



EXECUTIVE INTELLIGENCE · DEEP DIVE

Mercedes-Benz Vans im globalen LCV-Markt

Zwischen Premium-Marge und Elektro-Umbruch — Positionsbestimmung im leichten Nutzfahrzeugmarkt, 2025/2026

Benannter Demonstrationsfall auf Basis ausschließlich öffentlich verfügbarer Daten — kein reales Mandat. Deep-Dive-Edition: Tiefenanalyse mit aus der Analyse abgeleiteten Handlungsempfehlungen; eigenständige Strategieentwicklung bleibt Advisory.

PAKET	Deep Dive
BRANCHE	Automotive / Leichte Nutzfahrzeuge (LCV)
FALL-TYP	Benannt (öffentliche Quellen)
GEGENSTAND	Mercedes-Benz Vans — Marktposition & Elektro-Transition
DELIVERABLE-LOGIK	Deep Dive → abgeleitete Ansatzpunkte
ERSTELLT VON	Rivalerra Consulting — Automotive & Mobility Intelligence

ÖFFENTLICHE QUELLEN

KAPITEL 01 · MANAGEMENT SUMMARY

Executive Briefing

Kernaussage

Mercedes-Benz Vans verteidigt eine profitable Premium-Nische in einem strukturell wachsenden, aber sich rasant elektrifizierenden LCV-Markt — Volumen und Marge stehen 2025 unter Druck, während der Elektro-Umbruch die Wettbewerbsordnung neu sortiert.

Kennzahlen (Geschäftsjahr 2025)

359.136

EINHEITEN (–11 %) (1)

17,1 Mrd. €

UMSATZ (–11 %) (1)

10,2 %

ROS (VON 14,6 %) (1)

~28.500

EVANS (+46 %) (1)

Executive Summary

Drei Befunde bestimmen das Lagebild:

- **Das Volumen sinkt, die Marge bleibt Premium.** 359.136 Einheiten (–11 %) und 17,1 Mrd. € Umsatz (–11 %) bei einem bereinigten EBIT von 1,75 Mrd. € und 10,2 % RoS (von 14,6 %) ⁽¹⁾ — die Rendite bleibt hoch, aber unter Druck.
- **Der Markt wächst strukturell, elektrisch überproportional.** Der globale LCV-Markt wächst von ~535 Mrd. \$ (2024) auf ~752 Mrd. \$ (2030, CAGR ~5,1 %); der eLCV-Markt global mit CAGR ~25 % ⁽²⁾⁽³⁾ — der Wachstumspol ist elektrisch.
- **Die Wettbewerbsordnung verschiebt sich.** In Europa führen Stellantis Pro One (~32 %) und Ford Pro (~20 %); zugleich drängen chinesische eLCV-Anbieter in die Nische, in der MB traditionell stark ist ⁽⁴⁾.

AUS DER ANALYSE ABGELEITET (DEEP-DIVE-DISZIPLIN)

Vier Ansatzpunkte ergeben sich unmittelbar aus dem Lagebild: Margenführerschaft statt Volumenwettlauf, zeitliche Priorisierung der VAN.EA-Plattform, TCO-/Ökosystem-Bindung der Flotten und Regulatorik als Nachfragehebel. Sie sind als aus dem Deep Dive abgeleitet gekennzeichnet — eine eigenständige Strategieentwicklung bleibt Advisory.

KAPITEL 02 · AUSGANGSLAGE

Premium-Marge unter Volumendruck

Mercedes-Benz Vans schloss 2025 mit rückläufigem Volumen und Umsatz: 359.136 Einheiten (–11 %) und 17,1 Mrd. € Umsatz (–11 %). Das bereinigte EBIT fiel auf 1,75 Mrd. € (von 2,8 Mrd. €), die RoS auf 10,2 % (von 14,6 %) ⁽¹⁾.

Der Elektrohochlauf verläuft demgegenüber dynamisch: ~28.500 eVans (+46 %) bei einem Elektroanteil von 8 % global bzw. 11 % in der EU ⁽¹⁾. Die Marge bleibt im Premium-Bereich, doch der Rückgang zeigt die Empfindlichkeit gegenüber Zyklis und Mixverschiebung.

Kennzahl	Wert (FY2025)	Quelle	Charakter
Absatz	359.136 (–11 %)	⁽¹⁾	Volumenrückgang
Umsatz	17,1 Mrd. € (–11 %)	⁽¹⁾	Volumen-getrieben
Bereinigtes EBIT	1,75 Mrd. € (von 2,8)	⁽¹⁾	Margendruck
RoS	10,2 % (von 14,6 %)	⁽¹⁾	weiterhin Premium
eVans	~28.500 (+46 %)	⁽¹⁾	dynamischer Hochlauf

Tabelle 1 — Geschäftslage 2025; Werte aus dem Geschäftsbericht.

ERKENNTNIS

Die Premium-Rendite ist der schwerste Vermögenswert — aber sie ist volumen- und mixsensitiv. Der Rückgang 2025 ist ein Warnsignal, kein Strukturbruch.

KAPITEL 03 · MARKTWACHSTUM

Der LCV-Markt wächst — elektrisch überproportional

Der globale LCV-Markt ist strukturell wachsend: von ~535 Mrd. \$ (2024) auf ~752 Mrd. \$ (2030), CAGR ~5,1 % ⁽²⁾. Der eigentliche Wachstumspol ist jedoch elektrisch — und wächst um ein Vielfaches schneller.

Der eLCV-Markt in Europa wächst von ~12,86 auf ~27,67 Mrd. \$ (CAGR ~21,1 %), global von ~24,5 auf ~116,6 Mrd. \$ (CAGR ~25 %) ⁽³⁾. Der BEV-Anteil am EU-LCV-Markt lag Ende 2025 bei ~9,5 % ⁽³⁾ — der Umbruch ist real, aber noch in früher Phase.

Segment	Wachstum	Quelle	Einordnung
LCV global	~535 → ~752 Mrd. \$ (CAGR ~5,1 %)	⁽²⁾	strukturelles Basiswachstum
eLCV Europa	~12,86 → ~27,67 Mrd. \$ (CAGR ~21,1 %)	⁽³⁾	überproportional
eLCV global	~24,5 → ~116,6 Mrd. \$ (CAGR ~25 %)	⁽³⁾	stärkster Pol
BEV-Anteil EU-LCV	~9,5 % (Ende 2025)	⁽³⁾	frühe Phase

Tabelle 2 — Marktwachstum; Prognosewerte, als solche gekennzeichnet.

DATENTRASPARENZ

Die genannten Marktgrößen sind Prognosen unterschiedlicher Marktforschungshäuser mit abweichender Abgrenzung. Rivalerra weist sie als Bandbreite/Befund aus und glättet die Divergenz nicht.

KAPITEL 04 · WETTBEWERB

Volumenführer, Newcomer und die Premium-Nische

Die europäische Wettbewerbsordnung ist volumenseitig klar verteilt: Stellantis Pro One (~32 %) und Ford Pro (~20 %) führen, Renault (~15 %) und VWN (zweistellig) folgen. Mercedes-Benz besetzt bewusst die Premium-Nische — mit Zulassungen, die 2025 um über 20 % zurückgingen ⁽⁴⁾.

Gleichzeitig treten chinesische eLCV-Anbieter an: BYD (E-Vali), SAIC Maxus (eTERRON 9) und Geely Farizon (SV) drängen genau in das elektrische Premium-/Mittelsegment ⁽⁴⁾. Der Wettbewerb kommt damit von zwei Seiten: etablierte Volumenführer und elektrische Newcomer.

Anbieter	Europa-Position	Quelle	Befund
Stellantis Pro One	~32 %	⁽⁴⁾	Volumenführer
Ford Pro	~20 %	⁽⁴⁾	zweiter Volumenpol
Renault	~15 %	⁽⁴⁾	starker Dritter
Mercedes-Benz Vans	Premium-Nische	⁽⁴⁾	Zulassungen –20 %+
Chinesische eLCV	eintretend	⁽⁴⁾	BYD, Maxus, Farizon

Tabelle 3 — Wettbewerb im europäischen LCV-Markt; Anteile auf Marken-/Konzernebene, als solche gekennzeichnet.

ERKENNTNIS

MB konkurriert nicht um Volumen, sondern um Marge und Differenzierung. Die eigentliche Bedrohung sind nicht die Volumenführer, sondern elektrische Newcomer in genau der Premium-Nische.

KAPITEL 05 · TECHNOLOGIE · VAN.EA

Die Plattform-Antwort

Die technologische Antwort ist die VAN.EA-Architektur: bis zu 500 km Reichweite, 800-Volt-Technik und Level-3-Fähigkeit. Der Marktstart erfolgt gestaffelt — die VLE-Premiere am 10.03.2026, die VLS in der zweiten Jahreshälfte 2026 ⁽³⁾.

VAN.EA ist der Hebel, mit dem MB die Premium-Differenzierung ins Elektrozeitalter überträgt: Reichweite, Ladeleistung und Assistenz sind genau die Attribute, mit denen sich eine Marge gegen preisaggressive Newcomer verteidigen lässt. Die zeitliche Priorisierung der Modellableitungen (eVito/eSprinter-Nachfolge) ist damit ein zentraler Hebel.

BEFUND

VAN.EA ist strategisch konsistent mit der Premium-Position. Der Erfolg hängt am Timing der Ableitungen und an der konsequenten Übersetzung von Reichweite/Assistenz in TCO-Vorteile — nicht am Preis.

KAPITEL 06 · ABGELEITETE ANSATZPUNKTE

Vier Ansatzpunkte aus dem Deep Dive

Die folgenden vier Ansatzpunkte ergeben sich unmittelbar aus der Analyse. Sie sind ausdrücklich als aus dem Deep Dive abgeleitet gekennzeichnet — die Ausarbeitung zu einer eigenständigen Strategie bleibt Gegenstand eines Advisory-Mandats.

Ansatzpunkt	Begründung aus der Analyse	Bezug
Margenführerschaft verteidigen	10,2 % RoS ist der Kernwert — kein Volumenwettlauf gegen Pro One/Ford Pro	Kap. 02, 04
VAN.EA zeitlich priorisieren	eVito/eSprinter-Ableitungen entscheiden über Elektro-Wettbewerbsfähigkeit	Kap. 05
Flotten über TCO/Ökosystem binden	Differenzierung gegen preisaggressive Newcomer nur über Gesamtkosten	Kap. 04, 05
Regulatorik als Nachfragehebel	CO2-/Flottenvorgaben treiben eLCV-Nachfrage — als Rückenwind nutzen	Kap. 03

Tabelle 4 — Aus dem Deep Dive abgeleitete Ansatzpunkte; keine eigenständige Strategieentwicklung.

„Mercedes-Benz Vans gewinnt nicht das Volumen — es muss die Marge in das Elektrozeitalter tragen, bevor die Newcomer die Nische besetzen.“

— Rivalerra Consulting, Automotive & Mobility Intelligence

DEEP-DIVE-DISZIPLIN

Diese Ansatzpunkte verdichten die Analyse zu konkreten Hebeln, ohne sie zu einer Gesamtstrategie auszuarbeiten. Die strategische Priorisierung und Umsetzungsplanung wäre der Leistungsumfang eines Advisory-Mandats.

KAPITEL A · ANHANG & QUELLEN

Anhang

Methodik

Der Deep Dive analysiert Marktposition und Elektro-Transition von Mercedes-Benz Vans und trianguliert ausschließlich öffentlich verfügbare Quellen (Geschäftsbericht, Marktforschung, Regulatorik- und Wettbewerbsanalysen). Prognosewerte und divergierende Marktgrößen werden als Befund/Bandbreite gekennzeichnet, nicht geglättet; Wettbewerbsanteile auf Marken-/Konzernebene ausgewiesen. Das Deep-Dive-Paket liefert die Faktengrundlage und kompakte, aus der Analyse abgeleitete Ansatzpunkte — eine eigenständige Strategieentwicklung bleibt Advisory.

Quellen

⁽¹⁾ Mercedes-Benz Geschäftsbericht 2025 — Absatz, Umsatz, EBIT, RoS, eVans, VAN.EA.

⁽²⁾ Straits Research u. a. — globaler LCV-Markt 2024–2030.

⁽³⁾ ResearchAndMarkets, ICCT u. a. — eLCV-Markt Europa/global, BEV-Anteil.

⁽⁴⁾ Branchenanalysen, Zulassungsdaten — Wettbewerb Europa, chinesische eLCV.

HINWEIS

Öffentlich verfügbare Tiefenanalyse eines benannten Unternehmens; keine vertraulichen Daten. Prognose- und Marktgrößen als Befund/Bandbreite gekennzeichnet; Wettbewerb auf Marken-/Konzernebene. Deep-Dive-Deliverable — abgeleitete Ansatzpunkte, keine eigenständige Strategie. Stand: Juli 2026.