

Casal & Rütimann AG  
Churerstrasse 46  
CH-8852 Altendorf

Tel. +41 55 442 53 73  
Fax +41 55 442 64 41  
info@casal-ag.com  
www.casal-ag.com

MWST-Nr.: 177 398  
Bankverbindung:  
Schweizerische Kreditanstalt  
CH-8640 Rapperswil  
Konto-Nr.: 278335-61

## **Partnerhandbuch** Car Wash Tools | SB-Autowaschanlagen

Selbstbedienungs-Waschanlagen  
Portalwaschanlagen  
Waschstrassen  
Abwasserreinigungsanlagen  
Betriebsmittel  
Services und Dienstleistungen



## Der Autowaschmarkt Schweiz

### Überblick

Die Marktaufteilung in die verschiedenen Arten, ein Auto zu waschen, wird bestimmt von den Gewohnheiten der Kunden. Der Handwäsche stehen die SB-Selbstwasch-Zentren sowie die automatischen Maschinen - Portalanlagen, Taktanlagen und Waschstrassen gegenüber. Während es immer schwieriger wird, grossflächig geplante Waschanlagen zu realisieren, erleben die SB-Anlagen zurzeit einen Aufschwung. Noch immer wäscht aber der überwiegende Teil der Fahrzeugbesitzer, wenn überhaupt, von Hand mit Schwamm und Eimer. Ein verbessertes Dienstleistungsangebot, Umweltbewusstsein sowie gesetzgeberische Vorschriften werden künftig einen Trend weg von der Handwäsche auslösen. Davon werden die SB-Anlagen überproportional profitieren.

### Kennzahlen des Waschmarktes

- Anzahl Personenwagen in der Schweiz: 3.0 Mio.
- Anzahl Wäschen pro Fahrzeug und Jahr: 20 Wäschen/Jahr
- Gesamtpotential Autowäschen: 60 Mio./Jahr

### Heutige Marktaufteilung nach Waschart:

- Autopflege von Hand mit Schwamm und Eimer (Selbstwäscher) 62 %
- Autopflege in Portal- und Tunnel/Taktanlagen 28 %
- Autopflege in SB-Zentren (Selbstwäscher) 10 %
- Potential für Autopflege in SB-Zentren über 50 %
- Anzahl der SB-Autopflegeplätze ca. 1'500 Plätze
- Anzahl Portalwaschanlagen und Waschstrassen ca. 900 Anlagen

### Marktentwicklung im Autowaschbereich

Automatische Maschinen - Portalanlagen, Waschstrassen und später Taktanlagen sind seit mehreren Jahrzehnten auf breiter Basis im Markt eingeführt. Die Zuwachsraten in diesem Marktsegment sind nur noch gering. Die Gesamtzahl der Anlagen verändert sich nur wenig. Alte Maschinen werden in der Regel durch neue Modelle mit grösserer Programmvierfalt ersetzt. Nach letzten Erhebungen werden 28 % aller Wagenwäschen in der Schweiz in automatischen Anlagen abgewickelt.

Im Gegensatz dazu weist der Markt für SB-Waschanlagen auf Hochdruckbasis starke Zuwachsraten auf. Vor allem jüngere Leute und Heimwäscher werden von diesem System angesprochen. Gegenwärtig erfolgen 10 % aller Wagenwäschen in der Schweiz in SB-Anlagen. Abgestützt auf Zahlen im US-Markt und bereits erreichte Anlagedichten in einzelnen Regionen der Schweiz erwarten wir ein langfristiges Potential dieser Waschart von 25%, gemessen an allen Wagenwäschen.

### Was spricht für das SB-Autopflegesystem?

- Der Trend zum "do it yourself"
- Verändertes Freizeit- und Konsumverhalten
- Möglichkeit zur individuellen bürstenlosen und schonenden Autowaschen
- Einfache und rasche Handhabung
- Preisgünstige Wagenreinigung für durchschnittlich CHF 7.00
- SB-Waschanlagen haben längere Öffnungszeiten als Bürstenwaschanlagen.
- Es können auch grössere Fahrzeuge wie Kombis, Wohnwagen, Wagen mit Aufbauten (Skiträger, Taxischilder etc.) sowie Motor- und Fahrräder problemlos gewaschen werden.
- SB-Waschanlagen sind für Investoren attraktiv, dank Betrieb ohne permanenten Personalaufwand.

Wie verhält sich der Kunde zum SB-Autopflegesystem?

Aus verschiedenen Umfragen, Marktuntersuchungen und Analysen resultieren folgende wesentliche Erkenntnisse bezüglich Kundenverhalten:

- Kunden, die einmal SB-Waschen mit Lanze richtig kennengelernt haben, bleiben loyale, treue Kunden zum System und in der Regel auch zu ihrer Anlage.
- Im Gegensatz etwa zum Kraftstofftanken, ist Wagenwaschen ein geplanter und nicht impulsiver Entschluss (wichtig bei Standortwahl).
- SB mit Lanze konkurrenziert das traditionelle Bürstensystem (Tunnel- und Portalanlagen) wenig oder nicht. Jede Kundengruppe (Lanze = do it yourself, Bürstenanlage = Komfort bleibt ihrem System mehr oder weniger treu.
- SB-Waschen mit Lanze wird von den Kunden nicht als Arbeit, sondern als Spass und Freizeitbeschäftigung empfunden.
- Längere Öffnungszeiten als bei permanent mit Personal besetzten Anlagen.
- Schaumbürsten werden von den SB-Wäschern geschätzt und rege benützt.

Welches ist die Kundenstruktur des SB-Autopflegesystems

Benützergruppen und deren Motive:

Zielgruppe

10 % Frauen, 90 % Männer  
Schwerpunkt vor allem, jüngere Leute  
Trend: Vermehrt auch wieder "ältere" Leute  
Tiefe bis mittlere Einkommensklasse

Motive

Schonendes Waschen  
Einfache, rasche Handhabung  
Kurze Wartezeiten  
Handwäsche zu Hause mit Schwamm und Eimer wird schwieriger (Umweltschutz)  
Trendiges, attraktives Freizeitangebot und Spass  
Günstiger Waschpreis

Fahrzeuge

Grössere Fahrzeuge, Kombis, Wohnwagen  
Motorräder  
Fahrzeuge mit Aufbauten  
Teure Fahrzeuge  
Stark verschmutzte Fahrzeuge

Motive

Waschen nicht möglich in Tunnel- oder Portalanlagen  
Waschen nicht möglich in Tunnel- oder Portalanlagen  
Gepäckträger, Taxischilder, etc. Demontage nicht nötig  
Schonendes Waschen  
Individuelle Reinigung, inkl. Felgen möglich

## C&R CAR WASH TOOLS Marktpositionierung und Firmenpolitik

Die ersten SB-Waschgeräte in der Schweiz wurden vor rund 30 Jahren platziert. Zu Beginn in Form von Einzelwaschplätzen und erst vor 15 Jahren in Form von Mehrplatzanlagen. Der Erfolg des Systems begründete sich auf verschiedene Faktoren. Der Kunde konnte sein Fahrzeug einfach, rasch und kostengünstig selbst waschen und pflegen. Auch ausserhalb üblicher Geschäftszeiten, in den meisten Fällen auch noch an Sonn- und Feiertagen. Ein qualitativ gutes Waschergebnis konnte auch ohne Bürsten, die erst später als Zusatzprogramm eingeführt wurden, in 85 - 90 % aller Fälle erzielt werden.

### Marktpositionierung

- CAR WASH TOOLS legt grossen Wert auf eine qualitativ gute SB-Wäsche. Der Kunde kann durch Verwendung des Zusatzprogrammes "Schaumbürste" sein Fahrzeug einwandfrei reinigen.
- CAR WASH TOOLS will nicht nur eine Maschine, sondern vor allem eine Gewinnmöglichkeit für den Investor verkaufen. Auf eine fachmännische Beratung, beginnend bei der Standortwahl bis zum fertigen Betriebskonzept, wird grossen Wert gelegt.
- Ein dezentrales Konzept mit individueller Steuerung der einzelnen Waschplätze soll eine optimale Betriebssicherheit bieten.
- Seife in Pulverform, eine Wassertemperatur von 65 Grad und ein Wasserdruck von 100 bar garantieren ein gutes Waschergebnis.
- Mit den Programmen "Schaumbürste" und "Heisswachs" wird das beste Waschergebnis erzielt.
- Gestützt auf diese Vorgaben sieht CAR WASH TOOLS ihre Marktpositionierung qualitativ im oberen Drittel.

### Firmenpolitik

- Bei allen Überlegungen steht der Kunde im Mittelpunkt.
- Ein im Vergleich zu Billiganbietern etwas höherer Preis für die Waschtechnik wird durch höhere Wascheinahmen und zufriedene Waschkunden kompensiert → Abgrenzung gegenüber späterer Konkurrenz.
- Das Verkaufsprogramm ist flexibel gestaltet. Je nach Standort werden unterschiedliche Lösungen angeboten. Sei es durch Lieferung der Technik in vormontierten Containern ab Werk oder Technikeinbau vor Ort im gemauerten oder im durch den Stahlbauer gelieferten Maschinenhaus.

### Verkaufsprogramm

- Das Verkaufsprogramm der CAR WASH TOOLS umfasst die Lieferung der Waschtechnik bis zur schlüsselfertigen Übergabe der Anlage.
- Der Kunde kann zwischen einem fertig im Werk montierten Container und einem Maschinenhaus in gemauerter Form, oder in Sandwichelementen vom Stahlbauer geliefert, wählen. Beide Systeme haben ihre spezifischen Merkmale.

## Container

Mit den Aussenmassen: Länge 6 Meter, Breite 2.42 Meter, Höhe 2.38 Meter, beherbergt ein CAR WASH TOOLS-Container in äusserst kompakter Form die Waschtechnik für bis zu 6 Waschplätze. Je nach gewählter Heizungslösung auch bis zu 8 Waschplätzen.

Die Container-Lösung bietet einige Vorteile:

- Technik, Sanitär und Elektro werden direkt im Werk montiert, dadurch ist eine optimale Qualitätskontrolle möglich.
- Die Montagezeit vor Ort wird verkürzt und die Koordination erleichtert.
- Der Container ist jederzeit demontierbar/versetzbar und deshalb leasingfähig.
- Der Einsatz eines Containers spart Montagekosten. Reise- und Deplazierungsspesen von auswärtigen Montage-Equipen fallen teilweise weg.
- Eine typenbezogene Standardrealisierung der Heizungs-, Sanitär- und Elektroinstallation wird sichergestellt.
- Ein Grossteil der Kunden fühlt sich vom Gesichtspunkt der Ästhetik, im Vergleich zur gemauerten Lösung, vom Container angesprochen.
- Für den Hersteller der Waschtechnik, und zum Teil auch für deren Vertretung, erweitert sich der Lieferumfang durch den Maschinenraum selbst und die integrierte Elektro-, Sanitär- und Heizungsinstallation.

## Maschinenhaus gemauert oder Stahlbau mit Sandwichelementen

Obwohl sich die Containerlösung vermehrt durchzusetzen vermag, bietet ein gemauertes oder im Stahlbau vor Ort erstelltes Maschinenhaus folgende gewichtige Vorteile:

- Individuelle auf den verfügbaren Platz, die Anzahl Waschplätze und den Lagerbedarf abgestimmte Lösungen können problemlos realisiert werden.
- In der Regel günstigere Gesamtkosten im Vergleich zur Containerlösung, und dies trotz tieferer Montagekosten beim Container.

CAR WASH TOOLS kauft den Stahlbau bei verschiedenen von ihr ausgewählten Stahlbaufirmen. Der Kunde ist deshalb nicht an einen bestimmten Typ gebunden. Er kann frei die ihm zusagende Lösung wählen. Car Wash Tools bietet gerne erprobte und bewährte Standardlösungen an.

CAR WASH TOOLS fertigt alle Hochbauten aus Feuerverzinktem Stahl, Rostfreier (INOX) Stahl oder pulverbeschichtetes Aluminium. Langzeiterfahrungen haben diese Materialwahl bestätigt.

## ERGÄNZUNGEN zum SB-System

CAR WASH TOOLS bietet verschiedene weitere Produkte wie Staubsauger, Teppichklopfgestelle, etc. an.

## Verbrauchsmaterial für Waschanlagen

CAR WASH TOOLS bietet eigens entwickelte Verbrauchsmaterialien wie Pulverseife, Shampoo, Heisswachs usw. an.

## Die CAR WASH TOOLS Qualitätsmerkmale

Jede CAR WASH TOOLS SB-Waschanlage funktioniert mit den gleichen, bewährten technischen Elementen. Das System basiert auf folgenden Grundsätzen:

- Einfache Bedienbarkeit
- Schonende Behandlung der Fahrzeugoberfläche
- Schnelle Autopflege
- Saubere Reinigung ohne Flecken
- Preisgünstiges Pflegeangebot

Die CAR WASH TOOLS Waschqualität wird garantiert durch:

- |                                |                     |
|--------------------------------|---------------------|
| ■ Wasserdruck                  | 100 bar             |
| ■ Wassertemperatur             | 60 - 65 Grad        |
| ■ Reinigungsmittel             | Seife in Pulverform |
| ■ bei starker Verschmutzung    | Schaumbürste        |
| ■ Lackpflege und Konservierung | Heisswachs          |

## Waschprogramme

CAR WASH TOOLS Anlagen sind mit folgenden Waschprogrammen ausgestattet:

- |   |            |               |
|---|------------|---------------|
| ■ | Programm 1 | Vorwäsche     |
| ■ | Programm 2 | Schaumbürste  |
| ■ | Programm 3 | Klarspülen    |
| ■ | Programm 4 | Osmosewasser  |
| ■ | Programm 5 | Wachs         |
| ■ | Programm 6 | Glanztrocknen |

## Ausstattung

Jedes Maschinenhaus ist mit folgenden Standardinstallationen ausgerüstet:

- Ein HD-Modul mit Elektronik und Seifendosierung pro Waschplatz
- Eine Wasserenthärtungsanlage
- Ein Entmineralisierungsgerät (OSMOSE) zum fleckenlosen Abtrocknen der Fahrzeuge
- Komplette Sanitärinstallation
- Komplette Elektroinstallation
- Eine Heizung (Gas, Öl, Elektro):  
(Sofern die Energie nicht anderweitig angeschlossen bzw. bezogen werden kann)
- Wasser-Netztrennung wo vorgeschrieben
- Wasser-Netztrennung als Option je nach Wirtschaftlichkeit
- Verlustfreies Frostschutzsystem
- Bodenheizung in den Waschboxen
- Geldabsauganlage als Option

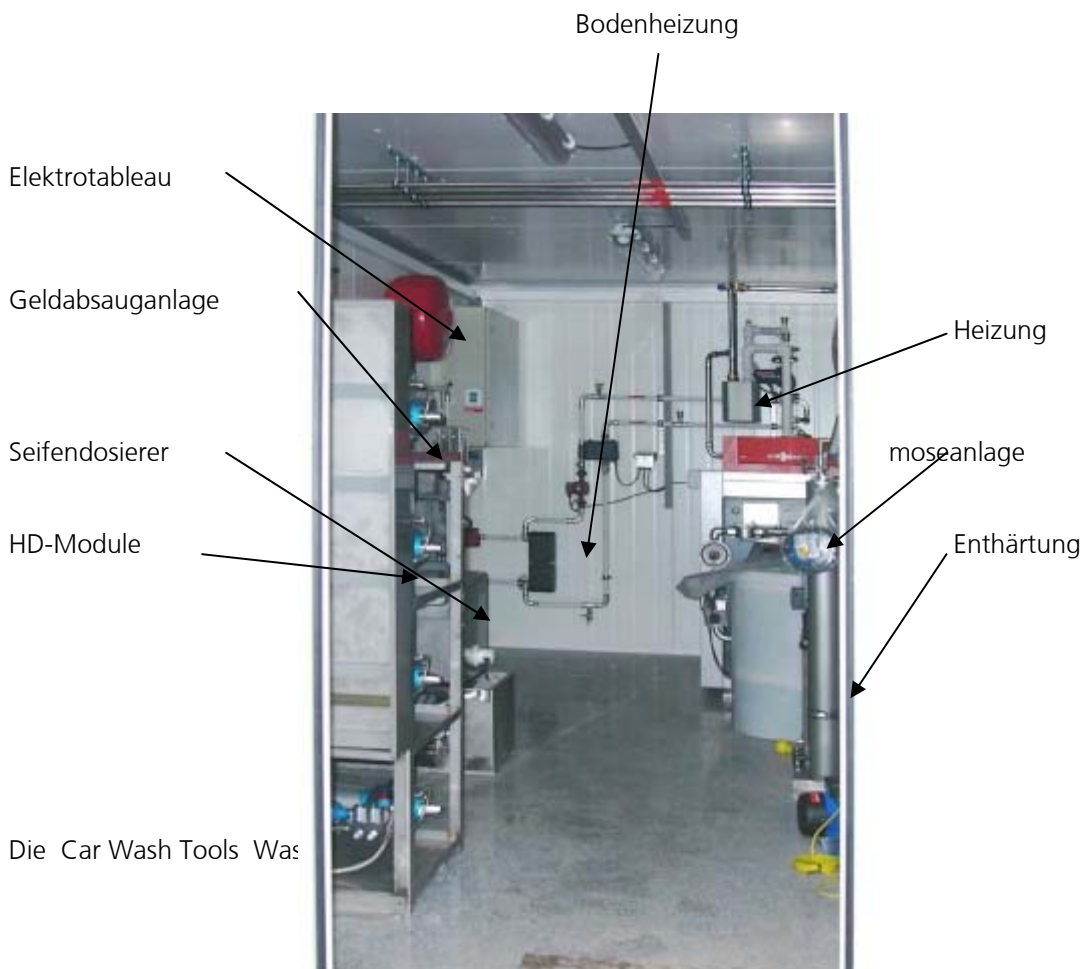
## Hochdruckmodul

Bei der Konstruktion des Car Wash Tools Hochdruckmoduls wurde besonderen Wert auf Betriebssicherheit und Langlebigkeit gelegt. Mit der eigens für diesen Zweck entwickelten Steuerung werden zudem alle notwendigen europäischen (CE) Vorschriften erfüllt.

Das Konzept ist einfach, klar und sicher:

Jedes Aggregat ist autonom. Das heisst, jede Box hat ihre eigene Steuerung, Seifenaufbereitung usw. und arbeitet für sich alleine. Erweiterungen lassen sich so mit minimalem Aufwand erstellen. Nur dieses Konzept garantiert eine enorm hohe Betriebssicherheit: Beim Ausfall einer Box steht nur diese still. Bei zentralen Steuerungen sind eventuell alle Boxen bis zur Reparatur ausser Betrieb. Bei den meisten SB-Anlagen werden 50% aller Umsätze vom Freitag 15.00 Uhr bis Samstagabend erzielt. Mit einer Box weniger können sie als Betreiber bis zum Eintreffen des Monteurs leben. Stellen Sie sich aber vor wie lange Ihre Waschkundschaft wartet wenn alle Boxen ausser Betrieb sind.

Die Car Wash Tools Hochdrucktechnik besteht aus folgenden Einheiten:







- Drehbarer Wascharm für Sprühanlage in INOX
- Sprühlanze mit Lanzenständer
- Schwenkbarer Wascharm für Schaumbürste in INOX
- Schaumbürstenlanze mit Lanzenbehälter
- Fernbedienungsschrank mit elektronischem Münzprüfer für 3 Münzsorten (Fr. 1.--/2.--/5.--) und Wertmarken. Einwurf für bis zu 30 Münzen pro Mal. Digitale Münzanzeige.
- Programmschalter für 6 Waschprogramme. Knopf für EIN/AUS, Pannlampe rot bei Störungen.
- Fernbedienungsschrank in INOX
- Programmzeiten individuell pro Programm einstellbar

## Zusatzgeschäfte / Ergänzungen und Erweiterungen zum SB-System

Erweiterungen und Ergänzungen zum CAR WASH TOOLS-System sind abhängig vom jeweiligen Projekt, von den angebotenen Dienstleistungen und den angegliederten Betrieben. Wichtig ist dabei, dass das Potential für weitere Dienstleistungen genau eruiert wird. Im Zweifelsfall ist auf eine Angebots-Erweiterung zu verzichten. Es empfiehlt sich, die Dienstleistung klar und dominant zu bezeichnen und gegebenenfalls optisch besonders hervorzuheben.

### Dienstleistungsangebot

#### SB-Staubsauger

In der Regel sind SB-Staubsauger eine lohnende Investition mit einem Pay-out von maximal 3 Jahren. Ob eine Beleuchtung und/oder eine Überdachung zu wählen ist, muss projektbezogen entschieden werden. Wir empfehlen in jedem Fall ein Teppichklopfgestell und die Platzierung von Abfalleimern mit Halterung und Säcken, um eine möglichst geordnete Entsorgung sicherzustellen. Bei lärmsensitiven Standorten empfehlen wir Staubsauger mit Drehstrommotoren und Turbine. Bei kleinen Anlagen mit 2 und 3 Plätzen kann ein Vordach, angegliedert an einen äusseren Waschplatz, für einen Staubsaugerplatz kostengünstig und ideal sein. Wir empfehlen mindestens einen SB-Staubsauger pro Waschplatz.

#### Verkaufsautomaten für:

- Lebensmittel
- Getränke
- Autopflegemittel
- Scheibenreiniger (innen und aussen)
- Felgenreiniger
- Kunststoff-Reiniger
- Sitz- und Teppichreiniger
- Werbeflächen-Vermietung,  
SB-Duftstoff-Spender (Parfüm für Innenraum)
- Luftdispenser
- Demineralisiertes Wasser
- Schnell-Oelwechselgeräte.

Die Art der Dienstleistung ist abhängig von den Verhältnissen und der Grösse des Standortes. Es ist empfehlenswert, sich nur auf wenige, aber umsatzträchtige Produkte und Dienstleistungen zu beschränken. Erfahrungsgemäss eignen sich besonders:

#### Getränkeautomaten

- Scheiben- und Kunststoffreinigungstücher
- Duftstoffspender sowie Luftdispenser.

#### Bitte beachten Sie:

Die Installation eines Wasser-Dispensers können wir nicht empfehlen, denn dadurch wird dem Waschen mit Schwamm und Eimer Vorschub geleistet.

10. Photogalerie

5 Platz Anlage in Lodz, Polen



5 Platz Anlage in Danzig, Polen



5 Platz Anlage in Rüti, Schweiz



2 Platz Anlage in Benken, Schweiz



3 Platz Anlage in Frauenfeld, Schweiz



Baustelle in Tychy, Polen



Casal & Rütimann AG | In eigener Sache

Die Firma Casal & Rütimann (nachfolgend kurz C&R genannt) wurde 1984 als Aktiengesellschaft gegründet. Am Firmensitz in Altendorf (CH) befinden sich die Administration die Entwicklung, die Endmontage und die Qualitätskontrolle. Im Bereich Produktion setzt die C&R auf „Outsourcing“. Im Wesentlichen werden die Komponenten und Baugruppen von fünf spezialisierten Produktionsunternehmen in der Region vorfabriziert und im Hause C&R montiert und geprüft. Dieses flexible Produktionsverfahren ermöglicht ein sehr schnelles Reagieren auf die Bedürfnisse des Marktes bei niedrigen Strukturkosten und hoher Qualität. Die Geschäftstätigkeit der C&R gliedert sich in drei Bereiche:

Verfahrenstechnik: Verfahren zur Trennung von Emulsionen und zur Behandlung von industriellen und gewerblichen Abwässern.

Apparatebau: Autowaschanlagen für Selbstbedienung, Abwasserreinigungsanlagen und Trocknungssysteme (Verkauf über ein Händlernetz in der Schweiz, Deutschland, Frankreich und Österreich)

Abwasserchemie: Chemikalien für diverse Anwendungen wie Emulsionen, Farben, Schwermetalle etc.. Die von C&R entwickelten Produkte werden von Drittfirmen in Lizenz produziert und verkauft.

Bereits über 300 Abwasserreinigungsanlagen, 200 Autowaschanlagen und rund 60 Trocknungssysteme für Naturprodukte sind heute in Betrieb. Jährlich werden über 800 Tonnen Chemikalien produziert und vertrieben

