

05/2020

# Brennstoffspiegel + Mineralölrundschau

Brennstoffe · Kraftstoffe · Schmierstoffe · Additive

Sonderdruck

**Schmierstoffe:** Branche bleibt zuverlässig auch in schwierigen Zeiten





Über 20 Prozent der Siebert-Mitarbeiter sind in der Forschung und Entwicklung beschäftigt.

# Innovativer Partner für die Mineralölwirtschaft

Ein breites Produktsortiment an leistungsstarken Kühlschmierstoffen und Schmierfetten, ein umfassender Service und eine auf den individuellen Bedarf der Handelspartner angepasste Lagerhaltung und Logistik. In seinen mehr als 140 Jahren Firmengeschichte hat sich der in Mönchengladbach ansässige Schmierstoff-Mittelständler Siebert als feste Größe im Markt etabliert.

**E**in Schmierstoff-Unternehmen, das im Private-Label-Bereich unterwegs ist, muss ganz besondere Anforderungen erfüllen. „Siebert ist ein ausschließlicher Partner des Handels und betreut weltweit etwa 200 Firmen – von großen, internationalen Unternehmen bis zu kleinen regional tätigen Betrieben“, sagt Meinhard Kiehl, Direktor Marketing, Produktmanagement. Das bedeutet, wie er es beschreibt, nicht nur Produktlieferant zu sein, sondern auch Service- und Entwicklungspartner. Gerade bei letzterem sieht er noch große Potenziale und will das in den kommenden Jahren ausbauen.

Die Partnerschaft hat mehrere Facetten. Sie umfasst den Produktbereich ebenso wie die Berücksichtigung diverser rechtlicher Veränderungen, wie zum Beispiel GHS und REACH-Registrierungen, UFI (Unique Formula Identifier)-Informationen und weitere Dienstleistungen.

## Rundum-Paket

„Ein Bereich sind kundenspezifische Lösungen“, berichtet Reinhard Sommer, der bei Siebert für den Vertrieb Norddeutschland verantwortlich ist. „Manchmal will der Kunde ein Fett nur in einer bestimmten Farbe. In

anderen Fällen geht es darum, Formulierungen für ganz spezielle Anwendungen zu optimieren.“ Dann arbeiten oft drei Parteien zusammen: die Siebert-Experten, der Handelspartner und der Industriekunde – beispielsweise ein Zulieferer für die Automobilindustrie.

Solche gemeinsamen Produktentwicklungen zeigen auch die hohe Komplexität, mit der Siebert umgehen muss. „Als Privat-Label-Spezialist müssen wir eine Vielzahl an Brands und Etikettierungen sowie unterschiedlichen Gebinden in Kombination mit einer großen Zahl an verschiedenen Rezepturen managen“, beschreibt



Thomas Genz: „Entscheidend ist, zur richtigen Zeit, die richtige Menge verfügbar zu haben, um schnell ausliefern zu können.“



Meinhard Kiehl: „Siebert ist ein ausschließlicher Partner des Handels und betreut weltweit etwa 200 Firmen.“



Reinhard Sommer: „Unsere Handelspartner stellen hohe Erwartungen an uns.“

Marketingleiter Thomas Genz die Besonderheit des Unternehmens. „Dank unserer langen Tradition haben wir gelernt, damit umzugehen, unsere Abläufe entsprechend zu organisieren und flexibel zu sein. Entscheidend ist, zur richtigen Zeit, die richtige Menge verfügbar zu haben, um schnell ausliefern zu können“, sagt er. Das klappe auch in Ausnahmesituationen wie der Corona-Krise.

Zum Service von Siebert gehört aber auch die Fachberatung und Betreuung ihrer Kunden vor Ort. „Unsere Handelspartner liefern häufig ein breites Sortiment an Schmierstoffen. Dazu gehören neben den Siebert-Spezialschmierstoffen auch Schmierstoffe wie Getriebeöle, Hydrauliköle und komplementäre Produkte, etwa Werkzeuge und Produktionshilfsmittel. Unsere Partner können sich daher häufig nicht zu jedem Produkt das Spezialwissen bis ins letzte Detail erarbeiten“, schildert Kiehl. Daher bietet Siebert einerseits Schulung und Beratung an, andererseits eine Einsatzbegleitung direkt beim Endkunden. Gerade bei der Vermarktung von neuen Produkten wie GTL-basierten Kühlschmierstoffen, stehen die Siebert-Spezialisten deshalb ihren Partnern zu Seite. „Die Partnerschaft wird bei uns gelebt. Und wir bauen das ständig weiter aus, weil wir darin noch große Chancen für die Marktentwicklung sehen“, sagt der Marketing-Chef.

„Unsere Handelspartner stellen hohe Erwartungen an uns. Dazu gehört auch, im Interesse der Kunden vorausschauend zu handeln und sich frühzei-

tig auf neue Marktbedingungen einzustellen. Sie erwarten beispielsweise, dass wir sie proaktiv über neue gesetzliche Regelungen oder Freigaben informieren“, sagt Sommer.

Auf der Produktseite sieht das Unternehmen einige wichtige Trends:

- Im Kühlschmierstoffbereich werden beispielsweise die Leistungsanforderungen an die Bearbeitungsmedien immer höher. Dafür hat Siebert GTL-basierte Öle entwickelt.
- Vorteilhaft für die Platzierung am Markt sei auch, wenn die Produkte keine Gefahrenpiktogramme oder Kennzeichnungen nach der europäischen CLP-Verordnung tragen müssen. So unterliegen viele Schmierfette von Siebert keiner Kennzeichnungspflicht.
- Gefragt sind zudem Schmierstoffe für die Lebensmittelindustrie, die eine sogenannte NSF H1-Registrierung haben sowie eine Halal- bzw. Koscher-Zertifizierung.

Neben spezialisierten Produkten finden besonders Allrounder hohen Absatz, die eine breite Abdeckung für viele verschiedene Arbeitsprozesse und Materialien ermöglichen. „Für Siebert ist aber auch die Spezialisierung kein Problem, wie etwa Anwendungen in der CFK-Bearbeitung zeigen“, so Genz.

## Lithiumfreie Fette

Ein weiterer Trend ist die verstärkte Nachfrage nach lithiumfreien Fetten. Der zur Batterieherstellung benötigte Grundstoff hat in den vergangenen zwei Jahre einen mächtigen Preisan-

stieg erlebt. Insgesamt schwankt der Preis für Lithium am Weltmarkt deutlich. Bei einem Auto fällt der Lithiumpreis in der Kalkulation weniger auf als beim Schmierstoff. Daher wurde die Entwicklung von kalziumbasierten Schmierfetten vorangetrieben, die durchaus vergleichbare Eigenschaften wie Lithium-Fette aufweisen können.

Um als innovativer Partner aufzutreten, hat Siebert in den letzten Jahren über eine Million Euro in Labor-Kapazitäten, wie Personal und Prüfgeräte investiert und sein FuE-Budget deutlich erhöht. „Mehr als 20 Prozent der Siebert-Mitarbeiter sind in der Forschung und Entwicklung beschäftigt“, sagt Genz. Außerdem arbeitet das Unternehmen eng mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen zusammen und es bestehen zusätzlich langjährige Entwicklungspartnerschaften mit Marktführern in der Industrie.

## GTL-basierte Produkte

Das ermöglichte auch eine weitere Siebert-Spezialität: die GTL-basierten Kühlschmierstoffe. Durch den Einsatz von mittels Gas-to-Liquid-Technologie hergestellten synthetischen Basisölen kann Siebert nun Metallbearbeitungsflüssigkeiten mit deutlich besseren Eigenschaften anbieten. „Diese nicht-wassermischbaren Kühlschmierstoffe verfügen über einen höheren Flammpunkt, der bei 200 °C liegt. Die Anwendungsprozesse laufen stabiler, das Öl kann auch wegen seines geringeren Verdampfungsverlustes höher belastet werden und die Schaumbildung ist ebenfalls reduziert“, fasst Kiehl die Vorteile zusammen. Für die Anwender bedeutet das, es können mehr Teile pro Zeiteinheit hergestellt werden, bei weniger Schaum laufen die Schleifprozesse besser, denn Luft schmiert nicht und der Verbrauch sinkt im höheren Temperaturbereich. Bessere Spüleigenschaften verlängern zudem die Standzeiten des Öls.

Insgesamt präsentiert sich Siebert als Partner der Mineralölwirtschaft, der neben einem innovativen Produktportfolio besonderen Fokus auf ein abgerundetes Servicepaket legt, um dem Händler in allen Belangen qualifiziert zu unterstützen. ◀

HHManz



**Siebert GmbH**

Hamburgring 45  
41179 Mönchengladbach, Deutschland

Telefon +49 2161 5869-0

Fax +49 2161 5869-88

[info@siebertgmbh.com](mailto:info@siebertgmbh.com)

[www.siebertgmbh.com/en](http://www.siebertgmbh.com/en)