

# DER NÄCHSTE SCHRITT

In den letzten fünf Jahren hat sich Petro-Lubricants als Distributor von Valvoline und seit 2012 auch von Rowe einen festen Platz im Schweizer Schmierstoffmarkt erarbeitet. Stand bis anhin primär das Tagesgeschäft im Vordergrund, soll 2013 der Fokus verstärkt auf der strategischen Weiterentwicklung der Marke liegen.

Text/Bild: Michael Lusk

Verglichen mit anderen Schmierstoffanbietern ist Petro-Lubricants noch eine relativ junge Firma. Erst seit fünf Jahren tritt das Unternehmen unter diesem Namen auf. Bekannter dürften beim Kunden die Marken Valvoline und Rowe sein, welche die Tagelsswanger in der Schweiz vertreiben. Dies soll sich jetzt aber ändern, wie Geschäftsführer **Marco Spadaro** erklärt: «Unser Weg hat gerade erst begonnen. Wir haben in den letzten fünf Jahren intensiv gearbeitet, um uns als Dienstleister und Partner des Garagisten zu etablieren. Jetzt steht auch die Stärkung des Namens Petro-Lubricants auf dem Plan.»

## Schnelle Entscheidungswege

Die Grundlagen dafür sind gelegt. Sowohl was den Umsatz als auch die verkaufte Litermenge und den Deckungsbeitrag angeht, konnte sich Petro-Lubricants 2012 gegenüber dem Vorjahr steigern. Zudem wurde mit Rowe neben der Premiummarke Valvoline erfolgreich

eine neue Ölmarke im wichtigen Mittelpreissegment integriert. Gerade weil die meisten Kunden ein Öl in diesem Bereich bevorzugen, und der Markt deshalb hart umkämpft ist, zeigt sich Spadaro mit dem Start mehr als zufrieden: «Die Resonanz, auch bei den Grosskunden, ist sehr gut. Schon im ersten Jahr haben wir die Ziele, die wir uns gesetzt haben, um mehr als das Dreifache übertroffen.» Spadaro führt dies unter anderem auf die Schnelligkeit und die kurzen Entscheidungswege bei Petro-Lubricants zurück: «Viele Betriebe wollen beispielsweise nicht drei Wochen auf eine Offerte warten. Unsere Stärke liegt darin, sofort zu reagieren. Dafür haben auch unsere Aussendienstmitarbeiter grosse Entscheidungskompetenzen. So hat der Garagist oft noch am gleichen Tag ein Angebot in der Hand.»

Ein weiteres Zugpferd von Petro-Lubricants ist seit mittlerweile 14 Jahren die Offenlieferung von Öl für Betriebe, die einen hohen Umsatz generieren. Mittlerweile nutzen rund 160 Firmen diese Möglichkeit, welche zahlreiche

Vorteile bietet. «Ab 1500 Litern pro Jahr lohnt es sich», erklärt Spadaro, «der Garagist hat tiefere Lager- und Gebindekosten, er muss weniger Kapital binden und kommt dank eines höheren Volumens in den Genuss besserer Einkaufspreise. Eine Win-win-Situation für beide Seiten.» Auch darüber hinaus bietet Petro-Lubricants Unterstützung in vielen Punkten. Diese reicht von der Altölsorgung über die Beschuldigung, Leih tanks, kurzfristige Verfügbarkeit bis hin zur Anlieferung am nächsten Tag.

## Neue Produkte im Köcher

Zusätzlich zu den strukturellen Veränderungen befinden auch produktseitig einige Neuheiten in der Pipeline. Spadaro: «Wir bieten bei Rowe eine komplette Schmierstoff-Schiene, zahlreiche Kombiprodukte und eine eigene Racing-Line. Zudem spüren wir, dass insbesondere 20W/50- und 10W/60-Öle wieder stärker gefragt sind. Bei Valvoline besitzen wir mit Green NextGen Oil eine besonders umweltfreundliche Lösung. Dabei handelt es sich um



Marco Spadaro, Geschäftsführer der Petro-Lubricants-Mineralöl (Schweiz) AG.

ein mit einer speziellen Technologie recyceltes Öl, das demnächst auf den Markt kommt.»

Allen Neuheiten zum Trotz – eines ist für Spadaro, seit er in der Schmierstoffbranche dabei ist, gleich geblieben: «Der sogenannte Nachfüllliter ist immer noch eine sehr einfache, aber wirkungsvolle Möglichkeit für den Garagisten, Geld zu verdienen und gleichzeitig sicherzustellen, dass der Endkunde bei der Flut der heute verfügbaren Öle das richtige nutzt. Betriebe, welche dies konsequent umsetzen, können so leicht 20'000 Franken pro Jahr zusätzlich einnehmen.»

[www.petro-lubricants.ch](http://www.petro-lubricants.ch)

Die Racing-Line von Rowe im Überblick.

