**"Mahdollisuutemme ovat rajattomat"**

Salvatore Coniglio kertoo LIQUI MOLYn kasvustrategiasta

**Heinäkuu 2018 – Kotimarkkinoillaan Saksassa LIQUI MOLYa pidetään parhaana öljymerkkinä. Yrityksen markkinaosuus on siellä huomattava.** **LIQUI MOLY haluaa menestyä yhtä hyvin myös ulkomailla.** **Uusi vientijohtaja Salvatore Coniglio kertoo, miten siinä aiotaan onnistua ja miten autotuotteiden jälkimarkkinat ovat muuttumassa.**

**Minkälainen on LIQUI MOLYn vientistrategia?**

Salvatore Coniglio: "Teemme menestyksekästä yhteistyötä paikallisten tuontiyritysten kanssa. He tuntevat parhaiten omat markkinansa ja niiden erikoispiirteet. Tämä paikallinen tietotaito on äärimmäisen hyödyllistä. Muut merkit rajoittavat suuresti kumppaneidensa markkinointi- ja mainontatapoja, mutta me annamme tuontikumppaneillemme tietoisesti paljon vapautta. Huolehdimme markkinoinnista itse vain Pohjois-Amerikassa, Iberian niemimaalla ja Etelä-Afrikassa."

**Miten kansainvälinen markkinointi on muuttumassa?**

Salvatore Coniglio: "Kansainväliset kaupparyhmittymät ovat yhä tärkeämpiä. Olemme tehneet niiden kanssa yhteistyötä jo vuosien ajan. Lisäksi tukkukaupassa voidaan havaita suurta keskittymistä. LKQ ja Genuine Parts Company ovat kaksi esimerkkiä siitä. Tämä kaikki johtaa yhä suurempaan rajojen sumenemiseen kaupankäynnissä. Kansallisvaltioilla ei enää ole samaa myyntialuemerkitystä kuin vielä kymmenen vuotta sitten. Se vaikuttaa valikoimaan ja hintapolitiikkaan."

**Kaikista tulee suurempia, myös kilpailijoista ja monikansallisista konserneista.** **Miten LIQUI MOLYn kaltainen suhteellisen pieni yritys pärjää kilpailussa?**

Salvatore Coniglio: "Miten David voitti Goljatin? Koko ei ole kaikki kaikessa. Yritämme tulla muita paremmiksi ja tarjota parempaa palvelua, suurempaa joustavuutta sekä yksilöllisempiä konsepteja. LIQUI MOLY ei pelkästään myy Saksassa valmistettuja moottoriöljyjä ja lisäaineita, vaan me tarjoamme täydellistä huolto- ja markkinointipakettia. Tämän lisäarvon vuoksi monet asiakkaat valitsevat meidän tuotteemme."

**Miten vientiliiketoiminnan odotetaan kasvavan edelleen?**

Salvatore Coniglio: "Venäjän markkinat ovat perinteisesti tärkeimmät vientimarkkinamme. Siellä asemamme on jo hyvä. Odotamme lisäkasvua tietenkin maista, joissa liikevaihtopotentiaali on suurin. Maailmanlaajuisesti se tarkoittaa Yhdysvaltoja, Kiinaa ja Intiaa. Euroopassa haluamme vahvistaa asemaamme Italiassa, Isossa-Britanniassa ja Espanjassa. Emme myöskään unohda pieniä maita, jotka monet kilpailijat jättävät huomiotta. Kuten esimerkiksi Seychellejä tai Uutta-Kaledoniaa. Haluamme laajentaa huomattavasti tietyissä maissa tarjolla olevaa tuotevalikoimaa. Ja haluamme olla autotuotteiden lisäksi vahvoja myös moottoripyörä-, hyötyajoneuvo- ja venetuotteissa. Lähtökohtia on niin paljon, että mahdollisuudet ovat lähes rajattomat."

**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. Yritys markkinoi tuotteitaan yli 120 maassa, ja sen liikevaihto oli 532 miljoonaa euroa vuonna 2017.

**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