

# Gegen den Strom

**Werkstatt-Umfrage** | Der Einzug der E-Mobilität stellt den Independent Aftermarket vor eine strategische Weggabelung. Eine aktuelle Erhebung zeigt: Freie Werkstätten sind in der Frage ihrer zukünftigen Ausrichtung tief gespalten.



Foto: Dietermar-Winkler

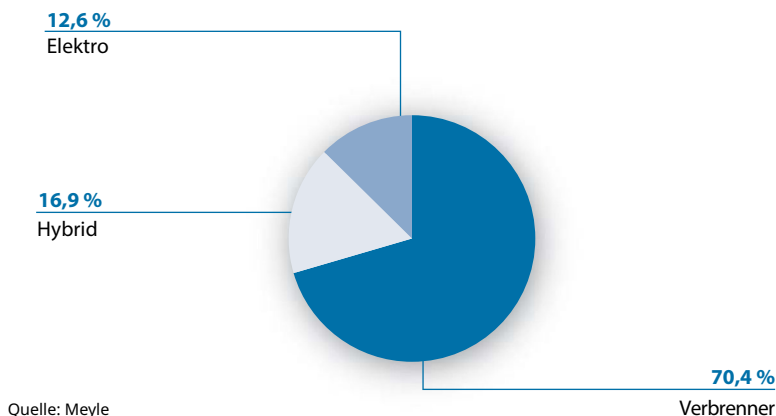
Viele Werkstätten machen heute noch einen großen Bogen um die Reparatur von E-Fahrzeugen – ob das gut gehen kann?

**D**er Independent Aftermarket (IAM) zeigt sich beim Thema E-Mobilität gespalten – das zeigt eine aktuelle Befragung unter 100 freien Werkstätten aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die im Mai 2025 erhobenen Daten offenbaren ein uneinheitli-

## Kurzfassung

Einblicke in die Denke von Werkstätten hat Ersatzteilehersteller Meyle in einer aktuellen Befragung von rund 100 freien Werkstätten in der DACH-Region gewonnen – ein Stimmungsbild aus der Branche.

## Womit Werkstätten heute ihren Umsatz machen



Mit Verbrenner machen Betriebe durchschnittlich über 70 Prozent des Umsatzes.

# „Wer jetzt keine Entscheidung trifft, wird in wenigen Jahren von beiden Seiten überholt.“

Patrick Stüdemann, Meyle

ches Meinungsbild: Etwa die Hälfte der befragten Betriebe sieht ihre Zukunft weiterhin im klassischen Verbrennergeschäft, während die andere Hälfte E-Fahrzeuge als zukunftssträftig einstuft. Ein eindeutiger Branchentrend ist nicht erkennbar.

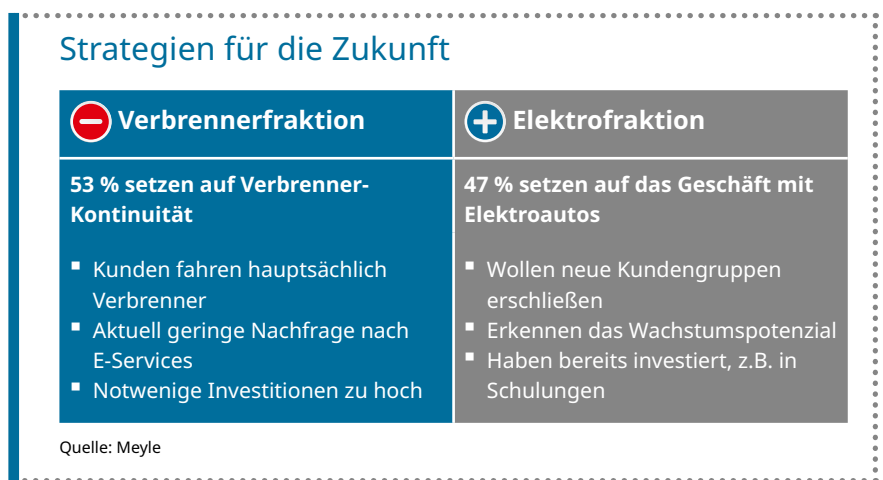
Auffällig ist die Diskrepanz zwischen der Einschätzung der Marktentwicklung und dem tatsächlichen Handeln: Zwar halten 47 Prozent der Werkstätten E-Mobilität für ein wachsendes Geschäftsfeld, jedoch haben nur 16 Prozent bisher in Schulungen für ihr Personal investiert. Selbst unter den Befürwortern der E-Mobilität bildet Weiterbildung bislang eher die Ausnahme.

## Noch nicht angekommen

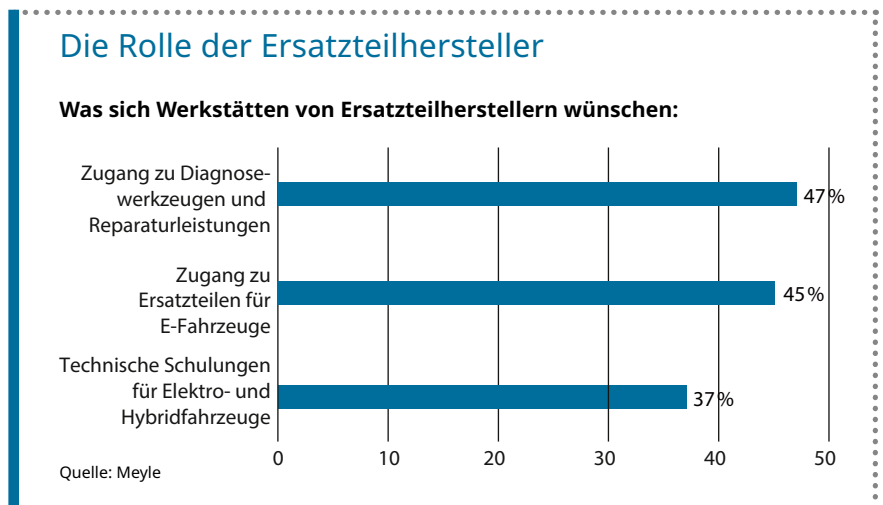
Werkstätten, die auf Verbrennungsmotoren setzen, tun dies in vielen Fällen aus praktischen Gründen. Fast die Hälfte der Befragten gibt an, dass ihre Kundschaft weiterhin überwiegend Fahrzeuge mit klassischem Antrieb nutzt. Hinzu kommen Bedenken bezüglich mangelnder Nachfrage nach E-Service-Leistungen sowie fehlender technischer Ausstattung und hoher Investitionskosten.

Anders bei den Betrieben, die sich auf E-Mobilität ausrichten. Diese verfolgen strategische Ziele: Sie wollen neue Kundengruppen erschließen, sich auf das erwartete Marktwachstum vorbereiten und sich Wettbewerbsvorteile sichern. Viele Werkstätten eint der Wunsch nach konkreter Unterstützung. Gefragt sind vor allem Zugang zu Ersatzteilen und Reparaturlösungen für E-Fahrzeuge, Schulungsangebote für Elektro- und Hybridtechnik sowie Diagnose-Tools.

Die aktuellen Ergebnisse zeigten laut Meyle, dass die Branche an einem Wendepunkt stehe. Während einige Betriebe auf das bewährte Geschäft setzten, orientierten sich andere in Richtung Zukunftstechnologien.



Der Markt ist in der Ausrichtung des Werkstattgeschäfts gespalten.



Abgefragt wurde auch, was Werkstätten von Teileherstellern erwarten.

„Die Spaltung der Branche ist keine Katastrophe, sondern eine Chance für diejenigen, die eine konkrete Strategie verfolgen und entsprechend handeln. Die einen optimieren das etablierte Geschäft, die anderen erobern als Pioniere den Zu-

kunftsmarkt. Beides kann funktionieren, aber wer jetzt keine bewusste Entscheidung trifft, wird in wenigen Jahren von beiden Seiten überholt“, glaubt Patrick Stüdemann, Head of Technical Training bei Meyle. Dietmar Winkler |