

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

CARS



 **Fraunhofer**
ISI

Fraunhofer Institute for Systems and
Innovation Research ISI

Dr. Christian Lerch, Angela Jäger, Daniel Berner, Peipei Yang | Fraunhofer ISI – Karlsruhe | Januar 2026

Research Study

Wertschöpfungsstrategien chinesischer NFZ-Hersteller in Europa
und mögliche Handlungsoptionen

Research Study

Wertschöpfungsstrategien chinesischer NFZ-Hersteller in Europa und mögliche Handlungsoptionen

❖ Schlaglichter

❖ Projektüberblick

❖ Fokusthemen zu chinesischen Wertschöpfungsstrategien

1. Aktivitäten chinesischer Hersteller in der EU: Perspektive Wertschöpfungskette
2. Markteintrittsstrategien chinesischer Hersteller in verschiedenen Märkten
3. Chinesische Start-ups und Investitionen in der EU

❖ Strategische Gegenmaßnahmen für europäische Hersteller

Research Study

Wertschöpfungsstrategien chinesischer NFZ-Hersteller in Europa und mögliche Handlungsoptionen

❖ Schlaglichter

❖ Projektüberblick

❖ Fokusthemen zu chinesischen Wertschöpfungsstrategien

1. Aktivitäten chinesischer Hersteller in der EU: Perspektive Wertschöpfungskette
2. Markteintrittsstrategien chinesischer Hersteller in verschiedenen Märkten
3. Chinesische Start-ups und Investitionen in der EU

❖ Strategische Gegenmaßnahmen für europäische Hersteller

Schlaglichter

Wertschöpfungsstrategien chinesischer NFZ-Hersteller in Europa und mögliche Handlungsoptionen

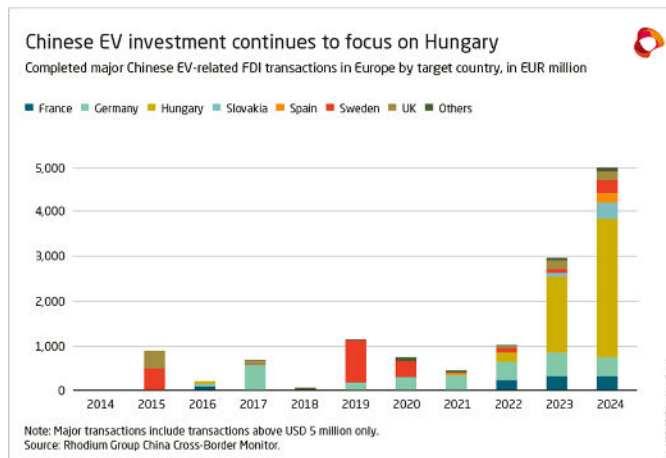
SANY gelingt Markteintritt in Europa durch exklusive Partnerschaft mit ALLTRUCKS



Chinesische LKW-Start-ups mit aggressiver Expansionsstrategie nach Europa: Der Fall „SuperPanther“



Von M&A zu Greenfield: Ungarn als Haupteinfallstor für chinesische Investments



Im Vergleich zu Südafrika beschleunigt sich der Markteintritt chinesischer LKW-Hersteller in Europa um den Faktor drei





SANY gelingt Markteintritt in Europa durch exklusive Partnerschaft mit ALLTRUCKS

Alltrucks und Sany

Profil, Wertschöpfung und Partnerschaften



Europaweites Mehrmarken-Werkstattnetz für Lkw, Trailer und weitere Nutzfahrzeuge

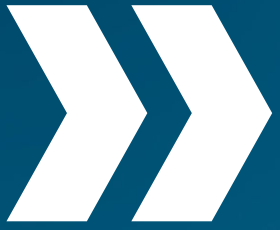
- Gegründet 2013 als Joint Venture von Bosch, Knorr-Bremse und ZF
- 2025 Ausstieg von ZF ➤ heute im Eigentum von Bosch und Knorr-Bremse jeweils 50% Anteil
- ca. 650 Partnerwerkstätten in rund 18 europäischen Ländern (v.a. im DACH-Raum und Westeuropa)
- Kooperationen bspw. mit BPW Bergische Achsen KG, TotalEnergies, BHFM Technologies, Krone oder SKF

Geschäftsmodell und Leistungen

- Markenunabhängiges Werkstatt- und Servicekonzept für Werkstätten und Flottenbetreiber
- Leistungen: Mehrmarken-Diagnose, technische Informationen, Trainings, Marketingservices, technische Hotline sowie Service- und Flottenlösungen (z. B. Alltrucks Fleet)

Verbindung über Partnerschaften zu chinesischen OEMs

- Exklusive Partnerschaft für Europa zwischen **Alltrucks und dem chinesischen E-Lkw-Hersteller SANY** eTrucks wurde im **September 2024** auf der IAA Transportation unterschrieben
 - Vereinbart ist, dass Alltrucks die Service-Infrastruktur stellt. Das umfasst Wartung, Diagnose und Reparatur der elektrischen Lkw von SANY in Europa und den Aufbau eines europaweiten Service- und Aftermarket-Netzes für SANY-Fahrzeuge
- SANY plant den Auslieferstart des **e263-Modells** erst für Anfang 2026 in Ländern wie DACH, Benelux und Frankreich, seit September 2025 sind Vorbestellungen über Putzmeister möglich
- **September 2025** Partnerschaft unterzeichnet **mit SuperPanther**
 - Ergänzung zur beginnenden Produktion in Steyr des heavy-duty eTruck "**eTopas 600**"



Chinesische LKW Start-ups mit aggressiver Expansionsstrategie nach Europa: Der Fall „SuperPanther“

LKW-Startups verfolgen aggressive Expansionsstrategien in Europa

Der Fall „SuperPanther“ (SuBao Technology)



Überblick SuperPanther:

- **Gründung 2022** und **Entwicklung eines eigenen E-Antriebes (E-Achse)** und **Heavy Duty LKWs**
- **Erste Auslieferungen des SuperPanther Black Diamond Intelligent eTruck im Jahr 2024** und **Gewinn des „2025 Truck Innovation Award (China)“**

Gründer-Team und Europa-Business

- **CEO Liu Chao** war **General Manager der Commercial Vehicle Division von Continental China**
- **Head of European Business Dr. Michael Ruf**, ehemals **Global President der Commercial Vehicle Division der Continental Group's**, sowie **Global CEO der KraussMaffei Group**

Kapitalmarktfinanzierung:

- **3 Finanzierungsrunden** mit den Lead Investoren (HSG, Shunwei Capital, Yulin Fund, Jimei Venture Capital, Xiamen Advanced Manufacturing Industry Fund)
- 2022: Erstes Seed Funding durch institutionelle Investoren (HSG, Shunwei Capital)
- 2025: Series B Funding & **eine weitere Funding Runde mit bis zu 120 Mio. EUR Volumen**

Aktivitäten in Europa:

- September 2024: **Strategische Partnerschaft** (MoU) mit der **DHL Group**
- Juni 2025: **Produktionspartnerschaft mit Styr Automotive** (ehemaliger Contract Manufacturer für MAN) über **16.000 Heavy Duty LKW** unter dem Namen **eTopas 600 produziert von Styr Automotive für SuperPanther** in Österreich – **Produktionsstart 2026**
- Juli 2025: **Partnerschaft mit TÜV Nord** zur Vereinfachung des Zertifizierungsprozesses
- September 2025: **Service Partnerschaft mit Alltrucks** (Tochter von Bosch und Knorr-Bremse)

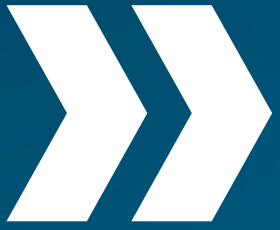
Zitate der wichtigsten SuperPanther Partner:

„Styr Automotive schätzt die Partnerschaft mit SuperPanther sehr. Wir werden die langjährige Erfahrung von Styr im Fahrzeugbau und die modernen Produktionskapazitäten mit dem Entwicklungs-Know-how von SuperPanther im Bereich elektrischer Antriebssysteme kombinieren.“

Manfred Eibeck, stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender Styr Automotive

„Wir heißen SuperPanther herzlich im Alltrucks-Ökosystem willkommen. Diese Vereinbarung spiegelt unsere gemeinsame Vision wider: Effiziente, verlässliche und moderne Aftermarket-Services, die den Anforderungen des wachsenden europäischen E-Nutzfahrzeugmarkts gerecht werden.“

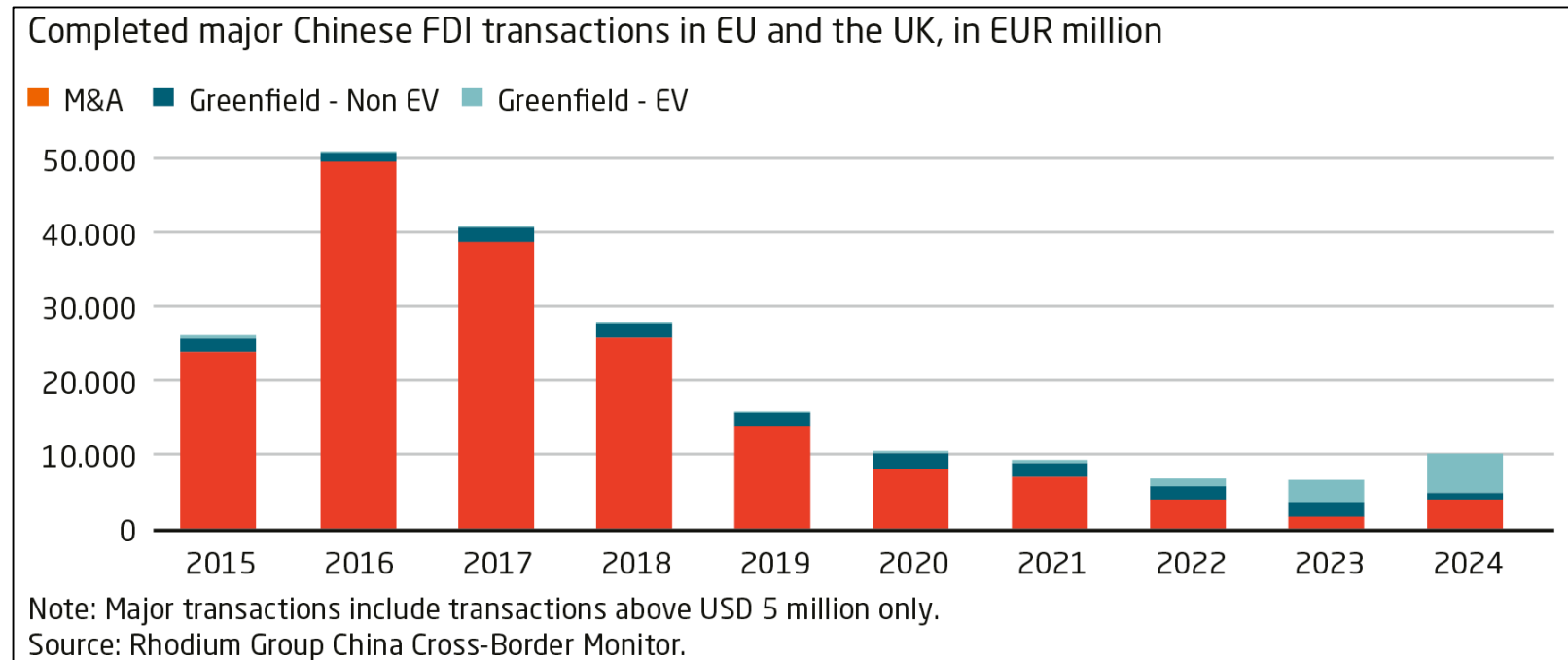
Homer Smyrliadis, Geschäftsführer von Alltrucks



Von M&A zu Greenfield: Ungarn als Haupteinfallstor für chinesische Investments im europäischen EV-Sektor

Chinesische Unternehmen setzen in EU immer öfter auf Greenfield Investitionen

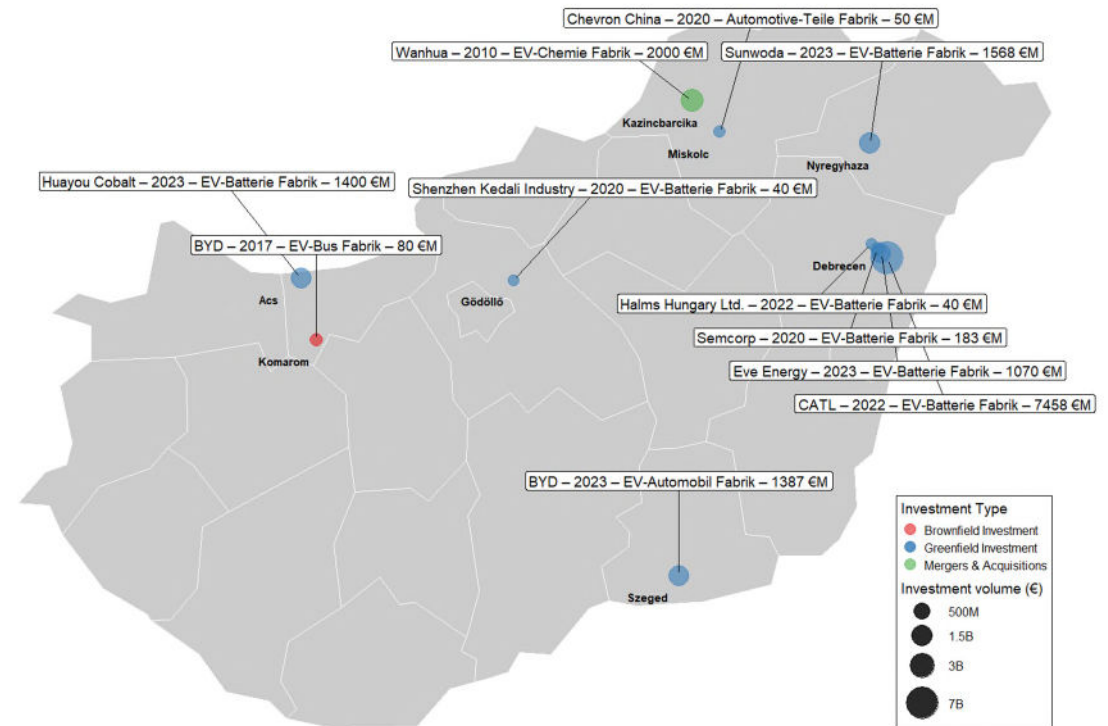
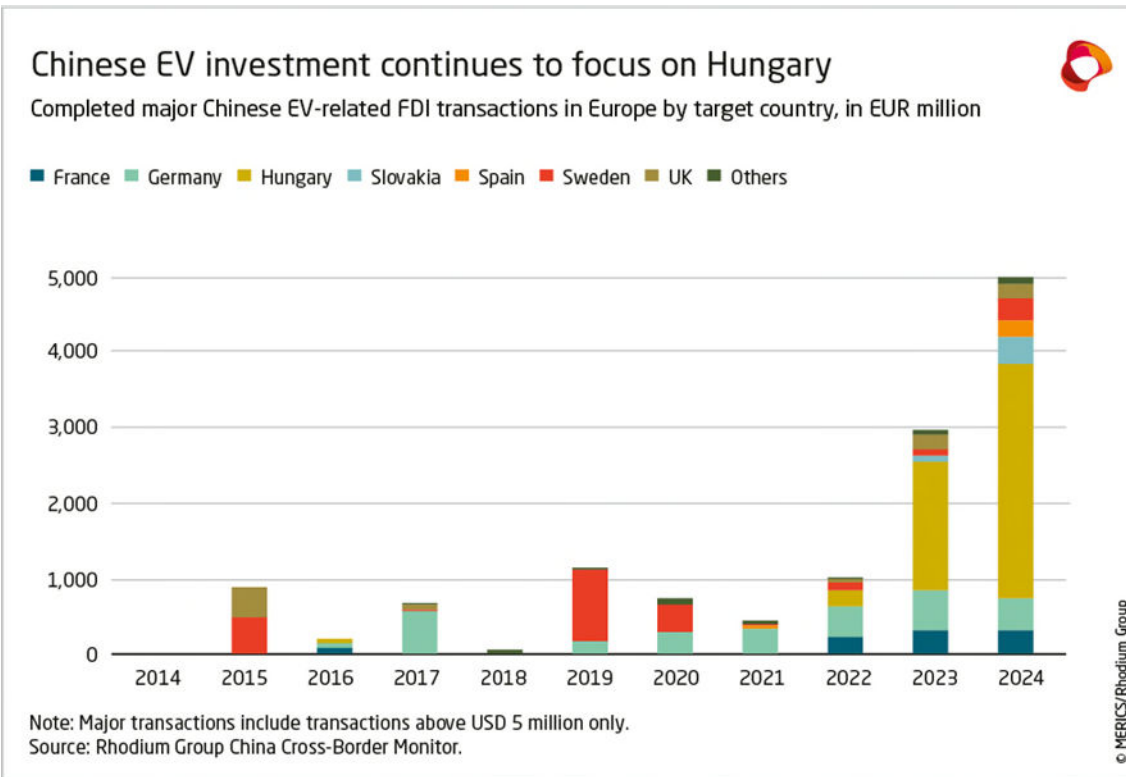
Seit 2023 haben Greenfield Investitionen M&A als dominante Investmentform überholt



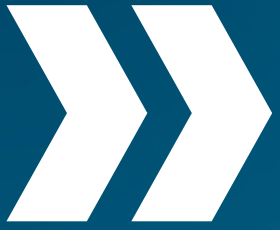
- Chinesische Direkt-Investitionen in Europa sind generell rückläufig
- **Motivation für M&A** war das Erlangen von **Know-How** und Fähigkeiten für den Transfer nach China
- **Motivation** für Greenfield Investitionen ist der **direkte Marktzugang** – Technologie-Transfer wird kaum mehr benötigt
- Zusätzlich werden seit in Kraft treten des „**EU FDI Screening Framework**“ (Regulation (EU) 2019/452) verstärkt chinesische Investments in die EU unter die Lupe genommen

Ungarn dient als Haupteinfallstor für Chinesische Investments im EV-Sektor

3/5 aller chinesischen Greenfield Investitionen im Jahr 2024 gingen nach Ungarn

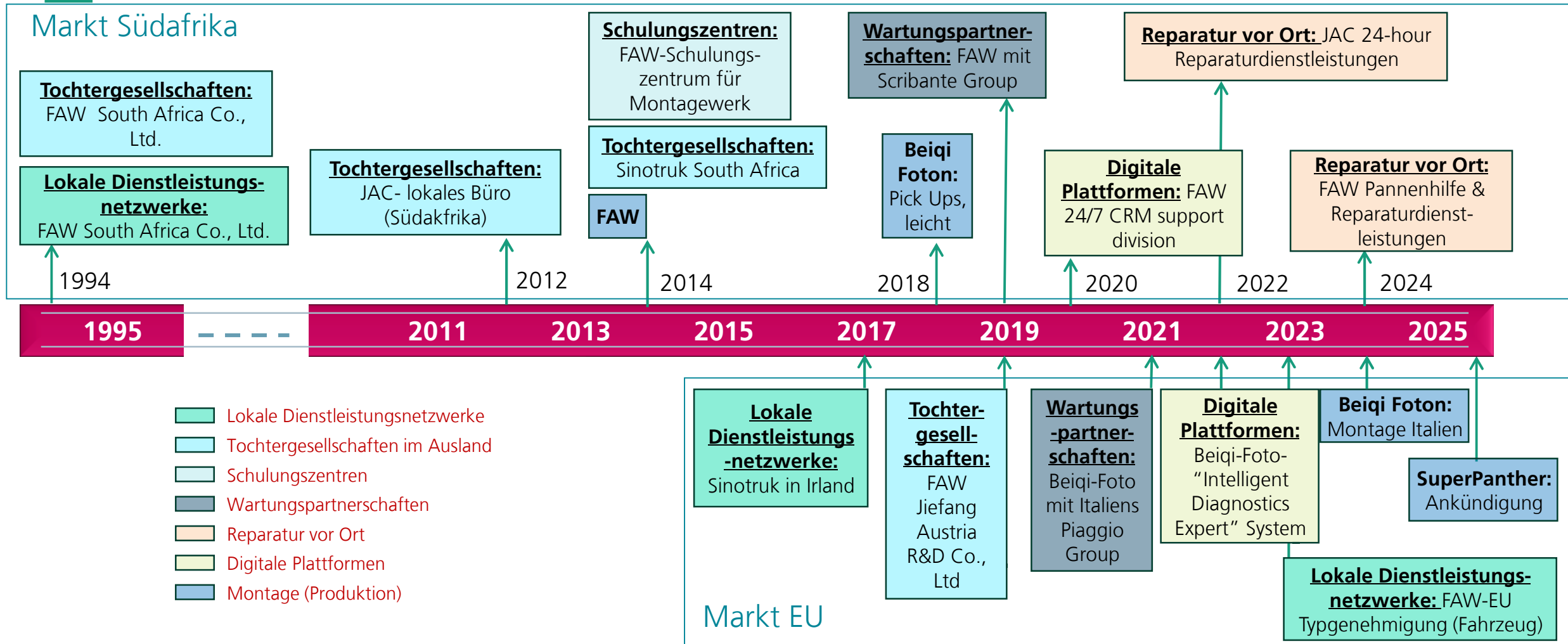


- Im EV-Bereich spielen chinesische Investitionen in Europa eine immer bedeutendere Rolle (z.B. CATL, BYD) – insbesondere Greenfield
- Ungarn dient als Einfallstor für chinesisches EV-Investment – chinesische OEMs investieren entlang der gesamten EV-Value Chain
- Es ist nicht davon auszugehen, dass Ungarn möglichen EU-weiten Investment-Verboten und Sanktionen gegen chinesische Ansiedlungen Folge leisten wird



Im Vergleich zu Südafrika beschleunigt sich der Markteintritt chinesischer LKW-Hersteller in Europa um den Faktor drei

Markteintritt Chinas – am Beispiel LKW in Südafrika und LKW in EU



Research Study

Wertschöpfungsstrategien chinesischer NFZ-Hersteller in Europa und mögliche Handlungsoptionen

❖ Schlaglichter

❖ Projektüberblick

❖ Fokusthemen zu chinesischen Wertschöpfungsstrategien

1. Aktivitäten chinesischer Hersteller in der EU: Perspektive Wertschöpfungskette
2. Markteintrittsstrategien chinesischer Hersteller in verschiedenen Märkten
3. Chinesische Start-ups und Investitionen in der EU

❖ Strategische Gegenmaßnahmen für europäische Hersteller

Wertschöpfungsstrategien chinesischer NFZ-Hersteller in Europa

Hintergrund der Studie & Zentrale Forschungsfragen

Chinesische NFZ-Hersteller haben im letzten Jahrzehnt technologisch deutlich aufgeholt und zum Teil etablierte Hersteller bereits überholt. Sie drängen auf den Europäischen Markt – dabei profitieren sie u.a. besonders von:

- Preisvorteilen durch Skaleneffekte aus der Produktion für den chinesischen Binnenmarkt
- Zugang zu den neuesten Batterie-Technologien und Produktionsökosystemen
- Nationale Fördermaßnahmen und Subventionen

Daraus ergeben sich folgende zentrale Fragen für unser Projekt:

- 1. Wie sehen die aktuellen Wertschöpfungsaktivitäten von chinesischen NFZ-Herstellern, sowie deren zukünftigen Markteintrittsstrategien für den europäischen Markt aus?**
- 2. Welche strategischen Handlungsoptionen und Gegenmaßnahmen ergeben sich daraus für heimische NFZ-Hersteller, sodass bisherige Wettbewerbsvorteile langfristig gesichert und Wertschöpfungsanteile vor Ort gehalten werden können?**

Wertschöpfungsstrategien chinesischer NFZ-Hersteller in Europa

Ablauf der Studie & Fokus des Auftaktworkshops

Ablauf der Studie:

- **Phase 1: Analyse der Wettbewerbsstrategien**
 - Auftaktworkshop
 - Desk Research
 - Datenanalyse
- **Phase 2: Ableitung von Handlungsoptionen und Gegenstrategien**
 - Desk Research
 - Workshop zu Gegenstrategien
- **Phase 3 Ausarbeitung Abschlussbericht**

Quellen

Auszüge

Lageberichte der Unternehmen, bspw.

- CAMC, FAW, FOTON, JAC, Sinotruck – je 2020-2024

Pressemeldungen, bspw.

- **Industriemagazin.at:** <https://industriemagazin.at/automotive/steyr-automotive-china-deal-e-lkw-produktion/>
- **Nordfranceinvest.com:** <https://www.nordfranceinvest.com/news/windrose-setup-in-hauts-de-france/>

Unternehmens-Webseiten, bspw.

- **Foton; Sinotruck; FAW:** <https://www.foton.com.cn/index.html>; <http://en.cnhtc.com.cn/>; <https://www.fawtrucks-global.com/>
- **Shacman:** <https://www.shacmaninternational.com/news/chinas-heavy-duty-truck-export-industry-a-rising-global-force-amid-sustained-growth-and-transformation/>
- **SuperPanther:** <https://www.superpanther.de/page64>

Markt-Analyse Plattformen, bspw.

- **S&P Global Mobility:** <https://www.spglobal.com/automotive-insights/en/blogs/2024/12/china-commercial-vehicles-trucks-forecast>
- **Statista:** <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/221348/umfrage/anteil-des-exports-von-nutzfahrzeugen-an-der-produktion-in-china/>

Social Media (LinkedIn, Youtube), bspw.

- **LinkedIn:** <https://www.linkedin.com/jobs/view/after-sales-service-engineer-at-superpanther-4310648686/?originalSubdomain=de>

Consulting, Industrie, und andere Berichte, bspw.

- **Berylls by AlixPartners; McKinsey:** : <https://www.berylls.com/wp-content/uploads/2024/08/TOP-100-Zulieferer-Studie-2023-DE-Digital-Final-2.pdf>; <https://www.mckinsey.com/industries/automotive-and-assembly/our-insights/the-bumpy-road-to-zero-emission-trucks#/>
- **ifwKIEL / CESifo:** https://www.ifo.de/sites/default/files/docbase/docs/cesifo1_wp11538.pdf
- **Merics - Mercator Institute:** <https://merics.org/de/report/chinese-investment-rebounds-despite-growing-frictions-chinese-fdi-europe-2024-update>

Wissenschaftliche Zeitschriften und Veröffentlichungen, bspw.

- **California Management Review:** <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/00081256231193467>
- **Asia Europe Journal:** <https://doi.org/10.1007/s10308-025-00757-w>
- **Journal of International Management:** <https://doi.org/10.1016/j.intman.2021.100835>

Weitere Online Quellen, bspw.

- **Chinatrucks.org:** <https://m.chinatrucks.org/news/11173.html>
- **Chinesische Quellen:** <https://news.yiche.com/>; <https://cn-heipa.com/>; <https://m.360che.com/>; <http://ccfao.changchun.gov.cn>

Drei ausgewählte chinesische LKW-Hersteller (Case Studies)

Überblick

Beiqi Foton (北汽福田)



Gegründet **1996**. Ausgliederung aus der Beijing Automotive Group Co., Ltd. (SOE)

Verkauf Jan-Mai **2025**: vor allem leichte LKW (>190.000) (**Nr. 1** in CN) und Schwerlast-LKW (>50.000) (**Nr. 5**)

Sinotruk (中国重汽)



Gegründet **1930**. Seit 2019 mehrheitlich im Besitz der Weichai Group (**SOE-Mixed**)

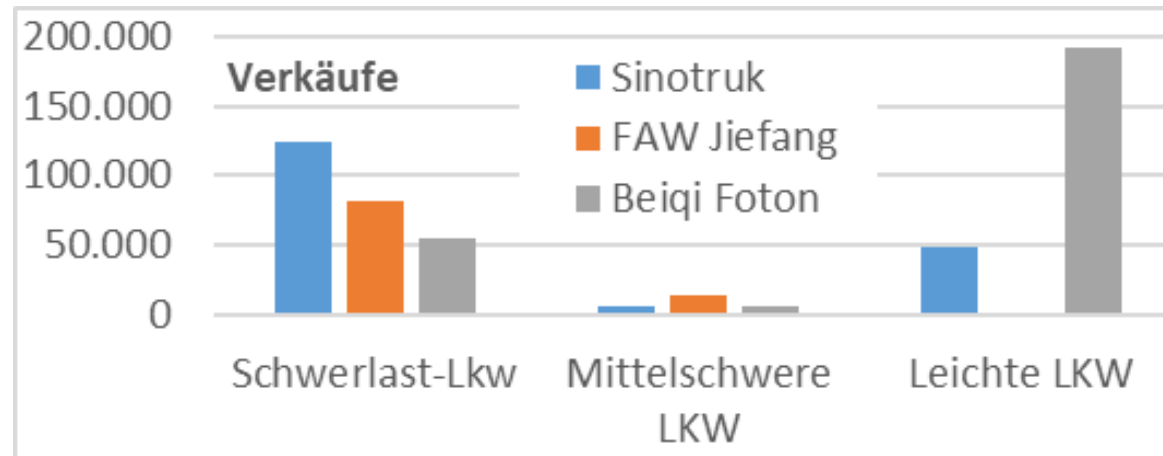
Verkauf Jan-Mai **2025**: vor allem Schwerlast-LKW (>120.000) (**Nr. 1** in CN) und leichter LKW (>48.000) (**Nr. 7**)

FAW Jiefang (一汽解放)



Gegründet **2003**. 100% Tochter-gesellschaft der China FAW Group Corporation (**SOE**).

Verkauf Jan-Mai **2025**: vor allem Schwerlast-LKW (>80.000) (**Nr. 2** in CN) und mittel-schwere LKW (>14.000) (**Nr. 1** in CN)



<https://www.foton.com.cn/index.html>, <http://en.cnhtc.com.cn/>

Research Study

Wertschöpfungsstrategien chinesischer NFZ-Hersteller in Europa und mögliche Handlungsoptionen

❖ Schlaglichter

❖ Projektüberblick

❖ Fokusthemen zu chinesischen Wertschöpfungsstrategien

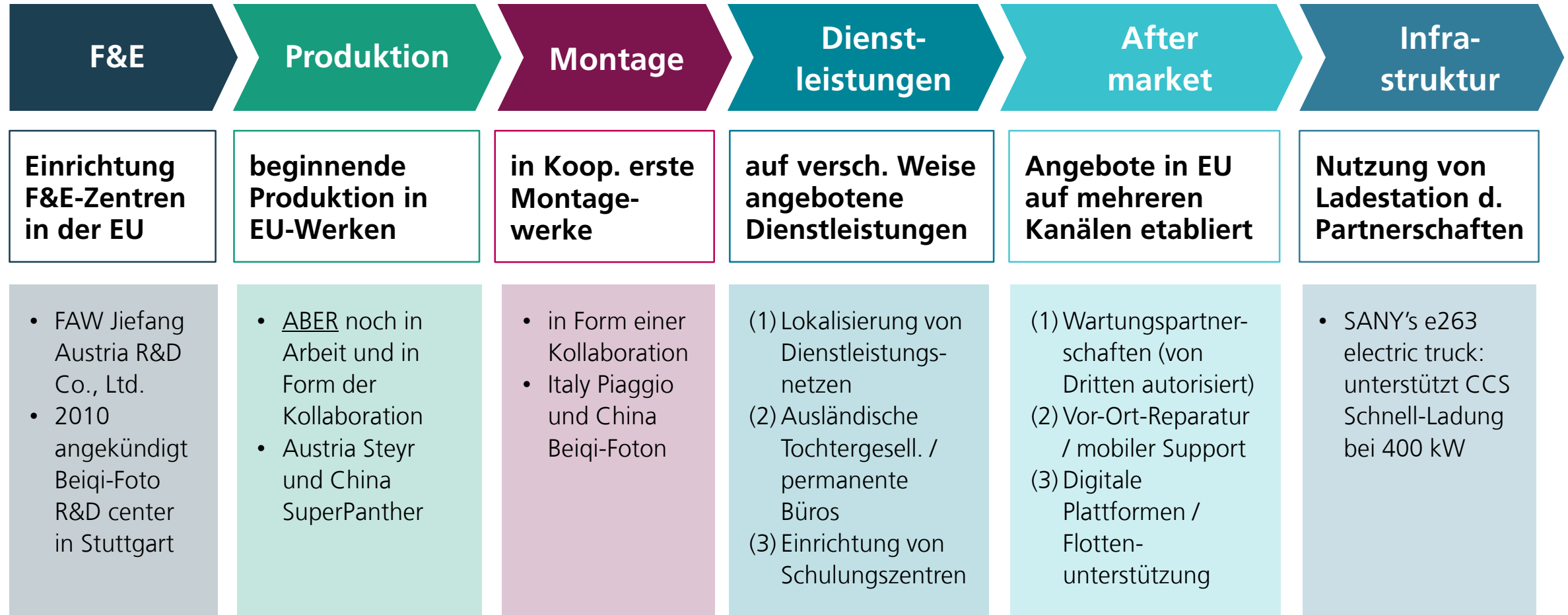
1. Aktivitäten chinesischer Hersteller in der EU: Perspektive Wertschöpfungskette
2. Markteintrittsstrategien chinesischer Hersteller in verschiedenen Märkten
3. Chinesische Start-ups und Investitionen in der EU

❖ Strategische Gegenmaßnahmen für europäische Hersteller

Fokusthema 1

**Aktivitäten chinesischer Hersteller
in der EU:
Perspektive Wertschöpfungskette**

Aktivitäten entlang der Wertschöpfungskette chinesischer LKW-Hersteller in der EU



Forschung und Entwicklung

Marktzugang

Bsp. FAW:

- 2019 Gründung der **Tochtergesellschaft** FAW Austria Automobile R&D GmbH mit Sitz in **Steyr, Österreich** mit Fokus Produktentwicklung
- erklärtes Ziel: **Vorbereitung auf den Eintritt in den europäischen Markt** sowie Markterkundung und Identifikation europäischer Standards

Forschungsimpulse

Bsp. FAW:

- **europäischer FuE**-Standort auch in **München** - Ziel ist Zugang zu wissenschaftlichem Input zu **Wasserstoffverbrenner**, Hybrid-Motoren, **Brennstoffzellen-Motoren**

Bsp. Beiqi-Foton:

- Ankündigung des **Foton R&D Center** in Stuttgart **2010** mit dem Ziel FuE im Bereich Batterien und elektronische Steuerungssysteme, aktueller Stand unklar

Gemeinsame Produktentwicklung

Bsp. Foton Motor:

- 2018 (2022) Kooperationsvereinbarung mit **Piaggio** (Italien) zur gemeinsamen Entwicklung von **E-Produkten** im Bereich **leichter Nutzfahrzeuge** (für innerstädtischen Mobilität, kompakte Abmessungen, hohe Nutzlast von mindestens einer Tonne)

Produktion und Montage

Produktion

Bsp. SuperPanther in Steyr (AT):

- erster europäischer **Großauftrag** für **Produktion von Elektro-Lkw** (geplant bis 2030 16.000 Elektro-Lkw in Europa zu verkaufen, geplanter Beginn der Produktion der Fahrzeuge 2026)
- Als strategische Stichworte für Entscheidung werden genannt: Umstellung auf Elektrifizierung und intelligente Transformation.

Montage

Bsp. Foton mit Piaggio (IT)

- **Vermarktung** startete 2024 mit **Produktion** im **Werk Pontedera** (Italien) der Piaggio-Gruppe

Dienstleistungsgeschäftsmodelle

Lokale Dienstleistungsnetzwerke

Bsp. Beiqi Foton:

- seit 2021 Aufbau von >70 **Verkaufsstellen** und **Servicestationen** in **Italien**

Bsp. FAW:

- **internationale** Niederlassungen u. **permanente Einrichtungen** außerhalb Europas : >200 **Servicenetzwerke**, 12 KD-Montagewerke

Tochtergesellschaften im Ausland

Bsp. SANY:

- **Tochtergesellschaft** in **Schweden** gegründet (SANY Northern Europe) v.a. für Vertrieb elektr. Muldenkipper u. Schwerlastmaschinen

Bsp. JAC:

- **Regionalzentrale** in Carregado, **Portugal**, eingerichtet und beginnender Aufbau eines umfassenderen Händler- und Kundendienstnetz (Spezialität Dachgepäckträger)

Schulungszentren

Bsp. Beiqi Foton:

- 18 **Service-Schulungszentren** u.a. **auch in Deutschland** (Bochum) für umfassende Service-Schulungen Servicemanagement, Servicetechnologien im Bereich Nutzfahrzeuge (Ziel ist Anpassung an FOTON und Verbesserung des Services)

Strategien im Aftermarket

Wartungspartnerschaften über Dritte

Bsp. SANY

- 700 autorisierte **Reparaturzentren in 13 europäischen Ländern**
- Angebot **standardisierter Dienstleistungen** wie Mehrmarken-Diagnosen, planmäßige Wartungen (24/7-Pannendienst)

Reparatur vor Ort und mobiler Support 24/7

Bsp. SAIC:

- „**Flying Service Team**“ – Entsendung von Ingenieuren und Ersatzteilen **direkt zum Kundenstandort von China aus**
- Notfallreparaturen durchzuführen und so Betriebsunterbrechungen auf ein Minimum zu reduzieren.

Bsp. Sinotruck:

- **24/7-Service** für Entsendung von Technikern innerhalb eines festgelegten Zeitfensters für Diagnose und Reparaturen vor Ort
- **Netzwerk** mobiler Servicefahrzeuge über nationale und internationale Servicestationen

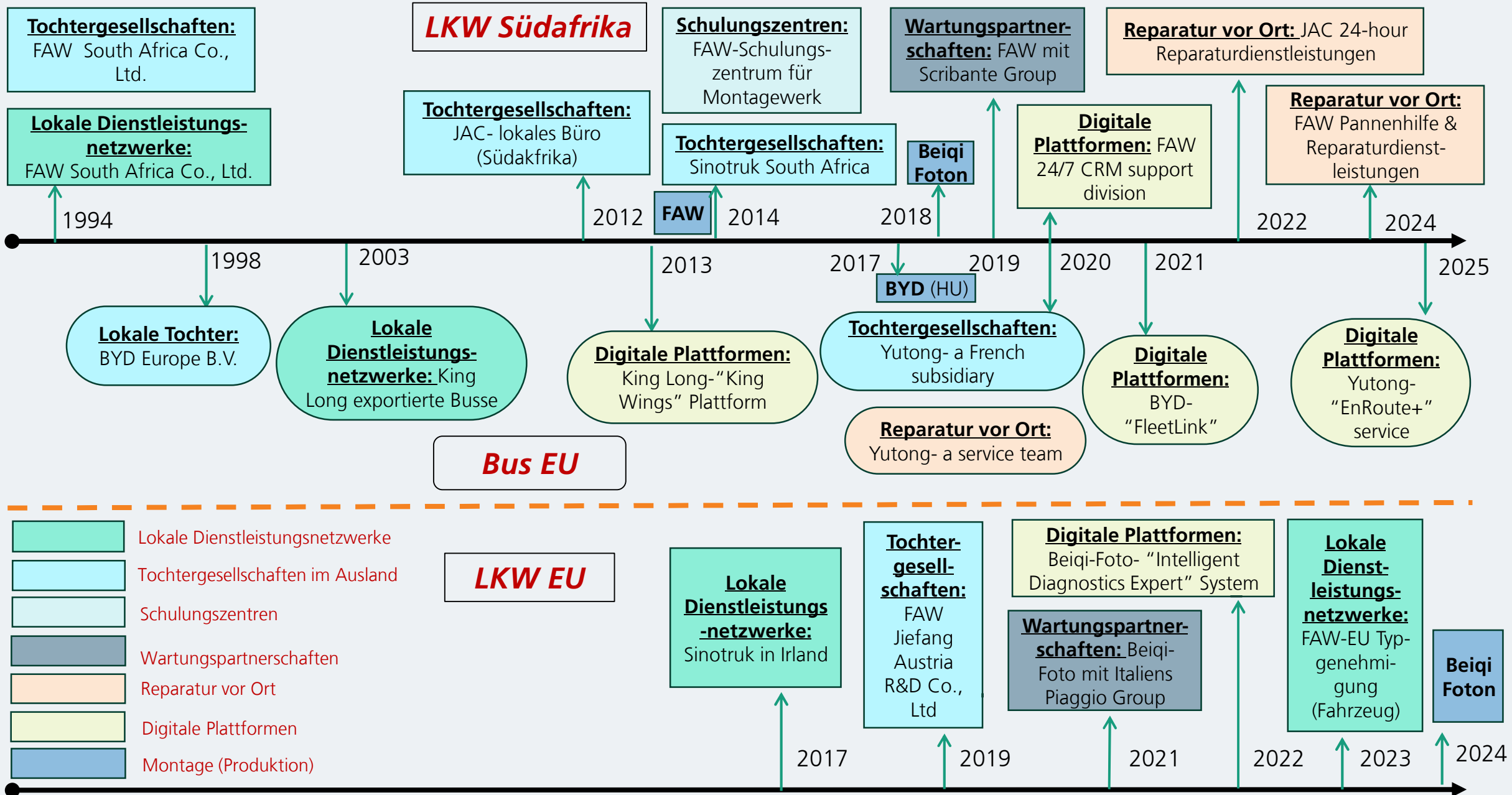
Digitale Plattformen und Flottenunterstützung

Bsp. Foton:

- Internationale Version eines **IDE-Systems** (Intelligent Diagnostics Experts) auf den Markt gebracht
z.B. Schaltplanabfragen, Fahrzeugfehlerdiagnose und Codeinterpretation, Anleitung zu Wartungsprozessen und Beratung
- **für Servicemitarbeiter** und Terminal-Dienstleister (schnelle Diagnose, Zugriff auf wichtige Daten, Lösung technischer Probleme)

Fokusthema 2
**Markteintrittsstrategien
chinesischer Hersteller in
verschiedenen Märkten
(Südafrika Truck, EU Bus, EU Truck)**

Markteintritt Chinas – am Beispiel LKW in Südafrika, Bus in EU und LKW in EU



Steigende Bedeutung digitaler Services als neuer Profit Pool

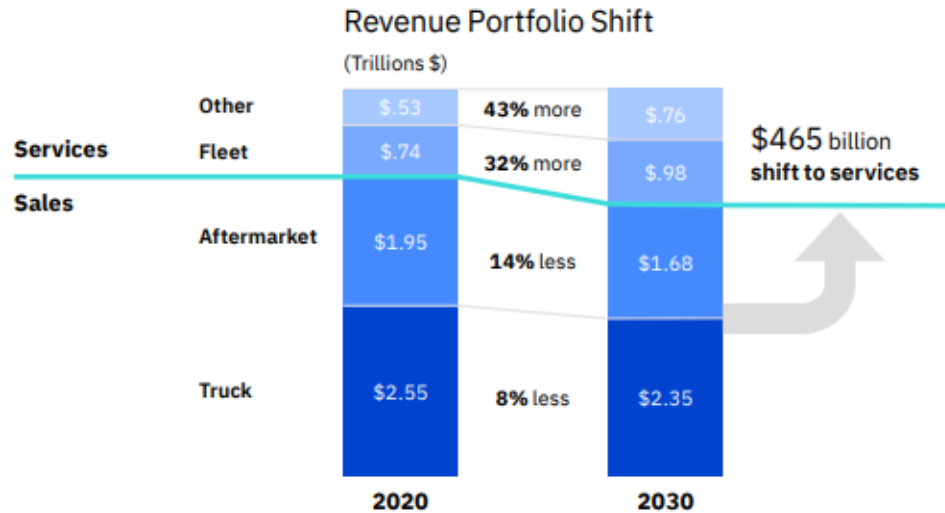
Aufkommen von Truck as a Service als neuer Profit Pool

Revenue pools on the move

By 2030, truck executives expect their fleet services revenue to be 32% greater than it is today.

Total annual revenue of companies in study

\$5.8 trillion



Quelle: ING

\$3.2 billion (24%)

One-time profit from vehicle sales

\$10.4 billion (76%)

Recurring profit from services



Vehicle sales and production

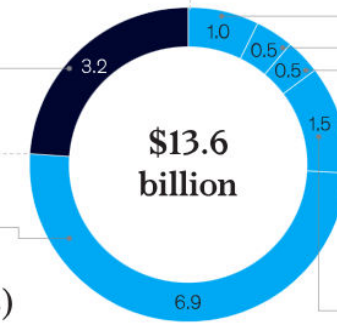


Aftermarket

Parts replacement and repair, tire aftermarket, battery and e-powertrain aftermarket

\$1.0 billion (10%)

Potential share of recurring profit from truck as a service



Financing and leasing

Loans, finance lease, operating lease, subscription, etc



Insurance

Auto insurance contracts or usage-based insurance



EVCI and ZEV² energy carriers

Charging maintenance, network management and software, reselling electricity and hydrogen



Data-enabled services

Telematic services, fleet management, digital platform for truck parts

Quelle: McKinsey

Managementberater rechnen mit:

- Steigender Profit Pool: Steigende Bedeutung digitaler Services
- Fallende Bedeutung des traditionellen Aftermarkets (aufgrund geringerer Wartungsintensität und Verschleißteilanzahl)
- Aufkommen des „Truck as a Service“-Geschäftsmodells bedeutender Profit Pool

Chinas Einfluss auf den LKW-Markt in Südafrika

Wirkung der Integration in den lokalen Markt

Wirtschaftliche Auswirkungen

Lokale Investitionen und Schaffung von Arbeitsplätzen:

Das Montagewerk von **FAW in Coega** (Ostkap) wurde 2014 als R600-Mio Projekt eröffnet. Dieses Werk schuf im Laufe eines Jahres etwa 2.000 Arbeitsplätze und 280 feste Stellen.

Foton berichtet, dass seine südafrikanischen Betriebe durch die lokale Fertigung über 1.000 Arbeitsplätze geschaffen hätten.

Investitionen in lokale Netzwerke:

Das **FAW-Werk in Coega** umfasst ein 12.000 m² großes Ersatzteillager für den Vertrieb von Ersatzteilen landesweit an Händler.

Auswirkungen auf Industrie und Lieferketten

Montage und Lokalisierung: Chinesische OEMs richten zunehmend lokale Montagewerke ein, um Automobilfördermaßnahmen Südafrikas zu erhalten.

Auswirkungen auf die Lieferkette: Einige OEMs ermutigen lokale Zulieferer, sich ihrem Netzwerk anzuschließen, und beziehen mglw. einige Komponenten aus lokaler Produktion.

Marktstruktur und Wettbewerb

Marktanteil: Voraussichtlich erreicht der LKW-Markt in Südafrika im Jahr 2024 einen Gesamtabsatz von 18.620 Fahrzeugen. Die Wachstumsprognosen bis 2029 deuten auf ein voraussichtliches Marktvolumen von 20.330 Einheiten hin.

	Einheiten (Juni 2025)	Marktanteil (Juni 2025)	Eintritt (Tochtergesellschaft)
FAW	445	17.2%	1994
Sinotruk	97	3.8%	2014
JAC	14	0.5%	2012

Wettbewerbsdruck auf traditionelle OEMs: Der Anstieg chinesischer Importe hat die etablierten lokalen Hersteller unter Druck gesetzt. Branchenanalysten weisen darauf hin, dass der südafrikanische Automobilmarkt einem starken Preisdruck durch billige chinesische Anbieter ausgesetzt ist.

Technische Weiterbildung und Wissenstransfer

FAW: Die lokale Tochtergesellschaft von FAW hat Schulungszentren eingerichtet und bietet fortlaufende Kurse für alle Kunden an, die lieber interne Workshops und Techniker in Anspruch nehmen möchten.

Sinotruk: Sinotruk hat sich mit lokalen Technikern und Kunden zusammengeschlossen, um Wissensaustausch und Beratungen anzubieten.

Entwicklung chinesischer Busproduzenten in der EU

Kollaboration zielt auf EU- oder chinesischen Markt ab

Schnelle Marktdurchdringung und Preisführerschaft

Marktdurchdringung: Chinesische Hersteller von Elektrobussen erhöhten ihren Anteil am europäischen Markt für Elektrobusse bis 2023 auf etwa 28 %, was auf eine deutlich stärkere Marktdurchdringung in der EU hindeutet. **Preisvorteil:** Europäische Elektrobusse sind schätzungsweise 30 bis 40 % teurer als chinesische.

Skalenvorteil

BYD: Allein in Europa hat BYD über 1800 Elektrobusse ausgeliefert, die in über 100 europäischen Großstädten in 20 Ländern im Einsatz sind und ihre Praxistauglichkeit unter allen extremen klimatischen Bedingungen unter Beweis stellen.

Yutong: Yutong hat über 6000 Busse in 26 Länder geliefert, darunter umfangreiche Lieferungen nach Frankreich, Großbritannien, in die Slowakei, nach Norwegen, Island und andere europäische Länder.

Lokalisierung durch europäische Fertigung

BYD: Im Juni 2025 begann BYD mit der Erweiterung seiner Produktionsstätte in Komárom, Ungarn. Das Projekt umfasst den Bau neuer Produktionshallen und einer intelligenten Fertigungslinie sowie die Einrichtung eines Forschungs- und Entwicklungszentrums mit Schwerpunkt auf emissionsfreier Fahrzeugtechnologie.

Validierung und Partnerschaften

Regulatorische Anpassung: Im Jahr 2024 erhielt **BYD** für sein schweres Elektrobussmodell die EU-VECTO-Zertifizierung (Vehicle Energy Consumption Tool) durch die schwedische Verkehrsbehörde, wodurch die Einhaltung der EU-Vorschriften zu CO₂-Emissionen und Energieverbrauch gewährleistet ist und der Zugang zum europäischen Markt im Rahmen offizieller Zulassungsprotokolle erleichtert wird.

Technische Validierung: Der T15E von Yutong absolvierte **erfolgreich** die „Finnland-Challenge“ bei Temperaturen von bis zu –20 °C. Damit hat er seine Batterieeffizienz, Stabilität und Reichweite für nordeuropäische Klimabedingungen erneut unter Beweis gestellt.

Fokusthema 3
**Chinesische Start-ups und
Investitionen in der EU**

„Newcomer“ nicht aus den Augen verlieren:

Chinesische LKW-Startups verfolgen aggressive Expansionsstrategien auch in Europa

SuperPanther, gegründet 2022, agiert rasant auf dem europäischen Markt und setzt dabei auf lokale Partnerschaften:

- September 2024: **Strategische Partnerschaft** (MoU) mit der **DHL Group**
- Juni 2025: **Produktionspartnerschaft mit Styr Automotive** (ehemaliger Contract Manufacturer für MAN) über 16.000 Fahrzeuge produziert von Styr für SuperPanther in Österreich
- Juli 2025: **Partnerschaft mit TÜV Nord** zur Vereinfachung des Zertifizierungsprozesses
- September 2025: **Service Partnerschaft mit Alltrucks** (Tochter von Bosch und Knorr-Bremse) – Zugang zu Alltruck 700+ Servicestationen und 24/7 Service-Garantie für SuperPanther-LKW durch Alltrucks

Windrose, gegründet 2022, wagt schnell den Sprung nach Europa mit HQ in Antwerpen und setzt auf Investments:

- Mai 2025: **Ankündigung** eines **Investments** von **175 Mio. Euro** in eine Komponentenproduktion in Nord Frankreich
- Oktober 2025: **Beantragung** einer Konzession für **Montagewerk in Antwerpen**
- August 2025: Gerüchte über **drohende Insolvenz** von Windrose

Geely-Farizon, gegründet 2016 von Automobilhersteller Geely, gewinnt mittelgroßen Auftrag:

- September 2024: **Geely Farizon wird Logistikpartner** der deutschen **Spedition Duvenbeck**

Volumen und Zielländer chinesischer LKW-Exporte (>6t)

Noch scheuen chinesische Hersteller die Märkte Europa (und Nord Amerika)



Anzahl ausgelieferter LKW der Klasse über 6 Tonnen, in Tausend Stück, nach Region

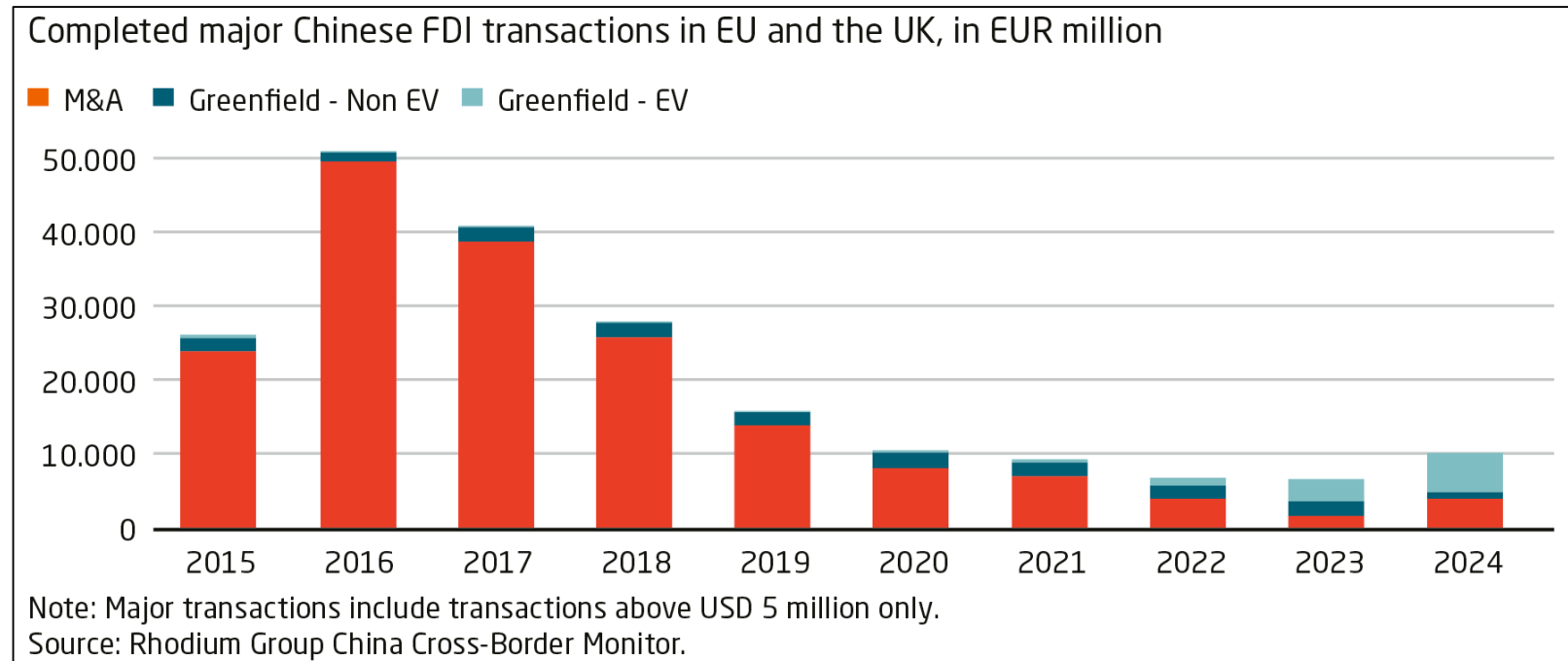
Quelle:

Data compiled Nov. 3, 2024
*Europe: Whole Europe except Russia.
©2024 S&P Global Mobility.

- Export nach Russland, ASEAN, Südamerika und Afrika stehen im Fokus
- Europa (6%) und USA (3%) sind noch periphere Märkte für chinesische LKW-Hersteller

Chinesische Unternehmen setzen in EU immer öfter auf Greenfield Investitionen

Seit 2023 haben Greenfield Investitionen M&A als dominante Investmentform überholt



- **Um Zölle zu entgehen** setzen Chinesische Hersteller verstärkt auf Investitionen in Europa - insbesondere im EV-Bereich spielen **(seit 2018)** Greenfield Investitionen eine bedeutende Rolle (z.B. CATL Gigafactory)
- **Motivation für M&A** war das Erlangen von **Know-How** und Fähigkeiten für den Transfer nach China
- **Motivation** für Greenfield Investitionen ist der **direkte Marktzugang** – Technologie-Transfer wird kaum mehr benötigt!
- Zusätzlich werden seit dem **„EU FDI Screening Framework“** (Regulation (EU) 2019/452) verstärkt chinesische Investments in die EU unter die Lupe genommen

Ungarn dient als Haupteinfallstor für Chinesische Investments im EV-Sektor

3/5 aller chinesischen Greenfield Investitionen im Jahr 2024 gingen nach Ungarn

Unternehmen	Standort	Typ	Greenfield/MA	Jahr	Erweiterung	Investment	Einheit
CATL	Debrecen	EV-Batterie Fabrik	Greenfield Investment	2022	NA	7458	Mio. EUR
BYD	Komarom	EV-Bus Fabrik	Brownfield Investment	2017	2025	80	Mio. EUR
Sunwoda	Nyregyhaza	EV-Batterie Fabrik	Greenfield Investment	2023	NA	1568	Mio. EUR
BYD	Szeged	EV-Automobil Fabrik	Greenfield Investment	2023	NA	1387	Mio. EUR
Eve Energy	Debrecen	EV-Batterie Fabrik	Greenfield Investment	2023	NA	1070	Mio. EUR
Wanhua	Kazincbarcika	EV-Chemie Fabrik	Mergers & Acquisitions	2010	NA	2000	Mio. EUR
Huayou Cobalt	Acs	EV-Batterie Fabrik	Greenfield Investment	2023	NA	1400	Mio. EUR
Semcorp	Debrecen	EV-Batterie Fabrik	Greenfield Investment	2020	NA	183	Mio. EUR
Chevron China	Miskolc	Automotil-Teile Fabrik	Greenfield Investment	2020	NA	50	Mio. EUR
Halms Hungary Ltd.	Debrecen	EV-Batterie Fabrik	Greenfield Investment	2022	NA	40	Mio. EUR
Shenzhen Kedali Industry	Gödöllő	EV-Batterie Fabrik	Greenfield Investment	2020	AN	40	Mio. EUR

- Ungarn dient als Einfallstor für chinesisches EV-Investment – chinesische OEMs investieren entlang der gesamten EV-Value Chain
- Es ist nicht davon auszugehen, dass Ungarn möglichen EU-weiten Investment-Verboten und Sanktionen gegen chinesische Ansiedlungen Folge leisten wird

Research Study

Wertschöpfungsstrategien chinesischer NFZ-Hersteller in Europa und mögliche Handlungsoptionen

❖ Schlaglichter

❖ Projektüberblick

❖ Fokusthemen zu chinesischen Wertschöpfungsstrategien

1. Aktivitäten chinesischer Hersteller in der EU: Perspektive Wertschöpfungskette
2. Markteintrittsstrategien chinesischer Hersteller in verschiedenen Märkten
3. Chinesische Start-ups und Investitionen in der EU

❖ Strategische Gegenmaßnahmen für europäische Hersteller

Mögliche Handlungsoptionen europäischer LKW-Hersteller

Kollaborative Abwehrmechanismen bei gleichzeitiger innereuropäischer Differenzierung

Wertschöpfung & Technologische Innovationskraft erhalten:

Wettbewerbsvorteile jenseits der Fahrzeugproduktion ausbauen:

Fokus
Differenzierung

- **(Re-)Integration von (Schlüssel-)Komponenten:** In-sourcing von E-Motoren, Leitungselektronik oder anderen Komponenten zur Kompensation von Wertschöpfungsverlusten, effizienten Nutzung freiwerdender Produktionskapazitäten, und Schaffung von Differenzierungsmerkmalen

- **Servicebasierte Kundenbindung:** Truck-as-a-Service, Uptime-Garantien, integrierte Flottenlösungen zur langfristigen Kundenbindung ausbauen; insbesondere auch Fokus auf internes Service- und Own-Dealer-Netzwerk

Fokus
Kollaboration

- **Strategisch Abhängigkeiten reduzieren:** Gemeinsame Zell- und Batteriemodulproduktion zur Reduktion strategischer Abhängigkeiten von chinesischen Zulieferern
- **Technologiesprung-Strategien verfolgen:** Gemeinsame Forschung zu Feststoffbatterien und alternativen Zellchemien als Eintritt in die europäische Batterieproduktion nutzen

- **Plattform-Ökosysteme:** Aufbau einer europäischen Dateninfrastruktur für Flotten-, Batterie- und Nutzungsdaten, nach dem Vorbild anderer Industrien (Automobil)
- **Gemeinsamer Infrastrukturausbau:** Insbesondere Batterielade- und Wasserstoffinfrastruktur, dafür ggf. auch öffentliche Förderungen nutzen

Ziel: Durch einzelbetriebliche und kollaborative Maßnahmen strukturelle Wettbewerbs- und Innovationsfähigkeit erhalten

Ziel: Aufbau neue Geschäftsmodelle, Daten und digitaler Plattformen, um bestehende Stärken zukunftsfähig zu gestalten

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Fraunhofer Institute for Systems and
Innovation Research ISI

Dr. Christian Lerch

Leiter Geschäftsfeld
Industrieller Wandel und neue Geschäftsmodelle

Koordinator Forschungsgruppe
Transformation zu einem neuen Wertschöpfungsparadigma

Tel: +49 721 6809-386

E-Mail: christian.lerch@isi.fraunhofer.de

Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung ISI
Breslauer Straße 48
76139 Karlsruhe, Germany
www.isi.fraunhofer.de