

# IKB-Branchenbericht Automobilzuliefer-Industrie

März 2025

## Volatile Zeiten und strategische Anpassungen – mit einer Auswertung von Jahresabschlüssen

Hinweise auf die Finanz- und Ertragssituation der deutschen mittelständischen Automobilzulieferer liefert schon seit Jahren eine von der IKB regelmäßig durchgeführte Analyse der Jahresabschlüsse. Wie bereits in den Vorjahren, bestätigt sich weiterhin eine Diskrepanz zwischen kleineren und größeren Zulieferern – zumindest was die Profitabilität betrifft.

Angesichts der Marktveränderungen und der Unsicherheiten in der Automobilindustrie stehen die mittelständischen Zulieferer vor großen Herausforderungen. Die Unternehmen reagieren in dem volatilen Umfeld mit strategischen Initiativen und regionalen Anpassungen.

### IKB-Auswertung Jahresabschlüsse von Automobilzulieferern

Position	Zulieferer insgesamt			Zulieferer mit einer Gesamtleistung								
				< 250 Mio. €			250 bis 1.000 Mio. €			über 1.000 Mio. €		
	Anteile in % der Gesamtleistung											
	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Materialeinsatz	58,8	62,4	60,7	55,1	60,6	55,7	58,7	62,2	60,6	60,3	63,3	62,9
Personalaufwand	23,4	21,9	22,3	26,3	24,7	25,0	23,8	22,1	22,5	21,9	20,5	21,2
Normal-Afa	4,6	4,1	4,0	5,4	5,1	4,8	4,8	4,3	4,2	4,3	3,9	3,8
Zinsaufwand	0,9	0,9	1,4	1,2	1,2	1,7	1,1	1,0	1,5	0,7	0,7	1,1
Rohrertrag	41,2	37,6	39,3	44,9	39,4	44,4	41,3	37,8	39,4	39,7	36,7	37,1
EBITDA	8,5	6,4	7,3	7,9	6,3	7,7	7,8	6,5	6,9	6,2	8,0	7,4
Ergebnis vor Steuern (EBT)	3,1	2,6	2,7	1,3	0,1	1,4	2,4	2,0	2,1	4,4	3,8	3,1
Gesamtkapitalrendite <sup>1)</sup>	5,1	5,0	5,5	1,5	0,7	3,4	4,5	4,1	4,7	6,8	6,9	6,0
Investitionsquote <sup>2)</sup>	5,0	4,9	5,0	6,0	5,9	5,3	4,8	4,6	4,5	5,2	5,0	5,6
Eigenmittelquote <sup>3)</sup>	33,7	32,9	32,9	36,1	31,6	33,0	30,9	30,5	30,6	36,1	35,7	35,7

1) Betriebs- und Finanzergebnis + Zinsaufwand in Relation zur durchschnittlichen Bilanzsumme

2) Zugänge zum Sach- und immateriellen Anlagevermögen in Relation zur Gesamtleistung

3) Eigenmittel bereinigt (einschl. Gesellschafterdarlehen) + 50% SoPo in Relation zur Bilanzsumme

Quelle: IKB-Auswertung der Jahresabschlüsse mittelständischer Automobilzulieferer



Der IKB-Podcast!  
**IKB am Freitagmorgen**  
Jetzt abonnieren unter [ikb-blog.de/podcast](https://ikb-blog.de/podcast)

## Einleitung

Die traditionelle IKB-Auswertung von Jahresabschlüssen deutscher mittelständischer Automobilzulieferer gibt einen Überblick über die Ertrags- und Finanzlage der Unternehmen. Bei den ausgewiesenen Kennziffern handelt es sich um nicht gewogene Durchschnitte aus den Kennziffern. Da die aktuelle Auswertung zum Teil andere Firmen als im letzten Jahr umfasst, weicht das Niveau der Vergleichswerte teilweise leicht von den Vorjahreswerten ab. Im Vordergrund der Analyse steht allerdings in erster Linie die Veränderung der Kennziffern und weniger deren absolutes Niveau.

Im ersten Teil wird die Auswertung der Jahresabschlüsse der Automobilzulieferer analysiert, im zweiten Teil werden die aktuellen wie zu erwartenden Rahmenbedingungen für die Automobilindustrie erläutert. Der dritte Teil beinhaltet die Ergebnisse einer jüngsten IKB-Umfrage und zum Abschluss wird auf notwendige Handlungsempfehlungen für die Zukunft eingegangen.

## 1. Rückblick: Bilanzauswertung

In der traditionellen IKB-Auswertung von Abschlüssen deutscher mittelständischer Automobilzulieferer wurden 60 Unternehmen berücksichtigt. Die Jahresumsätze der einzelnen Firmen liegen zwischen 50 Mio. € und mehreren Mrd. €. Eine Vergleichbarkeit mit den vorangegangenen Auswertungen ist aufgrund unterschiedlicher Stichproben nur bedingt möglich.

### IKB-Auswertung Jahresabschlüsse von Automobilzulieferern

Position	Zulieferer insgesamt			Zulieferer mit einer Gesamtleistung								
				< 250 Mio. €			250 bis 1.000 Mio. €			über 1.000 Mio. €		
	Anteile in % der Gesamtleistung											
	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Materialeinsatz	58,8	62,4	60,7	55,1	60,6	55,7	58,7	62,2	60,6	60,3	63,3	62,9
Personalaufwand	23,4	21,9	22,3	26,3	24,7	25,0	23,8	22,1	22,5	21,9	20,5	21,2
Normal-Afa	4,6	4,1	4,0	5,4	5,1	4,8	4,8	4,3	4,2	4,3	3,9	3,8
Zinsaufwand	0,9	0,9	1,4	1,2	1,2	1,7	1,1	1,0	1,5	0,7	0,7	1,1
Rohertrag	41,2	37,6	39,3	44,9	39,4	44,4	41,3	37,8	39,4	39,7	36,7	37,1
EBITDA	8,5	6,4	7,3	7,9	6,3	7,7	7,8	6,5	6,9	6,2	8,0	7,4
Ergebnis vor Steuern (EBT)	3,1	2,6	2,7	1,3	0,1	1,4	2,4	2,0	2,1	4,4	3,8	3,1
Gesamtkapitalrendite <sup>1)</sup>	5,1	5,0	5,5	1,5	0,7	3,4	4,5	4,1	4,7	6,8	6,9	6,0
Investitionsquote <sup>2)</sup>	5,0	4,9	5,0	6,0	5,9	5,3	4,8	4,6	4,5	5,2	5,0	5,6
Eigenmittelquote <sup>3)</sup>	33,7	32,9	32,9	36,1	31,6	33,0	30,9	30,5	30,6	36,1	35,7	35,7

1) Betriebs- und Finanzergebnis + Zinsaufwand in Relation zur durchschnittlichen Bilanzsumme

2) Zugänge zum Sach- und immateriellen Anlagevermögen in Relation zur Gesamtleistung

3) Eigenmittel bereinigt (einschl. Gesellschafterdarlehen) + 50% SoPo in Relation zur Bilanzsumme

Quelle: IKB-Auswertung der Jahresabschlüsse mittelständischer Automobilzulieferer

### Einzelne Aspekte der Bilanzauswertung:

- Die Materialeinsatzquote ging 2023 in allen Umsatzgrößenklassen zurück, was eine deutliche Steigerung der Rohertragsquote zur Folge hatte. Der kräftige Produktions- bzw. Nachfrageschub in dem Jahr ermöglichte Skalenvorteile und spürbare Preiserhöhungen. Die hohe Inflation führte jedoch auch zu steigendem Lohndruck, der sich 2024 fortgesetzt haben sollte. Von daher dürfte die Personalaufwandsquote weiter gestiegen sein. Diese lag aber im Jahr 2023 immer noch unter dem Niveau von 2021.
- Vor allem kleine Unternehmen konnten ihre Materialeinsatzquote im Jahr 2023 deutlich reduzieren. In Folge ist gerade bei ihnen die Rohertragsquote erheblich gestiegen, nachdem sie 2022 unter Druck geraten war.
- Insgesamt dürfte der Rohertrag im Jahr 2024 nachgelassen haben, insbesondere weil es keine bedeutenden Produktionsanstiege gab.

- Obwohl sich die Kapitalrendite kleinerer Unternehmen deutlich erholen konnte, bleibt sie im Vergleich zu größeren Unternehmen eher niedrig.
- Die Investitionsquote ging leicht zurück. Im Jahr 2024 ist von einer verstärkten Zurückhaltung auszugehen, zumindest was Anlageinvestitionen betrifft.
- Kleinere Unternehmen haben eine höhere Investitionsquote. Im Jahr 2023 ist diese jedoch gerade bei den kleinen Zulieferern deutlich zurückgegangen.
- Der Zinsaufwand ist spürbar angestiegen. Diese Entwicklung sollte sich 2024 stabilisiert haben bzw. im Jahr 2025 mit sinkenden Zinsen abschwächen.
- Der Personalaufwand sollte 2024 mit kräftigen Tarifsteigerungen einen weiteren Schub erhalten haben. Stellenabbau und Kosteneinsparungen sollten allerdings zukünftig zunehmend ihren Einfluss zeigen und die Personalaufwandsquote perspektivisch stabilisieren bzw. sinken lassen.
- Das Ergebnis vor Steuern von insbesondere kleineren Unternehmen hat sich erholt, wenngleich das Niveau weiterhin niedrig ausfällt.

**Einschätzung:** Die Bilanzauswertung für 2023 zeigt eine Verbesserung der Kennzahlen und unterstreicht die Bedeutung eines positiven Konjunkturverlaufs für die Zulieferindustrie. Für 2024 und 2025 ist allerdings aufgrund der konjunkturellen Schwäche davon auszugehen, dass sich die Kennzahlen verschlechtert haben bzw. verschlechtern werden. Sorge bereiten weiterhin die kleineren Unternehmen. Ihre Investitionsquote ist unter Druck, ebenso wie ihre Profitabilität. Diese hat sich zwar im Jahr 2023 leicht verbessert, bleibt jedoch niedrig und sollte von den zu erwartenden Disruptionen vor allem aufgrund einer schwachen Nachfrage besonders negativ betroffen sein.

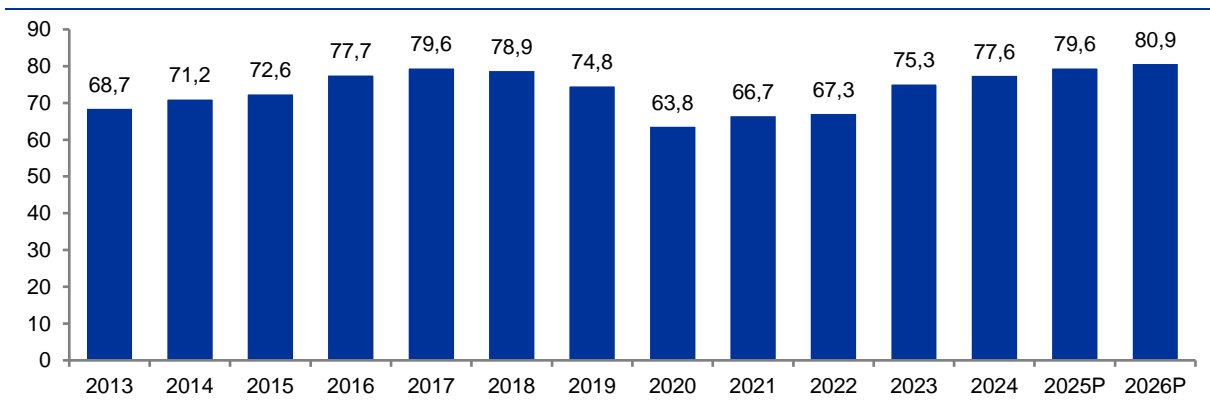
## 2. Aktuelles Umfeld: Zunehmender Wettbewerbsdruck

### 2.1. Konjunkturerholung flacht ab, Druck auf Profitabilität

Die Bilanzauswertung zeigt eine grundsätzliche Verbesserung des Rohertrags 2023. Dies ist neben sinkenden Rohmaterialkosten vor allem auf ein deutliches Umsatzplus zurückzuführen, das u. a. aufgrund von Skalenvorteilen zu einer höheren Rentabilität führte. Im Jahr 2024 ergab sich eine weitere, aber nur leichte Erholung der Produktion, die sich auch im aktuellen Jahr fortsetzen sollte. Insgesamt wird von einem globalen Anstieg der Neuzulassungen um 2,6 % für 2025 ausgegangen, nachdem sich ein Plus von fast 12 % im Jahr 2023 und 3,1 % im Jahr 2024 ergeben hatte.

Eine Wiederholung der deutlichen Absatzsteigerung von 2023 gelang 2024 nicht mehr. Damit fehlt ein kräftiges Umsatzplus und die Ertragslage dürfte sich 2024 verschlechtert haben, denn nicht nur die Absatzschwäche, sondern auch Restrukturierungs- und Transformationsaufwendungen sollten die Ergebnisse belastet haben (s. [Bundesbank 2024](#)).

**Weltweite Pkw-Neuzulassungen, Anzahl in Millionen**



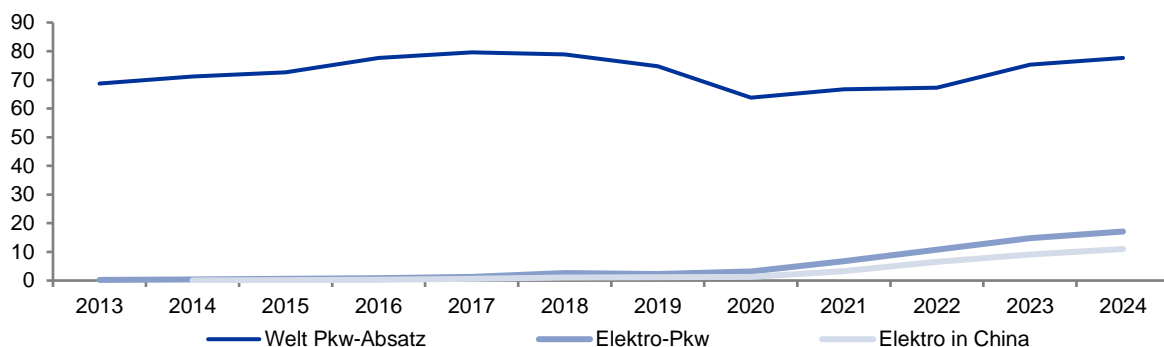
Quelle: Statista; P = Prognose

## 2.2 Elektromobilität – Steigender BEV-Anteil erhöht Wettbewerbsdruck und belastet Standort

China bleibt unangefochten der größte Treiber des globalen E-Mobilität-Hochlaufs. Über 60 % der weltweiten Neuzulassungen von BEVs (Battery Electric Vehicles) entfielen auf den chinesischen Markt. Im Jahr 2024 wurden dort über 10 Mio. Elektro-Pkw verkauft, und BEV-Zulassungen lagen bei rd. 7 Mio. Pkw – mit Jahreswachstumsraten weiterhin im zweistelligen Bereich. Doch es geht nicht nur um den chinesischen Absatzmarkt. Die Exporte chinesischer BEVs nach Europa stiegen 2024 ebenfalls um 8 % gegenüber dem Vorjahr.

Deutschland mit nur 381.000 BEV-Zulassungen im Jahr 2024 und einem Minus von 27 % im Vergleich zum Vorjahr fällt dagegen in Europa klar zurück. Im Jahr 2025 ist infolge strikterer CO<sub>2</sub>-Bestimmungen von neuen Impulsen auszugehen. Inwieweit eine höhere Nachfrage in Deutschland den Standort Deutschland und vor allem die Zulieferer stützen könnte, bleibt jedoch abzuwarten.

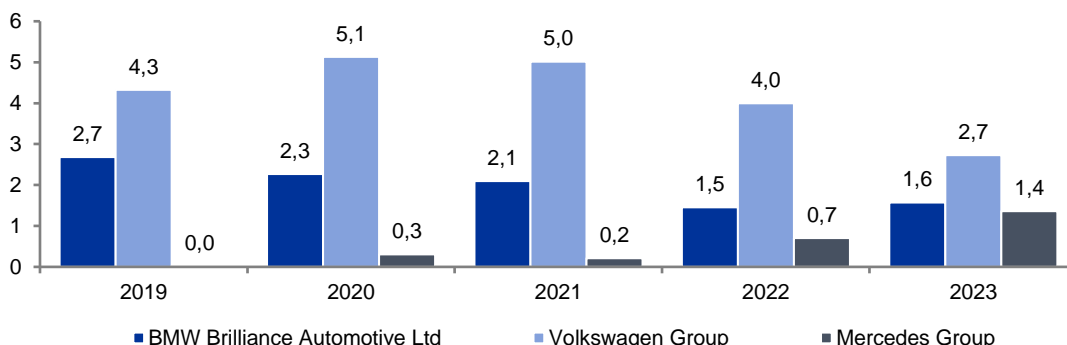
### Weltweite Pkw-Neuzulassungen, Anzahl in Millionen



Quelle: Statista (Elektro-Pkw = BEV und Plug-in Hybrid Electric Vehicle, kurz PHEV)

Der Weg zur Elektromobilität hat vielfältige strukturelle Anpassung zur Folge. China verfolgt im eigenen Land eine konsequente Strategie hin zur Elektromobilität, die zunehmend globale Implikationen mit sich bringt. Auch bringt der wachsende BEV-Markt eine zunehmende Anzahl chinesischer Anbieter hervor. So verzeichnen deutsche Hersteller zwar immer noch zunehmende BEV-Absatzzahlen in China, aber ihr Marktanteil bleibt gering.

### Marktanteile deutscher Hersteller an BEV-Neuzulassungen in China, in %



Quelle: Bloomberg

China etabliert sich als führender Produktionsstandort für die weltweite BEV-Nachfrage. Dies hat zur Folge:

- Eine steigende Anzahl von chinesischen Anbietern wird auf den BEV-Weltmarkt drängen.
- Es wird grundsätzlich einen hohen chinesischen Anteil an der BEV-Wertschöpfung geben.
- Deutsche Hersteller nutzen den chinesischen Standort für ihre BEV-Produktion, um Fahrzeuge nach Europa zu exportieren.

Daraus ergibt sich:

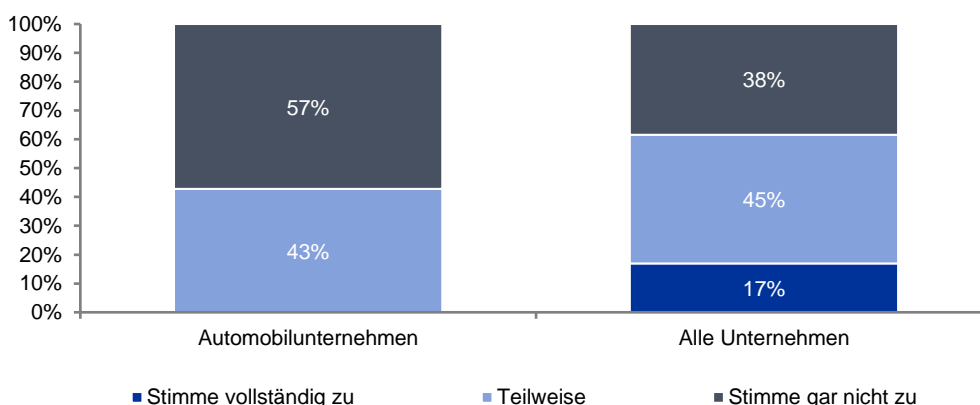
- Ein zunehmender Marktanteil von BEVs wird den Produktionsstandort Deutschland bzw. die lokale Wertschöpfung unter Druck setzen. Kleinere Zulieferer dürften es dann je nach technologischer Innovationsstärke besonders schwer haben.
- Die europäische Zollpolitik gegenüber chinesischen Importen belastet deutsche Hersteller in China.
- Insgesamt wird sich mit einem höheren BEV-Anteil der Wettbewerb für die Zulieferer verschärfen. So besteht bei allen Zulieferern die Notwendigkeit, wachstumsstarke Marken als Kunden zu gewinnen. Elektromobilität zwingt früher oder später zu einem Fokus auf chinesische Hersteller als Kunden.
- Kleinere Zulieferer mit Fokus auf den Standort Deutschland verlieren deutlich an Wettbewerbsfähigkeit. Denn es ist nicht nur die neue Technologie, sondern auch der Zugang zu neuen großen Automobilherstellern, die das lokale Wachstumspotenzial belasten.

**Einschätzung:** In den kommenden Jahren ist mit einem weiteren deutlichen Anstieg des lokalen wie globalen Anteils von BEVs auszugehen. Hiervon profitiert vor allem der Standort China. Die starke Wettbewerbsposition und „first-mover-advantages“ in vielen Technologien deuten auf einen Wertschöpfungsvorteil chinesischer Hersteller hin. Hinzu kommt eine klare Dominanz in China selbst und zunehmender Wettbewerb auf Drittmärkten. Auch deutsche Hersteller nutzen den Standort China für die Stärkung ihrer globalen BEV-Marktanteile. Der ohnehin hohe Wettbewerbsdruck in der Branche wird weiter steigen.

### 3. Ausblick: IKB-Umfrage 2025 – Zukunft des Standorts unsicher

Die Umsätze und Erträge der Zulieferer sind unter Druck, der Wettbewerb nimmt zu, und das erwartete Nachfragewachstum für Autos – produziert am Standort Deutschland – lässt wenig Raum für Produktivitätssteigerungen. Der Kostendruck wird deshalb hoch bleiben, und es werden eher Einsparungen als Kapazitätsausweitungen das Bild prägen. Wie das ifo Geschäftsklima eindrucksvoll zeigt, trübt sich seit Jahren die Stimmung am Standort Deutschland ein, und es besteht ein tiefgreifender Vertrauensverlust gegenüber dem Standort. Investitionen werden nachhaltig durch die schlechte Stimmung beeinträchtigt. Ohne Zweifel sind angesichts der schwachen Nachfrage die Umsätze der Zulieferer unter Druck. Damit werden Investitionen am Standort Deutschland weiter belastet (s. Abbildung). Dies zeigt sich auch in der jüngsten IKB-Umfrage.

#### IKB-Umfrage 2024/25: Investitionen an Standort Deutschland werden im Jahr 2025 zunehmen



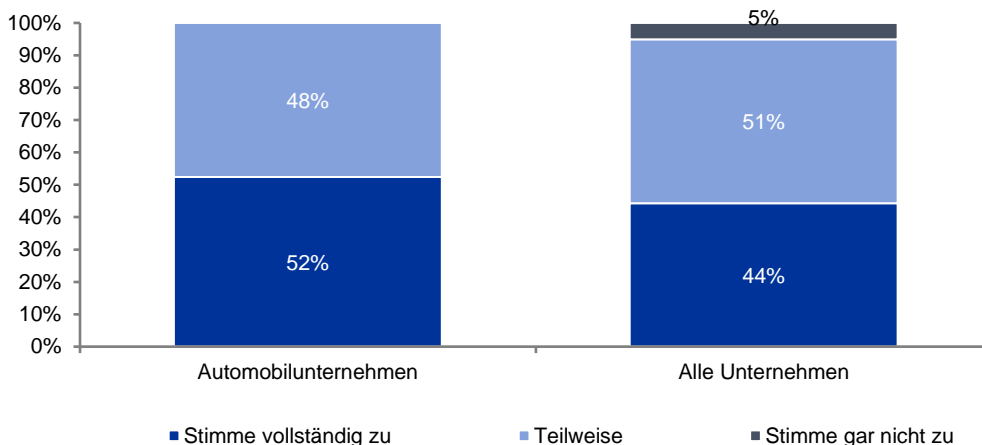
Quelle: IKB-Umfrage 2024/25

Die IKB-Umfrage zeigt eine noch kritischere Stimmung unter den mittelständischen Automobilzulieferern als für den gehobenen Mittelstand insgesamt. Über die Hälfte der Unternehmen geben einem Anstieg von Investitionen am Standort Deutschland für 2025 eine klare Absage. Selbst mit einer

spürbaren Konjunkturerholung ist dies nicht zu erwarten. Denn weniger als 20 % der befragten Zulieferer würden bei einer Konjunkturerholung ihr Investitionsvolumen steigern.

Gerade in der Automobilindustrie, aber auch in der Gesamtwirtschaft steigt die Bedeutung von immateriellen Investitionen wie Forschungs- und Entwicklungsausgaben. Angesichts der sich schnell ändernden Rahmenbedingung und des hohen technologischen Wandels sind Unternehmen genötigt, in Forschung und Entwicklung zu investieren. Auch dies zeigt sich in der IKB-Umfrage: Der gehobene Mittelstand bestätigt die Bedeutung des Innovationsstandorts Deutschland. Keiner der befragten Zulieferer zweifelt dies an. Dies stärkt die Erwartung, dass der Automobilstandort Deutschland auch in Zukunft die großen Disruptionen in der Automobilindustrie mitgestalten wird.

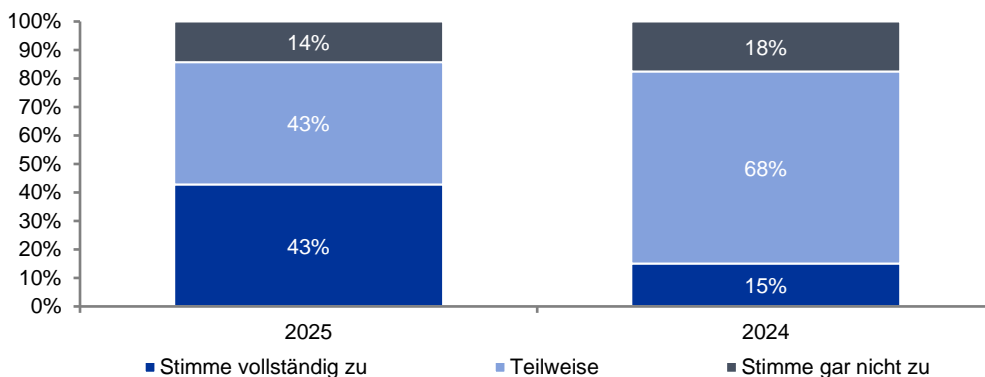
**IKB-Umfrage 2024/25: Deutschland bleibt der Standort, an dem Innovationen für den Weltmarkt entwickelt werden**



Quelle: IKB-Umfrage 2024/25

Die aus Forschung und Entwicklung folgende Wertschöpfung findet zunehmend im Ausland statt. So bleibt grundsätzlich und gerade bei den Zulieferern die Intention hoch, vor allem im Ausland zu investieren. Diese Entwicklung hat im Verlauf des Jahres 2024 nochmals zugenommen. So stimmen in der jüngsten IKB-Umfrage fast die Hälfte der befragten Unternehmen der Aussage zu, Investitionen finden vor allem im Ausland statt; ein deutlicher Anstieg gegenüber der Umfrage im Jahr 2024, wo der Wert noch bei 15 % lag.

**IKB-Umfrage 2024/25: Geplante Investitionen finden vor allem Ausland statt - Automobilunternehmen**



Quelle: IKB-Umfrage 2024/25

**Einschätzung:** Die Stimmung unter den Automobilisten ist getrübt, und zwar stärker als im gehobenen Mittelstand insgesamt. Dies belastet Investitionen und somit die Transformation der Branche am



Standort Deutschland. Zwar wird weiterhin am Standort Deutschland in Forschung und Entwicklung investiert. Die daraus folgenden Investitionen finden aber seit Jahren zunehmend im Ausland statt. Wir erwarten, dass sich die Lage weiter aufgrund von Handelshemmnissen und der angespannten geopolitischen Lage verschärfen wird. Eine Konjunkturerholung wird diese Entwicklung nicht aufhalten.

#### 4. Was muss jetzt getan werden: Einschätzung der IKB-Automobilexperten

In den Gesprächen mit Zulieferern ist nun schon länger eine deutliche Verunsicherung spürbar, die sich auch weiterhin von der Vorentwicklung von Produkten bis zu den Abrufzahlen in der Serienbelieferung erstreckt. Dazu kommen zunehmend Verschiebungen der SOPs („Start of Production“) durch die OEM, die auch im bereits vereinbarten Seriengeschäft eine Verschiebung der Cashflows erzeugen. In Summe bleibt das Umfeld für die mittelständischen Zulieferer volatil in Zeiten mit vielen Herausforderungen. Dennoch reagieren einige Unternehmer mit strategischen Initiativen auf die sich verändernde Marktrealitäten, die für eine zukunftsorientierte Ausrichtung notwendig erscheinen.

Die Strukturen der Zulieferer wurden in der Vergangenheit zumeist durch die globale Reichweite und das Zusammenspiel der Regionen profitabel aufgestellt. Aufgrund der zunehmenden Marktabschottung sind strukturelle Anpassungen erforderlich, um die Kapazitäten pro Region an die geänderten Marktbedingungen anzupassen. Unter dem Stichwort „local-for-local“ wurde die Regionalisierung von Wertschöpfungsketten in der Industrie bereits seit Jahren vorangetrieben. Vor diesem Hintergrund und aufgrund weiterer Fragmentierung sowie möglicher Zollmauern erwarten wir, dass ein Abbau von Produktionskapazitäten durch Konsolidierungen im europäischen Raum intensiver stattfindet. Die Unternehmen stellen ihren europäischen Footprint unabhängig, robust und nachhaltig profitabel auf – vor dem Hintergrund von Stückzahlen deutlich unterhalb des Rekordniveaus von 2017. Hierzu wird meist auch der Aufbau von europäischen Kapazitäten in Ost-Europa forciert. Jedoch berichten einige Unternehmen, dass gerade für die technologisch anspruchsvolleren Produkte, Deutschland nach wie vor eine Alternative für die Produktion darstellt, auch wenn ein Produktionsstandort in Deutschland die Profitabilität der Zulieferer herausfordert.

Auf Basis der Gespräche mit unseren Kunden ist das Jahr 2025 ein Durchgangsjahr. Zwar wurde die Verschärfung der CO<sub>2</sub>-Flottengrenzwerte und die verbundenen Strafzahlungen durch die Regelung mit einem Übergangsszenario aufgehoben. Dennoch erwarten wir mengenmäßige Rückgänge in Europa, die umsatzseitig durch Inflationseffekte kompensiert werden. Für die weitere Verbreitung von batterieelektrischen Fahrzeugen werden Förderungen entscheidend sein. Bezüglich der Marktanteile chinesischer OEMs gehen wir nicht von einem überproportionalen Markterfolg vieler Marken aus. Wir erwarten, dass einzelne Marken weiter versuchen werden, Marktanteile auch mit Hybriden und Verbrennern zu gewinnen, um die Absatzschwäche bei BEVs zum Teil zu kompensieren. Auf Basis der gegenwärtigen Erkenntnisse hat der strategische Dialog in Brüssel mit der Automobilindustrie keinen positiven Effekt für die mittelständischen Zulieferer. Im Gegenteil erwarten wir, dass aufgrund des Übergangsszenarios weniger BEVs verkauft werden, was die transformatorischen Investitionen einiger Zulieferer weiter unter Druck setzt.

Für den chinesischen Markt ist auf Basis der absoluten Marktanteile eine weiter zunehmende Dominanz von lokalen Marken zu erwarten. Zum Januar 2025 konnten lokale Marken einen Anteil von 68 % erreichen, was einer deutlichen Steigerung zum Jahr 2019 (39 %) und einen weiteren Anstieg zu 2024 (65 %) darstellt. Der größte Verlust von Marktanteilen in diesem Zeitraum ist bei japanische Marken zu beobachten (von 21 % auf 11 %). Kurzfristig sehen wir, dass mittelständische Zulieferer durch die Marktanteilsverluste westlicher OEMs vermehrt bei chinesischen Marken akquirieren, um die Produktionsvolumina zu stabilisieren. Aus unserer Sicht ist hierbei jedoch Vorsicht in mehrfacher Hinsicht geboten. Der Schutz von IP, die Stabilität des OEM, die Zahlungsziele und die ebenfalls geringe Planungssicherheit (hinsichtlich SOP und Stückzahlen) sind Punkte, die im Rahmen der Verhandlungen und bei den Managemententscheidungen eine wesentliche Rolle spielen sollten. Gleichzeitig ist der „Content per Car“ erfahrungsgemäß deutlich geringer aufgrund des höheren Insourcing-Anteils der OEMs und der Auswahl möglichst günstiger Produktvarianten durch den OEM.

Für den nordamerikanischen Markt erwarten wir für das Produktionsvolumen einen Rückgang im Jahr 2025 gegenüber 2024. Gleichzeitig ergibt sich aus der erneuten Präsidentschaft von Donald Trump ein Unsicherheitsfaktor für die automobilen Wertschöpfungsketten. Die finale Ausgestaltung der Zölle bleibt abzuwarten, ein höherer Anteil der Wertschöpfung in den USA ist das erklärte Ziel der Regierung. Aus unserer Sicht ist ein sehr differenzierter Blick auf die nordamerikanischen Wertschöpfungskette notwendig. Sowohl zwischen den OEMs als auch den Komponenten sowie in der Ausgestaltung der Lieferverträge gibt es deutliche Unterschiede. Aktuell sehen wir vielerorts Szenarioanalysen der Zulieferer, zur Höhe der Strafzölle und der Differenz zur Kosten-Parität einer Produktion in den USA. In Summe sind, wenig überraschend, für personalintensive Komponenten deutlich höhere Zölle notwendig, um eine Re-Lokalisierung zu einer ernsthaften Option werden zu lassen. Hinzu kommt, dass es für deutsche Mittelständler meist eine größere Herausforderung ist, die Profitabilität der US-amerikanischen Standorte auf ein auskömmliches Niveau anzuheben.

Wir erwarten keine Programme, die den Fokus auf die weitere Verbreitung von batterieelektrischen Fahrzeugen legen. Insgesamt führt der zurückhaltende Konsum in den USA und der Preiseffekt durch (potenzielle) Zölle zu einer negativen Entwicklung bei den Neuzulassungen auf Jahressicht.

Die Antriebstransformation wird sich vor allem in chinesischen und europäischen Markt auf Basis von Subventionen fortsetzen – mit weniger Tempo in Europa. Jedoch zeigen sich einige Unterschiede zu Prognosen aus der Vergangenheit. Die Transformation findet deutlich weniger vom Verbrenner direkt zu batterieelektrischen Fahrzeugen statt. Hybride Antriebsformen haben in Summe einen größeren Marktanteil, als in der Vergangenheit erwartet. Gründe hierfür sind nach wie vor der hohe Anschaffungspreis batterieelektrischer Fahrzeuge. Die Elektrifizierung bleibt zudem, insbesondere in Europa, hinter den Prognosen der Vergangenheit zurück. Dies ist unter anderem dem unterplanmäßigen Fortschritt des Ausbaus der Ladeinfrastruktur geschuldet. So bleiben die Stückzahlen für batterieelektrische Fahrzeuge bei westlichen OEMs, die geringe Marktanteile im chinesischen BEV-Markt aufweisen, deutlich hinter den Erwartungen zurück. Dies belastet die Transformation der OEMs und Zulieferer zusätzlich, da die Cashflows aus getätigten Investitionen nicht wie geplant erwirtschaftet werden können und die Rentabilität zusätzlich belasten, während neue Investitionen in hybride Antriebsformen getätigt werden.

## **IKB Deutsche Industriebank AG**

### **Autoren der Studie:**

Dr. Klaus Bauknecht

Chefvolkswirt

+49 211 8221-4118

[klausdieter.bauknecht@ikb.de](mailto:klausdieter.bauknecht@ikb.de)

Dr. Carolin Vogt

Volkswirtschaft und Research

+49 211 8221-4492

[carolin.vogt@ikb.de](mailto:carolin.vogt@ikb.de)

### **Mit Unterstützung der IKB-Automobilexperten:**

Stefan Kraus

Mitglied der Geschäftsleitung NRW

& Head of Automotive

+49 211 8221-4271

[stefan.kraus@ikb.de](mailto:stefan.kraus@ikb.de)

Richard Braunias

Prokurist

Industrials, Mobility & Construction

+49 211 8221-3627

[richard.braunias@ikb.de](mailto:richard.braunias@ikb.de)



# Disclaimer

Diese Unterlage und die darin enthaltenen Informationen begründen weder einen Vertrag noch irgendeine Verpflichtung und sind von der IKB Deutsche Industriebank AG ausschließlich für (potenzielle) Kunden mit Sitz und Aufenthaltsort in Deutschland bestimmt, die auf Grund ihres Berufes/Aufgabenstellung mit Finanzinstrumenten vertraut sind und über gewisse Erfahrungen, Kenntnisse und Sachverstand verfügen, um unter Berücksichtigung der Informationen der IKB Deutsche Industriebank AG Entscheidungen über ihre Geldanlage und die Inanspruchnahme von Wertpapier(neben)dienstleistungen zu treffen und die damit verbundenen Risiken unter Berücksichtigung der Hinweise der IKB Deutsche Industriebank AG angemessen beurteilen zu können. Außerhalb Deutschlands ist eine Verbreitung untersagt und kann gesetzlich eingeschränkt oder verboten sein.

Die Inhalte dieser Unterlage stellen weder eine (i) Anlageberatung (ii) noch eine individuelle Anlageempfehlung oder (iii) eine Einladung zur Zeichnung oder (iv) ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder sonstigen Finanzinstrumenten dar. Die Unterlage wurde nicht mit der Absicht erarbeitet, einen rechtlichen, steuerlichen oder bilanziellen Rat zu geben. Es wird darauf hingewiesen, dass die steuerliche Behandlung einer Transaktion von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Kunden abhängt und künftigen Änderungen unterworfen sein kann. Stellungnahmen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile zum Zeitpunkt der Erstellung der Unterlage dar. Die Angaben beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung der Unterlage. Eine Änderung der Meinung des Verfassers ist daher jederzeit möglich, ohne dass dies notwendigerweise publiziert wird. Die in der Unterlage zum Ausdruck gebrachten Meinungen spiegeln nicht zwangsläufig die Meinung der IKB wider. Prognosen zur zukünftigen Entwicklung geben Annahmen wieder, die sich in Zukunft als nicht richtig erweisen können; für Schäden, die durch die Verwendung der Unterlage oder von Teilen davon entstehen, wird nicht gehaftet.

**Frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung.**

Bei der Unterlage handelt es sich nicht um eine Finanzanalyse i.S.d. Art. 36 der Delegierten Verordnung (EU) 2017/565 oder Empfehlung i.S.d. Art. 3 Abs. 1 Nr. 35 Verordnung (EU) 596/2014.

Die vorliegende Unterlage ist urheberrechtlich geschützt. Das Bearbeiten oder Umarbeiten der Werbemitteilung ist untersagt. Die Verwendung oder Weitergabe der Unterlage in jeglicher Art und Weise an Dritte (z.B. Geschäftspartner oder Kunden) für gewerbliche Zwecke, auch auszugsweise, ist nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung der IKB Deutsche Industriebank AG zulässig.

## Ansprechpartner in der IKB Deutsche Industriebank AG

40474 Düsseldorf  
Wilhelm-Bötzkens-Straße 1  
Telefon +49 211 8221-0

Dr. Klaus Bauknecht  
Volkswirtschaft  
Telefon +49 211 8221-4118

März 2025  
Herausgeber:  
Rechtsform:  
Sitz:  
Handelsregister:  
Vorsitzender des Aufsichtsrats:  
Vorsitzender des Vorstands:  
Vorstand:

IKB Deutsche Industriebank AG  
Aktiengesellschaft  
Düsseldorf  
Amtsgericht Düsseldorf, HR B 1130  
Dr. Karl-Gerhard Eick  
Dr. Michael H. Wiedmann  
Dr. Patrick Trutwein, Steffen Zeise