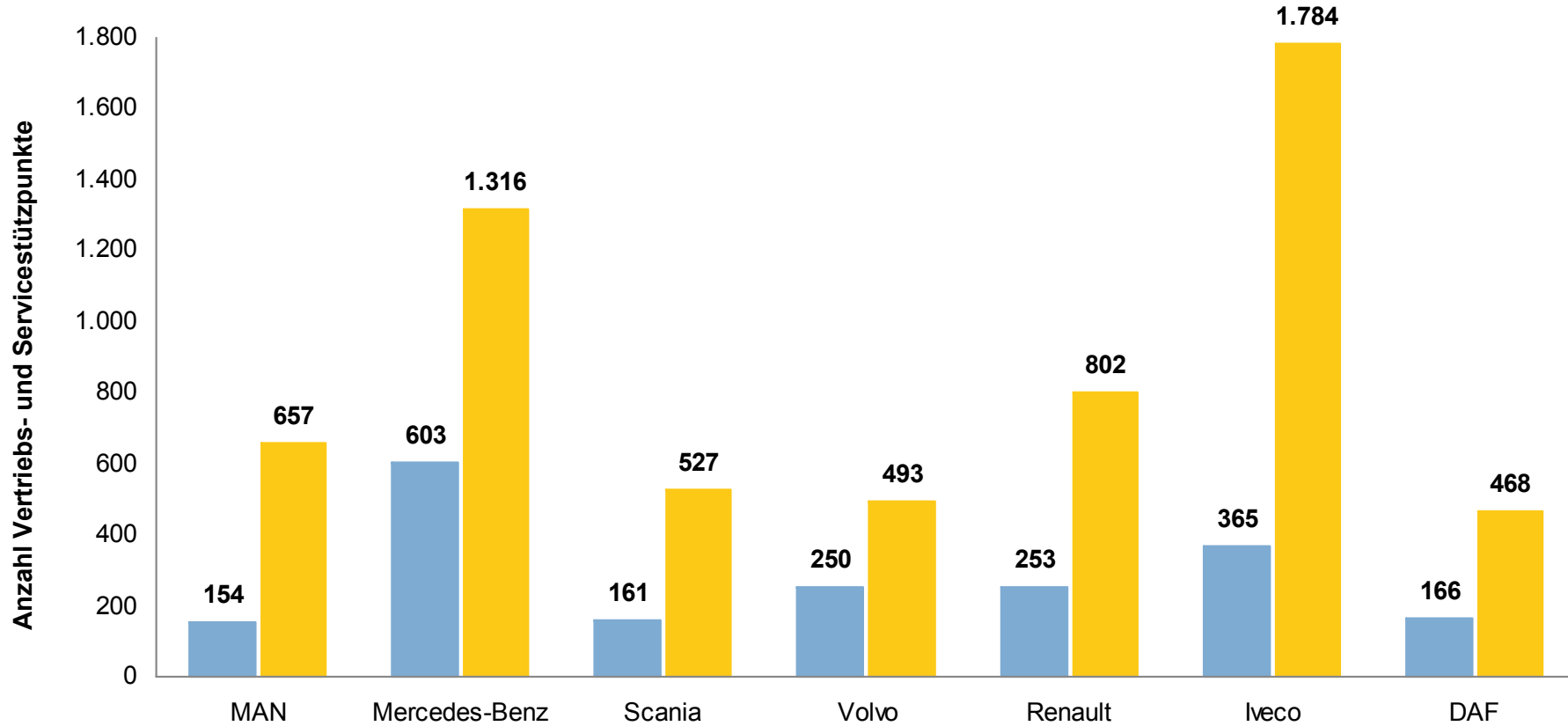


## Netzstruktur

Die Anzahl der Vertriebs- und Servicestützpunkte und somit die Netzdichte unterscheiden sich je nach OEM erheblich

Vertriebs- und Servicestützpunkte in Europa<sup>1</sup>



**Das Servicenetz verlangt eine größere Dichte als das Vertriebsnetz**

- Vertriebsstützpunkte
- Servicestützpunkte

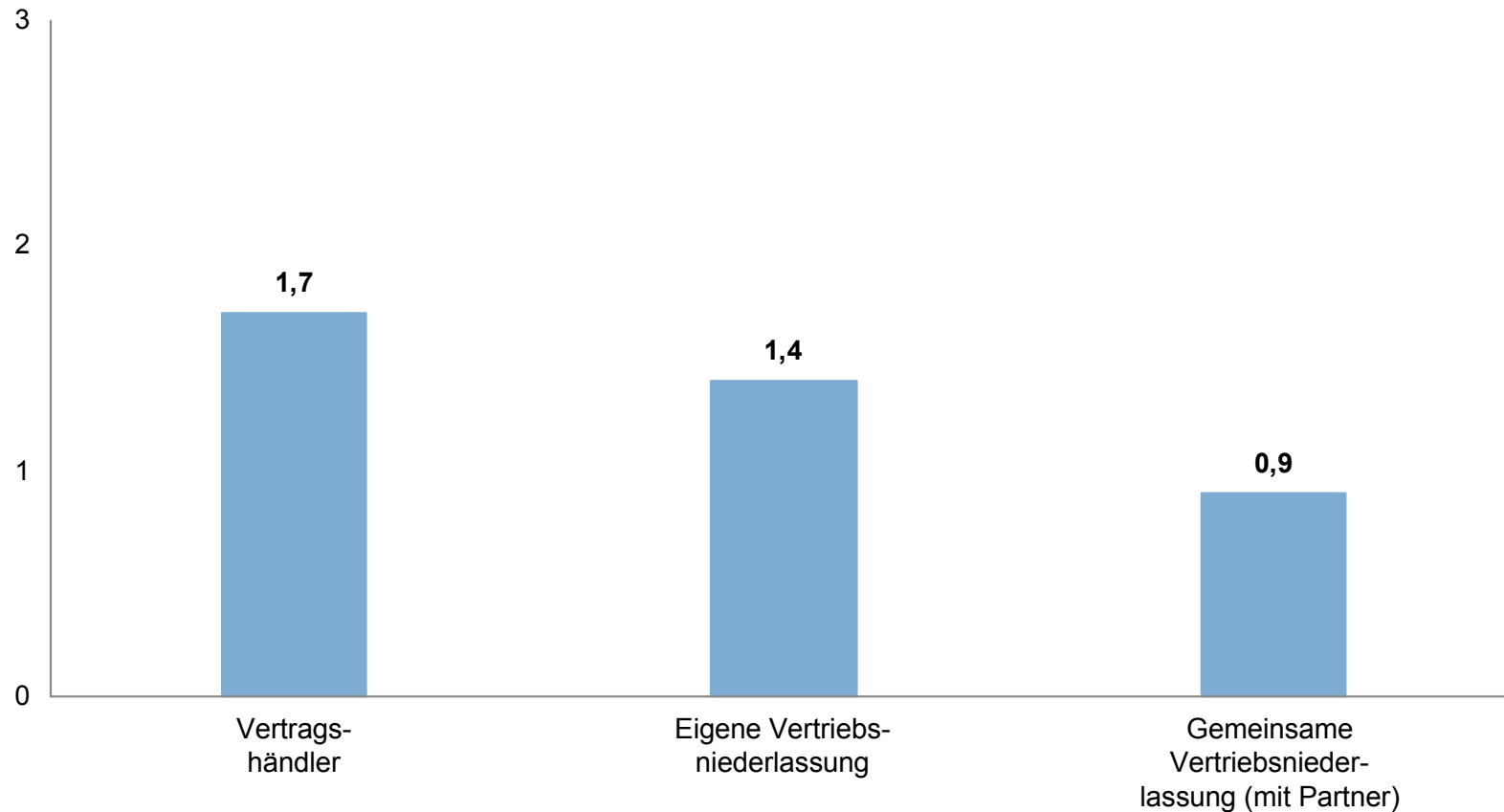
<sup>1</sup> Aggregierte Daten von D, F, I, UK und E

## Status Quo

Im Downstream-Bereich wird das größte Kooperationspotenzial bei Vertragshändlern gesehen

### Zukünftiges Potenzial für Kooperationsformen im Vertrieb

Nach Relevanz der Potenzialparameter; Basis: Umfrageergebnisse



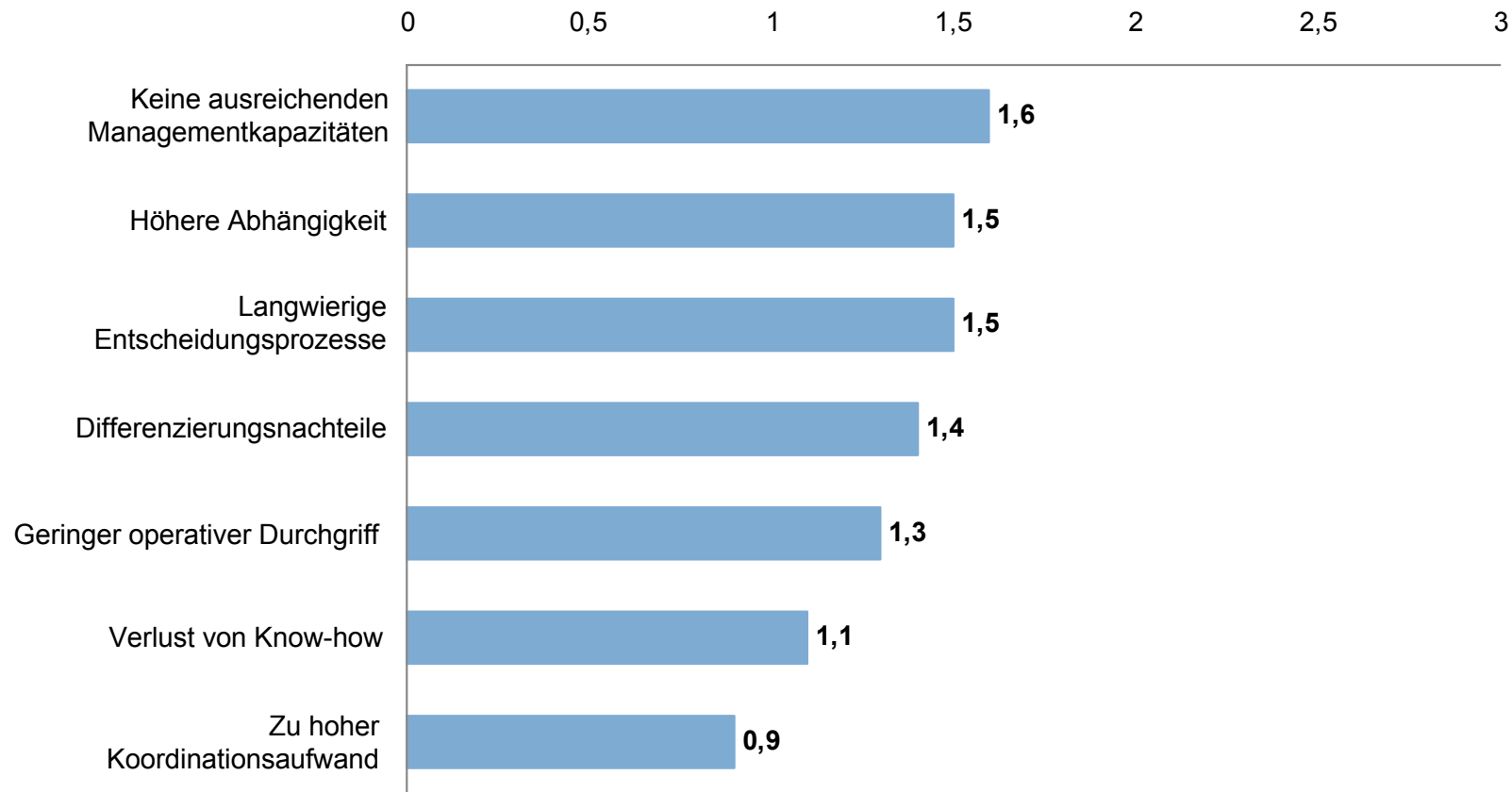
0 = kein Potenzial   1 = geringes Potenzial   2 = mittleres Potenzial   3 = hohes Potenzial

## Risiken und Herausforderungen

Die mit Kooperationen verbundenen Risiken werden vergleichsweise undifferenziert wahrgenommen

### „Gefühlte Risiken“

Nach Relevanz der Risikoparameter; Basis: Umfrageergebnisse



0 = keine Relevanz 1 = geringe Relevanz 2 = mittlere Relevanz 3 = hohe Relevanz