

**SPEZIAL**

Januar 2011

[www.kfz-betrieb.de](http://www.kfz-betrieb.de)



# Die Marke fürs Kfz-Gewerbe



# Kfz-betrieb



SCHNELLER. STÄRKER.  
BESSER FÜR IHREN MOTOR.



**XTL**<sup>TM</sup>  
TECHNOLOGY

Ein neuer Maßstab für leichtere Startvorgänge, spürbar reduzierten Kraftstoffverbrauch und herausragende Alterungsstabilität. Mehr Infos unter [www.fuchs-europe.de](http://www.fuchs-europe.de)



**INHALT**

<b>IM PLANQUADRAT ZUM WELTKONZERN</b>	<b>4</b>
Die Marke Fuchs blickt mit Stolz auf 80 Jahre Schmierstoffkompetenz	
<b>DIE QUADRATUR DES ÖLKREISES</b>	<b>6</b>
Mit einer weiteren Neuentwicklung demonstriert Fuchs seine Stärke	
<b>VORSPRUNG DANK TECHNIK</b>	<b>8</b>
Matthias Spethmann, Leiter Produktmanagement und Entwicklung von Automotiven Schmierstoffen, über die neue XTL-Motorenöltechnologie	
<b>XTL – HANDFESTE VORTEILE</b>	<b>10</b>
Die Belastung für das Motorenöl steigt kontinuierlich	
<b>FRISCHER WIND, AUCH IM ÖLGESCHÄFT</b>	<b>11</b>
Ein Führungswechsel im Autohaus Herten brachte mit Fuchs einen neuen Schmierstoffanbieter	
<b>„DA WEISS MAN, WAS MAN HAT“</b>	<b>12</b>
Das Opel-Autohaus Clysters suchte einen Schmierstoffanbieter und fand Fuchs	
<b>DAS SAGEN EXPERTEN ÜBER FUCHS</b>	<b>13</b>
Stimmen aus der Kfz-Branche über die Zusammenarbeit mit dem Schmierstoffhersteller	
<b>DAS BIETEN, WOVON ANDERE REDEN</b>	<b>14</b>
Dietmar Neubauer, Leiter Autohaus und Werkstattgeschäft, über die Bedeutung einer Marke im Service	
<b>STETS MITTENDRIN, STATT NUR DABEI</b>	<b>16</b>
Fuchs unterstützt erfolgreich die Arbeit des Zentralverbands Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe	
<b>NACHRICHTENSPLITTER</b>	<b>17</b>
Kooperationen, Veranstaltungen und vieles mehr	
<b>AUSGEZEICHNETER PARTNER</b>	<b>19</b>
Fuchs erhält Lieferantenauszeichnung von Bosch und Daimler	

# Ein perfektes Konzept

*80 Jahre ist es her, da hatte ein junger Mann eine Vision. Er verwirklichte mit viel persönlicher Kraft und kaufmännischem Elan den Traum vom eigenen Unternehmen. Sein Name: Rudolf Fuchs. Die Branche: automobile Schmierstoffe.*



Wolfgang Michel, Chefredakteur  
»kfz-betrieb«.

*„Motorenöle und Fette allerhöchster Qualität zu liefern“, lautete der Anspruch, der fortan als Basis seines unternehmerischen Handelns fungierte. Bis heute hat sich daran im Hause Fuchs nichts geändert. Aus der Idee und dem Konzept des engagierten Kaufmanns von einst ist mittlerweile ein bedeutender Konzern erwachsen.*

*Fuchs gilt heute als größter unabhängiger Schmierstoffanbieter weltweit. Vor allem deutsche Automobilbauer wenden sich nach Mannheim, wenn es um die Ausrüstung ihrer High-techprodukte mit Ölen und artverwandten Produkten geht. Umfangreiches Know-how, das kontinuierlich wächst, ist so im Laufe der Jahrzehnte entstanden.*

*Hiervon, und von den qualitativ hochwertigen und individuell angepassten Schmierstofflösungen profitieren im hohen Maße auch das Kfz-Gewerbe und seine Kunden. Als Partner des Zentralverbands Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe engagiert sich das Traditionsunternehmen überproportional innerhalb der Branche und vor allem für die Branche.*

*Fuchs demonstriert in Verbindung mit seiner vielfach bewiesenen Eigenschaft als technischer Entwicklungstreiber immer wieder aufs Neue seine Kompetenz. Und das – trotz internationaler Ausrichtung – stets heimatverbunden und menschlich.*

**IMPRESSUM**

**kfz-betrieb  
SPEZIAL**

Das »kfz-betrieb-Spezial« ist als Supplement dem Träger-Titel »kfz-betrieb« beigelegt.

**Geschäftsführung**

Stefan Rühling (Vorsitz)  
Ernst Haack  
Günter Schürger

**Redaktion**

Steffen Dominsky

**Koordination**

Ute Jaxtheimer

**Leser-, Redaktionservice**

Birgit Rüdell / Ursula Zeiss,  
Tel.: 0049-(0)931/4 18-24 17  
Fax: 0049-(0)931/4 18-20 60  
E-Mail: birgit.ruedell@vogel.de  
E-Mail: ursula.zeiss@vogel.de

**Layout**

Bernhard Mack

**Herstellung**

Franz Fenn

**Druck**

Vogel Druck und Medienservice GmbH,  
97204 Höchberg

**Erfüllungsort und Gerichtsstand**

Würzburg

**Anschrift von Verlag und Redaktion**

Vogel Business Media GmbH & Co. KG,  
Max-Planck-Str. 7/9, 97082 Würzburg  
Tel.: 0049-(0)931/4 18-24 17  
Fax: 0049-(0)931/4 18-20 60  
http://www.vogel.de

## Das Unternehmen

# Im Planquadrat zum Weltkonzern

Die Marke Fuchs blickt mit Stolz auf 80 Jahre Schmierstoffkompetenz



Fotos: Fuchs

„Es war einmal vor langer Zeit“. Was wie der Anfang eines Märchens klingt, steht oftmals auch für den Beginn einer echten Erfolgsgeschichte. Die schreibt seit mittlerweile drei Generationen das Unternehmen Fuchs aus Mannheim. Dabei waren die äußeren Umstände keineswegs optimal, damals, vor genau 80 Jahren.

Als Folge der Weltwirtschaftskrise brachen von heute auf morgen ganze Absatzmärkte weg, die Wirtschaft schrumpfte, die Arbeitslosenzahlen stiegen. Alles andere als ideale Voraussetzungen, um ein Unternehmen zu gründen. Doch dazu gehört neben Weitsicht und guter Marktkennntnis auch eine gehörige Portion Mut. Und den bewies ein damals gerade einmal 21 Jahre junger Kaufmann, als er am 30. Mai 1931 sein Unternehmen mit dem Eintrag der Firma Rudolf Fuchs in das Handelsregister Mannheim gründete.

Waren die individuelle Massenmotorisierung in Deutschland sowie das automobiler Transportwesen bisher nur ansatzweise ausgeprägt, so stieg die Zahl der Fahrzeuge ab Ende der zwanziger, Anfang der dreißiger Jahre deutlich an. Die ersten Autobahnen entstanden, Fernstraßen wurden im großen Stil gebaut und das Prinzip „Volkswagen“ spukte in den Köpfen zahlreicher Automobilisten herum.

Hinzu kamen neue Antriebskonzepte wie der Dieselmotor, der aufgrund seiner Konstruktion deutlich höhere Ansprüche an das Motorenöl hatte als vergleichbare Benzinaggregate.

Dabei waren die Angebote der damaligen Schmierstoffanbieter für die mobile Kundschaft nicht immer zufriedenstellend. Vielfach waren Motorenöle minderwertiger Qualität im Umlauf – Motorschäden an der Tagesordnung. Einzig die US-amerikanischen „Pennsylvania“-Öle genossen uneingeschränktes Vertrauen. Immer mehr Fahrzeugbauer und -halter mussten erkennen: Qualität ist durch nichts zu ersetzen, außer durch Qualität.

Beste Voraussetzungen also für den jungen Rudolf Fuchs, mit seiner Marke „Penna Pura Auto Öl“ Fuß zu fassen und den Markt mit den hochwertigen Raffinerieprodukten, sprich pennsylvanischen Ölen und Fetten, zu beliefern.

Was in einem einfachen Abteil in Mannheims Schlachthof begann, entwickelte sich rasch zum Erfolgsmodell. Verkaufsniederlassungen im In- und Ausland entstanden. Der Importeur von einst hatte sich innerhalb weniger Jahre zu einem angesehenen Hersteller hochwertiger Schmierstoffe gemauert.

Sein Erfolgsrezept: Ein exzellentes Gespür für den Markt und dessen Bedürfnisse. Nicht das an-



*Das neue Fuchs-Vertriebszentrum in der Friesenheimer Straße 19 und daneben das 2001 in Betrieb genommene Logistikzentrum.*



*Der erste Lastwagen von Fuchs. Mit ihm lieferte das noch junge Unternehmen im gesamten süd-deutschen Raum aus.*



*Eine Empfehlung aus vergangenen Tagen: Wo bei Visitenkarten aus anderen deutschen Städten für gewöhnlich der Straßenname vermerkt ist, prangt bei dem nach amerikanischen Städtetypen angelegten Mannheim die Nummer und Parzelle des entsprechenden „Planquadraten“ – hier C7 18-19.*

bieten, was zur Verfügung steht, sondern das, was Kunden wünschen.

In den fünfziger und sechziger Jahren erschließt die „Rudolf Fuchs Mineralölwerk KG“ kontinuierlich neue Märkte – Asien und Nordamerika kommen hinzu – und wird so zum Global Player. 1984 folgt die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft. Die heutige Fuchs Petrolub AG entsteht.

Gegenwärtig ist Fuchs mit mehr als 3.500 Mitarbeitern unter den unabhängigen Unternehmen der weltweit größte Anbieter von Schmierstoffen. Das Sortiment umfasst weit mehr als tausend Schmierstoffe und verwandte Produkte für alle Lebensbereiche und Industrien. Als hundertprozentiges Tochterunternehmen des Fuchs Petrolub Konzerns beliefert die Fuchs Europe Schmierstoffe GmbH Fahrzeughersteller wie Kfz-Werkstätten mit einer breiten Palette an hochwertigen Schmierstoffen und Kfz-Serviceprodukten. Das Unternehmen ist der führende Ausrüster in der Motoren- und Getriebeöl-Erstbefüllung der deutschen Automobilindustrie und gilt als einer der Schmierstoff-Marktführer in Deutschland.

Fuchs entwickelt und produziert seine Schmierstoffe für den heimischen Markt fast ausschließlich in Deutschland, wo es mit Mannheim und Kiel zwei seiner Stammwerke unterhält. Verlässt heute ein Pkw, Lkw, Transporter, eine Baumaschine oder ein

Traktor die Werkshalle, ist Fuchs stets mit von der Partie. Als Entwicklungspartner und Lieferant für die Erstausrüstung verfügen die Mannheimer wie kaum ein anderer Anbieter über umfangreiches Schmierstoffwissen und einen breiten Erfahrungsschatz. Davon profitieren im hohen Maße auch Kfz-Betriebe und Endverbraucher: Denn direkter und effizienter kann man Erkenntnisse „aus erster Hand“ nicht nutzen und in entsprechende Produktvorteile umsetzen.

Seit 2005 ist Fuchs Partner des Zentralverbands Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) und unterstützt erfolgreich dessen Aktivitäten. Dabei schreiben beide Partner das Thema Service groß. „Guter Service garantiert gute Geschäfte“, lautet das einfache und eingängige Credo. Dies setzt eine gute Ausbildung voraus. Genau aus diesem Grund unterstützt Fuchs mit seiner Ausbildungs- und Qualifizierungsoffensive nachhaltig die Aus- und Weiterbildungszentren des Kfz-Gewerbes. Denn nichts ist wichtiger, als den Markt und seine Bedürfnisse im Auge zu haben – das wusste schon der Firmengründer.

*Steffen Dominsky*



*Stefan Fuchs, Vorstandsvorsitzender der Fuchs Petrolub AG.*

## Liebe Leserinnen und Leser,

*Fuchs ist ein bedeutender Schmierstoffspezialist mit langer Firmentradition. Mein Großvater hatte das Unternehmen vor 80 Jahren gegründet und aufgebaut, mein Vater führte den Konzern erfolgreich über vier Jahrzehnte. Zahlreiche Akquisitionen und unser Börsengang sind mit dieser Zeit verbunden.*

*In den letzten Jahren haben wir Fuchs zu einem fortschrittlichen, weltweit tätigen und breit aufgestellten Verbund zusammengeführt und nutzen als größter unabhängiger Schmierstoffhersteller konsequent die Vorteile, die sich daraus ergeben.*

*Deutschland ist unsere Heimat. Zur Zukunftssicherung bauen wir derzeit an unserem Unternehmensstandort Mannheim ein neues Vertriebs- und Forschungszentrum für mehr als 20 Millionen Euro. Hier entwickeln wir ständig neue Produkte – auch für die deutsche Automobilindustrie, als führender Erstausrüster.*

*Das Folgegeschäft, das insbesondere in den Fachwerkstätten stattfindet, ist für unser Haus ein bedeutender Markt. Wir produzieren unsere breite Palette an Produkten für die Kfz-Branche ausschließlich in Mannheim. Mit unserem ausgeklügelten Logistikkonzept, dem kompetenten Innendienst in Mannheim sowie unseren kompetenten Fachberatern vor Ort sind wir ein verlässlicher Partner für das deutsche Kfz-Gewerbe.*

*Zugleich sind wir Trendsetter im Bereich der automotiven Schmierstoffe, dem Markt immer einen Schritt voraus. Jüngstes Beispiel dafür ist die neue und einzigartige XTL-Motorenöltechnologie, die den Autohäusern und den Fachwerkstätten und nicht zuletzt den Endverbrauchern eine ganze Reihe von Vorteilen bietet.*

*Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und viel Erfolg mit unseren neuen XTL-Motorenölen!*

*Herzlichst Ihr Stefan Fuchs*



Neue Grundöltechnologie

# Die Quadratur des Ölkreises

Mit einer weiteren Neuentwicklung demonstriert Fuchs seine Stärke



Fotos: Fuchs

„Die neue XTL-Technologie“ hat ihre Leistungsfähigkeit in zahlreichen Versuchsreihen mit unterschiedlichen Antrieben erfolgreich unter Beweis gestellt.

„Besser agieren als reagieren“. Unter diesem simplen und doch nachhaltigen Motto steht die erfolgreiche Entwicklungsarbeit der Fuchs Europe Schmierstoffe. Bereits in der Vergangenheit hatten die Motorenölspezialisten des Traditionsunternehmens immer wieder bewiesen, dass sie zu denen gehören, die technische Entwicklungen, oft lange bevor es andere tun, vorantreiben bzw. initiieren. Jüngstes Beispiel in einer Reihe schmierstofftechnischer Meilensteine, zu denen so markante Entwicklungen wie die MC-Technologie – die Einführung der ersten 10W-40-Teilsynthetiköle Mitte der achtziger Jahre – oder die Vorstellung der ersten zinkfreien Motorenöle vor über zehn Jahren gehören: XTL. Hinter der Abkürzung für Xtreme Temperature Lubrication verbirgt sich viel mehr als nur ein neues Produkt.

Wer Fuchs kennt, weiß, dass die Mannheimer Ingenieure nicht durch häufig wechselnde Öldesigndesigns oder Produktnamen auf sich aufmerksam machen. Wenn Fuchs etwas präsentiert, dann steckt dahinter auch eine handfeste Neuheit mit echten Vorteilen für Mensch und Maschine – so auch im Fall von XTL.

XTL steht für eine Generation völlig neuartiger Grundöle – also der Basis eines jeden Motorenöls – und kommt ab sofort ausgewählten Schmierstoffprodukten der bekannten TITAN GT1-Produkte

zugute. Doch was machte die Entwicklung einer neuartigen Grundöltechnologie nötig? „Ganz einfach“, sagt Markus Garb, Produktmanager bei Fuchs Europe Schmierstoffe. „Auch aufgrund unserer engen Zusammenarbeit mit führenden Fahrzeugherstellern mussten wir erkennen, dass es auf zahlreiche Fragen zu aktuellen Entwicklungen und Technologien wie Hybridantriebe, Start-/Stoppsysteme und Downsizing-Konzepte bisher keine entsprechend notwendigen Antworten seitens des Schmierstoffmarktes gab.“

Diese Systeme beanspruchen das Motorenöl sehr viel stärker als konventionelle Motoren. Deutlich häufigere Startvorgänge, schlagartige Belastungen im Antriebsstrang und durch Turbolader und Kompressor aufgeladene Motoren mit Literleistungen jenseits der 100PS/L – die Liste der Belastungen ist lang und wächst stetig. Hinzu kommen auch in unseren Breitengraden spürbare Veränderungen der klimatischen Rahmenbedin-

gungen. Temperaturen von -20° C im Winter und mehr als 35° C im Sommer sind Umstände, mit denen sich Motoren auch hierzulande immer öfter konfrontiert sehen – mit ein- und demselben Motorenöl.

Um diese Herausforderungen mit geeigneten Motorenölen künftig besser meistern zu können, mussten die Fuchs-Ingenieure tief in die Entwicklungsschublade greifen. Die Herausforderung: Mit der bisher verwendeten Motorenöltechnik stieß man an Grenzen. Wollte man z.B. die Schmierfähigkeit bei niedrigen Temperaturen verbessern, ging das meist auf Kosten der Heißschmierfähigkeit und/oder der Leistungsfähigkeit über den





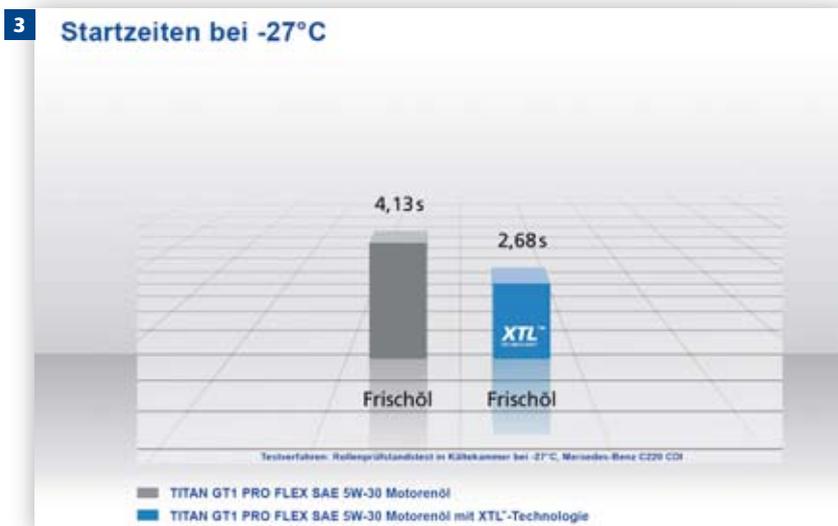
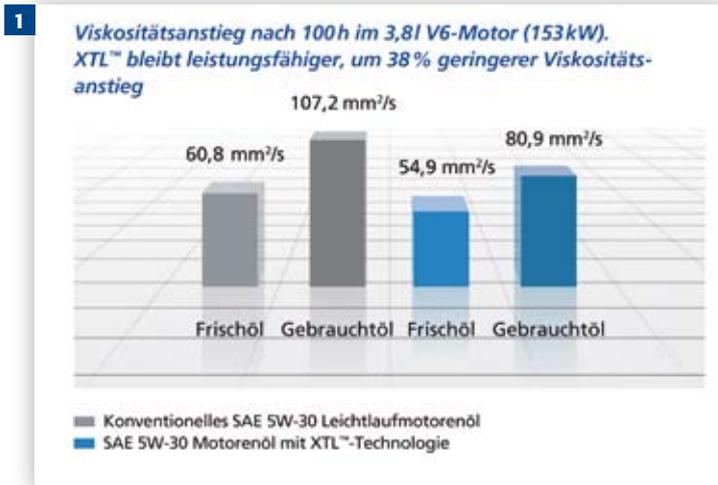
kompletten Einsatzzeitraum, sprich das Wechselintervall – ein Teufelskreis. Gelöst haben die Schmierstoffexperten dieses Problem mit der neuen XTL-Technologie. Sie ermöglicht das Viskositätstemperaturverhalten zu optimieren, was dem Öl zu einem sehr hohen Viskositätsindex (VI) verhilft.

In der Praxis bedeutet das, dass die Viskosität der XTL-Öle deutlich weniger von der Temperatur abhängt als die anderer Öle. Das Ergebnis: Der Schmierstoff ist bei tiefen Temperaturen so dünnflüssig wie nötig, ohne jedoch bei hohen Temperaturen etwas von seiner Schmierfähigkeit einzubüßen. Wollte man diesen Effekt mit konventioneller Grundöltechnologie erzielen, so hätte dies einen deutlich höheren Anteil an sogenannten Viskositätsverbesserern notwendig gemacht. Solche Zusatzstoffe sind jedoch längst nicht so langzeitstabil und neigen dazu sich unter hohen thermischen Belastungen zu zersetzen. Die Konsequenz: Entsprechende Motorenöle haben eine geringere Öllebensdauer bzw. altern schneller. Die Fließfähigkeit ist bei entsprechenden Betriebsbedingungen schnell eingeschränkt, der Kraftstoffverbrauch steigt und die Funktionen des Motors können gefährdet sein (siehe Grafik 1).

### Eiskalte Vorteile

Dank der XTL-Technologie sind somit die Fließeigenschaften des jeweiligen Motorenöls besser und das Lebenselixier gelangt schneller dorthin, wo es speziell bei den zuvor erwähnten Kaltstarts gebraucht wird: an die Schmierstellen eines jeden Verbrennungsmotors. Bis zu 55 Prozent kürzere Durchölungszeiten (siehe Grafik 2) und damit verbunden bis zu 35 Prozent kürzere Startzeiten (siehe Grafik 3) sind überzeugende Ergebnisse. Das mindert wiederum den Verschleiß und trägt dadurch zu einer erhöhten Lebenserwartung des Motors bei. Zudem lassen sich dank der XTL-Technologie auch der Kraftstoff und der Ölverbrauch

reduzieren. Das sind weitere Vorteile, die für den neuen Spezialschmierstoff sprechen. Auch sind die neuen Motorenöle der TITAN-Reihe „langzeitstabiler“. Das heißt, dass die Schmierstoffe ihre chemischen und technischen Eigenschaften über einen längeren Zeitraum als bisher behalten.



Dass es sich bei den Aussagen von Fuchs in Sachen XTL-Technologie nicht um blanke Werbesprechen handelt, hat der führende Erstbefüllungsspezialist der deutschen Automobilindustrie in zahlreichen Versuchsreihen, wie z. B. in speziellen Kältekammern, unter Beweis gestellt. Dabei und auch im Rahmen genormter Verbrauchstests gemäß NEFZ (Neuer Europäischer Fahr-Zyklus) haben die Techniker ihren jüngsten Schmierstoffprozess – anders als mancher Wettbewerber – stets mit Pro-

dukten gleicher Viskosität verglichen. Nur so erhielten sie realistische Werte und echte Ergebnisse.

Erhältlich ist die neue Motoröltechnologie, wie bereits erwähnt, in ausgewählten TITAN GT1-Ölen. Sie verfügen ab sofort serienmäßig über das neue Konzept. Dass eine derartige Menge Hightech auch ihren Preis hat, ist klar. Dass dieser gerade einmal mit sieben Cent pro Liter zu Buche schlägt, nicht. Auch das macht Fuchs doch wieder einmal zur schlauen Wahl, oder? *Steffen Dominsky*

## Neue Schmierstofftechnologie

# Vorsprung dank Technik

Matthias Spethmann, Leiter Produktmanagement und Entwicklung von Automotiven Schmierstoffen

Produkte auf Basis der neu entwickelten XTL-Technologie tragen zu einem verbesserten Kaltstartverhalten bei und verringern den Motorverschleiß. Darüber hinaus reduzieren sie den Kraftstoff- und Ölverbrauch.

*Redaktion: Sie sind in der Fuchs-Gruppe für die automotiven Schmierstoffe und damit auch für XTL zuständig. Was genau verbirgt sich hinter dieser neuen Technologie?*

Matthias Spethmann: Die von uns entwickelte XTL-Technologie basiert auf neuen innovativen Grundölen und ist aktuelle Basis ausgewählter TITAN GT1-Produkte. Sie bietet zahlreiche Vorteile gegenüber bekannten Grundöltechnologien und ist ein weiterer Meilenstein in der Fuchs-Motorenölentwicklung. Dass wir die Ersten sind, die sie im Markt einführen, hat gewissermaßen Tradition. So waren MC-Öle von Fuchs in den achtziger Jahren ein Novum auf dem Markt und haben sich seitdem erfolgreich verbreitet. Auch bei den synthetischen Grundölen waren wir von Anfang an dabei – seinerzeit mit dem Zusatz SL gekennzeichnet. Mit der XTL-Technologie steht uns nun erneut eine Grundöltechnologie zur Verfügung, die richtungweisend ist.

*Welche Vorzüge hat diese neue Grundöltechnologie?*

Der entscheidende Technologiesprung liegt im optimierten Viskositäts-Temperatur-Verhalten. Der sogenannte Viskositätsindex (VI) beschreibt dieses Verhalten. Je höher dieser ist, umso geringer ist die Abhängigkeit der Viskosität von der Temperatur. Das heißt: Öle mit einem niedrigen Viskositätsindex zeigen eine stärkere temperaturabhängige Viskositätsänderung als solche mit einem hohen Viskositätsindex. Während konventionelle Grundöle einen VI von etwa 100 haben, sollten Hydrocrackate einen VI von mindestens 120 aufweisen. Synthetische Kohlenwasserstoffe wie Polyalphaolefine haben einen VI von etwa 130. Die neue XTL-Technologie punktet hier mit einem VI von über 140. Auch wenn man den VI durch sogenannte VI-Verbesserer nachträglich erhöhen kann, geschieht dies nicht ohne Nebenwirkungen. Meist ist bei Motorenölen eine schlechtere Kolbensauberkeit die Folge, ein Hinweis auf eine geringere thermische Belastbarkeit. Solche Öle altern schneller als Öle mit einem natürlich hohen VI. Ein natürlich hoher VI der verwendeten Grundöle bietet dem Motoren-



Matthias Spethmann ist bei Fuchs für die Entwicklung der neuen XTL-Motorenöltechnologie verantwortlich.

ölenentwickler also deutlich mehr Spielraum bei der Einstellung sämtlicher für ein Motorenöl wichtigen Parameter. Dazu gehören neben Motorsauberkeit und Verschleißschutz auch Kraftstoffeinsparungen, die Verträglichkeit mit Abgasnachbehandlungssystemen sowie die Kaltstartperformance.

*Neben den herstellungstechnischen Aspekten: Welchen Kundennutzen bieten Produkte auf Basis der neuen XTL-Technologie?*

**„In allen unseren Untersuchungen hat die XTL-Technologie gezeigt, dass sie existierenden Produkten mindestens gleichwertig, oft aber überlegen ist.“**

## erstoffen, über die neue XTL-Motorenöltechnologie

Die Nutzer von XTL-Motorenölen stellen sofort ein besseres Kaltstartverhalten, einen geringeren Kraftstoffverbrauch und einen reduzierten Ölverbrauch fest. Darüber hinaus verfügt die neue XTL-Technologie über eine sehr gute Alterungsstabilität, das heißt einen deutlich geringeren Viskositätsanstieg über die Betriebszeit. Das zahlt sich vor allem beim Betrieb unter hohen Temperaturen aus. Damit kann der Autofahrer auch über das gesamte Ölwechselintervall hinweg Kraftstoff sparen – der Fachmann spricht hier von Fuel-Economy-Retention.

Da das Verbrauchseinsparpotenzial letztlich alternativ auch in mehr Antriebsleistung umgesetzt werden kann, weil in beiden Fällen ja die Verlustleistung des Motors reduziert wird, bietet die XTL-Technologie für den sportlich ambitionierten Fahrer auch die Option einer höheren Fahrzeugleistung.

### *Das ist interessant – können die Vorteile auch beziffert werden?*

Wir haben diese neue Technologie natürlich vor der Einführung intensiv erprobt. Dabei haben wir stets das aktuelle Serienöl mit dem gleichen Produkt auf Basis der XTL-Technologie verglichen. Bei Untersuchungen zum Kaltstartverhalten in einem Mercedes C 200 CDI konnten wir bei Verwendung der XTL-Technologie eine Halbierung der Durchlaufzeiten feststellen. Bei Verwendung von Gebrauchtöl war der Einfluss sogar noch größer. Hier sehen wir große Vorteile insbesondere für Fahrzeuge, die viel im Kurzstreckenverkehr betrieben werden oder über eine Start-Stopp-Funktion des Motors verfügen. Denn nur eine sichere Schmierstoffversorgung unter allen Betriebsbedingungen schützt den Motor zuverlässig vor Verschleiß. Auch die Batterie wird nachhaltig entlastet und der Motor startet leichter.

### *Was spart der Autofahrer dabei konkret?*

Wir konnten zum Beispiel bei einem Mercedes C 250 CDI den Kraftstoffverbrauch im NEFZ (Neuer Europäischer Fahr-Zyklus) – gemessen auf einem Rollenprüfstand eines unabhängigen Prüfinstituts – um mehr als 1,5 Prozent reduzieren. Das entspricht etwa einer Einsparung von 1 bis 1,50 Euro pro Tankfüllung, je nach Fahrzeugtyp und Tankvolumen. Der Ölverbrauch gemessen in einem 1,6-Liter-Motor aus dem Hause PSA mit 90 kW ging im genormten Test um 20 Prozent zurück. Gleichzeitig war der Viskositätsanstieg in diesem Test erheblich geringer. Mit der Standardtechnologie haben wir einen Anstieg von 42 Prozent gemessen; die XTL-Technologie erlaubt es trotz der extremen Prüfbedingungen den Anstieg unter der 20-Prozent-Marke zu halten. Sie sehen, wir haben die XTL-Technologie umfangreich getestet und sie demonstriert in vielerlei Hinsicht deutliche Vorteile. Ob unter extrem heißen oder unter extrem kalten Betriebsbedingungen, auf die XTL-Technologie kann man sich verlassen. Daraus leitet sich übrigens auch der Name ab: XTL steht für Xtreme Temperature Lubrication.

### *Hat die XTL-Technologie auch Nachteile?*

In allen unseren Untersuchungen hat die XTL-Technologie gezeigt, dass sie

### ZUR PERSON

#### **Matthias Spethmann (45)**

- ▶ Leiter Produktmanagement und Entwicklung von Automotiven Schmierstoffen
- ▶ Nach einem Joint Venture mit Fuchs verschiedenen Stationen in Verkauf und Produktmanagement
- ▶ Unterstützt die Arbeit der europäischen Schmierstofforganisationen ATIEL und UEIL.
- ▶ Berufsbildung: Abgeschlossenes Hochschulstudium der Fachrichtung Maschinenbau

existierenden Produkten mindestens gleichwertig, oft aber überlegen ist – also ein wirklicher Technologiesprung. Einziger Wermutstropfen ist die Tatsache, dass mehr Qualität natürlich auch ihren Preis hat. Wir rechnen mit zusätzlichen Kosten von etwa fünf bis zehn Prozent, je nach Produkt. Meines Erachtens nach ist dies aber wenig im Vergleich zum Leistungsplus, das die XTL-Technologie bietet.

### *Wird sich die XTL-Technologie trotz des höheren Preises im Markt durchsetzen?*

Davon bin ich fest überzeugt. Fortschritt lässt sich nicht aufhalten. Es ist ja bekannt, dass Fuchs führender Erstausrüster der deutschen Automobilindustrie ist. Entsprechend wurde die XTL-Technologie bereits bei namhaften OEMs vorgestellt und hat in Projekte zur Entwicklung von zukunftsweisenden Motorenölen Einzug gefunden. Mehr darf ich leider an dieser Stelle nicht sagen.

### *Wie reagiert der Wettbewerb auf die XTL-Technologie?*

Vor dem beschriebenen Hintergrund würde es uns nicht überraschen, wenn unsere Wettbewerber uns auf diesem Weg folgen und mit ähnlichen Produkten am Markt auftreten. Das kann natürlich nur die Zukunft zeigen. Die Produktvorteile sprechen eindeutig dafür.

*Die Fragen stellte Steffen Dominsky*

**„Die Nutzer von XTL-Motorenölen stellen sofort ein besseres Kaltstartverhalten, einen geringeren Kraftstoffverbrauch und einen reduzierten Ölverbrauch fest.“**



Foto: Fuchs

Dr. Lutz Lindemann, Vorstand Technik und Entwicklung Fuchs Petrolub AG.

## Ein Meilenstein bei Motorenölen

Früher gehörten Schmierstoffe zur Kategorie der Hilfs- und Betriebsmittel. Heute sind sie ein qualitätsbestimmender Konstruktionsbestandteil des Gesamtaggregate in modernen Fahrzeugen. Schmierstoffe sind eine Spezialkonstruktion, angepasst an die jeweiligen Erfordernisse. Auch wenn sich die neuen TITAN GT1-Produkte äußerlich kaum von den bisher bekannten unterscheiden: Im Inneren von XTL, der neuen Grundtechnologie, steckt eine geballte Ladung Innovation.

Unsere Ziele bei der Entwicklung einer neuen Generation von Schmierstoffen waren Lebensdauererweiterung des Aggregats, optimierter Wirkungsgrad, Kraftstoffeinsparung sowie eine erhöhte Lebensdauer des Motorenöls. Eine große Bedeutung hat dabei das Schmier- und Fließverhalten des Grundölsystems. Es muss unter allen Betriebsbedingungen eine optimale Versorgung der Schmierstellen sicherstellen und zugleich die Reibung verringern, um den Wirkungsgrad zu erhöhen. Das Ganze in Verbindung mit verbessertem Verschleißverhalten und verbesserter Alterungsbeständigkeit.

Schon lange setzen wir nicht mehr die Rohstoffe ein, die verfügbar sind, sondern gehen den umgekehrten Weg. Fuchs „konstruiert“ die Moleküle, die notwendig sind, um den gewünschten Effekt zu erzielen. Diese Vorgehensweise hat uns gemeinsam mit unseren Partnern zur XTL-Technologie geführt. Wir setzen daher verstärkt auf Grundlagenforschung. So verstehen wir Wirkmechanismen besser und sind in der Lage, optimale Produkte gezielt zu entwickeln.

Das alles bedeutet allerdings auch einen gesteigerten Aufwand. Doch das ist gut so, denn Technologievorsprung in Niveau und Geschwindigkeit ist die Existenzgrundlage unserer gesamten Wirtschaft, insbesondere der deutschen Automobilindustrie.

## Neue Grundöltechnologie

# XTL – handfeste Vorteile

Die Belastung für das Motorenöl steigt kontinuierlich

### WAS AUTOFahrER WISSEN SOLLTEN:

- ▶ Im Vergleich zu konventionellen Aggregaten belasten Downsizing-Konzepte das Motorenöl über das gesamte Ölwechselintervall hinweg sehr viel stärker.
- ▶ Start-Stopp-Systeme bedeuten wesentlich häufigere Startvorgänge. Der Schmieröldruck muss fortlaufend neu aufgebaut werden – der Verschleiß nimmt zu.
- ▶ Aufgrund immer längerer Serviceintervalle ist das Motorenöl steigender Oxidation und damit immer stärkerer Alterung unterworfen.
- ▶ Ein auch in unseren Breiten immer extremeres Klima verschlechtert die Rahmenbedingungen für einen zuverlässigen und sparsamen Motorbetrieb.

### DIE LÖSUNG FÜR'S WERKSTATT-ÖLGESCHÄFT:

Dank der neuen XTL-Motorenöltechnologie von Fuchs bieten Fachwerkstätten ihren Servicekunden:

- ▶ Besseres Kaltstartverhalten: bis zu 55 Prozent geringere Durchlaufzeiten, bis zu 35 Prozent kürzere Startzeiten
- ▶ Geringeren Kraftstoffverbrauch: bis zu 1,7 Prozent zusätzliche Verbrauchsreduzierung
- ▶ Reduzierten Ölverbrauch: bis zu 18 Prozent weniger
- ▶ Verbesserte Alterungsstabilität: 38 Prozent geringerer Viskositätsanstieg.

Jeweils im Vergleich gegenüber einem leistungsstarken SAE 5W-30-Leichtlaufmotorenöl!

### DER NUTZEN FÜR DEN SERVICEKUNDEN:

- ▶ Mehr Leistungsreserven wenn es darauf ankommt
  - ▶ Höhere Zuverlässigkeit des Antriebs
  - ▶ Echte Einsparung bei Kraftstoff- und Ölverbrauch
  - ▶ Sicherheit in jedem Augenblick, in jeder Situation
- Alles in allem starke Eigenschaften, die sich auch für Kfz-Betriebe auszahlen. Denn die neue XTL-Technologie von Fuchs gibt es nur im Fachhandel. Das heißt für Autohaus und Werkstatt: Ein neues, erweitertes und exklusives Angebot und damit die Möglichkeit zusätzlicher Kundenbindung. Und nicht zuletzt: Die zahlreichen Vorteile der neuen XTL-Technologie ermöglichen einen höheren Verkaufspreis. Und guter Preis = gute Marge!



## Partnerporträt

# Frischer Wind, auch im Ölgeschäft

Ein Führungswechsel im Autohaus Herten brachte mit Fuchs einen neuen Schmierstoffanbieter



Hans Schnorrenberg (li.) und Hans-Jörg Herten (re.) vom Autohaus Herten schwören in Sachen Schmierstoffe auf Fuchs-Produkte.

„Neue Besen kehren gut“. Dieses Motto hatte sich das Autohaus Herten aus Düren vor gut sechs Jahren gleich in mehrfacher Hinsicht auferlegt. Nicht nur dass Senior Herten in den wohlverdienten Ruhestand wechselte: Er installierte mit seinem Sohn Hans-Jörg und dem neu zum Unternehmen gestoßenen Hans Schnorrenberg gleich eine Doppelspitze, die künftig die Geschicke des Familienbetriebs leiten sollte.

Und Neuzugang Schnorrenberg fackelte nicht lange, auch als es um eine mögliche Neubesetzung des Schmierstofflieferanten ging. Warum? „Ganz einfach: Ich kannte Fuchs seit 15 Jahren von meinem bisherigen Arbeitgeber und hatte die Produkte und Zusammenarbeit kennen- und vor allem schätzen gelernt. Es gab für mich diesbezüglich keine Alternative“, begründet der heutige Geschäftsleiter den Wechsel.

War man im Hause Herten mit dem bisherigen Schmierstoffanbieter zwar nicht todunglücklich, versprach die Entscheidung für Fuchs aber an dieser, für den Service wichtigen Ertragsäule, frischen Wind ins Unternehmen zu bringen. Dass Fuchs über erstklassige Reputierungen verfügte, war für

Geschäftsführer Hans-Jörg Herten ausschlaggebend für den Wechsel.

So befindet sich das schmierende Lebenselixier von Fuchs bereits in den Motoren der Fahrzeuge, wenn diese im Werk das Licht der Welt erblicken. „Einen besseren Qualitätsbeweis gibt es für mich nicht“, so die nachvollziehbare Begründung von Junior Herten.

Gut 30.000 Liter der TITAN GT1-Öle fließen so Jahr für Jahr durch die Zapfanlagen der Herten-Betriebe und erfüllen dort vom 3-Zylinder-Smart-Motor bis zum V8-Actros-Antrieb ihre Aufgabe zur vollsten Zufriedenheit aller Beteiligten. „Dank der überaus breiten Produktpalette von Fuchs haben wir für sämtliche Modelle stets den passenden Schmierstoff parat“, freut sich Schnorrenberg über das Komplettangebot des Mannheimer Partners.

Herten-Servicekunden fragen nur selten nach der Marke des Motorenöls, das in ihr Fahrzeug gefüllt wird, worüber der Geschäftsführer nicht wirklich traurig ist. „Wir sind die Experten und wir wissen worauf es ankommt. Bunte Werbebotschaften im Consumerbereich sind für uns irrelevant. Für uns zählen technische Fakten, und da

sind Fuchs-Öle über jeden Zweifel erhaben“, so der Geschäftsführer zufrieden.

Auch die Situation, dass Kunden zum Service mit dem eigenen Kanister unterm Arm aufschlagen, kommt, zumindest im Pkw-Bereich, ebenfalls nur äußerst selten vor. „Das zeigt uns, dass wir mit unserem Angebot richtig liegen“, kommentiert Serviceprofi Schnorrenberg die hauseigene Preisgestaltung der Öle und ergänzt, dass das Unternehmen im Vergleich der lokalen Mercedes-Benz-Partner der günstigste Anbieter bei Schmierstoffen ist.

Außerdem können sich Herten-Kunden noch über weitere Preise freuen: Nämlich über die, die sie im Rahmen der Fuchs-Golf-Challenge gewinnen können. Denn das Dürener Autohaus ist Partner der einzigartigen Sportmeisterschaft, die der Schmierstoffspezialist zugunsten eines guten Zwecks ausrichtet und bei der Kfz-Betriebe sich und ihren Service präsentieren können. Sie bringen frischen Wind in standardisierte Unternehmenspräsentationen – und der hat bekanntlich noch nie geschadet!

Steffen Dominsky

Partnerporträt

# „Da weiß man, was man hat“

Das Opel-Autohaus Clysters suchte einen Schmierstoffanbieter und fand Fuchs



Foto: Dominsky

Vor drei Jahren setzte Dietmar Clysters auf die Marke und das Partnerschaftskonzept von Fuchs. Eine Entscheidung, die in den Augen des Unternehmers goldrichtig war.

Ist man reich, bzw. verhilft man anderen zum Reichtum, dann hat man viele Freunde. Umgekehrt verhält es sich, wenn der Geldfluss versiegt. Dies musste auch Dietmar Clysters, Inhaber des gleichnamigen Opel-Autohauses in Neckarhausen, vor einigen Jahren feststellen.

Einst zierte eine Tankstelle die Vorderseite seines Betriebs. Die Petrol-Dollars, die der Kfz-Meister damit erwirtschaftete, machten ihn zu „Mineralölkonzerns Liebling“. Nachdem er den Tankstellenbetrieb jedoch eingestellt hatte, ging das Interesse seines Ölanbieters an Clysters schlagartig zurück. Nicht nur eine Alternative, sondern eine deutlich bessere Lösung musste her.

Also informierte sich Clysters – nebenberuflich Obermeister und Pressesprecher der Kfz-Innung Rhein-Neckar-Odenwald – bei Kollegen und am Markt. Das Anforderungsprofil an seinen künftigen Schmierstofflieferanten skizzierte mehrere Punkte. Dazu zählten:

- ▶ Mit möglichst wenigen Produkten möglichst viele Fahrzeuge und Modelle abdecken
- ▶ Eine über jeden Zweifel erhabene Schmierstoffqualität

▶ Eine völlig neue Form des geschäftlichen Miteinanders

„Mit meinem künftigen Anbieter wollte ich eine Partnerschaft und nicht Abhängigkeit leben. Das ist hervorragend gelungen“, resümiert Clysters rückblickend seine neue Ölbeziehung. Weitere Aspekte wie die Tatsache, dass Fuchs-Öle als Werksbefüllung in nahezu jedem neuen deutschen Auto stecken, bestärkten den Opel-Spezialisten, mit dem Mannheimer Unternehmen aufs richtige Pferd gesetzt zu haben.

Auch ein weiteres Ärgernis wollte Clysters mit dem Vertragswechsel ein für alle Mal abstellen: das der ewigen Vergleichbarkeit. Er war es schlichtweg satt, immer wieder Kunden erklären zu müssen, warum bei ihm der Liter Motorenöl scheinbar ein Vielfaches über dem Preis des vom selben Hersteller im Bau- und Supermarkt angebotenen Produkts lag. „Fuchs-Öle gibt es nur bei mir und meinen Kfz-Kollegen. Das sichert Qualität und Ertrag“, bringt es der Obermeister auf den Punkt.

Hinzu kommt das Engagement für das Gewerbe. Als Partner des ZDK unterstützt Fuchs auch Veranstaltungen und Projekte im Innungsbezirk

Clysters. „Aktionen wie die zur Verkehrserziehung in Kindergärten und Schulen, haben mir sehr gut gefallen. Damit demonstrieren die Mannheimer Verantwortung und praktizieren perfekt das Prinzip einer Partnerschaft, das aus Nehmen aber auch aus Geben besteht“, so der Innungssprecher.

Seit mittlerweile drei Jahren läuft es nun sprichwörtlich wie geschmiert zwischen den beiden Unternehmen. „Die Zusammenarbeit klappt einfach perfekt“, so das knappe wie ehrliche Urteil des Opel-Händlers. 10.000 Liter der Viskositäten 5W-30 und 10W-40 sprudeln pro Jahr durch die mit Hilfe von Fuchs neu angeschaffte Zentralzapfanlage. „So decke ich 90 Prozent meines Fahrzeugparks ab und habe dank der Tankbefüllung weniger Entsorgungs- und Handlingprobleme“, berichtet Clysters aus seiner Ölpraxis.

Stichwort Praxis: Auf die neuen XTL-Öle freut er sich bereits. „Viele Kunden verdrängen die Ölkontrolle. Da ist ein hochwertiges Motorenöl sehr wichtig. Anstatt von neu designten Dosen profitieren sie bei Fuchs von echten technischen Neuerungen. Und was gut für meine Kunden ist, ist auch gut für mich.“

Steffen Dominsky

## Kfz-Innungen

# Das sagen Experten über Fuchs

Stimmen aus der Kfz-Branche über die Zusammenarbeit mit dem Schmierstoffspezialisten



**Walter Papendorf, Obermeister Kfz-Innung Mülheim-Oberhausen:** „*Fachhandeltreu ist keine Eigenschaft, die nur an Produkten festgemacht werden kann. Wir haben Fuchs Europe Schmierstoffe als einen treuen, aktiven und konstruktiven Partner für den automobilen Handel kennen- und schätzen gelernt. Das enge Verhältnis zur Branche demonstriert Fuchs auch in Form seines Engagements für Kfz-Innungen. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.*“



**Klaus Heschke, Landespressesprecher und Obermeister Kfz-Innung Göppingen:** „*Als Obermeister einer Innung und als Landespressesprecher freue ich mich, dass das Unternehmen Fuchs die Arbeit der ehrenamtlich engagierten Vorstände unterstützt. Das Ausbildungsset „Autoberufe und Karrierewege im Überblick“ ist ein exzellentes Medium, um im Rahmen unserer gemeinsamen Service- und Ausbildungsoffensive, unsere Nachwuchsarbeit vor Ort auszubauen.*“



**Hans-Peter Lange, Präsident Landesverband Berlin-Brandenburg:** „*In Sachen dauerhafte Verlässlichkeit, gelebte Partnerschaft und zielführende Zusammenarbeit, haben wir Fuchs als kompetenten und innovativen Partner des Kraftfahrzeuggewerbes kennengelernt. Es müssen nicht immer die großen Dinge sein, wie das Beispiel des „Branchentreffs“ zeigt. Es sind vielfach die kleinen Gesten des Miteinanders. Ein Mosaik besteht auch nicht aus einem großen Brocken.*“



**Joachim Czychy, Landespressesprecher Landesverband Niedersachsen-Bremen:** „*Fuchs Europe Schmierstoffe kennt den Mittelstand und weiß, wie er tickt. Das spürt man in der Zusammenarbeit jedes Mal aufs Neue. Eine engagierte und aktive Verkaufsmannschaft greift nicht nur zum Auftragsblock, sondern unterstützt wirkungsvoll die PR-Arbeit für Autohäuser und Werkstätten der Innungen. Wir haben diese Unterstützung bereits mehrfach erfahren und sind dankbar dafür.*“



**Karin Geimer, Pressesprecherin Bezirksoberrmeisterin Innung Saarbrücken:** „*Viele Menschen reden von der Globalisierung – auch wenn es um Schmierstoffe geht. Das Haus Fuchs stellt hier keine Ausnahme dar. Dennoch ist das Traditionsunternehmen tief mit seinem deutschen Heimatmarkt verwurzelt. Das gilt auch hier für das Saarland. Wir schätzen das Traditionsunternehmen als „großen Partner“ für viele Produkte, Seminare, Ausbildungen und Dienstleistungen in unserem Innungsverband.*“



**Uwe Koch, Geschäftsführer, Kfz-Innung Karlsruhe:** „*Tue Gutes und rede darüber. Bisher haben wir den Dialog zwischen Innung und Betrieben mithilfe unserer Innungszeitung nicht optimal gestalten können. Jetzt sind wir in der Lage, dank der Mithilfe von Fuchs, unsere Innungszeitung boulevardmäßig herauszubringen und damit die Aufmerksamkeit und das Interesse an ihr zu erhöhen. Auch dies zeigt, neben dem bekannten Engagement, die gute Beziehung von Fuchs zum Kfz-Gewerbe.*“



**Peter Jakob, Vorsitzender Chrysler Händlerverband:** „*Es ist bekannt, dass das Schmierstoffgeschäft beachtlich zum wirtschaftlichen Erfolg eines Kfz-Unternehmens beiträgt. Das aber setzt Sensibilität und Wertebewusstsein voraus. Ich möchte die Schmierstoffprodukte, die in unserem Unternehmen genutzt und angeboten werden, nicht auf dem Krabbeltisch von Bau- und Supermärkten sehen. Dafür ist die Preissensibilität unserer Kunden zu ausgeprägt.*“



## Partner der Kfz-Betriebe

# Das bieten, wovon andere reden

Dietmar Neubauer, Leiter Autohaus und Werkstattgeschäft, über die Bedeutung einer Marke

**Kaum ein anderer Schmierstoffanbieter demonstriert seine Nähe zur Kfz-Branche derart vielfach und professionell, wie das Mannheimer Unternehmen.**

*Redaktion: Wie wichtig ist das Servicegeschäft für Kfz-Betriebe heute und in Zukunft?*

Dietmar Neubauer: Bereits seit Jahren wächst die Bedeutung des Service als Margenbringer in den Autohäusern. Rund zwei Drittel ihres Ertrags erzielen die Unternehmen mittlerweile mit dem Servicegeschäft. Daran haben auch die zahlreichen Neuzulassungen aus dem vergangenen Jahr nichts geändert – im Gegenteil. Bei minimalen Renditen im Handel ist es für immer mehr Kfz-Betriebe überlebenswichtig, ihre Deckungsbeiträge mithilfe des Service zu erzielen. Das gilt besonders für die zahlreichen Neuwagenkäufer im Zuge der Umweltprämie: Die Autohäuser sollten diese mit einem strategischen Marketing gezielt ansprechen, um sie auch im Service als Kunden zu gewinnen.

*Was ist Teil eines solchen „strategischen“ Marketings?*

Eine starke Schmierstoff-Marke gehört ganz klar dazu. Rund ein Viertel der Ertragsrendite erwirtschaften Autohäuser allein durch das Schmierstoffgeschäft. Ein erfolgreiches Schmierstoffmarketing ist also ein wichtiger Baustein für einen langfristig ausgerichteten Service-Erfolg.

*Was spricht für Ihr Unternehmen als Schmierstoffpartner?*

Wir bieten Kfz-Betrieben exakt das, was sie für ein zeitgemäßes Schmierstoffmarketing benötigen: Moderne und richtungsweisende Produkte, eine überaus starke Marke und eine individuelle Betreuung durch engagierte Mitarbeiter. Zudem unterstützen wir das gesamte Kfz-Gewerbe mit zahlreichen Projekten.

*Was verstehen Sie unter dem Begriff „Marke“, was verbirgt sich dahinter?*

In einer Zeit, in der vieles immer vergleichbarer wird, gewinnt der Wert einer Marke immer mehr an Bedeutung. Viele Menschen sehnen sich in einer technologisch geprägten und schnelllebigen Zeit nach festen Größen und verlässlichen Werten. Genau das verkörpert Fuchs. Seit 80 Jahren heißt es bei uns „engineered and made in Germany“. Alle auf dem deutschen Markt erhältlichen Pro-



Verantwortlich für das Autohaus- und Werkstattgeschäft bei Fuchs: Dietmar Neubauer.

dukte produzieren wir ausschließlich hierzulande. Wir haben in den vergangenen Jahren, anders als Mitbewerber, Arbeitsplätze nicht aus, sondern nach Deutschland verlagert. Nach wie vor stehen unsere heimischen Kunden – vom Automobilhersteller bis zur inhabergeführten Kfz-Werkstatt – Tag für Tag im Fokus unseres Handelns. Wir pflegen einen sehr engen Kontakt zu unseren Partnern und kennen wie kein anderer deren Bedürfnisse und Wünsche. Fuchs-Produkte, die sie ausschließlich im Fachhandel erhalten, helfen den Kfz-Betrieben ihren Service und damit sich selbst als Marke beim Kunden zu etablieren und tragen so zum Unternehmenserfolg bei.

**„Ein erfolgreiches Schmierstoffmarketing ist ein wichtiger Baustein für einen langfristig ausgerichteten Service-Erfolg.“**

## ke im Service

*Stichwort Automobilhersteller: Profitiert auch eine Freie Werkstatt von Partnerschaften zwischen Fuchs und führenden deutschen Autobauern?*

Auf jeden Fall. Nicht umsonst spricht man heute vom Konstruktionselement „Motorenöl“. Die Anforderungen an Kfz-Schmierstoffe sind in den vergangenen Jahren stark gewachsen – Tendenz steigend. Die engen Entwicklungspartnerschaften mit OEMs fordern und fördern unser Know-how. So wissen wir bereits heute, was morgen Serienstand ist und können aus den Erkenntnissen im Firstfill-Geschäft entsprechende Ableitungen für den Servicemarkt treffen. Bestes Beispiel hierfür ist eine neue Grundöltechnologie, die wir in Form der neuen XTL-Öle als Erster im Markt einführen. Und auch in der Vergangenheit waren wir dem Wettbewerb oftmals in Sachen Produktentwicklung die berühmte Nasenlänge voraus. So zum Beispiel 1986/87 mit der „MC-Technologie“ und der Einführung der ersten 10W-40-Öle, der Geburtsstunde der Hydrocrackate. Gleiches gilt für die Entwicklung der ersten zinkfreien Motorenöle: Auch hier hat Fuchs umfangreiche Pionierarbeit geleistet und neue Technologien zur Marktreife gebracht. Es dürfte heute neben Fuchs kaum einen zweiten Schmierstoffanbieter geben, der so umfangreich in Forschung und Entwicklung investiert.

*Was bietet Fuchs den Kfz-Betrieben zusätzlich zu einer starken Marke und innovativen Produkten?*

Auch wenn sich ihre Dienstleistungen um Automobile und damit um Technik drehen: Stets stehen in Kfz-Betrieben Menschen und deren Wünsche und Interessen im Mittelpunkt. Bei Fuchs ist das nicht anders. Zusätzlich zu unseren modernsten Produkten verfügen wir über eine gut ausgebildete und engagierte Außendienstmannschaft, die wir, ebenfalls im Gegensatz zu Mitbewerbern, künftig weiter ausbauen werden. Zusammen mit den Fuchs-Stützpunkthändlern steht unseren deutschen Partnern eine über 100 Mann starke und schlagkräftige Außendiensttruppe zur Verfügung, die ihnen bei allen Fragen rund um Schmierstoffe zur Seite steht. Denn die Produktzyklen bei Schmierstoffen werden immer kürzer und aus einem „einfachen“ Motorenöl ist mittlerweile ein Hightech-Betriebsstoff geworden. Werkstätten brauchen heute ein Schmierstoffwissen, das weit über dem von vor wenigen Jahren liegt. Dafür qualifizieren wir die Unternehmen: regional, individuell und kompetent.

*Was bietet eine Partnerschaft mit Fuchs den Kfz-Betrieben noch?*

Wie bereits angesprochen ist ein zeitgemäßes Servicemarketing das A und O für den wirtschaftlichen Erfolg in Autohaus und Werkstatt. Deshalb vermitteln wir unseren Partnern viel mehr als reines Schmierstoff-Know-how. So unterstützen wir sie in Sachen Servicemarketing zum Beispiel mit den Fuchs „Service-Excellence-Trainings“ (S.E.T.). Die Schulungen machen Autohäuser fit im Verkauf von Serviceleistungen. Darüber hinaus bietet die Marke auch bei wichtigen Details echte Mehrwerte. So beinhaltet das bekannte Daten- und Nachschlagewerk „Silver-DAT2“ ab sofort den „Ölwegweiser“ von Fuchs. Meines Wissens nach das einzige Informationssystem dieser Art, das der Interessent auch ohne Internetanschluss nutzen kann.

### ZUR PERSON

#### Dietmar Neubauer (50)

- ▶ Leiter Autohaus- und Werkstattgeschäft der Fuchs Europe Schmierstoffe GmbH
- ▶ Davor regionaler Verkaufsleiter Autohausgeschäft Fuchs DEA Schmierstoffe GmbH & Co. KG
- ▶ Im Hause Fuchs seit August 1984
- ▶ Berufsbildung: staatlich geprüfter Betriebswirt

*Wie demonstrieren Sie Ihre Nähe zum Kfz-Gewerbe?*

Da wären vor allem unsere Partnerschaften mit dem Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) zu nennen. Seit sechs Jahren unterstützen wir als offizieller Partner des Verbands dessen Service- und vor allem Ausbildungsinitiative. Gerade Letztere liegt uns sehr am Herzen.

*Wie darf ich das verstehen?*

Auch in Sachen Ausbildung ist Fuchs zahlreichen Mitbewerbern einen Schritt voraus. Das zeigt unser eigener Ausbildungsgrad, der deutlich über dem Durchschnitt unserer Branche liegt. Dank unserer „Ausbildungsoffensive“ – pro Liter Motorenöl, den Innungsmitglieder verkaufen, führen wir ein bis vier Cent in einen Fonds ab – konnten wir in den vergangenen Jahren Auszubildende des Kfz-Gewerbes mit zahlreichen Einzelprojekten unterstützen. So zum Beispiel in diesem Jahr mit der Anschaffung von Beamern und Diagnosegeräten für Unterrichtszwecke. Bei der Innung Krefeld haben wir die Anschaffung eines VW Tiguan für die Aus- und Weiterbildung zu einem Drittel mitfinanziert. Im Zuge der Serviceoffensive des ZDK haben wir dieses Jahr ein Pilotprojekt mit der Innung Köln gestartet. Hier haben wir die Herausgabe einer eigenen Innungszeitschrift ermöglicht. Und last but not least sind wir Partner des »kfz-betrieb«-Service-Awards. Seit 2007 unterstützen wir diese Auszeichnung in Sachen erfolgreich gelebter Service des Fachmagazins »kfz-betrieb«.

*Das Gespräch führte Steffen Dominsky*

**„Fuchs-Produkte, die sie ausschließlich im Fachhandel erhalten, helfen den Kfz-Betrieben, ihren Service und damit sich selbst als Marke beim Kunden zu etablieren.“**

## Verbandskooperation

# Stets mittendrin statt nur dabei

Fuchs unterstützt erfolgreich die Arbeit des Zentralverbands Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe

Gemeinsam an einem Strang ziehen – mit dieser Einstellung gelingt vieles im Leben leichter. Dieser Überzeugung sind seit 2005 auch der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) und das Mannheimer Schmierstoffunternehmen

Fuchs. Damals hatten beide eine Vereinbarung zur Zusammenarbeit im Bereich Öffentlichkeitsarbeit unterzeichnet.

Ziel und Inhalt der Zusammenarbeit: Fuchs unterstützt finanziell und ideell die vom ZDK im Jahr 2003 ins Leben gerufene „Serviceoffensive“. Sie soll bei den Kunden verankern, dass der Kfz-Meisterbetrieb Ansprechpartner Nummer eins für Fragen rund ums Automobil sein sollte. Der ZDK, und damit eine große Zahl an Kfz-Betrieben, trägt dazu bei, die Marke Fuchs, die bis dato nahezu ausschließlich vom OEM-Geschäft profitierte, künftig stärker am lukrativen Servicemarkt teilhaben zu lassen.

Doch hierzu musste das Mannheimer Traditionsunternehmen bei einigen Kfz-Betrieben neu, bei anderen besser ins Gedächtnis gerufen werden. Zahlreiche gemeinsame Aktionen haben dazu bei-

getragen, die Markenbekanntheit von Fuchs in Werkstätten und Autohäusern in den vergangenen Jahren erfolgreich zu steigern und den Schmierstoffspezialisten als zuverlässigen Partner des Kfz-Gewerbes in den Köpfen und Herzen seiner Mitglieder aber auch der Verbraucher zu etablieren.

Über sein Engagement bei der Serviceoffensive hinaus unterstützt Fuchs vor allem die „Nachwuchsförderung“ in Form der Aus- und Qualifizierungsoffensive. Von jedem durch Innungsbetriebe verkauften Liter Motorenöl führt Fuchs einen fixen Betrag in einen Fonds ab, aus dem gemeinsam mit dem ZDK gezielte Projekte in und für Innungen finanziert werden. Denn nur gut ausgebildetes und kompetentes Personal ist in der Lage für nachhaltigen Erfolg der Betriebe zu sorgen. Und davon profitieren schließlich alle, oder?

Steffen Dominsky



Robert Rademacher, Präsident Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe Zentralverband.

## Gemeinsam besser ankommen

„Partnerschaften zwischen Industrieunternehmen und Verbänden haben eine gute und lange Tradition. Sie machen es möglich, dass Verbände wie der ZDK ihre Aufgaben für die Mitgliedsbetriebe noch besser und intensiver realisieren können.“

Mit Fuchs Europe Schmierstoffe in Mannheim verbindet uns inzwischen eine mehrjährige erfolgreiche Zusammenarbeit auf verschiedenen Ebenen. So unterstützt Fuchs nicht nur die „Serviceoffensive“ des ZDK, sondern setzt sich auch sehr für die Nachwuchsgewinnung im Kfz-Gewerbe ein. Durch die Aktionen wie „Safety-Cars für Safety-Kids“ fördern wir gemeinsam die frühkindliche Verkehrserziehung in den Kindergärten und leisten einen wichtigen Beitrag für mehr Sicherheit im Straßenverkehr.

Dies sind gute Beispiele dafür, wie die gesellschaftliche Verantwortung mittelständischer Unternehmen sinnvoll und nachhaltig mit Leben erfüllt werden kann. Dafür danke ich dem Hause Fuchs und wünsche mir noch viele Jahre erfolgreichen gemeinsamen Wirkens.



Stefan Fuchs (li.), Vorstandsvorsitzender Fuchs Petrolub AG, und Robert Rademacher (Mitte), Präsident des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes, bei der Übergabe des ersten „Dieser Betrieb bildet aus“-Schildes an Dieter Ernst (re.) und dessen Lehrlingen im Autohaus Ernst in Mannheim.



Foto: kfz-betrieb

Auch Dietmar Neubauer (2. v. re.), Fuchs Europe Schmierstoffe, gratulierte der Mercedes-Benz-Niederlassung Aachen, Gewinner der Kategorie „Markenbetriebe“ des von Fuchs unterstützten „Service Award 2010“ des Fachmagazins »kfz-betrieb«.

## Service Award Die Besten im Service

Bereits seit 15 Jahren wird er vergeben: Der „Service Award“ der Vogel Business Media. Er wendet sich an alle Kfz-Betriebe, die im automobilen Servicegeschäft (Pkw und Nfz) tätig sind. Damit prämiert die Zeitschrift »kfz-betrieb« freie wie markengebundene Unternehmen im Kfz-Gewerbe, die sich durch professionelles Servicemarketing auszeichnen.

Fuchs Europe Schmierstoffe unterstützt seit 2007 die bekannte Branchen-Auszeichnung, bei der der Fokus auf innovativen Serviceideen, klaren Prozessen und hervorragendem Kundendienst

liegt. Der Preis, der während der IAA/Automechanika in Frankfurt am Main verliehen wird, zeichnet die Besten der Besten aus und ist Anerkennung und Ansporn zugleich für alle Kfz-Betriebe.

„Der Wettbewerb öffnet das Ohr für die aktuelle Lage der Branche mit allen regionalen Facetten. Für uns als fachhandelstreuenden Anbieter ist es eine große Chance, die Abläufe in den Unternehmen direkt zu erleben. Bei allem Verständnis für die Globalisierung: Der Servicekunde ist unser Nachbar“, so Dietmar Neubauer, Leiter Autohaus und Werkstattgeschäft. sd

## Hersteller-Kooperation Edeltuner setzt auf Fuchs

Der international bekannte Mercedes-Benz-Spezialist Carlsson setzt auf Motorenöle von Fuchs. Der deutsche Kleinserienhersteller stattet die Hochleistungsmotoren seiner Fahrzeuge ab sofort mit entsprechenden Ölen des Schmierstoffspezialisten aus. „Mit Carlsson haben wir einen starken Partner im anspruchsvollen Tuning- und Racingbereich“, freut sich Dietmar Neubauer, Leiter Autohaus und Werkstattgeschäft von Fuchs Europe Schmierstoffe, über die Kooperation.

„Die Firma Carlsson gehört zu den besten Fahrzeugveredlern der Welt. Der Name Carlsson steht vor allem für ein außergewöhnliches Design und leistungsstarke Motoren, die hohe Ansprüche an die eingesetzten Motorenöle stellen“, so Neubauer weiter. Deshalb werden ab sofort alle Fahrzeuge und Motoren, die die Carlsson-Manufaktur im



Foto: Carlsson

Von Haus aus befüllt mit TITAN GT1-Motorenöl von Fuchs: Der neue Carlsson C25 mit 753 PS und 1150 Newtonmetern Drehmoment.

saarländischen Merzig verlassen, mit TITAN GT1-Motorenölen von Fuchs befüllt.

Laut Carlsson war die außerordentlich hohe Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit der TITAN GT1-Motorenöle gerade auch im Rennensatz ausschlaggebend für die Auswahl zum Erstbetriebsmotorenöl. Unter anderem dank dieser hatte das Carlsson-Rennteam in vier Jahren keinen einzigen Motorschaden zu verzeichnen. sd

**DAT DEUTSCHLAND** Von einem echten Mehrwert profitieren jetzt die Nutzer des bekannten Daten- und Werkstattinformationssystems „SilverDAT“. Ab sofort verfügt das bekannte Nachschlagewerk über den **Ölwegweiser von Fuchs**. Dieser bietet dem Anwender einen umfassenden Überblick mit Schmierstoff-Empfehlungen für alle handelsüblichen Pkw, Nutzfahrzeuge und Zweiräder. Damit ist der Fuchs-Ölwegweiser der einzige seiner Art, den Werkstätten alternativ zu webgebundenen Angeboten jederzeit auch „offline“, z. B. auf einem Werkstatt-PC, komfortabel nutzen können.



Aktuell unterstützt Fuchs Europe Schmierstoffe im Rahmen der **Service- und Ausbildungsoffensive** die Aktivitäten der Innungen und Landesverbände unter anderem mit sogenannten **Standrollos**, die einen Überblick über die beruflichen Ausbildungschancen im Deutschen Kraftfahrzeuggewerbe geben. Der Geschäftsführer des Landesverbands Niedersachsen-Bremen, Gerhard Hösel, erhielt aus den Händen von Dietmar Neubauer, Leiter Autohaus und Werkstattgeschäft, das entsprechende Equipment. Dieses soll den Innungen und damit den Mitgliedsbetrieben helfen, den richtigen Nachwuchs für Berufe im Kfz-Gewerbe anzuwerben.

Auf die steigende Zahl neu zugelassener bzw. umgerüsteter Pkw mit **Gasantrieb** hat Fuchs mit zwei speziell auf diesen Antrieb **abgestimmten Motorenölen** reagiert. Die Produkte der „Pro-Gas-Serie“ bilden als „Mid-SAPS“-Öle (SAPS: Sulfat-Asche, Phosphor, Schwefel) weniger Ablagerungen im Brennraum als herkömmliche Schmierstoffe. Zudem neigen die Öle weniger zu Eindickung, Verklumpung und Verseifung. Wichtig gerade bei gasbetriebenen Fahrzeugen, denn hier belasten höhere Temperaturen im Brennraum sowie die stärkere Stickoxidbildung das Motorenöl zusätzlich. Darüber hinaus führen Produkte wie das TITAN GT1 PRO GAS 5W-30 aufgrund niedrigerer Verdampfungsverluste zu einem bis zu 23 Prozent geringeren Ölverbrauch.





Mit seinen **Nachschlagewerken** „Technische Information – „Schmierstoffe und Kühlerfrostschutz für Pkw- und Lkw-Werkstätten“ gibt Fuchs den Werkstätten und dem Fachhandel **wertvolle Informationen** zu Schmierstoffen und Kühlerfrostschutz an die Hand. Technische Hintergründe, Inhaltsstoffe und Wirkungsmechanismen sowie der Überblick über Normen und Spezifikationen der wichtigsten Flüssigkeiten rund um das Kraftfahrzeug geben Antworten auf zahlreiche Fragen. Interessierte können die Broschüre formlos im Internet unter [www.fuchs-europe.de](http://www.fuchs-europe.de), Rubrik „Kontakt“ anfordern.

Der Fuchs Petrolub Konzern konnte seinen **Umsatz 2010** deutlich **steigern**. In den ersten neun Monaten des Jahres erwirtschaftete das Unternehmen mit 1.083,5 Millionen Euro 24,1 Prozent mehr als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Damit wurde wieder der bisher **höchste Dreivierteljahreswert** aus dem Jahr 2008 (1.083,5 Mio. Euro) erreicht. Zu dem starken Wachstum, das den Konzernumsatz auf Vorkrisenniveau zurückgebracht hat, trugen insbesondere die Regionen Asien-Pazifik, Afrika sowie Nord- und Südamerika bei. In den ersten neun Monaten des Jahres hat der Fuchs Petrolub Konzern 21,6 Millionen Euro in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte investiert. Schwerpunkt war hier vor allem der Bau eines neuen Forschungs- und Vertriebszentrums in Mannheim.



*Motorenöle, die sich in der „grünen Hölle“ am Nürburgring bewährt haben, brauchen den auch oft harten Einsatz auf der Straße nicht zu fürchten.*

## Golf Challenge Schlag auf Schlag für guten Zweck

Sie geht bereits in ihr viertes Jahr: Die Fuchs-Golf-Challenge. Gemeinsam mit dem Zentralverband des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes richtet das Mannheimer Unternehmen eine Sportveranstaltung der besonderen Art aus. Dabei profitieren von dem Turnier nicht nur teilnehmende Golfclubs und Autohaus-Partner, sondern bisher vor allem die bekannten SOS-Kinderdörfer.

So kamen allein im letzten Jahr 6.000 Euro für die gemeinnützige Einrichtung zusammen, die sich der Hilfe der Schwächsten in unserer Gesellschaft verschrieben hat. Pro Schlag, der auf der Runde gespielt wird, spendet Fuchs fünf Cent für den guten Zweck. Bei erwarteten 18 Turnieren zwischen Juni und Oktober werden so auch 2011 wieder mehrere tausend Euro zusammenkommen.

Doch nicht nur die SOS-Kinderdörfer profitieren von der Fuchs-Golf-Challenge: Den Teilnehmern winken neben attraktiven Preisen von Fuchs auch solche von Autohaus-Partnern. Denn eine große Rolle bei diesem deutschlandwei-

ten Golf-Ereignis spielt die Zusammenarbeit der regionalen Fuchs-Händler mit dem Kfz-Gewerbe vor Ort. Lokale Autohäuser haben die Möglichkeit die Veranstaltung sowohl für eigene Handels- als auch Serviceaktionen zu nutzen und sich den Teilnehmern zu präsentieren.

In diesem Jahr wird der Golfpark Steinhuder Meer versuchen, seinen Vorjahrestitel zu verteidigen. Weitere Informationen auch unter [www.fuchs-golf.de](http://www.fuchs-golf.de). sd



Foto: Fuchs

*Erfreut sich wachsender Beliebtheit: Die Fuchs-Golf-Challenge zugunsten der SOS-Kinderdörfer.*

## Motorsport Im Renntempo erprobt

Seit mittlerweile acht Jahren ist das „Fuchs GT1 Racing Team“ eine feste Größe im Rennsportengagement von Fuchs. Das Team um Rainer Kutsch setzt unter anderem einen BMW 330d mit rund 290 PS in der VLN-Langstreckenmeisterschaft und beim legendären „24h-Rennen“ auf dem Nürburgring ein. Bei der Wahl des richtigen Schmierstoffs schwört Kutsch' Truppe auf das Fuchs TITAN GT1 OW-20. Gleiches gilt für die Getriebe- und Differenzialschmierung, wo man sich zu Recht ebenfalls

auf Fuchs-Produkte verlässt. So fuhr das Fuchs GT1 Racing Team in der Vergangenheit zahlreiche erste und weitere Podestplätze im Rahmen der VLN-Langstreckenmeisterschaft ein. Zu den größten Erfolgen zählen jedoch die Platzierungen beim 24h-Rennen am Nürburgring: Drei Mal in Folge – von 2008 bis 2010 – wurde der BMW Klassensieger.

„Will man auf der härtesten Rennstrecke der Welt, der Nürburgring-Nordschleife Erfolg haben,



Foto: Fuchs

müssen alle Komponenten hundertprozentig funktionieren“, sagt Rainer Brückner, Teamchef des gleichnamigen Rennstalls. Deshalb setzt er, selbst vierfacher Gewinner bei den legendären 24h-Rennen, auf Schmierstoffe des Mannheimer Unternehmens. Überall, wo geschmiert werden muss, findet man bei seinen Fahrzeugen Fuchs-Komponenten. Egal ob dabei werksseitige Serientechnik bei einem BMW Z4 oder Mercedes 190 EVO, oder wie im Carlsson SLK 350 RS hochgetunte Motorsporttechnik zum Einsatz kommt. sd



Foto: Fuchs

Thorsten Müller, (Verkauf Industrieschmierstoffe, Fuchs), Philipp Storch (Bosch), Thomas Schneider (Verkauf OEM, Fuchs), Stefan Knapp (Vorsitzender der Geschäftsführung, Fuchs), Andreas Pöttker (Leiter Verkauf Industrieschmierstoffe, Fuchs); v.l.n.r.

## Auszeichnung Top-Ten-Lieferant

Fuchs Europe Schmierstoffe gehört ab sofort zu den bevorzugten Lieferanten im Bosch-Konzern. Erst kürzlich zeichnete Philipp Storch, Corporate Sector Purchasing and Logistics der Robert Bosch GmbH das Mannheimer Unternehmen in der Materialgruppe Schmierstoffe und Kühlschmierstoffe mit dem „Preferred Supplier Status 2010“ aus.

Fuchs gehört damit zu den zehn besten Lieferanten der Bosch-Gruppe im Bereich Chemikalien und Lacke. Die Bewertung basiert auf zahlreichen Kriterien, beispielsweise Logistik, Qualität, Service und innovativen Leistungen. Boschs „Preferred Supplier“-Programm ist Teil seines Lieferantenmanagements. Anhand festgelegter Kriterien wählt Bosch je nach Materialfeld aus, mit welchen Unternehmen es bevorzugt zusammenarbeiten möchte.

Stefan Knapp, Geschäftsführer der Fuchs Europe Schmierstoffe, bedankte sich im Namen aller Fuchs-Mitarbeiter herzlich für die Auszeichnung und erklärte: „Wir nehmen diese Urkunde mit großem Stolz entgegen und werden alle unsere Kompetenz weiterhin dafür einsetzen, den Status des Vorzugslieferanten für Bosch auch in den kommenden Jahren zu erfüllen und zu erhalten.“ *sd*



## Award Auszeichnung mit Stern

Eine weitere „hochdotierte“ Auszeichnung konnte das Unternehmen Fuchs beim zweiten „Daimler Key Supplier Meeting“ entgegennehmen. Auf der Veranstaltung honorierte der Stuttgarter Autobauer mit dem „Daimler Supplier Award“ die Leistungen seiner besten Lieferanten im Jahr 2009.

Wie bereits im Vorjahr vergab die Daimler AG Preise an 13 Zulieferpartner in verschiedenen Kategorien, ergänzt um einen Sonderpreis für Innovation. Dabei bereits zum dritten Mal Preisträger nach 2002 und 2003: das Unternehmen Fuchs.

Auch 2010 waren zur Lieferantenkonferenz von Daimler die wichtigsten Zulieferer des Konzerns eingeladen. Im Namen des vollständig vertretenen Vorstands dankte Dr. Zetsche von der Daimler AG den Lieferanten für ihre Beiträge zur gemeinsamen Bewältigung des wohl herausforderndsten Jahres, dem sich die globale Automobilindustrie in den vergangenen 50 Jahren stellen musste.

Mit dem „Daimler Supplier Award“ würdigt das Unternehmen weit überdurchschnittliche Leistungen, die auf Basis eines weltweit einheitlichen Bewertungssystems ermittelt werden. Fuchs ist, als einziger Schmierstoffhersteller, einer der 14 Gewinner des „Daimler Supplier Award 2009“. *sd*



Fuchs konnte sich als herausragender Lieferant 2009 den begehrten „Daimler Supplier Award“ sichern.

# MIT DER SilverDAT GEMEINSAM DURCH DEN ÖL-DSCHUNGEL



Mit unserem Ölwegweiser auf der SilverDAT  
finden Sie sich schnell und einfach  
im „Schmierstoff-Dschungel“ zurecht.  
Worauf Sie sich verlassen können.

