

MEHR WACHSTUM IM WERKSTATT- GESCHÄFT



Shell Lubricants

DESIGNED TO MEET CHALLENGES



WIR VERSTEHEN IHRE ANFORDERUNGEN

Unser Ziel ist es, Sie bei der Bewältigung der Herausforderungen in Ihrem Geschäft zu unterstützen und mit Ihnen zusammen daran zu arbeiten, den Erfolg und die Rentabilität Ihres Betriebes zu optimieren. Durch die zum Teil sehr enge Zusammenarbeit mit den LKW-Herstellern auf der einen Seite, aber auch durch zahlreiche Kontakte im Bereich der LKW-Werkstätten auf der anderen können wir die Komplexität Ihres Geschäftes einschätzen und wissen, was für einen erfolgreichen Werkstattbetrieb notwendig ist.

Gesteigerte Rentabilität

Durch den Verkauf von Produkten und Serviceangeboten, die gute Gewinnmargen ermöglichen.

Kundenzufriedenheit

Sicherstellen, dass die Kunden aus den richtigen Gründen über Sie sprechen.

Attraktivität für Kunden

Damit sich neue sowie bestehende Kunden von Ihrem Angebot und Ihrem Service angesprochen fühlen und Ihre Werkstatt aufsuchen.

Kundenbindung

Damit Ihre Kunden auch langfristig Ihre Kunden bleiben.

Effiziente Unterstützung

Durch die Auswahl von Lieferanten, auf die Sie sich verlassen können, damit Sie sich auf Ihr Geschäft konzentrieren können.

Überragende Produkte

Bieten Sie Ihren Kunden Produkte mit Herstellerfreigabe und überragender technischer Leistungsfähigkeit.

MEHR ÖLGESCHÄFT MIT DEM WELTMARKTFÜHRER

Shell ist eine der bekanntesten Marken der Welt. Seit mehr als 100 Jahren steht die Shell Muschel für Leistung, Qualität, Erfahrung und Innovation. Shell investiert ständig in Forschung und Entwicklung innovativer und effizienter Qualitätsschmierstoffe. Nicht zuletzt deshalb ist Shell weltweit führend in der Produktion und Vermarktung von Schmierstoffen. Laut der jährlich erstellten Studie von Kline & Company ist Shell zum siebten Mal in Folge die Nummer eins der globalen Schmierstoffanbieter.

7
YEARS No. 1
SHELL GLOBAL LUBRICANTS SUPPLIER



UNSERE SHELL MARKENPARTNER – IHRE KOMPETENTEN ANSPRECHPARTNER VOR ORT

Aber nicht nur die weltweite Stärke von Shell kann positive Impulse für Ihr Geschäft bieten. Profitieren Sie von unserem Erfolgsrezept „Lokal vor Ort“. Unsere Shell Markenpartner sind die kompetenten Partner aus der Region für die Region und können auch Ihnen und Ihrem Geschäft wertvolle Unterstützung vor Ort bieten.

- Persönliche Betreuung
- Liefersicherheit durch genaue Bedarfsplanung
- Partnertrainings – geschulte Mitarbeiter verkaufen besser
- Marketingunterstützung für mehr Verkaufserfolge

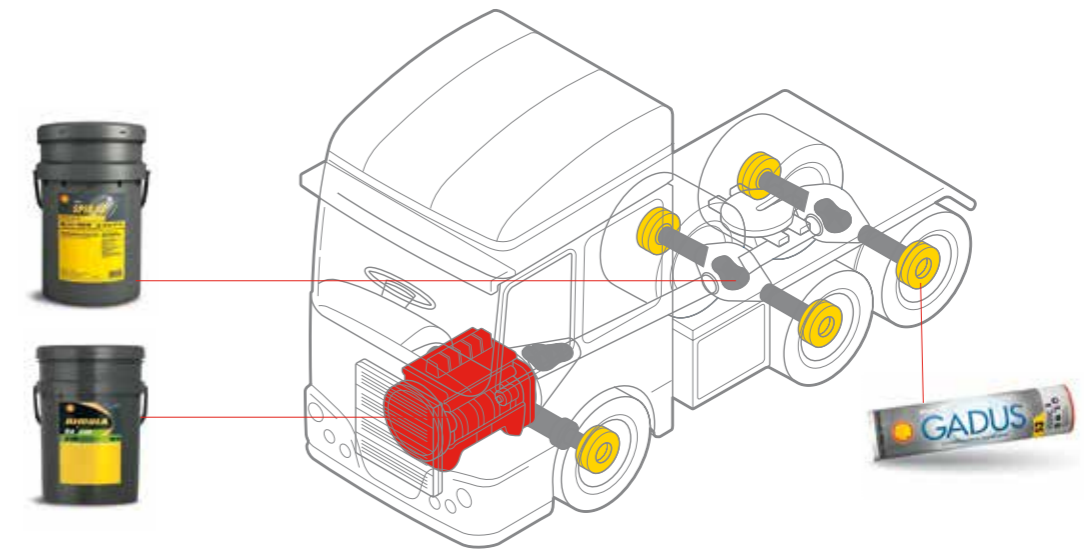
MEHRWERT SCHAFFEN – UNSERE IDEEN FÜR IHREN ERFOLG

Erfahren Sie auf den folgenden Seiten, mit welchen Ideen und Angeboten wir Sie und Ihren Betrieb unterstützen und wie Sie von einer Partnerschaft mit Shell profitieren können.

1. HERAUSRAGENDE PRODUKT-TECHNOLOGIE

Für Ihre Kunden zählt nur eins: Die Fahrzeuge müssen zuverlässig laufen – ungeplante Ausfallzeiten bedeuten nicht nur Kosten für die entsprechende Reparatur, sondern können die termingerechte Erfüllung von Aufträgen gefährden. Deshalb ist es von entscheidender Bedeutung, dass sich Ihre Kunden auf die Qualität und die Leistungsfähigkeit der eingesetzten Schmierstoffe verlassen können. Mit Shell als Partner bieten Sie Ihren Kunden Hochleistungsprodukte, die nicht nur von uns entwickelt und in enger Abstimmung mit den Nutzfahrzeugherstellern getestet werden, sondern die Ihren Kunden auch einen Mehrwert bieten können.

- Durch die richtige Kombination von Shell Schmierstoffen sparen die Kundenfahrzeuge nachweislich bis zu 3% Kraftstoff.
- Schmierstoffe machen nur 1 bis 2% der Betriebskosten eines Fuhrparks aus, können aber bis zu 75% der Gesamtkosten beeinflussen.
- Der Einsatz von Shell Schmierstoffen trägt zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit sowie zur Reduzierung von Wartungskosten und Umweltbelastung bei.
- Verlängerte oder sogar längstmögliche Ölwechselintervalle können die Wartungskosten reduzieren und Stillstandzeiten und Fahrzeugausfälle verkürzen.



Das bedeutet, dass der Einsatz hochwertiger Schmierstoffe einen entscheidenden Beitrag zum zuverlässigen und reibungslosen Betrieb der Fahrzeugflotten Ihrer Kunden leisten kann. Doch nicht nur die Auswahl der einzelnen Produkte sollte genau geprüft werden, um einen größtmöglichen Nutzen zu erzielen. Erst die Kombination perfekt aufeinander abgestimmter Schmierstoffe für den gesamten Antriebsstrang macht Höchstleistung möglich.

Deshalb hat Shell das Shell Driveline-Konzept entwickelt. Dieses Konzept besteht aus drei verschiedenen Optionen (Produktkombinationen), die sicherstellen, dass für alle Fahrzeugmodelle egal welchen Alters und abgestimmt auf die besonderen Bedürfnisse der Kunden ein passendes Produktangebot verfügbar ist.

Option 1: Kraftstoffersparnis und professioneller Schutz

Dieses Premiumpaket aus Spezial-Schmierstoffen beinhaltet die technologisch hochwertigsten Shell Produkte, die selbst unter härtesten Einsatzbedingungen höchste Leistung und optimalen Schutz bieten.

MOTORENÖL	GETRIEBEÖL	ACHSÖL	FETT
Shell Rimula R6 LME oder Shell Rimula R6 ME	Shell Spirax S6 GXME	Shell Spirax S6 AXME	Shell Gadus S3 V220C 2

Option 2: erstklassiger Schutz

Diese erstklassige Kombination von Shell Hochleistungs-Schmierstoffen beinhaltet ausgewählte Produkte für verlängerte Ölwechselintervalle und bietet auch unter harten Einsatzbedingungen einen hohen und zuverlässigen Schutz.

MOTORENÖL	GETRIEBEÖL	ACHSÖL	FETT
Shell Rimula R6 LM oder Shell Rimula R6 M	Shell Spirax S3 G	Shell Spirax S3 AX	Shell Gadus S2 V220AC 2

Option 3: zuverlässiger Schutz

Diese zuverlässige Kombination aus Shell Schmierstoffen stellt die Allround-Leistung bewährter Produkte zur Verfügung und schützt moderne genauso wie ältere, schon länger im Einsatz befindliche Fahrzeuge vor Verschleiß und Ausfällen unter normalen Einsatzbedingungen.

MOTORENÖL	GETRIEBEÖL	ACHSÖL	FETT
Shell Rimula R4 L oder Shell Rimula R4 X	Shell Spirax S2 G	Shell Spirax S2 AX	Shell Gadus S2 V220 2



2. EFFIZIENTE UNTERSTÜTZUNG DURCH EINE STARKE MARKE

Der Geschäftsablauf in einer Werkstatt ist kompliziert und anspruchsvoll. Damit alles wie geschmiert läuft, ist es wichtig, zuverlässige und effiziente Lieferanten zu haben. Wir wollen Sie mit unserem Know-how, unserer Kompetenz und der Stärke unserer Marke gerne dabei unterstützen, dass Ihre Kunden mit dem Serviceangebot Ihres Betriebes zufrieden sind und auf Grund der positiven Erfahrung Ihrem Betrieb die Treue halten.

Unsere Unterstützung für Sie und Ihren Betrieb umfasst dabei folgende Aspekte.

Technik-Hotline und Tipps von Experten

Gut geschultes und professionelles Werkstattpersonal ist die Basis dafür, dass die Aufträge zur Zufriedenheit Ihrer Kunden ausgeführt werden. Dazu gehört auch der Einsatz der richtigen Schmierstoffe. Über unsere Technik-Hotline bekommen Sie Rat zu unserer gesamten Produktpalette. Für persönliche Beratung zu Technik und Produkteinsatz stehen darüber hinaus die technischen

Außendienstmitarbeiter unserer Shell Markenpartner zur Verfügung. Außerdem bieten wir (nach Absprache) gezielte Schulungen zum Thema Schmierstoffe an.

Shell LubeMatch – online zum richtigen Schmierstoff

LubeMatch ist ein webbasiertes Tool, mit dem Sie schnell das richtige Produkt für Ihre Kunden finden. LubeMatch ist in 94 Ländern und 19 Sprachen rund um die Uhr verfügbar.

Zeigen Sie, was Sie zu bieten haben – Markenpräsenz innen und außen

Wir bieten Ihnen verschiedene Werbemittel, mit denen Sie im Außen- und im Innenbereich auf die Marke Shell aufmerksam machen können. So geben Sie dem Kunden das Qualitätsversprechen einer starken Marke. Dies schafft Vertrauen und sorgt für Kundenbindung.



Pop-up



Verkaufsstand



Plakat



Viskosimeter



Spannbanner

3. MIT GUTEN IDEEN VERDIENEN

Shell bietet Ihnen neben der Verkaufunterstützung Ideen und Anregungen, wie Sie Zusatzgeschäfte und -margen mit dem Verkauf von Schmierstoffen generieren können.

Neben dem Driveline-Konzept (Schmierstoff-Angebot für den kompletten Antriebsstrang) gibt es zum Beispiel noch folgende Ansätze.

Verkaufsidee 1: Up-selling – höhere Gewinnmarge für Sie

Überzeugen Sie Ihre Kunden von den Vorteilen eines höherwertigen Öls. Mit wichtigen Produktvorteilen (wie z.B. Kraftstoffersparnis, längeren Ölwechselintervallen, mehr Schutz) unterstützen Sie einen Premiumpreis und können selbst höhere Gewinnmargen erzielen.

Beispielrechnung: Vor dem Upselling: 20.000 Liter Motorenöl x 0,50 € Gewinnmarge/Liter	€ 10.000
Nach dem Upselling: 17.000 Liter Motorenöl x 0,50 € Gewinnmarge/Liter	€ 8.500
+ 3.000 Liter Motorenöl x 1,00 € Gewinnmarge/Liter	€ 3.000
	Gesamt = € 11.500

Verkaufsidee 2: Frühzeitig mitdenken – Öl nachfüllen

Der Ölstand muss stets auf dem richtigen Niveau sein – ein fehlerhafter Ölstand kann zu schweren Schäden am Motor eines Nutzfahrzeugs führen. Dabei sollte sichergestellt werden, dass das Nachfüllen mit der richtigen Ölqualität erfolgt, um die Leistungsfähigkeit zu erhalten.

Deshalb bietet es sich an, dem Kunden direkt beim Besuch in der Werkstatt bzw. beim Ölwechsel das passende Nachfüll-Öl anzubieten.

Beispielrechnung: Durchschnittliche Anzahl Ölwechsel/Jahr	1.200
50% der Kunden kaufen Öl zum Nachfüllen	600
Gewinnmarge pro Nachfüllgebinde	€ 4
Gewinnmöglichkeit	€ 2.400



4. EIN UMFASSENDES PRODUKT-PORTFOLIO

Die Shell Produktpalette wurde von uns entwickelt, um unsere Kunden mit allen Schmierstoffen und Fetten zu versorgen, die zu einem reibungslosen und optimalen Betrieb beitragen können.

Um Sie bei der Auswahl der richtigen Produkte für Ihren Betrieb bzw. die Fahrzeuge, die zu Ihnen in den Service kommen, zu unterstützen, finden Sie auf den nachfolgenden Seiten einige Übersichten zu den wichtigsten Produktbereichen für Nutzfahrzeuge.

1. Shell Rimula – Nutzfahrzeugmotorenöle
2. Shell Spirax – Schalt- und Achsgetriebeöle
3. Shell Spirax ATF – Automatikgetriebeöle

Weitere Informationen zum kompletten Shell Schmierstoff-Produktangebot finden Sie in der Broschüre „Shell Sortenprogramm“, welche unter www.shell.de auch als Online-Version verfügbar ist.

Darüber hinaus steht Ihnen für die schnelle und unkomplizierte Produktauswahl unser Online-Service Shell LubeMatch zur Verfügung. Sie finden diesen Service unter www.shell.de/lubematch.

Nach nur drei einfachen Schritten haben Sie mit Shell LubeMatch Ihre Empfehlung



Klicken Sie auf das entsprechende Fahrzeugsymbol der gewünschten Rubrik ...



... und wählen Sie im nächsten Schritt die Marke und das Modell aus.



Schon bekommen Sie eine Übersicht der empfohlenen Schmierstoffe für die jeweiligen Schmierstellen, wie z.B. für Motoren und Getriebe. Diese Empfehlung kann ausgedruckt, als PDF-Datei gespeichert, per E-Mail oder SMS verschickt werden.



Oder:
KBA-Suche

Einfach dem Fahrzeugzulassungsschein die HSN (Herstellernummer, 4-stellig) und TSN (Typschlüsselnummer, 3-stellig) entnehmen und in die Suchmaske eintragen.

DIE PASSENDEN SHELL SCHMIERSTOFFE FÜR IHRE FAHRZEUGE

SHELL RIMULA	DATEN ALLGEMEIN			DATEN TRUCKS & BUS			SONSTIGE	
	PRODUKTNAME	SAE	ACEA	API	MAN	MB-FREIGABE		VOLVO
Shell Rimula R6 LME	5W-30	E6/E7			3677 3477	228.51	VDS-3	Cummins CES 20077, Deutz DQC IV-10LA, Mack EO-N, Renault Truck RLD-2, Iveco: TLS E6**
Shell Rimula R6 ME	5W-30	E4		CF	3277	228.5	VDS-2	Iveco: TFE**, MTU Typ 3
Shell Rimula R6 LM	10W-40	E6/E7		CF/CI-4	3477/ 3271-1	228.51 / 226.9	VDS-3 CNG	Caterpillar ECF-1-A, JASO DH-2, Cummins 20071/20072/20077, DAF: erfüllt ACEA E6 & E4-99, Iveco: NG2**, Mack EO-N, MTU Typ 3.1; Deutz DQC IV-10LA, Renault Truck RLD-2
Shell Rimula R6 M*	10W-40	E4/E7		CF	3277	228.5	VDS-3	Cummins 20072/20077, Deutz DQC IV-10, Iveco: T3 E4**, Mack EO-M Plus, MTU Typ 3, Renault Truck RXD
Shell Rimula R5 LM	10W-40	E6			3477	228.51		
Shell Rimula R5 LE	10W-30	E9/E7		CJ-4	3575	228.31	VDS-4	Caterpillar ECF-2/ECF-3, Cummins CES 20081, JASO DH-2, Deutz DQC III-10LA, MTU Typ 2.1, Mack EO-O Premium Plus, Renault VI RLD-3
Shell Rimula R5 M	10W-40	E4			3277	228.5		
Shell Rimula R4 L	15W-40	E9/E7		CF/CJ-4	3575	228.3 / 228.31	VDS-3/ VDS-4	Caterpillar ECF-2/ECF-3, JASO DH-2, Cummins 20071/20072/20077/20081, DDC: 93K218, Deutz DQC-III-10LA, Iveco: T2 E7**, Mack EO-O Premium Plus, MTU Typ 2, Renault Truck RLD-3
Shell Rimula R4 X	15W-40	E7/E5/E3		CI-4/CF	3275-1	228.3	VDS-3	Global: DHD-1; JASO DH-1; Caterpillar ECF-1-A/ECF-2; Cummins CES 20078/20077/20076/20075/20072/20071; DDC: 93K215; Deutz DQC-III-10; Iveco: T1**, Mack EO-M, EO-M Plus, MTU Typ 2, Renault Truck RLD-2

* Produkt mit Scania-LDF-3-Freigabe = Shell Rimula R6 MS ** Erfüllt die Anforderungen der Iveco-Spezifikation



DIE PASSENDEN SHELL SCHMIERSTOFFE FÜR IHRE FAHRZEUGE

SHELL SPIRAX	DATEN ALLGEMEIN		DATEN TRUCKS & BUS			
PRODUKTNAME	SAE	API	MAN	MB-FREIGABE	ZF	SONSTIGE
Shell Spirax S6 GXME*	75W-80	GL-4/MT-1	341 Z4		01L, 02L, 16K	Kann für Anwendungen eingesetzt werden, für die ein Getriebeöl gem. Volvo 97307 gefordert ist
Shell Spirax S3 G	80W	GL-4	341 Z2 341 E2	235.5	02B, 08, 17A	Eaton (ex. USA), Isuzu
Shell Spirax S2 G	80W-90	GL-4				
Shell Spirax S6 AXME	75W-90	GL-5/MT-1	342 S1		05B, 07A, 08, 12B, 16F, 17B, 19C, 21B	Vollsynthetisch, Intervall bis 500.000 km, Scania STO 2:0 G, Mack GO-J Plus, DAF, MIL-PRF-2105E
Shell Spirax S3 AD	80W-90	GL-5	342 M3	235.20	05A, 07A, 12E, 16B, 17B, 19B, 21A	Erfüllt die Anforderungen SAE J2360
Shell Spirax S3 AX	80W-90	GL-5	342 M2	235.6	07A, 08, 16C, 17B, 19B, 21A	MIL-L-2105D, erfüllt die Anforderungen gem. MB-Freigabe 235.0
Shell Spirax S2 A	80W-90, 85W-140	GL-5				
Shell Spirax S3 ALS	80W-90	GL-5			05C, 12C, 16E, 21C	Erfüllt die Anforderungen von MIL-L-2105D und Liebherr, LS-Oil für Lamellensperrdifferenziale
Shell Spirax S3 AM	80W-90	GL-4/GL-5/ MT-1	341 E2 341 Z2 342 E2		02B, 05A, 07A, 12L, 12M, 16C, 17B, 19B, 21A	Erfüllt die Anforderungen SAE J2360 und MIL-PRF-2105E, Mack GO-J, Scania STO 1:0 G
Shell Spirax S3 AS	80W-140	GL-5/MT-1				Scania STO 1:0 A&G, RVI P1370
Shell Spirax MA	80W	GL-4	341 Z1 341 E1	235.1	02A, 17A	
Shell Spirax MB	90 (85W-90)	GL-5	342 M1	235.0	07A, 16C, 17B, 19B, 21A	MIL-L-2105B
Shell Transmission MA	75W-80	GL-4		235.11		
Shell Transmission MB	75W-90	GL-5/MT-1		235.8	07A	MIL-PRF 2105E

* Produkt mit Freigabe gem. Volvo 97307 = Shell Spirax S6 GVME



DIE PASSENDEN SHELL SCHMIERSTOFFE FÜR IHRE FAHRZEUGE

SHELL SPIRAX ATF	DATEN TRUCKS & BUS				
PRODUKTNAME	MAN	MB-FREIGABE	ZF	VOITH	SONSTIGE
Shell Spirax S6 ATF ZM	339 Z4		04D 14E 16N 20E		ZF Ecomat 150.000 km
Shell Spirax S6 ATF VM Plus	339 V2			H55.6336xx Abschnitt 1 und 2	Voith DIWA.5 und DIWA.6 Getriebe exklusiv bis max. 180.000 km unter allen Betriebsbedingungen. Kann eingesetzt werden, wo Öle nach ZF-Spezifikation ZF TE-ML 03D, 04D, 09, 14B, 16L und 17C sowie MAN 339 Typ Z2 gefordert sind
Shell Spirax S4 ATF HDX	339 V2/Z2	236.9	09	H55.6336xx Abschnitt 1	Renk Doromat (60.000 km), Allison C-4, GM Dexron III (G-34077), Ford Mercon. Kann eingesetzt werden, wo Öle nach ZF-Spezifikation 03D, 04D, 14B, 16L und 17C gefordert sind
Shell Spirax S2 ATF AX	339 V1/Z1	236.6	03D 04D 09 11A 14A 17C	H55.6335xx	Renk Doromat, Allison C-4, GM Dexron II (D-21666), Ford Mercon





SCHUSTER & SOHN
ENERGIE DIE ANKOMMT

Schuster & Sohn Schmierstoff-Team:

Kaiserslautern: 0631. 2014.460 · Trier: 0651.818.210
schmierstoffe@schusterundsohn.de
www.schusterundsohn.de

Weitere Niederlassungen:

Idar-Oberstein · St. Wendel · Pirmasens