



Marco Spadaro setzt auch 2024 auf bewährte Werte wie Vertrauen und Nachhaltigkeit.

«VERTRAUEN IST DAS WICHTIGSTE»

Die Schweizer Schmierstoffbranche stand in den letzten Jahren vor vielen Herausforderungen. Dennoch konnte Petro-Lubricants diese gut meistern und abermals Marktanteile dazugewinnen. Massgeblichen Anteil daran hat das nachhaltige und auf Partnerschaft ausgelegte Geschäftsmodell, wie Marco Spadaro, langjähriger Geschäftsführer der Petro-Lubricants, ausführt. Text/Bild: Michael Lusk

Seit 2000 arbeitet **Marco Spadaro** in der Schmierstoffbranche. Viele Herausforderungen galt es in den vergangenen 24 Jahren zu bewältigen, aber die letzten vier Jahre haben alles übertroffen. Erst kam Corona, dann die Chipkrise und zuletzt der Konflikt in der Ukraine. Auch das Thema Elektromobilität hat für die Auto- und insbesondere Schmierstoffanbieter fundamentalen Einfluss auf ihr Business. Nichtsdestotrotz gehörte Petro-Lubricants auch 2023 wieder zu denjenigen Unternehmen, die in diesem schwierigen Umfeld gut performt haben. «Wir konnten den Marktanteil und das Volumen auch im vergangenen Jahr steigern. Und das, obschon unsere Margen aufgrund der Preiserhöhungen im Rohstoffbereich erneut gelitten haben. Auch die Logistik- und Transportkosten haben sich in der Vergangenheit verteuert.»

Nachhaltigkeit und langjährige Partnerschaften

Dass Petro-Lubricants dennoch zulegen konnte, liegt laut Spadaro auch in der Unternehmensphilosophie. Das Schwergewicht liegt dabei auf der Nachhaltigkeit und auf langjährigen Partnerschaften. Seit jeher verfolgt

das Unternehmen aus Kloten eine Geschäftspolitik, die auf Vertrauen beruht. «Vertrauen und Transparenz sind das Erfolgsrezept von Petro-Lubricants. Kurzfristige Geschäfte und Aktionismus sind nicht unser Ziel. Wir arbeiten mit Partnern zusammen, welche die gleiche Wertvorstellung wie wir haben. So können alle gleichermassen Geld verdienen.»

Mit einem im Vergleich zu Mitbewerbern kleinen Team haben sich die Klotener so in den letzten Jahren einen festen Platz in der Schweizer Schmierstoffanbieterbranche erarbeitet. «Das bringt einerseits neue Chancen, aber auch neue Herausforderungen mit sich. Lag zu Beginn der Fokus auf der Gewinnung von Marktanteilen, geht es jetzt vermehrt darum, unsere Position zu verteidigen», so Spadaro.

Dafür hat man mit Rowe seit 2012 einen starken Partner an der Seite und kann dem Garagisten so ein Komplettsortiment an Schmierstoffen anbieten. «Rowe kann für alle Marken und neuen Modelle stets mit einer Herstellerfreigabe aufwarten. Das Produktportfolio enthält neben den klassischen Schmierstoffen beispielsweise auch Scheibenreiniger, Bremsflüssigkeiten, Kühlschmierstoffe und Additive. Schon 2019 hat sich Rowe zudem mit dem Thema E-Fuels

beschäftigt. Im Schmierstoffbereich sind wir deshalb bereits seit vielen Jahren mit Produkten der neuesten Technologie unterwegs.»

Umfassendes Dienstleistungspaket

Zusätzlich zu Kernwerten wie Flexibilität und Nachhaltigkeit bietet Petro-Lubricants seinen Partnern und dem Garagisten auch ein konkretes Dienstleistungspaket an 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 zu immer spezifischeren Ölen geht, ist ein umfangreiches Produktangebot mindestens ebenso wichtig. Abgerundet wird dieses durch das eigene PLM-Sortiment. Das komplette Sortiment umfasst mittlerweile rund 2500 Schmierstoffe und chemisch-technische Produkte und wird laufend den Anforderungen des Marktes angepasst. Damit kann Petro-Lubricants seinen Partnern genau das bieten, was sie benötigen. «Öle werden tendenziell immer dünner. Noch ist das Kombiprodukt 5W-30 das am meisten verlangte. Die Tendenz geht aber klar zu sogenannten 0er-Ölen.» Das wiederum ist für die Werkstätten eine gute Nachricht, da das Service-Intervall wieder bei 15'000 Kilometern liegt. «Der Garagist hat das Auto wieder öfter in der Werkstatt, was Potenzial für Zusatzgeschäfte bietet. Denn allen Herausforderungen zum Trotz bieten alle benötigten Produkte noch immer eine Top-Marge für den Garagisten. Sind unsere Partner erfolgreich, sind es auch wir. Eine Win-win-Situation ist immer noch das A und O für Erfolg», so Spadaro abschliessend. ■

www.petro-lubricants.ch

Rowe hat ein umfangreiches Produktsortiment für den Garagisten.

