

ROWE[®] INSIDE



DIE NEUEN GEBINDE

SICHER UND UMWELTGERECHT

GÄSTE AUS TAIWAN

UNSER SERVICE GAB
DEN AUSSCHLAG

MADE IN GERMANY

VERLÄSSLICHE QUALITÄT
FÜR KUNDEN IN ALLER WELT



RENNSPORTFIEBER

Es ist ein echter Marathon – das härteste Rennen der Welt. // Seite 14



ROWE SETZT MASSSTÄBE

Im In- und Ausland ist **„Made in Germany“** aus Worms und Bubenheim gefragt.

Wer aktiv ist und etwas leistet, kann auch stolz auf seine Erfolge sein.

»HIGHTEC« in Deutschland, »HIGHTEC« in Taiwan, »HIGHTEC« in Dubai – die ROWE-Qualitätsmarke hat sich im deutschen, wie im internationalen Markt als ein Synonym für besondere Leistung, zuverlässigen Service und hochwertige Produkte etabliert.

Vor allem im wachsenden Exportgeschäft ist **„Made in Germany“** ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil, der aber gerade deshalb täglich neu erkämpft und erarbeitet werden muss. Unsere Kunden sollen sich weltweit darauf verlassen können, dass dort, wo ROWE drauf steht auch wirklich ROWE-Qualität drin ist.

Dazu brauchen wir engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, gute, verlässliche Partnerschaften in Nah und Fern, funktionierende Kommunikation und persönliche Beziehungen zwischen den handelnden

Akteuren – oft über weite Entfernungen und viele Ländergrenzen hinweg.

In unserer zweiten Ausgabe von ROWE Inside erhalten Sie wieder umfangreiche Informationen zu unserem Unternehmen, erfahren vieles über die Menschen, die hinter diesen Erfolgen stehen. Wir erzählen ihre Geschichten und geben Einblick in die zahlreichen Aktivitäten, die mit dem Namen ROWE verbunden sind. Denn all das gehört zu unserem Leben.

Viel Freude beim Lesen wünscht Ihnen

Ihr

Michael Zehe

TITELTHEMEN

- 06 **GÄSTE AUS TAIWAN**
Bereits zum dritten Mal empfing ROWE
Geschäftspartner aus Taiwan in Deutschland
- 22 **MADE IN GERMANY**
Ausländische Kunden legen großen
Wert auf „Made in Germany“
- 30 **DIE NEUEN ROWE-GEBINDE**
Die dritte Generation hat es in sich

SCHWERPUNKTE

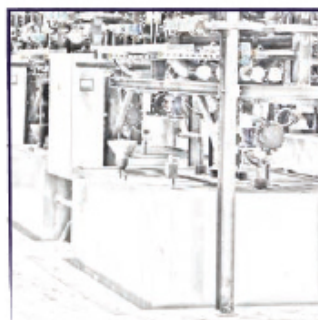
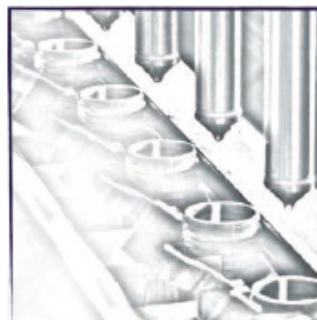
- 14 **MOTORENÖL IM HÄRTETEST**
ROWE RACING beim ADAC Zurich
24h-Rennen Nürburgring
- 26 **SCHMIERFETTE AUS WORMS**
Ein neuer Meilenstein für die
Entwicklung der ROWE-Produktfamilie
- 36 **BLANCPAIN ENDURANCE SERIES**
Top Ten in Monza, Silverstone & Le Castellet

STANDARDS

- 03 **VORWORT**
- 04 **IMPRESSUM**
- 13 **SPORT**
- 16 **BILDER DES JAHRES**
- 20 **VERANSTALTUNGEN**
- 24 **KULTUR**
- 28 **SCHON GEWUSST?**
- 33 **NACHGEHAKT**
- 40 **SCHWARZES BRETT**
- 42 **BILDER DES JAHRES**

EXTRA

- 10 **ICH HABE MEINEN TRAUMJOB GEFUNDEN!**
Seit dreieinhalb Jahren bei ROWE
und inzwischen in der Produktions-
leitung - Ibrahim Celiktepe
- 18 **WIE ENTSTEHT QUALITÄT?**
Für ROWE ist höchste Qualität
ein Grundprinzip



- 32 **LESERQUIZ**
- 34 **ROWE ERSCHLIESST POLNISCHEN MARKT**
Der jüngste Spross der ROWE-Familie ist die
ROWE Polska Sp. z o.o. mit Sitz in Warschau.
- 38 **STARK IM TEAM**
Die Nürnberger ATI Sadi Autoteile GmbH
vermarktet das gesamte Automotive-
Sortiment von ROWE in Nordbayern.

HERAUSGEBER UND VERANTWORTLICH FÜR DEN INHALT: ROWE MINERALÖLWERK GMBH

Langgewann 101 • D-67547 Worms • info@rowe.com.de • www.rowe.com.de • Telefon +496241/5906-0 • Fax +496241/5906-999

KONZEPTION ROWE MARKETING GMBH • **PRODUKTION** flyeralarm GmbH, Alfred-Nobel-Str. 18, 97080 Würzburg

GESTALTUNG ROWE MARKETING GMBH • **GESCHÄFTSFÜHRER** Michael Zehe • **DRUCKAUFLAGE** 4.000

BILDNACHWEISE

Seite 2: Gruppe C Motorsport Verlag GmbH **Seite 3:** ROWE Archiv **Seite 6-12:** ROWE Archiv **Seite 13:** Jordan Mansfield/squashnet.de

Seite 14-15: Gruppe C Motorsport Verlag GmbH **Seite 16-17:** Bartosz Kamiński, stephan horch photography

Seite 18-21: ROWE Archiv **Seite 24-25:** Thomas Häfner **Seite 27:** ROWE Archiv **Seite 29:** 4X-image

Seite 30-35: ROWE Archiv **Seite 36-37:** Gruppe C Motorsport Verlag GmbH **Seite 38-39:** ROWE Archiv

Seite 40: Gruppe C Motorsport Verlag GmbH **Seite 42-43:** ROWE Archiv



06

GÄSTE AUS TAIWAN



36

BLANCPAIN ENDURANCE SERIES

30

DIE NEUEN
ROWE-GEBINDE



26

SCHMIERFETTE AUS WORMS



	1L	5L
1:50	10 ml	100 ml
1:33	30 ml	150 ml
1:25	10 ml	200 ml
1:20	10 ml	250 ml

ROWE®

GÄSTE AUS TAIWAN

Nach 2010 und 2012 empfing ROWE in diesem Jahr bereits zum dritten Mal Geschäftspartner aus Taiwan in Deutschland. Die Geschichte einer langfristigen und immer engeren Zusammenarbeit und einer guten Freundschaft zwischen Menschen aus fernen Ländern.





Ausländische Partner zu gewinnen und mit ihnen langfristige, gute Geschäftskontakte aufzubauen ist kein Selbstläufer, sondern harte Arbeit. Dafür sind persönliches Engagement und viel Erfahrung ebenso wichtig, wie ein Top-Service und Top-Qualitätsprodukte. Eine besondere Geschichte ist sicher die Entwicklung der Zusammenarbeit mit der taiwanesischen Seajet AG Enterprise Co.

Ein erster Kontakt in Frankfurt

Es war einer dieser vielen Messtage auf der Frankfurter Automechanika 2008: Interessierte Besucher aus aller Herren Länder, alte und neue Kunden, Gespräche, Geschichten, Geschäfte. Doch einer stach irgendwie heraus: der Taiwaner Andy (Wei) Fu. Bisher hatte ROWE noch keine regelmäßigen Geschäftsaktivitäten in diesem fernöstlichen Land. Denn dazu benötigt man vor allem zuverlässige Kontakteleute. Und die zu finden, ist nicht immer leicht. Doch Fu hatte großes Interesse. War er doch ebenfalls auf der Suche nach einem guten Partner.

Seine ersten Geschäfte machte Fu, indem er schrottreife Autos deutscher Hersteller nach einer Überflutung aufkaufte, Stück für Stück restaurierte und wieder zum Verkauf anbot. Fu ist ein absoluter Macher. Darin ähneln sich der Chef von Seajet und der deutsche Unternehmer Michael Zehe und fanden so schnell einen gemeinsamen Draht.

Ebenso wie Zehe ist Fu einer, der sein Geschäft, seinen Betrieb und seine Kunden von Grund auf kennt. Sein Knowhow und seine guten Kontakte zu Werkstätten ließen ihn in den Vertrieb von Diagnostikgeräten für Deutsche und Europäische Fahrzeuge einsteigen. Da lag es schließlich nahe, passende Schmierstoffe ins Programm aufzunehmen. Und auch hier wollte Fu keine Kompromisse eingehen. Deutsche Wertarbeit war für ihn der Standard.

Der Beginn einer langen Freundschaft

Das Team um Andy Fu ist eingespielt, Service orientiert und in jeder Hinsicht absolut an Qualität interessiert. Genau das erwartete Seajet auch von seinem zukünftigen Schmierstofflieferanten. In den drei bis vier Monaten nach dem Erstkontakt auf der Messe gab es etliche Mails und Telefonate. *„Eine wahre Herausforderung, nicht nur wegen der großen Zeitunterschiede beider Länder, auch wegen der kulturellen Hintergründe der jeweiligen Ansprechpartner“*, erinnert sich Nicolai Sablowski, der für die Betreuung der taiwanesischen Geschäftspartner auch heute noch verantwortlich ist. Vertrauen musste aufgebaut werden. Und schließlich konnten sich beide Seiten davon überzeugen, dass der jeweils andere nicht nur leere Versprechungen macht, sondern das Gesagte auch in die Tat umsetzt.

„Unser Service gab den Ausschlag.“

„Letztlich“, so erzählt Sablowski, *„war wohl unser Service ein wichtiger Aspekt für die weitere Zusammenarbeit.“* Offenbar hatten die Taiwaner schon schlechte Erfahrungen mit europäischen Unternehmen gemacht. Lange Reaktionszeiten bei Anfragen, Ansprechpartner, die nicht erreichbar waren. *„Als ich dann versicherte, dass ich 365 Tage rund um die Uhr zur Verfügung stehe, waren unsere künftigen Partner in Fernost überzeugt“*, lacht Sablowski. Bis heute hat er seine Zusage nicht bereut. Ganz im Gegenteil: *„Es war der Beginn einer wirklich tollen Entwicklung.“*

Qualität entscheidet – „HIGHTEC“ in Taiwan

Mit Seajet als Partner ist es ROWE gelungen, „HIGHTEC“ in Taiwan als sehr geschätzte Marke zu etablieren. *„Wir erleben hier ein konstantes Wachstum und ein gutes Beispiel dafür, dass sich zuverlässige Produktqualität, Service und kundenorientiertes Arbeiten bewähren“*, fasst der 38-jährige Betriebswirt seine Erfahrungen zusammen.

Dabei blieb es nicht bei telefon- oder Mail-Kontakten. Bald standen jährliche Fahrten nach Taiwan in Sablowskis Terminkalender mit vielen neuen Eindrücken von Land und Leuten.

„Da war ich der Exot.“

Eine Episode ist ihm bis heute im Gedächtnis geblieben: *„Auf einem Night Market – einem nächtlichen Wochenmarkt, wie er in der 1,9-Millionen-Metropole Taiwan üblich ist, kam eine*





geschätzt 1,30 Meter kleine Taiwanerin auf mich zu, blieb stehen, zeigte auf mich und wollte gar nicht wieder aufhören zu lachen. Irgendwann begriff ich, ein großer, hellhäutiger Europäer war für sie einfach ein ganz besonderer, seltener Anblick. Hier war ich der Exot.“

Vertrauen in „Made in Germany“

Die Besuche beruhen inzwischen auf Gegenseitigkeit und haben sich zu einem festen Bestandteil der Geschäftsbeziehungen entwickelt. Dabei bringen die Partner von Seajet immer mehr ihrer Händler aus Taiwan mit nach Deutschland. So können sie ihnen zeigen, dass „Made in Germany“ und „HIGHTEC“ von ROWE kein Etikettenschwindel sind, sondern greifbare Realität. Dass ROWE eine wirklich existierende deutsche Firma ist, die tatsächlich selbst produziert. *„Das ist für die Taiwaner durchaus wichtig. Denn Nachahmer-Produkte minderer Qualität sind im fernen Osten leider keine Seltenheit. Gerade in Asien gibt es täglich neue Fälschungen von Briefkastenfirmen, die Ware aus allen Teilen der Welt kaufen und mit „Made in Germany“ etikettieren. Selbst Marketingfirmen aus Deutschland schließen sich*

leider diesen Trend mehr und mehr an, was die Skepsis gegenüber deutschen Produkten zurecht wachsen lässt“, betont Sablowski. „Umso gefestigter ist dann aber auch das Vertrauen in die von ROWE gefertigten Produkte nach einem Treffen bei uns.“

So hat sich die Zahl der Gäste seit dem ersten Besuch im Jahr 2010 von 26 auf 65 Teilnehmer mehr als verdoppelt. *„Wir können das in uns gesetzte Vertrauen dabei wirklich spüren“, freut sich der Marketing-Fachmann. Und die Kunden aus Fernost kommen gern. Sie wollen die Marke ROWE auf dem Nürburgring erleben, bestaunen das neue Werk in Worms und – besonders wichtig – treffen die Menschen, die dahinter stehen und die Produkte „zum Leben erwecken“. Dabei sind die Kunden richtig stolz, auch Michael Zehe persönlich getroffen zu haben. Sie schießen ihre eigenen Fotos mit ihm und der Geschäftsleitung. Und so manches dieser Bilder landet dann als großes Banner an der Wand einer Werkstatt im fernen Taiwan – eine Art Qualitätsbeweis. „Die bei uns gesammelten Eindrücke sind für unsere Partner aus Taiwan sehr wichtig. Sie tragen sie in ihre Heimat und kommunizieren sie dort. Das festigt unsere Beziehungen auf einer ganz persönlichen Ebene, die sehr wichtig ist für langfristig gute Geschäfte“, sagt Sablowski.*



» ICH HABE MEINEN TRAUMJOB GEFUNDEN! «

Seit dreieinhalb Jahren bei ROWE und inzwischen in der Produktionsleitung hat Ibrahim Celiktepe „*seinen Traumjob*“ gefunden, wie er selbst mit lachenden Augen sagt. Und warum fühlt sich der gelernte Industriemechaniker in Worms so wohl? „*Das hat verschiedene Ursachen: tolle Kollegen, eine abwechslungsreiche Arbeit und stets neue Herausforderungen, die es zu bewältigen gilt.*“ Von der Produktions- und Personalplanung über die Vorbereitung der Produktion bis zur Kontrolle, ob alles richtig läuft – Celiktepes Aufgabengebiet ist vielfältig.

Oft ist es ein echter Spagat zwischen Produktion und Mischbereich oder Kundenbetreuern: Einerseits muss immer das richtige Öl zur Verfügung stehen, andererseits sollen die Termine so erfüllt werden, wie die Kunden sich das vorstellen. Nicht immer eine leichte Aufgabe. Da muss jeder im Team mitspielen. Aber Celiktepe geht die Dinge ohne Hektik an, ist meist fröhlich, und gut gelaunt und lässt sich auch bei Problemen nicht so schnell aus der Ruhe bringen. Das brachte ihm rasch die Anerkennung und Sympathie seiner Kollegen ein. Und auf dieser Basis geht nicht nur ihm, sondern auch allen anderen im Team das Arbeiten leichter von der Hand.



*Neue Produktionsanlagen am Standort Worms.
Produktionsleiter Ibrahim Celiktepe kennt hier jedes
Detail und achtet auf reibungslose Abläufe.*

Seine Leitungserfahrungen wurden ihm nicht in die Wiege gelegt. Sein Berufsleben begann er auf Montage und wurde hier bald zur rechten Hand des Obermonteurs. In dieser Position erwarb er viele der Führungsqualitäten, die er jetzt gut gebrauchen kann, lernte improvisieren und praktisch denken und handeln. Wenn Ibrahim Celiktepe im breitesten Wormser Platt mit seinen Kollegen spricht, hört man nichts von der türkischen Herkunft seiner Familie. Sein Vater kam schon vor 35 Jahren nach Deutschland und der Sohn ist in Worms geboren und aufgewachsen. Hier ist Ibrahim's Heimat. Hier hat er seine Freunde, seine Familie. Hier wächst seine kleine Tochter heran. In seiner Freizeit geht der frischgebackene Vater regelmäßig ins Fitness-Studio und treibt aktiv Sport.

Aktiv sein liegt dem 30-Jährigen ohnehin. Und wenn er sagt: „*Ich liebe meinen Job*“, dann meint er das auch so. Er arbeitet gern mit den Menschen, übernimmt bewusst Verantwortung und bleibt nicht hinter seinem Schreibtisch sitzen. Produktionsleitung ist für ihn eine sehr praktische Aufgabe. Den Schichtleitern zu sagen, was zu tun ist, gehört ebenso dazu wie

eine gute Planung. Celiktepe stellt an sich und seine Kollegen die gleichen hohen Ansprüche: „*Vor allem, wenn die Verkäufer schnell eine Lösung für ihre Kunden brauchen, müssen wir zeigen, wie flexibel wir sind und dass auch unter Hochdruck die Qualität stimmt.*“ Auf die Frage, was er mit dem Begriff „Made in Germany“ verbindet, antwortet Celiktepe: „*Na einfach deutsche Wertarbeit – pünktlich, zuverlässig, hochwertig.*“ Dabei ist er stolz auf das erreichte Niveau bei ROWE: „*Wir haben hier Europas modernste Öl-Abfüllanlage. Jedes Produkt hat seine eigene Leitung. Vermischungen oder Verunreinigungen sind ausgeschlossen. Regelmäßige Proben sichern die Qualität.*“ Schließlich müssen die Vorgaben der Autohersteller bei der Produktion exakt eingehalten werden – genauso wie die eigenen Richtlinien des zertifizierten Unternehmens ROWE. „Leben und leben lassen“ ist einer von Celiktepes Grundsätzen. Probleme löst er am besten einvernehmlich, denn dann ziehen alle im Team nicht nur am gleichen Strang sondern auch in dieselbe Richtung. Eine Erfahrung, die sich jeden Tag wieder bewährt und dem ganzen Unternehmen zugute kommt.





MIT EINSATZ & SCHLAGKRAFT

ROWE-Trikots im Endspiel der deutschen Squashmeisterschaft



Leicht geschwächt durch verletzungs- und terminbedingte Absagen wurde der von ROWE geförderte Wormser Squashclub Black & White deutscher Vizemeister.

Vier Teams reisten zu Pfingsten nach Würzburg zur 40. Deutschen Einzelmeisterschaft im Squash: aus Frankfurt, Stuttgart, Paderborn und Worms. Im Halbfinale hatten die Spieler des Wormser Black & Withe Racket Clubs keine Probleme. Doch im Finale mussten sie dann – wie schon im

vergangenen Jahr – gegen die Westfalen ran. Hier zeigte sich, dass doch einige wichtige Spieler bei Black & Withe fehlten: der ägyptische Weltranglistenerte Mohamed Elshorbagy wollte sich auf die British Open vorbereiten und die Nummer 2 der aktuellen Weltrangliste, der Engländer Nick Matthew, hatte sich beim letzten Turnier eine Verletzung am Sprunggelenk zugezogen, die noch nicht verheilt war. Da konnte sich dann auch der zweimalige Weltmeister David Palmer, der ausgerechnet gegen seinen eigenen Schützling, den Kolumbianer Miguel Angel Rodriguez antreten musste, im entscheidenden Spiel nicht mehr durchsetzen.

Dagegen war Paderborn mit seinem stärksten Aufgebot angetreten und rang am Ende den Wormsern den Sieg zum 11. Mannschaftsmeistertitel ab.

Wer weiß, wie es gelaufen wäre, hätte Black & White an Position eins einen Mohamed Elshorbagy oder Nick Matthew zur Verfügung gehabt. Aber Michael Zehe wird sein Team wohl auch im nächsten Jahr wieder so aufstellen, dass es den Meistertitel nach 2011 und 2013 ein drittes Mal in die Domstadt holen kann. An kämpferischem Einsatz und Spielfreude hat es den Jungs im ROWE-Trikot nicht gefehlt – vielleicht an einem Quäntchen Glück.





MOTORENÖL IM HÄRTETEST

ROWE RACING beim ADAC Zurich 24h-Rennen Nürburgring

151 Starter, leistungsstarke Spitzenteams, 24 Stunden volle Power. Es ist ein echter Marathon – das härteste Rennen der Welt. Hier werden Fahrer und Autos ebenso gefordert und zeigen, was sie leisten können, wie die ROWE-Automotive-Produkte, die extra für den Stresstest Motorsport entwickelt wurden.

Am 16. Mai begann die 43. Auflage des ADAC Zurich 24h-Rennens auf dem Nürburgring gleich mit einer spannenden Startphase. Im Top-30-Qualifying hatten sich die beiden ROWE RACING-Fahrzeuge mit den Startplätzen 11 und 16 eine gute Ausgangsposition erarbeitet. Schon im Kampf um die ersten 15 Startreihen waren die Abstände zwischen den besten Nordschleifenteams knapp. Und von Beginn an zeigte sich die hohe Leistungsdichte des

Spitzenfeldes. Umso spannender war es, das Rennen der beiden ROWE RACING SLS AMG GT3 via neuartigem Livestream direkt aus der Fahrerperspektive miterleben zu können.

Reparaturpause, Regen, Aufholjagd

Schon die ersten Runden hatten es in sich. Während ROWE RACING-Startfahrer Christian Hohenadel (Illingen) in seinem SLS AMG GT3 (Startnummer #23) Plätze gut machte, hatte der vom 16. Platz gestartete Maro Engel (Monaco) im Schwesterfahrzeug mit der Nummer #22 Pech. Ein Reifenschaden zwang ihn zu einer kurzen Reparaturpause. Nach etwa 90 Rennminuten einsetzender Regen und damit unplanmäßige Reifenwechsel wüfelten die Reihenfolge





unter den Top-Teams zusätzlich durcheinander. Aber der Flügeltürer #22 kämpfte sich in einer rasanten Aufholjagd wieder ins Vorderfeld zurück.

Schnellste Zeiten für ROWE RACING

In der Nacht, die von wechselhaften Wetterbedingungen und einer hohen Ausfallquote gekennzeichnet war, absolvierten die ROWE RACING Fahrzeuge zunächst weitgehend problemlose Stints. Bei zunehmender Feuchtigkeit auf der Strecke glänzten die beiden ROWE RACING SLS AMG GT3 sogar mit den absolut schnellsten Zeiten im Feld. Vor allem Nico Bastian war bei seinem Nachtstint teilweise bis zu 30 Sekunden schneller als die Konkurrenten. Der SLS AMG GT3 #23 des Wormser Rennteams befand sich mit den Fahrern Nico Bastian (Frankfurt), Klaus Graf (Dornhan), Christian Hohenadel (Illingen) und Thomas Jäger (München) weiter aussichtsreich im Rennen. Es gelang sogar, bis auf Platz vier nach vorn zu fahren.

Das Fahrzeug mit der Nummer #22 musste dann aber während der Nacht – in Reichweite der Top-Ten – mit technischen Defekten aufgeben.

Ausfall kurz vor dem Ziel

Und eine Stunde vor Ablauf der 24-Stunden-Distanz erzwang ein defekter Antriebsstrang auch für den in der Spitzengruppe auf Platz sechs positionierten Schlussfahrer Klaus Graf ein vorzeitiges Ende. Er musste seinen SLS AMG GT3 mit der Startnummer #23 langsam zurück in die Box steuern und abstellen. ROWE RACING Teamchef Hans-Peter Naundorf konnte trotzdem stolz auf sein Team sein: „Gerade unter den schwierigen Bedingungen in der Nacht haben wir eine enorm starke Leistung abgeliefert. Der Ausfall beider Fahrzeuge – eines noch dazu so knapp vor dem Ende – ist natürlich extrem bitter. Aber wir haben einen super Job gemacht!“





Unter den über 220 Gästen begrüßte Michael Zehe auch den Wormser Oberbürgermeister Michael Kissel und den Landtagsabgeordneten Jens Guth. Roger Cicero sorgte mit seiner Big Band für eine volle Tanzfläche. Die waghalsige Seilakrobatik von Petra Lange und Dompteur John Burke mit seinen Seelöwen fanden viel Beifall.





JUBILÄUMSFEIER // BILDER DES JAHRES

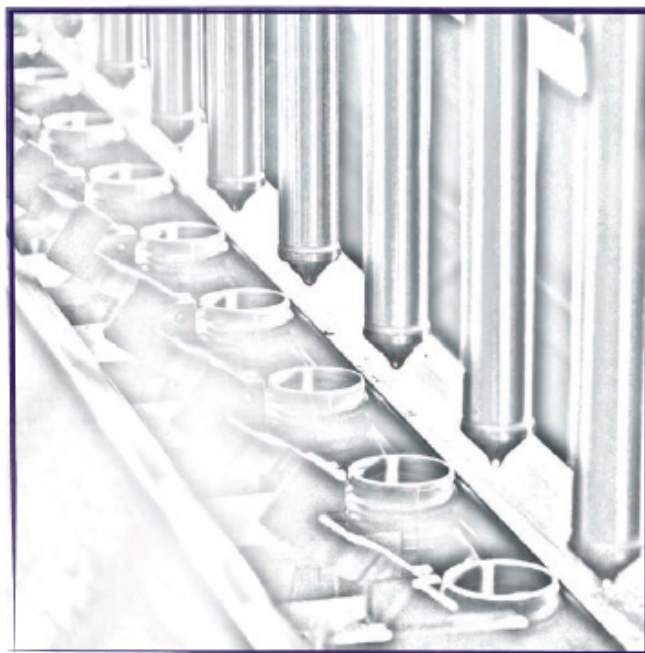
20 JAHRE UND EIN FEST!

Ein spektakulärer Abend: Die ROWE-Gala
im Wormser Kulturzentrum





Für Additive und Basisöle sind Leitungen und Tanks fest zugeordnet.



11 hochmoderne Abfüllanlagen stehen für die unterschiedlichsten Formate zur Verfügung.

WIE ENTSTEHT QUALITÄT?

Für ROWE ist höchste Qualität ein Grundprinzip. Doch wie wird dieser hohe Anspruch erreicht? Ein kleiner Einblick in die Produktionskette bei ROWE.



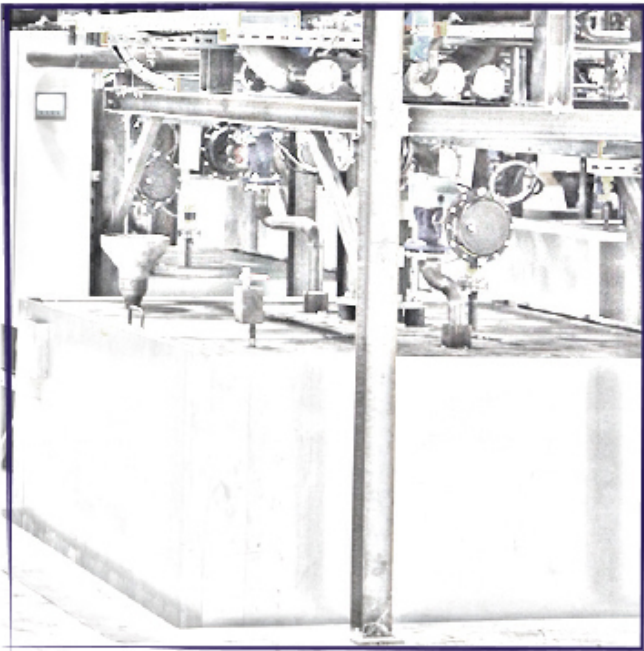
Otto Botz

HIGHTEC, Made in Germany, Hochleistungs-Motorenöle – all das sind Synonyme für ROWE-Qualität. Was aber ist notwendig, um dieses hohe Niveau zu gewährleisten?

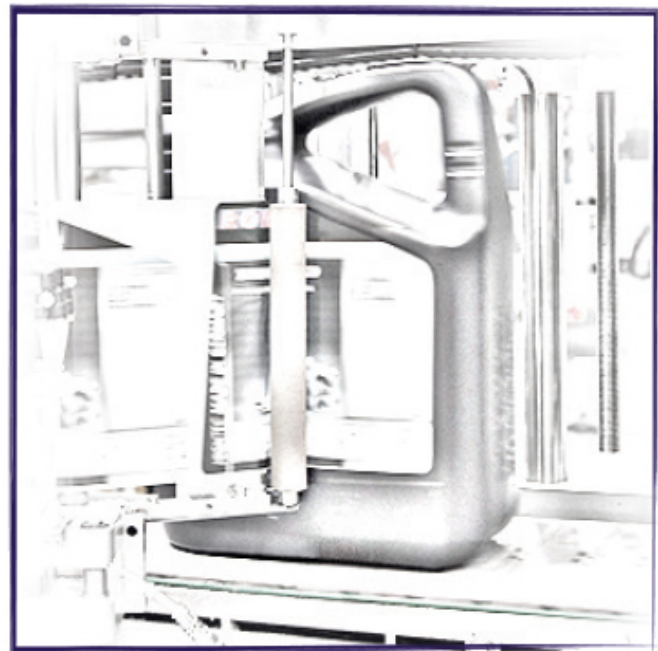
Qualität ist kein einmaliger, statischer Zustand, sondern ein Ergebnis kontinuierlicher Anstrengungen in allen Bereichen des Unternehmens, und sie muss täglich neu erarbeitet werden.

Ein entscheidender Baustein in der Qualitätskette ist die hochmoderne Abfüllanlage am neuen ROWE-Standort in Worms. *„Die Anlagentechnik wurde durch das zur ROWE-Gruppe gehörende Unternehmen ITEC errichtet – also quasi durch unsere eigenen Kollegen“*, erzählt Produktmanager Otto Botz (siehe ROWE Inside März/2015, Ausgabe 1). Das hatte große Vorteile. Denn dadurch konnten die Abfüllanlagen optimal an die spezifischen Bedürfnisse von ROWE angepasst werden. Das Ergebnis sind vor allem eine besonders hohe Präzision und die Möglichkeit, sehr flexibel auf die sich ständig ändernden Kundenwünsche reagieren zu können. Schließlich bedeutet Qualität auch, einen Anspruch an seine Produkte zu realisieren, der sich ebenso verändert, wie die Bedürfnisse der Kunden, die Rahmenbedingungen im Markt und die technischen Entwicklungen.

Für Präzision und Flexibilität sorgen fest zugeordnete Leitungen und Tanks für Additive und Basisöle und über 140 ebenso fest zugeordnete Leitungen und Tanks für Fertigprodukte. Jeder Tank hat seine eigene Pumpe. Zusammen mit den Lagertanks für Grundöle und Additive sind über 200 Pumpen verschiedener Leistungsklassen im Werk im Einsatz. Im gesamten Produktionsbereich sind über 60 km Rohrleitungen verlegt worden. *„Damit Sie sich besser vorstellen können, über welche Menge wir hier sprechen: Das entspricht ungefähr der Strecke vom Werk hier in Worms*



In insgesamt 33 Mischkesseln werden die Produkte hergestellt.



Pro Kleingebindelinie können insgesamt bis zu 3.000 Gebinde pro Stunde abgefüllt werden.

bis zum Flughafen nach Frankfurt", sagt Botz. Auf diese Weise entfallen die sonst üblichen Spülvorgänge und die Vermeidung von Vermischungen sichert eine höhere Produktreinheit.

In insgesamt 33 Mischkesseln werden die Produkte hergestellt. 18 davon sind für Schmierstoffe vorgesehen und 15 für Sonderprodukte. Alle Mischkessel sind mit modernster Wiegetechnik ausgestattet, was die Präzision jeder einzelnen Mischung erhöht und das optimale Produkt für jeden Kunden garantiert. Hinzu kommt, dass der Mischprozess vollautomatisch über ein modernes Prozessleitsystem durchgeführt und überwacht wird. Da sich alle Tanks in der Halle befinden, wurden optimale Lagerbedingungen für die Rohstoffe erreicht. Der schädliche Einfluss von schwankenden Temperaturen ist damit ausgeschlossen. Außerdem können die Rohstoffe so schneller der Produktion zugeführt werden und Qualitätsveränderungen durch Temperatur oder Feuchtigkeit lassen sich sicher vermeiden. Das Tanklagervolumen umfasst ca. acht Millionen Liter Grundöle, Additive und Fertigprodukte.

Das neue Werk in Worms ist nach der strengen Norm ISO/TS 16949 zertifiziert. Diese Norm wird besonders von den Automobilherstellern gefordert. Hier ist präzise festgelegt, wie die produktspezifischen Kennwerte und Normen eingehalten werden.

11 hochmoderne Abfüllanlagen stehen für die unterschiedlichsten Formate zur Verfügung: Rundflaschen aus Kunststoff, Runddosen aus Blech, Kunststoff- und Blechgebilde mit rechteckigem Querschnitt, sowie Fässer aus Kunststoff und Metall. Insgesamt können bis zu 12.000 Kleingebinde pro Stunde abgefüllt werden.

Kann der Kunde aber auch sicher sein, das immer drin ist, was drauf steht? „Ja“, sagt Botz, „denn die **Herstellerfreigaben werden bei uns zuverlässig eingehalten.**“ ROWE besitzt für den Großteil der Motorenöle „echte“ Herstellerfreigaben. Diese werden schriftlich und zeitlich begrenzt von den Automobilherstellern nach eingehender Prüfung erteilt. ROWE investiert regelmäßig in diese Herstellerfreigaben und in deren Erneuerung. Die Freigaben garantieren dem Kunden zu 100 Prozent die auf dem Etikett beschriebenen Normen und Spezifikationen. Damit auch jederzeit nachweisbar ist, dass jedes Produkt, wenn es das Werktor verlässt, genau die festgelegte Qualität besitzt, werden regelmäßig Proben gezogen und Analysen durchgeführt. Doch das ist schon wieder ein ganz besonderes Tätigkeitsfeld im Unternehmen, über das wir in der kommenden Ausgabe von ROWE Inside berichten.



automechanika

ROWE am Persischen Golf

Wer zur Automechanika in Dubai die ROWE HIGHTEC-Produkte „**Made in Germany**“ sehen will, muss dazu nur in den German Pavillon gehen.

Jährlich öffnet die Automechanika Dubai ihre Tore in der größten Stadt der Vereinigten Arabischen Emirate. Die Metropole am Persischen Golf bietet ideale Bedingungen für den weltoffenen Dialog zwischen Wirtschaftspartnern aus zahlreichen Ländern.

ROWE nutzt die Gelegenheit gerne zur Kundenpflege sowie Neukundenakquise. In Dubai ist der ROWE-Ausstellungsstand ein Teil des German Pavillons – einer Halle, in der nur exportorientierte deutsche Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen ausstellen. Darunter sind Autoersatzteile, Maschinen, Werkzeuge – und Schmierstoffe. Die Kolleginnen und Kollegen vom

ROWE-Messteam haben schon vor dem eigentlichen Messestart alle Hände voll zu tun. Denn sie wollen in Dubai nichts dem Zufall überlassen und sind sich einig, was für sie entscheidend ist: *„Mit unserem Messeauftritt legen wir besonderen Wert darauf, dass unser hoher Qualitätsanspruch, den wir an alle unsere Produkte haben, in der Präsentation deutlich sichtbar wird.“* Soll das gelingen muss das Team an vieles gleichzeitig denken und auch die kleinsten Details im Griff behalten.

In diesem Jahr hat ROWE seinen Stand deutlich vergrößert und optisch aufgewertet. Mitarbeiter aus den Bereichen Export und



Marketing entwickeln gemeinsam mit einem Frankfurter Architekt die Gestaltung. Nach der Freigabe und sechswöchiger Vorbereitung ging das Konzept dann zu einer Messebaufirma direkt in Dubai.

Standoptik betont Qualitätsimage

Das diesjährige Design des Standes vermittelt insgesamt einen hochwertigen Eindruck und orientiert sich an dem bereits auf der Frankfurter Automechanika bewährten Konzept. Neben großen Schaubildern gibt es erstmals separate Gesprächsräume für eine ungestörte Kommunikation mit den Kunden. Dazu werden viele Produktmuster gezeigt, die einen Eindruck von der breiten ROWE-Palette bieten.

Das gesamte Marketingmaterial und die Kleingebinde wurden bereits im Vorfeld per Seefracht nach Dubai geschickt.

Messeprofis wissen: Wie erfolgreich eine Messe tatsächlich war, das erweist sich oft erst Monate später, wenn aus interessanten Begegnungen gute Geschäfte erwachsen. Doch der erste Eindruck war auf jeden Fall positiv. „Ja, unter dem Strich können wir auch in diesem Jahr die Messe in Dubai wieder als vollen Erfolg verbuchen“, berichtet Jennifer Molzan vom ROWE-Messteam. Es konnten viele

gute Gespräche geführt und neue Kontakte geknüpft werden – gerade mit Messebesuchern aus Regionen in denen ROWE noch nicht präsent ist. Besonders freut sich das ROWE Team, dass die Gestaltung des Standes bei den Interessenten und Kunden gleichermaßen sehr positiv aufgenommen wurde und viel Lob erhielt. Die Kunden aus dem arabischen Raum kommen gern mit ihren Händlern zum Messestand, um ihre deutschen Ansprechpartner direkt kennenzulernen und persönlich zu treffen. Sie freuen sich, ihre eigene Mentalität zeigen zu können und erkennen es hoch an, dass die Gäste die weite Reise nach Dubai angetreten haben. So bewährte sich der ROWE-Messestand in seiner neuen, größeren Gestaltung sehr gut als Kommunikationsplattform. Es gelang dem Wormser Schmierstoffhersteller, sein Interesse an der Region zu unterstreichen und seinem wachsenden positiven Brandimage gerecht zu werden.

gute Gespräche geführt und neue Kontakte geknüpft werden – gerade mit Messebesuchern aus Regionen in denen ROWE noch nicht präsent ist.

Besonders freut sich das ROWE Team, dass die Gestaltung des Standes bei den Interessenten und Kunden gleichermaßen sehr positiv aufgenommen wurde und viel Lob erhielt.

Die Kunden aus dem arabischen Raum kommen gern mit ihren Händlern zum Messestand, um ihre deutschen Ansprechpartner direkt kennenzulernen und persönlich zu treffen. Sie freuen sich, ihre eigene Mentalität zeigen zu können und erkennen es hoch an, dass die Gäste die weite Reise nach Dubai angetreten haben.

So bewährte sich der ROWE-Messestand in seiner neuen, größeren Gestaltung sehr gut als Kommunikationsplattform. Es gelang dem Wormser Schmierstoffhersteller, sein Interesse an der Region zu unterstreichen und seinem wachsenden positiven Brandimage gerecht zu werden.



MADE IN GERMANY

DIE ERFAHRUNGEN ZEIGEN ES IMMER WIEDER:

Ausländische Kunden legen großen Wert auf „Made in Germany“ und wollen sichergehen, dass unter diesem Siegel nur Ware verkauft wird, die den damit verbundenen Qualitätserwartungen entspricht. Doch „Made in Germany“ war nicht immer ein Zeichen für besonders hochwertige Erzeugnisse. Ursprünglich wurde der Claim in Großbritannien eingeführt, um sich vor billiger Importware zu schützen.

Er steht aber spätestens seit dem deutschen Wirtschaftswunder nach dem 2. Weltkrieg rund um den Globus für deutsche Wertarbeit.

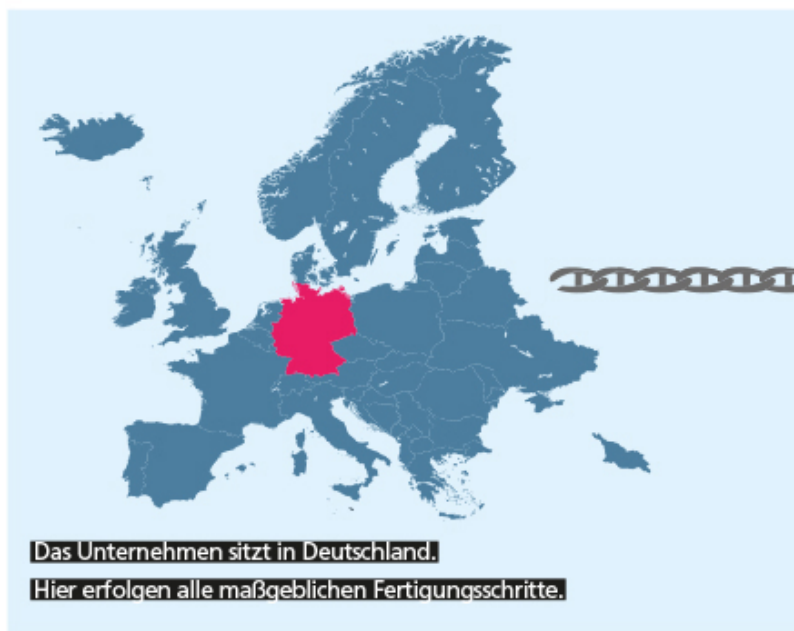
Aus Sicht eines Schmierstoffherstellers wie ROWE kommt dem im internationalen Wettbewerb und bei zunehmendem Stellenwert des Exportgeschäftes eine ganz entscheidende Bedeutung zu.



Wer darf das Siegel tragen?

Die Hersteller dürfen das Siegel „Made in Germany“ nur unter bestimmten Voraussetzungen tragen, erklärt Immo Kosel, Leiter für Vertrieb und Export bei ROWE.

Die Zusammensetzung von Schmierstoffen ist vielfältig. Es gibt komplexe Motorenöle und Industrieschmierstoffe mit ganz spezifischen Anforderungen an die Hersteller. Basisöle, Additive, chemische Zusätze – die Anzahl der Bestandteile kann groß sein, und sie werden häufig importiert. Aus der Globalisierung ergeben sich deshalb durchaus Probleme für die Beurteilung, ob ein Produkt die Bezeichnung „Made in Germany“ wirklich verdient. Gerade bei Mineralölprodukten werden die Rohstoffe üblicherweise auf den internationalen Märkten eingekauft. Um den Anspruch „Made in Germany“ zu erfüllen, reicht es aber nicht, wenn ein Anbieter mit Sitz in Deutschland Fertigprodukte weltweit einkauft und einfach wieder vermarktet. Das gleiche gilt auch, wenn nach Deutschland importierte Fertigprodukte hier nur in andere Gebinde abgefüllt, aber in ihren Eigenschaften nicht verändert werden. Selbst wenn weltweit eingekaufte Rohstoffe



Das Unternehmen sitzt in Deutschland.

Hier erfolgen alle maßgeblichen Fertigungsschritte.

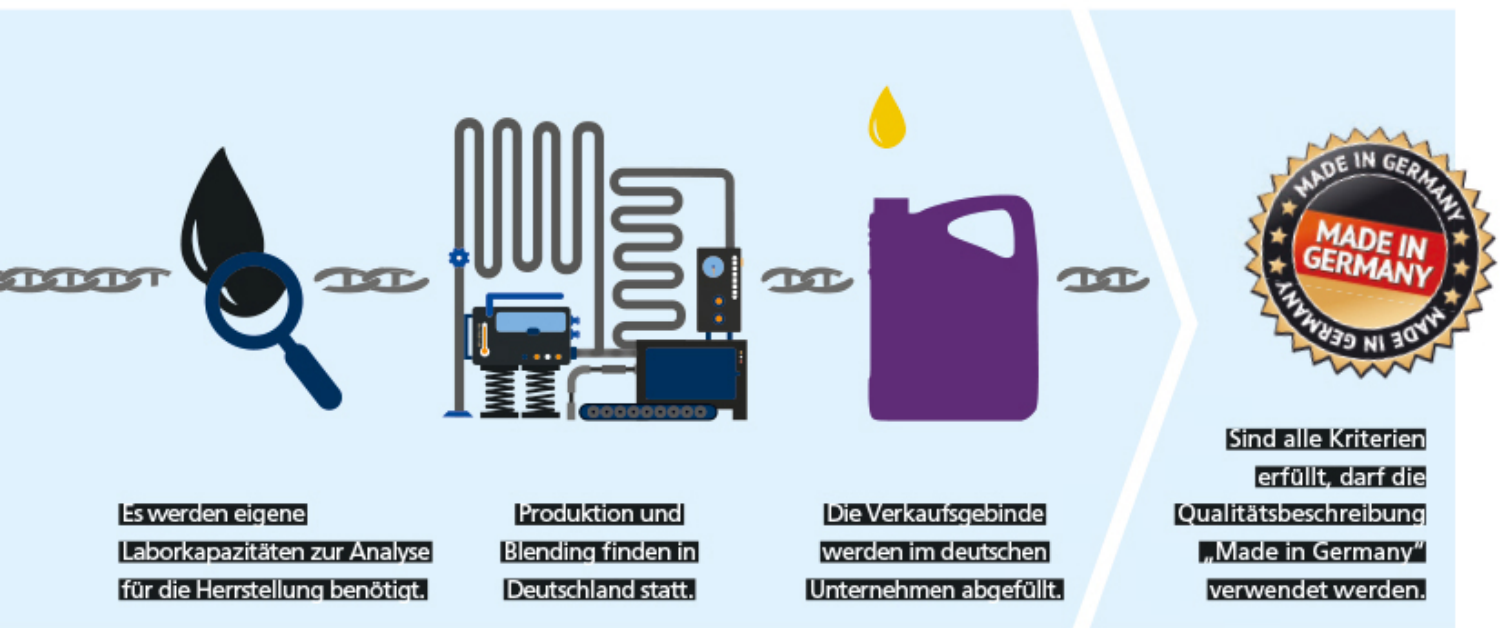
in einem europäischen Betrieb zu einem neuen Produkt geblendet, in Europa abgefüllt und anschließend durch eine Firma oder Niederlassung in Deutschland importiert und als neues Produkt vermarktet werden, ist das nicht „Made in Germany“.

„Unterm Strich“, so Kosel, „gilt der Grundsatz: Sind alle wesentlichen Fertigungsschritte eines Schmierstoffes in Deutschland erfolgt, zumindest jedoch der maßgebliche Herstellungsvorgang, bei dem die Ware ihre bestimmenden Eigenschaften erhält, die für die Verwender entscheidend sind, verdient das Produkt das 'Made in Germany'-Siegel.“ Das heißt: Produktion und Blending, also die wesentliche Wertschöpfungskette, finden in Deutschland statt, ebenso die abschließende Abfüllung in die entsprechenden Verkaufsgebinde. Das Unternehmen sitzt in Deutschland und vertreibt seine Produkte deutschland- und weltweit. ROWE erfüllt alle diese Kriterien.

Die eng begrenzten Regeln für „Made in Germany“ haben ihre Gründe: Zur Herstellung benötigt der Produzent eigene Laborkapazitäten zur Analyse sämtlicher eingehender Rohstoffe und der Fertigprodukte. Ein Herstellungsbetrieb in Deutschland unterliegt deut-

Weltweit steht „Made in Germany“ für eine besondere Qualität und bedeutet für die Anbieter, die ihre Produkte damit auszeichnen, einen Vorteil im Wettbewerb. Für das Exportgeschäft von ROWE wird das immer wichtiger.

DIE WERTSCHÖPFUNGSKETTE IN DEUTSCHLAND



schen Gesetzen und Dokumentationspflichten. Ebenso werden umfangreiche Laborkapazitäten für Forschung und Entwicklung gebraucht, um stets neue, marktgerechte Schmierstoffe formulieren zu können.

Dennoch ist in global vernetzten Märkten die Warenherkunft oft schwierig festzustellen. Es reicht dabei nicht, wenn das Warenursprungszeugnis auf Deutschland hinweist.

Gibt es einen Schutz vor Missbrauch?

Dass Billiganbieter die Qualitätsbeschreibung „Made in Germany“ auf ihre Produkte setzen, die erwartete Qualität aber nicht liefern, kommt leider immer wieder vor. Das bedeutet gerade für deutsche Schmierstoffhersteller wie ROWE, die mit vergleichsweise hohen Produktionskosten im internationalen Konkurrenzkampf bestehen müssen, einen erheblichen Wettbewerbsnachteil. Ein Alleinstellungsmerkmal ist nichts wert, wenn es jeder nutzen kann.

Bisher besteht aber kein globaler rechtlicher Schutz des Claims „Made in Germany“, wie er bei einer Marke oder bei einem Namen üblich ist.

Allerdings reicht in Europa der Arm des Gesetzes

schon recht weit, wie Kosel betont. Tritt beispielsweise ein deutsches Unternehmen fälschlicherweise in Schweden mit „Made in Germany“ auf, dann könnte der „Konsumentombudsman“ aus Schweden ein Rechtsdurchsetzungsverfahren beantragen. Deutschland würde dann den Irreführungsschutz nach schwedischem Recht „durchsetzen“. Dieses Netzwerk funktioniert mittlerweile sehr gut, wie aktuelle Fälle belegen.

Die besten Mittel, um einem Missbrauch vorzubeugen, sind letztlich gute vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen, eine hohe, auf Qualität ausgerichtete Erwartung der Kunden und ein lückenloses Prozessmanagement. Gelebte Zusammenarbeit ist in der Realität oft erfolgversprechender als der Versuch einer rechtlichen Durchsetzung von Ansprüchen.

Für die deutschen Hersteller gewinnt das Thema mit wachsenden Auslandsgeschäften mehr und mehr an Bedeutung. Deshalb engagiert sich UNITI als Bundesverband mittelständischer Mineralölunternehmen in Zusammenarbeit mit der Wettbewerbszentrale und der FSQ Fachgemeinschaft Schmierstoffqualität für die Interessen der deutschen Schmierstoffunternehmen.

SAkKoH – ein Orchester der besonderen Art

IN DEN BESTEN TÖNEN

SAkKoH





Michael Zehe ist wirklich ein **Multitalent: erfolgreicher Unternehmer, begeisterter Motorsportler, Bergsteiger und Musikfreund, der nicht nur zuhört, sondern selbst gern in die Tasten seines Akkordeons greift.**

2013 wurde das Sinfonische Akkordeon Orchester Hessen in SAKkOH unbenannt. Mit sieben Jahren erhielt er erstmals Akkordeon-Unterricht und spielte schon im Alter von zwölf Jahren im 1. Orchester seines Heimatvereins. Er blieb seinem Instrument und der Orchestermusik bis heute treu und engagiert sich nun im und für das SAKkOH. Sein Anliegen

dabei ist es, das Akkordeon mehr Musikfreunden näher zu bringen und zu zeigen, wie schön dieses Instrument klingt. Im Projektjahr 2009 trat die Firma ROWE erstmals als Förderer der Konzerte des SAKkOHs auf. Seitdem findet das Orchester Jahr für Jahr mehr begeisterte Fans. Zum Repertoire gehören Bearbeitungen klassischer Werke ebenso wie Originalliteratur für Akkordeon-Orchester. In diesem Jahr stand das Programm unter dem Motto: »**ACCORDION MEETS VARIÉTÉ**«. Unter der musikalischen Leitung von Thomas Bauer, einem der international anerkanntesten Dirigenten im Bereich Akkordeon-Orchester, erklangen u.a.

Melodien von Carl-Maria von Weber, Modest Petrowitsch Mussorgsky oder aus der Harry Potter Suite des meist als Filmmusik-Komponisten bekannten John Towner Williams. Dazu gab es Artistik und Zauberei. Alles in allem eine runde Mischung für Jung und Alt. Präsentiert wurde das Programm von ROWE, wobei Firmenchef Michael Zehe einmal mehr seine Vielseitigkeit bewies – als Organisator und Spieler im Orchester. Wer sich gern in die Klangwelt des Sinfonischen Akkordeon Orchesters Hessen einhören möchte, findet dazu Gelegenheit auf der Internetseite www.sakkoh.de. Sehr zu empfehlen!

SCHMIERFETTE AUS WORMS

Ein neuer Meilenstein für die Entwicklung der ROWE-Produktfamilie

Seit Juni ist sie in Betrieb und ab Juli läuft sie auf vollen Touren – die neue Schmierfettproduktionsanlage am Standort Worms. Damit ist ROWE nun in der Lage, sein Produktportfolio im Geschäftsbereich „Schmierfette und Pasten“ zu erweitern.

Fette sind ganz besondere Schmierstoffe. Als wichtige Konstruktionselemente mindern sie mechanische Reibung und Verschleiß und sorgen dabei gleichzeitig für maximale Kraftübertragung. Dank ihrer besonderen Eigenschaften ermöglichen Fette eine Vorratsschmierung, d.h. sie haben eine Depotwirkung. Außerdem können sie vor Korrosion oder Verunreinigungen schützen oder sind wasserbeständig – und das teilweise „lebenslang“.

„Die Anforderungen an moderne Hochleistungsfette sind so vielfältig und unterschiedlich wie die Maschinen und Aggregate, in denen sie eingesetzt werden. Ohne Fette würde kein Auto fahren, kein Flugzeug fliegen und keine Maschine funktionieren“, sagt Mario Meinert, der schon mehr als 16 Jahre Erfahrung bei der Herstellung, Forschung und der Entwicklung von Schmierfetten und Pasten hat und sich nun besonders über die neue Schmierfettproduktion freut. Und auch ein wenig Stolz schwingt in seiner Stimme. Denn er brachte sein umfangreiches Fachwissen in die Konstruktion und Planung der neuen Anlage ein. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: „Die Anlage ist ein hochmoderner Prototyp“, so der Schmierstoff-Spezialist.

4.000 Tonnen Hochleistungsfette pro Jahr

Im Juni 2015 ging die neue Schmierfettproduktion am Standort Worms in Betrieb. Sie hat eine Jahreskapazität von rund 4.000 Tonnen und kann je nach Marktentwicklung ohne große Zusatzinvestitionen erweitert werden.

„Mit dieser Produktionsstätte sind wir nun in der Lage, die gesamte Palette unserer HIGHTEC GREASEGUARD Schmierfette anzubieten und somit eine Auswahl zu

ermöglichen, die jeweils am besten den Anforderungen des Kunden entspricht“, berichtet Meinert. Effiziente Verfahrenslösungen ermöglichen eine flexible Produktion. Die Fette können in Menge und Qualität genauso hergestellt werden, wie der Kunde sie benötigt. Alle ROWE-Produkte sind dabei nach ISO/TS 16949 (2009), ISO 14001 (2004) und ISO 9001 (2008) zertifiziert.

Für jeden Bedarf das Passende

Eine wichtige Basis für die reibungslos laufende Fettproduktion bildet die bereits seit August 2014 bestehende Labor- bzw. Technikumsanlage. Hier werden sowohl etablierte als auch innovative Versuchsmuster hergestellt. Die kleine Vorläuferin ist mit ihrer großen Schwester baugleich. „Bei der Überführung von der Muster- zur Großproduktion ist dadurch die Einhaltung der Testqualität gesichert“, beschreibt Meinert den Vorteil dieser Anlagenkonstruktion. In enger Zusammenarbeit mit den Kunden werden in Worms Fett-Formulierungen für ganz spezielle Anwendungen entwickelt. Unterstützt wird das vom eigenen Schmierfett-Labor. Durch modernste Prüfverfahren ist die hohe Qualität der ROWE-Schmierfette abgesichert.

Ein Highlight stellt dabei ein hochmodernes Rotations-Viskosimeter dar. Mit diesem Gerät können exakte Fließgrenzbestimmungen der Fette aufgezeigt, aber auch tribologische Versuche (Reibwert-Bestimmungen) mit unterschiedlichen Materialien und bei verschiedenen Temperaturen gefahren werden. „Das ist wirklich Hightech“, sagt Meinert. So lassen sich Temperaturen von -45°C bis hin zu +200°C simulieren. Außerdem können komplizierte und langwierige Tests einfach und schnell nachgestellt werden. Auch das ermöglicht ROWE, kurzfristig auf Kundenwünsche zu reagieren. Meinert ist überzeugt davon, dass der Bedarf an Hochleistungsfetten weiter steigen wird. „ROWE hat also genau zum richtigen Zeitpunkt in diesen Geschäftsbereich investiert“, so seine Einschätzung.



Mit der neuen Schmierfett
produktionsanlage am Standort
Worms ist ROWE nun in der
Lage, sein Produktportfolio im
Geschäftsbereich »Schmierfette
und Pasten« zu erweitern und
flexibel auf Kundenwünsche
einzugehen.



WAS BEDEUTET GHS?

Ab 1. Juni 2015 muss die CLP-Verordnung zur Kennzeichnung von Mineralölprodukten (Gemischen) umgesetzt werden.

Das Globally Harmonized System – kurz GHS – dient der weltweit einheitlichen Einstufung und Kennzeichnung von Chemikalien. In Europa wird dieses System durch die sog. CLP-Verordnung umgesetzt. CLP steht für „Classification, Labelling and Packaging of Substances and Mixtures“, also für „Einstufung, Kennzeichnung und Verpackung von Stoffen und Gemischen“.

Praktische Bedeutung

Entsprechend dieser CLP-Verordnung muss also ein Gemisch (beispielsweise ein Motoröl oder ein Schmierfett), das nach GHS als gefährlich eingestuft ist und – wie es im amtlichen Sprachgebrauch heißt, „in Verkehr gebracht“ wird - mit einem CLP-Kennzeichnungsetikett versehen werden. Die inhaltlichen Anforderungen an die Etiketten und Gestaltung der Gefahrenpiktogramme sind in der Verordnung exakt festgelegt. Der große Vorteil dabei: Ganz gleich in welches Land das Produkt geliefert wird, an jedem Ort, bei Transport, Umschlag oder Empfang der Ware, kann mit absoluter Sicherheit schnell und verwechslungsfrei festgestellt werden, welche mögliche Gefährdung von dem jeweiligen Stoffgemisch ausgehen kann.

Für reine Stoffe gilt die Kennzeichnungspflicht nach CLP bereits ab 1. Dezember 2010. Seit 1. Juni 2015 müssen nun auch alle Gemische nach den neuen, einheitlichen Vorgaben gekennzeichnet werden. ROWE hat deshalb seine gesamte Produktion auf die GHS-Anforderungen umgestellt. An der bewährten ROWE-Qualität ändert sich dabei natürlich nichts. Denn es geht hier ausschließlich um die sichere Etikettierung der Gebinde. Der Inhalt bleibt unverändert.



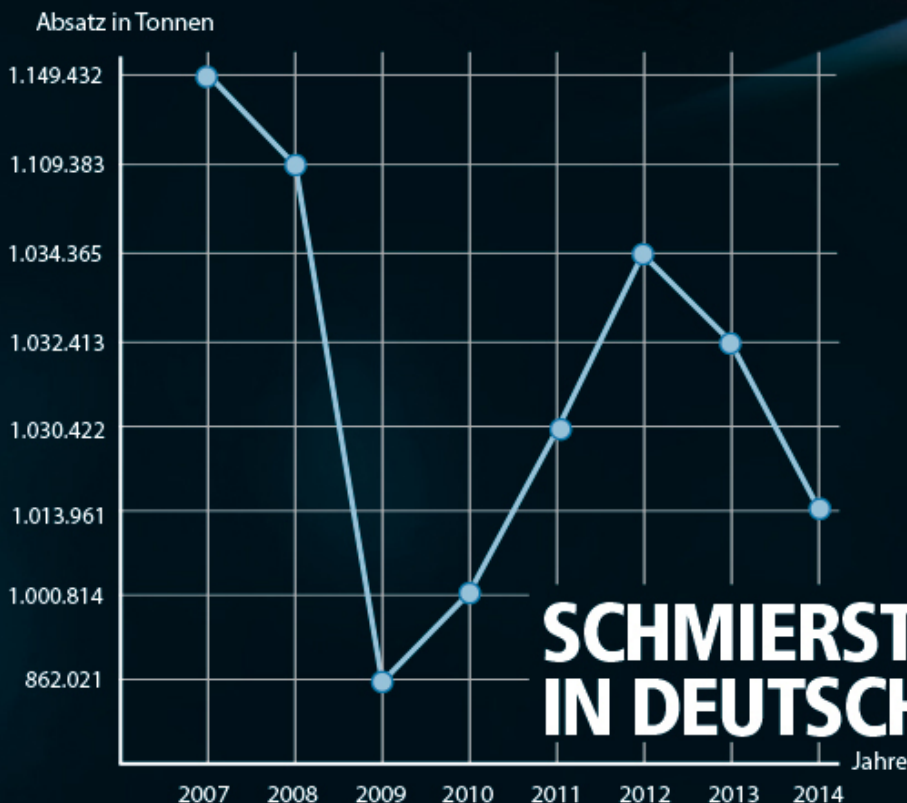
DEUTSCHER SCHMIERSTOFFMARKT STABIL

Die Branche rechnet für 2015 im Inland mit leicht steigender Nachfrage.

2014 verkauften die überwiegend mittelständischen Schmierstoffunternehmen in Deutschland über eine Million Tonnen Schmierstoffe. Nach Einschätzung der Branche wird diese Größenordnung auch im laufenden Jahr zu erreichen sein und eher leicht überboten.

Der wesentliche Indikator dafür ist die insgesamt positive wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland und die damit verbundene langfristig steigende Nachfrage nach Investitionsgütern. Daraus ergibt sich durchaus ein Potenzial im Industrieschmierstoffbereich. Das erste Quartal 2015 bestätigt diese Prognose. In den ersten drei Monaten wurden insgesamt nach den vorläufigen Daten des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle hierzulande rund 6 Prozent mehr Schmierstoffe verkauft als im gleichen Vorjahreszeitraum.

Allerdings sieht die Branche einen deutlichen Trend zur Entkopplung von industriellem Wachstum und Schmierstoffbedarf. So wird der Schmierstoffmarkt sowohl im Automotive- wie im Industriebereich künftig durch immer effizientere Technik und geringere Volumina bestimmt. Dafür nehmen hochspezielle Anwendungen zu, die entsprechende hochwertige Schmierstoffe erfordern. Das eigentliche Wachstumspotenzial liegt aber offenbar im Export. Hier können die deutschen Hersteller mit Qualität „Made in Germany“ punkten und profitieren vom weltweiten Wachstum. Diese Entwicklung führt dazu, dass in immer mehr Schmierstoffunternehmen der Exportanteil die Größenordnung des einheimischen Absatzes erreicht und sogar übersteigt.



Quelle: Bafa

Mit der Finanzkrise brach 2008 auch das Schmierstoffgeschäft ein. Inzwischen hat sich die Branche erholt. Doch der einheimische Gesamtabsatz erreicht noch nicht den Wert von 2007.

SCHMIERSTOFFABSATZ IN DEUTSCHLAND

NEUE ROWE-KLEINGEBINDE

Formschön und modern

Als erstes muss eine Verpackung dem Kunden ins Auge fallen, also schlicht und einfach gut aussehen. Wiedererkennbarkeit der Marke spielt dabei ebenso eine Rolle, wie neue, zeitgemäße Akzente bei Farbe und Form. Die neuen ROWE-Kleingebinde werden unsere Kunden begeistern und dokumentieren damit den unverändert hohen Qualitätsanspruch des Unternehmens: „Hightech - Made in Germany“. Damit ist den Gestaltern ein echter Hingucker gelungen.

Einzigartig und unverwechselbar

Wobei wir beim nächsten Alleinstellungsmerkmal der neuen Generation von ROWE-Kleingebinden wären. Vom Öl bis zum Gebinde liegt die gesamte Wertschöpfungskette in der ROWE-Gruppe. Denn die von ROWE-Chef Michael Zehe 2010 gegründete PALBO GmbH stellt die neuen Kleingebinde auf eigenen hochmodernen Blasanlagen in ihrer speziellen Form exklusiv für ROWE her. Fazit: Diese Kanister gibt es NUR bei ROWE. Das spielt nicht nur in Deutschland eine große Rolle, sondern vor allem im Ausland. Denn immer wieder kommt es in fernen Ländern zu Produktpiraterie. Mit den neuen Kleingebinden ist schon auf dem ersten Blick klar: In einem ROWE-Kanister kann nur ROWE-Qualität stecken.

Stabil und praktisch

Dabei sind die neuen Kleingebinde nicht nur fälschungssicher. Ihre Form verleiht ihnen auch die nötige Stabilität für

eine lange Reise in ferne Märkte. Da das Exportgeschäft für ROWE immer wichtiger wird, ist ein stabiles Gebinde eine gute Grundlage für zuverlässige Kundenbelieferung rund um den Globus.

Außerdem bietet die neue einzigartige Form der ROWE-Kanister ganz praktische Vorteile: Die Kleingebinde liegen jetzt noch besser in der Hand als bisher. Das dürfte Autofahrer beim kurzfristigen Ölwechsel ebenso freuen, wie Werkstattbetreiber beim Kundenservice.

Sicher und umweltgerecht

Die Bubenheimer PALBO GmbH produziert auf modernen, effizienten und damit umweltschonenden Anlagen Kunststoffgebilde im Blasformverfahren – von der 250-Milliliter-Flasche bis zum 5-Liter-Kanister. Bei PALBO werden auch Gebinde im mehrfarbigen Siebdruckverfahren mit allen Informationen versehen, die der Kunde benötigt. Das ist nicht immer einfach. Vor allem dann, wenn die Produkte in alle Welt exportiert werden. Die Kennzeichnung des Inhaltes nach dem Globally Harmonized System ist dabei eine wichtige Voraussetzung für Sicherheit bei Transport und Handhabung der Produkte im jeweiligen Empfängerland. Dazu werden die Etiketten in verschiedenen Sprachen auf den Kleingebinden angebracht.

Mehr als eine Hülle

Verpackung ist mehr als einfach eine Hülle für ein gutes Produkt. Sie dokumentiert selbst den Qualitätsanspruch von ROWE und wird so zu einem entscheidenden Argument im Wettbewerb.



DE EROBERN DEN MARKT

Die dritte Generation hat es in sich

exklusiv

formschön

sicher und praktisch

Jetzt sind sie da, die neuen ROWE-Kleingebinde – die inzwischen dritte Generation. Kontinuierlich werden die neuen Gebinde ihre Vorgänger in den Verkaufsregalen bei Händlern und Werkstätten ersetzen. Die neuen Verpackungen sind dabei nicht einfach nur anders, sondern tatsächlich aus vielen Gründen einzigartig.

ROWE[®]

TEILSYNTHETISCH / SEMI SYNTHETIC

2-T SCOOTER

2-T MOTORENÖL / 2-T MOTOR OIL

Qualitätiv gleichwertig nach EU-Packd. gemäß.
The quality of this product is equivalent to EU regulations.

API TC (TSC-3)
ISO-L-EGD (low smoke)
JASO FC/FD

HIGHTEC MADE IN GERMANY



	1L	5L
1: 50	20 ml	100 ml
1: 33	30 ml	150 ml
1: 25	40 ml	200 ml
1: 20	50 ml	250 ml



ROWE[®]

Rätsel sind nicht nur Zeitver-
treib. Sie bilden, regen zum
Nachdenken an und verbessern
die Aufmerksamkeit. Dazu eine
kleine Kostprobe der
ROWE Inside-Redaktion.

RATEN UND GEWINNEN

															1. ▶ 1. Fahrzeugmodell des Racing-Team's.																																												
2. ▶															Y															▶ 2. Mix aus mineralischem und vollsynthetischem Grundöl.																													
3. ▶ C															▶ 3. HIGHTEC...MADE IN GERMANY															4. ▶ D																													
5. ▶															▶ 6. Standort von ROWE nach der ersten Sitzverlegung															▶ 4. Stoffe, die Produkten zuge- setzt werden, um bestimmte Eigenschaften zu erreichen oder zu verbessern.															8. ▶														
▶ 5. Gründungsmonat von ROWE															7. ▶															O															▶ 8. Firmengründer														
9. ▶															F															▶ 7. Wird in der Raffinerie aus Rohöl durch Destillation und Raffination gewonnen.															H														
A															▶ 9. Wie viele Produkte wurden seit der Gründung entwickelt?																																												

FINDEN SIE DIESE BILDAUSSCHNITTE

Tragen Sie in die Kästchen die Seitenzahl ein, auf der das jeweilige Bild zu finden ist und ermitteln Sie daraus die Summe.

Senden Sie die errechnete Summe an info@rowe.marketing mit dem Betreff »Inside2-Gewinnspiel« und Sie haben die Chance, ein Minichamp zu gewinnen. Endschluss: 30.09.2015



1. 25 AUGUST; 2. 12. FEBRUAR; 3. SCHMIDTSTORFF 4. ADOLF; 5. FEBRUAR; 6. BADE NEUE IM 7. GEBÄUDE DER 8. ZEHE 9. 18. FEBRUAR

WENN WIRTSCHAFTLICHE PERSPEKTIVEN IN AMTSSTUBEN VERSANDEN

Nach jahrelangem Tauziehen mit einzelnen Behörden gibt ROWE seine Pläne für ein **Tanklager** im Wormser Floßhafen auf.

Noch vor wenigen Monaten betonte die rheinland-pfälzische Ministerpräsidentin Malu Dreyer bei ihrem Besuch in Worms: „*Unternehmen wie ROWE machen Rheinland-Pfalz zu einer der innovativsten Regionen Europas.*“ ROWE leiste, so die Landeschefin, einen wichtigen Beitrag für Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung und Wohlstand. Bei den Wormser Behörden allerdings ist die Haltung ihrer obersten Dienstherrin wohl noch nicht wirklich angekommen. ROWE Inside sprach darüber mit Firmenchef Michael Zehe.

• Herr Zehe, was war am Wormser Floßhafen geplant?

Zu unserem Gesamtprojekt für den neuen Standort Worms gehörte von Anfang an ein **Tanklager** mit Hafenanbindung. Geplant war das auf dem Gelände der Rhenania. Hier sollten Basisöle gelagert werden, die wir zur Herstellung unserer Schmierstoffe benötigen. Außerdem wollten wir ein Chemietanklager errichten. Unser Ziel war ein umweltschonendes Logistikkonzept der kurzen Wege. Doch während die Produktionshallen längst fertig sind, konnte der Bau des Lagers bis heute nicht begonnen werden.

• Sehen Sie noch eine Möglichkeit?

Nach dem derzeitigen Stand der Dinge leider nicht. Aus den immer neuen Nachforderungen der Behörden bis hin zu einer gefühlten Blockadehaltung einzelner Dienststellen mussten wir schlussfolgern, dass eine solche Ansiedlung im Wormser Floßhafen nicht erwünscht ist. Statt uns von Anfang an mitzuteilen, welche Änderungen für eine zügige Genehmigung unseres Antrages erforderlich sind, wurden uns die gewünschten Korrekturen quasi scheinbarweise mitgeteilt.

• Woran ist es denn gescheitert?

Klar und deutlich an der Arbeit – oder eher Nichtarbeit – einzelner Dienststellen, die innerhalb von drei Jahren nicht in der Lage waren, eine Entscheidung zu treffen. Seit der Antragsstellung im Frühjahr 2012 ist eine Erteilung der Genehmigung bis heute noch immer nicht in Sicht. Dabei haben wir auf Grund der zu erwartenden langen Genehmigungsdauer bereits die Gleisentladung aus dem Antrag herausgenommen, ebenso wie die Lagerung von Alkoholen.

• Und was sind nun die Konsequenzen?

Es wird uns kein anderer Weg bleiben, als das Vorhaben zu beerdigen. Für mich ist die Blockadehaltung einzelner beteiligter Behörden gegenüber dieser für Worms durchaus wichtigen Ansiedlung nicht nachvollziehbar. Es wundert mich auch, dass dies einfach so hingenommen wurde. Schließlich entgehen der Stadt Worms dadurch jährlich sechsstellige Beträge an Hafenumschlagsgebühren plus Pacht. Die geplanten Arbeitsplätze fallen ebenfalls weg. Für ROWE ist diese Entwicklung besonders bitter. Zum einen war es gerade die Möglichkeit, ein **Tanklager** in unmittelbarer Nähe des Werkes an der B9 zu errichten, die den Ausschlag für die Ansiedlung in Worms gab. Zum anderen müssen wir die rund 500.000 Euro, die ROWE bereits in dieses Vorhaben investiert hat, jetzt wohl abschreiben.



ROWE ERSCHLIESST POLNISCHEN MARKT

Der jüngste Spross der ROWE-Familie ist die **ROWE Polska Sp. z o.o.** mit Sitz in Warschau.



Seit April 2015 ist ROWE mit seiner neuen Niederlassung im polnischen Markt aktiv und von Anfang an nicht zu übersehen.

Wachstumspotenzial liegt auch für ROWE vor allem im Exportgeschäft. Die Präsenz vor Ort ist dafür oft der optimale Weg. So erschließt seit kurzen ROWE Polska Sp. z o.o. den Schmierstoffmarkt im Nachbarland. Die 11 Mitarbeiter, die hier seit April 2015 tätig sind, stellen sich mit viel Elan und Einsatzfreude dem harten Wettbewerb

mit lokalen Schmierstoffherstellern. Die ProfiAutoShow in Katowice bildete dafür eine ideale Gelegenheit. Immerhin ist die zweitägige Veranstaltung eine der bekanntesten und beliebtesten Automobilmessen in Polen – bei Fahrzeugteile-Anbietern und Ausrüstern von Kfz-Werkstätten.

„Wir waren der am häufigsten

Auf der ProfiAutoShow präsentierte ROWE Polska ihr breites Automotive-Sortiment. Das Kick-off Event von ROWE Polska in Katowice am 23. und 24. Mai war ein voller Erfolg und ein gelungener Auftakt für die wachsende Präsenz von ROWE im polnischen Markt.



besuchte Motorenöl-Stand auf der ganzen Messe“, freut sich ROWE-Polska-Geschäftsführer Bartosz Kamiński. Sein Team, das aus hoch motivierten und erfahrenen Mitarbeitern aus der Schmierstoff-Branche besteht, nutzte die Gelegenheit zu vielen neuen Kontakten und intensiven Fachgesprächen.

In der Zukunft will Kamiński an diese Messe-Erfolge anknüpfen und das Geschäft weiter entwickeln. Sein Ziel ist der Aufbau einer effektiven Vertriebskette. Dabei setzt

ROWE Polska besonders darauf, lokale Distributoren und Meinungsführer einzubinden.

„Das zweite Ziel unseres Unternehmens ist es, die Marke ROWE mit ihren Produkten als Synonym für beste Qualität im polnischen Markt zu etablieren“, beschreibt Kamiński seine Pläne für die nächste Zeit. Um das zu erreichen, arbeitet ROWE Polska bereits eng mit Foltyn Motor Sport – einem der erfolgreichsten polnischen Rallye- und Racing-Teams zusammen.

TOP TEN

IN MONZA, SILVERSTONE & LE CASTELLET



ROWE RACING Team schafft erfolgreiches Debut in der Blancpain Endurance Series

Ja, sie laufen im wahrsten Sinne des Wortes „wie geschmiert“ – die beiden SLS AMG GT3, mit denen sich das ROWE RACING Team nun auch in Monza, Silverstone und Le Castellet erfolgreich behauptet hat. Ausgerüstet mit den speziell für die extremen Anforderungen im Motorsport formulierten ROWE Hightech-Schmierstoffen und Betriebsmitteln konnten die Rennflügelträger in diesem Jahr erstmals bei der Blancpain Endurance Series (BES) vordere Plätze eingefahren werden.

Gelungener Einstand in Monza

Schon im ersten Rennen der diesjährigen BES, am 12. April im norditalienischen Monza, glückte dem Wormser Rennteam mit den Plätzen sieben und zehn in der Pro-Klasse ein überzeugender Einstand. ROWE RACING-Teamchef Hans-Peter Naundorf war begeistert über den gelungenen Auftakt und mit den Leistungen seiner Fahrer sehr zufrieden: „Von den acht SLS AMG GT3, die am Start waren, haben wir das beste Ergebnis eingefahren – das zeigt, dass wir gut aufgestellt sind.“

Rennpremiere in Silverstone

Nach dem erfolgreichen BES-Einstand in Monza wollte das ROWE RACING Team bei seiner Rennpremiere in Silverstone nachlegen. „Wir kennen die Strecke bereits aus Testfahrten und auch unsere Fahrer wissen um die besonderen Herausforderungen. Die Konkurrenz in der BES ist groß und es werden noch einmal mehr Teams in Silverstone an den Start gehen“, beschrieb Naundorf vor dem Rennen die Ausgangslage.

Aber er war trotzdem zuversichtlich – und behielt Recht. Mit Platz zehn und elf für die beiden SLS AMG GT3 von ROWE RACING war der erste Rennstart des Teams bei der

Blancpain Endurance Series in Silverstone ein echter Erfolg. Der Flügelträger mit der Startnummer #99 beendete das Drei-Stunden-Rennen auf dem zehnten Platz. Das ASTANA-Schwesterfahrzeug mit der Nummer #98 reihte sich direkt dahinter auf Platz elf ein.

Das Besondere daran: Wie schon in Monza erreichten beide Fahrzeuge des ROWE RACING Teams damit erneut das beste Ergebnis der insgesamt acht teilnehmenden SLS AMG GT3. Teamchef Naundorf hatte also allen Grund, auch für den nächsten BES-Lauf im französischen Le Castellet optimistisch zu sein.

Spannende Aufholjagd auf dem Circuit Paul Ricard

Sein Optimismus wurde belohnt. Am 20. Juni 2015 endete das Renndebüt für ROWE RACING auf dem Circuit Paul Ricard mit einer weiteren Top-Platzierung: Der SLS AMG GT3 mit der Startnummer #99 ging nach einer spektakulären Aufholjagd nach 171 Runden auf Rang vier ins Ziel. Im 1.000-Kilometer-Rennen an der französischen Cote d'Azur bot der Flügelträger des Wormser Rennteams über die komplette Distanz hinweg eine souveräne Vorstellung. Am Ende des bis in die Nacht dauernden BES-Laufs konnte das Team insgesamt 23 Plätze gutmachen.

Hans-Peter Naundorf war sehr glücklich über das bisher beste Resultat in der BES. „Als Vierter ins Ziel zu kommen, nachdem wir von Platz 27 gestartet sind, das ist eine herausragende Leistung. Das gesamte Team und die Fahrer haben heute einen perfekten Job abgeliefert. Ich bin sehr stolz auf alle“, sagte der ROWE RACING Teamchef nach dem Rennen.

Fazit:

ROWE präsentiert seine Marke auch auf internationalen Rennstrecken mit großem Erfolg und zeigt, was die Hightech-Automotive-Produkte aus Worms leisten können.

Die Blancpain Endurance Series wurde 2011 von der SRO Motorsports Group ins Leben gerufen. Benannt ist die Motorsportrennserie nach dem Titelsponsor, der Schweizer Uhrenmanufaktur Blancpain.



SCHALTSTELLE ZUM ENDKUNDEN

Die Nürnberger **ATI Sadi Autoteile GmbH** vermarktet das gesamte Automotive-Sortiment von ROWE in Nordbayern.

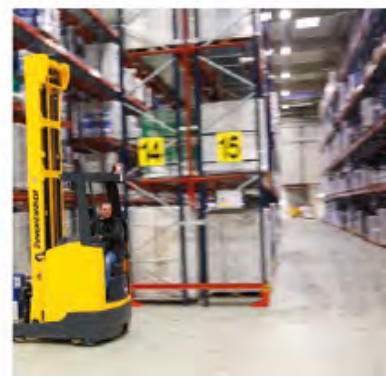
Die **ATI Sadi Autoteile GmbH** ist ein gestandener Fachgroßhandel für Autoteile und Zubehör, Werkstatteinrichtung und Pflegeprodukte. Genau der richtige Partner, um das hochwertige ROWE-Automotive-Sortiment zu vermarkten – vom Motoröl über Additive und Pflegeprodukte bis hin zur Winterchemie. Dafür verfügt der mittelständische Familienbetrieb aus Nürnberg über einen Verkaufsraum mit rund 800 Quadratmeter Ladenfläche und einen aktiven Außendienst. Dieser betreut nicht nur die Stadtgebiete von Nürnberg und Fürth sondern auch das gesamte Regionalgebiet um die fränkischen Metropolen und ganz Nordbayern.

Dank einer gut ausgebauten Logistik bringt Sadi Ersatzteile und Schmierstoffe direkt zu den Kunden – von der kompletten Palette bis zum einzelnen Kanister. In Nürnberg und Fürth absolvieren vier Fahrzeuge jeden Tag insgesamt 20 Zustell Touren und im Regionalgebiet finden täglich 18 Belieferungen statt.

„Für ROWE ist ein solcher Vertriebspartner vor Ort sehr wichtig. Schafft er doch die direkte Verbindung zwischen uns als Hersteller und dem Endkunden“, sagt Markus Bayer, der den ROWE-Stützpunkthändler betreut.

„Eine Perle im Sortiment“

Sadi-Vertriebsleiter Martin Siegel ist ebenfalls sehr zufrieden damit, wie sich die Zusammenarbeit entwickelt hat: *„Wir kennen ROWE schon seit etwa 15 Jahren. Am Anfang war die Marke in unserer Region noch wenig bekannt. Inzwischen hat sich das geändert. TOP-Produkte, TOP-Qualität und ein gutes Preis-Leistungsverhältnis trugen dazu bei.“* So profitierten die Partner gegenseitig: ROWE von der immer besseren Position des Fachhändlers in Nordbayern und Sadi vom Wachstum und der hochwertigen Leistung des Schmierstoffspezialisten. *„Inzwischen sind die ROWE-Produkte eine richtige Perle in unserem Sortiment“,* freut sich Siegel.





Zwei komplette Lkw pro Monat

Das zeigt sich im zunehmenden Geschäftsvolumen. Heutzutage gehen pro Monat ein bis zwei komplette Lkw-Ladungen mit 33 Euro-Paletten zu Sadi nach Nürnberg.

Das Motto „Gibt’s nicht? Das wollen wir doch mal sehen!“ beschreibt den Anspruch von Sadi an Zuverlässigkeit und Kundenservice. In der Partnerschaft mit ROWE hat sich das erfüllt. Dazu gehören auch regelmäßige Schulungen der Mitarbeiter, reger Informationsaustausch auf kurzem Weg und ein gutes menschliches Miteinander.



In Worms und am Nürburgring

Eine gute Gelegenheit, all das zu vertiefen, boten zwei gemeinsame Tage. Am 24. April besuchten 30 Mitarbeiter und Kunden von Sadi das neue ROWE-Werk in Worms und lernten hier die hochmodernen Produktionsanlagen des Unternehmens kennen. Anschließend fighteten sie um die beste Rundenzeit beim Kart-Event am Nürburgring und stimmten sich hier schon mal auf das echte Rennen am folgenden Tag ein. Denn dann stand ein weiteres Highlight auf dem Programm: Beim zweiten Lauf der aktuellen VLN-Saison erlebten die Gäste hautnah die Rennprofis vom ROWE RACING Team, die wieder mit zwei SLS AMG GT3 an den Start gingen. Selbst der im letzten Renndrittel einsetzende heftige Regen konnte nicht verhindern dass einer der beiden Flügeltürer nach packenden Duellen um die Spitze als Dritter aufs Siegerpodest fuhr.

„Solche Events gehören für uns einfach dazu“, sagt Markus Bayer. „Denn unsere Gäste haben alle irgendwie Benzin im Blut.“ Die Begeisterung der Teilnehmer gab ihm Recht.



SAVE THE DATE

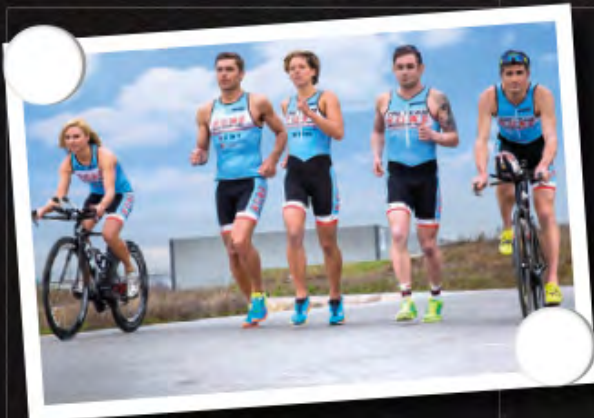


05. September
 Opel 6h ADAC Ruhr-Pokal-Rennen
 Nürburgring

19. - 20. September
 Blancpain Endurance Series
 Nürburgring

17. OKTober
 ROWE DMV 250-Meilen-Rennen
 Nürburgring

Racingtermine AM Nürburgring



Vorgesehene IRONMAN & Challenge Termine

02. August | Dieter Holz
 Ironman, Niederlande

09. August | Michael März
 EM Ironman 70.3, Wiesbaden

22. August | Anna Kusch
 Ironman 70.3, Budapest

23. August | Carina Brechters
 Half Challenge, Waichsee /
 Kaiserwinkel

30. August | Michael März
 WM Ironman 70.3, Zell am
 See-Kaprun (Österreich)

04. Oktober | Michael März
 Ironman, Barcelona

10. Oktober | Dieter Holz
 WM Ironman, Hawaii

26. Oktober | Michael Göhner
 IRONMAN 70.3, Türkei

Weitere Termine in Planung

MESSE

Verkaufskampagne

13.-17.
OKTOBER

Internationale Fachmesse
für Kunststoffverarbeitung
(FAKUMA)

Friedrichshafen

02.-05.
DEZEMBER

Automechanika Shanghai

National Exhibition and Convention
Center Shanghai

Wer kennt ihn nicht - den „PS-Profi“
Jean Pierre - kurz „JP“ Kraemer?

Für jeden Autofan symbolisiert der Dortmunder: Motorkraft,
Abenteuer und Benzin im Blut. Mit seinem Namen und seinem
Gesicht steht JP Kraemer in unserer aktuellen Verkaufskampagne
„JP-Aktionsöl“ für die besondere Qualität und Performance unseres
Mehrbereichs-Motorenöls HIGHTEC MULTI SYNT DPF SAE 5W-30.

In allen modernen Pkw-Otto- und Dieselmotoren mit und ohne
Turboaufladung und einschließlich Rußpartikelfilter sorgt das bewährte
ROWE-Produkt für Kraftstoffersparung und weniger Verschleiß.

Nutzen Sie jetzt unsere Verkaufsunterstützung für
zufriedene Kunden und bessere Erträge!
Wir wünschen Ihnen viel Erfolg und Power für Ihr
Geschäft mit dem „JP-Aktionsöl“ und freuen
uns auf Ihre Bestellung!

Unser
JP-Aktionsöl
im Handel!

HC-SYNTHES
HC-SYNTHETIC

MULTI SYNT DPF

MOTORENÖL / MOTOR OIL

SAE **5W-30**

LONGLIFE

Qualität gleich Wertig nach ISO Techn. gemäß: The quality of this product is equivalent to:
ACEA C3; ACEA A3/B4-04; API SM/CF
BMW Longlife-04*; MB-Freigabe 229.51*
Porsche C30; VW 504 00*/507 00*

*Nennertische Freigabe liegt vor. *Name approval has been issued.



HIGHTEC MADE IN GERMANY

ROWE®

GLÜCKWUNSCH AN MICHAEL ZEHE

Malu Dreyer zu Besuch bei ROWE



„20 Jahre Rowe Mineralölwerk, das ist eine rheinhessische Erfolgsgeschichte“,

sagte Ministerpräsidentin Malu Dreyer bei einem Besuch zum Firmenjubiläum des Schmierstoff-Herstellers. Michael Zehe erklärte der rheinland-pfälzischen Landeschefin gern die hoch modernen Produktionsanlagen.





LAGERFLÄCHENKAPAZITÄT IN WORMS

**4.600 STELLPLÄTZE WERDEN FÜR
EUROPALLETEN IM
MODERENEN HOCHREGALLAGER
IN WORMS BEREITGESTELLT.**

SPITZENQUALITÄT NEU VERPACKT.



Noch mehr auf
www.rowe.com.de

HIGHTEC SCHMIERSTOFFE MADE IN GERMANY