

„Wir fragen die Kunden“

Interview | Hierzulande ist Topdon als Player im europäischen Automotive-Aftermarket vielen noch unbekannt. Oscar Diaz, CEO Topdon Europe, spricht über Marktstrategie, KI in der Diagnose, Datenzugang und neue Produkte zur Automechanika.



Foto: Topdon

Oscar Diaz, CEO Topdon Europe: „Wir wollen die Sichtbarkeit in Deutschland verbessern.“

asp: Herr Diaz, die Diagnosegeräte von Topdon sind relativ neu im deutschen Markt. Seit wann kann man die Geräte hier erwerben?

Oscar Diaz: Topdon wird häufig noch als neuer Anbieter wahrgenommen. Tatsächlich sind wir in Europa aber schon seit mehreren Jahren aktiv und haben zuletzt ein starkes Wachstum verzeichnet – nicht nur in Deutschland, sondern in vielen europäischen Märkten. Wir arbeiten daran, die Sichtbarkeit weiter zu verbessern, insbesondere über Branchenplattformen wie die Automechanika Frankfurt. Die Messe ist für uns ein wichtiger Baustein.

Kurzfassung

Topdon sieht sich als globales Unternehmen mit Standorten in Europa, den USA und Lateinamerika. Produziert wird in China. Mit intelligenten Diagnose-Tools will man nun auch in Deutschland punkten.

asp: Welche Produkte bieten Sie im Bereich Aftersales an?

O. Diaz: Unser Kerngeschäft sind Diagnosetools. Darüber hinaus bieten wir Batterieladegeräte, Batterietester, Starthilfegeräte, Wärmebildkameras, ADAS-Systeme und Ladegeräte für Elektrofahrzeuge. Besonders bekannt sind wir im Bereich Diagnose – sowohl bei Werkstätten als auch bei Endanwendern.

asp: Wer ist ihr typischer Kunde – eher der engagierte Schrauber oder die professionelle Werkstatt?

O. Diaz: Wir decken den gesamten Markt ab – vom Do-it-yourself-Anwender in der Garage bis zur professionellen Werkstatt. Unsere Produkte sind entsprechend segmentiert. Auf unserer Website finden Kunden sowohl den einfachen Fehler-scanner, aber auch professionelle Diagnose-Tablets.

asp: Wie ist der Vertrieb in Deutschland organisiert – gehen sie über den klassischen Großhandel?

O. Diaz: Wir arbeiten mit mehreren Distributoren zusammen, die unterschiedliche Marktsegmente bedienen. Zusätzlich können Kunden direkt über unseren Onlineshop kaufen. Die Zusammenarbeit erfolgt primär über unsere Distributionspartner. Diese steuern die Kooperation mit den Großhändlern.

asp: Was unterscheidet Ihre Diagnosetools vom Wettbewerb?

O. Diaz: Es gibt nicht das eine beste Diagnosegerät. Jeder Hersteller hat seine Stärken. Unsere Stärke liegt in der Kombination aus Funktionalität und Nutzerorientierung. Ein Beispiel ist unsere KI-Lösung TopFix AI, die Techniker während der Diagnose unterstützt und konkrete Lösungsansätze liefert. Die Technologie ist verfügbar für die TopScan-Produktreihe (TopScan Lite, TopScan Pro und TopScan Master), die Topdon One-Serie sowie für einige Modelle unserer Wärmebildkameras. Techniker können das System zu Fehlercodes befragen, sich Diagnoseergebnisse erläutern lassen oder gezielt Unterstützung bei konkreten Reparaturabläufen anfordern.

asp: Auf Ihrer Website kann man sich als Produkttester registrieren lassen. Was steckt dahinter?

O. Diaz: Wir führen vor der offiziellen Markteinführung eines neuen Produktes umfangreiche Feldtests durch – in der Regel mit mehr als 1.000 Geräten pro Markt. Über diesen Weg erhalten wir ein direktes Feedback von Werkstätten und Anwendern. Diese Rückmeldungen fließen dann in die Entwicklung mit ein.

asp: Wie tief gehen die Diagnosefunktionen bei den Topdon-Geräten der Profi-Serie?

O. Diaz: Unsere Systeme bieten neben Auslesen und Löschen von Fehlercodes auch Programmierung von Steuergeräten, Zugriff auf Security Gateways sowie

„Auf der Automechanika in Frankfurt zeigen wir unser gesamtes Produkt-Portfolio.“

Oscar Diaz, Topdon Europe

– je nach Gerät – integrierte Oszilloskop-funktionen. Weitere Funktionen, beispielsweise bei unserem Top-Gerät One Plus sind die ECU-Codierung für bestimmte Marken und PassThru-Funktion für OEM-Software. Zudem können Techniker bis zu zwölf Live-Datenparameter gleichzeitig überwachen, um zu sehen, wie Fahrzeugsysteme in Echtzeit zusammenarbeiten.

asp: Wie kommen Sie an die Fahrzeugdaten?

O. Diaz: Wir nutzen offene Daten der Hersteller und arbeiten zusätzlich mit Herstellern zusammen – insbesondere beim Zugriff auf sicherheitsrelevante Systeme über sogenannte Security Gateways. Diese Daten müssen wir wie andere Anbieter auch über die Lizenzsysteme der Hersteller zukaufen.

asp: Wie sehen Sie die regulatorische Entwicklung? Werden markenübergreifende Diagnoseanbieter künftig leichter an Daten kommen?

O. Diaz: Das Recht auf Reparatur ist und bleibt wichtig. Gleichzeitig wächst der Schutz sensibler Fahrzeugdaten. Der Zugang wird heute aus Sicherheitsgründen stärker reguliert – Stichwort Security Gateways. Grundsätzlich bleibt aber die Mehrmarkendiagnose möglich.

asp: Wie gehen Sie mit der wachsenden Zahl chinesischer Marken um? Bekommen sie Daten von diesen Herstellern?

O. Diaz: Hier sehe ich kein grundsätzliches Problem, denn auch diese Hersteller sind daran interessiert, dass ihre Fahrzeuge diagnostiziert und repariert werden können. Unsere Systeme unterstützen heute bereits über 100 chinesische Marken.

asp: Wie sehen die Lizenzmodelle für Topdon-Diagnosegeräte aus?

O. Diaz: Für die Consumer-Geräte bieten wir häufig die lebenslange Nutzungs-lizenz. Professionelle Systeme enthalten

meist ein- bis zweijährige Software-Updates. Danach kann man die Lizenz verlängern, um weiterhin die neuesten Updates zu erhalten. Man kann aber auch ohne Lizenzverlängerung das Gerät weiter benutzen, ist dann aber nicht mehr auf dem neuesten Stand.

asp: Wie häufig erscheinen Updates?

O. Diaz: Updates werden je nach Fahrzeugmarke kontinuierlich bereitgestellt – teilweise täglich, da verschiedene Entwicklerteams für die OEMs parallel arbei-

ten. Einen festen Update-Zyklus gibt es daher nicht.

asp: Was planen Sie konkret für die diesjährige Automechanika in Frankfurt?

O. Diaz: Wir werden auf der Messe unser gesamtes Portfolio präsentieren. Highlight wird unser neues High-End-Diagnosegerät Topdon One Pro sein. Wir zeigen aber am Stand alle Produktkategorien – einschließlich Starthilfegeräten, Wärmebildkameras und weiteren Neuentwicklungen. Interview: Dietmar Winkler

Künstliche Intelligenz in der Diagnose

Topdon hat mit TopFix AI eine Software entwickelt, die auf Künstliche Intelligenz setzt. Der Gedanke dahinter: Erfahrungs-basiertes Wissen direkt am Diagnosepunkt verfügbar machen. Die KI wurde laut Topdon auf Basis realer Diagnosefälle und technischer Serviceinfor-mationen der Hersteller trainiert und führt Techniker durch komplexe Fehlersuchen. Das System verknüpft erkannte Fehlercodes mit entsprechenden technischen Servicehinweisen der Hersteller, analysiert Wärmebild-daten zur Bestätigung von Bauteilfehlern ohne Demontage und stellt fahrzeugspezifische Schritt-für-Schritt-Reparaturanleitungen bereit. TopFix AI arbeitet über eine integrierte Benutzeroberfläche innerhalb der Topdon-Diagnosegeräte. Techniker können das System zu Fehler-codes befragen, sich Diagnoseergebnisse erläutern lassen oder gezielt Unterstützung bei konkreten Reparaturabläufen anfordern. Das System ist auf fahrzeugspezifische Fragestellungen beschränkt und greift ausschließlich auf die Datenbank realer Diagnosefälle von Topdon zurück, nicht aber auf allgemeine Internetquellen. Die Tools sind online über die E-Commerce-Kanäle von Topdon sowie über Vertriebspartner in den jeweiligen Ländern erhältlich. Die Technologie ist standardmäßig integriert und verursacht keine zusätzlichen Abonnementgebühren.



Foto: Topdon

Mit TopFix AI kommt jetzt die Künstliche Intelligenz in Topdon-Diagnose-Geräte

www.eu.topdon.com