

## »...was aus einem Einmannbetrieb im VW-Kleinbus werden kann...«

Die Firma Willi Schüler feiert in diesem Jahr das 25 jährige Firmenjubiläum

Es war einmal, so beginnen viele Geschichten, die mit einem Happy End enden. Wir erzählen von einer Erfolgs-Geschichte, die vor 25 Jahren mit einem jungen, idealistischen Mann begann, der die Idee und den Mut hatte, sich auf eigene Füße zu stellen.

In der Oel-Branche, die gerade in ihrer größten Krise steckte, beschloß Willi Schüler 1974, sich mit einem VW-Bus, auf den Weg zu machen und Markenschmierstoffe an Land- und Forstwirte zu verkaufen.

Es dauerte nicht lange, und alle kannten den Kleinbus mit dem liebenswerten und eifrigen Willi Schüler. So entstanden viele enge Geschäftsbeziehungen und Freundschaften, die bis heute andauern.

Die Kundenkartei und die Nachfrage wuchs, dank der Geschäftstüchtigkeit des Unternehmers, so dass bald mit Verstärkung gearbeitet werden mußte. Von Lörrach bis nach Rastatt und im Schwarzwald – überall machte sich das Team einen guten Namen.

Das Geschäft florierte und nach und nach wuchs mit der Kundenstruktur die Produktpalette, der Mitarbeiterstamm und der Fuhrpark...

Heute nach 25 Jahren steht das Unternehmen mit eigenem Firmengebäude, einer großen Fuhrparkflotte und 40 Mitarbeitern als überregional bedeutender Großhandel für Schmierstoffe, auf gesunden Beinen. Mittlerweile unterstützen die beiden Söhne Rainer Schüler als Dipl. Betriebswirt (BA) und Martin Schüler als gelehrnter Großhandelskaufmann das Unternehmen. Auch die heranwachsenden Töchter helfen stundenweise interessiert mit.

Wir können gespannt sein, was sich Schüler für die nächsten Jahre vorgenommen hat...



Liebe Geschäftspartner und Freunde,

25 Jahre Schüler sind Anlaß zurück zu blicken – aber vor allem der Blick nach vorne scheint mir wichtig. In unserer ersten

Ausgabe der Schüler Hauszeitung »Schmierblatt« möchte ich beides tun.

Sie liebe Leser, wollen wir darüber informieren, was sich auf dem Schmierstoff-Markt so alles bewegt. Unsere Kunden, die Mitarbeiter und die Lieferanten sollen im ausgewogenen Verhältnis zu Wort kommen.

Wir werden versuchen, Ihnen unter dem Stichwort »Oel« Wichtiges und Interessantes über die Produkte, über uns und alles was dazugehört mit zu teilen.

Ich danke vor allem unseren Kunden, meinem Mitarbeiterteam, den Lieferanten und Geschäftsfreunden für die gute Zusammenarbeit und das Vertrauen.

Ihr Willi Schüler



wir feiern den Erfolg...  
Eine große Jubiläumsfeier findet am 26. September mit dem Tag der offenen Tür statt. Ein interessantes Programm umrahmt das Ereignis. Sie sind alle recht herzlich dazu eingeladen.

## »Oelpumpe von der schwäbischen Alb nach Ebringen«

Im Markgräflerland/Ebringen gibt es nicht nur guten Wein sondern – seit einiger Zeit gehen Gerüchte um, daß in Ebringen Oel gefördert werden soll, denn vor der Tür der Firma Willi Schüler steht seit geraumer Zeit eine Pferdekopfpumpe.

Wie kommt dieses Unikum dorthin? Diese Pumpe ist fast schon ein Museumsstück. Die 1953 erbaute Pumpe tat ihren Dienst im Fördergebiet Ried bei Pfullendorf. Nach etlichen Jahren der Oelförderung wurde das Feld stillgelegt.

Von der Straße aus konnte man die, wie große in den Himmel ragenden Skulpturen sehen. Oft fuhr Willi Schüler mit seinem Mitarbeiter Karl Götz dort vorbei. Als er erfuhr, dass die Riesen zu erstehen sind, entschied er sich prompt eine Pumpe mit zu nehmen.

Er organisierte einen Spezialtransport durch die Firma Leitz. So machte sich die Pumpe auf den langen Weg durch den Schwarzwald von Pfullendorf nach Ebringen. Die Pumpe wurde wieder »frisch gemacht«, wurde sandgestrahlt und lackiert von der Firma Birkel in Hartheim, so dass sie nun ein echtes Wahrzeichen vor der Tür der Firma Willi Schüler ist.



## etwas zu hören

- ab 11:00 Uhr Fröhschoppenkonzert mit d`Ulricher Musikanten
- anschließend spielt der Ebringer Musikverein

## etwas zu essen

Für die kulinarischen Leckereien ist bestens gesorgt durch den Musikverein Ebringen und mit Bierbrunnen, Sektbar, Cocktails und Kaffeestube

## etwas zu sehen

- Power Boat von Fuchs
- Oldtimer – Traktoren/Autos
- Formel 3 Rennwagen
- Pferdekopfpumpe in Aktion
- Holzkunstsäger Viceweltmeister aus Canada
- Zauberer Magier Willy mit 2 Shows

## etwas für Kinder

- Hopsburg/Bullriding/Popcorn
- Kinderkino...

...ein Tag zum Feiern!  
**25 Jahre**  
Tag der offenen Tür am

26. September 1999

## etwas zu gewinnen

**Das große Gewinnspiel mit tollen Preisen.**

Mit Abgabe Ihrer Einladungskarte nehmen Sie an einer Verlosung teil, bei der folgende Preise auf Sie warten. Senden Sie Ihre Einladungskarte ausgefüllt zurück oder füllen Sie den Teilnahmechein am 26. September vor Ort aus.



**1. Preis:**  
Ein Wochenende im Elztalhotel für Sport und Wellness

**2. Preis:**  
Sie erhalten einen Mercedes CLK ein Wochenende zu Ihrer Verfügung.



**3. Preis:**  
Eine Ballonfahrt über das Markgräflerland

Mitarbeiter und Angehörige dürfen an der Verlosung nicht teilnehmen. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.



**1974**

**Gründung des Handelsunternehmens durch Willi Schüler.**

Beginn mit dem Direktverkauf aus dem VW-Kleinbus von Fuchsartikeln – Markenschmierstoffen, Ölfiltern und schmiertechnischen Geräten, überwiegend an land- und forstwirtschaftliche Betriebe im Bereich Südbaden (Lörrach – Rastatt – Schwarzwald). Als Lagerraum dient eine Garage auf dem elterlichen Anwesen.

**1976**

Der erste Mitarbeiter Gerhard Müller wird eingestellt für den Außendienst mit einem Ford Transit, er betreut

das Verkaufsgebiet Ortenau – Renchtal. Einrichtung eines Außenlagers. Anschaffung diverser Bürogeräte wie Taschenrechner, elektrische Schreibmaschine, Rechenmaschine mit Papierstreifen. Schreibtisch, Sackkarren, Faßleiter...

**1977**

Einstellung eines zweiten Mitarbeiters Wilhelm Reichenbach. Übergabe des Bezirks Kaiserstuhl, sowie Teile des Hochschwarzwaldes.

**1978**

Einstellung des dritten Mitarbeiters Karl-Hugo Zeil. Er betreut den Raum Ettenheim/ Offenburg. Roswitha Gassert unterstützt Christel Schüler stundenweise bei den Büroarbeiten. Das Verkaufsangebot erweitert sich um Batterien, Elektrowerkzeug, Motorsägen sowie Oregon Forstwerkzeug, Kompressoren und Schweißgeräte.

**1979**

Einzug in das Wohn- und Geschäftshaus in der Schönbergstraße 120a. Ein Lagerraum im Erdgeschoß von 250 qm erlaubt das Be- und Entladen mit Paletten durch Stapler und ermöglicht eine übersichtliche Lagerhaltung in Palettenregalen.

**1982**

Einstellung des Mechanikers Klaus Reinle für die Wartung von Motorsägen und sonstigen Maschinen.

**1983**

Hohe Arbeitslosenzahlen besonders unter den Jugendlichen bewegen Schüler den ersten kaufmännischen Lehrling einzustellen. Anschaffung einer EDV-Anlage, Buchführung von nun an in Eigenregie.

**25**

# ...und es läuft wie geschmiert Jahre

**1984**

10 jähriges Jubiläum mit 13 Mitarbeitern.

**1990**

Räume werden zu klein – erste Planung und Überlegung mehr Platz und Raum zu gewinnen.

**1994**

Einzug in das neue Firmengebäude im Gewerbegebiet. Nun haben wir wieder Platz um zu wachsen und 2.000 qm Lagerfläche

**1995**

Einweihung und Gewerbeschau

**1999**

25-Jahre Schüler mit 40 Mitarbeitern. Beide Söhne Rainer, Betriebswirt (BA) und Martin Schüler, Großhandelskaufmann sind in das Unternehmen eingebunden.



## »...jung, dynamisch und für die Firma Willi Schüler unterwegs«

Patrick Thor investiert in seine Zukunft



Patrick Thor bestärkte seine Kooperation mit Schüler durch Expansion. Er baute eine neue Halle mit einer Fläche von 300 qm.

Als Patrick Thor vor drei Jahren einen Kundestamm mit hauptsächlich Land- und Forstwirten übernahm, wollte der gelehrnte Werkzeugmacher und Maschinenbautechniker zunächst einmal der drohenden Arbeitslosigkeit entgehen.

Als Verkäufer hatte er noch keine Erfahrung. Das änderte sich schnell, denn sein Fleiß und die richtige Einstellung führten ihn schnell auch zu Kunden in seinem ehemaligen Berufsfeld. Drehen, Bohren, Fräsen und Zerspanen von Metall, da kannte er sich aus. So gewann er als Fachberater mehr und mehr Kunden. Um im Schmierstoffbereich mitreden zu können, nahm er alle Möglichkeiten zur Weiterbildung wahr.

Heute ist er im Verkaufsgebiet Schwarzwald-Baar-Heuberg bereits ein gefragter Schmierstoff-

Fachmann. An seinem Wohnort Spaichingen befinden sich viele Betriebe mit Bedarf an Metallbearbeitungs-, - und Industrieölen. Ein Grund als selbständiger Handelsvertreter auch in seine Zukunft zu investieren.

Er baute eine neue Lagerhalle mit rund 300 qm Fläche, einen Gefahrstoffraum und allen Sicherheitseinrichtungen für die Lagerung wassergefährdender Schmierstoffe. Das wird die Nachfrage verstärken, denn die meisten Kunden schätzen kurze Lieferzeiten und guten Service vor der Haustür.

Auch Schüler schätzt diesen Mut des Vertriebspartners Patrick Thor in die gemeinsame Zukunft mit zu investieren und gratuliert herzlich zur Einweihung.



## Schmierstoffe im Lebensmittelbereich

Bei Breisgau Milch geht Sicherheit vor – H1 Schmierstoffe

Aus frischer Milch von Schwarzwälder Kühen entstehen bei Breisgau Milch erstklassige Spezialitäten. Für den deutschlandweit bedeutende Milchprodukte Hersteller steht Qualität für den Kunden an erster Stelle. Herr Gramespacher (Firma Willi Schüler) sprach mit dem Werkstattleiter Gerhard Meier über die Bedeutung und den Einsatz von Schmierstoffen.



Herr Gramespacher (links) im Gespräch mit Herrn Meier, Breisgau Milch (rechts).

**Meier:** Neben der kompetenten, persönlichen Beratung ist es vor allem der Service. Das Oel wird frei Haus geliefert und sogar noch ins Lager gebracht. Schüler ist vor Ort und kann schnell liefern, auch kurzfristig, innerhalb von zwei, drei Stunden. Unsere Produktion kann nicht so ohne weiteres angehalten werden. Da sind zuverlässige Lieferanten mit das Wichtigste.

Wie wichtig ist die Qualität der Schmierstoffe?

**Meier:** Wir haben heutzutage durch das HACCP-Konzept sehr strenge Vorschriften. Während früher Mineralöle der Normalfall waren, sind heute spezielle H1-Schmierstoffe vorgeschrieben, die gesundheitlich völlig unbedenklich sind. Unser Betrieb ist nach ISO 9001 zertifiziert. Dafür haben wir alle Anlagen, bei denen Lebensmittel mit Oel in Berührung kommen könnten, auf H1-Lebensmitteloel umgestellt. Neben der Unbedenklichkeit für Nahrungsmittel gibt es aber auch ganz praktische Vorteile: So muß das Oel aufgrund seiner hohen Lebensdauer seltener gewechselt werden. Dadurch fällt weniger Altoel und weniger Arbeit an.

Welchen Nutzen hat der Verbraucher davon?

**Meier:** Er hat die Garantie, selbst wenn Oel oder Schmiere auf irgend eine Art mit unseren Produkten in Berührung kommen sollte, ein gesundheitlich völlig unbedenkliches Produkt zu bekommen. Ein Skandal wie kürzlichen bei den belgischen Hähnchen – solche Geschichten sind dadurch undenkbar. Wer als Produzent auf der sicheren Seite sein will, der muß diese H1-Oele einsetzen. Gut, die Lebensmitteloel kosten natürlich mehr. Aber das sind wir unseren Kunden einfach schuldig.

## »Qualität ist uns wichtig«

Zertifiziert nach ISO 9002



Qualität steht bei uns an höchster Stelle. Da viele unserer Kunden und Lieferanten ebenso hohe Ansprüche stellen, haben wir uns 1998 zur Zertifizierung nach ISO 9002 entschlossen. Wir sind ein Unternehmen, das mit seinem Qualitätsanspruch wächst.

Wie lange arbeitet die Breisgau Milch schon mit der Firma Schüler zusammen?

**Meier:** Seit sieben, acht Jahren. Als ich 1990 hier angefangen habe, war unser Partner noch ein großer Mineralölkonzern. Nach zwei Jahren wechselten wir dann aber zu Schüler.

Weshalb?

**Meier:** Der Konzern stellte damals Vertrieb und Logistik um. Es wurde sehr unpersönlich. Bei der Firma Schüler war das anders. Außerdem war das Preis-Leistungsverhältnis besser. Da haben wir gesagt: »Probieren wir's doch einfach mal«. So sind wir mehr und mehr auf die Produkte von Schüler umgestiegen.

Welche Vorteile bietet Ihnen Schüler?

## »Stunden um Stunden im Dienste des Kunden«

Ein Tag unterwegs mit einem Außendienstmitarbeiter

7.00 Uhr

Der Tag beginnt! Das erste Telefonat mit einem Kunden, er benötigt heute vormittag dringend ein Fass Motorenoel.

8.00 Uhr

Ankunft in Ebringen, offene Aufträge ins Fahrzeug laden und die Tour zusammenstellen. Dann rufe ich noch einige Kunden an, ob noch Ware benötigt wird.

10.00 Uhr

Abfahrt nach Breisach, 1 Fass Motorenöl ausliefern. Der Kunde lässt bei einem kurzen Gespräch durchklingen, dass Wettbewerber massiv versuchen ins Geschäft zu kommen. Er bestätigt mir jedoch, daß er mit unserem Service und unserer Betreuung sehr zufrieden ist und weiterhin die Schmierstoffe bei uns beziehen wird.

10.30 Uhr

Bei einem Kieswerk stelle ich mich beim Betriebsleiter vor. Nach einigen Minuten lässt er mich jedoch wissen, daß er mit seinem Lieferant zufrieden ist und ein Wechsel vorerst nicht in Frage kommt. Eine letzte Chance will ich noch: Daher stelle ich die System Reiner Fettpresse vor und erkläre die Vorzüge. Die Vorteile überzeugen ihn und er bestellt gleich einige Pressen und Kartuschen mit hochwertigem Fett. Ich denke, lief doch ganz gut – erst nichts und dann doch noch einen Auftrag.

11.00 Uhr

Anruf eines Kunden: In einer Betriebsanleitung ist ein Shell Oel vorgeschrieben. In Rücksprache mit unserem verantwortlichen Techniker kann ich ihm ein Produkt aus unserem Fuchs Sortiment empfehlen und auch Gewährleistung zusagen.

11.30 Uhr

Termin bei einem Autohaus Kunden. Nach dem im Vorfeld schon Verhandlungen um einen Rahmenauftrag stattgefunden haben, wurde ich heute erneut vertröstet. Kunde will weitere Angebote abwarten. Aber noch liegen wir im Rennen.

13.30 Uhr

Anlieferung von Ware an einen Baggerbetrieb. Er hat noch Fragen über den Einsatz von Spezial-Schmierfett und Biohydrauliköl. Ich kann durch unsere regelmäßigen, aktuellen Schulungen alle beantworten. Zum Dank gibt er mir noch einen Auftrag über 400L Biohydrauliköl Plantosyn 46 HVI und ein paar leere Gebinde mit. Hat sich gelohnt!

Anruf eines Autohaus Kunden, der Motoren-Oeltank ist leer. Man hat vergessen rechtzeitig Oel zu bestellen. Mit dem Kunden spreche ich ab, daß ich heute abend noch ein 200L Fass umpumpe, damit er keine Kunden wegschicken muß.

15.20 Uhr

Anlieferung von 20L Kühlschmierstoff an einen Maschinenbau Betrieb. Ich kontrolliere noch die Emulsion an 2 CNC Zerspannungs-Maschinen. Mittels Refraktometer messe ich den Oelgehalt – 4% ist noch okay. Prüfe anschließend mit einem Meßstäbchen Nitrit und Nitrat sowie den PH-Wert. Alles im grünen Bereich. Auch der Betriebsleiter hat zur Zeit keine Oelsorgen. Und Tschüß – wieder ein zufriedener Kunde.

### Zwischenstop

Im Gewerbegebiet in Heitersheim sitzt doch tatsächlich der Chef selbst auf dem Bagger, da muß ich natürlich anhalten. Sein Baggerführer ist krank, deshalb muß im Kleinbetrieb auch der Chef einspringen.

Er erzählt mir, dass gestern bei 35° C nicht nur ihm heiß wurde, sondern auch dem Oel. Die Hebeleistung hätte spürbar nachgelassen. Da habe ich eine Lösung: Ein HVI-Hydrauliköl das heißt die Viskosität passt sich der Temperatur besser an. Er sieht mich fragend an. Ich erkläre: Wenn's kalt ist wird die Butter im Kühlschrank hart, zäh, dick – wenn sie in der Sonne liegt läuft sie davon, sie wird dünn – ...Ah so, logisch! Wie geht das dann umgekehrt fragt er mich. Durch VI - Improver Zusätze, also die wirken wie Puddingpulver – okay ich habe es verstanden. Also bring mir das Oel am besten auch gleich neue Filter – wenn schon, denn schon. War doch gut, daß ich angehalten habe.

16.20 Uhr

Ein Sägewerk-Kunde erzählt mir, dass sein Diesel-Lieferant ständig damit nervt, dass er das Gatterhaftöl bei ihm beziehen sollte. Daraufhin habe ich ihm gesagt, er solle doch abwägen, was für ihn mehr Vorteile bringt: Kosteneinsparung durch optimale Schmierstoffberatung oder ein glücklicher Diesellieferant. Auf unsere Schmierstoffe und unseren Service kann er sich verlassen.

16.40 Uhr

Schnell nach Ebringen ein Fass Unic Plus 1040 und eine Pumpe holen.

17.15 Uhr

200L Motorenoel in einen Tank umpumpen. Der Kunde ist zufrieden dass alles geklappt hat. Meine Hose hat etwas Oel abbekommen. Da wird meine Frau eine Freude haben! Trotzdem noch ein nettes Gespräch mit dem Kunden über schnelle Autos und unsere Urlaubsziele.

18.00 Uhr

Dem letzten Kunden, einem Landwirt, kann ich ein Fass Bulltrac bis in zwei Wochen vorbeibringen. Heute geht es nach Hause, gestern war es spät genug.

## »...Fuchs, der Spezialist«

Hauptlieferant der Firma Willi Schüler.

Fuchs ist ein deutscher Konzern, der weltweit Schmierstoffe und verwandte Spezialitäten herstellt und vertreibt. Das Unternehmen wurde 1931 gegründet und hat seinen Sitz in Mannheim.

Der Konzern beschäftigt in Europa und Übersee nahezu 4.000 Mitarbeiter in über 80 operativ tätigen Gesellschaften.

Das Unternehmen hat einen weit über dem Branchenschnitt liegenden Spezialisierungsgrad und eine hohe Innovationsgeschwindigkeit. Die Sortimente umfassen mehrere Tausend Schmierstoffe und verwandte Spezialitäten für alle Lebensbereiche und Industrie.

Gerade im Bereich von umweltverträglichen, biologisch schnell abbaubaren Schmierstoffen ist Fuchs vorne mit dabei, das zeigen auch kürzlich in Mannheim veröffentlichte Forschungsergebnisse.

Durch Innovation und Spezialisierung will Fuchs auch weiterhin seine globale Präsenz ausbauen.

Mit einem starken Partner gemeinsam wachsen – das ist auch das Ziel der Firma Willi Schüler.

neueheit

## »Das Ding mit dem Dreh«

die erste Kartusche mit Schraubverschluss



**Aufschrauben • Eindrehen • Fertig!**

Die Kartusche mit dem Schraubverschluss gibt es für Schmierstoffe vor allem für die Land-, Bau-, und Forstwirtschaft:

- Wälz- und Gleitlagerfette
- Haftschmierstoffe
- Schmier- und Trennpasten
- Ketten- und Seilschmierstoffe
- Biologisch schnell abbaubare Schmierstoffe

Die dazugehörige patentierte Zweihandfettpresse hat sich inzwischen tausendfach bewährt und erfreut sich zunehmender Beliebtheit.



neueit

## Erste Sahne

– Fuchs –

## Ecocool Scip

pH-Wert neutral

Erster PH-neutraler, hautfreundlicher, wassermischbarer Kühlschmierstoff für die Metallbearbeitung. Hierbei ist es erstmals gelungen, eine Emulsion zu entwickeln, mit einem fast neutralen pH-Wert (pH7 - pH7,5). ECOCOOL SCIP ist multifunktional bei verschiedensten Materialien als auch Bearbeitungsverfahren einsetzbar.

Durch diese spezielle Eigenschaft des niedrigen pH-Wertes werden die Haut als auch die Schleimhäute der Mitarbeiter nicht angegriffen und somit die gesundheitliche Belastung jedes einzelnen auf ein Minimum reduziert.



organisation



## »...vor Ort und nah beim Kunden«

Ein großes Geschäftsgebiet verpflichtet zu konzentriertem Handeln.

Kurze Wege und Kompetenz vor Ort sind wichtige Kriterien nach denen wir unsere Außenlager aufbauen und Außendienstmitarbeiter einsetzen.

Unser Geschäftsgebiet erstreckt sich über den gesamten Südbadischen Raum, von der Schweizer Grenze nach Lindau am Bodensee über die Schwäbische Alb bis zurück nach Karlsruhe und zur französischen Grenze.

Mit 8 Außenlagern in Appenweier, Oppenau, Gengenbach, Neuried, Oberndorf, Spaichingen, Pfullendorf und das Hauptlager in Ebringen können wir Sie täglich mit den gängigen Produkten beliefern. 18 Außendienstmitarbeiter sorgen dafür, daß unsere Kunden bestens betreut werden.

-  Geschäftsgebiet der Fa. Willi Schüler
-  Außenlager



mitarbeiter

## »...gut, dass es sie gibt

– die Menschen der ersten Stunde«

Die Mitarbeiter, die mit Willi Schüler Pionierarbeit geleistet haben.

Wer die Anfänge der Firma Willi Schüler miterlebt hat, der weiß wie viel Arbeit und Enthusiasmus dazu gehört, aus einem »Einmannbetrieb« ein solides wachstumsorientiertes Unternehmen aufzubauen. Gut, dass es die Menschen gibt, die uns bis Heute unterstützen. An dieser Stelle...

### ...ein herzliches Dankeschön an:



**Wilhelm Reichenbach**, ein Original seiner Art. Beliebt bei seinen Kunden, durch seine direkte, unverblünte Art. Er ist mit dem Eintrittsjahr 1977 der »dienstälteste« Mitarbeiter.

Junge Mitarbeiter fanden durch ihn hilfreiche Unterstützung. Manche gesellige Runde wurde durch seinen Humor gewürzt.

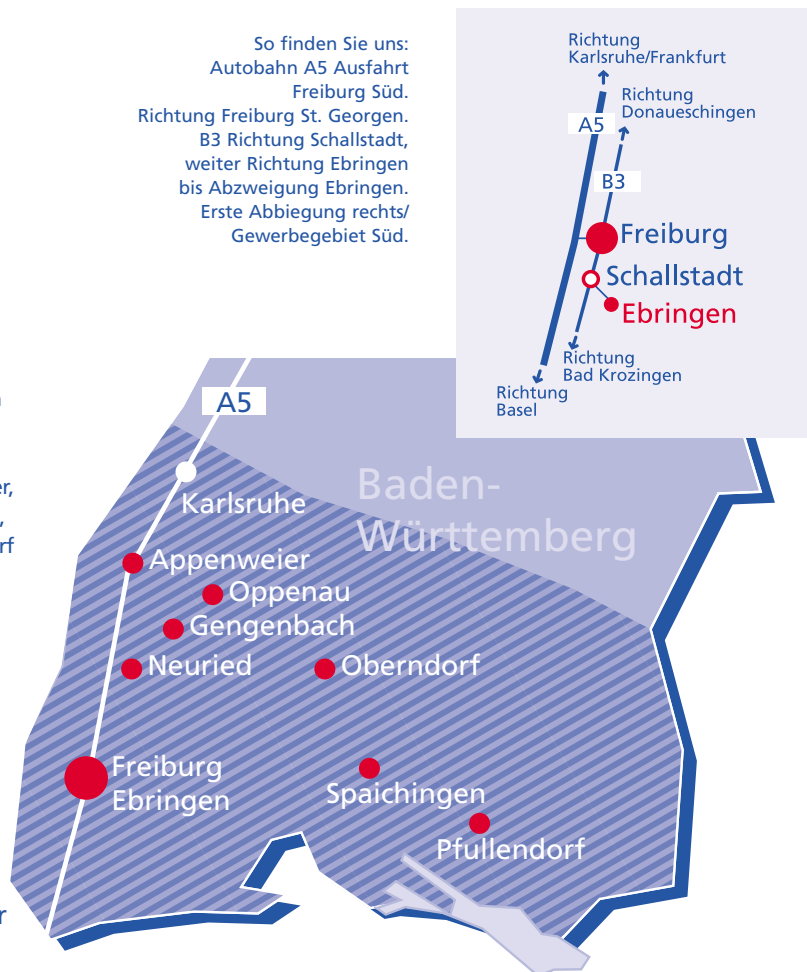


Als die Firma Schüler noch aus dem VW-Kleinbus und einer mechanischen Schreibmaschine im Hausflur der damaligen Wohnung bestand, war auch hier **Roswitha Gassert** schon

die Hilfe für viele Belange. Sie versteht es immer wieder die Mitarbeiter durch aufmunternde Worte neu zu motivieren. Frau Gassert ist verantwortlich für die Rechnungsabteilung.



**Karl-Hugo Zeil**, mit dem Schüler schon über 20 Jahre zusammenarbeitet, erst in festem Angestelltenverhältnis, später als Handelsvertreter hat vor allem im Kreis Ortenau und im Hochschwarzwald einen großen Kundenstamm aufgebaut. Seit 1994 ist er selbständiger, eigenverantwortlicher Vertriebspartner.



So finden Sie uns:  
Autobahn A5 Ausfahrt Freiburg Süd.  
Richtung Freiburg St. Georgen.  
B3 Richtung Schallstadt, weiter Richtung Ebringen bis Abzweigung Ebringen.  
Erste Abbiegung rechts/ Gewerbegebiet Süd.

### Was ich Ihnen schon immer sagen wollte:

Seit nun mehr 25 Jahren gewann ich durch meine Außendiensttätigkeit nicht nur viele Kunden, sondern vor allem auch viele Kunden als Geschäftsfreunde!

Oft hatte ich nicht die Zeit neue Außendienstmitarbeiter persönlich als Nachfolger vorzustellen. Unvergesslich sind die vielen Gespräche nicht nur zum Thema »Oel«.

Für Ihr Verständnis, Ihre Treue und viele, viele Weiterempfehlungen meinen herzlichsten Dank.

Ihr Willi Schüler



**Willi Schüler**  
Mineralöle  
Techn. Großhandel  
Alemannenstraße 6  
79285 Ebringen  
Telefon 0 76 64.97 17-0  
Telefax 0 76 64.97 17-17  
e-mail  
info@oel-schueler.de  
internet  
www.oel-schueler.de