



REPRESENTATIE MAKKELIJK GEREGELD BIJ CARWASH & CO VOOR DIE EERSTE INDRUK

Strak in het pak, met gepoetste schoenen en fris geschoren stap je naar binnen bij een klant en overhandigt hem een net, kreukvrij visitekaartje. Die verzorgde totaalindruk mag niet blijven steken op de auto waarmee je net de ramen gepasseerd bent. Carwash & Co maakt dat stukje representatie heel makkelijk, in een tijdsbestek van slechts een aantal minuten.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

Strikt genomen houdt het ontstaan van het fenomeen zakenauto, tegenwoordig veelal aangeduid als leaseauto, rechtstreeks verband met de behoefte aan een bedrijfswaardig voorkomen. Lang voordat het begrip secundaire arbeidsvoorwaarde zijn intrede deed, realiseerden ondernemers zich al dat hun personeel op de weg het visitekaartje van de zaak vormde en kwaliteit, zorgvuldigheid van handelen, vertrouwen en welgemanierdheid moest uitstralen. Natuurlijk, een voertuig van recente datum bood een stukje bedrijfszekerheid, maar minstens zo zwaar woog het beschaafde en hoogwaardige voorkomen. Dat element heeft in onze op uiterlijke beoordeling gerichte maatschappij alleen maar aan betekenis gewonnen, wat mede het enorme aantal zakenauto's op de weg verklaart. Het design en de afwerking laten niets te wensen over, maar een deuk doet direct ernstig afbreuk aan de keurige verschijning en hetzelfde geldt voor een stoffige, groezelige of modderige carrosserie.

VIERENHALVE MINUUT

"Bij een klant loop je netjes gekleed en geschoren naar binnen. Wanneer je een mailing naar je relaties stuurt, zorg je ervoor dat die geen taalfouten bevat", vergelijkt Imar van Riet, samen met zijn broers Timo, Jordi

en vader André eigenaar van Carwash & Co in Ede, Veenendaal en Doetinchem. "Vandaar dat ondernemers en accountmanagers bij ons tot de meest frequent terugkerende groep klanten behoren. Ze onderkennen het belang van de eerste indruk, die je maar één keer kunt maken. Veel van deze zakelijk rijders nemen elke week of veertien dagen even de moeite om één van onze wasstraten te bezoeken. Een programma duurt vierenhalve minuut, dus veel tijd kost hen dat niet en ze verschijnen altijd *pico bello* bij hun relaties. Af en toe begroeten wij zelfs iemand twee keer per dag, bijvoorbeeld wanneer hij zijn auto bij een klant onder een boom geparkeerd heeft en er uitwerpselen van vogels op gevallen zijn. Vaak rijden ze in een wat exclusievere model en willen ze qua uitstraling niets aan het toeval overlaten. Aan snelheid, service en gemak hechten ze veel waarde. Ze kiezen bij voorkeur een wat rustiger tijdstip, met zo min mogelijk kans op een wachttijd, bijvoorbeeld 's morgens vroeg of tijdens de lunchpauze."

95 PROCENT GERECYCLED

Los van representatie genieten veel eigenaren zelf ook meer van hun trots op vier wielen, zodra deze glimt als een spiegel. "De mensen die onderhoud belangrijk vinden en er schoon bij willen rijden, zien we gemid-

deld eens per maand," vertelt Van Riet. "Dan onderscheiden we nog een derde categorie klanten, namelijk degenen die alleen een zomer- en een winterbeurt laten uitvoeren en ervan uitgaan dat tussentijds de regen de carrosserie wel schoonspoelt. Dat werkt natuurlijk niet zo, want opspattend vuil kan zich flink hechten en laat zich alleen maar verwijderen met actieve middelen. Over het algemeen betreft het hier particulieren met wat oudere voertuigen. Sommige mensen kiezen ervoor om thuis de auto te wassen, uit liefde of om milieuredenen. Dat laatste gaat echter helaas niet op, want alle chemicaliën - shampoo met fosfaten en dergelijke - verdwijnen in het oppervlaktewater. Met onze wasstraten zetten wij juist sterk in op duurzaamheid: weliswaar gebruikt onze machine per wasbeurt 850 liter water, maar dat wordt voor 95 procent gerecycled en de overige vijf procent verdwijnt verregaand gefilterd in het riool. Daarmee behoren we tot de top in de markt."

ZEVEN STAPPEN

Carwash & Co spreekt van een full-service wasstraatconcept, want dit gaat een heel stuk verder dan de bekende roll-overmachine die zich over de auto heen en weer beweegt. Hier is het juist het voertuig dat zich ver-



plaatst en daarbij in zeven stappen een uitgebreide, lakvriendelijke reiniging ondergaat. Het geavanceerde, machinale proces start met het inweken van shampoo, die een aantal seconden de tijd krijgt om in te werken. Daarna maakt hogedruk-spuittechniek de koets zandvrij en belandt de auto in de eerste wassectie met borstels, die automatisch de contouren van de carrosserie volgt. Opnieuw wordt het losgemaakte vuil afgespoten en dan komt de tweede wassectie in actie, die een absoluut schoon resultaat garandeert. De afwerking daarna hangt af van het gekozen programma, maar bevat in ieder geval een drooghulp en optioneel een wax ter bescherming tegen vogelpoep en insecten. Ten slotte volgt het drogen en dan kan de bestuurder er nog voor kiezen om zelf ter plaatse het interieur uit te zuigen.

INTERIEURBAAN

Dat klinkt veelomvattend, maar Carwash & Co zag bij de recente renovatie van de wasstraat in Ede ruimte voor een upgrade. Van Riet: "We wilden daar sowieso aan de slag met het gebouw, zodat het zijn frisse uitstraling behoudt. Vloeren en plafonds hebben veel te lijden onder al dat water. Van deze gelegenheid maakten we meteen gebruik om het pand van extra kantoren en een ontvangsthal te voorzien, deze laatste met een heel goede reden: de introductie van een interieurbaan. Terwijl de klant geniet van een kopje koffie, zuigen vijf à zes medewerkers als een geolied team alle hoeken van het interieur en de kofferbak uit, reinigen de kunststoffen en maken de ruiten weer glashelder. Dat gebeurt in achtenhalve minuut tijd, terwijl je daar als eigenaar in je eentje zomaar een klein uur voor zou moeten uittrekken, wil je het goed doen. Een schone, stofvrije omgeving biedt een frisse aanblik en is beter voor de gezondheid. Wij zouden ons kunnen voorstellen dat naast particulieren en zakelijk rijders de taximarkt straks graag gebruik maakt van deze service, die we sinds begin augustus in Ede aanbieden."

NAT POETSEN

Bij de vernieuwing werd bovendien een sectie aan de wasstraat toegevoegd, die bij het meest uitgebreide programma voor een extra conservering zorgt. "Via rollen met zachtere textiel masseert de machine een vloeibare was in de lak, die een betere bescherming biedt tegen vuilaanslag en voor een diepere glans zorgt. We noemen dit ook wel 'nat poetsen'. Verder is er nu de optie 'velgenreiniger intensief', waarbij het inspuiten van de

wielen twee keer achter elkaar plaatsvindt. Aanslag van remstof, dat zich sterk hecht, laat zich daarmee effectiever verwijderen. Mocht de machine onverhoopt moeilijke hoekjes missen, dan kan de klant bij ons voor twee euro een speciaal doekje kopen om deze plekjes na te lopen. Doordat het zand er al afgespoeld is, bestaat daarbij geen risico dat de lak krassen oploopt. Bij elk volgend bezoek mag het kosteloos omgewisseld worden voor een nieuw doekje. De klant heeft ook de optie om even naar voren te rijden en onze medewerkers de laatste restjes vuil te laten wegnemen."

WETEN WELKE VOERTUIGEN

Ondanks de geavanceerde automatisering blijft het personeel bij Carwash & Co een belangrijke rol vervullen. "Bij binnenkomst beoordelen onze mensen de auto en attenderen de eigenaar op bepaalde zaken, zoals

het vrijgeven van de elektronische handrem, het verwijderen van de antenne of onvolkomenheden als reeds aanwezige lakschades of een loshangende bumper. Ook weten ze precies welke voertuigen wel of niet door de wasstraat passen. In principe gaat het met een personenauto altijd, al weten we dat een Hummer H1 te breed is en de stompe neus van een Mercedes-Benz G-Klasse problemen geeft met het opklimmen van de borstel. Ook kleine en middelgrote bestelwagens, mits niet verhoogd en niet voorzien van een imperiaal, rollen er probleemloos doorheen. De maximale hoogte bedraagt 2,05 meter. Voor cabriolets hebben we in onze wasstraat een speciaal programma met een lichtere waterdruk." Kortom, er valt dus eigenlijk geen reden te verzinnen om niet schoon voor de dag te komen.

www.carwashco.nl

