

STRATEGIC MARKET INTELLIGENCE

KI-gestütztes ADAS/AD-Simulationsökosystem

Wie Rivalerra einen rückgewichteten Multi-Milliarden-Markt für Simulation und Validierung strategisch lesbar macht.

Case Study · Automotive Intelligence Practice · Anonymisierter Fall · Edition 2026

Die Ausgangslage

Ein führendes Engineering-Unternehmen brauchte Klarheit darüber, welche Kunden, Wettbewerber und Technologien den AD-Simulationsmarkt tatsächlich bewegen – und wo Nachfrage entsteht, bevor sie sichtbar wird.

36**OEMs bewertet**

Europa & Japan

20**Wettbewerber**

in 6 Archetyp-Cluster

8**Markttrends**

mit Relevanz-Rating

~2030**Level-4-Horizont**

EU als Leitmarkt

SCOPE Europa & Japan · 36 OEMs nach Produktrelevanz × Horizont · 20 Wettbewerber über fünf Capability-Dimensionen · 8 Markttrends mit Relevanz-Rating.

Drei Befunde, die die Strategie verändert haben

01

Nachfrage ist rückgewichtet

Im Drei-Jahres-Horizont sind nur drei OEMs hochrelevant. Die adressierbare Kohorte wächst über sechs Jahre um rund 44 %.
3 OEMs kurzfristig

02

Wettbewerb intensiv, KI-Front lückenhaft

Rund 70 % der Wettbewerber agieren mit hoher bis mittelhoher Intensität – die automatisierte Szenariengenerierung bleibt White Space. **White Space KI**

03

Regulatorik als Rückenwind

Restriktionen für Public-Road-Tests verschieben Validierung ins Virtuelle. Europa führt, Japan folgt phasenversetzt. **Europa Beachhead**

ZENTRALER BEFUND Der Markt wächst nicht linear, sondern rückgewichtet: Der Wert entsteht dort, wo regulatorischer Druck und KIFähigkeit zusammentreffen – nicht in der Breite der Kundenliste.

Vom Datenraum zur Wachstumsentscheidung

STOSSRICHTUNG

EU-Premium-Anker

BEGRÜNDUNG & HORIZONT

Kurzfristig: Die drei hochrelevanten europäischen OEMs als Referenzkunden gewinnen und daraus die Kohorte aufrollen.

KI-Szenarioautomatisierung

Strukturell: Automatisierte Szenariengenerierung als Differenzierung besetzen, solange der White Space offen ist.

Regulatory-Tailwind Validierung

Strukturell: Virtuelle Validierung entlang der Zulassungsanforderungen positionieren – Compliance als Nachfragetreiber.

Nutzfahrzeug-Nische Level 4

Mittelfristig: Level-4-Anwendungsfälle im Nutzfahrzeug adressieren, wo der Business Case früher trägt als im Pkw.

Phased Entry Japan

Langfristig: Japan phasenversetzt erschließen, sobald der europäische Referenzkern steht.

Fünf priorisierte Stoßrichtungen, abgeleitet aus der Bewertung von 36 OEMs, 20 Wettbewerbern und 8 Markttrends.

KONTAKT

Lassen Sie uns über Ihre Entscheidung sprechen.

Rivalerra Consulting · contact@rivalerra-consulting.com · www.rivalerra-consulting.com