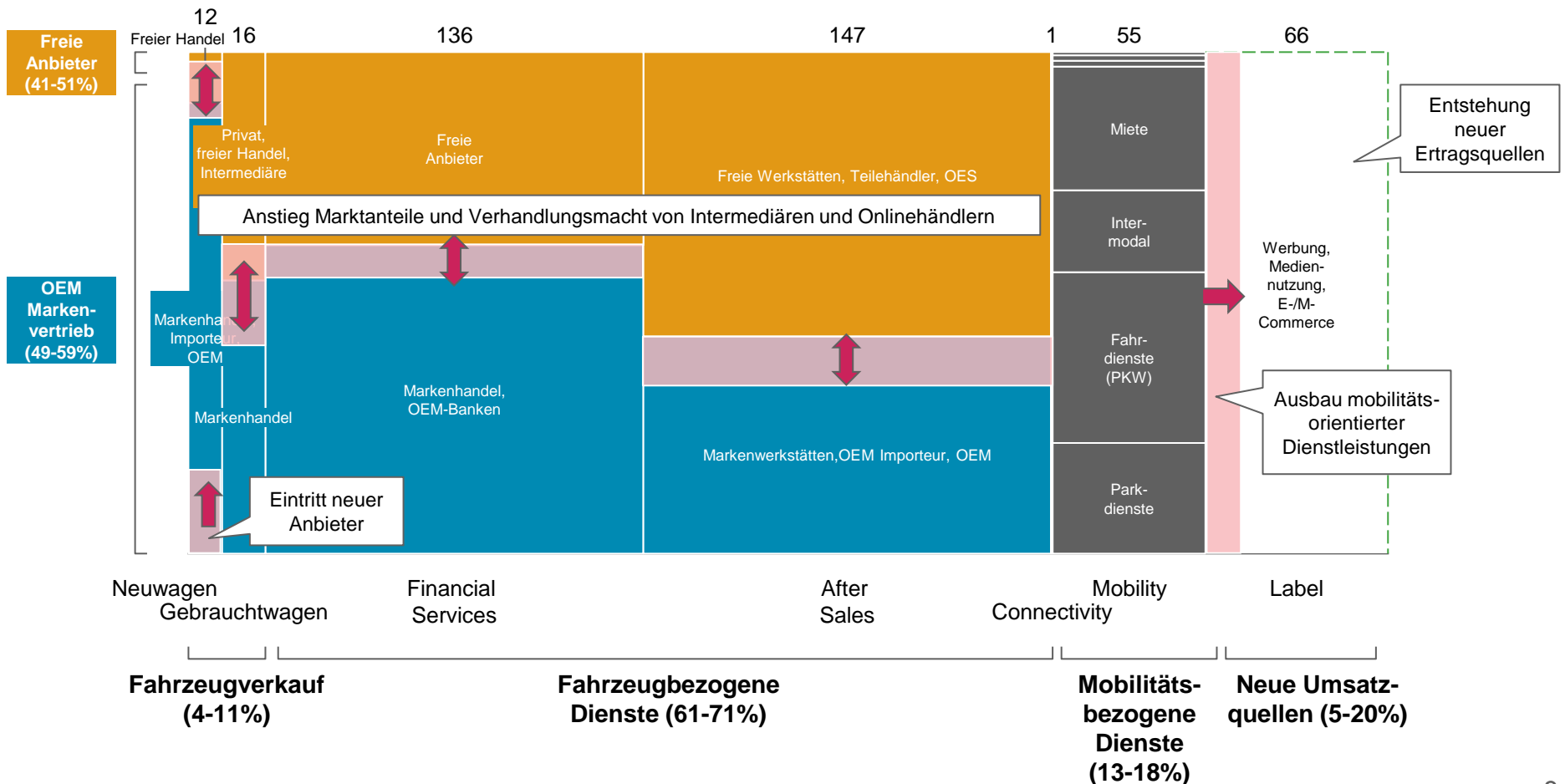


# Bis 2025 könnten über 40 Milliarden Euro zur Disposition stehen. Neue Ertragsquellen bieten Einfallswinkel für branchenfremde Anbieter

## Systemprofit 2025

Pkw, global, inflationsbereinigt, in Mrd. Euro

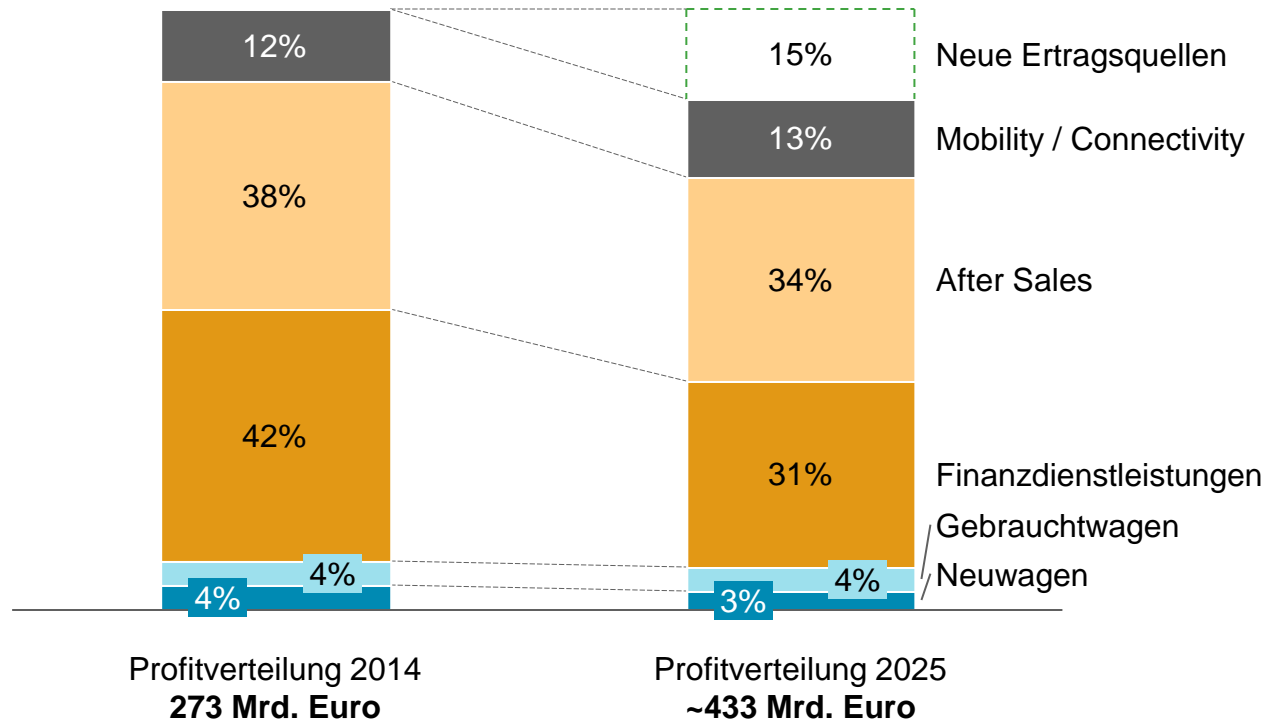
$\Sigma = \text{EUR } 433 \text{ Mrd.}$



Auch 2025 sind fahrzeugbezogene Dienste (Finanzdienste, After Sales) wichtigste Ertragsquellen. Die Bedeutung von Mobilitätsdienstleistungen steigt, neue Ertragsquellen entstehen (z.B. E-/M-Commerce im Fahrzeug)

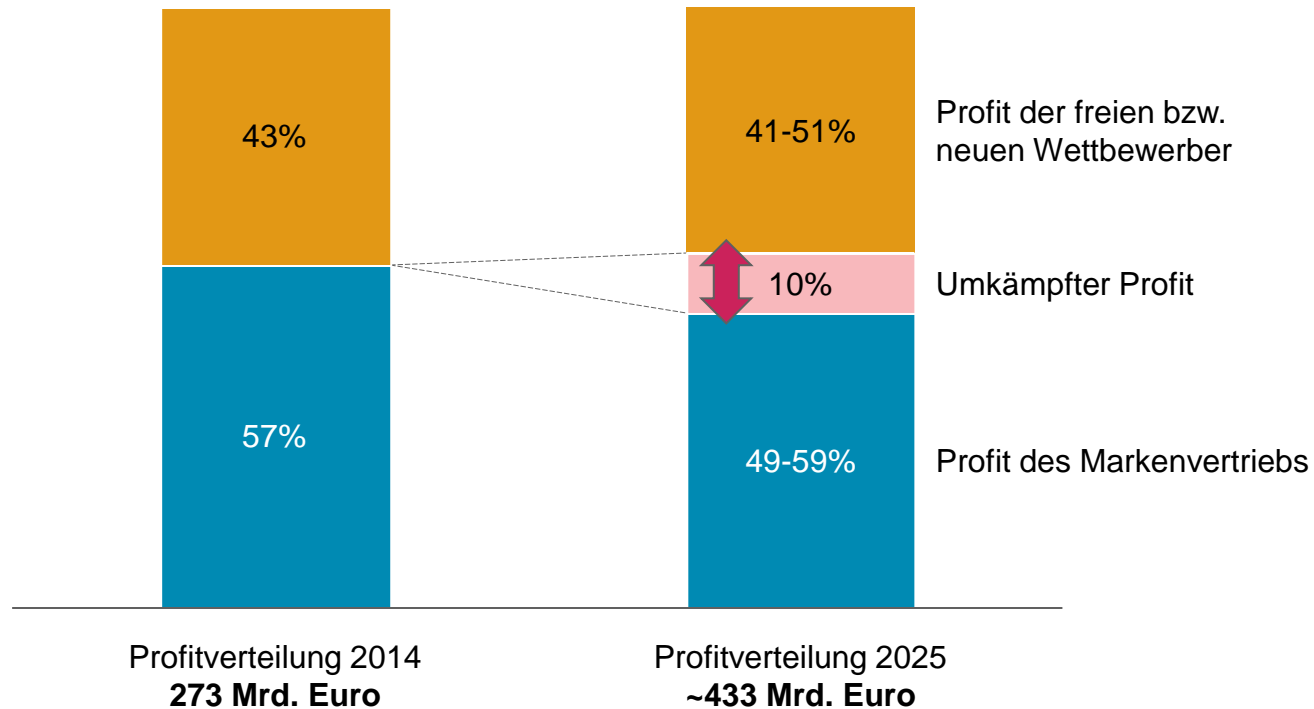
**Profitanteil nach Geschäftsfeld**

Global, 2014 vs. 2025, in %



# Über 40 Milliarden Euro Systemprofit stehen bis 2025 zur Disposition und werden zwischen dem Markenvertrieb der Autohersteller und freien bzw. neuen Wettbewerbern verteilt

## Profitanteil nach Kanälen Global, 2014 vs. 2025, in %



# Die zukünftige Bedeutung von mobilitätsbezogenen Diensten und neuen Umsatzquellen (Werbung, E-/M-Commerce) wird neue Strukturen und Spielregeln schaffen

## Entwicklung des globalen Systemumsatzes bis 2035

Pkw, global, inflationsbereinigt, Anteil in %

