

CARWASH & CARCARE

Christ-Portalanlage in Petting

► „Aber durch einen Gebrauchtwagenhändler, der seine Fahrzeuge mit dem günstigsten Programm wäscht, bevor 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

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



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

“

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

Roland Petzke, Geschäftsführer,
Raiffeisen Waren GmbH Ober-
bayern 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. ■

für jede Modellreihe geeignet sind. Da jeder 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 3.340 Einwohnern der kleinen Gemeinde

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](http://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

