

Interview met Dr. Max Reiners, directeur-aandeelhouder,
Dr. Ingo Nösler, verkoopleider bij Rhenus Lub GmbH & Co KG
en Thomas Genz, marketing.

Wereldwijd vraag naar uitstekende smeermiddelen



Als een van de toonaangevende leveranciers van smeermiddeloplossingen voldoet Rhenus Lub GmbH & Co KG dagelijks aan de eisen van de meest uiteenlopende klanten. Met een breed assortiment aan hoogwaardige producten voor allerlei gebruikers heeft het familiebedrijf, dat in 1882 werd opgericht en zijn hoofdzetel in Mönchengladbach heeft, het vertrouwen van talrijke klanten in meer dan 40 landen weten te winnen.

— *Wirtschaftsforum: Dr. Reiners, een vraag vooraf: Waar ziet u uw bedrijf na een jaar lockdown?*

Dr. Max Reiners: *Vanaf maart 2020 werd het onduidelijk. De verkoop van metaalbewerkingsoliën daalde aanzienlijk, bij die van smeervetten was het iets minder. Vanaf het derde kwartaal ging het weer wat beter en het vierde kwartaal van 2020 was echt sterk, zodat we over de gehele linie geen verlies hebben geleden. Ongeacht Corona zie ik ons wat betreft marktaandeel in Duitsland in de voorste gelederen. We nemen ongeveer een derde voor onze rekening. En wat ontwikkeling betreft, zitten we zeker in de kopgroep.*

“Rhenus Lub rust op drie pijlers. Een segment vormen de koelsmeermiddelen met de metaalbewerkingsoliën, een andere tak de smeervetten. De derde pijler is onze serviceafdeling “rhenus lubrineering”.”

Thomas Genz
marketing

— *Wirtschaftsforum: Hoe ziet de productportefeuille van Rhenus Lub eruit?*

Thomas Genz: *Rhenus Lub rust op drie pijlers. Een segment vormen de koelsmeermiddelen met de metaalbewerkingsoliën, een andere tak de smeervetten. De derde pijler is onze serviceafdeling “rhenus lubrineering”. Hier draait het allemaal om fluid management. Wij nemen complete processen van onze klanten*

over wat betreft vloeistoffen in hun productie. Wij helpen hen om hun processen te onderhouden en optimaliseren.

Dr. Ingo Nösler: *Wij leggen grote nadruk op onderzoek en ontwikkeling en hebben vele productinnovaties ontwikkeld. Aan de productiekant zijn we ook een van de modernste vetfabrieken in Europa en zijn hier al lang geleden met Industrie 4.0 (smart factory) begonnen. Wij produceren en ontwikkelen op het hoogste niveau.*

— *Wirtschaftsforum: Geef ons eens een paar voorbeelden van innovatie.*

Dr. Ingo Nösler: *Wij waren de eersten die boor- en aminevrije koelsmeermiddelen op de markt brachten. Bij ons staat ook altijd op de gezondheid van de gebruiker in het centrum van de aandacht. Wij waren op dit gebied al actief voordat de trend de markt bereikte. Zo hebben wij bijvoorbeeld tijdens de*



Dr. Max Reiners



Dr. Ingo Nösler



Thomas Genz

„Wij zijn lid van het Global Compact-initiatief van de VN en beschouwen onszelf ook buiten onze producten als een duurzaam bedrijf.“

Dr. Max Reiners
directeur-aandeelhouder

pandemie huidvriendelijke koelvloeistoffen voor metaalbewerking op de markt gebracht. Op dit gebied gaan wij vaak ook verder dan de wettelijke voorschriften, en dat is een van onze sterke punten.

— *Wirtschaftsforum: Welke rol speelt het thema duurzaamheid in uw bedrijf?*

Dr. Max Reiners: *In het geval van smeervetten bieden wij producten op biologische basis of biologisch afbreekbare producten aan. Wij gebruiken groene stroom en zetten in een hergebruikscyclus gereviseerde vaten in. Wij zijn lid van het Global Compact-initiatief van de VN en beschouwen onszelf ook buiten onze producten als een duurzaam bedrijf.*

— *Wirtschaftsforum: Wie gebruikt uw producten?*

Dr. Ingo Nösler: *OEM's en toeleveranciers. Onze klanten komen uit alle industrieën waar metaal wordt verwerkt of waar smering nodig is. Daartoe behoren de automobiel-, spoorweg- en luchtvaartindustrie. Maar wij hebben ook al in een vroeg stadium oplossingen ontwikkeld voor alternatieve energiebronnen, bijvoorbeeld voor windenergie en elektromobiliteit.*

— *Wirtschaftsforum: U bent wereldwijd actief. Waar liggen u zwaartepunten wat betreft export?*

Dr. Ingo Nösler: *De nadruk ligt op Europa. Naast Spanje, Frankrijk en Nederland, waar wij eigen vestigingen hebben, zijn de belangrijkste landen Denemarken, Oostenrijk, Zwitserland, Hongarije en Italië. Buiten Europa werken wij met plaatselijke partners. Wij zijn overal succesvol waar de vraag naar productoplossingen groot is.*

— *Wirtschaftsforum: Onlangs is de vierde generatie toegetreden tot het familiebedrijf. Welke thema's zijn voor hen bijzonder belangrijk?*

Dr. Max Reiners: *De jongste generatie geeft belangrijke impulsen aan de ecologische en digitale transformatie. Als onderneming zijn wij al lang actief op deze gebieden. Door hun professionele activiteiten zorgen alle vier de kin-*

deren echter voor een nieuw perspectief op deze belangrijke onderwerpen. Zo leveren zij een doorslaggevende bijdrage aan de verdere versterking van ons familiebedrijf door innovatieve kracht en duurzame concepten voor de toekomst.

— *Wirtschaftsforum: En wat zijn uw vooruitzichten voor de komende tijd?*

Dr. Max Reiners: *Ons belangrijkste doel is in de eerste plaats om gezond te blijven. Wij bespreken het pandemievraagstuk elke week en volgen de laatste ontwikkelingen. Daarnaast willen wij ons nog meer richten op het duurzame gebruik van grondstoffen. We weten nog niet hoe het “nieuwe normaal” eruit gaat zien na de pandemie. Er zullen zeker verschuivingen op de markt plaatsvinden. Strategisch gezien willen wij op winstgevende wijze blijven groeien. Wat ontwikkeling, productie, toepassing en service betreft, bevinden wij ons in een zeer goede uitgangspositie. Wij willen ook onze dienstverlening uitbreiden en nog sterker worden in de nabijgelegen Europese landen.*

Het interview werd gepubliceerd in Wirtschaftsforum

Rhenus Lub GmbH & Co KG

Hamburgring 45

41179 Mönchengladbach

Tel. +49 2161 5869-0

Fax +49 2161 5869-93

vertrieb@rhenusweb.de

www.rhenuslub.com

Safer process.
Safer profit.

