

Die Unterstützung wächst

Neues Geschäftsfeld | Die E-Mobilität hat den freien Markt längst erreicht. Viele Hybridmodelle sind zehn Jahre und älter. Verbände, Industrie und Großhandel bieten Unterstützung für den freien Markt.



Foto: ProMotorTV/voiz

Ende letzten Jahres sorgte eine Studie des GDV (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft) für Aufregung, die im Ergebnis um bis zu 35 Prozent höhere Reparaturkosten für E-Fahrzeuge im Vergleich zum Verbrenner prognostizierte. Der Bundesverband der Partnerwerkstätten (BVdP) kritisierte diese Schlagzeile als „in der Gesamtschau irreführenden Eindruck“. Christoph Lauterwasser, Geschäftsführer des AZT (Allianz Zentrum für Technik), merkte bei der Vorstellung der Studie an: „Wir haben 125 Jahre Erfahrung mit Verbrennern, aber

nur rund zehn Jahre mit modernen Elektrofahrzeugen.“ Diese mangelnde Erfahrung Sorge laut BVdP dafür, dass sich viele Werkstätten noch in der Lernphase befinden bzw. Lerneffekte sich noch einstellen müssen. Zur Verunsicherung in den Werkstätten trage außerdem bei, dass das Thema oft nicht faktenbasiert, sondern gesellschaftlich hoch emotional diskutiert werde. Der BVdP spricht darüber hinaus bezüglich der Reparaturkosten von einem temporären Effekt und rechnet bei steigender Lernkurve mit fallenden Kosten.

Ausbildung mit Siegel

Um die freien Werkstätten bei ihrem Weg in die Elektromobilität zu unterstützen, haben Verbände, Industrie und Großhandel mittlerweile verschiedene Initiativen und Konzepte ins Leben gerufen, die den Werkstätten den Einstieg in das Geschäft mit E-Fahrzeugen erleichtern sollen. So hat der BVdP gemeinsam mit dem ZKF (Zentralverband Karosserie- und Fahrzeugtechnik) 2022 das Gütesiegel „E-Mo-

bilität-Fachbetrieb“ ins Leben gerufen, das sowohl den Betrieben als auch den Kunden Handlungs- und Qualitätssicherheit gibt. Der ZDK hat in Kooperation mit verschiedenen Branchenverbänden bereits 2009 das Qualifizierungskonzept für die Ausbildung „Fachkundige/r für Arbeiten an HV-eigensicheren Systemen in Kraftfahrzeugen“ ins Leben gerufen und seitdem über 35.000 Mitarbeitende aus Kfz-Betrieben qualifiziert. Das Netzwerk mit eCar-Service-Zusatzzeichen als Zeichen besonderer Elektrokompetenz für freie Werkstätten ist zurzeit im Aufbau und wird aktuell von rund 450 Kfz-Betrieben geführt. Diese müssen neben der HV-Qualifikation auch Mindestanforderungen in den Bereichen Arbeitsschutz, Ausstattung und Abstellflächen erfüllen.

Qualifikation und Teile

Auch die Zulieferindustrie zeigt großes Interesse, das Thema E-Mobilität in den freien Werkstätten zu etablieren. So baut beispielsweise ZF Aftermarket das Produkt- und Trainings-Portfolio für Elektro- und Hybridfahrzeuge deutlich aus und bereitet damit seine Werkstatt-Partner bestmöglich für die Zukunft vor. Neben den bekannten Hochvoltschulungen von ZF für Kfz-Mechatroniker (Qualifikationsstufen 2S und 3S) bietet das Unternehmen unter anderem noch eine Onlineschulung für Werkstattbesitzer oder -geschäftsführer an, in der sie mit den Betreiberpflichten in Bezug auf die E-Mobilität vertraut gemacht werden. Die Leistungen des Werkstattkonzeptes ZF [pro]Tech sowie das Trainingsangebot werden kontinuierlich erweitert und angepasst. So sind beispielsweise die Veränderungen der Bremssysteme durch die E-Mobility im neuen Trainingsprogramm bereits berücksichtigt. Das Unternehmen plant derzeit zudem die Implementierung des e-Power-Expert-Moduls für bestehen-

Kurzfassung

Um die freien Werkstätten bei ihrem Weg in die Elektromobilität zu unterstützen, haben Verbände, Industrie und Großhandel mittlerweile verschiedene Initiativen und Konzepte ins Leben gerufen.

de ZF [pro]Tech plus-Partner. Mit diesem Modul können Kfz-Betriebe ihre Elektromobilitäts-Kompetenz den Autofahrern gegenüber professionell und attraktiv darstellen. Neben den bekannten Hochvolt-schulungen gehören dazu Vorlagen und Informations-Materialien für alle Werbeformate und -kanäle – ob digital, Print oder Außenwerbung. Hinzu kommen weiteres Material für die Abspernung und Markierung von E-Arbeitsplätzen im Betrieb sowie persönliche Schutz-ausrüstung. Gleichzeitig bietet das Unternehmen vorkonfigurierte Reparatur-Kits für 43 Reparatur-szenarien an elektrischen Achsantrieben.

HV-Schulungen gefragt

Der freie Teilehandel engagiert sich ebenfalls an der Unterstützung seiner Kunden auf dem Weg in die E-Mobilität. WM SE bietet Werkstattkunden seit Längerem ausführliche Informationen, Sortimente, Handlungsanweisungen und Schulungen an, um reibungslos in die E-Mobilität einzusteigen. Beim Aufbau einer Ladeinfrastruktur für die Werkstatt bietet WM in enger Abstimmung mit regionalen Anbietern Unterstützung an. Die entsprechenden Wallboxen dazu können die Kunden über WM SE beziehen. Dazu kommen ein umfangreiches Portfolio von Social-Media-Postingvorlagen sowie Werbeschilder, die auf die E-Mobilitätskompetenz des Betriebes hinweisen. LKQ DACH bietet über die hauseigene Marke LKQ Academy ein breites Angebot an Kundentrainings. Im Bereich E-Mobilität hat das Unternehmen Trainings aus verschiedenen Blickwinkeln im Angebot. Als Einstieg gibt es Hochvoltschulungen, darüber hinaus auch Trainings in den Bereichen Klima, Heizung und dem gesamten Thermomanagement, wo sich E-Fahrzeuge deutlich von den Verbrennern unterscheiden und besonderer Aufmerksamkeit bedürfen. Die Hochvoltschulungen gehören derzeit zu den am meisten nachgefragten Schulungen.

Konzept für alternative Antriebe

Die Alliance Automotive Group Germany (AAG), unter deren Dach sich in Deutschland Teilegroßhändler wie Coler, Hennig, Knoll, Voigt und Busch zusammengeschlossen haben, bietet als derzeit einziger Teilegroßhändler für seine Full-Concept-Partner (OK Car-Service, 1a autoservice,

Rolf Keller

Konzeptmanager der AAG Deutschland

asp: Wo sehen Sie die größten Hemmnisse in den freien Werkstätten, sich mit der E-Mobilität auseinanderzusetzen?

R. Keller: Die Hemmnisse bestehen darin, dass sich Gesetzgeber, Wirtschaft und Markt völlig uneins sind, wie sie den E-Markt vorantreiben wollen. Außerdem gibt es viele Falschinformationen und Informationsdeltas am Markt, etwa zum Umgang mit verunfallten E-Autos.



Foto: AAG Deutschland

asp: Häufig wird auch das Thema Kosten aufgeführt. Wie unterstützen Sie hier die Werkstätten?

R. Keller: Für die freie Werkstatt ist der Einstieg in die E-Mobilität derzeit noch teuer. Der OE muss das können, aber für eine freie Werkstatt sind die Kosten häufig noch zu hoch. Deswegen bieten wir unter anderem zum Beispiel Mietwerkzeuge an, um den Einstieg für die Werkstatt so günstig wie möglich zu halten. Aber es muss in unserem Interesse sein, diesen Markt für die Werkstatt offenzuhalten.

asp: Wie wird das Konzept Nexdrive von den Betrieben aufgenommen?

R. Keller: Wir stellen immer wieder fest, dass wir die Werkstätten in den ersten Gesprächen mit den Informationen häufig überfordern, deswegen haben wir das Konzept in verschiedenen Ausbaustufen aufgelegt und konzentrieren uns derzeit auf die Stufe 1 „Verschleißreparatur und Wartung“. Wir stehen aber noch am Anfang der Vermarktpa rund 100 Partner.

AutoCrew, Bosch Car Service) mit Nexdrive einen eigenständigen Konzeptbaustein als Add-on zum bestehenden Werkstatt-Konzept an. Nexdrive existiert unter dem Dach der europäischen Mutter Alliance Automotive Group schon länger und ist als Marke geschützt. „Es geht nicht nur darum, dass in ein paar Jahren die reinen E-Fahrzeuge in die freie Werkstatt kommen, vielmehr ist der Markt schon da, die ersten Hybridfahrzeuge sind schon zehn Jahre und älter. Aus diesem Grund haben wir uns als Großhändler entschlossen, Nexdrive im deutschen Markt zu etablieren. Damit wollen wir der Werkstatt alle die Möglichkeiten, die wir als Großhändler mit OE-Erfahrung mit der E-Mobilität haben, etwa wenn es um die OE-Diagnose geht, zur Verfügung stellen“, so Rolf Keller, Konzeptmanager der AAG Deutschland. Martin Busch, Geschäftsführer der Busch Handelsgesellschaft mbH und Verantwortlicher für das Concept Center, ergänzt: „Das Thema E-Mobilität ist in vielen Werkstätten noch nicht angekommen. Viele sehen das immer

noch als OE-Thema und schicken die Kunden in die Vertragswerkstatt, da sie noch nicht so stark in die OE-Prozesse eingebunden sind, wie das notwendig wäre. Wir müssen uns im Klaren sein, dass E-Mobilität ohne OE nicht mehr funktioniert.“ Gerade im Bereich Diagnose müssen sich die Werkstätten sehr stark mit dem Thema OE-Diagnose auseinandersetzen. „Wir stellen fest, dass die Kunden, die mit uns eine starke Bindung im Bereich OE-Diagnose haben, viel stärker auf das Thema E-Mobilität ansprechen, weil hier die Scheu vor dem Thema etwas zurück gegangen ist“, so Busch. „Wir haben in der AAG eine hohe Kompetenz im Thema Diagnose, die Remote-Diagnose machen wir bei uns im Hause mit unserem OE-Know-how selbst und haben so die Möglichkeit, das Thema unseren Kunden näherzubringen“, fährt Busch fort. Das Nexdrive-Konzept zielt dabei nicht nur auf die E-Mobilität, sondern wird in weiteren Ausbaustufen an die jeweilige Technik, etwa Wasserstoff, angepasst.

Dieter Vähröder |