

Praxisbericht: Christ Genius Vitesse an Shell-Tankstelle installiert

Wir verkaufen Wäsche aktiv

Vor-Ort-Termin: An der Shell-Station in Erkheim ist eine neue Christ-Portalwaschanlage Genius Vitesse mit Drive-in erfolgreich im Einsatz.



© alle Fotos: Hans Rongisch

André Pilz ist zufrieden mit seiner neuen Portalwaschanlage. Der Betreiber von vier Shell-Tankstellen im Allgäu verfügt über reichlich Erfahrung im Tankstellengeschäft. Seit 2004 betreibt der gelernte Kfz-Mechaniker Tankstellen. Am Anfang war es noch eine Station in München. Doch 2008 übernahm er eine Shell-Station im Allgäu, mittlerweile sind es vier Tankstellen. Mit dem Einbau der neuen Portalanlage Genius Vitesse an der Shell-Tankstelle in Erkheim startete Hersteller und Liefere-

rant Christ am 1. April 2019. Die alte Anlage musste nach sechs Jahren weichen. Nach fünf Tagen Montagezeit wurde am 5. April erstmals gewaschen.

„Zusammen mit der alten Anlage wurde auch die Wasserrückgewinnung erneuert, jetzt sorgt die Fontis S von Christ für sparsamen Umgang mit dem kostbaren Nass“, erzählt Fachberater und Verkäufer Paolo Micciché. Er ist bei dem Memminger Unternehmen Spezialist für Portalwaschanlagen, Waschstraßen und Waschparks und liefert auch die De-

tails zur Anlage. Die „Neue“ arbeitet mit oszillierendem Seitenhochdruck sowie 85 Bar Hochdruck in der Vorwäsche, Laufschriftanzeige und sie verfügt über Schaum, Wachs sowie Sonderwache. Gewaschen wird mit Chemie von Christ.

Mit der Drive-in-Funktion, die die Genius Vitesse bietet, haben Betreiber Pilz und seine Stationsleiterin Julia Ganser bereits Erfahrungen gesammelt. Schon bei der vorherigen Anlage war es für die Kunden möglich, diese Funktion zu wählen und während der Wäsche im



Die glorreichen sieben Waschprofis: Christopher Wittmann, Simon Zettler (beide Christ), Florian Hassenpflug, Berit Köbe, Julia Ganser (alle Shell), Paolo Micciché (Christ) und Pächter André Pilz (von links).

Fahrzeug sitzen zu bleiben. Zeitknappe Kunden wissen diesen Vorzug zu schätzen und dazu zählen rund 75 Prozent der Kunden, beobachten die Stationsmitarbeiter. Und es sind nicht nur Stammkunden, die Drive-in schon nutzen. Viele Kunden bleiben gerne im Fahrzeug sitzen, statt während der Wäsche im Regen oder in der Kälte zu stehen. Das ist allemal bequemer.

Die Tankstelle in Erkheim hat einen großen Anteil an Stammkunden, es gibt aber auch viel Durchreiseverkehr, so Pilz. Ein besonderes Werbekonzept für Drive-in existiert nicht, aber auf dem Display des Terminals an der Einfahrt zur Waschanlage wird der Kunde, nachdem er sein Ticket eingegeben hat, direkt gefragt, ob er sitzen bleiben möchte. Außerdem weisen die Mitarbeiter an der Kasse beim Verkauf der Wäsche darauf hin, dass der Kunde auf Wunsch auch im Fahrzeug verbleiben kann.

Pilz erklärt: „Wir verkaufen die Wäsche aktiv, unsere Mitarbeiter sind entsprechend geschult. Werbung ist zwar gut, doch die Werbeflut, der Kunden tagtäglich in vielen Bereichen ausgesetzt sind, führt dazu, dass sie oft nicht mehr darauf reagieren, deshalb setzen wir auf die direkte Kundenansprache.“ Auch in den Schulungsprogrammen von Shell informiert die Category Managerin für Car Wash, Berit Köbe, sei aktives Verkaufen ein Dauerthema. Außerdem fänden an seiner Station einmal im Monat Teambesprechungen statt, wo auf das Thema eingegangen wird, berichtet Betreiber Pilz. Die Stationsleiterin verfolgt auch genau, ob die elf Mitarbeiter – vier Festangestellte, drei Teilzeitkräfte und vier Aushilfen – die Wäsche aktiv verkaufen.

EINHEITLICHES WASCHANGEBOT BEI DEN SHELL-TANKSTELLEN

Zusätzlich, so Ganser, sind die vier Waschprogramme neben dem Zahlteiler einsehbar und ebenso auf einem Bildschirm

COLOGNE,
05. – 09.10.2019

AMAZING



Meet old and new friends.
Priceless networking since 1919.

Tickets unter www.anuga.de/tickets
T +49 1806 002 200*
anuga@visitor.koelnmesse.de

*0,20 EUR/Anruf aus dem dt. Festnetz;
max. 0,60 EUR aus dem Mobilfunknetz

