



BILDER UND GESCHICHTEN

AUS UNSEREM LEBEN 11.2018



Jahresendspurt



Mit optimaler Leistung durch jede Jahreszeit

Über 4.000 Artikel – alle aus einer Hand.

Hilfreiche Produkttipps zum Winter finden Sie im Innenteil!



Liebe LIQUI MOLY-Freunde,

und, wo feierst du Silvester? Wenn Sie diese Frage bis heute noch nicht raketen-schnell beantworten können, sollten Sie spätestens jetzt in Panik verfallen!

Ok, ganz so schlimm ist es (noch) nicht. Aber ähnlich verhält es sich alle Jahre wieder mit dem Wintereinbruch. Noch die letzten wärmenden Sonnenstrahlen im Nacken und das bunte Herbstlaub vor Augen, verdrängen viele die kalte Jahreszeit so lange und so gut es nur geht. Doch für einen sicheren Fahrzeugbetrieb bei Schnee und Eisestemperaturen wäre das ein fataler Fehler. Genauso wie für die damit verbundenen Umsatzchancen mit unseren LIQUI MOLY-Winterprodukten.

Vorausschauende Planung und rechtzeitige Bevorratung sind also das Gebot der Stunde. Angefangen bei unseren wirkungsvollen Kraftstoff-, Öl- und Kühleradditiven über Fahrzeugpflegeprodukte bis hin zu den vielen nützlichen Serviceprodukten: Decken Sie sich spätestens jetzt ein, machen Sie Lager und Regale voll und freuen Sie sich auf einen umsatzstarken Jahresendspurt 2018.

Bei Ihrem Run auf Kunden und Umsätze bekommen Sie von uns maximale Unterstützung – beispielsweise mit unserer aktuell laufenden weltweiten Onlinekampagne „Die Milliarden-Nummer“, einer optimierten Neuauflage unseres beliebten Ölwegweisers und unserem neuerlichen geballten Wintersport-Sponsoring in der Saison 2018/19.

Ziel ist es, auf den letzten Metern des Jahres nochmal unsere volle blau-rot-weiße Markenpower auf die Straße zu bringen. Wann? Jetzt! Wer? Sie! Gemeinsam mit allen Mitunternehmerinnen und Mitunternehmern sowie Partnern, Kunden und Freunden der LIQUI MOLY family worldwide. Dann muss uns weder ums Wintergeschäft noch um die Silvesterplanung Bange sein.

Gute Unterhaltung und Geschäfte wünschen Ihnen



Jörg Witopil (Texter)



Sina Ataei (Online-Redakteur)



Niklas Döhring (Grafiker)

WINTERGESCHÄFT

SORTIMENTS-AUSSCHÖPFUNG

Lassen Sie sich vom Winter nicht eiskalt erwischen

Jetzt mit LIQUI MOLY-Winterprodukten bevorraten und aufs Wintergeschäft freuen!

Bald fallen die ersten Schneeflocken. Höchste Zeit also für die Einwinterung von Oldtimern, Cabrios, Booten, Motorrädern und Rasentraktoren. Hierfür bieten wir die jeweils optimalen Produkte. Umso wichtiger ist es für Sie, schon heute zu bestellen, damit die Ware rechtzeitig in Ihrem Geschäft bzw. in Ihrer Werkstatt vorrätig ist und Sie der Nachfrage gerecht werden!

Einige Produkttipps unseres Vollsortiments finden Sie auf den nächsten Seiten. 

WINTERGESCHÄFT

SORTIMENTS AUSSCHÖPFUNG



Ein bunter Strauß an
Produktlösungen
für die graue Jahreszeit

Scheiben-Enteiser

(Art.-Nr. 6902)

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



Fahrzeugpflegeprodukte



Scheibenfrostschutz Konzentrat -60 °C

(Art.-Nr. 6926)

Verhindert das Einfrieren der Scheibenwaschanlage und sorgt für saubere Scheiben.

Gummipflege

(Art.-Nr. 7182)

Verhindert das Festfrieren von Tür-, Fenster- und Kofferraumdichtungen.



Fix-Klar Regenabweiser

(Art.-Nr. 1590)

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

Scheiben- reinigerschaum

(Art.-Nr. 1512)

Sorgt für saubere Innen-
scheiben und verhindert
lästiges Beschlagen.



Fahrzeugpflegeprodukte



Felgenreiniger Spezial

(Art.-Nr. 1597)

Reinigt und schützt
Sommerreifen vor der
Wintereinlagerung –
am besten in Kombination
mit unserem Reifenglanz-
schaum (Art.-Nr. 1609).



Lack-Glanz-Creme

(Art.-Nr. 1545)

Reinigt, poliert und schützt vor Salz
und schädlichen Umwelteinflüssen.



Auto-Wasch- Shampoo

(Art.-Nr. 1545)

Entfernt Salz sowie
Winterdreck gründlich
und schonend –
am besten mit unserem
strapazierfähigen
Auto-Wasch-Schwamm
(Art.-Nr. 1549).

mtx Vergaser- Reiniger

(Art.-Nr. 5100)

Schützt die Kraftstoffanlage
vor Korrosion und
verhindert Vergaservereisung.



Benzinadditive



Benzinstabilisator

(Art.-Nr. 5107)

Konserviert und schützt
den Kraftstoff vor Alterung
und Oxidation während
der Überwinterung.

Injectionreiniger

(Art.-Nr. 5110)

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

**Vollsortiment
+ Winter
= Extrachance auf
Extraumsatz!**

Dieseladditive



Diesel- spülung

(Art.-Nr. 5170)

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



Anti-Bakterien- Diesel-Additiv

(Art.-Nr. 5150)

Gibt Bakterien, Hefen und
Schimmelpilzen während der
Winterpause keine Chance.



Diesel Fließ Fit

(Art.-Nr. 5130)

Gewährleistet die Betriebssicherheit
aller dieseltreibender Motoren
bei tiefen Temperaturen.

Oil Additiv

(Art.-Nr. 1011)

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



Cera Tec

(Art.-Nr. 3721)

Reduziert dank guter Schmierung beim Kaltstart die Reibung und den Verschleiß im Motor.

Gear Protect

(Art.-Nr. 1007)

Reduziert Reibung und Verschleiß im Getriebe und sorgt für weichere Schaltvorgänge.



Öladditive



Hydrostößel Additiv

(Art.-Nr. 1009)

Speziell im Winter als Schutz oder Vorsorge – insbesondere bei älteren Fahrzeugen.



Motorclean

(Art.-Nr. 1019)

Für einen schnelleren und sichereren Kaltstart dank sauberem Motor – immer in Kombination mit dem richtigen LIQUI MOLY-Motoröl.

Getriebeoil Additiv

(Art.-Nr. 1040)

Hilft vorbeugend oder problembezogen bei schwergängigen Schaltvorgängen, die gehäuft bei niedrigen Temperaturen auftreten.

Kühleradditive



Kühlerdichter

(Art.-Nr. 3330)

Dichtet kleine Lecks ab bzw. beugt Undichtigkeiten vor, um im Winter nicht auf der Strecke liegen zu bleiben.



Kühlerreiniger

(Art.-Nr. 3320)

Entfernt Ablagerungen im Kühl-/Heizsystem, damit die neue Kühlflüssigkeit und das Frostschutzmittel ihre volle Leistung entfalten können.

Vollsortiment + Winter = Extrachance auf Extraumsatz!

WINTERGESCHÄFT

SORTIMENTS AUSSCHÖPFUNG

Start Fix

(Art.-Nr. 1085)

Die sichere Starthilfe bei Kälte, Feuchtigkeit, nassen Zündkerzen und schwacher Batterie.



Motor Innenkonservierer

(Art.-Nr. 1420)

Schützt den Motor langanhaltend vor Rost und Korrosion bei Überwinterung.

Haftschmierspray

(Art.-Nr. 4084)

Schmiert und schützt Autotürscharniere etc. vor Wasser und Salz.



Reifen-Montage-Spray

(Art.-Nr. 1658)

Vereinfacht und beschleunigt die Montage bzw. Demontage der Reifen beim Wechsel.



Handpflegecreme

(Art.-Nr. 3358)

Pflegt und schützt durch Kälte besonders beanspruchte Hände.

Electronic-Spray

(Art.-Nr. 3110)

Schützt die Autoelektrik langanhaltend vor Feuchtigkeit und gewährleistet die optimale Funktion auch bei Winterbedingungen.



Reifen-Reparatur-Spray

(Art.-Nr. 3343)

Die schnelle Hilfe bei einem Platten in eisiger Kälte.



Radnabenpaste (Pinseldose)

(Art.-Nr. 4058)

Verhindert Festschweißen bzw. Festfrieren der Felgen auf der Radnabe und vereinfacht den Radwechsel nach dem Winter.



Luftmassensensor-Reiniger

(Art.-Nr. 4066)

Sorgt für einen sauberen Sensor und somit ein perfektes Luft-Kraftstoff-Gemisch für einen ruhig laufenden Motor selbst bei kalten Bedingungen.

Bremsen Anti Quitsch Paste (Pinseldose)

(Art.-Nr. 3074)

Sichert die Bremsfunktion und sorgt für optimalen Bremsweg besonders bei glatten Straßen.



Klima-Fresh

(Art.-Nr. 4065)

Sorgt für angenehm frischen Duft, wenn per Klimaanlage die Autoscheiben freigeblasen werden.



Batterie-Pol-Fett

(Art.-Nr. 3139)

Sorgt für sicheres Starten und helle Beleuchtung in der dunklen Jahreszeit.



Türschloß-Pflege

(Art.-Nr. 1528)

Hält die beweglichen Teile im Türschloß auch bei Kälte leichtgängig oder enteist bereits eingefrorene Schlösser.

Serviceprodukte

Vollsortiment + Winter = Extrachance auf Extraumsatz!

WINTERGESCHÄFT

SORTIMENTS AUSSCHÖPFUNG

Weitere Beispiele
aus unserem
Vollsortiment:



**Frostschutz für
Druckluftbremsen**

(Art.-Nr. 1828)



**Hydrauliksystem
Additiv**

(Art.-Nr. 5116)



**BIKE
Glanz-
Sprühwachs**

(Art.-Nr. 6058)



**MARINE
Antifreeze**

(Art.-Nr. 25082)



**BIKE
Kettenreiniger**

(Art.-Nr. 6054)



**MARINE
Diesel Schutz**

(Art.-Nr. 25000)

... und hunderte
weiterer Lösungen
für alle Fahrzeuge
und Anwendungs-
bereiche in der
kalten Jahreszeit!

Wer nicht rechtzeitig vorsorgt,
bleibt auf der Strecke!



Marine Antifreeze

Auch bei Booten schützt ein intaktes Kühlsystem vor Überhitzen des Motors und gewährleistet eine gleichbleibende, stabile Betriebstemperatur. Das Prinzip der Kühlung bei Booten ist relativ simpel: Wasser wird angesaugt, läuft durch den Kühlkreislauf vorbei an einem Wärmetauscher, der für die innere bzw. motorische Kühlung zuständig ist, und wird anschließend wieder ausgestoßen. Dabei wird die Wärme abtransportiert. Liegt ein Boot im Wasser, so befindet sich der Kühlkreislauf des Bootes abgeschieden von Luft unter Wasser und ist deshalb nicht anfällig für Korrosion und Oxidation.

Bei der Überwinterung wird das Boot jedoch im Trockenen gelagert. Die Anwendung von Marine Antifreeze erspart eine vollständige und aufwändige Restentleerung der Leitungen, verhindert das Wasserrückstände im Kühlsystem Leitungen durch Frost sprengen und ermöglicht ein sicheres Einwintern. Außerdem schützt das Produkt vor Korrosion und Oxidation, die auftritt, sobald die mit Wasser überzogenen Bauteile mit Luft in Kontakt kommen.

Art.-Nr.	Produktbezeichnung	Inhalt	Sprache	VPE
25082	Marine Antifreeze	5 l	D-F-I-E-GR-GB-DK-N-FIN-S-RUS	4
25083	Marine Antifreeze	20 l	D-F-I-E-GR-GB-DK-N-FIN-S-RUS	1
25084	Marine Antifreeze	60 l	D-GB	1
25085	Marine Antifreeze	205 l	D-GB	1

Die Betriebsvorschriften der Motoren- bzw. Aggregathersteller sind zu beachten. Nicht für Trinkwasser- bzw. Frischwasserversorgung geeignet.



So sind Sie optimal auf den Winter vorbereitet:

Mit der Kombination beider Produkte kommt Ihr Motor sicher durch den Winter und ist bestens gerüstet, um mit voller Leistung in die nächste Saison zu starten.

Mischtablette

Marine Antifreeze ist ein Konzentrat und kann deshalb vor der Anwendung mit Wasser verdünnt werden. Wir empfehlen hierzu Leitungswasser, das nicht härter ist als 3,655 mmol/l. Je nach benötigtem Frostschutz empfehlen wir die folgenden Mischverhältnisse:

Marine Antifreeze	Wasser	Frostschutz bis
1 l	-	-32 °C
1 l	200 ml	-22 °C
1 l	800 ml	-12 °C

Eigenschaften

- Frostschutz bei der Überwinterung
- schützt vor Korrosion und Oxidation
- erspart Restentleerung
- biologisch abbaubar und umweltfreundlich
- sicheres Einwintern
- mit allen Materialien verträglich
- für alle äußeren Kühlwassersysteme von Bootsmotoren und Toilettenanlagen



Marine Benzin-Stabilisator

500 ml, Art.-Nr.: 25008²

- schützt den Kraftstoff vor Oxidation und Alterung
- verhindert Korrosion im gesamten Kraftstoffsystem
- gewährleistet eine problemfreie Stilllegung



Marine Benzin-System-Reiniger

500 ml, Art.-Nr.: 25010²

- entfernt Ablagerungen im gesamten Kraftstoffsystem
- verbessert den Motorlauf und beseitigt Startschwierigkeiten
- senkt Kraftstoffverbrauch und Schadstoffausstoß



Ohne Marine Benzin-System-Reiniger: Ablagerungen an Ventilen, geringe Motorleistung.



Mit Marine Benzin-System-Reiniger: Saubere Ventile, ursprüngliche Motorleistung.



- 1 Probe mit Additiv
- 2 Probe ohne Additiv

WINTERGESCHÄFT

SORTIMENTSERWEITERUNG

Rechtzeitig zum Winter: Neues bei Kühlerfrostschutz und Bremsflüssigkeiten



Vollsortiment + Winter
= Extrachance auf
Extraumsatz!

Als Vollsortimenter liegen unsere Stärken nicht nur in Motorölen und Additiven, sondern unter anderem auch im Bereich Kühlerfrostschutz und Bremsflüssigkeiten. Dieses Sortiment haben wir nun erweitert, womit wir unsere Philosophie „Alles aus einer Hand“ ein weiteres Mal unterstreichen!

Beim Kühlerfrostschutz haben wir das Sortiment auf fünf Sorten erweitert. Damit decken wir nun nahezu einhundert Spezifikationen der Auto-, Lkw- und Motorenhersteller ab. Gleichzeitig änderten wir die Etikettengestaltung.

Unsere Bremsflüssigkeiten sind künftig in noch mehr Ländern verfügbar, darunter auch Deutschland, wo sie bisher ein Nischendasein fristeten. Das Beste: Wer mehr davon benötigt, kann sie inzwischen auch in größeren Gebinden beziehen.



Kühlerfrostschutzsortiment

Ein intaktes Kühlsystem verhindert das Überhitzen des Motors und gewährleistet eine gleichbleibende, stabile Betriebstemperatur. Der richtige Kühlerfrostschutz schützt dabei das komplette Kühlsystem. Folgende Anforderungen werden an den Kühlerfrostschutz gestellt:



1. Thermische Anforderung

- hohe Wärmeleitfähigkeit
- Frostschutz
- Überhitzungsschutz – der Siedepunkt des beigemischten Kühlwassers wird erhöht

2. Materialschutz

- Korrosionsschutz für Motor und Kühlaggregate, die mit Kühlwasser in Kontakt kommen
- Materialverträglichkeit mit allen Kühlkreislaufkomponenten
- Kavitationsschutz – Blasenbildung im Kühlkreislauf wird verhindert

Problem

Eine Kühlung nur durch Wasser ist nicht ausreichend. Ohne Einsatz des richtigen Kühlerfrostschutzmittels entstehen durch hohe Temperaturen und Druckunterschiede ideale Bedingungen für Rost und Kavitation. Hierbei fressen sich Löcher ins Material und führen zu Schäden an der Kühlmittelpumpe, am Zylinderkopf, an Zylinderlaufbuchsen und an der Kühleinheit. Dies kann bis zum Komplettausfall des Kühlsystems führen. Ein weiteres Problem beim Einsatz mit bloßem Wasser ist der nicht vorhandene Frostschutz. Bei niedrigen Temperaturen kristallisiert das Wasser und dehnt sich aus. Durch die Ausdehnung werden in dem geschlossenen Kühlkreislauf die Bauteile gesprengt. Aus diesen genannten Problemen kann ein kapitaler Motorschaden resultieren.

Folgen

Schäden, die durch falsches oder veraltetes Kühlmittel entstehen:



Korrosionsablagerungen im Ausgleichsbehälter und im Verschluss.



Korrosionsablagerungen in der Kühlflüssigkeit. Derartige Verunreinigungen erbringen den Nachweis dafür, dass das komplette Kühlsystem von Korrosion befallen ist.

Kühlerfrostschutz KFS 12+

Inhalt	VPE	Art.-Nr.
1 l	6	21145
5 l	4	21146
20 l	1	21138
60 l	1	21147
200 l	1	21148

Kühlerfrostschutz KFS 13

Inhalt	VPE	Art.-Nr.
1 l	6	21139
5 l	4	21140
20 l	1	21141
60 l	1	21142
200 l	1	21143



Kühlerfrostschutz KFS 11

Inhalt	VPE	Art.-Nr.
1 l	6	21149
5 l	4	21150
20 l	1	21127
60 l	1	21128
200 l	1	21129

Kühlerfrostschutz KFS 12++

Inhalt	VPE	Art.-Nr.
1 l	6	21134
5 l	4	21135
20 l	1	21136
60 l	1	21137

Kühlerfrostschutz KFS 33

Inhalt	VPE	Art.-Nr.
1 l	6	21130
5 l	4	21131
20 l	1	21132
60 l	1	21133

WINTERGESCHÄFT

SORTIMENTSERWEITERUNG

Problem

Im Laufe der Zeit verlieren die im Kühlerfrostschutz enthaltenen Additive einen Teil ihrer Wirksamkeit und machen das System wieder anfällig für Korrosion.

Lösung

Um das Kühlsystem zu schützen, zu pflegen und zu reinigen ist der regelmäßige Wechsel des Kühlerfrostschutzes je nach verwendetem Produkt alle drei bis vier Jahre notwendig.

Hierzu sollten Sie jedoch beachten, dass

- der Kühlerfrostschutz nicht nur als Frostschutzmittel, sondern immer als ganzjähriger Schutz des Kühlsystems einzusetzen ist.
- der Wechsel der Kühlflüssigkeit komplett erfolgen muss und Kühlerfrostschutzmittel verschiedener Qualitäten niemals miteinander gemischt werden dürfen. Das Mischen von Kühlflüssigkeit verschiedener Hersteller ist möglich aber wird nicht empfohlen.
- Kühlflüssigkeiten keinesfalls über das Abwasser entsorgt werden dürfen.
- Kühlerfrostschutz nicht im Ölschrank gelagert werden darf, da bereits in kleinster Menge verunreinigtes Öl sonst als Sondermüll entsorgt werden muss.
- Kühlerfrostschutzkonzentrate niemals unverdünnt angewendet werden dürfen und auf das richtige Mischungsverhältnis geachtet werden muss.
- die Vorgaben der Automobilhersteller eingehalten werden müssen.



Mischverhältnis:

Der Kühlerfrostschutz von LIQUI MOLY ist ein Konzentrat. Deshalb muss die Kühlerfrostschutzflüssigkeit mit Wasser verdünnt werden. Wir empfehlen hierzu destilliertes Wasser. Je nach Wasserhärte und Qualität (Härte nicht größer als 3,566 mmol/l) ist auch eine Verdünnung mit Leitungswasser möglich.

LIQUI MOLY empfiehlt grundsätzlich ein **Mischungsverhältnis von 50:50** (Kühlerfrostschutz/Wasser). Somit ist ein optimaler Schutz des Kühlkreislaufs vor Korrosion, Überhitzung und Frost gewährleistet. Der Anteil des Kühlerfrostschutzes sollte jedoch nicht weniger als 35 % und nicht mehr als 60 % betragen.

Das produktspezifische und exakte Mischverhältnis ist auf dem Etikett des Produktes angegeben.



Wasser

Kühlerfrostschutz

Kühlerfrostschutz KFS 12+

ADE
Aston Martin
Audi TL-774 D = G12/Audi TL-774 F = G12+
Behr
Bergen Engines 2.13.01
Case New Holland MAT3624
Caterpillar/MAK/Caterpillar GCM34/Caterpillar MWM 0199-99-2091/12
Chevrolet
Claas
Cummins CES 14439/Cummins CES 14603/Cummins IS series u N14
DAF74002
Detroit DFS93K217
Deutz DQC CB-14
Fendt
Fiat 9.55523
Ford WSS-M97 B44-D
Foton Q-FPT 2313005-2013
Great Wall
Hitachi
Irisbus Karosa
Isuzu
Jaguar CMR 8229/Jaguar STJLR 651.5003
Jenbacher TA 1000-2000
John Deere JDM H5
Kobelco
Komatsu 07.892 (2009)
Land Rover/Land Rover STJLR 651.5003
Lancia 9.55523
Leyland Trucks DW03245403
Liebherr MD1-36-130
Mack 014 GS 17009
MAN 324 Typ SNF/MAN B&W AG D36 5600/MAN B&G A/S/MAN Diesel & Turbo SE
Mazda MEZ MN 121 D
MB 325.3/326.3
Mitsubishi Heavy Industry (MHI)
MTU MTL 5048
Opel/GM GMW 3420
Proton
Renault-Nissan Renault RNUR 41-01-001/--S Type D/Renault Trucks 41-01-001/--S Type D
Saab B040 1065
Santana Motors
Saturn
Seat TL-774 D = G12/Seat TL-774 F = G12+
Skoda TL-774 D = G12/Skoda TL-774 F = G12+/Skoda 61-0-0257
Suzuki
Tedom
Thermo King
Valtra
Van Hool
Vauxhall GMW 3420
Volkswagen Semt Pielstick/Volkswagen TL-774 D = G12/Volkswagen TL-774 F = G12+
Volvo Construction/Volvo Penta/Volvo Trucks
Wärtsilä 32-9011/Wärtsilä SAMC Diesel DLP799861
Waukesha
Yanmar

Kühlerfrostschutz KFS 33

Peugeot Citroën PSA B71 5110
Toyota Motor Corporation (TMC)

Farbgebung

Die Farbgebung der Produkte dient der Kategorisierung und weist auf die spezielle Additivzusammensetzung hin, die für unterschiedliche Kühlsysteme von verschiedenen Automobilherstellern gefordert sind. Die Produkte wurden speziell auf die im Kühlsystem verbauten Materialien abgestimmt und getestet. Die Farbe ist ein kleiner Bestandteil der Herstellerspezifikation und kein Qualitätsmerkmal. Sie **dient der besseren Übersichtlichkeit**. Für die Wahl des richtigen Kühlerfrostschutzes sind die dazugehörigen Herstellerspezifikationen zu beachten.

Kühlerfrostschutz KFS 11

Alfa Romeo 9.55523
Audi TL-774 C = G11
Behr
BMW GS 94000
Chrysler MS-7170
CUMMINS 85T8-2
Deutz DQC CA-14
Fiat 9.55523
Iveco-Standard 18-1830
JI Case JIC-501
Lada/Avtovaz TTM VAZ 1.97.717-97m
Lancia 9.55523
MAN 324 Typ NF
MB 325.0/325.2
MTU MTL 5048
Opel/GM GME L 46014
Perkins
Porsche TL-774 C = G11
Saturn
Seat TL-774 C = G11
Skoda TL-774 C = G11
Toyota Motor Corporation
Vauxhall GMEL1301
Volvo Cars 128 6083/002
Volvo Construction
Volvo Trucks
Volkswagen TL-774 C = G11

Kühlerfrostschutz KFS 12++

Audi TL-774 G = G12++
MAN 324 Typ Si-OAT
MB 325.5
Seat TL-774 G = G12++
Skoda TL-774 G = G12++
Volkswagen TL-774 G = G12++

Kühlerfrostschutz KFS 13

Audi TL-774 J = G13
Seat TL-774 J = G13
Skoda TL-774 J = G13
Volkswagen TL-774 J = G13

WINTERGESCHÄFT

SORTIMENTSERWEITERUNG

Damit Sie auch im Winter
sicher in der Erfolgsspur bleiben!

Technische Information

LIQUI
MOLY

Bremsflüssigkeit

Bremsflüssigkeit ist eine Hydraulikflüssigkeit, die für die Kraftübertragung im Bremssystem verantwortlich ist. Sie besteht in der Regel nicht aus Mineralöl, sondern aus Polyglykol. Neben der Kraftübertragung muss die Bremsflüssigkeit die Bremsanlage vor Korrosion schützen, sie gleichzeitig schmieren und dabei so formuliert sein, dass Dichtungen und andere Materialien nicht angegriffen werden. Die während des Bremsvorgangs wirkenden Kräfte, lassen Bremsen sowie die Umgebung sehr heiß werden. Dabei kann sich auch die Bremsflüssigkeit erhitzen. Entscheidend ist deshalb ein hoher Siedepunkt.

Außerdem besteht die Möglichkeit, dass z. B. durch Luftfeuchtigkeit Wasser ins Bremssystem eindringt. Die hygroskopische Eigenschaft der Bremsflüssigkeit sorgt dafür, dass dieses Wasser aufgenommen und aufgelöst wird, sodass es bei geringer Menge zu keiner Beeinträchtigung kommt. Das ist notwendig, da sich andernfalls Wassertropfen im Bremssystem bilden könnten. Diese führen zu Korrosion im Bremssystem. Zusätzlich gefrieren sie bei niedrigen Temperaturen, was zum Ausfall der Bremsanlage führen kann.



Alte Bremsflüssigkeit (links) im Vergleich zu neuer, unbenutzter Bremsflüssigkeit (rechts).

Problem

1. Siedepunkt:

Beim Übersteigen des Siedepunktes der Bremsflüssigkeit können sich Bläschen bilden. Bei weiteren Bremsvorgängen werden dann nur noch die Luftbläschen zusammengedrückt, was zur Folge hat, dass die Bremskraft kaum noch bzw. im schlimmsten Fall gar nicht mehr übertragen werden kann. Aus diesem Grund ist beispielsweise Wasser als Medium ungeeignet.

2. Nasssiedepunkt:

Der Nasssiedepunkt beschreibt die Siedetemperatur der Bremsflüssigkeit bei einem Wasseranteil von 3,5 %. Im Laufe der Zeit steigt der Wasseranteil in der Bremsflüssigkeit und beeinträchtigt die Sicherheit. Das in der Bremsflüssigkeit gelöste Wasser setzt den Siedepunkt herab und kann bei starker Erhitzung Bläschen bilden, die die Übertragung der Bremskraft gefährden. Im Winter besteht die Gefahr, dass das Wasser gefriert. Außerdem begünstigt das gelöste Wasser die Rostbildung in der Bremsanlage, speziell am Bremskolben, und es verringert die Schmierfähigkeit. Ab 3 % Wasseranteil sollte die Bremsflüssigkeit deshalb immer gewechselt werden.

Lösung

Um zu garantieren, dass das Bremssystem optimal funktioniert, muss

- ein regelmäßiger Service und Austausch der Bremsflüssigkeit (je nach Qualität innerhalb von 1 und 3 Jahren) vorgenommen werden.
- eine Bremsflüssigkeit verwendet werden, die die gesetzlichen und technischen Standards sowie die Herstellervorschriften erfüllt.

Beim Wechsel der Bremsflüssigkeit sind die Herstellervorgaben zu beachten. Es muss eine Bremsflüssigkeit der richtigen Norm verwendet werden.

	DOT 3	DOT 4	SL6 DOT 4	DOT 5.1	RACE*
Klassifizierung	ISO Class 3	SAE J 1704	ISO Class 6	ISO Class 5.1	
Basis	Polyglykol	Polyglykol	Polyglykol	Polyglykol	Polyglykol
Siedetemperatur °C	≥ 205	≥ 230	≥ 260	≥ 260	≥ 320
Nasssiedepunkt °C	≥ 140	≥ 155	≥ 180	≥ 180	≥ 195
Viskosität mm ² /s	≤ 1.500	≤ 1.800	≤ 900	≤ 900	≤ 1.800

*Spezialprodukt von LIQUI MOLY für extreme Einsatzbedingungen im Rennsport entwickelt.

Achtung

- Bremsflüssigkeit einer anderen Norm kann problematisch sein: Bei einer zu niedrigen Norm kann der Siedepunkt zu niedrig sein und Probleme bereiten. Bei einer zu hohen Norm kann es sein, dass Dichtungen und andere Materialien durch die Zusatzstoffe angegriffen werden.
- Es ist möglich Bremsflüssigkeiten gleicher Hersteller und gleicher Qualität nachzufüllen, jedoch ist es technisch nicht sinnvoll. Ratsam ist bei sehr geringem Stand der Bremsflüssigkeit ein kompletter Bremsenservice.
- Bremsflüssigkeit gilt als Sondermüll und muss deshalb einem fachgerechten Entsorgungssystem zugeführt werden. Bremsflüssigkeit ist eine wassergefährdende Flüssigkeit und darf auch nicht dem Altöl zugesetzt werden. Von einer Lagerung im Ölschrank ist unbedingt abzuweichen.
- Bremsflüssigkeit von LIQUI MOLY hat eine Mindesthaltbarkeit von 2 Jahren. In Abhängigkeit von der Rezeptur und den hygroskopischen Eigenschaften sind einige Flüssigkeiten auch bis zu 3 Jahre haltbar. Die Art des Gebindes hat auf die Haltbarkeit keinen Einfluss. Die Mindesthaltbarkeit beschränkt sich auf das geschlossene Gebinde. Je nach Qualität ist ein Wechsel der Bremsflüssigkeit innerhalb von 1 und 3 Jahren notwendig.

DOT 3 Bremsflüssigkeiten dieser Norm sind oft in älteren Fahrzeugen zu finden. Eine Mischung mit Bremsflüssigkeiten anderer Normen sollte nicht erfolgen, da die Flüssigkeit mit DOT 4-Norm deutlich aggressiver ist und Gummidichtungen in DOT 3-Bremssystemen in Folge aufquellen können, was im schlimmsten Fall zum Ausfall des Bremssystems führen kann.

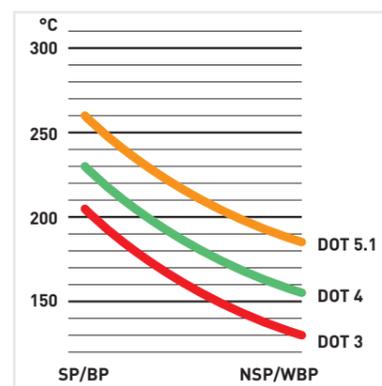
DOT 4 Der Siedepunkt von Flüssigkeiten dieser Norm ist höher als der Siedepunkt von DOT 3. DOT 4 wird größtenteils in aktuellen Fahrzeugmodellen verwendet.

SL6 DOT 4 Fahrzeuge mit elektronisch geregelten Bremssystemen wie ABS und ESP® benötigen darüber hinaus Bremsflüssigkeiten mit besonders geringer Viskosität auf DOT 4-Basis. LIQUI MOLY bietet speziell hierfür die Norm SL6 DOT 4.

DOT 5.1 Die DOT 5.1 ist eine mit den DOT 3 und DOT 4 kompatible Flüssigkeit auf Glykolbasis. Sie kann sich hervorragend mit Wasser verbinden. Somit sinkt der Siedepunkt nur minimal.

RACE Trocken- und Nasssiedepunkt dieser Spezialbremsflüssigkeit auf Basis DOT 4 übertreffen die hohen Anforderungen einer Bremsflüssigkeit der DOT 5.1. Sie wurde speziell für extreme Einsatzbedingungen im Rennsport entwickelt.

Mineralölbasis Vereinzelt werden auch Hydraulikflüssigkeiten auf Mineralölbasis als Bremsflüssigkeit eingesetzt, z. B. beim Fahrzeughersteller Citroën. Diese Flüssigkeiten sind erkennbar an ihrer fluoreszierenden grüngelben Farbe. Sie werden nicht als Bremsflüssigkeiten bezeichnet und dürfen keinesfalls mit DOT-Bremsflüssigkeiten gemischt werden.



Grafik: Abfall des Siedepunktes bei zunehmendem Wassergehalt



Kompletter Bremsenservice mit Produkten von LIQUI MOLY

Das Nachfüllen von Bremsflüssigkeiten gleicher Hersteller und gleicher Qualität ist zwar möglich, jedoch ist es technisch nicht sinnvoll. Der niedrige Flüssigkeitsstand deutet im Normalfall auf bereits abgenutzte Bremsen hin. Ratsam ist deshalb bei sehr geringem Stand der Bremsflüssigkeit ein kompletter Bremsenservice. Wir empfehlen hierzu die folgenden Produkte.



Schnellreiniger



Bremsen-Anti-Quietsch-Paste



Radnabenpaste



Bremsenführungsstiftfett

ONLINEKAMPAGNE

DIE MILLIARDEN-NUMMER

1 Mrd. Werbekontakte

In 50 Sprachen und 128 Ländern



Wohin soll die Reise gehen? Den Gewinnern winken 3 Traumreisen inklusive MotoGP-Wochenende!



Die Milliarden-Nummer zahlt sich aus

Unser LIQUI MOLY Best Brand-Gewinnspiel 2018 ist seit Mitte Oktober am Start! Das weltweite Echo darauf und die hohen Teilnehmerzahlen zeigen, dass die digitalen Plattformen heutzutage ein tragendes Element unseres globalen Marketingmixes sein müssen.

f Instagram Google



Sie haben unser Gewinnspielbanner auf einer Website entdeckt? Dann schicken Sie uns doch einen Screenshot davon. Bitten Sie auch unsere Kunden um Screenshots der internationalen Websites, auf denen unsere Bannerwerbung eingeblendet ist. Die Screenshots bitte an

bug@liqui-moly.de



ONLINEKAMPAGNE

DIE MILLIARDEN-NUMMER



Aufmerksamkeitsstark: Wir starten mit drei verschiedenen Designs und passen das Aussehen der Werbebanner individuell an den Geschmack unserer Zielgruppe an.

DESIGN 1 „Best Brand Anzeigenmotiv“

DESIGN 2 „Racing Flag“

DESIGN 3 „Made in Germany“



So funktioniert's:

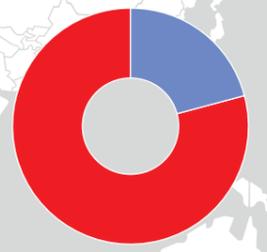
Durch eine gezielte Platzierung werden unsere Webbanner auf hunderten zielgruppenrelevanten Websites weltweit eingeblenDET.

Herzstück unserer Kampagne: Die LIQUI MOLY-Website!

Die Kampagnen-Website wird eine Symbiose aus unserer Kernbotschaft „Deutschlands beliebteste Schmierstoffmarke“ und dem **MotoGP-Gewinnspiel**. Durch aufmerksames Lesen kann der User die Gewinnspielfrage sicher beantworten und sich danach direkt von unserer Produktvielfalt überzeugen. Die Kampagne beweist: **LIQUI MOLY ist auch digital am Puls der Zeit!**

Unübersehbar: Der Milliarden-Nummer kann sich niemand entziehen!

Onlinekanal	Reichweite
Facebook/Instagram	167.929.596
Google	832.070.404
Gesamt	1.000.000.000



Wo bekomme ich LIQUI MOLY? Call to action!

KÖLN

INTERMOT 2018

EXCLUSIVE LUBRICANT

moto2
moto3

MotoGP® WORLD CHAMPIONSHIP

LIQUI MOLY

MOTORBIKE
MOTOR OILS & ADDITIVES

NEU!
LIQUI MOLY



100 % Leidenschaft
auf **130 m²** Standfläche

Geballte Zweiradkompetenz am Start

Auf der INTERMOT 2018 in Köln, der weltweit zweitgrößten Motorradmesse, sorgten wir mit unseren neuen Produkten, unserem umfassenden MOTORBIKE-Sortiment, unserem Girlskalender 2019 und unserem Fotoshooting für ordentlich Trubel und stießen bei Fachpublikum und Endverbrauchern gleichermaßen auf absolute Begeisterung.



Fachsimpeln ausdrücklich erwünscht!

SCHWEIZ

RHIAG-HAUSMESSE



Bei der 3. Hausmesse unseres Schweizer Vertriebspartners RHIAG durften wir im Kreise unserer Freunde mit der Live-Demonstration unserer Produkte und Lösungen zum Gelingen dieses „Familien“-Treffens beitragen. Über die erfolgreiche Zusammenarbeit freuten sich (v. l. n. r.): Elvis Dedovic, Reiner Schönfelder (Anwendungstechniker), Christoph Kissling, Vincent Prinzing (Export Area Manager) und Daniel Häfliger.

KROATIEN

SÜDOST-EUROPA HÄNDLERTREFFEN



Zusammen in einem Boot: Robert, Gabi & Robert jun. Horvath (Ungarn), Matej Gaspari (Slowenien), Miha Rotar (Slowenien), Dario Tolic (Bosnien), Nikola Mijatovic (Bosnien), Ivica & Matea Leskur (Kroatien), Milan Bogdanovic (Serbien), Tihi Mitrovic (Serbien), Marek Rybnicek (Tschechien), Amos Dojaka (Albanien), Engin Music (Montenegro), Andreas Huber (Rumänien), Nikolai Vezan (Rumänien), Nikolai Stoyanov (Bulgarien), Marietta Todorova (Bulgarien), Michael Karl (Export Area Manager), Sascha Jardel (Export Marketing Manager), Carlos Trave (General Manager 2-Wheel), Benjamin Kopp (Export Area Manager) und Tarek Ghali (Export Area Manager).



Umsatzsegel erfolgreich gehisst!

Eine proppevolle Agenda erwartete die Teilnehmer unseres Südost-Europa Händlertreffens in Dubrovnik. Neben den zahlreichen Vorträgen zu Sortimenten, Werkstatt- und Vertriebskonzepten und vielem mehr sorgte ein buntes Rahmenprogramm mit Weinprobe, Stadtführung und Bootsfahrt mit BBQ für ein gelungenes Event. Herzlichen Dank unseren engagierten Kolleginnen und Kollegen vor Ort sowie unseren Partnern und Freunden aus Kroatien, Bosnien, Serbien, Tschechien, Slowenien, Albanien, Montenegro, Rumänien, Ungarn und Bulgarien.



Michael Karl
(Export Area Manager)



DÄNEMARK

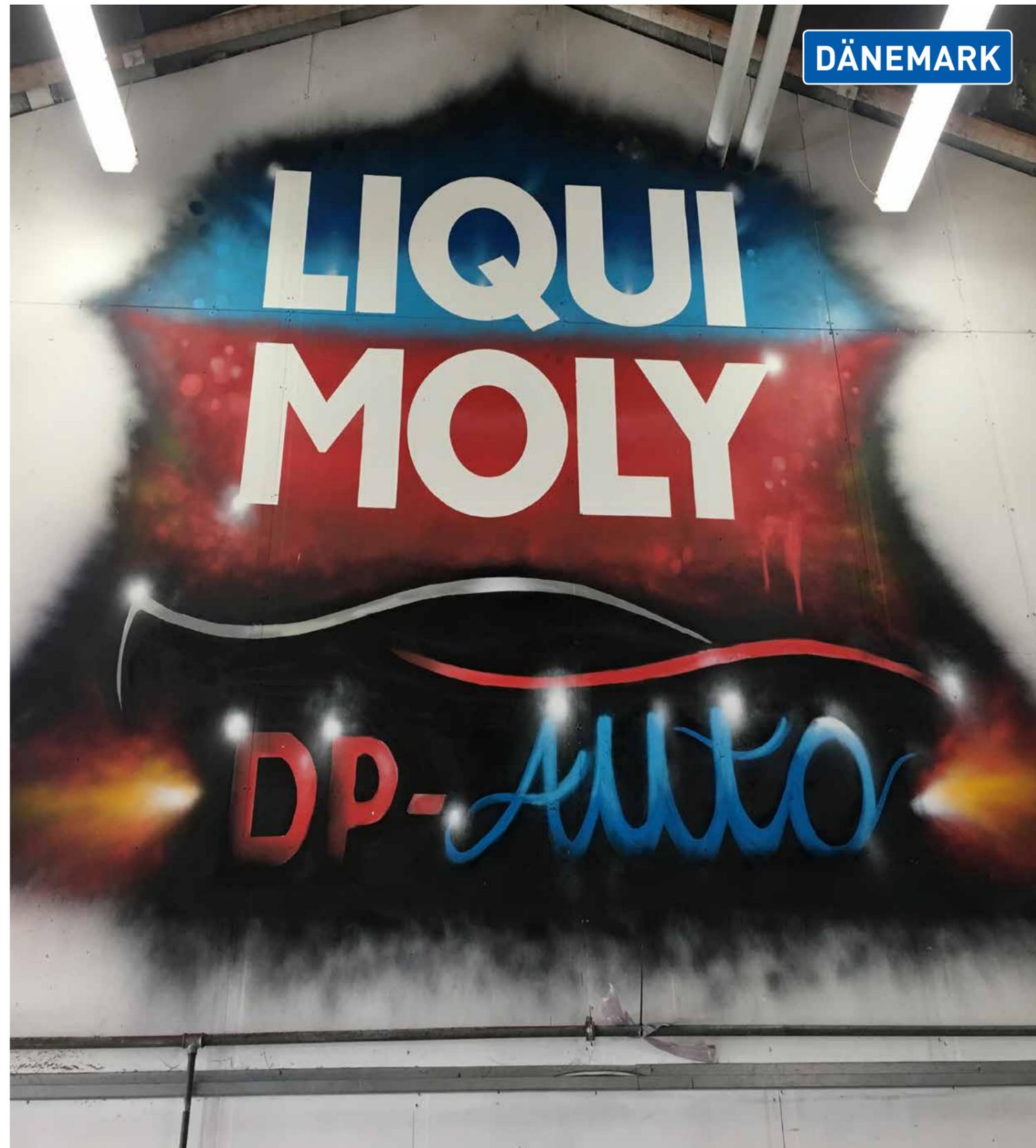
CARS AGAINST CANCER



Für den guten Zweck geben wir besonders gerne Gas! So wie im dänischen Hadsund, wo unsere Freunde von LIQUI MOLY Dänemark beim Event „Cars against cancer“ Geld für den Kampf gegen Krebs gesammelt wurde. 250 Autos, unzählige Fans sowie nationale Presse und Fernsehen waren am Start. Unsere Versteigerung der Beifahrerplätze in den beiden Driftwagen der von uns gesponserten Fahrer Mikkel Overgaard und Mads Andreasen war der Publikumsmagnet schlechthin.

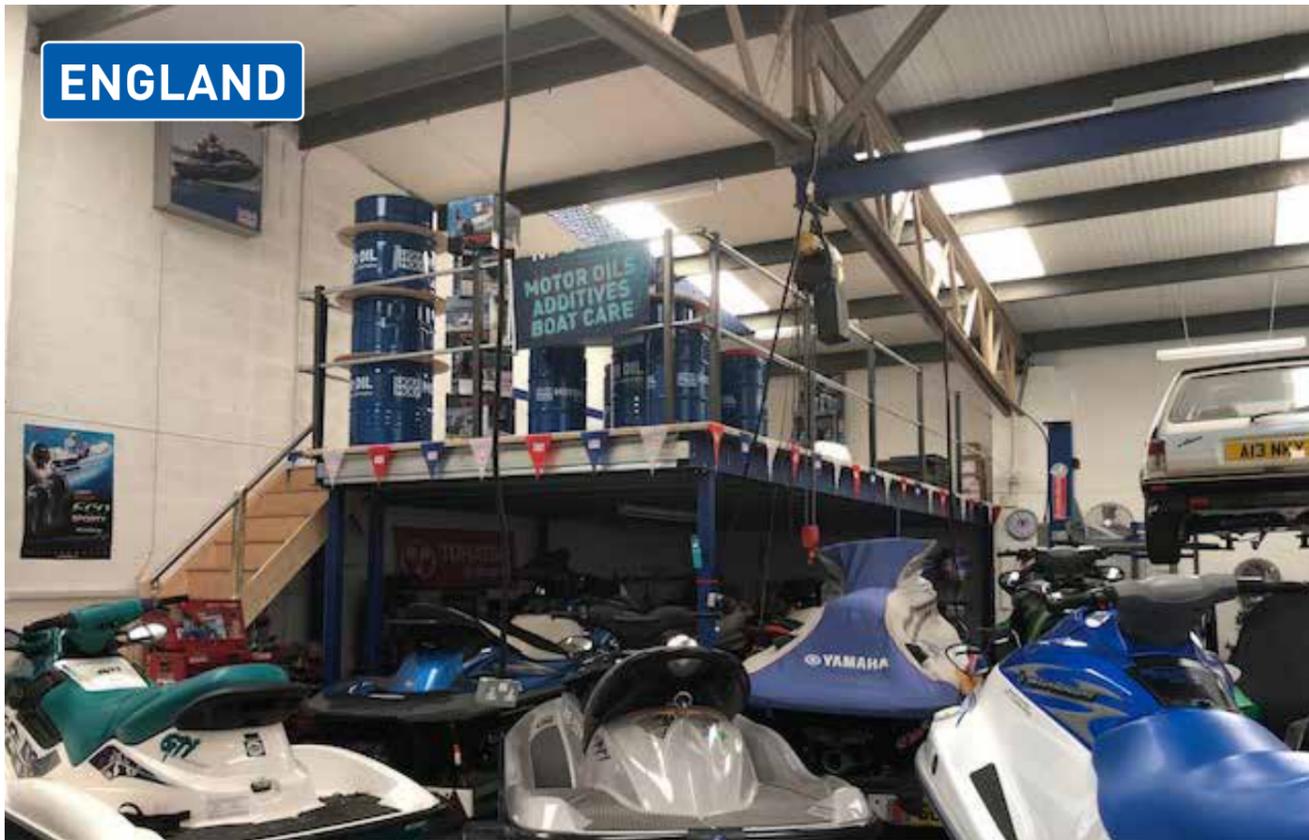


DÄNEMARK



Banksy in Dänemark? Welcher Künstler auch immer das war, wir finden dieses LIQUI MOLY-Graffiti in der neuen Werkstatthalle von DP-Auto in Herning megacool! Beim großen Tag der offenen Tür unterstützen wir den Inhaber des neuen Pro-Line Centers dabei, unsere Produkte und Lösungen allen Kunden und Freunden vorzustellen, um so das riesige, bislang unerschlossene Marktpotenzial der Region Herning sukzessive auszuschöpfen.

ENGLAND



Ob bei NWS Marine (oben) oder bei MD Autobahn (unten): Unsere blau-rot-weißen Farben sind sowohl als Werkstattdeko als auch Fahrzeugbeklebung eine weithin sichtbare Werbung für Schmierstoffe von höchster Qualität.

ENGLAND



BILLBOARD KAMPAGNE

TANZANIA



Highway to sell: Beste Werbung entlang hochfrequenzierter Straßen macht derzeit unser Partner in Tanzania mit dieser Billboard-Kampagne in Daressalam.

KASACHSTAN

GORILLA DRIFT ENERGY SERIES



KASACHSTAN

WOMAN LAND FESTIVAL



Gerne folgte unser Team von LIQUI MOLY Eurasia der Einladung zum Woman Land Festival 2018 in Almaty, um im Rahmen dieses Forums für erfolgreiche kasachische Geschäftsfrauen unsere Qualitätsschmierstoffe made in Germany zu präsentieren.



PARAGUAY

KAMIFEST 2018



Alles was Biker lieben gab es beim Kamifest 2018! Unsere Freunde von LIQUI MOLY Paraguay verwandelten sowohl Shop als auch das Außengelände unseres Kunden Biker's Choice in Asunción in eine blau-rot-weiße Partylocation.



TCR GERMANY

SAISONFINALE



Team Engstler lieferte beim vierten Einsatz mit dem Hyundai i30 N in der ADAC TCR Germany eine starke Leistung: Beim Saisonfinale auf dem Hockenheimring fuhr Luca Engstler im ersten Durchgang aufs Podium, zeigte im zweiten Durchgang eine sensationelle Aufholjagd und beendete die Saison als Vizemeister. Teamkollege Théo Coicaud wurde im ersten Rennen Siebter. Eine sensationelle TCR-Saison, powered by LIQUI MOLY!



Sorgt auch unter extremsten Rennbedingungen für perfekte Schmierung: unser High-Performance-Motoröl Synthoil Race Tech GT1 10W-60



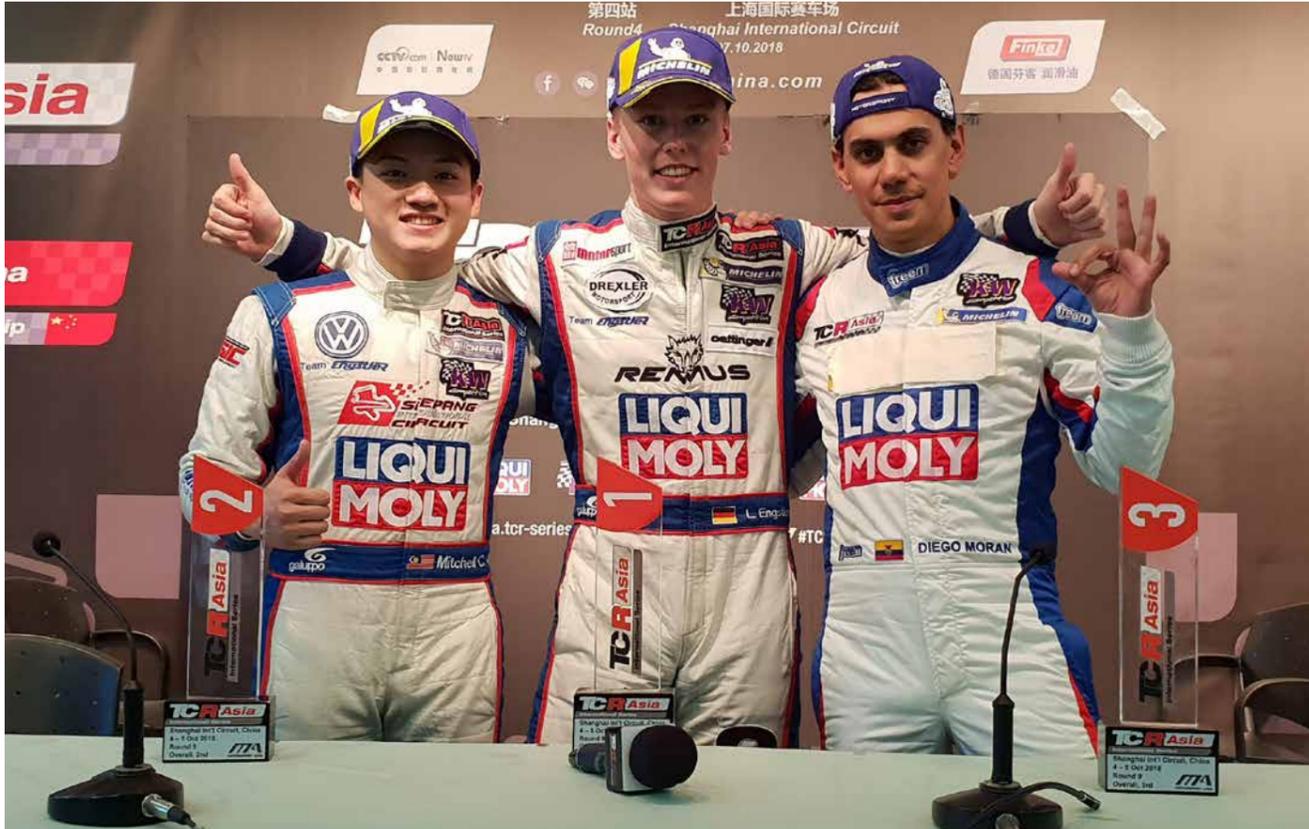
Gäste von Koivunen Finnland besuchten uns zur TCR in Hockenheim und gerieten förmlich in Ekstase, als sie gleich drei finnische (Fahrer-)Berühmtheiten persönlich kennenlernen durften. Die freundschaftliche Atmosphäre im LIQUI MOLY-Zelt rundete das Familientreffen perfekt ab!



TCR ASIA

MEISTERSCHAFT

Pure Dominanz! Das LIQUI MOLY Team Engstler kann zu Recht behaupten: Mehr geht nicht! In der TCR Asia Series belegen unsere drei Fahrer Platz 1, 2 und 3 in der Meisterschaft. Luca Engstler ist Meister in TCR Asia Series. Gefolgt von seinen Teamkollegen Mitchell Cheah und Diego Moran. Damit nicht genug: Zudem wurde die Herstellerwertung gewonnen und für VW eingefahren. Ein starkes Indiz für unsere Premiumqualität und das Können des gesamten Teams!



SILVERSTONE

BRITISH TOURING CAR

Beim letzten Rennen der British Touring Car Championship auf dem legendären Silverstone Circuit war unser Logo auf den beiden GM6 GT sowie zwei Audi S3 des Teams AMD Tuning zu sehen und verdeutlichte einmal mehr: Motorsport = LIQUI MOLY!





Die CKC China Kart Championship in Zhengzhou (Provinz Henan) zeigte, dass LIQUI MOLY als offizieller Schmierstofflieferant verlässliche Topzeiten möglich macht! Initiiert wurde dieses Sponsoring von unserem Partner DU-HOPE, der im Reich der Mitte immer dafür sorgt, dass unsere Weltmarke im Mittelpunkt des Interesses steht.



Drei Zweitplatzierte und zwei Drittplatzierte – so erfolgreich liest sich das Resultat des Pan Delta Super Racing Festivals auf dem Zhuhai International Circuit in China! Das Team LIQUI MOLY Ghia Sports lieferte auch dank unserer Öle, Additive und Serviceprodukte eine starke Saison ab.



FIA TRUCK RACING

EUROPAMEISTER



Jochen Hahn sicherte sich vorzeitig den Titel der FIA Truck-Racing-Europameisterschaft! Beim vorletzten Lauf der Saison in Le Mans zeigte Hahn eine konstant gute Leistung. Bei drei der vier Rennen stand er auf dem Podium, einmal wurde er Vierter. Genug, um vorzeitig den Europameistertitel einzufahren. Wir sind stolz, als Sponsor ein Teil dieser Erfolgsgeschichte zu sein!



PORTUGAL

RALI AMARANTE BAIÃO



LIQUI MOLY auf und unter der Haube! Bei der Rali Amarante Baião sorgte das Team A. Maiasport wieder für tolle Resultate. Wir waren nicht nur mit unserem Logo auf der Motorhaube dabei, sondern auch mit unseren Hochleistungsschmierstoffen made in Germany!



OSNABRÜCK

BERGRENNEN



Beim diesjährigen Internationalen Osnabrücker ADAC Bergrennen waren zahlreiche automobile Schätze auf der Strecke. Selbstverständlich dürfen hier unser Logo und unsere geballte Produktvielfalt nicht fehlen. Die Botschaft: Egal, wie neu oder alt ein Rennfahrzeug ist – die optimalen Schmierstoffe gibt es von Deutschlands beliebtester Schmierstoffmarke!



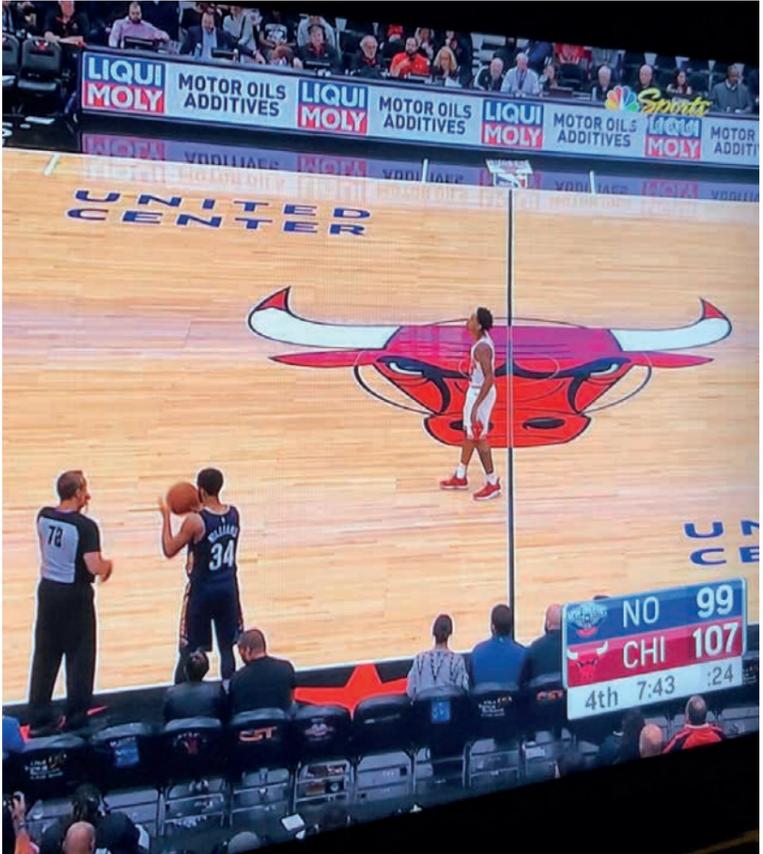
SPONSORING

CHICAGO BULLS



Voll im Bilde: Bei den Heimspielen im Chicagoer United Center ist unser Logo prominent zu sehen!

Die NBA-Saison 2018/19 ist in vollem Gange! Und die von uns gesponserten Chicago Bulls zeigen bereits, wieviel Potenzial in der Truppe steckt. Wir drücken die Daumen und freuen uns auf spektakuläre Spiele!



ÖLWEGWEISER

NEUAUFLAGE

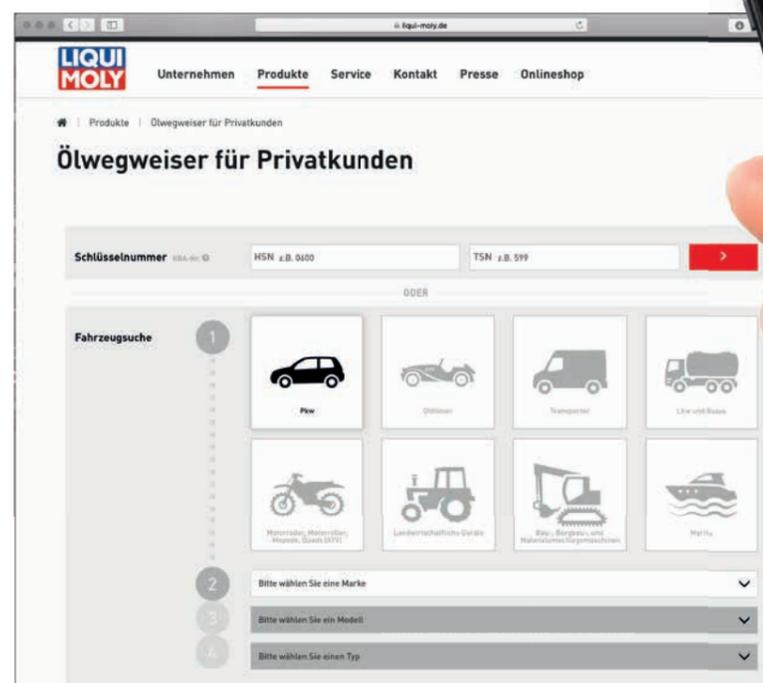
Jetzt noch besser: der LIQUI MOLY-Ölwegweiser



Öl ist heutzutage kein allgemeiner Schmierstoff mehr. Öl ist ein hochspezialisiertes, flüssiges Konstruktionsbauteil, das exakt zum jeweiligen Motor passen muss. Doch ob als Profi in der Werkstatt oder als Autofahrer: Sich im Dschungel aus Ölspezifikationen, Freigaben und Marken zurechtzufinden, ist nicht leicht.

Unser überarbeiteter Ölwegweiser sorgt zum Glück für schnelle Abhilfe!

Ein kurzes Anleitungsvideo finden Sie hier: <https://youtu.be/B8rHbF5n238>



Die Vorteile auf einen Blick:

- mit wenigen Klicks zum passenden Motoröl
- jetzt noch intuitiver zu bedienen als sein Vorgänger
- mit deutlich verbesserten Suchoptionen für ein einfacheres und schnelleres Handling
- optimierter Datenbestand mit einer Abdeckung von rund 80.000 Fahrzeugen
- findet neben Motoröl auch das richtige Getriebeöl, Bremsflüssigkeit, Kühlerfrostschutz, Servolenkungsöl und weiteren Betriebsflüssigkeiten
- praktische Unterteilung nach Autos, Motorrädern, Oldtimern, Nfz, Baumaschinen, landwirtschaftlichen Fahrzeugen und Booten

Zu finden auf allen
LIQUI MOLY-Websites!

PARTNER & FREUNDE

IRAK



Stolz und glücklich:
Die Vertragspartner nach
dem Startschuss für einen
erfolgreichen Meguin-Vertrieb
im Irak!



Nachdem letzte Details
geklärt waren, wurde
der Vertrag im Rahmen
der Automechanika in
Frankfurt unterzeichnet!

Neuer Meguin-Partner für den Irak

Seit 12 Jahren ist die Autoland Company um unsere Freunde Daldar Araf Fattah (vorne rechts), Zerewan Hussein (hinten, 2. v. r.) und Umed Amadi (hinten rechts) erfolgreich als exklusiver Irak-Importeur für die Marke LIQUI MOLY tätig. Voller Vertrauen und Freude übertrugen wir ihnen nun auch den Meguin-Vertrieb. Dieser wird fortan unter eigener Firmierung mit eigenem Personal stattfinden.

PARTNER & FREUNDE

JORDANIEN



So wie hinter jedem starken Mann eine starke Frau steht, stehen hinter jeder starken Marke starke Partner!



Typisch LIQUI MOLY: Trotz knallhartem Geschäft kommt der Spaß nicht zu kurz.

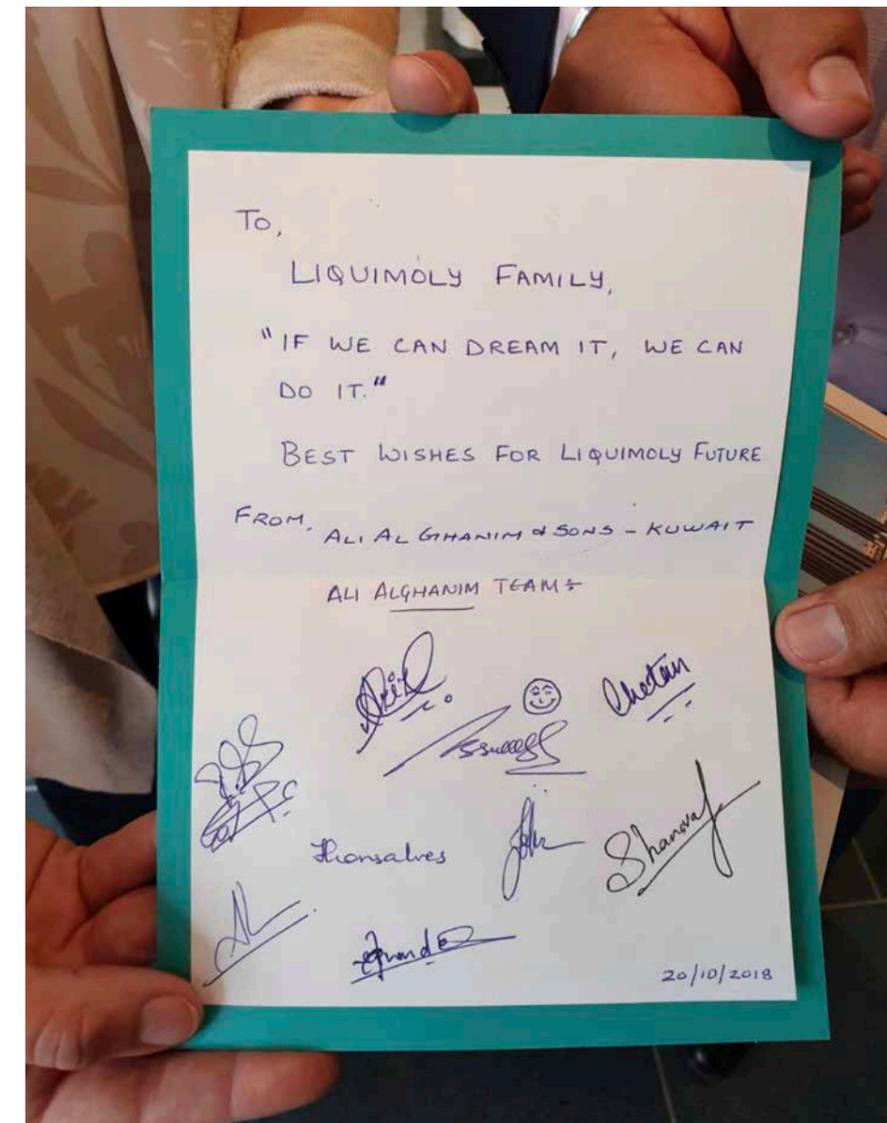


Neuer LIQUI MOLY-Partner für Jordanien

Mit über 20 Jahren erfolgreicher Vertriebsarbeit für Meguin haben sich unsere Freunde Yousef Barghouth (unten rechts) und Amer Aboashour (unten links) von „The Central For Oil Lubricants Trade“ auch als Vertriebspartner für LIQUI MOLY empfohlen. Mit eigenem Vertriebsteam und voller Enthusiasmus sind sie bereits am liquimolysieren von Jordanien.

KUNDEN, GÄSTE & FREUNDE

KUWAIT



If we can dream it, we can do it!

Unsere Freunde Johar Bagichawala (Senior Area Manager, rechts) und Chetan Chauhan (Sales Manager, 2. v. r.) von unserem kuwaitischen LIQUI MOLY-Partner Ali Alghanim and Sons Automotive Co. zeigten Alexandra Holzwarth (Assistentin der Geschäftsführung, links) und Tarek Ghali (Export Area Manager, 2. v. l.) mit ihrem Gastgeschenk, dass in der LIQUI MOLY family worldwide alle in einem Boot sitzen – ein Umstand, der gemeinsame Träume immer wieder wahr werden lässt!

JUBILÄUM



Bereits seit vielen Jahren an Bord, aber noch längst keine Oldtimer! Unsere Jubilare (v. l. n. r.) Thomas Richter (Key Account Manager Vertrieb SB, 15-jähriges Dienstjubiläum), Christa Wiesmüller (Kurierfahrerin, 10-jähriges Dienstjubiläum) und Sebastian Ott (Produktmanagement, 15-jähriges Dienstjubiläum).

JUBILÄUM



Zwei riesige Blumensträuße als riesengroßes Dankeschön für unsere „altgedienten“ Mitunternehmer bei Meguin! Vorne (v. l. n. r.): Jürgen Martaller (Logistik/Versand), Jörg Speicher (Versand, 25-jähriges Dienstjubiläum) und Bernhard Hildinger (Versand, Verabschiedung in den Ruhestand). Hinten v. l. n. r.: Ingrid Theobald (Assistentin der Geschäftsführung, Andreas Roden (stv. Leiter Logistik/Versand) und Günter Detambel (Logistik/Versand).

JUBILÄUM



Einen Geschenkkorb der floralen Sorte überreichte Dejan Schade (Regionalverkaufsleiter, rechts) unserem Mitunternehmer Detlef Wilhelm (Gebietsleiter Handel) zum 15-jährigen Dienstjubiläum.

VERSTÄRKUNG



Mit einem Strahlen im Gesicht starteten unsere neuen Kolleginnen und Kollegen in eine strahlende Zukunft (v. l. n. r.): Alexandra Holzwarth (Assistentin der Geschäftsleitung), Michael Kneer (Gruppenleiter Exportlager), Lukas Sonntag (Export Area Manager), Ulrich Eick (Außendienstmitarbeiter

Vertrieb Konzepte), Stephanie Balbach (Sachbearbeiterin Vertrieb), Büsra Nas (Produktion), Jochen Rohm (Anwendungstechniker), Rita Szilágyi (Produktion), Sebastian Schnabel (Außendienstmitarbeiter Werkstatt) und Hannah Friedrich (Personal).

VERSTÄRKUNG



Christian Martin (rechts) kann fortan auf die tatkräftige Unterstützung von Jürgen Poth im Bereich Architektur und Baumaßnahmen bauen.



Unser neuer Mitunternehmer Pascal Kuba (links) verstärkt in Zukunft das Team von Dieter Rupp (rechts) im Bereich Instandhaltung.



Als Sachbearbeiter im Versand unterstützt seit 1. Oktober Marc Küllmar (rechts) das Team von Andreas Roden.



Ausbilder Dieter Rupp (Leiter Instandhaltung, rechts) begrüßte unseren neuen Auszubildenden im Bereich Mechatronik Nils Schlicker (links).



Der neue Mann im Team um Thorsten Alt (Vertriebsleiter Innendienst, links): Gebietsverkaufsleiter Matthias Reinhardt.

BETRIEBSBESICHTIGUNG



Wenn LIQUI MOLY von seiner Schwester lernt: Unser Meguin-Kollege Daniel Schmidt (Anwendungstechniker, links) begrüßte Sandra Groß, Stephanie Balbach, Sebastian Schnabel, Ulrich Eick, Marcus Dangelmayer, Petar Ivanovic, Florian Steimle und Christoph Strebinger zur Betriebsbesichtigung und Schulung in unserem Werk Saarlouis.



Immer wieder zeigen sich unsere Kunden vom Blick hinter die Kulissen unserer Ölfabrik begeistert – so auch der Besuch unseres Kollegen Arno Bulau (Gebietsverkaufsleiter, links): Birol Calayir, Lars Wilke, Michael Menrad, Kerstin Menrad, Marco Kaminski und Pascal Holthuijsen (v. l. n. r.).



Gemeinsam mit unserem italienischen Kollegen Michele Barbirati sowie Lukas Sonntag (Export Area Manager), Simon Neipp (Anwendungstechniker) und Salvatore Coniglio (Director Export), machten sich unsere Freunde der Firma UPEM aus Modena persönlich ein Bild unserer Produktion und Verwaltung in Ulm.



Venkitachalam Seshayyer (oben, 3. v. l.), neuer Direktor „Reifen, Batterien, Schmierstoffe, Equipment“ bei unserem omanischen Importeur Al Hashar Group, war gemeinsam mit einigen Werkstattkunden zur Betriebsbesichtigung und Intensivschulung in Ulm, um mit geballtem Wissen und neuen Ideen das LIQUI MOLY-Geschäft im Oman weiter auszubauen.



KUNDEN, GÄSTE & FREUNDE

KASACHSTAN



Begleitet von Alexander Löser (Export Area Manager), Artur Bernt (Export) und Rolf Boncori (Anwendungstechniker Meguin) waren die Premiumkunden und verdienten Mitarbeiter unseres kasachischen Partners LIQUI MOLY Eurasia zu Gast in Ulm und Saarlouis. Ziel war es, den LIQUI MOLY-Spirit und unsere Kernkompetenzen auf allen Ebenen zu präsentieren. Auf der Agenda standen neben Werksbesichtigungen und Produktschulungen auch teambildende Maßnahmen wie beispielsweise der gemeinsame Besuch des TCR-Rennens in Hockenheim.



KUNDEN, GÄSTE & FREUNDE

ITALIEN



Unser charmanter Männerbesuch aus Italien, eingerahmt von unseren mindestens genauso charmanten Kolleginnen Laura Iacovelli (Assistant Export Manager, links) und Alexandra Holzwarth (rechts).

KUNDEN, GÄSTE & FREUNDE

ITALIEN



Molto bene im LIQUI MOLY-Benz! Wie einzigartig die LIQUI MOLY family worldwide ist, erleben unsere italienischen Kunden gemeinsam mit Alexandra Holzwarth (rechts) und Salvatore Coniglio (Director Export, sitzend links) beim Besuch in unserer Firmenzentrale Ulm. Hochmotiviert und bestens eingestimmt werden wir zusammen mit unseren Freunden 2019 richtig durchstarten!

KUNDEN, GÄSTE & FREUNDE

RUSSLAND



Während ihrer Incentivereise besuchten unsere verdienten russischen Kunden auch die Motorsport-Ruhmeshalle von LIQUI MOLY! Hintere Reihe (v. l. n. r.): Yury Rozhdestvenskiy, Elena Morgunova (LIQUI MOLY Russia), Anna Antonova, Inna Vnukova, Sergei Lapkovskii,

Konstantin Kolosov, Dimitrii Kopylov und Andreas Maidel (Export Area Manager). Vordere Reihe (v. l. n. r.): Alexander Sergeev (LIQUI MOLY Russia), Andrei Averianov, Sergey Vzhechinskiy und Evgenii Tian.

KUNDEN, GÄSTE & FREUNDE

RUSSLAND



Im Zuge der Umsatzplanerfüllung luden wir unsere russischen Kunden zu einer Incentivereise nach Ulm mit anschließendem Oktoberfestbesuch. Mit dabei (hintere Reihe v. l. n. r.): Andrey Bobyrev, Pavel Pechentcov, Aleksei Doronenko (LIQUI MOLY Russia), Andrey Klochkov,

Andrei Alekhin, Katerina Novik (LIQUI MOLY Russia), Sergey Kibalov, Mikhail Shpynev, Evgeny Kozlov (LIQUI MOLY Russia), Natalia Rozhkova, Yury Konov (LIQUI MOLY Russia), Maxim Novikov und Sergey Frolov. Vorne (v. l. n. r.): Artur Bernt (Export), Viacheslav Denisov (LIQUI MOLY Russia) und Iurii Olinik.

INCENTIVEREISE

SLOWENIEN



Ein Prost auf den gemeinsamen Erfolg!



Als verdiente Belohnung für ihren erfolgreichen Einsatz an der Verkaufsfrent und das damit verbundene Umsatzwachstum, luden wir die drei besten slowenischen Verkäufer sowie die 48 besten Kunden nach Stuttgart zum Besuch des Porsche-Museums und des Cannstatter Wasens.



INCENTIVEREISE

BOSNIEN



Auch unsere 31 besten bosnischen Kunden und Verkäufer freuten sich über den „Hauptpreis“ für ihre herausragenden Verkaufserfolge. Die Einladung nach Stuttgart mit Besuch des Mercedes-Benz-Museums und des Cannstatter Wasens sowie die Betriebsbesichtigung in Ulm dienten auch als Motivation, um im kommenden Jahr mindestens genauso engagiert ans Werk zu gehen.



SPONSORING

VfB EICHSTÄTT

Mit breiter LIQUI MOLY- Brust erfolgreich in der Regionalliga Bayern

Auch in der Saison 2018/19
lebt der VfB Eichstätt seinen
Traum in der Regionalliga
Bayern – und das mit
unserem Logo auf der Brust!



Kampfgeist und Leidenschaft
verbindet LIQUI MOLY und
den VfB Eichstätt!

SPONSORING

VfB EICHSTÄTT

Ansturm auf das LIQUI MOLY-Stadion



Blicken wir knapp zwei Jahre zurück: Der VfB Eichstätt sicherte sich die Meisterschaft in der Bayernliga Nord, wodurch der Verein mit Vorstand Thomas Hein, Fußballabteilungsleiter Hans Benz und Erfolgstrainer Markus Mattes vor einer großen Herausforderung stand. Ist der Aufstieg in die Regionalliga Bayern möglich? Können die Kriterien des Bayerischen Fußballverbandes erfüllt werden? Fragen, welche die Vorstandschaft mit jeder Menge Enthusiasmus und Einsatz beantwortete. Das Stadion wurde umgebaut und erhielt schließlich die Genehmigung für 2.080 Zuschauer. Gleichzeitig erhielt die Spielstätte einen neuen Namen: LIQUI MOLY-Stadion! Mit uns an der Seite konnte der VfB Eichstätt dieses Abenteuer also angehen.

Nach einer tollen ersten Saison, unter anderem mit dem Höhepunkt beim Heimspiel gegen den TSV 1860 München, und einem am Ende hervorragenden 7. Tabellenplatz, ging es für Verein, Fans und Sponsoren hochmotiviert in die neue Spielzeit 2018/19, in der das Fassungsvermögen des LIQUI MOLY-Stadions auf nunmehr 2.830 Zuschauer erhöht wurde. Nach vielen großartigen Ligaspielen belegte der VfB Eichstätt nach dem 14. Spieltag einen hervorragenden 4. Tabellenplatz. Das lässt auf eine höchstspannende Restsaison hoffen und spricht für viele weitere Fußballfeste im LIQUI MOLY-Stadion zu Eichstätt – mit frischem, ehrlichem und erfolgreichem Fußball.



Sprachrohr und Kopf der Mannschaft: Trainer Markus Mattes





Vorstand Thomas Hein (links) hält viel auf das Sponsoringengagement von LIQUI MOLY mit Geschäftsführer Ernst Prost.



Der VfB Eichstätt zur Kooperation mit LIQUI MOLY:

„Man kann die Zusammenarbeit mit LIQUI MOLY von Anfang an als Glücksfall bezeichnen, nicht nur was das Finanzielle betrifft“, so fasst es VfB-Vorstand Thomas Hein zusammen. „Man merkt, dass dort einfach Profis am Arbeiten sind“, so Hein weiter. „Sowohl uns als auch LIQUI MOLY ist an einer langfristigen partnerschaftlichen Zusammenarbeit gelegen“. Seit dieser Saison laufen zusätzlich zur 1. Mannschaften alle Fußballmannschaften, von der U7 bis hin zur Seniorenmannschaft, mit dem „LIQUI MOLY“-Logo auf der Brust auf, und das sind immerhin 11 Mannschaften.



SPONSORING

SUPERSPORT-WM



Mit einem zweiten Platz auf der letzten WM-Station in Doha sicherte Sandro Cortese gleich in seiner ersten Saison den Supersport-Titel.



Das von LIQUI MOLY gesponserte Team Kallio Racing kann sich über den Weltmeistertitel für Sandro Cortese freuen



Sandro Cortese krönt sich zum Supersport-Weltmeister 2018

Mit einem zweiten Platz im letzten Rennen der Supersport-WM sicherte er sich den Titelgewinn in der hart umkämpften Serie, powered by LIQUI MOLY

Ich bin mega happy und gleichzeitig auch sehr stolz auf diesen Titel. Der Gewinn dieser Meisterschaft bedeutet mir gleich viel, wie der 2012 in der Moto3. Als erstes möchte ich mich daher gleich bei meinem Team bedanken, dass sie mich in der schwierigsten Situation meiner Karriere überhaupt, die ich im Januar durchmachen musste, zu sich geholt und an mich geglaubt haben. Das gesamte Team hat immer hart gearbeitet und mich jederzeit super unterstützt. Ein weiterer Dank geht natürlich an meine Sponsoren, die immer zu mir gehalten haben, in guten als auch in schwierigen Zeiten. Ohne sie wäre dieses Projekt gar nicht zustande gekommen.

Sandro Cortese

WESTHAUSEN

BREMSWAGAZIAGA



Diesel-Ruß-Stop:
Hilft Ihrem Diesel,
mit dem umwelt-
schädlichen Rauchen
aufzuhören.



Luftaufnahme: Stefan Mayrhöfer

Ein ganz spezielles Kräftemessen

Bremswagaziaga = Traktorpulling auf schwäbisch! Das 5. Bremswagaziaga des Motor Sport Club Neumühle Westhausen e. V. war eine ganz besondere Veranstaltung. Landwirtschaft traf auf Motorsport: Mehr als 40 Schlepper hatten sich am „Full Pull“ versucht. Es protzten nicht nur Maschinen mit ihrer Kraft – auch Pferde und menschliche Kraftpakete brachten die Zuschauermenge zum Staunen.

So duellierten sich beispielsweise die 4 PS von Europas stärksten Pferden mit 200 Traktor-PS. Und wer gewann? Die Pferde! Sie haben das Gewicht von 10 Tonnen eindrucksvoll weggezogen. Ein begeisterndes Event, bei dem unsere starke Marke bestens aufgehoben war!

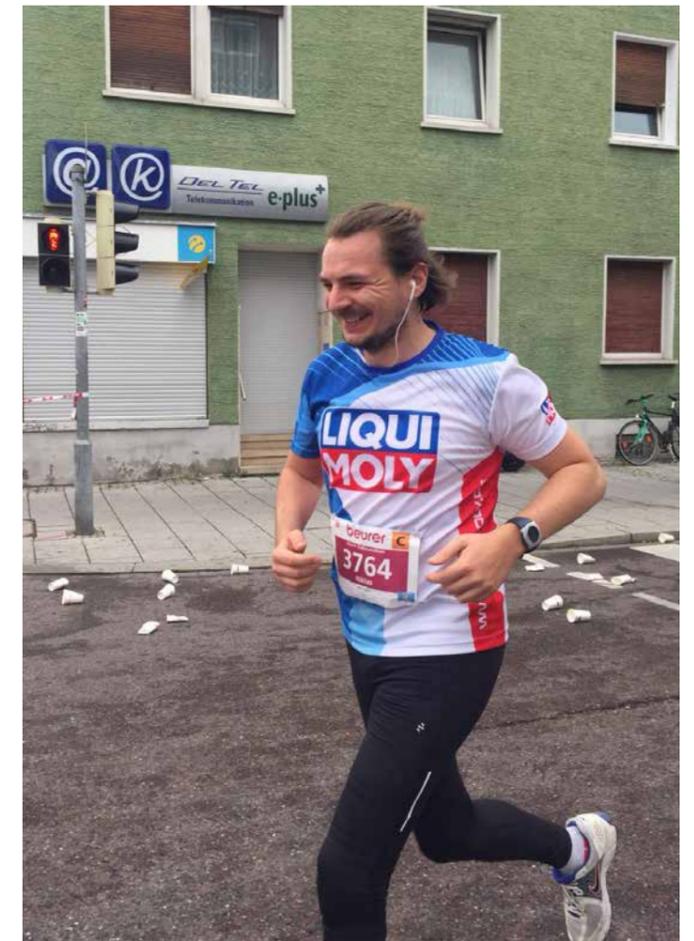


Fotos: Alexander Lang



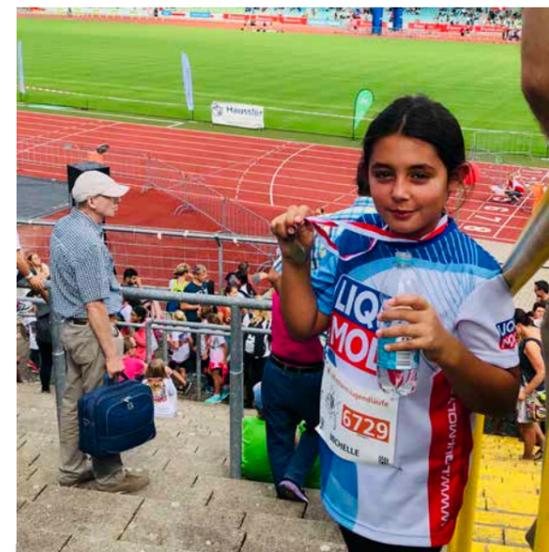
SPONSORING

EINSTEIN-MARATHON ULM



Lauf geht's LIQUI MOLY

Als eine der größten Laufveranstaltungen Süddeutschlands, ist der Ulmer Einstein-Marathon mittlerweile eines der größten Aushängeschilder der Region. Das zeigt u. a. die hohe Teilnehmerzahl von über 15.000 Läufern bei der diesjährigen 14. Auflage. Für LIQUI MOLY auf der Strecke: unsere erfolgreichen Läuferinnen und Läufer, der LIQUI MOLY-Torbogen im Startbereich sowie das über Ulm kreisende Flugzeug mit unserem weithin sichtbaren Werbebanner!



MARKENOFFENSIVE

WINTERSPORT-SPONSORING 2018/19



Unser Wintersport-Sponsoring geht in die nächste Runde:

Nutzen Sie das LIQUI MOLY-Winterspektakel für Ihr Geschäft!

Mit unserem geballten Wintersport-Sponsoring 2018/19 katapultieren wir unsere Farben und unser Logo weltweit in die Öffentlichkeit. Das stärkt die Marke und unterstützt Sie beim Verkauf unserer Produkte.



MARKENOFFENSIVE

WINTERSPORT-SPONSORING 2018/19

Das tun wir für Ihren Erfolg: mehr Markenpräsenz, mehr Nachfrage

Auch in der Wintersportsaison 2018/19 wird unser Sponsoring die internationale Aufmerksamkeit für unsere Marke auf spektakuläre Weise befeuern. Sämtliche Wettkämpfe werden im internationalen TV übertragen, unzählige Printmedien und Onlinekanäle berichten von den Events. Und immer mittendrin: unser Name und unser Unternehmen. Von dieser gigantischen Präsenz profitieren Sie direkt – in Form von mehr Nachfrage nach LIQUI MOLY-Produkten!



Bestens präpariert neue Fans gewinnen

Hier werden Heldinnen und Helden geboren: Beim AUDI FIS Ski Alpin Weltcup warten spektakuläre Rennen und hauchdünne Entscheidungen mit den weltbesten Skifahrern auf das Publikum. LIQUI MOLY ist mit am Start.



Ob auf den Trikots der Sportler, im Startbereich, entlang der Piste, im Ziel oder in der Interview- und Eventzone: Unser blau-rot-weißes Logo ist im Weiß des Winters seit Jahren ein unübersehbarer Farbtupfer.

Nutzen Sie diesen Sympathiefaktor und forcieren Sie den Abverkauf von LIQUI MOLY-Produkten!



< 2.000 m²

kumulierte
LIQUI MOLY-Werbeflächen

< 100

Veranstaltungstage
in der Saison 2018/2019

37

Veranstaltungsorte in
17 Ländern auf 3 Kontinenten

MARKENOFFENSIVE

WINTERSPORT-SPONSORING 2018/19

Ein Highlight jagt das nächste

Genau das Richtige für unsere dynamische Weltmarke: Sowohl beim ISU Short Track als auch beim FIS Weltcup der Nordischen Kombination, dem FIS Skisprung Weltcup und der berühmten Vier-schanzentournee setzen wir unsere Weltmarke weltmeisterlich in Szene.



Powerplay für unsere Marke

Bei der IIHF Eishockey-WM 2019 in der Slowakei ist LIQUI MOLY mit von der Partie. Zudem agieren wir als Sponsor in den besten Ligen der Welt: Bei den Los Angeles Kings in der amerikanischen NHL, beim deutschen Eishockey-Bundesligisten Eisbären Berlin und bei Dinamo Minsk in der Kontinentalen Hockey-Liga.



Wo wir uns neben dem Wintersport sonst noch engagieren, zeigt Ihnen unsere neue Sponsoringbroschüre!

Jetzt sind Sie am Zug: So machen Sie mehr Umsatz!

Dank der hohen Wiedererkennung und dem gesteigerten Bekanntheitsgrad unserer Marke werden viele Fans beim nächsten Kauf eines Motoröls, Additivs oder Pflegemittels zu LIQUI MOLY greifen. Jetzt liegt es an Ihnen, die hohe Nachfrage in Ihren Umsatz umzumünzen. Sorgen Sie deshalb vor und verdienen Sie mit LIQUI MOLY mehr Geld!

So partizipieren und profitieren Sie:



Lenken Sie die Kunden in Ihr Geschäft: Zeigen Sie durch Fassadengestaltung, Außendeko, Fahnen und Banner, dass es bei Ihnen LIQUI MOLY-Produkte gibt.

Sichern Sie die Warenverfügbarkeit: Bestellen Sie rechtzeitig und bevorraten Sie ausreichend LIQUI MOLY-Produkte.



Viel verkauft viel: Füllen Sie Ihre Regale auf und präsentieren Sie die ganze LIQUI MOLY-Sortimentsvielfalt.



Forcieren Sie den Abverkauf: Platzieren Sie Verkaufsdisplays in hochfrequentierten Kassen- oder Zweitplatzierungszonen.

Nur wer auffällt, gewinnt: Sorgen Sie durch Faltschirme, Banner, Deckenhänger etc. für einen attraktiven Markenauftritt am Point of Sale.



Schaffen Sie zusätzliche Kaufanreize: Stellen Sie Thekendisplays auf den Verkaufstresen.



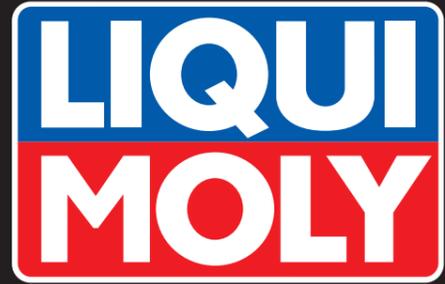
Zeigen Sie Ihre Fachkompetenz und Kundennähe: Beraten und verkaufen Sie aktiv LIQUI MOLY-Produkte.



Nutzen Sie die digitale Reichweite: Kommunizieren und streuen Sie Ihr LIQUI MOLY-Angebot auch über Soziale Medien.

Nutzen Sie diese Tipps für Ihr Geschäft!

PRODUCTS FOR ALL BIKES FROM MILWAUKEE.



USA

MAINTENANCE PRODUCTS.



Motorbike Chain Lube

Fully synthetic chain grease. Extremely adhesive and water resistant. Excellent creeping and lubrication behavior. Especially suitable for high-speed chains. Reduces chain elongation and provides long chain service life. Biodegradability (Test CEC L-33T-82 in 21 days > 80 %). Optimal effectiveness only with un-mixed use. We recommend cleaning the chain with Motorbike Chain Cleaner (part no. 1602) before use.

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
400 ml	Can aerosol	12	20350 (US)
400 ml	Can aerosol	12	20162 (CAN)



Motorbike Visor Cleaner

Maintains and cleans helmets and visors. Active antimisting for glass and plastic visors. With long-term effect. Removes dirt, insects, oil and silicon films. Provides clear vision and safety. Assures a clear view and safety. Simple to use and prevents helmet visors from misting up.

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
100 ml	Can plastic	12	20160

GEAR OILS.



Motorbike Gear Oil SAE 75W-140 (GL5) VS

High-performance high-pressure transmission oil made from high-grade synthetic base oils and additives. Facilitates smooth and precise shifting even under extreme conditions and complies with performance class API GL5. Has excellent wear protection properties and ideal viscosity-temperature behavior.

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
1 l	Bottle	6	20088

FORK OILS.



Motorbike Fork Oil SAE 10W medium

Fully synthetic fork and shock-absorber oil. Reduces shear loss and promotes safer driveability. Even after long use. Prevents the build-up of foam and hardening of seals. Good corrosion and wear protection promotes long service life.

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
1 l	Bottle	6	20092



Motorbike Fork Oil SAE 15W heavy

Fully synthetic fork and shock-absorber oil. Reduces shear loss and promotes safer driveability. Even after long use. Prevents the build-up of foam and the hardening of seals. Good corrosion and wear protection promotes long service life.

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
1 l	Bottle	6	20096

ADDITIVES.



Motorbike Speed Shooter

State-of-the-art, ash-free combination of agents with acceleration-enhancing, cleaning, dispersing and material-protecting properties. The product has been formulated using state-of-the-art additive and fuel technologies in accordance with the requirements of today's engines, fuels and running conditions. Ensures increased driving enjoyment due to optimized performance. The engine starts easier and also runs smoother.

⚠ WARNING: Cancer - www.P65Warnings.ca.gov

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
80 ml	Can sheet metal	6	20140 (US)
80 ml	Can sheet metal	6	20346 (CAN)



Motorbike 4T Shooter

Increases engine performance. Removes deposits in the fuel system, on valves, spark plugs and in the combustion chamber and prevents renewed formation. This also reduces fuel consumption. Protects the entire fuel system from corrosion. Prevents carburetor icing. Cat tested.

⚠ WARNING: Cancer - www.P65Warnings.ca.gov

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
80 ml	Can sheet metal	6	20142 (US)
80 ml	Can sheet metal	6	20348 (CAN)



Motorbike Engine Flush Shooter

Cleaning fluid for clearing the engine interior of troublesome deposits. Dissolves sludge and lacquer formers. All types of oil-soluble and oil-insoluble residues are brought into suspension and removed during the next oil change. An engine which has been cleaned of deposits and contamination and which is then filled with fresh oil not contaminated with old impurities can develop its full performance characteristics.

⚠ WARNING: Cancer and Reproductive Harm - www.P65Warnings.ca.gov

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
80 ml	Can sheet metal	6	20196 (US)
80 ml	Can sheet metal	6	20334 (CAN)



Motorbike MoS₂ Shooter

Reduces friction and wear, thereby lowering oil and fuel consumption. Increases the engine's running smoothness and reduces malfunctions.

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
20 ml	Tube plastic	6	20296

ENGINE OILS.



Motorbike HD Synth 20W-50 Street

Fully synthetic motor oil tailored for use in air and water-cooled four-stroke motorbike engines, especially suitable for Harley Davidsons. Selected base oils and high-quality additive components ensure optimum lubrication, outstanding engine cleanliness and excellent friction in all operating conditions.

Specifications and approvals: API SL, JASO MA2

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
1 L	Canister plastic	6	20100
4 L	Canister plastic	4	20102



Motorbike 4T SAE 20W-50 Street

4-Stroke High-Tech Engine Oil. Provides reliable lubrication even at high temperatures. Reduces oil consumption. No clutch judder. High shear and ageing stability.

Specifications and approvals: API SG, API SJ, API SL, JASO MA2

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
1 L	Canister plastic	6	20062
4 L	Canister plastic	4	20064

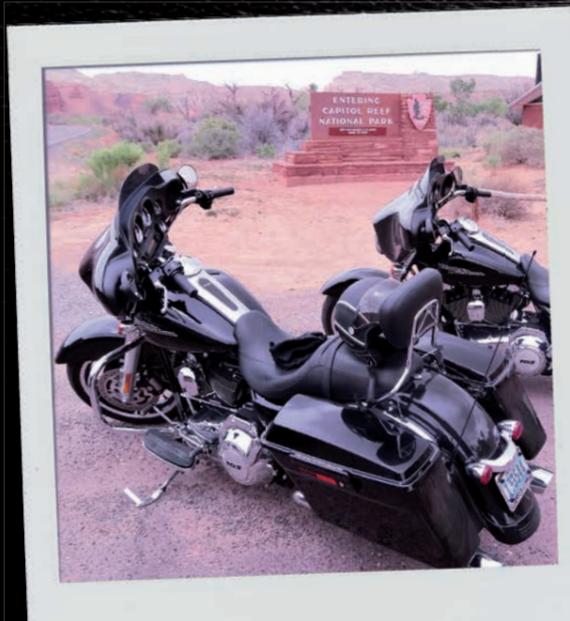


Motorbike HD-Classic SAE 50 Street

Single-grade motor oil. For use in classic motorcycles. Especially suitable for Harley Davidson. High wear resistance and outstanding corrosion protection. Absolute shear stability. Provides quiet engine running and long engine life. Low volatile loss and oil consumption.

Specifications and approvals: API SG

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
1 L	Canister plastic	6	20104
4 L	Canister plastic	4	20106



»Motorradfahren ist 'ne Art gesunde Droge«

Ernst Prost, Chef von Liqui Moly, schafft es, Motorradfahren, Unternehmertum und soziales Engagement unter einen Hut zu bringen.

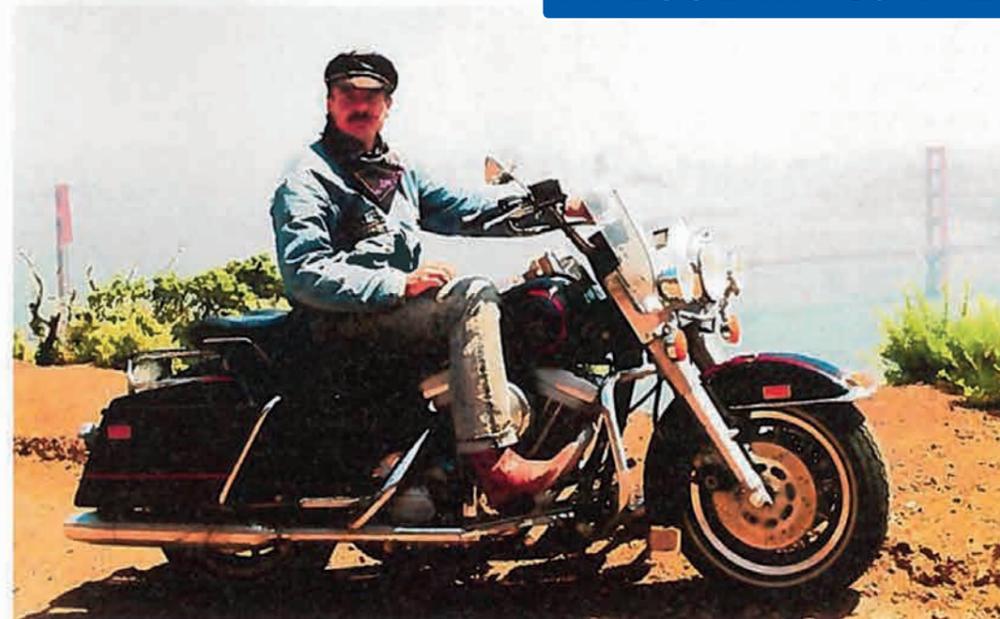
Schloss Leipheim in gleichnamigen Ort bei Ulm. Hier wohnten die Herren von Leipheim, von Güssen, die Grafen von Württemberg, der Freiherr von Cannstadt und weitere Adlige. Seit 2006 lebt hier jemand, in dessen Adern kein blaues Blut fließt, sondern Benzin und Motoröl: Ernst Prost, ehemals Besitzer und immer noch Geschäftsführer von Liqui Moly, hat hier seinen Wohnsitz. Wer die große Eingangshalle betritt und dort Ritterrüstungen, Wandteppiche, alte Waffen und Ölschinken an den Wänden erwartet, sieht sich enttäuscht. Vielmehr herrscht ein Sammelsurium von Dingen, die sich im Laufe der Zeit angehäuften haben. Vor allem Kunstwerke aus allen möglichen Epochen und Kontinenten. Auf einer Couch liegen Helme und Lederjacken und mitten im Raum steht ein Nachbau der Harley-Davidson Captain America, die

Peter Fonda alias Wyatt in »Easy Rider« fuhr. Vor der Tür steht die gleiche Maschine plus das von Dennis Hopper (»Billy«) gefahrene Modell, beide lebensgroß und mit Fahrern – aus Stahlblech nachgebaut. Keine Frage, der Film muss auf Ernst Prost großen Eindruck gemacht haben, er zieht sich durch seine gesamte Motorrad-Laufbahn.

Das Klischee vom Tellerwäscher zum Millionär ist ja reichlich abgedroschen, auf Prost trifft es zu. Nur muss es bei ihm vom Zweiradmechaniker zum Millionär lauten. Ja wirklich, der Geschäftsmann begann seine berufliche Laufbahn als Kfz-Mechaniker mit Schwerpunkt Motorrad. »Ich habe nach der Schule Anfang der 1970er eine Ausbildung bei Honda Bruckschlegel in Donauwörth absolviert. Ich habe dort alles gemacht, Service, Inspektionen, Vergaser synchronisieren, Reparaturen. Und als dann der Boom richtig losging, habe ich

»Easy Rider« hat Ernst Prost so beeindruckt, dass er sich die Filmfiguren Wyatt und Billy als Stahlblech-Kunstwerke in den Schlosshof stellte.

Fotos: Jürgen Schöns, privat



Ende der Achtziger bereiste der Unternehmer auf seiner Harley regelmäßig den Westen und Südwesten der USA.

meistens die Motorräder, die in Kisten aus Japan kamen, zusammengebaut, Honda-Vierzylinder, Suzuki GT 750 und Kawasaki Z 900.«

Der Liebe zu Motorrädern verfällt der junge Prost schon zu Kindheitstagen. Geboren wird er 1957 in ärmlichen Verhältnissen in Winhöring bei Altötting – tiefstes Bayern. Seine Mutter ist eine heimatvertriebene Volksdeutsche aus dem Banat im heutigen Serbien, in der Schule lassen ihn manche einheimischen Kinder seine Fremdartigkeit spüren. Diese Erfahrung prägt sich ein: »Damals habe ich mir gesagt, wenn ich mal was besser machen kann, dann mache ich das.« Über sein Interesse an motorisierten Zweirädern wachsen Freundschaften mit anderen Jungen. »Wir hatten kein Geld für Mofas oder Mopeds. Also haben wir auf dem Dorf alte BMW oder NSU Quickly repariert und sind damit rumgefahren, ich war mit einer Rabeneick unterwegs. Kein Führerschein, keine Versicherung, keine Zulassung, so sind wir durch die Gegend gefahren. Ging was kaputt, habe ich es repariert. Das Wie hatte ich mir bei den älteren Freunden abgeschaut. Im Dorf waren wir mit unseren langen Haaren die Gammler und Hippies, hörten Led Zeppelin, Deep Purple und die Stones.« Für ein Motorrad reicht das bescheidene Lehrlingsalar allerdings nicht.

Irgendwann sieht der angehende Zweiradmechaniker »Easy Rider« im Kino und ist beeindruckt. »Der Film hat in mir den

Geschmack von Freiheit und Abenteuer geweckt. Die Symbolik des Films, das Gefühl der Unabhängigkeit, das war Wirkung und Emotion pur.« Konsequenz: Mit 22 – mittlerweile arbeitet der Wahlschwabe beim Autopflege-Hersteller Sonax – kann er sich sein erstes Motorrad leisten, einen der damals so angesagten Softchopper Yamaha XS 650 SE. Mit dem bricht er noch im gleichen Jahr zu seiner ersten großen Tour auf, einmal durch die Alpen von Ost nach West, von den Karawanken bis zum Gorges du Verdon.

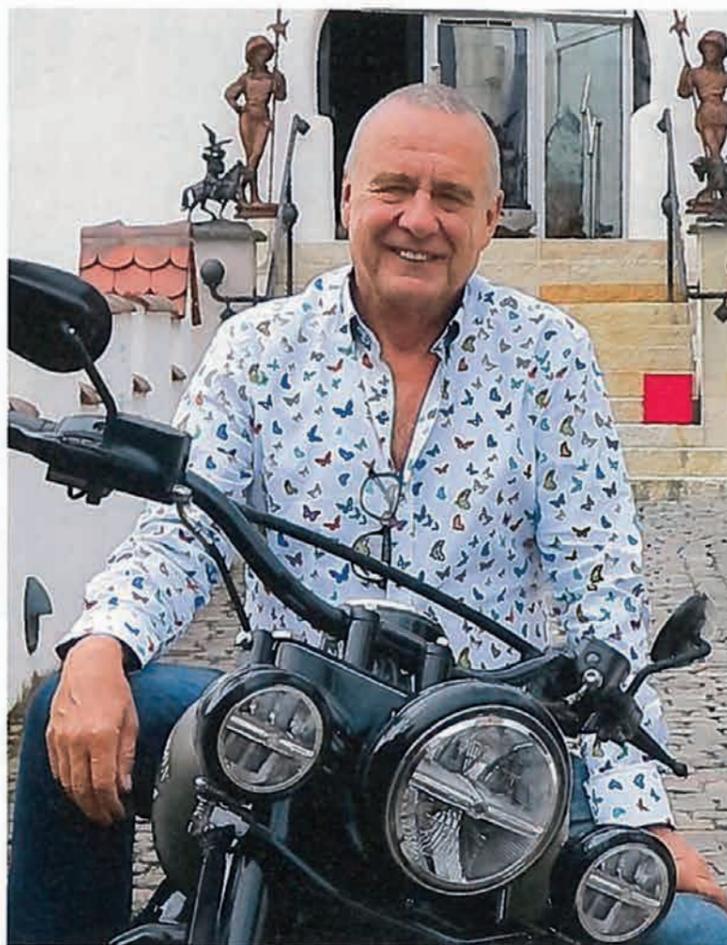
Es folgen viele weitere Alpentouren, Fahrten nach Griechenland mit einer Yamaha XS 1100 und ein Trip entlang der jugoslawischen Küste, Urlaube mit Leihmotorrädern auf den Kanaren, auf Kreta, auf Bali und in Indien. Und natürlich in den USA. »Ich hatte Ende der 1980er einen Freund in Victorville nördlich von Los Angeles besucht. Der lieh mir seine Harley-Davidson, mit der ich durch den Südwesten kurvte. Irgendwann landete ich bei einem Harley-Händler, kaufte dort eine Maschine und ließ sie bei ihm stehen. Immer wenn ich Zeit hatte, flog ich nach L.A. Der Händler brachte mir die Maschine zum Flughafen, ich fuhr zwei Wochen durch die Gegend, ohne Helm, kaum Gepäck, aber bekleidet mit einem langen schwarzen Mantel. Nach den zwei Wochen holte der Händler das Motorrad am Flughafen wieder ab und ich flog nach Hause. Und jedes Mal kontrollierte mich bei der Heimkehr der

»Im Dorf waren wir mit unseren langen Haaren die Gammler und Hippies, hörten Led Zeppelin, Deep Purple und die Stones«

deutsche Zoll. Klar, kein Gepäck, aber Cowboystiefel an und der Mantel, der nach Lagerfeuer und Whiskey roch, das musste ja verdächtig sein. Einmal kam ich bei einer solchen Tour nach San Francisco, rollte über die Golden Gate Bridge und hatte vor lauter Ergriffenheit Tränen in den Augen – der kleine Prost aus Altötting fährt über die berühmteste Brücke der Welt. Bis ich mir die Tränen aus den Augen wischte und dachte: Sakradi, die Brücke ist ja gar nicht mehr rot? Und seit wann fahren hier auch Züge? Da wurde mir klar, dass das nicht die Golden Gate Bridge war. Über die bin ich dann kurz darauf noch gefahren, aber die Ergriffenheit war natürlich verflogen.«

1990 steigt Ernst Prost als Vertriebs- und Marketingleiter bei Liqui Moly ein und übernimmt sukzessive ein Unternehmen, das heute 850 Mitarbeitern zählt (er nennt sie Mitunternehmer) und mehr als einer halben Milliarde Euro Jahresumsatz macht. Kein Wunder, dass er für die ganz großen Touren keine Zeit mehr hat. Aber vom Motorrad lassen kann und will er nicht. »Neben meiner Arbeit war und ist Motorradfahren schon immer großer und wichtiger Bestandteil meines Glücks. Mir geht es gut, wenn ich auf einem Motorrad sitze oder in der Firma. Das ist so 'ne Art gesunde Droge. Im Jethelm aufs Stilsfer Joch zu fahren und Eiszapfen im Schnäuzer zu haben, die auf dem Weg ins Tal wieder tauen, auch das ist Freiheit. Motorradfahren ist immer großes Gefühl.« So nimmt sich Prost nach Feierabend oder am Wochenende eine Stunde oder zwei Zeit für kleine Fluchten auf zwei Rädern auf die Schwäbische Alb, ins Altmühltal oder in die Alpen. Die bezeichnet er als eines seiner liebsten Ziele mit dem Motorrad, schon allein wegen der unterschiedlichen Kulturkreise, die dort zusammentreffen.

Meistens ist er auf seiner Harley-Davidson Softail Slim unterwegs, dabei verfügt der 61-jährige über einen ansehnlichen Fuhrpark. Dort, wo die früheren Schlossherren ihre Kutschen und Pferde parkten, steht heute ein erklecklicher Motorradbestand. Vom nie erloschenen Chopper-Faible zeugen 15 Harleys, die älteste stammt von 1959. Daneben stehen eine MV Agusta Brutale 800, eine Moto Guzzi V7 Racer, eine alte BSA, eine ebenso alte



BMW, eine Royal Enfield 500 und besagte XS 1100 von der Griechenland-Reise, seine große Jugendliebe. »Mein Sohn behauptet, ich sei ein Edel-Messie. Ich kann mich nicht gut von Dingen trennen, von meinen Motorrädern schon mal gar nicht.«

Doch so ganz stimmt das mit dem Nicht-Loslassen-Können nicht. Von dem Verkaufserlös für Liqui Moly hat Prost vier Millionen Euro in seine gemeinnützigen Stiftungen gesteckt. Die eine unterstützt Menschen, die unverschuldet in Not geraten sind, die andere kümmert sich um Kinder in Afrika. Ungerechtigkeiten regen ihn auf: »Die Welt krankt an Egoismus, Gier und Ausbeutung. Es kann nicht sein, dass eine Handvoll Menschen immer reicher wird, indem sie Menschen ausplündert und die Natur verschandelt. Es kann auch nicht sein, dass man aus politischem Stillstand Menschen im Mittelmeer ertrinken lässt.« Klare Worte von jemandem, der nicht nur Motorradfahrer ist, sondern auch Philanthrop und Unternehmer. Die Reihenfolge ist dabei egal. *Jürgen Schons*

Mit seiner Softail Slim gestattet sich Prost regelmäßig kleine Fluchten auf die Schwäbische Alb oder in die Alpen.

»Mein Sohn behauptet, ich sei ein Edel-Messie. Ich kann mich nicht gut von Dingen trennen, von meinen Motorrädern schon mal gar nicht«



Christian Schwer (links) übernimmt das Staffelholz von Werner Lehmkeper und wird Nationaler Verkaufsleiter im Fachhandelsvertrieb beim Öl- und Additivspezialisten Liqui Moly.

Neuer nationaler Verkaufsleiter bei Liqui Moly

Christian Schwer ist neuer Verkaufsleiter in der wichtigen Fachhandelssparte des Öl- und Additivspezialisten Liqui Moly. Der 35-Jährige folgt auf Werner Lehmkeper, der Ende November in den Ruhestand gehen wird. »Wir werden unseren erfolgreichen Kurs in unserem Heimatmarkt beibehalten und die starke Marktstellung weiter ausbauen«, kündigte der neue nationale Verkaufsleiter an.

In Sachen Motoröl und Additiven, also Zusätzen für Kraftstoffe, Motoröle und Kühlfüssigkeiten, ist Liqui Moly die Topmarke in Deutschland. »Das macht weiteres Wachstum nicht zu einem Selbstläufer, aber wir haben alles, was wir brauchen, um weiter wachsen zu können«, so Christian Schwer. 2003 begann Christian Schwer seine Ausbildung zum Industriekaufmann in der Zentrale in Ulm. Anschließend wechselte er in den Vertrieb und wurde

Sachbearbeiter für Großhandelskunden. Von 2009 an war er Key-Account-Manager. In seiner neuen Position folgt er auf Werner Lehmkeper und berichtet an Günter Hiermaier, Geschäftsführer und Leiter des Vertriebs in Deutschland und Österreich. »Er ist der richtige Mann, um unsere starke Position im Heimatmarkt trotz steigenden Wettbewerbs und einer immer größer werdenden Zahl von Ölanbietern weiter auszubauen«, sagt Günter Hiermaier.

Boots Börse, 10/2018



Christian Schwer ist neuer Verkaufsleiter in der Fachhandelssparte des Öl- und Additivspezialisten Liqui Moly. Der 35-Jährige folgt auf Werner Lehmkeper, der Ende November in den Ruhestand gehen wird. »Wir

werden unseren erfolgreichen Kurs in unserem Heimatmarkt beibehalten und die starke Marktstellung weiter ausbauen«, kündigte der neue nationale Verkaufsleiter Fachhandel an. Schwer berichtet an Günter Hiermaier, Geschäftsführer und Leiter des Vertriebs in Deutschland und Österreich. Der offizielle Stabwechsel erfolgte bereits zum 1. September.

DIY, 10/2018



Foto: Liqui Moly

SPONSORING

Liqui Moly setzt auf die Chicago Bulls

Der deutsche Öl- und Additivspezialist Liqui Moly wird Werbepartner des US-amerikanischen Basketballteams Chicago Bulls. Werbung im Stadion und in sozialen Medien soll die breite Aufmerksamkeit nutzen, die das weltbekannte Team genießt. Dafür zahlen die Ulmer einen siebenstelligen Betrag. »Das ist unser bislang größtes Sponsoring in Nordamerika«, sagt Peter Baumann, Marketingleiter bei Liqui Moly. »Das ist keine Investition allein in unser US-Geschäft, sondern strahlt weit darüber hinaus«, so Baumann. Weltweit würden Hunderte Millionen Zuschauern die Spiele der NBA verfolgen. (JG)

Liqui Moly steigt bei Chicago Bulls ein

Der Ulmer Öl- und Additivspezialist Liqui Moly steigt bei den US-Basketballern **Chicago Bulls** ein und zahlt für den zweijährigen Werbevertrag einen siebenstelligen Betrag. Das teilte das Ulmer Unternehmen am Dienstag mit. „Das ist unser bislang größtes Sponsoring-Engagement in Nordamerika“, wird Peter Baumann, Marketingleiter bei Liqui Moly, in einer Mitteilung zitiert.

Das Logo des Ölherstellers werde demnach im United Center, der Halle der US-Basketballer, deutlich zu sehen sein, unter anderem auf beiden Korbständern, sowie auf den digitalen Kanälen der Bulls. Außerdem erhalte Liqui Moly die Möglichkeit, Kunden zu den Bulls und ihren Spielen einzuladen.

Hunderte von Millionen Zuschauern verfolgen die NBA

„Diese transatlantische Zusammenarbeit ist keine Investition allein in unser US-Geschäft, sondern strahlt weit darüber hinaus“, so **Peter Baumann**. Weltweit würden Hunderte von Millionen Zuschauern die Spiele der NBA, der mit Abstand beliebtesten Basketball-Liga der Welt verfolgen. Dazu komme, dass die Chicago Bulls besonders viele und besonders loyale Fans haben, nicht nur in Nordamerika, sondern auch in Südamerika, Europa, Asien und Australien. Der Verein beziffert sie auf weltweit 175 Millionen – diese Zahl toppe kein anderes Profi-Team in den USA.

„Wir freuen uns, mit Liqui Moly einen starken Partner gefunden zu haben. Eine Premium-Marke, die mit uns eine weltweite Strahlkraft und ein ständiges Streben nach Qualität und Spitzenleistung teilt, passt sehr gut zu uns“, sagt Matthew Kobe, Vice President of Business Strategy & Analytics bei den Chicago Bulls.

Bislang Exclusive-Partner der Ulmer Basketballer

Auch wenn bei Liqui Moly laut Mitteilung das Hauptgewicht im Sponsoring auf dem Motorsport liege, so tritt die Marke immer öfter abseits der Rennstrecken auf. In seiner Heimat Deutschland ist Liqui Moly seit Jahren Exclusive-Partner von der Ulmer Basketballer, die in der Basketball-Bundesliga spielen. Und in den USA engagiert sich Liqui Moly seit einem Jahr im Eishockey: bei den LA Kings in der NHL.

Das US-Geschäft des Ulmer Ölspezialisten boomt nach eigenen Angaben. Im ersten Halbjahr sei der Umsatz um mehr als 40 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gestiegen. Zuvor hatte das Unternehmen massiv in den US-Markt investiert und dort sein Personal in den letzten zwei Jahren mehr als verdoppelt.

www.schwaebische.de



Von links: Peter Baumann (Marketingleiter Liqui Moly), Michael Reinsdorf (Besitzer und Präsident der Chicago Bulls) und Sebastian Zelger (Geschäftsführer Liqui Moly USA) (Foto: Liqui Moly)



Wandschmuck

Neue Liqui-Moly-Kalender

► **Pünktlich zum Jahresende** erscheinen wieder zwei Wandkalender der Öl-Spezis von Liqui Moly. Beim „Girls Kalender“ liegt der Fokus wie immer auf reichlich nackter weiblicher Haut, die sich stilvoll auf oder an hochmotorisierten Bürgerkäfigen räkelt. Wer explizit nach Motorrädern sucht, wird im Motorsportkalender fündig. Beide Druckerzeugnisse sind für Liqui Moly-Kunden kostenlos, einige Exemplare gehen aber wieder in den freien Verkauf. Damit auch jeder die Chance auf etwas Wandschmuck für Garage, Wohnzimmer oder Redaktion hat, wurde die Auflage auf stattliche 176 000 Exemplare erhöht. Infos unter www.liqui-moly.de. msc

MotorradSzene, 10/2018



„THANNI“ AUS WILHELMSBURG Playboy-Bunny ist jetzt Kalender-Girl



Im neuen Kalender von „Liqui Moly“ (v.l.): Hamburg-Playmate Thanni mit Veronika Klimovits und Jessica Kühne

Foto: Liqui Moly



von: **VOLKER PESCHEL**

13.09.2018 - 08:25 Uhr

Wilhelmsburg – Ein dreckiger Hinterhof, heiße Karren – und mittendrin unsere „Miss März“. Die Hamburgerin Thanh Nhan Hoang (26) ist als Model im neuen „Liqui Moly“-Kalender dabei.

„Das Shooting war zwei Tage in München auf einem alten Industriegelände. So ein richtig dreckiger Pflasterhof mit Vogelkacke und Spinnennetzen. Zwei meiner Bunnyschwestern waren dabei“, so Thanni zu BILD.

Mit Veronika Klimovits (29), der „Miss April“, ist sie inzwischen befreundet. „Wir kannten uns von einem Playboy-Event in Helsinki, verstehen uns super. Mit den Häschen ist das wie eine kleine schöne Familie, man kennt sich, unterstützt sich – hat eine andere Verbindung zueinander.“



11 | 2019 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30

Die Girls vor einem schicken Lamborghini Gallardo

Foto: Liqui Moly

Zeit in Wilhelmsburg verbringt sie nur noch selten, erst Urlaub mit Freund „Absi“ in Vietnam, dann Junggesellenabschied mit Busenfreundin Annetta Negare auf Mykonos, dazu Termine für das Häschen-Blatt plus nebenbei Lernen für ihr Duales Studium – im Januar droht die Abschlussprüfung für die angehende Veranstaltungskauffrau. „Schlaf steht gerade nicht an erster Stelle.“

Was kommt als Nächstes? „Sag ich noch nicht, aber: Es wird nicht weniger sexy!“ Mit DJ Kai Schwarz bastelt sie an neuer Musik. „Aber keine Sorge, ich singe definitiv nicht...“

<https://www.bild.de/regional/hamburg/wilhelmsburg-playboy-bunny-ist-jetzt-kalender-girl-57213286.bild.html>

Von Lehr aus auf die ganz großen Bühnen des Sports



Stets ein gefragter Mann: Peter Baumann, Marketing-Chef bei Liqui Moly, fädelt weltweit die Deals für die Ulmer ein.
© Foto: Privat



Thomas Gruber 25.09.2018

Vor kurzem gab Liqui Moly einen zweijährigen Werbevertrag mit dem NBA-Team der Chicago Bulls bekannt. Der Öl- und Additivspezialist aus Ulm-Lehr landet damit den nächsten Sponsoring-Coup. In der gesamten Region hat es in der Sportgeschichte höchst selten eine Kooperation von solcher Tragweite gegeben. Über die Hintergründe dieser Partnerschaft und über die Planungen mit anderen Klubs wie mit dem Regionalligisten SSV Ulm 1846 Fußball spricht Peter Baumann, der Marketingchef des schwäbischen Unternehmens.



Herr Baumann, die Nachricht über die Kooperation mit dem NBA-Klub Chicago Bulls hat großes Aufsehen erregt. Wie kommt ein solcher Deal zustande?

Peter Baumann Wir haben in den vergangenen Jahren immer den Kopf weit aus dem Fenster gelehnt und unsere Marke deutlich weltweit in der Öffentlichkeit gezeigt. Wir sind daher für viele große Klubs und Veranstaltungen auf höchstem Niveau weltweit in diversen Sportarten interessant und begehrt. Seit wir die Geschichte mit den Los Angeles Kings in der Eishockey-Profiliga NHL angefangen haben, sind nahezu alle amerikanischen Profi-Klubs aus sämtlichen wichtigen US-Ligen auf uns zugekommen.

Das bedeutet, die Chicago Bulls haben in Lehr angeklingelt?

Ja, genau so war's, sie sind auf uns zugekommen.

Da drängt sich die Frage auf: Wer sich die Chicago Bulls leisten kann, der müsste doch auch den Fußball-Rekordmeister FC Bayern München als Partner haben, oder?

Das möchte man nicht glauben, aber die Fußball-Bundesliga ist noch einmal eine ganz andere heftigere Budget-Dimension als die NBA.

Vor gut einem Jahr wollte Liqui Moly tatsächlich bei einem führenden Bundesliga-Verein einsteigen, warum ist dies gescheitert?

Das hat sich ganz klassisch aus budgetären Gründen zerschlagen. Das sind Dimensionen, die für uns zumindest im Moment noch nicht darstellbar sind. Da werden Summen aufgerufen, die wir nicht leisten wollen. Wir sind ein schwäbisches Unternehmen – wir geben das Geld aus, das wir haben und verpfänden nicht unsere Zukunft. Wir gehen keine Risiken ein.

Das bedeutet also, dass die deutsche Fußball-Bundesliga deutlich höher anzusiedeln ist als die NBA?

So ist es, zumindest was die Budgetanforderungen anbelangt. Das liegt daran, dass das klassische Sponsoring in den USA nicht die dominante Rolle spielt. Das sieht man daran, dass sie keine Trikots vermarkten, was sonst weltweit das höchste Gut ist. Die TV-Rechte sind dort so hoch bewertet, dass die Klubs sich dies leisten können.

Nun haben wir Sie aber mit einem Bulls-Trikot samt Liqui-Moly-Logo gesehen. . .

Das war nur für das Foto beim Vertragsabschluss. Wir haben verschiedene Werberechte eingekauft. Am Sichtbarsten ist dabei unser Logo direkt unter den Körben. das ist bei jeder TV-Übertragung dauernd zu sehen.

Der Vertrag mit den Chicago Bulls läuft zunächst einmal zwei Jahre, bei Ratiopharm Ulm steht ihr noch vier Jahre im Wort. Ist es denkbar, dass die Ulmer Basketballer quasi mal ein Liqui-Moly-Freundschaftsspiel in Chicago absolvieren?

Eher andersherum, die NBA-Klubs suchen den Kontakt nach Europa, das sieht man schon daran, dass Chicago uns kontaktiert hat. Wenn sie mal einen Europa-Trip machen und hier aufschlagen sollten, kann man es vielleicht irgendwie verbinden, ich habe das Thema mal deponiert, ohne dass man es ausverhandelt hat. Ein Versuch ist's sicher wert.

Liqui Moly ist seit einigen Jahren viel breiter aufgestellt als ausschließlich im Motorsport – vor allem auch im Wintersport ist die Marke gut vertreten, so auch in der anstehenden Saison?

Klar. Wir sind bei der Vierschanzen-Tournee, bei diversen alpinen Skirennen, oder auch wieder im Eiskanal bei den Bobfahrern, bei der nordischen Ski-WM, die komplette Serie im Eisschnelllauf und als Höhepunkt bei der Eishockey-Weltmeisterschaft. Zudem sind wir im Februar bei der Handball-Weltmeisterschaft vertreten, die in Deutschland und Dänemark stattfindet.

Kommen wir zu den Ulmer Spatzen, da hattet ihr zuerst ein Engagement im WFV-Pokal-Endspiel als Trikot-Sponsor und dann den Coup in der 1. Runde des DFB-Pokals . . .

Ja, wir hatten mal angefragt, ob wir bei einem Ereignis von nationalem Interesse, das über das der Stadtwerke Ulm (*der eigentliche Werbe-Partner, Anmerk. der Red.*) hinaus geht, einsteigen könnten. Es war gigantisch, die Nachfrage nach den Trikots zum Spiel gegen Eintracht Frankfurt war riesig. Den Titelverteidiger rauszuwerfen, das hat uns natürlich eine tolle Medienpräsenz beschert. Mal sehen, ob es jetzt zu einer Neuauflage in der 2. Runde gegen Fortuna Düsseldorf kommt. Darüber reden wir momentan noch.

Wie ist die Situation beim SSV Ulm 1846 Fußball insgesamt zu bewerten?

Sehr, sehr positiv, weil seriöse Personen am Werkeln sind, die nicht übertreiben und auch den Gasfuß richtig dosieren und nicht übers Ziel hinaus schießen. Natürlich wird man nicht mit einem Schnipp wieder in der Ersten Liga spielen, aber alles steht auf seriösen Beinen, so dass nicht alles wieder wie schon einmal einfach so komplett explodieren kann.

Noch ein Wort zum Motorsport: In der Motorrad-WM seid ihr gut im Geschäft, vor allem mit dem Memminger Intact-GP-Team, das in der kommenden Saison mit Marcel Schrötter und dem Schweizer Tom Lüthi sehr gut aufgestellt ist. Wie ist die Entwicklung von Sandro Cortese einzuschätzen, der auch von euch unterstützt wird? Der UMC-Pilot greift in der Supersport-WM ernsthaft nach dem Titel. . .

Zunächst, ja, wir haben längerfristige Verträge – sowohl in der Motorrad-WM als auch mit dem Memminger Team, das perfekt zu uns passt. Sandro ist richtig gut dabei, er hat große Chancen, in diesem Jahr Weltmeister zu werden, dann hätte er wieder einen Titel auf dem Zettel. Er hätte große Möglichkeiten, aus der Supersport-WM in die Superbike-WM aufzusteigen. Einige Werkteams haben bereits Interesse angemeldet, das wäre sicher eine ideale Konstellation für ihn.

DAS GESCHÄFT IN DEN USA BOOMT

Liqui Moly Der Spezialist für Motorenöle, Additive, Autopflege und Werkstattkonzepte ist eine Partnerschaft mit den Chicago Bulls eingegangen. Weltweit hat das US-amerikanische Basketballteam nach eigenen Angaben 175 Millionen Fans; so viel wie kein anderes Profi-Team in den USA. Die schwäbische Firma zahlt einen siebenstelligen Betrag. Das US-Geschäft von Liqui Moly boomt. Im ersten Halbjahr stieg der Umsatz um über 40 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Zuvor hatte das Unternehmen massiv in den US-Markt investiert und dort sein Personal aufgestockt.

<https://www.swp.de/sport/mehr-lokalsport/ulm/von-lehr-aus-auf-die-ganz-grossen-buehnen-des-sports-28008714.html>

Das Märchen von einem einzigen Öl für alle Autos

Warum es so viele verschiedene Motoröle gibt

Es war einmal vor vielen, vielen Jahren, da war das Mechanikerleben noch einfach. Man musste sich keine Gedanken um das richtige Motoröl machen, weil ein Öl für nahezu alle Autos gepasst hat. Das ist heute ganz anders. Oliver Kuhn, stellvertretender Leiter des Öllabors bei Liqui Moly, erklärt, warum es kein Universalmotoröl mehr gibt und auch nicht mehr geben kann.

Früher gab es kaum unterschiedliche Ölsorten und das Auto verfrug beinahe alles. Später kamen verschiedene Ölsorten hinzu, aber da boten die unterschiedlichen Viskositäten wie 10W-40 oder 15W-40 immerhin noch eine grobe Orientierung. Inzwischen aber sei die Viskosität nur noch eine von vielen wichtigen Eigenschaften und helfe bei der Suche nach dem richtigen Öl kaum weiter, so Oliver Kuhn. Entscheidend sind heute Industrienormen wie zum Beispiel vom europäischen Autoherstellerverband ACEA oder vom American Petroleum Institute (API). Darüber hinaus haben vor allem europäische Autohersteller eigene Ölspezifikationen entwickelt. „Insgesamt gibt es derzeit mehr als 50 Spezifikationen für Motoröl“, erklärt der Experte.

Warum wuchs der Dschungel aus Ölsorten immer weiter?

Im Bemühen, Kraftstoffverbrauch und Emissionen zu verringern, haben insbe-

sondere europäische Autohersteller das Motoröl als eine von vielen Stellschrauben entdeckt. Wenn sie einen neuen Motor entwickeln, werden die Eigenschaften, die das Öl haben soll, frühzeitig definiert. Es liegt dann an den Ölherstellern, ein entsprechendes Produkt zu entwickeln. Weil jeder Autohersteller andere technologische Ansätze verfolgt, weichen die geforderten Eigenschaften voneinander ab. Manchmal lassen sich mehrere Eigenschaften in einem einzigen Öl kombinieren, manchmal aber auch nicht.

Damit ist aus dem allgemeinen Schmiermittel früherer Jahrzehnte eine hochspezialisierte Flüssigkeit geworden. Und deshalb kann es kein Universalöl mehr geben, das für alle Fahrzeuge passt. „Wer etwas anderes behauptet, hat entweder keine Ahnung oder will die Leute über den Tisch ziehen“, so Oliver Kuhn. Liqui Moly produziert ausschließlich in Deutschland und hat eigenen Angaben zufolge das passende Öl für praktisch jedes Auto im Sortiment.

Die Frage nach „dem besten Öl“ kann also gar nicht pauschal beantwortet werden. Stattdessen geht es darum, für jedes Auto das jeweils richtige Öl zu verwenden. Heute ist Motoröl wie ein flüssiges Ersatzteil. Das falsche Öl einzufüllen ist wie ein Ersatzteil einzubauen, das nicht passt. Hier drohen Gefahren, die über etwas Ölschlamm weit hinausgehen.

Eine Trendwende zu weniger Ölsorten ist nicht in Sicht. Im Gegenteil: In Zukunft wird die Ölvelfalt noch weiter wachsen und sich der Trend zu immer spezielleren Ölen fortsetzen. „Das macht das Leben für Autofahrer wie für Mechaniker noch komplizierter“, sagt Oliver Kuhn. „Auch für uns als Hersteller wären weniger Ölsorten natürlich einfacher. Aber diese Entwicklung geben die Autohersteller vor, nicht wir“, so der Fachmann.

Welches das richtige Öl für ein Fahrzeug ist, findet sich im Fahrzeughandbuch oder im Ölwegweiser unter www.liqui-moly.de. Einfach Marke, Modell und Motorisierung eingeben und man erhält eine Liste mit passenden Ölen. Kfz-Profis haben hierfür natürlich eigene Quellen, doch der Wegweiser ist ein netter Service für Werkstattkunden, die sich für die Materie interessieren.

bs



Die Vielfalt an Motorölen wird immer größer – und es ist kein Ende in Sicht. Bild: Liqui Moly

Zweiradchemie made by LIQUI MOLY



Der Schmierstoff- und Motorbike-Spezialist stellt ein neues Öl für Roller vor und präsentiert auf der Intermot in Köln sein komplettes Zweiradprogramm.

Als offizieller Öllieferant der Weltmeisterschaften Moto2 und Moto3 ist LIQUI MOLY eine bekannte Größe in Sachen Zweiradchemie. „Unsere Produkte sind von so exzellenter Qualität, dass es keine speziellen Entwicklungen für den Rennsport benötigt“, betont Carlos Travé. Er verantwortet das weltweite Zweiradgeschäft des Unternehmens. Dieses wird auf der Intermot in Köln mit dem Motorbike 4T 0W-30 Scooter ein neues Motoröl vorstellen – und noch mehr.

„Wegen der stetigen Nachfrage und der steigenden Anzahl der Vespa GTS Modelle mit 125- und 150-Kubikzentimetermotoren mit Start-/Stop-Funktion haben wir uns entschieden, diesen neuen Schmierstoff auf den Markt zu bringen“, erläutert General Manager 2-Wheel Carlos Travé. Das neue Motoröl verhindert die Ablagerungsbildung und verfügt über eine für seine Leistungsklasse extreme Scherstabilität. Obendrein sorgt es für maximale Leistung und schützt den Motor unter allen Betriebsbedingungen.

Diese Produktneuheit wird LIQUI MOLY auf der Intermot in den Mittelpunkt stellen. Stets präsent ist auch das Thema Moto GP. Die Rennserie und der Schmierstoffspezialist sind zwei weit über den Motorsport hinaus bekannte Marken. Seit beinahe einem halben Jahrzehnt treten sie gemeinsam in Erscheinung. Das Ölunternehmen fungiert als Sponsor und, noch viel wichtiger, als offizieller Öllieferant der Rennserien Moto2 und Moto3. „Egal, welche Ölmarke auf dem Motorrad steht, in jeder Maschine steckt LIQUI MOLY und deshalb gewinnt LIQUI MOLY jedes Rennen“, sagt Carlos Travé schmunzelnd.

Für den General Manager 2-Wheel ist das Besondere an dieser Kooperation, dass LIQUI MOLY keine ausschließlich für den Rennsport konzipierten Schmierstoffe einsetzt, sondern ein reguläres Motoröl. „Das allein spricht für die absolute Qualität un-

serer Öle“, betont er. „Selbstverständlich nutzen wir die Rennserie auch als Testlabor für die eigene Ölentwicklung. Extreme Drehzahlen, extreme Temperaturen, extreme Lastwechsel; nirgendwo sonst ist das Motorenöl vergleichbaren Belastungen ausgesetzt.“ Die Rückmeldungen der Fahrer und Mechaniker geben wertvolle Hinweise, um noch mehr Leistung aus dem Öl zu holen und die Formulierung weiter zu verbessern. Wenn ein Öl seine Bewährungsprobe auf der Rennstrecke besteht, sind auch Höchstleistungen auf der Straße programmiert. So profitieren nicht nur die Rennprofis, sondern jeder Motorradfahrer. „Genau diese kompromisslose Leistung wollen wir jedem Motorradfahrer zur Verfügung stellen“, untermauert Carlos Travé den Qualitätsanspruch, der auch für das neue Motorbike 4T 0W-30 Scooter Motoröl gilt.



Neuheit für die Intermot: Das Motoröl 4T 0W-30 Scooter von LIQUI Moly Motorbike.

Ein anderer Anspruch, den LIQUI MOLY an sein Portfolio stellt: Das Arbeiten von Händlern und Werkstätten möglichst einfach und effizient gestalten. Dazu gehört es auch, den Kunden bei der Auswahl der passenden Produkte und Dienstleistungen zu unterstützen. „Das ist in erster Linie Aufgabe unseres Außendienstes“, sagt der Motorbike-Experte von LIQUI MOLY. „Ein fester Ansprechpartner für Schmierstoffe, Additive, Service- und Pflegeprodukte, Werkstattkonzepte einfach für alles. Das macht unseren Erfolg aus.

Angefangen beim speziell für die Motorradbranche zuständigen Außendienstteam über den Ölwegweiser im Internet bis hin zum in Deutschland kostenlosen Servicetelefon der Anwendungstechnik zieht sich Beratung durch die Geschäftsbeziehung wie ein roter Faden. „Nach dem Verkauf eines Produktes ist für viele die Geschäftsbe-

ziehung mehr oder minder vorbei. Bei uns beginnt sie erst richtig. Händlern und Werkstattbetreibern stellen wir alles zur Verfügung, damit sie das jeweilige Produkt richtig einsetzen und vermarkten können. Und wir zeigen ihnen, wie sie auf diese Weise Geld verdienen und sich gleichzeitig die Arbeit erleichtern können“, erklärt Carlos Travé. LIQUI MOLY ist einer der wenigen Hersteller von Additiven speziell für Motorräder. Mehr als 60 Jahre Erfahrung mit Zusätzen für Kraftstoff, Öl- und Kühlkreislauf bürgen für beste Qualität „Made in Germany“. Unter den zahlreichen Anbietern für Zweiradchemie hebt LIQUI MOLY ein speziell auf die Bedürfnisse von Motorbike-Kunden zugeschnittenes Werkstattkonzept hervor. Wer mit Chemie und Gefahrstoffen hantiert, der muss auch wissen, wie diese richtig, sprich gesetzeskonform zu lagern sind. Und ein Unternehmer muss seine Mitarbeiter darin unterweisen. Eine komplexe Materie auf die das Gefahrstoffmanagement Antworten parat hat. Die Fahrzeugchemie-Experten aus Ulm übernehmen auf Wunsch auch die vom Gesetzgeber geforderten Unterweisungen und legen ein Gefahrstoffregister an. Selbst bei der Elektroprüfung und bei der Altölsorgung unterstützt LIQUI MOLY seine Kunden. In Zusammenarbeit mit Partslife wird Altöl abgeholt und verwertet.

Abholen können sich die Besucher etwas auf dem LIQUI MOLY Stand: Dort wird der Girls-Kalender 2019 verteilt. Und wer sich ein ganz persönliches Erinnerungsstück von der Intermot mitnehmen möchte, der kann sich mit Moto2-Motorrad und Messehostessen ablichten lassen. „Die Messe bietet die besten Voraussetzungen für die Kontaktpflege auf nationaler und internationaler Ebene. Wegen des hohen Anteils an Fachpublikum ist sie auch ein wunderbares Forum, um neue Kunden zu gewinnen. Diese Möglichkeiten werden wir auch diesmal wieder nutzen“, ist Carlos Travé überzeugt. Am 2. Oktober öffnet die Intermot ihre Tore exklusiv für Journalisten. Vom 3. bis 7. Oktober steht die Messe in Köln allen offen. LIQUI MOLY stellt in Halle 6.1, Gang D, Stand-Nr. 028 aus.

LIQUI MOLY GmbH

Jerg-Wieland-Straße 4, 89081 Ulm
Telefon: 07 31/14 20-0
Fax: 07 31/14 20-71
www.liqui-moly.biz, info@liqui-moly.de



Marcel Schrötter vom DYNAVOLT INTACT GP Team beim Grand-Prix von Jerez

Reinigen statt ersetzen

Dieselpartikelfilter können verrußen und verstopfen. Einige Reinigungshersteller haben chemische Produkte im Sortiment, die im Filter wieder für ungehinderten Abgasdurchsatz sorgen.

DIE FEINEN KANÄLE eines Dieselpartikelfilters werden im Laufe der Zeit von Rußpartikeln und anderen Ablagerungen zugesetzt und verlangsamen den Abgasstrom. Auch eine fehlerhafte Verbrennung kann dazu führen, dass Filter schnell(er) verrußen. Die Folgen: ein erhöhter Abgasgegendruck, was nicht nur eine schlechtere Motorleistung zur Folge hat, sondern im schlimmsten Fall auch zu einem Schaden am Turbolader oder an der Abgasanlage führen kann.

Manuelle statt automatischer Regeneration im Bedarfsfall

Die Regeneration des Partikelfilters erfolgt bei Bedarf meist automatisch – eingeleitet durch das Fahrzeug selbst und sobald der Motor eine gewisse Betriebstemperatur erreicht hat. Wenn das System keine automatische Regeneration einleiten kann – etwa, wenn der Lkw im Verteilerverkehr über einen längeren Zeitraum seine Betriebstemperatur nicht erreicht –, kann die manuelle Regeneration auf Knopfdruck nötig werden, die sich über einen entsprechenden Alarm bemerkbar macht.

Der Austausch eines Dieselpartikelfilters gemäß den Wartungsintervallen wird häufig von den jeweiligen Vertragswerkstätten oder vom Hersteller selbst geregelt. So hat etwa Volvo Trucks den Dieselpartikelfilter in das eigene Austauschprogramm aufgenommen, um die Filter im eigenen Wiederaufbereitungsnetzwerk behandeln und reinigen zu können. Die Schweden versprechen durch die Rückgabe des gebrauchten Dieselpartikelfilters einen attraktiven Preis und garantieren, dass ein sauberer Filter zum Einbau bereitsteht – falls ein Austausch ansteht. Optimale Filterleistung, bestmögliche Kraftstoffeffizienz und längere Wartungsintervalle soll die Wiederaufbereitung durch Volvo Trucks ermöglichen.

Filteraustausch: eine Kostenfrage

Die Reinigung von verstopften Dieselpartikelfiltern ist eine Alternative zu einem

Austausch vor der Fälligkeit laut Wartungsplan, die allerdings häufig kritisiert wird. Auch der ADAC kommt zu dem Schluss, dass eine Reinigung des Filters nicht empfehlenswert sei. Doch die Problematik des Rußeintrags im Dieselpartikelfilter besteht dennoch.

„Und das führt quasi zwangsweise dazu, nach Reinigungslösungen Ausschau zu halten, will man nicht den kompletten Filter mitunter weit vor seiner vorgesehenen Laufleistung austauschen. Das ist und bleibt eine Kostenfrage. Und Transportunternehmen, aber nicht nur diese, müssen mit spitzem Bleistift rechnen“, argumentiert David Kaiser, Leiter F & E/Anwendungstechnik bei Liqui Moly. „Wir erleben es immer wieder, dass vor Additiven gewarnt wird. Dazu muss man wissen, dass diesen Meinungen oft unzureichendes oder gänzlich falsches Wissen zugrunde liegt. Das stellen wir in unseren Schulungen stets auf Neue fest. Und natürlich ist die Zahl der Additivanbieter groß und schwer überschaubar, im

Gegensatz zu den Qualitätsunternehmen, die auf jahrzehntelange Erfahrungen setzen, wie zum Beispiel Liqui Moly, das seit mehr als 60 Jahren Additive entwickelt.“

Reiniger und Additive

Während im Pkw-Bereich die chemische Reinigung eines Dieselpartikelfilters ohne Ausbau möglich ist, muss man diesen beim Lkw ausbauen. Chemische Reiniger sollten dabei nicht mit Additiven verwechselt werden, die hauptsächlich vorbeugend zum Einsatz kommen und dem Diesel-Kraftstoff zugeführt werden. Dadurch wird die Rußabbrandtemperatur gesenkt, und die Regeneration kommt schneller in Gang. Das Verfahren ist nicht geeignet, wenn der Filter verstopft ist.

Für die chemische Reinigung haben viele Hersteller entsprechende Produkte parat. So hat Liqui Moly für Nutzfahrzeuge den „Pro-Line Truck Dieselpartikelfilter-Reiniger“ im Sortiment. Gegenüber dem Pkw-Produkt unterscheidet sich alleine schon die Gebindegröße: Im Gegensatz

„WIR ERLEBEN IMMER WIEDER, DASS VOR ADDITIVIERUNGEN GEWARNT WIRD. MEIST BASIERT DAS AUF UNZUREICHENDEM ODER GAR FALSCHEM WISSEN“

David Kaiser, Leiter F & E/Anwendungstechnik bei Liqui Moly



David Kaiser, Leiter F & E bei Liqui Moly



DPF-Cleaner-Application

zur Reinigung im Pkw, wo ein Liter Reinigungsflüssigkeit genügt, bedarf es beim Nfz-Pendant fünf Liter.

Einfüllen, einwirken lassen, entleeren

„Zuerst muss der Dieselpartikelfilter ausgebaut werden. Anschließend wird je nach Größe des Dieselpartikelfilters der Pro-Line Truck Dieselpartikelfilter-Reiniger in ausreichender Menge in den Eingang bzw. Ausgang des Filters gefüllt – sofern möglich, den gesamten Inhalt des Reinigers“, erklärt Kaiser die Funktionsweise.

„Danach den Ein- bzw. Ausgang mit einem geeigneten Gegenstand verschließen und den Reiniger circa 20 Minuten wirken lassen“, fährt er fort. „Während der Einwirkzeit den Dieselpartikelfilter mehrmals schwenken. Im Anschluss daran den Dieselpartikelfilter ausschütten und ordnungsgemäß entsorgen. Die gelösten Verschmutzungen entfernt man am besten mit einem Hochdruckreiniger.“ Für ein besseres Reinigungsergebnis empfiehlt

Kaiser dabei warmes Wasser. Und nach dem Wiedereinbau des Partikelfiltereinsatzes müsse der Servicebetrieb bzw. die Werkstatt eine Regeneration gemäß Herstellervorgaben auslösen.

Additiv zur Prävention und als Kur

Auch Kent, Anbieter von chemisch-technischen Reinigungsprodukten, hat verschiedene Lösungen zur Behandlung von Dieselpartikelfiltern im Programm: zum einen für Pkw einen speziellen Schaum, der die Reinigungs- und Spüleigenschaften in einem All-in-one-Produkt vereint, außerdem etwa den „DPF Cleaner Ultra“, der bei allen Diesel-Fahrzeugen angewendet werden kann: „Bei Pkw, aber auch bei allen anderen Fahrzeugen – egal, ob Sprinter oder Schwerlast-Lkw“, konkretisiert Sascha Koster, Director Product Management & Marketing, Kent Europe GmbH. Der DPF Cleaner Ultra kann laut Produktbeschreibung sowohl als Präventivmaßnahme eingesetzt werden, wobei sich die Anwendungsintervalle nach Fahrbe-

dingungen respektive Fahrverhalten und Regenerationszyklus richten, oder als „Kur“ bei den ersten Anzeichen von Problemen mit dem Filter-Regenerationszyklus. Springt der Motor aufgrund eines verstopften Dieselpartikelfilters nicht mehr an, kann der DPF Cleaner Ultra allerdings keine Abhilfe mehr schaffen.

Susanne Löw



Pro-Line Truck Dieselpartikelfilter-Reiniger von Liqui Moly. Alternative: DPF-Cleaner von Kent als Schaumlösung



**ΜΙΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ
ΛΥΣΗ ΓΙΑ
ΤΟΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑ**

Στις ολοκαίνουργιες και σύγχρονες εγκαταστάσεις της εταιρίας Ε. ΣΚΑΖΙΚΗΣ - Λ. ΜΑΡΑΓΚΟΣ Α.Ε. στην Κομοτηνή τελέστηκαν τα εγκαίνια του νέου υποκαταστήματος Κομοτηνής, το απόγευμα του Σαββάτου 22 Σεπτεμβρίου.



Β. Παρίσης, διευθυντής Β. Ελλάδος:
"Το κατάστημα λειτουργεί εδώ και έξι μήνες και αποδεικνύεται ότι πράγματι ήταν κάτι που έλειπε"

Το παρόν έδωσαν τα στελέχη της εταιρίας από την Αθήνα, καθώς και ο διευθύνων σύμβουλος Κωνσταντίνος Μαραγκός, ο οποίος χαιρέτησε τον κόσμο, ενημέρωσε για το ιστορικό, τους στόχους και τις δυνατότητες της εταιρίας, ενώ μίλησε για τη στρατηγική συνεργασία της εταιρίας με την Γερμανική εταιρία λιπαντικών, Liqui Moly.

"Η δραστηριότητά μας είναι πανελλαδική, καλύπτουμε και τον τομέα του αυτοκινήτου και της βιομηχανίας. Το κατάστημα Κομοτηνής εξειδικεύεται και καλύπτει μόνο για ανταλλακτικά αυτοκινήτου. Η φιλοσοφία μας είναι ότι θέλουμε να φτιάχνουμε πολιτισμένες εγκαταστάσεις για να λειτουργεί το προσωπικό μας σε ένα περιβάλλον που να το εμπνέει και να το σπρώχνει προς την καλύτερη παραγωγικότητα και απόδοση. Η επένδυση εδώ κρίθηκε αναγκαία διότι θέλαμε να έρθουμε στην περιοχή με κάτι πολύ σοβαρό που είδαμε ότι λείπει



ΡΕΠΟΡΤΑΖ

GRIECHENLAND



**Εγκαίνια υποκαταστήματος της εταιρίας
Ε. ΣΚΑΖΙΚΗΣ - Λ. ΜΑΡΑΓΚΟΣ Α.Ε. στην Κομοτηνή**



ομηχανία βαδίζει με ταχύτατους ρυθμούς ανάπτυξης και δεν μπορούν οι τεχνικοί των συνεργείων να παρακολουθήσουν την τεχνολογία, κάποιος πρέπει να τους την διδάξει. Ερχόμαστε εδώ με σχολές που τις κάνουμε περιφερειακά για να διδάξουμε στους μηχανικούς την καινούρια τεχνολογία. Η Κομοτηνή είναι η πρώτη πόλη της Θράκης που έχουμε έρθει με δική μας εγκατάσταση, στις υπόλοιπες πόλεις έχουμε πολύ καλές συνεργασίες", μας ενημερώνει ο κ. Παρίσης.

Κατά τη διάρκεια των εγκαινίων έγινε παρουσίαση των προϊόντων τη Liqui Moly, καθώς και ζωντανή επίδειξη των νέων συστημάτων της εταιρίας από εξειδικευμένο τεχνικό της ΣΚΑ.ΜΑ Α.Ε., ενώ 3 τυχεροί κέρδισαν δωροεπιταγές μετά από κλήρωση ανάμεσα στους παρευρισκόμενους.

και πράγματι ήτανε στρατηγική επιλογή και δικαιωθήκαμε" μας ενημερώνει ο κ. Βασίλης Παρίσης, διευθυντής Β. Ελλάδας.

"Μας ενδιαφέρει πάρα πολύ η τεχνική υποστήριξη των μηχανικών συνεργείων. Τεχνική υποστήριξη, διότι η αυτοβι-

TÄVLINGSMEK



ÖRONBEDÖVANDE HÖGT OCH ETT HÄFTIGT VRÅLANDE SOM KÄNNES I HELA BRÖSTKORGEN. SÅ KAN MAN BESKRIVA UPPLEVELSEN NÄR DMV VAR PÅ PLATS PÅ TÄVLINGSBANAN I HOLLAND. FÖR ATT INTE TALA OM DOFTEN AV BRÄNSLE OCH BRÄNT GUMMI!

Tillsammans med vinnaren av mekaniktävlingen i augusti blev det såklart mycket motor, snack med mekaniker och annan teampersonal, för en äkta motorupplevelse. Priset var att få agera gästmekaniker med ett racingteam under en racehelg.

Vinnaren var Mikael Gustafsson, från Strömsund. Han jobbar till vardags på Lidbema AB, med underhåll och reparation av skogs- och entreprenadmaskiner och lastbilar. Han fick vara med i hjärtat av teamet, mitt i depån – där bilarna dundrar in

för däckbyte och diverse annat förekommande under en biltävling.

Teamet vi gästade var det Liqui Moly-sponsrade stallet Team Engstler, som har två Hyundai i30 och två Volkswagen Golf.

– Jag blev förvånad att jag hade vunnit, säger Mikael. Det "klack" till att det måste vara sant! Familjen var jättegglad och kollegorna blev avundsjuka kan man väl säga.

Mikael vann då han svarade rätt på utslagsfrågan om när Liqui Moly grundades (1957) samt att han hade en motivation som övertygade oss på redaktionen.

Hela hans tillvaro präglas av intresset för det mekaniska. Bland annat berättade han om ett intressant projekt där han bygger om en Audi 80 B4 till en epatraktor, tillsammans med 15-åriga sonen. Motorn har plockats ut och ersatts av en dieselnurra från en gaffeltruck. Passningen var sisådär, men det gick att "få ner han," uttrycker Mikael. Efter några om och men gick det även att gifta växellådan med motorn utan allt för mycket huvudvärk.

En omlackering och några små detaljer väntar innan monstret far ut på vägarna i Strömsund. Glöm inte att

tuta om ni ser den!

– Jag är självlärd och har gått en verkstadsutbildning. Det är ingen mekanikerutbildning, säger Mikael, men jag har hållit på med det mesta. Att konstruera saker är roligt.

Mikael berättar även om visionen han har tillsammans med sin yngsta son, en elvaåring som är besatt av Volvo. Inte Mikael's favvomärke för övrigt, men i detta fall godkänner han!

– Min yngsta son är så intresserad av bilar. En Volvo Amazon är hans drömbil. Den ska vi bygga i garaget när det är klart.

FÖR EN HELG!



Glädjen när Team Engstler tog en dubbelseger i helgens sista race! Luca Engstler med den ljusa hjälmen och Theo Coicaud till vänster med den mörka hjälmen.



I depån kan man bokstavligen talat hänga mellan varven!



Från vänster: Luca Engstler, Mikael Gustafsson, teamchef Kurt Tremel, marknadschef Peter Baumann och John Sempill.

Du verkar ha gjort det mesta, har du något minnesvärt projekt som sticker ut?

– Kanske när jag byggde min första bandtraktor, en sexhjulig halvbandare. Den håller än idag, och det är 25 år sedan jag byggde den. Jag jagade älg, och vi hade ingenting att dra fram älgen med, så vi fick bära köttet i ryggsäck, eller mes kallas det för. Det tyckte jag var jättejobbigt. Då slog det mig att jag skulle bygga ett fordon som vi kunde ta fram älgen med. Den är ungefär som en fyrhjulig [i storlek] med järnband, den går riktigt bra. Den har jag än idag och använder för att

köra fram timmer och ved. En Rotax 277 sitter i.

Vad gör du på fritiden?

– Umgås med familjen är det första då. Finns det tid så håller jag gärna på med att konstruera och bygga saker. Just nu håller jag på och bygger ett garage, så att vi har någonstans att hålla till.

Ett verktyg som Mikael inte ens i sina vildaste drömmar skulle kunna vara utan är svetsen, och bilmässigt är det Audi som gäller för hela slanten. Drömbilen är en Audi RS6 "med den värsta motorn de har, plus lite till," säger

han med ett leende. Idag får han nöja sig med sin Audi A6 då Q7:an han hade, innan blev pååkt av en ouppmärksam bilist.

Vad är ditt starkaste minne från helgen?

– Det är att se hela arrangemanget på så nära håll. Det är helt fantastiskt! Man ser hur de jobbar i depån, hur de byter däck inför start, lite sånt man inte ser annars.

Vad tar du med dig till din verkstad?

– Struktureringen i mekanik var jag imponerad på, hur de hade det.

Helgen hade inte kunnat sluta bättre.

Teamet som tog emot vår gästmekaniker slutade helgens sista race med en dubbelseger, däribland en premiärseger för stallets yngsta förare Luca Engstler, som självklart var mycket glad efter loppet.

Jaha, hur ska vi sammanfatta detta då? DMV har uppenbarligen duktiga läsare, och tydligen är ni turbringande också! – Det här gör jag gärna om! avslutar Mikael. □

DEN MODERNA VERKSTADEN
DMV

Dodatki nie są tylko dodatkami

– zwiedzamy fabrykę producenta olejów i chemii

Jako jedyna polska redakcja wzięliśmy udział w wyjeździe prasowym do fabryki Liqui Moly. Odwiedziliśmy laboratoria, zakłady produkcyjne i warsztaty w niemieckim Ulm, gdzie mogliśmy przyjrzeć się produkcji i porozmawiać z ekspertami o nowoczesnej chemii motoryzacyjnej.

Trzykrotny wzrost sprzedaży w ciągu ostatnich 12 lat – takim wynikiem może pochwalić się producent olejów, dodatków i chemii warsztatowej Liqui Moly. Od kilku lat firma dostarcza też urządzenia do kompleksowej obsługi aut w zakresie czyszczenia wtryskiwaczy, czyszczenia filtrów DPF i wymiany oleju w automatycznej skrzyni biegów. W jakich warunkach powstają produkty tak doceniane przez rynek? Jak działają urządzenia oferowane przez Liqui Moly? Dlaczego warto zainteresować klientów warsztatu użytkowaniem dodatków do oleju czy paliwa?

Firma ma dziś w swojej ofercie ponad cztery tysiące produktów. Poza olejami i dodatkami, którym przyżyjemy się bliżej, są to produkty chemii warsztatowej, takie jak płyn do demontażu wtryskiwaczy, napełniania filtra paliwa, oczyszczacz do przepustnic i wiele innych.

Gwarancją ich wysokiej jakości ma być fakt, że są produkowane tylko i wyłącznie w Niemczech. Chcemy być najlepsi, a nie najtańsi – to dewiza powtarzana przez prezesa firmy Ernesta Prosta. W laboratoriach Liqui Moly, które zwiedziliśmy, uwagę przykładają do sterowności i jakości pracowników o detale. Firma została założona ponad 60 lat temu, a jej pierwszym produktem był dodatek do oleju, który zawierał stały środek smarujący – dwusiarczek molibdenowy (MoS₂). Jest on produkowany i dziś, 12 lat temu Liqui Moly kupiło swoje własne odczynniki, firmę Meguin, dzięki czemu pozyskało fabrykę oleju. To był początek bardzo dynamicznego rozwoju. Warto dodać, że firma jest obecna bardzo mocno w motorsporcie, bierze udział m.in. w mistrzostwach motocyklowych MotoGP.

Czy samochody potrzebują dodatków?

– To mit, że dodatki są tylko dodatkami – przekonuje Peter Szarafiński z Liqui Moly. Z czego wynika sceptyczne podejście kierowców i części mechaników do tej grupy produktów? Zdaniem ekspertów firmy z Niemiec, istotne jest też to, że inaczej niż w olejach silnikowych nie ma norm dotyczących tych produktów, ściśle określonych przez producentów aut.

– Warto podkreślić, że paliwo na stacji benzynowej zawiera już w sobie dodatki. Nowoczesny olej silnikowy może zawierać nawet 36% dodatków. Z naszych produktów korzystają nawet producenci samochodów – podkreśla Szarafiński. Listę korzyści wynikających z użytkowania dodatków otwiera dodatkowa ochrona przed zużyciem – ma to szczególne znaczenie w do-

datkach do oleju, gdzie nowoczesne silniki pracują przy bardzo wysokich obciążeniach. Dodatek może znacząco wpłynąć na obniżenie temperatury oleju. Czystsze paliwo (tu już przechodzimy do dodatków do paliwa) zapewni prawidłową pracę układu paliwowego przez dłuższy okres. Dodatki pozytywnie wpływają też na okres użytkowania filtra DPF bez potrzeby regeneracji.

– Kto na tym skorzysta? Właściciel auta może oczekiwać dłuższej żywotności silnika, wyższej wydajności. Warto powiedzieć też o niższym zużyciu paliwa, a to jest argument bardzo istotny również dla flot, gdzie nawet niewielkie oszczędności przy kilkuset autach generują znaczące korzyści. Dodatek mogą też dużo dać warsztatom samochodowym. Pozwalają oferować klientom dodatkowe pakiety usług, a same produkty sprzedawać na wysokich marżach – opowiada Peter Szarafiński.

Dodatki do paliwa, oleju, układu chłodzenia

– Aktualnym trendem w nowoczesnych silnikach benzynowych są jednostki z wtryskiem bezpośrednim. A pamiętać trzeba, że są one bardzo wrażliwe na niskie wartości paliwa i oleju – mówi David Kaiser z Liqui Moly. – Mamy obecnie do dyspozycji bardzo szeroką gamę paliw. One się różnią, co stwarza potrzebę nowych rozwiązań w dziedzinie dodatków. Trzeba pamiętać, że dodatki do paliwa czy olejów są zalecane nawet przez producentów pojazdów.

Przebieg produktów zaczyna się od dodatków do benzyny. Tu głównym tematem jest ochrona wspomnianego układu wtryskowego. Odpowiednie dodatki są w stanie usunąć brud i osady. Tworzy się specjalna, trwała powłoka ochronna (na przebieg 2000 km). Zabezpiecza ona układ przed korozją „odczuć” wodę z paliwa.



Geartonic – urządzenie do dynamicznej wymiany oleju w automatycznej skrzyni biegów. Prawdą jest, że w tym aspekcie produkcja oleju i dostawy tego typu urządzeń muszą zmierzyć się z kolejnymi mitami, że oleju w skrzyni wymieniać... nie należy.

– Używanie paliw o niskiej lub średniej jakości może być bardzo kosztowne. Warto zabezpieczyć pojazd – mówi David Kaiser. – Osady w układzie paliwowym, większe zużycie paliwa, utrudniony rozruch – tego wszystkiego można uniknąć zarówno w silniku benzynowym, jak i w dieslu.

Super Diesel Additiv to wielofunkcyjny dodatek do oleju napędowego, przeznaczony do paliwa z małą zawartością siarki. Dba o czystość silnika i zapobiega powstawaniu osadów w systemie paliwowym, zabezpiecza wtryskiwacze przed zatarciem i przed wczesnym zużyciem. Pozostajemy przy dieslu. Kolejny produkt to dodatek zapobiegający łączeniu się kryształków parafiny, co w okresie zimowym może doprowadzić do zgęstnienia oleju napędowego i zablokowania filtra paliwa i przewodów paliwowych. Przeciwdziała on zamarzaniu oleju napędowego. Dodatek o interesującej nazwie „Stop” ma zmniejszać emisję zanieczyszczeń silników Diesla. Zapobiega powstawaniu nagrań, zmniejsza ilość sadzy w układzie wydechowym i usunąć nieprzyjemny zapach spalin. Przy tej okazji warto zwrócić uwagę na produkty dedykowane autom z filtrem DPF. Liqui Moly oferuje preparat do czyszczenia zatkanych elementów takiego filtra i taki, którego regularne użycie zapobiegnie zatkanemu filtru cząstek stałych przez sadzę.

Preparat do czyszczenia dostępny jest w sprzedaży w akcesoriach. Jego aplikacja odbywa się przez otwory po zdemontowanych czujnikach ciśnienia bądź temperatury systemu DPF.

CERA TEC przeznaczony jest do oleju silnikowego i skrzyni biegów, tworzy ceramiczną ochronę. Jak działa? Redukuje tarcie i zużycie dzięki ekstremalnie stabilnym chemicznie i termicznie związkom ceramicznym. Zapobiega bezpośredniemu kontaktowi metalu z metalem i dzięki temu znacząco wydłuża żywotność silnika, przyczynia się także do redukcji zużycia paliwa. Gwarantuje ochronę przez 60 tysięcy kilometrów.

Liqui Moly ma w ofercie również dodatek zapobiegający utracie oleju, który przynosi elastyczność stwardniałym uszczelkom. Stabilizuje lepkość oleju. Do jej zwiększenia przeznaczony jest, dostępny w ofercie firmy, kolejny produkt, który stabilizuje ciśnienie oleju i minimalizuje jego zużycie poprzez polepszenie szczelności pierścieni tłokowych.

Ciekawą grupą są dodatki wykorzystywane w układzie chłodzenia, takie jak uszczelniacz chłodnicy. Chroni on komorę spalania przed przenikaniem do niej płynu chłodzącego, uszczelnia wszelkie pęknięcia i otwory, hermetyzuje drobne przecieki i szczeliny, powstające w wyniku uderzenia kamienia lub porwałości w miejscu spawania. Inteligentnie luboszczelki polimerowe reagują na różnice ciśnienia i tworzą elastyczną warstwę, która trwale wypełnia nieszczelności.

Jak to działa w praktyce?

W fabryce Liqui Moly mieliśmy okazję przyjrzeć się procesom czyszczenia silnika za pomocą urządzenia Jet Clean Tronic i dynamicznej wymiany oleju.

Jet Clean Tronic pozwala na czyszczenie układów wtrysku paliwa w silnikach benzynowych i diesla. Ten zabieg, wykonywany metodą tradycyjną, jest w nowoczesnych silnikach niezwykle trudny do przeprowadzenia. Związki konstrukcyjne silnika, wynikające między innymi z niższych pojemności silników przy wysokiej mocy, sprawia, że dostęp do wielu elementów (niezależnie od typu i rodzaju bloku) jest czasem niemożliwy. Do tego typu prac wymagane są specjalistyczne urządzenia.

Jet Clean Tronic wprowadza odpowiednie preparaty – w silnikach benzynowych służące do czyszczenia końcówki wtryskiwaczy (tu usunięty jest również nagar z denka tłoka i rowków pierścieniowych), a w silnikach wysokoprężnych do czyszczenia pompowtryskiwaczy i układu common rail.

– W silniku Diesla urządzenie to czyści cały układ wtryskowy, komorę spalania, pompę wtryskową i wtryskiwacze. W przypadku silników benzynowych rozpuszczane są osady we wtryskiwaczach i szynie wtryskowej (automatycznie cykl trwa 8 minut). Do 40 minut trwać może czyszczenie całego układu wtryskowego, a także komory spalania i zaworu dolotowego (silnik pracuje wówczas na specjalnych środkach czyszczących). W benzynowych silnikach zysane są zanieczyszczenia z tzw. siateczki wtryskiwacza. Ostatnim etapem jest czyszczenie kolektora dolotowego. Silnik pracuje wówczas na benzynie, a dodatkowo przewodem podciśnieniowym do kolektora dolotowego podawany jest środek czyszczący – opowiadali w trakcie prezentacji urządzenia eksperci Liqui Moly.

Innym urządzeniem prezentowanym podczas wizyty w Ulm jest Geartonic, o którym na łamach „Nowoczesnego Warsztatu” już pisaliśmy. To urządzenie do dynamicznej wymiany oleju w automatycznej skrzyni biegów. Prawdą jest, że w tym aspekcie produkcja oleju i dostawy urządzeń tego typu muszą zmierzyć się z kolejnymi mitami o tym, że oleju w skrzyni wymieniać... nie należy. – Kierowcy nie wiedzą o takiej potrzebie, a dowiadują się najczęściej wtedy, kiedy zaczynają się problemy z autem, takie jak szarpanie przy ruszaniu czy dłuższe trwanie przełożeń biegów. Wynika to wprost ze zużycia wielotarczowego mokrego sprzęgła, które jest nieodłącznym elementem każdej automatycznej skrzyni biegów. Pomędzy tarczami temperatura w trakcie pracy w ekstremalnych sytuacjach dochodzi do nawet 400 stopni Celsjusza. ODP w skrzyni się ujemia, traci właściwości smarne. Z wiekiem zmienia się gęstość oleju (zmniejsza bądź zwiększa), inna niż zalecana jest jego lepkość. Olej „czar-



W siedzibie firmy Liqui Moly w Ulm mieliśmy okazję zwiedzić laboratoria. Tu tutaj projektowane są rozwiązania tego producenta. Nie ma właściwości czyszczących, a z czasem zatyka kanały i zawory stenujące pracą skrzyni. Gdy dodamy do tego wysoką temperaturę, może dojść do natychmiastowej i bardzo kosztownej awarii – podkreślają przedstawiciele Liqui Moly.

Skuteczna wymiana oleju to, jak nas przekonywano w Ulm, wymiana metodą dynamiczną.

– Wymiana statyczna w praktyce to po prostu dolewane oleju (może zostać w komercyjnie, pompie i kanałach nawet połowa płynu), a w takim przypadku trzeba stary olej zastąpić nowym. Dynamiczna wymiana polega na wjeździe w obieg oleju w skrzyni specjalnym urządzeniem, w czasie pracy silnika i skrzyni. Pompa oleju w skrzyni wypycha stary olej, a w jego miejsce dostarcza nowy – wyjaśniał eksperci Liqui Moly. Podkreślali, że przy okazji wymiany oleju warto zastosować płukankę do skrzyni biegów (dodać ją do starego oleju przed wymianą).

Ważnym elementem takiej wymiany jest przeprowadzenie ekspertyzy przed samą procedurą, bo w skrajnych przypadkach może okazać się, że skrzynia po wymianie będzie pracować gorzej niż przed. Jeżeli olej pobrany ze skrzyni jest szczególnie zanieczyszczony i śmierdzi spalaniem, wymiana może być przeprowadzona tylko na odpowiedzialność właściciela pojazdu. W takim przypadku bezwzględnie należy wypłukać skrzynię specjalnym dodatkami. Cała operacja może być też znacząco droższa, bo olej będzie odpowiednio czystszy dopiero po dwukrotnym przepompowaniu skrzyni. Można to kontrolować w specjalnych okienkach.

Tekst: Redakcja
Fot. Piotr Szpanar



Ważnym elementem wymiany oleju w skrzyni jest przeprowadzenie ekspertyzy przed procedurą, bo w skrajnych przypadkach może okazać się, że skrzynia po wymianie będzie pracować gorzej niż przed.

NORWEGEN

MotorBransjen | nr. 6/7 | juni 2018



Apparat for rengjøring av motor

Forbrenningsmotorer har et grunnleggende problem: Avgasser og drivstoffrester forurenser drivstoff- og inntakssystemet. Ytelsen synker, forbruket øker og avgassverdiene blir dårligere.

Med JetClean Tronic II fra Liqui Moly kan verksteder nå gi motorer og drivstoffsystemer en grundig rens.

– Motoren kan igjen puste fritt, og med en slik tjeneste kan verkstedet også øke omsetningen, sier David Kaiser, leder for forskning og utvikling hos Liqui Moly.

Så snart en motor går, dannes det forbrenningsrester som fester seg i injeksjonsdysene. Dermed blir det vanskeligere for drivstoffet å forstøve slik det skal. Redusert ytelse, økt forbruk og enda mer forbrenningsrester er resultatet. Også inntakssystemet lider. Det dannes smuss både som følge av eksosresirkulering og vevhusventilasjon. Slike avleiringer er svært proble-

matiske, fordi moderne motorer er mye mer følsomme for forurensning enn eldre. I verste fall kan det føre til motorskader.

Disse avleiringene kan fjernes raskt og grundig med JetClean Tronic II. Enheten kobles til injeksjons- eller inntakssystemet som pumper inn spesielt utviklede rengjøringsadditiver.

– Det sikrer en konsentrert og effektiv fjerning av avleiringer, i følge David Kaiser. Det finnes fire additiver til JetClean Tronic II: henholdsvis til innsprøytning- og inntakssystemet til både bensin- og dieselmotorer. For å unngå forveksling, har bensinadditiver fått tilsatt blå farge. Dermed er det nok å kaste et blikk i de to tankene til JetClean Tronic II for å fastslå om inntaket må skiftes ut, eller om man bare kan fylle på før neste gangs bruk.

Renseprosessen overvåkes av apparatet. I mellomtiden kan mekanikeren

gjøre annet arbeid og likevel være sikker på at ingenting kan gå galt, samt at drivstoffsystemet ikke trenger omfattende lufting i etterkant. For å oppnå det samme resultatet på en annen måte, må man fjerne komponentene og rense dem for hånd – et mye mer komplisert og kostbart prosjekt.

JetClean Tronic II kobles til bilens batteri. Fordi det ikke er nødvendig med ekstern strømforsyning, kan enheten også brukes mobil, for eksempel for å håndtere en komplett kjøretøyflåte hos kunden. Apparatet er ikke bare egnet for biler, men også for kommersielle kjøretøyer, anleggsmaskiner, motorsykler og båter. Etter rengjøring får motoren tilbake til sin opprinnelige ytelse, noe som øker levetiden til injeksjonssystemet og reduserer risikoen for motorproblemer.



Jet Clean Tronic II tillater rengjøring av motorer i silniker benzynowych i diesla. Ten zabieg, wykonywany metodą tradycyjną, jest w nowoczesnych silnikach niezwykle trudny

36 Tema: SMØREOLJER/ADDITIVER

Enklere oljeskift på automatkasser

Helautomatisk ATF-skift der alt skjer automatisk.

Oljeskift på automatgir-kasser er vanskeligere enn å skifte motorolje. Nye Gear Tronic II fra Liqui Moly gjør det helautomatisk.

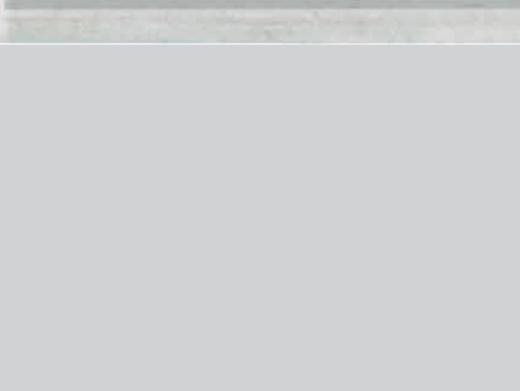
For å skifte motoroljen åpner man bare tappeskruen og lar all oljen renne ut.

Hvis du gjør det på en automatgir-kasse, blir det igjen opptil 1/3 av den gammel olje.

Med Gear Tronic II er det imidlertid mulig å skifte all gjøljen. Avhengig av kjøretøyet går tilgangen enten via føringsrøret for peilepinne, stangetilkoblingene på girolekjøteren eller direkte fra gir-kassen.

Den samtidige tømningen og påfyllingen av gir-kassen går helautomatisk, og trenger ikke tilsyn. Menyføringen via berøringsskjermen er datamaskinstyrt og utpreget intuitiv. For å avlaste mekanikeren i arbeidet, inneholder Gear Tronic II en kjøretøydatabas, og viser hvilken og hvor mye gjølje det aktuelle kjøretøyet trenger.

Gear Tronic II kan mer enn bare oljeskift. Med dette produktet kan nemlig også rengjørings- og vedlikeholdsadditiver integreres i servicen. Det er teknisk fornuftig og en fin tilleggsgevinst for verkstedet.



Helautomatisk ATF-skift der alt skjer automatisk. Oljeskift på automatgir-kasser er vanskeligere enn å skifte motorolje. Nye Gear Tronic II fra Liqui Moly gjør det helautomatisk. For å skifte motoroljen åpner man bare tappeskruen og lar all oljen renne ut. Hvis du gjør det på en automatgir-kasse, blir det igjen opptil 1/3 av den gammel olje. Med Gear Tronic II er det imidlertid mulig å skifte all gjøljen. Avhengig av kjøretøyet går tilgangen enten via føringsrøret for peilepinne, stangetilkoblingene på girolekjøteren eller direkte fra gir-kassen. Den samtidige tømningen og påfyllingen av gir-kassen går helautomatisk, og trenger ikke tilsyn. Menyføringen via berøringsskjermen er datamaskinstyrt og utpreget intuitiv. For å avlaste mekanikeren i arbeidet, inneholder Gear Tronic II en kjøretøydatabas, og viser hvilken og hvor mye gjølje det aktuelle kjøretøyet trenger. Gear Tronic II kan mer enn bare oljeskift. Med dette produktet kan nemlig også rengjørings- og vedlikeholdsadditiver integreres i servicen. Det er teknisk fornuftig og en fin tilleggsgevinst for verkstedet.

Additivi: un'opportunità di business

PERCHÉ GLI ADDITIVI RAPPRESENTANO UNA BUONA OPPORTUNITÀ DI BUSINESS? CE LO SPIEGA LIQUI MOLY, CHE IN QUESTO SETTORE CI È NATA E OFFRE AL MERCATO UNA GAMMA COMPLETA DI QUESTE "VITAMINE" PER L'AUTO.

Cristina Palumbo



In generale, gli additivi rappresentano una sorta di "rinforzo" delle proprietà del lubrificante e del carburante e sono ormai considerati da tutti i produttori un elemento fondamentale nella definizione di una formula.

Quando si parla di additivi, però, si fa solitamente riferimento al prodotto a se stante, non a un elemento di una formulazione più complessa.

In Liqui Moly, quando presentano la gamma di additivi, descrivono i prodotti come "le vitamine" del veicolo. Il senso di questa similitudine è molto intuitivo: quando una persona prende le vitamine lo fa per rinforzare il proprio organismo; con gli additivi è lo stesso.

Lo scopo può essere il miglioramento delle prestazioni, la pulizia e la protezione dalla corrosione, una lubrificazione stabile, la resistenza alle temperature più estreme (caldo e freddo) e la riduzione dei consumi.

ADDITIVO: UN "RINFORZO" UTILE

Innanzitutto sfatiamo la falsa convinzione di molti automobilisti: "la mia auto non ha bisogno di additivi per il motore". In realtà, al giorno d'oggi, qualsiasi lubrificante, dagli oli minerali ai sintetici, contiene un quantitativo variabile di additivi, così come gli stessi carburanti. Un additivo, infatti, è un componente della miscela che viene aggiunto al prodotto base per ottenere un risultato specifico. Può essere per avere una maggior protezione delle parti meccaniche, riducendo gli attriti e la corrosione, piuttosto che per evitare che il liquido geli alle basse temperature.

UN'OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

Il suggerimento di Liqui Moly è quello di proporre sempre al cliente finale l'utilizzo di additivi, perché di fatto rappresentano una opportunità di business particolarmente vantaggiosa. Rispetto agli interventi di riparazione e manutenzione, infatti, gli additivi non comportano lavorazioni aggiuntive e garantiscono ampie marginalità.

L'autoriparatore dovrebbe offrire l'additivo come un servizio aggiuntivo e "personalizzato" al cliente,

sapendo spiegare i vantaggi del suo utilizzo e scegliendo fra i diversi prodotti quello che potrebbe essere più conveniente per il suo interlocutore. È importante sottolineare che non esistono, come per i lubrificanti, le indicazioni della casa auto o degli standard specifici di riferimento da rispettare: ciò significa che l'autoriparatore diventa agli occhi del suo cliente un referente di fiducia. Per questo il meccanico deve conoscere a fondo il prodotto e saper spiegare i vantaggi del suo utilizzo, far capire che un uso regolare degli additivi può prolungare la vita utile del motore e può rappresentare un

valido aiuto soprattutto per quelle vetture più datate che iniziano a presentare qualche piccolo problema. Ad esempio, per chi ha una piccola flotta, sapere che l'utilizzo di un determinato additivo aiuta a ridurre i consumi è sicuramente più interessante di quanto possa esserlo per il singolo automobilista.

Per chi fa lunghi viaggi in auto, magari in condizioni di traffico intenso, l'additivo aiuta a mantenere il motore più pulito ed efficiente. Liqui Moly, quando propone la vendita dei suoi additivi, non offre semplicemente il prodotto ma un pacchetto completo di training e servizi, così da mettere autoriparatori e ricambisti in condizione di gestire al meglio l'opportunità di business rappresentata dagli additivi.

anche emissioni maggiori. Utilizzare l'additivo permette di mantenere in piena efficienza gli iniettori, creando anche uno strato protettivo sulle parti meccaniche.

Liqui Moly propone anche additivi specifici per proteggere le sedi delle valvole (la funzione svolta dal piombo nelle vecchie benzine), prodotti specifici per auto d'epoca progettate per benzine con un elevato numero di ottani, additivi specifici per i motori a gas e per la pulizia del sistema di aspirazione.

Anche nel caso dei motori diesel esiste la problematica dei depositi e della necessità di tenere gli ugelli degli iniettori puliti. Liqui Moly offre diversi additivi per applicazioni diesel (auto e truck) con funzioni di pulizia e protezione. Esistono poi

prodotti specifici per la pulizia del sistema di aspirazione e per il filtro antiparticolato, per la pulizia dei batteri dal serbatoio (che proliferano in caso di mezzi che utilizzano biocarburanti o fermi per periodi di tempo piuttosto lunghi).

Gli additivi vengono normalmente inseriti nelle formulazioni dei lubrificanti per assolvere a diverse funzioni:

prevenire la formazione di schiuma dovuta all'aria, impedire la cristallizzazione dovuta alle temperature fredde, incrementare la viscosità, pulire e proteggere dai depositi, proteggere da usura e corrosione, ridurre da frizione. Esistono poi prodotti specifici per ridurre i consumi di olio e mantenere ben lubrificate le parti, per pulire il sistema quando si cambia l'olio (particolarmente indicato per motori turbo), additivi specifici per la scatola del cambio. Infine, gli additivi per il sistema di raffreddamento del motore, sia per la pulizia sia per la prevenzione di perdite.

ADDITIVI E CAMPI DI APPLICAZIONE

La gamma di additivi proposta da Liqui Moly è composta da prodotti che ricoprono quattro diversi campi di applicazione: motori a benzina, alimentazioni diesel, lubrificanti e liquidi refrigeranti.

La funzione principale di un additivo per motori a benzina, e in particolare per quelli a iniezione diretta, è la pulizia del motore. Nel sistema di alimentazione e nel motore stesso si creano normalmente dei depositi che nel lungo periodo possono rendere il motore meno efficiente a causa degli iniettori sporchi e dunque generare non solo consumi, ma



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:
16. 11. 2018

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.