

LUKOIL
LUBRICANTS

Always moving forward

Reportage:

AV HÖGSTA KVALITET

Vi besöker laboratoriet i Hamina

RÄTT OLJA I RÄTT TID

**Sanna Nilsson styr över
leveranserna i Skandinavien**

DEL AV OMV FÖRVÄRVAS

**LUKOILS GLOBALA
SATSNING FORTSÄTTER**

RACING

YVAN MULLER OCH LUKOIL MÄSTARE I WTCC – IGEN

LUKOIL NEWS UTKOMMER CIRKA 4 GÅNGER PER ÅR. LUKOIL LUBRICANTS EUROPE, VIKDALSGRÄND 10A, 131 40 NACKA, TEL: 08-466 88 60

HEMLIGHETEN BAKO



I Lukoils laboratorium i Hamina Finland, lämnas inget åt slumpen

I Lukoils enorma smörjmedelsfabrik utanför Hamina i Finland testas och utvecklas alla oljor i sortimentet för att säkerställa att produkterna håller högsta kvalitet. Laboratoriet hjälper även företag över hela världen att bestämma vilken olja som passar bäst i deras verksamheter.

Tommi Luhtanen är sedan åtta år tillbaka chef över Lukoils testlaboratorium i Hamina. Ingen av Lukoils och Teboils produkter släpps ut på marknaden utan att Tommi och hans team, efter rigorösa tester, har gett sitt godkännande för dem. Han blev tidigt intresserad av kemi och har gått den långa vägen för att komma dit han är idag – 4,5 år på universitetet i Joensuu samt ytterligare fem för att erhålla sin doktortitel inom kemisk forskning. Han kallar sig själv en “konstnär i olja” och hans doktorsavhandling *“Theoretical Studies on Aluminoxane Co-catalysts and Magnesium Dichloride Supports of Polymerization Catalysts: From Monomers to Nanostructures and Solids”* är lika avancerad som den låter och en av anledningarna till att Lukoil handplockade Tommi till det moderna laboratoriet i Hamina.



Tommi Luhtanen är laboratorieförman i Lukoils laboratorium i Hamina.

M LUKOILS KVALITET



Lukoils återförsäljare får en genomgång i hur produkterna produceras och testas i Hamina.

Hej Tommi. Berätta lite närmare hur det dagliga arbetet ser ut.

– Vår anläggning är dels en R&D-avdelning inom Lukoil och samtidigt en oberoende testanläggning där vi testar, jämför och utvärderar oljor åt beställare som till exempel försäkringsbolag och stora industrier. Uppdragen kan vara alltifrån att analysera stickprov av den senast upptagna råoljan till att förfina specifikationerna och egenskaperna hos sortimentets storsäljare.



Hur ser det vanligaste uppdraget ut?

– Av de totalt 50 000–60 000 testerna som vi årligen genomför är närmare hälften uppdrag från stora industrier som vill ta reda på om de använder rätt typ av olja för sin produktion. Om vi kan bevisa att en viss olja fungerar bättre och minskar slitaget på maskinerna kan det leda till enorma besparingar. En annan stor del av uppdragen är att förbättra egenskaperna på både egna och andras befintliga produkter. En liten förbättring i specifikationerna kan innebära stora fördelar för slutkunden, så det är självklart väldigt intressant för våra uppdragsgivare.

Hur ser framtiden ut?

– Det stora fokuset har sedan flera år tillbaka varit att utveckla mer miljövänliga och bränsleeffektiva produkter. Kunderna blir mer och mer miljömedvetna samtidigt som de tenderar att använda bättre och bättre oljor i sina bilar och maskiner, vilket leder till att producenterna lägger större investeringar i sin R&D.

Berätta något som vi inte visste om råolja.

– Olja har så många användningsområden och utgör en livsviktig del i många branscher över hela världen. Nästan alla produkter som tillverkas idag kräver olja i någon form. Glycerin t.ex. – en söt ingrediens som används i bland annat tandkräm – är en kemisk produkt framtagen från råolja.





Sanna Nilsson är logistik- och fulfillmentansvarig på Lukoil Lubricants Europe och ansvarar för hela inköp- och logistikflödet i Skandinavien.

ATT SKAPA DEN PERFEKTA LEVERANSEN

För Sanna Nilsson finns inga standardiserade lösningar på de logistiska utmaningar som hon dagligen ställs inför. Varje leverans är unik, varje kund har sina speciella krav och varje transport som går iväg ska noga koordineras utifrån tids-, kostnads- och miljösynpunkt. Att vara logistik- och fulfillmentansvarig på Lukoil Lubricants Europe kräver ett sinne för struktur och rutiner, men även uppfinningsrikedom för att kunna möta kundernas krav och önskemål.

Lukoil ökar stadigt på den svenska marknaden, men med fler och större affärer ökar även kraven på att logistiken ska fungera i alla led. Sanna Nilsson har jobbat i oljebranschen i över 13 år och har mer erfarenhet än de flesta när det kommer till att koordinera oljetransporter över hela Skandinavien.

Hur hamnade du i den här branschen?

– Jag har alltid gillat att jobba i stora, multinationella företag där jag får arbeta med att hitta kreativa lösningar på komplicerade processer. Ett globalt företag är som en egen värld där alla delar måste fungera för att företaget ska bli framgångsrikt. Jag började min karriär på Shell där jag jobbade i tio år. När jag sedan fick chansen att vara en del i teamet bakom Lukoils satsning i Europa kunde jag helt enkelt inte tacka nej och började som logistikansvarig på företaget under 2011.

För den som undrar, vad gör en logistik- och fulfillmentansvarig?

– Min huvudsakliga arbetsuppgift är att se till att våra kunder får sin olja när de förväntar sig den. Vi har kunder i alla storlekar som är beroende av att våra produkter alltid finns på plats. Utmaningen ligger i att koordinera transporter via båt, lastbil



eller tåg för att göra varje leverans så kostnadseffektiv och miljövänlig som möjligt. Lägg sedan till att en specifik transport med flera olika oljeprodukter kan gå till flera olika länder, så förstår du att det kan vara en riktig utmaning ibland. Utöver detta koordinerar jag kontinuerligt arbetet med HK i Finland samt våra systerbolag ute i Europa. Den 1 februari 2014 förvärvade vi även OMV:s smörjmedelsdivision i Österrike. En ny fabrik i Centraleuropa förbättrar våra möjligheter att effektivisera våra transporter samt supply chain ytterligare.

Vad är viktigast för en fungerande logistik?

– Det viktigaste är att flödena blir leveranseffektiva och ekonomiska för våra slutkunder. Genom att noggrant koordinera samtransporter kan vi hålla våra utlovade leveranstider samtidigt som vi håller både kostnader och miljöpåverkan på en låg nivå. Ett väl fungerande logistikflöde ger ett lågt total cost of purchase vilket i sin tur ger oss nöjda och trogna kunder.

Fler och fler oljeproducenter lägger nu fokus på upstream (utvinning). Varför har ni valt att gå emot den rådande trenden?

– Vi har redan en väldigt stark position inom upstream med de fyndigheter som vi har, men samtidigt ser vi ett stort behov av att finnas nära våra kunder med nya produkter. Då fler och fler satsar på upstream öppnas nya möjligheter för att nå de kunder som inte handlar av oss idag. Vi lägger varje år enorma summor på att utveckla och förbättra våra oljor för att möta de allt högre kraven från kunderna gällande kvalitet och miljöarbete, och jag är övertygad om att det kommer att leda till fler stora affärer i framtiden.

Vi ser även en trend att mellan- och småförbrukare av olja går från att köpa bulk till att köpa emballerade produkter eftersom

det i vissa fall faktiskt kan bli mer ekonomiskt. Det är lätt att man som kund beställer bulkleveranser på rutin utan att räkna med hur transportkostnaderna kan påverka literpriset. Därför råder vi nu alla mindre kunder att verkligen jämföra totalkostnaderna mellan bulk och emballerade produkter. Vi vet redan att några kunder faktiskt har nått sina miljökrav och sänkt sina inköpspriser genom att se över sina beställningsrutiner.

Hur ser du på framtidens logistiklösningar?

– I och med ökade miljökrav samt krav på kostnadseffektiva lösningar så tror jag inte att branschen kommer att leverera på det sätt vi gör idag. Automatisering, kontroll och rapporteringssystem kommer att bli allt viktigare i framtida lösningar, vilket både kommer gynna kunderna och oss som leverantörer, då det leder till mer exakta och skräddarsydda leveranser. Vi på Lukoil arbetar redan idag med TMS-system (Tank Monitoring System) i våra tankar som meddelar oss när det är dags för påfyllning, men vi kan alltid bli bättre på någonting i logistikkedjan. En annan lösning som vi redan använder i så stor utsträckning som möjligt, är transporter i mobila lösningar. Genom InterModel-lösningar där enheter enkelt kan lastas av och på tåg, båt, lastbil och även direkt till slutkund, kan vi bibehålla högsta kvalitet, hålla en lägre miljöpåverkan och erbjuda en bättre totalekonomi för våra kunder.

Slutligen, vad är det bästa med ditt jobb?

– Det är att det alltid finns möjlighet att förbättra någonting i leveranskedjan. Marknaden rör på sig hela tiden med nya kunder, leverantörer och sätt att nå fram till slutdestinationerna. Det kan handla om att hitta en liten förändring i ett stort flöde för att göra den där skräddarsydda lösningen för en kund till den perfekta win-win-situationen för oss båda.

□





Yvan Muller och Lukoil vann WTCC – igen

När Lukoil sponsade den tyska racingstjärnan Yvan Muller och hans satsning mot en fjärde WTCC-titel, kändes det nästan bara som en tidsfråga innan Yvan skulle stå högst på pallen igen. Och visst blev det så. Efter att ha tagit åtta av tolv möjliga pole positions under 2013, slog Yvan rekordet för antalet segrar under en WTCC-säsong med sina sex segrar.

Yvan Muller tog emot titeln på en ceremoni i Paris under FIA-galan i december.

– Att vinna den här titeln känns otroligt, eftersom vi inte ens var säkra att kunna tävla den här säsongen. Bara att starta i första tävlingen på Monza kändes som en seger. Det är svårt att säga om denna titel väger tyngre än mina tidigare, men det har de-

finitivt varit annorlunda på grund av problemen med att hitta de rätta sponsorerna och att vi i år körde med en lägre budget än tidigare. Men nu är vi mästare igen och det är allt som räknas, säger Yvan Muller om sin vinnarsäsong.

Sponsoravtalet med Yvan Muller innebär att Lukoil sponsrar både Team RML Chevrolet Cruze och Team LADA Sport i WTCC.

– Lukoils satsning i WTCC ger oss stora möjligheter att marknadsföra och utveckla vårt varumärke globalt. Tillsammans med LADA Sport visar vi våra inhemska produkter på världsarenan samtidigt som vi lyfter fram våra ryska förare, säger Evgeniy Malinovsky, utvecklingschef på Lukoil Motorsport. □



Lukoil har köpt OMV:s smörjmedelsdivision och har i och med affären säkrat ett viktigt strategiskt steg mot den globala marknaden.



LUKOIL KÖPER OMV

ETT STRATEGISKT VIKTIGT STEG MOT DEN GLOBALA MARKNADEN

Den 1 februari 2014 blev köpet av OMV:s smörjmedelsdivision med tillhörande distribution och försäljning klart. I och med förvärvet övergår OMV:s stora oljefabrik utanför Wien i Lukoils ägo och utgör nu en viktig del i Lukoils strategiska plan för att nå den globala marknaden. Fabriken har idag en kapacitet på över 35 000 ton per år.

OMV:s fabrik, som ligger i ett förortsområde i Wien, är specialiserat på tillverkning av smörjmedel: industri-och motoroljor som tidigare har saluförts under varumärket Bixol. Fabriken har inte bara sålts i Europa utan även i flera asiatiska länder (däribland Pakistan, Jordanien och Thailand). Dessa produktionsanläggningar kommer nu att börja lansera högpresterande premiumprodukter under Lukoils varumärke som kommer att finnas tillgängliga för de europeiska konsumenterna.

- Det geografiska läget i förhållande till utländska biltillverkare och industriföretag, ett välfungerande distributionssystem i Europa, avancerade produktionsanläggningar, unik R&D-erfarenhet samt stor yrkesskicklighet av företagets anställda, är de viktigaste faktorerna som påverkat vårt beslut att förvärva OMV, sade Lukoils VD Vagit Alekperov i ett officiellt pressmeddelande.

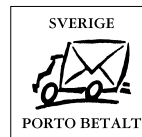
Affären gör att Lukoil uppnår tre viktiga, strategiska mål. För det första kommer affären att ge synergieffekter med LLK International's fabriker i Rumänien och Finland, för det andra kommer det att effektivisera logistiken för smörjmedelstillförsel till företagets strategiska partners, och för det tredje kommer det att stärka Lukoils potential att utveckla nya oljor.



MED FOKUS PÅ TUNGA FORDON

Vi har idag över 600 produkter på marknaden och bland våra storsäljare finns bland annat LUKOIL AVANTGARDE. Vilken olja väljer du till dina tunga fordon?

B



LUKOIL AVANTGARDE PROFESSIONAL LS
LUKOIL Avantgarde PROFESSIONAL LS – är en syntetisk olja för dieselmotorer som uppfyller ACEA E4/E6/E7-08 och API CI-4 kraven som är konstruerade enligt tillverkarens rekommendationer med förlängda bytesintervaller. Den är avsedd för användning i högklassiga moderna motorer som uppfyller Euro-3, 4 och 5 emissionskrav i kombination med dieselbränsle av låg svavelhalt.



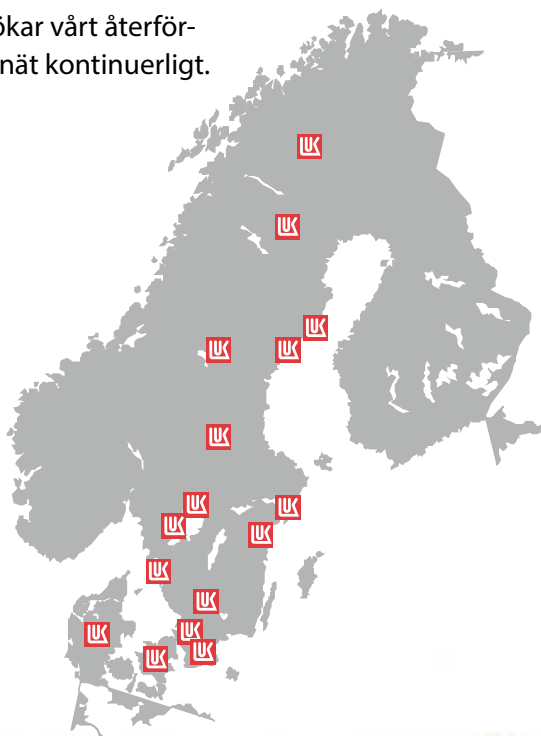
LUKOIL AVANTGARDE PROFESSIONAL
LUKOIL Avantgarde PROFESSIONAL – är en syntetisk motorolja som uppfyller ACEA E4/E7-08 kraven och är utformad för dieselmotorer som körs under svåra förhållanden med förlängda bytesintervaller enligt tillverkarens rekommendationer. LUKOIL AVANTGARDE PROFESSIONAL är utformad för högklassiga dieselmotorer som uppfyller Euro-3, 4 och 5.



LUKOIL FAT
Oavsett vilken LUKOIL-olja du väljer, har du alltid möjlighet att beställa andra emballage. Genom vårt återförsäljarnät kan vi snabbt och smidigt leverera större volymer till alla typer av företag.

RIKSTÄCKANDE ÅTERFÖRSÄLJARNÄT

Vi utökar vårt återförsäljarnät kontinuerligt.



VÅRA SENASTE GODKÄNNANDEN FÖR PERSONBILAR

Lukoils produkter har utvecklats för att möta de hårda kraven från några av världens största biltillverkare. Detta är våra senaste godkännanden.

New PSA Peugeot Citroën B71 2290 approval of the high quality engine oils LUKOIL GENESIS PS SAE 5W-30.

New LUKOILGENESIS RT 5W-30 has approval from Renault RN 720.



PEUGEOT



CITROËN



RENAULT

AVSÄNDARE:
Lukoil Lubricants Europe
Vikdalsgränd 10A
131 40 NACKA
08-466 88 60

www.lukoil-lubricants.eu