

Pressekontakt:
Holger Laschka, +49 9721 56-2384; +49 171 7743003, holger.laschka@skf.com

Edgar Schall ergänzt Portfolio um nachhaltiges Angebot von SKF RecondOil

Schweinfurt und Offenbach/Queich, 10. Mai 2023

Der namhafte Spezialist für Fluid Management, Edgar Schall, ist erster offizieller Vertriebspartner für die Produkte von SKF RecondOil in Deutschland.

Dass ein Schmierstoffhändler seinen Kunden beim Einsparen von Schmierstoffen hilft, klingt zunächst paradox. Bei Edgar Schall ist man dennoch überzeugt, dass der Vertrieb von SKF RecondOil – einem System zur Rekonditionierung genutzter Industrieschmierstoffe – das eigene Geschäftsmodell sinnvoll ergänzt und den Kunden nützt, nachhaltiger und umweltschonender zu wirtschaften. „Wenn wie unsere Schmieröle durch Wiederaufbereitung im Prozess deutlich länger nutzbar machen können, schonen wir den wertvollen und endlichen Rohstoff und senken den CO₂-Ausstoß bei der Entsorgung durch Verbrennung“, unterstreicht Hakan Ög, Geschäftsführer der Edgar Schall GmbH.

Als deutschlandweit erster offizieller SKF RecondOil Vertragshändler vertreibt Edgar Schall vor allem die SKF RecondOil Box, die in den Ölkreislauf von Maschinen integriert wird und die Schmier- oder Hydrauliköle im Prozess permanent erneuert. Hierbei setzt SKF RecondOil auf die patentierte und einzigartige Double Separation Technologie, ein physikalisch-chemisches Verfahren, das auch kleinste Verunreinigungen beseitigt.

Edgar Schall versteht sich seit über 20 Jahren als Full-Service-Partner rund um das Fluid-Management und bietet neben der Belieferung seiner Kunden mit hochwertigen Schmierstoffen (u.a. Castrol Ambassador) auch Beratung, Überwachung und weitere Dienstleistungen. Mit SKF RecondOil und dem zugehörigen „Oil as a Service“ Angebot ergänzt der Schmierstoffexperte sein Portfolio um ein nachhaltiges und zukunftssicheres Produkt.

Jens Beck, SKF RecondOil Vertriebspezialist, freut sich auf die Zusammenarbeit mit Edgar Schall: „Für uns ist es wichtig, in dieser frühen Phase Spezialisten in Sachen Schmierstoffen an Bord zu haben. Neben der Erschließung von Absatzmärkten geht es hier auch darum, voneinander zu lernen und miteinander den größten Nutzen für unsere Kunden zu garantieren.“

Pressefoto zur freien Verwendung/Foto SKF, Jens Beck



Jörg Vasel (SKF Lubrication Systems Germany) und Hakan Ög (Edgar Schall GmbH) nach Unterzeichnung der Vertriebspartnerschaft.

Über SKF

SKF ist ein weltweit führender Anbieter innovativer Lösungen für Industriekunden, die diese wettbewerbsfähiger und nachhaltiger aufstellen. Wir entwickeln immer leichtere, reibungsärmere, leistungsstärkere und reparierbare Produkte, die die Maschinenverfügbarkeit bei unseren Kunden erhöhen und deren ökologischen Fußabdruck verkleinern. Rund um die rotierende Welle liefern wir Wälzlager, Dichtungen, Schmierstoffmanagement, Systemüberwachung und weitere Dienstleistungen. SKF wurde 1907 gegründet und ist weltweit in 130 Ländern mit rund 17.000 Vertriebspartnern vertreten. Der Jahresumsatz 2022 betrug 96.933 Millionen SEK, die Mitarbeiterzahl lag weltweit bei 42.641. www.skf.com

Über Edgar Schall

Seit 1988 sind wir Spezialist in den Bereichen Fluid Management, Kühlschmierstoffe, Industrieklebstoffe und Service. Wir haben starke Marken wie Castrol, toolbox, DELO und GLUiQ im Sortiment und zeichnen uns durch langjährige Erfahrung sowie eine hohe technische Beratungskompetenz aus. Abgerundet mit einem breiten und flexiblen Dienstleistungsangebot, unterstützen wir unsere Kunden effiziente Fertigungsprozesse und dokumentierte Kosteneinsparungen zu erzielen.