

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-

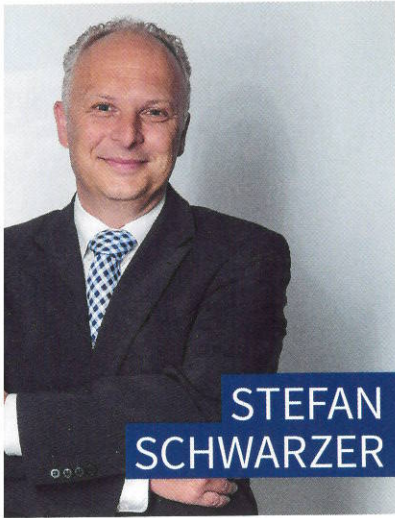
treibt. Der Luftstrom des Gebläses verteilt den frischen Duft über das gesamte Areal des Lagerhaus-Betriebs. „Das“, schwärmt Petzke, „ist total angenehm“ und vermittelt ein wohliges Gefühl, das zum Autowaschen geradezu einlädt. In den Abendstunden kommt ein optisches Highlight hinzu. Bei Dämmerung wird 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. ▶



**STEFAN
SCHWARZER**

Arbeitsleiter Portalwaschanlagen,
Christ AG
www.christ-ag.com

**Stefan 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
Radwäsche noch viel Potenzial liegt.
Dass eine gute Waschanlage ein Kun-
denmagnet ist, zeigt sich auch in Pet-
ting bei der Raiffeisen Waren GmbH
in Oberbayern Südost. Generell ist das
Waschgeschäft nach wie vor von sehr
hoher Nachfrage und sehr guten Mar-
gen geprägt. Das lässt sich in Zukunft
weiter ausbauen, unabhängig vom An-
trieb des Autos. Auch Kunden, die elek-
trisch unterwegs sind, legen großen
Wert auf ein gepflegtes Fahrzeug.

Wie reagiert die Firma Christ darauf?

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

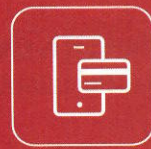
weiten immer weiter erhöhen und noch
besser werden. Ein Beispiel dafür ist
unser Premium-Plus-Segment mit der
neuen Portalanlage „Vega“.

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

Wir haben überlegt, was wir tun könn-
en, damit unsere Portalanlagen für
Endverbraucher noch attraktiver wer-
den. Das ist zum einen die Optik. Des-
halb haben wir die „Vega“ mit einem
edlen Design aus hochwertigem Alu-
minium ausgestattet. Ein weiteres Bei-
spiel sind die animierten Blades und
die Lichteffekte, die für Aufmerksam-
keit sorgen. Auch technisch wird die
„Vega“ höchsten Ansprüchen gerecht.
Angefangen von unseren speziellen Gel-
lenkbürsten, 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 er-
möglicht. Die Kadenz der „Vega“ liegt
im monatlichen Durchschnitt bei ma-
ximal 1.750 Wäschen. Auch die LED-
Beleuchtung, der Duftspender und der
Schaumvorhang bieten Kunden einen
großen Mehrwert, ebenso das smarte
Radwaschsystem mit „Rim Rex“ Felgen-
schaum, der selbst starke Verschmut-
zungen löst.

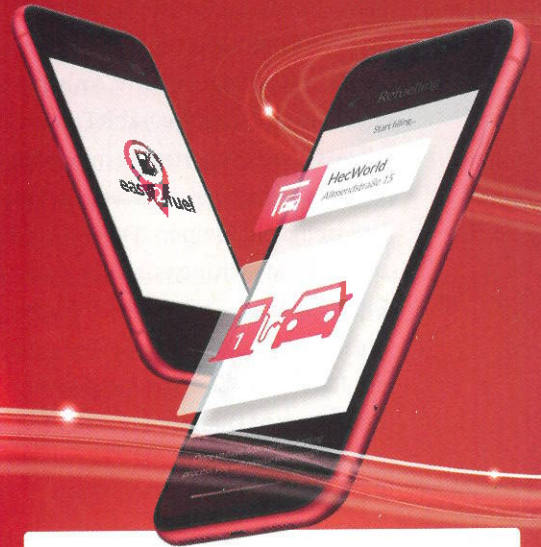
Wie sind Sie beim Service aufgestellt?

Die Philosophie unseres Kundendiens-
tes basiert auf einer Gleichteile-Strate-
gie 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 für
mobiles Bezahlen



Mobile Payment

Bieten Sie Ihren Kunden eine mobile
Zahlungsmöglichkeit für Tankkarten
sowie Kredit- und Debitkarten an.



Stationsübersicht

Einfache Tankstellensuche und
Preisanzeige direkt in der App.



Digitale Beleghistorie

Die digitale Beleghistorie mit
Weiterleitungsfunktion vermeidet
lästiges Sammeln der Belege.



Push-Nachrichten

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

Hectronic
Digital Solutions

Hectronic GmbH
Allmendstrasse 15
D-79848 Bonndorf
T +49 7703 9388-0
www.hectronic.digital