



Gerhard Zeiner schützt mit Hilfe von Elaskon-Produkten auch seine wertvollen Drift-Rennwagen vor Rost.

Elaskon

## Rostschutz als Zusatzgeschäft

Der Kfz-Meister, Driftrennfahrer und Innungsfunktionär Gerhard Zeiner führt eine freie Werkstatt im niederösterreichischen Senftenberg. Seinen Kunden legt er zwecks Werterhaltung ihrer Fahrzeuge die Pflegeprodukte von Elaskon ans Herz.

**G**erhard Zeiners Meisterstück auf vier Rädern ist sein BMW 318i, dem er anstelle des ursprünglichen Vierzylinders ein V8-Triebwerk spendierte. Das Ergebnis von etwa 1.000 Arbeitsstunden: Ein 400 PS starker Bolide, mit dem der Hobby-Rennfahrer vier Mal im Jahr an den österreichischen Driftmeisterschaften teilnimmt. Um den Werterhalt seiner insgesamt drei Rennautos zu sichern, setzt er auf Elaskon-Produkte. „Da haben Steinschlag, Salz und Rost keine Chance.“

### LUKRATIVES STANDBEIN FÜR DIE WERKSTATT

Österreichischer Generalimporteur der in Dresden produzierten Spezialschmierstoffe der Marke Elaskon ist die Gasoline Oilcompany im oberösterreichischen Schwanenstadt. Das Unternehmen beliefert seine Landeshändler, die wiederum die Werkstätten mit den hochwertigen Pflegeprodukten versorgen. So erhält zum Beispiel Gerhard Zeiner, der im malerischen Senftenberg in der Wachau eine freie Werkstatt mit zwei Mitarbeitern betreibt, seine Elaskon-Produktpalette von der niederösterreichischen mapo Schmierstofftechnik GmbH in Himberg.

„Eine Werkstatt kann mit dem Elaskon-Service ein vielversprechendes zweites Standbein eröffnen“, weiß Mario Bogdanov, Verkaufsleiter bei Gasoline, aus Erfahrung. „Denn viele Konsumenten wollen ihre

Fahrzeuge heute länger nutzen und achten daher auch mehr auf den Werterhalt.“ Gasoline richtet in seinen Partnerwerkstätten sogenannte Elaskon-Pflegestationen ein und unterstützt sie mit Verkaufsständen, Außenwerbung, Aussendungen und saisonalen Aktionen bei ihren Marketingaktivitäten. Darüber hinaus stellt Gasoline Fachleute zur Einschulung vor Ort im richtigen Umgang mit den Produkten zur Verfügung. „Mit unseren empfohlenen garantierten Spannen wird Elaskon zum lukrativen Zusatzgeschäft“, verspricht Mario Bogdanov.

Elaskon-Partner Gerhard Zeiner bestätigt: „Viele Kunden lassen sich leicht überzeugen, dass Hohlraumversiegelung und Unterbodenschutz die Lebensdauer des Fahrzeuges verlängern und den Wiederverkaufswert steigern.“ Sein Resümee als Werkstattinhaber: „Mit Elaskon lässt sich auf ehrliche Weise ein schönes Zubrot verdienen.“



Gasoline Verkaufsleiter Mario Bogdanov.