

# ROWE<sup>®</sup> INSIDE



+++ NEW GENERATION +++

GENERATIONENWECHSEL // NEW MANAGEMENT

WELTWEIT ERFOLGREICH // GLOBALLY SUCCESSFUL

**SPONSORING**

**SAVE THE PLANET**

ZERTIFIZIERTE NACHHALTIGKEIT  
// CERTIFIED SUSTAINABILITY



# 24h SPA



EINEN AUSFÜHRLICHEN BERICHT ZUM 24H RENNEN 2018 FINDEN SIE AUF SEITE 30.  
YOU CAN FIND AN EXTENSIVE REPORT ON THE 2018 24H RACE ON PAGE 30.

# EIN STARKES TEAM FÜR DIE ZUKUNFT

## A STRONG TEAM FOR THE FUTURE

Viele mittelständische Familienunternehmen in Deutschland stehen momentan vor der Herausforderung, einen geeigneten Nachfolger für das Fortbestehen ihres Unternehmens zu finden. Hierbei werden heutzutage unterschiedliche Nachfolgelösungen in Betracht gezogen, da nicht immer ein familieninterner Nachfolger bereitsteht.

Auch ROWE hat sich mit der Zukunftsthematik Unternehmensnachfolge beschäftigt: Mit dem Eintritt von Frau Dr. Kohlmann in das Unternehmen hat die Nachfolge im Familienunternehmen bereits vor knapp drei Jahren begonnen. Seit Mai 2018 ist sie nun gemeinsam mit ihrem Vater Geschäftsführerin des Unternehmens und leitet und lenkt die Geschicke des Betriebs.

Denn um mit einem gewachsenen und erfolgreichen Unternehmen auf dem Markt bestehen zu können, ist eine nachhaltige Planung und strategische Unternehmensführung eine der wichtigsten Aufgaben, welche nun in den Händen der beiden Geschäftsführer aufgeteilt ist.

Rückblickend erlebte ROWE 23 Jahre voller Leidenschaft, Dynamik, Vielseitigkeit und Innovation! Diese Leitlinien haben sich über zwei Jahrzehnte immer weiterentwickelt und sind zu unseren Stärken geworden, auf die wir auch in Zukunft Wert legen.

Das ausgedehnte Sponsoring bei Borussia Dortmund, dem Zweitliga-Club SV Darmstadt 98 und dem kürzlich hinzugekommenen FC St. Pauli sind Resultate unserer Markenstärkung. Hinzu kommt die Präsenz unserer weltweit aufgestellten Gesellschaften in lokalen Märkten.

Doch nicht nur die Marke ROWE wird immer bedeutender, auch für unsere Mitarbeiter tragen wir eine wachsende, soziale Verantwortung. Sei es durch verschiedene Veranstaltungen oder Incentives, unser neues Betriebscatering oder die Möglichkeit Familie und Beruf durch eine Kooperation mit einer Kindertagespflege besser zu vereinbaren. Denn nur mit einem starken Team kann man starke Leistungen erbringen.

Wir freuen uns darauf, mit Ihnen auch in Zukunft weitere Schritte zu meistern und wünschen nun viel Spaß mit der siebten Ausgabe der ROWE INSIDE.

*Many medium-sized companies in Germany currently face the challenge of finding a suitable successor for the continuation of their company. Various succession solutions can be taken into consideration these days, as a successor is not always available within the family.*

*ROWE also looked at the future topic of company successions: The succession in the family-run company began roughly three years ago when Dr. Kohlmann joined the company. She has now been Managing Director of the company together with her father and manages and steers the fate of the business since May 2018.*

*In order to be able to exist with a growing and successful company on the market, sustainably planning and strategic corporate management is one of the most important tasks, which is now split in the hands of both managing directors.*

*In retrospect, ROWE experienced 23 years full of passion, dynamism, versatility and innovation! The guidelines have always continued to develop over two decades and have become our strengths, to which we also attach importance in the future.*

*The extensive sponsoring at Borussia Dortmund, at the second league club SV Darmstadt 98 and the new addition FC St. Pauli are results of our brand reinforcement. Add to this, the presence of our globally operating companies on local markets.*

*But not only is the ROWE brand becoming more and more important, we also have a growing social responsibility for our employees. Either by different events or incentives, our new plant catering or the possibility of making it easier to combine family and work by cooperation with a children's nursery. Only with a strong team it is possible to deliver strong performances.*

*We are looking forward to also mastering further steps with you in the future and now hope you enjoy reading the seventh issue of ROWE INSIDE.*

Ihre  
ROWE Geschäftsführung



MICHAEL ZEHE & DR. ALEXANDRA KOHLMANN

Your  
ROWE management

## TITELTHEMEN

- 22 ZWEI GENERATIONEN**  
Das Interview mit der Geschäftsleitung



- 64 ROWE SETZT AUF NACHHALTIGKEIT**  
Gemeinsam mit der NASCH-Gruppe

## SCHWERPUNKTE

- 30 24H RENNEN 2018**  
Nürburgring und SPA
- 52 NEUE ZERTIFIZIERUNG**  
Was sagen die Zertifikate eigentlich aus?
- 68 SCHMIERSTOFFMARKT**  
Aktuelle Entwicklung und Trends

## STANDARDS

- 03 VORWORT**
- 04 IMPRESSUM**
- 12 INNOVATIV, NACHHALTIG, MODERN**  
ROWE bei der Automechanika
- 14 STARKER AUFTRITT EINER STARKEN MARKE**  
Der Messen-Überblick 2018
- 18 MESSEN**  
UNITI EXPO
- 20 WISSEN AUF HÖCHSTEM NIVEAU**  
Technisches Symposium
- 36 SPORT**
- 48 PRODUKTUPDATES**
- 50 VELIS VINEYARDS**

- 62 KUNDENEVENT**  
SADI zu Besuch bei ROWE

## EXTRA

- 06 DIE PROBLEMLÖSER**  
Auftragsabwicklung im Portrait
- 10 GERMAN ENGINEERING DER SPITZENKLASSE**  
1400 PS mit ROWE Schmierstoffen
- 28 STARKER AUFTRITT IN CHINA**  
Chinesische Bestell-App YASN
- 58 ZUSAMMENARBEIT MIT JP KRAEMER**  
Was wird 2018/2019 noch kommen?
- 72 SAKKOH**  
10 Jahre außergewöhnliches Konzert



---

### HERAUSGEBER UND VERANTWORTLICH FÜR DEN INHALT:

ROWE MINERALÖLWERK GMBH

Langgewann 101 · D-67547 Worms · info@rowe.com.de  
www.rowe.com.de · Telefon +49 6241 / 5906-0  
Fax +49 6241 / 5906-999

**KONZEPTION** ROWE MARKETING GMBH

**GESTALTUNG** ROWE MARKETING GMBH

**GESCHÄFTSFÜHRER** Michael Zehe, Dr. Alexandra Kohlmann

### BILDNACHWEISE

Alle Fotos stammen aus dem Bildarchiv der ROWE  
MINERALÖLWERK GMBH, außer folgende:

Umschlagsinnenseiten: © Gruppe C Motorsport Verlag GmbH

Seite 9/30-35: © Gruppe C Motorsport Verlag GmbH

Seite 40: © Jörg Schüler Seite 42: © Steve Cubbins

Seite 57: © Africa Studio - stock.adobe.com

## TITLE TOPICS

- 22 **TWO GENERATIONS**  
An interview with the management
- 64 **ROWE RELIES ON SUSTAINABILITY**  
Together with the NASCH Group

## MAIN TOPICS

- 30 **24H RACES 2018**  
Nürburgring and SPA



- 52 **NEW CERTIFICATION**  
What do the certificates actually say?
- 68 **LUBRICANT MARKET**  
Current development and trends

## STANDARDS

- 03 **FOREWORD**
- 05 **IMPRINT**
- 12 **INNOVATIVE, SUSTAINABLE, MODERN**  
ROWE at Automechanika
- 14 **STRONG APPEARANCE OF A STRONG BRAND**  
TRADE fair review 2018
- 18 **TRADE FAIRS**  
UNITI EXPO
- 20 **KNOWLEDGE AT THE HIGHEST LEVEL**  
Technical symposium
- 36 **SPORT**
- 48 **PRODUCT UPDATES**
- 50 **VELIS VINEYARDS**



- 62 **CUSTOMER EVENT**  
SADI visits ROWE

## EXTRA

- 06 **THE PROBLEM SOLVERS**  
Order processing in portrait
- 10 **FIRST-CLASS GERMAN ENGINEERING**  
1400 PS with ROWE lubricants
- 28 **STRONG APPEARANCE IN CHINA**  
YASN, the Chinese ordering app.
- 58 **COLLABORATION WITH JP KRAEMER**  
What is yet to come in 2018/2019?
- 72 **SAKKOH**  
10 years exceptional concert

---

### PUBLISHER AND RESPONSIBLE FOR CONTENT:

**ROWE MINERALÖLWERK GMBH**

Langgewann 101 · D-67547 Worms · info@rowe.com.de

www.rowe.com.de · Fon +49 6241/5906-0

Fax +49 6241/5906-999

**CONCEPT** ROWE MARKETING GMBH

**DESIGN** ROWE MARKETING GMBH

**MANAGING DIRECTOR** Michael Zehe, Dr. Alexandra Kohlmann

### PICTURE CREDITS

All photos come from the image archive of ROWE MINERALÖLWERK GMBH, except for the following:

Cover inner pages: © © Gruppe C Motorsport Verlag GmbH

Page 9/30-35: © Gruppe C Motorsport Verlag GmbH

Page 40: © Jörg Schüller Page 42: © Steve Cubbins

Page 57: © Africa Studio - stock.adobe.com

# DIE PROBLEMLÖSER

## THE PROBLEM-SOLVER

Wo liegt eine wichtige Schnittstelle zwischen Kunden, Außendienst, Produktion, Versand und Buchhaltung? Im Bereich Auftragsabwicklung. Grund genug, hier einmal hinter die Kulissen zu schauen.

*Where is there a key interface between customers, the sales force, production, despatch and the accounts department? In the order processing sector. Reason enough for us to take a look behind the scenes.*

Eine zentrale Schnittstelle beim Schmierstoffhersteller ROWE Worms ist die Abteilung „Auftragsabwicklung Inland“, wie sie offiziell und im Unterschied zur „Auftragsabwicklung Export“ heißt. Insgesamt arbeiten hier acht Kolleginnen und Kollegen. Dazu kommen noch wechselnde Auszubildende, die nach und nach alle Abteilungen des Unternehmens durchlaufen und dabei auch Erfahrungen mit der Auftragsbearbeitung sammeln.

Wie der Name schon sagt, betreut das Team die deutschen Kunden. Und davon gibt es mehrere 100 bei ROWE. Die bestellen zwar nicht alle gleichzeitig, sind aber dennoch so auf die Mitarbeiter aufgeteilt, dass auch bei Hochdruck jeder ein gut überschaubares Aufgabengebiet hat. Ist einmal Not am Mann, fehlt es nicht an guter Kommunikation und enger Abstimmung untereinander. Das zeigt, hier gibt es keine Scheuklappen. Jeder kann auch für den anderen einspringen, sodass gegenüber den Kunden keine Lücken entstehen. Derzeit steht in der Abteilung ein Generationswechsel an. Mit Elisabeth Weber, die seit vielen Jahren die operative Leitung des Unternehmens ROWE innehat und als Leiterin Auftragsabwicklung fungiert, wird in einigen Monaten eine erfahrene Kollegin in den Ruhestand gehen. Ihr Nachfolger steht bereits in den Startlöchern: Mit Stefan Wermter bekommt die Auftragsabwicklung dann einen neuen und nicht weniger kompetenten Chef. Die Teamleitung der Auftragsabwicklung liegt in den Händen von Paul Matthies, der für die Bearbeitung der Bestellungen verantwortlich ist.

Zu den täglichen Arbeiten des Teams gehören viele verschiedene Abläufe, zu denen vor allem ein großes Geschick gehört, mit Menschen zu kommunizieren und gut strukturiert alles im Blick zu



*A central interface at the lubricant manufacturer ROWE in Worms is the 'Order Processing - Inland' department, as it is officially called in order to differentiate it from 'Order Processing Export' department. Altogether, eight colleagues work here. Added to this, it is a rotation of trainees, who go through all of the company's departments and, in doing so, gain experience in order processing.*

*As the name already says, the team looks after the German customers, and there are several hundred of them at ROWE. Although they do not all order at the same time, they are divided up between the employees, so that everyone has a manageable area of responsibility even under high pressure. Even in a tricky situation, there is no absence of good communication and close co-ordination amongst the team. Small-mindedness is not something to be found here. Everyone can fill in for everyone else, so that no distance develops between us and the customers. A generation change in the department is currently pending. Elisabeth Weber, who has had the operative leadership of the ROWE company for many years and acts as the head of Order Processing, is an experienced colleague and is going to retire in a few months. Her successor is already at the starting post. The Order Processing department will then have a new and no less competent manager, Stefan Wermter. The team leadership for the retail trade customers is in the hands of Paul Matthies, who is responsible for the order processing of OEMs.*



behalten. Denn vom Auftragseingang bis zur Berechnung der Lieferung oder Leistung ist die Abteilung organisatorisch überall mit im Boot.

Über alle Kanäle – E-Mail, Telefon, Fax, Händlershop – läuft die ständige Kundenkommunikation. Erster Partner der Auftragsabwicklung sind die Außendienstler, die beim Kunden die Abschlüsse tätigen und die Preisverhandlungen führen. „Das enge, reibungslose Zusammenspiel ist eine wichtige Basis für uns, damit wir zuverlässig arbeiten können“, sagt Stefan Wermter, der dafür das Produkt- und Vertriebscontrolling auf seinem Tisch hat.

### **HÖCHSTES GUT: KUNDENZUFRIEDENHEIT**

Sein Fokus liegt ganz klar auf der Kundenzufriedenheit, denn die hat in der Auftragsabwicklung höchste Priorität. „Darauf werden wir auch künftig ganz besonderen Wert legen und weiterhin sicherstellen, dass der Informationsaustausch mit allen anderen Abteilungen reibungslos läuft“, betont er. Nur wenn immer für den Gleichstand an Informationen gesorgt wird, ist garantiert, dass alle im Unternehmen, die Kontakt zum Kunden haben, einheitlich kommunizieren. Dazu muss ständig zwischen Versand und Produktion abgestimmt werden, ob die bestellte Ware in entsprechender Menge und Zeit zu Verfügung steht. Treten Probleme oder Engpässe auf, werden diese schnell gelöst und bei Bedarf mit allen Beteiligten in einem kurzen Meeting direkt besprochen.

*Many different processes are part of the team's daily tasks, which require, above all, great skills in communicating with people and keeping track of everything in a well-structured manner. The department is organisationally on board from the incoming order, to the invoicing of the delivery or service.*

*Our continuous customer communication is carried out via all channels – email, phone, fax, and the retailer shop. The first partners of the Order Processing are the field staff, who finalise the contracts with the customers and conduct the price negotiations. “The close, smooth interplay is an important basis for us, so that we can work reliably”, says Stefan Wermter, who runs the product and sales controlling.*

### **OUR GREATEST ASSET: CUSTOMER SATISFACTION**

*Our focus is quite clearly on customer satisfaction, as this has highest priority in the order processing department. “We will attach very special importance to this in the future too, and continue to ensure that the exchange of information with all the other departments runs smoothly”, he emphasises. Only if a balance of information is always ensured, can we guarantee that all those who have contact with customers communicate consistently. This requires constant co-ordination between despatch and production as to whether the ordered goods are available in a corresponding quantity and time. If problems or bottlenecks crop up, these are*

Mit der Rechnungslegung ist der Vorgang bei der Auftragsabwicklung abgeschlossen. Anschließend müssen die Daten korrekt in die Buchhaltung übermittelt werden, damit dort die Zahlungseingänge lückenlos überwacht werden können.



„Manchmal gibt es auch kuriose Kundenwünsche. Wie den Fall, als ein Abnehmer nur einen Teil der im Rahmen einer Sonderaktion angebotenen, kostenlosen Zugabe haben wollte“, erinnert sich Paul Matthies. „Wir konnten das zwar nicht unbedingt nachvollziehen und mussten dazu im Haus erst einiges regeln. Aber erfüllt haben wir die ungewöhnliche Anforderung natürlich am Ende trotzdem.“ Das gehöre einfach dazu und werde auch von der Auftragsabwicklung erwartet – sowohl von den Kunden als auch den Kollegen im Unternehmen. „Wir sind sozusagen die Problemlöser“, beschreibt Matthies seine Arbeit. So richtig zufrieden ist er immer dann, wenn alles geklappt hat, die richtige Ware zur vorgesehenen Zeit beim Kunden ist und intern mögliche Reibungspunkte ohne große Schwierigkeiten beseitigt werden konnten. „Aber die gute Kombi aus den verschiedenen Abteilungen macht sich immer wieder bezahlt“, sagt er. Damit das noch besser funktioniert und die Abläufe noch transparenter werden, hat Matthies gemeinsam mit der IT-Abteilung das Intranet eingerichtet. Die Auftragsabwicklung lässt sich nun viel angenehmer handeln. Der jeweilige Status mit Timeline ist sichtbar, dazu die Lieferscheine und alles, was zum Auftrag gehört. Wie bei einem Paketdienst kann man jetzt im ROWE-Intranet den Status des jeweiligen Auftrags genau verfolgen. Matthies ist zuversichtlich: „Zu 90 Prozent haben wir unser Ziel der Prozessoptimierung bereits erreicht. Die letzten 10 schaffen wir auch noch.“

Es gibt also noch Potenzial. Doch die meisten der Vorschläge aus der Auftragsabwicklung sind bereits umgesetzt – damit diese wichtige Schnittstelle in einem Schmierstoffunternehmen angemessen reibungslos funktioniert.

*solved quickly and, if necessary, discussed directly with everyone involved in a short meeting.*

*The process is completed with the invoicing by the Order Processing department. Afterwards, the data must be transmitted correctly to the Accounts department, so that the incoming payments can be monitored continuously there.*

*“Sometimes, there are also curious customer wishes. Like the case, where a customer only wanted to have part of the free extras offered within the scope of a special promotion”, Paul Matthies recalls. “We couldn’t really understand why and had to agree on further rules internally first, but we did, of course, satisfy the unusual request in the end.” That is just part of the job and is expected of the Order Processing department – by the customers and also by the colleagues in the company. “We are the problem-solvers, so to speak”, Matthies describes his work. He is always truly satisfied, if everything has worked out, the right goods have reached the customer at the planned time and, internally, possible points of friction were able to be eliminated without great difficulties. “However, the good combination of the different departments pays off again and again”, he says. So that this works even better, and the processes become even more transparent, Matthies has elaborated the intranet together with the IT department. Order processing can now be dealt with much more comfortably. The respective status is visible with Timeline, as are the delivery notes and everything related to the order. You can now precisely follow the status of the respective order in the ROWE intranet, as in the case of a parcel service. Matthies is confident: “We have already achieved 90% of our process optimisation. We will manage the last 10% as well.”*

*So there is still potential remaining, but most of the proposals from order processing have already been implemented – so that this key interface works appropriately smoothly at a lubricant company.*



5TH // 24H NÜRBURGRING 2016

3RD // 24H NÜRBURGRING 2013

2ND // 24H NÜRBURGRING 2017

1ST // 24H SPA 2016

2ND // 24H NÜRBURGRING QUALIFICATION 2018

3RD // BLANCPAIN SPRINT SERIES MISANO 2016

3RD // 24H NÜRBURGRING 2014

1ST // VLN 2-2018

Alexander



# GERMAN ENGINEERING DER SPITZENKLASSE

## FIRST-CLASS GERMAN ENGINEERING

Seit 2016 ist ROWE offizieller Partner des Fahrzeugherstellers 9FF engineering GmbH. Als einer der wenigen „kleinen“ Hersteller ist 9FF beim Kraftfahrt-Bundesamt registriert und hat sich auf den Bau und Umbau schneller sowie individueller Sportwagen spezialisiert. Durch jahrelange Entwicklungsarbeit ist es gelungen, sich als weltweit bekannter, TÜV-zertifizierter Spezialist für Fahrzeugumbauten aller Art mit einer großen Produktpalette auf dem Markt zu etablieren.

Stets im Fokus steht dabei die Straßenzulassung für eigens entwickelte und umgerüstete Fahrzeuge.

*ROWE has been the official partner of the vehicle manufacturer, 9FF engineering GmbH, since 2016. As one of the few 'small' manufacturers, 9FF is registered at the Kraftfahrt-Bundesamt (German Federal Motor Vehicle and Transport Authority) and has specialised in the construction and conversion of fast and unique sports cars. It has succeeded in establishing itself on the market as a globally well-known TÜV-certified specialist for vehicle conversion of all types, with a large product range created through many years of development work.*

*The focus here is always on the MOT approval for our own developed and converted vehicles.*

**1400 PS**  
MIT ROWE SCHMIERSTOFFEN  
WITH ROWE LUBRICANTS



Kopf des 9FF Teams ist **Jan Fatthauer**. Er perfektionierte sein Ingenieurwissen im Bereich der Fahrzeugtechnik so sehr, dass er heute einer der weltweit wenigen ist, wenn nicht sogar der einzige „Motorenkünstler“, der weit über 1.000 PS aus einem Serienmotor herausholen kann.



„Damit das unmögliche möglich wird, benötigen wir individuelle Lösungen.“, erläutert Dr. Bock, der die Schmierstoffe für die Supersportwagen von 9FF entwickelt. Für diese Extremlösungen wurde in enger Zusammenarbeit ein Hochleistungsgetriebeöl geschaffen, das an eine Weiterentwicklung des ROWE HIGHTEC ATF DCG II angelehnt ist.

Zuhause sind diese Autos auf der Rennstrecke, aber nicht im Rundparcours, sondern meist auf 1000 m – beim SCC500 Rolling 50 Beschleunigungsrennen.

Um solch eine Beschleunigung geht es auch dem Team aus Dortmund. Die von 9FF gebauten oder getunten Fahrzeuge haben bereits etliche Weltrekorde gebrochen. So erreichte der 9FF GT9 Vmax mit 1.400 PS eine Höchstgeschwindigkeit von 437 km/h – Weltrekord!

Ebenso ungeschlagen: Mit einem straßenzugelassenen Fahrzeug erreichte man 2014 in 12,9 Sekunden eine Beschleunigung von 0 – 300 km/h.



**WO ANDERE LÄNGST AUFHÖREN,  
FANGEN WIR ERST AN**

**WHERE OTHERS HAVE LONG GIVEN UP,  
WE ARE JUST GETTING GOING**

Jan Fatthauer



*Head of the 9FF team is **Jan Fatthauer**. He perfected his engineering knowledge in the field of automotive engineering, so much so that today he is one of the few, if not the only 'engine artist' worldwide, who can get more than 1000 PS out of a series engine.*

*"To make the impossible possible, we need individual solutions", explains Dr. Bock, who develops the lubricants for the super sports cars of 9FF. A high-performance gear oil was created in close collaboration for these extreme performances which are inspired by further development of the ROWE HIGHTEC ATF DCG II.*

*These cars are at home on the racetrack, but not on the circular track, rather mostly at 1000 m – in the SCC500 Rolling 50 drag race.*

*For the team from Dortmund, it is also about such acceleration. The vehicles built or tuned by 9FF have already broken several world records. The 9FF GT9 Vmax with 1400 PS achieved a maximum speed of 437 km/h – a world record!*

*Equally unbeaten: an acceleration of 0 – 300 km/h was achieved in 12.9 seconds in 2014, and this with an MOT-approved vehicle.*

# INNOVATIV, NACHHALTIG, MODERN ROWE BEI DER AUTOMECHANIKA

## INNOVATIVE, SUSTAINABLE, MODERN ROWE AT AUTOMECHANIKA

Auf der wichtigsten Messe des Automotive Aftermarket, der Automechanika in Frankfurt, die nebenbei 2018 ihr 25. Jubiläum feiert, möchte der Schmierstoffhersteller aus Worms, wie auch in den vergangenen Jahren, Flagge zeigen.

Die alle zwei Jahre stattfindende Leitmesse ist weltweit der Branchentreffpunkt für Automobilzubehör und zählt mit über 130.000 Fachbesuchern in 5 Tagen zu einer der bedeutendsten Messen der Branche. Seit 2008 trifft man ROWE regelmäßig in den Hallen der Messe Frankfurt, sodass man sich und seine Standnachbarn bereits kennt. So auch das Standdesign, mit dem man bis 2016 in Halle 9.1 die weltweit angereisten Kunden begrüßte.

„Die Zeit ist gekommen unseren Kunden nicht nur das stetig wachsende Unternehmen in Zahlen und abgefüllten Gebinden zu präsentieren, sondern auch mit einem neuen, innovativen und nachhaltigen Messestand, der nebenbei multimediale Überraschungen für unsere Besucher bereithält.“, erläutert Michael Zehe stolz.

Mit über 50 % Flächenzuwachs im Vergleich zu 2016 wolle man auch zeigen, dass ROWE als mittelständisches Unternehmen mit anderen Bewerbern der Branche mithalten und überzeugen kann. 315 m<sup>2</sup> umfasst die neue Standfläche und stellt damit den größten Messeauftritt in der Unternehmensgeschichte dar.

Neben dem großen Stand in Halle 9.1 wird es eine weitere, kleinere Fläche in der neu hinzugekommenen Halle 12 geben, auf der man mit dem Schwerpunkt Classic-Schmierstoffe eine andere Zielgruppe erreichen möchte. „Besonders nach dem erfolgreichen Auftakt bei der RETRO CLASSICS Stuttgart im März 2018, fiel uns die Entscheidung nicht schwer auch zur Automechanika in diesem Sektor, besonders mit dem Schwerpunkt der neuen Halle, mit unseren Classic-Produkten aufzutreten“, schildert Immo Kosel, Vertriebsleiter bei ROWE. Zu finden ist der ROWE-Classic-Stand in Halle 12.1 / C90.

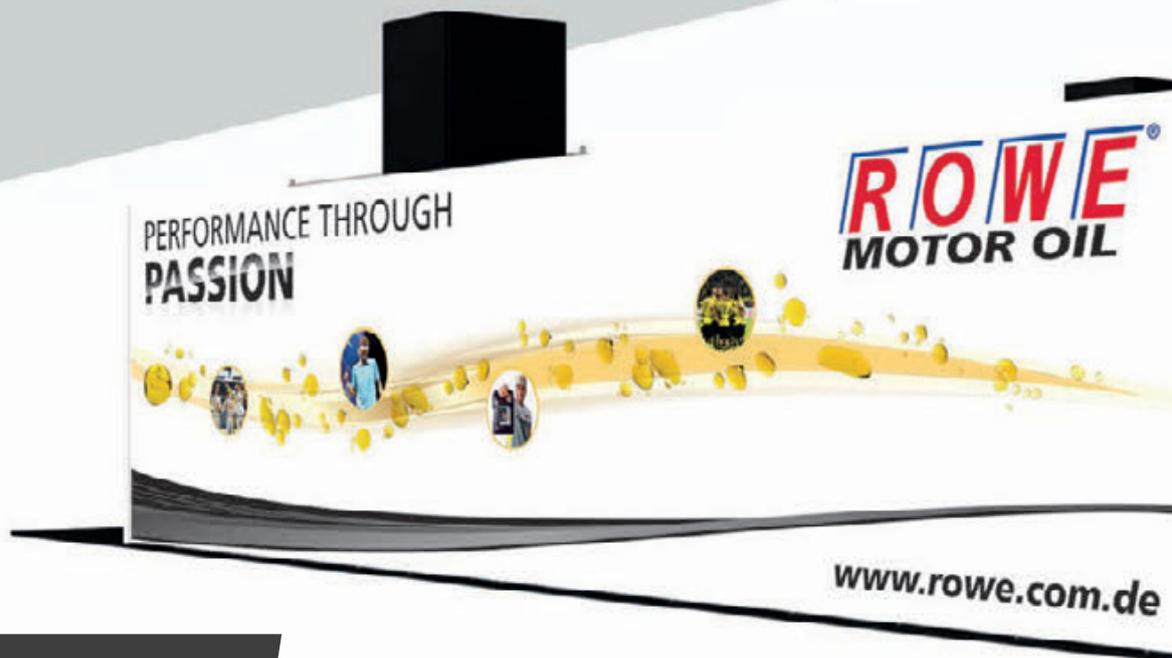
*During the most important trade fair of the Automotive Aftermarket, the Automechanika in Frankfurt, which is celebrating its 25th anniversary in 2018, the lubricant manufacturer based in Worms, wants to show its colours, as in previous years.*

*The leading trade fair, which is held every two years, is the global industry meeting point for automotive accessories and is one of the most important trade fairs in the industry boasting over 130,000 trade visitors in five days. Since 2008, ROWE has regularly been in attendance in the halls of the Messe Frankfurt, so much so, that everyone already knows each other and their respective stand neighbours. The same applied to the stand design, with which the customers who arrived from all over the world were welcomed in Hall 9.1, right up to 2016.*

*“The time has come to present not only the constantly growing company in figures and filled containers to our customers, but also with a new, innovative and sustainable trade fair stand that also holds multimedia surprises for our visitors”, explains Michael Zehe proudly.*

*With the 50% increase in floor-space, compared to 2016, we wanted to show that ROWE, as a medium-sized company, can keep up with and convince other candidates in the industry. The new stand area is now 315 m<sup>2</sup> and therefore represents the greatest trade fair appearance in the company's history.*

*As well as the large stand in Hall 9.1, there will also be an additional, smaller area in the newly-added Hall 12, where another target group is to be reached with the focus on Classic lubricants. “Especially after the successful start at the RETRO CLASSICS Stuttgart in March 2018, it was an easy decision for us to be represented with our Classic products in this sector at the Automechanika, especially with the focus on the new hall”, describes Immo Kosel, Sales Manager at ROWE. The ROWE Classic Stand can be found in Hall 12.1 / C90.*



**Automechanika**

11. – 15. September 2018

Hall 9.1 C33 // Hall 12.1 C90

# STARKER AUFTRITT EINER STARKEN MARKE

## THE STRONG APPEARANCE OF A STRONG BRAND

Zu einer Markenstärkung gehören auch starke Auftritte – nicht nur international, sondern auch national und das in verschiedensten Disziplinen. Um den potenziellen Kunden zu gewinnen, muss man ihm aber auch ein Stück weit entgegenkommen, Interessensfelder abdecken und dort präsent sein, wo Bedarf entstehen könnte.

Unter diesem Leitfaden war ROWE auch dieses Jahr auf zahlreichen Messen unterwegs. So präsentierte man sich zum Beispiel vom 24. – 27. Januar auf den **Agrartagen Rheinhessen**.

Der jährliche Branchentreffpunkt in Nieder-Olm, unweit der Landeshauptstadt Mainz, diente ROWE 2018 erstmals als Kontaktbörse, um auch den regionalen Bekanntheitsgrad für die Landwirtschaftsprodukte weiter auszubauen und nicht nur mit Endverbrauchern, sondern auch mit Händlern ins Gespräch zu kommen. Mit über 15.000 Besuchern und 420 Ausstellern in 4 Tagen liefern die Agrartage Rheinhessen starke Vernetzungsmöglichkeiten in der Branche und auch darüber hinaus. Matthias Rheinhardt, Vertriebsmitarbeiter von ROWE, ist mit dem ersten Auftritt zufrieden und sieht Zukunftspotenzial im Agrarsektor. „Die Landwirtschaft ist immer noch ein wichtiger Bestandteil unserer Gesellschaft und genießt in Deutschland eine recht hohe volkswirtschaftliche Bedeutung. Wie erfolgreich eine Ernte ist, hängt zum Beispiel auch von der Funktionsfähigkeit der Landmaschinen und -geräte ab. Da diese stark beansprucht werden, empfehlen wir unsere qualitativ hochwertigen Schmierstoffe, die nicht nur für neue Traktoren, sondern auch für ältere Maschinen und Geräte geeignet sind.“

8 Wochen später und 200 km weiter, im Herzen Baden-Württembergs, glänzten weiße Blechkanister auf dem ROWE-Stand. Die kantigen und stilechten Gebinde lassen an eine längst vergangene Zeit erinnern – an stilvolle Autos, die meist von Hand gewaschen und gepflegt werden: Oldtimer.

*Strengthening a brand also includes strong appearances – not only internationally, but also nationally, and in the greatest variety of disciplines. In order to win potential customers, it is important to approach them to a certain extent, cover their fields of interests and be present wherever a need could arise.*

*In line with this, ROWE was also out and about this year at several trade fairs. For example, it was present at the **Rheinhessen Agricultural Days** from the 24th to the 27th January.*



*The annual industry meeting place in Nieder-Olm, not far from the state capital of Mainz, served, for the first time, as a networking forum for ROWE in 2018, allowing the company to continue to expand the regional level of awareness for agricultural products and to get to talk not only to end-consumers, but also to dealers. With over 15,000 visitors and 420 exhibitors in four days, the Rheinhessen Agricultural Days provided strong networking possibilities in the industry and also beyond. Matthias Rheinhardt, sales employee at ROWE, is satisfied with the first appearance and sees future potential in the agricultural sector. "Agriculture is still an important element in our society and enjoys high economic importance in Germany. How successful a harvest is, also depends on the functionality of the agricultural machines and equipment. As these are under heavy strain, we recommend our high-quality lubricants which are also suitable for older machines and equipment, not just for new tractors."*

*Eight weeks later and 200 km further away, in the heart of Baden-Württemberg, white metal cannisters sparkled on the ROWE stand. The angular, authentic packages recall days long past – stylish cars which are mostly washed and cared for by hand: vintage cars.*



### »Willkommen zu den RETRO CLASSICS in Stuttgart!«

Auf 40 Quadratmetern Standfläche präsentierte ROWE seine hochwertige Produktpalette für die wohl wertvollsten Autos der Messebesucher. Wissenshungrig kamen diese an vier Tagen zum Stand und informierten sich nicht nur über passende Schmierstoffe, sondern tauschten sich auch gerne über ihre Oldtimer aus. Weiteren Gesprächsstoff lieferte auch das Fahrzeug, das man auf dem ROWE-Stand entdecken konnte. Denn was wäre eine RETRO Messe ohne Oldtimer? Ein knallorangener BMW 2002 tii aus dem Jahr 1976, der, wie bei ROWE auch nicht anders zu erwarten, in keiner Garage, sondern auf der Rennstrecke zuhause ist. Bereitgestellt von ECC Eifel Classics Cars, die mit ihren Oldtimern unweit des Nürburgrings zu finden sind, war der Rennwagen aus der Eifel ein optisches Highlight.

„Der Oldtimermarkt ist ein wachsendes Segment. Mit fast 400.000 zugelassenen Fahrzeugen auf dem deutschen Markt, ist auch der Schmierstoffbereich für uns sehr interessant, und die Zahlen sind seit Jahren steigend.“, erläutert Marcus Schwarz, Vertriebsmitarbeiter bei ROWE, der den Messestand mitbetreute und zieht ein positives Fazit.

Wir bleiben auf dem gleichen Messegelände, tauschen allerdings das Auto. Aus dem orangenen BMW 2002 tii wird ein wahrhafter Rennbolide – 585 PS, V8-Motor und ein M im Kühlergrill fallen dem Messebesucher sofort ins Auge. Es geht um den ROWE BMW M6 GT3. Das Siegerfahrzeug der 24 Stunden von Spa 2016.

Das mittlerweile nur noch zur Ausstellung verwendete Rennfahrzeug stand erstmals auf der Leitmesse der Tankstellen- und Carwash-Branche: **die UNITI-Expo in Stuttgart**. Die vom 15. bis 17. Mai stattgefundene Veranstaltung rund um Tankstellen, Zubehör und Fachvorträgen war ein weiterer wichtiger Auftritt für

### »Welcome to RETRO CLASSICS in Stuttgart!«

ROWE presented its high-quality product range for the possibly most highly valued cars of trade fair visitors on a stand area of 40 square metres. Such visitors came to the stand on four days, thirsty for knowledge, and were given information on suitable lubricants; they also enjoyed lively discussions about their vintage cars. A further topic of conversation was also the vehicle that could be discovered on the ROWE stand. What would a RETRO fair be without vintage cars? A bright orange BMW 2002 tii dating back to 1976 which, as is to be expected at ROWE, is at home on the racetrack and not in the garage. The BMW was made available by ECC Eifel Classics Cars, who are to be found not far from the Nürburgring with their vintage cars - the racing car from the Eifel was a visual highlight.

“The vintage car market is a growing segment. With nearly 400,000 registered vehicles on the German market, the lubricant sector is also very interesting for us, and the figures have been increasing for years”, explains Marcus Schwarz, sales employee at ROWE, who also looked after the fair stand and drew a positive conclusion.

We stay on the same exhibition grounds, but change the car. The orange BMW 2002 tii becomes a true racing car – 585 PS, V8 engine and the M on the radiator grill immediately catches the trade fair visitor’s eye. We are talking about the ROWE BMW M6 GT3. The winning car of the 2016 Spa 24-hour race.

The racing vehicle, meanwhile only used for exhibitions, was at the leading trade fair of the petrol station and car wash industry for the first time: **the UNITI Expo in Stuttgart**. The event, which was about petrol stations, accessories and specialist lectures, was held from the 15th to 17th May, and was another important appearance for the company based in Worms. In addition to an



das Wormser Unternehmen. Neben einem attraktiven Messestand, auf dem man sein Produktportfolio vor allem für den Tankstellenbereich präsentierte, stand man auch ein paar Meter weiter in der gleichen Halle im Rampenlicht.

»Rennsport, Innovation und Leidenschaft – ein Schmierstoffhersteller wechselt in die 2. Generation« lautete der Titel der 30-minütigen Veranstaltung am zweiten Messetag. Mit Michael Zehe und Dr. Alexandra Kohlmann, Geschäftsführer der ROWE MINERALÖLWERK GMBH konnten sich die Gäste im UNITI Expo Forum auf einen spannenden Vortrag mit Videos aus der Unternehmens- sowie Rennsportgeschichte freuen. Was hat ROWE in den letzten 23 Jahren erfolgreich gemacht und welche Rolle spielt dabei der Rennsport? Wie verläuft ein Generationenwechsel in einem mittelständischen Unternehmen? Was ist dafür auf Übergeber- und Übernehmerseite notwendig? Mit diesen und noch weiteren Fragen haben sich die beiden Geschäftsführer beschäftigt und gaben einen kurzen Ausblick in die Zukunft. Mehr zur Unternehmensnachfolge finden Sie in unserem Schwerpunkt **auf Seite 22**.

Über einen weiteren Vortrag konnten sich die Besucher einer besonderen Fachtagung in Baden-Baden freuen: Das **VDI Wissensforum „Zylinderlaufbahn, Kolben, Pleuel“**. Dort referierte Produktmanager und Dipl.-Kfm. Otto Botz über Anforderungen an moderne Tribosysteme in Verbrennungsmotoren und trat mit über 200 Fachbesuchern in direkte Interaktion. Selbstverständlich durfte hier auch ein Informationsstand nicht fehlen, der vor allem nach dem Vortrag ein häufig aufgesuchter Ort für Schmierstoff-interessierte Besucher war.

Als zwei sehr effektive und erfolgreiche Tage deklarierte Botz die Fachtagung und blickt zufrieden auf viele Gespräche zurück – ein Aufwand, der sich definitiv gelohnt hat.

*attractive fair stand, where its product portfolio primarily for the petrol station sector was presented, the company was also in the limelight a few metres away in the same hall.*

*»Racing sport, innovation and passion – a lubricant manufacturer changes to the second generation« was the title of the 30-minute event on the second day of the fair. With Michael Zehe and Dr. Alexandra Kohlmann, managing directors of ROWE MINERALÖLWERK GMBH, the visitors to the UNITI Expo Forum were able to look forward to a fascinating lecture with videos from both the company's and racing history. What has made ROWE successful in the last 23 years and what role does racing play in this? How does a generational transition take place in a medium-sized company? What is necessary here for transferer and transferee? Both managing directors addressed these and other questions and gave a brief outlook on the future. More about company succession can be found in our main topic **on page 22**.*

*The visitors of a special symposium in Baden-Baden were able to enjoy a further lecture: the **VDI Knowledge Forum 'Cylinder bore, pistons, connecting rods'**. Product Manager and Dipl.-Kfm. Otto Botz spoke there about demands on modern tribological systems in combustion engines and interacted directly with over 200 specialist visitors. Naturally, an information stand had to be present, which was a frequently visited spot for visitors interested in lubricants, especially after the lecture.*



*Botz declared the specialist conference to be two very effective and successful days and looked back with satisfaction on many discussions – an effort that was definitely worthwhile.*

#### Kommende Messen // Forthcoming exhibitions

##### **FAKUMA**, Friedrichshafen 16.10. – 20.10.2018

Messegelände Friedrichshafen, Foyer Ost  
Thema: Industrielle Kunststoffverarbeitung  
42qm mit virtuellen Produktpräsentationen

##### **FAKUMA**, Friedrichshafen 16th Oct. 2018 – 20th Oct. 2018

Exhibition grounds Friedrichshafen, Foyer East  
Topic: Industrial plastics processing  
42 m<sup>2</sup>, with virtual product presentations

##### **AAPEX**, Las Vegas 30.10. – 01.11.2018

Sands Expo & Convention Center  
Thema: Automobil- und Zubehörmesse  
100qm gemeinsam mit Atlantic IM & Export Corporation

##### **AAPEX**, Las Vegas 30th Oct. 2018 – 1st Nov. 2018

Sands Expo & Convention Center  
Topic: Automotive and accessories trade fair  
100 m<sup>2</sup>, together with Atlantic IM & Export Corporation

AUTOMECHANIKA DUBAI // 2018



AAPEX LAS VEGAS // 2017



UNITI EXPO STUTTGART // 2018



YANGLING AGRICULTURE // 2017



AUTOMECHANIKA JOHANNESBURG // 2017



AGRARTAGE RHEINHESSEN // 2018



INAPA JAKARTA // 2017

# ROWE AUF DER UNITI EXPO

## ROWE AT THE UNITI EXPO

Auf der diesjährigen UNITI expo – Europas Leitmesse der Tankstellen- und Carwash-Branche – präsentierte ROWE mit einem Messestand und durch den gemeinsamen Vortrag von Michael Zehe und Dr. Alexandra Kohlmann den Schmierstoffmittelstand.

ROWE hielt auf der Stuttgarter UNITI expo die Fahne als mittelständischer Schmierstoffhersteller hoch und gab an seinem Stand einen Überblick über die Qualitätsprodukte aus Worms und Bubenheim. Der eindeutige Hingucker aber war der konservierte BMW M6 GT3, mit dem das ROWE RACING-Team 2016 das 24-Stunden-Rennen von Spa gewonnen hat.

Auf dem UNITI expo-Forum nutzten Michael Zehe und seine Tochter Dr. Alexandra Kohlmann die Gelegenheit, in einem gemeinsamen Vortrag die rasante Firmenentwicklung des Familienunternehmens vorzustellen. Gleichzeitig gingen sie auf ein besonders heißes Thema im Mittelstand ein: die Unternehmensnachfolge.



*At this year's UNITI expo – Europe's leading trade fair for the petrol station and car wash industry – ROWE represented the lubricant mid-sized sector with a trade fair stand and the joint lecture by Michael Zehe and Dr. Alexandra Kohlmann.*

*ROWE flew the flag as a medium-sized lubricant manufacturer at the Stuttgart UNITI expo and gave an overview of the quality products from Worms and Bubenheim on its stand. The unambiguous eye-catcher, however, was the preserved BMW M6 GT3, with which the 2016 ROWE RACING Team won the 24-hour race in Spa.*

*At the UNITI expo forum, Michael Zehe and his daughter, Dr. Alexandra Kohlmann, used the opportunity to present the rapid company development of the family-run company in a joint lecture. At the same time, they addressed a particularly hot topic in the mid-sized sector: corporate succession.*

*What's more, Dr. Alexandra Kohlmann, who has now been part of the ROWE's management for two years as the second generation, was able to report expertly – from her own experience and her own scientific work – for she had written her thesis at the TU Munich on the topic of 'Succession in Family Companies' up to 2016.*

*Michael Zehe described it as an immense joy to have a daughter who is prepared to enter the fathers company "gladly and of her own free will" – not a very easy path, as Kohlmann described. However, her experience as a child, her scientific work, where she got to know many craft businesses and therefore 'transferers' and*



Dazu konnte Dr. Alexandra Kohlmann, die als zweite Generation nun schon seit 2 Jahren in die Firmenleitung von ROWE eingestiegen ist, kompetent berichten – aus ihrem eigenen Erleben und aus ihrer wissenschaftlichen Arbeit. Denn zum Thema „Nachfolge in Familienunternehmen“ hatte sie an der TU München bis 2016 promoviert.

Michael Zehe bezeichnete es als ein großes Glück, eine Tochter zu haben, „die gern und aus freien Stücken“ bereit ist, in das väterliche Unternehmen einzutreten. Denn das ist, wie Kohlmann beschrieb, kein ganz leichter Weg. Doch ihre Erfahrung von Kindes an, ihre wissenschaftliche Arbeit, bei der sie viele Handwerksbetriebe und damit „Übergeber“ und Übernehmer“ kennengelernt hat und natürlich die langfristige Vorbereitung ihres Vaters erleichtern ihr diesen Prozess. „Es ist für mich einfach eine Herzenssache, in die Fußstapfen meines Vaters zu treten, aber ebenso eine riesige Verantwortung“, sagte sie in Stuttgart und berichtete, wie sie sich in der Praxis Schritt für Schritt in diese Herausforderung einarbeitet.

„Zwischen mir und meinem Vater gibt es eine klare Aufgabenteilung. Unsere Büros liegen nebeneinander, damit wir uns auf kurzem Weg abstimmen können und ich habe die Gelegenheit, täglich dazulernen. Unser Unternehmen ist mit heute 16 Tochtergesellschaften inzwischen so gewachsen, dass es für meinen Vater auch nicht mehr möglich wäre, das alles allein zu managen. Ich finde es immer wieder unheimlich reizvoll, hier Stück für Stück einzusteigen. Außerdem erinnert mich der Geruch von Öl an meine Kindheit. Ich bin quasi mit Schmierstoffen groß geworden“, erzählte Alexandra Kohlmann mit einem gewinnenden Lächeln.

*‘trasferrees’ and, naturally, her father’s long-term preparation made this process easier for her. “It is simply a matter of the heart for me to follow in my father’s footsteps, but equally an enormous responsibility”, she said in Stuttgart and reported on how she learns the ropes in practice, step by step, finding her way in this challenge. “There is a clear division of tasks between myself and my father. Our offices are next to each other, so that we can quickly come to an agreement and I have the opportunity to learn new things every day. Our company has meanwhile grown so big, currently with 16 subsidiaries, that it would also no longer be possible for my father to manage everything on his own. I always find it incredibly captivating to join in here step-by-step. Besides, the smell of oil reminds me of my childhood. I practically grew up with lubricants”, Alexandra Kohlmann explained with a winning smile.*

---

**VON DER ELTERLICHEN WERKSTATT  
ZU EINEM SCHMIERSTOFFHERSTELLER MIT  
BEDEUTENDEM MARKANTEIL IN DEUTSCHLAND,  
IN ETWAS ÜBER 20 JAHREN.**

**FROM A PARENT’S WORKSHOP  
TO A LUBRICANT MANUFACTURER, WITH  
A SIGNIFICANT MARKET SHARE IN GERMANY,  
IN JUST OVER 20 YEARS.**

---

# WISSEN AUF HÖCHSTEM NIVEAU KNOWLEDGE AT THE HIGHEST LEVEL

Schulung ist bei ROWE ein unverzichtbarer Bestandteil der Zusammenarbeit mit den vielen Partnern und Mitarbeitern, die in ausländischen Märkten die Marke ROWE vertreten. Industrieschmierstoffe gewinnen dabei immer mehr an Bedeutung. Deshalb fand im Mai speziell zu dieser Produktgruppe ein technisches Symposium am Standort Worms statt.

ROWE hat Partner und Schwestergesellschaften in zahlreichen Ländern rund um den Globus, so beispielsweise in Polen, Russland und Rumänien oder Bulgarien. Aus diesen Ländern kamen die Teilnehmer am 14. und 15. Mai zum „TECHNICAL SYMPOSIUM INDUSTRIAL AND METALWORKING LUBRICANTS“ in Worms. Wie aus dem Titel schon deutlich wird, standen an diesen beiden Tagen technische Informationen zu Industrie- und Metallbearbeitungsschmierstoffen im Fokus.

Fünf Referenten gaben einen breit gefächerten Einblick in das Thema. Jürgen Stilgenbauer, Geschäftsführer der SZ Water Treatment System GmbH, stellte die in seinem Haus gemeinsam mit ROWE entwickelten Korrosionsschutz-Additive für Heizungs- und Erdwärme-Anlagen in industriellen und privaten Anwendungsfeldern vor. Otto Botz, Produktmanager Automotive und Bio-Schmierstoffe bei ROWE, sprach über klimafreundliche Hochleistungsschmierstoffe. Janine Mater, Chemieingenieurin mit dem Spezialgebiet Fette bei ROWE, gab einen Einblick in die Grundlagen und das ROWE Produktportfolio im Bereich Schmierfette.

Ein besonderer Gast auf dem Symposium war Jürgen Rigo. Er ist seit 2007 Projektleiter für industrielle Forschungsprojekte am Steinbeis Transferzentrum an der Fachhochschule Mannheim, im Kompetenzzentrum Tribologie. Er beschrieb tribologische Testverfahren für Industrieschmierstoffe und legte dar, welche Grundlagen bei solchen Tests zur Anwendung kommen. Den Hauptpart übernahm allerdings der Produktmanager für Industrie- und Metallbearbeitungsschmierstoffe bei ROWE, Christos Stamboulakis, der auch in den Bereichen Produktentwicklung und Vertrieb tätig ist und durch seine zahlreichen Kundenkontakte und Anwendungsprojekte gleichermaßen über ein breites theoretisches wie praktisches Fachwissen verfügt. Die ersten beiden Teile seiner Präsentation zu Grundlagen und

*Training is an essential part of the collaboration at ROWE with the many partners and employees who represent the ROWE brand on foreign markets. Industrial lubricants are gaining more and more importance here. This is why, in May, a technical symposium was held, especially for this product group.*

*ROWE has partners and sister companies in numerous countries all over the world, for example, in Poland, Russia and Romania or Bulgaria. The participants came from these countries to 14th and 15th May to the 'INDUSTRIAL AND METALWORKING LUBRICANTS TECHNICAL SYMPOSIUM' in Worms on the 14th and 15th May. As the title clearly suggests, the focus during both days was on technical information about industrial and metalworking lubricants.*

*Five speakers gave a broadly-based insight into the subject. Jürgen Stilgenbauer, Managing Director of SZ Water Treatment System GmbH, presented the corrosion protection additives for heating and geothermal systems in industrial and private application sectors which have been developed at his company, together with ROWE. Otto Botz, Product Manager Automotive and Bio-Lubricants at ROWE, spoke about climate-friendly high-performance lubricants.*

*Janine Mater, chemical engineer specialising in greases at ROWE, gave an insight into the basics and the ROWE product portfolio in the lubricating greases sector.*

*A special guest at the symposium was Jürgen Rigo. He has been Project Manager for industrial research projects since 2007 at the Steinbeis Transfer Centre at Mannheim University of Applied Sciences, in the Tribology Competence Centre. He described tribological test procedures for industrial lubricants and explained which principles are used in such tests. The main part was, however, taken over by the Product Manager for Industrial and Metalworking Lubricants at ROWE, Christos Stamboulakis, who also works in the Product Development and Sales divisions, and has an equally broad theoretical and practical specialist knowledge thanks to his numerous customer contacts and application projects.*

Anwendungsmöglichkeiten umfassten eine Vielzahl an Erzeugnissen: Von den Hydraulik- und Industriegetriebeölen über Bettbahn-, Kompressoren- und Umlaufölen bis zu Formenölen, wie sie etwa in der Betonindustrie gebraucht werden sowie Textilöle, die in Rund- und Flachstrickmaschinen zum Schutz der Nadeln verwendet werden.

Zum Abschluss des Symposiums befasste sich Stamboulakis speziell mit Metallbearbeitungsölen als Sondergruppe der Industrieschmierstoffe. Dazu zählen beispielsweise mineralöhlhaltige und mineralölfreie wassermischbare Kühlschmierstoffe, nichtwassermischbare Kühlschmierstoffe – etwa Schneidöle – oder Umformöle für die unterschiedlichsten industriellen Anwendungen.

Besonders ging er auf die projektbezogene Arbeit ein. Dabei werden gemeinsam mit den Kunden und speziell nach ihren Wünschen auf den konkreten Bedarf zugeschnittene Produktlösungen erarbeitet. Diese enge Kooperation mit den Anwendern in der Industrie liegt Stamboulakis besonders am Herzen, weil sich auf diese Weise langfristige, stabile Partnerschaften entwickeln und ROWE seine innovative Stärke sehr gut zeigen kann. So wird der Wormser Schmierstoffspezialist für seine Kunden zum echten Problemlöser. Durch maßgeschneiderte Produkte, aber auch durch die schnelle, professionelle Hilfe bei akuten Störungen, lassen sich Kosten und Ausfallzeiten in den Industrieunternehmen verringern.

Ziel der zweitägigen Schulungsveranstaltung war neben der Wissensvermittlung auch der rege Gedankenaustausch zwischen den Kollegen und Partnern, die mit der Gewissheit nach Haus führen, dass sie bestens gerüstet sind, um ihre Kunden vor Ort von den Vorzügen und Leistungseigenschaften der ROWE-HIGHTEC-Produktfamilie überzeugen zu können.

Denn wie immer gilt auch hier die bekannte Regel: Was man selbst genau kennt und wovon man überzeugt ist, das kann man am besten an andere vermitteln.

*The first two parts of his presentation on the principles and application possibilities included a variety of products from hydraulic and industrial gear oils to track, compressor and circulating oils to release oils, such as those used in the concrete industry, and textile oils which are used in round and flat knitting machines to protect the needles.*

*At the end of the symposium, Stamboulakis focused on metal-working oils in particular as a special group of industrial lubricants. These include, for example, mineral oil-containing and mineral oil-free, water-miscible cooling lubricants, water-immiscible cooling lubricants - such as cutting oils - or forming oils for a wide variety of industrial applications.*

*He especially went into detail on project-related work. Product solutions tailored to the specific needs are elaborated together with the customers and especially in line with their wishes. This close collaboration with the users in the industry is a special concern of Stamboulakis, because long-term stable partnerships develop in this way and ROWE can show its innovative strength very well. The lubricant specialist based in Worms thus becomes a real problem-solver. Costs and downtimes in the industrial companies can be reduced by means of tailor-made solutions, but also by rapid and professional aid in case of acute disruptions.*

*The objective of the two-day training event was also the lively exchange of ideas between colleagues and partners, as well as the transfer of knowledge. Everyone returned home with the certainty that they are well prepared to be able to convince their customers on site of the advantages and performance characteristics of the ROWE HIGHTEC product family.*

*As always, the well-known rule also applies here: You can best communicate to others, that which you know precisely and of which you yourself are convinced.*



# GENERATIONENWECHSEL EINES FAMILIENUNTERNEHMENS

## GENERATION CHANGE IN A FAMILY-RUN COMPANY

### INTERVIEW

Die Zukunft eines Unternehmens möchte stets gesichert sein, damit sich Mitarbeiter sowie Kunden entspannt zurücklehnen und sich auf ihre Arbeit konzentrieren können. Bei ROWE hat man sich rechtzeitig Gedanken um eine Nachfolge gemacht und diese durch den Eintritt von Frau Dr. Kohlmann, Tochter von Geschäftsführer Michael Zehe, gesichert. Wie gestaltet sich nun die Zukunft des Unternehmens und was bleibt vom Privatleben noch übrig? Diese und weitere Fragen haben wir in einem exklusiven Interview geklärt.

**Vor Ihrer Tätigkeit bei ROWE promovierten Sie im Bereich der Unternehmensnachfolge. Was genau war das Thema Ihrer Dissertation?**

**Kohlmann »** Inhaltlich ging es um die Legitimation des Nachfolgers in Übergabeprozessen bei kleinen und mittelständischen Betrieben, also etwas konkreter: Unter welchen Voraussetzungen schafft es der Nachfolger, zu Akzeptanz im Unternehmen zu gelangen? Vor allem vor langjährigen Mitarbeitern kann es ja manchmal schwierig für die mitunter jungen Nachfolger sein, sich zu profilieren und im Betrieb zu etablieren. Außerdem ging ein weiteres Paper um die Innovationsfähigkeit von Familienbetrieben während dieser Übergabeprozesse – ganz banal gesagt darum, ob diese eher darunter leidet oder aufgrund des frischen Windes, der mit einem Nachfolger meist ins Unternehmen kommt, eher davon profitiert.

**Sehen Sie sich durch die Doktorarbeit auch in der Praxis auf eine Nachfolge vorbereitet oder ist diese ein darüber hinaus andauernder Prozess?**

**Kohlmann »** Auf jeden Fall gut vorbereitet, denn was die Dos and Don'ts angeht, konnte ich viel aus meinen Interviews mit

*The future of a company always wants to be secured, so that both employees and customers can lean back and relax and concentrate on their work. In the case of ROWE, thoughts were made about a succession in good time and this was secured by the entry of Dr. Kohlmann, daughter of managing director Michael Zehe. How is the company's future now organised and what is left over of private life? We have clarified these and further questions in an exclusive interview.*

**You graduated in the field of company successions before working at ROWE. What exactly was the topic of your dissertation?**

**Kohlmann »** As regards contents it was about the successor's legitimation during the handover processes in small and medium-sized plants, that is more concretely: under which conditions does the successor manage to achieve acceptance in the company? Especially in front of long-standing employees, it can sometime be difficult for the sometime young successors to put their ideas across and to establish themselves in the plant. Moreover, there was another paper about the innovation capacity of family-run companies during these handover processes – quite simply, about whether these are more likely to suffer as a result or profit from the fresh breeze that comes into a company with a successor.

**Do you also consider yourself prepared for a succession by the doctoral thesis in practice or is this an ongoing process over and beyond this?**

**Kohlmann »** At any rate well prepared, for as far as the Dos and Don'ts are concerned, I was able to gain a lot from my interviews with transferors and transferees and got to know the different



Übergebern und Übernehmern schöpfen und habe die unterschiedlichen Perspektiven dieser Rollen besser kennen gelernt. Trotzdem ist es eine ganz eigene Erfahrung, die ich nun mache.

Jeder Mensch ist unterschiedlich und so ist es auch jeder Übergeber und jeder Nachfolger. Das kann man nicht in einer wissenschaftlichen Arbeit pauschalisieren.

**Seit über 23 Jahren gibt es ROWE auf dem Schmierstoffmarkt. Der Weg bis dahin war nicht immer einfach, auch mit einigen Rückschlägen mussten Sie kämpfen. Gab es Situationen, in denen Sie überlegt haben aufzugeben?**

**Zehe »** Wer die ersten Jahre bei ROWE miterlebt hat – und einige Zeitzeugen gibt es noch – der weiß, wie schwierig gerade die ersten 10 Jahre waren. Schon damals war es für junge Unternehmen schwierig, das starke Wachstum zu finanzieren. Das hat mich viele schlaflose Nächte gekostet. Aber aufgeben war nie eine Option. Wer eine Pleite in Deutschland hinlegt, der ist sein Leben lang gebrandmarkt. Da bleibt einem nur noch die Auswanderung. Und letztlich haben wir immer irgendwie die Kurve gekriegt.

**Mit dem Bau des Werks in Worms haben Sie sich bewusst entschieden das Unternehmen weiter zu vergrößern – war dabei schon klar, dass Ihre Tochter mit einsteigen und die Geschäftsleitung eines Tages übernehmen wird?**

**Zehe »** Nein, als ich mich entschieden habe das Werk zu bauen, stand dies noch nicht fest. Mit dem Werk Worms ist ROWE in die

*perspectives of these roles better. Nevertheless, it is a very personal experience that I am now going through.*

*Everyone is different and that goes for each transferor and each transferee. That cannot be generalised in a scientific paper.*

***ROWE has been on the lubricant market for more than 23 years. The path there was not always easy; you sometimes had to contend with some setbacks. Were there situations, where you considered giving up?***

**Zehe »** *Anyone experiencing the first years at ROWE – and some contemporary witnesses still exist – knows, how difficult in particular the first 10 years were. It was difficult even in those days for young companies to finance strong growth. That caused me many sleepless nights. But giving up was never an option. Anyone going bankrupt in Germany is stigmatised for life. The only alternative left is emigration. And finally, we always managed to somehow get our act together.*

***With the construction of the plant in Worms you decided consciously to expand the company further – was it already clear that your daughter would come on board and one day take over the management?***

**Zehe »** *No, when I decided to build the plant, this was not yet clear. ROWE moved up into the top league of lubricant manufacturers with the Worms plant. That helps us to win new customers enormously. The design of the production is unrivalled. ROWE is well equipped for the future with the new plant.*

Top-Liga der Schmierstoffhersteller aufgestiegen. Das hilft uns bei der Gewinnung von neuen Kunden enorm. Das Design der Produktion sucht seinesgleichen. Mit dem neuen Werk ist ROWE für die Zukunft bestens gerüstet.

Alexandra hatte nie den Druck eines Tages meine Nachfolge antreten zu müssen. Dass Sie sich dazu entschieden hat, war ihre eigene Entscheidung. Und so muss das auch sein. Unternehmer, die ihre Kinder zur Nachfolge drängen, tun sich selbst keinen Gefallen. Ein Unternehmen unserer Größe zu führen ist eine große Aufgabe, in jeder Hinsicht. Das muss man nicht nur wollen, sondern man muss auch das Handwerkszeug, sprich die Ausbildung, dazu haben.

**Wann haben Sie für sich selbst die Entscheidung getroffen in das Familienunternehmen einzusteigen und die Zukunft mitzugestalten? Sehen Sie in dieser Hinsicht aufkommende Probleme bei dem schrumpfenden Schmierstoffmarkt in Zeiten der E-Mobilität?**

**Kohlmann »** Mein Vater und ich haben bereits während meines Studiums begonnen, in weiser Voraussicht die Nachfolge zu planen. Dennoch fiel die finale Entscheidung während meiner Dissertation. Ich spürte, dass ich bei ROWE meinen richtigen Platz finden würde. Außerdem merkte ich, dass ich mich gewinnbringend für das Unternehmen einbringen können würde.

Wenn Unternehmen wachsam und flexibel sind, sich auf Trends an den Märkten frühzeitig einzustellen, können ihnen auch solche Megatrends wie E-Mobilität nichts anhaben. Wir werden außerdem sehen, ob aus diesem Trend noch wirklich Realität wird. Auch in E-Fahrzeugen werden zudem Schmierstoffe und andere Flüssigkeiten benötigt. Des Weiteren ist ROWE auch stark im Export, weshalb schrumpfende Zahlen im Inland auch in Zukunft durch Wachstum in Auslandsmärkten, beispielsweise durch unsere Tochtergesellschaften, durchaus kompensiert werden können.

**Seit vergangenem Mai sind Sie mit Ihrem Vater Geschäftsführer des Unternehmens. Gibt es einen konkreten Zeitplan für die Übernahme / Übergabe, den Sie uns verraten können?**

**Kohlmann »** Ja, den haben wir. Ich denke, das ist auch für beide Seiten wichtig, da es Verbindlichkeit schafft. Der Nachfolger kann sich sicher sein, stetig mehr Verantwortung übertragen zu bekommen und sieht, was er sich noch alles für Kompetenzen



*Alexandra was never under pressure to have to be my successor one day. It was her own decision that she decided to do so. And that is the way it should be. Businessmen, who push their children into succeeding them, are not doing themselves a favour. Managing a company of our size is a great undertaking, in every respect. You don't just need to want to do it, you also have to have the tools, i.e. the training, to do so.*

**When did you take the decision in your own mind to join the family company and shape the future? Do you see potential problems regarding this in view of the shrinking lubricant market in times of e-mobility?**

**Kohlmann »** My father and I started to plan the succession in wise foresight already while I was studying. But the final decision was made during my dissertation. I felt that I would find my proper place at ROWE. Moreover, I noticed that my father could make good use of my support.

*If companies are vigilant and flexible, and adapt to trends on the markets at an early stage, even mega trends like e-mobility cannot affect them adversely. We will also see whether this trend actually*

aneignen muss. Der Übergeber hingegen ist verpflichtet, sich schrittweise zurückzuziehen, um der nachfolgenden Generation auch den notwendigen Schaffensraum zu geben.

**Eine Familiennachfolge fordert immer einen Übergeber und einen Übernehmer. Wird es für Sie schwer nach dieser langen Zeit loszulassen und Ihrer Tochter die Zukunft des Unternehmens anzuvertrauen?**

**Zehe »** Nein, ich werde nicht zu denen zählen, die mit 75 noch ins Büro wackeln und nicht loslassen können. Wir haben einen festen Plan, der vorsieht, dass ich in den nächsten Jahren Schritt für Schritt einzelne Bereiche abgebe. Neben meiner Tochter haben wir auch eine Reihe hoffnungsvoller Nachwuchskräfte, die Schritt für Schritt in Führungsaufgaben hineinwachsen, um dann die Verantwortung zu übernehmen. Das Wohl des Unternehmens steht dabei immer über allem.

**Wo wird ROWE aus Ihrer Sicht in 20 Jahren stehen? Haben Sie Wünsche oder Befürchtungen?**

**Beide »** Wir sind gut gerüstet für die großen Herausforderungen, die auf uns zukommen. E-Mobilität, stagnierende Absatzzahlen weltweit bei Schmierstoffen, die immer verrückter werdenden Vorschriften seitens EU und Behörden, bisher konnte uns nichts davon etwas anhaben. ROWE wächst auch 2018 weiter. Die Marke ROWE steht sozusagen in den Startlöchern, um in den nächsten Jahren auf wichtigen Auslandsmärkten wie Russland, China und den USA, um nur einige zu nennen, einen nennenswerten Marktanteil zu erobern. Wir haben noch genügend Potential, um uns nachhaltig zu verbessern und unsere Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. **Ich bin sicher, dass uns das auch gelingen wird.**



*becomes reality. In addition, lubricants and other liquids are needed even in e-vehicles. Furthermore, ROWE is also strong on exports, which is why shrinking figures on the domestic market can definitely be compensated by growth on foreign markets, for example by our subsidiaries.*

**You have been Managing Director of the company with your father since last May. Is there a concrete schedule for the takeover / handover that you can reveal to us?**

**Kohlmann »** Yes, we do. I think it is also important for both sides, as it creates commitment. The successor can be sure that he/she will be given more and more responsibility and sees what competences still need to be acquired. The transferor, on the other hand, is obliged to withdraw step by step in order to give the succeeding generation the necessary space for creativity too.

**A family succession always requires a transferor and a transferee. Is it difficult for you to let go after this long time and to entrust the company's future to your daughter?**

**Zehe »** No, I won't be one of those who still totter into the office at 75 and are not able to let go. We have a fixed plan that foresees that I hand over individual areas step by step over the next few years. As well as my daughter, we also have a series of hopeful managers, who will grow into managerial functions step by step and then take on responsibility. The interests of the company always have top priority here.

**In your opinion, where do you see ROWE in 20 years from now? Do you have wishes or fears?**

**Both »** We are well equipped for the major challenges that we face. E-mobility, stagnating sales figures worldwide for lubricants, the increasingly crazy regulations on the part of EU and authorities – up to now none of these was able to affect us adversely. ROWE continues to grow in 2018. The ROWE brand is waiting in the starting blocks so to speak in order to conquer a substantial share of the market in the next few years on important foreign markets such as Russia, China and the USA, to name just a few. We still have enough potential, to achieve a sustained improvement and to increase our competitiveness. I am optimistic that we will succeed in doing so.



**Wie Sie uns verraten haben, sind Sie bald zweifache Mutter – hierzu unseren herzlichen Glückwunsch. Wie lässt sich als Geschäftsführerin bei einem so großen mittelständischen Unternehmen Familie und Beruf miteinander vereinbaren? Gibt es bei Ihnen den Begriff Urlaub oder Feierabend?**

**Kohlmann »** Die heutigen EDV-Systeme erlauben ja zum Glück flexible Arbeitszeiten, da mache ich auch oft einfach abends von zu Hause weiter. So versuche ich schon, meiner Familie die Zeit zu geben, die ihr gebührt. Aber natürlich gibt es Situationen, in denen die Familie kürzertreten muss und das Unternehmen Vorrang hat.

**Haben Sie bereits konkrete Pläne bzw. Vorstellungen, wie sich ROWE unter Ihrer Führung weiterentwickeln könnte und gibt es Veränderungen, die Sie anstreben?**

**Kohlmann »** Ja klar, wir haben viel vor. Die externen Gegebenheiten im Markt zwingen uns quasi dazu. Alles wird schneller, die Entwicklung der Digitalisierung schreitet voran. Dies wird unseren kompletten Markt und den Handel umkrempeln. Als ROWE müssen wir schauen, hier den Anschluss nicht zu verlieren und auch bereit sein, neue Wege zu gehen. Wir müssen unsere Markenbekanntheit weiter steigern, uns ein attraktiveres, moderneres und frischeres Aussehen geben. Wir werden uns entsprechend der neuen Automobilnorm zertifizieren lassen, um auch hier wettbewerbsfähig zu bleiben. Da ROWE sehr schnell und dynamisch wächst, dürfen wir unsere Prozesse nicht aus den Augen verlieren. Und zu guter Letzt gibt es einige Bauprojekte, die anstehen. Geplante Erweiterungen hier im Werk Worms, wie beispielsweise ein neues Verwaltungsgebäude und erweiterte Kapazitäten für die Produktion stehen auf der Agenda.

**As you have revealed to us, you are soon going to be a mother of two children - our warmest congratulations on this. How is it possible to combine family and profession when you are the managing director of such a large medium-sized company? Does the notion of holiday or after work exist for you?**

**Kohlmann »** Today's EDP systems make flexible working hours possible, luckily, so I often simply carry on working from home in the evening as well. In this way, I try to give my family the time that they are due. But if a situation at ROWE becomes precarious, that obviously has priority. That is the same now as it was before.

**Have you already concrete plans or ideas, how ROWE could continue to develop under your management and are there changes that you are striving for?**

**Kohlmann »** Yes, of course, we have a lot of plans. The external circumstances on the market literally compel us to do so. Everything is becoming faster, the development of digitalisation is advancing. This will turn our entire market and the retail trade inside out. As ROWE, we have to watch out here that we keep pace and also be willing to tread new paths. We must continue to increase our brand awareness and give ourselves a more attractive, modern and fresh appearance. We are therefore going to certify ourselves according to the new automotive standard, in order to also remain competitive here. As ROWE is growing very rapidly and dynamically, we must not lose track of our processes. And last but not least, there are some ongoing construction projects. Planned expansions here in the Worms plant, such as for example a new administration building and extended capacities for the production are on the agenda.

**Bis zur vollständigen Übergabe sind Sie beide gleichberechtigte Geschäftsführer. Sehen Sie sich allgemein eher als Teamplayer oder Einzelkämpfer und wie wirkt sich das auf die Arbeit in Ihrem Unternehmen aus?**

**Beide »** Wir sind natürlich Teamplayer, anders würde es auch nicht gehen. Alle wichtigen Entscheidungen treffen wir auch heute schon gemeinsam. Übrigens nicht nur wir beide, sondern der erweiterte Führungskreis im Unternehmen.

**Haben Sie bereits Pläne für Ihren Ruhestand? Wenn ja, welche und haben diese etwas mit ROWE oder einem Ihrer Unternehmen zu tun?**

**Zehe »** Seit ich 2010 begonnen habe, das neue Werk zu planen, musste alles zurückstehen. Mit Ausnahme von 2 – 3 Kurzurlauben war ich permanent im Einsatz. Aber es ist schwer vorstellbar bei mir von Ruhestand zu reden. Ich habe immer noch Spaß daran, Neues zu beginnen. Gemeinsam mit meiner Frau haben wir in 9 Jahren harter Arbeit ein 37 ha Weingut aufgebaut, im Herzen der thrakischen Tiefebene, wo die Wiege des Weinbaus liegt, inklusive eines Weinkellers in Flörsheim-Dalsheim, in dem die Trauben verarbeitet werden. Herzensangelegenheiten sind auch unsere ITEC, für die wir ebenfalls in Flörsheim-Dalsheim eine neue Halle bauen werden, die Palbo, die gerade die nächste Maschine bestellt hat und last but not least die SZ, die neue Technologien für die Trinkwassergewinnung und Abwasserreinigung entwickelt hat.

Bei ROWE gibt es ebenfalls eine ganze Reihe an Projekten, die unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter stärken werden. Ein Außentanklager, eine OAT-Anlage zur Herstellung von Superkonzentraten in Worms, eine Erweiterung der Produktion von Kühlerschutz-Produkten in Bubenheim, etc. Diese Maßnahmen werde ich noch begleiten, mich aber in den nächsten Jahren sukzessive aus dem operativen Geschäft zurückziehen.

Und im Alter werde ich mich dann bevorzugt um unser Weingut kümmern. Weg vom Schreibtisch und raus in die Natur. Und vielleicht mal wieder auf einen hohen Berg steigen.

**Auf was freuen Sie sich am meisten, wenn Sie an die nächsten Jahre bei ROWE denken?**

**Kohlmann »** Daran, die Zukunft des Unternehmens gemeinsam mit allen Mitarbeitern und meinem Vater zu gestalten, damit ROWE auch weiterhin zukünftig auf Erfolgskurs segelt.

*Up to the complete handover you are both equal managing directors. Do you see yourself generally more as a team player or a lone fighter and how does this affect the work in your company?*

*Both » We are naturally team players, otherwise it would not be possible. We already take all important decisions jointly today. By the way, not just the two of us, but the enlarged management group in the company.*

*Do you already have plans for your retirement? If so, which and do these have anything to do with ROWE or one of your companies?*

*Zehe » Since I have begun to plan the new plant in 2010, everything has had to take a back seat. With the exception of 2 – 3 short holidays, I have been permanently in action. But it is hard to imagine talking about retirement in my case. I still enjoy starting something new. In 9 years of hard work together with my wife, we have built up a 37 ha winery in the heart of the Thracian lowlands, where the cradle of viticulture lies, including a wine cellar in Flörsheim-Dalsheim, where the grapes are processed. Affairs of the heart are also our ITEC, for which we will also build a new hall in Flörsheim-Dalsheim, the Palbo, which has just ordered the next machine and last but not least the SZ, which has developed new technologies for drinking water production and wastewater treatment.*

*There is also a whole series of projects at ROWE, which will continue to consolidate our competitiveness. An external tank storage facility, an OAT system to manufacture super concentrates in Worms, an expansion of the production of radiator protection products in Bubenheim, etc. I will still accompany these measures but withdraw gradually from the operative business over the next few years.*

*And I will then prefer to look after our winery in my old age. Away from the desk and out into nature. And perhaps climb a high mountain again.*

*What are you looking forward to the most, if you think about the next years at ROWE?*

*Kohlmann » To organising the future of the company together with all the employees and my father, so that ROWE continues to sail on the successful course in the future.*

# STARKER AUFTRITT IN CHINA

## STRONG APPEARANCE IN CHINA



YASN E-Mall, der jüngste China-Partner von ROWE, eröffnet immer bessere Möglichkeiten, die Kunden im Land der Mitte zu erreichen – mit wirkungsvollen Messepräsentationen und einer serviceorientierten B2B-Bestellplattform.

### DIREKTER WEG ZUM KUNDEN

Über die vom chinesischen ROWE-Partner YASN E-Mall entwickelte B2B-Bestellplattform können Werkstätten neben diversen Autoteilen auch Schmierstoffe und Pflegemittel von ROWE bestellen. „Das erleichtert den schnellen Zugriff auf unsere Produkte im chinesischen Markt deutlich“, urteilt Nicolai Sablowski, Export Manager für die

YASN E-Mall, ROWE's latest China partner, opens up increasingly improved possibilities for reaching the customers in the Middle Kingdom – with impressive trade fair presentations and a service-oriented B2B ordering platform.

**ES GAB KAUM EINE STELLE AUF DER MESSE, WO ROWE NICHT ZU SEHEN WAR.**

**THERE WAS HARDLY ANYWHERE AT THE TRADE FAIR WHERE ROWE COULD NOT BE SEEN.**

### DIRECT ROUTE TO THE CUSTOMER

Using the B2B ordering platform, developed by ROWE's Chinese partner YASN E-Mail, workshops can also order lubricants and care products from ROWE, as well as various automotive parts. "This significantly facilitates the access to our products on the Chinese market", assesses Nicolai Sablowski, Export Manager for the AsiaPacific

Region AsiaPacific. Aus eigener Erfahrung weiß er, dass im Unterschied zu Deutschland, wo meist am Computer bestellt wird, in China alles übers Handy läuft. Deshalb war die Bestell-App ein ausdrücklicher Wunsch vieler Kunden in diesem riesigen Markt.

„Bisher waren wir ganz klassisch über Großhändler unterwegs. Nun konnten wir durch den neuen, direkten Vertriebskanal eine wichtige Lücke schließen und den Service verbessern. Die Chinesen sind ohnehin ständig online. Wenn sie in der Werkstatt am Fahrzeug stehen und sehen, welches Öl gebraucht wird, können sie nun ganz unkompliziert über die neue App ordern“, so Sablowski.

### **SUPER AUFTRITT AUF MESSE IN PEKING**

Der offizielle Startschuss der Zusammenarbeit von ROWE und YASN E-Mall fiel im März dieses Jahres in Peking auf der 26. China International Expo für Autoelektronik, Zubehör, Tuning und Autopflegeprodukte (CIAACE). Diese größte Messe ihrer Art im Land der Mitte wird von der Muttergesellschaft YASN Exhibition Company organisiert.

YASN hat ROWE in Peking auf ganz besondere Weise präsentiert, berichtet Sablowski: „Es gab kaum eine Stelle auf der Messe, an der nicht die Marke ROWE zu sehen war. An den Außenwänden der Hallen, den Eingangstüren, Standflächen, Infoständen und auf den Gehwegen durch die Hallen. So wirkungsvoll konnten wir uns noch nie auf einer Messe darstellen.“

Einen ähnlich eindrucksvollen Auftritt gab es auf der 27. CIAACE in Guangzhou im Juli. Das zeigt die gute Partnerschaft, das hohe Vertrauen, das die Chinesen in ROWE-Produkte setzen und den Willen weiter gemeinsam im Markt zu wachsen.

*region. He knows from his own experience that everything is done by mobile phone, as opposed to Germany, where orders are mainly placed by computer. That is why the ordering app was an explicit wish of many customers on this gigantic market.*

*“Up to now, we have worked in the classic way via wholesalers. We have now been to close an important gap and improve the service with the new, direct distribution channel. The Chinese are always online anyway. If they stand by the vehicle in the workshop and see which oil is needed, they can now order quite simply using the new app”, says Sablowski.*

### **SUPER APPEARANCE AT THE TRADE FAIR IN PEKING**

*The official start for the collaboration between ROWE and YASN E-Mall was made in March this year in Peking during the 26th China International Expo for Automotive Electronics, Accessories, Tuning and Car care products (CIAACE). This largest trade fair of its kind in the Middle Kingdom is organised by the mother company, YASN Exhibition Company.*

*YASN presented ROWE in Peking in a very special way, reports Sablowski: “There was hardly anywhere at the trade fair, where the ROWE brand was not on view. On the exterior walls of the halls, the entrance doors, exhibition areas, information stands and on the footpaths through the halls. We had never been able to present ourselves so effectively at a trade faire before”.*

*There was a similarly impressive appearance at the 27th CIAACE in Guangzhou in July. This shows the good partnership, the high level of trust that the Chinese place in ROWE products, and the wish to continue to grow together in the market.*



YASN  
www.yasn.com



# ROWE RACING IN SPA WIEDER AUF DEM PODIUM

## ROWE RACING IN SPA ON THE PODIUM AGAIN

Als Nick Catsburg, Alexander Sims und Jens Klingmann nach 24 aufregenden und ereignisreichen Rennstunden auf dem Siegerpodest des legendären Circuit Spa-Francorchamps die Pokale für den zweiten Platz entgegen genommen hatten, musste Hans-Peter Naundorf erst einmal erleichtert durchschnaufen. „Es war das härteste 24-Stunden-Rennen, das wir jemals gefahren sind. In dem aktuellen Format war es eher ein 24-stündiges Sprintrennen am absoluten Limit, ein sehr intensives und kraftraubendes Erlebnis“, sagte der Teamchef von ROWE RACING, den in den Fahrerlagern dieser Motorsport-Welt alle nur „HP“ nennen.

*When Nick Catsburg, Alexander Sims and Jens Klingmann had received their cups for the second place on the winners' podium of the legendary Spa-Francorchamps Circuit after 24 exciting and eventful hours of racing, Hans-Peter Naundorf had to take a deep breath of relief. "It was the toughest 24 hour race we have ever driven. In the current format it was more a 24 hour sprinting race at the absolute limit, a very intensive and exhausting experience", said the team boss of ROWE RACING, whom everyone in the paddock of this racing world just calls "HP". And as you would expect of a genuine racer, there was also the slightest resonance*



Und wie es sich für einen echten Racer gehört, schwang zuerst auch ein kleines bisschen Enttäuschung mit, denn schließlich fehlten dem ROWE RACING BMW M6 GT3 mit der Startnummer 99 nach 511 Runden und einer Gesamtdistanz von 3.579,05 Kilometern auf der Berg- und Talbahn in den belgischen Ardennen gerade einmal 10,4 Sekunden zum zweiten Triumph nach 2016. „Natürlich hätten wir unsere Arbeit gerne mit dem Sieg gekrönt. Aber wenn man im härtesten GT3-Rennen der Welt am Ende auf dem Podium steht, dann hat man nicht viel falsch gemacht und kann zufrieden sein“, sagte Naundorf.

„Auch wenn wir „nur“ Zweiter geworden sind, haben das spannende Duell in den letzten beiden Rennstunden und der Doppelsieg von BMW die Fans vor Ort genauso in seinen Bann gezogen wie vor den Fernsehschirmen in ganz Europa. Das war allerbeste Werbung für den Motorsport und natürlich auch für die Marke ROWE“, sagte Dr. Alexandra Kohlmann, Geschäftsführerin der ROWE MINERALÖLWERK GMBH.

*of disappointment, first of all, as the ROWE RACING BMW M6 GT3 with the starting number 99 was only 10.4 seconds away from a second victory after 2016 after 511 rounds and a total distance of 3,579.05 kilometres on the roller-coaster track in the Belgian Ardennes. "Naturally, we would have liked to crown our work with a victory. But if you end up on the podium in the toughest GT3 race in the world, you didn't do much wrong and can be satisfied", said Naundorf.*

*"Even if we "only" finished second, the thrilling duel during the last two hours of the race and the BMW's double victory cast a spell over the fans on site as well as in front of the television screens all over Europe. That was the very best advertising for the motor-sports and of course also for the ROWE brand", said Dr. Alexandra Kohlmann, managing director of ROWE MINERALÖLWERK GMBH.*





Besonders nachdem beim ADAC 24h-Rennen auf dem Nürburgring im Mai statt des erhofften ersten Sieges der erste Doppelausfall der Teamgeschichte verbucht worden war, hatte die Mannschaft von ROWE RACING sich für Spa einiges vorgenommen, entsprechend hoch war vor der 70. Auflage des Klassikers in Belgien die Anspannung.

Die 7,004 Kilometer lange Strecke von Spa mit so berühmten Kurven wie der Eau Rouge oder Blanchimont kennen alle Motorsport-Freunde als „Wohnzimmer“ von Formel-1-Rekordweltmeister Michael Schumacher, der dort seine einzigartige Karriere begann und viele Meilensteine setzte. Aber auch ROWE RACING fühlt sich auf dem Ardennen-Kurs fast so zu Hause wie auf der Nürburgring-Nordschleife. Kein Wunder, schließlich hatte die Mannschaft dort vor zwei Jahren ebenfalls mit einem BMW M6 GT3 und der Nummer 99 den bislang größten Erfolg der Teamgeschichte gefeiert.

Genau wie damals ging die #99 auch diesmal wieder von Startposition 11 ins Rennen und genau wie 2016 gehörte auch Alexander Sims wieder zur Fahrerbesetzung. Gemeinsam mit dem Niederländer Nick Catsburg und Jens Klingmann aus Leimen hatte der Brite in den letzten neun Rennstunden verbissen um den Sieg gekämpft, nachdem sie gegen 7.30 Uhr morgens erstmals die Führung übernommen hatten. Insgesamt hatten zu dieser Zeit noch fünf Fahrzeuge echte Siegchancen, die Plätze wechselten im Takt mit den Boxenstopps.

*Especially since the first double failure in the team's history had been recorded at the ADAC 24h race on the Nürburgring in May instead of the desired first victory, the ROWE RACING team had had big plans for Spa, the tension before the 70th edition of the classic race in Belgium was accordingly high.*

*All motorsports fans know the 7,004 kilometre racing track at Spa with so many famous bends such as Eau Rouge or Blanchimont as the "living room" of Formula 1 record world champion Michael Schumacher, who started his unique career there and set many milestones. But ROWE RACING also feels almost as much at home on the Ardennes course as on the Nürburgring Nordschleife. No wonder, the team had also celebrated their greatest success in the team's history two years ago with a BMW M6 GT3 and the number 99.*

*Just like then, the #99 started the race again from starting position 11, and, as in 2016, Alexander Sims was also one of the driver line-up again. Together with the Dutch Nick Catsburg and Jens Klingmann from Leimen the Brit had fought doggedly for victory in the last nine hours of the race, after they had taken over the lead for the first time at about 7:30 in the morning. All in all, five vehicles still had a genuine chance to win at this time, the places changed in time with the pit stops.*

*At this time the sister car with the starting number 98 was no longer in the race because of technical defect. At their debut at the 24 hour race in Spa the two-time DTM champion Marco Wittmann*



Zu diesem Zeitpunkt war das Schwesterauto mit der Startnummer 98 wegen eines technischen Defektes schon nicht mehr dabei. Der zweimalige DTM-Champion Marco Wittmann aus Fürth, der britische BMW Motorsport Junior Ricky Collard und der „fliegende Finne“ Jesse Krohn hatten sich bei ihrem Debüt bei den 24 Stunden von Spa von Startplatz 27 zwischenzeitlich bis auf Rang zwei vorgearbeitet und lagen auf Position vier, als nach 194 Runden ein technischer Defekt auftrat, der kurzfristig nicht zu beheben war.

Als sich am Ende für die #99 alles auf einen BMW-internen Zweikampf mit einem M6 des Walkenhorst-Teams zugespitzt hatte, war es schließlich wieder Alex Sims, der wie vor zwei Jahren als Schlussfahrer versuchte, sein Team noch vom zweiten auf den ersten Platz zu bringen. Doch was der Engländer auch probierte, ausgerechnet der Österreicher Philipp Eng, 2016 noch gemeinsam mit Sims für ROWE RACING siegreich, konterte alle Angriffe und fuhr beim BMW-Doppelsieg 10,4 Sekunden früher als die #99 über die Zielinie. Als beide BMW nach der Auslaufrunde auf der Zielgeraden eingeparkt hatten, war Sims der erste Gratulant für seinen ehemaligen Teamkollegen.

„Ich bin sehr stolz auf alle Jungs von ROWE RACING und BMW Motorsport. Sie haben mit dem Doppelsieg einen herausragenden Job gemacht. Schade, dass es für uns nicht zum ersten Platz gereicht hat, aber ich bin auch sehr, sehr froh über den zweiten Rang und das, was wir erreicht haben“, sagte Sims. Auch Klingmann erkannte den Erfolg der Markenkollegen ehrlich an.

*from Fürth, the British BMW Motorsport Junior Ricky Collard and the “flying Fin” Jesse Krohn had meanwhile advanced from starting position 27 to second place and were now in fourth position, when a technical defect cropped up after 194 rounds that could not be overcome at short notice.*

*When in the end, everything had intensified for the #99 to a BMW-internal duel with an M6 of the Walkenhorst team, it was ultimately Alex Sims again, who attempted as the final driver to lead his team from second to first place, just like two years ago. But whatever the Brit attempted, the Austrian Philipp Eng of all people, who had been victorious with Sims for ROWE RACING still in 2016, countered every attack and crossed the finishing line 10.4 seconds ahead of the #99 during the BMW double victory. When both BMW cars had parked after the cool down lap on the home straight, Sims was the first to congratulate his former team colleague.*

*“I am very proud of all the lads of ROWE RACING and BMW motorsports. They have done a magnificent job with the double victory. Pity that it wasn’t enough for the first place of us, but I am also very, very happy about second place and what we have achieved”, Sims said. Even Klingmann honestly acknowledged the success of the brand colleagues.*



„Ehrlich gesagt ist es nie schön, Zweiter zu werden. Aber gegen einen anderen BMW zu verlieren, macht es leichter. Ich bin sehr glücklich, auf dem Podium zu sein. BMW hat hier 2015, 2016 und jetzt auch 2018 gewonnen. Irgendetwas scheinen wir hier richtig zu machen.“, erklärte Catsburg.

Natürlich überlegt man nach so einem knappen Zieleinlauf, wo denn die entscheidenden Sekunden verloren gegangen sein könnten. „Am Ende hat uns vielleicht ein kleines Problem mit der Tankanlage beim ersten Stopp der #99, durch den wir rund 20 Sekunden verloren haben, den Sieg gekostet“, meinte HP Naundorf: „Aber wir können riesig stolz darauf sein, im dritten Jahr in Folge mit dem BMW M6 GT3 in einem der beiden großen 24-Stunden-Rennen auf dem Podium zu stehen.“

Im vorigen Jahr war das mit Platz zwei im dramatischen Finale des **24h-Rennens auf dem Nürburgring** gelungen, als Catsburg mit dem BMW M6 GT3 über die nach einem Wolkenbruch völlig überflutete Nordschleife regelrecht „geschwommen“ war. 2018 hatte sich das Team dann konsequenterweise eine weitere Steigerung förmlich vorgenommen: Den ersten Sieg in der „Grünen Hölle“. Die Vorbereitung verlief mit einem Sieg im zweiten VLN-Lauf und dem zweiten Rang im 24h-Qualifikationsrennen auch fast perfekt – mit einer schwarzen Motorhaube am ansonsten weißen BMW als Glücksbringer. Nach einem heftigen Trainingscrash vor dem zweiten VLN-Lauf hatte das Team die #99 in einer Nachtschicht komplett neu aufgebaut, nur für das Folieren der Haube hatte die Zeit nicht mehr gereicht, sodass diese einfach schwarz blieb. Doch ausgerechnet beim 24h-Rennen verlor die Haube aber ihren Zauber, denn die #99 mit Sims, Krohn, dem ehemaligen DTM-Champion Martin Tomczyk und Vorjahressieger Connor De Phillippi aus den USA schied nach einer Verkettung unglücklicher Umstände schon am frühen Samstagabend aus. In Folge eines Kühlerschadens nach einer leichten Kollision wurde der Motor beschädigt, was das vorzeitige Aus bedeutete.

*It's never nice to finish second. But to lose to another BMW, makes it easier. I am very happy to be on the podium. BMW won here in 2015, 2016 and now again in 2018. Somehow, we seem to do things right here,” Catsburg explained.*

*You naturally wonder after such a close finish, where the decisive seconds could have been lost. “In the end, a small problem with the tanking system during the first stop of the #99, where we lost about 20 seconds, perhaps cost us the victory”, HP Naundorf thought: “But we can be greatly proud of the fact that we are on the podium for the third year in a row with the BMW M6 GT3 in one of the two great 24 hour races.”*

*We successfully finished second last year in the dramatic final of the **24h race on the Nürburgring**, when Catsburg literally “swam” with the BMW M6 GT3 over the completely flooded Nordschleife after a cloudburst. The team had then solemnly resolved to make a further improvement in 2018 as a result: The first victory in the “Green hell”. The preparation was almost perfect with a victory in the second VLN race and the second place in the 24h qualification race – with a black bonnet on the otherwise white BMW as a talisman. After a violent training accident before the second VLN race, the team had completely rebuilt the #99 in a night shift, the time was not enough only to apply the film on the bonnet, which is why it simply remained black.*

*But the bonnet lost its magic, during the 24h race of all things, for the #99 with Sims, Krohn, the former DTM Champion Martin Tomczyk and last year's winner Connor De Phillippi from the USA dropped out already early Saturday evening after a series of unfortunate circumstances. The engine was damaged as a result of radiator damage after a light collision, which meant the premature end.*

Das Schwesterfahrzeug mit der #98, in dem Catsburg mit den beiden Briten Richard Westbrook und Tom Blomqvist sowie John Edwards aus den USA unterwegs war, hatte mit einer alternativen Strategie in der Anfangsphase mehrmals in Führung gelegen. Dann sorgte zunächst eine Zeitstrafe von 3:32 Minuten für einen Rückschlag, bevor in der Nacht Probleme mit dem elektrischen Drosselklappensteller auftraten, die das Team zwingen aufzugeben.

Entsprechend enttäuscht war der Teamchef. „So ein Ergebnis hatten wir beim 24h-Rennen noch nie. Wir hatten bislang immer mindestens ein Fahrzeug ins Ziel gebracht“, sagte Naundorf: „Wir haben das erste Auto früh durch einen Unfall und die daraus entstandenen Folgeschäden verloren, obwohl wir alles versucht hatten, die #99 noch im Rennen zu halten. Danach hatten wir uns auf das zweite Auto konzentriert, aber was da in zwölf Stunden passiert ist, hätte für drei 24h-Rennen gereicht. Unser Team hat aber immer wieder Lösungen gefunden und trotz allem noch auf ein Top-10-Resultat gehofft, bis der Feherteufel endgültig zuschlug.“

Mit dem erneuten Erfolgserlebnis in Spa hat ROWE RACING aber wieder unter Beweis gestellt, dass dieses Team vor allem bei der Extrembelastung von 24-Stunden-Rennen immer zu den Kandidaten für die Podiumsplätze zählt.

*The sister vehicle with the #98, in which Catsburg was underway with the two Brits Richard Westbrook and Tom Blomqvist as well as John Edwards from the USA, had been in the lead several times in the initial phase with an alternative strategy. First of all, a time penalty of 3:32 minutes then ensured a setback before problems with the electric throttle actuator cropped up during the night, which forced the team to give up.*

*The team boss was accordingly disappointed. "We had never had such a result in the 24h race. Up to now, we always brought at least one vehicle over the finishing line", said Naundorf: "We lost the first car early on due to an accident and the consequential damage resulting from this, although we had tried to do everything to still keep the #99 in the race. After that, we had concentrated on the second car, but what happened in twelve hours, would have been enough for three 24h races. Our team however always found solutions and hoped for a top 10 result, despite everything, until the gremlin finally struck again."*

*With the renewed experience of success in Spa ROWE RACING however proved that this team is always among the candidates for the podium places above all in case of the extreme burden of 24 hour races.*



# BESONDERES ENGAGEMENT IM „WOHNZIMMER“ NORDSCHLEIFE

## SPECIAL COMMITMENT IN THE NORDSCHLEIFE 'LIVING ROOM'



Das Engagement im Motorsport beschränkt sich für die ROWE MINERALÖLWERK GMBH nicht nur auf das Rennteam ROWE RACING. Bereits seit 2009 unterstützt das Unternehmen auch die traditionsreiche VLN Langstreckenmeisterschaft Nürburgring, und seit den Erfolgen in 2016 und 2017 ist die Nordschleife endgültig eine Art „Wohnzimmer“ für ROWE und vor allem für Michael Zehe. Der Firmengründer und Geschäftsführer war selbst Rennfahrer und feierte neben einigen Top-10-Platzierungen 2011 sogar einen Sieg in der VLN.

Bei dieser Verbundenheit ist es kein Wunder, dass ROWE mit Beginn der Saison 2017 ihr Sponsoring-Engagement in der VLN nochmals deutlich erweitert hat. Seitdem schmückt das Logo die Startnummernflächen auf allen Rennfahrzeugen – und das sind bei der VLN im Schnitt meist mehr als 160 und in der Spitze bis zu 210!

„Uns verbindet eine Menge mit der VLN Langstreckenmeisterschaft Nürburgring“, sagt Michael Zehe: „In der Langstreckenmeisterschaft haben unsere Racing-Aktivitäten begonnen, und wir haben sie sehr erfolgreich weiterentwickelt. Die VLN bietet uns eine optimale Plattform für unsere Marketingaktivitäten, sodass wir 2017 nicht lange überlegen mussten, unser Engagement auszubauen, als sich dazu die Möglichkeit bot. Die VLN ist die populärste Breitensportserie Europas und zieht zahlreiche Fans und Medien in ihren Bann. Damit bietet sie eine perfekte mediale wie auch sportliche Plattform.“

*For the ROWE MINERALÖLWERK GMBH, the commitment to racing is not only restricted to the ROWE RACING Team itself. Since 2009, the company has supported the tradition-steeped VLN Endurance Championship at the Nürburgring. Since the successes in 2016 and 2017, the Nordschleife has finally become a sort of 'living room' for ROWE and, above all, for Michael Zehe. The company founder and managing director was himself a racing driver and even celebrated a victory in the VLN 2011, as well as some top 10 places.*

*In view of this solidarity, it is no wonder that ROWE clearly increased its sponsoring commitment in the VLN again at the beginning of the 2017 season. Since then, the logo has adorned the starting number surfaces on all the racing vehicles – and that is on average mostly more than 160 in the VLN and up to 210 at the top level!*

*“A lot connects us with the VLN Endurance Championship at the Nürburgring”, says Michael Zehe: “Our racing activities began in the endurance championship and we have developed them very successfully. The VLN offers us an optimum platform for our marketing activities, so that we did not need to think too hard about extending our commitment, as the opportunity arose in 2017. The VLN is the most popular mass sport series in Europe and casts its spell on numerous fans and media. By doing so, it offers a perfect media and sporting platform.”*

Die besagte Möglichkeit für ROWE war, dass der Vertrag einer überregionalen Reifenhandelskette nach sieben Jahren zum Ende der Saison 2016 auslief. Das Unternehmen war aber für die Serienbetreiber ein idealer Nachfolger, wie Dietmar Busch, der Geschäftsführer der VLN VV GmbH, bei der Verkündung des neuen Vertrages erklärte: „ROWE ist für die VLN seit vielen Jahren ein verlässlicher Werbepartner. Vor diesem Hintergrund sind wir sehr glücklich, dass das Unternehmen seine Sponsoring-Aktivitäten in Zukunft weiter ausgebaut hat.“

Ausgebaut auch deshalb, weil die ROWE schon in der Saison 2016 auch Titelsponsor eines VLN-Laufes ist, noch dazu eines ganz besonderen. Denn das ROWE 6h ADAC Ruhr-Pokal-Rennen ist der einzige Saisonlauf in der VLN, der nicht über die üblichen vier, sondern über sechs Rennstunden führt und damit das Highlight des Jahres darstellt. Veranstalter dieses Laufes ist der MSC Ruhr-Blitz Bochum e.V., der sich über die Partnerschaft freut. „Wir sind froh, mit ROWE einen langjährigen Unterstützer der VLN für das freigewordene Titelsponsoring gefunden zu haben und werden zusammen das 6-Stunden-Rennen auch künftig zu einem Highlight im VLN-Kalender machen“, sagte Horst-Helmuth Bube, MSC Ruhr-Blitz Bochum e.V. bei der Verkündung der Zusammenarbeit.

Allerdings riss mit der Übernahme des Titel-Sponsorings auch vorerst die Siegesserie von ROWE RACING beim 6-Stunden-Rennen. Von 2012 bis 2015 hatte das Team viermal in Folge mit dem Mercedes SLS triumphiert, auf den ersten echten „Heimsieg“ wartet ROWE RACING noch und hat sich den Erfolg für August 2018 (nach Redaktionsschluss) fest vorgenommen. Immerhin hat die Mannschaft am 7. April – 959 Tage nach dem letzten Erfolg beim 6-Stunden-Rennen – erstmals wieder einen VLN-Lauf gewonnen, und das nach einer absoluten Energieleistung. Denn bevor die beiden BMW Werksfahrer Connor De Phillippi aus den USA und Jesse Krohn aus Finnland nach einer perfekten Rennstrategie am Ende jubeln konnten, hatten die Mechaniker aufgrund eines heftigen Trainingsunfalls am Freitag bis 2.00 Uhr morgens den BMW M6 GT3 mit der #99 komplett neu aufgebaut. Nur für die weiße Folie auf der Motorhaube hatte es nicht mehr gereicht, aber am Ende wurde die ungewohnte schwarze Haube zum Glücksbringer.

*The said opportunity for ROWE was that the contract of a national tyre retail chain expired after seven years at the end of the 2016 season. The company was, however, an ideal successor for the series operator, as Dietmar Busch, the managing director of VLN VV GmbH, explained at the announcement of the new contract: “ROWE has been a reliable advertising partner for the VLN for many years. Against this background, we are very happy that the company has decided to increase its sponsoring activities in future.”*

*Increased also because ROWE is already a title sponsor of a VLN race in the 2016 season, and a very special one into the bargain, as the ROWE 6h ADAC Ruhr Cup race is the only season race in the VLN that lasts six, instead of the usual four hours; it thus represents the highlight of the year. The organiser of this race is the MSC Ruhr-Blitz Bochum e.V., who is happy about the partnership. “We are glad that we have found a long-standing supporter of the VLN for the released title sponsoring with ROWE, and will continue to make the six-hour race a highlight in the VLN calendar in the future”, said Horst-Helmuth Bube, MSC Ruhr-Blitz Bochum e.V. during the announcement of the collaboration.*

*However, the winning series of ROWE RACING in the six-hour races stopped with the takeover of the title sponsoring. From 2012 to 2015, the team had triumphed four times in a row with the Mercedes SLS; ROWE RACING is still waiting for the first genuine ‘home victory’ and has set the goal of success for August 2018 (after the editorial deadline). After all, the team did win a VLN race again for the first time on the 7th April – 959 days after the last success in the six-hour race - and that after an absolute energy performance. Before the two BMW works drivers, Connor De Phillippi from the USA and Jesse Krohn from Finland, were able to finally rejoice after a perfect racing strategy, the mechanics had taken until 2am, to completely rebuild the BMW M6 GT3 with the #99 after a violent training accident. The time had not been enough for the white film on the bonnet, but finally the unusual black bonnet became a talisman.*



*ROWE auf Startnummer-Flächen aller Rennfahrzeuge  
ROWE on starting number plates of all racing cars*

# ROWE AUCH IM FUSSBALL IMMER AUF BALLHÖHE

## ROWE ALSO IN FOOTBALL ALWAYS ON THE BALL

ROWE steht nicht nur im klassischen Betätigungsfeld Motorsport in der ersten Startreihe, seit gut einem Jahr ist man auch im Fußball immer auf Ballhöhe. In der Saison 2018/19 stieg man neben schon bekannten Engagements bei Borussia Dortmund in der Bundesliga sowie dem SV Darmstadt 98 in der 2. Bundesliga auch bei den „Kiez-Kickern“ des FC St. Pauli ein, die mit ihrer Beliebtheit und ihrem Bekanntheitsgrad weit mehr als ein „normaler“ Zweitligist sind. In der Facebook-Beliebtheit liegt der Klub in Deutschland auf Platz 11 und damit vor zehn Bundesligisten, in einer Untersuchung der Markenstärke landeten die Paulianer 2017 auf Rang vier – vor Bayern München.

„Der FC St. Pauli muss sich im deutschen Profifußball keineswegs verstecken. Reichweite und Präsenz sprechen auch für sich, sodass wir hier nicht lange überlegen mussten“, beschreibt Dr. Alexandra Kohlmann, Geschäftsführerin von ROWE, die Gründe für das neue Engagement beim Hamburger Kult-Klub: „Mit dem Ziel unsere Marke auch in Deutschland noch besser zu platzieren, haben wir als ‚Offizieller Sponsor des FC St. Pauli‘ weitere Weichen für unsere Zukunft gelegt.“ Und dass auch der FC St. Pauli großen Wert auf Nachhaltigkeit legt, passt perfekt zu den Leitlinien von ROWE.

Im Millerntor-Stadion, dem Schmuckkästchen des FC St. Pauli, nur wenige hundert Meter entfernt von der Reeperbahn, wird der ROWE Schriftzug gleich mehrfach präsent sein. Bereits vor dem jeweiligen Anpfiff auf der Vorspiel-Bande, während des Spiels auf LED-Banden sowie auf der Nachspiel-Bande. Dadurch sieht man das ROWE Logo pro Spieltag insgesamt 32 Minuten verteilt auf mehr als 225 Meter. Die Präsenz wird durch den Eintrag auf der Klub-Homepage sowie der Stadionzeitung optimal ergänzt.

Den ersten offiziellen Auftritt hatte ROWE am Millerntor bei der offiziellen Saisoneroöffnung am 28. Juli gegen Stoke City. Die Zweitliga-Heimpremiere am 2. Spieltag war aus Sicht von ROWE eine besondere, denn mit dem Gast SV Darmstadt 98 hatte im Sommer 2017 die Sponsoring-Offensive im Profifußball begonnen.

*ROWE is not only on the front row of the grid in the classic action field of racing for more than one year now, it has been on the ball in football as well. In the 2018/19 season, in addition to the already known commitments at Borussia Dortmund in the Bundesliga and SV Darmstadt 98 in the second Bundesliga, ROWE made a commitment to the 'Kiez-Kickers' of FC St. Pauli, who, with their popularity and level of awareness, are much more than just a 'normal' second league club. The club is currently number 11 in the Facebook popularity list and therefore ahead of ten Bundesliga clubs; in an investigation of brand strength, the Paulians landed at rank four in 2017 – ahead of Bayern München.*

*“The FC St. Pauli does not need to hide itself in German professional football at all. Coverage and presence also speak for themselves, so that we did not need to think for a long time”, Dr. Alexandra Kohlmann, managing director of ROWE, describes the reasons for the new commitment to the Hamburg cult club: „With the objective of also placing our brand even better in Germany, we have set further markers for our future as an Official Sponsor of FC St. Pauli.“ The fact that FC St. Pauli also attaches great importance to sustainability fits in perfectly with ROWE’s guidelines.*

*In the Millerntor stadium, the jewellery box of FC St. Pauli, only a few hundred metres away from the Reeperbahn, the ROWE lettering will always be present and visible in many ways. Before the respective starting whistle, during the game on LED banners and on the extra-time banner. The ROWE logo can thus be seen for a total of 32 minutes per game day and spread over more than 225 metres. The coverage is optimally supplemented by the entry on the club homepage and the stadium newsletter.*

*ROWE had its first official appearance at the Millerntor during the official season opening on 28th July against Stoke City. The second league home match on the second game day was a special one in ROWE’s view, for the sponsoring offensive in professional football began with the visitor, SV Darmstadt 98, in the summer of 2017.*



ROWE  
MOTOR OIL



BVB  
09  
Champion  
Partner

Mit Beginn der Saison 2017/18 bis zum Ende der Spielzeit 2019/20 ist ROWE als Premiumsponsor auf Werbebanden im Stadion und dazu auf den Trikotärmeln der „Lilien“-Spieler vertreten.



ROWE  
MOTOR OIL

In einem Video für die Vereinskänäle stellte Dr. Alexandra Kohlmann die Zusammenarbeit vor. „ROWE steht für die drei Werte Leidenschaft, Ausdauer und Zielstrebigkeit, und wir glauben, dass wir diese auch beim SV Darmstadt 98 vorfinden“, sagte sie und nannte zudem die räumliche Nähe zum Unternehmenssitz in Worms und die familiäre Atmosphäre im Verein als wichtige Entscheidungsfaktoren. Natürlich hat bei ROWE jeder den „Lilien“ im Abstiegskampf die Daumen gedrückt und sich über den am letzten Spieltag gesicherten Klassenerhalt gefreut. Mit dem neuen alten Erfolgstrainer Dirk Schuster, der Darmstadt 2015 sensationell zurück in die Bundesliga und dort im Jahr darauf ebenso überraschend zum Klassenerhalt geführt hatte, soll die Saison 2018/19 wieder erfolgreicher verlaufen.



ROWE  
MOTOR OIL

Für mehr Erfolg als „nur“ die mühsam erreichte erneute Champions-League-Qualifikation will bei Borussia Dortmund Trainer Lucien Favre sorgen. Der Schweizer, der zuvor in der Bundesliga schon erfolgreich bei Hertha BSC Berlin und Borussia Mönchengladbach gearbeitet hatte, kam im Sommer aus Nizza zum BVB, bei dem ROWE seit August 2017 als Champion Partner engagiert ist.

*ROWE is represented as a premium sponsor on advertising banners in the stadium and also on the shirt sleeves of the 'Lilien' players, from the start of the 2017/18 season until the end of the 2019/20 season.*

*Dr. Alexandra Kohlmann presented the collaboration in a video for the club's channels. "ROWE is synonymous with the three values of passion, endurance and determination, and we believe that we also find these in SV Darmstadt 98", she said and also named the spatial proximity to the company's headquarters in Worms and the friendly atmosphere in the club as important decision-making factors. Naturally, everyone at ROWE crossed their fingers for the 'Lilien' in the struggle against relegation and rejoiced on the last game day about the secured avoidance of relegation. With the new old top trainer, Dirk Schuster, who had led Darmstadt sensationally back to the Bundesliga in 2015 and, in the following year, had equally surprisingly helped the team to avoid relegation, the 2018/2019 season should be more successful.*

*Trainer Lucien Favre at Borussia Dortmund wants to ensure more success than 'just' the renewed hard-won Champions League*



„Durch seine extrem hohe Reichweite bei knapp 54,9 Milliarden Werbekontakten und einer weltweiten TV-Berichterstattung von mehr als 3.217 Stunden pro Saison ist Borussia Dortmund ein attraktiver Partner mit dem wir unseren Bekanntheitsgrad national, aber auch international weiter ausbauen möchten“, sagte ROWE-Geschäftsführer Michael Zehe, nebenbei gesagt auch ein großer Fan der Schwarz-Gelben.

ROWE ist beim achtmaligen Deutschen Meister und Champions-League-Sieger von 1997 auf TV-relevanten Werbeflächen im Signal-Iduna-Park präsent, der mit mehr als 79.000 Besuchern im Schnitt pro Heimspiel das bestbesuchte Fußballstadion Europa ist. Alleine die „gelbe Wand“ auf der Südtribüne bietet 24.454 Fans Platz und ist damit die größte Stehplatztribüne im europäischen Fußball.

Außerdem ist das ROWE Logo im Stadionmagazin „Echt“ sowie auf der Homepage [bvb.de](http://bvb.de) und auf den Sponsorendisplays in den VIP-Bereichen zu finden. Pressemitteilungen, Autogrammkarten von Marco Reus, Mario Götze und Co., Mannschaftsposter, Newsletter, die BVB-App und nicht zuletzt die begehrten Eintrittskarten tragen ebenfalls den ROWE Schriftzug.

*qualification at Borussia Dortmund. The Swiss man, who had already worked successfully in the Bundesliga at Hertha BSC Berlin and Borussia Mönchengladbach, came in the summer from Nice to BVB, where ROWE has been involved as a Champion Partner since August 2017.*

*“Thanks to its extremely high range with about 54.9 billion advertising contacts and a worldwide TV coverage of more than 3,217 hours per season, Borussia Dortmund is an attractive partner, with whom we would like to continue to extend our level of awareness nationally, and also internationally”, said ROWE managing director, Michael Zehe, who is also a great fan of the Black/Yellow team, by the way.*

*ROWE is present at the eight-fold German champion and Champions League winner of 1997 on TV-relevant advertising spaces in the Signal-Iduna Park, which is the most frequently visited football stadium in Europe, boasting an average of more than 79,000 visitors per home game. The ‘yellow wall’ alone on the south stand offers space for 24,454 fans and is therefore the largest standing room area in European football.*



Zur getroffenen Vereinbarung gehören auch PR-Aktionen mit BVB-Spielern oder die Nutzung des Stadions für Werbe-Maßnahmen. Wichtig für ROWE ist zudem die große internationale Präsenz des BVB, der unter anderem für den asiatischen Markt ein Büro in Singapur betreibt, in Japan sehr präsent und auch in Nordamerika sehr aktiv ist – Märkte, die auch für ROWE von großem Interesse sind. So war das Unternehmen bei beiden USA-Reisen nach Ende der vorigen und vor Beginn der aktuellen Saison der offizielle BVB-Tourpartner.

Wie schnell ein Logo auf einer Werbebände international große Aufmerksamkeit bekommen kann, zeigte sich unterdessen beim Montagsspiel zwischen dem FSV Mainz 05 und dem SC Freiburg am 16. April, als Schiedsrichter Guido Winkmann nach einem viel diskutierten Videobeweis in der Halbzeitpause für den nachträglich verhängten Elfmeter sogar die Freiburger Spieler aus der Kabine holen musste. Mit den Bildern von Winkmann, wie er sich zum Betrachten des Video-Bildschirms über die Bande beugt, ging das ROWE Logo auf dieser Bande mit um die Welt ...

*In addition, the ROWE emblem can be found in the 'Echt' stadium magazine, and on the homepage [bvb.de](http://bvb.de), as well as on the sponsors' displays in the VIP areas. Press releases, autographed cards of Marco Reus, Mario Götze and Co., team posters, newsletters, the BVB app and, not least, the sought-after tickets also bear the ROWE lettering. PR campaigns with BVB players or the use of the stadium for advertising activities are also part of the concluded agreement. Important for ROWE is also the great international presence of the BVB, who runs an office in Singapore for the Asian market among other things, is very present in Japan and also very active in North America – markets that are also of great interest to ROWE. The company was, therefore, the official BVB tour partner on both USA trips after the end of the last, and before the start of the current season.*

*How fast a logo on an advertising banner can get international attention, was shown during the Monday game between FSV Mainz 05 and SC Freiburg on 16th April, when referee Guido Winkmann even had to fetch the Freiburg players from the dressing room, after a much discussed video review at half-time, for the subsequently imposed penalty. With the pictures of Winkmann as he bent over the banner to look at the video screen, the ROWE logo on this banner went round the world as well ...*

# RODRIGUEZ TRIUMPHIERT BEI BRITISH OPEN

## RODRIGUEZ TRIUMPHS AT THE BRITISH OPEN

Sehr unglücklich verlief die Bundesliga-Saison für das Squash-Team Black & White Worms. Nachdem die Wormser am letzten Spieltag kampflos, weil spielfrei, noch den ersten Platz der Südgruppe an SI Stuttgart verloren hatte, kam es beim Final-Four-Turnier in Böblingen bereits im Halbfinale zu einem vorweg genommenen Endspiel gegen Titelverteidiger Paderborner SC. Ein 1:3 bedeutete das Aus in der Vorrundung, Paderborn holte sich im Finale gegen Stuttgart erneut den Titel.

Deutlich erfreulicher verlief die Saison der PSA World Series für die internationalen ROWE Markenbotschafter. Das Highlight war zweifellos das Finale zwischen den beiden ROWE Athleten Miguel Angel Rodriguez und Mohamed El Shorbagy bei den British Open. In einem hochklassigen Match behielt dabei der Kolumbianer Rodriguez die Oberhand gegen den Weltranglisten ersten aus Ägypten und gewann als erster Lateinamerikaner sowie als erster ungesetzter Spieler in der modernen Ära das Traditionsturnier.

„Ich hatte so viele Emotionen und bin einfach nur dankbar, dieses größte Major-Turnier gewonnen zu haben. Das ist so etwas wie das Wimbledon des Squash – und noch kein Südamerikaner hatte da vorher gewonnen. Man könnte sagen, dass ich jetzt eine Legende bin“, sagte der 32 Jahre alte Rodriguez nach dem 27. Turnier-Sieg seiner Karriere, dem er eine Woche später noch in Guatemala Nummer 28 folgen ließ. In der Weltrangliste verbesserte er sich von Position 14 auf Rang sechs.

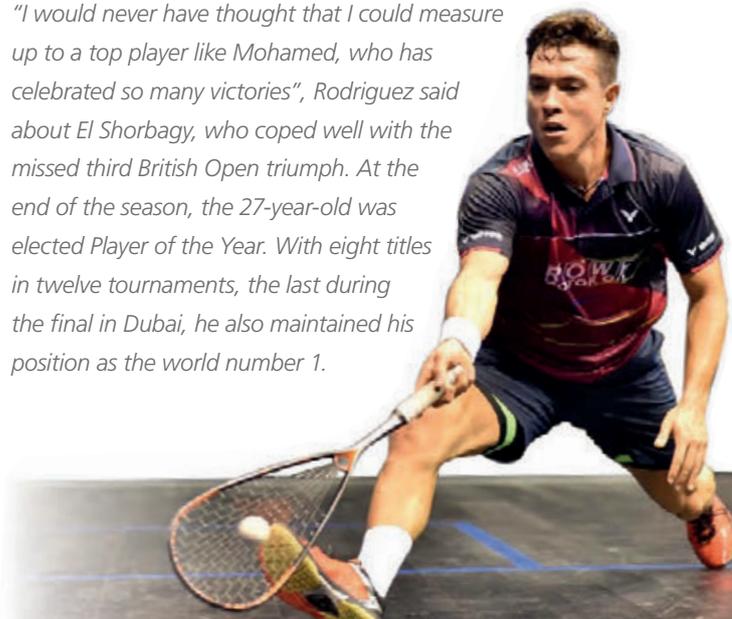
„Ich hätte nie gedacht, dass ich mich mit so einem Top-Spieler wie Mohamed messen könnte, der so viele Siege gefeiert hat“, sagte Rodriguez über El Shorbagy, der den verpassten dritten British-Open-Triumph gut verkraften konnte. Am Ende der Saison wurde der 27-Jährige zum Spieler des Jahres gewählt. Mit acht Titeln bei zwölf Turnieren, dem letzten beim Finale in Dubai, behauptete er auch seine Stellung als Nummer 1 der Welt.

*The Bundesliga season was very unfortunate for the squash team, the Black & White Worms. After the team from Worms had also lost the first place of the Southern Group to SI Stuttgart without a fight on the last game day, because there was no game, it came to an anticipated final in the semi-final against defending champion, Paderborner SC, during the Final Four Tournament in Böblingen. A 1:3 meant the end in the semi-final; Paderborn won the title again in the final against Stuttgart.*

*The season of the PSA World Series went far better for the international ROWE brand ambassador. The highlight was undoubtedly the final between the two ROWE athletes, Miguel Angel Rodriguez and Mohamed El Shorbagy, during the British Open. The Colombian Rodriguez held the upper hand against the World number one from Egypt in a top match and won the traditional tournament as the first Latin American and the first unseeded player in these modern times.*

*“I had so many emotions and am simply just thankful that I have won this great major tournament. It is something like the Wimbledon of squash – and no South American had ever won there before. You could say that I am now a legend”, the 32-year-old Rodriguez said after the 27th tournament victory of his career, followed a week later in Guatemala by number 28. In the world ranking, he improved his position from 14 to rank six.*

*“I would never have thought that I could measure up to a top player like Mohamed, who has celebrated so many victories”, Rodriguez said about El Shorbagy, who coped well with the missed third British Open triumph. At the end of the season, the 27-year-old was elected Player of the Year. With eight titles in twelve tournaments, the last during the final in Dubai, he also maintained his position as the world number 1.*



# ERSTER WM-GÜRTEL FÜR ANTONIO HOFFMANN

## FIRST WORLD CUP BELT FOR ANTONIO HOFFMANN



Was für ein Kampf: Antonio Hoffmann ist zum ersten Mal Weltmeister im Superweltergewicht. Einen Monat, nachdem der von ROWE unterstützte Profiboxer aus Worms in Augsburg mit einem Technischen KO gegen den Ungarn Károly Lakatos Europameister geworden war, nahm er im Karlsruher Wildparkstadion dem erfahrenen Rumänen Rafael Chiruta den WM-Gürtel der Global Boxing Union (GBU) ab. Sein 18. Sieg im 19. Profikampf ist der bislang größte Erfolg in der Karriere des in Angola geborenen Hoffmann, der in Worms lebt und trainiert.

3.000 Zuschauer in Karlsruhe waren von Hoffmanns Kampf begeistert, nach zwölf hart umkämpften Runden entschieden die Punktrichter einstimmig mit 116:111, 115:113 und 114:112 für den Wormser, nachdem sich Titelverteidiger Chiruta mit riesigen Nehmerqualitäten bis zum letzten Gong gewehrt hatte. „Nach der vierten Runde habe ich gedacht, dass ich viel zu leicht schlage oder gar keine Kraft in den Fäusten hätte, weil er alles eingesteckt hat. Er hat mich immer noch angelacht, als ob gar nichts wäre“, sagte Hoffmann anerkennend über seinen Gegner: „Er war echt eine harte Nuss.“ Immer wieder war Chiruta schnell im Ring unterwegs, aber genau so konsequent setzte Hoffmann seine Technik ein und kämpfte sehr variabel. Die Jury verlieh ihm am Ende des großen Kampfabends auch noch die Auszeichnung „King of the Ring“.

Nach dem Erfolg gönnt sich der neue Champion erst einmal eine Pause. „Zuerst kommt die Gesundheit, weil ich mich im Training an der Schulter verletzt hatte. Wie danach die Zukunft aussieht, kläre ich dann mit meinem Management“, sagt Hoffmann, der mit seinem Sport auch für Jugendliche, die im gleichen Gym trainieren wie er, ein Vorbild sein will. „Es gibt bei uns klare Regeln: Geboxt wird nur im Gym oder im Ring. Wer sich prügeln will, ist bei uns falsch“, sagt er. Worte, die aus dem Mund eines Weltmeisters jetzt noch mehr Gewicht haben.

### » ANTONIO HOFFMANN "KING OF THE RING"

*What a fight! Antonio Hoffmann is world champion in super welterweight for the first time. A month after the professional boxer from Worms, supported by ROWE, had become European champion in Augsburg with a technical KO against the Hungarian, Károly Lakatos, he took the World Cup belt of the Global Boxing Union (GBU) off the experienced Romanian, Rafael Chiruta, in the Wildpark Stadium in Karlsruhe. His 18th victory in the 19th professional fight is the biggest success up to now in the career of Hoffmann, born in Angola, who lives and trains in Worms.*

*3,000 spectators were thrilled about Hoffmann's fight in Karlsruhe, after twelve hard-fought rounds, the points referees decided unanimously with 116:111, 115:113 and 114:112 for the man from Worms, after the defending champion, Chiruta, had fought with giant taker qualities up to the last gong. "After the fourth round, I thought that I was hitting too gently or had no force in my fists, because he took everything. He continued to smile at me as if nothing had happened", Hoffmann said admiringly about his opponent: "He was a really tough nut." Chiruta was already moving fast in the ring, but Hoffmann used his technique just as consistently, and fought very variably. The jury even gave him the 'King of the Ring' award at the end of the great fight evening.*

*First of all, the new champion is taking a break after the success. "Health comes first, because I had injured my shoulder during training. I will decide how the future looks afterwards with my management", says Hoffmann, who wants to also be a role model with his sport for young people who train in the same gym as he does. "We have clear rules here: We only box in the gym or in the ring. Anyone who wants to fight is in the wrong place with us", he says. Words that now have even more weight coming from a world champion.*

# GUTER SAISONSTART FÜR MOTORBOOT-PILOT STEFAN HAGIN

## GOOD SEASON START FOR MOTORBOAT PILOT, STEFAN HAGIN

Gelungener Saisonauftakt für ROWE PowerBoat-Pilot Stefan Hagin: Mit Rang zwei beim Formel 2 ROWE Motor Oil Cup im Rahmen des 47. Internationalen ADAC Motorbootrennens Anfang Mai in Brodenbach an der Mosel ist der ehemalige Formel-4-Welt- und Europameister in der zweithöchsten Motorboot-Kategorie gut ins Jahr 2018 gestartet. Nach zwei zweiten und einem dritten Platz in drei gewerteten Läufen musste Hagin beim Heimspiel nur dem Norweger Frode Sundsdal den Vortritt lassen. „Wir haben uns in dem hochkarätig besetzten Feld gut behaupten können. Gegen Frode Sundsdal hatten wir an diesem Wochenende allerdings kein Gegenmittel“, sagte Hagin, der nach zwei dritten Plätzen 2015 und 2016 jetzt zum zweiten Mal in Folge deutscher Vizemeister wurde.

Hagin, der seit 2016 mit ROWE-Unterstützung fährt und zu Saisonbeginn auch noch einen neuen Transportanhänger für sein 230 PS starkes Rennboot erhalten hat, nahm den Schwung auch direkt in die WM-Saison mit. Beim Auftakt im litauischen Kaunas kam er als Dritter erneut auf das Siegerpodest. Den möglichen

*Successful season start for ROWE PowerBoat-pilot, Stefan Hagin, With second place in the Formula 2 ROWE Motor Oil Cup within the framework of the 47th International ADAC Motorboat race at the beginning of May in Brodenbach an der Mosel, the former Formula 4 world and European champion got off to a good start in the second highest motorboat category in 2018. After two second and one third place in three certified races, Hagin only had to give in to the Norwegian, Frode Sundsdal in the home game. "We were able to hold our own well in the top-class field. We did not have any remedy against Frode Sundsdal this weekend", said Hagin, who became German vice-champion for the second time in a row now after two third places in 2015 and 2016.*

*Hagin, who has been driving with ROWE support since 2016 and also received a new transport-trailer for his 230 PS powerful racing boat at the start of the season, carried the momentum directly into the world cup season as well. At the season opening in the Lithuanian Kaunas, he landed in third place again on the victory*



Drittplatziertes in Kaunas, Litauen  
*Third place in Kaunas, Lithuania*



Zweitplatziertes in Brodenbach  
*Second place in Brodenbach*



Schlechtwetter in Aalborg, Dänemark  
*Bad weather in Aalborg, Denmark*



zweiten Rang verhinderte eine Gelbphase, in der Lokalmatador Edgaras Riabko wieder aufschloss und sich nach dem Re-Start mit einem gewagten Manöver vorbeiquetschte. „Ich wollte jedoch kurz vor Rennende nichts mehr riskieren und habe nachgegeben“, erklärte Hagin, der einst als Kind mit dem Kartfahren begonnen hatte, später aber aufs Wasser wechselte.

Bei der zweiten WM-Station im dänischen Aalborg hatte Hagin dann sogar den ersten Saisonsieg im Visier, als er das Feld souverän anführte. Nach einem Unfall im Verfolgerfeld und sich danach weiter verschlechternden Witterungsbedingungen wurde der zweite von insgesamt fünf WM-Läufen 2018 aber abgebrochen und nicht gewertet. „Auch wenn es für uns im ersten Moment schade ist, ein Abbruch war aus Sicherheitsgründen erforderlich“, sagte Hagin, der damit weiter Dritter der WM-Wertung blieb.

*podium. A yellow phase stopped the possible second rank, where local matador, Edgaras Riabko, caught up again and squeezed past with a daring manoeuvre after the renewed start. “However, I did not want to take any more risks just before the end of the race and gave way”, Hagin explained, who once started with cart driving as a child, but then switched over to water.*

*At the second world cup venue in Danish Aalborg, Hagin then even had the first season win in sight, as he led the field confidently. After an accident in the chasing pack, and increasingly deteriorating weather conditions afterwards, the second of a total of five world cup races 2018 was abandoned and not taken into account. “Even if it is a pity for us at first, it was necessary to abandon for safety reasons”, Hagin said, who therefore remained third in the world cup ranking.*

# AUF KURS RICHTUNG TITELVERTEIDIGUNG

## ON COURSE TOWARDS DEFENDING THE TITLE

Nach seinem ersehnten ersten Gesamtsieg in der Polnischen Bergrenn-Meisterschaft im vorigen Jahr ist Waldemar Kluza 2018 auf dem besten Weg zur erfolgreichen Titelverteidigung. Der in Krakau geborene 43 Jahre alte Unternehmer, der sich nach dem Aufbau seiner Firma seit dem Kauf eines Mitsubishi Lancer Evo IX 2009 intensiv seinem Hobby Motorsport widmet, feierte 2018 in den ersten vier Läufen in seinem neuen Skoda Fabia S2000 Evo 2 bereits wieder zwei Siege sowie einen weiteren Podiumsplatz und setzte sich damit an die Spitze der Gesamtwertung.

In der Saison 2017, der ersten mit der Unterstützung von ROWE, war Kluza der alles überragende Pilot in der polnischen Bergrenn-Szene. Der Vize-Meister von 2016 gewann nach dem Umstieg von einem Ford Fiesta auf einen Skoda Fabia S2000 gleich acht der insgesamt zwölf Wertungsläufe und stand insgesamt elfmal auf dem Siegerpodest. Der verdiente Lohn: „Waldek“ Kluza durfte für 2018 an seinem Fabia im markanten ROWE-Design – weiß mit gelben und schwarzen Streifen – die Startnummer „2“ gegen die „1“ des Titelverteidigers tauschen. Die Ziele für 2018 waren damit schnell gesteckt: die „1“ auch 2019 auf dem Auto zu haben und sich zudem auf die Berg-EM im kommenden Jahr vorzubereiten.

*After his first long-desired overall victory in the Polish hill climbing championship last year, Waldemar Kluza is well on his way to successfully defending his title in 2018. The 43-year-old entrepreneur, born in Krakow, who, since setting up his company, has been intensely pursuing his racing hobby since the purchase of a Mitsubishi Lancer Evo IX 2009. In 2018, he has already celebrated two victories again in the first four races in his new Skoda Fabia S2000 Evo 2, as well as a further podium place - he therefore took over the lead in the overall ranking.*

*During the 2017 season, the first with the support of ROWE, Kluza was the dominating pilot in the Polish hillclimb racing scene. The 2016 vice-champion won eight of the total of twelve rated races, after switching from a Ford Fiesta to a Skoda Fabia S2000, and stood on the winner's podium eleven times in all. The*





Dabei hatte Kluza erst im März 2010 überhaupt seine Rennlizenz erworben, nachdem er im Winter zuvor seinen Mitsubishi als Rallye-Auto aufgebaut hatte. Schon in der ersten Saison feierte er erste Klassensiege und stand danach in jedem Jahr mehrfach auf dem obersten Podest. Neben den Bergrennen ist Multi-Talent Kluza auch noch bei ausgesuchten Rallyes unterwegs. 2017 gewann er dabei mit Beifahrer Daniel Stawiarski die traditionsreiche Veranstaltung Memorial Kulig & Bublewicz in seiner Heimatstadt Wieliczka. Bei den Rallyes setzt Waldemar Kluza auf einen Ford Fiesta, mit dem er 2018 auch im ROWE-Design unterwegs ist.

*well-deserved reward: 'Waldek' Kluza was allowed to exchange the starting number '2' for the '1' of the defending champion for 2018 on his Fabia in a striking ROWE design – white with yellow and black stripes. The goals for 2018 were thus rapidly set: to have the '1' on the car again in 2019 and to also prepare for the Hillclimb European Championships next year.*

*Yet Kluza had only acquired his racing licence in March 2010 in the first place, after he had prepared his Mitsubishi as a rally car the previous winter. He celebrated first class wins already in the first season and then stood on the highest podium several times each year. Multi-talent Kluza is out and about at selected rallies, as well as the hillclimb races. In 2017, he won the tradition-steeped Memorial of Kulig & Bublewicz event in his home town of Wieliczka with his co-driver Daniel Stawiarski. During the rallies, Waldemar Kluza relies on a Ford Fiesta in ROWE design, with which he is underway again in 2018.*





# PRODUKTUPDATES PRODUCT UPDATES

## GM DEXOS1 GEN 2 // ROWE HIGHTEC ATF 9008 FÜR HONDA ATF-TYPE 3.1 // ROWE HIGHTEC RACING

Nicht nur Software benötigt Updates, auch Schmierstoffe und ihre Eigenschaften möchten regelmäßig erweitert oder optimiert werden. So bringt ROWE immer wieder Produktupdates auf den Markt, die auch neue Freigaben erfüllen. Im letzten Quartal 2017 sind gar drei Neuerungen erschienen, die auch via Newsletter bereits an die Kunden kommuniziert wurden:

- // Freigabe der wichtigen GM dexos1 Gen 2
- // ROWE HIGHTEC ATF 9008 für Honda ATF-TYPE 3.1
- // Neue ROWE HIGHTEC RACING Motorenöle

### FREIGABE DES DEXOS1 GEN2

Das ROWE HIGHTEC SYNT RS D1 SAE 5W-30 (Art.-Nr. 20212) ist seit Ende letzten Jahres für die Spezifikation GM dexos1 Gen 2 freigegeben und erfüllt nun alle Anforderungen seitens General Motors.

Aufgrund diverser Motorenprobleme, teilweise sogar kapitale Motorschäden, die durch sogenanntes Low-Speed-Pre-Ignition (LSPI) verursacht wurden, stand das Update an oberster Stelle. LSPI ist eine plötzliche und ungewollte Entzündung des Kraftstoff-Luft-Gemisches vor der eigentlichen Zündung, die Motorschäden verursachen kann. Durch Verschärfen der Anforderungen an das Motorenöl wurde das Problem seitens GM behoben – daraufhin rüstete man auch bei ROWE nach und erhielt die Produktfreigabe. Zu erkennen ist das neue ROWE HIGHTEC SYNT RS D1 SAE 5W-30 durch die Freigabe „GM dexos1™ Gen 2“ sowie das neue dexos-Logo auf dem Etikett.



### ATF 9008 FÜR HONDA

Wer eins der neuen Honda /Acura Fahrzeuge fährt und dessen Getriebe die Spezifikation Honda ATF-Type 3.1 fordert, kann nun auch auf das multifunktional einsetzbare Produkt von ROWE HIGHTEC ATF 9008 zurückgreifen. Bereits für eine große Anzahl an Fahrzeugen empfohlen, macht sich das ROWE Spitzenprodukt

*Not only software requires updates, lubricants and their characteristics also need to be regularly extended or optimised. ROWE therefore always introduces product updates to the market that also fulfil new releases. In the last quarter of 2017, three innovations even appeared which had already been communicated to the customers by newsletter:*

- // Release of the important GM dexos1 Gen 2*
- // ROWE HIGHTEC ATF 9008 for Honda ATF-TYPE 3.1*
- // New ROWE HIGHTEC RACING motor oils*

### RELEASE OF DEXOS1 GEN2

*The ROWE HIGHTEC SYNT RS D1 SAE 5W-30 (Art.-No. 20212) has been released for the specification GM dexos1 Gen 2 since the end of last year and now fulfils all the requirements on the part of General Motors.*

*Due to various engine problems, partly even irreparable damage to engines, which were caused by the so-called Low-Speed-Pre-Ignition (LSPI), the update had top priority. LSPI is a sudden and accidental ignition of the air-fuel mixture before the actual ignition, which can cause engine damage. The problem was solved on the part of GM by tightening the requirements of motor oils – as a result, ROWE also upgraded and obtained the product release. The new ROWE HIGHTEC SYNT RS D1 SAE 5W-30 can be recognised by the release, 'GM dexos1™ Gen 2', and the new dexos logo on the label.*

### ATF 9008 FOR HONDA

*Anyone who drives one of the new Honda /Acura vehicles and requires the Honda ATF-Type 3.1 specification for their gears, can now fall back on ROWE's multi-functionally applicable product: HIGHTEC ATF 9008. Already recommended for a large number of vehicles, ROWE's premium product is becoming an even more*

zu einem noch attraktiveren Rationalisierungsprodukt mit vielen Vorteilen:

- // angepasstes Reibwertverhalten für spontane und sportliche Schaltvorgänge
- // verhindert zuverlässig Reibschwingungen und bietet so maximalen Komfort
- // abgesenkte Viskosität für verbesserte Kraftstoffeffizienz
- // exzellentes Tieftemperatur-Schaltverhalten
- // schützt zuverlässig gegen Korrosion, Verschleiß, Verschlammungen und Verklebungen
- // neutral gegenüber Dichtungsmaterialien

Somit erweitert das ROWE HIGHTEC ATF 9008 die Reihe der bedienbaren Fahrzeuge und liefert erstmals eine Empfehlung auch für den Hersteller Honda.

### **ERWEITERUNG DER RACING MOTORENÖLE**

Das hochwertige Racing Motorenöl von ROWE HIGHTEC RACING MOTOR OIL SAE 10W-60 (Art.-Nr. 20019) wird seit Jahren von vielen Teams im Rennsport erfolgreich verwendet. Nun hat das Produkt Nachwuchs bekommen. Drei weitere Viskositätsklassen erweitern das Angebot von ROWE für die im Rennserien startenden Fahrzeuge. Mit den Klassen SAE 0W-40, 5W-40 und 10W-40 können nun noch mehr Fahrzeuge von der modernsten Entwicklung profitieren und gar Extrembelastungen bei den 24h-Rennen standhalten. Dies ist durch die eigens entwickelte MULTI-ESTER-TECHNOLOGIE sowie beste Additive möglich, durch die maximale Scherstabilität und Motorschutz gewährleistet wird.

Weitere Top-Vorteile der HIGHTEC RACING Motoren Öle sind unter anderem:

- // spezielles Rennsport-Motorenöl für 4-Taktmotoren
- // für hochdrehende Saug- sowie hochaufgeladene Turbo- und Kompressormotoren hervorragend geeignet
- // garantiert stabilen Öldruck und optimale Wärmeabfuhr über das gesamte Wechselintervall
- // herausragender Verschleiß- und Bauteileschutz
- // äußerst stabiler Ölfilm selbst im härtesten Renneinsatz
- // modernste Additivtechnologie für einzigartige Motorsauberkeit

Der Einsatz des ROWE RACING Teams mit mehreren tausend Kilometern auf weltweiten Rennstrecken fördert die Forschung und Entwicklung der ROWE-Schmierstoffe erheblich. Die dort gewonnen Erkenntnisse fließen unmittelbar in die Neu- und Weiterentwicklung der hochqualitativen Produkte ein und bieten somit herausragende Vorteile für den Motorsport.

*attractive rationalisation product with many advantages:*

- // *Adapted friction coefficient behaviour for spontaneous and sporty shifting operations*
- // *Prevents friction vibrations in a reliable manner, thus providing maximum comfort*
- // *Reduced viscosity for improved fuel efficiency*
- // *Excellent shifting behaviour at low temperatures*
- // *Reliable protection against corrosion, wear, sludge and adhesion*
- // *Neutral behaviour towards gasket materials*

*ROWE HIGHTEC ATF 9008 thus expands the range of operable vehicles and also supplies a recommendation for the Honda manufacturer for the first time.*

### **EXPANSION OF RACING MOTOR OILS**

*ROWE's high-quality Racing motor oil, HIGHTEC RACING MOTOR OIL SAE 10W-60 (Art. No. 20019), has been used successfully by many teams in racing sport. The product now has a new addition to the family. Three further viscosity classes extend ROWE's range for vehicles starting in racing series. With the SAE 0W-40, 5W-40 and 10W-40, even more vehicles can now benefit from the most modern development and even stand up to extreme loads during the 24-hour races. This is possible due to the MULTI-ESTER TECHNOLOGY we have developed specially for this, as well as the best additives, which guarantee maximum shear stability and engine protection.*

*Further top advantages of HIGHTEC RACING motor oils are, inter alia:*

- // *Special racing sport motor oils for four-stroke motors*
- // *Ideally-suited for high-speed vacuum and supercharged turbo and compressor motors*
- // *Guaranteed stable oil pressure and optimum heat dissipation over the whole change interval*
- // *Outstanding wear and component protection*
- // *Extremely stable oil film even in the toughest racing conditions*
- // *The most modern additive technology for unique motor cleanliness*

*The commitment of the ROWE RACING Teams, with several thousand kilometres on racing courses all over the world, significantly promotes the research and development of ROWE lubricants. The insights gained there are immediately integrated into the new and further development of high-quality products thus offering outstanding advantages for motorsports.*



# VELIS VINEYARDS

Perfekte klimatische Bedingungen,  
französische Rebsorten, deutsche Kellertechnik

*Perfect climatic conditions,  
french grapes, german technology*

Als Hersteller für Premiumweine hat für Velis Vineyards Qualität höchste Priorität. Bei der Arbeit im Weinberg wird besondere Sorgfalt an den Tag gelegt; die Erntemenge wird auf maximal 3000 kg/ha reduziert und die Trauben ausschließlich von Hand gelesen. Die anschließende Vinifizierung findet in der in 2017 neu errichteten, technisch hoch modernen Kellerei in Flörsheim-Dalsheim durch den renommierten Kellermeister Klaus Scherner statt. Auch hier liegt der Fokus auf einer schonenden Verarbeitung. Das Ergebnis sind Weine, die man probieren sollte, wie auch Auszeichnungen von Falstaff, Wine100, der International Wine and Spirits Challenge und anderen zeigen. Positives Feedback zu den Weinen erhielt Velis Vineyards auch auf der größten Wein-Fachmesse der Welt, der ProWein in Düsseldorf, bei der Velis Vineyards 2018 erstmalig teilnahm.

*High quality at every stage, from the single grape to the wine is the top priority of Velis Vineyards, producer of premium wines. In the vineyards, the employees work with special accuracy, the harvest amount is reduced to a maximum of 3000 kg / ha and the grapes are only picked by hand. The vinification takes place in the newly-built (2017) winecellar in Flörsheim-Dalsheim (Rheinhessen) by the well-experienced cellarmaster, Klaus Scherner. The main focus is on a gentle and delicate processing of the grapes. The result of those quality standards, Velis Vineyards, produces wines one needs to taste. This is also shown by different awards the wines have won, e.g. from Falstaff, Wine100, the international wine and spirits challenge and others. In March, Velis Vineyards participated at ProWine in Düsseldorf, the biggest wine fair world-wide for professionals, where it was also very positively received.*

## Weine der Premium-Klasse

Das Steckpferd von Velis Vineyards sind hervorragende Rotweine, vorwiegend im Stil der klassischen Bordeaux-Weine, daneben aber auch kräftige, runde Rotweine wie Syrah. Ausgebaut in hochwertigen Barriquefässern entstehen harmonische, weiche Rotweine mit hohem Lagerungspotenzial.



## Premium wines

*The main focus of Velis Vineyards is on high-quality redwines, primarily in the classical Bordeaux wine style. In addition, the premium wines include round and rich wines like Syrah. All the premium wines from Velis Vineyards mature in French oak to make them smooth. The wines are characterised by a long storage potential.*

## Hochwertige Alltagsweine

Seit dem Jahrgang 2016 bietet Velis Vineyards zudem Weine mit einem top Preis-Leistungsverhältnis an, die leicht zugänglich sind und sich perfekt für den Alltag eignen. Unter der Marke 'Heaven's Door' wird neben einer Rotwein Cuvée ein Rosé aus Cabernet Franc und Syrah angeboten, der durch seine herbe Fruchtigkeit überzeugt.



## Top-quality everyday wines

*Since the vintage of 2016, Velis Vineyards has been offering wines with an outstanding cost-benefit ratio, which drink easily and perfect for everyday. The wines are branded with the name 'Heaven's Door'. To date, there is a Heaven's Door red wine (Cabernet Sauvignon & Syrah) on the market and a rosé (Cabernet Franc & Syrah), which persuades with its acerbic fruitiness*



oben links: vollreife, gesunde Trauben; unten links: französische Barriquefässer; rechts: Weine von Velis Vineyards auf der ProWein 2018



Top left: ripe and healthy grapes. Bottom left: French oak barrels; Right: wines from Velis Vineyards at ProWein 2018

## Das besondere Weingeschenk

Ob zu Jubiläen, zu Weihnachten oder anderen Anlässen bietet Ihnen Velis Vineyards als besonderes Geschenk für Ihre Kunden Weine in einer edlen Holzboxe an (Kisten verfügbar für 2, 3 oder 6 Flaschen). Auf Wunsch ist auch der Versand an verschiedene Adressen möglich. Für ein individuelles Angebot steht Ihnen Frau Verena Hupp ([v.hupp@velis-vineyards.com](mailto:v.hupp@velis-vineyards.com); 06243/ 99 89 101) gerne zur Verfügung.



## The special wine present

For company anniversaries, Christmas or any other events, Velis Vineyards offers their wine in special wooden boxes (boxes are available for two, three or six bottles). The shipment to different delivery addresses can be arranged by Velis Vineyards. For an individual offer, please contact Verena Hupp ([v.hupp@velis-vineyards.com](mailto:v.hupp@velis-vineyards.com); + 49 (0)6243 / 99 89 101).

Aus Liebe  
zum Wein  
wine made  
with love

Velis Vineyards GmbH  
Tel. 06243/ 99 89 100  
[sales@velis-vineyards.com](mailto:sales@velis-vineyards.com)  
[www.velis-vineyards.com](http://www.velis-vineyards.com)  
[facebook.com/velisvineyards/](https://facebook.com/velisvineyards/)  
[instagram.com/velisvineyards/](https://instagram.com/velisvineyards/)

# PRÄZISE REGELN FÜR ALLE PROZESSE

Ob in punkto Qualität, Umwelt oder Energie – ROWE arbeitet in allen Bereichen nach selbst auferlegten und von neutraler Seite zertifizierten Management-Regeln. Doch was steckt hinter diesen Zertifizierungen und was nützen sie dem Unternehmen eigentlich? Ein kleiner Überblick.

Der EQHS-Manager von ROWE, Frank Grabert, weiß wovon er spricht, denn er ist der Verantwortliche im Unternehmen für alle Managementsysteme und Zertifizierungen. Und davon gibt es bei ROWE einige. Grabert gibt einen kleinen Überblick, was sich hinter den unterschiedlichen Kürzeln und Zahlenbezeichnungen verbirgt.



## PRECISE RULES FOR ALL PROCESSES

*Whether in terms of quality, environment or energy – ROWE works in all areas in accordance with self-imposed management rules, certified by neutral bodies. But what is behind these certifications and how do they really benefit the company? A short overview.*

*ROWE's EQHS Manager, Frank Grabert, knows what he is talking about, because he is responsible in the company for all management systems and certifications - and there are quite a few at ROWE. Grabert gives a short overview of what is hidden behind the different abbreviations and numbers.*



ISO 16949:2016



ISO 14001:2015



ISO 50001:2011



ISO 9001:2015

## - FACH ZERTIFIZIERT - TIMES CERTIFIED

Generell sind die Namensgebungen für die Zertifizierungssysteme ähnlich strukturiert. DIN steht für Deutsches Institut für Normung. Das „EN“ zeigt, dass die jeweilige von der ISO (International Organization for Standardization – die Internationale Organisation für Normung) herausgegebene Norm vom Europäischen Komitee für Normung (CEN) als europäische Norm (EN) übernommen worden ist – etwa bei der DIN EN ISO 9001:2015. Demzufolge sind alle Mitglieder des CEN verpflichtet, die Norm unverändert zu übernehmen.

Außerdem zeigt die Zahl an, um welche Inhalte es geht. So weiß man, dass die DIN EN ISO 9001 den allgemeinen Standard für Qualitätsmanagementsysteme festlegt. Zusätzlich zeigt eine Ergänzung, wann die Norm letztmalig überarbeitet wurde: beispielsweise die ISO 9000:2015-09 im September 2015. Das ist insofern wichtig, weil man daran schnell erkennen kann, auf welchem Stand ein Unternehmen ist und ob es bereits den aktuellen Standard anwendet.

Alle Managementsysteme haben eins gemeinsam: bei der Umsetzung kommt der sogenannte PDCA-Zyklus zur Anwendung. Das Kürzel steht für Plan-Do-Check-Act, was zu Deutsch so viel heißt wie Planen-Ausführen-Kontrollieren-Optimieren - mit dem Ziel, alle Prozesse ständig weiter zu entwickeln und zu verbessern.

*Generally, the designations for the certification systems are structured along similar lines. DIN stands for Deutsches Institut für Normung (German Institute for Standardisation). The 'EN' shows that the respective standard published by the ISO (International Organisation for Standardisation) has been taken over by the European Committee for Standardisation (CEN) as European norm (EN) – such as in the case of the DIN EN ISO 9001:2015. As a result, all members of the CEN are obliged to take over the standard without any changes.*

*Furthermore, the number indicates which contents are concerned. In this way, you know that the DIN EN ISO 9001 determines the general standard for quality-management systems. In addition, a supplement shows when the standard was last revised, for example, the ISO 9000:2015-09 in September 2015. This is important as it makes it easy to quickly identify, at what status a company is and whether it already applies the current standard.*

*All management systems have one thing in common: the so-called PDCA cycle is applied in the implementation. The abbreviations stands for Plan-Do-Check-Act, which in German means 'Planen-Ausführen-Kontrollieren-Optimieren' - with the objective of continuously developing and improving all processes.*

## ISO 9001:2015

Diese Norm ist ein branchenunspezifischer Mindeststandard, nach welchem sich jedes Unternehmen bzw. auch jede Behörde zertifizieren lassen kann. „Es geht also hier neben der Steigerung der Qualität durch Minimierung von Fehlerquellen auch darum, nach transparenten, nachvollziehbaren Regeln die festgelegte Qualität zuverlässig und reproduzierbar zu erfüllen“, erläutert Grabert. Die Festlegungen zur Qualität entsprechen natürlich den Anforderungen des Marktes und unserer anspruchsvollen Kunden, allen voran den Ansprüchen, die ROWE als Hersteller hochwertiger Produkte selbst an sich stellt.

*This standard is a non-industry-specific minimum standard, according to which every company or also every authority can obtain certification. "It is therefore not only about increasing the quality by minimising the sources of errors, but also about fulfilling the specified quality reliably and reproducibly according to transparent, comprehensible rules", Grabert explains. The specifications on quality naturally comply with the requirements of the market and our discerning customers, but, above all, with the demands that ROWE places on itself as a manufacturer of high-quality products.*

## ISO 14001:2015

Diese international gültige Norm beschreibt die Anforderungen an Umweltmanagementsysteme. Die aktuelle Fassung der Norm ist die DIN EN ISO 14001:2015-11. Neben der Normforderung, alle Gesetze und Richtlinien zum Thema Umwelt einzuhalten, geht es darum, die selbst gesteckten Ziele im Unternehmen zu erreichen und die Umweltleistung immer weiter zu verbessern. ROWE hat dazu eine konkrete Umweltpolitik festgelegt und daraus Umweltziele und die dafür erforderlichen Maßnahmen abgeleitet. Diese sind in unserem Managementsystem verankert, um die gesteckten Ziele sicher zu erreichen (siehe dazu auch den Beitrag zum Thema Nachhaltigkeit auf S.64 ff. in dieser Ausgabe von ROWE INSIDE).

*This internationally-valid standard describes the demands on environmental management systems. The current version of the standard is DIN EN ISO 14001:2015-11. As well as the standard requirement, to comply with all laws and guidelines on the topic of environment, it is also about reaching the self-imposed goals in the company and always improving the environmental performance. ROWE has specified a specific environmental policy for this and has derived environmental goals and the measures needed for this. These are anchored in our management system, in order to safely achieve the set goals (see also the contribution on the topic of sustainability on page 64 et seq. in this issue of ROWE INSIDE).*

## ISO 50001:2011

Unmittelbar mit dem Thema Umweltschutz hat die Norm DIN EN ISO 50001:2011 für Energiemanagementsysteme zu tun. Für ROWE geht es neben den Kriterien der Nachhaltigkeit und der Verbesserung der Energiebilanz in diesem Bereich auch um die Erhöhung der Wirtschaftlichkeit. Denn Energiesparen heißt nicht nur Ressourcen schonen und Emissionen reduzieren, sondern auch Energiekosten sparen. „Ökologie und Ökonomie greifen hier unmittelbar als Gesamtsystem ineinander“, erläutert Grabert. Dazu ist es auch wichtig, alle Mitarbeiter des Unternehmens für bewussten und sparsamen Umgang mit Energie zu sensibilisieren und das Interesse zu wecken, am jeweiligen Arbeitsplatz Optimierungsmöglichkeiten zu finden und umzusetzen.

*The standard DIN EN ISO 50001:2011 for energy management systems has directly to do with the topic of environmental protection. For ROWE, it concerns the increase in cost-effectiveness, as well as the criteria of sustainability and the improvement of the energy balance in this sector, for energy-saving does not only mean preserving resources and reducing emissions, but also saving energy costs. "Ecology and economy are directly intertwined here as an overall system", Grabert explains. It is also important in this case to sensitise all the company's employees to the conscious and economic handling of energy and to arouse their interest in finding and implementing optimisation possibilities at the respective workplaces.*

Deutlich wird das in der branchenspezifischen Ergänzung zur EN ISO 9001 – der IATF 16949 (früher ISO TS 16949:2009), die im Gegensatz zu der ISO TS 16949:2009 jetzt als eigenständige Norm für Automobilteilezulieferer existiert.

Das Kürzel IATF steht für International Automotive Task Force. Dabei handelt es sich um eine Arbeitsgruppe von Vertretern zumeist nordamerikanischer und europäischer Automobilhersteller und Automobilverbände (z. B. der deutsche VDA). Ziel ist die Harmonisierung der Standards zur Verbesserung der Produktqualität im Automotive-Bereich und eine bestmögliche Transparenz der gesamten Lieferkette zu erreichen. Daher sind hier spezielle auf der ISO 9001 basierende weiterführende Anforderungen verankert. Zur IATF gehören zwar nur 30 Prozent der über 100 bestehenden OEMs (Original Equipment Manufacturer), dafür aber die weltweit bedeutendsten wie BMW, Chrysler, Daimler, Fiat, Ford, General Motors, PSA, Renault und VW. Für einen Schmierstoffhersteller, der sich als Automobilteilezulieferer weiter qualifizieren will, um sich in diesem lukrativen Markt zu behaupten, ist die Umsetzung der IATF 16949 zwingend erforderlich, da diese als Mindeststandard für Lieferanten gilt, die OEMs direkt beliefern wollen.

„Allerdings ist es allein mit der Erfüllung der IATF 16949-Standards nicht getan. Gerade die großen Autohersteller wie z. B. VW haben zur IATF weitere Ergänzungen an die Qualitätsanforderungen, die sich dann z. B. in der Kundenanforderung Formel Q von VW wiederfindet“, sagt Grabert. Das zeigt, wie vielschichtig die Qualitätsanforderungen für einen Schmierstoffhersteller sind und dass die Unternehmen ständig beim Thema Qualitätsmanagement am Ball bleiben müssen. Grabert trägt deshalb eine hohe Verantwortung: „Abgesehen von den Anforderungen, die Unternehmen ab einer bestimmten Größe erfüllen müssen, können wir ohne zertifizierte Managementsysteme als Anbieter überhaupt nicht am Markt bestehen.“ Das gilt nicht nur in Sachen Qualität, sondern ebenso in anderen Bereichen.

*It becomes clear in the industry-specific supplement to the EN ISO 9001 – the IATF 16949 (formerly ISO TS 16949:2009), which now exists as a separate standard for automotive part suppliers as opposed to the ISO TS 16949:2009.*

*The abbreviation stands for International Automotive Task Force. This is a task force for the most part of representatives of North American and European automotive manufacturers and automotive associations (e.g. the German VDA). The objective is to harmonise the standards to improve the product quality in the automotive sector and achieve an optimum transparency of the whole supply chain. Special supplementary requirements, based on the ISO 9001, are therefore anchored here. It is true that only 30 percent of the over 100 existing OEMs (Original Equipment Manufacturer) belong to the IATF, but these are the most important ones worldwide, such as BMW, Chrysler, Daimler, Fiat, Ford, General Motors, PSA, Renault and VW. The implementation of the IATF 16949 is absolutely essential for a lubricant manufacturer, who wants to qualify as an automotive parts supplier, in order to hold its own on this lucrative market, as this counts as the minimum standard for suppliers, who want to supply the OEMs directly.*

*“However, fulfilling the IATF 16949 standard alone is not enough. In particular, the large automotive manufacturers, such as VW, have further additions to the quality requirements of the IATF, which are then mirrored in the customer requirement formula Q of VW, for example“, Grabert says. This shows how complex the quality requirements are for a lubricant manufacturer and that the companies need to constantly stay on-the-ball with regard to the topic of quality management. Grabert therefore bears a heavy responsibility: “Apart from the requirements that companies have to fulfil from a certain size on, we cannot survive as a supplier on the market without certified management systems.“ This applies not only in quality issues, but equally to other areas.*

## GEMEINSAM AUF DEM WEG ZUM GMS

Womit Grabert bei einem ganz wichtigen Punkt ist: Managementsysteme und deren Zertifizierung machen nur Sinn, wenn jeder Einzelne bei ROWE mitzieht. Sonst bleiben die Regelungen nur ein großer Berg Papier, deren Erarbeitung mit einem riesigen Aufwand verbunden war, die für das Unternehmen aber nicht den gewünschten Nutzen bringt.

Managementsysteme müssen an jedem einzelnen Arbeitsplatz aktiv gelebt werden. Dann sind sie auch keine zusätzliche Belastung, sondern geben Sicherheit und dienen als verlässliche Grundlage aller Arbeitsabläufe. Die Einhaltung der zertifizierten Festlegungen hilft, Fehler zu vermeiden. Das verbessert innerbetrieblich die Arbeitsatmosphäre und führt dazu, dass die Kollegen besser verstehen, was der andere tut. Aufgrund der Neuerungen, die sich aus den Neufassungen der Normen ergeben haben, ist ROWE aktuell damit befasst, das Qualitäts-, Umwelt- und Energiemanagementsystem in einem GMS (Gemeinsames Management System) zusammenzufassen. ROWE verspricht sich davon das Entstehen eines dynamischen Systems, in dem jeder Mitarbeiter noch besser die Möglichkeit hat sich mit seiner persönlichen Note und Verbesserungsvorschlägen einzubringen.

Nach außen präsentiert sich ROWE mit einer zuverlässig hohen Qualität als vertrauenswürdiger Anbieter, der auch die besonderen Anforderungen großer Kunden wie der OEMs, sicher erfüllt. Das verbessert das Image im Markt und damit die Wettbewerbsfähigkeit von ROWE.

Das gilt nicht nur für die Produkte selbst. Gerade beim Thema Umwelt legen immer mehr Kunden auf Klimaneutralität und Nachhaltigkeit ihrer Lieferanten Wert. Oft spielt das inzwischen eine nicht unbedeutende Rolle bei der Auftragsvergabe. Auch in diesem Sinne treffen sich Umweltschutz und Wirtschaftlichkeit und verbinden sich zu einem sinnvollen Gesamtkonzept.

## MOVING TOGETHER TOWARDS THE JMS

*Whereby Grabert gets to a very important point: management systems and their certification only make sense, if every individual person at ROWE does their part. Otherwise, the regulations only remain a huge pile of paper, where the elaboration involved a great effort that did not, however, provide the desired benefit.*

*Management systems must be practised at every individual workplace, they are then not an additional burden, but rather give security and act as a reliable basis for all the work processes. The compliance with the certified specifications helps to avoid errors; this improves the work climate internally and leads to the colleagues having a better understanding of what the other is doing. Based on the innovations that have resulted from the revised version of the standards, ROWE is currently working on combining the quality, environment and energy management system into a JMS (Joint Management System). ROWE expects the creation of a dynamic system with this, where each employee has the opportunity to express him or herself more easily with a personal touch and improvement suggestions.*

*Externally, ROWE represents itself with a reliable high quality as a trustworthy supplier, who safely fulfils even the special requirements of large customers, such as the OEMs. This improves the image on the market and, therewith, ROWE's competitiveness.*

*This does not only apply to the products themselves. More and more customers attach importance to the climate neutrality and sustainability of their suppliers, in particular with regard to the topic of environment. This often plays a role of some importance in the awarding of the contract. Environmental protection and cost-effectiveness also come together here and unite to form a meaningful overall concept.*



## VIelfältige Aufgaben

Dabei darf nicht vergessen werden, dass die Zertifizierung von Managementsystemen einen hohen zeitlichen Aufwand und entsprechende Ressourcen im Unternehmen bindet. Als Umwelt- und Energiemanagement-Beauftragter sowie in seiner Funktion als Qualitätsmanager bereitet Grabert die Zertifizierungen vor, erarbeitet die Handbücher gemeinsam mit den Mitarbeitern, hält Schulungen und Workshops ab, in denen die Beschreibungen für die Prozesse und Abläufe in den einzelnen Abteilungen gemeinsam entwickelt werden. „Dabei ist es wichtig, die Prozesse so zu beschreiben, dass Mitarbeiter noch mehr Bezug zum Managementsystem bekommen“, betont Grabert. Wenn die Vorarbeiten abgeschlossen sind, führt der EQHS-Manager die internen Audits durch und hält zudem Kontakt zu den externen Auditoren, die letztlich die Zertifizierung durchführen und von neutraler Seite bestätigen, dass ROWE die beschriebenen Regelungen einhält.

Dabei steht Grabert nicht allein. So betreut er zusammen mit dem Geschäftsleitungsmitglied und Qualitätsmanagementbeauftragten Dr. Thomas Nießen das GMS.

Für Grabert ist klar: Mit der aktuellen Zertifizierung ist der Prozess nicht abgeschlossen. Die Managementsysteme fordern die Verpflichtung zur kontinuierlichen Verbesserung und die Anpassung der Prozesse an den aktuellen Stand der Technik: „Wer aufhört, sich zu verbessern, hat aufgehört, gut zu sein.“

## DIVERSE TASKS

*It must not be forgotten here that the certification of management systems entails a high expenditure, in terms of time and corresponding resources, for the company. As the environment and energy management officer, and in his position as quality manager, Grabert prepares the certifications, elaborates the manuals together with the employees, and holds training sessions and workshops, in which the descriptions for the processes and procedures are jointly developed in the individual departments. "In doing so, it is important to describe the processes in such a way that employees form an even stronger connection to the management system", emphasises Grabert. When the preliminary work is concluded, the EQHS Manager carries out the internal audits and also keeps in touch with the external auditors, who finally carry out the certification, with confirmation by neutral bodies that ROWE complies with the described regulations.*

*Grabert is not alone here. Together with executive board member and quality management officer, Dr. Thomas Nießen, he looks after the JMS.*

*It is clear to Grabert, that the process is not completed with the current certification. The management systems call for the commitment to continuous improvement and the adapting of the processes to the current state-of-the-art: "Anyone who stops improving him or herself has stopped being good."*



# JP KRAEMER & ROWE

ROWE setzt auch in den nächsten beiden Jahren die Zusammenarbeit mit dem bekannten Dortmunder "PS-Profi" JP Kraemer als Markenbotschafter fort. Die nächsten gemeinsamen Aktionen sind bereits in der Pipeline.

Am besten lässt sich eine Marke durch positive Emotionen und bekannte Gesichter transportieren. Wer also ist für einen mittelständischen Schmierstoffspezialisten wie ROWE, der seinen beachtlichen Marktanteil bei Automotive-Schmierstoffen weiter steigern will, der geeignete Markenbotschafter?

Die Frage wurde bereits 2013 klar beantwortet, als ROWE begann, mit dem bekannten Dortmunder „PS-Profi“ Jean Pierre – kurz „JP“ – Kraemer zusammenzuarbeiten. Sein Name steht bei vielen Auto Enthusiasten für Motorkraft, Abenteuer und Benzin im Blut. „Der bei den Motorfans beliebte Moderator, Unternehmer und Webvideoproduzent ist genau der richtige Markenbotschafter für uns“, urteilt ROWE-Marketingleiter Oliver Kornisch. Und die Erfolge der vergangenen Jahre geben ihm Recht. Als Beispiel sei die Kampagne zum „JP-Aktionsöl“ aus dem Jahr 2017 genannt, bei der JP Kraemer für die besondere Qualität und Performance des teilsynthetischen Mehrbereichs-Motorenöls HIGHTEC MULTI SYNT DPF SAE 5W-30 stand.

*ROWE is also continuing the collaboration with the well-known Dortmund 'PS-Profi' JP Kraemer as brand ambassador for the next two years. The next joint campaigns are already in the pipeline*

*A brand is best conveyed by positive emotions and well-known faces. So, who is the right brand ambassador for a medium-sized lubricant specialist like ROWE, who wants to further increase its considerable market share in automotive lubricants?*

*The question was already clearly answered in 2013, when ROWE began to collaborate with the well-known Dortmund 'PS-Profi' Jean Pierre – short form 'JP' – Kraemer. For many car enthusiasts, his name stands for engine power, adventure and petrol in the blood. with many car enthusiasts. "The presenter, entrepreneur and web video producer, popular with motor enthusiasts, is exactly the right brand ambassador for us", says ROWE Marketing Manager, Oliver Kornisch, and the successes of the past years prove him right. An example of this is the campaign on 'JP Action Oil' from 2017, where JP Kraemer promoted the special quality and performance of the partly synthetic multi-purpose motor oil, HIGHTEC MULTI SYNT DPF SAE 5W-30.*



Für Kornisch ist das Konzept mit JP Kraemer rundum schlüssig: JP Kraemer ist schon seit seiner Lehre zum Automobilkaufmann bei Porsche in der Autobranche unterwegs und kennt sich bestens aus. Bekannt wurde er mit der Doku-Soap „Die PS-Profis – Mehr Power aus dem Pott“, die erstmals 2009 auf Sendung ging. Im Jahr 2010 gründete der inzwischen selbständige Unternehmer seine eigene Autowerkstatt, die JP Performance GmbH, die sich ebenfalls dem Kfz-Tuning widmet. Als Moderator berichtete JP Kraemer unter anderem 2016 und 2017 live vom 24-Stunden-Rennen auf dem Nürburgring.

*For Kornisch, the concept with JP Kraemer is completely logical: JP Kraemer has been on the move in the automotive industry since his apprenticeship as an automotive salesman at Porsche and has expert knowledge in every area. He became well-known in the docu-soap 'The PS-Profis – More power from the Pott' that went on the air for the first time in 2009. In 2010, the meanwhile independent entrepreneur set up his own car workshop, the JP Performance GmbH, which also devotes itself to automotive tuning. JP Kraemer reported as a commentator, among other things, live from the 24-hour race on the Nürburgring in 2016 and 2017.*



Gerade die junge Generation spricht er mit seinem YouTube-Kanal „JP Performance“ an. „Durch seine starke Präsenz in den digitalen Medien war JP Kraemer für uns auch ein ideales „Zugpferd“ als wir unser neues Online-Vertriebskonzept „ROWE friends“ gestartet haben“ erinnert sich Kornisch. Inzwischen hat sich nicht nur eine erfolgreiche, professionelle Partnerschaft zwischen dem ROWE-Team und JP Kraemer entwickelt, sondern auch eine echte Freundschaft, die – wie könnte es anders sein – auf der gemeinsamen Freude an allen Themen rund ums Auto und besonders am Motorsport basiert. Gründe genug, den Vertrag mit JP Kraemer als ROWE Markenbotschafter zunächst bis Ende des Jahres 2019 zu verlängern. „Wir haben schon wieder einige tolle Ideen und Aktionen in der Planung“, freut sich Kornisch auf die weitere gemeinsame Arbeit. Wir dürfen gespannt sein.

*He appeals especially to the young generation with his 'JP Performance' YouTube channel. "With his strong presence in the digital media, JP Kraemer was also an ideal driving force for us, when we started our new online sales concept entitled 'ROWE Friends', Kornisch recalls. Meanwhile, not only a successful, professional partnership, but also a genuine friendship has developed between the ROWE team and JP Kraemer – how could it be otherwise – based on the joint enjoyment about all topics to do with cars and especially motor sports. Enough reasons to extend the contract with JP Kraemer as ROWE brand ambassador initially until the end of 2019. "We already have some fantastic ideas again and activities planned", Kornisch is looking forward to the continued collaboration. "We are really excited about it."*



# ROWE. DEIN MOTORÖL.



» ROWE  
IS MY  
CHOICE «

EMPFOHLEN VOM PS-PROFI  
JP KRAEMER

*JP Performance*  
EST 2012



[www.rowe.com.de](http://www.rowe.com.de)

**HIGHTEC SCHMIERSTOFFE**  
MADE IN GERMANY

*Sadi*  
ATI Sadi Autoteile GmbH



**Die langjährige Partnerschaft von ROWE mit dem Autoteilehändler SADI ist ein gutes Beispiel für eine erfolgreiche Zusammenarbeit im Automotive-Bereich. Inzwischen sind die jährlichen Treffen bei ROWE zur guten Tradition geworden.**

Am 6. April war es wieder einmal so weit: die Partner von ATI Sadi Autoteile und eine ganze Reihe Kunden des Nürnberger Autoteilehändlers trafen bei ROWE in Worms ein. Auf dem Plan standen zwei Tage gemeinsamer Fachaustausch und ein Besuch auf dem Nürburgring.

Seit über 40 Jahren ist SADI als Fachgroßhandel für Autoteile und Zubehör, Werkstatteinrichtung und Pflegeprodukte am Markt. Ammin Sadi, Chef des Familienunternehmens, ist stolz auf das Erreichte und schätzt die zuverlässige Zusammenarbeit mit ROWE. Schon am Firmensitz in Nürnberg prangt das ROWE-Logo, zusammen mit anderen SADI-Partnern, weithin sichtbar über dem Eingang. Durch die gute Vernetzung mit zahlreichen Lieferanten und Industriepartnern ist SADI in der Lage, innerhalb von 24 Stunden nahezu jedes Ersatzteil aus dem Aftermarket zu liefern. Dazu werden in Nürnberg auf 5.500 Quadratmeter Lagerfläche über 30.000 Artikel vorgehalten – darunter auch die Produkte von ROWE.

Um die erfolgreiche Partnerschaft zu pflegen und fachlich immer auf dem neusten Stand zu sein, sind die jährlichen Treffen bei ROWE schon zur guten Tradition geworden. Diesmal waren knapp 30 Gäste in Worms angereist. Nach einer Werksführung, bei der die Besucher hautnah erleben konnten, wie die Qualitätsprodukte hergestellt und zu ihnen auf den Weg gebracht werden, traf man sich zur Produktschulung.

Im Rahmen der ROWE-Academy wurde dabei viel Wissenswertes vermittelt – natürlich mit dem Schwerpunkt Automotive. Wie Nils Mayer berichtet, der die Schulung durchgeführt hat, standen folgende Themen im Mittelpunkt: die Hauptaufgaben von Schmierstoffen, Viskosität und SAE-Viskositätsklassen, die Schmierstoffzusammensetzung, Additive sowie Motorenöl-Spezifikationen (API, ACEA und Hersteller-Spezifikationen).

*The long-standing partnership of ROWE with the automotive parts dealer, SADI, is a good example of a successful collaboration in the automotive sector. The annual meetings at ROWE have meanwhile become a good tradition.*

*It was time again on 6th April: the partners of ATI Sadi Autoteile and a whole series of customers of the automotive parts dealer based in Nuremberg arrived at ROWE in Worms. Two days of joint expert exchange and a visit to the Nürburgring were planned.*

*SADI has been a specialist wholesaler for automotive parts and accessories, workshop equipment and care products on the market for over 40 years. Ammin Sadi, head of the family-run company, is proud of what has been achieved and appreciates the reliable collaboration with ROWE. The ROWE logo already stands out clearly visible over the entrance at the company headquarters in Nuremberg, together with other SADI partners. Due to the good networking with numerous suppliers and industrial partners, SADI is in a position to deliver nearly every spare part from the after-market within 24 hours. In addition, over 30,000 articles are stocked in Nuremberg on a warehouse area of 5,500 square metres – also including the products of ROWE.*

*The annual meetings at ROWE have become a good tradition to look after the successful partnership and to always be up-to-date with the latest technical developments. Roughly 30 guests travelled to Worms this time. After a tour of the plant, where the visitors were able to experience up close, how the quality products are manufactured and despatched to them, they met for a product training session.*

*Lots of interesting facts were communicated within the framework of the ROWE Academy – naturally with the focus on Automotive. As Nils Mayer, who carried out the training, reports, the focus was on the following topics: the main tasks of lubricants, viscosity and SAE viscosity classes, the composition of lubricants, additives and motor oil specifications (API, ACEA and manufacturers' specifications).*



# SADI ZU GAST BEI ROWE

## SADI VISITS ROWE

Am gleichen Abend nahm Tobias Hein von ROWE-Marketing die Besuchergruppe auf dem Nürburgring in Empfang. Rennfeeling gab es dann schon auf der „ring°kartbahn“ der Kartbahn am Nürburgring zu erleben. Mit eigenen schnellen Runden bereiteten sich die Teilnehmer auf den Höhepunkt des nächsten Tages vor: den zweiten VLN-Lauf der Saison auf der Nürburgring-Nordschleife.

Doch nicht nur das Rennen selbst begeisterte. In der ROWE-Lounge hatten die SADI-Partner und ihre Kunden die Möglichkeit, persönlich die Fahrer des ROWE RACING-Teams kennenzulernen. Für Leute, die selbst „Benzin im Blut“ haben, ein tolles Erlebnis, dass an diesem Tag dann auch noch von einem furiosen Sieg gekrönt wurde.

Die schwarze Motorhaube des BMW M6 GT3 erwies sich als echter Glücksbringer. Dank einer perfekten Rennstrategie waren die BMW Werksfahrer Connor De Phillippi aus den USA und Jesse Krohn aus Finnland am Ende die großen Gewinner im 43. DMV 4-Stunden-Rennen, nachdem die Mechaniker nach einem heftigen Unfall am vorangegangenen Freitag bis 2.00 Uhr morgens den BMW M6 GT3 mit der #99 komplett neu aufgebaut hatten.

Für ROWE RACING war dieser Sieg am 7. April ein ganz besonderer Erfolg. Zuvor war in der Eifel am 22. August 2015 zum letzten Mal die deutsche Nationalhymne zu Ehren des Teams gespielt worden. Nach vier Rennstunden bei strahlendem Sonnenschein in der „Grünen Hölle“ hatten De Phillippi und Krohn, die von Startposition sieben ins Rennen gegangen waren, am Ende 8,789 Sekunden Vorsprung auf den ersten Verfolger. Die Begeisterung war riesig, beim ROWE RACING-Team genauso, wie bei den Gästen von SADI. Ein perfekter Tag und ein krönender Abschluss des Besuches.

*On the same evening, Tobias Hein of ROWE-Marketing received the group of visitors at the Nürburgring. The racing feeling could then already be experienced on the “ring°cart track” of the kart racing track at the Nürburgring. The participants prepared themselves with a few fast rounds of their own for the highlight of the next day: the second VLN course of the season on the Nürburgring-Nordschleife.*

*However, not only the race itself enthralled. The SADI partners and their customers had the opportunity to get to know the drivers of the ROWE RACING team in the ROWE lounge personally. A fantastic experience for people, who themselves have ‘petrol in their blood’, which was then also crowned by a spectacular victory on this day.*

*The black bonnet of the BMW M6 GT3 proved to be a real talisman. Thanks to a perfect racing strategy, the BMW plant drivers, Connor De Phillippi from the USA and Jesse Krohn from Finland, were finally the big winners in the 43rd DMV four-hour race, after the mechanics had, until 2am, completely rebuilt the BMW M6 GT3 with the #99 after a violent accident on the previous Friday.*

*For ROWE RACING, this victory on 7th April was a very special success. The last time the German national anthem had been played in honour of the team was in the Eifel on 22nd August 2015. After four hours of racing in brilliant sunshine in the ‘Green Hell’, De Phillippi and Krohn, who had started the race at starting position seven, had an 8,789 second lead over the first followers at the end. The enthusiasm was gigantic, both with ROWE RACING-Team and the guests of SADI. A perfect day and a culmination of the visit.*



# NACHHALTIGKEIT SUSTAINABILITY

ROWE übernimmt durch nachhaltiges Handeln Verantwortung für kommende Generationen. Dazu ist das Unternehmen seit dem Jahr 2017 Mitglied von NASCH – der **NA**chhaltigkeitsinitiative der deutschen **SCH**mierstoffindustrie. Dahinter steht ein vorausschauendes und umfassendes Konzept, das alle Produktionsbereiche des Unternehmens einbezieht.

Schmierstoffe reduzieren Reibung, vermindern den Verschleiß von Oberflächen und schützen diese vor Korrosion. Damit sind Schmierstoffe eigentlich von Grund auf ein entscheidender Beitrag zu Umweltschutz und Ressourcenschonung. Je besser sie wirken, umso länger halten Bauteile von Maschinen, Werkzeugen, Werkstücken und alle anderen beweglichen Teile, die aus dem Alltag nicht wegzudenken sind. Der Materialbedarf und die Umweltbelastung, die bei der Herstellung von Wirtschaftsgütern entstehen, können durch den Einsatz hochwertiger Schmierstoffe deutlich gesenkt werden. Durch die Gebrauchseffizienz von Schmierstoffen entsteht eine sogenannte Hebelwirkung zu den Gütern, die durch den Einsatz von Schmierstoffen länger und intensiver genutzt werden können. Dadurch hilft die Schmierstoffindustrie dabei, die CO<sub>2</sub>-Belastung für die Umwelt zu senken.

Auch die Formulierungen der Schmierstoffe selbst entscheiden über ihren Beitrag zum Umweltschutz. Hochleistungsprodukte mit fein abgestimmten Additivpaketen sorgen dafür, dass die Standzeiten der Schmierstoffe immer länger werden und vermindern so den Bedarf an wertvollen Rohstoffen. Der Einsatz von Biokomponenten in modernen Schmierstoffen minimiert den erforderlichen Anteil fossiler Mineralöle und die gute biologische Abbaubarkeit von Schmierölen, die insbesondere im Outdoor-Bereich zur Anwendung kommen, schon die Natur.

Chemieunternehmen wie der Schmierstoffspezialist ROWE stehen mit ihren Erzeugnissen also an vorderster Front, wenn es um die Bewahrung unseres natürlichen Lebensraumes geht.

*ROWE assumes responsibility for future generations by sustainable action. For this, the company has been a member of NASCH since 2017 – the sustainability initiative of the German lubricant industry. There is a predictive and comprehensive concept behind this, which incorporates all the production areas of the company.*

*Lubricants reduce friction, decrease the wear of surfaces and protects them against corrosion. Lubricants are therefore basically a decisive contribution to environmental protection and the conservation of resources. The better they work, the longer the service life of the machine components, tools, work items, and all other movable parts that are now taken for granted in everyday life. The material requirements and the environmental burden which arise in the case of manufacturing economic goods can be reduced significantly by using high-quality lubricants. Due to the efficiency of the use of lubricants, a so-called leverage is created on the goods that can be used longer and more intensively due to the use of said lubricants. In this way, the lubricant industry helps to reduce the CO<sub>2</sub> burden on the environment.*

*The formulations of the lubricants themselves also determine their contribution to environmental protection. High-performance products with finely tuned additive packages ensure that the service lives of the lubricants themselves become longer and longer and so reduce the need for valuable raw materials. The use of biological components in modern lubricants minimises the required percentage of fossil mineral oils, and the good biodegradability of lubricants which are used outdoors in particular help with nature conservation.*

*Chemical companies, such as the lubricant specialist ROWE, is therefore in the front row with its products, when it comes to preserving our natural habitat.*

## ROWE TUT MEHR

Doch ROWE geht seit Jahren noch deutlich weiter in seinem Engagement für Umweltschutz und Nachhaltigkeit – und das auf vielfältige Weise. Schon seit einigen Jahren hat das Unternehmen auf Strom aus erneuerbarer Energie umgestellt. Seit 2013 kann der Standort Worms energieautark betrieben werden und benötigt keine zusätzlichen Heizsysteme. Möglich ist das durch die eigens dafür errichtete Kraft-Wärme-Kopplungs-Anlage. Der hier erzeugte Strom steht für die Produktion zur Verfügung, die Wärme sorgt für die richtige Temperatur von Ausgangsstoffen und Fertigprodukten. Auf diese Weise werden gleichzeitig Emissionen reduziert und Kosten gespart.

Im Jahr 2017 führte ROWE ein Energiemanagementsystem nach ISO 50001 ein (siehe dazu den Beitrag „Präzise Regeln für alle Prozesse“ auf S.52 in dieser ROWE INSIDE). Dazu wurden Maßnahmen erarbeitet, um im gesamten Unternehmen den Energiebedarf zu reduzieren. Dazu zählt vor allem die Optimierung der energieintensiven Produktionsprozesse. Aber auch vergleichsweise kleine Bausteine entfalten in Summe eine beachtliche Wirkung. Dazu zählen beispielsweise der Einsatz von Energiesparlampen, ein geringerer Papierverbrauch in der Verwaltung und im Einkauf und die Motivierung aller Mitarbeiter, sowohl im Beruf als auch privat auf nachhaltiges Verhalten zu achten. ROWE unterstützt das durch verschiedene Angebote, wie den seit März bestehenden vergünstigten Tarif zur Nutzung von E-Bikes.

Außerdem bevorzugt der Wormser Schmierstoffspezialist Anbieter klimaneutraler Dienstleistungen bei der Vergabe von Aufträgen.

Unterm Strich kann ROWE seinen CO<sub>2</sub>-Ausstoß pro Jahr mit diesen Maßnahmen um über 1.300 Tonnen senken.

## ROWE DOES MORE

*Yet ROWE has been going much further in its commitment to environmental protection and sustainability for years now – and in a number of ways. The company changed to electricity generated from renewable energy sources some years ago. The Worms site can be run as a self-contained energy system since 2013 and does not require any additional heating systems. This is possible due to the cogeneration system especially built for this. The electricity generated here is available for the production, whilst the heat ensures the correct temperature of initial materials and finished products. In this way, emissions are reduced and costs saved at the same time.*

*In 2017, ROWE introduced an energy management system in accordance with ISO 50001 (see the contribution entitled 'Precise Rules for All Processes' on page 46 in this ROWE INSIDE). Measures were elaborated for this purpose to reduce the energy requirements in the entire company. Above all, this included the optimisation of the energy intensive production processes. However, even comparatively small modules have a considerable effect. This includes, for example, the use of energy-saving lamps, a lower paper consumption in the administration and purchasing departments and the motivation of all employees to implement sustainable behaviour both at work and privately. ROWE supports this with various offers, such as the special rate for the use of e-bikes that has existed since March.*

*Furthermore, the lubricant specialist based in Worms prefers suppliers of climate-neutral services when awarding contracts.*

*All in all, ROWE can reduce its CO<sub>2</sub> emissions by over 1,300 tons per year with these measures.*

### MITGLIED BEI NASCH

Nachhaltigkeit wird branchenübergreifend immer wichtiger. Für die Schmierstoffunternehmen spielt das Thema eine besondere Rolle. Immo Kosel, Leitung Vertrieb & Export, betont dazu die drei Dimensionen von Nachhaltigkeit: „Ökonomie, Ökologie und Soziales greifen dabei unmittelbar ineinander und haben eine große Bedeutung für unsere Branche. Das heißt, beim Thema Nachhaltigkeit steht nicht nur der Umweltschutz im Focus, sondern gleichermaßen die Erwirtschaftung von Gewinnen im Unternehmen und die gesellschaftliche Verantwortung – für ROWE intern sowie in seiner Wirkung nach außen. Durch diesen Dreiklang wird Nachhaltigkeit tatsächlich zu einem Erfolgskonzept.“

Es war also für ROWE aufgrund der bisherigen Firmenpolitik und den bereits umgesetzten Maßnahmen ein weiterer logischer Schritt, sich der im Jahre 2016 etablierten **N**achhaltigkeitsinitiative der deutschen **S**chmierstoffindustrie – kurz: NASCH – anzuschließen und hier mitzuwirken. Mit dem Beitritt zu NASCH im Jahr 2017 war ROWE einer der ersten mittelständischen Schmierstoffhersteller, die sich bewusst dazu entschlossen, die Initiative mitzutragen und in diesem Kreis proaktiv zu handeln. Dahinter steht der Gedanke, dass die Schmierstoffunternehmen nicht darauf warten, bis die EU gesetzliche Rahmenbedingungen und Regelungen vorgibt, sondern selbst Maßstäbe setzen, an denen sich die Branche orientieren können und die das nachhaltige Wirtschaften voranbringen.

Entsprechend beschäftigt sich NASCH erstmalig mit der Entwicklung und Definition aussagekräftiger Nachhaltigkeitskennzahlen, sogenannter Sustainability Key Performance Indicators (KPIs) für die Schmierstoffbranche. Diese sollen dann bei den Mitgliedern von NASCH durch eine unabhängige, neutrale Stelle erhoben werden und als Benchmark für weitere Unternehmen gelten.

Entscheidende Nachhaltigkeitskennzahlen sind die Entwicklung des Energieverbrauchs, die CO<sub>2</sub>-Emissionen, das Abfall-Aufkommen und die Entwicklung des Wasserverbrauchs.

In allen Bereichen sieht Herr Kosel für ROWE großes Potenzial, das sich lohnt, bewusst genutzt zu werden. „Durch unsere bisherigen Maßnahmen ist es uns bereits gelungen, den Energieverbrauch und die CO<sub>2</sub>-Emissionen erheblich zu senken. Darauf können wir aufbauen. Wobei wir wissen, dass die weiteren Schritte nicht einfacher werden. Denn erfahrungsgemäß sind die letzten Prozentpunkte immer die schwierigsten. Umso mehr freuen wir uns,

### MEMBER OF NASCH

*Sustainability is becoming more and more important across all the sectors. The topic plays a special role for the lubricant company. Immo Kosel, head of Sales & Export, stresses the three dimensions of sustainability: “Economy, ecology and social aspects are directly intertwined and have great significance for our industry. This means, with reference to the topic of sustainability, that the focus is not only on environmental protection, but rather equally the quest for profit in the company and the social responsibility – both internally for ROWE and in its external impact. Sustainability really becomes a concept for success due to this triad.”*

*It was, therefore, a further logical step for ROWE, based on the previous company policy and the measures already implemented, to join the sustainability initiative of the German lubricant industry, set up in 2016 set up in 2016 – short-form: NASCH – and to play a role here. In joining the NASCH in 2017, ROWE was one of the first medium-sized lubricant manufacturers, who consciously decided to go along with the initiative and to act proactively in this group. The idea behind this is that the lubricant companies cannot wait until the EU provides legal framework conditions and regulations, rather they need to set standards themselves that the industry can follow and which advance sustainable management.*

*Accordingly, NASCH is involved in the development and definition of conclusive sustainability data, so-called Sustainability Key Performance Indicators (KPIs) for the lubricant industry. These should then be raised with the members of NASCH by an independent, neutral body and applied as a benchmark for other companies.*

*Decisive sustainability key performance indicators are the development of the energy consumption, the CO<sub>2</sub> emissions, the waste generation and the development of water consumption.*

*Mr Kosel sees great potential for ROWE in all the sectors, which is worth being consciously used. “We have already succeeded in considerably reducing the energy consumption and the CO<sub>2</sub> emissions, due to our previous measures. We can build on this. We know that the next steps are no easier. After all, experience shows that the last percentage points are always the most difficult. Therefore, we are all more delighted that an instrument has been created, with which the lubricant companies can jointly collaborate, exchange views and learn from each other.”*

dass mit NASCH ein Instrument ins Leben gerufen wurde, mit dem die Schmierstoffunternehmen gemeinsam arbeiten können, sich austauschen und gegenseitig voneinander lernen.“

Mit dem bei ROWE eingeführten Paket aus Qualitäts-, Umwelt- und Energiemanagementsystemen ist das Unternehmen in der Lage, alle Prozesse detailliert unter die Lupe zu nehmen und diese gemeinsam mit den Mitarbeitern im Sinne der Nachhaltigkeit zu optimieren. Dabei werden sämtliche „Lebensabschnitte“ des Schmierstoffes betrachtet – vom Rohstoff über die Entwicklung und Herstellung bis zu Anwendung und schließlich Entsorgung der Erzeugnisse.

Wieviel Energie ist erforderlich, wieviel Wasser wird bei der Produktion benötigt? Welche Rohstoffe und Additive werden eingesetzt? Wo lassen sich erneuerbare Komponenten einsetzen? Wie kann die Qualität der Produkte so gesteigert werden, dass sie in der Anwendung möglichst umweltfreundlich, langlebig sind und wenig Abfälle erzeugen? Welche Serviceleistungen kann ROWE anbieten, damit die Kunden ihren Schmierstoffbedarf optimieren können? Wie entwickeln sich die technischen Spezifikationen im Markt? Mit welchen Größenordnungen bei den KPIs arbeiten die anderen Unternehmen der Branche? Wo lassen sich im eigenen Betrieb Verbesserungen erreichen? Das sind nur einige Fragen, die im Bezug auf Nachhaltigkeit eine Rolle spielen und die zeigen, wie eng das Thema mit der Wirtschaftlichkeit des Unternehmens verbunden ist.

„Hier geht es nicht einfach darum, unser Image und das der gesamten Branche zu verbessern, die nicht selten als Mineralöl- bzw. Chemieindustrie zu Unrecht am öffentlichen Pranger steht. Wir sprechen hier von harten Fakten und wirklich tiefgreifenden Veränderungen, von einem Prozess der uns dauerhaft begleiten wird und der uns in die Lage versetzt, unsere Wettbewerbsposition zu verbessern“, urteilt Herr Kosel. Denn sowohl gesellschaftliche und politische Maßstäbe, als auch die steigenden Ansprüche der Kunden weltweit bilden den Rahmen für die Nachhaltigkeitsaktivitäten von ROWE.

Herr Kosel ist optimistisch: „Wir haben große Erwartungen an die Arbeit in der NASCH und werden zur erfolgreichen Umsetzung der Ziele beitragen. NASCH kam genau zur richtigen Zeit und mit genau der richtigen Zielstellung.“

*With the introduced package of quality, environmental and energy management systems at ROWE, the company is in a position carefully examine all the processes in detail, and to optimise these together with the employees in the spirit of sustainability. All the 'phases of life' of the lubricant are considered – from raw materials, to development and production, to application and, finally, to the disposal of the products.*

*How much energy is required, how much water is needed during production? Which raw materials and additives are used? Where can renewable components be used? How can the quality of products be increased so that they are as environmentally-friendly as possible, long-living and generate little waste in the application? Which services can ROWE offer so that the customers can optimise their lubricant needs? How do the technical specifications develop on the market? With which dimensions of KPIs do the other companies in the industry work? Where can improvements be achieved in one's own plant? These are only some of the questions which play a role in sustainability and that show how close the topic is connected with the company's cost-effectiveness.*

*“It is not simply a matter of improving our image or that of the whole industry which is too often unjustly pilloried as the mineral oil or chemical industry. We are talking here about hard facts and really profound changes, about a process which we permanently accompany and that puts us in a position to improve our own competitive position”, states Mr Kosel, as both social and political benchmarks, as well as the increasing demands of customers worldwide, form the framework for ROWE's sustainability activities.*

*Mr Kosel is optimistic: “We have great expectations of the work NASCH is doing, and we will contribute to the successful implementation of the goals. NASCH came at exactly the right moment and with exactly the right objective.”*

# GEBREMSTE ZUVERSICHT

## RESTRAINED OPTIMISM

Die mittelständischen Schmierstoffunternehmen blicken auf ein gutes Jahr 2017 zurück. Doch wie geht es weiter? Zur Entwicklung in diesem Markt und den Trends im aktuellen Jahr sprach Brennstoffspiegel + Mineralölrundschau im Juni 2018 mit Immo Kosel, dem Sprecher UNITI-Schmierstoffausschusses.

Die Wirtschaft wächst nun das achte Jahr in Folge. 2017 ging es in Deutschland um mehr als 2 Prozent bergauf, weltweit sogar um über 3 Prozent.

Entwickelte sich die Schmierstoffnachfrage in gleicher Weise?

**Immo Kosel:** Im Segment der Metallbearbeitungsöle und Kühlschmierstoffe konnte der positive Trend der letzten Jahre in 2017 fortgesetzt werden. Die Absatzvolumensteigerungen bewegen sich je nach Unternehmen, Kundenausrichtung und Produktprofilen zwischen 5 und 10 Prozent. Dies ist vor allem getragen durch eine sehr stabile Inlands- aber auch sehr stark wachsende Auslandsnachfrage.

Sind Dieseltgate und neue Mobilitätskonzepte bereits im Tagesgeschäft der deutschen Schmierstoffanbieter spürbar?



Der Dieselmotor ist nur ein Baustein in der gesamten Diskussion um die Mobilität der Zukunft. Da spielen etliche Faktoren und Konzepte eine Rolle. Und wir wissen heute noch nicht, was sich durchsetzen wird. Die Optimierung der Fahrzeugtechnik und das Downsizing waren aber schon in den vergangenen Jahren

*The medium-sized lubricant companies look back on a good 2017, but what does the future hold? 'Brennstoffspiegel + Mineralölrundschau' spoke about developments in this market and the trends in the current year with in June 2018 with Immo Kosel, the spokesman of the UNITI Lubricants Committee in June 2018.*

*The economy is now growing for the eighth year in succession. In 2017, things looked up in Germany by more than 2 percent, worldwide even by over 3 percent.*

*Did the demand for lubricants develop in the same way?*

**Immo Kosel:** *In 2017, the positive trend of the last few years was able to be continued in the metalworking oils and cooling lubricants segments. The sales volume increases lie between 5 and 10 percent depending on the company, customer-orientation and product profiles. This is largely due to a very stable domestic market demand, but also a very strongly growing export demand.*

*Are Dieseltgate and new mobility concepts already perceptible in the day to day business of German lubricant suppliers?*

*The diesel engine is only one element in the overall discussion about the mobility of the future. Several factors and concepts play a role here and, today, we do not yet know what will prevail. The optimization of automotive engineering and downsizing had already been key drivers for our market in the past years. This is visible, above all, in the strongest volume group, motor oils, which make up a quarter of the total sales of lubricants. The need tends to decline increasingly – 2017 compared to 2016 by just about 5 percent. Longer change intervals and lower filling quantities show results. At the same time, the demands on the products and their development grow. Even lower viscosities are demanded and a continuous improvement in the performance. The own specifications of automobile*

ALS BRANCHE BIETEN WIR  
MIT UNSEREN PRODUKTEN  
REALISIERBARE LÖSUNGEN FÜR  
EINE NACHHALTIGE ZUKUNFT.

AS INDUSTRY WE OFFER WITH  
OUR PRODUCTS REALIZABLE  
SOLUTIONS FOR A SUSTAINABLE  
FUTURE.

wesentliche Treiber für unseren Markt. Das wird vor allem in der stärksten Absatzgruppe, den Motorenölen sichtbar, die ein Viertel des Gesamtverkaufs an Schmierstoffen ausmacht. Der Bedarf geht tendenziell weiter zurück – 2017 im Vergleich zu 2016 um knapp 5 Prozent. Längere Wechselintervalle und geringere Füllmengen zeigen Wirkung. Gleichzeitig wachsen die Anforderungen an die Produkte und deren Entwicklung. Es werden immer niedrigere Viskositäten gefordert und eine ständige Verbesserung der Performance. Zu den allgemeinen Technik-Trends kommen die eigenen Spezifizierungen der Autohersteller hinzu sowie zusätzliche Produkte, die die Schmierstoffhersteller für einzelne Motoren und OEMs designen.

#### Welche Bereiche stehen derzeit im Fokus von Forschung und Entwicklung bei Schmierstoffen?

Ein wichtiger Bereich ist die Entwicklung langzeitstabiler Kühlschmierstoffe unter Verzicht auf herkömmliche Biozide. Dabei geht es insbesondere um Einsparung an Ressourcen, Kostensenkung und einen höheren Kundennutzen durch weniger häufige Wechsel der KSS, weniger Entsorgungsflüssigkeiten, längere Prüfzyklen und Standzeiten. Wie bereits im Zusammenhang mit REACH erwähnt, bindet die Branche wesentliche Kapazitäten in Forschung und Entwicklung durch die Anpassung bestehender Formulierungen an die Änderungen der Chemikaliengesetzgebung und des Rohstoffmarktes. Trotz GHS – dem Globally Harmonized System of Classification – gibt es international noch so unterschiedliche Anforderungen, etwa länderspezifische Substanzlisten, lokale REACH-ähnliche Chemikaliengesetzgebungen und ähnliches, dass immer wieder formulierungstechnische Anpassungen ganzer Produktgruppen für die jeweiligen Markterfordernisse in den Exportmärkten durchgeführt werden müssen. Da der Exportmarkt seit Jahren für die deutschen Schmierstoffunternehmen immer wichtiger wird, beschäftigt uns das natürlich sehr stark.

*manufacturers and additional products that the lubricant manufacturers design for individual engines and OEMs are added to the general technology trends.*

#### Which sectors are currently focused on in research and development in lubricants?

*An important sector is the development of long-term-stable cooling lubricants without recourse to conventional biocides. This involves in particular the saving of resources, reduction of costs and a higher customer benefit by means of the less frequent change of cooling lubricants, less disposal liquids, longer test cycles and service lives. As already mentioned in connection with REACH, the industry ties up important capacities in research and development by adapting existing formulations to the changes in chemical legislation and the raw material market. Despite GHS – the Globally Harmonised System of Classification – there are internationally still such diverse requirements, such as country-specific substance lists, local REACH-similar chemical legislations and similar things, which mean that formulation adjustments of entire product groups have to be carried out again and again for the respective market requirements in export markets. As the export market has been becoming increasingly important for the German lubricant companies for many years, we naturally devote a great deal of attention to this.*

#### The industry deals with competition law topics again and again. Has progress been achieved in brand protection and quality assurance?

*Considerable investments have been made in the sector's brand protection and quality assurance within the medium-sized mineral oil industry in the last years. Many medium-sized companies do not need to fear comparison with the 'large companies' of the industry here. Rather, the consistent and daily 'practised' implementation of the quality philosophy and the quality guidelines in the individual*

## Immer wieder beschäftigen die Branche wettbewerbsrechtliche Themen. Sind bei Markenschutz und Qualitätssicherung Fortschritte erzielt worden?

Innerhalb der mittelständischen Mineralölwirtschaft wurden in den letzten Jahren erhebliche Investitionen in den Bereich Markenschutz und Qualitätssicherung getätigt. Hier brauchen viele Mittelständler den Vergleich mit den „Großen“ der Branche nicht fürchten. Es ist vielmehr die konsequente und täglich „gelebte“ Umsetzung der Qualitätsphilosophie und der Qualitätsrichtlinien in den einzelnen Mitgliedsfirmen, die diese Mittelständler zu den gefragten Partnern der deutschen Industrie bei der Etablierung von Fertigungsstätten in verschiedensten Teilen dieser Welt macht. Der Schutz der Marke ist bei diesen weltweiten Aktivitäten natürlich immer ein Thema, das, vor allem in Ländern Osteuropas und Asiens, einer sehr intensiven und fachlich versierten juristischen Begleitung bedarf. Das in Europa und USA gelebte Verständnis von Markenrechten und Markenschutz hat sich leider in vielen Ländern dieser Welt noch nicht durchgesetzt. Positiv kann man aber feststellen, dass in allen Schmierstoffverbänden weltweit, die Themen Markenschutz und Sicherung der Qualität ganz oben auf der Agenda stehen. In Bezug auf die Freigabenauslobung sind hier große Fortschritte erzielt worden. Die Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs, wurde in der Zusammenarbeit zwischen der Fachgemeinschaft Schmierstoffqualität, der Wettbewerbszentrale Hamburg und der UNITI erfolgreich umgesetzt und läuft nun auch europaweit in festen Strukturen. Nur Vermarkter, die den Letter of Conformance (LoC) unterzeichnen und einreichen, der bestätigt, dass sie den EELQMS-Richtlinien\* entsprechen, dürfen die relevanten ACEA-Claims auf ihren Produktverpackungen und Marketingmaterialien ausloben. Damit haben die europäischen Schmierstoff-Verbände – darunter UNITI – eine wichtige Basis geschaffen, um Wettbewerbsverstöße erfolgreich bekämpfen zu können.

## Wie sieht Ihr Ausblick für 2018 aus?

Generell sind wir mit einer positiven Erwartung ins Jahr 2018 gestartet. Allerdings haben die Auswertungen des ersten Quartals gezeigt, wie schnell das Wirtschaftswachstum auch wieder nachlassen kann. Wir gehen deshalb mit etwas vorsichtigeren Erwartungen in die kommenden Monate. Das hat seine Ursachen zum einen in den stark geopolitisch getriebenen Ölpreisen. Nach Ausstieg der USA aus dem Atomabkommen mit dem Iran und der Kürzungsstrategie der OPEC hat sich Rohöl in den letzten Wochen drastisch erhöht. Nordseeöl Brent erreichte erstmals seit November 2014 wieder die Marke von 80 Dollar pro Barrel. Mit Spannung verfolgen wir außerdem die internationale politische Entwicklung. Handelskriege, neue Zölle, Sanktionen oder Importbeschränkungen wirken sich nachteilig auf die deutsche herstellende Industrie aus. Die Entwicklung des Bereichs Kühlschmierstoffe/Metallbearbeitungsöle und Spezialitäten hängt aber im Wesentlichen auch von der Geschäftslage der beiden „Zugpferde“ – Automobilindustrie und

*member firms make these medium-sized companies to sought-after partners of the German industry in setting up production plants in various parts of the world. The protection of the brand is naturally always a topic in the case of these global activities, above all, in the countries of Eastern Europe and Asia, which requires very intensive and professionally-experienced legal support. The understanding of brand rights and brand protection practised in Europe and the USA has unfortunately not yet prevailed in many countries around the world. It can, however, be said positively that the topics of brand protection and quality assurance are at the very top of the agenda in all lubricant associations worldwide. Great progress has been made here with regard to awarding releases. The fight against unfair competition has been successfully implemented in the collaboration between the technical community for lubricant quality, the 'Wettbewerbszentrale' (Centre for Protection against Unfair Competition) in Hamburg and the UNITI and now operates across Europe in fixed structures. Only marketers who sign and submit the Letter of Conformance (LoC), which confirms that they comply with the EELQMS guidelines\*, are allowed to proclaim the relevant ACEA claims on their product packaging and marketing material. The European lubricant associations – including UNITI – have therefore created an important basis in order to be able to successfully fight against competition violations.*

## What does your forecast for 2018 look like?

*Generally, we started 2018 with positive expectations. However, the evaluations of the first quarter have shown, how quickly economic growth can also decline again. We are therefore advancing with somewhat more cautious expectations for the coming months. This has its origin in the strongly geopolitically-driven oil prices, on the one hand. After the withdrawal of the USA from the Nuclear Agreement with Iran and the reduction policy of the OPEC, crude oil has gone up drastically in the last weeks. North Sea Oil Brent achieved the mark of 80 dollars per barrel again for the first time since November 2014. We are also following the international political development with great interest. Commercial wars, new customs duties, sanctions or import restrictions have a negative impact on the German manufacturing industry. The development of the cooling lubricants/metal processing oils and special products sector depends however essentially also on the business situation of the two 'driving forces' – the automotive industry and machine construction. Should it come to lasting disruptions of the delivery and value-added chains here, this would certainly have a significant impact on the business of our member firms, which operate as suppliers of both these German key industries. Up to now, the negative impacts have been able to be compensated. However, especially customs duties which are always only suspended for a few months at the moment are hard to plan and an immense disruption factor for the strongly export-orientated lubricant companies.*

\* EELQMS: European Engine Lubricant Quality Management System

Maschinenbau ab. Sollten hier nachhaltige Störungen der Liefer- und Wertschöpfungsketten eintreten, hätte dies sicherlich auch einen erheblichen Einfluss auf die Geschäfte unserer Mitgliedsfirmen, die als Zulieferer dieser beiden deutschen Schlüsselbranchen tätig sind. Bisher ließen sich die negativen Einflüsse kompensieren. Aber gerade Zölle, die derzeit immer nur für wenige Monate ausgesetzt werden, sind damit schlecht planbar und ein immenser Störfaktor für die stark exportorientierten Schmierstoffunternehmen.

**Trotz der möglichen Schwierigkeiten gibt es aber auch eine Reihe positiver Vorzeichen...**

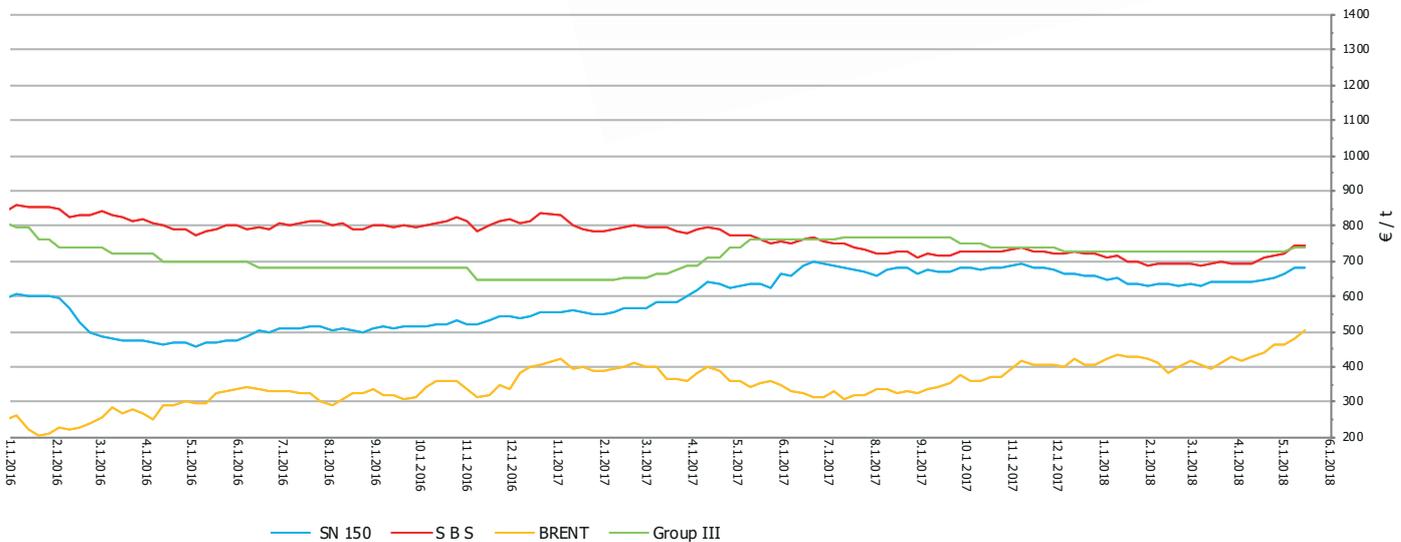
Das stimmt. Die Schmierstoffbranche ist gut aufgestellt und hat ein großes Potenzial. Gemeinsam über unsere Verbände wie UNITI und VSI gehen wir die wichtigen Themen proaktiv an – etwa bei der Nachhaltigkeit. Zudem ist die All-electric-Euphorie der Erkenntnis gewichen, dass dieses Mobilitätskonzept nicht das alleinige seligmachende ist. Es reift die Einsicht, dass Batterie-Autos vom Gesamt-CO2-Footprint schlechter sind als wirtschaftliche Verbrennungsmotoren und wir einen breiten Strauß an Antriebstechnologien benötigen. Dazu zeigen wir als Branche viele realisierbare Alternativen auf und bieten beispielsweise mit E-Fuels nachhaltige Lösungsvorschläge für die Verkehrswende. Auch das deutsche und globale Wirtschaftswachstum ist weiterhin robust, selbst wenn es etwas an Schwung verloren hat. All das bietet gute Voraussetzungen für das Schmierstoffgeschäft.

*Despite the possible difficulties, there is however also a series of positive signs...*

*That is true. The lubricant industry is well-positioned and has great potential. We tackle the important topics proactively - such as sustainability - together via our associations, such as UNITI and VSI. The all-electric euphoria has been replaced by the growing awareness that this mobility concept is not the only one that counts. The insight is maturing, that battery cars are worse than economic combustion engines in terms of the overall CO2 footprint and we require a multitude of drive technologies. For this purpose, as an industry, we show many viable options and offer sustainable solution proposals for the traffic watershed, for example, with e-fuels. The German and global economic growth continues to be robust, even if it has lost some of its momentum. All this offers good chances for the lubricant business.*



ENTWICKLUNG DER GRUNDÖLPREISE AUF DEM MINERALÖLMARKT  
DEVELOPMENT OF BASIC OIL PRICES ON THE MINERAL OIL MARKET





# SAKkOH

SINFONISCHES AKKORDEON-ORCHESTER HESSEN



## KLÄNGE EINES UNTERSCHÄTZTEN INSTRUMENTS *10 JAHRE AUßERGEWÖHNLICHES KONZERT*

Langsam dimmt sich das Licht. Aufregende Gespräche gehen in ein Flüstern über und verstummen nach und nach. Ein erstes Klatschen; dann füllt sich der Saal. Über 40 Musiker schreiten über die Bühneneingänge von links und rechts, ihr Instrument dabei auf den Schultern tragend. Ein Lächeln macht sich auf den Gesichtern der über 600 Zuschauer breit, als auch der Dirigent die Bühne betritt. Begleitet wird er von einem tosenden Applaus, den man erst am Ende des Abends erwarten würde. Dann kehrt plötzliche Stille ein. Kein Flüstern, ja nicht mal ein Räuspern oder Knarzen des Stuhls ist zu hören. Alle Blicke sind nur auf ihn gerichtet: den knapp 20 Zentimeter langen, elfenbeinfarbenen, mit einem rundlichen Griff versehenen Taktstock, den der Maestro voller Spannung auf Brusthöhe hält. Ein beherzter Schwung nach oben, dann fällt der Arm

*das Konzert beginnt...*

*The lights are slowly dimmed. Exciting discussions become a whisper and gradually fall silent. A first applause; then the hall fills up. Over 40 musicians enter the stage from the left and the right, carrying their instruments on their shoulders. A smile appears on the faces of the more than 600 members of the audience as the conductor also comes on stage. He is accompanied by thundering applause that you would have only expected at the end of the evening. Then there is a sudden silence. No whispering, not even someone clearing their throat or the creaking of a chair can be heard. All eyes are only fixed on it: the roughly 20 centimetre long ivory-coloured baton with a rounded handle that the maestro is holding at chest height, fraught with tension. A spirited swing upwards, then the arm drops – The Academic Festival Overture of Johannes Brahms, written in C Minor, which opened the first part of the evening's concert, finishes a good twelve minutes later.*



## THE SOUNDS OF AN UNDERESTIMATED INSTRUMENT

### 10 YEARS EXCEPTIONAL CONCERT

Gute zwölf Minuten später endet die in C-Moll geschriebenen akademischen Festouvertüre von Johannes Brahms, die den ersten Konzertteil des Abends eröffnete. Gespielt wurde sie vom Sinfonischen Akkordeon-Orchester Hessen (SAkKOH), das unter dem Titel »Freunde, das Leben ist lebenswert« zum Konzertabend einlud. Der anschließende Programmpunkt ließ die Zuschauer keineswegs verschlafen. Mit Erik Reischl, einem Meisterpianisten und Konzertvirtuosen, stellte das Orchester eines der schwersten Stücke des weltberühmten Franz Liszt vor: den Totentanz.

Über die Klaviatur rasende Finger, mal ganz leise im piano, mal ganz laut im fortissimo. Eine viertel Stunde lang höchst konzentriert füllte das Orchester den Konzertsaal mit seinen Klängen und Paukenschlägen, bis begeisternder Applaus eintrat.

*It was played by the Symphonic Accordion Orchestra of Hesse (SAkKOH), who had invited to the concert evening under the title of 'Friends, life is worth living'. The following programme item did not allow the audience to catch their breath at all. With Erik Reischl, a master pianist and concert virtuoso, the orchestra presented one of the most difficult pieces of the world-famous Franz Liszt: the Dance of Death.*

*Fingers racing over the keyboard, sometimes very quietly in piano, then again very loud in fortissimo. The orchestra filled the concert hall with its sounds and drumbeats for a quarter of an hour, until enthusiastic applause broke-out.*



Es war bereits der vierte Auftritt des Ausnahmepianisten mit dem Orchester, das mit ihm zuletzt 2016 »ein außergewöhnliches Konzert« präsentierte. Unter diesem Titel steht auch die bekannte Reihe des Orchesters, die im vergangenen Mai zum zehnten Mal stattfand.

»Ziel ist es, das Instrument den Menschen etwas näher zu bringen. Aus diesem Grund haben wir stets ein vielfältiges Programm, immer wieder gepaart mit besonderen Künstlern und Profis, die das Orchester ergänzen.«, erzählt uns Michael Zehe im Interview, der die Konzertreihe mit ins Leben gerufen hat und selbst als Bassist im Orchester spielt.

Geleitet wird das SAKKOH von keinem anderen als Thomas Bauer. Am Hohner-Konservatorium in Trossingen studiert, ist er seit 2007 musikalischer Leiter des Orchesters und zählt zu einem der international anerkanntesten Dirigenten im Bereich Akkordeon. Darüber hinaus leitet er unter anderem auch das Akkordeon-Orchester Baltmannsweiler, mit dem er bereits mehrere Preise gewann.

Preisverdächtig war allerdings auch der zweite Teil des Konzertabends. Mit Solisten wie Nora Friedrichs und Ingyu Hwang, zwei musikalischen Koryphäen, die bereits an der Frankfurter Oper gastierten, entführte man den Konzertbesucher in die Welt der Operetten. »Freunde, das Leben ist lebenswert« schmetterte der junge Tenor über die Bühne und erfrischte die Zuschauer mit einem Werk von Franz Lehár. Abwechselnd oder im Duett trat Hwang mit der Sopranistin auf die Bühne und begeisterte die Zuschauer über 40 Minuten mit Werken der silbernen Operettenära – selbstverständlich vom Akkordeonorchester begleitet. Mehrfach ausgezeichnet wurde die Sängerin für ihre »blitzsauberen Koloraturen« und hinterließ bei den Konzertbesuchern große Begeisterung.

Dann setzte Thomas Bauer noch einmal den Taktstock an und lies das Orchester in seiner ganzen Vielfalt erklingen. Melancholisch dazu das Duett der beiden Opernsänger mit dem Titel »Reich mir zum Abschied noch einmal die Hände.« Symbolisch reichten sich beide die Hand und rührten damit die ein oder andere Träne unter lautstarkem Applaus. Die anschließend abfallende

Anspannung der Musiker zeigte sich in glücklichen Umarmungen und Vorfreude auf das kommende Konzert 2019.



## TRAGÖDIE UND KOMÖDIE

Ein außergewöhnliches Konzert

## TRAGEDY AND COMEDY

An exceptional concert

15.06.19 // 18h 16.06.19 // 18h

WORMS

Das Wormser

WIESBADEN

Kurhaus Wiesbaden

*It was already the fourth appearance of the exceptional pianist with the orchestra which presented "an exceptional concert" with him last in 2016. The orchestra's famous series is known under this title, taking place last May for the tenth time.*

*"The goal is to bring this instrument closer to people. For this reason, we have always offered a very varied programme, always paired with special artists and professionals, who complement the orchestra", Michael Zehe, who was one of those who started the concert series and himself plays in the orchestra as a bassist, tells us in the interview.*

*The SAKKOH is directed by Thomas Bauer, no less. Having studied at the Hohner Conservatory in Trossingen, he has been the musical director of the orchestra since 2007 and is one of the internationally most recognised conductors in the accordion sector. In addition, he also conducted Baltmannsweiler accordion orchestra, among others, with which he already won several prizes.*

*The second part of the concert evening was certainly also potentially award-winning. With soloists, such as Nora Friedrichs and Ingyu Hwang, two musical experts, who had already given guest performances at the Frankfurt Opera, the concert-goers were carried away to the world of operettas. "Friends, life is worth living" the young tenor belted out across the stage and refreshed the audience with a work of Franz Lehár. Alternately, or in a duet, Hwang appeared on the stage with the soprano singer and thrilled the spectators for over 40 minutes with works of the silver operetta era – naturally accompanied by the accordion orchestra. The singer has been awarded prizes several times for her 'spotless coloraturas', and she left the concert-goers spellbound.*

*Then Thomas Bauer used his baton again and let the orchestra play in all its diversity. Melancholic was the duet of both opera singers with the title 'Give me your hands once again in farewell', where symbolically both took each other's hands and moved everyone to tears under deafening applause. The ensuing relaxing of the tension of the musicians showed itself in happy embraces and joyful anticipation of the next concert in 2019.*

# **BMW**

## *M6 GT3*

***II MOTOR:*** P63 MOTOR MIT M  
TWINPOWER TURBOTECHNOLOGIE

***II HUBRAUM:*** 4.395 CCM

***II BESCHLEUNIGUNG:*** 3.1S (0-100 KM/H)

***II VMAX:*** 280 KM/H

***II LEISTUNG:*** BIS ZU 585 PS

STAND 2016



# HIGHTEC LUBRICANTS MADE IN GERMANY

**ROWE**  
MOTOR OIL



Champion  
Partner



**ROWE**  
MOTOR OIL



**ROWE**  
MOTOR OIL



**LANGSTRECKEN  
MEISTERSCHAFT  
NÜRBURGRING**

OFFIZIELLER SPONSOR



Noch mehr auf *Even more*  
[www.rowe.com.de](http://www.rowe.com.de)