

Herzlich willkommen

zum

BRANCHENTREFF 2019

Tankstellen Garagen Service

Beginn eines neuen Abrechnungszeitalters im
Waschgeschäft?

Raymond Salvetat

Director Sales & Service Germany Washtec



Wetter war gestern – Neue Geschäftsmodelle im Carwash Business

**Raymond Salvetat,
Leiter Vertrieb & Service
Deutschland, Österreich &
Schweiz**





Bessere Reinigung



Bessere Trocknung



Schneller



Kürzere Installation



Weniger Verbrauch



Geringerer Service
bedarf



Intelligenter



Bessere Reinigung



Bessere Trocknung



Schneller



Kürzere Installation



Weniger Verbrauch



Geringerer Service
bedarf



Intelligenter



ABER...

CHALLENGE

1

Die größte Herausforderung
im Waschgeschäft ist es die
Anlagen auszulasten





Die größte Herausforderung im Waschgeschäft ist es die Anlagen auszulasten

Eine Portalanlage kann bis zu 30.000 Wäschen pro Jahr leisten – bei 15 Stunden Öffnungszeit / Tag!

Wetter, Jahres- oder Tageszeit – alles große Einflüsse auf Ihr Waschgeschäft.

Heute machen Sie nur Gewinne wenn Ihre Maschine auch wäscht!

**Wie viele Wäschen machen
Ihre Anlagen?
Durchschnitt in DE: 7500
W/a**



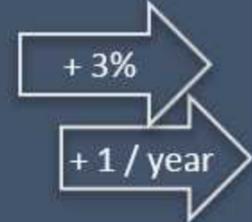
$$3+1=\underline{\underline{20}}$$

Worum geht es eigentlich?



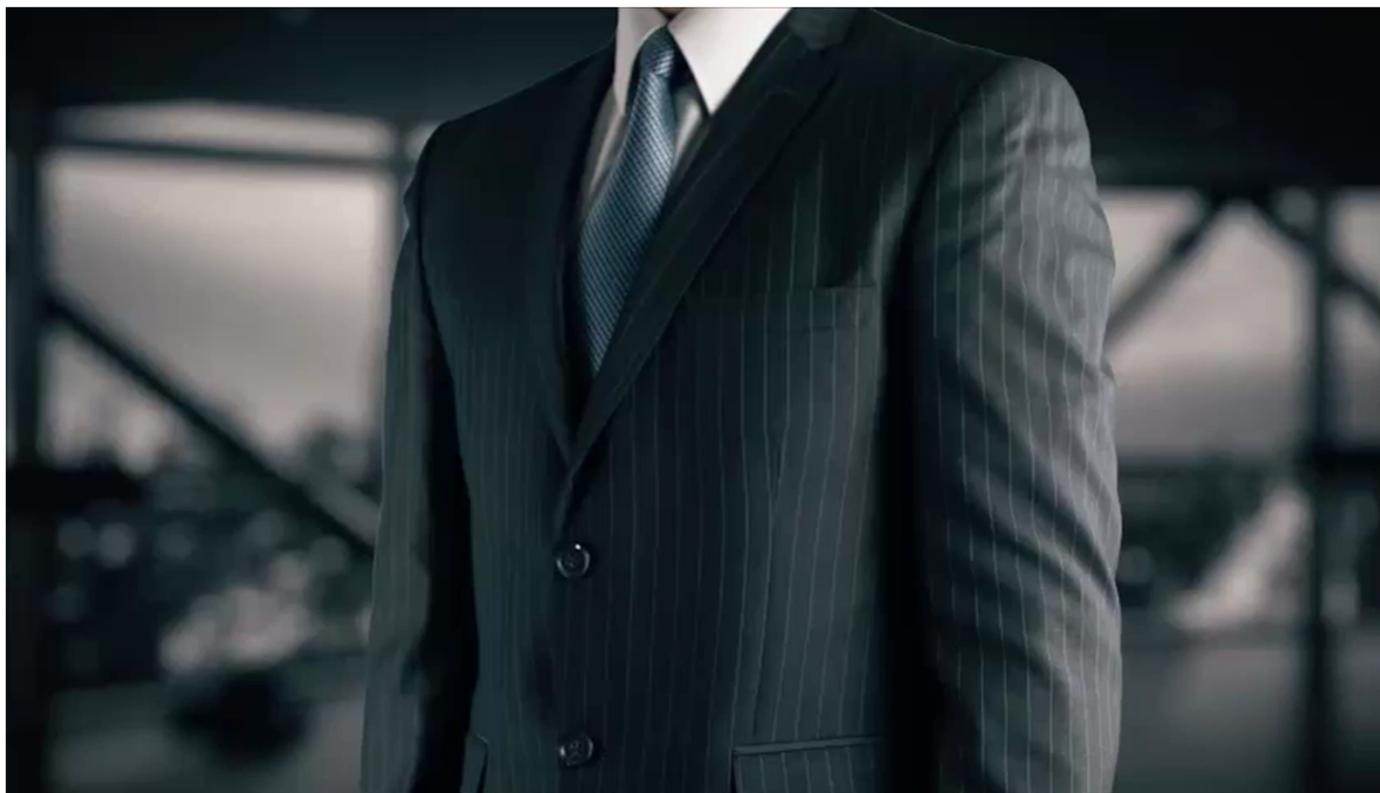
$$3+1=\underline{\underline{20}}$$

	Heute	Morgen
PKWs in DE	44.000.000	44.000.000
Regelmäßige Wäsche	50%	53%
Durchschn. Wäschen / a	7	8
Wäschen gesamt in DE	154.000.000	186.560.000



= 20%

Kundenverhalten ändern



Mehr Fahrzeugbesitzer in
Waschanlagen bekommen

Washfrequenz erhöhen

Neue & bessere
Bezahlmöglichkeiten

Erhöhter
Komfort

Schnellerer
Prozess

Digitalisierung

PROZESS

Der Prozess muss einfach verständlich und nicht so verwirrend sein, wie es heute oft der Fall ist. Wo kann ich kaufen / bezahlen / fahren?

KOMFORT

Die Autowäsche sollte einfach sein, so wenig Schritte wie möglich haben. Kein Ärgerniss, einfach nur waschen.

QUALITÄT & FAIRER PREIS

Die Qualität der Wäsche muss Ihrem Versprechen entsprechen! Hoch oder niedrig bepreist – Die Kunden müssen die Qualität im Bezug zum Preis als attraktiv empfinden.



**Easy
Convenient
Fair priced
Right quality**

**Warum waschen Kunden an
Ihrem Standort?**

**HABEN SIE DAS
RICHTIGE
ANGEBOT?**

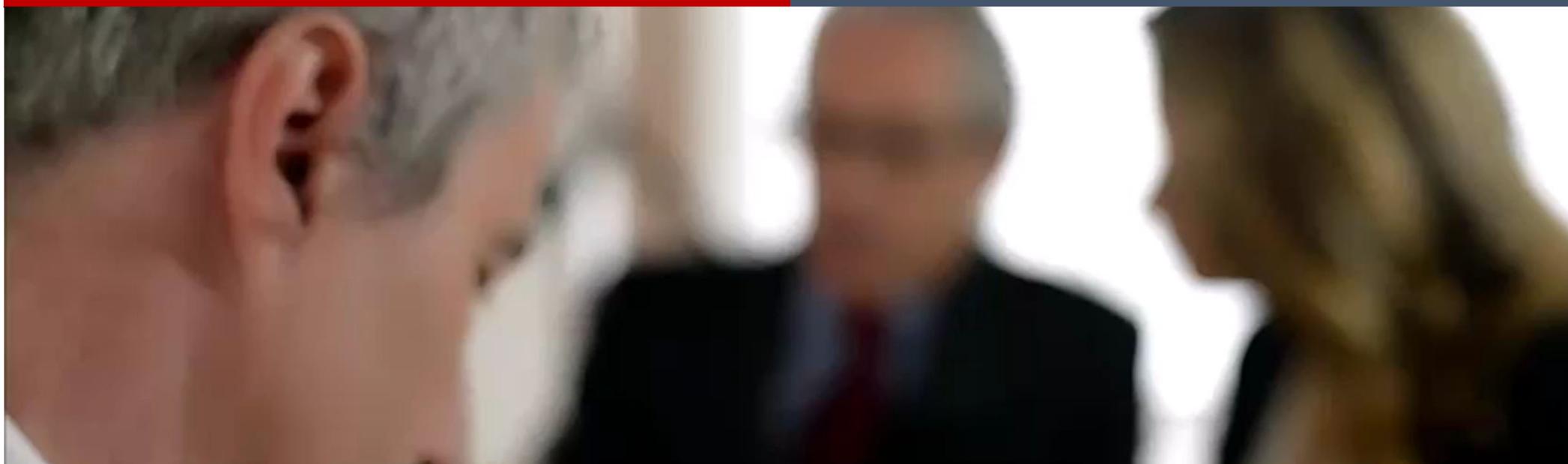


DIE MACHT VON FLATRATES



**DIE MACHT VON
FLATRATES**

CARWASH



**Die Macht von Flatrates ist nahezu unglaublich.
Mehr als 250 Waschanlagen-Beteiber in Europa arbeiten bereits mit Flatrates.
Das gibt uns wertvolles Wissen über das Kundenverhalten.**

Input		Details	Graphs	↑	Deutschland	▼
Ausgangssituation						
Mehrwertsteuer					19	%
Waschzahlen heute					7.500	
Durchschnittliche Wäschen je Kunde und Jahr					7,00	
Geschätzte Anzahl Kunden					1071	
Preise & Kosten						
					Inkl. MwSt.	Exkl. MwSt.
Durchschnittspreis					10,00	8,40
Durchschnittliche variable Kosten	15	%			1,50	1,26
Marge je Wäsche					8,50	7,14
Empfohlene Preise						
					Anteil	Inkl. MwSt.
Bestes Programm	20	%			24,99	21,00
Mittleres Programm	30	%			19,99	16,80
Einfachstes Programm	50	%			14,99	12,60
Durchschnitt Flatrates					100%	18,49
						15,54

BUSINESS
CASE
BEISPIEL

KNOW-HOW
&
ERFAHRUNG

Input Details Graphs  Deutschland 

Wäschen je Flatratekunde und Jahr	24
Wie viele Kunden können konvertiert werden?	10%
Wie viele Neukunden können gewonnen werden?	30
Summe Flatratekunden	137

**BUSINESS
CASE
BEISPIEL**

**KNOW-HOW
&
ERFAHRUNG**

Input
Details
Graphs
↑
Deutschland ▼

Waschzahlen	Heute	Morgen
Normale Wäschen	7.500	6.750
Flatrate Wäschen		3.291
Gesamt	7.500	10.041

Umsatz (exkl. MwSt.)	Heute	Morgen
Normale Wäschen	63.025	56.723
Flatrate Wäschen		25.571
Gesamt	63.025	82.293

Anzahl Kunden	Heute	Morgen
Normale Wäschen	1071	964
Flatrate Wäschen		137
Gesamt	1.071	1.101

Durchschnittspreis	Heute	Morgen
Durchschnittspreis gesamt	8,40	8,20
Durchschnittspreis Flatrate Wäschen		7,77

Potenzial Gewinn

21%

Entwicklung Gewinn

53.571

Heute

64.579

Morgen

BUSINESS CASE BEISPIEL

KNOW-HOW & ERFAHRUNG

INTERESSE
GEWECKT?

Dann besuchen Sie uns
in unserem Showroom

Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit

www.atg.at/branchentreff

