

Pressekonferenz MAHLE Aftermarket, 19.07.2021, 11:00–12:30 (max., abhängig von Q&A-Runde)

„MAHLE Aftermarket – strategischer Ausbau in Richtung New Mobility in vollem Gange“

Stand 14.07.2022

Redner: Olaf Henning, Andreas Beihofer (Produktmanagement, Einkauf und Planung) und Georges Mourad Service Solutions / Operations and Business Excellence)

Begrüßung/Anmoderation: Christopher Rimmele, Übergabe an ersten Redner

Redner: Olaf Henning

Sehr geehrte Damen und Herren,

ein ganz herzliches Willkommen auch von meiner Seite zu dieser Pressekonferenz.

Bei unserer letzten Presskonferenz konnte ich Ihnen bereits gute Nachrichten überbringen – damals hatten wir trotz schwieriger Umstände ein stabiles Jahr 2020 hinter uns. Heute fällt der Rückblick sogar noch positiver aus. Wir haben im Jahr 2021 nicht nur unsere Umsatzziele übertroffen, sondern mit 1,1 Milliarden Euro sogar den höchsten Umsatz in der Geschichte von MAHLE Aftermarket erzielt. Insbesondere im Bereich Werkstattausrüstung und Thermomanagement konnten wir deutlich schneller wachsen als der Markt. Dabei haben wir unser besonderes Augenmerk auf unsere Lieferfähigkeit gelegt. Unsere Bilanz fällt positiv aus: Wir haben unsere Kunden zu jedem Zeitpunkt zuverlässig und stabil versorgen können. Mit 1.700 Mitarbeitern, 25 Standorten und über 25.000 Sales-Partnern sind wir dafür stark aufgestellt. Auch für 2022 haben wir fest mit Wachstum geplant.

Trotzdem befinden wir uns als Gesamtkonzern in einem schwierigen Marktumfeld, das auch durch aktuelle geopolitische Ereignisse bestimmt wird, allen voran der Krieg gegen die Ukraine. Wir verurteilen den russischen Angriff auf die Ukraine und haben Konsequenzen für unser Russland-Geschäft gezogen. Unsere Lieferungen nach Russland sind in weiten Teilen eingestellt, wir halten uns an alle geltenden Sanktionen. MAHLE schließt bis auf weiteres kein Neugeschäft mit russischen Herstellern ab und investiert derzeit nicht vor Ort. Die Summe der derzeitigen Herausforderungen und Unsicherheiten geht jedoch noch weit über geopolitische Unsicherheiten hinaus – Sie alle kennen die tagesaktuellen Themen, die die Branche beschäftigen. Stand heute möchte ich deswegen noch keine Prognose für 2022 abgeben. Wir haben umfangreiche Maßnahmen getroffen, um Negativeffekte durch gestiegenen Energie- und Frachtkosten und geopolitische Unwägbarkeiten abzufedern. Es bleibt aber herausfordernd, auch wenn viele der ergriffenen Maßnahmen bereits eine gute Wirkung zeigen. Wie dies in der Praxis aussieht, wird Georges Mourad später ausführen.

Basis für das hervorragende Ergebnis von 2021 ist das Vertrauen, das die Werkstätten und der Handel in uns setzen. Sie wissen, dass sie mit uns einen verlässlichen Partner an ihrer Seite haben. Und das gilt weltweit. Wir bauen unseren globalen Footprint kontinuierlich aus. Heute umfasst MAHLE Aftermarket weltweit bereits rund dreißig Niederlassungen. Dazu

kommt die Infrastruktur des MAHLE-Konzerns, der weltweit mit rund 160 Niederlassungen präsent ist. Auch auf diese Strukturen können wir im Bedarfsfall zugreifen.

Von diesen 30 Standorten aus versorgen wir die Märkte mit Motorenteilen, Dichtungen, Filtern, Thermomanagement-Komponenten, Anlassern, Lichtmaschinen aber auch mit Werkstattausrüstung und vielem mehr. Insgesamt haben wir heute rund 80.000 Teile im Angebot. Und es werden täglich mehr. Besonders im Bereich New Mobility und im Bereich Nutzfahrzeug und Non Road mobile Machinery. Darauf wird Andreas Beihofer später noch genauer eingehen. Dabei tragen wir global zur Erreichung der Nachhaltigkeitsziele des MAHLE Konzerns bei und machen durch unser Portfolio auch Nutzfahrzeugflotten nachhaltiger, indem wir die Fahrzeuge in einwandfreiem Zustand erhalten. Nachhaltigkeit beginnt dabei für uns bereits in der Produktion. Seit dem vergangenen Jahr sind alle deutschen MAHLE Fertigungsstandorte CO₂-neutral. Zudem steigt der Einsatzeigenerzeugter Energie aus regenerativen Quellen täglich. Wir prüfen derzeit alle Standorte auf Nachhaltigkeit und optimieren sie mit dem Ziel der CO₂-Neutralität. Neubauten wie zum Beispiel unser neues Service Solutions Center in Parma sind von vorneherein CO₂-neutral ausgelegt.

Auch im Nutzfahrzeugbereich profitieren unsere Kunden von der breiten Expertise des MAHLE-Konzerns. MAHLE steht für herausragende Qualität und Haltbarkeit. Diesen Ruf haben sich MAHLE Bauteile rund um die Welt auf und abseits der Straßen hart erarbeitet. Ein entscheidender Erfolgsfaktor dabei ist unsere Erstausrüsterkompetenz. Ersatzteile von MAHLE erfüllen die gleichen strengen Standards, die auch Teile erfüllen, die in den Werken der Hersteller ans Band geliefert werden. Was dabei für die Flotten von morgen nötig sein wird, wissen wir aus erster Hand – denn wir entwickeln diese Flotten gemeinsam mit den Nutzfahrzeugherstellern. In Forschungs- und Entwicklungszentren rund um die Welt arbeiten wir derzeit an alternativ angetriebenen Fahrzeugkonzepten – egal ob batterieelektrisch, auf Wasserstoffbasis oder auf Basis klimaneutral erzeugter Kraftstoffe. Das Wissen dahinter fließt direkt in Richtung MAHLE Aftermarket, so dass wir zu jedem Zeitpunkt die richtigen Produkte vorhalten, die zur Erhaltung der globalen Flotten nötig sind.

Insgesamt rechnen wir im Light- und Medium-Duty-Bereich von Nutzfahrzeugen mit einer zunehmenden Antriebselektrifizierung bis hin zum vollständig batteriegetriebenen Elektrofahrzeug. Für dieses Segment können wir unsere Produkte und Lösungen aus dem Pkw-Sektor nutzen oder relativ einfach adaptieren. Im schweren Nutzfahrzeug hingegen sehen wir noch eine weitere Antriebsform, nämlich die Brennstoffzelle beziehungsweise Wasserstoff als Energieträger. Auch hier hilft uns die OE-Erfahrung sehr, sind wir doch seit vielen Jahren Entwicklungspartner und Serienlieferant für solche Brennstoffzellensysteme. Mit unseren Technologien sind wir in vielen Feldern schon heute bereit für Wasserstoff. Vor allem in der komplexen Luftstrecke sowie in der Temperierung von Brennstoffzellensystemen sind wir stark aufgestellt. Wir liefern Schadgasfilter, Ladeluftkühler oder auch Brennstoffvorheizer in Serienfahrzeuge, und viele weitere MAHLE Komponenten durchlaufen derzeit die Prüfstände der Pkw- und Nutzfahrzeughersteller. Befeuchter, Luftfilter, Steuergeräte, DC/DC-Konverter, Wärmetauscher und natürlich auch Klimasysteme sind konkrete Beispiele.

Wir kooperieren mit Ballard, um das Gesamtsystem Brennstoffzelle noch besser zu verstehen und in seiner Entwicklung für den Massenmarkt schneller voranzukommen. MAHLE bringt dafür seine breite Erfahrung mit Thermomanagement, Luftmanagement, Leistungselektronik und Packaging ein. Wir betreiben in Stuttgart ein H₂-Testzentrum. Hier erproben wir seit dem Frühjahr 2021 sowohl den Einsatz von Wasserstoff in Verbrennungsmotoren für den Schwerlastverkehr als auch die Brennstoffzelle im Gesamtsystem. Daher kennen wir auch diese Antriebstechnologie schon heute sehr genau und bereiten uns intensiv darauf vor, über Service- und Wartungslösungen den Werkstätten zu helfen, sich auf diesen Trend vorzubereiten.

Das hervorragende Ergebnis des letzten Jahres selbst vor dem Hintergrund angespannter Lieferketten und sinkender Fahrleistungen in der Flotte ist ein klarer Beleg für das Vertrauen, das unsere Kunden in uns setzen. Wir haben uns erfolgreich als Partner der Werkstätten etabliert, bauen diese Positionierung auch in Zukunft mit neuen Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette aus und rechnen auch in den kommenden Jahren mit weiterem Wachstum. Unsere Strategie dafür justieren wir permanent nach. Eine der zentralen Säulen dabei ist die Stärkung unserer Logistik und die Diversifizierung unserer Lieferketten, mit Hilfe derer wir unsere Lieferfähigkeit garantieren. Wir stärken gezielt unser Nutzfahrzeug und NRMM-Portfolio und bauen den Bereich Service Solutions mit Lösungen zur Batteriediagnose und -Wartung weiter aus. Gleichzeitig erweitern wir unser Portfolio in den Bereichen Elektronik und New Mobility. Auch unsere Digitalen Infoangebote bauen wir mit Lösungen wie der virtuellen Werkstatt weiter aus. Gestützt und getragen werden diese Aktivitäten von unserer neuen Organisationsstruktur, die wir 2021 implementiert haben und stetig weiter optimieren. Sie verbindet einen globalen Fokus mit regionalen Kundenwünschen und -bedürfnissen. Produktideen und Kundenwünsche werden so früher und agiler ausgetauscht: Davon haben unsere Kunden bereits 2021 profitiert.

Wir konnten damit die Arbeit unserer Kunden erleichtern und sie so in einem zunehmend schwierigeren Marktumfeld zukunftssicher aufstellen. Wir setzen die Herausforderungen der freien Werkstätten in Chancen und neue Geschäftsfelder rund um Diagnose, Kalibrierung, Thermomanagement und Fluid Management um. Gleichzeitig bedienen wir aber auch in gewohnter Zuverlässigkeit die Werkstätten mit Klassikern wie Filtern und Motorenteilen. Und damit übergebe ich an Andreas Beihofer, der Ihnen unsere jüngsten Optimierungen im Bereich Logistik vorstellen wird.

Redner. Andreas Beihofer

Verschiedene Einflüsse auf die Lieferketten in der Automobilbranche haben in den vergangenen Jahren die Planung sowie Beschaffung im Bereich Aftermarket stark verändert. Die Volatilität auf der Beschaffungsseite hat unvermeidbare Folgen für alle Teilnehmer in den Lieferketten bis hin zu den freien Werkstätten. Unsere Aufgabe als Partner der freien Werkstätten ist es, diese Auswirkungen abzumildern. Dafür setzen wir an verschiedensten Stellen an. Mobilitätswandel, Konjunkturrisiken durch geopolitische Unsicherheiten und sinkende Laufleistungen in der Flotte setzen die Branche ohnehin bereits unter Druck.

Deshalb richten wir unseren Blick gezielt auf Lieferkettenstabilität, um unsere Kunden zukunftssicher aufzustellen.

Lockdowns und dadurch verursachte Produktionsausfälle haben einen großen Rückstand in den weltweiten Lieferketten verursacht und zu einer Knappheit an Komponenten geführt, die nebensächlich erscheinen – aber nur, solange sie nicht fehlen. Diese kann nur schleppend abgebaut werden. Der Abbau erfolgt zudem wellenförmig, also mal schneller und mal langsamer. Das verursacht Probleme in der Warendistribution. Speziell mangelnde Transportkapazitäten auf der Straße und per Container sorgen für Stockungen. Container „stranden“ in den falschen Regionen, der gleichmäßige Strom von Containern auf den Weltmeeren ist empfindlich gestört. Sie werden verlangsamt abgewickelt und stehen nicht für neue Sendungen zur Verfügung.

Wir als MAHLE Aftermarket haben verschiedenste Maßnahmen umgesetzt, um an diesen Stellen entgegenzuwirken. Wir haben die Sicherheitsbestände der Zentral- und Regionallager erhöht, um unsere Abhängigkeit von Containerlieferungen zu reduzieren. Wir stärken zudem alternative Distributionswege und verlagern die Produktion an Standorte, die eine stabile Logistik gewährleisten. Egal wo ein Produkt hergestellt wird, entspricht es jedoch immer zu einhundert Prozent den strengen MAHLE Qualitätsstandards – dafür verbürgen wir uns und stehen mit dem Slogan „Made by MAHLE“. Wir bringen vollen Einsatz, um die Schwankungen auf den Märkten abzufedern – das geht hin bis zu unseren Mitarbeitern im Warenein- und Ausgang, die derzeit Sonderschichten leisten, um die wellenartigen Lieferungen auszugleichen und die Versorgung mit MAHLE-Produkten sicherzustellen.

Vollautomatische Stapler und digitale Warenerfassungssysteme sind im Logistikbereich mittlerweile Standard, das ist auch in unseren Lagern so. Einen wichtigen nächsten Schritt gehen wir derzeit mit der Einrichtung vollautomatischer Lagersysteme mit Logistikrobotern. Ende 2022 eröffnen wir im ersten Schritt ein vollautomatisches Lagersystem in Olive Branch, USA. Danach werden 2023 zwei weitere europäische Standorte folgen. Wir werden dieses Konzept ausweiten und ein Netz vollautomatischer Hubs aufbauen, die das Rückgrat der MAHLE Aftermarket-Logistik bilden werden. Das hat mehrere Vorteile für uns, unsere Kunden und die Umwelt. Zum ersten beansprucht ein vollautomatisches Lager nur rund ein Viertel der Fläche eines konventionellen Lagers. Das reduziert Kosten und verringert die Flächen, die für Logistikstandorte versiegelt werden. Zudem sind vollautomatische Lager extrem effizient – zehn der eingesetzten Roboshuttles verbrauchen gerade einmal so viel Strom wie ein Staubsauger. Gleichzeitig sinken die Durchlaufzeiten und die Fehleranfälligkeit. Davon profitieren unsere Kunden – durch schnellere Lieferungen, weniger Retouren und minimale Kostenanteile für die Warenlogistik.

Olaf Henning hat eingangs schon die Relevanz des Nutzfahrzeugsegments für MAHLE Aftermarket hervorgehoben und ist auch auf die starke Verbindung zwischen Erstausrüstergeschäft und Aftermarket eingegangen, die MAHLE im Bereich Nutzfahrzeuge besonders macht. Das werden Sie in diesem Jahr unter anderem auch auf der IAA Transportation sehen, wo der Konzern unsere Lösungen für die Nutzfahrzeuge von Morgen vorstellt.

Im Bereich Aftermarket werden wir bis 2030 den Anteil von Nutzfahrzeugen am gesamten Geschäftsvolumen um weitere zehn bis fünfzehn Prozent erhöhen. Dabei denken wir in Onroad und Offroad, von Filtern über Motorenteile, Thermomanagement bis hin zu Service Solutions und stellen rund um den Erdball die nötigen Lösungen bereit, um die Flotten am Laufen zu halten. Dafür haben wir in diesem Jahr auch eine Nutzfahrzeug-Kampagne ausgerollt, die unsere Kunden global ansprechen und mit gezielten Informationen rund um dieses Themenfeld versorgen wird. Das geht vom POS bis hin zur virtuellen Werkstatt, die wir Ihnen später noch vorstellen werden.

Powertrain-Parts für Nutzfahrzeuge müssen härtesten Anforderungen entsprechen. Zuverlässigkeit, Haltbarkeit und garantierte Funktionalität auch in extremen und herausfordernden Rahmenbedingungen sind Standard und vom Markt erwartet. Dafür stehen unsere Produkte und Reparaturkits des Produktbereichs Motorenteile. Zu wissen, dass ein Ersatzteil von MAHLE eine Lebensdauer garantiert, die der des Erstausrüsterteils entspricht, ist für unsere Kunden wichtig.

Stark ausgebaut haben wir dabei den Bereich Starter, Lichtmaschinen und Turbolader. Stark nachgefragt sind auch unsere Reparaturkits, die für Motor-Generalüberholungen gedacht sind und alle Teile enthalten, die notwendig sind um einen Motor zu „verjüngen“ und ihn für viele weitere Kilometer in der Flotte zu halten. Unser Marke Clevite steht stellvertretend für dieses Konzept der Reparaturkits für US Motoren und ist nun auch mit einem eigenen Lagerbestand und Lieferungen aus Polen für unsere Kunden ein fester Bestandteil unseres Lieferumfangs in Europa.

Beim Thermomanagement leitet uns die Frage: Wie können wir hier ein noch stärkerer Partner für Betriebe und Werkstätten sein? Das Thermomanagement ist eine zentrale Voraussetzung für den zuverlässigen Betrieb von Nutzfahrzeugen und damit zweifelsohne ein wichtiges Feld für uns und unsere Kunden. Bereits heute steht es für rund 20 Prozent des Umsatzes von MAHLE Aftermarket. Wir haben daher im Jahr 2020 dieses Segment mit der Übernahme der Mehrheitsanteile an Behr Hella Services, einem der führenden Anbieter von Produkten zur Fahrzeugklimatisierung und Motorkühlung im freien Kfz-Teilemarkt, gestärkt. Seitdem bauen wir es kontinuierlich auch – um indirekte Kondensatoren, Verdampfer, Kompressoren und eine Vielzahl weiterer Bauteile. Und damit übergebe ich an Georges Mourad, der für Sie das Thema aus der Perspektive „Werkstattausrüstung“ einordnen wird.

Redner: Georges Mourad

Wenn wir über das Geschäft mit Nutzfahrzeug-Lösungen reden, betrifft das natürlich auch den Bereich Service Solutions. Wir bauen ihn konsequent weiter aus, um Flottenbetreiber zukunftsicher aufzustellen. Gleichzeitig betreiben wir auf Basis unserer OE-Kompetenz Grundlagenforschung zum Thema Batteriediagnose via Ladestecker und Arbeiten an Servicegeräten für Brennstoffzellenfahrzeuge. Dazu haben wir die Bedürfnisse unserer Kunden ganz genau im Blick – gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Wir unterstützen sie mit Leasingangeboten rund um die Werkstattausrüstung und bieten dabei ein hervorragendes Preis-Leistungsverhältnis sowie, wo möglich, grundsätzlich Möglichkeiten für

spätere Upgrades. Jeder kann sich so die passenden Servicegeräte leisten und profitabel wirtschaften. Unser Angebot für Werkstattlösungen umfasst dabei die Kalibrierung von Fahrerassistenzsystemen, die Partikelmessung am Endrohr, die Wartung von Klimaanlage und die Desinfektion des Innenraumes. Lassen Sie mich hierzu zwei Beispiele herausgreifen. So haben wir eine Vielzahl von neuen Features in unsere Digital-ADAS-Geräte integriert, um den Werkstätten Neugeschäft bei der Kalibrierung von Fahrerassistenzsystemen zu verschaffen. Das ist für die Kategorie der Lieferfahrzeuge und leichten Nutzfahrzeuge besonders wichtig, da diese oft unter Zeitdruck unterwegs sind. Bei der Kalibrierung kostet die Vorbereitung die meiste Zeit: das Heraussuchen der richtigen Kalibriertafel, die Ausrichtung des Fahrzeugs und die händische Datenübernahme ins Diagnosegerät. Die ersten beiden Schritte haben wir mit dem TechPRO® Digital ADAS im Vergleich zu Wettbewerbern schon massiv verkürzt: dank der digitalen Kalibriertafeln, die auf den Bildschirm projiziert werden, und der Fahrzeugausrichtung durch unsere laserbasierte Technologie. Das allein senkt schon die Arbeitszeit um bis zu 80 Prozent.

Das aktuelle Digital ADAS 2.0 geht noch ein paar Schritte weiter und automatisiert das Setup nahezu komplett. Der Mitarbeiter muss jetzt nur noch die Radklemmen anbringen, die digitale Kalibriertafel vor dem Fahrzeug platzieren und die Laserentfernungsmesser in Position bringen. Dann noch ein Klick, den Rest übernimmt das ADAS 2.0. Dazu haben wir neue MAHLE Lasermeter entwickelt, die selbst die Distanzen messen und per Bluetooth die Messdaten an das Diagnosegerät weitergeben. Für den Anwender heißt das: kein Ablesen und kein Abtippen mehr. Das spart nicht nur Zeit, sondern macht auch fehlerhafte Eingaben nahezu unmöglich. Auch die Kalibriertafel geht dank des intelligenten Systems vor der Kamera oder dem Sensor per Knopfdruck vollautomatisch in die richtige Position.

In Frankreich, Italien, den Niederlanden, Spanien und Großbritannien ist das Nummernschild zudem direkt mit der Fahrzeug-Identifikationsnummer verknüpft. Das nutzen wir geschickt aus. Dazu rüsten wir das Kalibriertool in diesen Ländern optional mit einer Webcam aus. Der Anwender muss das Fahrzeug nur noch vor das Kalibriertool stellen. Die Kamera macht ein Bild des Kennzeichens und überträgt es in das Diagnosegerät TechPRO®. Kein Blick mehr in den Fahrzeugschein, kein Eintippen, kein Bestätigen. Das spart enorm Zeit und vermeidet Fehleingaben. Für Werkstätten, die bereits ein TechPRO® Digital ADAS nutzen, wird ein spezielles Upgrade-Kit erhältlich sein. Zudem bieten wir eine Vielzahl von Anleitungsvideos an, die den Werkstätten die Anwendung punktgenau erklären.

Mit dem Trend hin zum Automatikgetriebe, der auch beim leichten Nutzfahrzeug spürbar ist, erweitern wir mit neuen Getriebeöl-Servicelösungen der ATX-Serie die Geschäftsfelder der Werkstätten. Auch unsere ATX-Serie für den Automatikgetriebeservice hat Zuwachs bekommen. Die Neuzugänge ATX 250 und 280 sind eine Weiterentwicklung der erfolgreichen Baureihe MAHLE FluidPRO® ATX 150/180. Die Geräte fügen sich vom Design und der Benutzeroberfläche her perfekt ins Familiengefüge der Klimateilservicegeräte ACX ein und bringen eine Reihe neuer innovativer Funktionen mit.

Eine echte Arbeitserleichterung ist die Möglichkeit, das Automatikgetriebe-Spülgerät mit einer App zu überwachen. So kann der Mitarbeiter sein Smartphone oder Tablet mit ins Fahrzeug nehmen, hat den Status des Geräts immer im Blick und bekommt auch direkt

Anweisungen angezeigt. Das ist ein großer Vorteil, wenn zum Beispiel während des Spülvorgangs einzelne Gänge durchgeschaltet werden müssen.

Ein weiterer Vorteil der neuen Reihe ist deren Konnektivität: Im Problemfall kann sich ein MAHLE Techniker per Remote-Service auf das Gerät aufschalten und technische Hilfe leisten. Wir sind hier sogar noch einen Schritt weiter und arbeiten in Pilotprojekten mit Augmented Reality beim Thema Troubleshooting.

Die Station ATX 250 kann dank USB-Anschluss und separat erhältlichem Stick ebenfalls Bluetooth-fähig und so über die App steuerbar gemacht werden.

Nun kommen wir zu Neuheiten, die uns besonders stolz machen. Seit Ende März ermöglichen wir als erster Anbieter weltweit freien Werkstätten, nun ebenfalls Batteriediagnosen an E-Fahrzeugen vorzunehmen.

Dafür haben wir unser Diagnosegerät TechPRO® mit einer neuen Software ausgestattet. Mit diesem Schritt haben wir den freien Werkstätten neue zukunftssichere Geschäftsfelder jenseits des Verbrennungsmotors erschlossen. Eine Batteriediagnose ist für die Wartung und Reparatur von E-Fahrzeugen, aber auch für die Restwertermittlung notwendig. Diese Basisdiagnose ist bei uns unter dem Label E-Scan erhältlich.

Wir gehen aber noch zwei wichtige Schritte weiter und positionieren uns mit unserer heute erstmals in Gänze vorgestellten BatteryPRO Diagnose- und Wartungslösung weit vor dem Wettbewerb. Wir werden für die Batteriediagnose von E-Fahrzeugen zusätzlich zum bestehenden OBD-Port künftig auch den Ladestecker nutzen und diese Lösung unter dem Namen E-Health anbieten. Dafür arbeiten wir mit volytica diagnostics, einem Softwareentwickler aus Dresden, zusammen. Er wertet die gemessenen Daten in der Cloud aus und stellt wertvolle Informationen über den Zustand der Fahrzeugbatterie bereit. So kann der Zustand einer Batterie in Relation zu allen anderen erfassten Batterien gleichen Typs in der Flotte definiert werden. Zudem wird das System eine Prognose über die restliche zu erwartende Laufzeit eines Fahrzeugs erstellen. Auf dieser Basis können auch Flottenbetreiber ihren Fahrzeugpool mit optimierten Wiederverkaufswert austauschen. Bereits seit Anfang 2022 wird die neue Diagnoselösung bei Pkw, gemeinsam mit dem TÜV NORD Mobilität und einem namhaften europäischen Flottenbetreiber, in der Praxis erprobt. Bei uns wird sie voraussichtlich Ende 2022 erhältlich sein. Im nächsten Schritt werden wir die Batteriediagnose auch für batterieelektrische Lkw und Busse anbieten

Als dritten Baustein werden wir bis Ende des Jahres auch das erste Servicegerät für Batteriekreisläufe unter dem Namen E-Care anbieten. Das MAHLE E-Care ermöglicht den Austausch aller gängigen Kühlmittel in den Thermomanagement-Systemen der Fahrzeughersteller. Meist sind hier seitens des Kühlmittelherstellers dementsprechende Intervalle vorgesehen. Mit E-Care können sich Werkstätten so ein wichtiges weiteres Arbeitsfeld erschließen und sich zukunftssicher aufstellen. Und damit übergebe ich zurück an Andreas Beihofer – denn nun geht es um unsere Portfolioerweiterungen im Bereich New Mobility.

Redner: Andreas Beihofer

Ein weiteres Zukunftsfeld, das wir gezielt angehen, ist der Bereich Elektronik und Leistungselektronik. Die Transformation treibt die Elektrifizierung von Nebenaggregaten und den Einsatz von Elektronik und Leistungselektronik ebenfalls sprunghaft voran. Im Bereich Elektronik sind wir heute bereits mit einer Vielzahl von Komponenten am Markt und haben seit dem Zukauf des spanischen Elektronikspezialisten Nagares einen stabilen Anteil am Aftermarket-Geschäft mit Kontroll- und Steuermodulen.

Auch im Bereich Filtration bauen wir unser Portfolio entlang des sich wandelnden Antriebsstrangs mit Hochdruck aus. Im Innenraum decken wir in EMEA heute 97,5 Prozent aller Hybridfahrzeuge und 70,8 Prozent aller BEV ab. Wir haben insgesamt 135 Filter für Hybrid- und Brennstoffzellen-Antriebsstränge, 55 Ölfilter für Hybridfahrzeuge und 95 Spezialfilter für BEV-Anwendungen im Sortiment. Hier können die Werkstätten uneingeschränkt auf uns bauen.

Und damit übergebe ich zurück an Georges Mourad.

Redner: Georges Mourad

Last but not least möchte ich Ihnen heute eine wichtige Erweiterung unseres Digitalen Infoangebotes vorstellen. Lassen Sie mich dazu etwas ausholen. Wir treiben seit geraumer Zeit den Ausbau unserer digitalen Angebote in hohem Tempo voran. Das umfasst nicht nur die Auslegung unserer Werkstattausrüstung, die im Werkstattkonzept vernetzt und over the air-updatefähig ist und auf die Server der Hesteller zugreifen kann, wenn beispielsweise Security Gateways ins Spiel kommen. Vielmehr ist ein digitalisiertes Gesamtkonzept das Rückgrat des MAHLE Aftermarket Angebotes, das von E-Commerce Lösungen über Info- und Supportangebote zu technischen Themen bis hin zu virtuellen Messeauftritten reicht.

Ich greife einmal zwei ganz praktische Angebote heraus, um den Mehrwert zu illustrieren: Das MAHLE TechTool bietet in vierzehn Sprachen Informationen auf Erstausrüsterniveau und gibt detaillierte Einblicke in Fahrzeugklimatisierung und Motorkühlung bei Pkw und Nutzfahrzeugen – sowohl für Anfänger als auch für Profis. Durch die intuitive Menüführung ist das MAHLE TechTool unkompliziert und schnell einsetzbar. Nach der Fahrzeugauswahl kann zwischen System- oder Bauteilebene gewählt werden. Anschließend werden das gewählte Element, mögliche Fehler sowie deren Ursachen und Behebung erläutert. Video-Animationen zu den Funktionsweisen der einzelnen Bauteile ergänzen das Angebot.

Mit unserem Online-Füllmengentool erweitern wir zudem das Angebot rund um das Thema Thermomanagement. Es bietet in sieben Sprachen Informationen zu den korrekten Kältemittel- und Ölmengen bei Personenkraftwagen und Nutzfahrzeugen. Das Online-Füllmengentool funktioniert auf PC, Tablet und Smartphone und ist damit immer für die Nutzer verfügbar. Eine Favoritenfunktion ermöglicht es, bevorzugte Fahrzeugtypen zu markieren und bei Bedarf schnell wieder aufzurufen.

Heute darf ich Ihnen einen weiteren Baustein vorstellen – die virtuelle Werkstatt. In diesem fotorealistischen virtuellen Raum machen wir die Gesamtheit aller MAHLE Aftermarket-Angebote über alle Fahrzeugtypen und Antriebsarten hinweg erlebbar. Wir schaffen damit ein virtuelles Fortbildungszentrum für unsere Kunden, stellen Informationen bereit, bieten die Möglichkeit zur direkten Rückfrage und bieten auch technischen Support – ich habe Ihnen hier einmal einige erste Eindrücke in einem kurzen Filmsnippet mitgebracht. Danach übernimmt wieder Olaf Henning für ein kurzes Resümee.

-Einspieler Film auf Chart_

Redner: Olaf Henning

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich noch einmal zusammenfassen:

- Mit 1,1 Milliarden Umsatz war 2021 ein sehr gutes Jahr für MAHLE Aftermarket. Wir planen mittelfristig mit weiterem Wachstum, sehen uns aber im laufenden Jahr bisher starken zusätzlichen Belastungen durch Logistik, Energie- und Rohstoffpreise ausgesetzt.
- Wollen unser logistisches Rückgrat gezielt stärken und unsere Kunden zukunftssicher aufstellen.
- Eine unserer starken Säulen für die Zukunft ist das Nutzfahrzeuggeschäft, das wir ausbauen und stärken.
- Mit der Einführung der BatteryPRO Service Solutions geben wir als erster Anbieter freien Werkstätten, Prüfgesellschaften und Flottenbetreiber den vollen Einblick in die „Black Box“ Fahrzeugbatterie – damit schaffen wir eine komplett neue Produktfamilie und setzen uns weit vor den Wettbewerb.
- Gleichzeitig bauen wir unsere Produktpalette rund um Elektronik und Filtration für den Bereich New Mobility weiter aus und stärken unsere digitalen Informationsangebote.
- So stärken wir unsere Kunden, stellen sie im Mobilitätswandel zukunftssicher auf und bauen unsere Positionierung als Partner der freien Werkstätten, des Handels und aller weiterer Kunden kontinuierlich aus.
- Gleichzeitig digitalisieren wir konsequent und bauen unsere virtuellen Informationsangebote für unsere Kunden aus.

Und nun freuen wir uns auf Ihre Rückfragen!