

INTERVIEW

In die Diagnose einsteigen

Der Reifenservice sollte reifenschwache Zeiten mit Servicearbeiten rund ums Fahrzeug stärken, erklärt Werner Arpogaus, Geschäftsführer von Texa Deutschland, im Gespräch mit asp AUTO SERVICE PRAXIS.



Werner Arpogaus, Geschäftsführer von Texa Deutschland, im Interview mit asp

Diagnosespezialist Texa stellte auf der Automechanika im vergangenen Jahr ein neues Gerät, den Axone Nemo vor. Bei freien Werkstätten kommt der Neuling gut an – und seine Wassertaufe hat er auch schon überstanden. Doch nicht nur für freie Werkstätten, auch für den Reifenhandel sind Diagnosearbeiten ein wichtiger Umsatzbringer, ist Werner Arpogaus, Geschäftsführer von Texa Deutschland, überzeugt.

asp: Herr Arpogaus, warum sollte der Reifenhandel auch Diagnosearbeiten anbieten?

W. Arpogaus: Durch das Thema RDKS ist der Reifenhandel gezwungen in die Diagnose einzusteigen. Denn die Reifendruckkontrollsysteme sind mittlerweile serienmäßig verbaut. Um diese Aufgabe kommt keiner herum. Das ist jedoch nur

ein ganz kleiner Teil der Diagnose. Es ist zu empfehlen mehr anzubieten. Denn die Reifensaison im Frühjahr und im Herbst ist zwar das A und O, aber was machen die Betriebe dazwischen? Sie müssen die Werkstatt trotzdem auslasten. Hier geht es vom Rad weg zur Bremse oder zu den

Viele Betriebe bevorzugen dann doch ein vollständiges Diagnosegerät und investieren lieber etwas mehr.

Stoßdämpfern. Und da kommt die Diagnose massiv ins Spiel, um auch normale Servicearbeiten wie einen Ölwechsel, neue Bremsbeläge oder einen Batteriewechsel anbieten zu können. Denn schon bei einem Batteriewechsel muss die neue

KURZFASSUNG

Um auch außerhalb der Reifenwechselsaison für Auslastung zu sorgen, sollte der Reifenhandel weitere Servicearbeiten anbieten. Werner Arpogaus spricht im Interview über spezielle Diagnoselösungen, vom Nano Diag bis zum Axone Nemo.

Batterie angelern werden. Da ist das Diagnosegerät die Voraussetzung.

asp: Was bietet Texa Reifenbetrieben im Bereich Diagnose an?

W. Arpogaus: Wir haben eine PC Diagnoseschnittstelle für Reifenbetriebe, den Nano Diag Service, der eine allgemeine Fahrzeug-Zustandsabfrage ermöglicht. Unsere Erfahrung zeigt aber, dass viele Betriebe doch ein vollständiges Diagnosegerät bevorzugen und lieber etwas mehr investieren. Damit können sie dann auch einen Fehler auslesen und einfache Reparaturen selbst durchführen.

asp: Wie nimmt der Reifenhandel diese Angebote an, die Sie auch über Ihren Partner Rema Tip Top anbieten?

W. Arpogaus: Die Betriebe tun sich da noch etwas schwer. Unser Partner, ein großer Player in der Reifenbranche, bietet die Geräte, RDKS und Diagnose in abgespeckter und vollständiger Version aktiv an. Aber der Markt muss innerhalb der Branche erst noch wachsen.

asp: Auf der Automechanika hat Texa im Bereich Diagnose den neuen Axone Nemo vorgestellt. Wie kommt dieser im Markt an?

W. Arpogaus: Der läuft fantastisch, unser größtes Problem ist daher aktuell die Lieferfähigkeit. Bis die neuen Geräte kommen, sind sie schon verkauft. Aber bis Juni sollte das besser sein. Der Axone Nemo ist schnell, läuft stabil und überzeugt auch mit seinem guten Ansprechverhalten über das Touchscreen und der Grafik. Sogar Kunden, die eigentlich eine PC Software besit-

Foto: Valerika Gehlke

zen, wollten diese gern auf dem Nemo haben. Das müssen wir aktuell ablehnen, da wir erst die Kunden bedienen, die ein komplettes Gerät mit Software kaufen möchten. Und er musste auch schon unter Beweis stellen, dass er schwimmen kann ...

asp: *Wie das? Welche Rückmeldung haben Sie dazu erhalten?*

W. Arpogaus: Ein Kunde hatte sich nach einem Gespräch und der Gerätevorführung eigentlich schon für den Nemo entschieden und sagte dann: „Ich will ihn, aber vorher möchte ich sehen, ob er wirklich schwimmen kann.“ Unser Außendienst musste das Gerät in ein Wasserfass werfen. Es kam wieder hoch und schwamm. Dann wurde die Bestellung aufgeschrieben. Wir haben ja auch eine Marinesoftware, da kann es dann wirklich vorkommen, dass das Gerät mal ins Wasser fällt.

asp: *Aus welchen Bereichen kommt die Nachfrage?*

W. Arpogaus: Von Pkw- und Lkw-Betrieben. Bei der Vorgängerversion, dem Axone 4, kam die Nachfrage vor allem aus dem Lkw-Bereich. Beim Nemo verteilt sich das ungefähr 50 zu 50 auf Pkw und Lkw. Und im Bereich Pkw in allererster Linie auf freie Werkstätten. Denn ein weiterer Vorteil des Nemo ist, dass die Kunden bei der Pkw-Version das Modul „Supercar“, das ist die Software für Sportwagen, kostenlos dazubekommen und im Bereich Lkw die Software für Land- und Baumaschinen.

asp: *Auf der Automechanik wurden auch optionale Module vorgestellt, mit denen der Axone Nemo per Magnetbefestigung funktional erweitert werden kann. Was hat es damit auf sich?*

W. Arpogaus: Bis jetzt haben wir nur das USB-Modul. Vielleicht können wir in Bologna schon was Neues in dem Bereich zeigen, die erste Erweiterung. Aber von der Grundidee kommt das sehr gut an. Mit dem magnetischen Teil geht die Befestigung der Module sehr schnell.

asp: *Welche Neuigkeiten stellt Texa noch auf der Autopromotec in Bologna vor?*

W. Arpogaus: Die Diagnose-over-IP werden wir am Volvo zeigen. Dieses DoIP-Modul kann man dann eben dazukaufen.

Der Axone Nemo ist schnell, läuft stabil und überzeugt auch mit seinem guten Ansprechverhalten.

Im Klimabereich stellen wir eine App vor, die auf dem Handy den Fortschritt des Klimaservicegeräts zeigt sowie beispielsweise neue Softwareversionen. Und die Fahrerassistenzsysteme werden ein Thema sein.

asp: *Das sind interessante Aussichten. Auch räumlich stellt sich Texa in Deutschland neu auf und zieht um ...*

W. Arpogaus: Ja, der Druck ist größer geworden umzuziehen. Hier am Standort ist inzwischen einfach alles zu klein, angefangen vom Parkplatz über die Büro- und Schulungsräume bis hin zum Lager. Der neue Standort im drei Kilometer entfernten Neuenstadt wird dreimal so groß. Der Umzug ist schätzungsweise in zwei Jahren geplant.

asp: *Herr Arpogaus, vielen Dank für das Gespräch.*

Interview: Valeska Gehrke

DIAGNOSENEUHEIT: AXONE NEMO

Der Axone Nemo ist das neueste Diagnosegerät des italienischen Herstellers. Dank der leistungsstarken Hardware weist er eine 50 Prozent schnellere Geschwindigkeit als die Geräte der Vorgänger-Generation auf. Der 12" Ultra-Wide-Bildschirm ist durch den Einsatz von Gorilla Glas besonders robust und kann im Werkstattalltag punkten. Wie sein Namensgeber aus „Findet Nemo“ kann der Axone Nemo schwimmen. Ein neuer Dashboard-Mode überzeugt mit einer grafischen Darstellung und erleichtert so die Lesbarkeit für den Anwender. Der Axone Nemo inklusive der Nano Schnittstelle S für Pkw ist für 6.420 Euro (Listenpreis) zu haben.

Der Axone Nemo besitzt jetzt auch bei Pkw einen Dashboard-Mode.



Foto: Valeska Gehrke

GUTE LÖSUNGEN FÜR IHREN WERKSTATTALLTAG

Ob Omnibus, Traktor oder Fernzug - TDL bietet die optimale Lösung für jedes Hebeproblem. 3 Jahre Garantie. „Da stimmen Preis und Qualität!“



Bei führenden Werkstattausrüstern



KUNZER
Qualität verbindet

Tel. 0 81 21/2200 • info@kunzer.de • www.kunzer.de