



## CAR AVENUE

Benjamin Bauquin

“Niets zal het menselijke contact vervangen”

 **autopromotec**  
*Homo faber fortunae suae*

Bologna, Italy  
22-26 May 2019

28<sup>th</sup> INTERNATIONAL BIENNIAL EXHIBITION OF AUTOMOTIVE  
EQUIPMENT AND AFTERMARKET PRODUCTS

Promotec S.r.l.  
Ph. +39 051.6424000  
Fax +39 051.733008  
info@autopromotec.it



www.autopromotec.com

**PORTRET**  
Etienne Dubois

**DOSSIER**  
Automarkt

**EXPERTS**  
Resol

**IN MEMORIAM**  
Marcel Jacobs







DOSSIER

DETAILING

DETAILING

## De Olympische Spelen van de carwash

*Een propere wagen verkoopt een stuk vlotter dan een beduimd exemplaar, dat weet elke garagehouder. Maar als u een auto écht weer in showroomstaat wil krijgen, heeft u een detailing-specialist nodig. Met lamswollen handschoentjes, exotische smeersels en veel geduld laten zij er een vierwieler weer als nieuw uitzien.*

*Frederic Petitjean -- Foto's Vip Tools en Politec*

Eén emmer water, een spons en wat Dref. En de jongste stagiair die snel-snel wat over het koetswerk wrijft. Er zijn misschien nog wel garages waar de auto's op die manier schoongemaakt worden, maar ze worden, gelukkig, almaar zeldzamer. Op die manier een auto wassen, is ook immers het ideale recept voor krassen. Steeds meer garagisten (maar ook invoerders, oldtimerliefhebbers en particuliere eigenaars)

doen daarom een beroep op een zogenaamde detailer. Detailing kan je nog het best omschrijven als "de Olympische Spelen van de carwash". Detailers wassen niet zomaar een auto met water en zeep. De lak van de wagens wordt meticuleus gepolijst, gepolierd en gewaxt. Met tandenborstels worden de kleinste vuildeeltjes verwijderd, tot onder de motorkap toe als het moet. Er wordt schoon-

gewreven met de meest exotische shampoos, ramen wordt streeploos gereinigd en voorzien van een waterafstotende bescherming. Met klei worden microscopisch kleine stofdeeltjes weggeboetseerd, als met een gommetje en speciale chemicaliën maken de lak weerbestendig. Daarna gaat er eventueel een "lakverzegeling" op de auto. Het rubber van raam- en deuromlijstingen wordt met oliën gevoed om het te



behoeden van uitdroging. Binnen gaat het feest gewoon verder: voor het leder van de zetels bestaan tientallen verschillende behandelingen om het te voeden, te poetsen en te beschermen. Het interieur kan met stoomreiniging weer in fabrieksstaat gebracht worden. Jaren van vuil, steenslag, sigarettenrook en natuurelementen verdwijnen door de kundige hand van de detailer als sneeuw voor de zon. Wordt een auto echt van onder tot boven aangepakt, kan de behandeling tot een week of zelfs 10 dagen duren.

### Onderscheid tussen detailing en valeting

"Eigenlijk associeer ik mezelf niet zo graag met de 'detailing-scene', zegt Steve Vanhemelryck van Politec uit Lot, een van de bekendere spelers in ons land. "Ik zal een voorbeeld geven: wij reinigen motorruimtes met een droogijsmachine.

Die verwerkt kleine straalijspelletjes van drie mm doorsnede bij -80° en bombardeert daarmee het motorblok. Zo'n machine met bijhorende compressor is een investering van tussen de 8 à 15.000 euro. Dat zijn zaken die voor een hobbyist niet meer weggelegd zijn."

"Je moet wel goed het onderscheid maken tussen detailing en 'valeting'", zegt Steve Dejan, de Belgische invoerder van Autoglym, een Brits merk van de detailing-producten. "Valeters zijn de mobiele poetsers die meestal voor garagisten werken. Zij kunnen ook een wagen zeer proper maken, maar gaan toch een stuk minder ver dan de detailers. Detailing is meer een niche, met mensen die echt geobsedeerd zijn door details. Er zijn ook geen grenzen in de detailingwereld. Je kunt het zo gek niet bedenken of het bestaat." Wil een garagist geld verdienen, moet hij voor valeting kiezen, zegt Dejan. "De reden is simpel: een garagist wil een propere wagen, maar wil daar ook niet al té veel geld en tijd insteken. Dat laten

zijn marges gewoonweg niet toe. Valeting is: de wagen inzeppen met één product, goed afspoeien en proper. Met zaken als lakverzegeling of klei-behandelingen moet je dan niet afkomen, hoor." Die eenvoudigere aanpak vertaalt zich natuurlijk ook in de prijs. "Als je een detailer een dag op je wagen loslaat, ben je al snel 700 euro kwijt", zegt Dejan. "Maar dat is maar de basisprijs, je kan zo ver gaan als je wil, tot duizenden euro's, zelfs. Ik ken echter niet veel garagisten die dat er willen aan spenderen."

### De moeite waard?

Voor Christian Dedobbeleer van Vip Tools uit Wilrijk (een invoerder van werkmateriaal voor detailers) is het verhaal genuanceerder. "Er zijn vandaag de dag al concessiehouders die hun nieuwe wagens laten klaarzetten door gespecialiseerd detailing-bedrijven", zegt hij. "Je merkt volgens mij duidelijk het verschil als een wagen in de handen van een detailer is geweest. Voor occasionwagens is dit zeker een pluspunt, alleen moet er bepaald worden naargelang de staat van de wagen of het wel de moeite waard is. Het kost natuurlijk wel wat om een wagen te polieren en op te kuisen."

Maar dan nog blijft het moeilijk om een exact bedrag te plakken op hoeveel duurder een wagen verkocht kan worden, legt Dedobbeleer uit.

“ JE MERKT DUIDELIJK HET VERSCHIL ALS EEN WAGEN IN DE HANDEN VAN EEN DETAILER IS GEWEEST. VOOR OCCASIEWAGENS IS DIT ZEKER EEN PLUSPUNT.”





“Dat is natuurlijk sterk afhankelijk van de wagen. Stel dat je een Ferrari onder handen neemt waarvan de lak met de jaren mat staat en waar krassen op zitten, dan zal de meerwaarde groot zijn. Een standaard stadswagentje opfrissen zal ook altijd wel helpen, maar de meerwaarde zal daar toch duidelijk kleiner zijn.”

### Realistisch blijven

Je kunt je natuurlijk ook de vraag stellen: bieden al die exotische technieken, shampoos en apparaten van de detailer wel een echte meerwaarde? Of is een eenvoudig poetsmiddel uit de Auto5 niet even doeltreffend? Een van de nieuwste trends in de detailing is bijvoorbeeld de “lakverzegeling”. “Dat is een bijkomende bescherming die een jaar of acht

## AMERIKAANSE ROOTS

De roots van de detailing liggen in de Verenigde Staten, waar autoliefhebbers al eind de jaren '60 begonnen te experimenteren met producten om hun auto's zo mooi mogelijk te laten blinken. Rond de jaren 2000 kwam de trend naar Europa overgewaaid en ondertussen zijn er in ons land al 10-tallen ondernemers die er zich mee bezighouden.

In eerste instantie waren vooral tuningliefhebbers en eigenaars van oldtimers hun klanten. Maar de markt werd snel breder en ook garagisten begonnen er het nut van in te zien. Zij schakelen de detailers in om de showroommodellen proper te houden, de auto's van klanten te poetsen, vervangwagens netjes te houden en de occasions in nieuwstaat te brengen.

geleden is opgekomen”, zegt Sven Verschaeren van Meguiar's België, de invoerder van een Amerikaans merk van reinigingsproducten Meguiar's. “Het zijn solventgedragen coatings waar siliciumdioxide in zit, zeg maar: silex, een kwartsbestanddeel. Je gebruikt het meestal in plaats van een waxbehandeling. Zoiets is wel niet goedkoop en ik zie soms dat er dingen beloofd worden die eigenlijk niet kunnen. Zo'n laag zal je auto zeker beschermen, maar de vraag is natuurlijk: hoe lang? Daarom is het ook lastig om hierop een garantie te geven, zoals ook dikwijls gebeurt. In de kleine lettertjes van die garantie staat dan: “de auto mag geen chemische of machinale

behandelingen ondergaan”. Dat is totaal niet realistisch, dat betekent dus eigenlijk dat je hem voor de rest bijna niet meer mag aanraken (lacht).” Ook Christian Dedobbeleer pleit voor realisme: “Een lakverzegeling werkt, maar je moet er ook niet té veel van verwachten”, zegt hij. “Lak beschermen met een extra ‘coating’ helpt tegen bijvoorbeeld waskrassen, maar meer ook niet. Het heeft wel een positief effect omdat het vuil minder blijft hangen op de lak. Een folie aanbrengen is efficiënter tegen zwaardere krassen en steenslag.”



### CARDOEN

## Waxbehandeling als de klant dat wil

Autoretailer Cardoen verzet zo'n 10.000 wagens per jaar, zowel nieuwe als jonge occasions. Elk van die auto's krijgt meerdere poetsbeurten. CEO Wim Vos: “Wagens die van het transport komen, hebben dikwijls al verschillende regen- of sneeuwbuien moeten ondergaan, dus die moeten sowieso gepoetst worden. Wij hebben daar een speciale ploeg voor in dienst die niks anders doet. Ook de eventuele beschermcoatings en stickers worden dan allemaal van de wagens afgehaald. Nee, dat zijn niet de stagiairs die daarop gezet worden, want als het nodig is zullen we bijvoorbeeld ook polieren en dat is toch een werkje waar je al wat ervaring voor nodig hebt.”

Aan elke klant van Cardoen wordt ook een supplementaire waxbehandeling aangeboden, daarvoor werkt het bedrijf samen met het gespecialiseerde Waxguard. “Zowel aan klanten die een nieuwe wagen kopen als mensen die voor een occasie gaan, stellen we dat voor”, zegt Vos. “Er zijn gemiddeld toch tientallen klanten per jaar die daarop ingaan.”

Nadat de auto's in de verschillende Cardoen-vestigingen aankomen, worden ze opnieuw gepoetst, alweer om vuil van transport te verwijderen. Ook voor de wagen definitief bij de klant afgeleverd wordt, gaat er nog eens een laatste keer een sopje over. “Ook in de showrooms zelf zijn we elke dag bezig met het afstoffen van de auto's”, zegt Vos. “Zeker op donkere wagens zie je zo'n stoflaagje heel snel. En een propere wagen verkoopt natuurlijk een pak gemakkelijker dan een exemplaar dat vol stof hangt.”

## Ondertussen in België

*Ook in ons land nam de markt van de detailing op korte tijd een hoge vlucht. Heel wat bedrijven begonnen ermee, verschillende anderen zijn er ondertussen ook weer mee opgehouden. Wat kunnen garagist en detailer voor elkaar betekenen? En welke prijzen worden er in de sector gehanteerd?*

In België zouden er momenteel een 100-tal detailers zijn, schat Sven Verschaeren. “Daarvan zijn er een 20-tal die er echt bovenuit steken”, zegt hij. “Lang niet iedereen maakt er ook zijn hoofdberoep van, er zijn er heel veel die het in bijberoep doen. Je mag het beroep zeker niet onderschatten. Het is niet evident om er een volwaardige job van te maken en het is ook fysiek best zwaar.”

Wil je als detailer overleven dan heb je professionele autoverkopers nodig, zegt Verschaeren. De volumes zijn dan immers een pak interessanter. “Richt je je enkel op particulieren dan ga je die natuurlijk wel eerst over de vloer moeten krijgen. Je kan natuurlijk ook perfect samenwerken met garagisten, in een b2b-omgeving: de detailer die elke auto onder handen neemt voordat die aan een klant wordt afgeleverd bijvoorbeeld. Of de detailer die de tweedehandsauto's terug in showroomconditie zet. Consumenten worden immers almaar meer kieskeurig, de lat ligt steeds hoger. Het moet meer dan alleen maar mooi blinken, krassen worden niet meer getolereerd. Een auto die een perfecte eerste indruk maakt, daar kan je automatisch meer centen voor vragen.”

### De prijs zit in de werkuren

Op wat voor prijzen moet je dan rekenen als garagist? “Om een auto in showroomstaat te krijgen? Dat start bij een 350 euro”, reken Verschaeren voor, “maar als het echt tot in het detail moet gaan kan het oplopen tot enkele duizenden euro's. Voor garages is dit inderdaad te veel en zij richten zich beter tot valeting. Toch mag u niet vergeten dat het overgrote deel van de prijs vooral zit in de uren zit die aan de wagen worden gependend, wat een dag of zelfs meerdere dagen kan zijn.”

Voor je in zee gaat met een detailer of valeting-service doe je als garagist dus best even je huiswerk. Welke referenties kan hij voorleggen? Is hij bereid een of twee wagens op proef te doen? Welke producten gebruikt hij? Hoeveel wagens heeft hij al onder handen genomen? Heeft hij kennis van zaken en kan hij overweg met zijn materiaal? Polijsten is prima, maar té enthousiast polijsten kan er ook voor zorgen dat je door de vernislaag zit. En last but not least: goede afspraken over de budgetten maken ook goede vrienden. Zo gaat dat in het leven.

### Goedbedoelende amateurs

Alle gesprekspartners zijn het er ook over eens: de detailingsector is de laatste jaren sterk gegroeid en oefent heel wat aantrekkingskracht uit op jonge en beginnende ondernemers. Dat is prima, maar het betekent ook dat er wel wat “goedbedoelende amateurs” in de branche actief zijn. Mensen die eigenlijk niet over de stielkennis beschikken om een poetsbeurt van een auto effectief en efficiënt tot een goed einde te brengen. “Met grondige kennis begint alles en denken dat het makkelijk is en dat je er snel

en makkelijk veel geld mee gaat verdienen is absoluut fout”, zegt Dedobbeleer. “Ervaring is een absoluut pluspunt en de producten en poliermachines gebruiken zoals de leverancier het voorschrijft, is absoluut essentieel. Ik zie vaak ook particulieren die het allemaal proberen zelf te doen. Als je er tijd en moeite wil insteken, kan dat zeker, maar zaken als extra beschermcoatings of folies aanbrengen, is volgens mij toch meer weggelegd voor professionele bedrijven.”



## THE SKY IS THE LIMIT

Hoever kan de autoliefhebber gaan in detailing? Heel eenvoudig: the sky is the limit. Een auto wordt met speciale shampoos gewassen met lamswollen washandschoenen en gespoeld met osmosewater, leidingwater bevat immers nog microscopische mineraaldeeltjes. Resterende vervuiling in de lak wordt weggewerkt met hompjes klei, zoals een gommetje. De lak wordt dan nog eens gereinigd met een paintcleaner om de wax, glaze of sealant beter te laten hechten. Glaze bevat oliën om de lak tegen de weersomstandigheden te beschermen. Sealant is een synthetische lakverzegeling om water en vuil af te stoten. De velgen worden met een eigen soort sealant aangepakt. Uitlaatstukken worden opgeblonken en beschermd, net als de banden, elk met hun eigen producten. Wie het nec plus ultra wil, kan daarna ook opteren voor een speciale, onzichtbare steenslagfolie waarmee de auto 'ingepakt' wordt. Die zijn zelfs 'zelfherstellend': onder invloed warmte 'smelten' krasjes als het ware weer dicht. Prijs: al snel een paar duizend euro.



## In het atelier van de detailer

Op het industrieterrein van Lot baat Steve Vanhemelryck Politec uit, een van de bekendere detailingzaken van ons land. Al wordt hij zo liever niet genoemd. "Detailing roept voor mij te veel associaties op met mensen die dit na hun uren doen. Voor mij is dit mijn hoofdberoep. En dat neem ik heel serieus."

Een vloot hagelwitte Range Rovers, een Porsche 911 en een Aston Martin GT8. De auto's die bij ons bezoek in het atelier van Politec staan, laten vermoeden dat het bedrijf 'haut de gamme' is en Steve Vanhemelryck ontkent dat ook niet. "Een van de allereerste auto's die ik ooit deed, was een Bugatti Veyron", lacht hij. "Maar het zijn niet altijd topbodes, hoor. Ik heb ook klanten die met een Ford Fiesta komen. Die worden even goed geholpen."

Bij Politec werken acht mensen die 300 tot 500 wagens per jaar onder handen nemen. Het grootste deel van de klanten komt via mond-tot-mondreclame, zegt Steve. "Dat kan alleen maar door altijd topkwaliteit aan te bieden. We willen niet zo snel mogelijk zo veel mogelijk auto's laten passeren. Neen, wat we doen moet perfect zijn, ook al zijn we een week aan één auto bezig. En dat kost geld. Zestig uur werken aan één auto voor 300 euro? Dat is onmogelijk, dan ben je niet met je zaak bezig."

### Seizoensbehandeling

Politec werkt voor particulieren, maar ook voor concessiehouders (BMW, VW/Skoda) en voor grote bedrijven met leasewagens. Klanten die à la carte willen werken, betalen 65 euro voor een wasbeurt. Een interieurverzorging komt op 199 euro. Een lederbehandeling op 99 euro. Een motorreiniging op 121 euro. Pakketten zijn er ook. Een 'Seizoensbehandeling' omvat een grondige reiniging van de wagen, de motorruimte, velgen en wielkasten, inclusief simoniseerbeurt. Het interieur wordt gestofzuigd, de ruiten gereinigd en leder behandeld. Kostprijs: 299 euro.

Wie meer wenst, moet ook dieper in de buidel tasten. Machinaal polijsten, ook lakcorrectie genoemd, in één stap kan vanaf een kleine 500 euro. In twee stappen is dat minstens

895 euro. Nadien is een keramische lakbescherming sterk aanbevolen om het resultaat te verzegelen. Politec is exclusief invoerder voor België van Gtechniq-UK en verdeelt hun gamma producten ([www.gtechniq.be](http://www.gtechniq.be)) voor zowel professionals als particulieren.

Het aanbrengen van een lakbeschermingsfolie behoort eveneens tot de mogelijkheden.

"Zo'n folie is de betere bescherming tegen steenslag en krassen", zegt Steve. "En het ultieme in combinatie met een keramische coating. Ja, ik krijg vaak de vraag: helpt dat allemaal echt? Natuurlijk helpt dat. Wij doen zelf constant testen met nieuwe producten en als het niet helpt, zou ik ze niet aanbieden. Je moet ze natuurlijk wel allemaal correct gebruiken en aanbrengen en daar zit onze meerwaarde: onze ervaring. Ik leer nog elke dag bij."

### BMW DAENINCK

## Doorverwijzen naar de specialist voor detailing

Bij BMW-garage Daeninck, met vestigingen in Sint-Martens-Latem en Oudenaarde, is het een gespecialiseerde externe firma die de auto's proper maakt wanneer ze van de vrachtwagen komen. "Grosso modo pakken zij voor ons ongeveer 1.500 wagens per jaar aan", zegt zaakvoerder Peter Daeninck. "Dat zijn niet alleen de nieuw geleverde auto's die gereinigd worden, hoor, ook de occasies zijn daarbij gerekend."

De nieuwe auto's krijgen van de poetsers min of meer een standaardbewerking, hoe ver het gaat bij de occasies hangt af van de staat van de wagen, zegt Daeninck. "Waxen doen we niet, maar als het echt moet zullen we een wagen bijvoorbeeld wel laten polieren. Soms is het dus wel meer dan enkel maar gewoon poetsen. Ook het interieur krijgt natuurlijk sowieso een grondige beurt, net zoals bijvoorbeeld het leder van de zetels."

Waarom een wagen mooi opgeblonken wordt, ligt uiteraard voor de hand, zegt Daeninck. "Het is natuurlijk evident dat een wagen die mooi proper is, een stuk gemakkelijker verkoopt dan eentje waar een dikke laag stof op ligt. Daar hoeft ik geen tekeningetje bij te maken." Het gebeurt af en toe wel eens dat er klanten tot bij Daeninck komen met de vraag of de garage een echte detailing wil uitvoeren op hun auto. "Op die vraag kunnen we helaas niet ingaan", aldus Daeninck. "Ik vind: ieder zijn stiel. Wie daarin geïnteresseerd is, verwijzen we vriendelijk door naar het internet. Daar zijn genoeg specialisten te vinden."



© Patrick Dekeyser

# TRAXIO

## Altijd aan uw zijde

### Wie zijn wij?

TRAXIO is de federatie van de verkopers en herstellende van nieuwe en tweedehandse voertuigen, motoren, fietsen, machines voor landbouw en burgerlijke bouwkunde, evenals de sectoren van de carrosserie, banden, wisselstukken, brandstoffen en goederenbehandeling. TRAXIO is actief op het niveau van de drie gewesten en vertegenwoordigt 97.678 werknemers, 9.812 ondernemingen en 5 sectoren.



### Wat doen we?



#### Advies en informatie

TRAXIO bezorgt u elke maand een infobulletin dat u informeert over de wetswijzingen die een invloed zullen hebben op uw activiteit. Voor specifieke vragen kunt u contact opnemen met de deskundigen die dit infobulletin opstellen. Het infobulletin is bovendien beschikbaar op onze website.



#### Lobby

TRAXIO behartigt uw belangen door de contacten met de nationale of internationale overheden en de sociale partners uit te breiden. Werkzaamheden waarvan TRAXIO de draagwijdte uitbreidt naar de media die zo ook meer aandacht besteden aan uw problemen.



#### Netwerking

TRAXIO organiseert veel events en meerdere infosessies en zakenlunches waarmee u de evolutie van uw beroep opvolgt. En op dit gebied benadrukken we ook de link tussen de leden die in de kijker staan in het TRAXIO Magazine en de website van de federatie.

### Wat bieden wij?

- Voortdurende informatie
- Advies van onze juridische dienst
- Toegang tot ons ondernemingsloket
- Gepersonaliseerde opvolging van uw dossiers
- Geldig verklaarde documenten en typecontracten
- Praktische handleidingen
- Professionele labels
- Website boordevol informatie
- Vacaturesite toegespitst op mobiliteit



Maar ook voorkeurstarieven die TRAXIO onderhandelde bij verschillende partners zoals Willis Towers Watson, Partena Professional, IPNexia of Edenred, die u jaarlijks tot 3.000 euro besparen.



**Guy Crab**  
Fietsenfabrikanten  
Fietsenspecialisten  
[guy.crab@traxio.be](mailto:guy.crab@traxio.be)



**Kristof Eraly**  
Carrosserieherstel  
[kristof.eraly@febelcar.com](mailto:kristof.eraly@febelcar.com)



**Michel Gillard**  
Onafhankelijke herstellende  
Motorrevisoren  
Handelaars in tweedehandsvoertuigen  
Takelaars  
[michel.gillard@traxio.be](mailto:michel.gillard@traxio.be)



**Christian Rampelbergh**  
Concessiehouders auto  
[christian.rampelbergh@traxio.be](mailto:christian.rampelbergh@traxio.be)



**Luc Schets**  
Carrosseriebouw  
Moto- en scooterspecialisten  
[luc.schets@traxio.be](mailto:luc.schets@traxio.be)



**Maarten Voet**  
Servicestations - Carwashes  
Invoerders en verdelers automateriaal  
Invoerders gereedschappen  
Bandenspecialisten  
[maarten.voet@traxio.be](mailto:maarten.voet@traxio.be)



**Joëlle Germain**  
Burgerlijke bouwkunde en  
Goederenbehandeling  
[joelle.germain@traxio.be](mailto:joelle.germain@traxio.be)

**TRAXIO vzw**  
J. Bordetlaan 164  
1140 Brussel  
T: 02/778.62.00  
F: 02/778.62.22  
E: [info@traxio.be](mailto:info@traxio.be)  
[www.traxio.be](http://www.traxio.be)  
[twitter.com/traxio\\_be](https://twitter.com/traxio_be)  
[linkedin.com/company/traxio](https://www.linkedin.com/company/traxio)  
[facebook.com/traxio.be](https://www.facebook.com/traxio.be)

Lid worden?

02/778.62.00  
[www.traxio.be](http://www.traxio.be)

