FUELS | LUBES | ENERGY

Das Fachmagazin des Energiehandels

03|2024

Schmierstoff-Extra
Lubricant special section

zum UNITI Mineralöltechnologie-Forum 2024
to UNITI Mineral Oil Technology Congress 2024

Penthol is supplying top-notch base oils globally, using our extensive distribution network. We are committed to protecting the environment, ensuring a sustainable future for generations to come.

Penthol

Your Trusted Base Oil Supplier

penthol.com

Group I **Group II** **Group III** **Naphthenics**

INHALT/CONTENT

04 **Fach-Knowhow aus erster Hand**
Edwin Leber im Gespräch

First-hand expertise
Edwin Leber in dialogue

10 **Neu: Additiv für AdBlue® von LIQUI MOLY**
Der speziell entwickelte Zusatz schützt das SCR-System.

LIQUI MOLY launches additive for AdBlue®
The new additive protects the SCR system.

12 **Penthol: Exzellenz im globalen Vertrieb**
Europäisches Familienunternehmen seit über zwei Jahrzehnten

Penthol: Excellence in Global Distribution
European family company for over two decades

14 **ROWE: ein Familienunternehmen mit Zukunft**
Produkte aus einem der modernsten Schmierstoffwerke Europas

ROWE: a family business looking to the future
Products from one of the most modern lubricant plants in Europe

16 **Havoline PitPack-System von Texaco Lubricant**

Texaco Lubricants' new Havoline PitPack system

19 **Vorseminare zum UNITI Mineralöltechnologie-Forum 2024**

Pre-seminars for the UNITI Mineral Oil Technology Congress

20 **Vertriebsstrategien: Rückschritt im Fortschritt**
Ist jeder Fortschritt tatsächlich ein Gewinn?

Sales Strategies Regression in progress
Is every progress really a gain?

22 **Die Mineralölwirtschaft schöpft ihr Potential noch nicht aus**
Das Ziel: Alle Ölgebinde in einem geschlossenen Wertstoffkreislauf

The mineral oil industry has not yet realized its potential
The goal: all oil containers to a closed material cycle

24 **Nachhaltigkeit und maßgeschneiderte Kundenlösungen im Fokus**
Über 100-jährige Unternehmenshistorie von Oest

Focus on sustainability and customised customer solutions
More than 100-year company history

28 **Nachhaltige Schmierstoffe verbessern CO_2-Bilanz**
Zeller+Gmelin verbessert CO_2-Fußabdruck

Sustainable lubricants improve the CO_2 balance
Zeller+Gmelin improves CO_2 footprint

30 **Siebert: Erfolgspartner für Schmierstoffe**
Das überzeugt Kunden auf der ganzen Welt.

Siebert: a partner for success in the lubricant industry
That impress customers all over the world.

32 **Fokus Industrieschmierstoffe**
Am 15. April findet das 9. NYNAS Industrieschmierstoffforum statt.

Focus on Industrial Lubricants
Welcome to the 9th ISSF

Impressum

Verlag
UNITI-Kraftstoff GmbH
Jägerstraße 6, 10117 Berlin
Telefon: 030-755414540,
Telefax: 030-755414550
E-Mail: info@uniti.de
www.uniti.de

Geschäftsführung
Elmar Kühn

Chefredakteur
Hans-Henning Manz (v.i.S.d.P.)
Telefon: 0341-60050489,
E-Mail: manz@uniti.de

Redaktionsbeirat
Bernhard Austermann, Gütersloh; Alexander Fack, Hamburg; RA Elmar Kühn, Berlin; Edwin Leber, Berlin; Axel Münch, Buchholz i.d.N.; Stefan Rödl, Neumarkt; Heinz Zollner, Frechen; Ulrich Schönbucher, Saarbrücken

Layout und Grafik
Stefan Thümmel

Anzeigen
Es gilt die Anzeigen-Preisliste Nr. 01/2024

Anzeigenverkauf
Matthias Wiechert, Mobil: 0151 200 398 72
E-Mail: wiechert@uniti.de

Druck
Möller Pro Media GmbH,
Ahrensfelde

Bezugsbedingungen
Abonnements werden mit Beginn des Bezugszeitraums berechnet. Kündigungen müssen 3 Monate vor Ablauf eines Kalenderjahres schriftlich vorliegen, andernfalls verlängert sich das Abonnement um ein weiteres Jahr. Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Berlin.

Bezugspreis
Der Inlandsbezugspreis für 10 Ausgaben beträgt 90,– € netto zzgl. 7,– € Versand pro Jahr zzgl. der geltenden gesetzlichen MwSt. Mehrfachbezug auf Anfrage.

Bankverbindung
Commerzbank AG
Konto: 0566 2801 00, BLZ: 200 800 00
IBAN: DE45 2008 0000 0566 2801 00
BIC: DRESDEFF200

Hinweise
Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte und Fotos übernehmen Verlag und Redaktion keine Verantwortung. Die vom Verfasser gezeichneten Berichte geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

Für UNITI-Mitglieder ist der Bezug mit dem Mitgliedsbeitrag abgegolten. Copyright ausschließlich bei UNITI-Kraftstoff GmbH. Vervielfältigung und Verbreitung von Statistiken und Kostenvergleichen ist nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages gestattet. Beziehern von FUELS|LUBS|ENERGY ist die Vervielfältigung von sonstigen Beiträgen gestattet, sofern die Kopien nicht für Werbezwecke eingesetzt werden.

ISSN 2942-7703

Fotos
Rowe, GVÖ, Siebert

Titelfoto
Pixel_B – stock.adobe.com

Fach-Knowhow aus erster Hand

In wenigen Wochen trifft sich die Schmierstoffbranche wieder in Stuttgart zum UNITI Mineralöltechnologie-Forum – kurz: UMTF. Im Vorfeld der Tagung sprachen wir dazu mit Edwin Leber dem UNITI-Geschäftsführer Schmierstoffe/Mineralöltechnologie.

„Wir werden auch diesmal wieder am Vormittag des ersten Tages mit aktuellen Kraftstoffthemen starten, bevor dann aktuelle Neuentwicklungen aus dem Additive- und Schmierstoffsektor in den Fokus rücken.“

Edwin Leber

Vom Energie-Ausblick 2050 bis zu Formulierungsstrategien und künftigen Anforderungen an Schmierstoffe bietet das nächste UMTF wieder eine enorme Bandbreite. Was waren die Schwerpunkte bei der Erarbeitung des Programmes?

Aus der täglichen nationalen und internationalen Verbandsarbeit sowie durch die zahlreichen Seminare, sind wir im ständigen Austausch mit unseren Mitgliedern und der Branche. Von daher sind uns sowohl die Sorgen und Nöte als auch die aktuellen Interessenschwerpunkte bestens bekannt.

Hinzu kommt, dass die aktuellen Themen ja auch regelmäßig in unseren UNITI-Ausschüssen wie z. B. dem Schmierstoff- und Additive-Ausschuss auf der Agenda stehen. Auch wenn sich dadurch die relevanten Themenschwerpunkte nahezu von selber ergeben, wird es doch von Jahr zu Jahr schwieriger, die entsprechenden hochwertigen Referenten für die jeweiligen Themen zu finden. Glücklicherweise können wir hier sehr stark von unserem guten internationalen Netzwerk profitieren. Weiterhin hilft uns auch die hohe Wertschätzung für diese Veranstaltung und die UNITI-Verbandsarbeit, ein interessantes Programm gestalten zu können. Besonders erfreut sind wir, dass wir auch in diesem Jahr wieder Referenten von der OEM-Seite präsentieren können, was von vielen Teilnehmern besonders geschätzt wird.

Die tagesaktuellen Themen wie Nachhaltigkeit, CO_2-Kreislauf, Emissionssenkung, Transformation etc. werden selbstverständlich gebührend im Programm repräsentiert.

Gibt es wieder eine inhaltliche Differenzierung zwischen den beiden Veranstaltungstagen?

Ja, der rote Faden für den Programmablauf hat sich bewährt. Wir werden daher auch diesmal wieder am Vormittag des ersten Tages mit aktuellen Kraftstoffthemen starten, bevor dann aktuelle Neuentwicklungen aus dem Additive- und Schmierstoffsektor in den Fokus rücken.

Das Programm spiegelt aber auch die Verknüpfung von Kraftstoff- und Schmierstoffthemen wider. So ergeben sich zum Beispiel für den Wasserstoff-Verbrennungsmotor oder für Hybridfahrzeuge neue Anforderungen an die Schmier- und Betriebsstoffe. Der Trend zu immer spezifischeren und maßgeschneiderten Anforderungen verbunden mit Effizienzsteigerungen setzt sich sowohl bei Automotive-, als auch bei Industrieschmierstoffen weiter fort. Für die Industrieschmierstoffseite wird daher unter anderem auch der OEM-Vortrag aus dem Hause Flender mit Spannung erwartet.

Inwieweit bestimmen regulatorische Maßnahmen aus Ihrer Sicht die Kraftstoff- und Schmierstoffhersteller?

Die stark zunehmenden regulativen Anforderungen verbunden mit gestiegener Bürokratie sind eine enorme Belastung,

Fotos: UNITI

Die über 30 ausstellenden Unternehmen decken auch in diesem Jahr ein breites Spektrum ab.

The over 30 exhibiting companies once again cover a broad spectrum this year.

die insbesondere mittelständische Unternehmen an ihre Grenzen bringen.

Von Themen wie Lieferkettengesetz über chemikalienrechtliche Anforderungen, bis hin zu Verpackungsregularien gibt es nahezu täglich neue Herausforderungen mit enormem zusätzlichem Aufwand, ohne dass sich die Produktqualität am Ende verändert hat.

Gerade in diesem Bereich sind die Unternehmen auf die Unterstützung durch eine gute international übergreifende Verbandsarbeit bezüglich Monitoring und Lobbying angewiesen.

Von UNITI-Seite arbeiten wir daher verstärkt und intensiv mit anderen Verbänden und Organisationen zusammen. Dies wird auch durch unsere Kooperationspartner für das UNITI- Mineralöltechnologie Forum, mit ALIA (asiatischer Schmierstoffverband), ATIEL und UEIL (europäische Schmierstoffverband), GfT (Gesellschaft für Tribologie) sowie dem VSI (Verband der Schmierstoffindustrie), zum Ausdruck gebracht.

Wie weit ist das gemeinsame Nachhaltigkeits-Projekt der europäischen Schmierstoffverbände inzwischen vorangekommen?

Das Thema Nachhaltigkeit hat generell für unsere Gesellschaft, aber auch für die Schmierstoffindustrie eine sehr hohe Priorität.

Als UNITI haben wir uns frühzeitig diesem Thema gestellt und erkannt, dass nationale Aktivitäten alleine hier nicht zielführend sein werden. Gemeinsam mit dem VSI haben wir dieses Thema daher bei unserem europäischen Schmierstoffverband UEIL forciert und aktiv begleitet.

Die hervorragende Arbeit des UEIL Nachhaltigkeits-Komitees hat diese Strategie voll und ganz bestätigt.

In einer vorbildlichen, sehr effizienten Zusammenarbeit zwischen UEIL und ATIEL wurde eine Task-Force mit Beteiligung relevanter Stakeholder und einem externen Konsultant gegründet. Diese Task-Force hat innerhalb kurzer Zeit ein Methodendokument für die Berechnung und Berichterstattung des Product Carbon Footprints (PCF) von Schmierstoffen erstellt, dass im November 2023 durch den TÜV Rheinland zertifiziert wurde.

Selbstverständlich werden wir das Thema „Nachhaltigkeit“ auch weiterhin aktiv mit unserem europäischen Verband UEIL begleiten.

Wie viele Fachbesucher erwarten Sie als Veranstalter in wenigen Wochen in Stuttgart?

Nachdem wir coronabedingt in den beiden letzten Jahren im Sommer tagen mussten, sind wir sehr froh, unsere Besucher nun erstmals wieder turnusmäßig im April willkommen zu heißen.

Viele langjährige, treue Teilnehmer haben uns signalisiert, dass dies auch von ihnen stark favorisiert wird. Wir werden daher auch zukünftig wieder in diesem Zeitraum tagen. Der Termin für 2025 steht bereits fest; es ist der 8. und 9. April.

Mit diesen Voraussetzungen und dem aktuellen Interesse sind wir optimistisch, wieder um die 500 Teilnehmer begrüßen zu dürfen.

Sind noch Plätze frei – auch für Firmen, die sich im Rahmen der Tagung als Aussteller präsentieren wollen?

Unterstützt wird die Kommunikation wieder durch eine Hospitality Lounge sowie die Veranstaltungs-App.

Communication will once again be supported by a hospitality lounge and the event app.

Die Ausstellung ist mit über 30 Ausstellungsständen bereits restlos belegt. Die ausstellenden Unternehmen decken ein breites Spektrum von Additiv-, Grundöl- und Schmierstoffherstellern, sowie verschiedenen Mess- und Prüfgerätevertreibern bis zu weiteren Dienstleistern der Mineralölbranche ab.

Somit bietet dies eine hervorragende Gelegenheit, sich ohne Messetrubel, in ruhiger Atmosphäre austauschen zu können. Um dies möglichst effizient durchführen zu können, ist es empfehlenswert, bereits vorab Termine zu vereinbaren.

Die Aussteller sind auf unserer Homepage gelistet und verlinkt. Des Weiteren können sie über die Veranstaltungsapp kontaktiert werden.

Wie gesagt ist die Ausstellung bereits ausgebucht. Es gibt aber noch die Möglichkeit, mit einem Sponsoring-Paket von der Veranstaltung zu profitieren.

Welche Kommunikationsangebote wird es geben?
Wir bekommen immer sehr viele Rückmeldungen, dass neben dem guten Vortragsprogramm die hervorragenden Netzwerkmöglichkeiten von den Teilnehmern besonders geschätzt werden.

Gerade nach Corona ist der persönliche Kontakt mit Geschäftspartnern sehr wichtig, der auch nicht durch die sozialen Medien ersetzt werden kann.

Bei dieser Präsenzveranstaltung in Verbindung mit der Tagungslocation, lassen sich nahezu vom Frühstück bis zum Abend geschäftliche Termine vereinbaren, die sonst nur mit separaten Dienstreisen erledigt werden können.

Von unserer Seite unterstützen wir die Kommunikation mit einer Hospitality Lounge sowie unserer Veranstaltungs-App.

Erwähnen möchte ich auch die allseits beliebte Abendveranstaltung in der historischen Reithalle, die in diesem Rahmen für viele ein besonderes Highlight darstellt.

Haben Sie noch eine besondere Empfehlung für alle, die sich bald beim UMTF treffen werden?
Um optimal zu profitieren, empfehle ich bereits vor der Veranstaltung ein wenig Zeit in die Vorbereitung zu investieren.

Über die Homepage www.umtf.de sind bereits vorab etwaige interessante Gesprächspartner sichtbar, z. B. mit einem Blick auf die Aussteller- und Sponsorenliste oder über den „Companies to meet“-Button.

Für Aussteller, Sponsoren und Referenten empfiehlt es sich, vorab im Geschäftsverkehr oder in den sozialen Medien auf Ihre Teilnahme hinzuweisen.

Für die Kommunikation – gerade bei so vielen Teilnehmern – ist es hilfreich, wenn möglichst viele die Veranstaltungs-App nutzen. Mit diesem Tool kann untereinander sehr einfach – unter Gewährung des Datenschutzes – kommuniziert werden.

Mit der freiwilligen Möglichkeit, ein persönliches Foto einzufügen, lassen sich noch einfacher neue Kontakte knüpfen.

Im Namen unseres Organisations-Teams wären wir für eine frühzeitige Anmeldung dankbar, da dies unsere Planungen (Catering, Bestuhlung etc.) deutlich erleichtert.

Das Gespräch führte Hans-Henning Manz.

Fotos: UNITI

First-hand expertise

In a few weeks' time, the lubricants industry will once again be meeting in Stuttgart for the UNITI Mineral Oil Technology Forum – UMTF for short. In the run-up to the conference, we spoke to the UNITI Manager Lubricants/Mineral Oil Technology Edwin Leber about this.

"After having hold our events in the summer for the last two years due to the coronavirus, we are very pleased to welcome our visitors back in April for the first time."

Edwin Leber

From the Energy Outlook 2050 to formulation strategies and future requirements for lubricants, the next UMTF once again offers an enormous range of topics. What were the focal points in the development of the programme?

We are in constant dialogue with our members and the industry through our daily national and international association work and numerous seminars. We are therefore very familiar with the concerns and needs as well as the current focal points of interest.

What's more, current topics are also regularly on the agenda in our UNITI committees, such as the Lubricants and Additives Committee. Even if this means that the relevant key topics are almost self-evident, it becomes more and more difficult every year to find the right high-quality speakers for the respective topics. Fortunately, we can benefit greatly from our good international network here. Furthermore, the high esteem in which this event and the work of the UNITI association are held also helps us to put together an interesting programme. We are particularly pleased that we are able to present speakers from the OEM side again this year, which is particularly appreciated by many participants.

Current topics such as sustainability, the CO_2 cycle, reducing emissions, transformation, etc. will of course be duly represented in the programme.

Is there again a differentiation in terms of content between the two days of the event?

Yes, the common thread running through the programme has proved its worth. We will therefore once again start on the morning of the first day with current fuel topics before focussing on the latest new developments from the additives and lubricants sector.

However, the programme also reflects the link between fuel and lubricant topics. For example, there are new requirements for lubricants and operating fluids for the hydrogen combustion engine or for hybrid vehicles. The trend towards ever more specific and customised requirements combined with efficiency increases is continuing for both automotive and industrial lubricants. For the industrial lubricant side, the OEM presentation from Flender, among others, is therefore eagerly awaited.

In your opinion, to what extent do regulatory measures affect fuel and lubricant manufacturers?

The rapidly increasing regulatory requirements combined with increased bureaucracy are an enormous burden that is pushing medium-sized companies in particular to their limits.

From topics such as the Supply Chain Act to chemical law requirements and packaging regulations, there are new challenges almost daily with enormous additional costs, without the product quality changing in the end.

In this area in particular, companies are dependent on the support of good international association work in terms of monitoring and lobbying.

UNITI is therefore working intensively with other associations and organisations. This is also expressed through our co-operation partners for the UNITI Mineral Oil Technology Forum, with ALIA (Asian Lubricants Association), ATIEL and UEIL (European Lubricants Association), GfT (Society for Tribology) and the VSI (Association of the Lubricants Industry).

How much progress has the joint sustainability project of the European lubricant associations made in the meantime?
The issue of sustainability is a very high priority for our society in general, but also for the lubricants industry.

As UNITI, we tackled this issue at an early stage and recognised that national activities alone would not be effective. Together with the VSI, we have therefore promoted and actively supported this topic at our European lubricants association UEIL.

The outstanding work of the UEIL Sustainability Committee has fully confirmed this strategy.

In an exemplary, highly efficient collaboration between UEIL and ATIEL, a task force was set up with the participation of relevant stakeholders and an external consultant. Within a short period of time, this task force created a methodology document for calculating and reporting the product carbon footprint (PCF) of lubricants, which was certified by TÜV Rheinland in November 2023.

Of course, we will continue to actively support the topic of "sustainability" with our European association UEIL.

As the organiser, how many participants are you expecting in Stuttgart in a few weeks' time?
After having to hold our event in the summer in the last two years due to the coronavirus, we are very happy to welcome our visitors back in April for the first time.

Many long-standing, loyal participants have signalled to us that this is also strongly favoured by them. We will therefore be holding our meetings in this period again in future. The date for 2025 has already been set; it is 8 and 9 April.

With these prerequisites and the current level of interest, we are optimistic that we will be able to welcome around 500 participants again.

Are there still possibilities also for companies that want to present themselves as exhibitors at the conference?
The exhibition is already fully booked with over 30 exhibition stands. The exhibiting companies cover a broad spectrum of additive, base oil and lubricant manufacturers, as well as various measuring and testing equipment distributors and other service providers in the mineral oil industry.

This provides an excellent opportunity to exchange ideas in a quiet atmosphere without the hustle and bustle of a trade fair. In order to be able to do this as efficiently as possible, it is advisable to make appointments in advance.

The exhibitors are listed and linked on our homepage. They can also be contacted via the event app.

As mentioned, the exhibition is already fully booked. However, it is still possible to benefit from the event with a sponsorship package.

What communication opportunities will there be?
We always get a lot of feedback that, in addition to the good lecture programme, the excellent networking opportunities are particularly appreciated by the participants.

Especially after Corona, personal contact with business partners is very important and cannot be replaced by social media.

At this face-to-face event in conjunction with the conference location, business appointments can be arranged almost from breakfast to the evening, which can otherwise only be done with separate business trips.

From our side, we support communication with a hospitality lounge and our event app.

I would also like to mention the ever-popular evening event in the historic riding hall, which is a special highlight for many in this setting.

Do you have a special recommendation for all those who will soon be meeting at the UMTF?
To maximise your benefit, I recommend investing a little time in preparation before the event.

You can find interesting dialogue partners in advance via the homepage www.umtf.de, e.g. by taking a look at the list of exhibitors and sponsors or via the "Companies to meet" button.

For exhibitors, sponsors and speakers, it is advisable to publicise your participation in advance in business correspondence or on social media.

For communication – especially with so many participants – it is helpful if as many people as possible use the event app. This tool makes it very easy to communicate with each other while ensuring data protection.

The optional option of adding a personal photo makes it even easier to make new contacts.

On behalf of our organisation team, we would be grateful for early registration, as this makes our planning (catering, seating, etc.) much easier.

The interview was conducted by Hans-Henning Manz.

Fotos: UNITI, HHManz, Liqui Moly , – stock.adobe.com

175 JAHRE

MEGUIN
OILS OF GERMANY

Motoröle · Industrieschmierstoffe · Fette · Getriebeöle

STARKE MARKE. STARKE PRODUKTE. MADE IN GERMANY.

Meguin – das bedeutet Qualitätsschmierstoffe von höchster Qualität. Hergestellt in unseren hochmodernen Produktions-, Abfüll- und Verpackungsanlagen am Standort Saarlouis. Mit Forschung, Entwicklung und **regelmäßigen Qualitätskontrollen** im eigenen, top ausgestatteten Labor.

Meguin bedeutet aber auch absolute Ausrichtung auf die Erfordernisse unserer Kunden aus Handel, Industrie und Mittelstand. Mit **zuverlässiger Versorgungssicherheit,** einem in Breite und Tiefe einzigartigen Produktsortiment sowie bedarfsgerechter Unterstützung durch unsere eigene Verkaufsmannschaft, Anwendungstechnik, unser starkes Marketing und eigener Logistik für lose Ware.

Qualität · made · in · Germany

Meguin ist Ihr verlässlicher Partner!

Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001 (Qualitätsmanagement),
DIN EN ISO 14001 (Umweltmanagement),
DIN EN ISO 45001 (Arbeitsschutzmanagement)

Herzlichen Dank für über 175 Jahre Vertrauen

Die Wurzeln unserer Mineralölwerke reichen bis ins Jahr 1847 zurück. Während der zunehmenden Industrialisierung waren Schmierstoffe für Kutschen, Fette für Pferdehufen und Leinöle stark gefragte Güter – ein Bedarf, den Firmengründer Gustav Meguin schon damals zu bedienen wusste. Dieses tiefe Verständnis für die Bedürfnisse der Kunden ist bis heute eine der tragenden Säulen unseres Erfolgs.

Meguin GmbH & Co KG Mineraloelwerke | Rodener Straße 25 | 66740 Saarlouis Germany
Phone: +49 6831 89 09-0 | Fax: +49 6831 89 09-59 | E-Mail: vertrieb@meguin.de

www.meguin.de

Neu: Additiv für AdBlue® von LIQUI MOLY

Wer einen modernen Seriendiesel fährt, muss nicht nur Kraftstoff tanken, sondern auch Harnstoff. In Wasser gelöst wird er unter dem Namen AdBlue® verkauft. Der speziell entwickelte Zusatz schützt das SCR-System zur Abgasnachbehandlung vor Schäden.

Dieselkraftstoff ist nötig, damit sich das Fahrzeug vom Fleck bewegt. AdBlue® schafft die Voraussetzungen, dass der Selbstzünder die gesetzlich vorgeschriebenen Stickoxidwerte einhält. Über einen separaten Tank wird das Reduktionsmittel AdBlue®, auch als Diesel Exhaust Fluid (DEF) bezeichnet, entsprechend dosiert in den heißen Abgastrakt eingespritzt. „Dort verdampft die Lösung. Es können sich Rückstände bilden, weil ein Flüssigkeitsfilm auf der Auspuffoberfläche entsteht, bei dem das Wasser schneller verdampft als sich der Harnstoff zersetzen kann“, sagt der Leiter F&E bei LIQUI MOLY, David Kaiser. Er verantwortet die Entwicklung des DEF Anti Crystal Additive K. „Durch das Additiv wird die Temperatur zum Erreichen des so genannten Leidenfrosteffekts herabgesetzt. Dieser Effekt begünstigt die rückstandsfreie Zersetzung der AdBlue® Lösung. Durch den Leidenfrosteffekt wird das Entstehen eines Flüssigkeitsfilms auf der Auspuffoberfläche reduziert“, so Kaiser weiter.

Der Wirkungskreis des Additivs ist das Abgasnachbehandlungssystem, kurz SCR-System. SCR steht für Selektive katalytische Reduktion. Mit Hilfe dieser Technologie werden die Stickoxide, die während des Verbrennungsvorgangs im Dieselmotor entstehen, in einem Katalysator in elementaren Stickstoff und Wasser umgewandelt. Die zentrale Komponente der SCR-Nachbehandlungstechnologie ist das Dosiersystem. Das Herzstück ist die Pumpe.

Rückstände können entstehen, weil AdBlue® zu rund zwei Drittel aus demineralisiertem Wasser und zu ungefähr einem Drittel aus Harnstoff besteht. „In Leitungen oder in Dosierventilen bilden sich Harnstoffkristalle. Das geschieht, wenn das Wasser in den Leitungen verdunstet oder verdampft“, erklärt der Entwicklungsleiter. Im Extremfall führt das zu einer Verstopfung im AdBlue®-System. Dies wiederum kann zu Beschädigungen der Pumpe und Einspritzdüsen führen oder zu einer Fehlermeldung in der Motorsteuerung. „Das im Additiv enthaltene Tensid verringert die Oberflächenspannung im AdBlue®. Es verhindert, dass Tropfen entstehen. So bilden sich keine störenden Kristalle und Ablagerungen an der Einspritzdüse können verhindert werden“, sagt der Experte.

Kälteempfindlichkeit ist die zweite Schwachstelle der wässrigen Lösung. Um das SCR-System vor dem Einfrieren der Flüssigkeit zu schützen, verwenden die Fahrzeughersteller Heizungen. Allerdings werden diese nur aktiviert, wenn der Motor gestartet wird. „Ab -11,5 °C gefriert AdBlue®. Mit unserem Zusatz kann man den Gefrierpunkt auf ungefähr -16 °C senken“, so Kaiser. Weil Baufahrzeuge häufig ungeschützt vor Kälte auf Baustellen stehen, erhöht sich im Winter das Ausfallrisiko. Diverse Bauunternehmen und auch Werkstätten hatten sich mit der Frage nach einem das Problem lösenden Produkt an LIQUI MOLY gewandt. Herausgekommen ist das DEF Anti Crystal Additive K.

Allerdings wirkt das Additiv nur vorbeugend. Bestehende Kristallisation kann nur mechanisch entfernt werden. In den meisten Fällen bedeutet dies den teuren Tausch von Teilen.

Fotos: Liqui Moly, Anatoly Tiplyashin, Leonid Ikan – stock.adobe.com

LIQUI MOLY launches additive for AdBlue®

Anyone who drives a modern series-production diesel has to fill up not only with fuel, but also with urea. Dissolved in water, it is sold under the name AdBlue®. The new additive protects the SCR system for exhaust gas treatment against damage.

Diesel fuel is required to keep the vehicle moving. AdBlue® creates the prerequisites allowing the diesel engine to comply with the legally prescribed nitrogen oxide levels. The reducing agent AdBlue®, also known as Diesel Exhaust Fluid (DEF), is injected into the hot exhaust tract in the appropriate doses via a separate tank. "The solution evaporates there. Residues can form because a liquid film forms on the exhaust pipe surface, where the water evaporates faster than the urea can decompose," says David Kaiser, Head of R&D at LIQUI MOLY. He is responsible for the development of DEF Anti Crystal Additive Concentrate. "The additive lowers the temperature to achieve the so-called Leidenfrost effect. This phenomenon promotes residue-free decomposition of the AdBlue® solution. The Leidenfrost effect reduces the formation of a liquid film on the exhaust surface," continues Kaiser.

The additive's sphere of influence is the exhaust gas treatment system, or SCR system for short. SCR stands for selective catalytic reduction. With the help of this technology, the nitrogen oxides produced during the combustion process in the diesel engine are converted into elemental nitrogen and water in a catalytic converter. The central component of SCR treatment technology is the dosing system. And the pump is at its heart.

Residues can be formed because AdBlue® consists of around two thirds demineralized water and about one third urea. When this substance is heated, the organic compounds biuret and triuret are formed by the separation of ammonia. "Urea crystals form in lines or in dosing valves. This happens when the water in the lines evaporates or vaporizes," explains Kaiser. In extreme cases, this leads to a blockage in the AdBlue® system. This in turn can cause damage to the pump and injection nozzles or trigger an error message in the engine control unit. "The surfactant contained in the additive reduces the surface tension in AdBlue®. It hinders the formation of drops. This prevents the development of unwanted crystals and deposits on the injection nozzle," says the expert.

Cold sensitivity is the second weak point of the aqueous solution. To protect the SCR system from freezing, the vehicle manufacturers use heaters. However, they are only activated when the engine is started. "AdBlue® freezes at temperatures below -11.5 C. With our additive, you can lower the freezing point to around -16 C," Kaiser explains. Because construction vehicles are often unprotected from the cold on building sites, the risk of breakdown increases in winter. Various construction companies and also workshops had turned to LIQUI MOLY with the question of a product that would solve the problem. The result is DEF Anti Crystal Additive Concentrate.

However, the additive only has a preventive effect. Existing crystallization can only be removed mechanically. In most cases, this is affected by the expensive replacement of parts. Kaiser: "That's why providing information is so important here."

Penthol: Exzellenz im globalen Vertrieb

Seit über zwei Jahrzehnten hat die Penthol-Gruppe, ein europäisches Familienunternehmen, weltweit ihre Kompetenz und Zuverlässigkeit im Vertrieb von Petrochemikalien und Grundölen unter Beweis gestellt.

Seit ihrer Gründung vor mehr als 20 Jahren hat sich Penthol zu einer bedeutenden Institution entwickelt, die sich auf Zusammenarbeit mit großen Raffinerien spezialisiert hat, um deren Produkte weltweit effizient zu vertreiben. Mit einem vielfältigen Portfolio und einem festen Qualitätsanspruch hat sich Penthol als vertrauenswürdiger Partner in der Schmierstoff- und Chemieindustrie etabliert.

Geschäftsschwerpunkt

Die Geschäftsstrategie von Penthol konzentriert sich auf Diversifikation und globale Reichweite. Beachtenswert ist, dass Penthol die exklusive Rolle des alleinigen Vertriebspartners für ADNOCs Gr III-Verkäufe nach Nordamerika innehat und eine Zusammenarbeit mit ARAMCO Base Oils in Südafrika entwickelt hat. Darüber hinaus vertreibt das Unternehmen Methanol von Methanex in der Türkei, betreibt ein umfangreiches Lösungsmittel- und LAB-Geschäft und ist auf dem europäischen Markt mit unterschiedlichen Grundölen stark vertreten. Diese Bemühungen unterstreichen Penthols Engagement für die Bedienung verschiedener Märkte und die Erfüllung der sich weltweit wandelnden Kundenbedürfnisse.

Partnerschaften in Europa

Das Gr I-Geschäft von Penthol wurde hauptsächlich mit europäischen Herstellern von Motor- und Getriebeölen aufgebaut, welche regelmäßig auf Penthols Dienstleistungen angewiesen sind. Diese für ihre Qualität und Innovationskraft bekannten Hersteller vertrauen darauf, dass Penthol sie mit hochwertigen Gr I-Ölen versorgt, um die strengen Anforderungen ihrer Produkte zu erfüllen. Ob es darum geht, die Motorleistung zu optimieren, die Kraftstoffeffizienz zu steigern oder die Lebensdauer der Antriebe zu verlängern, die Gr I-Öle von Penthol spielen eine entscheidende Rolle bei der Erzielung einer überlegenen Schmierleistung in verschiedenen Anwendungen. Die Gr I-Öle von Penthol sind aus ihrem Tanklager in Moerdijk, Niederlande, erhältlich.

Erweiterung der Lieferquellen in Asien und Amerika

Penthols Engagement für herausragende Leistungen erstreckt sich über Europa hinaus. Das Unternehmen hat sein Produktangebot durch die Integration von Gr II- und Gr III-Ölen südkoreanischer Raffinerien in den europäischen Markt diversifiziert. Darüber hinaus hat Penthol begonnen, naphthenische Grundöle nach Europa zu importieren, um europäischen Kunden eine weitere Quelle für naphthenische Grundöle anzubieten. Naphthenische Grundöle werden in einer Vielzahl von Anwendungen verwendet, wie Metallbearbeitung, industrielle Schmierstoffe, Fette, Klebstoffe,

Kautschuk-Produkte, etc. Das Depot von Penthol in den Niederlanden garantiert kurze Vorlaufzeiten für alle europäischen Kunden.

Globale Präsenz

Penthol hat strategisch positionierte Büros an wichtigen internationalen Standorten, darunter Genf und Amsterdam in Europa sowie Abu Dhabi, Kapstadt und Houston. Diese globale Präsenz ermöglicht es Penthol, sein vielfältiges Portfolio effizient zu verwalten und auf die individuellen Bedürfnisse von Kunden und Partnern vor Ort in verschiedenen Regionen der Welt einzugehen.

Finanzielle Stärke und Zuverlässigkeit

Mit einem jährlichen Umsatz von mehr als einer Milliarde US-Dollar ist Penthol ein finanziell robustes Unternehmen in der Branche. Diese solide finanzielle Lage unterstreicht die Stabilität und Zuverlässigkeit des Unternehmens als Partner für Kunden und Lieferanten. Das Engagement von Penthol für transparente und flexible Geschäftspraktiken spiegelt sich in seiner Fähigkeit wider, formelbasierte Rahmenverträge anzubieten, die nahtlos in den täglichen Betrieb des Unternehmens integriert sind.

Fazit

Die Geschichte der Penthol Gruppe der letzten zwei Jahrzehnte zeigt ihr Engagement für Qualität, strategische Zusammenarbeit und weltweites Wachstum. Als familiengeführtes Unternehmen mit europäischen Wurzeln und einer wachsenden Präsenz auf der globalen Bühne bleibt Penthol eine treibende Kraft im Vertrieb von Grundölen und Chemieprodukten. Durch eine breite Produkt-Palette, bewährte Zuverlässigkeit und langjährige Erfahrung sichert sich Penthol eine starke Position in der schnelllebigen und sich stetig verändernden Welt des globalen Vertriebs.

Kontakt: Jan-Peter Laabs, janpeter@penthol.com / +49 173 86 97 413 oder info@penthol.com.

Fotos: UNITI, HHManz, andov, photoiron – stock.adobe.com – stock.adobe.com, Penthol

Penthol: Excellence in Global Distribution

For over two decades, the Penthol Group, a family-owned European company, has globally demonstrated its competence and reliability in the distribution of petrochemicals and base oils.

Since its inception more than 20 years ago, Penthol has transitioned into a prominent entity, specializing in collaborations with major refiners to efficiently distribute their products worldwide. With a diverse portfolio and a firm dedication to quality, Penthol has established itself as a trusted ally within the lubricants- and chemical-industry.

Business Focus

Penthol's business strategy is centered around diversification and global reach. Notably, Penthol holds the exclusive role of being the sole distributor of ADNOC's Gr III sales to North-America and develops a cooperation with ARAMCO Base Oils in South Africa. Additionally, the company distributes Methanol from Methanex in Turkey, operates a substantial Solvents and LAB business, and maintains a significant presence in the European base oils market. These endeavors underscore Penthol's commitment to serving diverse markets and meeting the evolving needs of its customers globally.

Partnerships in Europe

Penthol's Group I business has mainly been established with European manufacturers of engine oils and gear oils who rely on its services on a regular basis. These manufacturers, renowned for their commitment to excellence and innovation, entrust Penthol to supply them with the highest quality Group I oils to meet the stringent requirements of their products. Whether it's optimizing engine performance, enhancing fuel efficiency, or prolonging equipment lifespan, Penthol's Group I oils play a crucial role in achieving superior lubrication performance across various applications. Penthol's Gr I oils are available from their tank depot in Moerdijk, Netherlands.

Expansion into Asia and America

Penthol's commitment to global excellence extends beyond Europe. The company has diversified its product offerings by incorporating Group II and III oils from South Korean refiners into the European market. Furthermore, Penthol has started importing naphthenic base oils into Europe, providing European customers with a diversified source of naphthenic baseoils. Naphthenic baseoils are used in a wide variety of applications, like metal working, industrial lubricants, greases, adhesives, rubber manufacturing, etc. Penthol's depot in the Netherlands guarantees short lead times for our European clients.

Global Presence

Penthol has strategically positioned offices in key international locations, including Geneva and Amsterdam in Europe, as well as Abu Dhabi, Cape Town, and Houston. This global presence allows Penthol to efficiently manage its diverse portfolio and cater to the unique needs of clients and partners across different regions.

Financial Strength and Reliability

With an annual turnover exceeding one billion USD, Penthol is a financially robust entity in the industry. This solid financial standing underscores the company's stability and reliability as a partner to both customers and suppliers. Penthol's commitment to transparent and flexible business practices is reflected in its ability to offer formula-based frame contracts, which are seamlessly integrated into the day-to-day operations of the company.

Conclusion

The Penthol Group's journey over the past two decades exemplifies a commitment to excellence, strategic partnerships, and global expansion. As a family-owned company with a strong foothold in the European market and a growing presence on the global stage, Penthol continues to be a driving force in the distribution of energy and chemical products. With a diverse portfolio, a commitment to reliability, and a proven track record, Penthol stands for continued success in the dynamic and ever-evolving world of global distribution.

Kontakt: Jan-Peter Laabs, janpeter@penthol.com / +49 173 86 97 413 or info@penthol.com.

ROWE: Ein Familienunternehmen mit Zukunft

Der Schmierstoffhersteller bietet ein innovatives, hochwertiges Vollsortiment aus Motorenölen, Kühlmitteln und Spezialprodukten für Industrieanwendungen.

ROWE-Geschäftsführung Alexandra Kohlmann und Stefan Wermter

ROWE CEOs Alexandra Kohlmann and Stefan Wermter

ROWE-Produkte werden in auditierten nachhaltigen Prozessen in einem der modernsten Schmierstoffwerke Europas hergestellt und sind für Fachhandel, Mineralölhandel, Werkstätten und Endanwendern in mehr als 80 Ländern weltweit verfügbar. Das 1995 gegründete Familienunternehmen mit Sitz in Worms erwirtschaftete im Jahr 2023 mit über 300 Mitarbeitenden einen Jahresumsatz von rund 154 Millionen Euro.

Dank unternehmenseigener Forschung und Entwicklung, Erfahrungen aus dem Rennsport mit dem hauseigenen Team ROWE RACING sowie modernsten Fertigungstechnologien erreicht ROWE höchste Qualität. Zahlreiche Freigaben und Audits namhafter Automobilhersteller und anderer Industrieunternehmen belegen, dass ROWE-Produkte auch anspruchsvollste Standards übertreffen. Schwerpunkt des Sortiments bilden zahlreiche Motoren- und Getriebeöle sowie Fette für Auto, Zweirad, Boot oder Agrar- und Baumaschinen. Aber auch Schmierstoffe für Spezialanwendungen im automotiven und industriellen Bereich sowie Flüssigkeiten für die Elektromobilität zählen zur Forschungs- und Entwicklungskompetenz – ein Zukunftsfeld, in das stetig investiert wird.

Fortschrittliche, nachhaltige Lösungen zeichnen das Unternehmen seit jeher aus. Mit der Eröffnung eines der modernsten Schmierstoffwerke Europas im Jahr 2014 setzte ROWE neue Maßstäbe in der Branche. Das Stammwerk in Worms wurde von Beginn an unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten konzipiert und errichtet. Dies zeigt sich unter anderem an den über 65 km an Rohrleitungen. Die „Dedicated Lines“ werden jeweils ausschließlich für ein bestimmtes Produkt verwendet – das erspart der Umwelt zahllose Spülungen der Rohre. Bei der Herstellung entstehende Abwärme wird zum Heizen der Hallen und auch für die Produktionsprozesse selbst genutzt. Auch das moderne Prozessleitsystem sowie eine vollständig CO_2-kompensierte Herstellung prägen ROWE. Nachhaltig agiert man zudem bei den eigenen Gebinden: Die vom Tochterunternehmen Palbo GmbH hergestellten Behälter sind zu rund 50 Prozent aus Recyclingmaterial hergestellt.

Anfang 2024 übernahm Alexandra Kohlmann, Tochter des Firmengründers Michael Zehe, die Geschäftsführung bei ROWE und führt das Unternehmen nun zusammen mit dem langjährigen Mitarbeiter und neuen Co-Geschäftsführer Stefan Wermter in die Zukunft.

https://www.rowe-oil.com

ROWE: A Family Business looking to the Future

The lubricant manufacturer offers a complete range of innovative, high-quality motor oils, coolants and special products for industrial applications.

ROWE products are manufactured using audited, sustainable processes in one of the most cutting-edge lubricant factories in Europe and are available to specialist distributors, workshops and end users in more than 80 countries throughout the world. The family business, founded in 1995 and headquartered in Worms, generated a turnover of around 154 million euros in 2023 with a workforce of over 300.

Tanks to a combination of in-house research and development, experiences gained in the world of motorsport with the ROWE RACING team, and the latest manufacturing tech-

Fotos: Santino Miskovic, ROWE Marketing

nologies, ROWE has become a byword for superior quality. Numerous approvals and audits from well-known vehicle manufacturers and other industrial companies are proof that ROWE products surpass even the most demanding standards. At the heart of the product portfolio is a wide range of motor and gear oils as well as greases for cars, motorcycles, boats, and agricultural and construction machinery. In addition, lubricants for special automotive and industrial applications, and fluids for electromobility are the focus of research and development expertise – a field that is being continually invested in with an eye to the future.

Advanced, sustainable solutions have always been part and parcel of the company. With the opening of one of the most cutting-edge lubricant factories in Europe in 2014, ROWE set new benchmarks in the sector. The main plant in Worms was designed and built from the ground up with sustainability in mind. This is evident, among other things, in the more than 65 km of pipework. Each of these "Dedicated Lines" is used exclusively for one specific product. This reduces the environmental impact by avoiding the need to flush the pipes countless times. Waste heat from production is used to heat the buildings and for the production processes themselves. ROWE also boasts an advanced process control system and fully CO_2-compensated manufacturing. Sustainability has even been taken into account in the company's own containers. Manufactured by subsidiary company Palbo GmbH, they are made from around 50 percent recycled material.

Das Schmierstoff-Vollsortiment umfasst bspw. Motorenöle mit zahlreichen Herstellerfreigaben

The full-range offering of lubricants includes, for example, motor oils with numerous manufacturer approvals

At the start of 2024, Alexandra Kohlmann, daughter of company founder Michael Zehe, took the helm at ROWE and together with long-standing employee and new joint CEO Stefan Wermter, is leading the company into the future.
https://www.rowe-oil.co

Havoline PitPack-System von Texaco Lubricants

Mehr Zeit und Platz für Werkstätten: Effizientes Lager-, Präsentations- und Abfüllsystem für Motoröle verbindet optimiertes Handling mit mehr Umweltschutz.

Jürgen Ulmer: „PitPack erlaubt den Werkstätten, ein breites Spektrum an Ölen zu lagern, ist aufgrund der einfachen Abfüllung aber auch extrem praktisch für den Mechaniker."

Jürgen Ulmer: "PitPack allows workshops to store a wide range of oils, but it is also extremely practical for the mechanic thanks to the simple filling process."

Die Schmierstoffindustrie hat im Laufe der Zeit einen erheblichen Wandel durchlebt. Dazu zählt vor allem der technologische Fortschritt. Dieser war bereits in der Vergangenheit die Antwort auf viele Herausforderungen. Ein Beispiel ist die Einführung von Mehrbereichsmotorenölen für Pkw und Lkw, die dem Kunden den Ölwechsel zu Beginn der Winter- bzw. Sommersaison erspart haben. Und auch mit Blick auf die frühen Tage der erneuerbaren Energien zeigt sich, dass die Schmierstoffbranche diese Entwicklung mit maßgeschneiderten Ölen für Gasmotoren maßgeblich unterstützt hat.

Bereits heute, aber auch in den nächsten fünf bis zehn Jahren wird daher auch in der Schmierstoffwelt über allem der Umwelt-Gedanke stehen. Dazu gehören die Kraftstoffeinsparung bei Verbrennungsmotoren durch Öle niedriger Viskosität sowie die Entwicklung völlig neuer Öle für E-Antriebe. Doch auch Produkt und Verpackung wandeln sich: So bietet Texaco Lubricants, eine Marke von Chevron, daher Kanister aus recyceltem Kunststoff sowie die neuen 20-Liter Havoline PitPacks aus recycelbarem Karton an.

Das Havoline PitPack-System hat zwei Vorteile: Erstens erleichtert sein kompaktes, quadratisches Design den Texaco-Kunden die Lagerung und Aufbewahrung von Texaco Havoline Motorölen. Da sich auf einer Palette 50 Prozent mehr Einheiten unterbringen lassen (48 Kartons gegenüber 32 Kanistern), wird zudem gleichzeitig der Transport optimiert. Zweitens lässt sich der Karton vollständig recyceln. Der innere Schlauch der PitPacks benötigt darüber hinaus weniger Kunststoff als ein Kanister, was den Energieverbrauch im Herstellungsprozess deutlich senkt.

„Unser neues Havoline PitPack unterstützt die Werkstatt in vielerlei Hinsicht", erklärt Jürgen Ulmer, Geschäftsführer bei Chevron Deutschland. „Stellt man sich beispielsweise einen Werkstattbetrieb vor 30 Jahren vor: Zu dieser Zeit mussten lediglich drei bis vier verschiedene Öle in Fässern oder in einem Tank gelagert werden, mit denen das gesamte Kundenportfolio bedient werden konnte. Das ist heute anders, denn viele Öle sind nicht mehr rückwärtskompatibel, die Motoren haben sich weiterentwickelt und die Hersteller haben oft ihre eigenen Normen. Die Werkstätten brauchen also eine größere Breite an Ölen und das ist in Großverpackungen nur schwer umsetzbar. Deshalb haben wir dieses Gebinde mit 20 Litern entwickelt. Es reicht für vier bis fünf Ölwechsel – je nach Motorengröße. PitPack erlaubt den Werkstätten so, ein breites Spektrum an Ölen zu lagern, ist aufgrund der einfachen Abfüllung aber auch extrem praktisch für den Mechaniker. Und für den Werkstattinhaber eine geringere finanzielle Belastung, denn er muss nicht jedes Öl im großen Fass vorhalten."

Kundenorientierte Lösungen

Das Havoline PitPack ist ein effizientes Lager-, Präsentations- und Abfüllsystem für Motoröle. Es erfüllt sämtliche Qualitätsanforderungen – von der Verpackung bis zur Verwendung im Motor. Die Kartons bestehen aus Wellpappe und fassen je 20 Liter Motoröl, sicher abgefüllt in einem Polyethylenschlauch. Die Kartons lassen sich leicht und platzsparend stapeln. So können Werkstätten auch ohne Tank oder Fässer ein breiteres Spektrum an Viskositäten vorhalten. Die Markenetiketten auf den Kartons entsprechen denen der Kleinpackungen von Texaco Havoline, sind also weiterhin leicht zu erkennen.

Das Öl lässt sich einfach und ohne zu tropfen über einen Hahn in kleinere Kannen abfüllen. Diese fassen fünf Liter und haben gut sichtbare Messmarkierungen. Deckel auf den Kannen verhindern, dass das Öl verschmutzt wird. Etiketten nennen Produktnamen und Viskosität, um eine Vermischung mit anderen Ölsorten zu vermeiden. Für die PitPacks wurde

Foto: Chevron

ein spezielles Präsentationsregal entwickelt. Darin lassen sich je sechs Kartons und Umfüllkannen sowie die zur einfachen Reinigung abnehmbaren Tropfschalen unterbringen. Dank der ergonomisch optimierten Form mit niedrig sitzenden Fächern lässt es sich leicht beladen. Außerdem benötigt es deutlich weniger Platz als ein Regal für sechs 20-Liter-Kanister.

Weniger Energieverbrauch, mehr recycelbares Material

Weitere Kernmerkmale des PitPack-Konzepts von Havoline sind die energieeffiziente Produktion und die Wiederverwertbarkeit der verwendeten Materialien.

Der neue, hoch verdichtete Polyethylenschlauch im Karton benötigt 85 Prozent weniger Kunststoff als der bisherige 20-Liter-Kanister und wiegt nur 134 Gramm gegenüber dem vorherigen mit 900 Gramm. Sein geringerer Kunststoffanteil senkt zudem den Energieverbrauch in der Produktion. Nicht zuletzt lässt sich der äußere Wellpappkarton zu 100 Prozent recyceln. Dank des herausnehmbaren Innenbeutels kann man ihn im regulären Müll anstatt im teuren Industrieabfall entsorgen.

Texaco Lubricants' new Havoline PitPack system

More time and space for workshops: efficient storage, display and dispensing system for engine oil that combines optimised handling with improved environmental protection.

The lubricant industry has undergone considerable change over the course of time. This includes, above all, technological progress, which has been the answer to many challenges in the past. One example is the introduction of multigrade

Havoline®

PitPack

Ab sofort im Handel: Texaco Havoline PitPack

Unser neues, innovatives Texaco® Havoline PitPack ist ein effizientes Aufbewahrungs-, Präsentations- und Ausgabesystem für Motoröl. Es bietet höchste Produktintegrität auf dem gesamten Weg von der Verpackung bis in den Motor.

Dieses neue Ausgabesystem enthält 85 % weniger Plastik als unsere bisherigen 20-Liter-Kanister und ist eine großartige Lösung für Werkstätten, da es sowohl Platz als auch Zeit spart.*

Hauptmerkmale:

Zu 100 % recycelbarer Karton**

Tropffreie Dosierdüse

Platzsparende Alternative

Keep going mit Texaco Havoline.

Um mehr darüber zu erfahren, wenden Sie sich an Ihren Texaco-Repräsentanten, Ihren autorisierten Texaco Lubricants Vertriebspartner oder besuchen Sie de.texacolubricants.com/Havoline

/HavolineEurope
texacolubricants.com/Havoline

A **Chevron** company product

© 2024 Chevron. Alle Rechte vorbehalten. Alle Marken sind Eigentum von Chevron Intellectual Property LLC bzw. der jeweiligen Eigentümer. HAV727_ Brennstoffspiegel-DE-0 [02/24]

* Bei dieser Berechnung wurden die Umfüllkannen nicht berücksichtigt ** Falls es Recycling-Stellen in der Nähe gibt

engine oils for cars and trucks, which saved customers from having to change their oil at the start of the winter or summer season. And looking back at the early days of renewable energies, it is also clear that the lubricants industry has played a key role in supporting this development with tailor-made oils for gas engines.

Today, but also in the next five to ten years, environmental considerations will therefore be at the forefront of the lubricants world. This includes fuel savings in combustion engines through low-viscosity oils and the development of completely new oils for electric drives. But products and packaging are also changing: Texaco Lubricants, a Chevron brand, therefore offers canisters made from recycled plastic and the new 20-liter Havoline PitPacks made from recyclable cardboard.

The benefits of the Havoline PitPack are twofold. Firstly, the compact square design makes it easier for Texaco customers to stock and shelve Texaco Havoline engine oils, while also helping to optimise freight, with space for 50 per cent more product per pallet (48 cartons versus 32 pails). Secondly, the carton is fully recyclable, while interior liner bags result in less plastic use and lead to lower energy consumption in the manufacturing process when compared to conventional pails of the same size.

Für die PitPacks wurde ein spezielles, ergonomisches Präsentationsregal entwickelt, worin sich je sechs Kartons und Umfüllkannen sowie Tropfschalen unterbringen lassen.

The ergonomically designed PitPack display rack holds up to six cartons, plus six transfer jugs, as well as removable drip trays for easy cleaning.

"Our new Havoline PitPack supports workshop and garages in many ways," explains Jürgen Ulmer, Managing Director at Chevron Germany. "Imagine a workshop 30 years ago, for example: At that time, only three to four different oils had to be stored in drums or in a tank, with which the entire customer portfolio could be served. Things are different today, as many oils are no longer backwards-compatible, engines have evolved and manufacturers often have their own standards. Workshops therefore need a wider range of oils and this is difficult to implement in bulk packaging. That is why we have developed a 20-liter container. It is sufficient for four to five oil changes – depending on the engine size. PitPack allows workshops to store a wide range of oils, but it is also extremely practical for the mechanic thanks to the simple filling process. And it is less of a financial burden for the workshop owner, as he doesn't have to keep every oil in a large drum."

Customer focused solutions

The Havoline PitPack is an efficient storage, display and dispensing system for engine oils that provides product integrity from the box to the customer's engine. Each corrugated carton holds 20 litres of engine oil, sealed in a self-collapsing polyethylene liner bag. The boxes are easily stacked to allow garages to stock a wider range of viscosities without taking up the space of a tank or multiple drums. Branded carton labels have been designed to match Texaco Havoline small packs, to ensure they are still easily recognisable.

An easy to use, non-drip, dispensing nozzle allows users to pour the oil into transfer jugs, each of which holds up to five litres of engine oil and has clear measurement markings. The specially designed jugs feature lids to help prevent dirt from getting into the oil and come with labels showing product names and viscosities to help prevent cross-contamination. The PitPack display rack holds up to six cartons, plus six transfer jugs, as well as removable drip trays for easy cleaning. The rack is ergonomically designed to sit lower to the ground to prevent unnecessary lifting and takes up significantly less space than six 20-litre pail packs.

Less energy consumption, more recyclable material

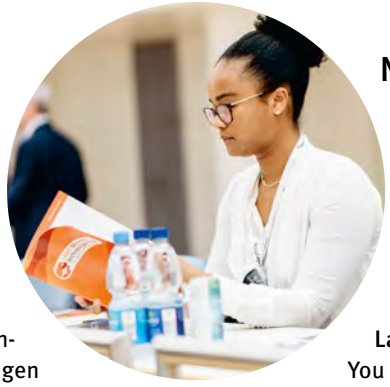
Another key element of the Havoline PitPack concept is its energy efficient production and the recyclability of the material choices. The new liner bags within each carton, contains 85 % less plastic than previous 20 litres plastic pails, with an HDPE (High-Density Polyethylene) weight of 134 grams versus the previous 900 grams. The reduction in plastic use also lessens energy consumption in the manufacturing process. Finally, the corrugated carton itself is 100 % recyclable and thanks to the separate liner bags can be disposed of with general waste, rather than adding to the industrial waste stream.

Fotos: Chevron, UNITI/Toni Hasselmann, HHManz

Vorseminare zum UNITI Mineralöltechnologie-Forum 2024

NYNAS Industrieschmierstoff-Forum (ISSF) 2024

Es erwarten Sie spannende Vorträge zum Thema „Technologien, Herausforderungen und Nachhaltigkeit in der Schmierstoffindustrie“
Wann: 15. April 2024
Wo: Kultur und Kongresszentrum Liederhalle
Sprache: Deutsch
Mehr dazu finden Sie auf den Seiten 32 bis 34 in diesen Schmierstoff-Extra.



BASF: Die Schmierstoffindustrie voranbringen

Das Vorseminar der BASF behandelt eine breite Palette von Themen, die die Kunden dabei unterstützen sollen, führende nachhaltige Lösungen für die Automobilindustrie zu entwickeln.
Die Teilnehmer erwarten spannende Vorträge von Gastrednern aus den Unternehmen SETRAL, Fuchs und Shell. Die Referenten werden sich mit verschiedenen Themen befassen, die darauf abzielen, die Schmierstoffindustrie mit nachhaltigen Lösungen voranzubringen.

Die Themen umfassen:
- Erforschung von Nachhaltigkeits- und Innovationstrends in der Schmierstoffkomponentenindustrie
- Bewertung der Energieeffizienz von Getriebeformulierungen
- Untersuchung von Initiativen zur Kreislaufwirtschaft im Zusammenhang mit Schmierstoffen

Wann: 15. April 2024
Wo: Maritim Hotel Stuttgart
Sprache: Englisch

Organisatorisches:
Die Anmeldegebühr zum UNITI Mineralöltechnologie-Forum (UMTF) berechtigt auch zur Teilnahme an den Vorseminaren. Die Anmeldung zu den Vorseminaren ist nur in Verbindung mit der Teilnahme am UMTF 2024 möglich. Die Stornierung eines Kongresstickets beim UMTF 2024 führt automatisch zur Stornierung der Teilnahme am jeweiligen Vorseminar. Die Teilnehmerzahl für die Vorseminare ist begrenzt. Weitere Informationen unter: www.umtf.de.

Pre-seminars for the UNITI Mineral Oil Technology Congress

NYNAS Industrial Lubricants Forum (ISSF) 2024

You can expect exciting presentations on the topic of “Technologies, challenges and sustainability in the lubricants industry”.
When: 15 April 2024
Where: Liederhalle Culture and Congress Centre
Language: German
You can find out more on pages 32 to 34 of this Lubricant special section.

BASF: Moving the Lubricant Industry Forward

BASF’s pre-seminar will address a broad range of topics aimed at supporting our customers in delivering leading sustainable solutions for the automotive industry Participate in BASF’s preliminary seminar featuring compelling presentations by guest speakers from SETRAL, Fuchs, and Shell. They will delve into diverse subjects aimed at propelling the lubricant industry forward with sustainable solutions.
The topics encompass:
- Exploring sustainability and innovation trends within the lubricant components industry
- Assessing the energy efficiency of gear formulations
- Examining circular economy initiatives integrated with lubricants

When: 15 April 2024
Where: Maritim Hotel Stuttgart
Language: English

Organisational details:
The registration fee for the UNITI Mineral Oil Technology Congress (UMTF) also entitles you to participate in the pre-seminars. Registration for the pre-seminars is only possible in conjunction with participation in the UMTF 2024. Cancellation of a congress ticket for the UMTF 2024 automatically leads to cancellation of participation in the respective pre-seminar. The number of participants for the pre-seminars is limited. For more information, visit: www.umtf.de.

Vertriebsstrategien: Rückschritt im Fortschritt

Die Welt verändert sich stetig, in vielen Bereichen ist Veränderung gekennzeichnet von Fortschritt und Weiterentwicklung. Doch ist jeder Fortschritt tatsächlich ein Gewinn und eine Weiterentwicklung oder führt Fortschritt auch manchmal dazu, dass Kerninhalte und Werte, die zu jahrelangem Erfolg geführt haben, preisgegeben werden?

Unsere Welt verändert sich stetig, Mensch und Gesellschaft sind immer auf der Suche nach Optimierung. Das Streben nach Optimierung und Weiterentwicklung ist der Grund, warum der Wohlstand in unserer Gesellschaft seit Jahren gewachsen ist, Gewinne werden getoppt, Kosten gesenkt und Absatz und Umsatz maximiert. Mitarbeiter, die früher in der Produktion schwer körperlich 5l Kanister in Kartons gepackt haben, bedienen hochmoderne Maschinen, die in gleicher Zeit teilweise das Zehnfache an Arbeit bewältigen. Vertriebsmitarbeiter haben früher fünf Tage im Außendienst verbracht mit Karteikarten und Stadtplänen auf dem Beifahrersitz, Aufträge wurden Ende der Woche per Post oder Fax in die Zentrale übermittelt und telefoniert wurde nur dann, wenn eine Telefonzelle erreichbar war. Heute fahren Vertriebsmitarbeiter mit Autos, die mobilen Büros gleichen. Emails auf dem Fahrzeugbildschirm, hochmoderne Tourenplanungen und CRM-Systeme, dauernde Erreichbarkeit über Mobiltelefone, die heute alle Funktionen vereinen. Viele dieser Weiterentwicklungen haben uns die Arbeit erleichtert und dafür gesorgt, dass wir auch im Vertrieb von Schmierstoffen immer effizienter und besser geworden sind. Doch haben wir die Grenze der Optimierung vielleicht mittlerweile überschritten? Wir können über CRM und moderne Warenwirtschaftssysteme alle wichtigen und unwichtigen Informationen über Unternehmen und Betrieb filtern. Doch zeigen uns alle diese Statistiken und Zahlen die ganze Wahrheit? Statistiker und Excel-Profis haben in der Vergangenheit schon so manches Unternehmen in den Ruin geführt, weil der Faktor Mensch und Persönlichkeit übersehen worden ist. Weil ignoriert wurde, dass der Verkauf von Produkt A auch mit Produkt B und C zusammenhängt, dass der Kunde bei Unternehmen A kauft, weil er die Produkte A, B, C aus einer Hand bekommt. Heute wird Kaufverhalten analysiert und der Kunde soll nach Möglichkeit selbst auf Online-Plattformen bestellen, ohne dass man kostenintensive Verkäufer oder Mitarbeiter für die Auftragserfassung beschäftigen muss. Selbst im Einzelhandel wird dem Kunden unter vermeintlicher Geschwindigkeit angeboten, seine Waren selbst zu scannen und zu bezahlen, wofür früher acht Kassen besetzt waren, sind es heute noch zwei. Doch Produkte sind trotz Personaleinsparung nicht günstiger geworden. Heute warten wir trotz Digitalisierung und schnellster Systeme teils zwei bis drei Tage auf ein Angebot, weil Anfragen in einem Pool landen wo Mitarbeiter mit flexiblen Arbeitszeiten in Homeoffice-Arbeitsplätzen, die Anfragen abarbeiten – zwischen drei Meetings am Tag und einer Wochenkonferenz zur Auswertung der Zahlen. Und der Kunde? Er muss das hinnehmen und obwohl doch alles besser und technologischer wird, werden Erreichbarkeit eines persönlichen Ansprechpartners, der sich um mein Anliegen als Kunde kümmert, immer schwerer. Fax-Bestellungen oder telefonische sind teilweise nicht mehr möglich. GERNEX will nicht die alten Zeiten zurück, denn es ist wirklich vieles besser und einfacher geworden. Aber wir stellen den Kunden mit seinen Bedürfnissen wieder in den Mittelpunkt. Gute Erreichbarkeit über Telefon und Mail, und Angebotsabgaben innerhalb kürzester Zeiten ohne Zusatzklauseln ist unserer Philosophie. Wir wollen Fortschritt ohne Rückschritt und ohne den Faktor Mensch zu vergessen.

Sales Strategies: Regression in progress

The world is constantly changing, and in many areas change is characterized by progress and further development. But is every progress really a gain and a further development, or does progress sometimes lead to the abandonment of core content and values that have led to years of success?

Our world is constantly changing, people and society are always on the lookout for optimisation. The pursuit of optimisation and further development is the reason why prosperity in our society has been growing for years, profits are

topped, costs are reduced and sales and turnover are maximised. Employees who used to pack heavy 5l canisters into boxes in production operate state-of-the-art machines that sometimes manage 10 times as much work in the same time. Sales reps used to spend 5 days in the field with index cards and city maps in the passenger seat, orders were sent to the head office by mail or fax at the end of the week, and phone calls were only made when a phone booth was available. Today, sales reps drive cars that resemble mobile offices. E-mails on the vehicle screen, state-of-the-art route planning and CRM systems, constant availability via mobile phones that today combine all functions. Many of these developments have made our work easier and ensured that we have also become more efficient and better in the distribution of lubricants. But have we perhaps now exceeded the limit of optimization? We can use CRM and modern merchandise management systems to filter all important and unimportant information about the company and its operations. But do all these statistics and figures tell us the whole truth? Statisticians and Excel professionals have led many a company to ruin in the past because the factor of people and personality has been overlooked. Because it has been ignored that the sale of product A is also related to product B and C, which the customer buys from company A, because he gets products A, B, C from a single source. Today, purchasing behavior is analyzed and, if possible, the customer should order himself on online platforms without having to employ cost-intensive salespeople or employees for order entry. Even in retail, customers are offered to scan and pay for their goods themselves at a supposed speed, for which 8 checkouts used to be manned, today there are still 2. However, products have not become cheaper despite staff cuts. Today, despite digitalization and the fastest systems, we sometimes wait 2-3 days for an offer, because inquiries end up in a pool where employees with flexible working hours in home office workplaces process the requests between 3 meetings a day, and a weekly conference to evaluate the figures. And the customer? He has to put up with all this and although everything is getting better and more technological, it is becoming more and more difficult to reach a personal contact person who will take care of my concerns as a customer. In some cases, fax orders or telephone orders are no longer possible. We at GERNEX don't want to go back to the old days, because things have really become much better and easier. But we put the customer and his needs back at the center. Good accessibility by phone and e-mail, and submission of offers within the shortest possible time without additional clauses is our philosophy. We want progress without regression and without forgetting the human factor.

GERNEX
Eine Marke der GEROL GmbH

MADE IN GERMANY

Wir bieten:

- Vollsortiment für Schmierstoffe und Chemische Produkte
- Schnellste Angebotserstellung und ansprechende Lieferzeiten
- Belieferung von 1L-Gebinden bis zum Tankwagen deutschlandweit
- Eigenes Labor, Herstellung und Entwicklung
- Exklusivität im Vertriebsgebiet bei maximalem Kundenservice

Unser Anspruch:

Wir fertigen Öle und Schmierstoffe in höchster Qualität und für alle Anwendungsbereiche. Erfahrung und Know-how zeichnen unser ökologisch verantwortungsbewusstes Produktsortiment aus. Dabei bleiben wir uns immer treu.
Wir stehen für Forschung, Produktion & Vertrieb 100% Made in Germany.

Wir suchen:

- Neue Händler für Schmierstoffe & Chemische Produkte

Sie sind Händler?

Sprechen Sie uns an,
wir freuen uns auf Sie !!!

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter:
vertrieb@gernex.de
oder telefonisch unter 09374-979 7052
www.gernex.de

Schnell. Sicher. Innovativ.
Zuverlässig in jeder Lage. Mit unseren Ölen kaufen Sie Qualität Made in Germany.

Die Mineralölwirtschaft schöpft ihr Potential noch nicht aus

„Unser Ziel ist es, alle Ölgebinde in einen geschlossenen Wertstoffkreislauf zurückzuführen“, bringt es Dirk Kopplow, Geschäftsführer der GVÖ, auf den Punkt. Es geht darum, bereits vorhandenes Potential zu nutzen und gleichzeitig die Weichen für neue Entwicklungen zu stellen.

Ölgebinde-Recycling ist ein wichtiger Aspekt für den Umweltschutz. Die Verwertung von gebrauchten Öldosen und -behältern hilft, den CO_2-Ausstoß zu verringern und Ressourcen zu schonen. Die GVÖ treibt als Rücknahmesystem für die Mineralölwirtschaft seit mehr als 25 Jahren die Mission voran, Nachhaltigkeit nicht nur als Konzept, sondern als gelebte Praxis zu etablieren. Vordenker und engagierte Akteure sind gefragt, um sowohl neue Lösungen zu entwickeln, als auch das Bewusstsein für bestehende Möglichkeiten zu schärfen.

Dirk Kopplow freut sich darauf, in Stuttgart Produkte vorzustellen, die aus hochwertigem Regranulat hergestellt wurden.

Dirk Kopplow is looking forward to presenting products made from high-quality regranulate in Stuttgart.

Ein Schlüsselaspekt dieser Mission ist die Weiterentwicklung der Recyclingqualität. Die Vision ist klar: In Zukunft soll noch mehr Material effizient in den Kreislauf zurückgeführt werden. Unsere Herausforderung: Noch nicht alle Inverkehrbringer und Abnehmer schöpfen die Möglichkeiten der GVÖ vollständig aus. Hier liegt ungenutztes Potential, das es zu aktivieren gilt.

„Mehr sammeln, mehr verwerten!“

Aktuell verfügt die GVÖ über 30.000 Sammelstellen, die eine kostenlose Rücknahme von Ölgebinden ermöglichen. Trotz dieser beeindruckenden Zahl gehen noch immer nicht alle Ölgebinde den Weg zurück in den Kreislauf. Dirk Kopplow appelliert an die Branche, das vorhandene Potential auszuschöpfen: „Die Politik wird mit hohen Quoten auf uns zukommen.“

Die GVÖ leistet bereits einen beachtlichen Beitrag zur Nachhaltigkeit. Die Ankündigung, am Ende des Jahres Regranulat für den Einsatz in der Kunststoffindustrie zur Verfügung zu stellen, ist ein Beispiel für die ambitionierten Ziele der GVÖ. Die Entwicklung von Material für neue Ölgebinde aus alten Gebinden hat bereits erste vielversprechende Ergebnisse geliefert. Dies zeigt, dass der Weg, den die GVÖ eingeschlagen hat, nicht nur notwendig, sondern auch erfolgversprechend ist.

Weitere Infos unter: www.gvoe.de

The mineral oil industry has not yet realized its potential

“Our goal is to return all oil containers to a closed material cycle,” summarizes Dirk Kopplow, Managing Director of GVÖ. The aim is to utilize existing potential and at the same time set the course for new developments.

Oil container recycling is an important aspect of environmental protection. Recycling used oil cans and containers helps to reduce CO_2 emissions and conserve resources. As a take-back system for the mineral oil industry, GVÖ has been driving forward the mission of establishing sustainability not just as a concept, but as a lived practice for more than 25

Fotos: GVÖ

years. Forward thinkers and committed players are needed to develop new solutions and raise awareness of existing opportunities.

A key aspect of this mission is the further development of recycling quality. The vision is clear: in the future, even more material should be efficiently returned to the cycle. Our challenge: Not all distributors and customers are yet fully utilizing the opportunities offered by the GVÖ. There is untapped potential here that needs to be activated.

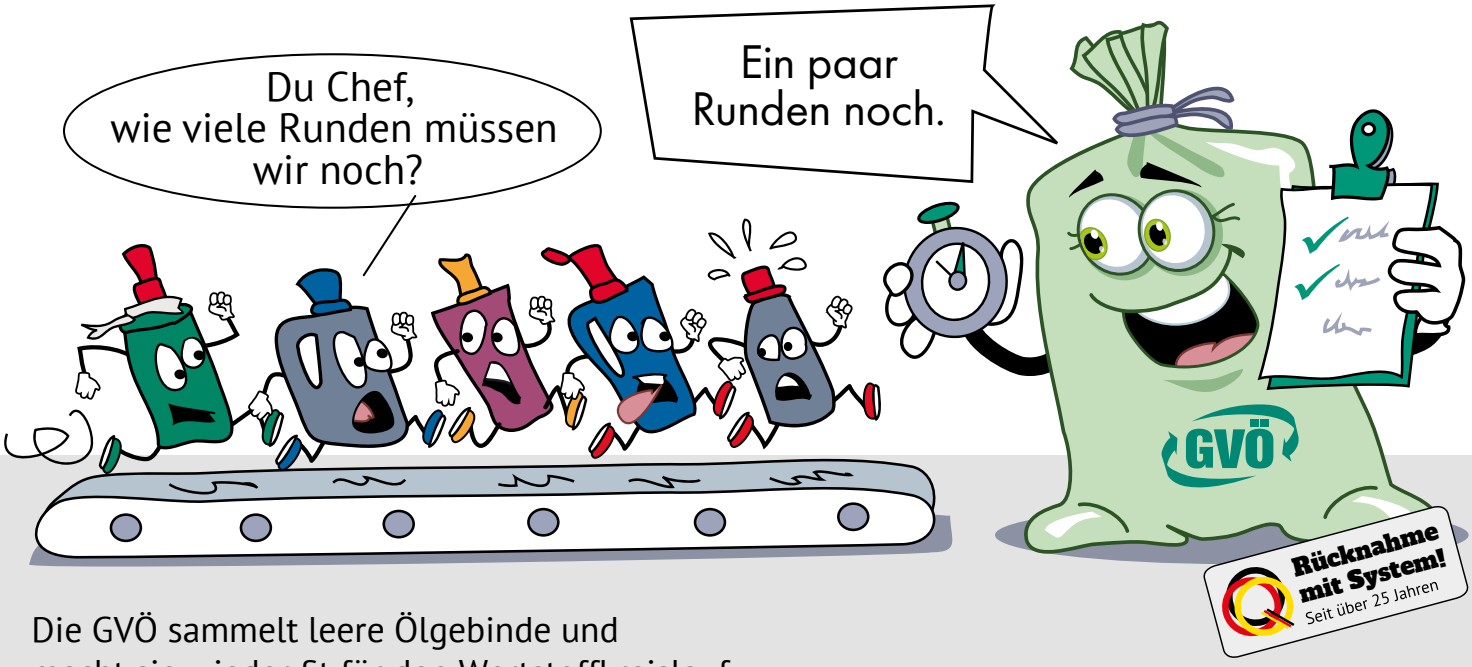
"Collect more, recycle more!"

GVÖ currently has over 30,000 collection points that allow oil containers to be returned free of charge. Despite this impressive number, not all oil containers make their way back into the cycle. Dirk Kopplow appeals to the industry to utilize the existing potential: "Politicians will approach us with high quotas."

GVÖ is already making a considerable contribution to sustainability. The announcement that regranulate will be made available for use in the plastics industry at the end of the year is an example of GVÖ's ambitious goals. The development of material for new oil containers from old containers has already delivered promising initial results. This shows that the path taken by GVÖ is not only necessary, but also promising.

Further information at: www.gvoe.de

... noch lange nicht am Ende ...



Die GVÖ sammelt leere Ölgebinde und
macht sie wieder fit für den Wertstoffkreislauf.
Der Umwelt zuliebe!

www.gvoe.de

GVÖ Gebinde-Verwertungsgesellschaft
der Mineralölwirtschaft mbH

Nachhaltigkeit und maßgeschneiderte Kundenlösungen im Fokus

Flexibilität, Innovationskraft und Serviceorientierung prägen seit jeher die über 100-jährige Unternehmenshistorie von Oest. Das Produktportfolio mit mehr als 700 Formulierungen und vielseitigen Hochleistungsschmierstoffen für die Industrie, die Metallbearbeitung und den Automotive-Bereich basiert auf der qualitätsorientierten Eigenproduktion sowie einer leistungsstarken Forschung und Entwicklung. Markt- und kundenspezifische Produktinnovationen und eine auf Nachhaltigkeit fokussierte Unternehmensstrategie stellen dabei wichtige Erfolgsfaktoren dar.

Oest Lubricants

Das vielseitige Schmierstoff-Sortiment mit den unterschiedlichen Anwendungsbereichen wird bei Oest am Firmenstandort Freudenstadt kontinuierlich weiterentwickelt. So ist beispielsweise die neueste Kühlschmierstoff-Generation der Colometa eco-Linie nicht nur frei von FAD, MIT und Borsäure, sie vermeidet auch Rezepturbestandteile, die zukünftig als kritisch eingestuft werden könnten. Dies erlaubt auf absehbare Zeit einen unverändert stabilen und sicheren Einsatz.

Der Forschung und Entwicklung im Hightech-Labor von Oest kommt seit jeher eine besondere Bedeutung zu – auch im Hinblick auf die Qualitätssicherung und maßgeschneiderte Serviceleistungen im Fluidmanagement. Mit Oest Services stellt das Unternehmen verschiedene Dienstleitungsmodule bereit, vom Analyse-Service und Monitoring bis hin zum Customized Fluid Management sowie der eigens entwickelten My Fluid App und dem neuen Kühlschmierstoffüberwachungssystem LiquidMate® mit vollautomatischer Nachbefüllung. Das ausgereifte, sensorgesteuerte System reguliert nicht nur die exakte Kühlschmierstoff-Konzentration, sondern reduziert auch Verbrauch, Arbeitsaufwand und Kosten.

Kontinuierliche Modernisierungen im Produktionsprozess von Oest gewährleisten eine gleichbleibend hohe Qualität unter Verwendung hochwertigster Rohstoffe mit absolut verlässlicher Bezugstransparenz. Kunden profitieren von der Ansiedlung der gesamten Wertschöpfungskette an nur einem zentralen Standort, in Freudenstadt im Nordschwarzwald. Von hier werden auch die Tochterunternehmen in China

Fotos: Oest

und in der Schweiz, die Oest Trading (Shanghai) Company Limited und die New Process AG in Felben-Wellhausen, mit leistungsstarken Schmierstoffen Made in Germany versorgt.

Darüber hinaus hat das Dienstleistungsspektrum von Oest auch vertriebstechnisch und logistisch einiges zu bieten, angefangen bei der Gebinde-Vielfalt aus recycelten Materialien bis hin zur Erfüllung kundenspezifischer Privat Label-Anforderungen – eine der besonderen Stärken des Unternehmens.

Erfahrung und Know-how im gesamten Private Label Prozess, hohe Flexibilität und maßgeschneiderte Dienstleistungen nach Kundenwunsch machen Oest zu einem starken Partner. Die enorme Vielfalt an Gebinden mit Füllmengen von 100 Milliliter bis 1.000 Liter lässt hinsichtlich Material, Form und Farbgebung keine Wünsche offen. Und auch bei der individuellen Label-Gestaltung können Kunden professionellen Support in Anspruch nehmen, angefangen beim Etiketten-Design und Layout bis hin zur drucktechnischen Abwicklung.

Innovative Digitalisierungs-Konzepte erleichtern interne Abläufe sowie die Zusammenarbeit mit Kunden. Hierzu zählt auch der anwenderfreundliche B2B-Webshop mit vielen smarten Features, welche die Prozesse von der Bestellung bis hin zur Logistik effizient und wirtschaftlich gestalten.

LiquidMate®

Die ausgeprägte Innovationsbereitschaft und Kundenorientierung ziehen sich nicht nur durch den gesamten Schmierstoffbereich, sondern auch durch alle anderen Geschäftsbereiche der Unternehmensgruppe.

OEST ENERGIES

Mit der Umfirmierung der Oest Tankstellen GmbH & Co. KG in die OEST ENERGIES GmbH & Co. KG beginnt ein neuer Abschnitt der zukünftigen Ausrichtung des Energie- und Tankstellengeschäftes der Oest Gruppe. OEST ENERGIES integriert alle Gebiete rund um das Thema Energiehandel und Mobilität, ausgerichtet auf die zukünftigen Technologien und kommenden Herausforderungen.

Dabei setzt das Unternehmen, als einer der großen Gesellschafter der AVIA Deutschland, auf Technologieoffenheit und den strategischen Ausbau zukunftsweisender, nachhaltiger Produkte wie HVO.

So nimmt OEST ENERGIES mit der Einführung von Blue Diesel an bereits sechs AVIA-Stationen eine Vorreiterrolle ein und ist derzeit deutschlandweit der größte Anbieter des HVO-anteiligen Kraftstoffes im Tankstellenbetrieb. Darüber hinaus werden schon länger die Weichen gestellt, um an AVIA-Tankstellen von Oest nicht nur HVO beigemischten Blue Diesel anbieten zu können, sondern auch HVO als rei-

nes Endprodukt – sobald die gesetzlichen Rahmenbedingungen dies zulassen. Hierzu werden derzeit an acht Stationen im süddeutschen Raum die erforderlichen Vorbereitungen getroffen.

Den HVO-Kraftstoff hat der Energiehandel von OEST ENERGIES schon lange Zeit im Produktsortiment und versorgt damit regelmäßig Kommunen und Unternehmen, die damit einen signifikanten Beitrag zur CO_2-Reduzierung leisten.

www.oestgroup.com

Focus on sustainability and customised customer solutions

Flexibility, innovative strength, and service orientation have always characterised Oest's more than 100-year company history. The product portfolio with more than 700 formulations and versatile high-performance lubricants for industry, metalworking and the automotive sector is based on quality-orientated in-house production and high-performance research and development. Market and customer-specific product innovations and a corporate strategy focused on sustainability are key success factors.

Oest Lubricants

The versatile range of lubricants with different areas of application is continuously being developed at the Oest site in Freudenstadt. For example, the latest generation of cooling lubricants in the Colometa eco line is not only free from FAD, MIT and boric acid, it also avoids formulation components that could be classified as critical in the future. This allows for an unchanged stable and safe use for the foreseeable future.

Research and development in Oest's high-tech laboratory has always been of particular importance – also regarding quality assurance and customised fluid management services. With Oest Services, the company provides various service modules, from analysis service and monitoring to customised fluid management as well as the specially developed My Fluid App and the new LiquidMate® cooling lubricant monitoring system with fully automatic refilling. The sophisticated, sensor-controlled system not only regulates the exact cooling lubricant concentration, but also reduces consumption, workload and costs.

Continuous modernisation of Oest's production process guarantees consistently high quality using the highest quality raw materials with absolutely reliable procurement transparency. Customers benefit from the location of the entire value chain at just one central site, in Freudenstadt in the Northern Black Forest. The subsidiaries in China and Switzerland, Oest Trading (Shanghai) Company Limited and New Process AG in Felben-Wellhausen, are also supplied with high-performance lubricants made in Germany from here.

In addition, Oest's range of services also has a lot to offer in terms of distribution and logistics, from the variety of containers made from recycled materials to the fulfilment of customer-specific private label requirements – one of the company's particular strengths. Experience and know-how in the entire private label process, high flexibility, and customised services according to customer requirements make Oest a strong partner. The enormous variety of packing sizes with filling quantities from 100 ml to 1,000 litres leaves nothing to be desired in terms of material, shape, and colour. Customers can also take advantage of professional support for individual label layout, from label design to printing process.

Innovative digitalisation concepts facilitate internal processes and collaboration with customers. This also includes the user-friendly B2B web shop with many smart features that make processes from ordering to logistics efficient and economical.

The distinctive readiness for innovation and customer focus are not only evident throughout the lubricants division, but also in all other divisions of the Group.

OEST ENERGIES

The change of name from Oest Tankstellen GmbH & Co. KG into OEST ENERGIES GmbH & Co. KG marks the beginning of a new phase in the future direction of the Oest Group's energy and filling station business. OEST ENERGIES integrates all areas relating to energy trading and mobility, geared towards future technologies and upcoming challenges. As one of the major shareholders of AVIA Deutschland, the company focuses on technological openness and the strategic expansion of forward-looking, sustainable products such as HVO.

OEST ENERGIES is already playing a pioneering role with the introduction of Blue Diesel at six AVIA stations and is currently the largest provider of HVO-blended fuel at filling stations in Germany. In addition, the course has long been set to be able to offer not only HVO-blended Blue Diesel at AVIA filling stations from Oest, but also HVO as a pure finished product – as soon as the legal framework allows this. The necessary preparations are currently being made for this at eight stations in Southern Germany.

OEST ENERGIES has had HVO fuel in its product range for a long time and regularly supplies it to municipalities and companies, making a significant contribution to reducing CO_2 emissions.

www.oestgroup.com

Fotos: Oest

FORSCHUNG
ENTWICKLUNG
mit modernster Labortechnologie

EFFIZIENTE PRODUKTION
als vielseitiger Systemlieferant

FLEXIBLE
DISTRIBUTION
mit servicestarker Logistik

www.oestgroup.com

Nachhaltige Schmierstoffe verbessern CO_2-Bilanz

Schmierstoffherstellung ist energieaufwendig. Dementsprechend sieht die CO_2-Bilanz nicht gerade rosig aus. Seit Jahren schon gibt es deshalb beim Schmierstoffspezialisten Zeller + Gmelin intensive Bestrebungen, den CO_2-Fußabdruck zu verbessern.

Die Themen Umwelt und Nachhaltigkeit liegen Zeller+Gmelin schon seit langem am Herzen und das Unternehmen arbeitet seit Jahren erfolgreich an der Reduzierung seines ökologischen Fußabdrucks. Seit 2020 darf sich Zeller + Gmelin, als einer der ersten süddeutschen Chemieunternehmen „klimaneutraler Standort“ nennen. Aber wir blicken nicht nur auf den Standort, sondern auch auf unsere Produkte.

Markteinführung neuer PCI-Produktreihe

Die Erweiterung unseres Produktportfolios um CO_2-reduzierten Produkte steht im Mittelpunkt unserer strategischen Ausrichtung. Unser neuestes Vorhaben zur Realisierung dieses Ziels besteht in der Entwicklung und Herstellung nachhaltiger Produkte, die unter dem Namen PCI (Product Carbon Footprint Improved) auf den Markt gebracht werden. Die PCI-Reihe wird eine Vielzahl von Produkten aus dem aktuellen Portfolio von Zeller + Gmelin in einer CO_2-optimierten Version umfassen. Diese Produkte werden mit dem Product-Carbon-Handprint ausgewiesen und später zusätzlich mit einem CO_2-Footprint versehen werden.

Reduktion des Product Carbon Footprints

Bekanntlich führen ja immer mehrere Wege zum Ziel. Das gilt auch bei einem verbesserten CO_2-Fußbdruck bei der Schmierstoffherstellung. Wir setzen bei der Entwicklung von CO_2-optimierten Schmierstoffen zum einen auf die Kreislaufwirtschaft, also insbesondere auf die Raffination von Schmierstoffen. Hierbei werden gebrauchte Schmierstoffe, ähnlich einer Destillation kombiniert mit verschiedenen Reinigungsverfahren, wieder zu qualitativ sehr hochwertigen Basisölen aufgearbeitet. Hierdurch entsteht ein außergewöhnlich nachhaltiges Basisöl, welches u. a. in der Formulierung der PCI-Reihe verwendet wird. Eine weitere Möglichkeit sind Rohstoffe biogenen Ursprungs, aus denen sich durch Syntheseverfahren sehr hochwertige Basisöle herstellen lassen. Diese werden in der Entwicklung von CO_2-optimierten Schmierstoffe von den Experten aus Eislingen verwendet, wenn der Einsatz von Rezyklaten nicht möglich ist.

Carbon Handprint vs. Footprint

Der CO_2-Fußabdruck oder Carbon Footprint misst die Auswirkungen unseres Handelns auf das Klima. Er zeigt auf, welchen negativen Einfluss unser Handeln hat und an welchen Stellen wir aktiv werden müssen, um klimaneutral zu leben.

Der Handprint ist die Ergänzung zum Footprint und zeigt, was wir im Klimaschutz bereits erreicht haben. Er misst die positiven Auswirkungen des Klimaschutzes und die klimafreundlichen Entscheidungen und Handlungen, die wir getroffen haben.

Die Berechnung der CO_2-Einsparung mittels Handprint bezieht sich auf den Austausch in der Formulierung von einem klassischen Erstraffinat hin zu einem nachhaltigen Reraffinat.

Sustainable lubricants improve the CO_2 balance

Lubricant production is energy-intensive. Accordingly, the CO_2 balance doesn’t look exactly rosy. For years, the lubricant specialist Zeller + Gmelin has been making intensive efforts to improve its CO_2 footprint.

The issues of the environment and sustainability have long been close to Zeller + Gmelin’s heart and the company has been working successfully on reducing its ecological footprint for years. Since 2020, Zeller + Gmelin has been one of the first chemical companies in southern germany to call itself a “climate-neutral location”. However, we do not just look at the location, but also at our products.

Market launch of new PCI product range

The expansion of our product portfolio to include CO_2-reduced products is at the heart of our strategic focus. Our latest effort to achieve this goal is to develop and manufacture sustainable products that are brought to market under the name PCI (Product Carbon Footprint Improved). The PCI series will include a variety of products from Zeller + Gmelin’s

Foto: Zeller + Gmelin

In Eislingen unter dem Dach von Zeller + Gmelin befindet sich auch das Tochterunternehmen Südöl, das schon seit 1935 alte Schmierstoffe und Industriereiniger sammelt und recycelt.

The subsidiary Südöl, which has been collecting and recycling old lubricants and industrial cleaners since 1935, is also located in Eislingen under the umbrella of Zeller + Gmelin.

current product portfolio in a CO_2-optimized version. These products will be identified with the Product Carbon Handprint and will later also be provided with a CO_2 footprint.

Reduction of the product carbon footprint

As is well known, there are always several ways to reach the goal. This also applies to an improved CO_2 footprint in lubricant production. When developing CO_2-optimized lubricants, we rely on the circular economy, in particular on the refining of lubricants. Here, used lubricants are processed again into very high-quality base oils, similar to distillation combined with various cleaning processes. This creates an exceptionally sustainable base oil, which, among other things, is part of the formulation of the PCI series.

Another possibility are raw materials of biogenic origin, from which very high-quality base oils can be produced by means of synthetic processes. These are used by the experts from Eislingen in the development of CO_2-optimized lubricants when working with recyclates is not possible.

Carbon Handprint vs. Footprint

The CO_2 footprint or carbon footprint measures the impact of our actions on the climate. It shows the negative influence of our actions and where we need to make changes to live a climate-neutral life.
The handprint complements the footprint and shows what we have already achieved in climate protection. It measures the positive effects of climate protection and the climate-friendly decisions and actions we have taken.

The calculation of CO_2 savings using handprint refers to the exchange in the formulation from a classic primary raffinate to a sustainable reraffinate.

ZELLER + GMELIN

Lubricants for your success

Siebert: Erfolgspartner für Schmierstoffe

Der Private-Label-Hersteller Siebert steht für qualitativ hochwertige Kühlschmierstoffe und Spezialfette. Damit überzeugt das Unternehmen Kunden auf der ganzen Welt.

Konsequent innovativ: Das ist das Erfolgsrezept hinter der über 140-jährigen Erfahrung von Siebert in der Herstellung leistungsstarker Kühlschmierstoffe und Spezialfette. Die Forschungs- und Entwicklungsexperten arbeiten projektbezogen mit renommierten Partnern wie dem Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR) oder der RWTH Aachen zusammen und erweitern das Portfolio regelmäßig um neue Produkte, die mit hoher Performance und optimierter Verträglichkeit für Mensch und Umwelt punkten. Mit dem Siebert-Kompetenz-Programm bietet der Mönchengladbacher Entwickler und Hersteller darüber hinaus umfassende Serviceleistungen an.

Für jeden Bedarf die passende Lösung

Mit zukunftsweisenden Produkten unterstützt Siebert als Partner für Handelsmarken den Erfolg seiner Kunden auf dem internationalen Markt – in bester Qualität und exakt auf die jeweiligen Anforderungen abgestimmt. In den Produktionsanlagen, die zu den modernsten Europas zählen, werden ausschließlich sorgfältig geprüfte Rohstoffe verarbeitet. Enge Kontrollen entlang der Wertschöpfungskette garantieren hochwertige Endprodukte.

So vielfältig wie die Produktpalette sind auch die Gebinde: Von der Kartusche bis zum IBC-Container erhalten die Partner von Siebert alle Gebindeformen und -größen, verkaufsfertig abgefüllt und mit Etiketten im eigenen Markendesign versehen. Nicht umsonst genießt der Private-Label-Anbieter das Vertrauen einer wachsenden Zahl von Unternehmen, vom regionalen Mittelständler bis zum Global Player.

Services mit hohem Mehrwert: das Siebert-Kompetenz-Programm

Im Schmierstoffgeschäft mit seinen vielfältigen Herausforderungen kommt es nicht nur auf die richtigen Produkte an. Wer Schmierstoffhändler umfassend in ihrem Business unterstützen will, muss auch herausragende Expertise und Services mit hohem Mehrwert bieten. Als engagierter Private Label-Partner stärkt Siebert mit seinem Kompetenz-Programm die Eigenmarken seiner Kunden durch:

- Know-how-Transfer und Schulungen für Service und Anwendungsberatung
- Produktentwicklungen für alle Anforderungen und individuelle Spezifikationen
- Logistikkonzepte für effiziente Lagerhaltung und maximale Liefersicherheit
- Individuelles Labelling und Etiketten-Management
- Proaktive regulatorische Services für rechtssichere Datenblätter und andere Unterlagen
- Portfoliomanagement für eine optimale, marktgerechte Sortimentsgestaltung

Mit diesem Rundum-Sorglos-Angebot sorgt Siebert dafür, dass sich seine Kunden voll und ganz auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können – und so bestens für die Zukunft gerüstet sind.

Weitere Informationen:
https://www.siebert-schmierstoffe.de

Siebert: a partner for success in the lubricant industry

As a private label manufacturer, Siebert is synonymous with high-quality metalworking fluids and special greases that impress customers all over the world.

Consistent innovation is the key ingredient in Siebert's 140-year success story as a manufacturer of high-performance metalworking fluids and special greases. The research and development experts at Siebert work on a project basis with prestigious partners such as the German Aerospace Centre (DLR) or RWTH Aachen and regularly expand their portfolio with new products that impress with high performance and optimum compatibility with humans and the environment. With the Siebert competence programme, the Mönchengladbach-based developer and manufacturer also offers a comprehensive range of services.

Foto: Siebert

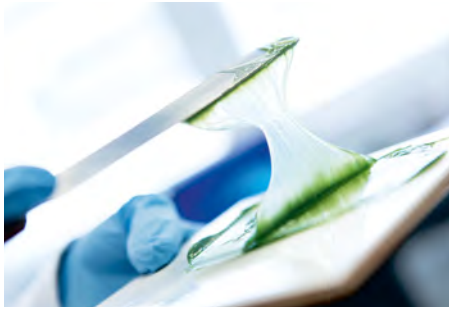
The right solution for all requirements

As a partner for private labels, Siebert supplies pioneering products to support its customers' success on the international market – in top quality and perfectly tailored to the respective requirements. Its production plants, which are among the most modern in Europe, use only carefully tested raw materials. Close monitoring throughout the value chain guarantees high-quality end products.

The variety of the product range is matched only by that of the packaging: from cartridges to intermediate bulk containers (IBCs), Siebert's partners receive all forms and sizes of packaging filled, ready for sale and with labels in their own brand design. It's not for nothing that the private label provider enjoys the trust of a growing number of businesses ranging from medium-sized regional companies to global players.

Services with added value: the Siebert competence programme

Faced with the diverse challenges of the lubricant trade, it's not only important to have the right products. In order to provide lubricant dealers with comprehensive support in their business, it's also essential to offer outstanding expertise and services that deliver high added value. As a committed private label partner, Siebert strengthens its customers' own brands by providing the following services as part of its competence programme:



Siebert liefert eine breite Palette von Spezialfetten und Kühlschmierstoffen.

Siebert provides a wide range of special greases and metal working fluids.

- knowledge transfer and training for services and application consulting
- product development for all requirements and custom specifications
- logistics concepts for efficient warehousing and maximum delivery reliability
- custom labelling and label management
- proactive regulatory services for legal certainty in data sheets and other documents
- portfolio management for optimum assortment structuring that's geared to market requirements

With this all-inclusive package, Siebert ensures that its customers can focus entirely on their core competencies – so that they are ideally equipped for the future.
More information: https://www.siebert-lubricants.com/

Fokus Industrieschmierstoffe

Am 15. April findet das 9. NYNAS Industrieschmierstoffforum – kurz ISSF wieder als Vor-Event zum UNITI Mineralöltechnologie-Forum in Stuttgart statt. NYNAS-Geschäftsführer Thorsten Wolff gab uns einen kleinen Vorgeschmack auf die diesjährige Tagung.

Thorsten Wolff: „Das NYNAS ISSF verspricht auch in der 9. Auflage eine inspirierende Veranstaltung zu werden."

Thorsten Wolff: "The 9th edition of the NYNAS ISSF also promises to be an inspiring event."

Welche Themen stehen in diesem Jahr auf dem Programm?
Das 9. NYNAS ISSF wird am 15. April 2024 erneut im bewährten Silcher-Saal in Stuttgart stattfinden, wie gewohnt von 15:00 bis 18:00 Uhr. Beim Programm liegt ein besonderer Fokus auf relevanten Themen, die die Schmierstoffbranche gegenwärtig bewegen. Neben den Auswirkungen von geopolitischen Ereignissen, Handelsbeschränkungen und verschärften Umweltauflagen werden wir uns auch mit neuen Herausforderungen befassen.

Was bewegt die Schmierstoffanbieter aktuell aus Ihrer Sicht besonders?
Schmierstoffanbieter sind derzeit stark von verschiedenen globalen Entwicklungen betroffen, darunter geopolitische Unsicherheiten, veränderte Handelsbeziehungen und verschärfte Umweltauflagen. Zusätzlich kämpfen sie mit steigenden Energiekosten, die eine Optimierung der Kostensituation erfordern. Ein weiterer bedeutender Faktor ist die Veränderung in der Automobilindustrie, insbesondere die Ankündigungen der EU, den Verkauf von Neufahrzeugen mit Verbrennungsmotoren zu verbieten. Dies erfordert von den Schmierstoffanbietern die Entwicklung neuer Konzepte und Produkte, um den neuen Anforderungen gerecht zu werden und gleichzeitig wettbewerbsfähig zu bleiben.

Wo sehen Sie die besten Chancen für die mittelständischen Schmierstoffunternehmen in den kommenden Jahren?
Insbesondere in der Differenzierung durch Innovation und Anpassungsfähigkeit. Insbesondere die Entwicklung und Bereitstellung umweltfreundlicher und nachhaltiger Schmierstofflösungen könnte eine vielversprechende Chance darstellen. Die steigenden Energiekosten geben Anlass zur Optimierung durch die Entwicklung effizienterer Produkte und Prozesse. Darüber hinaus bieten die Veränderungen in der Automobilindustrie neue Absatzmärkte und Geschäftsfelder, die es zu erschließen gilt.

Werden die Vorträge hierzu auch praktische Anregungen und Denkanstöße bieten?
Da bin ich mir sehr sicher, also klares ja. Die Vorträge auf dem ISSF sind darauf ausgerichtet, praxisnahe Einblicke und Anregungen zu bieten, die den Teilnehmern helfen, ihre Strategien und Geschäftsmodelle anzupassen. Die Referenten werden ihre umfangreiche Erfahrung und ihr Fachwissen teilen, um konkrete Lösungsansätze für die Schmierstoffbranche zu präsentieren. Die direkten Gespräche im Anschluss an die Vorträge sind ebenfalls äußerst wertvoll, um Ideen auszutauschen und neue Impulse zu setzen. Interessenten für einen Vortrag beim dann 10. ISSF können sich bereits jetzt für das nächste Jahr vormerken lassen.

Ich lade alle herzlich zum 9. NYNAS Industrieschmierstoffforum ein. Die Registrierung ist über die UMTF-Plattform der UNITI geöffnet. Wir empfehlen, sich rasch anzumelden, um sich einen Platz zu sichern.

Selbstverständlich wird es auch in diesem Jahr wieder einen geselligen Abend geben, der den Teilnehmern die Möglichkeit bietet, sich in informellem Rahmen auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen. Wir werden hier mit unseren wichtigsten Kunden im geschlossenen Rahmen netzwerken und Ideen austauschen. Das unterstützt unser Bestreben, durch persönliche Beziehungen erfolgreiche Geschäfte zu fördern. Unsere Kunden erhalten dazu eine gesonderte Einladung, und wir freuen uns auf diesen Abend.

Foto: Nynas

Über NYNAS

Making our world go round – Lösungen für den Übergang zu einer nachhaltigen Gesellschaft.

Nynas hat sich auf die Fahne geschrieben Produkte, die die Gesellschaft braucht, und das Know-how, um hochfunktionale, kostengünstige und nachhaltige Lösungen bereitzustellen. Wenn Länder ihre Wirtschaft entwickeln, ist Nynas zur Unterstützung da und trägt zu wichtiger Infrastruktur und sauberen Energieanwendungen bei, die für die Gesellschaft unerlässlich sind.

Nehmen wir zum Beispiel Windturbinen. Sie sind entscheidend für einen stark wachsenden Markt, der erneuerbare Energie erzeugt. Unsere naphthenischen Spezialprodukte sorgen dafür, dass die Windturbinen geschmiert sind, um ein reibungsloses Drehen zu gewährleisten. Nynas-Transformatorflüssigkeiten werden auch zur Isolierung und Kühlung der Transformatoren in den Übertragungsnetzen verwendet, an die Windparks und andere Energiequellen angeschlossen sind.

Bitumen ist eine weitere entscheidende Zutat in der Infrastruktur der Welt. Mit dem Wachstum von Infrastrukturprojekten und dem Bedarf an Wartung besteht eine hohe Nachfrage nach Nynas-Bitumenprodukten, insbesondere in Asphaltanwendungen. Unser Bitumen wird verwendet, um Straßen, Brücken und Flughafenlandebahnen zu bauen und zu pflegen und trägt aufgrund seiner 100-prozentigen Wiederverwendbarkeit zur Kreislaufwirtschaft bei.

Erhöhung der Kreislaufwirtschaft

Darauf liegen unser Fokus und unsere Verantwortung, um unsere Rolle als Schlüsselakteur bei der Transition zu einer nachhaltigeren Gesellschaft zu stärken. Dazu verringern wir unseren eigenen Einfluss auf die Umwelt und entwickeln weiterhin nachhaltige Produkte und Lösungen, die unseren Kunden eine längere Lebensdauer und eine größere Kreislaufwirtschaft bieten.

Nachhaltigkeit

... durchzieht unsere gesamte Wertschöpfungskette, angefangen von der nachhaltigen Nutzung von Kohlenwasserstoffen zur Herstellung unserer Produkte bis hin zu einer effizienten Lieferkette, Logistik und Produktnutzung.

Emissionsreduktion

Wir raffinieren und verbessern Kohlenwasserstoff-Rohstoffe und verwandeln sie in Produkte, von denen viele in ihrer Nutzungsphase keine Treibhausgasemissionen erzeugen. Nynas-Produkte verlängern die Lebensdauer von Anwendungen unserer Kunden und tragen zur Verringerung der Umweltauswirkungen bei. Durch die Nähe zu unseren Kunden können wir die Vorlaufzeiten verkürzen und die Transportwege unserer Waren reduzieren.

Nynas verpflichtet sich zur Verringerung des eigenen Umwelteinflusses. Unser Ziel ist es, bis 2050 klimaneutral zu werden. Wir werden alle unsere betrieblichen Emissionen gemäß dem Treibhausgasprotokoll überwachen.

Unsere Vision für Nynas besteht darin, auf unserer Rolle als Innovationsträger der Branche aufzubauen und den Übergang zu einer nachhaltigen Gesellschaft voranzutreiben. Als Organisation wird Nynas in jeder Hinsicht fokussiert, profitabel und nachhaltig sein.

Focus on Industrial Lubricants

On April 15, the 9th NYNAS Industrial Lubricants Forum – abbreviated as ISSF – will once again be held as a pre-event to the UNITI Mineral Oil Technology Forum in Stuttgart. Thorsten Wolff, NYNAS Managing Director, provided a glimpse into this year's conference.

What topics are on the agenda this year?

The 9th NYNAS ISSF will take place on April 15, 2024, once again at the well-known Silcher Hall in Stuttgart, running from 3:00 to 6:00 p.m. The program places a special emphasis on pertinent topics currently shaping the lubricants industry landscape. Alongside the impacts of geopolitical events, trade restrictions, and heightened environmental regulations, we will also delve into emerging challenges.

What are the current major concerns for lubricant providers from your perspective?

Lubricant providers are presently grappling with various global developments, encompassing geopolitical uncertainties, evolving trade dynamics, and stricter environmental mandates. Additionally, they face the challenge of escalating energy costs, necessitating a reevaluation of cost structures. Another significant factor is the transformation in the automotive sector, notably the EU's plans to phase out the sale of new vehicles with internal combustion engines. This necessitates the development of novel concepts and products by lubricant providers to meet evolving requirements while maintaining competitiveness.

About NYNAS

Making our world go round – Solutions for transitioning to a sustainable society. Nynas is committed to delivering products indispensable to society's needs and possessing the expertise to offer highly functional, cost-effective, and sustainable solutions. As economies progress, Nynas lends support, contributing to critical infrastructure and clean energy applications vital for societal advancement. Consider wind turbines, pivotal in a burgeoning market generating renewable energy. Our naphthenic specialty products ensure lubrication for smooth turbine rotation. Nynas transformer fluids find application in insulation and cooling in transmission grids servicing wind farms and other energy sources. Bitumen, another vital component in global infrastructure, experiences high demand due to burgeoning infrastructure projects and maintenance needs, particularly in asphalt applications. Our bitumen contributes to building and maintaining roads, bridges, and airport runways, fostering circularity through 100 % recyclability.

Advancing the Circular Economy

This is our focus and responsibility to bolster our role as a key player in transitioning to a more sustainable society. We reduce our environmental impact and continue developing sustainable products and solutions, offering longer lifespans and enhanced circularity.

Sustainability

...pervades our entire value chain, from sustainably sourcing hydrocarbons for product manufacture to maintaining an efficient supply chain, logistics, and product utilization.

Emission Reduction

We refine and enhance hydrocarbon raw materials, transforming them into products, many of which generate minimal greenhouse gas emissions during use. Nynas products prolong our customers' applications' lifespans, reducing environmental footprints. Proximity to customers minimizes lead times and transportation distances. Nynas pledges to reduce its environmental footprint, aiming for climate neutrality by 2050. We monitor all operational emissions in accordance with the Greenhouse Gas Protocol. Our vision for Nynas entails building upon our role as an industry innovator, propelling the transition to a sustainable society. As an organization, Nynas will be focused, profitable, and sustainable across all facets.

Nynas: Über 90 Jahre Erfahrung

Nynas: Over 90 years of experience

Where do you see the best opportunities for medium-sized lubricant companies in the coming years?

Opportunities lie particularly in differentiation through innovation and adaptability. The exploration and provision of eco-friendly and sustainable lubricant solutions present promising avenues. Rising energy costs serve as a catalyst for optimization through the development of more efficient products and processes. Furthermore, shifts in the automotive industry unveil new markets and business realms to explore.

Nynashamn Raffinerie

Nynashamn refinery

Will the presentations also offer practical suggestions and food for thought on these topics?

Absolutely, yes. The presentations at ISSF are meticulously crafted to furnish practical insights and thought-provoking ideas, aiding participants in recalibrating their strategies and business models. Speakers will draw upon their extensive expertise to present tangible solutions tailored to the lubricants industry. Post-presentation discussions also serve as invaluable platforms for idea exchange and fostering innovation. Prospective presenters for the upcoming 10th ISSF are encouraged to express their interest in advance.

I cordially invite everyone to the 9th NYNAS Industrial Lubricants Forum. Registration is open via the UNITI UMTF platform. Prompt registration is advised to secure your attendance.

Furthermore, a social evening will be hosted, providing attendees with an opportunity for informal networking and forging new connections. This closed environment facilitates networking with key customers, fostering collaborative ideation. Our customers will receive separate invitations, and we eagerly anticipate this evening.

Fotos: Nynas

save the date!

Energie bewegt uns

UNITI

Information about:

- Fuels and Biofuels
- Lubricants
- Additives
- Base Oils

+ Get-together

Informationen über:

- Kraft- und Biokraftstoffe
- Schmierstoffe
- Additive
- Grundöle

+ Get-together – Abendevent

Simultan-übersetzung

Simultaneous translation

UNITI Mineralöl-technologie-Forum

UNITI Mineral Oil Technology Congress

Photo: FUCHS EUROPE SCHMIERSTOFFE GMBH

08.–09. April 2025 in Stuttgart

Weitere Informationen
More Information:
www.umtf.de

Veranstalter/Organizer: UNITI-Kraftstoff GmbH · Jägerstraße 6 · 10117 Berlin
T. (030) 755 414-400 · F. (030) 755 414-474 · umt@uniti.de · www.umtf.de

UNITI
UNITI-KRAFTSTOFF GMBH

Nynas - Ihr verlässlicher Partner –auch in Zukunft!

Bei der Nynas arbeiten wir eng mit unseren Kunden zusammen, entwickeln zuverlässige Lösungen und helfen dabei, ihre Ziele zu erreichen.

Mehr als 95 Jahre Erfahrung in Hydrier-Technologien ermöglichen uns, klassische aber auch individuelle naphthenische Grundöle für einen stetig wachsenden globalen Markt zu fertigen. Dank unserem starken Fokus auf R&D sowie unserem vertrauensvollen Verhältnis zu unseren Kunden, ist unser technologisches Knowhow konkurrenzlos.
Mit dem umfangreichsten Produktportfolio im Markt bieten wir auch für Ihre Anwendung die passenden naphthenischen Grundöle an.
We take oil further – Wir machen mehr aus Öl, um nachhaltige Werte für unsere Kunden und unsere Umwelt zu schaffen.

Besuchen Sie uns auf den folgenden Events:
UNITI Mineralöltechnologie-Forum, Stuttgart, 16/17. April 2024
Lubricant Expo, Essen, 17.-19. September 2024

Telefon: +49 (0)2173 596 940
E-Mail: grundoele@nynas.com
www.nynas.com

NYNAS