**Menestystä eksoottisissa maissa**

LIQUI MOLYn toimitusjohtajan Ernst Prostin haastattelu

**Helmikuu 2017 – LIQUI MOLY vie tuotteitaan yli 120 eri maahan.** **Mukana on maita, joissa ei ensinäkemältä uskoisi olevan suurtakaan myyntipotentiaalia, mutta joissa LIQUI MOLYn myyntitulot ovat kuitenkin korkeita.** **Yrityksen toimitusjohtajan Ernst Prostin mukaan siitä voi kiittää saksalaisen laadun ja paikallistuntemuksen yhdistelmää.**

**LIQUI MOLYn tärkeitä vientimaita ovat muun muassa Irak, Turkmenistan ja Algeria.** **Kyse ei siis ole ihan niistä perinteisimmistä kasvavista markkinoista.**

**Ernst Prost:** Ja juuri se on menestyksemme perusta. Esimerkiksi Irakissa ISIS hallitsee yhä osia maasta, sisällissotamaisia väkivaltaisuuksia on viime vuosina esiintynyt toistuvasti ja ostovoima on kaukana eurooppalaisista hyvinvointiarvoista. Monet kilpailijoistamme jättävät maan sen vuoksi väliin. Todellisuudessa Irak tarjoaa kuitenkin suuria mahdollisuuksia. Ne on vain käytettävä hyväksi. Vuonna 2016 liikevaihtomme Irakissa oli yli viisi miljoonaa euroa.

**Miten siinä on onnistuttu?**

Yhdistämme saksalaisen laadun paikallistuntemukseen. Paikallistuntemus on peräisin paikallisilta maahantuojilta, joiden kanssa me teemme läheistä yhteistyötä. He tuntevat maansa paljon meitä paremmin, ja me annamme heille suuria vapauksia öljyjemme ja lisäaineidemme markkinoinnissa. Emme ikinä ajatelleet huolehtivamme markkinoinnista keskitetysti Saksasta käsin. Se olisi johtanut vain epäonnistumiseen. Mielestämme tehtävämme on tarjota maahantuojille sitä, mitä he tarvitsevat menestyksekästä markkinointia varten. Ja me pidämme yhtä. Kunnioitan äärimmäisen paljon asiakkaitamme, jotka tekevät upeaa työtä kriisi- ja sota-alueilla epäsuotuisista olosuhteista huolimatta. Kun tie muuttuu kivisemmäksi, jatkamme yhdessä matkaa eteenpäin. Uskollisuus ja kumppanuus ovat meille tärkeämpiä kuin rahan tienaaminen nopeasti. Pitkällä aikavälillä tämä katsantokanta kannattaa myös taloudellisesti.

**Eroaako näiden maiden tuotevalikoima Saksan tuotevalikoimasta?**

Ei. Tarjoamme periaatteessa koko valikoimaamme kaikissa maissa. Ajoneuvokalustoissa on tietenkin eroja, ja siten myös kysyntä eroaa.

**Pyrkiikö LIQUI MOLY jatkamaan nyt kasvuaan ennen kaikkea Irakin kaltaisilla pienillä markkinoilla?**

Ei todellakaan. Meillä on vielä paljon kasvupotentiaalia suurilla markkinoilla. Kilpailupaine on suurilla markkinoilla kovempaa, mutta kilpailu kannustaa meitä, ei lannista. Sen osoittaa myös kova kasvuvauhtimme Yhdysvalloissa ja Kiinassa.

**Tämä kaikki kuulostaa siltä, että vaikeita markkinoita ei olekaan.**

Kyllä niitäkin on. Kaikilla markkinoilla on omat vaikeutensa. Japanin markkinat ovat esimerkiksi erittäin vaativat. Se johtuu sekä kulttuurista että oikeudellisista puitteista. Siellä meillä on vielä vaikeaa. Olemmekin palkanneet japanilaisia alan asiantuntijoita, jotka auttavat meitä vahvistamaan markkinatilannettamme Japanissa.

**Tietoja LIQUI MOLYsta**

LIQUI MOLYn maailmanlaajuisesti ainutlaatuisen kattavaan valikoimaan kuuluu noin 4000 kemiallista tuotetta – niin moottoriöljyjä, lisäaineita, rasvoja, tahnoja, suihkeita, autonhoitotuotteita, liimoja kuin tiivisteaineita. Vuonna 1957 perustettu LIQUI MOLY kehittää ja valmistaa tuotteensa yksinomaan Saksassa. Kotimarkkinoillaan yritys on lisäaineiden kiistaton markkinajohtaja, ja se valitaan toistuvasti parhaaksi öljymerkiksi. Omistaja Ernst Prostin johtama yritys markkinoi tuotteitaan yli 120 maassa, ja sen liikevaihto oli 489 miljoonaa euroa vuonna 2016.

**Lisätietoja:**

LIQUI MOLY GmbH

Peter Szarafinski

Jerg-Wieland-Str. 4

89081 Ulm-Lehr

Germany

Tel.: +49 7 31/14 20 189

Fax: +49 7 31/14 20 82

Peter.Szarafinski@liqui-moly.de