

Stadtranderscheinung

Das neue Gewerbegebiet „Steinerner Mann“ am Stadtrand von Nördlingen hat noch grüne Flecken, doch mittendrin sticht die SB-Anlage „The Wash“ ins Auge. Ein Besuch.

Es ist eines jener grauen ausgesiedelten Gewerbegebiete am Stadtrand, die so neu sind, dass das Navi die Adresse noch nicht kennt. Zwischen Automatentankstellen und drögen Industriebauten hebt sich im Osten des schwäbischen Nördlingen wohltuend eine Erscheinung ab: Der SB-Waschplatz „The Wash“ der beiden Jungun-

„Zunächst sind wir jedoch circa ein Vierteljahr durch Deutschland gereist und haben uns die unterschiedlichsten Anlagen von verschiedenen Herstellern angeschaut“, erzählt Hopf. Für beide fiel dann relativ schnell die Wahl auf die Jetwash-Anlage von Washtec. Im Spätsommer 2013 wurde bestellt, nach drei Monaten

„Das ist neben dem Reinigungs- auch ein psychologischer Effekt“, führt Hopf aus.

Die Powerschaum-Funktion, normalerweise über eine eigene Lanze umgesetzt, hat Washtec in die HD-Lanze integriert. Der Schaum wird zunächst mit Niederdruck aufgetragen, dann folgt die Umschaltung auf Hochdruck. Die Fre-



© Dieter Váthróder

Auffallende Erscheinung: SB-Waschplatz und Werkstatt (l.) ergänzen sich nicht nur im Design, sondern ergeben auch Synergieeffekte.

ternehmer Johannes Hopf und Jakob Meyer distanziert sich mit seinem modernen, leicht technoiden Design in Anthrazit und Orange vom Umfeld.

Dass ein System dahintersteckt, erkennt der Autofahrer an der angrenzenden Werkstatt im gleichen Design mit Namen „The Garage“. Hier liegt auch der Ursprung der Geschäftsidee. Maschinenbauer Hopf und Kfz-Mechaniker Meyer wirkten zunächst gemeinsam in einer gemieteten Werkstatt. Die Idee zum Waschpark entstand zum einen aus der Begeisterung für Autos, zum anderen fanden sie in der bayerischen Kleinstadt keinen SB-Platz auf neuestem Stand. Also wurde ein Grundstück im besagten Gewerbegebiet gekauft.

Bauzeit fiel im Dezember 2013 der Startschuss.

Kundenfreundliche Power

Besonders wichtig war den beiden Betreibern von Anfang an ein kundenfreundliches Bedienkonzept. „Deshalb haben wir uns für ein Zwei-Lanzen-System entschieden, statt dem eigentlichen Drei-Lanzen-Konzept der Jetwash-Anlagen“, erklärt Meyer. Die Technik mit Frequenzumrichtern sei zwar kostenintensiver. „Aber drei Lanzen fanden wir trotz des Farbkonzeptes von Washtec für den Kunden zu verwirrend im Handling“, ergänzt der Jungunternehmer. Zudem war die Powerschaum-Option ein Muss, weil der Kunde erkennt, dass der Schmutzlöser wirkt.



© Dieter Váthróder

Erst am Anfang: Johannes Hopf (l.) und Jakob Meyer planen weitere Anlagen.

quenzumrichter bieten den Vorteil, dass im HD-Programm der Druck sanft auf- und am Programmende sanft wieder abgebaut wird. Damit entfällt der plötzliche Rückstoß zu Beginn und bei Programmende besteht nicht die Gefahr, dass die Lanzenspitze auf das Blech knallt und Lackschäden verursacht.

Immer im Blick

In der Eröffnungsphase nahmen sich die Jungunternehmer Zeit, um den Kunden den optimalen Waschvorgang zu erklären, was sie bis heute noch bei Neukunden tun. Lohn der Arbeit ist der hohe Nutzungsgrad der Powerschaum-Option. Da sie aus der angrenzenden Werkstatt immer einen Blick auf die Anlage haben, werden Probleme schnell erkannt und gelöst, seien es Bedienprobleme der Kunden, technische Defekte oder starke Verschmutzungen. „Wir achten sehr auf Ordnung auf dem Waschplatz, die Boxen werden mindestens drei Mal täglich gereinigt, bei starker Verschmutzung zusätzlich zwischendurch. Der Kunde will eine saubere Box“, weiß Hopf. Dazu gehören auch die wöchentliche Reinigung der getönten Glas-Trennscheiben und der monatliche Wechsel der Waschbürsten.

Zur Steigerung der Wohlfühl-Atmosphäre setzen Hopf und Meyer außerdem auf jahreszeitlich passende Duftchemie sowie dezente Musikbeschallung. Denn: „Autowaschen ist in Deutschland ein Hobby und eine Familienaktivität, häufig



© Dieter Vähröder

Der Außenwaschplatz ist in der ländlichen Region unverzichtbar: Zu den Kunden zählen auch Landwirte mit Traktoren und anderen Maschinen. Das bringt den Betreibern lohnenswerte Folgegeschäfte.

mit Kindern. Die Kunden sollen sich auf der Anlage wohlfühlen“, sagt Meyer. Im nächsten Schritt sollen die Saugerplätze und Mattenreiniger im kommenden Jahr überdacht und von Einzelsaugern auf Zentralsauger mit berührungsloser Funktion umgestellt werden.

... nicht nur zur Sommerzeit

So viel Engagement zahlt sich aus. „Bereits im ersten Jahr übertrafen wir die Wirtschaftlichkeitsberechnungen um zehn Prozent, mittlerweile liegen wir 30 Prozent drüber und kommen im Durchschnitt auf rund 500 Wäschen pro Woche. Dabei wird im Winter definitiv mehr gewaschen als im Sommer. Gerade wenn auf

Schmuddelwetter schönes Wetter folgt, ist der Andrang groß“, schildert Hopf. Dann müssen alle Boxen nutzbar und die Eisfreiheit durchgängig sichergestellt sein. Denn viele Kunden sind Pendler, die gerade im Winter auf dem Heimweg schnell mal den größten Schmutz und Salz entfernen.

Der Erfolg der Anlage beflügelt die beiden Betreiber für neue Unternehmungen. „Wir planen, in den kommenden Jahren mehrere neue Waschparks zu eröffnen. Der erste davon ist in der Nähe von Ingolstadt schon am Entstehen. Wir wollen aus ‚The Wash‘ eine kleine Kette machen“, verraten die beiden Unternehmer. „Man muss nur einen Riecher für den richtigen Platz haben.“

Dieter Vähröder

Anzeige

Die Unterbodenlanze für SB-Waschplätze

- manuelle, zielgerichtete Anwendung!
- schutzummanteltes VA-Strahlrohr mit effektivem Düseneinsatz
- verlängerte Lebensdauer Ihres Fahrzeugs: bester Korrosionsschutz!
- leicht integrierbar in den bestehenden Hochdruckstrang des SB-Bereichs



Standard, Weep oder Frostschutz als Ventilsystem



Unterbodenlanze ST-97.1



rm-suttner.com

Ihre Anforderungen sind unsere Stärken!