

Verändertes Jobprofil

Um erfolgreich zu sein, versetzt sich Alfred Zach in die Strukturen seiner Kunden und hinterfragt jedes noch so kleine Detail. Hartnäckigkeit und dazu seine ausgeprägte Persönlichkeit machen den Erfolg der Autowaschanlagen-Marke WashTec in Österreich aus.



El Sayed Garf punktet in der „Rosenarkade“ von Tulln mit speziellem Waschportal-Design: „Unsere Kunden sprechen positiv darauf an.“

Früher verstand sich der technisch geprägte Ing. Alfred Zach (41) vor allem als Kommunikator zwischen technischem Anspruch und Wirtschaftlichkeit seiner in Österreich tausendfach im Einsatz befindlichen Autowaschanlagen. Heute steht erlösorientierte Change-Expertise im Vordergrund. Der seit 21 Jahren im Autowaschanlagengeschäft etablierte heutige WashTec-Geschäftsführer schärft seine Österreich-Niederlassung mit rund 20 Mitarbeitern täglich auf strikte Kundenorientierung.

Von Marktsättigung gezeichnet wie sein Mitbewerber verteidigt Zach dennoch hartnäckig die Spitzenposition. Von 2009 rd. 150 neuen Portalanlagen, in früheren Jahren wurden um etwa 100 mehr davon abgesetzt, reklamiert WashTec nahezu 85 Einheiten auf sich und lässt Christ, Istobal & Co. deutlich hinter sich. Rund 10 Waschstraßen und wenige Nfz-Wascher ergänzten

allgemein das Neugeschäftsvolumen.

Rund 5 Prozent weniger Autowäschen hinterließen 2009 bereits deutlich Spuren erodierender Kaufkraft. „Damit werden die Rahmenbedingungen für stabile Erfolgsaussichten noch schwieriger“, gibt sich der sportive Manager 2010 keinen Illusionen an sich verbessernde Märkte hin.

Anwenderbedürfnisse weiter verbessern

Neben den klassischen Tankstellen erheben auch viele Autohaus-Betreiber ständig den Anspruch nach preisleistungsoptimierten Modellen, wie sie Zach neuerdings mit „EasyWash“ anbietet. Zu den Lichteffekten kommt jetzt individuelles Design zum Einsatz, um sich damit beim Autofahrer nachhaltig für weitere Waschbesuche zu empfehlen. Und diese Strategie geht auf.

Begleitet werden diese Maßnahmen von noch störungsfreieren und anwenderfreundlicheren Nutzungsbedingungen. Energieeffiziente Rolltorsteuerungen für Sommer- und Winterbetrieb zum Beispiel helfen, den Kontrollaufwand zu senken. „Wir beherrschen die Basics und sind damit den Mitbewerbern immer ein Spur voraus“, was WashTec nachhaltig mit seiner Manpower unterstreicht. „Lösungen im Bereich Strom, Wasser, Chemie wirken unspektakulär“, weiß Zach, „sind jedoch der Zutritt zu neuen Geschäftserfolgen.“

Zach gewinnt somit dem heuer zu erwartenden harten Geschäftsjahr die guten Seiten ab. ● (LUS)

