



Vom Motorenöl zu maßgeschneiderten Kundenprodukten

Bei Oest läuft's wie geschmiert

Unabhängig vom Tankstellengeschäft blieb die Marke Oest im Schmierstoffgeschäft erhalten. Herzstück innerhalb der Unternehmensgruppe war und ist das Mineralölwerk, dessen Kerngeschäft in der Entwicklung, Herstellung und im Vertrieb von Schmierstoffen besteht.

Früher stand neben den Zapfsäulen das sogenannte „Ölkabinett“, aus dem bei Bedarf Öl nachgefüllt werden konnte. Die Ölwechselintervalle lagen damals bei rund 1.000 Kilometern. Durch den technischen Fortschritt wurden Ölwechsel immer seltener fällig. Die Anzahl der Fahrzeuge nahm zwar zu, doch die Nachfrage nach Motorölen pro Einheit nahm ab. Es war also abzusehen, dass dieser Geschäftsbereich tendenziell rückläufig sein würde.

Doch bei Oest hatte man bereits frühzeitig auf Vielfalt gesetzt und neben Kraftfahrzeugschmierstoffen Schmierstoffe für verschiedene Anwendungsbereiche wie Hydrauliköle für Baumaschinen, Schmieröle für Lager und Getriebe, Form- und Schalöle für die Bauindustrie sowie Schmierstoffe für den Maschinenbau entwickelt.



So entschloss sich die Geschäftsführung, das Industrieschmierstoffgeschäft zu intensivieren. Das Labor wurde vergrößert, Diplom-Chemiker eingestellt und gleichzeitig die Außendienstmitarbeiter geschult, um sie mit dem neuen Industrieschmierstoffbereich vertrauter zu machen.

Die zahlreichen Automobilzulieferer in Baden-Württemberg benötigten Spezialschmierstoffe für die Metallbearbeitung.

Ob es ums Fräsen, Drehen oder Bohren ging - für jeden Einsatz entwickelte Oest maßgeschneiderte Produkte. Ein spezielles Sägekettenöl für Motorsägen produzierte Oest für den Sägeproduzenten Stihl, Weltmarktführer auf diesem Gebiet. Was mit Kraftfahrzeugschmierstoffen wie dem klassischen Motoröl begonnen hatte, wurde nun zu einer breiten Palette kundenspezifischer Anwendungsmöglichkeiten ausgeweitet.





Roland Ofzky, Gerhard Heller und Gerald Wölfel sind typische Beispiele für Mitarbeiterkarrieren bei Oest. Alle drei starteten mit einer kaufmännischen Lehre im Unternehmen. Roland Ofzky stieg zum Vertriebsleiter auf, Gerald Wölfel ist seit 2008 Vertriebsleiter und Gerhard Heller war insgesamt 45 Jahre im Unternehmen tätig, davon mehr als 30 Jahre als Leiter der Logistik.



Gelebte Unternehmensgeschichte: Mitarbeiter erinnern sich



Ohne Logistik läuft nichts

Roland Ofzkys Vater war bereits als LKW-Fahrer in der Firma beschäftigt. Im Mai 1954 begann der Sohn seine kaufmännische Lehre bei Oest. Er erinnert sich noch lebhaft an seine ersten Erfahrungen im Unternehmen: „Als junges Bürschchen war ich in der Niederlassung in Saulgau. Die Tankstellen wurden immer automatisch befüllt. Der Tankstellenpartner verließ sich darauf, dass wir schon wüssten, wann wieder aufgefüllt werden muss. Doch wenn es auf dem Dorf ein Fest gab, verkauften sie natürlich mehr und der Tank war schneller leer. Dann war die Hölle los, sie riefen an und schlugen Krawall. Ich vertrat damals als junger Kerl den Lagerverwalter und war total erschüttert, dass mir das passiert war. Wie sollte ich denn wissen, in welchem Örtchen am Wochenende ein Fest ist!“





Damals verfügten viele Tankstellen auf dem Land nur über einen so kleinen Tankraum, dass man oft mehrmals in der Woche hinfahren musste. Während der Erntezeit waren viele Traktoren unterwegs, so dass die dreifache Menge benötigt wurde.

„Ich habe alle vierhundert Tankstellen gekannt. Ich wusste, wie man da anfährt, und das war wichtig, vor allem im Winter.“

Gerhard Heller, ehemaliger Leiter der Logistik

Da in den verschiedenen Niederlassungen immer Mitarbeiter vor Ort präsent waren, ließen sich solche Engpässe jedoch schnell beheben. Auch das ganze Sortiment an Schmierstoffen war in den Niederlassungen auf Lager, so dass Kunden sofort beliefert werden konnten.



In den 1960er Jahren galt Saugau fast noch als Ausland, denn der Transport durch den Schwarzwald glich einer Weltreise. Gerhard Heller erinnert sich, dass die LKWs oft mit 30-40 km/h die Berge hochkrochen. „Wir hatten sogar noch einen alten Tankwagen, der nur 5.000 Liter fasste. Das war ein Krupp-Fahrzeug mit Benzinmotor, der verbrauchte 100 bis 150 Liter pro 100 Kilometer. Wenn der gefahren ist, hat er sich aus dem eigenen Tank wieder betanken müssen. Unser erster Sattelzug fasste 12.000 Liter. Das war schon enorm, dann kamen 15.000 Liter, 22.000 Liter..., heute fährt an den großen Tankstellen ein 40.000-Liter-Wagen vor.“

Die verschiedenen Außenlager wurden über Bahnkesselwagen mit Kraftstoffen bestückt. Dort waren Fahrzeuge stationiert, die den Treibstoff zu den Kunden fuhren.



Für die Fahrer gab es noch keine strengen Ruhezeiten. Damals betrug die Lenkzeiten 9 bis 10 Stunden zuzüglich Lade- und Abladezeit. Als Gerhard Heller Anfang der 1970er Jahre den Schichtbetrieb einführt, starteten die Fahrer mit ihren großen Tankwagen Sonntagnachts um 2 Uhr und fuhren bis Samstagmittags, immer 12 Stunden pro Schicht. Tagsüber wurden Großkunden mit Heizöl, Diesel und Kraftstoff beliefert, nachts die Tankstellen. „Schmierstoffe haben wir 2-3 mal in der Woche gefahren“ erzählt Gerhard Heller. „Wir konnten das Tankstellengeschäft mit dem Geschäft des Mineralölwerks ideal ergänzen, das war sehr effizient.“

Ich kann mich noch erinnern, wenn in den 1960er und 1970er Jahren eine Steigerung unter 10 Prozent lag, dann war das schon ein schlechtes Jahr. Das ging so rasant hoch mit dem Umsatz, die Automobilindustrie wuchs, gleichzeitig auch die Zuliefererindustrie und die Metallverarbeitung.

Unser Hausgebiet war Baden-Württemberg. Der Schwerpunkt lag im Stuttgarter Raum zwischen Heilbronn und Leonberg, Richtung Schwäbisch Gmünd, Aalen, Heidenheim. Aber auch der Bodenseekreis und natürlich die Rheinschiene waren sehr attraktiv.“

