

Il Gruppo Mahle prevede di acquisire tutte le quote di Behr Hella Service GmbH, la sua attuale joint venture con Hella, specializzata nella vendita di prodotti per il raffreddamento e il condizionamento al mercato dell'aftermarket automotive, e di distribuirne i prodotti tramite la propria organizzazione aftermarket. Questo passaggio rafforzerà ulteriormente la posizione di Mahle nella gestione del prodotto termico. Dopo un periodo di transizione, Mahle intende gestire da sola il business dei pezzi di ricambio per questi prodotti a partire dal 1° gennaio 2020.

Mahle e Hella hanno concordato che Mahle acquisirà la quota del 50% di Hella nella joint venture Behr Hella Service. L'operazione è soggetta all'approvazione delle autorità antitrust.

“Behr Hella Service è un'azienda di successo da molti anni ed è un partner perfetto per noi, sia strategicamente che tecnologicamente”, afferma **Arnd Franz**, membro del consiglio di amministrazione del gruppo Mahle e responsabile per le vendite automobilistiche e per l'ingegneria applicativa, nonché per la business unit Aftermarket.

Fondata nel 2005, la joint venture Behr Hella Service GmbH si è specializzata nel marketing e nella distribuzione di prodotti per il raffreddamento e il condizionamento dell'aria nell'aftermarket automobilistico. Con l'acquisizione completa delle attività commerciali, Mahle offrirà a grossisti e officine l'intera gamma di prodotti per la gestione termica da un'unica fonte.

“Con questa acquisizione, stiamo completando la nostra gamma di prodotti Aftermarket con un settore di attività di grande importanza a lungo termine”, spiega **Olaf Henning**, responsabile della business unit Mahle Aftermarket. *“Una gestione termica efficiente svolgerà un ruolo sempre più importante nel futuro, per tutte le tecnologie di trasmissione. Questa mossa ci consentirà di offrire il miglior supporto possibile in questo settore molto promettente e di garantire il successo del funzionamento delle officine.”*

“Il nostro partner di lunga data Mahle continuerà a gestire il business della gestione termica di Behr Hella Service da solo in futuro. Di conseguenza, allineeremo le nostre attività Aftermarket in modo più coerente con le nostre forti competenze in materia di equipaggiamento originale, in particolare nell'illuminazione e nell'elettronica, e collegheremo queste aree con la nostra esperienza in attrezzature per officine”, afferma **Andreas Habeck**, responsabile del settore Aftermarket di Hella. *“Insieme, renderemo la transizione delle attività commerciali il più agevole possibile per i nostri clienti.”*

Una volta completata l'acquisizione, Mahle amplierà la sua distribuzione di prodotti per la

gestione termica nel mercato post-vendita fuori dall'Europa. Le nuove attività aggiunte trarranno beneficio dall'ampia rete di vendita di Mahle Aftermarket.

Hella con questa iniziativa intende ristrutturare il proprio business aftermarket, allineandolo ancora di più alle sue competenze nel primo equipaggiamento, specialmente nelle aree dell'illuminazione e dell'elettronica, legandole in modo ancora più stretto a quelle nelle attrezzature d'officina. In questo contesto, il business delle soluzioni di riparazione verrà ulteriormente ampliato nelle aree della diagnostica e della calibrazione. Il 1° agosto, Hella ha fondato, parallelamente, la nuova business unit Mobility Solutions per sfruttare i nuovi modelli di business digitale. Le attività già in essere saranno integrate in questa area.

“Con la ristrutturazione del business aftermarket e la fornitura di soluzioni innovative, vogliamo rafforzare la nostra posizione di partner per il mondo della distribuzione e delle officine, ponendo al tempo stesso le basi per un'ulteriore crescita profittevole” afferma il

Werner Benade, managing director dell'Aftermarket division di HELLA.

“Conseguentemente, in futuro, allineeremo ancora più fermamente le attività aftermarket alle nostre competenze chiave.”

Hella ha inoltre annunciato a luglio 2018 che venderà le società distributive FTZ (danese) e Inter-Team (polacca) alla società svedese Mekonomen. Si stanno valutando opzioni strategiche per le esistenti attività di distribuzione norvegesi.