



## GRENZWERTIG

Was ändern die  
neuen Grenzwerte



## HANDEL

Brauchen wir die GVO?

Überdruck im  
Zweiradhandel



## GEWERBE

Werkstatt des Vertrauens  
geht in die nächste Runde

Pflicht und Kür:  
Bremsenreparatur

## WIRTSCHAFT

Zulassungen: Diesel  
schwächer denn je

**Shell**  
**EcoPack Ölregal**

Die praktische, einfache und  
sichere Ölabgabe.  
[haberkorn.com/ecopack](http://haberkorn.com/ecopack)

Shell  
**HELIX ULTRA**

Erhältlich bei Haberkorn – Schmierstoff-Exklusivpartner von Shell  
[www.haberkorn.com/schmierstoffe](http://www.haberkorn.com/schmierstoffe), [info.schmierstoffe@haberkorn.com](mailto:info.schmierstoffe@haberkorn.com), +43 1 74 074-1771

**HABERKORN**

# Frisch Gezapftes

**Mit dem EcoPack Ölregal hat Shell einen Nerv bei den heimischen Betrieben getroffen, erfahren wir bei Vertriebspartner Haberkorn.**

Von Mag. Bernhard Katzinger

Im Grunde stand am Anfang der Entwicklung des EcoPack Ölregals die Nachfrage von unseren Kunden – den Werkstätten draußen am Markt“, erzählt Ing. Gernot Wendl, Vertriebsleiter Werkstätten/Transport bei Haberkorn, Exklusivvertriebspartner für Shell-Schmierstoffe in Österreich. Die steigende Vielfalt bei den Freigaben und die damit verbundene Abkehr vom „Universalöl“ resultierte im Bedarf nach einer Möglichkeit, viele Öle in kleineren Gebinden bereithalten zu können. Das aus diesen Anforderungen entstandene Produkt – das Shell EcoPack Ölregal – ermöglicht Betrieben genau das: Bis zu 10 verschiedene Öle finden in leicht recycelbaren und durchsichtigen 20-Liter-Gebinden auf der Fläche eines Bücherregals (136,3 x 41,8 Zentimeter bei einer Höhe von 2,26 Metern) Platz. Das Abfüllen von 5 Liter Öl soll mittels der wieder verwendbaren Ablasshähne aus Messing gerade einmal 43 Sekunden dauern. Das Regal ist auf beiden Ebenen mit Auffangwannen abgesichert, wenn einmal etwas danebengeht.

## Akquise-Instrument

Es hat sich gezeigt, dass das Erfolgsrezept, auf seine Kunden zu hören, nichts von seiner Wirksamkeit verloren hat. „Nach der Einführung im August 2018 war das Interesse so groß, dass die erste und zweite Charge des Regals praktisch sofort weg waren. Danach hat man bei Shell die Produktion des Regals massiv aufgestockt“, erzählt Wendl. „Dabei ist für uns besonders erfreulich, dass es sich bei unseren Abnehmern zu einem Drittel um Neukunden handelt. Das Regal hilft uns also, neue Kunden für Shell-Schmierstoffe zu gewinnen.“

Wendl legt Wert darauf, dass es sich nicht etwa um kostenlose „Draufgaben“ zur Verkaufsförderung handelt, sondern das Regal den Kunden – meist samt Erstbestückung – verkauft wird. „Die Betriebe haben schließlich auch etwas davon. Immerhin kann man mit dem EcoPack Ölregal seine Ölkompetenz zeigen und dem gefährlichen Trend, dass sich die End-



**Ing. Gernot Wendl,**  
Vertriebsleiter Werkstätten bei Haberkorn GmbH

kunden ihr Öl selbst mitbringen, entgegenwirken.“ Während der klassische Besteller des Ölregals erwartungsgemäß die freie Werkstatt ist, zählen auch größere Markenbetriebe mit Jahresabsätzen von 10.000 Litern und mehr zu den Abnehmern. „Auch die Vertragswerkstatt repariert Fremdmarken und hat Bedarf. Selbst für Pkw-Fuhrparkunternehmen ist das Produkt interessant.“

## Diversifizierung setzt sich fort

Die Shell-Helix-Öle, die für das Regal angeboten werden, reichen über die Produktreihen Core, Professional und ECT und decken eine breite Palette von Herstellerfreigaben ab. „Demnächst werden wir das Angebot um fünf weitere Öle vergrößern“, erzählt Wendl. Das Regal soll aber dennoch in seiner derzeitigen Form beibehalten werden – ohnehin hätten viele größere Betriebe schon 2 Regale in Betrieb. Dass sich das Dickicht der Freigaben in nächster Zeit lichten könnte, glaubt der Ölexperte nicht – eher im Gegenteil. „Im Markt ist schon von Klassifizierungen unter Null die Rede und auch am Lkw-Sektor sehen wir mittlerweile eine ähnliche Entwicklung zu immer dünneren Ölen“, so Wendl, der betont, dass dieser Trend Technologieführern wie Shell allerdings durchaus entgegenkomme. •