

Marco Spadaro, Geschäftsführer der Petro-Lubricants-Mineralöl (Schweiz) AG, lebt Werte wie Partnerschaft und Nachhaltigkeit selbst vor.



«MIT KUNDEN UND PARTNERN ZUSAMMEN GELD VERDIENEN»

Petro-Lubricants Schweiz kann 2019 auf ein Erfolgsjahr zurückblicken. Das Schmierstoffunternehmen ist erneut im zweistelligen Bereich gewachsen. Ein Schlüsselfaktor unter vielen ist dabei das Offenlieferungskonzept, das von Jahr zu Jahr mehr Anklang findet. Text/Bild: Michael Lusk

In Zeiten der sich wandelnden Automobilbranche stehen nur wenige Unternehmen so sehr als Synonym für Nachhaltigkeit und Kontinuität wie die Petro-Lubricants-Mineralöl (Schweiz) AG. Mit dem Konzept, partnerschaftlich und langfristig mit Partnern zusammen zu arbeiten, hat sich Petro-Lubricants nicht nur längst in der hart umkämpften Schweizer Schmierstoffbranche etabliert, sondern gewinnt Jahr für Jahr Marktanteile hinzu. Für Kontinuität steht dabei auch Marco

Spadaro selbst, Geschäftsführer der Petro-Lubricants-Mineralöl (Schweiz) AG. 2020 feiert er mit erst 44 Jahren dieses Jahr schon sein 20. Jubiläum im Unternehmen: «Das war nur durch die Zusammenarbeit mit

Mitarbeitern, Kunden und Partner möglich. Als Petro-Lubricants verfolgen wir seit jeher das Ziel, mit ihnen zusammen Geld zu verdienen und nicht auf die Schnelle den kurzfristigen Profit zu suchen.»

Vom Nachfüllliter bis zur Offenlieferung

Nebst dieser elementaren Unternehmensphilosophie bietet Petro-Lubricants seinen Partnern und dem Garagisten auch ein umfassendes Dienstleistungspaket und setzt auf eine Mehrmarkenstrategie, um sowohl im Budget- als auch im Qualitätsbereich präsent zu sein. Besonders die Marke Rowe sticht dabei hervor, ist mittlerweile sowohl beim Garagisten als auch beim Endkunden sehr bekannt, im B2B-Bereich auch das eigene PLM-Sortiment. Dieses umfasst mittlerweile rund 2500 Schmierstoffe und Reiniger, laufend kommen neue Produkte wie beispielsweise Niederviskose-Öle dazu. Ein weiterer Pluspunkt: Die neuen Öle verfügen schon von Anfang an über alle Freigaben, schliesslich spielt Geschwindigkeit in diesem Bereich eine entscheidende Rolle. «Momentan sind 0W 30 und 5W 30 noch die gefragtesten Öle. Ich rechne aber damit, dass diese über die Jahre abgelöst werden», wagt er einen Blick in die Zukunft. Top-Trends der Gegenwart sind aber die Offenlieferung und der Nachfüllliter – dieser sogar schon

seit Jahren. «Der Nachfüllliter ist immer noch eine der am meisten unterschätzten Möglichkeiten für Garagisten, ohne grossen Aufwand Umsatz zu machen. Der Garagist schafft damit Vertrauen zu seinem Kunden und kann erst noch gutes Geld verdienen. Leider machen viel zu wenige davon Gebrauch.» Um das zu unterstreichen, stellt Petro-Lubricants dem Garagisten beispielsweise ein kostenloses Regal zur Verfügung, um diese im Showroom auszustellen. Am anderen Ende der Skala steht die Offenlieferung, ein Geschäftsbereich, der in den letzten Jahren signifikant gewachsen ist. «Als wir diese im Jahr 2000 initiiert haben, nutzten vielleicht zwei bis drei Garagenbetriebe pro Jahr diese Option. Heute sind es mehrere pro Monat.»

Berater und Dienstleister für den Garagisten

Zudem versteht Spadaro die Petro-Lubricants ohnehin nicht als reines Handelsunternehmen, sondern als Berater und Dienstleister: «Die Branche wird immer schneller und komplexer. Wir verkaufen dem Garagisten nicht einfach nur Öl, sondern bieten ihm individuelle, auf seinen Betrieb zugeschnittene Pakete an.» Das Paradebeispiel sind die bereits erwähnten Offenlieferungen: «Damit muss sich der Garagist nicht um das Schmierstoff-Management kümmern, sondern kann sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren». Abgerundet wird die Unterstützung durch Marketing- und Sponsoring-Support, Flyer und Verkaufsunterlagen, Hilfe in Finanzierungsfragen, die Entsorgung von Altöl, ein praktischer Ölwegweiser, die Ölwechsletikette und vieles mehr. ■

www.petro-lubricants.ch

Rowe bietet im Schmierstoffbereich ein breites Produktangebot.

