



SB-Betrieb neben Waschstraße

Klug durch Versuch

Lohnt sich eine SB-Anlage als Ergänzung zur Waschstraße? Oder sind Kannibalisierungseffekte zu befürchten? Die Betreiberkette Clean Car machte an einem ihrer Standorte die Probe aufs Exempel.

Bei der Planung einer Waschanlage stellt sich meistens auch die Frage, ob SB-Boxen als ergänzendes Angebot lohnen – zumindest wenn das Gelände entsprechenden Platz hergibt und das verfügbare Kapital die zusätzliche Investition erlaubt. Viele Betreiber setzen auf die zweigleisige Strategie und fahren damit gut. Auch für die in Meerbusch beheimatete Clean Car AG lag es nahe, die Akzeptanz von SB-Plätzen neben den Waschstraßen auszuloten. So entschloss

W KOMPAKT

SB-Anlagen schmälern das Geschäft mit der Maschinenwäsche nicht. Doch ob ihr Betrieb lukrativ ist, hängt vom Standort und von der Geschäftsstrategie ab.

sich das Unternehmen für ein Pilotprojekt im Rahmen einer Neugründung am Standort Mülheim/Ruhr.

Premium-Waschqualität gehört wesentlich zum Geschäftskonzept von Clean Car. Entsprechend hochwertig präsentieren sich die Waschstraßen in Technik und Ausstattung. SB-Boxen in Schlichtbauweise würden mit einer solchen Anlage kaum harmonieren. „Wir wollten keine Schuhkartons“, erläutert Clean-Car-Vorstand Thomas Heinz die Entscheidung für den extravaganten „Skywing“-Stahlbau von Christ. Unter dessen transluzentem Runddach finden vier geräumige Waschboxen samt Technik-Container Platz. Die Trennwände aus rauchgrau getöntem Einscheiben-Sicherheitsglas unterstreichen die großzügige Orientierung.

CLEAN CAR

Express und exklusiv

Derzeit betreibt die Clean Car AG 28 Waschstraßen in Deutschland und Österreich, die 29. entsteht gerade in Berlin. Als Standorte bevorzugt das in Meerbusch ansässige Unternehmen Großstädte. Zur Firmenphilosophie gehört vor allem der „Expressgedanke“: Die Kundschaft soll möglichst nicht warten müssen und dennoch in den Genuss erstklassiger Waschqualität kommen. Um diese bei hoher Bandgeschwindigkeit zu gewährleisten, setzt Clean Car auf teils patentierte Technik. Diese wird von der Firmentochter „Messing Technology und Equipment“ (MTE) entwickelt und ausschließlich für Clean Car produziert.



Anti-Stau-Strategie: Vis-à-vis der SB-Einheit findet der Washkunde eine Halle mit 26 Staubsaugerplätzen im Innen- und 14 im Außenbereich.

Die Ausstattung zeichnet zunächst ein Farbschlauchsystem aus, mit dem sich der Washkunde leichter tut, die Programmschritte in der richtigen Reihenfolge durchzuführen. Auf der Hinweistafel und auch auf dem Bedientableau sind die einzelnen Anwendungen aufgeführt und entsprechend den dafür vorgesehenen Schläuchen farblich kodiert.

Zu den Programmen gehört für eine hochwertige SB-Wäsche der „XXL-Schaum“, der wie auch die übrige Chemie von Christ entwickelt wurde. „Mit der Option sind zwar hohe zusätzliche Investitionskosten verbunden, aber die Akzeptanz bei der Kundschaft ist extrem gut. Schaum bedeutet schließlich Pflege“, berichtet Andreas Ginnow, Vertriebsleiter Anlagenbau bei Christ. Und wenn man dem Treiben in den Boxen der Mülheimer Anlage eine Weile zuschaut, scheint sich diese Einschätzung zu bestätigen.

GUTER STANDORT IST DIE BESTE WERBUNG

Doch nicht nur in puncto XXL-Schaum zeigte sich Clean Car investitionsfreudig. Zusätzlich orderte man das für SB-Waschplatzsysteme neue „Air-Fit“-Duftdispensersystem. Dieses gibt über in die Containerwand integrierte Düsen in vorwählbaren Intervallen wohlriechende Sprühstöße ab – damit das Wascherlebnis auch auf olfaktorischer Ebene positiv wahrgenommen wird.

Keine Schuhkartons als SB-Boxen

Programmwahl und Bezahlung erfolgen über Duraprotect-Bedientableaus direkt in der Waschbox. Christ bietet für die Module zusätzliche Installations-Sicherungen an, um Kriminellen ihr Vorhaben zu erschweren. „Im Prinzip lässt sich alles aufhebeln“, schränkt Christ-Mann Ginnow ein und fügt an: „Gegen Diebstahl hilft am besten die integrierte Münzabsaugung, wie sie an diesem Standort installiert ist.“

Hinter den Kulissen sorgt durchdachte Technik für ökologisch ebenso wie ökonomisch ausgeklügelte Arbeitsabläufe. So reduzieren die Hochdruckpumpen über



Premium-SB: Mit dem XXL-Schaum bietet Christ den Betreibern ein lukratives Zusatzgeschäft und den Kunden ein erstklassiges Reinigungsergebnis.

Frequenzumformer den Arbeitsdruck bei XXL-Schaum, Wachs- und Glanzspülprogramm. Das kommt nicht nur dem Washresultat zugute, sondern spart auch Wasser, Strom und Chemie. Ein Kontaktwasserzähler für den Frischwasserzulauf vermeidet überdies unkontrollierten Frischwasserverlust.

Seit Herbst letzten Jahres ist der Washpark in Betrieb und erfreut sich bereits zahlreicher Kundschaft – obwohl quasi „um die Ecke“ eine weitere Waschstraße mit SB-Bereich ihre Dienste anbietet. Nach dem guten Einstand ist Thomas Heinz zuversichtlich, schränkt aber ein: „Es reicht nicht, irgendwo eine Maschine hinzustellen. Eine Waschanlage ist kein Selbstläufer. Ein guter Standort ist die >



Für alle Fälle: Mit dem SB-Angebot gewinnt man auch Kunden, die eine Waschanlage ansonsten schon aus Selbstschutz meiden würden.



© Koenigsbeck

Panzerknackers Pech: Duraprotect-Bedientableau mit Münzabsaugung erweist sich als einbruchresistent.



© Koenigsbeck

Analog-Navigation: Trotz ausführlicher Bedienhinweise bleibt für Neukunden doch noch Erklärungsbedarf.

beste Werbung. Aber der Kunde muss vor allem bei seinem ersten Besuch aktiv begleitet werden. Denn Selbstbedienungswäsche ist trotz Bedienungsanleitung erklärungsbedürftig. Außerdem muss sich die Anlage gepflegt und mit funktionierender Technik präsentieren.“

Eine uneingeschränkte Empfehlung für Selbstbedienungs-Waschplätze neben einer Waschstraße möchte Heinz jedoch (noch) nicht aussprechen: „Das ist nach gut zwei Monaten zu früh. Aber wir sind positiv überrascht und prüfen nun, ob wir auch andere unserer Standorte mit SB-Angeboten erweitern.“

Man muss sicher nicht sonderlich risikofreudig sein, um auf den Erfolg solcher Vorhaben zu wetten. Offen bleibt aber dennoch die Frage, inwieweit sich die Erfahrungen von Clean Car und anderer in Großstädten ansässigen Betreiber auf Waschanlagen im ländlichen Raum übertragen lassen. < Axel Koenigsbeck

SB-Neuheiten

Keine Stiefkinder

Um die SB-Wäsche für Betreiber und Kunden attraktiv zu halten, braucht es innovative Lösungen für Technik und Chemie.

Selbstwäscher ziehen beileibe nicht nur aus Kostenerwägungen die Box der Waschstraße vor. Viele Kunden legen lieber selbst Hand an, weil sie ihr Fahrzeug nicht einer Maschine anvertrauen wollen. Entsprechend hoch sind die Erwartungen – ganz gleich, ob die SB-Anlage neben einer Waschstraße, einem Portal oder eigenständig betrieben wird.

Bedienbarkeit, Handhabung der Instrumente und Reinigungsleistung werden eher als der Preis zur Kundenzufriedenheit beitragen. Andererseits erwartet der Betreiber komplikationslose und kostengünstige Lösungen für seine SB-Station. Für die namhaften Anbieter von Waschtechnik und -chemie ist es daher selbstverständlich, den SB-Bereich bei der Entwicklungsarbeit nicht links liegen zu lassen.

So bietet Nilfisk mit der „Compact M“ eine neue Generation von Kompakt-



© Sonax



© WashTec

Vielseitig: WashTec bietet seine SB-Anlagen mit zwei bis acht Waschplätzen in Stahlbau mit unterschiedlichen Dachvarianten an



© Auwa

Glänzend optimiert: SelfTecs-Chemie von Auwa mit alter ...



© Auwa

... und mit neuer Rezeptur für besseres Abperlen samt Repair-Effekt.



© Nilfisk

Brandneu: Von der Compact M von Nilfisk gibt es noch keine Detailbilder.

Waschen & Glanz sowie Spülen. Separates Polieren entfällt, außerdem perlen die Wassertropfen beim Trockenfahren effektiv ab. Die daraus resultierende Zeiterparnis kommt dem Kunden, aber auch dem Betreiber zugute. Schließlich reduziert sich die Verweildauer in der Box, sodass der Waschdurchsatz gesteigert werden kann.

waschanlage an. Die SB-Einheit kann auf kleinen unbebauten Flächen platzsparend installiert werden, aber auch bestehende Schrankanlagen ersetzen. Herzstück der gas- oder ölbetriebenen Anlage bildet das Hochleistungs-Pumpensystem mit neuer integrierter Steuerungstechnik.

Bis zu drei Pumpen arbeiten mit 900 Umdrehungen pro Minute und garantieren einen Basis-Arbeitsdruck von 100 Bar sowie Temperaturen von bis zu 60 Grad Celsius. Der Verteilerblock kann bis zu drei Waschplätze mit Wasser für sieben verschiedene Reinigungsprogramme versorgen. Gehäuse, Türen und Verkleidungen des SB-Systems sind aus Edelstahl gefertigt und mit Hightech-Folien beklebbar. Individueller Gestaltung sind daher keine Grenzen gesetzt.

Mit einer verbesserten Rezeptur von SelfTecs vereinfacht Chemiehersteller Auwa die SB-Wäsche. Das SelfTecs-Konzept reduziert das Standard-Waschprogramm auf die drei Schritte Vorwäsche,

Die WashTec-Tochter Auwa beschreibt SelfTecs mit seinen Pflegekomponenten als deutlich wasserabweisend und glanz-erzeugend – inklusive „Repair-Effekt“. Doch ohne Reklame lässt sich selbst die hochwertigste SB-Wäsche nicht effektiv vermarkten. Die Anbieter unterstützen hier mit diversen Werbemitteln und griffigen Slogans. Dabei helfen gut eingeführte Produktnamen wie Caramba oder Sonax, die SB-Kundschaft zu locken. <

Axel Koenigsbeck



© Sonax

Werbewirksam: Gut eingeführte Produktnamen helfen, die Akzeptanz der SB-Anlage zu steigern.