

## PRESS RELEASE

---

**AlixPartners Global Automotive Outlook 2026**

### **Binnenmarkt im Rückwärtsgang: Chinesische OEMs suchen ihr Heil in globaler Expansion**

**ZÜRICH / MÜNCHEN, 02. Juli 2026** – Bereits zum 23. Mal in Folge veröffentlicht die weltweit agierende Unternehmensberatung AlixPartners den **Global Automotive Outlook (GAO)**. Die Ergebnisse der diesjährigen Ausgabe des GAO bestätigen, dass die Automobilbranche zum zweiten Mal in Folge an der Spitze der Rangliste der am stärksten von Disruption betroffenen Branchen weltweit steht. Die Industrie wird geprägt von einer zunehmenden, markt- und geopolitikgetriebenen Regionalisierung, insgesamt stagnierenden Absatzzahlen sowie dem technologischen und fortschrittlichen Wettbewerb chinesischer Hersteller, der die Margen der Automobilhersteller unter Druck setzt und allmählich die in den vergangenen Jahren aufgebauten Finanzreserven aufzehrt.

#### **Die globalen Zahlen: Rückgang im Jahr 2025, moderates Wachstum bis 2030**

Der weltweite Pkw-Absatz wird im Jahr 2026 im Vergleich zu 2025 um vier Prozent zurückgehen und auf 88,1 Millionen Einheiten sinken. Der Rückgang ist vor allem auf den Einbruch des chinesischen Marktes (minus zehn Prozent im Jahresvergleich) und Nordamerikas (minus drei Prozent) zurückzuführen, während Europa im Wesentlichen unverändert bleibt (plus ein Prozent). Bis 2030 dürfte sich der Weltmarkt bei etwa 94,8 Millionen Einheiten stabilisieren, wobei die Erholung langsam und geografisch ungleichmässig verlaufen wird.

*«Das Jahr 2026 stellt für die globale Automobilindustrie ein entscheidendes Übergangsjahr dar», kommentiert Fabian Piontek, Partner & Managing Director im Bereich Automotive & Industrial bei AlixPartners. «Auch wenn wir derzeit mit einem vorübergehenden Rückgang der Absatzzahlen konfrontiert sind, deuten die zugrunde liegenden Daten auf eine Stabilisierung gegen Ende des Jahrzehnts hin. Die eigentliche Herausforderung besteht nicht nur im Rückgang der Absatzzahlen, sondern auch im zunehmenden Wettbewerb und in der Geschwindigkeit, mit der sich die Märkte und Wettbewerbsdynamiken verändern und regionalisieren. Sie tun dies in einem Umfeld, in dem sich der regulatorische Rahmen eher verkompliziert als vereinfacht und in dem es schwierig ist, gute Ideen in Entscheidungen, Massnahmen und finanzielle Unterstützung umzusetzen. Das Modell der jungen chinesischen OEM – die agil, schnell und effizient in den Markt eintreten – steht unter dem Druck eines rückläufigen Binnenmarktes, der den Drang nach neuen Absatzmärkten ausserhalb des heimischen Marktes verstärkt. Wir rechnen daher in diesem Jahr mit rund zehn Millionen aus China exportierten Fahrzeugen (plus 41 Prozent), die zum grössten Teil von den Bändern chinesischer OEMs laufen. Dazuzurechnen sind die Fahrzeuge, die in den Produktionsstandorten chinesischer Unternehmen im Ausland gefertigt werden. Unsere Prognose zeigt, dass sich deren Zahl in den nächsten fünf Jahren auf 3,4 Millionen Einheiten verdreifachen wird. Vergrössert werden diese Zahlen durch eine Reihe von Technologie- und Produktionspartnerschaften mit westlichen Akteuren. Dieses erfolgreiche Modell – das auf einer für westliche Unternehmen unerreichbaren Kostenwettbewerbsfähigkeit basiert – ist auch in Bezug auf andere Schlüsselfaktoren schwer nachzubilden. Die Unternehmen im europäischen und insbesondere im DACH-Raum müssen sich daher nicht nur intern umstellen, sondern auch ein neues Ökosystem aus Partnern und Zulieferern aufbauen, und das alles in einem von Vorschriften geprägten Umfeld, das sich nur mit erheblicher Verzögerung anpasst.»*

#### **Der Binnenmarkt im Rückwärtsgang, chinesische OEMs stossen ins Ausland vor**

Der chinesische Binnenmarkt verzeichnet im Jahr 2026 erstmals einen starken Rückgang der Neuzulassungen um zehn Prozent auf 24,6 Millionen Einheiten und wird zudem durch einen extrem harten Wettbewerb belastet, bei dem die Preise von Januar 2023 bis Juni 2026 um 19 Prozent gefallen sind. Zu den Ursachen zählen die schwächere Kaufkraft der chinesischen Verbraucher aufgrund eines Einbruchs auf dem Immobilienmarkt – der die wichtigste Quelle für Ersparnisse darstellt – sowie die gleichzeitige Kürzung staatlicher Fördermittel für den Kauf von Elektrofahrzeugen im Jahr 2026. Dieser Rückgang bei Absatzmengen und Preisen hat die Bedeutung ausländischer Absatzmärkte noch verstärkt. Zum einen sind die aus China exportierten Fahrzeuge von sieben auf zehn Millionen gestiegen – allesamt zulasten der Absatzmengen

westlicher Hersteller. Zum anderen umfasst die Expansionsstrategie auch die schrittweise Lokalisierung der Produktion und den Aufbau von Partnerschaften im europäischen Raum.

## **Europa unter Druck: Stagnierende Absatzmengen und zunehmender Konkurrenzdruck aus China**

In Europa werden die Absatzzahlen im Jahr 2026 stagnieren, wobei die chinesischen Hersteller einen Marktanteil von zwölf Prozent erreichen werden. In der DACH-Region, wo die Absatzzahlen ebenfalls bei rund 3,2 Millionen Einheiten stagnieren, verzeichnet der Marktanteil chinesischer Hersteller ebenfalls ein dynamisches Wachstum: Er vervielfacht sich bis 2025 (von einem auf fünf Prozent) und erreicht bis 2030 zehn Prozent.

*«Der deutschsprachige Raum ist ein faszinierendes Fallbeispiel für den derzeitigen Umbruch in Europa», bemerkt Dr. Xing Zhou, Co-Head of Automotive & Industrial bei AlixPartners in der DACH-Region. «Chinesische Marken gewinnen nicht nur Marktanteile, sondern definieren auch die Erwartungen der Verbraucher in Bezug auf Preis, Technologie und Innovation neu. Die traditionellen europäischen Hersteller müssen ihre Wettbewerbsreaktion drastisch beschleunigen. Dies umfasst interne Umstrukturierungen, die Unterstützung ihrer Zulieferer und Partner sowie strategische Allianzen in den Bereichen Technologie und Fertigung.»*

## **Langsame Elektrifizierung und Neubewertung der Erwartungen für traditionelle OEMs**

Die Elektrifizierung verläuft weiterhin langsamer als erwartet. In den Vereinigten Staaten betrifft der Rückschlag sowohl die Nachfrage (minus ein Prozent bei BEVs im Jahr 2025) als auch die Ziele der Regulierungsbehörde (die von der US-Regierung zwischen 2025 und Februar 2026 faktisch auf null gesetzt wurden). In Europa steigt die Nachfrage nach BEVs zwar an (16 Prozent im Jahr 2025, plus vier Prozent gegenüber 2024), jedoch mit sehr unterschiedlichen Geschwindigkeiten in den einzelnen geografischen Regionen und mit einer Rate, die noch weit von den Zielen der Regulierungsbehörde entfernt ist. Vor diesem Hintergrund sind sowohl die hohen Wertberichtigungen (mehr als 75 Milliarden Dollar) seitens der globalen OEMs als auch die tiefgreifende Überarbeitung der Entwicklungs- und Markteinführungspläne für neue BEV-Fahrzeuge zu sehen. Die Anzahl der Plug-in-Modelle (Elektrofahrzeuge, die sich extern per Kabel aufladen lassen: BEV + PHEV + REEV) für den Zeitraum 2026–2030 ist im Vergleich zu den Plänen für 2024 um sechs Prozent (minus 16 Fahrzeuge, über alle Hersteller) zurückgegangen. Gleichzeitig nehmen die Hybridmodelle um 21 Prozent (plus 26 Modelle, über alle Hersteller) zu, wodurch der Rückgang bei den BEVs mehr als ausgeglichen wird und zudem eine stärkere Auslastung der verfügbaren Produktionskapazitäten für Verbrennungsmotoren ermöglicht wird.

*«Das Ausmass des europäischen Problems lässt sich anhand von drei Zahlenbeispielen verdeutlichen: neue chinesische Marktteilnehmer, die den westlichen Herstellern innerhalb weniger Jahre zehn Prozent des Volumens abgenommen haben, eine Produktionsauslastung von 55 Prozent im Jahr 2025 und ein Finanzkostendeckungsgrad (EBIT/Zinsaufwendungen), der in den letzten drei Jahren um 50 Prozent gesunken ist, von 18 auf neun», merkt Dr. Xing Zhou an. «Bei einer nahezu konstanten Nennkapazität von 28 Millionen Einheiten bedeutet dies, dass jährlich etwa zwölf Millionen Einheiten an Kapazität ungenutzt bleiben, was zu Einbussen bei Effizienz, Beschäftigung und Rentabilität für die gesamte Lieferkette führt.»*

Die europäische Automobilindustrie steht vor einer Vielzahl struktureller Herausforderungen: der Stagnation des heimischen Marktes, der zunehmenden Marktdurchdringung chinesischer Hersteller und den Unsicherheiten hinsichtlich der Entwicklung der Antriebstechnologien. Der Europäische Verband der Automobilzulieferer (CLEPA) schätzt, dass bis 2030 bis zu 350.000 Arbeitsplätze gefährdet sind.

## **OEMs suchen zunehmend Alternativen zum Kerngeschäft**

Um der Stagnation des traditionellen Marktes entgegenzuwirken, ziehen die Automobilhersteller zwangsläufig eine Diversifizierung in angrenzende Sektoren in Betracht: Batterie-Energiespeichersysteme (BESS, ~40 Prozent CAGR), humanoide Robotik (zweistelliges Wachstum) und Rüstung (Budgets auf dem höchsten Stand seit zehn Jahren) sind innovative oder boomende Sektoren – sie sind potenziell zugänglich, wie zum Beispiel im Bereich der Drohnen. Die autonomen Luft- oder Landfahrzeuge sind mittlerweile kostengünstig und sie nutzen verschiedene Technologien, über die die Automobilindustrie verfügt. Sie werden in Hunderttausenden Einheiten produziert werden.

*«Wir erleben derzeit eine einschneidende Neuausrichtung der europäischen Industrie», sagt Fabian Piontek. «Unter den gegenwärtigen Umständen ist die Umnutzung oder Veräusserung von Kapazitäten für europäische*

OEMs keine Option, sondern eine Notwendigkeit. Der traditionelle Automobilmarkt wird in den nächsten zehn Jahren nicht wieder das Volumen der Zeit vor der Corona-Krise erreichen. Kapazitätsanpassungen müssen durch Veräusserungen, Auftragsfertigung, Umstellungen innerhalb der Automobil-Lieferkette oder in technologisch verwandten Segmenten angestrebt werden. In ihnen müssen die Zertifizierungsanforderungen bewältigbar sein und vor allem Effizienz, Serviceniveau und Qualität bei vergleichbaren Stückzahlen im Vordergrund stehen. Also Bereiche, in denen ein Automobilzulieferer typischerweise herausragende Leistungen erbringt. Das ist leicht gesagt, aber äusserst komplex in der Umsetzung. Einige Anwendungsbereiche – auch in Branchen mit hohen Markteintrittsbarrieren – sind potenziell zugänglich, wie zum Beispiel die Drohnenfertigung, in der verschiedene Technologien genutzt werden können, die zum Portfolio der Automobilindustrie gehören», **so Fabian Piontek weiter.**

## **Technologie: Vom «Software-Defined Vehicle» zum «AI-Defined Vehicle»**

Der Übergang zu softwaregesteuerten (SDV) und KI-gesteuerten (AI-DV) Fahrzeugen konsolidiert die Macht in den Händen einiger weniger Big-Tech-Unternehmen – NVIDIA, Qualcomm und Google. Sie kontrollieren die entscheidenden Bereiche, in denen die OEMs keinen Verhandlungsspielraum mehr haben: Halbleiter und KI-Prozessoren, Cloud, Softwareentwicklung und Sicherheitsvorzertifizierung.

«Traditionelle OEMs verlieren die Kontrolle über ihre Technologiearchitektur», **erklärt Heiko Weber, Partner & Managing Director bei Berylls by AlixPartners.** «Wer Zugang zu den NVIDIA-Plattformen für das Training von KI-Modellen (wie Omniverse, CUDA und DRIVE) hat und wer das Betriebssystem kontrolliert (sehr oft die OEMs, aber auch Akteure wie Google mit Android Automotive OS), der hat die Innovationsmacht. Traditionelle OEMs laufen Gefahr, zwar als Endintegratoren zu bestehen, aber den Kern der Produkte zu verlieren.» All dies geschieht vor dem Hintergrund einer zweistelligen Wachstumsrate bei der Nachfrage nach Halbleitern. Da die Automobilbranche zudem ein sekundärer Absatzmarkt ist, gelingt es den Akteuren nicht, sich stabile Lieferungen zu sichern, und sie sind der Preisvolatilität ausgesetzt. «Die Kosten für bestimmte Chips sind im letzten Jahr um 70 bis 120 Prozent gestiegen, was für Hersteller wie beispielsweise Stellantis und Volkswagen Kosten in Milliardenhöhe zur Folge hatte», **ergänzt Heiko Weber.**

## **Über AlixPartners**

Expertise, Umsetzungsstärke, Verantwortung – AlixPartners steht für messbare Ergebnisse «when it really matters». Als global agierende Unternehmensberatung unterstützen wir unsere Klientinnen und Klienten dabei, schnell und entschlossen auf ihre wichtigsten Herausforderungen zu reagieren. Unsere erfahrenen Beraterinnen und Berater sind darauf spezialisiert, Unternehmenswerte zu schaffen, zu schützen und wiederherzustellen. Seit über 40 Jahren begleiten rund 3.500 Mitarbeitende in 27 Büros weltweit unsere Mandanten dabei, den gezielten Wandel von Gross- und mittelständischen Unternehmen zu gestalten. Unser Büro in der Schweiz feierte 2024 sein zehnjähriges Jubiläum und hat sich im Markt klar etabliert. Im aktuellen WGMB-Ranking wird AlixPartners als umsetzungsstärkstes Beratungsunternehmen in der Schweiz aufgeführt – auf Platz eins im Bereich Sanierung & Restrukturierung und auf Spitzenplätzen in zahlreichen weiteren Kategorien. [www.alixpartners.com](http://www.alixpartners.com)

## **Pressekontakt**

IWK Communication Partner

Judith Spiessberger

T +49 (0)89 2000 30-30

F +49 (0)89 2000 30-40

[AlixPartnersCh@iwk-cp.com](mailto:AlixPartnersCh@iwk-cp.com) / [www.iwk-cp.com](http://www.iwk-cp.com)