



Kompetenzteam in Sachen Champion (v.l.): Torben Donig, Alexandre Gehring, Thomas Schwendt, Uwe Dörre, Karsten Giersch, Nicole Eichholz, Torsten Schindler und Sven Fülling.

Fulminanter Start: Neue Ölmarke **Champion** gibt Vollgas

■ Mit einer kompletten, fachhandelsexklusiven Range an Ölen, Schmierstoffen und Pflegeprodukten der Marke Champion will die belgische Wolf Oil Corporation den Zweiradmarkt Deutschland erobern – im Sturm, wie in einem Ortstermin beim deutschen Exklusiv-Vertriebspartner Donig in Hofgeismar deutlich wurde. In Rekordzeit wurde in den Laboratorien des Herstellers ein austariertes, hochqualitatives Produktspektrum entwickelt, in Hofgeismar wurde in nicht minder rekordverdächtigem Tempo ein erstes Kern-Vertriebsteam mit ausgewiesenen Branchenkennern formiert. Das soll bis zum offiziellen Marktstart im März 2019 zwar noch kräftig anwachsen – „aus der Bewegung heraus“ habe man in diesem Jahr aber bereits viele gute Fachhandelstermine in Angriff nehmen können, verriet man uns. Beflügelt vom ersten Zuspruch des Marktes hat sich das Champion-Team – nomen est omen – dann auch gleich das ambitionierteste aller Ziele gesteckt: Man will auf absehbare Zeit die Nummer eins im Segment werden.

Doch der Reihe nach: Ende 2017 fiel bei Wolf Oil, beheimatet im belgischen Hemiksem und damit in Tuchfühlung zur wichtigen Hafenstadt Antwerpen, die Entscheidung, das Segment motorisiertes Zweirad nicht länger außen vor zu lassen. Da man bereits seit 60 Jahren sehr erfolgreich im Automotive-Sektor unterwegs sei, obendrein reichlich Expertise in vielen anderen Industriebereichen gesammelt habe, sei der Schritt in den Zweiradsektor eine Art logische Konsequenz gewesen, betont Alexandre Gehring. Der Deutsch-Belgier hat bei dem Familienunternehmen die Rolle des Global Network Development Ma-

nager inne, verantwortet also den quantitativen und qualitativen Ausbau des globalen Netzwerks des Schmierstoffspezialisten, zugleich fällt aber auch das globale Marketing für die neue Zweirad-Ölmarke Champion in seinen Verantwortungsbereich. Als der Entschluss schließlich gefallen sei, sei man die Sache mit aller Konsequenz angegangen: Die Entwickler in den Wolf Oil-Labors hätten sich bei der Entwicklung das Ziel gesetzt, mit den eigenen Formulierungen die Benchmark des Marktführers klar zu übertreffen. Zudem sei bereits jetzt ein lückenloses Sortiment verfügbar, das mit

drei Qualitätsschienen die Ansprüche und Bedürfnisse jedes Anwenders abdecke: Die Linie „Proracing GP“ ist für den anspruchsvollen, rennsportorientierten Fahrer konzipiert, die Range „Propulse TT“ wendet sich an den nicht minder anspruchsvollen Touren- und Alltagsfahrer, während die Reihe „Moto HP“ das Anforderungsspektrum des preisbewussteren Zweiradfahrers bediene. „Der Fachhandel bekommt mit der Marke Champion ein komplettes Sortiment aus einer Hand – eine echte ‚One-Stop-Solution‘“, betont Alexandre Gehring, der mit Champion die Spitzenstellung im Segment



Lieferfähigkeit ab der ersten Stunde: Nach und nach füllt sich das Lager in Hofgeismar mit den für das Schmierstoffgeschäft typischen Gebinden, die bei Champion besonders hochwertig gestaltet sind, um den Qualitätsanspruch auch optisch zu unterstreichen.

anstrebt. „Wir wollen die Nummer eins in Sachen Motorradöl werden.“

Als „zwei Paar Schuhe, die perfekt zusammenpassen“ beschreibt Torben Donig, der mit seiner Donig Mineralöl-Vertriebs GmbH mit Sitz im nordhessischen Hofgeismar die Rolle als deutscher Exklusiv-Direktvertriebspartner von Champion übernommen hat, die Kooperation mit den dynamischen Belgiern.

„Wir werfen als Familienbetrieb in dritter Generation extrem viel Branchenerfahrung und eine ausgefeilte, leistungsfähige Logistik in die Waagschale, haben mit einer anderen Marke bereits das Zweiradsegment sehr erfolgreich bedient und freuen uns nun auf einen kräftigen Auf- und Ausbau unserer Aktivitäten in diesem Bereich“, so Torben Donig bei der Vorstellung seiner Champion-Vertriebsmannschaft.

Die ist mit den langjährigen, erfahrenen Branchenkennern Uwe Dörre und Thomas Schwendt bereits im Kern formiert und soll bis zum offiziellen Marktstart im März 2019 noch kräftig anwachsen. „Zwei weitere Vertriebs-Profis werden akut dazustoßen, zwei weitere stehen in den Startlöchern“, so Torben Donig, dem eine kompetente, zuverlässige Betreuung des Fachhandels durch ein leistungsfähiges Backoffice erklärtermaßen ebenso wichtig ist wie die direkte Ansprache über den Außendienst. Dieses Backoffice habe man mit Nicole Eichholz und Sven Fülling, die dem Fachhandel von Hofgeis-

mar aus zur Verfügung stünden, bereits sehr gut besetzt (siehe Kasten unten).

Vorbereiten und flankieren möchten die Verantwortlichen von Champion den Start ihrer Marke mit einem Bündel an Marketingmaßnahmen. Dazu zählen diverse Presseveröffentlichungen, vor allem aber eine Reihe von Videos, die vorrangig in sozialen Netzwerken gepostet werden und in emotionalen Bildern die Qualitätsphilosophie von Champion in die Wahrnehmung der potenziellen Kunden rücken sollen.

Ambitioniertes Begleitprogramm

„Wir wollen die Marke über Menschen aufbauen und unterstreichen, dass unsere Produkte von Motorradfahrern für Motorradfahrer gemacht werden“, betont Alexandre Gehring, der für diese Stoßrichtung und die Entwicklung des entsprechenden Marketing-Bestecks verantwortlich zeichnet und als ersten „local hero“ die belgische Supermoto-Legende Eddy Seel verpflichtet hat. Der in der Szene hochgeachtete Racer tritt als Markenbotschafter auf und war als Testfahrer an der Entwicklung der Champion-Öle maßgeblich beteiligt. Zudem arbeitet man im Sales- und Vertriebsteam mit Hochdruck daran, ein dickes Paket an Marketing-Hilfsmitteln und Point of Sale-Komponenten für den Fachhandel zu schnüren. Auch auf der Eicma in Mailand zeigte der Anbieter Präsenz und knüpfte das Band zur Zweiradbranche noch enger.



Sie bilden bei Champion Deutschland (Donig) künftig das Backoffice und fungieren als zentrale Ansprechpartner für den Fachhandel:

- ▶ **Nicole Eichholz**
Tel. 05671/40900-20
nicole.eichholz@donig-oel.de
- ▶ **Sven Fülling**
Tel. 05671/40900-27
sven.fuelling@donig-oel.de

