**“Le nostre possibilità sono pressoché illimitate“**

Salvatore Coniglio parla della strategia di crescita di LIQUI MOLY

**Luglio 2018 – Nel suo mercato di casa in Germania, LIQUI MOLY è considerato la migliore marca di olio e possiede una notevole quota di mercato.** **L’azienda vuole bissare questo successo anche all’estero.** **Il nuovo direttore export Salvatore Coniglio spiega come pensa di metterlo in opera e quanto l’aftermarket automotive stia cambiando.**

**Come appare il modello di vendita nelle esportazioni di LIQUI MOLY?**

Salvatore Coniglio: “Noi lavoriamo con molto successo con gli importatori in loco. Sono loro che conoscono meglio il loro mercato e le sue particolarità. Questa conoscenza locale è straordinariamente utile. Diversamente da altre marche, che non lasciano molto spazio ai loro partner per quanto riguarda il marketing e il modello di vendita, noi ai nostri importatori concediamo volutamente la massima libertà. Solo nell’America del Nord, nelle penisola Iberica e in Sudafrica teniamo noi le redini delle vendite“.

**Come stanno cambiando le vendite internazionali?**

Salvatore Coniglio: “Gli International Trading Group diventano sempre più importanti. Questo gioca a nostro favore, in quanto collaboriamo strettamente con loro da molti anni. Inoltre nel commercio all’ingrosso osserviamo un marcato processo di concentrazione. LKQ e Genuine Parts Company sono solo due tra i nomi più di spicco. Tutto questo porta sempre più a un commercio senza frontiere. Gli stati nazionali non hanno più lo stesso significato dei territori di distribuzione delimitati di dieci anni fa. Questo ha ripercussioni sulla creazione di assortimenti e sulla politica dei prezzi“.

**Tutto diventa sempre più grande, anche i principali concorrenti sono gruppi multinazionali.** **Come può affermarsi un’azienda relativamente piccola come LIQUI MOLY?**

Salvatore Coniglio: “Come ha fatto Davide a vincere contro Golia? L’essere grandi non è tutto. Noi cerchiamo di essere migliori rispetto agli altri: assistenza migliore, maggiore flessibilità, soluzioni più individuali. LIQUI MOLY non fornisce solo oli per motore e additivi made in Germany, ma anche un pacchetto completo di assistenza e marketing per tutti i prodotti. È questo valore aggiunto il motivo per cui molti clienti ci scelgono“.

**Come apparirà l’ulteriore crescita nell’export?**

Salvatore Coniglio: “La Russia è tradizionalmente il nostro mercato di esportazione principale. Qui siamo già messi molto bene. Il fulcro per un’ulteriore crescita risiede naturalmente nei paesi con il maggior potenziale di fatturato. Da un punto di vista globale sono gli USA, la Cina e l’India che ci offrono grandiosi possibilità. In Europa vogliamo registrare un netto aumento di vendite in Italia, Gran Bretagna e Spagna. Ma arriviamo anche in piccoli paesi ignorati da diversi concorrenti. Le Seychelles per esempio, o la Nuova Caledonia. Per quanto riguarda i prodotti, vogliamo ampliare decisamente la gamma offerta nei singoli paesi. E oltre alla nostra principale colonna portante Automotive vogliamo conquistare anche il settore motociclette, veicoli industriali e nautico. In totale ci sono così tanti punti di partenza che le nostre possibilità sono pressoché illimitate“.

**LIQUI MOLY**

Con circa 4000 articoli, LIQUI MOLY propone una gamma vastissima di prodotti chimici automotive unica al mondo: oli motore e additivi, grassi e paste, spray e prodotti per la cura dell'auto, incollanti e sigillanti. Nata nel 1957, LIQUI MOLY sviluppa e produce i propri prodotti esclusivamente in Germania. Sul mercato tedesco risulta leader incontestato nel settore degli additivi e viene scelta sempre più spesso come migliore marca di olio. L'azienda vende i propri prodotti in più di 120 Paesi e ha realizzato nel 2017 un fatturato di 532 milioni di Euro.

**Ulteriori informazioni sono disponibili presso:**

LIQUI MOLY GmbH

Peter Szarafinski

Jerg-Wieland-Str. 4

89081 Ulm-Lehr

Germania

Tel.: +49 7 31/14 20 189

Fax: +49 7 31/14 20 82

Peter.Szarafinski@liqui-moly.de