

HITACHI

Inspire the Next



Erstausrüstungs-
kompetenz
für den Aftermarket

 Hitachi Astemo Aftermarket Germany GmbH

Astemo

Hitachi nach dem eigenen Leitspruch „alles aus einer Hand“ liefern kann.

Darüber hinaus produziert Hitachi Hochdruckpumpen für die Kraftstoffeinspritzung neuester Generation und ist im Bereich der Luftmassenmesser Weltmarktführer mit mehr als 40 Prozent Marktanteil im OE-Bereich. Hitachi als ausgewählter Partner der Volkswagen Gruppe ist alleiniger Lieferant von Hochdruckpumpen für TSI, FSI und TFSI. Außerdem verfügt Hitachi über ein umfangreiches Produktprogramm auf dem Gebiet der Sensorik und

ist zukünftiger Lieferant für Stoßdämpfer bei einem führenden OEM-Anbieter für Elektrofahrzeuge.

Hitachi Astemo:

Partner der Werkstatt

Werkstätten können sich auf die Unterstützung durch Hitachi Astemo verlassen, nicht nur bei der schnellen Teilelieferung, bei Bedarf auch per (Nacht-) Express über den Teilegroßhandel. Für seine Produkte bietet Hitachi darüber hinaus Schulungen durch kompetente Trainer mit jahrelanger Erfah-

rung. Auf dem eigenen YouTube-Kanal gibt es Einbauvideos und viele weitere Tipps.

<https://www.youtube.com/channel/UCM-2hQzCm6aHfCxf6JTKgHg>



Die gezeigten OE-Namen dienen lediglich als Referenz.

Freie Werkstatt-Interview

Thomas Brokamp, Hitachi Sales Manager für die DACH-Region



Herr Brokamp, wie ist Ihr Unternehmen als Teil eines riesigen Konzerns strukturiert?

Brokamp: Trotz der Konzernzugehörigkeit sind wir in Espelkamp ein mittelständisches Unternehmen mit flachen Hierarchien geblieben. Mit einem stetig wachsenden Team und einem weiterhin schnellen Ausbau unseres Produktprogramms agieren wir mit den Stärken der Konzernzugehörigkeit der Hitachi-Gruppe. Aufgrund der Dynamik unseres Unternehmens können wir schnell und flexibel auf Kundenbedürfnisse reagieren.

Worin sehen Sie Ihre Stärken im Vergleich zu anderen Anbietern am Markt?

Brokamp: Insbesondere in den Bereichen der Zündungs- und Motorelektronik sowie Kraftstoffsysteme und Relais für die Glühzeitsteuerung gehören wir zu den Marktführern. Wir sind sehr stolz auf unsere Inhouse-Entwicklung. Bereits seit 2011 steht unserer Entwicklungsabteilung ein

Test-Center zur Verfügung, um Produkte zu entwickeln, die den wachsenden Anforderungen unseres Marktes gerecht werden. Außerdem wird unser YouTube-Kanal, den wir seit 2018 anbieten, sehr gut angenommen. Wir produzieren die Videos komplett mit unseren internen Ressourcen in unserer eigenen Testwerkstatt. Ziel dieser Videos ist es, möglichen Problemen aufgrund der steigenden Komplexität der Teile beim Einbau vorzubeugen und eine sichere Handhabung unserer Produkte in der Werkstatt zu ermöglichen.

Was ist aktuell in der Planung? Inwieweit wird sich Ihre Produktpalette zukünftig erweitern?

Brokamp: Im Verlauf der nächsten Monate planen wir die Einführung und den Vertrieb weiterer Produkte von Keihin, Nissin und Showa, die bisher im Aftermarket in Europa nicht erhältlich waren. Diese Neuheiten werden für die Bereiche Pkw und ganz neu auch für Motorräder und Marine-Anwendungen eingeführt. Für die weitere Expansion und Einführung des „2-Wheeler-Geschäfts“ haben wir u. a. einen zweiten Standort in Espelkamp

aufgebaut, welcher als Logistik- und Qualitätscenter dienen soll.

Was sind die weiteren Ziele nach der Fusionierung?

Brokamp: Wir wollen unser Team mit zusätzlicher Unterstützung am Standort verstärken und Fachexperten aus den neuen Produktbereichen dazugewinnen. Als starker Partner der Automobilindustrie ist unser Anspruch, unseren Geschäftspartnern jederzeit ein breit gefächertes Know-how und Services anzubieten. Wir werden die neu eröffneten Chancen des Zusammenschlusses nutzen und gehen mit zusätzlichen PS in die Zukunft.

Kontakt:

Hitachi Astemo
Aftermarket Germany GmbH
 Eugen-Gerstenmaier-Str. 8
 32339 Espelkamp
www.hueco.com

Weitere Infos unter:
 E-Mail: t.brokamp@hueco.com

Anzeige



Mechaniker waren eher geneigt, Castrol Produkte als qualitativ hochwertige Schmierstoffe zu empfehlen.

Wie kann Castrol Ihr Werkstattgeschäft unterstützen? Mehr Informationen auf castrol.de/mehr

GfA-Studie (veröffentlicht Februar 2020) durchgeführt mit 301 Entscheidungsträgern von Werkstätten in Deutschland, die Schmierstoffe für ihre Kunden kaufen, verkaufen oder verwenden.

