

Entrevista con Dr. Max Reiners, socio gerente,
Dr. Ingo Nösler, director de Ventas de Rhenus Lub GmbH & Co KG
y Thomas Genz, director de Marketing.

Lubricantes excelentes demandados en todo el mundo



Como proveedor líder de soluciones relacionadas con los lubricantes, Rhenus Lub GmbH & Co KG lidia todos los días con los requerimientos de los clientes más variados. Con una amplia gama de productos de alta calidad dirigidos a usuarios muy diversos, la empresa familiar fundada en 1882 con sede en Mönchengladbach se ha ganado la confianza de un sinfín de clientes de más de 40 países.

— *Wirtschaftsforum: Sr. Reiners, una pregunta para empezar: ¿Dónde ve su empresa después de un año de confinamiento?*

Dr. Max Reiners: *Desde marzo de 2020, hemos tenido una especie de cortina de humo. En el segmento de los aceites de mecanizado de metal, las ventas han caído de forma sustancial; en las grasas lubricantes, algo menos. Ahora bien, a partir del tercer trimestre experimentamos una recuperación y el cuarto trimestre del 2020 fue muy bueno, de manera que, en términos netos, no sufrimos pérdidas. Con independencia del coronavirus, veo que estamos a la cabeza en cuanto a la cuota de mercado en Alemania. Cubrimos cerca de un tercio. En lo relativo al desarrollo, somos parte del grupo más puntero.*

Rhenus Lub se fundamenta en tres pilares. El primer segmento son los lubricantes refrigerantes con los aceites de mecanizado de metal, el segundo son las grasas lubricantes y el tercero corresponde a nuestra área de servicio “rhenus lubrining”.

El tercer pilar se centra en la gestión de fluidos.

Thomas Genz
Marketing

— *Wirtschaftsforum: ¿Nos podrían describir la gama de productos de Rhenus Lub?*

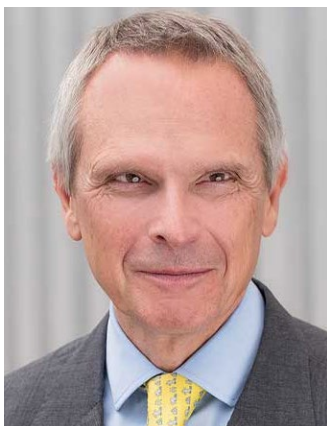
Thomas Genz: *Rhenus Lub se fundamenta en tres pilares. El primer segmento son los lubricantes refrigerantes con los aceites de mecanizado de metal, el segundo son las grasas lubricantes y el tercero corresponde a nuestra área de servicio “rhenus lubrining”. El tercer pilar se centra en la gestión de fluidos. Nos hacemos cargo de todo lo relacionado con los fluidos de procesos de producción completos de nuestros clientes. Les ayudamos a optimi-*

zar y realizar el mantenimiento de dichos procesos.

Dr. Ingo Nösler: *Ponemos gran énfasis en la investigación y el desarrollo, lo que nos ha permitido desarrollar muchos productos innovadores. Desde el punto de vista de la producción, también somos una de las fábricas de grasas más modernas de Europa y hace ya muchos años que implantamos la industria 4.0 (smart factory). Producimos y desarrollamos al nivel más alto.*

— *Wirtschaftsforum: ¿Nos podrían citar algunos ejemplos de innovación?*

Dr. Ingo Nösler: *Fuimos los primeros en introducir en el mercado lubricantes refrigerantes libres de boro y aminos. Por otro lado, la salud del usuario siempre ha sido una prioridad para nosotros. Trabajábamos en ello mucho antes de que la tendencia llegara al mercado. Durante la pandemia, por ejemplo, lanzamos al mercado lubricantes refrigerantes para el mecanizado del metal respetuosos con la piel.*



Dr. Max Reiners



Dr. Ingo Nösler



Thomas Genz

„Nuestra empresa es miembro de la iniciativa de la ONU Global Compact y, más allá de los productos, nos consideramos una empresa que actúa de forma sostenible.

Dr. Max Reiners
socio gerente

En este campo, una de nuestras fortalezas es que a menudo somos más exigentes que las propias normativas legales.

— *Wirtschaftsforum: ¿Qué papel desempeña la sostenibilidad en su empresa?*

Dr. Max Reiners: *En el segmento de las grasas lubricantes, ofrecemos productos biodegradables y con base biológica. Utilizamos energía verde y reutilizamos bidones reacondicionados dándoles un segundo ciclo de vida. Nuestra empresa es miembro de la iniciativa de la ONU Global Compact y, más allá de los productos, nos consideramos una empresa que actúa de forma sostenible.*

— *Wirtschaftsforum: ¿Quién utiliza sus productos?*

Dr. Ingo Nösler: *Proveedores y OEM. Nuestros clientes provienen de todo tipo de sectores en los que se mecaniza metal y deben utilizarse lubricantes. Entre ellos, los sectores automovilístico, ferroviario y aeronáutico. Asimismo, desarrollamos muy pronto soluciones para el sector de las energías renovables, como la energía eólica y la electromovilidad.*

— *Wirtschaftsforum: Su actividad se extiende a todo el mundo. ¿Cuáles son sus prioridades en cuanto a la exportación?*

Dr. Ingo Nösler: *Nuestro foco está en Europa. Además de España, Francia y los Países Bajos, donde tenemos filiales propias, nos centramos principalmente en Dinamarca, Austria, Suiza, Hungría e Italia. Fuera de Europa, colaboramos con socios locales. Tenemos éxito allí donde hay gran demanda de soluciones de producción.*

— *Wirtschaftsforum: Desde hace poco, la cuarta generación familiar participa en la gestión de la empresa. ¿A qué cuestiones les dan especial importancia?*

Dr. Max Reiners: *La generación más joven aporta importantes impulsos para la transformación ecológica y digital. Somos una empresa que lleva mucho trabajando en este sentido. Sin embargo, a través de sus actividades profesionales,*

los cuatro hijos contribuyen con una perspectiva fresca sobre estos importantes temas. Así, desempeñan un rol decisivo para seguir reforzando la empresa familiar mediante su capacidad de innovación y conceptos de futuro sostenibles.

— *Wirtschaftsforum: ¿Y cuáles son sus perspectivas para el futuro más próximo?*

Dr. Max Reiners: Para empezar, nuestro objetivo más importante es conservar la salud. Tratamos el tema de la pandemia semanalmente y observamos los desarrollos más recientes. Por otro lado, nos queremos concentrar más en el trabajo sostenible con materias primas. Todavía no sabemos cómo va a ser la “nueva normalidad” después de la pandemia. De lo que sí estamos seguros es de que habrá movimientos en el mercado. Estratégicamente, queremos continuar creciendo de forma rentable. En este sentido estamos muy bien posicionados en los ámbitos del desarrollo, la producción, la aplicación y el servicio. Por último, queremos ampliar nuestro servicio y reforzar nuestra posición en los países europeos vecinos.

La entrevista apareció en la revista Wirtschaftsforum

Rhenus Lub GmbH & Co KG

Hamburgring 45

41179 Mönchengladbach

Telefon +49 2161 5869-0

Telefax +49 2161 5869-93

vertrieb@rhenusweb.de

www.rhenuslub.com

Safer process.

Safer profit.

