



Umgeölt: Dank tatkräftiger Unterstützung von Michael Bahnmüller (4. v. l.), Verkaufsleiter Süd bei Champion, gehört jetzt auch KawaMotor-Inhaber Thomas Grimm (4. v. r.) zur stetig wachsenden Champion-Gemeinde.

Bild: Steffen Dominsky

Heute ein Champion – wieso nur heute?

Der Ölmarkt ist wahrlich kein leichter. Doch davon lässt sich der belgische Schmierstoffhersteller Wolf/Champion nicht abschrecken, im Gegenteil. Hart am Gas im Rennen um Marktanteile im Bike-Handel verzeichnet er erste Erfolge. Einige Händler scheinen wechselbereit – Händler wie KawaMotor.

STEFFEN DOMINSKY

Motoröl gehört in regelmäßigen Abständen gewechselt – logo. Ebenso Filter, Kerzen und anderes Zeug – auch klar. Aber der Schmierstoffpartner, die eigene Ölmarke – muss die zwingend für immer und ewig ein und dieselbe sein? „Nicht wirklich!“, sagte sich vor wenigen Monaten Thomas Grimm, Inhaber des erfolgreichen Motorradhauses KawaMotor in Gar-

ching bei München. Nach dem Motto „Neue Besen kehren gut“ zeigte er sich offen für einen Wechsel seines Schmierstoffpartners.

Aftermarket-Marke des belgischen Ölexperten Wolf

Und dafür musste er nicht einmal selbst lange nach einer Alternative suchen. Stattdessen kam Michael Bahnmüller auf ihn zu. Der war be-

reits Grimms Ansprechpartner in Sachen Öl & Co., allerdings bis vor kurzem bei einer bekannten französischen Schmierstoffmarke. Von der trennte sich Bahnmüller und heuerte als freier Handelsvertreter bei Champion an, der Aftermarket-Marke des belgischen Ölexperten Wolf. Da musste KawaMotor-Chef Grimm nicht lange überlegen, schließlich sprach etliches für den Neuling im

Markt (erst seit Ende 2018 ist Champion hierzulande aktiv):

- technisch gleich- bzw. höherwertige Produkte, Stichwort „Esther+“ (siehe Interview S. 28)
- eine umfassende Produktpalette an Schmierstoffen und Pflegeprodukten
- medienwirksame Auftritte/Werbung als offizieller Schmierstoffpartner, z. B. bei der FIM Enduro GP & Super Enduro
- finanziell attraktive Produktkonditionen
- als Neuling am Markt „unbelastet“ und „unverbraucht“, dafür „hungrig“
- Vertrieb nur über Bike-Händler, nicht über den Großhandel und Ketten

Während so mancher Neueinsteiger sich in unbekanntem Terrain lieber erst mal langsam vortastet, gibt Champion von Anfang an Vollgas.

EXKLUSIVER VERTRIEB ÜBER FACHHANDEL



Das Donig-Innendienstteam mit Nicole Eichholz (li.), Sven Fülling und Sarah Trampenau.

Der deutschlandweite Vertrieb der Champion-Produkte erfolgt über erfahrene Berater, die im Direktvertrieb an den Motorrad-Fachhandel seit Jahren erfolgreich unterwegs sind. Logistischer Mittelpunkt ist die Firma Donig mit Sitz in Hofgeismar bei Kassel. Von hier aus werden gewerbliche Champion-Kunden schnell und kostenlos beliefert – auch bei Kleinmengen. Zum Fachhandelskonzept der Marke gehört ein umfassendes Marketing- und Service-Konzept, das von aufmerksamkeitsstarken Werbemitteln bis zur Investitions-Unterstützung für die Werkstatt reicht.

Interessierte Bike-Betriebe können sich direkt an die Ansprechpartner von Donig wenden:

- Abteilungsleiter/Innendienst Sven Fülling
E-Mail: sven.fuelling@donig-oel.de
Tel.: 05671/40900-27
- Fachberaterin/Innendienst Nicole Eichholz
E-Mail: nicole.eichholz@donig-oel.de
Tel.: 05671/40900-20
- Fachberaterin/Innendienst Sarah Trampenau
E-Mail: sarah.trampenau@donig-oel.de
Tel.: 05671/40900-31

Über Donig:

- Unternehmen in der 3. Generation (Gründung 1950)
- mehr als 60 Beschäftigte
- Geschäftsleiter seit 1.1.2019: Torben Donig
- im Segment Hochleistungsschmierstoffe zu Hause (bundesweites Netzwerk)
- Vorteile für Kunden: kurze Wege, direkter Kontakt, effiziente/kundenorientierte Lösungen, Beratung/Logistik: alles aus einer Hand



Ride and relax!

So unkompliziert, so individuell – die Finanzierungs- und Versicherungsprodukte von Santander

Unsere Kunden und Händler-Partner vertrauen schon lange auf unsere maßgeschneiderten Produkte und unsere persönliche Betreuung. Mit Sicherheit haben wir auch für Sie attraktive Angebote!

Weitere Informationen zur Santander Consumer Bank AG, Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach und ihren Produkten finden Sie unter www.santander.de.



Bild: Stefan Dominsky

Flagge zeigen: KawaMotor setzt seit Kurzem auf Schmierstoffe von Champion.



Bild: Champion

Die Champion-Schmierstoffe für Bikes gliedern sich in drei Produktreihen „Pro Racing“, „Pro Pulse“ und „Moto HP Range“.

ESTER+ STATT ESTER

Redaktion: Was ist das Besondere an den neuen Motorrad-Schmierstoffen von Champion?

Volker Clasen: Im Rennsport ist das korrekte Öl einer der Schlüsselfaktoren des Erfolgs. Hier wird der Motor in Sachen Leistung und Haltbarkeit bis zum Äußersten gefordert. Genau deshalb muss er maximal vor Verschleiß und Beschädigung geschützt sein. Bei den eingesetzten Schmierstoffen ist eine Kombination aus Synthetik-Ölen und Ester weitreichend bekannt und hat sich über viele Jahre bewährt.

Gemeinsam mit Profirennfahrern hat Champion im Rahmen seiner Forschung und Entwicklung nach einer Möglichkeit gesucht, die hier von namhaften Herstellern im Markt gesetzten Maßstäbe noch weiter zu toppen. Das Ergebnis diverser Tests: Für unsere neuen Motorrad-Schmierstoffe verwenden wir das vollsynthetische Grundöl „Ester+“ und kombinieren es mit der von Champion entwickelten Adaptive-Shield-Technologie. Ester+ enthält sogenannte Naphtene, die zuvor lediglich in Industrieanwendungen eingesetzt wurden. Zusammen mit Adaptive Shield ergibt sich eine für Motorradmotoren optimale Formulierung. Sowohl Motoren als auch Kupplungen halten mit dieser Öltechnologie schwersten Betriebsbedingungen stand und ermöglichen Höchstleistungen. Das haben unsere Tests im Labor, auf der Straße und auf der Rennstrecke erfolgreich bewiesen.

Wie genau wirkt sich die Adaptive-Shield-Technologie aus?

Die Adaptive-Shield-Technologie ist eine Zusammensetzung von Additiven, die Motorenteile vor internen und externen Belastun-



Volker Clasen,
Technical Sales
Engineer bei
Wolf Oil/
Champion

gen schützt. Indem sie verschiedene Lagen von Additiven kombiniert und an die Motorbauteile andocken lässt, formen Schmierstoffe mit dieser Technologie einen robusten Schild gegen extremen Druck, höchste Temperaturen und Schub- und Scherkräfte. Sie kapseln kleine Staub- und Kohlepartikel ein und versiegeln sie unter mikroskopischen kleinen Plättchen. Dies vermindert die Abnutzung der Motorteile und verbessert die Reibungseigenschaften. Spezielle Additive stellen sicher, dass das Öl sauber, haltbar und effizient und der Ölfilm stabil bleibt. Das

Resultat sind optimale Motorleistung und Effizienz selbst bei extremen Fahrprofilen, vom Alltagseinsatz bis zum Einsatz im Rennen.

Was war ausschlaggebend für die Entwicklung eines eigenen Motorrad-Sortiments?

Champion ist 2018 im deutschen Markt mit einem umfassenden Schmierstoff-Sortiment für Pkws gestartet. Diese Produkte verfügten von Anfang über mit zahlreichen Spezifikationen und Freigaben für die Fahrzeuge diverser Hersteller. Da der Markt für Motorräder in Deutschland ebenso wichtig für uns ist, war es nur folgerichtig, auch diesen mit einem abgestimmten Sortiment zu bedienen. Unser Premiumprodukt „Pro Racing“ verfügt beispielsweise über die Freigaben API SN und JASO MA-2, Öle der Linie „Pro Pulse TT“ über solche gemäß API SN/TC und JASO MA-2/FD. Die „Moto HP Range“ hat Freigaben gemäß API SL/CD/TC sowie JASO MA-2/FD und NMMA TC-W3.

„Wir sehen uns nicht als eine x-beliebige Alternativen zu den ganz Großen im Bike-Schmierstoffsegment. Vielmehr sind wir *die* Alternative zu einer ebenfalls rot-weißen Marke schlechthin“, erklärt Karsten Giersch, Key Account Manager bei Champions eigener Deutschland-Tochter, selbstbewusst.

Wolf/Champion will zur Nummer eins im Bike-Ölmarkt avancieren


Allein die Tatsache, dass die Belgier hierzulande eine eigene Niederlassung betreiben, zeigt die Ernsthaftigkeit ihres Bestrebens. Das eigene Ziel ist definiert: Wolf/Champion will Champion im Bike-Segment werden, also die künftige Nummer 1. Und die Zeichen dafür stehen gar nicht so schlecht. Zwar wächst das jährlich umgesetzte Volumen bei Motor- und Getriebeölen längst nicht mehr an –

eher das Gegenteil ist der Fall. Ergo herrscht ein reiner Verdrängungswettbewerb; und der ist oftmals unerbittlich. Denn macht ein Konkurrent in einem hart umkämpften Markt auch nur einen kleinen Fehler, ist der „Marktbegleiter“ meist schnell zur Stelle und schlägt in die Kerbe, die sich ihm bietet. So im Fall von Champion.

Mehr als 100 Bike-Betriebe konnten die Belgier hierzulande nach eigenen Angaben bereits vom Wechsel überzeugen. Für die kurze Zeit eine durchaus beachtenswerte Zahl. „Machen wir uns nichts vor“, sagt Thomas Grimm im Gespräch mit »bike und business«, „moderne Produkte derselben Kategorie unterscheiden sich heutzutage technisch oft nur noch marginal, egal ob Motorrad oder Motoröl. Worauf es heutzutage ankommt, sind die Leistungen drumher-

um: der Service hinter dem Produkt, die Wahrnehmung und das Standing beim Endkunden.“ Und da macht Champion jetzt schon einen top Job.

Wenn der Außendienstmann zum Champion wird

Dieser steht und fällt zu einem gewissen Grad auch mit dem entsprechenden Ansprechpartner, also hier dem lokalen Repräsentanten. „In 14 Jahren Dasein als Außendienstler im Schmierstoffbereich habe ich nicht einen einzigen Kunden verloren“, erzählt Michael Bahn Müller stolz. „Ich will mit Champion Erfolg haben, und zwar langfristig. Dass das möglich ist, davon bin ich bei dieser Marke 100 Prozent überzeugt.“ Champion forever sozusagen – lassen wir uns überraschen. 

 www.championlubes.com

EINEN GANG HÖHER!

VORSPRUNG MIT MULTIPART



**MULTI
PART**
GARANTIE AG

**JETZT
WECHSELN!**

Schneller zum Erfolg: Wir bieten Transparenz, Flexibilität und klare finanzielle Vorteile. Das rechnen wir Ihnen centgenau aus. Wechseln Sie jetzt zu dem Garantiesystem, das Sie weiter bringt. Willkommen!