



Marco Spadaro ist für das Jahr 2022 zuversichtlich.

«WIR WERDEN AUCH IM 2022 WEITER WACHSEN»

Die Schmierstoffhersteller mussten auch letztes Jahr etliche Herausforderungen meistern. Die Corona- und indirekt auch die Chipkrise führten zu massiven Preiserhöhungen. Während die Gesamtbranche in der Schweiz weiter stagniert, konnte Petro-Lubricants gegen den Trend um 16 Prozent zulegen. Text/Bild: Michael Lusk

Das Jahr 2021 war auch für die Schmierstoffbranche ein schwieriges Jahr, wie **Marco Spadaro**, Geschäftsführer der Petro-Lubricants AG, bestätigt: «Die anhaltenden Corona-Beschränkungen wirken sich natürlich auch auf unsere Branche aus. Vor allem die Margensituation hat aufgrund der Preiserhöhungen im Rohstoffbereich gelitten. Auch die Logistik – und Transportkosten wurden stetig teurer. Die Preise beim Hilfsmaterial wie Leergebinde und Paletten haben sich vervielfacht.

Eine weitere, bekannte Folge ist zudem die Tatsache, dass auch wegen des Chipmangels deutlich weniger Autos zugelassen wurden. «Allerdings bietet uns dies auch Chancen, weil die Autos länger gefahren werden und wir so im Aftermarketbereich der Occasionen zulegen können», zieht Spadaro auch hier einen positiven Aspekt aus der Gesamtsituation. «Aufgrund der aktuell unsicheren Situation lassen Fahrzeughalter eher einen Neuwagenkauf zu tätigen, was uns mehr zugutekommt. Als Handelsbetrieb mit einem eigenen Lager sind wir so ausgerichtet, dass wir auf den

Hauptprodukten jederzeit lieferfähig sind. Dies ist für uns und unsere Partner besonders wichtig.» Auf das Gesamtvolumen gerechnet, ist Petro-Lubricants letztes Jahr so um 16 Prozent gewachsen. «Noch grösser war das Wachstum, wenn man nur die Zahlen aus dem Automotive-Bereich nimmt», zieht Spadaro Fazit.

Branche im Umbruch

Abgesehen von diesen unmittelbaren Herausforderungen ist die Branche aber auch langfristig im Umbruch. Die Elektrifizierung der Autos erfordert es, dass die Schmierstoffanbieter über kurz oder lang ihr Geschäftsmodell anpassen. Das tut Petro-Lubricants bereits heute. «Wir verstehen uns bereits jetzt als Komplettanbieter, bieten neben klassischem Öl beispielsweise auch Scheibenreiniger, Bremsflüssigkei-

ten, Kühlschmierstoffe, Additive, aber auch Desinfektionsmittel an. Schon 2019 hat sich unser Partner Rowe beispielsweise mit E-Fuels beschäftigt. Im Schmierstoffbereich sind wir bereits seit 15 Jahren mit synthetischen Produkten unterwegs.» Zudem glaubt Spadaro nicht, dass in absehbarer Zukunft ausschliesslich elektrisch angetriebene Autos unterwegs sein werden: «Ich rechne damit, dass es künftig einen Mix aus E-Mobilität, Wasserstoff und E-Fuels aber auch weiterhin Verbrennermotoren geben wird.»

Noch wichtiger sind für Spadaro aber Nachhaltigkeit und Partnerschaften. Seit jeher verfolgt Petro-Lubricants eine Geschäftspolitik, die auf Vertrauen beruht. «Unser höchstes Gut ist die Dienstleistung am Partner», bringt es Spadaro auf den Punkt. Mit einem Netzwerk

von rund 30 Partnern kann Petro-Lubricants deshalb auch mit den Big Playern der Schweizer Schmierstoffbranche konkurrieren. Die bisherigen Partnerschaften mit der UGS und Augros AG wurden im 2021 mit der «Säntis Batterie» in der Ost- und Nordschweiz ergänzt. «In diesem Jahr wollen wir unsere Position in der Westschweiz und im Mittelland ausbauen. Hier suchen wir noch Partner, die ebenfalls eine langfristige und auf hohe Qualität ausgelegte Verkaufsphilosophie pflegen», umreisst Marco Spadaro die weiteren Ausbaupläne der Petro-Lubricants.

Umfassendes Dienstleistungspaket

Zusätzlich zu Kernwerten wie Flexibilität und Nachhaltigkeit bietet Petro-Lubricants seinen Partnern und dem Garagisten auch ein konkretes Dienstleistungspaket und setzt auf eine Mehrmarkenstrategie, um sowohl im Budget- als auch im Qualitätsbereich präsent zu sein. Ein Schlüsselfaktor unter vielen ist dabei das Offenlieferungskonzept, das nach wie vor grossen Anklang findet. Weil der Trend bei den Neuwagen auf immer spezifischere Öle geht, ist ein umfangreiches Produktangebot mindestens ebenso wichtig. «Durch die Partnerschaft mit Rowe sind wir dafür bestens aufgestellt. Die Rowe setzt alles daran, Freigaben für neue Produkte sofort zu erlangen. Deshalb können in kürzester Zeit verlangte Produkte für alle wichtigen Modelle und Neuheiten der Hersteller geliefert werden, was uns im Tagesgeschäft enorm unterstützt.» Abgerundet wird das Angebot durch das eigene PLM-Sortiment. Das komplette Produktportfolio umfasst rund 2500 Schmierstoffe und chemisch-technische Produkte und wird laufend den Anforderungen angepasst. Damit kann Petro-Lubricants seinen Partnern genau das bieten, was sie benötigen. ■

www.petro-lubricants.ch

