

# FÜNF JAHRE ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT

Im Mai 2012 wurde der Vertrag unterschrieben, dass Petro-Lubricants die Produkte der Marke Rowe in der Schweiz vertreibt. Mittlerweile blicken Marco Spadaro und Klaus Bayer auf fünf Jahre erfolgreiche Zusammenarbeit zurück.

Text/Bild: Michael Lusk



Das Jahr 2017 ist für Petro-Lubricants gleich in doppelter Hinsicht ein Jubiläumsjahr. Einerseits feiert das Schmierstoff-Unternehmen aus Tagelswangen sein 10-jähriges Bestehen, andererseits auch das 5-jährige Jubiläum der Kooperation mit Rowe. Dass die Zusammenarbeit für beide Seiten äusserst ergebnisreich ist, bestätigen sowohl **Marco Spadaro**, Geschäftsführer von Petro-Lubricants Mineralöl (Schweiz) AG, als auch **Klaus Bayer**, Verkaufsleiter bei Rowe.

## Konstantes Wachstum

«Viele Kunden und Partner sind in den vergangenen fünf Jahren gewonnen worden, und auf beiden Seiten sind wir mit der Entwicklung zufrieden», meint Marco Spadaro. «Es war zu Beginn sicherlich nicht einfach, nochmals eine neue Marke in der Schweiz zu positionieren. Unsere Kunden und Partner haben den Brand jedoch angenommen und wir als Petro-Lubricants haben sichergestellt, dass wir ein qualitatives Topprodukt im Mittelpreissegment anbieten können und dass die Verfügbarkeit von mehr als 600 Artikeln in verschiedensten Gebinden ab unserem Lager in Altishofen gewährleistet ist», so Spadaro.

Dass es aber weit mehr bedarf, als nur qualitativ hochwertiger Produkte, unterstreicht auch Klaus Bayer: «Petro-Lubricants macht einen hervorragenden Job in der Schweiz. Marco Spadaro und sein Team haben früh erkannt, dass man ein ganzes Servicepaket anbieten muss, um Öl zu verkaufen. Ausserdem legen wir beide grossen Wert auf die Preispositionierung. Die Produkte werden so angeboten, dass jeder in der Vertriebskette damit auch Geld verdienen kann.»

Marco Spadaro, Geschäftsführer von Petro-Lubricants Mineralöl (Schweiz) AG, kann auf fünf Jahre erfolgreiche Zusammenarbeit mit Rowe zurückblicken.

## Langjährige Partnerschaft

Mindestens ebenso wichtig für den Erfolg von Petro-Lubricants ist für Spadaro der langfristige Horizont bei den Geschäftsbeziehungen mit seinen Partnern: «Wir sind stets sehr fokussiert, welchem Garagisten respektive Händler wir unsere Produkte in die Hand geben. Es ist uns wichtig, dass unsere Partner die Qualität der Produkte schätzen. Dies bedeutet auch, die empfohlenen Verkaufspreise nicht für kurzfristigen Profit zu ignorieren. Aus diesem Grund gehen wir auch nicht selbst auf den Endkonsumenten zu.»

Ebenso spezifisch geht Petro-Lubricants auch vor, um seine Partner zu stärken. So ist das Unternehmen an Messen und Events auch gemeinsam präsent, um Kunden gezielt zu erreichen. «An der Transport.ch, der Fachmesse für Nutzfahrzeuge beispielsweise, haben wir einen gemeinsamen Stand mit Augros Lumecor, um Kunden aus dem Heavy-Duty-Umfeld anzusprechen. Auch am Autosalon Genf handhaben wir das so. Zudem sind wir auch an einer Fachmesse an oder rund um die Auto Zürich sehr interessiert. Schliesslich wachsen auch wir als Petro-Lubricants viel schneller, wenn wir es mit Partnern gemeinsam tun.»

Dem kann Bayer aus Sicht von Rowe nur zustimmen: «Die Schweiz ist für uns im Verhältnis zu ihrer Grösse ein Markt mit sehr guter Marktdurchdringung. Petro-Lubricants zeigt sehr viel Eigeninitiative, man sieht den unternehmerischen Weitblick, mit dem das Team von Spadaro ans Werk geht. Die Messeaktivitäten sind sehr gezielt, man sieht das Logo, die Arbeit trägt Früchte. Wir sind mit der Kooperation sehr zufrieden und wünschen uns, dass Petro-Lubricants so weitermacht.» Dazu passt auch das Fazit von Spadaro: «Wir bedanken uns bei unseren Partnern und Kunden für das Vertrauen in die Petro-Lubricants, auf die Marke Rowe zu setzen und natürlich auch der Firma Rowe für die erfolgreiche Zusammenarbeit in den vergangenen fünf Jahren. Natürlich haben wir mit dieser Marke noch Grosses vor, das Potential ist nach wie vor vorhanden, um auf dem Schweizer Schmierstoffmarkt noch weitere Marktanteile zu gewinnen.»