

# Industrial Insights





# CASTRONOMY™ — SCHMIERSTOFFE, DIE WELTEN VERBINDEN.

Mehr beeindruckende Ein- und Ausblicke:



# VORWORT

## + Patrick Bell

Industrial Sales Director  
Central Europe

Liebe Castrol Partnerinnen und Partner,

mit Freude präsentiere ich Ihnen die neue Industrial Insights, in der wir wie gewohnt über Neuigkeiten aus dem Castrol Industrieschmierstoffbereich sowie interessante Updates aus dem Marktumfeld berichten. In dieser Ausgabe erwarten Sie besonders spannende Entwicklungen: von wegweisenden Innovationen im Bereich der Windkraftanlagenschmierung mit unserem Optigear Synthetic X 320 bis hin zu zukunftsweisenden Chemical Management Services (CMS), die Ihre Prozesse noch effizienter gestalten.

Besonders freue ich mich, Ihnen in dieser Ausgabe zwei Kollegen vorstellen zu dürfen: Till Furthmann, der als CMS Operations Manager unser Chemical-Management-&-Services-Geschäft mit frischen Impulsen bereichert, und Robert Gerritsen, der als neuer Industrial Europe Director das Industriegeschäft in Europa verantwortet. Diese persönlichen Einblicke in unser Team sind mir besonders wichtig – denn bei aller technologischen Innovation sind es die Menschen bei Castrol, die den entscheidenden Unterschied machen.

Das aktuelle Geschäftsumfeld ist nach wie vor von politischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten geprägt. Dies hat ein gedämpftes Konsumverhalten zur Folge und speziell in unserem deutschsprachigen Raum ist dies in vielen Betrieben und Produktionen zu spüren. Umso wichtiger ist es, dass wir gemeinsam Wege finden, Ihre Prozesse zu optimieren und maximale Effizienz zu gewährleisten. Unsere Experten stellen Ihnen dafür innovative Lösungen vor – von optimierten Kühlschmierstoffen der Hysol-XBB-Reihe bis hin zu

unserem weiterentwickelten LABCHECK-System für präzises Fluid-Monitoring. Ein weiteres Highlight dieser Ausgabe ist unsere Fallstudie zur Verlängerung der Öllebensdauer in Windkraftanlagen, die eindrucksvoll demonstriert, wie technologische Innovation und Nachhaltigkeit Hand in Hand gehen können.

Seit dem 1. April bin ich Geschäftsführer der Castrol Germany GmbH. Das haben wir zum Anlass genommen, mich und meine Visionen für Castrol in einem kurzen Interview in dieser Ausgabe unseres Magazins vorzustellen. Ich freue mich darauf, unsere langjährigen Partnerschaften weiter zu vertiefen und gemeinsam die Herausforderungen der Zukunft erfolgreich zu meistern.

Lassen Sie uns gemeinsam die Chancen nutzen, die vor uns liegen. Unsere Vertriebskollegen und technischen Spezialisten stehen Ihnen dabei wie gewohnt mit Rat und Tat zur Seite.

Viel Freude mit der aktuellen Ausgabe!




MEHR  
PERSÖNLICHE  
EINBLICKE  
IN DIE WELT  
DER INDUSTRIE-  
SCHMIERSTOFFE  
FINDEN SIE AUF  
MEINEM  
LINKEDIN-KANAL:



**02–03** CASTRONOMY™**04–05** VORWORT | Patrick Bell**07** Events & Messen**08–09** News + Einblicke**10–11** News + Einblicke / Vorstellung Robert Gerritsen**12–13** Thema: Labeling**14–15** Produktentwicklung: Hysol**16–17** Castrol LABCHECK**18–21** Fallstudie Castrol Optigear Synthetic X 320**22–25** Vorstellung Till Furthmann / Castrol CMS**26–27** Interview: Patrick Bell

## KOMMENDE EVENTS & MESSEN

Schauen Sie doch bei uns vorbei!

03.–06. Juni  
**POZNAŃ**

ITM

16.–22. Juni  
**PARIS**

PARIS  
AIR SHOW

16.–18. September  
**DÜSSELDORF**

LUBRICANT  
EXPO

22.–26. September  
**HANNOVER**

EMO

05.–06. November  
**MADRID**

METAL  
MADRID

Wir freuen uns darauf, Ihnen auf diesen Veranstaltungen wieder unsere neuesten Entwicklungen präsentieren zu können. *Darüber hinaus erwartet Sie auch in diesem Jahr unsere spannende Mixed-Reality-Experience auf unseren Messeständen.*



# NEWS + EINBLICKE

## Messe- rückblick 2024

*Ein außergewöhnliches Jahr: Castrol feierte 125 Jahre Innovation und Zusammenarbeit.*

2024 war ein ganz besonderes Jahr für Castrol. Wir haben nicht nur unser 125-jähriges Bestehen gefeiert, sondern auch unsere innovativen Lösungen auf zahlreichen internationalen Messen präsentiert. Dabei ging es um weit mehr als die Vorstellung unserer Produkte. Der Fokus lag darauf, unsere Partnerschaften zu stärken und gemeinsam mit unseren Teams in Europa neue Erfolge zu feiern.



### » MIXED REALITY – THE INBETWEEN:

Unser innovatives Mixed-Reality-Erlebnis durch die Linsen einer VR-Brille zog zahlreiche Besucher am Castrol Stand vieler Messen im Vorjahr in seinen Bann. Sie hatten die Möglichkeit, „unsichtbare Ereignisse“ zu entdecken, und konnten so die Schmierung von Windturbinen und Robotern beobachten oder sogar durch den Weltraum schweben. Die realistische Darstellung war so beeindruckend, dass einige Besucher auf der virtuellen „Himmelsplattform“ regelrecht ins Wanken gerieten.

» Auf der AMB, der Lubricant Expo und der WindEnergy war unser E-Scooter-Gewinnspiel ein Publikumsmagnet und sorgte für viel Begeisterung.

» Zum ersten Mal waren wir mit unseren Händlern auf der Underhållsmässan und der Metal Madrid vertreten.

» Als VIP-Sponsor der Lubricant Expo haben wir eine exklusive Lounge eingerichtet und die Drinks Reception übernommen, um den Gästen ein besonderes Erlebnis zu bieten. Ein Highlight war der Auftritt von Dr. Mathieu Boulandet, ehemaliger Geschäftsführer der Castrol Germany GmbH, der beim Leadership-Panel zum Thema „Value Creation in the Lubricants Sector“ sprach.

Auf allen Messen standen unsere Castrol Spezialisten bereit, um ihr Fachwissen zu teilen, Fragen zu beantworten und individuelle Lösungen zu präsentieren. Dank des großen Engagements unseres Teams konnten wir unser Netzwerk in der Branche weiter stärken.

## Webinare & Kundens Schulungen Castrol Know-how: exklusive Schulungen in Esslingen 2025

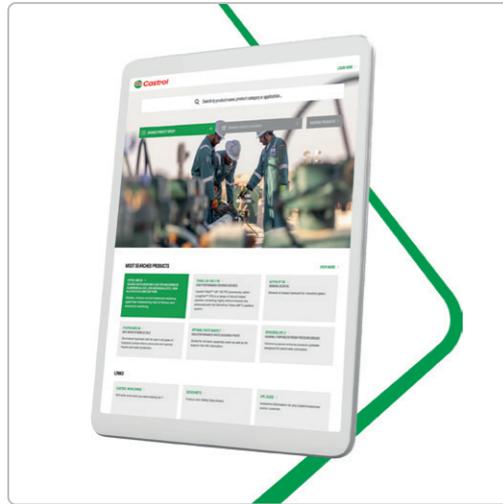
Auch 2025 lädt Castrol Kunden und Interessenten zu exklusiven Trainings nach Esslingen bei Stuttgart ein. Am 26. und 27. Juni dreht sich alles um Kühlschmierstoffe und Schmierfette – dieses Mal in zwei parallelen Schulungen.

Ihr Mehrwert: fundiertes Fachwissen, faszinierende Einblicke in die Welt der Castrol Schmierstoffe und wertvolle Kontakte zu unseren Experten.

Im Fokus steht der intensive Austausch zwischen Ihnen und unseren Fachleuten. Gemeinsam vertiefen wir Ihr Wissen und diskutieren praxisnahe Lösungen für Ihre Herausforderungen.

Ob langjährige Partner oder potentielle Neukunden: Wenn Sie mehr über unsere innovativen Produkte erfahren und von unserem Expertenwissen profitieren möchten, sind Sie herzlich willkommen!

**Interesse geweckt? Ihr Castrol Ansprechpartner versorgt Sie gerne mit allen Details.**



## Neue Features im Lubricant Oracle

Das Castrol Lubricant Oracle wurde um eine neue Funktion erweitert: Fallstudien! Nach dem Login können Sie die Fallstudien gezielt nach Applikation oder Sektor durchsuchen. Wir freuen uns, Ihnen damit eine zentrale Plattform zur Verfügung zu stellen, auf der Sie gebündelt auf spannende Erfolgsgeschichten zugreifen können.

Haben auch Sie eine interessante Kundengeschichte? Dann teilen Sie sie mit uns über dieses Onlineformular und präsentieren Sie Ihre Erfahrungen mit Castrol!

Hier geht es zum **Onlineformular:**



## VERTRAUEN AUF 5: Castrol besiegelt wertvolle Vertriebsallianz

Im Oktober haben wir einen wichtigen Meilenstein in unserer Zusammenarbeit erreicht: die Verlängerung der Partnerschaft mit unseren autorisierten Castrol Vertriebspartnern in Deutschland. Mit neuen Fünfjahresverträgen mit **Dörken-Öl, Edgar Schall, Orosol, Oskar Burger und Peter Ogonowski** setzen wir unseren gemeinsamen Erfolgskurs konsequent fort.



Diese erneuerten Vereinbarungen unterstreichen unsere gemeinsame Vision: Wachstum und Engagement für Spitzenleistungen im deutschen Industriemarkt. Jeder der Partner bringt seine Stärken ein, um gemeinsam die Herausforderungen der Branche zu meistern.

Es ist ein Tag, der Kontinuität und Vertrauen symbolisiert – **und der den Grundstein für weitere erfolgreiche Jahre legt.**

## ROBERT GERRITSEN übernimmt Industrial Europe

*Mit Robert Gerritsen gewinnt Castrol einen Strategen mit globalem Weitblick. Seit dem 1. November verantwortet er als Industrial Europe Director das Industriegeschäft in Europa und treibt mit seinen Vertriebs- und Technikteams Wachstum und Innovation voran.*

Seine Expertise ist beeindruckend: 18 Jahre Erfahrung bei bp und Castrol haben ihn durch Schlüsselbereiche wie Kraftstoffe, Schifffahrt, Luftfahrt und Automobil geführt. Als Leiter des Automobilgeschäfts im Nahen Osten setzte er Maßstäbe: Innerhalb eines Jahrzehnts entwickelte er die Marke stark und erreichte signifikantes Wachstum.

Gerritsen versteht Geschäftserfolg als Gemeinschaftswerk. Seine Philosophie: partnerschaftliche Lösungen, die Kunden in hart umkämpften Märkten einen Wettbewerbsvorsprung verschaffen. Seine Erfahrung aus



12 Städten in Europa und im Nahen Osten macht ihn zum Experten mit global geprägtem Blick für internationale Perspektiven.

Und wenn er nicht gerade die Geschäftswelt vernetzt? Dann finden Sie ihn in London, wo er mit seiner Familie lebt, oder auf Reisen; Reisen ist seine große Leidenschaft. Oder Sie finden ihn auf dem Tennisplatz bei einem Match.

**Willkommen, Robert Gerritsen!**

## Immer informiert. Unsere LinkedIn-Kanäle

Folgen Sie uns: **Castrol Industrial Solutions**



Thema: Labeling

# PRÄZISIERTE KENNZEICHNUNGS- PFLICHTEN FÜR KÜHLSCHMIERSTOFFE

## Wichtige Änderungen im Rahmen der Verordnung (EU) 2024/2865 zum CLP-Reglement:

Die Verordnung (EU) 2024/2865 bringt bedeutende Änderungen für die CLP-Verordnung (Classification, Labelling and Packaging) mit sich. Seit dem 10. Dezember 2024 in Kraft, präzisiert sie Kennzeichnungsanforderungen und bietet moderne Lösungswege für die Informationsvermittlung. Ein zentrales Element dieser Neuerungen ist die Einführung neuer Gefahrenhinweise, die auf den Etiketten betroffener Stoffe und Gemische aufgeführt werden müssen – insbesondere, wenn diese spezifische endokrin wirkende Eigenschaften oder besondere Umweltgefahren aufweisen.

## Kernpunkte der Novellierung:

### » WERBUNG

Neue Regelungen für die CLP-Kennzeichnung in Anzeigen und für Aussagen in der Werbung.

### » DIGITALE KENNZEICHNUNG

Digitale Kennzeichnungsmöglichkeiten sind zukünftig möglich, jedoch nur als Ergänzung zu einem gedruckten Etikett.

### » AKTUALISIERUNG VON KENNZEICHNUNGEN

Produkte, die aufgrund einer strengeren Einstufung als gefährlicher eingestuft werden, müssen zukünftig innerhalb einer Frist von 6 Monaten aktualisierte Kennzeichnungen erhalten.

### » DARSTELLUNG VON KENNZEICHNUNGSELEMENTEN

Anpassungen der Anforderungen an die Darstellung von Gefahreninformationen.

### » ANBRINGUNG VON KENNZEICHNUNGEN

Klappetiketten sind nun erlaubt, sofern spezifische Vorgaben erfüllt werden.

### » SCHRIFTGRÖSSEN UND FORMATIERUNGSANFORDERUNGEN

Detaillierte Vorgaben für die Gestaltung der Kennzeichnung wurden definiert.

Diese Änderungen stellen die Chemiebranche vor Herausforderungen, versprechen aber mehr Transparenz und Sicherheit. **Wir unterstützen Sie gerne bei der Umsetzung.**



Hier geht's zur  
Verordnung (EU)  
2024/2865



## DIN 51385: Neue Stoffliste für Kühlschmierstoffe optimiert Arbeitsschutz

Die aktualisierte Stoffliste für Kühlschmierstoffe nach DIN 51385 ist am 5. Dezember 2024 in der 24. Überarbeitung erschienen. Sie bietet eine wichtige Orientierung für den Gesundheits- und Umweltschutz am Arbeitsplatz und enthält umfangreiche Informationen zum sicheren Umgang mit Kühlschmierstoffen. Sie wurde gemeinsam von KSS-Herstellern und -Anwendern der IG Metall und der Berufsgenossenschaften erarbeitet.

Zur vollständigen  
neuen Stoffliste:





Produktentwicklung mit Weitblick:

## CASTROLS STRATEGIE FÜR MODERNE BEARBEITUNGSMEDIEN

**Unsere Produktentwicklung zielt darauf ab, Kunden bei der Ressourcenoptimierung zu unterstützen.**

Im Segment der wassermischbaren Produkte haben wir Alusol- und Hysol-XBB-Emulsionen entwickelt, die sich durch eine längere Standzeit als bei her-

kömmlichen Kühlschmierstoffen auszeichnen. Um Systemanpassungen zu vermeiden, ist die Castrol XBB-Reihe auf verschiedenen Plattformen erhältlich, so dass für jede Situation das richtige Produkt eingesetzt werden kann.

Im Bereich der nicht wassermischbaren Kühlschmierstoffe liegt unser Fokus auf Verbrauchsreduzierung, hohem Flammpunkt und optimaler Luftabscheidung – Eigenschaften, die in Produkten wie Carecut ES 9, Variocut C 814 HC und G 611 bereits umgesetzt sind. Zukünftig planen wir eine verstärkte Integration von re-raffinierten Grundölen in unsere Formulierungen, um Ressourceneffizienz zu steigern.

Sowohl in wassermischbaren als auch nicht wassermischbaren Systemen entwickeln wir esterbasierte Technologien, die aktuell in der Automobil- und Kugellagerindustrie erprobt werden. Weitere Informationen hierzu werden wir voraussichtlich im zweiten Quartal veröffentlichen.



### **Castrol** Hysol SL 20 XBB

**Hysol SL 20 XBB –  
Effizienz und Leistung in perfekter Balance**

- Formuliert ohne Bor und Formaldehydabspalter.
- Lange Standzeit durch stabile pH-Werte: reduziert den Wartungsaufwand und erhöht die Maschinenverfügbarkeit. Optimal für Eisen- und legierte Stähle, ohne übermäßige Rückstände.
- Hervorragende Schaumkontrolle: getestet bei Wasserhärten zwischen 5 und 45 °dH.
- Anwendungsbereiche: empfohlen für Schleifen (4–6 %) bis zur allgemeinen Zerspanung (5–7 %).

### **Castrol** Hysol 11 FF

**Hysol 11 FF –  
Wirtschaftlichkeit und Präzision vereint**

- Entwickelt für Gusseisen und niedrig- bis mittellegierte Stähle: unterstützt präzise Bearbeitung und Korrosionsschutz.
- Langlebig und effizient: reduziert Wartungsaufwand und Produktionsausfälle.
- Schaumarm und geruchsneutral: für ein angenehmes Arbeitsumfeld.
- Anwendungsbereiche: empfohlen für Schleifen (5–7 %) bis zur allgemeinen Zerspanung (6 %).

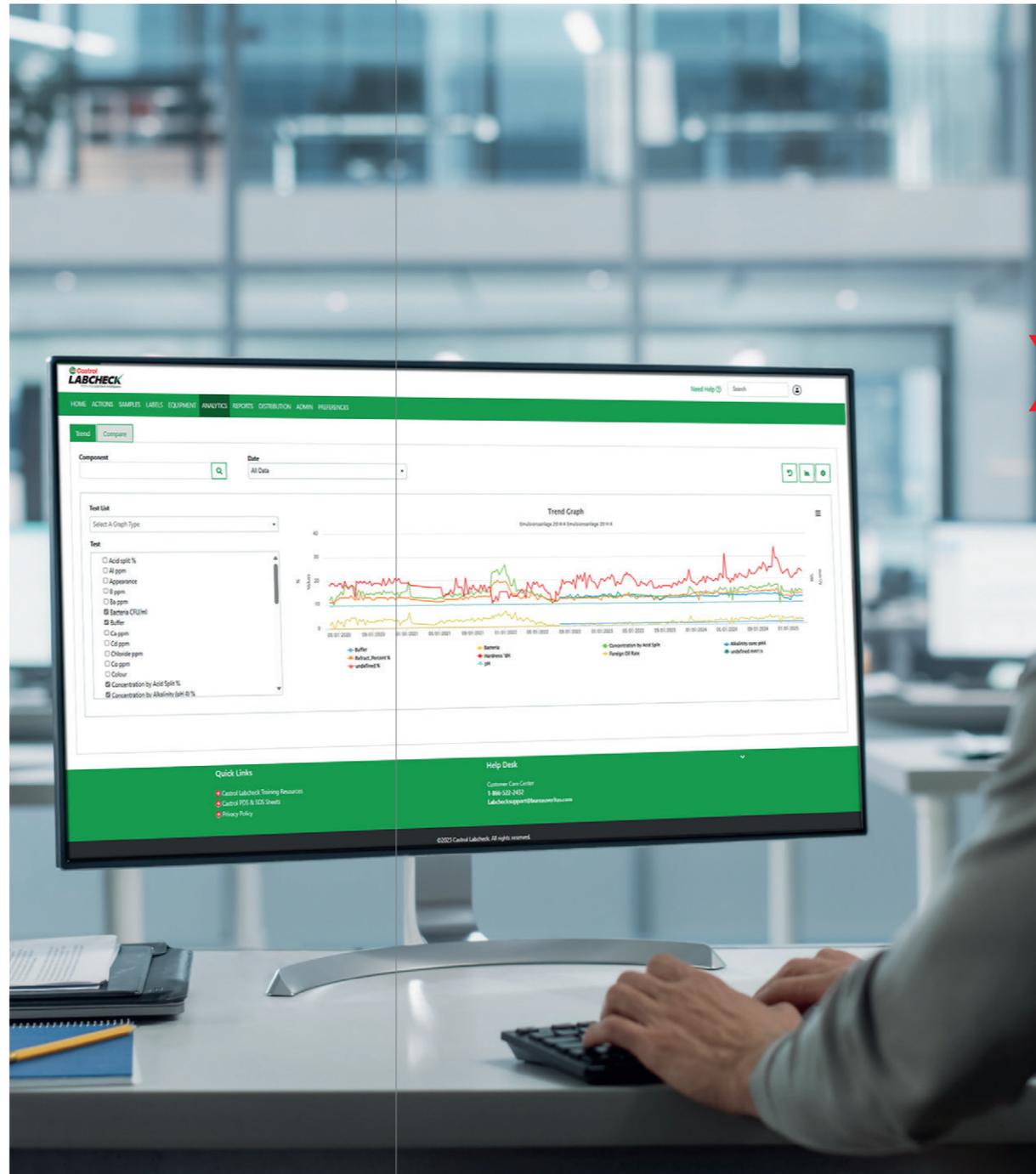


# Castrols kontinuierliche Weiterentwicklung der industriellen Routineanalyse (UOA)

## RÜCKBLICK:

Die Entwicklung von LABCHECK, einem Fluid-Monitoring zur Performance-optimierung, dokumentiert Castrols konsequente Ausrichtung auf Kundenanforderungen und technische Verbesserungen:

- **April 2022:** Einführung der UOA-Analyse mit Bureau Veritas.
- **Juli 2022:** Verwendung von Bureau-Veritas-Software für Kommentare und Berichte zur UOA.
- **August 2022:** direkter Kundenzugang zu maßgeschneiderten Berichten, entweder per E-Mail (PDF) oder im Online-System.
- **Juli 2023:** verbesserte Methode zum Nachweis mikrobiologischer Kontaminationen.
- **Juli 2023:** Druckoptionen für individualisierte Ergebnisberichte.
- **September 2023:** Software-Update von Bureau Veritas:
  - Anpassung des Berichtslayouts an das von Kunden bevorzugte frühere Format.
  - verbesserte Berichtsdetails
- **Oktober 2023:** optimierte Kommentierung für zielgerichtetes und schnelles Eingreifen.



## ZUSÄTZLICHE OPTIMIERUNGEN:

- Einführung einer Kommentarfunktion zur Verbesserung der Transparenz und des Risikomanagements vor Ort.
- Einführung differenzierter Zugriffsebenen für Kunden, um spezifischen Anforderungen gerecht zu werden.

Castrol strebt an, seinen Kunden mit LABCHECK weiterhin eine zuverlässige und anpassbare Lösung für die industrielle Routineanalyse zu bieten.

## LABCHECK DAMALS UND HEUTE:

Altes Format	Aktuelles Format
Querformat	Hochformat
Nicht individualisiert	Individualisiert
Keine Methodennennung	Methoden werden angegeben
Keine Grenzwerte	Grenzwerte werden angegeben
Unspezifische Abweichungsgrade	Abweichungsgradbewertung angepasst an Kundenbedürfnisse

Erfahren Sie mehr über LABCHECK:

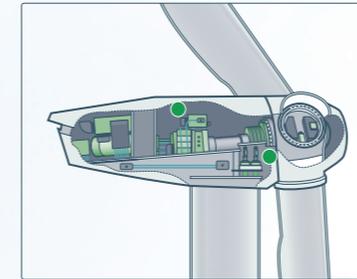


Castrols Engagement für die Windenergie

## FALLSTUDIE **CASTROL** **OPTIGEAR SYNTHETIC X 320**

Mit innovativer Schmierstofftechnologie will Castrol Unternehmen aus dem Bereich der erneuerbaren Energien bei der Optimierung ihrer Betriebskosten unterstützen.

Der Betrieb von Windkraftanlagen stellt Betreiber vor erhebliche Herausforderungen – vor allem, wenn es um den Wechsel des Hauptgetriebeöls geht. Castrol kennt diese Anforderungen aus erster Hand und bietet Lösungen, die den Unterschied machen. Denn ein Ölwechsel bedeutet mehr als nur Austausch: hohe Kosten für Öl und Spülmittel, komplexe logistische Abläufe, zeitaufwendige Arbeiten unter schwierigen Bedingungen und teure Stillstandzeiten der Turbine. Hinzu kommen Entsorgungsfragen und ökologische Belastungen. Besonders Offshore-Anlagen sind hiervon stark betroffen – selbst hochwertige synthetische Öle mit verlängerten Wechselintervallen stoßen hier an ihre Grenzen.



Haupt- und Nebengetriebe

### DIE LÖSUNG:

Castrol präsentiert mit dem **Additive Boost Package, Optigear Synthetic X 320 AD** eine Lösung, die die Additive im Hauptgetriebeöl auffrischt und so die Lebensdauer des Öls deutlich verlängert.

### VORTEILE VON **CASTROL OPTIGEAR SYNTHETIC X 320**

Ein Premium-Synthetiköl für Windkraftgetriebe, das für extreme Temperaturbereiche und hohe Belastungen geeignet ist:

- hervorragender Oberflächenschutz: reduziert Reibung um bis zu 30 %.
- MFT-PD-Technologie: reduziert Getriebebelastung, Betriebstemperaturen und Verschleiß.
- höherer Wirkungsgrad: trägt dazu bei, weitere Schäden an bereits vorbelasteten Betrieben zu vermeiden.

## Fallstudie: VERLÄNGERUNG DER ÖLLEBENSDAUER MIT OPTIGEAR SYNTHETIC X 320 AD

### AUSGANGSSITUATION:

Der Wechsel des Hauptgetriebeöls in Windkraftanlagen ist eine anspruchsvolle Wartung, die mit hohen Kosten und organisatorischem Aufwand verbunden ist:

- Hohe Kosten für Neu- und Spülöl.
- Aufwendige Planung der Logistik.
- Zeitintensive Arbeiten in heißer und feuchter Umgebung.
- Kosten durch Turbinenausfallzeiten.
- Entsorgung von Altöl mit erhöhtem Risiko von Ölleckagen.
- Ölverbrauch und seine Folgen.

**Offshore-Turbinen sind von diesen Herausforderungen noch stärker betroffen. Selbst hochwertige synthetische PAO-Öle mit längeren Wechselintervallen stoßen hier an ihre Grenzen.**

### DIE LÖSUNG: OPTIGEAR SYNTHETIC X 320 AD

- Seit 2011 verwendet SGRE weltweit Castrol Optigear Synthetic X 320, zunächst mit einem kalenderbasierten Wechselintervall von fünf Jahren.
- Castrol entwickelte das **Additiv Boost Package, Optigear Synthetic X 320 AD**, das die Additive im Hauptgetriebeöl auffrischt und die Einsatzdauer des Öls verlängert.
- In Zusammenarbeit mit einem SGRE-Projektingenieur führte Castrol eine detaillierte Analyse und Feldversuche durch. Die Ergebnisse zeigten, dass Optigear Synthetic X 320 AD längere Ölwechselintervalle ermöglicht.
- Planungstool für eine präzisere Wartungsstrategie.



### ERGEBNISSE:

- Verlängerung der Ölwechselintervalle: Feldversuche bestätigen, dass mit Optigear Synthetic X 320 AD mindestens ein Hauptgetriebeölwechsel eingespart werden kann. Je nach Turbinentyp können sogar zwei Hauptgetriebeölwechsel eingespart werden.
- Ein speziell entwickeltes Planungstool ermöglicht es, die Wartungskosten über mehrere Jahre hinweg zu glätten und typische Kostenspitzen durch saisonale Ölwechsel zu vermeiden.
- **Einsparpotenziale:**
  - Geringerer Ölverbrauch.
  - Weniger Technikerstunden.
  - Kürzere Ausfallzeiten der Turbine.
  - Reduzierte Kosten für die Altöleentsorgung.
  - Erhöhte Sicherheit: weniger Einsätze in schwierigen Arbeitsumgebungen.

### CASTROL OPTIGEAR SYNTHETIC X 320 AD BIETET:

- eine signifikante Verlängerung der Ölstandzeiten durch innovative Additivtechnologie.
- Einsparungen durch den Wegfall von mindestens einem Hauptgetriebeölwechsel pro Turbine.
- eine deutliche Senkung der Betriebs- und Wartungskosten.

Mit Optigear Synthetic X 320 AD setzt Castrol neue Maßstäbe für Effizienz und Wirtschaftlichkeit in der Windkraftindustrie.

**Kontaktieren Sie uns, um zu erfahren, wie diese Lösung Ihren Betrieb optimieren kann!**

## NEUER CMS-IMPULSGEBER:

### TILL FURTHMANN VERSTÄRKT CASTROL

Seit dem 1. Mai 2024 verantwortet Till Furthmann das Chemical-Management-&-Services(CMS)-Geschäft von Castrol in Zentraleuropa (DACH). In dieser neu geschaffenen Position entwickelt er Prozesse und Geschäftsfelder mit dem klaren Ziel weiter, eine effiziente interne Abwicklung zu gewährleisten und gleichzeitig den Kundennutzen zu maximieren. Dabei führt und koordiniert er Dienstleister aus allen Bereichen des Chemical Management und sorgt für einen reibungslosen Service, der das Produktgeschäft nachhaltig unterstützt.

Furthmann bringt eine beeindruckende Expertise aus dem maritimen Mittstand mit: Mit seinen 20 Jahren als Strategischer Einkäufer einer Wertengruppe und als Kaufmännischer Geschäftsleiter eines Fertigungsbetriebs bringt er wertvolle Erfahrungen u. a. im Stakeholder- und Lieferantenmanagement, Vertragswesen, klassischen sowie agilen Projektmanagement und in der Umstrukturierung von Ablauforganisationen mit.

Seine pragmatische Herangehensweise, gepaart mit einer ausgeprägten Hands-on-Mentalität, macht ihn zu einem geschätzten Impulsgeber.



Besonders faszinieren ihn an seiner neuen Aufgabe das internationale Umfeld und die Zusammenarbeit in cross-funktionalen Teams. Um die Herausforderungen der Rolle erfolgreich zu meistern, setzt er auf eine enge Zusammenarbeit mit internen und externen Stakeholder und den direkten Austausch mit Kunden und Kollegen vor Ort.

Auch abseits des Berufs zeigt der zweifache Familienvater vollen Einsatz: Er spielt seit fast 40 Jahren Fußball und ist glühender Anhänger des Hamburger SV.

Sein Motto „You choose what you don't change“ spiegelt seinen Antrieb wider, aktiv Veränderungen voranzutreiben, anstatt den Status quo zu akzeptieren.

Mit seinem strategischen Weitblick, seiner Erfahrung und seiner Begeisterung für Neues ist Till Furthmann eine Bereicherung für Castrol und seine Kunden – und ein Garant für effiziente und kundenschaftsorientierte Lösungen.

**Herzlich willkommen bei Castrol im Segment Industrie, Till Furthmann!**

## Castrol CMS: MASSGESCHNEIDERTES CHEMIKALIEN MANAGEMENT & SERVICES FÜR IHR UNTERNEHMEN

In der modernen Industrie ist Effizienz ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Unternehmen stehen vor der Herausforderung, ihre Ressourcen optimal zu nutzen und gleichzeitig Kosten zu senken. Hier setzt **Castrol CMS (Chemikalien Management & Services)** an – eine vollständige, auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Komplettlösung für das Schmierstoff- und Chemikalienmanagement auf höchstem Niveau.

### DIE VIER KERNBESTANDTEILE VON CASTROL CMS

Unser Ansatz basiert auf vier wesentlichen Elementen, die in Kombination eine einzigartige Serviceleistung bieten:

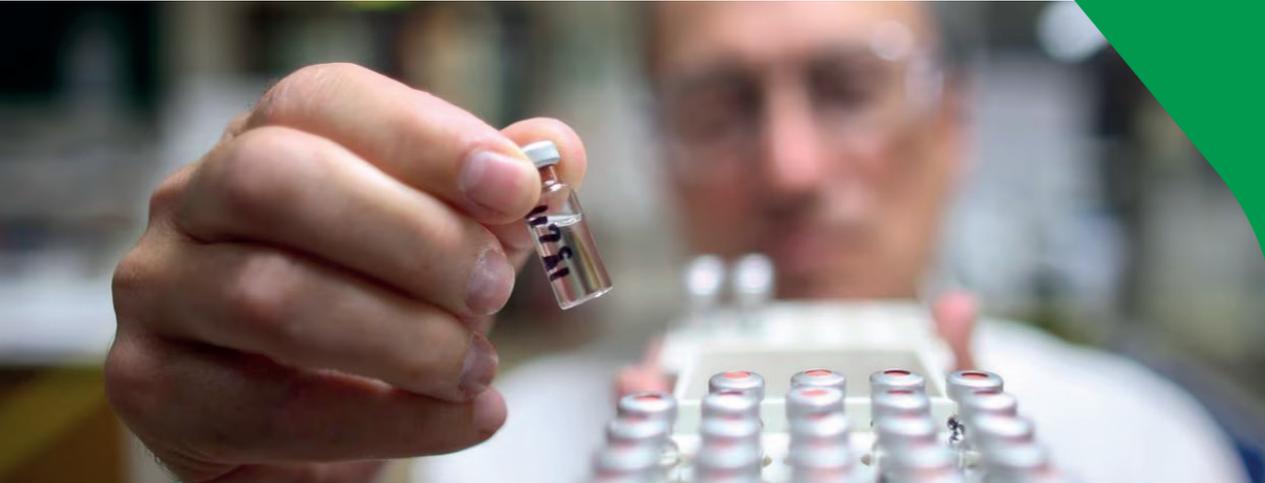
1. Hochwertige Fluid-Produkte – maßgeschneiderte Schmierstoffe und Chemikalien für Ihre Anforderungen.
2. Umfassende Dienstleistungen – von der Beschaffung über das Bestandsmanagement bis hin zur fachgerechten Entsorgung.
3. Fundiertes Fachwissen – Expertenanalysen zur Prozessoptimierung und Effizienzsteigerung.
4. Fachpersonal vor Ort – dezidierte Teams, die sich um die tägliche Umsetzung kümmern.

### IHRE VORTEILE MIT CASTROL CMS

Mit Castrol CMS erhalten Unternehmen eine standardisierte, aber individuell anpassbare Lösung für das Chemikalien- und Schmierstoffmanagement. Die Vorteile auf einen Blick:

- **Fokus auf das Kerngeschäft:** Durch das Outsourcing des Fluid-Managements können sich Kunden voll und ganz auf ihre Produktionsprozesse konzentrieren.
- **Ein zentraler Lieferant:** Alle Chemikalien und Schmierstoffe, einschließlich externer Produkte, werden durch Castrol verwaltet.
- **Reduzierter Personalaufwand:** Durch die Übernahme von Verwaltungsaufgaben reduziert sich der interne FTE-Bedarf.
- **Kosteneinsparungen durch kontinuierliche Verbesserungsprogramme:** Dank der Castrol Expertise können Einsparpotenziale identifiziert und realisiert werden.
- **Höhere Sicherheit:** Die Einhaltung von HSSE-Richtlinien (Health, Safety, Security & Environment) gewährleistet ein sicheres Arbeitsumfeld.

Castrol CMS:  
**CHEMIKALIEN MANAGEMENT &  
 SERVICES FÜR IHR UNTERNEHMEN**



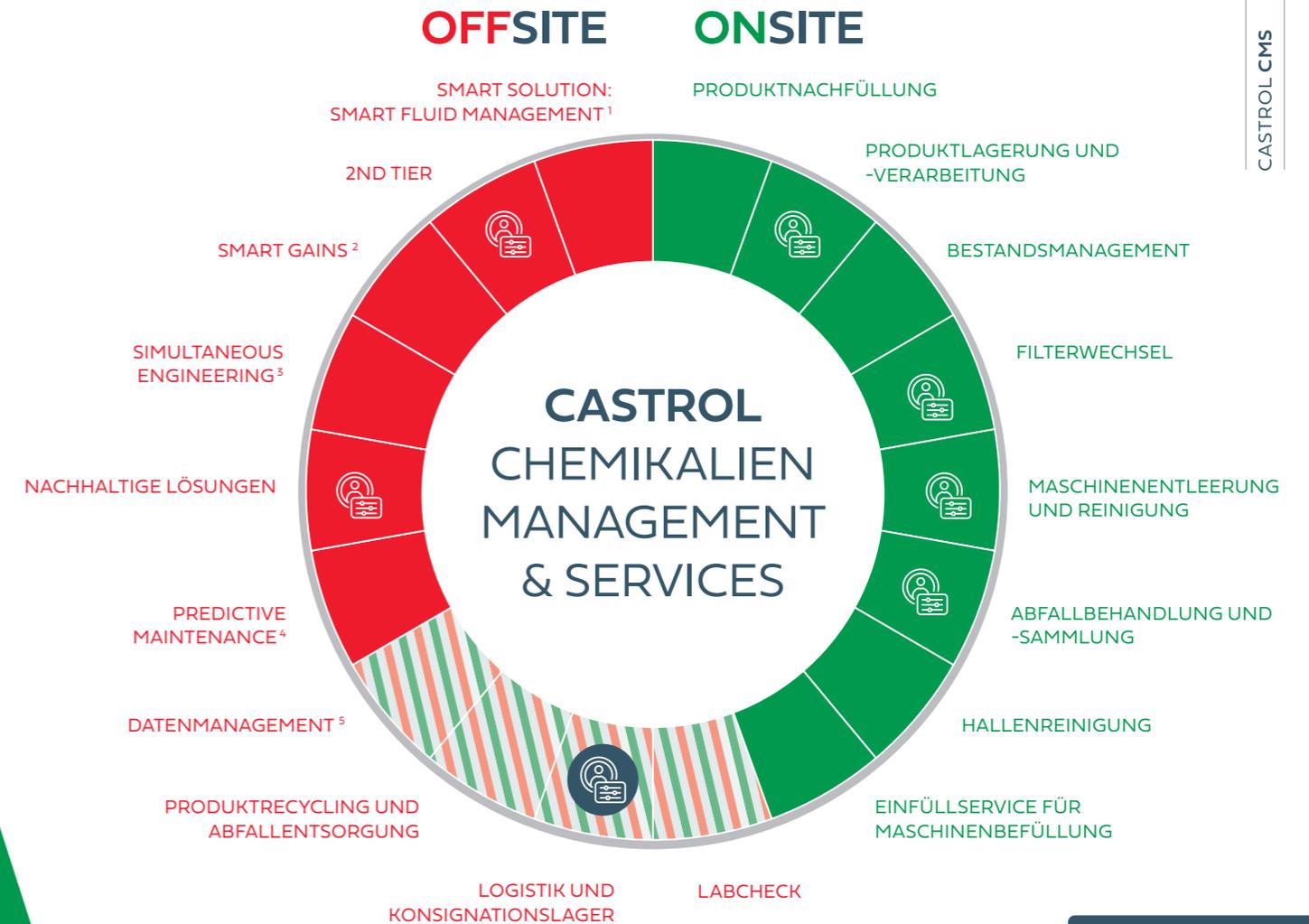
**UMFANGREICHE DIENSTLEISTUNGEN FÜR EIN REIBUNGSLOSES FLUID-MANAGEMENT**

Das CMS-Angebot von Castrol deckt zahlreiche Servicebereiche ab, darunter:

- Produktbeschaffung, einschließlich Tier-2-Management.
- Bestandsverwaltung, Lagerhaltung und Distribution.
- Wartungsmanagement und Fluid-Analysen.
- Einsatz von Anlagen zur Schmierstoffoptimierung.
- Recyclingempfehlungen
- Datenmanagement für Schmierstoffe und Maschinen.
- Projekte zur Effizienzsteigerung und Abfallreduzierung.

Mit Castrol Complete CMS haben Sie einen starken Partner an Ihrer Seite, der Ihre Betriebsabläufe optimiert, Kosten senkt und für eine nachhaltige Zukunft sorgt.

**Lassen Sie uns gemeinsam Ihre Prozesse effizienter gestalten – sprechen Sie uns an!**



- 1 Automatisierte sensorbasierte Lösung zur Echtzeitüberwachung der Parameter von Metallbearbeitungsflüssigkeiten
- 2 Systematischer Ansatz zur kontinuierlichen Prozessoptimierung durch die Kombination von Fachwissen von Castrol, OEMs und Lieferanten
- 3 Verfahren, bei dem Produktionstechnologie und Produktionsgestaltung zeitlich parallel zueinander entwickelt werden, um so die Innovationszeiten zu verkürzen
- 4 Erkennung wiederkehrender und historischer Ausfälle von Anlagenkomponenten und deren frühzeitige Behebung
- 5 Überwachung des Produktzustands und -verbrauchs sowie des Abfallvolumens



**BEISPIELHAFTES  
 CASTROL CMS-  
 ANGEBOT**

Jedes Element des Angebots ist individuell auf die Kundschaft zugeschnitten.

# „WIR MÜSSEN FLEXIBEL BLEIBEN“

Patrick Bell, neuer Geschäftsführer der Castrol Germany GmbH.

*Industrial Sales Director Central Europe Patrick Bell übernimmt ab April 2025 die Geschäftsführung der Castrol Germany GmbH. Was ihn in seinem neuen Amt besonders bewegt, welchen Führungsstil er leben möchte und welche Trends die Industriebranche in Zukunft prägen werden, beantwortet er im folgenden Interview.*

## Warum möchten Sie an der Führung von Castrol für den Industriesektor teilhaben? Wo möchten Sie etwas bewegen und in welche Richtung?

Der Industriesektor stellt für mich den vielfältigsten Bereich im Schmierstoffvertrieb dar. Unsere Kundensegmente umfassen die Roboterherstellung, die Windkraftindustrie, die Papierindustrie sowie den Aerospacebereich. Selbstverständlich bildet die Automobil- und die Zulieferindustrie nach wie vor einen großen Anteil, es entstehen jedoch auch gänzlich neue Anwendungen, wie zum Beispiel die Thermalflüssigkeiten, die zur Kühlung von Rechenzentren oder Chips gebraucht werden. Ich freue mich sehr, in einer Zeit des Umschwungs in einer führenden Rolle einwirken zu können. Trotz der vielen Veränderungen im Markt steht für mich aber immer noch der Mensch im Vordergrund. Wir bieten unseren Kunden Beratung bei technisch anspruchsvollen Produkten an und legen dabei – trotz moderner Tools und Hilfsmittel – Wert auf eine persönliche Betreuung der Anwender vor Ort. Es ist mir ein großes Anliegen, in Zusammenarbeit mit Kunden eine Win-win-Situation zu erreichen. Das möchte ich auch in Zukunft weiter vorantreiben.



## Welche Trends werden Ihrer Meinung nach die Schmierstoffindustrie in den nächsten fünf Jahren prägen?

Speziell in Deutschland beobachten wir derzeit einen Trend der Abwanderung der Industrie in günstigere und möglicherweise auch weniger bürokratische Produktionsstandorte. Es ist von entscheidender Bedeutung, diesen Trend erst einmal aufzufangen. Ich hoffe, dass die Politik geeignete Gegenmaßnahmen ergreift, um den Erfinder- und Produktionsstandort Deutschland zu erhalten. Gleichzeitig ist zu berücksichtigen, dass Kunden zunehmend lokale Belieferungen weltweit erwarten. Dies erfordert Investitionen und erhöht die Komplexität. Bei der Elektrifizierung im Kfz-Bereich ist zudem mit einer steigenden Nachfrage zu Lasten des Verbrenners zu rechnen. Die Motorenfertigung ist und war ein wesentlicher Faktor in der Metallbearbeitung. Jedoch werden Fette und Pasten, die zur Geräuschminderung beitragen oder die Reichweite verlängern, weiterhin unverzichtbar sein – und natürlich muss auch eine Batterie gekühlt werden. Das Modell des klassischen Ölwechsels in der Werkstatt wird zunehmend weniger benötigt werden.

## Welche Herausforderungen sehen Sie auf Castrol in diesem Jahr zukommen?

Wir müssen sehr flexibel sein, um auf die sich schnell wandelnden Trends zu reagieren. Gleichzeitig muss es uns gelingen, das Industriegeschäft langfristig und verlässlich weiterzuführen. Dieser Spagat ist nicht immer einfach. Zudem haben wir in den letzten Jahren erhebliche Fortschritte bei der technologischen Weiterentwicklung unserer Produkte gemacht. Auch unsere Kunden stellen zunehmend höhere Ansprüche an uns, insbesondere auf Effizienz und Nachhaltigkeit. Dies kann u.a. zu geringeren Verbräuchen in den Produktionen führen, was auch unseren Kunden zugute kommen soll. Um diese Entwicklung auszugleichen, müssen wir verstärkt Neugeschäfte gewinnen. Ich bin jedoch überzeugt, dass dies der richtige Weg ist. Qualität und Partnerschaft in Kombination setzen sich am Ende durch.

## Was macht die starke Partnerschaft zwischen Castrol und seinen Industriekunden aus?

Eine von Vertrauen und Verlässlichkeit geprägte Zusammenarbeit ist für uns von entscheidender Bedeutung! Das ist die Grundlage für unsere Geschäftsbeziehungen. Natürlich kann auch mal etwas nicht funktionieren, doch in solchen Fällen kommunizieren wir auf Augenhöhe und lösen die Situation gemeinsam. Wir freuen uns, mit der Marke Castrol eine starke Leuchtkraft im Markt zu haben, doch letztlich sind es die Menschen, die Partnerschaften bilden.

## Worin liegen die größten Chancen für Ihre Kunden in den nächsten Jahren?

Der Markt ist in Bewegung, daher sind Handlungsschnelligkeit und Flexibilität mehr gefragt denn je. Deutschland verfügt über eine hohe Innovationskraft und Produktqualität, die als Standortvorteil genutzt werden sollten. Für eine erfolgreiche Umsetzung brauchen wir verlässliche politische Rahmenbedingungen, die hoffentlich in Zukunft wieder gegeben sind und das Vertrauen der Investoren zurückbringen. Die Qualität der Ausbildung der Arbeitskräfte in Deutschland ist nach wie vor auf einem

Top-Niveau. Das müssen unsere Kunden für ihre Wettbewerbsfähigkeit nutzen. Ein Wandel bietet immer auch Chancen und als Schmierstofflieferant tragen wir unseren Teil dazu bei, dass unsere Kunden auf höchstem Niveau produzieren und sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

## Castrol steht für Tradition und innovative Zukunftsvisionen: Wie möchten Sie die Innovationen mit Ihrem Team weiter vorantreiben?

Wir haben erstklassige Produkte, eine starke Marke und exzellente Verbindungen in die deutsche Industrie. Veränderungen im Marktgeschehen treten aber nicht automatisch ein, denn Stillstand bedeutet Rückschritt. Deswegen müssen wir weiter daran arbeiten, Mehrwerte zu schaffen und sie der Kundschaft zu vermitteln. Ebenso wichtig ist es für uns, den Input, das Feedback und Veränderungen, die wir bei Kunden erfahren, in unser Unternehmen zu tragen und darauf aufbauend an der Optimierung unseres Produktportfolios zu arbeiten.

## Persönliche Einblicke:

### Wie erholen Sie sich am liebsten nach einer anstrengenden Woche?

Ich genieße die Zeit mit Familie und Freunden und spiele in einer Seniorenmannschaft Fußball. Hier kann ich hervorragend „runterfahren“. Zudem bin ich oft mit meinen Kindern (14 und 16) in Handballhallen unterwegs und begleite sie bei Turnieren und Spielen. Ich freue mich, dass sie auch sportlich aktiv sind und in einem Team performen.

### Wenn Sie nicht in der Industriebranche tätig wären, was würden Sie dann tun?

Der Traum eines Fußballprofis ging leider nicht in Erfüllung, aber ich würde sehr wahrscheinlich im Vertriebs- oder Beratungsbereich arbeiten. Mir macht es Spaß, mit Menschen zu interagieren und etwas zu schaffen.

## CASTROL KUNDENSERVICE DEUTSCHLAND

Telefon/Fax: +49 (0) 800 8637370\*

E-Mail: [Kundenservice@castrol.com](mailto:Kundenservice@castrol.com)

Aus dem Ausland

Telefon: + 49 2344 3661260

Fax: +49 (0) 800 8322200

\* Kostenfrei innerhalb Deutschlands für alle Anrufe aus dem deutschen Fest- und Mobilfunknetz.

---

## CASTROL PRESSEBÜRO DEUTSCHLAND

Brand Pier GmbH

Zirkusweg 2

20359 Hamburg

[www.brand-pier.com](http://www.brand-pier.com)

Amelie Nipken-Sturm

E-Mail: [amelie.sturm@brand-pier.com](mailto:amelie.sturm@brand-pier.com)

Hanna Reschke

E-Mail: [hanna.reschke@brand-pier.com](mailto:hanna.reschke@brand-pier.com)

---

Bei technischen Anfragen wenden Sie sich bitte an  
[Technical-Support@castrol.com](mailto:Technical-Support@castrol.com)

[www.castrol.de/industrial](http://www.castrol.de/industrial)

