

Geschäftschance: Premium-Diesel *selbst gemacht*.

ERC-Kunden mit Dieselnutzen bieten seit einiger Zeit Premium-Diesel an oder bauen das Geschäft mit dem Spitzenprodukt gerade auf. Sie sehen eine außergewöhnliche Chance, einen attraktiven Teilmarkt mit echtem Nutzen für die Verbraucher und mit vernünftigen Margen zu erschließen.

■ Hintergrund-Fakten

Anfang 2012 waren in Deutschland 43 Millionen Pkw zugelassen, 12 Millionen davon wurden von einem Dieselmotor angetrieben, und der Trend zum Diesel-Pkw hält an. Dazu kommen 2,5 Millionen Lkw, die in der Regel mit einem Dieselmotor ausgestattet sind. Bis 2015 soll der jährliche Absatz von Dieselmotoren nach einer Prognose des Mineralölwirtschaftsverbandes auf knapp 34 Millionen Tonnen steigen.

■ Die Marktlücke

Es gibt Premium-Heizöl, das der Handel selbst herstellt, es gibt Premium-Diesel ex Raffinerie oder Tanklager, und es gibt, noch relativ jung, alternativ Premium-Diesel aus händlereigener Produktion. Das ist die Marktlücke, um die es hier geht. Das ist für den gebeutelten Handel endlich mal wieder ein zukunftsfähiges Produkt. ERC hat die an sich unerklärliche Lücke erkannt und das Additiv Dynamic entwickelt, das aus normalem Diesel vor Ort ein Premiumprodukt macht. Es erhält die Leistungsfähigkeit des Motors und senkt dadurch den Dieserverbrauch.

Dabei gilt: Je älter ein Fahrzeug, desto höher die potenzielle Verbrauchsreduzierung.

Was steckt hinter der Effizienzsteigerung? Kurz und bündig: Das Additiv hebt die Cetanzahl an, reinigt die Düsen und optimiert ihr Sprühbild, hält das Kraftstoffsystem und das Motorinnere ablagerefrei und stoppt Korrosion. Außerdem verbessert Dynamic die Lagerfähigkeit des Dieselmotors um bis zu 30%. Premium-Diesel, Superdiesel, Spar-Diesel oder unter welchem Namen man immer das neue Top-Produkt seiner Dieselnachfrägere anbieten will - einer nennt es Eco-power, ein anderer Dynamic-Diesel -, es ist für den Handel wie für die Kunden ein Top-Class-Produkt. Mit TÜV Nord Siegel.

■ Eine breite Zielgruppe

In der Praxis bereits bestätigte Zielgruppen für Premium-Diesel sind gleichermaßen PKW-Fahrer, darunter unter anderem Taxibetriebe, und Unternehmen mit Fuhrpark, die Landwirtschaft mit ihren Traktoren und sonstigem schweren Gerät. Aber auch ganz allgemein das mit Maschinen arbeitende Gewerbe und die Kommunen – ein sehr breites Spektrum, das man teils oder vollständig abdecken kann. Die logistischen Möglichkeiten sind ähnlich vielfältig. Bei Partnern mit mehreren Tankstellen wird viel über die Säulen laufen, möglicherweise aus einem umgestellten Biodiesel-Tank gespeist. Kundentanks können per TKW beliefert oder „von Hand“ additiviert werden. Bei der Anlieferung per TKW stellt sich möglicherweise die Frage, ob man eine zweite Additivierungsanlage einbaut oder ein Fahrzeug allein für den Dieselnachfrägere einsetzt.

■ Warum es sich lohnt?

Wir können und wollen keine Preisempfehlungen für Premium-Diesel geben. Da ist das Kartellamt vor. Aber wir können sagen, wie die Marktlücke aussieht: ERC-additivierter Premium-Diesel ist, der Name sagt es ja, Spitze. Das lässt Spielraum bei der Festlegung des Verkaufspreises.

Last but not least: Kunden interessieren sich für neue Angebote. Sie fühlen sich gut beraten, wenn ihnen Alternativen zum Bekannten angeboten werden – wenn sie über den Fortschritt informiert werden und an ihm teilnehmen können.