



Silvan Lämmle, CEO von Laemmle Chemicals, mit dem Helm des aufstrebenden Skirennfahrers Livio Hiltbrand, der neuer Markenbotschafter von Roxor ist.

## «FÜR DEN GARAGISTEN IST ES ENTSCHEIDEND, DASS ER EINEN GUTEN PARTNER HAT»

Nach dem erfolgreichen Rebranding von Laemmle Chemicals und Roxor will der Schweizer Schmierstoffhersteller seine bekannten Stärken weiter ausbauen. Wie genau, das erklärt Silvan Lämmle, CEO von Laemmle Chemicals, im Interview.

Interview/Bild: Isabelle Riederer

### **AUTO&Wirtschaft: Herr Lämmle, wie zufrieden sind Sie mit dem Jahr 2023?**

Silvan Lämmle: Es war ein spezielles Jahr für uns, da wir uns im Grunde neu erfunden haben. Wir sind aber sehr zufrieden mit dem vergangenen Jahr, insbesondere unsere gesamte Mannschaft hat grossartige Arbeit bezüglich des Rebrandings zu Roxor geleistet. Natürlich haben wir uns auf das Rebranding gut vorbereitet, aber es kommt dann doch immer anders, als man denkt. Was mich besonders freut, sind die guten Beziehungen zu unseren Kunden. Wir haben unsere Kundenbeziehungen immer stark gepflegt, was uns auch bei unserem Rebranding geholfen hat.

### **Wo setzen Laemmle Chemicals und Roxor 2024 den Fokus?**

Für uns als Unternehmen besteht die Hauptarbeit in diesem Jahr darin, unsere Kundenbeziehungen weiter zu festigen und die Marke Roxor

weiter in den Köpfen zu verankern. Wir sehen, dass der Trend weiter in Richtung dünnflüssige Öle geht; das merkt man auch daran, dass diese Fahrzeuge jetzt immer häufiger auch im freien Markt gewartet werden. Deshalb arbeiten wir auch bereits an der nächsten Entwicklungsstufe. Hinzu kommt, dass die heutigen Öle derart spezifisch auf Motoren zugeschnitten sind, dass es für den Garagisten entscheidend ist, dass er einen guten Partner hat, auf den er sich verlassen kann und der ihm hilft, seine Schmierstoffe sauber zu managen.

### **Was macht ein gutes Motorenöl aus?**

Ein gutes Öl muss vor allem prozessgenau produziert und richtig eingesetzt werden. Die Schweiz ist hier sehr stark, insbesondere was die Prozessgenauigkeit betrifft. Doch was nützt das beste Öl, wenn es nicht korrekt angewendet wird? Deshalb ist es so wichtig, dem Garagisten zu helfen, dass

er seine Flüssigkeiten optimal organisiert hat.

### **Wie viele Motorenöle hat ein «normaler Garagist» heutzutage in seiner Werkstatt?**

Mit zwei bis drei Motorenölen als Fassware kommt ein Durchschnittsgaragist heute problemlos aus. Wir sehen oft, dass noch zu viele Kleinabfüllungen zum Einsatz kommen, die gar nicht nötig wären. Man kann heute sehr viel bündeln, was es für den Garagisten nicht nur einfacher, sondern margentechnisch auch attraktiver macht. Aber genau da können wir helfen!

### **Was sind Ihre Stärken?**

Die Wertschöpfung ist eine unserer Stärken, da sie komplett in unseren Händen liegt. Vom Rohstoff bis zu allen Dienstleistungen können wir unseren Kunden alles bieten. Wir stellen unsere Produkte hier bei uns her und wissen genau, was drin ist. Dadurch bieten wir eine sehr hohe

Fertigungskonstanz und Qualität. Hinzu kommt, dass wir uns auch persönlich um die Retournahme und Entsorgung von Altstoffen kümmern. Was auch ökologisch sinnvoll ist, da wir keine Leerfahrten haben.

### **Stichwort alternative Antriebe. Wie setzen sich Laemmle Chemicals und Roxor damit auseinander?**

Unser Geschäft wird sich künftig in Richtung Kühlflüssigkeiten verlagern, wo wir auch bereits aktiv sind und zahlreiche Produkte – zum Beispiel für die Kabelkühlung in Ladestationen – auf dem Markt haben. Das klassische Kühlmittel, das man auch im Verbrenner hat, wird weiterbestehen. Was zunehmen wird, ist die Ölkühlung im Fahrzeuginnern, dazu gehört auch die Batteriekühlung. Zudem haben wir uns als Firma mit dem Zukauf von Fripoo und Amstutz ein breites Portfolio aufgebaut rund um die Fahrzeugpflege und -reinigung.

### **Gibt es Neuheiten dieses Jahr?**

Produktseitig werden Motorenöle der Viskositäten 0W-16 und 0W-8 Einzug halten.

### **Wie unterstützt Roxor seine Kunden im Werkstattalltag?**

Nebst regelmässigen persönlichen Besuchen und Beratungen bei unseren Kunden wird auch unser Online-Tool regelmässig genutzt und findet grossen Zuspruch. Zudem arbeiten wir an einem neuen Projekt. Mit dem «denkenden Fass» helfen wir unseren Kunden, ihr Lagermanagement zu verbessern, zu optimieren und zu digitalisieren und zu automatisieren. Im Aufbau ist auch ein B2B-Webshop, der noch in diesem Jahr kommen wird. ■

[www.laemmle-chemicals.ch](http://www.laemmle-chemicals.ch)



Die Idee zum neuen Namen Roxor hatte Silvan Lämmle in einer Sportbar.