

Premium-Anlage Vega mit starken FEATURES

Etwas Spaß muss sein. „Wir wollen den Kunden ein Wascherlebnis bieten“, sagt Roland Petzke, Geschäftsführer eines oberbayerischen Genossenschaftsbetriebs, der sich für die Christ-Portalanlage „Vega“ entschieden hat.

TEXT: GERHARD HÖRNER FOTOS: CHRIST; GERHARD HÖRNER; RAIFFEISEN WAREN GMBH OBERBAYERN SÜDOST



„Ein Deo für die Autowaschanlage – ja, spinnen die denn?“ So reagierte Roland Petzke, als er bei den Carwash Days von Christ erstmals von dem pneumatischen Duftspender Air-Fit hörte. Mittlerweile ist der Dispenser fast unverzichtbar für den Geschäftsführer der Raiffeisen Waren GmbH Oberbayern Südost, die in Petting eine Tankstelle mit einer neuen Portalwaschanlage be-

treibt. Der Luftstrom des Gebläses verteilt den frischen Duft über das gesamte Areal des Lagerhaus-Betriebs. „Das“, schwärmt Petzke, „ist total angenehm“ und vermittelt ein wohliges Gefühl, das zum Autowaschen geradezu einlädt. In den Abendstunden kommt ein optisches Highlight hinzu. Bei Dämmerung wird die Anlage in grünes LED-Licht getaucht. „Das schaut cool, ja fast mystisch aus“,

sagt Petzke. „Der Vorstandsvorsitzende unserer Volks- und Raiffeisenbank hat spaßeshalber angeregt, den Waschkunden Cocktails zu servieren, dann wäre das Disco-Feeling perfekt.“

Wascherlebnis für die Kunden

Auch wenn Duftnoten, Lichteffekte und Schaumteppiche nur Spielereien sein mögen, für Petzke sind sie das Sahnehäubchen auf der Torte. „Der Kunde langweilt sich doch, wenn sein Auto gereinigt wird. Wir wollen ihm ein Wascherlebnis bieten.“ Das ist dem genossenschaftlichen Betrieb mit der neuen Anlage von Christ perfekt gelungen, die Ende Februar eingeweiht wurde – und hervorragend angenommen wird. Das hatte sich Petzke zwar gewünscht, gleichzeitig ist er aber überrascht. „Unsere Erwartungen wurden schon jetzt deutlich übertroffen. Ich bin erstaunt, dass viele Kunden die hohe Wertigkeit der Anlage zu schätzen wissen.“

Zudem freut es den Diplom-Betriebswirt, dass sich etwa 20 Prozent der Kunden für das Premiumpflege-Programm (19,90 Euro) entscheiden. „Dadurch hat sich der durchschnittliche Waschpreis um 1,50 Euro erhöht.“ Eigentlich wären es sogar noch einige Cents mehr. ▶



Vertriebsleiter Portalwaschanlagen,
Otto Christ AG

www.christ-ag.com

Herr Schwarzer, wie ist die Stimmung in der Waschbranche?

Wir nehmen momentan fast eine Art Goldgräberstimmung wahr. Während der Corona-Hochphase haben sich viele Tankstellenunternehmer gefragt, was in Krisenzeiten noch funktioniert. Dabei haben sie erkannt, dass in der Autowäsche noch viel Potenzial liegt. Dass eine gute Waschanlage ein Kundenmagnet ist, zeigt sich auch in Petting bei der Raiffeisen Waren GmbH Oberbayern Südost. Generell ist das Waschgeschäft nach wie vor von sehr hoher Nachfrage und sehr guten Margen geprägt. Das lässt sich in Zukunft weiter ausbauen, unabhängig vom Antrieb des Autos. Auch Kunden, die elektrisch unterwegs sind, legen großen Wert auf ein gepflegtes Fahrzeug.

Wie reagiert die Firma Christ darauf?

Wir befinden uns in einer permanenten Evolutionsphase. Ähnlich wie die Skispringer, die ihre Leistungen durch ständige Umstellungen der Techniken im Laufe der Jahre enorm gesteigert haben, wollen auch wir unsere Sprung-

weiten immer weiter erhöhen und noch besser werden. Ein Beispiel dafür ist unser Premium-Plus-Segment mit der neuen Portalanlage „Vega“.

Nach welchen Gesichtspunkten haben Sie das Modell „Vega“ konzipiert?

Wir haben überlegt, was wir tun können, damit unsere Portalanlagen für Endverbraucher noch attraktiver werden. Das ist zum einen die Optik. Deshalb haben wir die „Vega“ mit einem edlen Design aus hochwertigem Aluminium ausgestattet. Ein weiteres Beispiel sind die animierten Blades und die Lichteffekte, die für Aufmerksamkeit sorgen. Auch technisch wird die „Vega“ höchsten Ansprüchen gerecht. Anfängen von unserem speziellen Gelenkbürsten, die sich an die Karosserie anschmiegen und für eine effiziente und lackschonende Reinigung sorgen, bis hin zum intelligenten Turbo Dry Dachgebläse. Hinzu kommt unsere neue Steuerungstechnologie, durch die sich die Waschzeit verringert, was 45 Prozent höhere Waschzahlen ermöglicht. Die Kadenz der „Vega“ liegt im monatlichen Durchschnitt bei maximal 1.750 Wäschen. Auch die LED-Beleuchtung, der Duftspender und der Schaumvorhang bieten Kunden einen großen Mehrwert, ebenso das smarte Radwaschsystem mit „Rim Rex“ Felgenschaum, der selbst starke Verschmutzungen löst.

Wie sind Sie beim Service aufgestellt?

Die Philosophie unseres Kundendienstes basiert auf einer Gleichteile-Strategie und einem Baukastensystem mit Ersatzteilen, die für jede Modellreihe passen. Dadurch haben wir eine hohe First-Time-Fix-Rate beziehungsweise Ersterledigungsquote. Das heißt, dass unsere Serviceleute in 85 Prozent aller Fälle sofort helfen können und nicht mehrmals zum Kunden fahren müssen.

easy2fuel

Die zukunftssichere Lösung
mobiles Bezahlen

Available on the
App Store

Available on
Google Play



Mobile Payment

Bieten Sie Ihren Kunden eine r Zahlungsmöglichkeit für Tanki sowie Kredit- und Debitkarten



Stationsübersicht

Einfache Tankstellensuche und Preisanzeige direkt in der App.



Digitale Beleghistorie

Die digitale Beleghistorie mit Weiterleitungsfunktion vermei lästiges Sammeln der Belege.



Push-Nachrichten

Informieren Sie Ihre Kunden ük Neuigkeiten & Aktionen durch gezieltes Marketing via Push-Nachricht.

Hectronic
Digital Solutions

Hectronic GmbH
Allmendstrasse
D-79848 Bonnd
T +49 7703 938
www.hectronic

„Aber durch einen Gebrauchtwagenhändler, der seine Fahrzeuge mit dem günstigsten Programm wäscht, bevor er sie verkauft, wird der Durchschnittspreis gedrückt.“ Er denkt, dass die positive Entwicklung anhalten wird. „Wir hoffen auf eine Steigerung der Waschzahlen von 7.000 auf 8.500 pro Jahr.“

Das scheint realistisch. Obwohl die Konkurrenz nicht schläft. „In der Umgebung gibt es mehrere Tankstellen und SB-Waschcenter, die ihre Anlagen mit viel Geld aufrüsten“, erzählt Petzke. Und einen Globus-Supermarkt mit doppelter Waschstraße. Auch das Team aus Petting ließ sich nicht lumpen. 140.000 Euro hat die neue Maschine gekostet. Auf eine Billig-Lösung zu setzen, kam für Petzke nie in Frage. „Das hätte der Philosophie der Raiffeisen-Gruppe widersprochen. Bei uns steht Qualität an erster Stelle.“

Neue Steuerungstechnologie

Außerdem war ohnehin eine neue Anlage dran als Ersatz für das Classic-Modell von WashTec, das fünf Jahre treue Dienste geleistet hatte, aber nicht mehr ganz den Kundenanforderungen genügte. „In den Stoßzeiten war die alte Anlage zu wenig leistungsfähig und zu langsam“, sagt Petzke, „Das Premium-Programm



Attraktive Standortfaktoren: Tanken geht rund um die Uhr (ab 20 Uhr mit Karte), Autowaschen immer, außer sonntags zwischen null und 13 Uhr.

dauerte 15 Minuten. Somit musste ein Kunde eine Dreiviertelstunde warten, wenn drei andere vor ihm dran waren. Jetzt beträgt die Waschzeit nur noch 9:20 Minuten, trotz zusätzlicher und besserer Features.“

„Die Zeitersparnis, die 45 Prozent höhere Waschzahlen ermöglicht, basiert auf einer neuen Steuerungstechnologie“, erklärt Stefan Schwarzer, Christ-Vertriebsleiter für Portalanlagen. „Wir haben die Hubantriebe der Dachbürste und des Dachgebläses deutlich beschleunigt. Außerdem setzt die Trocknung dank des ‚Fly-In‘-Konzepts effektiv und ohne Unterbrechung ein.“

Zu den wichtigsten Technik-Features der Vega gehören auch die Hochdruck-Vorwäsche sowie das smarte „Wheel Master 2.0“: Das intelligente System erkennt die Position und den Durchmesser der Räder und wählt das entsprechende Programm aus. Durch die patentierte Gelenkeinrichtung der Waschbürste entsteht laut Stefan Schwarzer ein geringerer und gleichmäßiger Anpressdruck. „Das sorgt für eine lackschonende und gleichzeitig effiziente Reinigung auf höchstem Niveau.“

Bevor die Wahl auf das Modell „Vega“ gefallen ist, wurde der Markt

von Petzke sorgfältig sondiert. „Ich habe mir bei Christ und WashTec alles genau angeschaut“, erzählt er. Obwohl die Entscheidung nicht einfach war, gab es letztendlich ein paar Punkte, die den Ausschlag pro Christ und „Vega“ gaben. „Das Design“, sagt er, „hat mir zum Beispiel ausgesprochen gut gefallen.“ Dafür wurde Christ 2021 auch mit dem renommierten Red Dot Award ausgezeichnet.

Guter Service zählt

Petzke hörte sich außerdem bei Experten wie Thomas Erkert um. Der Leiter des Tankstellengeschäfts bei der genossenschaftlichen Agravis Raiffeisen AG, die im Norden und Osten der Republik rund 50 Waschanlagen betreibt, empfahl seinen oberbayerischen Kollegen ebenfalls die Firma Christ.

„Ein entscheidender Faktor war außerdem, dass der Service von Christ sehr gut sein soll, wie mir andere Betreiber sagten“, erzählt Petzke. Dies kann er inzwischen bestätigen. „Unser Christ-Fachberater Michael Müller macht einen tollen Job. Er kümmert sich um alle Anliegen innerhalb von einem Tag.“ Eine wichtige Rolle bei der Entscheidung spielte auch, dass Christ beim Kundendienst auf Gleichteile setzt, die

für jede Modellreihe geeignet sind. Da der Techniker das passende Ersatzteil meist dabei hat, minimieren sich Ausfallzeiten.

Bemerkenswert ist auch, wie nachhaltig in Petting gewirtschaftet wird. Wir sind fast energieautonom“, sagt Petzke. Dank einer Wärmepumpe, einer Photovoltaik-Anlage sowie einem Akku zur Stromspeicherung „zahlen wir für den gesamten Betrieb nicht einmal 2.000 Euro im Jahr.“ Inklusiv Tankstelle und Waschanlage, mit denen Petting ein Alleinstellungsmerkmal unter den sieben Lagerhaus-Standorten besitzt. Und einen Wettbewerbsvorteil. „Die meisten Kunden, die zum Autowaschen oder Tanken kommen, kaufen auch bei uns ein.“ Wahrscheinlich gibt es unter den 2.340 Einwohnern der kleinen Gemeinde

„Ich bin erstaunt, dass viele Kunden die hohe Wertigkeit der Anlage zu schätzen wissen.“

Roland Petzke, Geschäftsführer, Raiffeisen Waren GmbH Oberbayern Südost



keinen, der den genossenschaftlichen Betrieb nicht kennt. Der Anteil der Stammkunden liegt bei 80 Prozent. „Ich bin mit fast allen per Du“, erzählt Petzke. Das Unternehmen ist Bezugsquelle für Bau-, Heiz- und Brennstoffe sowie

für Agrarprodukte – und ein wichtiger Nahversorger. Der Raiffeisenmarkt bietet seinen Kunden neben typischen Tankstellen-Produkten eine riesige Auswahl an regionalen und frischen Lebensmitteln. Hinzu kommen Baumarktartikel wie Blumenerde, Pellets, Eisenwaren, Werkzeug, Gartengeräte oder Arbeitskleidung.

Die langen Öffnungszeiten zahlen sich aus. „Bis 22 Uhr ist die Frequenz an der Anlage sehr stark“, sagt Petzke. Bei der Auswertung der Zahlen stieß er auf einen ungewöhnlichen Fall: Jeden dritten Donnerstag wurde um zwei Uhr morgens ein Auto gewaschen. Mittlerweile kam er dem Rätsel auf die Schliche und hat den Nachtschwärmer mit einem kleinen Geschenk überrascht: Nein, kein Deo, sondern eine Flasche Sekt. ■

Die patentierte Gelenkeinrichtung der Waschbürste: Durch den exklusiven Knick schmiegt sich die Bürste an die Karosserie.



Unser Franchisepartner A. Reisdorf, Raststätten Demminer Land, Fläming, Oberlausitz und Am Fichtenplan Nord.

Wir suchen Unternehmertypen!

- **Sie wollen aktiver Unternehmer sein.** Ein passives Investment ist nicht, was Sie suchen.
- **Sie wollen ein Franchisesystem aktiv mitgestalten.** Nur Vorgaben ausführen ist Ihnen zu wenig.
- **Sie konzentrieren sich auf Ihren Betrieb.** Ihnen ist klar, dass man das nicht nebenbei machen kann.
- **Sie haben Erfahrung in der Mitarbeiterführung.** Fördern und fordern sind für Sie wichtig.
- **Sie rechnen mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen.** Ihr Bauchgefühl ist gut, aber Zahlen sind besser.
- **Und: Sie kennen die Gastronomie- oder Mineralölbranche.**

Wenn Sie den obigen Aussagen zustimmen, dann passen Sie zu uns als neue(r) Pächter:in/Franchisenehmer:in für eine unserer Tank- und Rastanlagen.

Infos unter:
tank.rast.de/karriere-als-franchisepartner

Wir suchen genau Sie als Pächter:in/Franchisenehmer:in!

UNITI expo
Besuchen Sie uns!
17.–19. Mai 2022, Messe Stuttgart | Halle 1, Stand 1/G60

TANK & RAST GRUPPE
Serways TANK & RAST