

Supplier Health Dossier Stellantis N.V.

Quartalsweise Risikobewertung -- Q2 2026

Erstellt fuer IT-Softwarebeschaffung -- April 2026

**GESAMTRISIKO:
HIGH**

Dieses Dokument ist ein von topics.watch erstelltes Muster zur Demonstration des Supplier-Health-Dossier-Formats. Es basiert auf oeffentlich verfuegbaren Informationen und stellt keine Finanzberatung dar.

So verwenden Sie dieses Dossier

Zweck

Dieses Supplier Health Dossier ist ein quartalsweiser Health-Check fuer einen einzelnen Vendor zur Beschaffungs-Risikosteuerung. Es konsolidiert finanzielle, operative, strategische und regulatorische Intelligence in ein handlungsorientiertes Dokument, das jedes Quartal aktualisiert wird.

Wann einzusetzen

- Vorbereitung des Quarterly Business Review (QBR)
- Vertragsverlaengerungs-Bewertung und Nachverhandlung
- Flottenbeschaffungsentscheidungen und Vendor-Auswahl
- Supply-Chain-Risikoeberpruefung und Notfallplanung
- Vendor-Risiko-Reporting auf Vorstandsebene

Zielgruppe

- Category Manager -- Vendor-Auswahl, Vertragsbedingungen, Verlaengerungsentscheidungen
- Fleet Manager -- Fahrzeugbeschaffung, Lieferfristen, Gewaehrleistungsabdeckung
- Supply Chain Risk -- Kontinuitaetsplanung, alternative Beschaffung, Risikoeskalation
- CIO / CFO -- Strategisches Vendor-Portfolio-Risiko, Budget-Exposure

Schluesselfrage

"Kann dieser Vendor seine vertraglichen Verpflichtungen ueber die naechsten 3-5 Jahre zuverlaessig erfuellen?"

Bewertungsskala

Rating	Definition
HIGH RISK	Wesentliches Risiko fuer Vertragserfuellung. Aktives Monitoring erforderlich. Notfallplaene pruefen.
MEDIUM RISK	Erhohtes, aber beherrschbares Risiko. Auf Verschlechterung achten. Beim naechsten QBR pruefen.
LOW RISK	Stabiler Vendor. Routinemaessiges Monitoring ausreichend.

Zusammenfassung -- Gesamt-Gesundheitsbewertung

GESAMT-RISIKORATING: HIGH

Stellantis befindet sich in der tiefsten Krise seit der PSA-FCA-Fusion. Ein Nettoverlust von €22,3 Mrd. in 2025, getrieben durch €25,4 Mrd. Sonderbelastungen aus einem gescheiterten EV-Strategiewechsel, CEO-Abgang und operativen Fehlern, macht dies zu einem HIGH-Risk-Vendor. Jedoch bieten €46 Mrd. industrielle Liquiditaet, Erholungszeichen in H2 2025 und ein glaubwuerdiger neuer CEO kurzfristige Stabilitaet. Das Risiko ist kein unmittelbarer Zusammenbruch -- sondern strategische Unsicherheit und Ausfuehrungs-Fragilitaet ueber einen 3-5-Jahres-Horizont.

Risiko-Dashboard

Dimension	Rating	Schluesselsignal
Finanzgesundheit	HIGH RISK	€22,3 Mrd. Verlust, negatives AOI, negativer FCF, Dividende ausgesetzt
Fuehrungs-Stabilitaet	MEDIUM RISK	Neuer CEO seit Jun 2025, Tavares-Abgang Dez 2024, Board-Umbau
Operative Zuverlaessigkeit	HIGH RISK	Werksstopps, Lieferantenstreitigkeiten (ZF-Stop-Ship), Qualitaetsprobleme
Strategische Richtung	MEDIUM RISK	EV-Strategiewechsel laeuft, aber unbewiesen, Maserati-Verkauf geruechtet
Regulatorische Exposure	HIGH RISK	\$773M CAFE-Strafen, €2,6 Mrd. EU-CO2-Risiko, €1,6 Mrd. Zollkosten
Marktposition	MEDIUM RISK	Viertgrosstes Automobilhersteller, starke Marken, aber Marktanteilsverlust in US

Unternehmensprofil

Feld	Details
Vollstaendiger Name	Stellantis N.V.
Hauptsitz	Amsterdam, Niederlande (operative Zentralen in Detroit, Turin, Paris)
Gegrundet	Januar 2021 (Fusion von PSA Group und Fiat Chrysler Automobiles)
CEO	Antonio Filosa (seit Juni 2025; loeste Carlos Tavares ab, der am 1. Dezember 2024 zurueckgetreten ist)
Marken (14)	Abarth, Alfa Romeo, Chrysler, Citroën, Dodge, DS, Fiat, Jeep, Lancia, Maserati, Mopar, Opel, Peugeot, Ram
Mitarbeitende	~230.000
Umsatz	€153,5 Mrd. (GJ2025)
Boersenwert	~\$25-31 Mrd. USD
Notiert	NYSE (STLA), Euronext Milan (STLAM), Euronext Paris (STLAP)

Markenportfolio-Uebersicht

Stellantis betreibt die weltweit viertgroesste Automobilgruppe nach Volumen, von Massenmarkt (Fiat, Peugeot, Citroën, Opel) ueber Mainstream (Jeep, Dodge, Ram, Chrysler) bis Premium/Luxus (Alfa Romeo, Maserati, DS, Lancia). Mopar liefert Teile und Service. Die Portfoliobreite bietet Diversifizierung, aber auch Komplexitaet -- insbesondere, da unterperformende Marken (Maserati, Chrysler) einer unsicheren Zukunft entgegensehen.

Quelle: Stellantis FY2025-Ergebnisse¹ und SEC 20-F-Einreichung².

1. Stellantis FY2025 Results, <https://www.stellantis.com/en/news/press-releases/2026/february/full-year-2025-results>

2. Stellantis 2024 20-F Filing, <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1605484/000160548425000013/stellantis-20241231.htm>

Finanzgesundheit

Detaillierte Finanzanalyse -- GJ2023 bis GJ2025

Umsatz- und Profitabilitätstrend

Kennzahl	GJ2023	GJ2024	GJ2025	Trend
Nettoumsatz	€189,5 Mrd.	€156,9 Mrd.	€153,5 Mrd.	▼ rückläufig
AOI (Marge)	€24,3 Mrd. (12,8%)	€8,6 Mrd. (5,5%)	-€0,8 Mrd. (-0,5%)	▼ negativ
Nettoergebnis	€18,6 Mrd.	€5,5 Mrd.	-€22,3 Mrd.	▼ starker Verlust
Free Cash Flow (IFCF)	€12,9 Mrd.	-€6,0 Mrd.	-€4,5 Mrd.	▲ verbessert
Auslieferungen (Stueck)	6,2M	5,4M	5,5M	▲ stabilisiert
Industrielle Liquidität	€49,6 Mrd.	€46,1 Mrd.	€46,0 Mrd.	≈ stabil

GJ2025 Sonderbelastungen (€25,4 Mrd. gesamt)

Kategorie	Betrag	Details
Produktportfolio-Neuausrichtung	€14,7 Mrd.	€2,9 Mrd. Abschreibungen eingestellter Produkte, €6,0 Mrd. Plattform-Wertminderungen, €5,8 Mrd. zahlungswirksame Belastungen
EV-Lieferkette	€2,1 Mrd.	Batterie-Lieferketten-Anpassung (€0,7 Mrd. zahlungswirksam)
Operatives	€5,4 Mrd.	Garantierückstellungen (€4,1 Mrd.), Restrukturierung
Sonstiges	€3,2 Mrd.	Verschiedene Restrukturierung und Wertminderungen

Liquidität und Kapitalstruktur

- Industrielle Liquidität: €46 Mrd. Ende 2025, bietet erheblichen kurzfristigen Puffer
- Net Industrial Cash: €15 Mrd. positive Position trotz Verlusten
- Verschuldung: €5 Mrd. Anleihenemission geplant zur Bilanzstärkung
- Dividende: Für 2025 ausgesetzt -- erstmals seit der PSA-FCA-Fusion
- Kreditrating: Moody's Baa3 (stabil), S&P BBB- (negativer Ausblick) -- niedrigster Investment Grade
- Zahlungsabflüsse: €6,5 Mrd. Restrukturierungs-Zahlungen über 4 Jahre (€2 Mrd. in 2026)

Urteil zur Finanzgesundheit

Die Bilanz kann die Verluste absorbieren. Die GuV kann sie nicht lange aushalten. €46 Mrd. Liquiditaet kaufen 2-3 Jahre Runway, aber ein weiteres Jahr negativer FCF wuerde Rating-Herabstufungen auf Junk-Status ausloesen. Die Dividendenaussetzung signalisiert, dass das Management die Cash-Bewahrung priorisiert. Q1 2026-Ergebnisse (30. April) auf fruehe Anzeichen einer Margen-Erhohung beobachten.

Quellen: Stellantis FY2025-Ergebnisse¹, Stellantis Reset PR², S&P³, Moody's⁴

1. Stellantis FY2025 Results, <https://www.stellantis.com/en/news/press-releases/2026/february/full-year-2025-results>

2. Stellantis Reset Announcement, <https://www.stellantis.com/en/news/press-releases/2026/february/stellantis-resets-its-business-to-meet-customer-preferences-and-to-support-profitable-growth>

3. S&P; Rating Action, <https://www.spglobal.com/ratings/en/regulatory/article/-/view/type/HTML/id/3515164>

4. Moody's Rating Action, <https://ratings.moodys.com/ratings-news/459108>

Fuehrung & Governance

CEO-Uebergang, Board-Dynamik und Risiko strategischer Kontinuitaet

Die Tavares-Aera und ihr Ende

Carlos Tavares fuehrte Stellantis von der Gruendung im Januar 2021 durch die Post-Merger-Integration und erwarb sich Respekt durch aggressive Kostensenkungen mit branchenfuehrenden Margen (12,8% AOI in 2023). Seine Amtszeit endete jedoch abrupt: Qualitaet sank unter Kostendruck, EV-Strategiewetten erwiesen sich als zu ambitioniert, US-Marktanteile erodierten und das Board-Vertrauen brach zusammen. Tavares trat zum 1. Dezember 2024 zurueck und beschleunigte seinen fuer Anfang 2026 geplanten Ruhestand. Ein interimistisches Executive Committee unter John Elkann fuehrte, bis ein Nachfolger benannt war.

Antonio Filosa: Der neue CEO

Antonio Filosa wurde am 28. Mai 2025 zum CEO ernannt und uebernahm am 23. Juni 2025 die Funktion. Als 25-jaehriger Stellantis-Veteran war Filosa zuvor CEO von Jeep und COO Nordamerika -- der schwierigsten Region des Unternehmens. Seine Ernennung signalisiert den Fokus auf operative Umsetzung statt strategische Vision. Fruehe Massnahmen umfassen: Aufbau eines 13-koeufigen Fuehrungsteams, Umsetzung von 2.000+ Ingenieuren in die Qualitaetsverbesserung, Neuausrichtung der EV-Strategie auf Kundenwahl (EV + Hybrid + ICE) und die Ankuendigung von \$13 Mrd. US-Investitionen.

Board-Dynamik

Das Board bleibt zwischen franzoesischen und italienischen Aktionaersinteressen gespalten -- eine strukturelle Spannung aus der PSA-FCA-Fusion. John Elkann (Exor/Agnelli-Familie) ist Chairman, wiedergewaehlt bei der 2026er HV mit starker Unterstuetzung (93% Zustimmung Verguetungsabstimmung). Das Board wurde zur Komplexitaetsreduktion umstrukturiert, aber die franzoesisch-italienische Machtbalance beeinflusst weiterhin strategische Entscheidungen, insbesondere bei europaeischen Werksschliessungen und Markenpriorisierung.

Fuehrungs-Timeline

Datum	Ereignis
Jan 2021	PSA-FCA-Fusion gruendet Stellantis; Tavares wird CEO
2023	Spitzenleistung: 12,8% AOI-Marge, €18,6 Mrd. Nettogewinn
Dec 1, 2024	Tavares tritt zurueck; Interimskomitee unter Elkann
May 28, 2025	Antonio Filosa zum CEO ernannt
Jun 23, 2025	Filosa uebernimmt volle Befugnisse; neues Fuehrungsteam gebildet
Feb 6, 2026	Strategische Neuausrichtung mit €25,4 Mrd. Belastungen angekuendigt
Apr 2026	HV bestaetigt Elkann als Chairman

Urteil zum Fuehrungsrisiko

Strategische Kontinuität bleibt unsicher. Filosa ist ein glaubwürdiger Operator, muss sich aber als CEO noch beweisen. Die französisch-italienische Board-Spannung schafft latentes Risiko bei jeder Entscheidung zu europäischer Restrukturierung. Positives Signal: Filosas Ernennung wurde gut aufgenommen, und frühe operative Massnahmen (Qualitätsfokus, US-Investition) sind richtungsweisend korrekt.

Quellen: Carscoops¹, CNBC², Stellantis HV³

1. Carscoops - Tavares Resigns,

<https://www.carscoops.com/2024/12/stellantis-ceo-carlos-tavares-resigns-successor-to-be-named-in-2025/>

2. CNBC - Filosa Appointment,

<https://www.cnbc.com/2025/05/28/auto-stellantis-appoints-north-america-boss-antonio-filosa-as-new-ceo.html>

3. Stellantis 2026 AGM Results,

<https://www.stellantis.com/en/news/press-releases/2026/april/results-of-the-stellantis-2026-annual-general-meeting>

Operatives Risiko

Werksbetrieb, Lieferantenstreitigkeiten, Qualitaet und Lieferketten-Resilienz

Werksstopps und Produktionsstoerungen

- Europaeische Werksstopps: Poissy (Frankreich) 15-taegige Pause, Pomigliano (Italien) 3.800 Mitarbeitende fuer 8 Tage betroffen, Vigo (Spanien) 75-taegige ERTE, Cassino (Italien) Stillstand bis 10. April 2026
- US-Produktionsstoerungen: Warren und Sterling Heights (Michigan), Kokomo (Indiana) -- 900 voruebergehende Entlassungen im April 2025 im Zusammenhang mit Zollausswirkungen
- Nordamerika: Windsor (Kanada) 2-woechige Pause betrifft 4.500 Mitarbeitende; Toluca (Mexiko) pausiert, betrifft 2.400 Mitarbeitende

Lieferantenstreitigkeiten

Ein kritischer Lieferantenstreit mit der ZF Group brach im Maerz 2026 aus. ZF erliess einen Stop-Ship-Auftrag, der die Jeep-Produktion im Werk Toluca zum Stillstand brachte. Der Streit umfasste \$26M bereits gezahlte vs. \$70M von ZF gefordert -- Stellantis erhebt nun Gegenanspruch. Der Vorfall zeigt die Fragilitaet der Lieferantenbeziehungen von Stellantis waehrend der Restrukturierungsphase.

Qualitaetsprobleme und Erholung

Unter Tavares' aggressivem Kostenmanagement verschlechterten sich Qualitaetskennzahlen. Kundenbeschwerden stiegen, und Garantierueckstellungen erreichten €4,1 Mrd. in den GJ2025-Belastungen. Filosas Antwort war die Umsetzung von 2.000+ Ingenieuren gezielt auf Qualitaetsverbesserung. Fruehe Ergebnisse sind vielversprechend: Qualitaetsprobleme in Nordamerika sanken um ~50% in H2 2025, und Kundenzufriedenheitskennzahlen verbessern sich.

Lieferketten-Restrukturierung

- EV-Lieferkettenanpassung: €2,1 Mrd. Belastung fuer Reduktion von Batterie- und EV-Komponenten-Vertraegen
- Eingestellte Programme: Ram 1500 BEV eingestellt; PHEV-Reihe (Wrangler 4xe, Grand Cherokee 4xe, Pacifica Hybrid) fuer 2026 eingestellt
- Neue Investitionen: \$13 Mrd. in US-Fertigung ueber 4 Jahre, +5.000 Arbeitsplaetze

Erholungssignale H2 2025

- Auslieferungen +11% Jahr-ueber-Jahr in H2 2025
- Auftragseingaenge +13% Jahr-ueber-Jahr
- Q1 2026 Auslieferungen +12% Jahr-ueber-Jahr (1,4M Stueck)
- Qualitaetskennzahlen verbessern sich in Nordamerika (-50% Probleme)
- H2 2025 Nettoumsatz +10% vs. H2 2024

Urteil zum operativen Risiko

Operative Zuverlaessigkeit ist das groesste kurzfristige Beschaffungsrisiko. Nicht, weil Stellantis nicht liefern wird, sondern weil Lieferfristen, Spec-Aenderungen und Stoerungen in der Lieferkette die Vertragserfuellung beeintraechtigen koennten. Der ZF-Streit ist ein Warnsignal -- wenn Stellantis Lieferanten bei Zahlungen bedraengt, sind weitere Stoerungen zu erwarten.

Quellen: TFLcar¹, Italphassion², Stellantis³

-
1. TFLcar - US Layoffs, <https://tflcar.com/2025/04/stellantis-announces-900-temporary-u-s-layoffs-as-new-automotive-tariffs-take-effect/>
 2. Italphassion - ZF Dispute, <https://www.italpassion.fr/en/stellantis/stellantis-paid-26-million-to-a-supplier-to-avoid-a-production-stoppage-and-is-now-claiming-a-further-70-million/>
 3. Stellantis Reset PR, <https://www.stellantis.com/en/news/press-releases/2026/february/stellantis-resets-its-business-to-meet-customer-preferences-and-to-support-profitable-growth>

Regulatorische & Compliance-Exposure

CAFE-Strafen, EU-CO2-Risiko, Zoelle und EV-Vorgaben

US-CAFE-Kraftstoffverbrauchsstrafen

Stellantis ist der groesste Zahler von US-CAFE-Strafen (Corporate Average Fuel Economy) und hat seit 2018 \$773M an Strafen angehaeuft. Allein 2025 zahlte Stellantis \$190,6M -- \$78,3M im Maerz und \$112,3M im Juni -- fuer Modelljahre 2019-2020. Diese Strafen spiegeln einen Flottenmix wider, der stark auf grosse Pick-ups und SUVs (Ram, Jeep, Dodge) ausgerichtet ist, mit unzureichenden EV- oder Hybrid-Ausgleichen.

EU-CO2-Emissionsrisiko

Stellantis vermied in 2025 ueber €800M EU-CO2-Strafen durch Kreditpooling-Vereinbarungen mit anderen Herstellern. Ziele fuer leichte Nutzfahrzeuge (LCV) verschaerfen sich jedoch bis 2027 erheblich und schaffen geschaetzte €2,6 Mrd. Strafen-Exposure. Die Abkehr des Unternehmens von reinen EVs hin zu Hybriden koennte Compliance erschweren, da EU-Regulierung weiterhin Zero-Emission-Fahrzeuge bevorzugt.

Zoll-Exposure

- 2025-Auswirkung: €1,5 Mrd. Netto-Zollkosten (€0,3 Mrd. in H1, beschleunigt in H2)
- 2026-Prognose: €1,6 Mrd. erwartet, hauptsaechlich aus Mexiko-/Kanada-Grenzueberschreitungs-Exposure
- Schluessel-Verwundbarkeit: Stellantis betreibt grosse Werke in Toluca (Mexiko), Windsor (Kanada) und mehreren europaeischen Standorten -- alle der sich entwickelnden US-Handelspolitik unterworfen
- Gegenmassnahme: \$13 Mrd. US-Investitionsprogramm zielt teils auf Reduktion der Zoll-Exposure durch Reshoring

EV-Vorgaben und politische Unsicherheit

Das EU-ICE-Verbot fuer 2035 bleibt bestehen, steht aber unter politischem Druck zur Lockerung. In den USA schwanken bundesweite EV-Anreize und -Vorgaben mit Regierungswechseln. Stellantis' Schwenk zu 'Kundenwahl' (EV, Hybrid und ICE anbieten) hedgt gegen regulatorische Unsicherheit, bedeutet aber, dass das Unternehmen drei Antriebsarchitekturen gleichzeitig unterhalten muss -- ein kostenintensiver Ansatz.

Regulatorische Kosten im Ueberblick

Exposure	2025 Ist	2026+ Risiko
US-CAFE-Strafen	\$190,6M	Laufend; \$773M kumuliert
EU-CO2-Strafen	Durch Pooling vermieden	€2,6 Mrd. Risiko bis 2027 (LCV)
Zoelle	€1,5 Mrd. netto	€1,6 Mrd. erwartet 2026

Regulatorisches Urteil

Regulatorische Kosten sind strukturell, nicht einmalig. Laufende Strafen und Zoll-Exposure beim Pricing von Stellantis-Vertraegen einplanen. Das €2,6 Mrd. EU-CO2-LCV-Risiko bis 2027 ist die groesste einzelne regulatorische Bedrohung und koennte beschleunigte Produktaenderungen erzwingen.

Quellen: Reuters¹, Italpassion², Stellantis H1³

1. Reuters - CAFE Fines, <https://www.reuters.com/sustainability/climate-energy/stellantis-paid-1906-million-us-fuel-economy-penalties-this-year-agency-says-2025-08-26/>
2. Itaipassion - EU CO2 Risk, <https://www.italpassion.fr/en/stellantis/stellantis-faces-another-26-billion-euro-fine-in-europe-for-unrealistic-targets/>
3. Stellantis H1 2025 Results, <https://www.stellantis.com/en/news/press-releases/2025/july/first-half-2025-results>

Strategischer Ausblick

EV-Neuausrichtung, Produktpipeline, Markenstrategie und 2026-Guidance

EV-Strategie-Neuausrichtung

Stellantis hat seinen All-in-EV-Ansatz zugunsten von 'Kundenwahl' aufgegeben -- EV, Hybrid und ICE-Antriebe werden gleichzeitig angeboten. Schlüsselmassnahmen: Streichung des Ram 1500 BEV, Einstellung der PHEV-Reihe (Wrangler 4xe, Grand Cherokee 4xe, Pacifica Hybrid), Rueckkehr des Ram HEMI V8 und Launch des Fiat 500 Hybrid. Die €25,4 Mrd. Belastungen spiegeln weitgehend die Kosten dieses Pivots wider.

Produktpipeline und Investitionen

- \$13 Mrd. US-Investition ueber 4 Jahre, schafft +5.000 Arbeitsplaetze
- 10 neue Produkte fuer Launch 2026 geplant
- Jeep: Cherokee-Rueckkehr, neue Compass-Generation
- Fiat: Neue Panda- und 500-Hybrid-Modelle
- Ram: HEMI V8-Rueckkehr; Dakota-Nameplate-Wiederbelebung

Risiko der Markenrationalisierung

Maserati: Nur 7.800 Einheiten ausgeliefert in GJ2025 (von 61.000 auf Segmentebene inkl. Alfa Romeo gesunken). AOI-Marge -2,9%. Verkaufseruechte halten an. Wenn Ihr Vertrag Maserati betrifft, stellen Sie Vertragsnovations-Bestimmungen sicher.

Chrysler: Nur noch der Pacifica-Minivan in der Produktpalette. Zukunft der Marke unklar. Keine grossen neuen Produkte angekuendigt, nur vage Hinweise auf kuenftige Elektrifizierung.

2026-Guidance

- Nettoumsatz: Wachstum im mittleren einstelligen Bereich Jahr-ueber-Jahr
- AOI-Marge: niedriger einstelliger Prozentsatz (Erholung von -0,5%)
- Free Cash Flow: verbessert gegenueber 2025, Ziel positiv bis 2027
- Sequenzielle Verbesserung: H2 2026 staerker erwartet als H1

Schluessekatalysator: Investor Day -- 21. Mai 2026

Der Investor Day am 21. Mai 2026 ist der wichtigste kurzfristige Katalysator. Filosa wird voraussichtlich einen detaillierten mehrjaehrigen Strategieplan vorstellen, einschliesslich Markenportfolio-Entscheidungen, Kapitalallokationsprioritaeten und aktualisierter Finanzziele. Grosse Beschaffungs-Commitments nach Moeglichkeit bis nach diesem Ereignis aufschieben.

Quellen: Stellantis¹, Freep², WardsAuto³

1. Stellantis Reset PR, <https://www.stellantis.com/en/news/press-releases/2026/february/stellantis-resets-its-business-to-meet-customer-preferences-and-to-support-profitable-growth>

2. Freep - PHEV Discontinuation, <https://www.freep.com/story/money/cars/chrysler/2026/01/09/stellantis-discontinues-phevs-electric/88103543007/>

3. WardsAuto - EV Pivot Loss, <https://www.wardsauto.com/news/stellantis-ev-pivot-brings-2025-loss/813184/>

Beschaffungshinweise

Handlungsempfehlungen fuer Beschaffungsteams

1. Vertragsausstiegsklauseln

Stellen Sie sicher, dass Ihr Vertrag leistungsgetriebene Ausstiegsrechte enthaelt. Die operative Instabilitaet von Stellantis bedeutet, dass Lieferungen gestoert sein koennten. Konkrete Trigger einbauen: verpasste Liefertermine ueber X Tage, Verstoesse gegen Qualitaets-SLAs, Kreditrating-Herabstufung unter Investment Grade oder Kontrollwechsel (Markenverkauf).

2. Preissteigerungs-Kappen

Zoll-Weitergabe ist ein reales Risiko. Kappen fuer Kostenerhoehungen im Zusammenhang mit Handelspolitikaenderungen verhandeln. Stellantis hat 2026 €1,6 Mrd. Zollkosten und hat Anreiz, diese an Kunden weiterzugeben. Maximale jaehrliche Preissteigerung an anerkannten Index koppeln, nicht an vom Lieferanten deklarierte Kosten.

3. Qualitaets-SLAs

Konkrete Qualitaetskennzahlen mit finanziellen Pönalen fordern. Stellantis hat Qualitaetsprobleme eingeraeumt und €4,1 Mrd. Garantiebelastungen verbucht. Ihr Vertrag sollte Fehlerquoten, Garantieanspruchs-Bearbeitungszeiten und Rueckrufreaktionspflichten mit Durchschlagskraft festschreiben.

4. Lieferkontinuitaetsversicherung

Flottenkaeuer sollten Dual-Sourcing pruefen oder einen 6-Monats-Lagerpuffer halten. Der ZF-Streit zeigte, dass eine einzige Lieferanten-Differenz die Produktion stoppen kann. Wenn Ihre Flotte von einem bestimmten Stellantis-Modell abhaengt, ist ein Backup-Plan erforderlich.

5. Investor Day beobachten (21. Mai)

Die strategische Ausrichtung wird nach dem Investor Day am 21. Mai deutlich klarer. Grosse Commitments bis dahin nach Moeglichkeit aufschieben. Wenn Sie vor dem 21. Mai commiten muessen, eine strategische Review-Klausel einbauen, die Nachverhandlung ausloest, wenn Stellantis wesentliche Aenderungen am fuer Ihren Vertrag relevanten Produkt oder der Marke ankuendigt.

6. Risiko der Markenveraeusserung

Wenn Ihr Vertrag eine Marke betrifft, die Stellantis verkaufen koennte (Maserati ist der wahrscheinlichste Kandidat, aber Chrysler und DS sind ebenfalls unsicher), stellen Sie Vertragsnovations-Bestimmungen sicher. Ein Marken-verkauf koennte Ihre Vertragspartei, Preise, Support und Garantieverpflichtungen aendern.

Zeitstrahl wichtiger Ereignisse

Dezember 2024 -- Mai 2026

Datum	Ereignis	Bedeutung
Dec 1, 2024	Carlos Tavares tritt als CEO zurueck	Fuehrungsvakuum; Interimskomitee unter Elkann
Jan 2025	H1-Ergebnisse zeigen beschleunigten Rueckgang	Umsatz -17% YoY in GJ2024; US-Marktanteilsverlust
Apr 2025	900 US-Mitarbeitende entlassen; Zollausswirkungen treffen	Werksstopps in US, Kanada, Mexiko
May 28, 2025	Antonio Filosa zum CEO ernannt	25-jaehriger Veteran; Fokus auf Ausfuehrung und Qualitaet
Jun 23, 2025	Filosa assumes full powers	Neues 13-koepfiges Fuehrungsteam gebildet
H2 2025	Erholungszeichen erscheinen	Auslieferungen +11%, Umsatz +10%, Qualitaet verbessert sich
Feb 6, 2026	€25,4 Mrd. Belastungen; strategische Neuausrichtung angekuendigt	EV-Pivot, Produktstreichungen, Lieferkettenanpassung
Feb 10, 2026	Kreditrating-Herabstufungen	Moody's Baa3 stabil; S&P BBB- negativ
Mar 2026	ZF-Lieferantenstreit; Toluca-Werk steht still	\$26M gezahlt, \$70M gefordert; Jeep-Produktion gestoppt
Apr 2026	Q1 2026-Ergebnisse erwartet (30. Apr)	Erster Test der Erholungs-Trajektorie unter Filosa
May 21, 2026	Investor Day	Mehrjaehriger Strategieplan; Markenportfolio-Entscheidungen

Kurzreferenz -- Stellantis auf einen Blick

Druckbare Einseitenreferenz

GESAMTRISIKO: HIGH

Schlüsselzahlen

€22.3B	€46B	5.5M
GJ2025 Nettoverlust	Industrielle Liquiditaet	Ausgelieferte Einheiten
14	~230K	€153.5B
Marken	Mitarbeitende	GJ2025 Umsatz

Drei Dinge zu beobachten

- Investor Day 21. Mai 2026 -- Mehrjaehriger Strategieplan, Markenentscheidungen, Finanzziele
- Q1 2026-Ergebnisse (30. Apr) -- Erster echter Test der Margenerholung und Cashflow-Verbesserung
- Lieferanten-Zahlungsdisziplin -- ZF-Streit signalisiert moeglichen Cash-Management-Druck; auf weitere achten

Drei Dinge zu verhandeln

- Ausstiegsklauseln -- Leistungsgetriebene Ausstiegsrechte gekoppelt an Lieferung, Qualitaet und Kreditrating
- Qualitaets-SLAs -- Konkrete Fehlerquoten und Garantieabwicklungs-Kennzahlen mit finanziellen Pönalen
- Zoll-Weitergabe-Kappen -- Maximale jaehrliche Preissteigerungen an anerkannten Index gekoppelt, nicht an Lieferantenkosten

Fazit: "Finanziell kurzfristig ueberlebensfaehig. Strategisch mittelfristig unsicher. Quartalsweise beobachten."

Quellen & Einschränkungen

Quellen

1. Stellantis FY2025 Results: <https://www.stellantis.com/en/news/press-releases/2026/february/full-year-2025-results>
2. Stellantis Reset Announcement (Feb 6, 2026): <https://www.stellantis.com/en/news/press-releases/2026/february/stellantis-resets-its-business-to-meet-customer-preferences-and-to-support-profitable-growth>
3. Stellantis FY2025 Media Release: <https://www.media.stellantis.com/em-en/corporate/press/stellantis-reports-full-year-2025-financial-results>
4. Stellantis H1 2025 Results: <https://www.stellantis.com/en/news/press-releases/2025/july/first-half-2025-results>
5. Stellantis 2024 20-F (SEC): <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1605484/000160548425000013/stellantis-20241231.htm>
6. Stellantis CEO Appointment: <https://www.stellantis.com/en/news/press-releases/2025/may/stellantis-announces-antonio-filosa-25-year-veteran-of-the-company-to-be-its-new-chief-executive-officer>
7. Stellantis 2026 AGM Results: <https://www.stellantis.com/en/news/press-releases/2026/april/results-of-the-stellantis-2026-annual-general-meeting>
8. S&P Global Rating Action: <https://www.spglobal.com/ratings/en/regulatory/article/-/view/type/HTML/id/3515164>
9. Moody's Rating Action: <https://ratings.moodys.com/ratings-news/459108>
10. Reuters - CAFE Fines: <https://www.reuters.com/sustainability/climate-energy/stellantis-paid-1906-million-us-fuel-economy-penalties-this-year-agency-says-2025-08-26/>
11. CNBC - Filosa Appointment: <https://www.cnbc.com/2025/05/28/auto-stellantis-appoints-north-america-boss-antonio-filosa-as-new-ceo.html>
12. Car and Driver - Filosa: <https://www.caranddriver.com/news/a64903496/antonio-filosa-new-stellantis-ceo/>
13. Carscoops - Tavares Resignation: <https://www.carscoops.com/2024/12/stellantis-ceo-carlos-tavares-resigns-successor-to-be-named-in-2025/>
14. MotorTrend - Tavares Exit: <https://www.motortrend.com/stellantis-ceo-carlos-tavares-resigns-replacement-2025>
15. Freep - PHEV Discontinuation: <https://www.freep.com/story/money/cars/chrysler/2026/01/09/stellantis-discontinues-phevs-electric/88103543007/>
16. WardsAuto - EV Pivot Loss: <https://www.wardsauto.com/news/stellantis-ev-pivot-brings-2025-loss/813184/>
17. Fox Business - Charges: <https://www.foxbusiness.com/markets/stellantis-takes-massive-26b-hit-after-moving-away-from-evs>
18. TFLcar - US Layoffs: <https://tflcar.com/2025/04/stellantis-announces-900-temporary-u-s-layoffs-as-new-automotive-tariffs-take-effect/>
19. Italtassion - ZF Dispute: <https://www.italpassion.fr/en/stellantis/stellantis-paid-26-million-to-a-supplier-to-avoid-a-production-stoppage-and-is-now-claiming-a-further-70-million/>
20. Italtassion - EU CO2 Fines: <https://www.italpassion.fr/en/stellantis/stellantis-faces-another-26-billion-euro-fine-in-europe-for-unrealistic-targets/>
21. Yahoo Finance - FY2025: <https://finance.yahoo.com/news/stellantis-reports-full-2025-financial-070400125.html>
22. MarketBeat - Analyst Forecasts: <https://www.marketbeat.com/stocks/NYSE/STLA/forecast/>

Stichtag

Alle Informationen in diesem Dossier basieren auf öffentlich verfügbaren Daten mit Stand 15. April 2026. Finanzzahlen basieren auf von Stellantis berichteten Zahlen in Euro, soweit nicht anders angegeben.

Einschränkungen

- Dieses Dossier basiert ausschliesslich auf öffentlich verfügbaren Informationen. Keine proprietären oder Insider-Daten wurden verwendet.
- Zukunftsgerichtete Aussagen (2026-Guidance, Strategiepläne) sind Management-Prognosen, keine Garantien.
- Kreditratings und Analystenprognosen sind Drittmeinungen und können sich schnell ändern.
- Zoll- und regulatorische Exposure-Schätzungen hängen von politischen Ergebnissen ab, die inhärent unvorhersehbar sind.

- Dieses Dokument stellt keine Finanz-, Rechts- oder Beschaffungsberatung dar. Es ist ein Informationswerkzeug fuer interne Risikobewertung.
- Finanzdetails auf Markenebene sind begrenzt; Stellantis berichtet auf Segmentebene, nicht auf Markenebene.

Dieses Dokument ist ein von topics.watch erstelltes Muster zur Demonstration des Supplier-Health-Dossier-Formats.