**„Wij hebben haast onbegrensde mogelijkheden“**

Zegt Salvatore Coniglio over de groeistrategie van LIQUI MOLY

**Juli 2018 – In het thuisland Duitsland heeft LIQUI MOLY de naam het beste oliemerk te zijn. Het heeft er dan ook een behoorlijk groot marktaandeel.** **Dit succes wil het bedrijf nu in het buitenland proberen te kopiëren.** **Het nieuwe Hoofd Export Salvatore Coniglio legt uit, hoe hij zich dat voorstelt en hoe de automotive-aftermarket momenteel aan het veranderen is.**

**Hoe ziet het verkoopmodel van LIQUI MOLY voor de export eruit?**

Salvatore Coniglio: „Wij werken op een erg succesvolle manier samen met importeurs ter plaatse. Zij zijn degenen die hun markt door en door kennen. Deze kennis van de plaatselijke omstandigheden komt enorm goed van pas. Anders dan andere merken, die hun partners een erg nauw korset aanmeten op het gebied van marketing en het verkoopmodel, geven wij onze importeurs heel bewust veel vrijheid. Alleen in Noord-Amerika, op het Iberisch schiereiland en in Zuid-Afrika houden wij de distributie zelf in handen.“

**In hoeverre verandert de internationale verkoop tegenwoordig?**

Salvatore Coniglio: „Internationale trading groups worden steeds belangrijker. Dat pakt goed voor ons uit, omdat wij al sinds vele jaren nauw met hen samenwerken. Bovendien voltrekt zich in de groothandel een uitgesproken concentratieproces. LKQ en de Genuine Parts Company zijn bijvoorbeeld twee belangrijke spelers. Alles bij elkaar genomen, zien wij de grenzen steeds meer wegvallen in de onderlinge handel tussen bedrijven. De afzonderlijke landen vormen inmiddels geen duidelijk afgebakende verkoopregio's meer, zoals dat slechts tien jaar geleden wel nog was. Dit heeft gevolgen voor de samenstelling van het assortiment en voor het prijsbeleid.“

**Alles wordt steeds groter, ook de meeste concurrenten zijn multinationale concerns.** **Hoe lukt het een relatief kleine onderneming als LIQUI MOLY om zich staande te houden?**

Salvatore Coniglio: „Hoe kon David het van Goliath winnen? Grootte alleen is niet alles. Wij proberen beter te zijn dan de anderen: met betere service, meer flexibiliteit en individueel afgestemde concepten. Bij LIQUI MOLY krijg je niet alleen motoroliën en additieven made in Germany geleverd, maar bovendien een compleet service- en marketingpakket rondom de producten. Veel klanten kiezen juist vanwege deze meerwaarde voor ons.“

**Hoe stelt u zich de verdere groei in de export voor?**

Salvatore Coniglio: „Al sinds lange tijd is Rusland onze belangrijkste exportmarkt. Daar staan wij er al erg goed voor. De nadruk voor meer groei ligt natuurlijk bij de landen met het grootste omzetpotentieel. Wereldwijd bekeken, zijn dat de Verenigde Staten, China en India, waar nog magnifieke kansen op ons wachten. Binnen Europa willen we met name in Italië, het Verenigd Koninkrijk en in Spanje flink uitbreiden. Maar wij gaan ook naar kleine landen toe, die sommige concurrenten links laten liggen. Naar de Seychellen bijvoorbeeld, of naar Nieuw-Caledonië. Op de productpagina willen we het assortiment aanmerkelijk uitbreiden, dat in elk afzonderlijk land wordt aangeboden. En naast onze belangrijkste peiler automotive, willen we zeker ook de sectoren motorfiets, bedrijfsvoertuigen en maritiem veroveren. Bij elkaar genomen kunnen we nog zoveel doen, dat ik haast onbegrensde mogelijkheden voor ons zie.“

**Over LIQUI MOLY**

Met ruim 4000 artikelen biedt LIQUI MOLY een breed en wereldwijd uniek assortiment chemische automotive producten: Motoroliën en additieven, vetten en pasta's, sprays en autoverzorgingsmiddelen, kleef- en afdichtingsstoffen. Sedert de oprichting in 1957 ontwikkelt en produceert LIQUI MOLY uitsluitend in Duitsland. Het is daar onaangevochten marktleider bij additieven en wordt er keer op keer tot beste oliemerk gekozen. De onderneming verkoopt zijn producten in meer dan 120 landen en realiseerde in 2017 een omzet van 532 mln. euro.

**Meer informatie kan worden verkregen op:**

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