

Kompetenz schlägt Preis

Die Komplexität und Vielfalt der Schmierstoffe erfordern hohe Kompetenz der Werkstätten. Hier sind sich die etablierten Anbieter einig und unterstützen ihre Kunden.



Günther Katzengruber, Total

A&W: Auf der einen Seite steigen Preistransparenz und Preissensibilität, auf der anderen Seite wachsen Anforderungen und Leistungsfähigkeit bei den Schmierstoffen. Wie können die Werkstätten diese aufgehende Schere geschlossen halten und wie können Sie die Betriebe dabei unterstützen?

Günther Katzengruber, Total: Vernünftige Spannen wird man auch in Zukunft mit vernünftigen Produkten erwirtschaften. Unsere Produkte haben natürlich dementsprechende Freigaben und unsere Strategie, unsere hochwertigen Produkte nicht in Supermärkten zu verschleudern, helfen den Partnern, die Erträge auch in Zukunft zu lukrieren.

Miso Curcic de Jong, Lukoil: Wir sehen hier eine große Chance in der Digitalisierung unserer Services und neuen Produkt-Innovationen. Mit dem Neuen BiB-System helfen wir den Werkstätten, Geld & Platz zu sparen und reduzieren den Müll.

„Werkstätten können mit Kompetenz bei der korrekten Produktauswahl ihren Mehrwert gegenüber dem Kunden demonstrieren.“

Gernot Wendl, Haberkorn (Shell)

Durch unseren Neuen B2B Shop können unsere Partner auf einfachste Weise ihre Bestellungen tätigen. Darüber hinaus werden wir ein iLearning Tool auf den Markt bringen, welches den Mitarbeiter in Werkstätten und unseren Partnern den Zugang zum Schmier-

stoff Know-how auf einfachste Weise zugänglich macht.

Thomas Paukert, Liqui Moly: Mit unseren Additiven kann die Werkstatt individuelle Servicepakete für den Kunden schnüren. So kann sie aus einem schnöden Ölwechsel einen Performance-Ölwechsel machen, bei dem der Ölkreislauf zuerst mit der Pro-Line Motorspülung gereinigt wird, dann der Ölwechsel gemacht wird und anschließend noch Cera Tec als Verschleißschutz

„Es ist meines Erachtens wichtig, dem Kunden die Unabhängigkeit zu bewahren und die Abhängigkeit von Konzernen gering zu halten.“

Mag. Andreas Obereder, Obereder (Castrol)

ins Öl gegeben wird. Dafür bezahlt der Kunde einen Paketpreis, was den Preisdruck beim Öl verringert.

Wolfgang Schneider, Motorex: Im Jahr 2019 haben wieder jede Menge an Änderungen und Neuerungen bei Herstellerfreigaben und Ölspezifikationen stattgefunden. Eine fundierte Beratung der Werkstätten seitens der Schmierstoffhersteller ist damit umso wichtiger. Werkstätten sollten dieses Wissen dementsprechend ihren Kunden weitergeben. Dann rückt das Preisthema eher in den Hintergrund. Der Preis rückt eher dann in den Vordergrund, wenn die Beratung ausbleibt.

Andreas Obereder, Castrol: Durch die zunehmende Komplexität in der gesamten Branche ist es wichtig, einen persönlichen Ansprechpartner zu haben, der immer dann unterstützen kann, wenn es notwendig ist. Hier ist es meines Erachtens auch wichtig, dem Kunden



Gernot Wendl, Haberkorn (Shell)



Andreas Obereder, Obereder (Castrol)



die Unabhängigkeit zu bewahren und die Abhängigkeit von Konzernen gering zu halten. Auch in schwieriger werdenden Zeiten ergeben sich Chancen für jeden Betrieb, die es gilt herauszuarbeiten. Hier spielen wir wiederum eine wichtige Beraterrolle, um auch langfristig das Überleben eines Betriebes zu sichern.

Armin Bolch, Motul: Am Ende des Tages entscheidet die Werkstatt, welches Öl beim jährlichen Ölwechsel eingefüllt wird. Der Kunde bezahlt in dem Fall gleichermaßen das Know-how, die Beratung und den Service mit. Wir verstehen uns hier als Konzeptanbieter mit einem Rundum-sorglos-Paket für unsere Kunden: Das fängt beim Thema Getriebespülung an, wo unser MotulEvo-Konzept bereits fest etabliert ist und nicht nur Produkte, sondern auch technische Schulungen und eine umfassende Datenbank beinhaltet. Es geht weiter mit dem Umweltkonzept „Das Grüne Dach“, welches Arbeit übernimmt, die sonst von Werkstätten gemacht werden muss. Auch hier werden Werkstätten in Bezug auf Entsorgungs- und Umweltaspekte geschult. Unsere modernen Hybridöle, die ein neues Ölzeitalter einläuten, schließen das Angebot unseres Rundum-sorglos-Paketes ab.

Gernot Wendl, Haberkorn: Gleichzeitig mit den steigenden Anforderungen steigen auch die Komplexität und die Motorölvelfalt. Werkstätten können mit Kompetenz bei der korrekten Produktauswahl ihren Mehrwert gegenüber dem Kunden demonstrieren. Wir unterstützen unsere Kunden dabei mit dem Shell Eco-Pack Ölregal, welches eine Vielzahl an Motorölen auf

„Die Anzahl der verschiedenen Schmierstoffe wird aber weiter steigen.“

Günther Katzengruber, Total

engstem Raum bereithalten kann und dem Kunden gegenüber die Komplexität und Vielfalt der Motoröle anschaulich demonstriert.

Reinhold Amschl, Fuchs: Wir möchten nicht, dass unsere Kunden hier in die „Nur-der-Preis-zählt“-Falle stolpern. Daher bieten wir als einer der wenigen direkt noch vor Ort befindlichen Schmierstoffproduzenten entsprechende Betreuung und Unterstützung über unseren Außendienst. So können wir auch durch unsere Kundenberater das hohe technische Wissen über unsere Produkte an unsere Partner transferieren. Die Komplexität der Anforderungen und die Leistungsfähigkeit eines Schmierstoffes darzustellen ist durch die fachliche Kompetenz unserer Mitarbeiter gewährleistet. Die Unterstützung durch eine starke Marke mit herausragenden Produkten ist heute für die Fachwerkstatt von essenzieller Bedeutung.



DBV
Reifen. Felgen. Öle. *easy!*

SCHMIERSTOFFE VOM PREMIUM-LIEFERANTEN!



**ACHTUNG
NEUKUNDEN!**

Jeder **NEUKUNDE**, der mindestens
20 Liter Öl bestellt, erhält als Zugabe
5 Liter 10 W 40 GRATIS!

-  eigenes Abfüllwerk seit 1996
-  Abfüllung in alle gängigen Gebindegrößen (1, 5, 20, 60, 208 Ltr. + 1000 IBC)
-  ausschließlich Premium-Erstraffinate
-  täglicher Versand, Expressversand möglich
-  über 80 Spezialöle erhältlich
-  eigene Freigaben vorhanden, z.B. VW 504./507.00 und Mercedes 229.3
-  **Mischkarton:** Menge, Sorte, Spezifikation der Schmierstoffe können individuell kombiniert werden



 **DBV Würzburg GmbH**

Paradiesstraße 14b · D-97080 Würzburg
Tel: +49 931 97004-0 · Fax: +49 931 97004-90
kontakt@dbv.eu · www.dbv.eu

Hier direkt
bestellen!





Der innovative H-Level-Füllstandssensor bei Haberkorn

Das Internet of Lagerhaltung

Shell-Repräsentant Haberkorn bietet seinen Kunden eine vernetzte, intelligente Lösung zum Management von Schmierstoffen in Tanks an – den H-Level-Füllstandssensor.

von Mag. Bernhard Katzinger



Kühlschränke, die sich selbst „nachfüllen“, indem sie zur Neige gehende Lebensmittel automatisch nachbestellen, sind ein Paradebeispiel für das Schlagwort des „Internet of Things“ und den modernen, vernetzten Haushalt.

Dass eine ähnliche Vorgehensweise auch für das Ölmanagement im Kfz-Betrieb von heute sinnvoll ist,

dank diverser Adapter, mit so gut wie jedem Bautyp kompatibel. Da es auch eine batteriebetriebene Variante gibt, muss nicht einmal ein Stromanschluss vorhanden sein.

Die Datenübertragung erfolgt kontaktlos mittels einer eingebauten SIM-Karte über das GSM-Netz. Bei „Empfangsproblemen“ im Betrieb bietet Haberkorn Verlängerungsantennen an.

„Der Sensor ist speziell für Werkstätten interessant, die ihre Schmierstoffe in Tanks lagern.“

Gernot Wendl, Vertriebsleiter Automotive für Shell Schmierstoffe bei Haberkorn



Mag. Matthias Paseka, Marketing Shell Schmierstoffe bei Haberkorn

stellt Shell-Österreich-Repräsentant Haberkorn mit dem neuen H-Level-Füllstandssensor für Öltanks unter Beweis.

Füllstandskontrolle gehört der Vergangenheit an

„Der H-Level-Füllstandssensor ist eine innovative Serviceleistung, die wir exklusiv für unsere Schmierstoffkunden – und solche, die es noch werden wollen – entwickelt haben. Die Lösung ist im Speziellen für Werkstätten interessant, die ihre Schmierstoffe in Tanks lagern“, ist Gernot Wendl, Vertriebsleiter Automotive bei Haberkorn, überzeugt.

Der Sensor misst dabei kontaktlos mittels Ultraschalltechnologie den Pegel des Schmierstofftanks. Dazu muss lediglich ein freier Deckel an der Oberseite des Tanks verfügbar sein. Das Gerät ist, auch

Den Ölstand immer im Blick

Der Verantwortliche im Betrieb kann sich den Füllstand am Tablet, Handy oder Rechner jederzeit anzeigen lassen. So lässt sich zum Beispiel auch die Verbrauchshistorie abrufen.

Wenn man das möchte, kann der Sensor bei Erreichen eines vorher definierten Levels sogar selbsttätig Öl nachbestellen. Wer den Bestellvorgang nicht automatisch angestoßen haben möchte, den warnt das System mit einer E-Mail rechtzeitig, wenn der Schmierstoff zur Neige geht.

„In diese neue Serviceleistung sind zwei Jahre Entwicklungsarbeit geflossen – und das Ergebnis kann sich sehen lassen. Der H-Level Füllstandssensor vereint smarte Technologie auf dem neuesten Stand der Technik mit intuitiver Bedienbarkeit“, so Matthias Paseka, Marketing Shell Schmierstoffe bei Haberkorn. „Die Lösung hilft unseren Kunden dabei, den gesamten Bestellprozess effizienter zu gestalten, sie spart Zeit, und außerdem wird die Lagerhaltung im Betrieb optimiert.“ •



Die Vertriebsmannschaft von Klein Autoteile zur Schulung bei Lukoil Lubricants



Österreichische Kooperation

Das österreichische Familienunternehmen Klein Autoteile setzt ab sofort auf Schmierstoffe von Lukoil Lubricants und damit auf österreichische Qualität und Wertschöpfung.

„Mit der Vertriebspartnerschaft mit Klein Autoteile bauen wir unsere Position am österreichischen Markt aus“, berichtet Ing. Peter Spatzierer, Vertriebsleiter Automotive bei Lukoil Lubricants. So erhält die Lukoil-Organisation, die bislang mit einem eigenen Außendienst vor allem in den Markenbetrieben präsent ist, nun flächendeckenden Zugang zu den freien Werkstätten, mit perfekter Logistik von Klein Autoteile, einem österreichweit erfolgreichen Familienbetrieb.

„Über die Zusammenarbeit mit Klein können alle unabhängigen Werkstätten mit Lukoil-Produkten beliefert werden“, ergänzt Spatzierer. Mit 13 Verkaufsstandorten und dem neuen Logistikzentrum in Lengau (OÖ) kann Klein Autoteile die heimischen Kfz-Betriebe mehrmals täglich beliefern.

Schmierstoffspezialist mit Produktion in Wien

Auf der anderen Seite der Vertriebspartnerschaft steht mit Lukoil Lubricants eine Marke, die durch die Übernahme der Schmierstoffsparte der österreichischen OMV nach Österreich gekommen sind. Diese Entwicklung hat sich zu einem echten Glücksfall für Österreich herausgestellt. Lukoil hat sowohl beim Gesamtkonzern wie auch in der Schmierstoffsparte Wien als wichtigen Standort positioniert und ist dabei noch nicht am Ende der Entwicklung angelangt. So hat Lukoil Lubricants die Europazentrale in der Wiener Lobau angesiedelt, das Produktionswerk wird laufend ausgebaut.

Mit dem per Schiff angeliefertes Basisöl aus Russland erfolgt die komplette weitere Wertschöpfung in Wien.

Qualität trifft Logistik

Die Basis für den gemeinsamen Erfolg bildet die Qualität, die Klein Autoteile mit Lukoil liefert. „Unsere Kunden wissen, dass wir nur hochqualitative und freigegebene Schmierstoffe vertreiben, hinsichtlich der Marke Lukoil mit den Produkten Genesis haben wir da keinen Argumentationsbedarf“, erklärt Rudolf Bayer, Geschäftsführer Klein Autoteile.

„Als vollsynthetisches Motoröl erfüllt Lukoil Genesis alle Anforderungen moderner Motoren“, so Ing. Peter Spatzierer: „Vor allem im Hinblick auf immer höhere Leistung, sparsameren Verbrauch und nicht zuletzt die Erfüllung strengster Umweltnormen ist die Wahl des richtigen Motoröls heute eine kritische Komponente.“ Neben der Logistik ist die



Ing. Peter Spatzierer,
Vertriebsleiter
Automotive, Lukoil
Lubricants



„Unsere Kunden wissen, dass wir nur hochqualitative und freigegebene Schmierstoffe vertreiben.“

Rudolf Bayer, Geschäftsführer Klein Autoteile

Beratung und die Betreuung der Werkstätten von hoher Bedeutung. Um die Vorteile der Lukoil-Produkte generell und das Schmierstoff-Know-how im Allgemeinen über die Klein-Vertriebsmannschaft an die Werkstätten zu transferieren, wurde das Außendienst-Team bereits intensiv geschult. • (GEW)