

NACHGEFRAGT

„Wir sehen eher eine Evolution als eine Revolution!“

Der Wandel in der Automobiltechnologie beschäftigt nicht nur die Automobilhersteller, sondern auch den Independent Aftermarket. Als einer der führenden Anbieter beschäftigt sich Schaeffler sowohl mit der Erstausstattung wie auch dem Ersatzteilebereich. **Rouven Daniel**, Leiter Transmission Systems, Schaeffler Automotive Aftermarket GmbH & Co KG, berichtet über die Entwicklung der Elektromobilität, die Chancen der freien Werkstätten und die Veränderungen beim Teilehandel. (GEW)

Die Branche ist im Umbruch, wie sieht Schaeffler Aftermarket die Entwicklung?

Es stimmt, es ist viel Unsicherheit im Markt – und zwar bei allen Playern. Jetzt ist es wichtig zu schauen, was wirklich geschieht. Wir bei Schaeffler sehen eher eine Evolution als eine Revolution auf uns zukommen. Im Bereich der Elektrifizierung gehen wir für 2030 von einem Szenario 30:40:30 aus. Das heißt 30% der Fahrzeuge werden 2030 noch mit einem Verbrennungsmotor gebaut werden, 40% mit Hybrid-Antrieb und 30% schätzen wir auf rein elektrischen Antrieb. Damit sind wir durchaus deckungsgleich mit den Prognosen der Automobilhersteller und anderen Zulieferern. In der näheren Zukunft, also für 2025, sehen wir noch 50% Verbrenner und 35% Hybrid-Antriebe auf dem Markt. Das betrifft allerdings rein die Neuzulassungen. Bei den bereits im Markt befindlichen Fahrzeugen gehen wir – Stand heute – im Jahr 2025 von ca. 3% Elektro- und 10% Hybrid-Antrieb aus. Wenn wir noch einen Schritt weitergehen und die Fahrzeuge betrachten, die für den Independent Aftermarket und damit für freie Werkstätten relevant sind – also Fahrzeuge älter als 5 Jahre heranziehen – geht das Verhältnis noch klarer zugunsten des Verbrennungsmotors aus. Aktuell gibt es einfach noch sehr viele Verbrenner im globalen Fuhrpark und auch in den Wachstumsmärkten wird es zukünftig Verbrennungsmotoren geben. Dabei ist uns aber auch bewusst, dass es jederzeit Veränderungen in der Gesetzgebung geben kann, die Auswirkungen auf diese Prognose haben können.

Worauf muss sich die Branche in den nächsten Jahren konzentrieren?

Was für uns in den nächsten zehn Jahren im Fokus stehen wird, sind klar die Hybridfahrzeuge – in jeglicher Ausgestaltung. Dabei hat man meist den Plug-In-Hybrid im Kopf. Daneben gibt es allerdings auch die 48V-Elektrifizierung, die wir bei vielen neuen Fahrzeugen in allen Segmenten sehen. Hier kommen neue Produkte wie zum Beispiel der Riemen-Startergenerator zum Einsatz. Was also früher die Spannrolle war, wird nun intelligenter und hochwertiger. Der Bedarf an Wartung beziehungsweise Austausch bleibt allerdings vorhanden – und damit auch das Potenzial für den Aftermarket.

Hybrid sichert also das Geschäft für den Aftermarket?

Hybrid verändert die Fahrzeugarchitektur, aber zunächst nicht grundlegend. So wird zwischen Motor und Getriebe nach wie vor eine Kupplung sitzen. Idealerweise ein nasses oder trockenes Doppelkupplungsgetriebe von Schaeffler, das wir auch in die Erstausstattung für Hybridfahrzeuge liefern. Auch hier wird es weiterhin Verschleiß geben, der zu Wechselbedarf führt. Oft erfolgt der Austausch auch zusammen mit einem Zweimassenschwungrad. Hinzu kommt natürlich noch ein E-Modul im Fahrzeug.

Welche Bereiche werden sich darüber hinaus verändern?

Wir sprechen heute noch von Getriebe, Motor und Fahrwerk, in Zukunft werden wir Getriebe und Motor viel mehr als gemeinsames Feld betrachten – also den kompletten Antriebsstrang. Auch das Fahrwerk sehen wir als sehr wichtig für die Zukunft an. Dort, wo ein Elektromotor zum Einsatz kommt, finden ganz andere Anfahrts- und Bremsprozesse statt. Wir sehen hier einen veränderten Verschleiß, weil ein ganz anderer Druck auf das System entsteht. Wenn wir noch weiter blicken, sehen wir deutlich mehr Intelligenz und Komplexität im Bereich des Fahrwerks.

NACHGEFRAGT**Ist beim Elektroauto das Servicegeschäft Geschichte?**

Die komplette Industrie muss bei dem Thema Elektromobilität noch viel lernen. Wo wir als Schaeffler aktuell sehr stark sind, sind E-Achsen. Hier sind wir zum Beispiel Serienlieferant beim Audi e-tron. Allerdings werden erst die nächsten Jahre zeigen, mit welchen konkreten Verschleißmerkmalen oder Wartungsbedarfen wir im Aftermarket konfrontiert werden. Noch weiter in die Zukunft geschaut, wird es möglicherweise Elektromotoren geben, die direkt in die Räder integriert sind. Da ist komplexe Technologie mit vielen Teilen verbaut, die auch wieder Verschleiß-Elemente enthalten können – und damit ein neues Geschäft für freie Werkstätten darstellen.

Was sind die Voraussetzungen für die freien Werkstätten?

Daten- und Softwareanbindung sind entscheidend für den künftigen Erfolg der freien Werkstatt. Wir sind eines der Unternehmen, die sich sehr stark für den freien Datenzugang einsetzen. Neben unserer politischen Verbandsarbeit (z. B. VDA, CLEPA, GVA) sind wir aktiv an der Telematics Platform Caruso und die damit verbundenen Aktivitäten beteiligt. Hierbei versuchen wir, den Datenzugriff diskriminierungsfrei, kostengünstig und zeitnah für freie Werkstätten zu organisieren.

Es ist also eine klare Strategie, dass hier etwas gemacht werden muss?

Definitiv. Wenn wir keinen Datenzugang für den freien Ersatzteilmarkt haben, verzichten wir schlichtweg auf einen Großteil unseres Geschäfts. Das gilt auch für die Kollegen von ZF, Continental oder Bosch. Wir müssen der freien Werkstatt die Möglichkeit geben, Produkte, die ausgetauscht werden müssen, an das System anzulernen. Das ist das Geschäft der freien Werkstatt, genauso wie es unser Geschäft ist. Und dazu braucht es Daten- und Softwareanbindung.

Kann die freie Werkstatt zukünftig nur mit Anbietern von Komplettlösungen überleben?

Speziell in Ländern mit einem gewissen Entwicklungsstand ist es rein aus der Personalkosten-Situation für die Werkstätten sinnvoller, komplett Reparaturlösungen zu verwenden. Alles gleichzeitig in einem Paket verfügbar zu haben spart Zeit und Aufwand.

Die Erwartungshaltung des Werkstattkunden ist, dass das Auto am selben Tag wieder abgeholt werden kann. Deshalb müssen wir effiziente Lösungen anbieten. Außerdem – und da heben wir uns aus meiner Sicht vom Wettbewerb ab – stecken wir viel Energie in unser Serviceangebot für Werkstätten. Mit unserer Servicemarke REPXPERT bieten wir umfangreichen technischen Support an. So können zum Beispiel über die gleichnamige Online-Plattform oder per App jederzeit Reparaturanleitungen und Produktinformationen eingesehen werden. Wir möchten die freien Werkstätten bestmöglich dabei unterstützen, die Reparatur professionell und effizient durchzuführen.

Wie wird sich die Situation im Teilehandel weiterentwickeln?

Die Marktkonsolidierung wird noch weiter voranschreiten. Wir glauben allerdings, dass der Markt für die unterschiedlichen Bedürfnisse auch unterschiedliche Modelle vorsieht. Amazon bietet zum Beispiel einen Kanal – nämlich online. Ein etablierter Teilehändler bietet den Verkauf vor Ort und beliefert die Werkstätten vier- oder fünfmal am Tag. Letztlich ist – neben dem Preis – die Logistik auf der letzten Meile entscheidend. Denn jede Minute, die die Werkstatt auf ein Ersatzteil wartet und das Auto auf der Hebebühne steht, kostet Geld. Und wer hilft der Werkstatt bei technischen Fragen oder der Retourenabwicklung? Hierbei hat der stationäre Handel heute noch Vorteile gegenüber reinen Online-Anbietern. Welches Teil eingebaut werden soll, hängt häufig von den Kundenbedürfnissen ab. In Mitteleuropa möchte der Kunde Qualitätsteile haben, die der Qualität von OE-Herstellern entsprechen. Auch die Werkstatt sollte auf Qualitätsteile vertrauen, denn am Ende macht der Kunde nicht den Teilehersteller, sondern die Werkstatt für Defekte oder Probleme verantwortlich.