

# Barzen Schmierstoffe & Meguin – Zwei Partner weiter auf Erfolgskurs!



Thomas Barzen (r.), Geschäftsführer der Barzen Schmierstoffe GmbH und Co KG, mit Holger Hartmann, zuständiger Verkaufsleiter bei Meguin in Saarlouis-Fraulautern für das gesamte Bundesgebiet.

Die Palette der Produkte, mit denen das Wittlicher Unternehmen Barzen Schmierstoffe GmbH und Co KG Kunden in ganz Deutschland beliefert, ist breit gefächert. Sie reicht von Motor-, Getriebe- und Hydraulikölen für die Industrie bis zu Hochleistungsschmierfetten oder speziellen Pasten für Maschinen und Anlagen.

Hergestellt werden sie vorwiegend ganz in der Nähe – von Meguin, einem 100-prozentigem Tochterunternehmen von Liqui Moly. In Fraulautern, einem Stadtteil von Saarlouis, kümmern sich etwa 270 Mitarbeiter um Entwicklung, Produktion

daher fachkundig und exklusiv. Mit seinem 2006 gegründeten Unternehmen zog er 2012 an den heutigen Standort, einen Neubau in der Dr. Oetker Straße, um. Dort sind inzwischen sieben Mitarbeiter beschäftigt. Die Kunden werden teils mit Logistikpartnern beliefert, teils mit einem eigenen Fahrzeug – und das zu 90 Prozent binnen 24 Stunden an jeden Ort in Deutschland.

An seinem Partner Meguin schätzt Thomas Barzen unter anderem die „eigene Forschung sowie die Entwicklung von Rezepturen und neuen Produkten“. Der Hersteller stehe für



und Vertrieb. So wie einst Thomas Barzen, Geschäftsführer von Barzen Schmierstoffe. Er absolvierte dort vor zehn Jahren seine Ausbildung als Industriekaufmann, was die enge Verbundenheit beider Firmen erklärt. Er habe bei Meguin, wo ihn Verkaufsleiter Holger Hartmann betreut, nicht nur das Know-how von der Pike auf erlernt, sondern auch eine tolle Ausbildung erfahren, sagt Thomas Barzen. Als „Autorisierter Meguin-Partner“ berät und beliefert er seine Kunden

„höchste Qualitätsstandards, Nachhaltigkeit und Versorgungssicherheit.“ Was darüber hinaus verbinde, sei die Firmenphilosophie, mit „100 Prozent made in Germany“ den Standort Deutschland zu stärken: „Wir schaffen hier Arbeitsplätze und zahlen hier unsere Steuern.“ Während Großkonzerne Arbeitsplätze abbauten und die Beratung auf Hotlines verlegten, gehe Meguin da andere Wege. Für Thomas Barzen hat das oberste Priorität, wie auch schon für seinen früheren Chef

Ernst Prost. Meguin wiederum schätze an seiner Firma, dass sie nicht nur Kunden belieferten, sondern „wirklich auf sie eingehen und mit Fachleuten vor Ort das beste Konzept für die jeweiligen Anforderungen entwickeln“. Darauf zielt auch die über die Internetseite der Firma herunterladbare Schmierstoff-APP ab. Klein und überaus effektiv vereinfacht sie im Interesse von Kunden gängige Abläufe.

## SCHMIERSTOFF-APP

Die für Industriekunden und Kraftfahrzeug-Werkstätten, aber auch für Endverbraucher, konzipierte Barzen Schmierstoffe App bietet ein ganzes Paket an Vorteilen. So erspart sie lange Wege wie auf Baustellen oder großen Firmengeländen. Mitarbeiter können unmittelbar vor Ort bestellen, was benötigt wird. Mithilfe der App kann allein im KFZ-Bereich für 5000 verschiedene Fahrzeuge das jeweils beste Öl ermittelt werden. Darüber hinaus können über die App Öwegweiser und Beratungsfunktionen genutzt werden sowie eine Kameraansteuerung zur Übermittlung von Betriebsanleitungen oder Füllvorschriften. Ein Schnappschuss des Typenschildes erspart mitunter zeitintensives Suchen. Auch die kostenlose Altölentsorgung kann per App geordert werden. Dies ist – deutschlandweit – die erste App dieser Art. Sie wurde von Barzen und Meguin entwickelt und steht Ihren Kunden kostenlos zur Verfügung.

## INTERVIEW

mit Thomas Barzen und Holger Hartmann

**Herr Barzen, innerhalb von neun Jahren hat sich Ihr Unternehmen bundesweit einen Namen gemacht. Wie haben Sie das geschafft?**

„Wir bieten unseren Kunden ein komplettes Sortiment an Schmierstoffen und chemisch-technischen Produkten, die wir in ganz Deutschland vertreiben. Vor allem aber ist die Beratung vor Ort ein Erfolgsgarant. Kunden haben vom ersten Kontakt bis zur Entsorgung nur einen Ansprechpartner.“

**Herr Hartmann, Sie kooperieren eng mit ihrem Stützpunkthändler Barzen. Weshalb ist Ihnen das so wichtig?**

„Beide Unternehmen setzen auf eine nahezu identische Philosophie, die auf Werten wie Vertrauen, Treue und Loyalität basiert. Wir leben dieses Konzept, das in Verbindung mit Verlässlichkeit ebenfalls ein absoluter Erfolgsmotor ist, seit fast zehn Jahren. Bei uns zählt ein Wort, das garantiert einen nahezu reibungslosen Ablauf.“

**Wie funktioniert Ihre Partnerschaft im Tagesgeschäft?**

„Für Meguin ist es wichtig, dass Barzen als größter Abnehmer und größter Lieferant nicht nur verkauft und ausliefert, sondern den Dialog mit Kunden sucht. Unsere Spezialisten beraten und entwickeln individuelle und bedarfsgerechte Lösungs-



Investitionen in die Zukunft

Meguin investierte vor kurzem in neue Tanks am Dillinger Hafen. Ziel ist, auch in Zukunft Produkte anbieten zu können, die „höchsten Qualitätsanforderungen entsprechen und Kunden zufriedenstellen“. 28 mächtige Lagertanks werden im In- und Ausland geschuldet. Damit kann Meguin insgesamt

140 Tanks befüllen – nicht eingerechnet Groß-Tanks im Dillinger Hafen mit einem Fassungsvermögen von allein 18 Millionen Litern. Beständige hohe Investitionen sind für das Unternehmen unerlässlich und stetig steigenden Ansprüchen im In- und Ausland geschuldet. Gleichzeitig schafft Mé-

guin neue Arbeitsplätze wie in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Qualitätssicherung oder Serviceanalytik. Meguin macht wie Liqui Moly seit Jahren Schlagzeilen mit Neueinstellungen statt mit Entlassungen.

konzepte. Und auch in einem weiteren Punkt sind wir uns absolut einig: In Sachen Qualität riskieren wir nichts. Qualität war schon immer die günstigste Lösung!“

**Weshalb schenken Kunden Ihnen zunehmend Ihr Vertrauen?**

„Der Bekanntheitsgrad wächst letztlich nur über Zufriedenheit. Wir bieten unseren Kunden Produkte, die perfekt aufeinander abgestimmt sind. Und wir gehen neue Wege: Fachleute von Meguin und Barzen

beraten gemeinschaftlich. Der Kunde profitiert folglich von unabhängiger Beratung des Schmierstoffhändlers in Verbindung dem Know-how des Pro-

duzenten. Damit nutzen wir Synergien, um optimale Lösungen anzubieten: Geht nicht, gibt's nicht bei uns!“

