

# Diesel

Magazin für das Bosch  
Diesel-Werkstatt-Netzwerk  
Ausgabe 3, 09/2025

# World



## **Wachstumsmarkt**

Mehr Nfz in der  
Dieselwerkstatt

Seite 4

## **BDC Außenposten**

Ein neues  
Wachstumsmodell

Seite 6

## **BDC im Focus**

Ein Leben mit  
Dieselreparaturen

Seite 10





### **Diesel in Off-Highway-Fahrzeugen (OHV)**

Im Einklang mit der Wirtschaft ist auch der Markt für OHV-Fahrzeuge dieselgetrieben – insbesondere im Agrarsektor. Aus technologischer Sicht sind im OHV-Segment aufgrund des Alters vieler Fahrzeuge konventionelle Dieselsysteme vorherrschend. Es gibt jedoch einen sichtbaren Trend\* zur Entwicklung moderner Common-Rail-Systeme, der durch das Streben nach verbesserter Fahrzeugeffizienz und den gültigen Emissionsvorschriften vorangetrieben wird.

\* ACEA Pocket Guide 2024/2025, öffentlicher Bericht. ACEA (l'Association des Constructeurs Européens de l'Automobile) ist die Interessenvertretung der europäischen Automobilhersteller.

# Vorwort

## Liebe Mitglieder des Bosch Diesel-Werkstatt-Netzwerks!

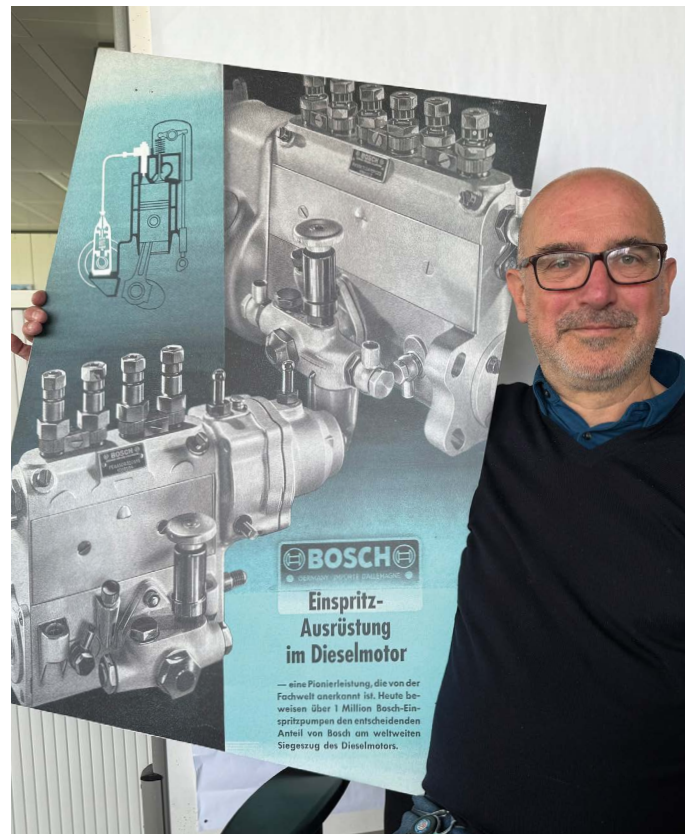
**Willkommen zu dieser Ausgabe des Diesel World Magazine**, einem Leitfaden durch die sich ständig weiterentwickelnde Welt der Dieselsechnik, der Wartungen und dem lebendigen Werkstattmarkt, der diese leistungsstarken Aggregate am Laufen hält. In einer Welt, in der Dieselmotoren immer noch die treibende Kraft der Mobilität und verschiedener anderer wichtiger Sektoren sind, ist es unerlässlich, über die neuesten Trends, Herausforderungen und Innovationen informiert zu bleiben.

**Ich heiße Marco Capasso und kümmere mich als Direktor für das globale Diesel-Aftermarket-Geschäft um den Produktlebenszyklus unserer Aftermarket-Angebote.** Ich arbeite seit über 30 Jahren bei Bosch an verschiedenen Standorten. Aktuell verantworte ich Aufgaben in der globalen Zentrale in Karlsruhe. Unser globales Team betreut die Produktangebote entlang der Wertschöpfungskette, um den Kunden ein Portfolio zu bieten, das ihre Fahrzeuge über ihre gesamte Lebensdauer hinweg betriebsbereit hält.

**Dieses Diesel World Magazins** enthält umfassende Informationen über die vielschichtige Dieselinindustrie. Der globale Kfz-Ersatzteilmarkt, von dem auch das Dieselsegment ein wichtiger Teil ist, wird aufgrund der entscheidenden Bedeutung der Dieselmotorentechnologie voraussichtlich langfristig wachsen. Dieses Wachstum unterstreicht die anhaltende Bedeutung der Wartung und Reparatur von Dieselfahrzeugen – sowohl Pkw als auch Nutzfahrzeuge, einschließlich Off-Highway-Anwendungen.

**Die Alterung der Fahrzeuge ist ein wesentlicher Faktor, der das Wachstum des Ersatzteilmarktes vorantreibt, da ältere Fahrzeuge häufigere Wartungen und Reparaturen erfordern.** Mit dem Durchschnittsalter steigt auch die Nachfrage nach Ersatzteilen und Dienstleistungen. Dieselspezialisten spielen eine wichtige Rolle, indem sie passende Servicelösungen anbieten, die auf die Markt- und Kundenanforderungen abgestimmt sind.

**Allerdings bringt auch die Dieselmotorenwelt ihre Herausforderungen mit sich.** Fortschritte in der Fahrzeugtechnik und -komplexität können das Marktwachstum hemmen, da sie Spezialwissen und Werkzeuge für Diagnose, Reparatur und Austausch erfordern. Moderne Dieselmotoren sind mit hochentwickelten elektronischen Steuergeräten (ECU) ausgestattet, die Fehlercodes speichern. Für eine effektive Fehlersuche ist daher der Einsatz von Diagnosescannern erforderlich. Darüber hinaus begegnet die Branche dem



## Marco Capasso

Director for Global Diesel Aftermarket business

erwarteten Anstieg der Akzeptanz von Elektro- und Hybridfahrzeugen. Dies führt zu einer Nachfrage nach elektrofahrzeugkompatiblen Ersatzteilen und zu potenziellen Veränderungen im Servicebedarf des gesamten Fahrzeugbestands. Das Diesel World Magazine bietet Einblicke in die Auswirkungen dieser Veränderungen auf den Dieselsektor und trägt dazu bei, sich auf die sich wandelnde Automobillandschaft vorzubereiten. Gleich, ob Sie ein erfahrener Dieselmechaniker, ein Flottenmanager, ein Eigentümer-Betreiber oder einfach ein leidenschaftlicher Diesel-Fan sind, das Diesel World Magazine ist Ihre wertvolle Ressource, um in dieser dynamischen Branche die Nase vorn zu behalten.

**Erkunden Sie die Fülle an Informationen auf diesen Seiten zu erkunden und navigieren Sie gemeinsam mit uns durch die Gegenwart und Zukunft der Dieselmotorenwelt.**

Herzliche Grüße

**Marco Capasso**

# Transformation eines Wachstumsmarktes

In der ersten Ausgabe des Diesel World Magazin erläuterte Bosch Vizepräsident Volker Eberlein die globale Entwicklung des Diesel-Ersatzteilmarktes und verwies auf die attraktiven Geschäftsmöglichkeiten in den Segmenten Nutzfahrzeuge (CV) und Off-Highway-Fahrzeuge (OHW). In diesem Artikel wird speziell das Diesel-Werkstattgeschäft und die Bedeutung von Service und Wartung beleuchtet – speziell welche Chancen es mittel- und langfristig mit sich bringt und worauf Betriebe achten müssen, wenn sie sich in Richtung HCV- und OHW-Geschäft orientieren.

## Der Dieselantrieb beherrscht das Off-Highway-Segment

Off-Highway (OHW) beschreibt ein Nutzfahrzeugsegment, in dem es um Baumaschinen, Bagger, Raupenfahrzeuge und Kräne geht. Zahlenmäßig überwiegen hier klar die Diesel-Einspritzsysteme. Diese Dominanz wird auch mit dem Aufkommen alternativer Antriebsarten wie Elektrifizierung oder Brennstoffzellenantrieb über lange Zeit bestehen bleiben. Denn das ganze Segment ist im Wachstum begriffen. Das hat verschiedene Gründe. Dazu



## Diesel bleibt verbreiteter Antrieb bei Nutzfahrzeugen

gehören die wirtschaftliche Entwicklung und die steigende Zahl von Infrastrukturprojekten, die mit Bau- und Industrialisierungsaktivitäten und hohen logistischen Anforderungen eine breite Nachfrage schaffen.

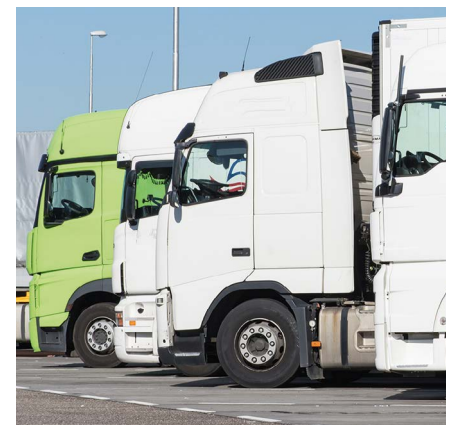
gehören Vertragswerkstätten und freie oder auch firmeneigene Werkstätten, oft innerhalb von Flottenbetrieben. Service und Wartung spielen im Nutzfahrzeugsegment eine entscheidende Rolle. Die Fahrzeuge in diesem Segment



Off-Highway-Betrieb

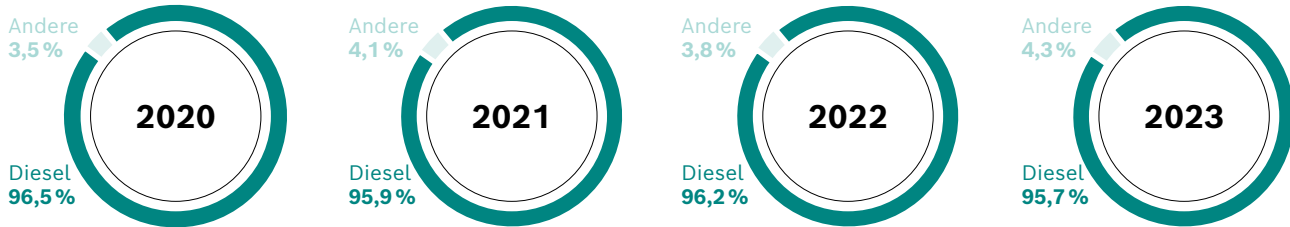
## Mehr Logistik heißt mehr Wartung

Auch innerstädtischer und internationaler Transport nimmt zu. Dabei sind leichte oder schwere Nutzfahrzeuge im Einsatz, die in diesem Segment besonders hohe jährliche Fahrleistungen erbringen und oft eine lange Lebensdauer haben. Besitzer sind Einzel-, Flotten-, Miet-, Leasing-, Industrie- oder Staatsunternehmen. Der Servicebetrieb wird durch unterschiedliche Modelle organisiert. Dazu



Flottenbetrieb

## Verkäufe neue Nfz: Anteil an Dieselantrieben bleibt bei Nutzfahrzeugen gleich



2020–2023: Der Marktanteil neu verkaufter Diesel-Nfz blieb mit rund 96% konstant (Quelle: ACEA European Automobile Manufacturers' Association, Pocket Guide 2024/2025)

sind oft einem harten Einsatz ausgesetzt und arbeiten unter schwierigen Bedingungen. Das erfordert regelmäßige Wartung, um optimale Leistung und Langlebigkeit zu gewährleisten. Die Service- und Wartungsanforderungen für Nutzfahrzeuge sind vielfältig und richten sich nach den Bedürfnissen des Fahrzeugbetriebs. Flottenbetreiber benötigen beispielsweise spezielle Wartungsprogramme, um die Fahrzeuge in Top-Zustand zu halten, Ausfallzeiten zu minimieren und so die maximale Betriebseffizienz sicherzustellen. Vermietungs- und Leasingunternehmen legen bei den strengen Wartungsplänen eher das Augenmerk darauf, den Wert und die Zuverlässigkeit der Fahrzeuge zu erhalten.

### Große Umsatzchancen durch Mehrmarkenservice

Auch freie Werkstätten spielen bei der Wartung von Nutzfahrzeugen eine wichtige Rolle. Sie bieten Flexibilität und decken häufig ein breites Spektrum an Fahrzeugmarken und -modellen ab. Sie eignen sich besonders als Alternative für Fahrzeugbesitzer, die Wert auf individuellen Service und kostengünstige Wartungslösungen legen.

### Serviceunterstützung für Flottenbetriebe

Firmeneigene Werkstätten für Flotten sind spezielle Einrichtungen, die von Flottenbetreibern verwaltet werden, um die Wartung ihrer Fahrzeuge zu optimieren und Ausfallzeiten zu minimieren.

### Immer up-to-date bei neuen Servicetechnologien

Service- und Wartung für Nutzfahrzeuge umfassen ein breites Spektrum an Aufgaben – darunter Routineinspektionen, Ölwechsel, Filterwechsel, Wartung des Bremsensystems, Motordiagnose, Überprüfung des elektrischen Systems und mehr. Vorbeugende Wartungsprogramme sind unerlässlich, um potenzielle Probleme zu erkennen und zu beheben, bevor sie eskalieren. Das verringert das Risiko unerwarteter Ausfälle und kostspieliger Reparaturen. Darüber hinaus hat die zunehmende Integration fortschrittlicher Technologien in Nutzfahrzeuge, wie Telematik und vorausschauende Wartungssysteme, die Art und

Weise, wie Service und Wartung angegangen werden, verändert. Diese Technologien zur Echtzeitüberwachung der Fahrzeugleistung ermöglichen proaktive Wartungseingriffe und vorausschauende Analysen, um die Fahrzeugverfügbarkeit zu optimieren und die Betriebskosten zu senken.

**Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Service- und Wartung für Nutzfahrzeuge vielfältig und für die Gewährleistung der Zuverlässigkeit, Sicherheit und Effizienz dieser Fahrzeuge von wesentlicher Bedeutung sind. Angesichts der kontinuierlichen Weiterentwicklung von Fahrzeugtechnologien und der Nachfrage nach nachhaltigen und kostengünstigen Lösungen werden sich die Werkstatteleistungen für Nutzfahrzeuge weiter anpassen um den sich verändernden Bedürfnissen gerecht zu werden.**

### Wartung schwerer Maschinen im Off-Highway-Segment

Zum Off-Highway-Segment mit Landwirtschaft, Bauwesen und Bergbau sowie Antrieben für Schifffahrt, Energieerzeugung und Industrie gehören schwere Maschinen und Geräte. In diesem Zusammenhang ist der Fokus auf Service und Wartung von entscheidender



**David Toth**

Bosch Diesel Workshop Concept Manager  
Europe and Middle East



Tanklastzug

Bedeutung, um die Zuverlässigkeit, Leistung und Langlebigkeit von Off-Highway-Maschinen sicherzustellen. Proaktive Wartungsstrategien, einschließlich regelmäßiger Inspektionen und vorbeugender Wartung, sind unerlässlich, um Ausfallzeiten zu minimieren und die Lebensdauer dieser Fahrzeuge und Geräte zu verlängern. Fortschrittliche Diagnosetools und -technologien spielen eine Schlüsselrolle bei der schnellen und genauen Diagnose von Problemen, was zu schnelleren Reparaturen und einer Minimierung von Betriebsunterbrechungen führt. Darüber hinaus sorgen spezielle Wartungsprogramme, die auf die besonderen Anforderungen von Schwermaschinen zugeschnitten sind, dafür, dass diese die nötige Pflege und Aufmerksamkeit erhalten, um einen zuverlässigen und effizienten Betrieb zu gewährleisten.

#### **Mit Service Trainings Wissensvorsprung erwerben**

Da die Maschinen immer fortschrittlicher und komplexer werden, ist auch die Schulung und Weiterentwicklung von

qualifizierten Technikern und Wartungspersonal von entscheidender Bedeutung. Durch laufende Schulungsprogramme wird sichergestellt, dass das Wartungspersonal über die erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten verfügt, um mit den neuesten Technologien umzugehen und Wartungsaufgaben effektiv durchzuführen. Da sich das Off-Highway-Segment weiterentwickelt, wird die Bedeutung von Service und Wartung voraussichtlich noch weiter zunehmen, wobei Fortschritte bei proaktiven Wartungsstrategien, Diagnosetools, speziellen Wartungsprogrammen und qualifiziertem Personal zu einer verbesserten Zuverlässigkeit, Leistung und Langlebigkeit von Off-Highway-Fahrzeugen und -Geräten beitragen. Diese Entwicklungen werden eine entscheidende Rolle dabei spielen, sicherzustellen, dass Off-Highway-Maschinen weiterhin den Anforderungen der modernen Off-Highway-Industrie gerecht werden und auch in den anspruchsvollsten Umgebungen zuverlässig und effizient arbeiten.

### **Wartung und Reparatur im Nfz- und OHW-Segment**

Bosch unterstützt Werkstätten beim Service von Nutz- und Off-Highway-Fahrzeugen:

- Landwirtschaft
- Bau
- Bergbau und Forstwirtschaft
- Marine
- Stromerzeugung
- Industrie



# Weltweit erster Bosch Diesel Center Außenposten

Der Automobilmarkt verändert sich ständig und rasant. Jedes Jahr wird deutlicher, dass verschiedene Technologien auf dem Markt koexistieren: von Antriebsinnovationen, die zunehmend im Mobilitätsökosystem präsent sind, bis hin zu traditionellen Verbrennungsfahrzeugen, die im Werkstattgeschäft nach wie vor die Hauptrolle spielen. Insbesondere bei Fahrzeugen mit Dieseleinspritzsystemen behauptet Bosch seine starke Position unter den führenden Autoteilelieferanten weltweit und prognostiziert, dass der Diesel-Ersatzteilmarkt auch in den kommenden Jahren sehr attraktiv bleiben wird. Das Bosch Diesel Netzwerk bleibt ein wesentlicher Bestandteil der Strategie, um die beste Unterstützungsabdeckung im Markt zu gewährleisten.

## Bosch Diesel Center Außenposten – ein neues Werkstattkonzept

Angesichts der Herausforderungen der Zukunft und des Wunsches einiger Werkstätten, ihr Geschäft mithilfe einer Bosch Marke zu erweitern, wurde in Brasilien ein neues Expansionsmodell entwickelt. Der Bosch Diesel Center Außenposten – ein exklusives Konzept für bestehende Bosch Diesel



Drei Generationen Diesel-Spezialisten: Matheus, Lauro and Danilo Karling.



## Außenposten – neues Expansionsmodell im Bosch Diesel Netzwerk

Center (BDC), die wachsen und regionale Potenziale nutzen möchten. Mit diesem neuen Konzept können Werkstätten eine zusätzliche Bosch Diesel-Werkstatt eröffnen. Durch die Anbindung an das bestehende Bosch Diesel Center profitieren sie von geringeren Investitionen und einer optimierten Servicestruktur, da die vorhandenen Labore und die Infrastruktur am Hauptsitz der Werkstatt genutzt werden können. Mit diesem neuen Geschäftsmodell können durch eine Außenstelle mehr Kunden gewonnen und betreut werden – selbst in mehreren hundert Kilometern Entfernung vom Haupt-Bosch Diesel Center.

Im Jahr 2024 wurde in Passo Fundo

im brasilianischen Rio Grande do Sul der weltweit erste Bosch Diesel Center Outpost eröffnet. Der Outpost ist eine Tochtergesellschaft von Tecnodiesel, einem Bosch Diesel Center im 200 km entfernten Santo Ângelo.

Tecnodiesel ist seit 1991 ein Familienunternehmen, eine Referenz in der Region und wird von drei Generationen geführt: dem Gründer Lauro Karling, seinem Sohn Danilo und seinem Enkel Matheus. Sie traten 2008 als Bosch Diesel Service dem Bosch Netzwerk bei, wurden 2019 zum Bosch Diesel Center und gehen nun den nächsten Schritt in die Zukunft ihres Unternehmens, indem sie mit diesem neuen Konzept Pionierarbeit leisten.



Matheus Karling leitet den neuen BDC-Außenposten

**Das Diesel World Magazine sprach mit dem Geschäftsführer Matheus Karling,** der den Bosch Diesel Center Außenposten bewusst am 1. Mai 2024 eröffnete, also am selben Tag, an dem sein Vater und sein Großvater vor 33 Jahren ihre Hauptwerkstatt gründeten.

**Frage: Wie kam es zu der Möglichkeit, der weltweit erste BDC-Außenposten zu werden?**

**MK:** Ich war bereits an einer Expansion des Familienunternehmens interessiert, als uns der Bosch Berater und Thiago, der für die Bosch Diesel Network-Strategie in Brasilien verantwortlich ist, die Möglichkeit der Eröffnung eines Bosch Diesel Center Outpost in Passo Fundo ankündigten. Wir erkannten das große Potenzial der Region und die Eröffnung einer Erweiterung unserer Werkstatt unter der Marke Bosch Diesel Center war der perfekte Anreiz für den nächsten Schritt.

**Frage: Was sind Ihrer Meinung nach die Vorteile des BDC-Außenposten-Konzepts?**

**MK:** Passo Fundo ist ein „Haifischbecken“ für den Dieselreparaturmarkt. Obwohl wir in Santo Ângelo gut bekannt sind, müssen wir uns in dieser Region erst einen Namen machen und einen guten Ruf aufbauen. Die Marke Bosch ist ein wichtiger Impulsgeber für unser Geschäft, insbesondere aufgrund der Qualität und Glaubwürdigkeit, die mit dem Bosch Diesel Network verbunden ist. Der Hauptvorteil dieses neuen Konzepts waren die

niedrigen Anfangsinvestitionen, die einen kostengünstigeren Start in der Region ermöglichten, obwohl wir uns entschieden haben, die von Bosch festgelegten Mindestanforderungen etwas zu übertreffen.

**Frage: Warum haben Sie sich entschieden, in dieses Konzept zu investieren, anstatt ein neues BDS oder BDC zu eröffnen?**

**MK:** Passo Fundo ist eine wichtige Mikroregion des Bundesstaates und wir glauben an das Zukunftspotenzial der Region. Ein zu kleines Gebäude wäre nicht sinnvoll gewesen. Darüber hinaus war unser imposantes Gebäude Teil unserer Strategie, unser Ziel zu kommunizieren, qualitativ hochwertige Dienstleistungen anzubieten und einen Unterschied zu machen. Wir begannen mit den Mindestanforderungen und als wir die Bedürfnisse der Region besser verstanden, investierten wir schrittweise in zusätzliche Kapazitäten wie das konventionelle Diesellabor. Obwohl es für dieses neue Konzept nicht zwingend erforderlich ist, verlangt die starke Agrarindustrie in dieser Region es. Viele Maschinen und Off-Highway-Anwendungen sind mit älterer Technologie ausgestattet. Daher müssen wir darauf vorbereitet sein, sie zu unterstützen. Die Struktur des Haupt-BDC bleibt jedoch grundlegend. Dort verfügen wir über den Reinraum, die Prüfstände und die Reparaturwerkzeuge, um reparierte Injektoren und Pumpen mit Bosch Quality Scan im Außenposten anzubieten, ohne zusätzliche Investitionen.



Saubere Umgebung für Tests und Reparaturen an Dieselmotoren

**Frage: Was waren bisher die größten Herausforderungen?**

**MK:** Zu Beginn bestand die größte Herausforderung darin, die Anforderungen der Region zu verstehen und die richtige Struktur, Ausrüstung und Werkzeuge für die unterschiedlichen Anwendungen zu finden. Der Fuhrpark ist sehr vielfältig, und wir werden immer wieder überrascht – insbesondere von der konventionellen Technologie, die bei uns weit verbreitet ist. Glücklicherweise konnten wir einen Prüfstand und Werkzeuge von einer anderen Bosch Werkstatt kaufen, die gerade schloss, sodass wir nicht zu sehr auf die Labore der BDC-Hauptwerkstatt angewiesen waren. Unsere aktuelle Herausforderung besteht darin, unsere Preise wettbewerbsfähig zu gestalten. Die breite Masse wird bereits von anderen unabhängigen Werkstätten bedient, sodass unsere ersten Serviceaufträge von Zwischenhändlern kamen, die ihre Reparaturen an uns weiterleiten. Wir müssen die Endkunden direkt erreichen, um ihr Vertrauen zu gewinnen und sie für den Outpost zu begeistern – um unsere Differenzierung zu demonstrieren. Eine unserer Maßnahmen bestand darin,

eine technische Veranstaltung von Bosch im Outpost zu bewerben und andere Werkstätten aus der Region zur Teilnahme einzuladen, um ihnen unser Qualitätskonzept vorzustellen.

**Frage: Wie nehmen Sie die Auswirkungen des neuen Konzepts auf das Erlebnis Ihrer Kunden wahr?**

**MK:** Ich sehe eine strategische Dualität im Geschäftsmodell von BDC Outpost: Als Investor sehe ich den Vorteil, mit einer schlankeren Struktur eröffnen zu können, die kleinere Investitionen und schnellere Renditen ermöglicht, und mit Plug-and-Play-Lösungen arbeiten zu können – was die ursprüngliche Idee dieses Konzepts war. Auf der anderen Seite stehen die hervorragende Struktur, die Sauberkeit und die Schönheit des Gebäudes. In seiner Ähnlichkeit mit einem Bosch Diesel Center ist es ein unbestreitbares Marketinginstrument, das unsere Differenzierung und Glaubwürdigkeit deutlich macht, insbesondere für die Zielkunden, die Wert auf Qualität und eine hervorragende Struktur legen und den Mehrwert erkennen. Von zehn Kunden, die wir betreuen, sind mindestens acht von





EPS 815: Bosch Prüfgerät für konventionelle Pumpenreparaturen

unserer Struktur beeindruckt, und wir wissen, dass dieses Feedback die Entscheider erreicht. Wir haben auch festgestellt, dass wir eine veränderte Wahrnehmung bei anderen Werkstätten bewirkt haben, da auch sie nach unserem Einzug begonnen haben, ihre Räumlichkeiten zu verbessern.

**Frage: Was sind Ihre Erwartungen für die Zukunft? Wenn das Modell erfolgreich ist, denken Sie darüber nach, es auszuweiten oder anderen Unternehmern in der Branche zu empfehlen?**

**MK:** Ja, wir planen bereits, in den nächsten Jahren in eine andere nahegelegene Region zu expandieren – vielleicht mit einer kleineren Struktur, die sich schneller amortisieren würde. Als Unternehmer dachte ich über neue Investitionen nach, aber aufgrund der hohen Kosten für die Eröffnung einer weiteren BDC-Werkstatt auch über die Ausweitung auf ein anderes Segment. Das BDC-Outpost-Konzept hat unseren Wunsch, weiterhin bei

Bosch zu investieren, neu entfacht. Mit niedrigeren Anfangsinvestitionen können wir dieses Segment weiterführen und das Potenzial anderer Regionen mit weniger finanziellem Risiko erschließen. Wahrscheinlich werden wir in diesem Geschäft bald die gleiche Struktur wie ein BDC haben, können aber langsam wachsen, während wir den Markt beobachten. Die Marken Bosch und Tecodiesel mit all ihrem Wissen und ihrer Geschichte werden uns einen wichtigen Vorteil für den Start in anderen Regionen verschaffen.



**Bianca Padovani**  
Product Specialistin  
für Common-Rail  
und Strategien  
Brazil/Argentina



**Thiago Ribeiro**  
Bosch Diesel-Spezialist  
Brasilien



# Bosch Diesel Center – herausragend in der Region

Bereits als Kind lernte Sebastian Wojenkowski in der 1990 gegründeten Werkstatt seines Vaters den Umgang mit Dieselsystemen. Heute ist er Eigentümer des InterDiesel Wojenkowski Bosch Diesel Centers im nordpolnischen Itawa, 160 km südlich von Danzig. Um andere Dieselwerkstätten mit ähnlichen Marktherausforderungen zu unterstützen, wollte das Diesel World Magazine mehr über die Hintergründe erfahren. Wir sprachen mit Sebastian Wojenkowski.

## Frage: Wie begann Ihr Abenteuer mit Diesel?

**SW:** Ich habe mein Unternehmen 2008 gegründet, aber seine Wurzeln reichen bis ins Jahr 1990 zurück, als mein Vater sich selbstständig machte. Zuvor arbeitete er in Motorwerkstätten und spezialisierte sich schließlich auf die Einstellung von Pumpen für Fahrzeuge wie den Star 200. Angefangen hat alles im Keller nach Feierabend, bis die Arbeit so groß wurde, dass ich mich voll und ganz darauf konzentrieren musste. Ich war damals sieben Jahre alt und rieche seit meiner Kindheit Diesel.



Sebastian Wojenkowski



## Aufgewachsen mit Dieselsystemen und Pflicht am Kunden

### Frage: Was waren am Anfang die Herausforderungen?

**SW:** Ich begann mit 19 Jahren neben meinem Studium bei meinem Vater zu arbeiten. Damals mangelte es an Ausrüstung und Wissen, insbesondere an den Regeldaten. Wir reparierten hauptsächlich ältere Konstruktionen; Anfragen zu Pumpe-Düse-Einheiten oder Common-Rail-Systemen kamen nur sporadisch. Ein weiteres Hindernis war es, meinen Vater von einer Investition zu überzeugen. Ich war jung, fleißig und wollte mich weiterentwickeln. Wir kauften unsere erste Pumpe-Düse-Maschine in Warschau und begannen, die Einheiten weitgehend nach dem Prinzip von Versuch und Irrtum zu reparieren. Das war zeitaufwändig, sodass wir oft bis spät

in die Nacht arbeiteten. Es waren harte Zeiten. Später wurden Schulungen angeboten. Die Verfügbarkeit von Ersatzteilen verbesserte sich, und unser Wissen wuchs, nicht nur durch unsere eigenen Erfahrungen, sondern auch durch Gespräche mit anderen Servicezentren.

### Frage: Warum haben Sie sich entschieden, dem Bosch Diesel Service Netzwerk beizutreten?

**SW:** Ich wollte in unserer Region auffallen. Niemand in der Gegend gehörte zum Netzwerk. Damals boomten EU-Fördermittel, die Nachfrage am Markt war groß und große Servicezentren eröffneten. So konnte ich nicht untergehen. Es bedeutete auch Servicequalität und neue Kunden, vielleicht anspruchsvoller, aber

bereit, für gute Arbeit mehr zu bezahlen. Ich traf damit ins Schwarze. Ich erinnere mich, dass ich mich fragte, ob das Logo manche Leute abschrecken könnte, aber tatsächlich wirkte es nach dem Aufhängen des Schildes wie ein sprichwörtlicher Köder. Von diesem Moment an spürte man, wie das Geschäft deutlich anzog.

**Frage: Was unterscheidet Ihren Service von anderen?**

**SW:** Ich habe immer Wert darauf gelegt, den Kunden zuzuhören und nicht nur die Ergebnisse vom Prüfstand zu betrachten. Ehrlichkeit und Hilfsbereitschaft sind grundlegend. Manchmal berichten Kunden von Startproblemen und schicken uns Injektoren. Nach der Prüfung geben wir nicht nur an, welche repariert werden müssen, sondern versuchen nach der Auswertung der Ergebnisse auch, mögliche weitere Probleme im Fahrzeug zu identifizieren. Wir empfehlen die Reparatur des gesamten Satzes, da dies für Ruhe sorgt und auch kommenden Verschleiß berücksichtigt. Die Entscheidung liegt jedoch immer beim Kunden. Bei Nutzfahrzeugen sieht die Sache etwas anders aus. Hier versuchen wir immer, sie von einer Reparatur des gesamten Satzes zu überzeugen. Wir wissen, dass eine spätere mögliche Reparatur für den Kunden Zeitverlust und damit Kosten bedeutet. Piezoelektrische Injektoren sind ein gutes Beispiel. Wir reparieren sie nicht.

Wir haben es versucht, aber trotz korrekter Testergebnisse und Zuweisung von IMA-Codes liefen die Motoren nach dem Einbau nicht einwandfrei. Kürzlich kam ein Kunde mit bereits regenerierten Injektoren, und trotz korrekter Ergebnisse auf dem Prüfstand empfahlen wir dennoch, diese auszutauschen. Das Problem war behoben. Der Verkauf eines neuen oder eines Bosch eXchange-Injektors bedeutet für mich Sicherheit. Ich bin sicher, dass der dann einwandfrei funktioniert.

**Frage: Sehen Sie Ihren Dienst als Vorbild?**

**SW:** Ich habe mich nie als Vorbild gesehen. Ich sehe immer noch, dass manche Dinge verbesserungswürdig sind. Man darf sich nicht auf seinen Lorbeeren ausruhen. Aktuell ist alles in Ordnung, aber der Markt und die allgemeine Situation sind dynamisch. Besonders was das Humankapital betrifft. Probleme gibt es in jedem Unternehmen. Ich kann nicht leugnen, dass ich auch Glück hatte. Als ich jung war, war ich nicht überzeugt, dass diese Branche meine Zukunft ist. Ich hatte viele verschiedene Ideen – aber es blieb am Ende beim Diesel.

**Frage: Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie derzeit?**

**SW:** 25 Personen, davon 19 in der Werkstatt.



Foto: Habibi-Headovic

**Frage: Ist es schwierig, technisches Personal zu finden? Müssen Sie Mitarbeiter von Grund auf neu einarbeiten?**

**SW:** Auf jeden Fall, müssen wir sie ausbilden. Selbst bei der Suche nach Mitarbeitern stelle ich nicht das Kriterium, dass sie Mechaniker sein oder einen Universitäts- oder Berufsschulabschluss haben müssen. Wenn jemand keine Erfahrung hat, aber bereit ist, können wir ihm den Job beibringen. Bei Mechanikern, die direkt an Autos arbeiten, ist die Situation anders. Hier ist Erfahrung gefragt. Es hat sich aber gezeigt, dass es tatsächlich am schwierigsten ist, Kundendienstpersonal zu finden.

Derzeit arbeiten Mitarbeiter im Kundendienst, die bereits mit dem Produkt gearbeitet haben. Damian kümmerte sich um die Pumpen, Mariusz reparierte die Injektoren und Błażej kümmerte sich um die Pumpe-Düse-Einheiten. Für mich war es einfacher, jemanden für den Austausch in der Werkstatt zu finden, als jemanden für das Büro. Meine Kollegen kommen jetzt dank ihrer Erfahrung und ihres zuvor erworbenen Wissens sehr gut zurecht.

Ich hatte früher eine Kundendienstmitarbeiterin aus der Automobilbranche eingestellt, die sich jedoch trotz langjähriger Erfahrung nicht in der Dieselmotorenwelt zurechtfindet. Unsere Ania ist eine Ausnahme; sie arbeitet seit etwa zehn Jahren bei uns. Zuvor hatte sie nur durch die alltägliche Nutzung von Fahrzeugen Kontakt zur Automobilbranche. Sie eignete sich schnell das nötige Wissen an, sei es durch Beobachtung, Gespräche mit mir oder anderen Kollegen. Sie ist ein echtes Juwel.

**Frage: Wie unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter bei ihrer täglichen Arbeit und wie bauen Sie ein Team auf, damit die Menschen länger im Unternehmen bleiben möchten?**

**SW:** In der Beziehung zwischen Chef und Mitarbeiter gibt es keine Barrieren, es ist eher eine Partnerschaft. Das ist ein wichtiger Faktor. Ich denke, die Atmosphäre und ein gut eingespieltes Team sind ebenso wichtig. Probleme entstehen, wenn Menschen nicht miteinander auskommen. Es gibt Leute, die kommen zur Arbeit, machen ihre Arbeit, ohne Rücksicht auf die Atmosphäre oder den Vorgesetzten und gehen dann wieder. Junge Leute erleben die Probleme der Kollegen und des Unternehmens – sie sind sensibler.

**Frage: Was halten Sie von der Generation Z?**

**SW:** Das ist ein etwas anderes Thema. Aber ich glaube, man sagt immer über die nächste Generation, dass sie nicht mehr dieselbe ist. Das haben sie auch über uns gesagt. Ich beneide sie nicht und ich muss zugeben, dass wir unsere Kinder wahrscheinlich überbehüten. Wir wollen das Beste, aber das ist wahrscheinlich nicht der richtige Weg.

**Frage: Kommen wir nun zu den technischen Dingen. Wie sieht Ihr Maschinenpark aktuell aus?**

**SW:** Wir haben zwei DCI700, zwei EPS 200 und zwei EPS 708, von denen eine, wie Sie gesehen haben, am Eingang ausgestellt ist. Eine davon verwenden wir für Common-

Rail-Pumpen, weil sie sich darauf gut bearbeiten lassen, die andere wurde durch die DCI ersetzt, weil sie schneller und effizienter sind. Darüber hinaus verfügen wir über acht Prüfstände anderer Hersteller und vier ältere aus polnischer Produktion, die wir für konventionelle Systeme nutzen. Interessanterweise arbeiten wir mit diesen älteren Systemen noch immer viel.

**Frage: Welche weiteren Leistungen bieten Sie neben der Komponentenreparatur an? Bieten Sie Ersatzwagen, mobilen Service oder Kooperationen mit Flotten an?**

**SW:** Neben der Reparatur von Teilen, die uns jemand gebracht oder per Kurier geschickt hat, reparieren wir auch ganze Fahrzeuge, wobei unser Schwerpunkt auf Dieselfahrzeugen liegt. Für Dienstleistungen wie Glühbirnen- oder Ölwechsel haben wir keine Zeit. Einfachere Dienstleistungen nehmen wir nicht an. In der Werkstatt warten wir Pkw, Lkw und Baufahrzeuge. Mittlerweile verfügen wir über zwei Lader, mit denen wir Komponenten zerlegen und Tanks reinigen. Allein die Demontage nimmt viel Zeit in Anspruch.

Wir haben mobile Servicefahrzeuge in unserem Fuhrpark. Wir machen keine Werbung dafür und fahren nur wenige Male. Wir nutzen sie nur, wenn es nötig ist. In der Werkstatt gibt es viel mehr Möglichkeiten. Wir warten Lkw-Flotten; viele Unternehmen arbeiten mit uns zusammen. Natürlich nur im Bereich Kraftstoffsysteme. Für einen umfassenden Service bräuchten wir eine zweite Werkstatt und doppelt so viele Mitarbeiter – um dann eine zweimal so große Menge Probleme zu lösen.

Der Bau des aktuellen Hauptsitzes war eine Herausforderung und mit viel Stress verbunden. Der vorherige Standort in der Stoneczna 1 war räumlich begrenzt und wurde im Jahr 2000 von meinem Vater erbaut. Wir sind seit fast sechs Jahren am aktuellen Standort.

**Frage: Also als Covid begann?**

**SW:** Genau. Wir sind im November eingezogen, die Arbeiten liefen gut, und im Februar/März kam es dann zum Lockdown. Wir kauften damals die DCI und andere Bänke. Mietverträge mussten abbezahlt werden, ein Kredit für das Gebäude – und plötzlich gab es keine Arbeit mehr. Da konnte man von einem Tag auf den anderen graue Haare kriegen. Es war stressig für die ganze Firma, und damals arbeiteten etwa 20 Leute dort. Sie waren sich nicht sicher, ob der Chef genug hatte, um ihre Gehälter zu zahlen. Zum Glück kam die Arbeit nach über einem Monat allmählich wieder an. Es war ein unglücklicher Moment. Erst der Bau, dann der Umzug, und als wir gerade aufatmen und den Komfort und die ergonomischen Arbeitsbedingungen genießen konnten, kam die Pandemie. Am vorherigen Standort waren die Bedingungen, wie ich sagen kann, hart. Es gab keine Belüftung, und der Common-Rail-Raum hatte kein Fenster nach draußen. In der neuen Zentrale



Vollausstattung mit Prüftechnik in der Werkstatt

arbeiten alle komfortabel. Wenn neue Mitarbeiter zur Arbeit kommen, sehen sie diese angenehmen Bedingungen. Diejenigen, die am vorherigen Standort mit uns gearbeitet haben, schätzen die neue Zentrale jedoch am meisten.

**Frage: Sehen Sie Trends hinsichtlich der Kundengruppen und der Fahrzeuge, mit denen Sie arbeiten?**

**SW:** Generell machen wir viele Lkw. Polen verfügt über einen der größten Fuhrparks Europas, wenn nicht sogar den größten. Die Fahrzeuge sind aktuell recht neu, man sieht Investitionen in den Fuhrpark. Es ist nicht mehr derselbe Fuhrpark wie vor zwanzig Jahren, als die Fahrzeuge bereits abgenutzt und aus dem Westen importiert waren. Außerdem erkennt man das Bewusstsein der Firmeninhaber, die nicht warten, bis ihr Auto eine Panne hat. Wenn sie einen lautereren Motorlauf, einen erhöhten Kraftstoffverbrauch oder andere, auch nur sporadische Probleme feststellen, melden sie den Lkw zur Wartung an. Abgesehen davon, dass wir hauptsächlich Pkw warten, was angesichts der großen Anzahl auf dem Markt verständlich ist, besteht die zweite Gruppe, die sich in den letzten zehn Jahren sehr dynamisch entwickelt hat, aus Baumaschinen, insbesondere Ladern, die auch in der Landwirtschaft eingesetzt werden. Viele dieser Geräte wurden nach Polen importiert, daher gibt es auch viele Reparaturen. Interessant ist das wachsende Interesse an der Reparatur konventioneller Systeme, die vor allem in verschiedenen Maschinentypen noch vorhanden sind. Meiner Meinung nach liegt das daran, dass immer weniger Werkstätten diese Systeme reparieren können. Ältere Fachkräfte sind in Rente gegangen, und es ist schwierig, jungen Leuten das beizubringen. Bei älteren

Lösungen gibt es keine so präzisen Anleitungen, und manchmal muss man sowohl seine Sinne als auch seine Erfahrung einsetzen. Marek, der praktisch von Anfang an – etwa 1992 oder 1993 – bei uns arbeitet, arbeitet in unserem Unternehmen an konventionellen Systemen. Andrzej arbeitet seit 27 Jahren bei uns. Sie beherrschen ihr Handwerk bereits.

**Frage: Und wie sehen Sie die Zukunft?**

**SW:** Ich kann die Zukunft in 20 Jahren nicht vorhersagen. Zumindest für die nächsten zehn Jahre bin ich gelassen. Es wird genug Arbeit für uns geben, denn ich sehe keine Alternative zum Diesel, insbesondere bei Nutzfahrzeugen. Die aktuelle Situation zeigt, dass Elektroautos und Elektromobilität einen schlechten Start hatten. Wir müssen noch warten, denn meiner Meinung nach wird es einen technologischen Durchbruch geben müssen.

Bei Pkw zeigen die Daten, dass Benzinmotoren bei Neuwagen dominieren. Seit Covid beobachte ich jedoch eine Tendenz zur Reparatur dieser älteren Fahrzeuge. Damals, aufgrund des Mangels an neueren Modellen auf dem Markt und heute vielleicht aus Angst vor teuren Reparaturen, ist es besser, in das aktuelle Modell zu investieren. Es kam vor, dass wir Einspritzdüsen reparierten, die wir seit drei Jahren nicht mehr in der Werkstatt gesehen hatten – zum Beispiel von Renault.

**Frage: Wie nehmen Sie die lokale Konkurrenz wahr?**

**SW:** Was den lokalen Markt betrifft, haben wir eine stabile Situation und gute Beziehungen. Ich beschwere mich nie über den Wettbewerb um Kunden, da Probleme oft durch Benutzerfehler verursacht werden. Der nächstge-

legene Bosch Diesel Service ist BDS Mądry aus Olsztyn, mit dem wir ebenfalls gute Beziehungen pflegen. Wir sitzen im selben Boot und müssen uns gegenseitig respektieren und unterstützen. Bei den BDS-Netzwerktreffen sieht man, dass die Beziehungen sehr kollegial sind. Werkstätten, die direkte Konkurrenten sind, sitzen zusammen am Tisch, reden und lachen.

**Frage: Vor welchen Herausforderungen stehen Sie derzeit?**

**SW:** Neben dem Mangel an Fachkräften auf dem Markt ärgert mich die Bürokratie am meisten, wie es bei der Führung eines Unternehmens üblich ist. Berichte, Umweltberichte, Erklärungen, Hygieneinspektionen – einige davon erfordern Tests, die nur von zertifizierten Laboren durchgeführt werden. Zum Glück kümmert sich meine Frau um solche Angelegenheiten, sodass ich mich auf die Arbeit konzentrieren kann. Weitere Herausforderungen sind die Kosten. Angefangen bei den immer höheren Steuern oder anderen Gebühren wie Strom- oder Personalkosten. Unsere Dienstleistungen werden teurer und es wird immer unrentabler.

**Frage: Und bereiten Sie sich in irgendeiner Weise auf die Zukunft vor? Mit der neuen Zentrale sind Sie ja zum Teil vorbereitet.**

**SW:** Wir beobachten den Markt für verfügbare Geräte. Wir möchten stets auf dem neuesten Stand sein. Lösungen, die die Servicequalität verbessern und die Reparaturzeit verkürzen, sind für uns immer interessant. Wir sind gespannt, was der DCP 800 zu bieten hat. Wenn die Leistung auf dem Niveau des DCI 700 liegt, ist es wahrscheinlich nur eine Frage der Zeit, bis wir ihn bekommen. Ein großer Nachteil ist die Entwicklungszeit; dieses Gerät ist sehr spät. Wir beschäftigen uns nicht nur mit Prüfständen, sondern auch mit Diagnosetestern. Wir haben den KTS für Pkw und

den KTS Truck. Darüber hinaus verfügen wir über weitere Geräte, da wir ein sehr breites Spektrum an Fahrzeugen betreuen und stets auf dem neuesten Stand sein müssen.

**Frage: Welchen Rat würden Sie anderen Workshops geben, um erfolgreich zu sein?**

**SW:** Eine Werkstatt von Grund auf zu eröffnen und in die Dieselmotoren einzusteigen, ist eine große Herausforderung. Ich kann mir nicht vorstellen, einen solchen Service ohne Erfahrung von Grund auf neu aufzubauen. Es ist viel Arbeit. Die Ausrüstung ist nicht alles; vieles, wenn nicht sogar alles, hängt vom menschlichen Faktor ab. Mit etwas gesundem Menschenverstand wird es immer noch Platz für neue Werkstätten geben, aber es erfordert viel Opfer. Es gibt immer noch Arbeit, denn vor zwanzig Jahren war ein Auto pro Familie Standard. Jetzt sieht das ganz anders aus. Wir werden als Gesellschaft reicher.

Als Werkstattdirektor kann ich mir nicht vorstellen, mich auf die Maschinen eines einzigen Herstellers zu verlassen – selbst nicht auf den besten. Ein guter Ansatzpunkt ist der Vergleich, da es keine perfekte Lösung auf dem Markt gibt. Ich würde definitiv mit autorisierten Geräten beginnen. Der Grund dafür sind die regulatorischen Daten nicht autorisierter Geräte. Ihre Qualität variiert stark, und der Preisunterschied ist gar nicht so groß. Natürlich kann man mit den billigsten nicht autorisierten Geräten beginnen, aber die Wahrscheinlichkeit ist groß, dass sie mehr Probleme verursachen als Vorteile bringen. Ich bin überzeugt, dass man sich auf Qualitätsgeräte konzentrieren muss.



**Krzysztof Cieslak**

Diesel Produktspezialist  
Ost Süd Europa



Krzysztof Cieslak (Bosch), Damian Walendzik, Mariusz Jakubaszek, Anna Błazejewska, Sebastian Wojenkowski, David Toth (Bosch)

# Dieselerwerkstätten bereit für die Zukunft



Mitarbeitende des DACH Bosch Diesel Netzwerks trafen sich bei Bosch in Karlsruhe

## Bosch Diesel Netzwerk DACH Convention in Karlsruhe über aktuelle und zukünftige Entwicklungen im Werkstattmarkt

Mehr als 60 Deselexperten von rund 50 Bosch Diesel Network Partnerunternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz trafen sich bei Bosch in Karlsruhe. Präsentiert wurden bei dieser Tagung im November 2024 aktuelle und zukünftige Entwicklungen im Werkstattmarkt.

### Die Zukunft des Dieselantriebs

Vielfältige Faktoren beeinflussen derzeit die Entwicklung des Dieselerwerbs sowohl in der Erstausrüstung und den Vertragswerkstätten, als auch in den freien Werkstätten und im Bosch Diesel Netzwerk. Dazu gehören aktuelle politische und wirtschaftliche Instabilitäten, Inflation und auch die Transformation der Antriebstechnik in Richtung Elektrifizierung. Gleichzeitig führt die aktuelle Marktsituation zum Anstieg des Durch-

schnittsalters der Fahrzeuge und verstärkt den Bedarf an zeitwertgerechten Reparaturen und Services. Getrieben durch die höheren Kundenansprüche ändert sich die traditionelle Werkstatt zum umfassenden Serviceprovider.

### Ganzheitliches Geschäftsmodell für Wachstum und Profitabilität

Das Bosch Diesel Service Network bietet heute mit seinen Bosch Diesel Centern und Bosch Diesel Services ein umfassendes Programm an Ersatzteilen, Diagnosen, Reparatur- und Wartungsdienstleistungen. Weltweit bekannt ist das Bosch Diesel Netzwerk als Dieselspezialist im Werkstattmarkt. Mit umfangreichem Diesel-Systemwissen ausgestattete Techniker bieten maßgeschneiderte Werkstattdienstleistungen zu hohen Qualitätsstandards. Dabei unterstützt die professionelle Ausstattung mit Prüfständen, Spezialwerkzeugen und Diagnosesoftware.

### Informations-Update in Karlsruhe

Bei der Tagung wurden den Teilnehmenden an zwei Tagen Werkzeuge und Software für die Dieselreparatur vorgestellt. Dazu gehörte ein erster Blick auf den neuen Pumpenprüf-

stand DCP800 (siehe auch Diesel World Magazin Ausgabe 2, Seite 4–5) und die Reparatursoftware CCR 950, die den Anwender durch die einzelnen Schritte der Instandsetzung von Common-Rail-Injektoren führt. Auch neue Konzepte für die Ausbildung von Dieseltechnikern und das neue Werkstatt-Kommunikationskonzept – von dem das Diesel World Magazin ein Teil ist – wurden vorgestellt.

### Innovationsmarktplatz für Werkstätten

An den Ständen eines Innovationsmarktplatzes konnten sich die Teilnehmenden über neue und zusätzliche Serviceangebote für ihre Kunden informieren. So können sich beispielsweise Betriebe in ihrer Region – ergänzend zum bisherigen Dieselerwerb – als Rexroth-Hydraulikpartner etablieren. Neue Softwareprodukte, wie „Fleetality“ für Kunden mit Fahrzeugflotten, Bestellmanagement innerhalb der Werkstatt und neue Funktionen der Diagnosesoftware ESI[tronic] wurden vorgestellt. Und auch das neue Gebrauchtwagenzertifikat „Vehicle Health Certificate“, das den Zustand eines Gebrauchtwagens auf Basis der im Fahrzeug gespeicherten Daten dokumentiert, stieß auf großes Interesse.



## Impressum

**Herausgeber:**  
Robert Bosch GmbH  
Auf der Breit 4  
76227 Karlsruhe  
Germany

**Redaktion:**  
Amala Habibija-Hodovic, David Toth  
Irrtümer und Druckfehler  
vorbehalten  
[www.bosch.com](http://www.bosch.com)