

SONDERTEIL
SERVICE-
TECHNIKE

Know-how für klare Sicht

Wer ins Autoglasgeschäft einsteigen will, muss in Werkstattequipment investieren und mit etablierten Spezialisten konkurrieren.



1510

DataM-Services GmbH, 97103 Würzburg
4305 PVSt Deutsche Post
4021217460/16047
Albert Mediamarketing e.K.
Albäster Str. 17
97295 Waldbrunn

Druckverluste gar nicht mehr!

SERVICE & TECHNIK

„Diagnose per Internet“ (DoIP) lautet das, was auf Werkstätten in Sachen Fehlersuche und Softwareupdate zukommt. Moderne Geräte sind darauf vorbereitet.

MANAGEMENT & HANDEL

Der Metropolmarkt Stuttgart hat seine eigene Logik: Wirtschaftsstärke und regionale Hersteller-nähe wirbeln die übliche Rangfolge der Marken durcheinander.

Ctek präsentiert die gesamte Produktpalette auf Motorsportveranstaltungen mit einem auffälligen Eyecatcher.



BATTERIELADER

Stets startbereit

Batterielader sind unscheinbare Blechkisten, die meist in Gesellschaft vieler alter Batterien unbeachtet vor sich hinbrummen. Diese Definition war jahrzehntelang gültig – bis ein schwedischer Hersteller und die aktuelle Fahrzeugtechnik das änderten.

Bremsklotzwechsel fertig – Batterie tot. Diese Gefahr verdeutlichte Tony Zeal, technischer Trainer, in Cteks neuer Trainingswerkstatt mit einer simplen Amperemesung an einem neuen VW Passat. „Bei eingeschalteter Zündung belasten die zahlreichen Steuergeräte die Batterie bereits mit 30 Ampere. Dann noch die elektrischen Handbremszettel zurückstellen – das reicht nach einer dreiviertel Stunde Arbeit bereits für den Exitus der Batterie“, führt er mit der Strommesszange in der Hand aus.

Normale Batterieladegeräte sind zur Spannungserhaltung eher ungeeignet, denn die abgegebene Spannung

schwankt in den verschiedenen Ladezyklen stark. Eine gleichbleibende Bordspannung ist auch die Grundvoraussetzung für eine längere elektronische Fehlersuche oder besonders für das Flashen von Steuergeräten. Bei immer mehr Werkstattdurchläufen greift der Mechaniker daher zum Stützlader, um eine leere Batterie und den damit verbundenen Mehraufwand und Zeitverlust zu verhindern.

Stolperfalle Kabeltrommel

In vielen Werkstätten holt der Monteur dann eine Kabeltrommel und zieht eine Verlängerungsstrippe zum Fahrzeug. Abgesehen vom Zeitverlust

ist natürlich jedes zusätzliche Kabel eine potenzielle Stolperfalle, und schon oft hat ein Kollege auf der Suche nach einer Steckdose kurzentschlösser die Trommel abgeklemmt. Daher sollten Betriebe sich überlegen, zusätzliche Steckdosen oder Energieampeln zu installieren, denn die Zahl der nötigen Spannungsunterstützungen wird weiter steigen.

Und wohin mit dem teuren Gerät wenn es nicht gebraucht wird? Auch für dieses Problem hat Ctek diverse Lösungen, vom Fahrwagen mit Laptopablage bis zum Wandhalter, der auch an die Hebebühne passt. Für das Neuprogrammieren von Steuergeräten

CTEK IN ZAHLEN

kfz-betrieb

Schickes Design aus Schweden

Bengt Wahlqvist entwickelte zusammen mit dem skandinavischen Batteriehersteller Optima ein Ladegerät für dessen AGM-Batterien. 1997 übernimmt Johnson Controls Optima - Wahlqvist gründet Ctek und nützt mit vier Mitarbeitern die bei ihm verbliebenen Patente.

Die Firma wächst rasant: 2015 verkaufte Ctek über eine Million Ladegeräte in mehr als 70 Ländern weltweit. Am Firmensitz im mittelschwedischen Vikmanshyttan beschäftigt Ctek inzwischen über 100 Mitarbeiter in Forschung, Entwicklung und Service. 25 Mitarbeiter überwachen in Hongkong/Shenzhen die Produktion in den dortigen drei externen Fertigungsbetrieben. Das aktuelle Portfolio umfasst 540 Produkte. Dabei beschränkt sich Ctek gemäß der Firmenprämisse „Mach eine Sache, die aber richtig“ nach wie vor auf Batterieladetechnik. Ctek gliedert sich in die vier Geschäftsbereiche Endkunden, Festeinbaulösungen, professionelle Werkstattgeräte und markengebundene Ladegeräte. 42 Hersteller von Alfa über Bentley und BMW bis hin zu Porsche, Skania und Yamaha haben Ctek-Ladegeräte mit ihrem Firmenlogo für Endkunden im Programm. 2016 eröffnete Ctek am schwedischen Firmensitz ein Trainingscenter mit Testwerkstatt in einer renovierten ehemaligen Fabrikhalle.



Bild: Holz

Markus Bjurman sichert die Qualität der Ladegeräte.



Bild: Holz

Dieser Klassiker ist ständig startbereit dank permanenter Erhaltungsladung.

Spezialisiert in
hochqualitative Überholungen



ABS Steuergerät ATE MK60 Hydraulikeinheit
Techn. Überholung: €160,- exkl. MwSt

Häufig auftretende Fehler:

- Diverse Bremsdrucksensor Fehler

Es handelt sich hierbei um die Hydraulikeinheit mit internem Bremsdrucksensor



Leidenschaft für Elektronik

reichen viele Stützlader allerdings nicht aus. Für den Einsatz in Profiwerkstätten hat Ctek daher den „PRO 60“ entwickelt. Das lüfterlose 12-Volt-Ladegerät eignet sich mit einer maximalen Ausgangsleistung von 60 Ampere besonders für die Spannungserhaltung bei längeren Diagnosevorgängen oder Steuergeräteupdates.

Der Mechatroniker kann die Ausgangsspannung in Zehntel-Volt-Schritten in einem Bereich von 12,6 bis 14,8 Volt einstellen. Mit den fünf Meter langen Ladekabeln erreicht der Anwender auch im Kofferraum verbaute Batterien bei angehobenem Fahrzeug. Die kräftigen Klemmen sorgen für sicheren Sitz auf den Anschlusspolen. Der „PRO 60“ eignet sich laut Hersteller nicht nur für alle Bauarten von Blei-Säure-Batterien (wie AGM, EFB) sowie Gel und Silber/Kalzium legierte Batterien, sondern lädt auch Lithium-Eisenphosphat-Akkus. Sie eignen sich aufgrund ihrer von sonstigen Lithiumakkus abweichenden Spannungslage ideal für den Einsatz in 12-Volt-Pkws und werden in



Bild: Peter Alvey/Photographer

Im Testzentrum prüfen die Ingenieure neue Produkte wie den Pro 60 beispielsweise auf elektromagnetische Verträglichkeit und Leistung.

den nächsten Jahren wohl deutlich häufiger in Autos und Motorrädern zum Einsatz kommen.

Adaptives Laden

Der „Pro 60“ ist darüber hinaus sehr einfach zu bedienen, denn er verfügt über eine technische Besonderheit: Eine Elektronik erkennt selbsttätig die

Kapazität der Batterie und minimiert dadurch die Ladezeit. Sie lädt die Batterie zunächst eine kurze Zeit mit fünf Ampere, unterbricht dann den Ladevorgang für dreißig Sekunden und misst den Spannungsanstieg. Daraus errechnet der Lader die Kapazität und passt die Stromstärke entsprechend an. Nach zwölf Minuten wiederholt der Lader diesen Test – und regelt entsprechend nach. War die Strommenge zu groß, erfolgt die nächste Messung bereits nach fünf Minuten. Dadurch erkennt die Elektronik nach Angaben von Ctek auch eine eventuelle Batteriealterung, nämlich dann, wenn sie die für eine defekte Batterie typische Spannungserhöhungskurve entdeckt.

Außergewöhnlich ist ebenfalls der hohe Wirkungsgrad des Laders. Ctek kann daher auf eine störungsanfällige Aktivkühlung verzichten und setzt eine reine Konvektionskühlung ein. Weniger Verlustwärme bedeutet übrigens auch weniger Stromverbrauch und folglich eine kleinere Stromrechnung.

OTTMAR HOLZ

ANZEIGE

Wertvolle Zielgruppe zurückgewinnen

VEACT
LEADS TO PROFIT.

Mit einer datengestützten „Miss-You-Kampagne“ von VEACT lassen sich inaktive Kunden zurückerobern.

Übersicht der Kampagnenergebnisse	
Rücklaufquote	★★★★★
Rücklaufumsatz	★★★★★
Reaktivierungsquote	★★★★★



Wenn der letzte Werkstattbesuch 15 bis 36 Monate zurückliegt, spricht man von „inaktiven Kunden“. Diese Zielgruppe ist für das Autohaus besonders wertvoll, denn sie ist noch nicht verloren. Voraussetzung für ihre Rückerobung ist die rechtzeitige gezielte Ansprache, beispielsweise über Aktions- bzw. Festpreisangebote oder Gutscheine. Die kombinierte Ansprache Postversand mit anschließender Nachfass-Telefonie reaktiviert durchschnittlich über zehn Prozent der Kampagnenadressaten für einen Servicebesuch.

Präzise definiert wird diese wertvolle Zielgruppe durch eine VEACT Kundenvitalitätsanalyse (vgl. kfz-betrieb Ausgabe 37): Sie selektiert aus dem Rechnungsarchiv des Autohauses aktive, inaktive und verlorene Kunden. Die VEACT Software durchsucht dabei u. a. alle Rechnungspositionen der letzten Jahre und verdichtet sie auf das Kaufverhalten der Kunden. Inaktive Kunden werden dann im Rahmen einer VEACT Miss-You-Kampagne gezielt mit dem für sie passenden Angebot angesprochen. Zu lange zögern sollte man aller-

dings nicht, denn nach über zweijähriger Passivität geht dieses Kundensegment erfahrungsgemäß sukzessive verloren.

Die Abbildung zeigt die typische Erfolgsauswertung einer Miss-You-Kampagne: Über elf Prozent der angesprochenen Teilnehmer wurden zu einem Servicebesuch motiviert und generierten dem Autohaus einen Zusatzumsatz von deutlich über €8.000. Die Kampagnenkosten liegen demgegenüber bei nicht einmal €500. Wenn man dann auch noch den Kunden mittel- und langfristig aktiviert, liegt das Gesamt-Umsatzpotenzial sogar deutlich höher.

- Sichern Sie sich jetzt ein kostenloses VEACT Beratungsgespräch – direkt bei Ihnen vor Ort. Einfach E-Mail senden an n.osiander@veact.net.

KONTAKT

VEACT GmbH
Nicole Osiander
Tel. 089/416158126.
www.veact.net