

---

## Mahle stärkt freien Werkstätten den Rücken

Von Walther Wuttke

Die Elektromobilität stellt die Werkstätten vor vollkommen neue Aufgaben, und dabei wird sich die Konkurrenz zwischen Vertragswerkstätten und freien, nicht an Hersteller gebundene Betriebe verschärfen. „Der zunehmende Anteil an Hybrid- und E-Fahrzeugen, die in den ersten Jahren noch stärker als konventionelle Fahrzeuge an Vertragswerkstätten gebunden sind“, so Olaf Henning, im Vorstand des Zulieferers Mahle für den Bereich Aftermarket zuständig, „wird den Wettbewerb verschärfen“.

Um die in Zukunft zurückgehenden Umsätze mit der Wartung von Automobilen mit Verbrennungsmotoren auszugleichen, hat Mahle neue Angebote entwickelt. Dazu gehören unter anderem die Wartung von Batterie-Temperierungssystemen, die Kalibrierung von Assistenzsystemen oder ein erweiterter Klimageservice. Das neue Werkzeug TechPro Digital ADAS 2.0 zum Beispiel ermöglicht eine vollautomatische Einstellung der Systeme in weniger als einer Minute. Bisher dauerte die Kalibrierung mindestens 30 Minuten. Außerdem bietet das Unternehmen aktuell rund 200 Innenraumfilter für E-Fahrzeuge, 80 Öl- und Kraftstofffilter für Hybridmodelle und 70 Luftfilter für Fahrzeuge mit Brennstoffzellen- oder Hybridantrieb an.

Der Wandel in der Antriebstechnik bedeutet für die Werkstätten eine Neuorientierung, die sie nur meistern können, wenn sie beizeiten die entsprechende Expertise im Umgang mit den neuen Antriebstechniken erwerben und die für die Wartung notwendigen Daten kennen. „In diesem Bereich dürfen die freien Betriebe gegenüber den Vertragswerkstätten nicht ins Hintertreffen geraten“, erklärte Henning bei der Vorstellung der Geschäftsergebnisse des vergangenen Jahres. Deshalb „gewährleisten wir, dass unabhängige Marktpartner Zugang zu Fahrzeugdaten, Funktionen und Ressourcen haben und investieren in Lösungen, die diesen Zugang auch in Zukunft ohne Benachteiligungen sicherstellen werden“.

Neben den batterieelektrischen Antrieben, die vor allem im Automobilbereich die größten Anteile verzeichnen, spielen auch die Nutzfahrzeuge eine wachsende Rolle beim Blick in die Zukunft. Immerhin gut ein Drittel des Aftermarket-Umsatzes erzielt Mahle in diesem Segment. Bei den leichten, elektrisch angetriebenen Nutzfahrzeugen blickt Henning entspannt in die Zukunft. „Für dieses Segment können wir unsere Produkte und Lösungen aus dem Pkw-Sektor nutzen oder relativ einfach adaptieren.“

In den schweren Nutzfahrzeugen hingegen kommen die Brennstoffzelle und Wasserstoff als Energieträger ins Spiel. Um das Antriebssystem Brennstoffzelle noch besser zu verstehen und die Entwicklung für den Massenmarkt zu beschleunigen, arbeitet Mahle mit dem kanadischen Unternehmen Ballard zusammen. Außerdem hat das Unternehmen in Stuttgart ein Wasserstoff-Prüffeld eingerichtet und erprobt dort seit einigen Monaten den Einsatz von Wasserstoff und Brennstoffzellen in Verbrennungsmotoren für schwere Lkw.

Im vergangenen Jahr erzielte Mahle im Bereich Aftermarket einen Umsatz von 898 Euro und lag damit 5,5 Prozent unter dem Vorjahreswert. „Damit haben wir uns im Branchenvergleich gut geschlagen“, blickt Henning auf „ein Ausnahmejahr“ zurück.  
(aum/ww)

---

## Bilder zum Artikel



Zulieferer Mahle unterstützt freie Werkstätten.

Foto: Autoren-Union Mobilität/Mahle

---