



BILDER UND GESCHICHTEN

AUS UNSEREM LEBEN 01.2019



LIQUI MOLY aus Überzeugung

Stellen Sie sich vor, wie schön es auf dieser Erde sein könnte,

wenn alle Menschen friedlich wären - jeder einzelne Mensch, und die Menschheit insgesamt... Die Welt könnte ein Paradies sein. Keine Aggressionen, kein Streit, keine Kriminalität, keine Kriege und in der Folge kein Leid, kein Elend, keine Schmerzen, kein Hunger. Frieden ist der Ausweg und der Schlüssel zu allen Menschheitsproblemen.

Wir bräuchten keine Polizei, keine Soldaten, keine Waffen. Milliarden und Billionen von Dollars und Euros könnte die Menschheit sinnvoller und menschlicher einsetzen. Sauberes Wasser für alle, genügend Nahrung, umweltfreundliche Energie, medizinische Versorgung, menschenwürdige Pflege von Kranken, Alten und Behinderten, bezahlbarer Wohnraum, moderne Infrastrukturen, gesunde und befriedigende Arbeit für alle und Umweltschutz für Menschen, Tiere und Pflanzen.

Die Liste der Aufgaben mit drängenden Problemen, die für alle Völker gleich sind, könnte durch Geld sehr schnell und gründlich abgearbeitet werden. Anstatt Raketen, Panzer und Kriegsschiffe - Bewässerungssysteme, Krankenhäuser und Schulen.

Was ist eigentlich so schwierig daran, friedlich zu sein? Was bringt uns Menschen immer wieder dazu, zu hassen, zu verletzen und zu töten? Das ist doch nicht unsere Natur! Also wer hetzt uns ins Böse und ins Verderben? Wer hetzt uns immer wieder gegen die „anderen“, wer auch immer diese sein mögen, auf? Zieht irgendjemand einen Nutzen, einen Vorteil aus Mord und Totschlag, aus Kriegen und dem Geschäft mit Waffen?

Sind es unsere Führer, die uns ins Verderben führen, sind es ruchlose Bosse und Politiker,
sind es unmenschliche Turbokapitalisten, die nur Geld kennen?
Sind es zutiefst böse Fanatiker und ihre Vollstrecker?
Sind es machtgeile Unmenschen mit ihren willfährigen Helfern,

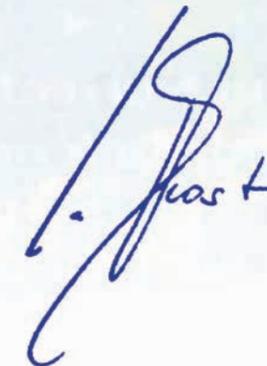
die allesamt bereit sind, anderen Menschen Schaden zuzufügen, um für sich selbst einen Vorteil daraus zu ziehen? Wer auch immer Menschen und ganze Völker gegeneinander aufhetzt, gegen Ausländer, andere Religionen, Schwule, Frauen oder soziale Randgruppen agitiert und Stimmung macht, ist nichts anderes als nur ein schlechter Mensch. Da kann er noch so viel Geschichten und Märchen erzählen, das Böse wird in den Taten sichtbar. Gute Menschen sind tolerant, großzügig, weltoffen, friedlich und von Nächstenliebe beseelt.

Wann wird die Welt endlich eine bessere? Wann hören Menschen auf, sich zu bekriegen? Wann endlich setzt sich Liebe und Friede gegen Hass und Gewalt durch? Zu Weihnachten wünscht man sich ja immer irgendetwas, meistens etwas Materielles. Ich für meinen Teil wünsche uns allen nur diesen Frieden unter den Menschen!

Frohe und besinnliche Weihnachten

Ihr

Ernst Prost



Ulm / Saarlouis Dezember 2018



An jeder Bande und in aller Munde: Unser Logo ist auch in der Wintersport-saison 2018/19 nicht wegzudenken. Also nutzen wir den Speed für einen neuen Höhenflug in 2019!

VIER
SCHANZEN
TOURNEE

OFFIZIELLER
HAUPTSPONSOR

Liebe LIQUI MOLY-Freunde,

war früher tatsächlich mehr Lametta? Oder hängt es heute nur woanders? Wo ist er, der Glanz und Zauber vergangener Weihnachten? In den Wochen vor Heiligabend bestimmen allzu häufig Hektik, Gereiztheit und überzogene Erwartungshaltungen das gesellschaftliche Miteinander. Worauf es wirklich ankommt – nämlich Besinnlichkeit und Friede – gerät hinter Bergen von Geschenken oftmals aus dem Blickfeld.

Glücklicherweise ist die LIQUI MOLY-Familie eine Gemeinschaft, die das ganze Jahr über von Menschlichkeit und Freundschaft getragen wird – die Rückhalt und Geborgenheit bietet. Denn auch wenn sich unser Geschäft um Öle, Additive, Fahrzeugpflege, Serviceprodukte und vieles mehr dreht – Fairness, Respekt und Verlässlichkeit sind unser kostbarstes Gut. Dadurch gewinnen wir nicht nur weiter Marktanteile, sondern auch die Herzen unserer Kunden – gemeinsam mit unseren Geschäftspartnern, Freunden und Lieferanten rund um den Globus.

Der Schlüssel für außergewöhnliche Leistungen und ein erfolgreiches Jahr war zweifelsohne der Zusammenhalt unserer LIQUI MOLY family worldwide, das Vertrauen in unsere Stärke und die Begeisterung für unsere Marke. Apropos Begeisterung: Für blau-rot-weiße Jubelbilder und ununterbrochene Aufmerksamkeit sorgt bereits seit Tagen unser weltweites Sponsoring hochkarätiger Wintersportevents. So verankern wir unsere Marke in den Köpfen der Verbraucher und unsere Produkte in allen möglichen Fahrzeugen dieser Welt.

Wenn wir auch weiterhin mit Spitzenqualität überzeugen, unser Vollsortiment am Point of Sale perfekt inszenieren, die gesamte Klaviatur des Marketings virtuos spielen, uns strategisch clever präsentieren und dabei immer die Menschlichkeit in den Vordergrund stellen, wird sich der Glanz und Zauber nicht nur in unseren Umsatzzahlen, sondern auch in den Augen unserer Kunden zeigen.

Und jetzt: Weihnachtstrubel aus. Weihnachtsmagie an. Feiern Sie schön mit Ihren Liebsten und kommen Sie gesund ins neue Jahr!



Jörg Witopil
(Texter)



Sina Ataei
(Online-Redakteur)



Niklas Döhring
(Grafiker)



WINTERSPORT

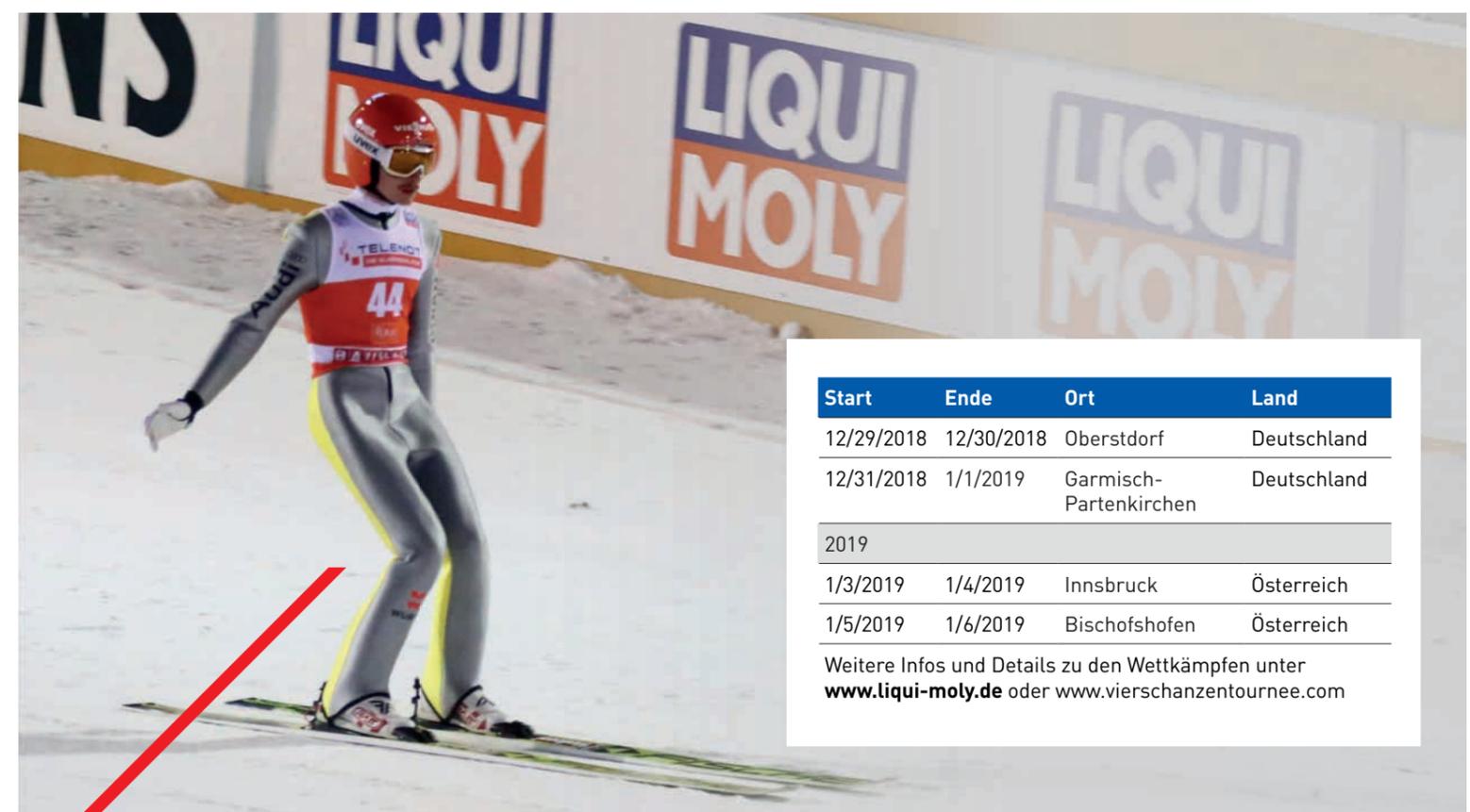
SKI JUMPING

VIERSCHANZENTOURNEE

VIESMANN

OFFIZIELLER
HAUPTSPONSOR

Die LIQUI MOLY-Wintersportsaison ist in vollem Gange und sorgt rund um den Globus für Millionen begeisterte Zuschauer! Dieses Jahr sind wir besonders stolz, bei einem absoluten Sponsoring-Highlight dabei zu sein: Die Vierschanzentournee wird vom 29. Dezember 2018 bis 6. Januar 2019 für wahre Reichweiten-Höhenflüge und für noch mehr Markenbekanntheit sorgen. Und für alle, die nicht vor Ort dabei sein können: Die Tournee wird weltweit live in TV und Internet übertragen.



| Start | Ende | Ort | Land |
|------------|------------|------------------------|-------------|
| 12/29/2018 | 12/30/2018 | Oberstdorf | Deutschland |
| 12/31/2018 | 1/1/2019 | Garmisch-Partenkirchen | Deutschland |
| 2019 | | | |
| 1/3/2019 | 1/4/2019 | Innsbruck | Österreich |
| 1/5/2019 | 1/6/2019 | Bischofshofen | Österreich |

Weitere Infos und Details zu den Wettkämpfen unter www.liqui-moly.de oder www.vierschanzentournee.com



Beim ISU World Cup Short Track in Almaty (Kasachstan) lieferten sich die weltbesten Athleten einen zwar kurzen, aber umso intensiveren Ritt über die Eisbahn – mit langanhaltendem Erfolg für unsere Marke: Schließlich waren unsere blau-rot-weißen Farben stets bestens im Blickfeld der Öffentlichkeit!

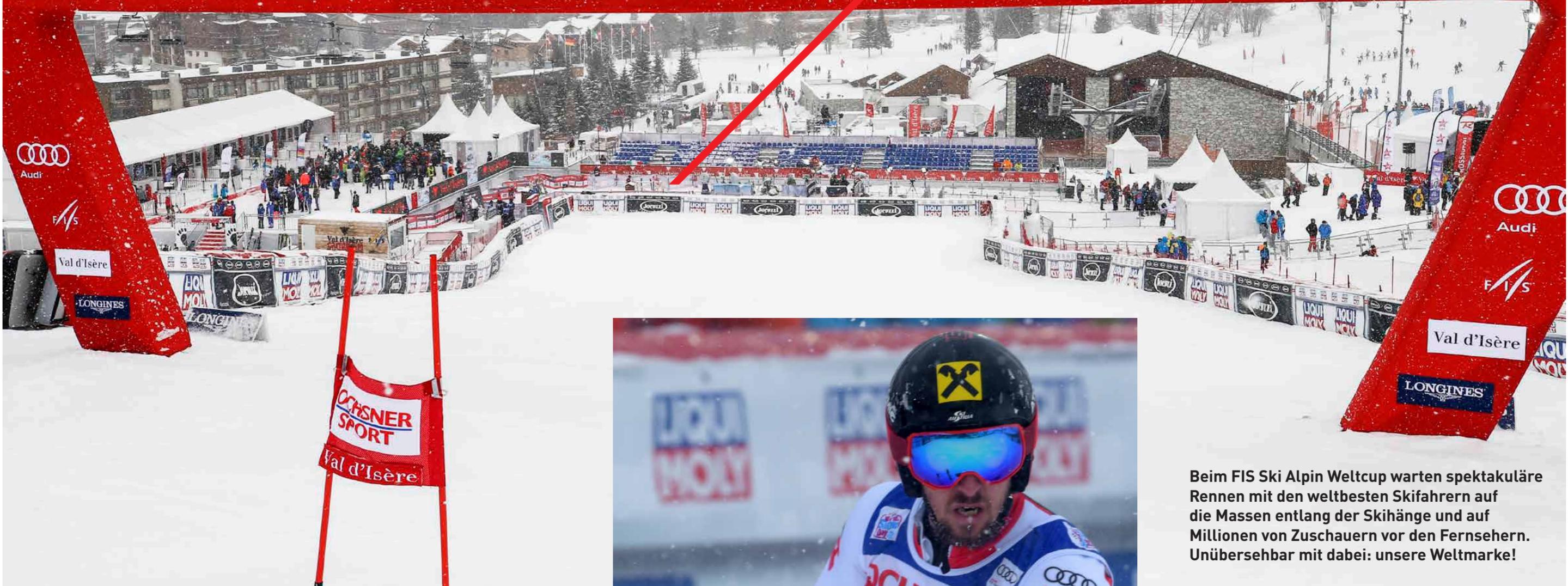


BOB & SKELETON

LETTLAND



Wo sich waghalsige Sportlerinnen und Sportler im Kampf um entscheidende Hundertstelsekunden in den Eiskanal werfen – der Bob- & Skeleton-Weltcup bietet ein spannendes Umfeld für unser Sponsoring.

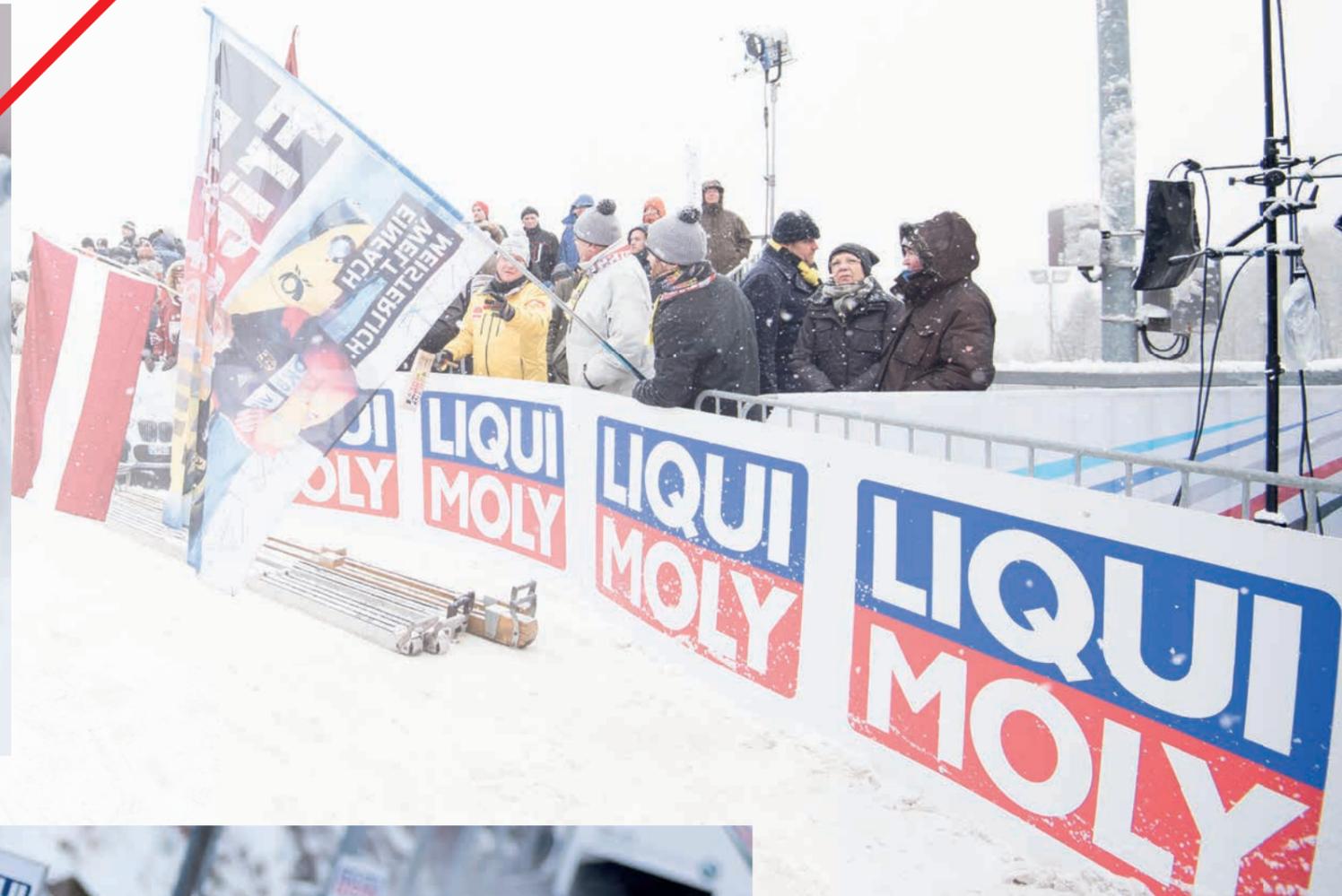


Beim FIS Ski Alpin Weltcup warten spektakuläre Rennen mit den weltbesten Skifahrern auf die Massen entlang der Skihänge und auf Millionen von Zuschauern vor den Fernsehern. Unübersehbar mit dabei: unsere Weltmarke!



BMW IBSF WELTCUP BOB & SKELETON

DEUTSCHLAND



CHINA **AUTOMECHANIKA**



Salvatore Coniglio
(Exportleiter)

Adrian Störmer
(Export Area
Manager)

Die Automechanika Shanghai ist in China die größte und wichtigste Automotive-Messe des Jahres. Als Aussteller in der internationalen Halle demonstrieren wir unseren Gästen aus der ganzen Welt eindrucksvoll unseren Ruf als Weltmarke. Dank der Organisation unseres Partners DU-HOPE konnten wir zudem auf einem Aftermarket-Summit vor mehreren hundert Teilnehmern unsere Philosophie und unsere Leistungsstärke präsentieren.



SÜDAFRIKA



Alles Jahre wieder! Jahr für Jahr nehmen sich unsere südafrikanischen Partner von Sherco einen Tag Zeit, um eine Schule für sozial benachteiligte Kinder zu unterstützen. Dieses Mal durfte sich die General Nicolaas Smit Grundschule über Lebensmittel und viele weitere dringend benötigte Produkte freuen. Tolles Engagement!



ERNST-PROST-STIFTUNG

MADAGASKAR



Welche Begeisterung die von der ERNST-PROST-STIFTUNG finanzierte neue Schulkleidung und LIQUI MOLY-Caps bei den 126 Kindern der von uns regelmäßig unterstützten Schule in Madagaskar hervorrief, übermittelte uns Hartmut Röhl (Präsident des Gesamtverband Autoteile-Handel e. V. und der Röhl-Vintana-Stiftung). Dem nicht genug: Dank der Ausstattung der Schüler und Lehrer mit Lernmitteln sowie der Durchführung dringender Reparaturarbeiten, konnten sich alle auf den Start ins neue Schuljahr freuen.





Sie können auch online spenden unter:
www.ernst-prost-stiftung.de

Kleine SMS, große Wirkung

Die **ERNST-PROST-STIFTUNG** hilft unverschuldet in Not geratenen Menschen, damit sie ihr Schicksal besser meistern können. Gleichzeitig hat sie sich zur Aufgabe gemacht, jungen Menschen Bildung und Ausbildung zu ermöglichen. Mit einer einfachen SMS helfen Sie uns zu helfen.

Ihre 5,- € Spende:
Schicken Sie einfach eine SMS an die **81190**
Kennwort: **EPS**

Online kaufen und helfen

Kaufen auch Sie Geschenke und alltägliche Dinge hin und wieder im Internet ein? Dann tun Sie gleichzeitig etwas Gutes und unterstützen Sie bei Ihrem Online-Einkauf automatisch die **ERNST-PROST-STIFTUNG**. Wenn Sie über die Website

www.clicks4charity.net/charities/ernst-prost-stiftung

Ihren gewünschten Onlineshop besuchen (z. B. Ebay, Fleurop, Tchibo, Media Markt, Neckermann und viele mehr), überweist clicks4charity automatisch eine Provision an die Stiftung. Sie persönlich kostet das keinen Cent mehr. Und Sie müssen nichts anderes tun als sonst auch. Einzige Bedingung ist, dass Sie den gewünschten Onlineshop über die clicks4charity-Internetplattform öffnen. Die vielen hilfsbedürftigen Menschen, die Sie damit unterstützen, werden es Ihnen danken!

DEUTSCHLAND

ERNST-PROST-STIFTUNG

LIQUI MOLY BIKE PRODUCTS

FAHRRADWERKSTATT



Ein Dankeschön erreichte uns vom Kinder- und Jugendhaus BOLLE des Straßenkinder e. V. in Berlin, dessen Arbeit die ERNST-PROST-STIFTUNG seit Jahren nachhaltig unterstützt. Neben Sachspenden, die u. a. die Errichtung und Ausstattung einer Fahrradwerkstatt ermöglichten, freuen sich Helfer und Kinder immer wieder auch über unsere Produktpenden – sei es zur Pflege der vereinseigenen Transportfahrzeuge oder zum Fitmachen der Kinderräder. Eckhard Baumann (Vorsitzender, links unten), Marcus Krüger (Hausmeister, hinten), Simon Fidomski (Bundesfreiwilligendienstler, rechts) und der gesamte Verein zeigen hier ein großartiges Engagement, das wir gerne unterstützen!



Spendet Fahrrädern die Zuneigung, die sie verdient haben: unser BIKE-Sortiment!



DEUTSCHLAND

HOCHZEIT



Den schönsten Tag im Leben begeht man – natürlich – mit der schönsten Schmierstoffmarke der Welt! Ob mit Oldtimer oder Geschäftswagen: Gut geschmiert erlebten unser Mitunternehmer Florian Steimle (Vertrieb Konzepte) und seine Aileen offensichtlich reibungslose Festtage und bedankten sich mit diesen Aufnahmen für die Glückwünsche zur Hochzeit.

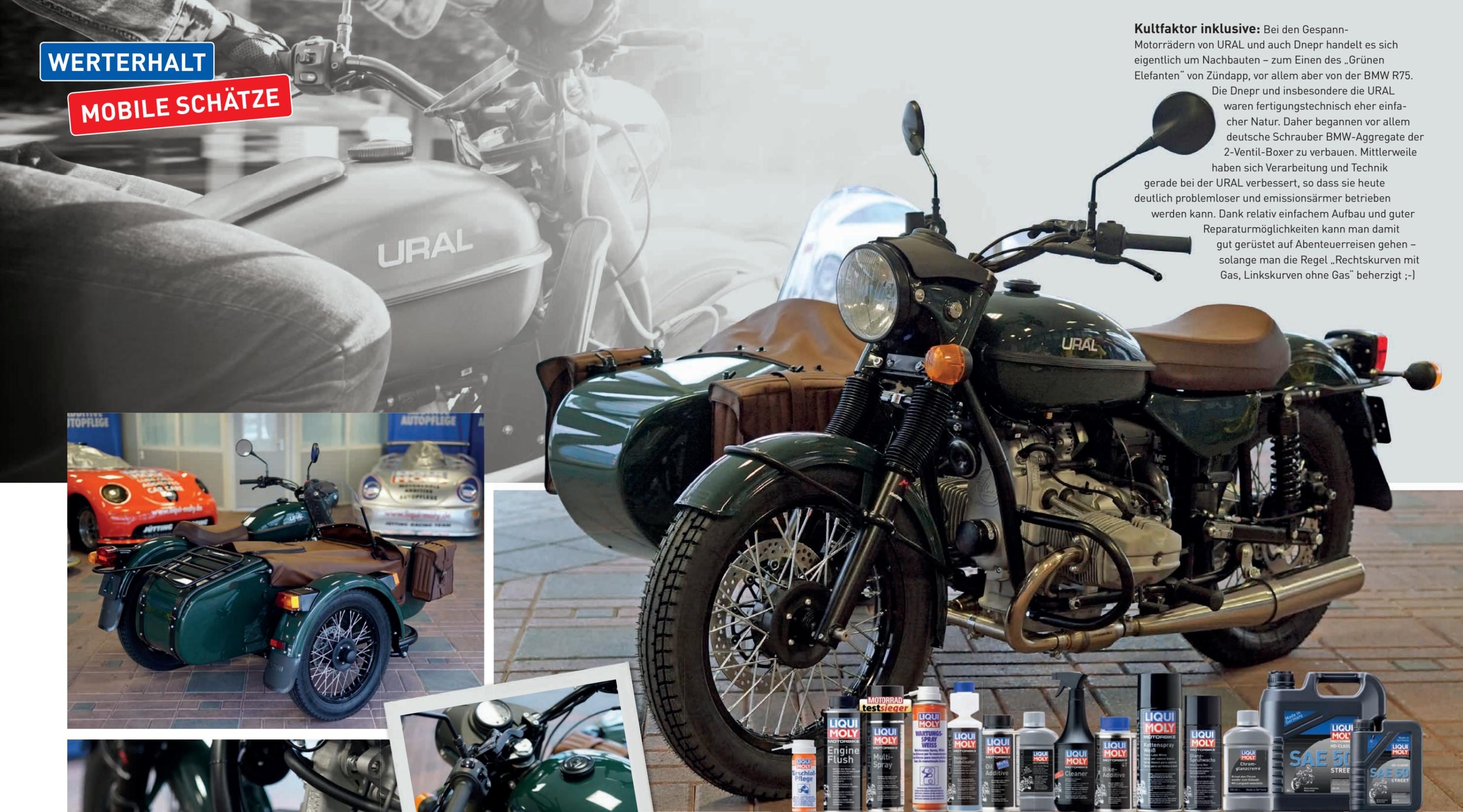


WERTERHALT

MOBILE SCHÄTZE

Kultfaktor inklusive: Bei den Gespann-Motorrädern von URAL und auch Dnepr handelt es sich eigentlich um Nachbauten – zum Einen des „Grünen Elefanten“ von Zündapp, vor allem aber von der BMW R75.

Die Dnepr und insbesondere die URAL waren fertigungstechnisch eher einfacher Natur. Daher begannen vor allem deutsche Schrauber BMW-Aggregate der 2-Ventil-Boxer zu verbauen. Mittlerweile haben sich Verarbeitung und Technik gerade bei der URAL verbessert, so dass sie heute deutlich problemloser und emissionsärmer betrieben werden kann. Dank relativ einfachem Aufbau und guter Reparaturmöglichkeiten kann man damit gut gerüstet auf Abenteuerreisen gehen – solange man die Regel „Rechtskurven mit Gas, Linkskurven ohne Gas“ beherzigt ;-)



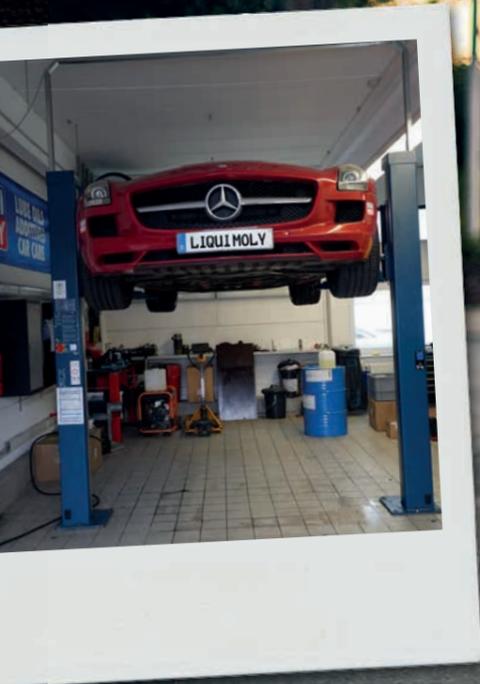
Schmierstoffe und Pflegemittel von Klasse – für Klassiker mit einzigartigem Charme

Selbst die robustesten mobilen Schätze benötigen regelmäßig Hege und Pflege, damit sie möglichst lange ihren Wert behalten! Die perfekten Helfer rund um Ölwechsel, Service, Reparatur und Pflege bietet unser umfangreiches MOTORBIKE-Sortiment!

WERTERHALT

MOBILE SCHÄTZE

Make your car beautiful again!



Eine kleine aber feine Produktauswahl unserer umfangreichen Fahrzeugpflegeserie.

Lebende Legenden auf vier Rädern wie der Mercedes-Benz SLS AMG können schnell an Faszination und vor allem Wert verlieren, wenn sie nicht gebührende Pflege erfahren. Deshalb bietet LIQUI MOLY das optimale Rundum-Beauty-Programm, damit Sportwagen und alle anderen mobilen Schätze nicht nur durch Kraft und Fahrdynamik begeistern, sondern möglichst lange auch durch äußere Werte.

Mercedes-Benz SLS AMG

Die Bezeichnung SLS ist die Kurzform für „Super Leicht Sport“. Das Fahrzeug ist der erste Mercedes-Benz mit Flügeltüren seit dem 300 SLR bzw. dem 300 SL, der von 1954 bis 1957 gebaut wurde. Es handelt sich um das erste von AMG eigenständig entwickelte Fahrzeug. Jeder Motor wird von einem einzelnen Arbeiter im AMG-Werk in Affalterbach von Hand zusammengesetzt und mit einer entsprechenden Plakette mit seiner Unterschrift dokumentiert. Montiert wird der Wagen im Mercedes-Benz-Werk Sindelfingen.

WERTERHALT

MOBILE SCHÄTZE



Art.-Nr. 1545



Auto-Wash-Shampoo

Schont den Lack und gibt Glanz. Beseitigt rückstandslos Staub sowie öl- und fettartige Verschmutzungen. Biologisch gut abbaubar.



Art.-Nr. 1548



Art.-Nr. 1549

Auto-Wash-Schwamm

Besonders saugfähig und damit lackschonend. Langlebig und strapazierfähig.



Art.-Nr. 2320



Kratzer Stop

Universell einsetzbare Schleifpaste. Eignet sich zum Entfernen von Kratzern, Sprühnebel, Schleifspuren und Orangenhaut auf Bunt- und Metalllacken.



Echte Glanzleistung!

Make your car beautiful again!

Wie bei der menschlichen Haut, gleicht auch beim Auto kein Lack dem anderen. Je nach Zustand des Lacks bietet LIQUI MOLY daher unterschiedliche Pflegeprodukte.



Art.-Nr. 1451



Art.-Nr. 1424

Metallic-Hochglanz

Für strahlenden Glanz. Schützt, pflegt und versiegelt Metalllacke vor Witterungseinflüssen. Wirkt über längere Zeit regen- und schmutzabweisend und erhöht die Widerstandskraft des Lackes gegen schädliche Umwelteinflüsse.



Art.-Nr. 1529

Chromglanzcreme

Bringt den Chrom wieder zum Glänzen. Mit Langzeitrostschutz.



Art.-Nr. 29077

Tornador Gun

Druckluft-Reinigungspistole zur Entfernung von Verschmutzungen in Problemzonen. Der charakteristische Tornadoeffekt hebt mühelos Verunreinigungen an.



WERTERHALT

MOBILE SCHÄTZE



Art.-Nr. 1528

Türschloß-Pflege
Schmiert und pflegt Schließzylinder und Zündschlösser. Hält bewegliche Teile dauerhaft leichtgängig.



Art.-Nr. 7182

Gummi-pflege
Pflegt und verschönert Tür-, Fenster- und Kofferraumdichtungen. Verhindert das Festfrieren im Winter und erhält die Elastizität der Dichtungen.



Art.-Nr. 1554

Leder-pflege
Reinigt, pflegt und schützt Glattleder mit einer seidigen, glanzspendenden Schicht vor dem Brüchigwerden und Ausbleichen.



Art.-Nr. 1597

Felgenreiniger Spezial
Mit Schmutzindikator. Zur schonenden, intensiven Reinigung von Alu- und Stahlfelgen. Reinigt und entfernt mühelos Bremsabrieb und sonstige Verschmutzungen.

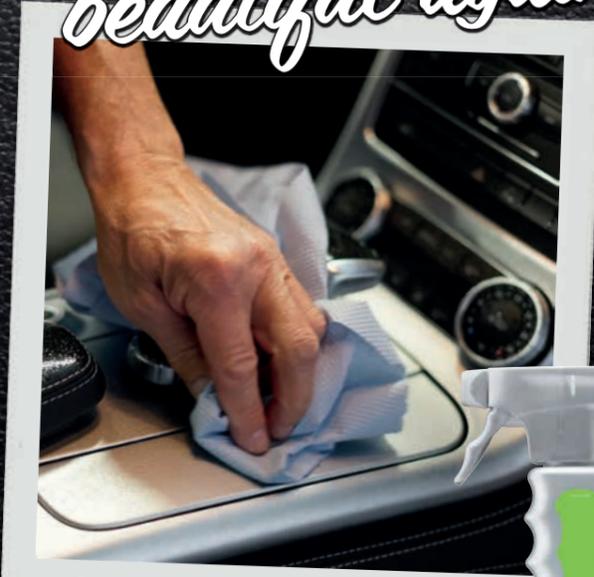


Make your car beautiful again!



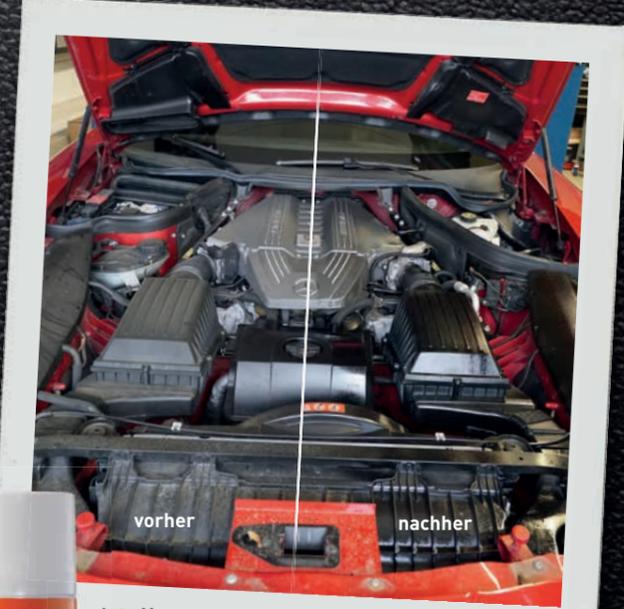
Art.-Nr. 1512

Scheibenreinigerschaum
Hochwirksamer Schaumreiniger. Sorgt für blendfreie Autoscheiben und erhöht somit die Sicherheit. Löst und entfernt Silikon, Nikotin, Insekten sowie öl- und fettartige Verschmutzungen.



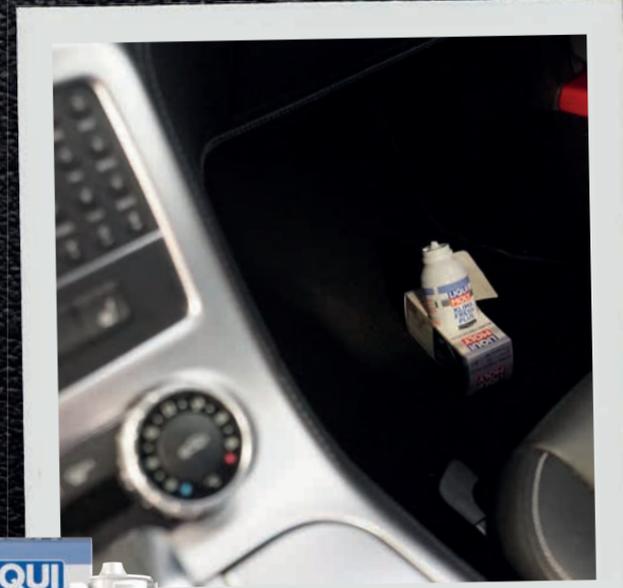
Art.-Nr. 1547

Autoinnenraumreiniger
Reinigt schonend und schnell Kunststoffteile, -gewebe und -verkleidungen im Fahrzeuginnenraum. Entfernt gründlich Öl-, Fett-, Nikotin- und sonstige Verschmutzungen.



Art.-Nr. 3326

Motorraum-Reiniger
Macht Motorräume strahlend sauber. Löst öl- und fettartige Verschmutzungen, Teer und Bremsabrieb. Mit hoher Wasch- und Reinigungswirkung.



Art.-Nr. 4065

Klima-Fresh
Beseitigt unangenehme Gerüche, die in Klimaanlage, Lüftungskanälen oder in Fahrzeuginnenräumen durch Bakterien und Pilze verursacht werden. Zurück bleibt ein angenehm frischer Duft.



WERTERHALT

MOBILE SCHÄTZE



Make your car beautiful again!

dünnes Sortiment = dünne Umsätze



SORTIMENTS

dicke Sortiment = dicke Umsätze



AUSSCHEIDUNG





Gemeinsam mit Stefan Arendt (Gebietsleiter Werkstatt) absolvierte Michael Mayer (Anwendungstechniker) einen Schulungstag in Heide: Den Anfang machte die Meisterberufsschule BTZ, wo 40 angehende Kfz-Meister/-innen in Sachen Technik, Öle und Additive geschult wurden. Abends standen unsere Kollegen bei WM Itzehoe 20 Werkstattkunden kompetent Rede und Antwort.



Erst die Arbeit, dann das Vergnügen bei Sax Racing im sächsischen Schkeuditz: Nach einer ausgiebigen Produktschulung unserer Kollegen Jens Helbing (Gebietsleiter, rechts) und Manfred Rasper (Gebietsleiter, links), hatten Kunden die Gelegenheit, ihr Race-Gen beim Go-Kart-Rennen unter Beweis zu stellen.



USA

liquimolyusa

SALES MEETING



Unbegrenzter Teamgeist, unbegrenzte Möglichkeiten

Wenn bei LIQUI MOLY etwas besonders groß geschrieben wird, ist es unser unschlagbarer Teamgeist! Dies war auch beim diesjährigen Sales Meeting unserer Kollegen von LIQUI MOLY USA/Canada zu sehen und zu spüren. Gemeinsam wurden Konzepte, Verkaufsstrategien und Marketingaktivitäten erörtert, um den erfolgreichen Wachstumskurs des Jahres 2018 nahtlos in das neue Jahr zu transportieren.





Unser mazedonischer Partner erfreut uns nicht nur mit wachsendem Umsatz, sondern auch mit wachsender Markensichtbarkeit. Aktuelles Beispiel: In der Hauptstadt Skopje sorgen 15 Taxis des Unternehmens „Taxi 24“ dafür, dass unser Logo Tag und Nacht Tausenden von Autofahrern und Passanten ins Auge sticht.



Besondere Automobile benötigen besonderen Schutz und Pflege! Dass wir auch im Bereich historischer Fahrzeuge über passende Qualitätsprodukte verfügen, präsentierte unser Partner RHIAG Group Ltd, der für seinen Großhändler Nova Parts beim Old Car Festival Route 66 für optimale Markenpräsenz sorgte.

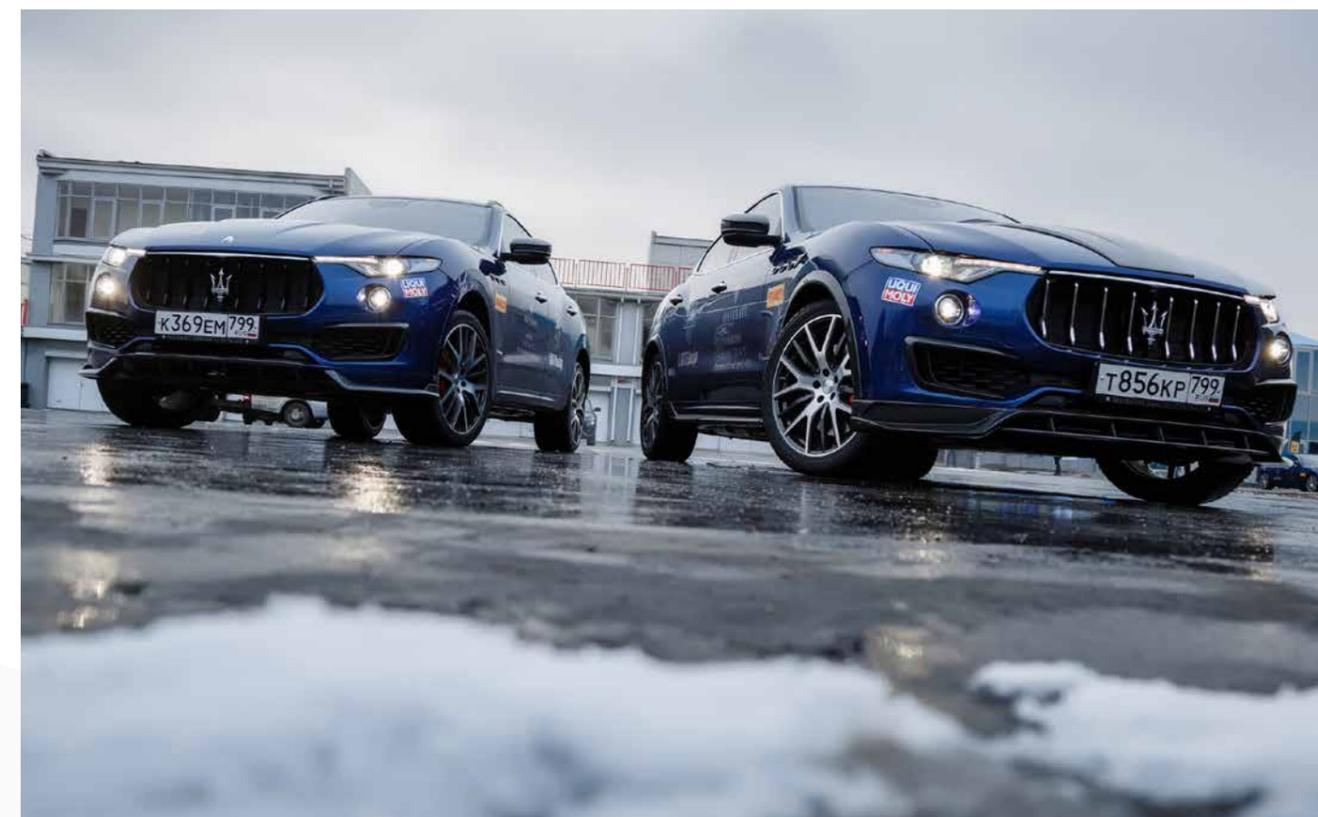




Tolle Nachricht zum Jahresabschluss: In Russland durfte unser Freund Eldar Vahitov (Marketing LIQUI MOLY Russland) den Goldenen Schlüssel als Auszeichnung zur „Marke des Jahres im Bereich Kraft- und Schmierstoffe“ entgegennehmen! Herzlichen Glückwunsch und herzlichen Dank an unsere hochmotivierten Kollegen von LIQUI MOLY Russland!



Nur das Beste für das neue „Italo-Biest“: Deshalb durfte beim Maserati-Testtag auf dem AMD Raceway in Moskau Deutschlands beliebteste Schmierstoffmarke nicht fehlen. Flankiert von unserem Logo und geschmiert mit unseren Produkten zeigte der neue Maserati Levante, das SUV-Flaggschiff des italienischen Traditions-Sportwagenherstellers, Spitzenperformance vom Feinsten!



KUNDEN, GÄSTE & FREUNDE

ITALIEN



Neues Jahr + neues Team = neue erschlossene Märkte in Bella Italia! Diese Rechnung geht mit einem Team voller motivierter Mitunternehmer bestimmt auf. Folgende „Gladiatoren“ besuchten uns in Ulm und wurden ganz herzlich empfangen:

(v. l. n. r.) Alexandra Holzwarth, Fabio Marcucci (Lazio, Abruzzo, Molise), Angelo Taormina (Puglia, Calabria, Campania, Sicilia), Marco Primiani (Liguria, Piemonte, Val d'Aosta), Giovanni Rossi (Lombardia), Michele Barbirati (Verkaufsleiter, Triveneto, Romagna), Giuliano Visani (Toscana, Umbria, Marché, Sardegna), Ernst Prost, Raffaele Dayan (Fa. M3 Servizi Nautici, Marine Distributor), Lukas Sonntag (Export Area Manager), Salvatore Coniglio (Exportleiter LIQUI MOLY)



**Von der Überholspur
auf die Genussroute:
Abfahrt in einen
neuen Lebensabschnitt**

Nach 49 Jahren und 4 Monaten Berufsleben, davon 14 Jahre und 3 Monate bei der geilsten Schmierstoffmarke der Welt, war es am 30. November 2018 soweit: Unser hochgeschätzter Kollege Werner Lehmkemper (vorne links) verabschiedete sich endgültig in den (Un)Ruhestand. Stellvertretend für die gesamte LIQUI MOLY-Familie stärkten ihm in diesem emotionalen Abschiedsmoment unser Geschäftsführer Günter Hiermaier (vorne rechts) sowie unsere starken Damen (v. l. n. r.) Alexandra Holzwarth, Karin Kitzberger, Karin Peper, Corinna Reiner, Silvia Leib, Annika Zettl, Sarah Glauner und Elisabeth Nußbaumer den Rücken. Herzlichen Dank für deinen Einsatz, deine Loyalität und deinen Humor, lieber Werner!





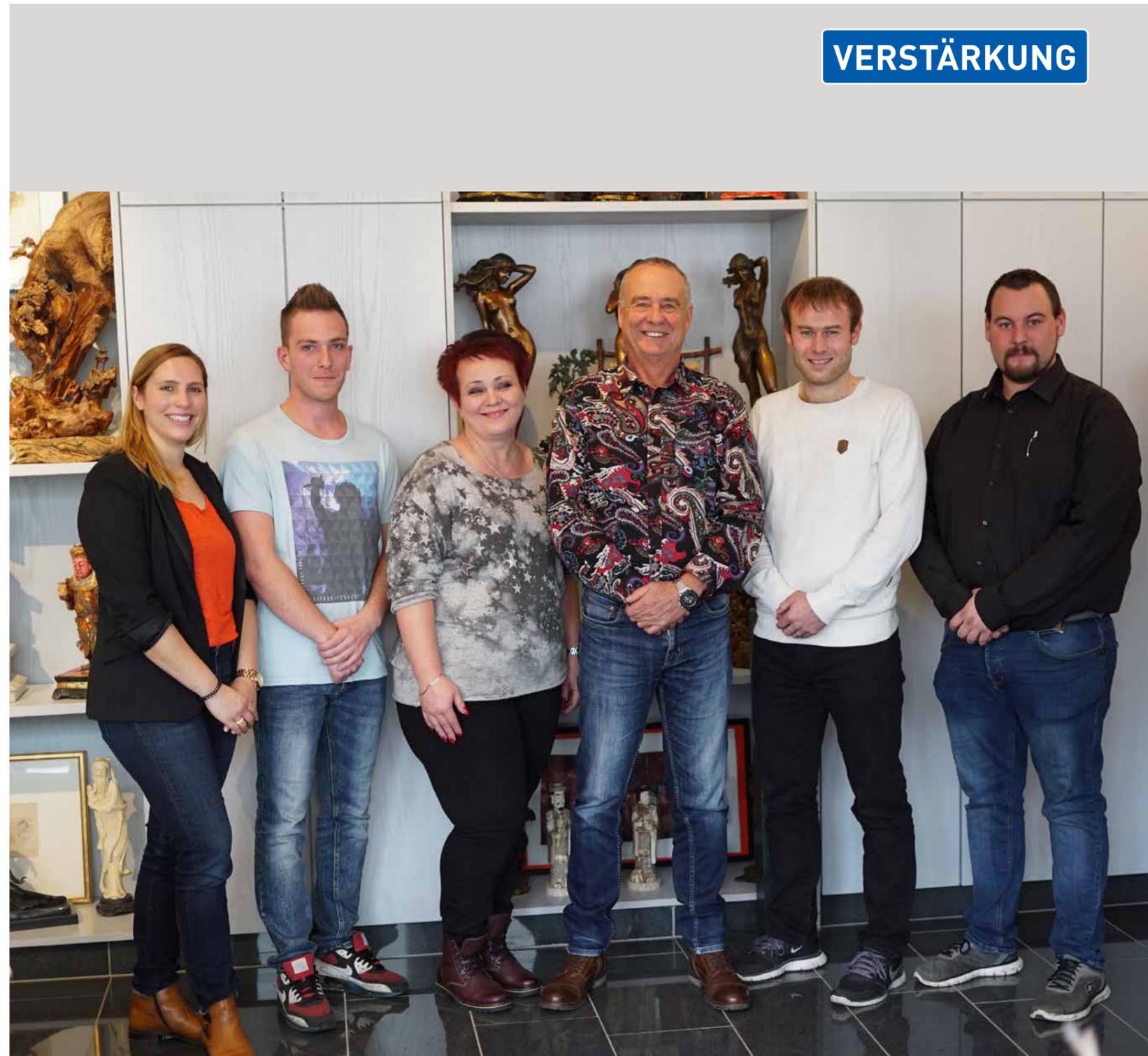
Seit Jahren sind Beate Thilmont (Auftragsabwicklung Export, 10-jähriges Dienstjubiläum, Mitte) und Gianfranco Turco (Produktion, 15-jähriges Dienstjubiläum, vorne links) zwei wichtige Zahnräder im Erfolgsmotor von Meguin. Hierzu gratulierten (hinten v. l. n. r.): Christian Texter (Leiter Produktion), Holger Hecktor (Meister Produktion), Thorsten Alt (Leiter Vertrieb), Roger Pusse (Betriebsratsvorsitzender) und Ingrid Theobald (Assistentin der Geschäftsführung).

JUBILÄUM



Erfolg braucht Zusammenhalt! Deshalb war es Monique Neumann (Personalabteilung, links) und Ernst Prost (Geschäftsführer, Mitte) eine Freude, unsere Jubilare zu ehren (v. l. n. r.): Kerstin Barta (Sekretariat F&E/Anwendungstechnik, 10-jähriges Dienstjubiläum), Petra Zoller und Markus Nobis (Teamleiter Vertrieb Werkstatt, 20-jähriges Dienstjubiläum).

VERSTÄRKUNG



Wachstum braucht Manpower! Deshalb durften Hannah Friedrich (Personalabteilung, links) und Ernst Prost (Mitte) auch im Dezember neue Mitunternehmer begrüßen (v. l. n. r.): Christoph Bronnhuber (Produktion), Inna Gust (Produktion), Markus Hinkelmann (Teamleiter Exportversand) und Jochen Beitzberger (Betriebselektriker). Herzlich willkommen in der LIQUI MOLY-Familie!

FASSADENGESTALTUNG



BULGARIEN

Dank der markanten, blau-rot-weißen Gestaltung können Bulgariens Autofahrer schon von weitem erkennen, was sie an dieser Tankstelle erwartet: Schmierstoffe von höchster Qualität. Also rechtzeitig den Blinker setzen ;-)



Außenwerbung wirkt und verkauft



ENGLAND

Fassaden bieten optimale Flächen für weithin sichtbare Werbung. Darüber freut sich seit Neuestem auch unser Kunde Monkleigh Garage.



LIBYEN

Sowohl außen als auch innen zelebriert unser libyscher Partner speziell seit diesem Jahr perfekte Markensichtbarkeit. Eine Strategie, die sich als großer Erfolg erweist und trotz Bürgerkrieg für tolle Umsätze sorgt. Herzlichen Dank für diesen besonderen Einsatz!

ENGLAND



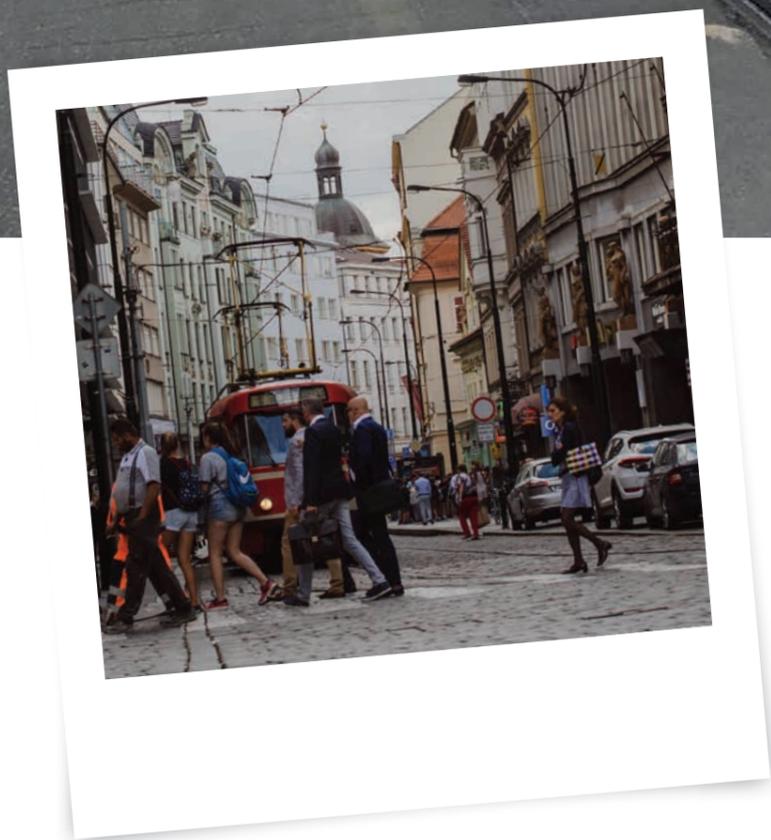
Schon beim Betreten der Werkstatt zeigt unser Kunde Richardson's of Congleton, welche Services er aus einer Hand anbietet – ausschließlich in bester LIQUI MOLY-Qualität versteht sich.

AUSSENWERBUNG

KASACHSTAN



So macht man die Stadt zur Bühne für unsere Weltmarke! Wie auf Schienen läuft diese Marketingaktion von TOO „ЛИТОН“, einem Vertriebspartner von LIQUI MOLY Eurasia in Nord-Kasachstan: unsere Farben und Produkte auf den Seitenflächen der Straßenbahnen – tolle Idee!



Nächster Halt:
LIQUI MOLY



CHINESE GRAND PRIX



Beim Saisonabschluss des Chinese Grand Prix 2018 sicherte sich das Team LIQUI MOLY zwei Teamsiege! Über die gesamte Saison war unser Logo an den Rennstrecken in Hong Kong, Macao und Taiwan sichtbar, gleich neben dem unseres Partners DU-HOPE. Ein toller Abschluss einer erfolgreichen Saison mit insgesamt zehn Fahrzeugen, die unsere Weltmarke auf und unter der Haube würdig präsentierten!



KOLUMBIEN

CAR FAST TRACK LIQUI MOLY



So lockt und begeistert man die Massen: Unsere Freunde von LIQUI MOLY Colombia organisierten zusammen mit den „Fierros Colombia“, die besonders viele Fans in den Sozialen Medien haben, den Car Fast Track LIQUI MOLY in Bogotá – ein Event mit Rennen und Drifts von 120 Hobby-Rennfahrern und -Piloten!



PORTUGAL



Das Team A. Maia Sport war mit zwei Fahrzeugen in allen Rennen des Rali FPAK-Cups in Portugal vertreten und kämpfte bis zum Schluss um den Titel. Letztlich wurde es auch dank LIQUI MOLY-Power ein jeweils hervorragender dritter Platz in der Gesamtwertung.



SPONSORING

MOTOGP



Im spanischen Jerez liefen bereits die ersten Tests zur neuen Moto2-Saison 2019! Das IntactGP-Team wird dabei weiterhin mit unseren Spitzenprodukten auf Podiumsjagd gehen.

Dabei bekommt unser Fahrer Marcel Schrötter einen neuen Teamkollegen an seine Seite: den motorsport erfahrenen Schweizer Tom Lüthi! Gemeinsam werden sie 2019 hoffentlich für ordentlich Furore sorgen!



EXCLUSIVE LUBRICANT

moto2
+
moto3

MotoGP™ WORLD CHAMPIONSHIP

JAPAN

DODGE VAN RACING



Verrückt? Wohl eher „geil“! Diese japanischen Dodge-Fahrer haben ein besonderes Hobby: Rennen fahren und driften mit Vans! Solch spezielle Aktivitäten brauchen natürlich spezielle Schmierstoffe. Deshalb greift die Fangemeinde zu Deutschlands beliebtester Schmierstoffmarke!



SÜDAFRIKA

947 CYCLE CHALLENGE



Bei der diesjährigen 947 Cycle Challenge konnten sich die mehr als 25.000 Teilnehmer dank unserer LIQUI MOLY-Servicestation voll und ganz auf ihr Material verlassen. Unsere Produkte der BIKE-Serie sorgten dafür, dass die Fahrräder sauber, schnell und zuverlässig funktionierten.





Weiter geht die spektakuläre NBA-Saison mit den von uns gesponserten Chicago Bulls! Dabei ist nicht nur die Präsenz unserer Marke im United Center ein echter Mehrwert, sondern auch die Berichterstattung in den sozialen Medien: Unser Logo erscheint in den Highlight-Videos auf Facebook sowie Instagram und erreicht so hunderttausende begeisterte Bulls-Fans, die mit unserer Weltmarke so erstmals in Kontakt treten!



SPONSORING

DRIVING EXPERIENCE LAPPLAND



WINTERGESCHÄFT

SORTIMENTS AUSSCHÖPFUNG



EISKALT ERWISCHT?

Diesel Fließ Fit

Und versulzter Diesel ist Schnee von gestern.



Von glücklichen Kunden wärmstens empfohlen!

Diesel Fließ Fit: nur 1 Problemlöser von mehr als 4.000!

Jedes unserer Produkte hat seinen Nutzen und seine Zeit. Denn überall auf der Welt gibt es Kunden, die eine wirkungsvolle Lösung für ihr Problem suchen. Wir bieten diese Lösung! Und noch vieles mehr. Verkaufen Sie deshalb alles was wir haben – unser gesamtes Vollsortiment mit über 4.000 Problemlösern rund um Motoröle, Additive, Pflegemittel, chemische Helfer und Serviceprodukte.

**Alles für alle Fahrzeuge!
In allen Ländern!
Für alle Jahreszeiten!**



WINTERGESCHÄFT

SORTIMENTS AUSSCHÖPFUNG

Mit LIQUI MOLY sicher durch den Winter

Oh du fröhliche: Mit unserem Diesel Fließ Fit zeigen Pkw- und Lkw-Fahrer dem Winter weltweit die kalte Schulter!

Bis -31°C



Heißer Tipp: Diesel Fließ Fit gewährleistet die Betriebssicherheit aller dieselbetriebener Motoren bei tiefen Temperaturen.

Diesel Fließ Fit

(Art.-Nr. 5130)



Diesel Fließ Fit K

(Art.-Nr. 5131)

WINTERGESCHÄFT

EXTRACHANCE AUF EXTRAUMSATZ

Kleine Winter-Helferchen mit großer Wirkung

Speziell in der dunklen Jahreszeit sind unsere Problemlöser ein echter Lichtblick in Sachen reibungsloser, sicherer Mobilität. Wir verkaufen also nicht nur Produkte, sondern Nutzen und Zuverlässigkeit. Also unbedingt eindecken und allen Autofahrern eine Freude bereiten!

Vollsortiment
+ Winterzeit
= glänzende Aussicht
auf Extraumsatz!

Scheiben-Enteiser

(Art.-Nr. 6902)

Entfernt schnell und schonend Eis sowie Raureif und verhindert schnelles Wiedervereisen.



Türschloß-Pflege

(Art.-Nr. 1528)

Hält bewegliche Teile im Türschloß auch bei Kälte leichtgängig und enteist bereits eingefrorene Schösser.

Fix-Klar Regenabweiser

(Art.-Nr. 1590)

Sorgt für bessere Sicht und somit mehr Sicherheit bei Regen und Schneematsch.

Diesel Fließ Fit

(Art.-Nr. 5130)

Gewährleistet die Betriebssicherheit aller dieselbetriebener Motoren bei tiefen Temperaturen.

Oil Additiv

(Art.-Nr. 1011)

Vermindert die Reibung und sichert einen leichteren Motorlauf in der kalten Jahreszeit.

Injectionreiniger

(Art.-Nr. 5110)

Hält das Benzineinspritzsystem sauber und sorgt so für einen guten Kaltstart und runden Motorlauf.

ADDITIVE

Vitamine für den Motor

Magie, Marketing oder tatsächlich ein „Must-have“? – das fragen sich viele, wenn sie von Additiven für Diesel, Benzin, Öl und Kühlflüssigkeit hören. Was Additive wirklich leisten, kann man bei Liqui Moly erfahren.



Die Wirkung von Additiven ist nachgewiesen. Dennoch zweifeln viele an ihnen.

Foto: Marcel Schoch, Liqui Moly

Nahezu für jede Betriebsflüssigkeit im Auto gibt es im Kfz-Zubehörhandel extra Additive zu kaufen. Das Angebot reicht von Zusätzen für Benzin oder Diesel, um zum Beispiel die Verbrennung zu optimieren oder die Haltbarkeit des Kraftstoffs zu verbessern, über Schmierverbesserer fürs Motoröl bis hin zu Reinigern und Dichtmitteln für das Kühlsystem. Manch erfahrener Kfz-Profi fragt sich hier, ob die diversen Mittelchen

wirklich helfen, oder ob es sich doch nicht nur um reine Geschäftemacherei handelt. Einer, der es wissen muss, ist David Kaiser. Er ist Leiter der Forschungs- und Entwicklungsabteilung bei Liqui Moly in Ulm und organisiert regelmäßig Schulungen zum Thema Additive. „Die Anforderungen an Motoren sind in den letzten beiden Jahrzehnten enorm gestiegen“, sagt David Kaiser. „So wird von Motoren heute Drehfreude und Spritzigkeit erwartet, gleichzeitig aber sollen sie sehr robust, langlebig, sparsam und umweltfreundlich sein. Das alleine zeigt schon, in welchem Dilemma Automobilhersteller bzw. Motorenbauer stecken.“

Nur durch konstruktive Maßnahmen lassen sich alle diese Ziele nämlich heute nicht mehr erreichen, denn vieles schließt sich schlicht aus. David Kaiser und seine

Kollegen entwickeln, wie auch andere Mineralöl-Firmen, alleine oder mit den Motor-Konstrukteuren zusammen, daher stetig neue Additive, um die Gesamt-Performance moderner Motoren über deren Lebensdauer zu erhalten. Das dies keine Alchemie ist, zeigt übrigens ein Blick in die aktuellen Kraftstoff-DIN-Normen EN 590 (Diesel) und EN 228 (Otto): Dort wird unter 5.2 bzw. 5.3 die Verwendung von Additiven ausdrücklich erlaubt, weil deren Wirkung bekannt ist. Auch die Automobilhersteller empfehlen zuweilen die Verwendung von Benzinadditiven.

Von Reinigung bis zur Konservierung

Doch was bewirken Additive im Kraftstoff? „Hier können vier Wirkfelder beschrieben werden: Systemreinigung, Verschleißschutz, Verbrennungsverbesserung und Kraftstoffkonservierung“, erklärt David Kaiser. „Für alle Bereiche sind bereits gewisse Mengen Additive in unseren handelsüblichen Kraftstoffen enthalten. Unter gewissen Betriebsbedingungen, oder auch technischen Voraussetzungen, reichen diese aber nicht aus, um ihre Aufgaben zuverlässig zu erfüllen.“

So entstehen bei jedem Verbrennungsvorgang Rußpartikel, die sich immer stärker im Motor ablagern können, bis sie zu einer Beeinträchtigung der Verbrennung führen. Vor allem schlechte Kraftstoffqualitäten, wie sie in Asien, den USA oder Afrika verbreitet sind, verursachen Verkokungen und können bei Otto-Motoren zu schädlichen Frühzündungen führen. „Um diesen entgegenzuwirken, bietet Liqui Moly verschiedene Brennraum-, Ventil- oder Gemischaufbereitungssystem-Reiniger an, die einerseits der Entstehung von Verkokungen entgegenwirken, andererseits bereits bestehende Verkokungen auflösen und abbauen. Da sie auch Einspritzdüsen bzw. Vergaser und den Ansaugbereich innerhalb kurzer Zeit reinigen, verbessern sie auch das Abgas- und Verbrauchverhalten des Motors“, erklärt David Kaiser.

Eine weitere Additiv-Gruppe sind die Verschleißschutzverbesserer. Das bekannteste Beispiel ist der bewährte Blei-Ersatz für ältere Motoren und Oldtimer, der sukzessive seit 1980 mit dem Bleiverbot im Kraftstoff auf den Markt kam. Bis dahin verhinderte Blei (übrigens auch ein Additiv) im Kraftstoff durch Anlagerung an die Ventile, dass sich diese in den Ventilsitz einschlagen und so undicht werden. Im Blei-Ersatz übernehmen diese Aufgabe gesundheits- und umweltneutrale Metallverbindungen.

Andere Additive, wie die Benzin-Systempflege, verhindern durch Anlagerung oder Bildung eines Schutzfilms auf der Oberfläche der Bauteile der Kraftstoffanlage, dass diese rosten können. Eine Art Verschleißschutz sind auch die Verbrennungsverbesserer für Diesel- und Otto-Motoren. Liqui Moly bietet sie unter dem Namen „Speed Tec Benzin“ bzw. „Speed Tec Diesel“ an. „Die Additive unterstützen die Gemischbildung und bewirken, dass der Kraftstoff schneller und rückstandslos verbrennt“, sagt David Kaiser. Hierdurch soll der Motor weicher und kraftvoller laufen, was wiederum den Verschleiß reduziert. Ähnlich arbeitet auch das Additiv „Octane Plus“. Es wurde für Länder mit schlechten Kraftstoffqualitäten entwickelt und hebt die Oktanzahl um bis zu vier Punkte. „Es wird für die vielen europäischen Gebrauchtfahrzeuge in den Ländern Afrikas benötigt“, sagt David Kaiser, „denn die Motorelektronik kann dort den

schlechten Sprit kaum ausgleichen. Sie fangen an zu klingeln oder zu überhitzen, bis schließlich der Motor kaputtgeht.“ Interessanterweise findet auch bei uns Octane Plus reißenden Absatz – vor allem in der Tuning-Szene. „Jedoch erfüllt hierzulande der Kraftstoff die geforderten Spezifikationen, so dass die weitere Erhöhung der Oktanzahl in den allermeisten Fällen nichts bringt, schon gar nicht Leistung“, so Kaiser. „Deshalb haben wir Speed Tec Benzin bzw. Diesel entwickelt, das die Leistung steigern kann.“

Für Oldtimer und Gärtner

Für die Oldtimerszene und für alle Gärtner hat Liqui Moly hingegen ein Kraftstoffkonservierungsadditiv entwickelt. „Bereits nach 90 Tagen kann handelsüblicher Kraftstoff seine vom Hersteller zugesicherten Eigenschaften verlieren“, berichtet der Entwicklungsleiter. „Das bedeutet, er verbrennt schlechter, der Korrosionsschutz leidet und er neigt verstärkt zur Ablagerungsbildung.“ Soll der Kraftstoff länger halten, wie zum Beispiel bei Oldtimern oder Gartengeräten über die Winterpause, braucht es einen Kraftstoffkonservierer. Er sorgt dafür, dass die zugesicherten Eigenschaften des Kraftstoffs bis zu einem Jahr und länger erhalten bleiben.

Ein weites Feld sind auch die Additive für das Motoröl. Für nahezu jedes Motorproblem gibt es hier ein Additiv. David Kaiser: „Unsere bekanntesten Produkte sind Cera Tec und unser Oil Additiv. Cera Tec für moderne Motoren enthält Verschleißschutz-Partikel auf Keramik-Basis, Oil Additiv für ältere Motoren MoS₂-Festschmierstoff. Beide Produkte verhindern, dass unter extremer Hochlast der Schmierfilm versagt oder es beim Kaltstart zu erhöhter Reibung kommt.“ Genauso wichtig kann auch das Öl-Additiv Visco-Stabil sein. „Motoröle, die sich bereits längere Zeit im Einsatz befinden, können durch Scherung oder Kraftstoffeintrag einen Viskositätsverlust aufweisen“, weiß David Kaiser. „Bei Zweifeln am Zustand der Motorölfüllung kann mit Visco-Stabil die Hochtemperaturviskosität des Öls jedoch wieder angehoben werden. Das sorgt für konstanten Öldruck, erhöht die Schmierfilmstabilität und schützt vor Verschleiß.“

Die Inhaltsstoffe sind übrigens die gleichen, wie sie auch den Motorölen bei ihrer Produktion beigegeben werden. Auch wenn viele Motoröle zuverlässig schmie-



Untersuchungen mit dem Mikroskop gehören bei der Entwicklung von Additiven dazu.



David Kaiser von Liqui Moly kennt die Wirksamkeit und Grenzen von Additiven.

ren, sammelt sich im Laufe eines Motorlebens viel Schmutz in einem Motor an. Dieser besteht meist aus metallischen Abrieb oder Ölschlamm, die sich irgendwo im Motor absetzen. „Leider verengen oder verstopfen diese Ablagerungen manchmal auch die Ölbohrungen der Hydro-Stöße“, so David Kaiser in seiner Additiv-Schulung. Die Ventile klappern dann stark, was auch erhöhten Verschleiß bedeutet. Mit dem Hydro-Stößel-Additiv soll dieses Problem der Vergangenheit angehören. Es wird dem Motoröl beigegeben und sorgt durch seine Reinigungswirkung und die Verbesserung des Haftvermögens des Öls dafür, dass Ablagerungen und Verstopfungen an- bzw. aufgelöst werden und der Schmierfilm im Hydrostößel stabiler ist.

An der Wirkung der Additive besteht kein Zweifel, vorausgesetzt, sie kommen von etablierten Herstellern. Wer jedoch Leistungssteigerungen von 20 Prozent für ein Benzinadditiv versprochen bekommt oder liest, dass die Mechanik des Motors hinterher wieder neu ist, sollte sofort vom Kauf Abstand nehmen. Denn Wunder bewirken sie nicht. *Marcel Schoch*

DAS LEISTEN ADDITIVE

- Alterungsschutz für Kraftstoff
- Beschleunigungsverbesserung
- Bio-Diesel: Bakterien- und Schimmel-Schutz
- Bleiersatz für Ventilsitzringe
- Cetan- und Oktan-Verbesserer
- Diesel-Partikelfilter-Schutz
- Fließverbesserer für Winter-Diesel
- Kraftstoff-Schmierfähigkeits-Verbesserer für Kraftstoffpumpe
- Korrosionsschutz für Kraftstoffsystem
- Langzeitschutz für Kraftstoffsystem
- Reinigung Ansaug- und Verbrennungstrakt
- Rußabbau im Ansaug-, Verbrennungs- und Auspufftrakt (Diesel)
- Schutz vor Vergaservereisung



Ernst Prost, Geschäftsführer von Liqui Moly, im Interview
© KFZ Wirtschaft

KFZ WIRTSCHAFT, 29.11.2018

Ein Ölbaron im Interview

ERNST PROST, Geschäftsführer von Liqui Moly,
spricht im Interview über den Verkauf an Würth,
die Lage im Ölgeschäft und soziales Unternehmertum.



Ernst Prost, LIQUI MOLY GESCHÄFTSFÜHRER
© KFZ Wirtschaft

KFZ Wirtschaft: Herr Prost, was ist bei Liqui Moly seit dem Verkauf an Würth passiert?
Ernst Prost: Erwartungsgemäß nichts. Der Verkauf an Würth war eine Maßnahme, um den sicheren Fortbestand von Liqui Moly auch nach mir zu gewährleisten. Was hätte denn passieren sollen? Liqui Moly ist ein kerngesundes Unternehmen, hochprofitabel. Wir haben gute Produkte, eine tolle Mannschaft mit der richtigen Einstellung und sind am Markt breit aufgestellt. Man ist nie perfekt, aber wir sind nahe dran. Würth wäre ja dumm, uns ins Handwerk zu pfuschen. Klar, wenn sich das mal ändern sollte, dann wird der Eigentümer eingreifen.

Sprechen wir etwas allgemeiner über das Ölgeschäft: Auf der Automechanika hat man wieder gesehen, wie viele andere Player im Schmierstoffgeschäft mitmischen ...

Meinen Sie Player oder „Bläher“? (lacht) Der Trend zeigt, dass sich die ganz großen Konzerne aus dem Schmierstoffbereich eher zurückziehen, weil es für deren weltweite Jahresumsätze ein viel zu kleines Geschäftsfeld ist. Nun kommen diese „Bläher“ und glauben, dass sie hier mitmischen können. Können Sie aber nicht. Das Ölgeschäft ist komplex, vor allem, wenn man so wie Liqui Moly weltweit aufgestellt ist. Jedes Land hat unterschiedliche Gesetze, andere Gegebenheiten. Da braucht es Erfahrung und die richtige Mannschaft, um das alles auf einem seriösen Niveau bewerkstelligen zu können. Diese „Bläher“ schau ich mir erst gar nicht an. (schmunzelt)

Apropos breit aufgestellt: Liqui Moly ist hierzulande mit eigener Vertriebsmannschaft aktiv, die Produkte sind aber auch über Teilehändler, Baumärkte und Onlineshops zu bekommen. Ihre Meinung war immer: Der Kunde soll entscheiden. Was sagen Sie dann Ihren B2B-Kunden, wenn sie mit Online-Angeboten für Endkunden konfrontiert sind?

In der Tat ist das ein sensibles Thema. Denn wir brauchen uns nichts vorzumachen: Ich habe es mir nicht ausgesucht, aber der Onlinehandel ist da und wird morgen nicht verschwinden. Wir appellieren an all unsere Geschäftskunden, Preistreue zu wahren. Das Gesetz verbietet uns, die Preise ab der zweiten Hand zu bestimmen, Stichwort Kartellrecht. Insofern versuchen wir mittels Argumenten und Services unseren Partner zu verdeutlichen, dass man nicht jede Preis- und Rabattschlacht mitmachen muss. Und glauben Sie mir: Mit aufklärenden Gesprächen kann man viel bewirken. Denn am Ende will jeder Kaufmann etwas verdienen. So auch unsere Partner mit unseren Produkten.

Gutes Stichwort: Produkte. Liqui Moly entwickelt und vertreibt im großen Maß Additive. Gerne werden Additive als Ertragsbringer für Werkstätten positioniert. Wie lukrativ ist der Additiv-Markt derzeit?

Es ist ein spannender, wachsender Markt mit großem Potenzial. Additive sind wie Medizin für Motoren. Wir dürfen nicht vergessen, dass moderne Motoren vieles erfüllen müssen: hohe Leistung und Haltbarkeit bei geringem Verbrauch und Schadstoffausstoß. Das bringt die Motorenentwicklung an Grenzen, und genau dort können Additive helfen und beispielsweise Verschleiß und Reibung minimieren oder Verschmutzungen lösen. Das wiederum erlaubt, dass Motoren ihren hohen Wirkungsgrad behalten und dieser nicht wegen zunehmendem Verschleiß schleichend sinkt.

Aber Additive sind schon sehr erklärungsintensive Produkte, oder?

Ja, das stimmt. Aber genau damit kann sich eine Fachwerkstätte mit ihrem technischen Know-how unterscheiden und Kompetenz vermitteln. Und ein paar Euro extra verdienen. Das ist doch schön. (schmunzelt)

Drehen wir die Zeit vor: Ist Liqui Moly breit genug aufgestellt, um auch im Zeitalter der E-Autos bestehen zu können?

Wir haben derzeit rund 4.000 Produkte im Sortiment. Das ist nicht wenig. (lacht) Ernsthaft: Wir und auch andere Analysten gehen davon aus, dass die EAutos einen gewissen Anteil einnehmen werden, aber weltweit wird es in den nächsten zehn Jahren sogar noch ein Wachstum an Verbrennungsmotoren geben. Insofern mache ich mir hier nicht allzu große Sorgen.

Wie wird das heurige Geschäftsjahr für Liqui Moly enden?

Aufgrund der weltweiten Situation mit Handelsembargos, Währungsverfall und politischen Unruhen liegt unser Wachstum bei nur zwei bis drei Prozent. Maßgeblich verantwortlich ist der dramatisch gestiegene Rohölpreis. Aber wir haben bereits Maßnahmen ergriffen, um wieder ein zweistelliges Wachstum zu ermöglichen. Dazu haben wir unter anderem den Markt in den Vereinigten Staaten von Amerika und Italien im Visier. Weltweit liegt unser Schmierstoffanteil bei einem Prozent. Es ist also noch viel Luft nach oben da. (lacht)

Herr Prost, lassen Sie uns kurz noch über Unternehmertum allgemein sprechen. Bei Ihnen heißen die Mitarbeiter „Mitunternehmer“. Wie kommt's?

Das ist doch ganz einfach: Kein Unternehmen dieser Welt steht gut da, weil der Gründer oder Chef so toll ist. Es ist immer die Mannschaft, die ein Unternehmen groß und erfolgreich macht. Daher rühren auch unsere Bonuszahlungen für unsere Mitunternehmer: Wenn wir ein gutes Jahr haben, soll jeder davon profitieren. Und wenn wir ein schlechtes Jahr haben, dann gibt es eben nichts. Das ist kein Geschenk von mir, sondern ein Anreiz, tatkräftig mit anzupacken. Wenn man mich nach dem Erfolgsrezept fragt, ist die Antwort einfach: Weil wir die Besten sind. Und das liegt nicht an mir, sondern an der kompletten Mannschaft.

Sie gelten als Unternehmer mit großem sozialem Engagement. Was läuft derzeit schief?

Zuerst: Die Politik ist nicht an allem schuld. Es gibt nicht nur Politiker in einem Land, die lenken, es gibt auch Unternehmen und die einzelnen Personen. Ich kann konkret nur von Deutschland sprechen, aber wir müssen wieder deutlich mehr in Bildung und Ausbildung investieren. Da waren wir früher besser. Und wir müssen faire Löhne zahlen. Beispiel Pflegeberufe: Es kann nicht sein, dass Krankenpfleger so viel Verantwortung tragen, teils unangenehme Arbeiten und viele Überstunden leisten müssen, und dafür gerade einmal den Mindestlohn erhalten. Da müssen wir umdenken. Dringend.

Zum Abschluss: Was halten Sie von Österreichs Bundeskanzler Sebastian Kurz?

Das ist ein junger Mann mit vielen neuen, mutigen Ideen. Ich würde mir für Europa mehr Kurz' und Macrons wünschen. Ich hoffe nur, dass der politische Alltag in Wien Herrn Kurz nicht vergrault.

„Weil wir die Besten sind. Das liegt nicht an mir, sondern an der kompletten Mannschaft.“ ERNST PROST, LIQUI MOLY GESCHÄFTSFÜHRER

Autor/in:
Philipp Bednar



Engagiert, glaubwürdig, transparent und lebendig

Gern wird die Digitalisierung als Segen der Zeit betrachtet. Kommunikation über Onlinemedien ist eines der wichtigsten Markenzeichen unserer Gegenwart. Sogar den Triumph über klassische Kommunikationsformen sagte man ihr nach. Es mag ein Stückchen Wahrheit dran sein, allerdings nur, wenn man den Zusammenhang in quantitativer Hinsicht beleuchtet.

„Er nimmt kein Blatt vor den Mund, sondern nennt Ross und Reiter.“



Ernst Prost – Geschäftsführer LIQUI MOLY

In puncto Qualität setzt Kommunikation immer noch auf ein bewährtes Medium: Print. Und einigen Verlagen ist es sogar gelungen, aus dem Gewohnten etwas Besonderes zu machen: dazu gehört der Kaufhold Verlag.

Seit 25 Jahren punktet das Team um Manfred Kaufhold mit seiner Fachpublikation „Freie Werkstatt“. Manfred Kaufhold ist seit einem Vierteljahrhundert ein treuer Begleiter und einer der profundesten Kenner der Branche. Sein Wort hat Gewicht und seine Meinung wird gehört, weil er sich den freien Werkstätten verschrieben hat, aber sich nicht scheut, den Finger in Wunden zu legen. Schönfärberei ist seine Sache nicht. Wie ein guter Freund pinselt er nicht nur den Bauch, sondern wäscht auch den Kopf, will heißen: Er nimmt kein Blatt vor den Mund, sondern nennt Ross und Reiter.

Seit 25 Jahren kenne ich Manfred Kaufhold. Und wie in einer Ehe, die Silberhochzeit feiert, kennen wir uns sehr gut, wissen wie wir „ticken“. Wir sind nicht immer einer Meinung gewesen, haben uns diese aber gegenseitig immer gesagt; oft genug in der Sache hart, aber im Ton stets respektvoll und fair. Das ist heute, wenn man beispielsweise in die Politik blickt, leider eher die Ausnahme, denn die Regel.

Manfred Kaufhold ist ein unermüdlicher Kämpfer für die Arbeit und die Interessen der freien Kfz-Werkstätten und als Lobbyist

des Aftermarkets ein kritischer Betrachter aller OEM-Aktivitäten. Darüber hinaus ist er Schöpfer, Ideen- und Impulsgeber für die äußerst erfolgreiche Mr. A.T.Z.-Marketinginitiative „Werkstatt des Vertrauens“, die inzwischen auch in Österreich Fuß gefasst hat. Der Verleger aus Herdecke hat den „Herdecker Fachhandelstag“ ins Leben gerufen. Den gibt es nicht mehr, aber nicht, mangels Zuspruch, sondern weil er sich zum Branchenhighlight „Werkstatt-/Branchenforum“ entwickelt hat, das inzwischen den Platz der Dortmunder Westfalenhallen beansprucht. Eine weitere Erfolgsgeschichte, die Manfred Kaufhold geschrieben hat.

Auch nach mehr als zwei Jahrzehnten brennt er immer noch für die Branche, nimmt jegliche Veränderung unter die Lupe und bewertet, informiert und kommentiert – mit Herz und Verstand!

Und genau dieses Engagement zeigen alle im Verlag. Deshalb ist die „Freie Werkstatt“ auch nach 25 Jahren kein bisschen angestaubt, sondern glaubwürdig, transparent und lebendig – allen Abgesängen auf das Gedruckte zum Trotz! Ich gratuliere Manfred Kaufhold und seiner Mannschaft herzlich zu ihrem Jubiläum und wünsche Ihnen, dass noch viele Anlässe zum Gratulieren und Feiern geben wird.

Herzlichst
Ihr / Dein
Ernst Prost

Freie Werkstatt, 12/2018



Ernst Prost, Geschäftsführer Liqui Moly

Das bringt's zum Laufen

Mit einem Rekordmonat geht der deutsche Öl- und Additivspezialist Liqui Moly ins Schlussquartal. Wachstumschancen sieht Geschäftsführer Ernst Prost vor allem in neuen Märkten.

Von Mag. Bernhard Katzinger und Dr. Klaus Engel

Additive sind eines von mehreren Spezialgebieten, auf denen Schmierstoff-Spezialist Liqui Moly sich längst einen guten Namen gemacht hat. Dass diese Zusatzstoffe für den Tank nicht nur von Zweiradfahrern gern verwendet werden, um Leistung zu verbessern und die Verbrennung zu optimieren, stellt das Super Diesel Additiv des deutschen Herstellers, der bei Additiven am Heimatmarkt führend ist, unter Beweis.

Sauber einspritzen, sauber verbrennen

Verbrennungsrückstände im Inneren des Motors sorgen für schleichenden Leistungsverlust, schlechtere Schadstoffwerte und höhere Pannen-Wahrscheinlichkeit. Eine Dose Liqui Moly Diesel-Additiv, dem Treibstoff alle 2.000 Kilometer zugesetzt, löst Verschmutzungen an den Injektoren für die Dieseleinspritzung. Dadurch erhält der Motor nicht nur seine ursprüngliche Leistung zurück, das Mittel erhöht auch die Cetanzahl und damit die Zündwilligkeit des Kraftstoffs, und es schützt darüber hinaus den Motor vor Korrosion und Verschleiß.

Der Hersteller verweist in diesem Zusammenhang auch auf seinen Injection Reiniger, der Ablagerungen und Verkrustungen in Benzinmotoren ebenso erfolgreich zu Leibe rückt und damit als „Verjüngungskur für ältere Motoren“ beworben wird. Unter anderem habe sich auch das Testinstitut Automobile Prüftechnik Landau von der Qualität des Produkts überzeugt gezeigt.

Dass nicht nur die Additive, sondern auch die anderen Geschäftsbereiche – Schmierstoffe, Pasten und Fette, Klebe- und Dichtstoffe, Sprays und Autopflege – gute Gewinne abwerfen, beweisen die jüngsten Umsatzzahlen für den Oktober 2018.

53,8 Millionen Euro bedeuten den stärksten Monat

„Man muss sich mit einer großen Vielfalt an Produkten positionieren. Die Nachfrage nach einer Produktparte kann schlagartig wegbrechen.“

Ernst Prost, Geschäftsführer Liqui Moly

in der Firmengeschichte und 34 Prozent mehr als im Oktober 2017. „Wir sind in jeder Hinsicht vielseitig aufgestellt, und das zahlt sich aus“, betont Ernst Prost, Geschäftsführer von Liqui Moly.

Als Erfolgsfaktoren nennt er u. a. einen Vertrieb, der viele Kanäle bedient. „Und dazu gehört auch eine sehr große Produktvielfalt“, so Prost. „Man darf sich nicht einseitig positionieren, denn die Nachfrage nach bestimmten Produkten kann schlagartig wegbrechen.“

Deshalb habe man bei Liqui Moly rechtzeitig Maßnahmen ergriffen, um auch in wirtschaftlich sehr bewegten Zeiten in der Erfolgsspur zu bleiben, so Prost. Unter anderem werde das Exportgeschäft ausgebaut, etwa in Mali oder im Jemen. Am Heimatmarkt wachse man nur noch durch Verdrängung. •

Wir wünschen unseren Kunden, Geschäftsfreunden und Bekannten ein besinnliches Weihnachtsfest sowie ein positives und erfolgreiches neues Jahr, verbunden mit dem Dank für die vertrauensvolle Zusammenarbeit.

FROHE WEIHNACHTEN UND EIN GESUNDES UND ERFOLGREICHES NEUES JAHR 2019

LIQUI MOLY Motorenöle von höchster Qualität

LIQUI MOLY produziert Motorenöle für alle Fahrzeuge – sorgfältig entwickelt und mit den Freigaben aller namhaften Autohersteller.

LIQUI MOLY GmbH | Telefon: +49 731 1420-0
 Jerg-Wieland-Straße 4 | Fax: +49 731 1420-71
 89081 Ulm, GERMANY | E-Mail: info@liqui-moly.de
WWW.LIQUI-MOLY.DE

Zeitung „Die Eule“, 15.12.2018

LIQUI MOLY setzt im Oktober mit 53,8 Millionen Euro neue Umsatzbestmarke

Mit einem Bestwert läutet LIQUI MOLY das letzte Quartal des Jahres ein. Im Oktober verzeichnet das Unternehmen 53,8 Millionen Euro Umsatz. Damit ist die vor elf Monaten erzielte Höchstmarke schon wieder Geschichte.

„Unser Gesamtkonzept und das breite Sortiment sind die tragenden Säulen dieses Erfolges“, sagte Ernst Prost, Geschäftsführer des Öl- und Additivspezialisten.



53,8 Millionen Euro bedeuten den stärksten Monat in der Firmengeschichte und 34 Prozent mehr als im Oktober 2017. „Wir sind in jeder Hinsicht vielseitig aufgestellt und das zahlt sich aus“, betonte Ernst Prost. Dazu gehört ein Vertrieb, der viele Kanäle bedient. Und dazu gehört auch eine sehr große Produktvielfalt. „Man darf sich nicht einseitig positionieren, denn die Nachfrage nach bestimmten Produkten kann schlagartig wegbrechen.“ Deshalb hat man bei LIQUI MOLY rechtzeitig Maßnahmen ergriffen, um auch in wirtschaftlich sehr bewegten Zeiten in der Erfolgsspur zu bleiben. Teil dieses Maßnahmenpakets ist der weiter zunehmende Ausbau des Exportgeschäfts. Zwar wächst das Unternehmen in seinem Heimatmarkt, aber dort ist dieses Wachstum nur mehr durch Verdrängung möglich. Andere Regionen und Länder bieten bei weitem mehr Potenzial. Selbst in Mali verkauft LIQUI MOLY seine Produkte, sogar im Jemen. „Abseits des Krieges gibt es ja so etwas wie ein normales Leben“, fügte Ernst Prost an. Weitere Rekordumsätze in diesem Jahr seien willkommen, aber damit rechnen könne man kaum. „Erfahrungsgemäß erreichen wir im November und im Dezember eher moderate Zahlen“, weiß der Geschäftsführer. Dennoch ist er zuversichtlich, dass wie im Vorjahr auch am Ende des Jahres eine halbe Milliarde Euro Umsatz in den Büchern stehen wird.

www.ulm-news.de

04.12.2018

Liqui Moly: neue Geräte auf der Autozum



Der deutsche Öl- und Additivspezialist Liqui Moly stellt auf der Autozum in Salzburg (16. bis 19. Januar 2019) zwei neue Geräte in den Fokus: Jet-Clean Tronic II und Gear Tronic II.

Mit dem ersten Gerät können Werkstätten Motor und Kraftstoffsystem gründlich reinigen. Das Jet-Clean Tronic II entfernt Ablagerungen besonders schnell und gründlich. Das geschieht mit eigens entwickelten Reinigungsadditiven, die das Gerät in das Einspritz- oder das Ansaugsystem pumpt. Dabei überwacht das Gerät den Reinigungsprozess. In der Zwischenzeit kann der Mechaniker sich anderen Aufgaben widmen, anstatt die Bauteile ausbauen und sie von Hand säubern zu müssen.

Für den diffizilen Ölwechsel bei Automatikgetrieben ist das zweite Gerät bestimmt: Gear-Tronic II. Das gleichzeitige Entleeren und Befüllen des Getriebes ist eine sensible Angelegenheit, die nahezu vollautomatisch erfolgt. Die Menüführung ist intuitiv und erfolgt computergestützt über die Tastatur samt LCD-Bildschirm. Das Gear Tronic II zeigt an, welches Getriebeöl das jeweilige Fahrzeug benötigt und wie groß die Füllmenge ist. Dabei bedient es sich der enthaltenen Fahrzeugdatenbank, was den Mechaniker bei seiner Arbeit entlastet und gleichzeitig vor Fehlern und teuren Reklamationen schützt.

Das Gear Tronic II beherrscht nicht nur den Ölwechsel. Mit ihm lassen sich außerdem Reinigungs- und Pflegeadditive in den Service integrieren.

www.nfz-werkstatt.de/liqui-moly-neue-geraete-auf-der-autozum

LIQUI MOLY

Würth schon werden

Das Jahr 2018 bedeutete für Liqui Moly eine Zäsur: Eigentümer Ernst Prost verkaufte sein Unternehmen an die Würth-Gruppe. Für Kunden der Ulmer bringe das keine Nachteile mit sich, erklärt Günter Hiermaier, der neue Co-Geschäftsführer – im Gegenteil.

Günter Hiermaier, bislang Leiter Vertrieb, ist neben Ernst Prost nunmehr Co-Geschäftsführer von Liqui Moly. Den Verkauf des Unternehmens an Würth sieht er positiv.



Bild: Liqui Moly

ZUR PERSON

Günter Hiermaier (54)

Seit 2018: Mitgeschäftsführer Liqui Moly

Seit 2006: Gesamtvertriebsleiter Liqui Moly Deutschland/Österreich

Seit 2004: Verkaufsführer Liqui Moly Deutschland/Österreich

Ab 1990: Key-Account-Manager Fachhandel bei Liqui Moly, dann Verkaufsführer Fachhandel, anschließend Gesamtverkaufsführer Deutschland und Prokurist

Ausbildung zum Industriekaufmann bei Sonax

Redaktion: Der 1. Mai in diesem Jahr war auch für Sie ein Tag der Arbeit, der „neuer“ Arbeit. Sie stiegen zum Mitgeschäftsführer von Liqui Moly auf. Wie kam es dazu?

Günter Hiermaier: Seit nunmehr 27 Jahren bringe ich meine ganze Energie in das Unternehmen ein, das eines der erfolgreichsten seiner Branche ist, wenn nicht sogar das erfolgreichste. Als Leiter Vertrieb haben ich, mein Team und jeder Einzelne bei Liqui Moly Anteil an diesem Erfolg. Jetzt in die Geschäftsführung berufen zu werden, ist eine große Ehre und eine willkommene Herausforderung zugleich. Auslöser dafür war der vollständige Übergang von Liqui Moly in die Würth-Gruppe.

Weshalb aber ein zweiter Geschäftsführer? Bislang lief es mit Ernst Prost ja auch wie geschmiert?

Herr Prost ist immer noch voller Tatendrang, sprudelt vor Ideen über und

lenkt mit Begeisterung auch weiterhin die Geschicke von Liqui Moly. Der Grund für den zweiten Geschäftsführer ist so einfach erklärt wie der Anlass für den Verkauf der Unternehmensanteile an Prof. Rheinhold Würth: Es geht nüchtern betrachtet um die Absicherung des Unternehmens und der Mitunternehmer (Anmerk. d. Redaktion: der Mitarbeiter) für den Fall, dass Ernst Prost einmal nicht mehr ist. Da komme ich auf Ihre Formulierung zurück: Schließlich soll alles weiterhin laufen wie geschmiert, egal unter welchen Vorzeichen.

Stichwort „Vorzeichen“. Ob Umsatz, Mitarbeiter, Vertriebsregionen: Bei allen Kernzahlen kennt Liqui Moly bislang nur eine Richtung – nach oben. Haben Sie Angst vor einem möglichen Ende dieser Erfolgsgeschichte?

Angst? Nein! Aber es stimmt, die Welt ist an vielen Stellen im Umbruch, es

gibt zahlreiche Konflikte. Gerade die Wirtschaftskrise 2008/2009 hat uns gezeigt, dass es wichtig ist, seinen Erfolg auf mehrere Säulen zu stellen. Genau das tun wir. Da wäre zum einen unsere zunehmende Internationalisierung: Inzwischen sind wir in 120 Ländern vertreten, können somit Schwankungen einzelner Märkte sehr gut ausgleichen. Zum anderen sind wir Vollsortimenter. Unsere Vielfalt macht uns unabhängig von einzelnen Produktgruppen. Und nicht zuletzt schützt uns unsere breite Verfügbarkeit: Sie reicht von den freien Werkstätten über das Autohaus und den Facheinzelhandel bis hin zur Industrie.

In den kommenden Jahren dürften einige Kfz-Betriebe das Handtuch werfen, allen voran kleine bzw. Kleinstbetriebe. Wie beeinflusst diese Entwicklung Liqui Moly?

In vielen Märkten findet ein Konzentrationsprozess statt, z. B. im Teilegroßhandel. Insofern gibt uns die neue Konstellation mit der Würth-Gruppe noch mehr Sicherheit. Wir helfen unseren Kunden, wo es geht, wettbewerbs- und damit überlebensfähig zu bleiben. Nehmen Sie nur unsere Werkstattkonzepte. Dank unseres Drei-Säulen-Modells stehen wir insgesamt sicher da. Das heißt nicht, dass wir nicht um jeden einzelnen Kunden kämpfen, schließlich sind es die vielen kleinen Kunden, die Liqui Moly stark gemacht haben. Wir leben Loyalität. Kundenbeziehungen knüpfen wir nicht kurz-, sondern langfristig.

Viele Hersteller bieten neben ihrer Hauptmarke meist auch eine „günstige“ Zweitmarke an. Wäre das auch für Sie denkbar? Immerhin ist Liqui Moly kein billiger Jakob.

Vom billigen Jakob sind wir weit entfernt. Liqui Moly ist hochpreisig, weil wir unseren Kunden auch das größte Leistungsspektrum bieten. Neben Produkten höchster Qualität erhalten sie

eine qualifizierte und persönliche Betreuung vor Ort, dazu Dienstleistungsbausteine wie den Ölwegweiser, das Servicetelefon, die Werkstattkonzepte, ein Gefahrstoffmanagement, Unterstützung zur Verkaufsförderung und vieles mehr – und das alles kostenlos on top! Auch eine Produktlinie ausschließlich für Werkstätten bietet nur Liqui Moly. Das schlägt sich natürlich im Preis nieder. Unsere zweite Marke Meguin ist hierzulande die Marke für den Mineralölhandel und die Industrie. Eine weitere Marke wird es nicht geben.

Manch großer Ölanbieter hat sein Engagement im deutschen Markt teils massiv reduziert, wenn nicht eingestellt. Diese Lücke füllt Liqui Moly auf, aber nicht als einziges Unternehmen. Immer wieder tauchen neue bzw. neue alte Ölanbieter auf. Reicht der Kuchen künftig für alle?

Es kommt nicht von ungefähr, dass wir mit 140 Mann im Außendienst auf die Piste gehen, eben weil Kundenbetreuung für uns Priorität hat. Tagtäglich kämpfen die Kollegen darum, möglichst viel von besagtem Kuchen abzubekommen. Ob dieser für alle ausreicht, hängt davon ab, wer sich mit wie viel zufrieden gibt. In einem stagnierenden Markt ist Wachstum nur durch Verdrängung möglich. Wer aber ausschließlich über den Preis geht, bekommt auch nur eine höchst wechselwillige Kundschaft. Unsere Kunden sind zum überwiegenden Teil an einer langfristigen Partnerschaft interessiert. Sie wollen Berechenbarkeit, Verlässlichkeit, Service, Beratung und Qualität. Genau das alles bieten wir. Wir registrieren die Bewegungen am Markt, verfallen aber nicht in Panik oder gar Schockstarre, sondern gehen unseren bewährten Weg weiter.

Eng geht es nicht nur im deutschen Schmierstoffmarkt zu, sondern auch der deutsche Arbeitsmarkt macht gerade vielen Werkstätten zu schaffen, Stichwort Facharbeitermangel. Wie sieht's diesbezüglich bei Liqui Moly aus, finden Sie stets genügend neue „Mitunternehmer“?

Wir unterhalten eine inzwischen 140 Mann starke Außen dienstmannschaft in Deutschland und Österreich. Wir

registrieren vermehrt Initiativbewerbungen von Verkäufern und anderen tüchtigen Menschen, die bei Liqui Moly arbeiten wollen. Dazu trägt die Kraft der Marke bei und dass wir ein Unternehmen mit großer sozialer Verantwortung sind. Außerdem wissen die Menschen, dass man bei uns Gestaltungsspielraum, also Verantwortung übertragen bekommt. So wie Liqui Moly über Jahrzehnte gewachsen ist, so haben wir auch unser Ausbildungs- und Studienspektrum erweitert. Aktuell bieten wir die Möglichkeit für ein duales BA-Studium. In den Lehrberufen sind dies die Ausbildung zum Industriekaufmann, auch mit

der Zusatzqualifikation „Internationales Wirtschaftsmanagement mit Fremdsprachen“, zum Chemielaborant und zum Fachinformatiker. Im Vertrieb haben wir ein spezielles Juniorverkäuferprogramm etabliert.

SPORTSPONSORING

Ulm goes Chicago

Werbung macht bekannt. Getreu diesem Motto tritt Liqui Moly nun als Sponsor des amerikanischen Basketballteams „Chicago Bulls“ auf. Die Werbung im Stadion und in sozialen Medien soll die breite Aufmerksamkeit, die der Verein genießt, auf die Ulmer Marke übertragen. Dafür zahlt das Unternehmen einen siebenstelligen Betrag. „Das ist unser bislang größtes Sponsoring-Engagement in Nordamerika“, sagt Peter Baumann, der Liqui-Moly-Marketingleiter. Neben seinem Logo, das im United-Center, auf beiden Korbständen sowie auf den digitalen Kanälen der Bulls zu sehen sein wird, erhält Liqui Moly die Möglichkeit, Kunden zu Spielen einzuladen.



Bild: Liqui Moly

„Das transatlantische Sponsoring ist keine Investition allein in unser US-Geschäft, sondern strahlt weit darüber hinaus“, ist Peter Baumann überzeugt. Der Verein beziffert seinen Fankreis auf weltweit 125 Millionen Personen. Ziel des Engagements ist es, die Bekanntheit von Liqui Moly in Nordamerika zu steigern. So stieg der Umsatz im ersten Halbjahr 2018 um über 40 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Zuvor hatte das Unternehmen massiv in den US-Markt investiert und dort sein Personal in den letzten zwei Jahren mehr als verdoppelt.

„Vom billigen Jakob sind wir weit entfernt. Liqui Moly ist hochpreisig, weil wir unseren Kunden auch das größte Leistungsspektrum bieten.“

Etabliert ist im Bereich Motorenöle auch das Thema „Herstellerfreigabe“. Die lassen sich die Autobauer in letzter Zeit angeblich immer teurer bezahlen. Was bedeutet das für den Öhersteller?

Richtig, die Zahl der Schmierstoffnormen nimmt zu, und die Schmierstoffe werden immer komplexer. Die Freigaben sind ein hohes Gut – für die OEMs und für Qualitätsöhersteller, wie wir es sind. Im Grunde verhält es sich wie mit Zertifizierungen nach gewissen Normen: Entweder man hat sie oder eben nicht. Beides hat Konsequenzen. Für uns sind Freigaben von enormer Bedeutung, weil sie für den Kunden das einzige verlässliche Maß sind, das es für Motoren gibt. Damit ist er abgesichert, weil er auf Qualität setzt. Diese Qualität hat ihren Preis, sowohl für ihn als auch für uns – und sie nutzt beiden. Und was die Preissituation für die OEM-Freigabe angeht, haben Anpassungen stattgefunden. Aber hinsichtlich des Zeitpunkts und der Höhe fielen sie unterschiedlich aus. Über einen langen Zeitraum waren die Preise äußerst stabil.

DAS GESPRÄCH FÜHRTE STEFFEN DOMINSKY

ldz-betrieb

USA

Product Showcase



It occurs frequently, particularly in older cars: The gear shift gets stuck. The cause is mostly wear in the gearbox. A mechanical repair would cost a lot. But there is another way: The German additive specialist LIQUI MOLY has an additive for the gearbox oil, the MoS2 Anti-Friction for Gears. According to the company,

the MoS2 Anti-Friction for Gears simply has to be added to the gearbox oil. There it reduces wear and makes shifting easier. It includes the solid lubricant MoS2, which balances out unevenness of the metal surfaces and reduces wear. For additional information, visit liqui-moly.com.

CHINA

LIQUI MOLY

您的信任是我们最宝贵的勋章!

“因为您的支持我们在2018继续荣获德国润滑油品牌第一的宝座。我代表德国力魔全世界835名员工对您表示最衷心的感谢。”

2011年开始，德国力魔润滑油成为国内汽车润滑油市场的领导者。而德国力魔润滑油的总代理公司——上海力魔润滑油有限公司，也在此过程中不断发展壮大。在业界与员工之间，力魔润滑油也获得了广泛的好评。2005年，力魔润滑油正式进入中国市场。自此，力魔润滑油在中国市场的发展之路，与全球其他地区的力魔润滑油一样，都充满了挑战与机遇。

2011年开始，德国力魔润滑油成为国内汽车润滑油市场的领导者。而德国力魔润滑油的总代理公司——上海力魔润滑油有限公司，也在此过程中不断发展壮大。在业界与员工之间，力魔润滑油也获得了广泛的好评。2005年，力魔润滑油正式进入中国市场。自此，力魔润滑油在中国市场的发展之路，与全球其他地区的力魔润滑油一样，都充满了挑战与机遇。

automechanika SHANGHAI

28.11 – 1.12.2018

邀请函 Invitation

| | |
|---------|---------|
| 350,000 | 140,000 |
| 平方英尺 | 展位 |
| 6,250 | 50 |
| 展商 | 展商 |

LIQUI MOLY GmbH

RUSSLAND

Под номером ОДИН в Германии

LIQUI MOLY

Originalfüllung für

Garantie

Производимые в Германии масла и смазочные материалы бренда LIQUI MOLY в очередной раз выиграли приз читателей симпатий – первое место на пьедестале ему отдала восьмимиллионная аудитория четырёх ведущих немецких журналов об автомобилях. А после появления в «арсенале» компании новой линейки масел Molygen NG у компании просто не остаётся конкурентов.

В наши дни LIQUI MOLY имеет представительства более чем в 120 странах мира, ассортимент выпускаемой продукции включает в себя свыше 6000 наименований: это моторные и трансмиссионные масла для автомобилей, сельскохозяйственной и садовой техники, лодок и катеров, промышленных конвейеров, профессиональная автохимия и средства по уходу за машинами и мотоциклами.

НА СТРАЖЕ ЭКОЛОГИИ

Компания LIQUI MOLY – ведущий производитель масел, лубрикантов и присадок – была основана более 60 лет назад в стоящем на Дунае немецком городке Ульм. До появления завода марки это старинное университетское поселение на федеральной земле Баден-Вюртемберг было известно 161-метровым Ульмским собором – самым высоким в мире, забавным памятником воробью (символу города) и тем фактом, что именно здесь родился и вырос Альберт Эйнштейн. Первым продуктом компании, который принёс ей всемирную славу, стала присадка на жидком дисульфиде молибдена – она-то и дала имя бренду. Головной офис, научно-исследовательская и опытно-конструкторская лаборатория, а также химический завод по-прежнему находятся в Ульме, а фабрика, производящая моторные масла, – в промышленном городе Саар-

В последние годы всё больше внимания автоконструкторы уделяют защите окружающей среды. Для снижения расхода топлива при одновременном увеличении мощности двигателя были изменены материалы его деталей и разработаны новые сплавы, но при этом значительно возросла нагрузка на мотор. В таких условиях уберечь двигатель от преждевременного износа можно лишь при использовании инновационных масел – таких, как Molygen NG от LIQUI MOLY. В них применяется гибридная технология молекулярного контроля трения соединений молибдена и вольфрама. Благодаря этому удаётся выровнять микронеровности деталей двигателя, причём коэффициент трения – а значит и износ – уменьшается на 30%. Продукты новой линейки лучше всего проявляют себя при экстремальной работе двигателя в условиях бездорожья, при пуске в морозы, а также при эксплуатации с учётом пробок.

Снежная химия

На первый взгляд, снегоходы — это те же мотоциклы, только на лыжах и с гусеницей, но в уходе за ними есть свои тонкости

Как известно, снегоходы — основной зимний транспорт там, где девять месяцев в году нет ничего, кроме снега. И даже если владелец снегохода ставит перед собой задачу всего пару-тройку раз за сезон проложить в чистом поле одинокую борозду, ему как минимум придётся запастись маслом для двигателя. А если речь идёт о регулярных поездках, то снегоход, как и любую другую технику, необходимо содержать в постоянной боевой готовности. И сегодня помимо традиционных технологических жидкостей есть целый ряд специальных средств, значительно облегчающих эксплуатацию в холода. Средств для зимнего транспорта. В преддверии сезона компания Liqui Moly, известная своими инновационными присадками, предлагает такой «зимний набор», причём включённый в него перечень оказывается неожиданно большим.

Прежде всего это моторное масло с низкой температурой застывания. Наверное, не нужно объяснять, что масла для четырёхтактных и двухтактных двигателей — это не одно и то же. Так вот, для двухтактных систем с отдельной смазкой предлагается Snowmobil Motoroil 2T Synthetic L-EGD. В таком моторе главное звено — насос, подающий смазку в правильной дозировке в зависимости от оборотов коленвала. Если на морозе масло станет более вязким, дозировка собьётся, машина начнёт дымить, а мотор обростать изнутри крайне вредным нагаром. Но это при передозировке. Ситуация, когда масла меньше чем нужно, ещё опаснее и приводит к быстрой смерти двигателя прямо на ходу. Специальное масло Snowmobil учитывает все эти особенности и сохраняет стабильную вязкость при температуре значительно ниже минус 20 градусов. В четырёхтактных двигателях всё проще — тут применимы обычные 0-W40, но более высокие обороты требуют большого количества антипенных присадок. Их и содержит масло с аналогичным названием



▲ Моторное масло для четырёхтактных двигателей — почти аналог обычного автомобильного, но с добавкой антипенных присадок

◀ Прежде чем пропитать поролоновый воздушный фильтр свежей смазкой, его надо как следует промыть специальным средством



▲ Смазки на все случаи жизни: для электропроводки, силиконовая для узлов трения и тефлоновая

◀ Добавка «формула скорости» делает горение бензина в цилиндре идеальным и гарантирует отсутствие нагара



Качественное средство для пропитки воздушных фильтров — залог долгой жизни мотора

Snowmobil, но уже без приставки 2T. А перед его заменой хорошо бы очистить систему при помощи промывки Motorbike Engine Flush. Ну и конечно, нельзя не упомянуть разнообразные ускоряющие присадки в оба типа моторов. Например, средство Motorbike Speed Additive обещает заметную прибавку в скорости, а Motorbike Benzin Stabilisator поправит октановое число в случае заправки некачественным топливом.

Как ни парадоксально это прозвучит, но в обычных условиях гусеница снегохода отлично смазывается и охлаждается снегом. Но что делать, если путь лежит по гладкому льду озера? Для таких ситуаций существует специальный спрей на основе тефлона PTFE-Pulver-Spray. Чешуйчатая структура тефлоновой добавки настолько крепко прилипает к резине, что интенсивно едущим драйверам достаточно обработать гусеницу буквально пару раз за сезон. Есть тефлоновые смазки и для тросов управления, причём как маслянистые — для отечественного «Бурана», так и сухие — для более современной техники. А для смазки курков газа подойдёт силиконовый спрей, работающий при температурах до минус 40 градусов.

Что ещё? Пожалуй, средство для обработки электрических соединений Liqui Moly Pro-Line Electronic-Spray. Электроники в современных машинах всё больше, а чем больше проводов и разъёмов, тем скорее они окисляются и теряют контакт.

Так что выходит, буквально для любой части снегохода независимо от его конструкции и года выпуска сегодня есть средства, позволяющие обеспечить надёжную работу, гарантированный запуск в холода и уверенное функционирование всех систем. Вернее, когда тряпочка, пропитанная «отрабочкой», служила единственным способом защиты от коррозии, смазки и консервации, давно прошли. Живите в ногу со временем и пользуйтесь достижениями прогресса. 🚀

Долгая дорога к совершенству



Высоконагруженные двигатели спортивных автомобилей нуждаются в качественной и эффективной смазке. Правда, такое масло имеется в ассортименте далеко не каждого производителя. Впрочем, кто ищет, тот всегда найдет...



ров «Рейспорта» меняли его каждые 5000 км пробега. Все бы ничего. Но все хорошее когда-нибудь заканчивается – масло этой серии убрали из ассортимента продукции «Кастрола» из-за нерентабельности его производства, заменив обычным 10W-60. В общем, в компании Racerport решили с ним расстаться.

Однако к этому времени ситуация на российском рынке смазочных материалов изменилась – не зря говорят, свято место пусто не бывает. В общем, после непродолжительных поисков компания определилась со своим выбором – достойной заменой касторовскому маслу стало моторное масло Liqui Moly Racetech 10W-60. При этом в незадавленные моторы продолжили лить Mobil. Но на этом история не заканчивается. Мало определиться с выбором, необходимо опытным путем установить, что данное масло – это именно то, что нужно. Цена ошибки здесь слишком высока. Судите сами. В новый с иголоч-

При выборе нового масла для форсированных моторов мы сначала его испытываем, а потом предлагаем клиентам

ки двигатель, нафаршированный самыми последними технологиями и ноу-хау, залили новое масло, а мотор через пару-тройку заездов на гоночной трассе вдруг перегрелся. Надо отдать должное спецам Racerport, которые 15 месяцев кряду тестировали, гоняли в хвост и в гриву моторное масло Liqui Moly как на автомобилях M-серии, так и на машинах в спор-

тивных чемпионатах. В общем, масло показало себя с самой лучшей стороны.

Через некоторое время, анализируя ситуацию по маслу, в компании решили полностью перейти на продукцию Liqui Moly. Причем ни споров, ни возражений по данному поводу не было. Весомым аргументом стало наличие в ассортименте линейки полностью синтетических масел Synthoil, ну и, конечно же, производство этих продуктов в Германии.

Так что с сентября нынешнего

года компания полностью перешла на масла и автохимию от Liqui Moly. Правда, ребята шли к этому очень долго. Но лучше поздно,

чем никогда. Ведь при выборе комплектующих и технических жидкостей для своих клиентов команда Racerport всегда руководствуется принципом: сначала испытать на себе, только потом предлагать клиентам. А с качеством и ассортиментом продукции у немецкой компании Liqui Moly все в порядке! Можно сказать, что обе компании нашли друг друга.

Мой давний приятель, в прошлом титулованный гонщик, сегодня руководит небольшой компанией Racerport, которая занимается тюнингом и подготовкой автомобилей к автоспорту. Поэтому вопрос о том, какое масло заливать в форсированные двигатели, стоит для него очень остро. Алексей Давыдов, так зовут моего товарища, для себя уже решил этот вопрос. Правда, он шел к этому довольно долго. Все началось еще в середине 2000-х, когда Алексей с нескольки-

ми единомышленниками стали уделять все больше внимания тюнингу и подготовке машин к автоспорту. А форсированные моторы доведенных и спортивных автомобилей требовали не просто хорошего масла, а самого лучшего на тот момент. Ведь жидкая моторная смазка должна не только охлаждать и смазывать двигатель, но и сохранять свои свойства в предельных режимах. А какие нагрузки испытывают силовые агрегаты в условиях кольцевых гонок или ралли, надеюсь, объяснять не надо. На тот момент компания работала с продуктами от Castrol, которые какое-то время полностью удов-

летворяли и работников сервиса и их клиентов. Однако через несколько лет моторные масла перестали устраивать сервисменов по ряду причин. Тогда было принято решение перейти на бренд Mobil, который в течение нескольких лет был для Racerport основополагающим. Хотя для бензиновых BMW серии M все же использовалась масло Castrol 10W-60 TWS Motorsport. Дело в том, что на тот момент этому продукту не могли найти достойной альтернативы, а это масло компанию ни разу не подводило. При этом надо отметить, что Castrol 10W-60 TWS Motorsport было оригинальным, и клиенты по рекомендации масте-



Автосервис компании Racerport выполнит ремонт любой сложности, при этом, цены на все услуги – весьма демократичные

BETTER FUELLING – THROUGH CHEMISTRY

Everything needs a helping hand sometimes, and the fuel system can often benefit from a little outside help

If the fuel system does not work, ultimately nothing works. With everything else fully functional, if access to fuel is impeded, the car is not going anywhere. In this situation, what could be causing the problem?

“When diagnosing an engine,” says Mark Anderson, Product Engineer at Walker Products Inc, “there are four key elements which must be present: for proper and complete combustion: air, fuel, compression, and ignition. As engines become more complex, the precise metering and flow of the fuel is critical, leading to the technical advancements of fuel injectors. The delivery of the fuel from the injector to the combustion chamber is a crucial component which we will discuss in more detail.

“Fuel injection technology has progressed over time, from the early tapered pintle design featuring one large spray hole, to a more advanced disk style, featuring multiple smaller holes. These smaller holes become subject to deposits, clogging the injector and adversely affecting the flow rate and spray pattern – two crucial factors for a properly functioning injector. These functions can easily be identified and remedied with a benchtop tester and cleaning machine, such as the system we use here at Walker Products to test and



Above: Injection Cleaner is an option

Below: Know your injectors, as they are not all the same



verify the correct flow rate of every injector in our program.”

Inductance

Newer cars can use injectors that function quite differently from the way the injectors worked in older vehicles. As Mark explains, recognising the difference and fitting the right kind of part when working with the system is absolutely crucial. “One of the lesser known factors is the inductance. Older vehicles used low impedance injectors (1.5 to 4 Ohms), operating off a peak and hold voltage signal from the ECU. Newer vehicles use a higher impedance injector (8 to 16 Ohms), operating off a saturated signal. These two types of injectors are not interchangeable, a potential problem when dealing with aftermarket suppliers. Before any injector is installed it is imperative you confirm it is the same impedance

as the OE. This is done by testing resistance across the two terminals. Verifying the impedance is just one of many tests performed by Walker Products.” Mark adds; “From fuel injectors to other engine management sensors you can trust the quality of a tested Walker Products part to meet or exceed OE specifications.”

Combustion

Replacing the injectors is one option, but there is always the cleaning route. “There are always combustion deposits that settle in the injection system and disrupt the injection of petrol,” says David Kaiser, Head of Research and Development at LIQUI MOLY. “Gasoline never combusts completely clean in the engine. It is a creeping process: Over the course of years the engine loses more and more of its performance. Its fuel

consumption goes up, as do its emissions values. The fault lies with deposits on the inside of the engine that impede combustion.

“This makes combustion even worse and deposits are created even more quickly – a vicious cycle. The older the engine is, the more encrustations it carries around with it on the inside. And the poorer the petrol quality is, the more deposits are created. Just like a fire burns badly and smokes a lot with damp wood, the same is true of bad gasoline quality in the engine.”

Options

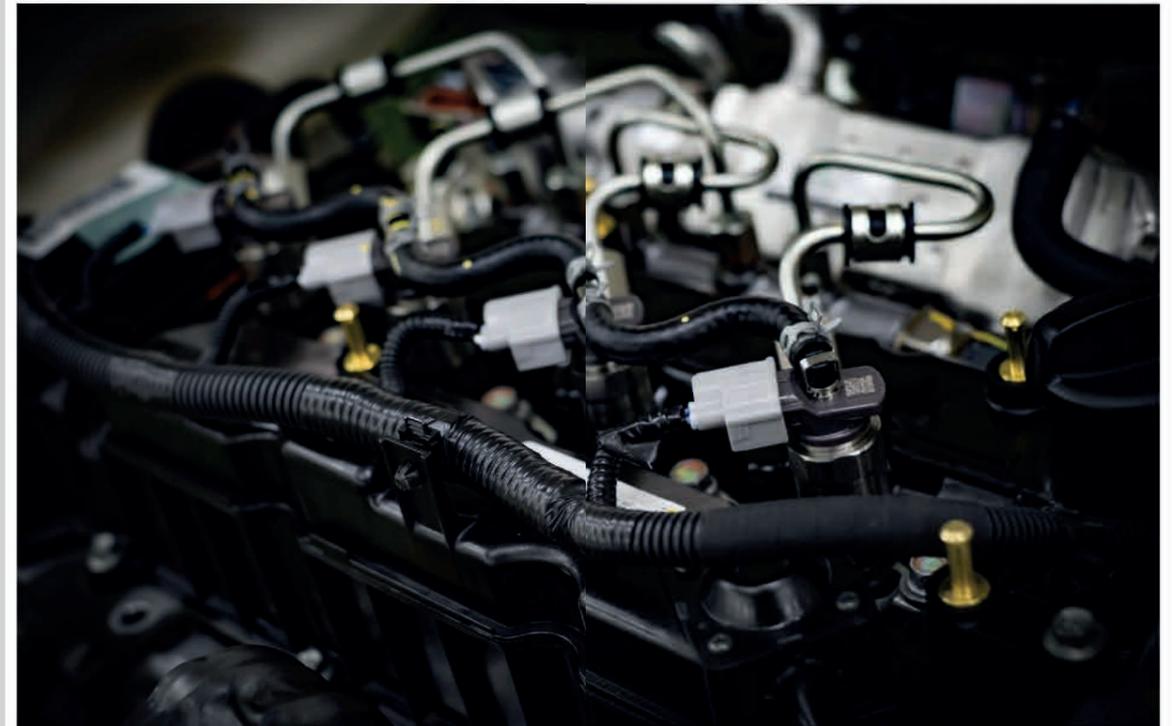
What can be done about this problem. There are a number of options. According to David, LIQUI MOLY’s Injection Cleaner is one way of helping petrol engines get back some of their power: “Recreating the original performance and consumption values is not difficult. LIQUI MOLY

Injection Cleaner is simply poured into the fuel tank. Every time the engine is running, the cleaning ingredients, together with the gasoline, get into the injection system and disintegrate the encrustations. The dissolved dirt is burnt in the engine and emitted together with the exhaust gases. The combustion chamber becomes clean again. In the event of tough dirt it can become necessary to use a can of Injection Cleaner for several refuelling processes in a row.”

It’s not just for after things have gone wrong either, according to David: “Injection Cleaner can also be used preventively. One can every 1,250 miles ensures that new deposits cannot form in the first place.”

Apart from being a useful additive in the workshop, it can also be a sales item: “For workshops, additives are an attractive opportunity for additional business,” adds David.

www.aftermarketonline.net



Diesel Flow Fit

Diesel fuel is much more sensitive to low temperatures than petrol. When it gets cold the paraffin wax in the diesel tends to crystallize and to clog the filter up and the engine dies. To prevent this, Diesel Flow Fit by LIQUI MOLY can be poured into the fuel tank. It lowers the temperature when the diesel fuel starts to jelly by up to 10°C. Diesel Flow Fit is a preventative additive and needs to be added it to the fuel before it jellies.

www.liqui-moly.com



Fuel injectors from Walker Products

Walker Products offers a full line of fuel injectors, fuel pressure regulators (FPR), and fuel injection repair kits. Bulk injector repair kits are also available for the leading injector styles in the aftermarket – servicing O-rings, filters, pintle caps, installation tools, and other necessary components. This program contains coverage on top moving applications with the extensive quality control standards you know and trust. Every injector, FPR, and replacement component from Walker Products undergoes critical testing requirements.

www.walkerproducts.com



LIQUI MOLY FAMILY WORLDWIDE

THAILAND



Mr. Bird, GT-Pro Racing
Bangkuntien, BKK



Mr. Sun (links), Ms. Nuch
(rechts), 1116 Auto BKK
Rama 3, BKK

Human Machine: Die menschliche Maschine!

In einem eindrucksvollen Bildband zeigen unsere Freunde von LIQUI MOLY Thailand, was unsere Weltmarke so einzigartig macht.

Photos by: Mr. Wisarut Chanthong

Familiäre Atmosphäre, tolle Inszenierung unserer Produkte und pure Begeisterung für unsere Weltmarke! All das hat LIQUI MOLY Thailand in einem beeindruckenden Bildband zusammengefasst. Hier präsentieren wir Ihnen einen Auszug daraus.

Unser ganzer Dank gilt allen thailändischen Kolleginnen und Kollegen, allen Kunden und allen Fans, die an der Mitwirkung dieses „Familien-Albums“ so leidenschaftlich mitgewirkt haben!



Mr. Fluke, Flying
World Pom Prab, BKK

LIQUI MOLY FAMILY WORLDWIDE

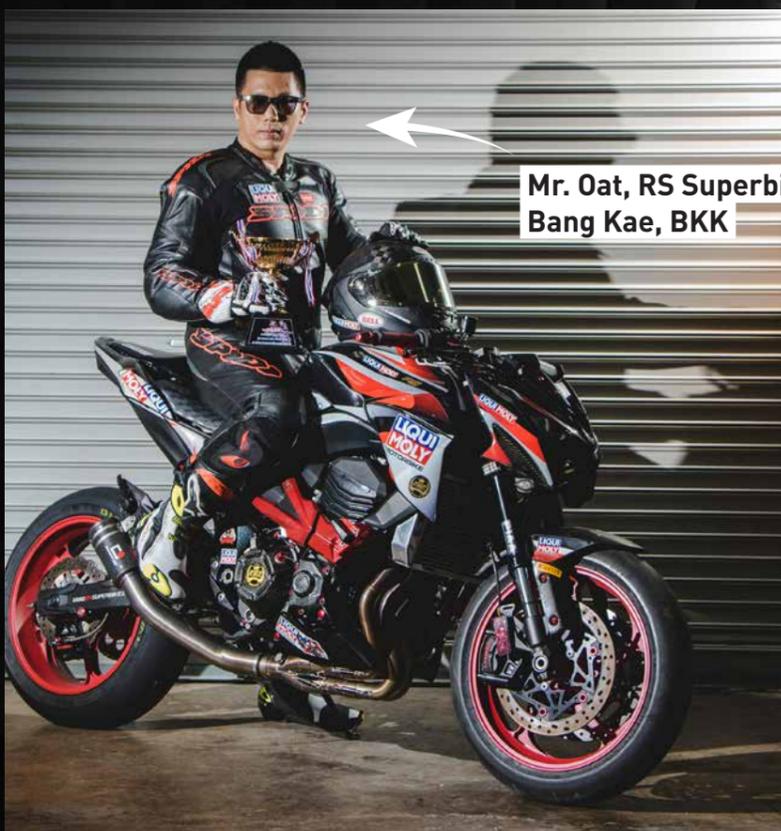
THAILAND



Mr. Nikom,
Ratchapruek Auto BKK



Mr. Pete,
Supanburi



Mr. Oat, RS Superbike
Bang Kae, BKK



Ms. Pong-uma (Mittel)
Chantaburi



Mr. Prin, Ang Thong Auto Part

LIQUI MOLY FAMILY WORLDWIDE

THAILAND



Fin Racing, BKK



Mr. Ju, Racer BKK



Mr. Ahe Turbo, Nakornpathom
Mr. Mud, ECU



SRT Racing, BKK



LIQUI MOLY FAMILY WORLDWIDE

THAILAND



Mr. Ching (Mitte),
ISUZU Sor. Saeng
Mongkol,
Ayutthaya

Mr. Tai, Bang Mod BKK



Nui & Per, Supanburi



Nui & Per,
Supanburi



Mr. Poo (links), Mitr
Tyre Advan, Chiang Mai



Mr. Oat, RS Superbike BKK



More than Bike,
Nonthaburi

LIQUI MOLY FAMILY WORLDWIDE

THAILAND



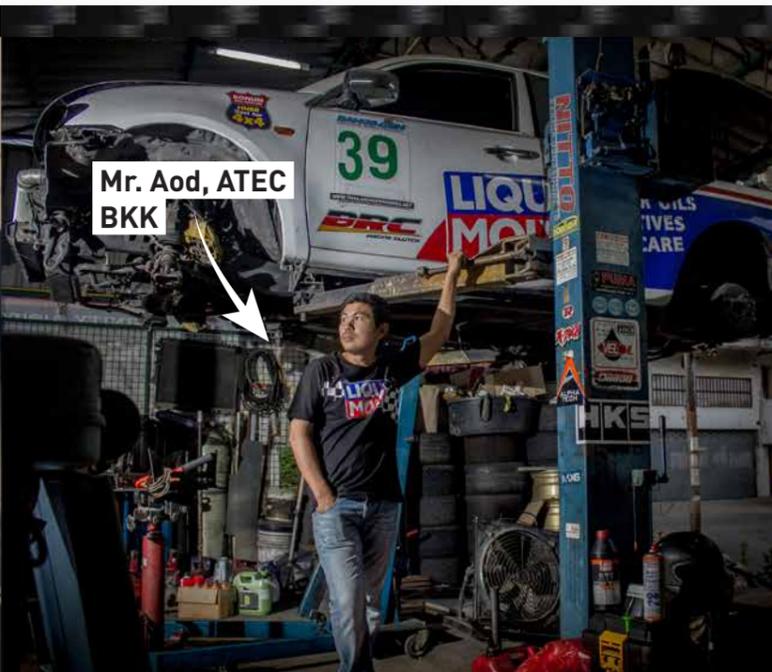
WE ARE



SRT Racing BKK



Ms. Aom, Aom Racing BKK



Mr. Aod, ATEC BKK

SPONSORING

26. IHF-WELTMEISTERSCHAFT



Handball-WM 2019: ein großer Wurf für unsere Marke

Spitzenhandball und Spitzenaufmerksamkeit für unsere Marke verspricht die Handball-WM 2019, die am 10. Januar mit dem Eröffnungsspiel in Berlin beginnt! Bis zum Finale am 27. Januar im dänischen Herning wird unser blau-rot-weißes Logo weltweit auf allen Kanälen von Millionen Zuschauern und potentiellen Kunden zu sehen sein – eine Werbepower, die wir direkt in Verkauf und zusätzliche Geschäfte umwandeln werden!



HANDBALL



Sie sind BILDER UND GESCHICHTEN

BILDER UND GESCHICHTEN ist für uns alle. Von uns allen.
Ein außergewöhnliches Spiegelbild einer außergewöhnlichen
Marke. Teilen Sie Ihre Erlebnisse, Erfolge und Emotionen
rund um die LIQUI MOLY family worldwide – mit Ihrem Beitrag
in der nächsten Ausgabe unseres Firmenmagazins.



Das Magazin erscheint monatlich. Deshalb bitten wir Sie, die Inhalte zeitnah zu liefern. Fotos und Artikel, die nach dem jeweiligen Einsendeschluss eingereicht wurden, erscheinen in der darauffolgenden Ausgabe.

Nächster
Einsendeschluss:
14.01.2019

Senden Sie Ihre Bilder inklusive aller dazugehörigen Infos einfach an:

➔ bug@liqui-moly.de

Bitte beachten Sie bei Ihrer Einreichung folgende Punkte:

SPRACHE

- Texte sind vorzugsweise in deutsch oder englisch zu liefern.

VOLLSTÄNDIGKEIT

Zu jedem eingesendeten Bild benötigen wir folgende Angaben:

- Vollständige Namen aller abgebildeten Personen (Vor-/Nachnamen, Funktion/Beruf, Firma etc.).
- Bei Gruppenbildern die Namen von links nach rechts.
- Ort und Datum der Aufnahme (genaue Adresse, z. B. Name und Sitz der Werkstatt).
- Detaillierte Angaben und Anekdoten zum Bild (Messe, Event, Ehrung ...).

BILDQUALITÄT

- Für eine optimale Darstellung sollten die Bilder eine Auflösung von mindestens 1.920 x 1.080 Pixeln haben.
- Datenanlieferung per E-Mail nicht größer als 25 MB.
- Stark verschwommene, verrauschte oder gedrehte Fotos sowie unterbelichtete Aufnahmen sind leider nicht nutzbar.

DATEIFORMAT

- Fotos/Bilder vorzugsweise als jpg-Dateien schicken.
- Texte und Bildunterschriften direkt in die Mail schreiben oder als separates Dokument (Word, Excel oder RTF) mitschicken.