

**Auto & Motor
TECHNIEK**

© **WWW.AMT.NL** - Dé internetsite voor de Automotive Professional

Poetsen biedt kansen

Glansrol voor oud en nieuw

Autodealers laten geld liggen op de occasionmarkt. Bij heel wat merken heet een occasion niet meer tweedehands maar Ster, Select of Leeuwekeur. Toch is het succes beperkt, de merkdealers verliezen marktaandeel en de statijden zijn nog veel te lang. AMT ging op zoek naar een manier om die terug te brengen en kwam terecht bij Kolsté Car Cleaning.

Waarop let een tweedehandskoper? Jos Kolsté, samen met vriendin Susanne en zoon Dennis eigenaar van KCW (Kolsté Car Cleaning Winterswijk), kent het antwoord op die vraag: "Een koper kan niet zien of de schokdempers, remschijven, koppelingsplaat of klepzetels versleten zijn, hij probeert die gegevens af te leiden uit dingen die hij wel kan zien. Hij gebruikt daarvoor de leeftijd, de kilometerstand en het uiterlijk van de auto. En alleen dat laatste kun je beïnvloeden. Als een occasion er niet netjes bijstaat dan denkt hij niet: "Voor een paar Eurocentjes is ie weer spik en span", maar hij denkt: "Nou, daar is ruig mee omgesprongen."

Daarmee omschrijft Kolsté treffend het bestaansrecht van zijn bedrijf. Een auto die bij hem een halve dag onderhanden is genomen heeft alle sporen van jarenlange 'mishandeling' van zich afgeschud en is nog slechts door zijn kenteken van nieuw te onderscheiden.

Imago
Reconditionerings- of gewoon auto-poetsbedrijven als dat van Kolsté

Jos Kolsté spreekt liever van reconditioneren dan van poetsen. Dat doet recht aan de professionaliteit van KCW.

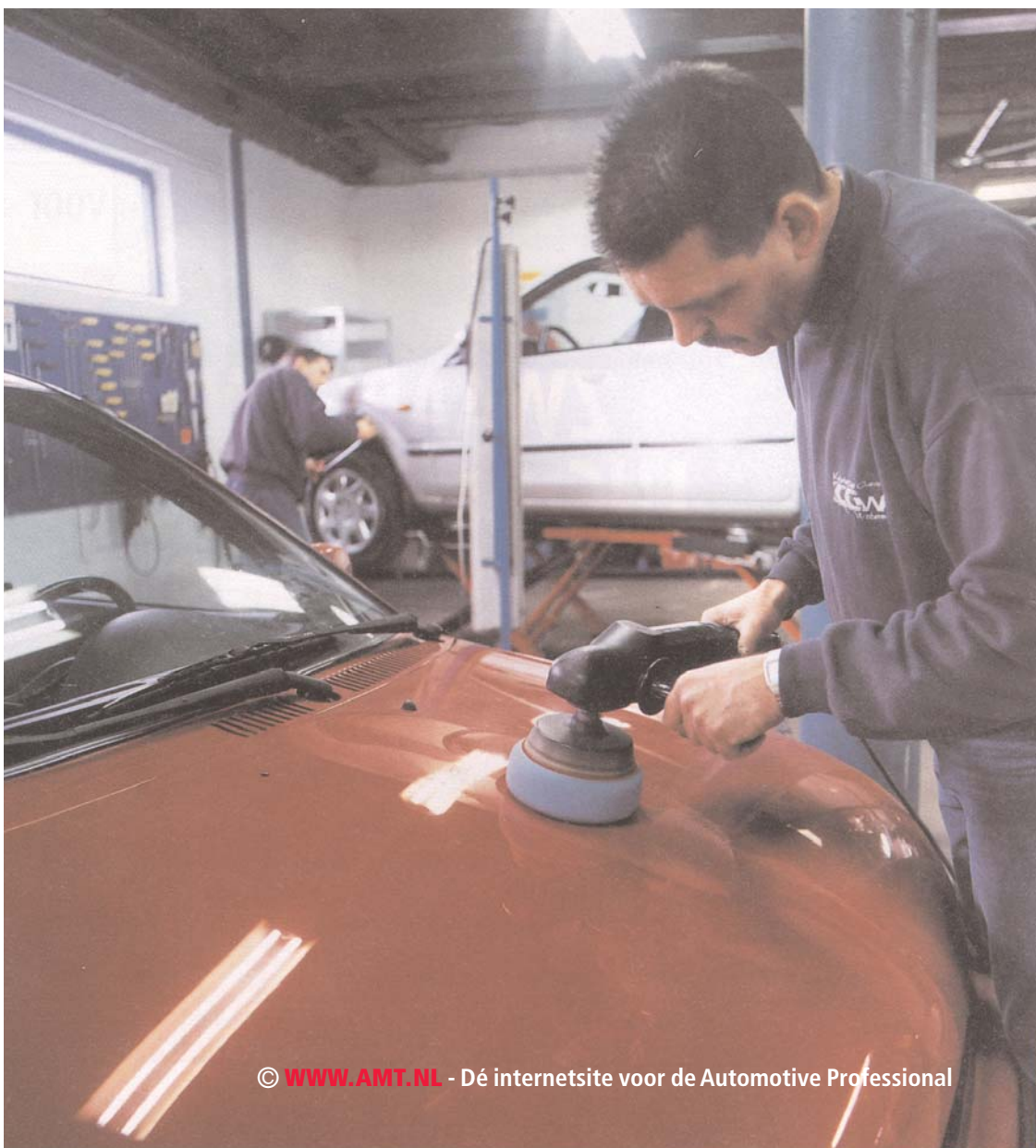
FOTO'S: JAN LIEFTINK



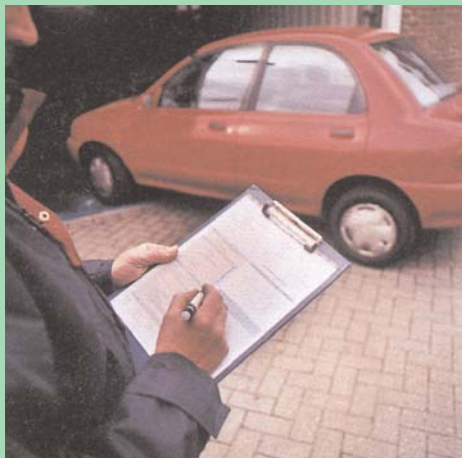
"Als je een auto netjes wilt houden dan moet er Teflon op", zegt auto-poetsondernemer en lakadviseur Jos Kolsté.

kampen met een matig imago. Poetsen wordt gezien als werk voor ongeschoolden waarvoor slechts een minimaal uurloon kan worden betaald. Om dat te veranderen is net wat meer nodig dan alleen poetsen 'reconditioneren' te noemen. KCW is zich daarvan bewust en doet ook meer. Allereerst is men bezig de behuizing aan te passen aan de eisen van deze tijd. De gevel wordt verbeterd, de receptie gemoderniseerd en er komt

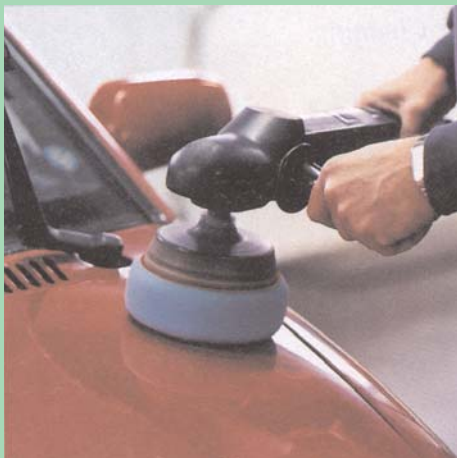
een nieuwe werkplaats bij. Veel belangrijker is dat de dienstverlening de afgelopen jaren sterk ge-professionaliseerd is. Daarin speelt het FLON4000 Home Support Centre (HSC), het overkoepelend orgaan van de FLON4000 dealer-organisatie, een belangrijke rol.



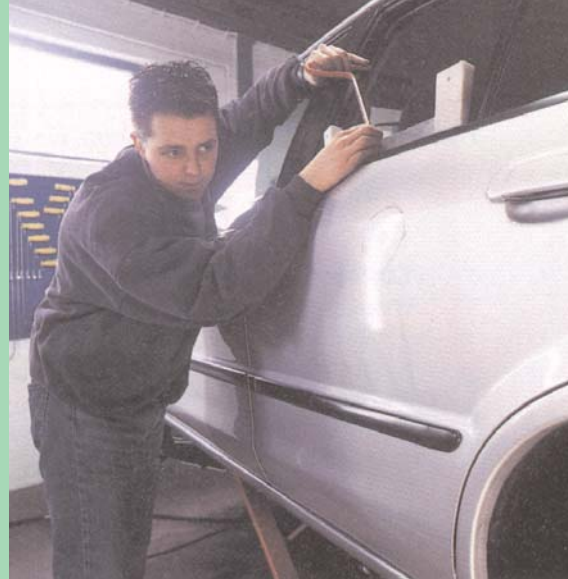
Stap voor stap naar nieuwstaat



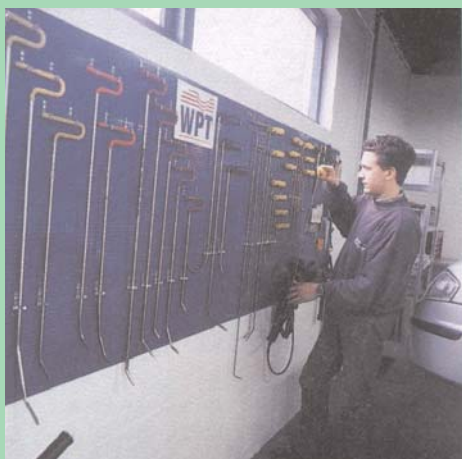
Bij Kolsté komt een auto binnen via de achterdeur. Bij het eerste hokje van de werkopdracht staat: 'Wassen'. In de wasplaats gebeurt dat met de hand. En hoe, zelfs met het vuil achter de portierandjes wordt korte metten gemaakt.



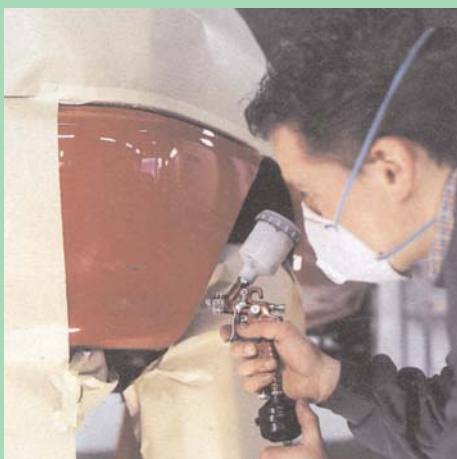
Veelvuldig gebruik van de wasstraat maar ook de inwerking van UV-licht en chemische stoffen (zoals vogelpoep) missen hun uitwerking op de moderne watergedragen lak niet. Alleen de vakman met 'gevoel voor lak' kan goed polijsten.



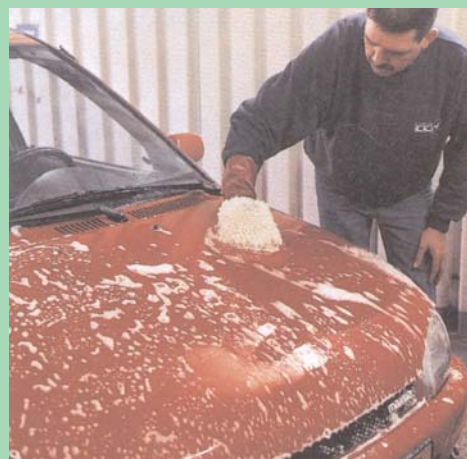
Soms zie je ze niet maar als het licht er (niet) goed op valt verhinderen ze een auto om mooi te zijn: de kleine deukjes. In vrijwel iedere occasion zitten ze. Dennis Kolsté 'wrijft en drukt' ze er allemaal uit, razendsnel en spuiten is niet nodig.



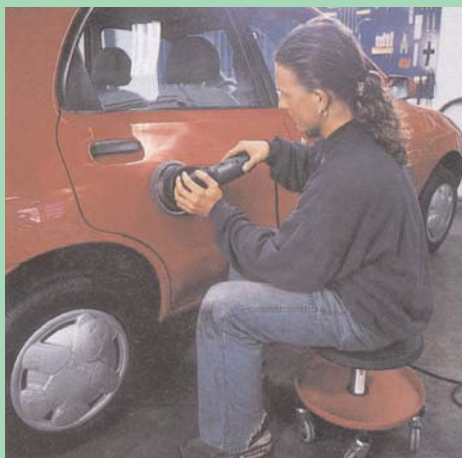
WPT verzorgt opleidingen en levert gereedschappen voor het uitdeuken zonder spuiten. Heel duur voor wie er onvoldoende gebruik van maakt, een goede investering voor een professioneel reconditioneringsbedrijf als KCW.



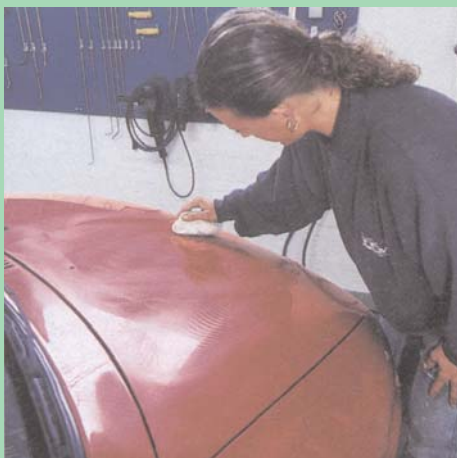
Eind dit jaar is Dennis' eigen geluiddichte restyling- en repairwerkplaats gereed. Voor uitdeuken maar ook voor het snel en onzichtbaar repareren van krasjes worden auto's daar straks naar toe verwezen.



Voordat de teflonhoudende bescherm laag FLON4000 wordt aangebracht moet de auto ontdaan zijn van de laatste restjes was en siliconen. Daarom krijgt de auto nóg een reinigingsbeurt waarna hij wordt ontvet voor een optimale hechting.



FLON4000 bevat teflon. Teflon heeft de eigenschap zelf goed te hechten op de ondergrond maar hechting van andere deeltjes niet toe te staan. Het wordt opgebracht met een poetsmachine.



Nadat de teflonlaag enige tijd heeft gekregen om in te trekken kan deze uitgewreven worden en ontstaat ... hoogglans. En omdat vuildeeltjes zich niet op de teflonlaag kunnen hechten is de auto gemakkelijk schoon te houden en blijft de glans.



Als alle hokjes op het werkopdrachtformulier zijn afgevinkt gaat de auto op transport naar de showroom. Hoe lang zal het duren voor een bezoeker daar voor zijn charmes door de knieën gaat? "Maximaal twee weken", weet Jos Kolsté.

FLON4000

“Watergedragen lakken mogen beter zijn voor het milieu, ze zijn veel minder duurzaam dan de ouderwetse lakken op oliebasis. Als je een auto netjes wilt houden, moet er Teflon op”, zegt Kolsté. HSC levert die Teflon onder de naam FLON4000 aan ruim veertig geselecteerde poetsbedrijven.

Maar HSC heeft ook een eigen opleidingscentrum waar personeel uit de FLON4000 poetsbedrijven wordt opgeleid en bijgeschoold in de nieuwste technieken op autoreconditioninggebied. Maar ook kunnen dealers voor product- en verkooptechnische trainingen op het FLON4000 Home Support Centre terecht. Binnenkort krijgen alle FLON bedrijven een uniforme uitstraling, uniforme bedrijfskleding en FLON4000 drukwerk. Daarnaast is HSC in onderhandeling met auto-importeurs, lease-maatschappijen en andere partijen over samenwerking.

Eén van die partijen is een auto-verhuurbedrijf. Voor iedere nieuwe huurder moet de huurauto er immers weer netjes bijstaan. Omdat vuil veel moeilijker hecht aan een met FLON4000 behandelde auto kan juist zo'n bedrijf veel op de autowaskosten besparen door de auto's bij ingebruikname van een FLON4000 lakpantser te

voorzien.

Ten slotte zorgt HSC ervoor dat iedere met FLON4000 behandelde auto drie jaar lang, jaarlijks terug is in de werkplaats voor een gratis inspectie. Veelal grijpt het poetsbedrijf die gelegenheid aan om de auto nog eens lekker te vertroetelen tegen een aantrekkelijk tarief.

Lakadviseur

Sinds Kolsté een internetsite heeft (www.kolste.nl) weten steeds meer particulieren de weg naar het bedrijf te vinden. Ook een reportage in de 'Editie Winterswijk' van het 'Achterhoek Nieuws' heeft veel autobezitters op het spoor van KCW gezet. Toch zorgen de auto-dealers voor meer dan 80% van zijn omzet. Voor hen fungeert Kolsté vaak als lakadviseur.

Kolsté geeft regelmatig adviezen aan professionele klanten over alles dat met lak te maken heeft. Hij bekijkt de omstandigheden waaronder occasions gestald worden en geeft adviezen over wassen en poetsen. Bij auto's die hij niet zelf gepoetst heeft klopt ie altijd even op een spatbord. “Autokopers doen dat ook, die lopen om de auto heen en voelen en kloppen eens hier en daar. Als er dan zand uit de spatbordrand van een glimmende auto valt knapt zo'n klant daarop af.”

Heerenveense autodealers:

“Mensen geven het er graag voor uit”



Toen Skoda-dealer FALCAR en Toyota-dealer Valkema afgelopen najaar hun nieuwe behuizing in Heerenveen betrokken, kreeg verkoopleider Mark Veninga de opdracht een openingsactie te bedenken. Veninga: “Iets weggeven is altijd leuk maar de actie moest geld opleveren.” Hij verstuurd 300 mailings voor een FLON4000 lakpantser en verkocht 35 poetsbeurten. Veninga was verrast door het succes en de directie was in haar nopjes. Inmiddels staat het lakpantser op de prijskaart van alle auto's in de showroom (nieuw € 180,-, gebruikt

€ 225,-) en is 50 tot 65% van de afgeleverde auto's 'geflond' bij Admiraal Car Cleaning in Heerenveen. Veninga: “Fabia of Camry, nieuw of gebruikt, dat maakt niet uit. Mensen die hun auto mooi willen houden geven het er graag voor uit.”

Bij FALCAR staan 80% van de occasions binnen. Eenmaal gepoetst blijven ze dus mooi. Toch staan ze zonder lakpantser in de showroom. Als het aan Veninga ligt gaat dat veranderen: “Ik heb de directie het voorstel gedaan de occasions vooraf te flonden. Dan staan ze er super bij, dat verkoopt gewoon veel makkelijker.”

Oud en nieuw

KCW heeft veel werk met het weer nieuw maken van oud zoals op deze pagina's in beeld is gebracht. Toch wordt de FLON4000 behandeling nog meer uitgevoerd op nieuwe auto's. De Teflon laag

houdt nieuwe auto's immers drie jaar gegarandeerd glanzend. Enkele autodealers bij Kolsté in de omgeving verkopen de FLON4000 behandeling (bij KCW) dan ook als accessoire op nieuwe auto's. Kolsté legt uit: “Ze sparen € 50,- op de kosten rijklaar maken, ze betalen zo'n € 100,- voor de FLON4000 behandeling en ze ontvangen een accessoireprijs van € 180,-, tel uit je winst.”

Als de verkoper over een FLON4000 behandeling begint, reageert de klant meestal met: “Goed idee, dat kan er nog wel bij voor die prijs!” Het is niet denkbeeldig dat de behandeling dan voor rekening van de dealer komt. Om die reden durven verkopers soms niet meer over een FLON4000 behandeling te beginnen. Kolsté kent het probleem maar weet ook de oplossing: “Eerst de auto verkopen en als de handtekening gezet is biedt u de klant een kopje koffie aan en zegt u: “Zo nu wil ik eens met u over het onderhoud gaan praten....”

Erwin den Hoed

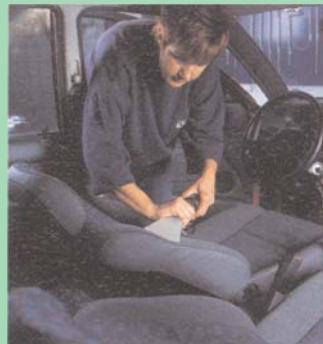
Niet vergeten: het interieur



Bij een auto die van buiten perfect is kan het interieur niet achterblijven. Dennis Kolsté dicht de 'telefoon gaatjes' in het dashboard, schuurt ze vlak, brengt ze op kleur en herstelt de nerf.



Voordat de bekleding wordt gereinigd verwijdert Dennis Kolsté eerst een brandgaatje of zoals in dit geval een brandgat. Heeft daar ooit een gat gezeten?



Het reinigen van de bekleding gaat snel en efficiënt. Eerst de reinigingsvloeistof opbrengen en vervolgens doet de stofzuiger vuil en vloeistof als sneeuw voor de zon verdwijnen.