



# PICTURES AND STORIES

FROM OUR LIVES 04.2019



Exceptional talents



## Dear LIQUI MOLY friends,

World champion titles are for athletes what awards like Top Brand or Best Brand are for companies: unbridled joy and the reward for the hard work every day over many years! If you then receive such awards several times in a row, you can speak of “exceptional talents” for both athletes and brands without exaggerating.

One such exceptional talent is LIQUI MOLY! Because in addition to the title as Germany’s best lubricant brand and the great 2nd place in the care products category of the magazine “Auto Zeitung”, the readers of “auto motor und sport”, “Auto Bild” and “Motorsport aktuell” have now voted us Best Brand in the oils/lubricants category for the 9th time in a row. This means that we have been the most popular and best oil brand among all suppliers for almost a decade. But that’s not all: For the first time, the readers of “Motorrad” voted us the best lubricant brand for two-wheelers this year.

Once again it shows that honest hard work gets you to the top! And to turn our victory into a win for all our customers and business partners, we are launching a Germany-wide advertising campaign under the same claim in all major consumer magazines, trade journals, daily newspapers, online platforms and social media channels. In the coming months, our campaign motif will radiate out to all readers on double-page ads and online banners, and will generate additional demand and sales through its massive public presence.

This advertising campaign is supported in the proven manner by spectacular sponsorship, in which we stage our logo and colors worldwide. It’s been said for months: Wherever you look, you see LIQUI MOLY! Be it at the Nordic World Ski Championships in Austria, the Biathlon World Championships in Sweden or with our motorsport commitments in the still-young MotoGP and Formula 1 seasons. What we invest in our brand awareness around the globe is hard to beat in terms of reach and recognition. A world champion global brand!

Let us rejoice together in our title wins and take this opportunity to continue to inspire our customers with honest work and excellent products!



Jörg Witopil  
(Copywriter)



Niklas Döhring  
(Graphic Artist)

WINTER SPONSORSHIP

NORDIC WORLD SKI CHAMPIONSHIPS IN SEEFELD

# On your marks, get set, LIQUI MOLY!

The 2019 Nordic World Ski Championships in Seefeld, Austria, are now history. But many exciting competitions, wafer-thin decisions and emotional moments remain – forever in connection with our blue-red-white colors! Whether on the start numbers and hoardings, in the press area or live on TV: Our logo was the focus of public attention at numerous highlights at the two competition locations Seefeld and Innsbruck and accompanied the athletes in their battle for medals. It's something we're very proud of. Because where LIQUI MOLY is to be seen, top-class sport and a great atmosphere are guaranteed!

## WINTER SPONSORSHIP

# NORDIC WORLD SKI CHAMPIONSHIPS IN SEEFELD

Over 700 start numbers with our logo

204,400 spectators on site

700 athletes from 61 nations

Peak number of spectators  
at the Nordic Combined Team  
Men: 15,400 visitors

2 event venues:  
Seefeld and Innsbruck

129 medals were awarded

22 medal decisions in 10 days

## WINTER SPONSORSHIP

### NORDIC WORLD SKI CHAMPIONSHIPS IN SEEFELD



+50 million live TV coverage in Germany on Das Erste and ZDF



Live broadcasts in more than 20 countries worldwide

+17 million live TV coverage in Germany on Das Erste and ZDF in competitions with LIQUI MOLY start numbers



Market shares of to more than 85% in Scandinavia

1,300 local journalists, including 500 from the written media



## WINTER SPONSORSHIP

# NORDIC WORLD SKI CHAMPIONSHIPS IN SEEFELD



Picture right: With such magnificent achievements, you simply had to cheer along: LIQUI MOLY Managing Director Ernst Probst (2nd from right) at the Flower Ceremony with the medal winners of the Nordic Combination!



## WINTER SPONSORSHIP

### BIATHLON WC ÖSTERSUND



Blue-red-white moments in a Swedish winter wonderland! At LIQUI MOLY, one winter sports highlight follows another: At the Biathlon World Championships in Östersund ...



... our logo was again a conspicuous eye-catcher that will surely be remembered by millions of viewers who watched the event at home!



WINTER SPONSORSHIP

FIS ALPINE SKIING WORLD CUP KVITFJELL





WINTER SPONSORSHIP

BMW IBSF BOB & SKELETON  
WORLD CUP CALGARY



WINTER SPONSORSHIP



BMW IBSF BOB  
& SKELETON  
WORLD CUP LAKE PLACID



WINTER SPONSORSHIP

BMW IBSF BOB  
& SKELETON  
WORLD CUP  
LAKE PLACID



AWARD CEREMONY

BEST BRAND 2019

MOTORRAD

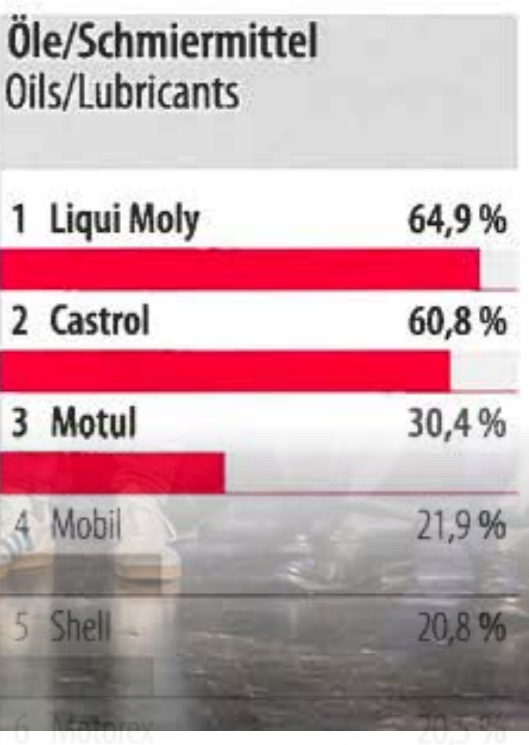
BEST BRAND 2019

Kategorie:  
Öle/Schmiermittel

Ausgabe 7/2019



Alexandra Holzwarth  
(Assistant to Management) was pleased  
by the award Best Brand 2019  
by the magazine "Motorrad"!



Keep on working hard, and you'll finally become number 1: For the first time, the readers of Europe's largest motorcycle magazine "Motorrad" voted us the best lubricant brand. In an impressive win, we secured the Best Brand 2019 title in the category oils/lubricants with 64.9%!

A great success and proof that our MOTORBIKE products are in no way less excellent than our car range. We thank all motorcycle enthusiasts for their trust in our products and for voting for us!

SPONSORSHIP

TEAM PRESENTATION DYNAVOLT INTACT GP

# Full throttle for our brand: the new Moto2 team 2019



A special highlight of our appearance at SWISS MOTO 2019 was the official presentation of our sponsored new Dynavolt Intact GP team with drivers Tom Lüthi, Marcel Schrötter and Jesko Raffin. The enormous rush reflected the great interest of the fans and was a successful starting signal for a – we hope – successful season in the Moto2 World Championship!

Whatever happens, LIQUI MOLY will be one of the winners at all races: since 2015, we have been the exclusive lubricant supplier for Moto2 and Moto3. All teams of these classes use our Motorbike 4T Synth 5W-40 Race. A high-performance oil that meets all the requirements of both world championship races and our customers.



## SPONSORSHIP

### TEAM PRESENTATION DYNAVOLT INTACT GP



MOTOGP WORLD CHAMPIONSHIP

QATAR GRAND PRIX



Top products  
+ top drivers  
= top performance!

The Dynavolt Intact GP racing team, sponsored by us, achieved a dream start to the season: At the Qatar Grand Prix on the Losail International Circuit near Doha, Tom Lüthi and Marcel Schrötter made it to 2nd and 3rd place after a fantastic race – a double podium win powered by LIQUI MOLY!

EXCLUSIVE LUBRICANT

**moto2**  
+  
**moto3**

MotoGP™ WORLD CHAMPIONSHIP

MOTOGP WORLD CHAMPIONSHIP

QATAR GRAND PRIX



EXCLUSIVE LUBRICANT

**moto2**  
+  
**moto3**

MotoGP® WORLD CHAMPIONSHIP



SWITZERLAND

SWISS MOTO



Two strong brands, one strong appearance at the largest meeting place for the Swiss motorcycle trade: At our joint stand with POLO, the team of our sales partner Rhiag and our LIQUI MOLY two-wheeler pros impressed thousands of motorcycle enthusiasts and fans of our unique MOTORBIKE range of motor oils, additives, shooters and care products at Swiss Moto 2019 in Zurich.





As main sponsor of the 1st Center Cup LIQUI MOLY in Girardot, our Colombian friends ensured maximum visibility of our blue-red-white colors! A successful premiere, with more than 800 fans cheering on the little motorcycle racers along the track.





# With honest work to the top



365 days a year, we work hard for one goal: the benefit of our customers! As a global brand, we are dependent on free world trade. It secures prosperity, peace, freedom and democracy. We, the LIQUI MOLY family worldwide, are grateful for the many opportunities arising from our free and social market economy. We are proud of what we make of it in close cooperation with our customers: a global brand that stands for first-class products, human diversity, business success and social commitment. It is gratifying that this honest work is appreciated and that German motorists regularly vote us the most popular motor oil brand and second in the category of care products.

For this, I thank you from the bottom of my heart!



Ernst Prost

Managing Director  
LIQUI MOLY



As serial winner we also  
make you a winner – now on  
[www.nimm-liqui-moly.de](http://www.nimm-liqui-moly.de)



## IDEAL CLIMATE

### 3 ROUTES TO A CLEAN AIR CONDITIONER



## Good air, good workshop utilization, good sales

The number of vehicles with air conditioning systems is increasing from year to year. Get yourself attractive additional turnover and satisfied customers with our three cleaning methods!



## A/C Fresh

The first method is the most affordable: A/C Fresh. This spray is a deodorant for cars that every driver can apply quickly and easily. The self-emptying can is set in the footwell and the air conditioner switched on. The active substances then spread throughout the ventilation system and free the air conditioning system from unpleasant odors.

## A/C System Cleaner (Spray)

The second method is more thorough: Cleaning with our A/C System Cleaner. The spray can includes a large probe with which the active substances can be sprayed directly into the fresh air supply. This ensures that not only the lines, but also the evaporator of the air conditioner is cleaned. A big advantage is the simple application, because no additional equipment is needed. The Cleaner can also be used by experienced end users.



## A/C System Cleaner for compressed air gun

Our Air Conditioner Cleaning Set for workshops offers the most thorough cleaning. Here the liquid is sprayed directly onto the evaporator with the aid of a specially designed spray nozzle and a long, flexible probe. The cleaning fluid rinses the evaporator and disinfects it. This allows all bacteria and fungi to be reliably removed. Certainly the most elaborate, but also the most thorough method.



# Everything you need for professional cleaning of air conditioners:



Air Conditioner Cleaning Set  
(part no. 9802)

A/C System Cleaner,  
5 l (part no. 4092)

A/C System Cleaner,  
1 l (part no. 4091)

A/C System Cleaner 2K,  
5 l (part no. 9001)

A/C System Cleaner  
Ultrasonic, 250 ml  
(part no. 4079)

PAG Air Conditioning Oil  
150, 250 ml (part no. 4082)

PAG Air Conditioning  
Oil 100, 250 ml (part no.  
4089)



Service sticker  
(part no. 5381)

Rear-view mirror tag  
(part no. 5402)



Air conditioner cleaning sign  
800 x 200 mm (part no. 5479)



A/C Fresh counter display  
(part no. 7197)



Poster DIN A1  
(part no. 5468)



Exterior light sign  
air con service  
800 x 800 mm  
(part no. 5490)



End user brochure  
(part no. 5514)

GLOBAL BRAND



# Meguin - “stealth” global brand made in Germany



No major fanfare, just superior quality made in Germany – that’s Meguin!  
As reserved as the Saarlouis-based company may seem in its external perception, its lubricants perform their service in engines, machines and assemblies with supreme ease. And that in more than 40 countries around the globe!

Meguin is the ideal brand to capture world-wide market share in the automotive area as well as in the commercial vehicle/construction machinery/agricultural sector, in the industrial business and with fleet operators. Evidently with growing success: Our extensive Meguin product range and its high performance are now recognized throughout

the world by industry, medium-sized enterprises and workshops. And we continue to invest in the future and in international growth: through increased production capacities, the continuous development of new products, the investment in more brand awareness and the successive expansion of our distribution network. Despite constant change and increased

requirements, the main pillar of our success remains the same: the quality standard of all Meguin products that is uniformly high worldwide – exclusively developed and produced in Germany!

GLOBAL BRAND  
KYRGYZSTAN



GLOBAL BRAND  
JORDAN



YEMEN

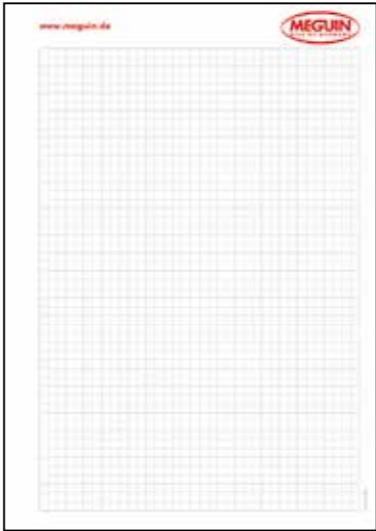


BU



Sonstiges Miscellaneous

**Plakatkalender**  
Annual Calendar



Art.-Nr. / Part-No. 5221

**Schulungsblock DIN A4**  
Note Pad for Training DIN A4

**Notizquader**  
Paper Cube

**Kugelschreiber**  
Ball Pen

**Tischwimpel**  
Table Penant

**Ölwechselanhänger**  
Oil Change Tag

**Werkstatt-Uhr**  
Workshop Clock

**Pin**

**Cap**

**Feuerzeug**  
Lighter

**Regenschirm**  
Umbrella

**Ordner leer**  
Binder empty

**Schreibtischunterlage**  
Desk pad

**Tasse schwarz**  
Cup black



Art.-Nr. / Part-No. 5238



Art.-Nr. / Part-No. .



Art.-Nr. / Part-No. 5246



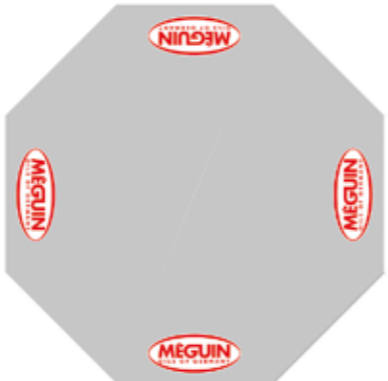
Art.-Nr. / Part-No. 5257



Art.-Nr. / Part-No. 5758



Art.-Nr. / Part-No. 5240



Art.-Nr. / Part-No. 5321



Art.-Nr. / Part-No. 5759

Regale/Schilder Displays/Advertising Boards



Thekendisplay  
Counter Display



Art.-Nr. / Part-No. 5698



Tegometall-Regal 65 cm  
Tego-metal-rack 65 cm



Futura Shop



Art.-Nr. / Part-No. 5798

**Topper Futura Shop**

**Futura Shop 40 x 60 cm leer/empty**

**Seitenteile Futura Shop (2 Teile)**  
Side sections for Futurashop (2 pieces)

**Thekendisplay leer**  
Counter Display empty

**Topper Tegometall-Regal**  
Topper Tego-metal-rack

**Tegometall-Regal 66,5 cm leer**  
Tego-metal-rack 66,5 cm empty

**Tegometall-Regal 125 cm leer**  
Tego-metal-rack 125 cm empty

**Regalstreifen**  
Shelf strips

**Werbetafel 80 x 60 cm**  
Advertising Board 80 x 60 cm

**Thekenleuchte**  
Illuminated counter sign

**T-Shirt rot**  
T-Shirt red

VPE  
PU

Art.-Nr.  
Part-No.

1 9939

1 9903

1 9909

1 5879

1 9937

1 9969

1 9988

1 9964

1 5698

1 5866

50 5798 S

50 5799 M

50 5800 L

50 5801 XL

50 5802 XXL

STARTING SHOT

COMPETITION

3x

Mercedes-Benz CLA Shooting Brake  
to the value of EUR 40,000 each

April Fool? Far from it!  
Instead, full exposure for our brand:  
The competition runs from **1 April 2019** until  
**31 December 2019**.

The largest competition in our company's history has a clear goal: To attract even more people to our products and thus increase sales in the retail trade, workshops and car dealerships. Join us, draw your customers' attention to our current competition and profit from the increased demand for LIQUI MOLY motor oils!

Participation is simple:

1. Oil change with LIQUI MOLY

Anyone who buys a 1 l, 4 l or 5 l canister of LIQUI MOLY motor oil during the campaign period, or has an oil change carried out with LIQUI MOLY engine oil in the workshop, can participate.

2. Upload or send the invoice

To participate, simply go to the campaign page [www.nimm-liqui-moly.de](http://www.nimm-liqui-moly.de), register and upload a photo of the invoice or receipt. **Very important:** LIQUI MOLY must appear on the invoice. Alternatively, send the original invoice including name and full address **by post** or send it by e-mail.

3. Immediate prize notification

The prize is immediately displayed on your smartphone or communicated by e-mail. In the case of participation by post, the winner will be notified by post or e-mail.

Join in now and benefit

Our prize draw increases demand and your sales with LIQUI MOLY motor oils. Because every purchase of motor oil wins. Prizes with a total value of more than EUR 200,000 are waiting!

Participation only possible in Germany and Austria!

Guaranteed immediate prize

1 movie streaming from CHILI to the value of EUR 5.99 each

333x

RÖSLE Kettle Grill No.1 Sport F50  
to the value of EUR 229.95 each



GREECE

ATHENS FAIR



Our Greek partner SkaMa, E. SCAZIKIS – L. MARANGOS S.A. drew the full attention of visitors to the LIQUI MOLY stand at the Athens trade fair with a successful mixture of a full range of products, top advice and charming brand ambassadors.

SPAIN

## MOTORTEC AUTOMECHANIKA

Our Formula 1 commitment  
also cast its shadows ahead here!



We put in a successful performance at the MOTORTEC AUTOMECHANIKA 2019 in Madrid. Our LIQUI MOLY Iberia team, led by Managing Director Matthias Bleicher, was able to conclude important deals and sales agreements at the trade fair, which attracted more than 50,000 visitors and more than 30,000 workshop owners from Spain and Portugal, thus significantly enhancing our position in the Iberian automotive market.



A shining example of our chemical expertise: MOLYGEN engine oils – the combination of LIQUI MOLY premium oil and our synthetic high-pressure wear-and-tear protection additive MOLYGEN Motor Protect!





Brand campaign on the beach: On the islands of Krabi and Phuket, our LIQUI MOLY Thailand team had the opportunity for the first time to present our entire range of MARINE products to some operators of speedboats and long-tail boats. With success! They were all open to product tests and enthusiastic about the benefits, finally deciding on the unbeatable LIQUI MOLY quality to be able to transport tourists even more reliably and economically in the future.

Skippers and engines are glowing:  
Our Marine 4T Motor Oil 10W-40  
turned this extremely strained boat  
engine into a finely purring kitten.





Bravissimo! The appearance of our Italian MARINE partner M3 Servizi Nautici srl made a big splash at the NauticSud boat show in Naples. The recipe for success: stylish product presentation paired with competent advice for all water sports fans.



That's teamwork for you! Together, our colleagues Tim Braun (Export Area Manager, left), Stephan Weissinger (Application Engineer, 2nd from left), Patrick Frei (Sales Assistant to Director Export, right) and our Greek partner Vassilis Drakos (SkaMa, E.Scazikis - L.Marangos S.A., 2nd from right) convinced the two technicians of his customer Psaltis of the high benefit and sales potential offered by our Gear Tronic II and JetClean Tronic II in an intensive training session.



Scope of delivery:



JetClean Tronic II

Part no.: 29001  
Contents: 1 each  
Type of packaging: Case  
PU: 1



JetClean Adapter set 1-32 M1

Part no.: 8263  
Contents: 1 each  
Type of packaging: Plastic box  
PU: 1



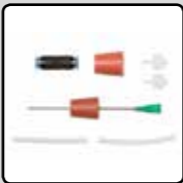
Connection hoses with plug



Adapter with open plug



Intake system cleaning set



Needle, Luer and rubber cone



Sealing plate for fuel filter



Fuel filter & gasoline/  
diesel sticker

Optional accessories:



JetClean Tronic II  
TD ASR with compressed air connection

Part no.: 29067  
Contents: 1 each  
Type of packaging: Case  
PU: 1



JetClean Adapter set P1

Part no.: 29070  
Contents: 1 each  
Type of packaging: Plastic box  
PU: 1



JetClean Adapter set M2

Part no.: 29069  
Contents: 1 each  
Type of packaging: Plastic box  
PU: 1



Efficient, thorough, reliable:

## Fuel and intake system cleaning with JetClean Tronic II

A common method of reducing pollutant emissions in modern combustion engines while at the same time improving their effectiveness is to inject the fuel directly into the combustion chamber. Direct injection assumes that the injector used (gasoline or diesel) goes into the combustion chamber. The consequence is that the sensitive nozzle head is permanently in contact with exhaust gases (including soot). Depending on the driving style and quality of fuel, deposits quickly form at the fuel outlets on the nozzle head. This means that the injected fuel can no longer mix optimally with the air, which in turn leads to higher consumption and with it an increase in pollutant emissions. As time goes on, more combustion residues such as soot is produced, clogging the fine outlets even more. This results in even poorer combustion through to the injector being blocked or the system failing, which can entail costly repairs. A further problem with direct-injection gasoline and diesel engines is that the intake area is not cleaned. This is contami-

nated both by the exhaust gas flowing back as a result of valve overlap and crankcase ventilation (deposits on the intake valves) and by the exhaust gas recirculation system. This combination of exhaust gas tract and intake tract causes what can be enormous deposits on the intake side of the engine. The resulting problems are wide and varied - from a thoroughly contaminated intake area through a faulty exhaust gas recirculation valve to poorly closing intake valves and the associated loss of compression.

JetClean Tronic II from LIQUI MOLY combines with our Pro-Line JetClean Tronic II additives to eliminate problems in the fuel and intake system quickly and reliably.

17 advantages of JetClean Tronic II:

- 01

One device for two applications. Both the fuel system and the intake system can be cleaned at the same time.
- 02

Made in Germany quality. The device was developed and manufactured in Germany and is CE tested.
- 03

Housing and tanks made of high-grade stainless steel.
- 04

Active cooling of housing and medium in order to avoid the formation of steam bubbles. A continuous warning tone is given for safety if the medium reaches a temperature > 50 °C. The red indicator lamp on the device lights up at the same time.
- 05

To prevent the engine “running dry”, a continuous warning tone is given when the fill level in the additive tank reaches approx. 250 ml and the blue indicator lamp on the device lights up at the same time.
- 06

Pressure regulator instead of bypass valve. The pump regulates the pressure automatically as soon as the vehicle demands more or less power. The maximum operating pressure is 6.5 bar. The pressure regulator allows the pressure in the device to be relieved completely after cleaning, ensuring additional safety.
- 07

Operated from the starter battery (12 volts) of the vehicle. This means cleaning does not need to be done at a specific location, and there is no need for an annual DGUV inspection.
- 08

Efficient pump delivering up to 120 l/h.
- 09

The high-quality pressure gauge displays pressures of up to 10 bar.
- 10

Standard fuel filter available in the trade with a filtration rate of 3-5 µm. The scope of delivery includes a sealing plate with screw for sealing the removed gasoline or diesel fuel filter.
- 11

Easy-to-read fill level indicator on the outside.
- 12

Separate tank for cleaning the intake tract.
- 13

Special adapters allow easy adaptation on the vehicle.
- 14

Also suitable for commercial vehicles, agricultural machinery, buses and motorcycles.
- 15

Adapter kits of the predecessor model can still be used.
- 16

Comprehensive operating instructions.
- 17

Both tanks can be emptied completely.

How JetClean Tronic II pays off:

Fuel system cleaning

Selling price of fuel system cleaning (net)	
Cost of Pro-Line	
JetClean Fuel System Cleaner 1 l*	
Profit per application (net)**	

Profit from 144 fuel system cleaning operations per year (3 per week)\*\*

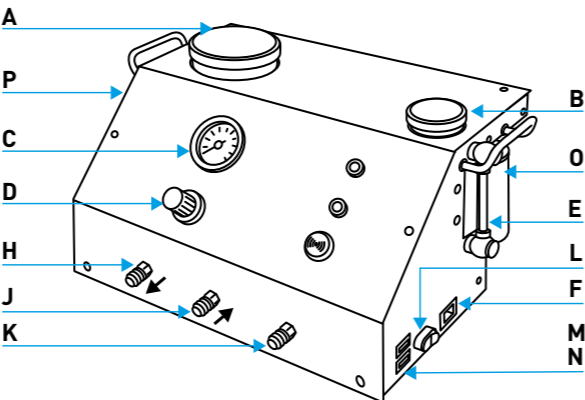
Intake system cleaning

Selling price of intake system cleaning (net)	
Cost of Pro-Line JetClean Gasoline	
Intake System Cleaner 300 ml*	
Profit per application (net)**	

Profit from 96 intake system cleaning operations per year (2 per week)\*\*

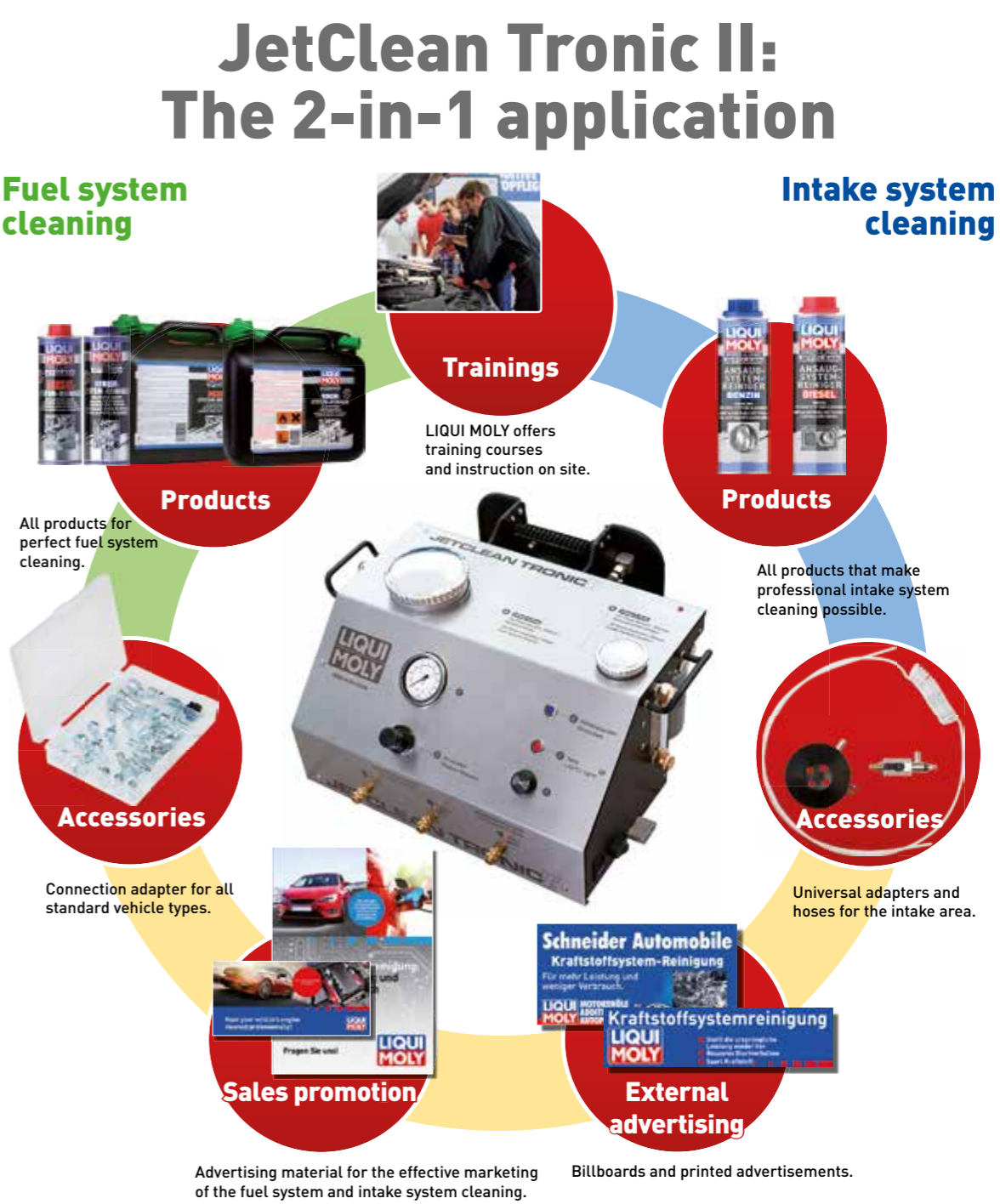
Total profit for fuel and intake system cleaning per year

Description of the device:



- A: 3 l tank for fuel system cleaning  
B: 300 ml tank for intake system cleaning  
C: Pressure gauge  
D: Pressure regulator  
E: Fill level indicator  
F: 12 V power supply  
H: Fuel system cleaning feed quick connector  
J: Fuel system cleaning return quick connector  
K: Intake system cleaning feed quick connector  
L: ON/OFF switch  
M: Pump fuse 15 A (top)  
N: Fan, signal transmitter, indicator lamps fuse 3 A (bottom)  
O: Gasoline/diesel fuel filter  
P: Fuel system cleaning tank A fill level indicator

The JetClean Tronic II concept:



Products for fuel system cleaning

	1 Liter Part no. 5147		500 ml Part no. 5154
	5 Liter Part no. 5151		1 Liter Part no. 5149
			5 Liter Part no. 5155

Products for intake system cleaning

	300 ml Part no. 20985		300 ml Part no. 20986
--	--------------------------	--	--------------------------

COLOMBIA

## ANNUAL CONVENTION

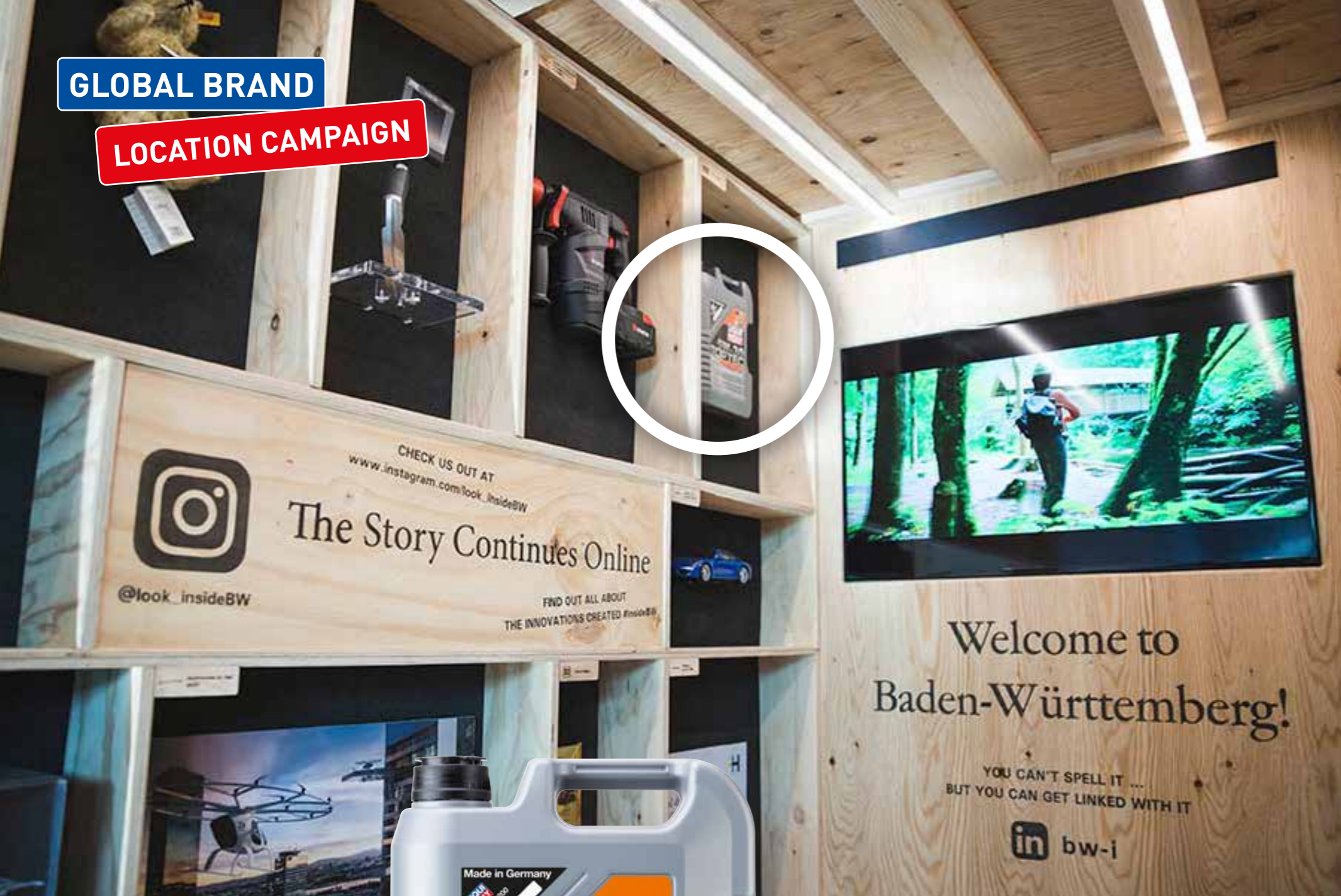


For the first time ever, our Colombian partner Propartes issued an invitation to the “Convención Anual” at the Cámara de Comercio in the capital, Bogotá. This proved to be an all-round successful event, at which we were able to introduce the numerous journalists not only to our products but also to our unique LIQUI MOLY spirit in a charming setting.



GLOBAL BRAND

LOCATION CAMPAIGN



## Global brand made in Baden-Württemberg

Concentrated innovative power from Baden-Württemberg on only 4 m<sup>2</sup>– and LIQUI MOLY is right there! As part of the “BW freight crate mail”, a location campaign of the Baden-Württemberg Ministry of Economic Affairs, we have been represented in the German Centers of Mexico City, Moscow, Beijing and Singapore for several months. We are proud and grateful to contribute to the economic diversity of our federal state.



Just one of numerous export hits from the Ulm-based lubricant manufacturer LIQUI MOLY: Top Tec 4200 5W-30



UKRAINE

AWARD



Our Ukrainian friends were extremely pleased to receive the certificate for outstanding sales success from our colleagues Artur Bernt (Sales Representative) and Andreas Maidel (Export Area Manager).



Two examples showing that our concept of “Authorized Service Centers” works perfectly! These two Ukrainian customers are operating very successfully according to our concept and offer all services that are possible with the help of our products.

Picture bottom right: This workshop is a real family business in which every family member actively helps – further proof that the LIQUI MOLY family worldwide creates jobs all around the globe! The presentation of our “Certificate of Warranty” serves as a guarantee for outstanding quality.



TURKEY

ROAD TRIP



Patrick Frei (Sales Assistant to Director Export, 2nd from left) and Ibrahim Memis (Export Area Manager, 2nd from right) experienced absolute cordiality and full support for our brand with our friends in Turkey. Visits to workshops and retailers both visually and in discussions with customers and mechanics showed how intensively our three partners Egemot, Bar Oto and Anlas are investing in brand development and product range expansion.



## THAILAND



Business and social commitment hand in hand: At the vintage car show in Pattaya, our friends from LIQUI MOLY Thailand not only sponsored products and premium gifts, but also made a donation to the local HHNT orphanage on behalf of the LIQUI MOLY family worldwide.



## RUSSIA



A warm welcome by the Krasnodar branch team at the start of our branch visits to Russia! Rear (from left to right): Knjaseva Alena, Garkusha Vladimir, Ignatenko Svetlana, Subarev Evgenii, Kovalenko Konstantin (Branch Manager), Tarasov Andreij, Schehovtzeva Anna and Taran Evgenii. Front (from left to right): Roman Rivilis (BITA) and Andreas Maidel (Export Area Manager).



We were also delighted and honored to visit our long-standing customer Evguenuj Hontscharov, who, with a total of four LIQUI MOLY workshops, is making an important contribution to liqui-molying the city of Krasnodar more and more.

THAILAND

OFFROAD EVENT



For the second time already, our Thai partner Carlack sponsored the Aonang International Offroad Challenge on Krabi. Another valuable contribution to our brand awareness in one of Thailand's most popular tourist provinces and a welcome door-opener to the workshops of the region and the hearts of Thai motorsport fans.



AUSTRALIA

BATHURST 12-HOUR



## Fascination in Bathurst

For years now, the 12-hour race in Bathurst, Australia, has thrilled hundreds of thousands of motorsport enthusiasts worldwide. And right at the center: our global brand! An event that regularly has the highest ratings of all TV broadcasts in Australia on the race weekend and directs the international focus on our brand through countless internet streams and social media contributions.



USA

DAYTONA 2019



## NEW RECRUITS AND ANNIVERSARIES



Welcome and congratulations (from left to right): Alexandra Holzwarth (Assistant to Management), Jakob Füssl (Assistant to Commercial Management), Daniel Schreck (Key Account Manager Industry), Andreas Strate (Sales Representative Commercial Vehicles), Uwe Duffke (Head of Product Management, 20-year anniversary), Alex Townsend (Regional Sales Manager UK), Ella Henzel (Accounting Clerk) and Hannah Friedrich (Human Resources).

# ANNIVERSARY



Udo Ahrens (Regional Manager Workshop, right) presented a gift basket to our customers Eduard Stockmann (left) and Rudolf Stockmann (center) from the automotive service center Stockmann GbR in Sassenburg as a present for the 25th anniversary of the company and thanks for 17 years of loyal cooperation. Congratulations from the entire LIQUI MOLY family!

# ANNIVERSARY



With an anniversary bouquet, our colleagues congratulated Christian Texter (Head of Production, center) for 15 highly productive years at Meguin (from left to right): Rainer Maass (Head of Human Resources), Ingrid Theobald (Assistant to Management), Selina Bettendorf (Member of the Works Council) and Roman Antz (Deputy Head of Production).

**RETIREMENT**



**Our colleague Dieter Rabsahl (Regional Manager Workshop) had his hands full for the last time when he was bid a happy retirement by Christian Schwer (National Sales Manager, left) and Günter Hiermaier (Managing Director LIQUI MOLY). All the best for the new chapter in his life!**

**NEW RECRUITS**



**As symbols of quality, we have absolutely clean white coats in the Meguin laboratory! Michael Scholer (Head of R&D/Application Technology/Laboratory, right) was pleased at further reinforcement of the team: Welcome, Paul Uzarevic!**

## SITE TOUR



The guests of our customers Kfz-Nick, Reifen Gabel, Reifen Johann, Reifen Schindler, Tasci & Solak GmbH and Hans Hess Autoteile GmbH, together with our colleagues Andreas Henn (Regional Manager Workshop), Dieter Beetz (Regional Manager Retail) and Daniel Schmidt (Application Engineer, Meguin), stood behind our brand even more after the factory tour of our oil production in Saarlouis.

## MONGOLIA



During their several-day visit to Germany, Max Rettenwender (left), Jargalsaikhan Tsogtsaikhan (2nd from left) and Sodkhuu Alungoo (2nd from right) from our Mongolian importer Petro Nano Ltd. together with Benjamin Kopp (Export Area Manager, right) and Daniel Schmidt (center) also looked into the heart of our oil production.



Ganz einfach: Der Außendienstmitarbeiter zieht eine Ölprobe ...

Fotos: Liqui Moly

## Aus den Augen, aus dem Sinn

Die Wechselintervalle für Motoröl sind zwar vorgegeben, wie es aber tatsächlich um den Zustand des Schmiermittels bestellt ist, darüber kann nur ein Test Auskunft geben.

„Der Zustand des Motoröls kann ein Warnsignal für bevorstehende Schäden sein“, sagt Klaus Stahl, nationaler Verkaufsleiter Nfz bei Liqui Moly: Motoröl verrichtet seine Arbeit im Verborgenen. Einmal eingefüllt, ist es aus den Augen und oft aus dem Sinn.

Deshalb haben die Schmierstoffspezialisten ein Untersuchungsset für Gebrauchtole entwickelt. Die Untersuchung ist kostenlos. „Die vorgegebenen Wechselintervalle berücksichtigen nicht das individuelle Nutzerverhalten“, sagt Stahl. Das beste Beispiel sind Baumaschinen oder landwirtschaftliche Maschinen. „Bis zum Ende des Serviceintervalls mag laut Betriebsstundenzähler noch Luft sein. Aber weil die Maschine viel unter Volllast genutzt wurde, offenbart die Ölanalyse den starken Verschleiß des Schmierstoffs“, weiß der Experte.

Der kostenlose Untersuchungsservice ist ein Gewinn für beide Seiten: Liqui Moly kann damit bestehende Kunden binden und neue hinzuge-

„Wir hatten bei mehreren Fahrzeugen einen richtigen Pudding in der Ölwanne.“

**Dirk Sauer,**  
Spediteur im  
sächsischen Freiberg

winnen; der Kunde wiederum wird vor Schaden bewahrt. „Mit unserer Außendienstmannschaft speziell für den Nfz-Bereich gewährleisten wir seit jeher eine umfangreiche Kundenbetreuung. Mit der Öldiagnose gehen wir noch einen Schritt weiter“, sagt Stahl.

Bedarf ist vorhanden. Das zeigt beispielhaft der Fall des Spediteurs Dirk Sauer aus dem sächsischen Freiberg: Nach Motorschäden in zwei seiner Zugmaschinen ließ er alle Fahrzeuge in der eigenen Werkstatt untersuchen. „Das Resultat war gleich in mehreren Fahrzeugen ein richtiger Pudding in der Ölwanne“, erinnert sich der Spediteur. Liqui Moly bot einen Ölcheck an, damals noch ohne Untersuchungsset, und fand heraus, dass es sich beim Öl um minderwertige Ware handelte. Das Motoröl war mit Altlöl gestreckt worden. Dirk Sauer: „Ich habe sofort den Ölhersteller gewechselt und bin dank der Aktion bei Liqui Moly gelandet.“ Das war vor sieben Jahren.



... füllt sie in die Flasche ...



... und schickt alles ins Labor zu Liqui Moly.

„Die Ölanalyse offenbart den tatsächlichen Zustand des Motoröls.“

**Klaus Stahl,**  
Nationaler Verkaufsleiter Nfz bei Liqui Moly

Die Öluntersuchung ist für Kunden und Außendienstler sehr einfach: Der Außendienstmitarbeiter entnimmt eine Probe, die er in die Fläschchen aus dem Untersuchungsset füllt. Er kennzeichnet sie und füllt einen Probenbegleitschein aus – das alles geht zur Analyse ins Labor. Im Anschluss an die Auswertung bekommt der Kunde vom Außendienstmitarbeiter die Analysewerte der Probe samt Kommentar eines Technikers.

Liqui Moly untersucht Motoröle, Hydrauliköle und Getriebeöle nach bis zu acht Kriterien. Anlass kann eine Routinekontrolle sein, aber auch ein Schaden oder dass der Kunde auf Liqui Moly „umölen“ möchte. „Wurden bereits Kontrollen durchgeführt, können anhand der Laborwerte auch Trends abgelesen werden. In jedem Fall ist es ein sehr nützliches Tool“, sagt Stahl. (rv)

» Web-Wegweiser:  
[liqui-moly.de](http://liqui-moly.de)



Christoph Strebing und Thomas Paukert begrüßen Anwendungstechniker Petar Ivanovic im Liqui Moly-Österreich-Team. (v. l.)

**LIQUI MOLY** Petar Ivanovic verstärkt ab sofort das österreichische Liqui Moly-Team als Anwendungstechniker. Er teilt sich den heimischen Markt kollegial mit Christoph Strebing auf. Thomas Paukert (Liqui Moly-Verkaufsleiter Österreich) freut sich über den Neuzugang: „Wir haben immer mehr neue Produkte, um unseren Partnern Zusatzerträge zu ermöglichen. Petar tourt durch Österreich und schult unsere Partner auf die neuen Geräte ein. Dank ihm können wir die wachsende Nachfrage nach Schulungen mit einem kompetenten Techniker decken.“

Kfz Wirtschaft, 02/2019



**DIESEL-ADDITIV**

## Unter Null?

Wenn der Frost hartnäckig zupackt, verweigern Dieselmotoren mitunter den Dienst. Schuld ist das versulzende Paraffin im Treibstoff, das den Filter verstopft. Der an den Tankstellen verkaufte Winterdiesel fängt diesen Verfestigungsprozess ab. Reicht dies mal nicht aus, kann zusätzlich das Liqui-Moly-Diesel-Additiv Fließ-Fit zugesetzt werden, was die kritische Grenze nochmals um bis zu zehn Grad absenkt. 150 Milliliter reichen für 75 Liter Sprit, einen Liter gibt es ab zehn Euro. [www.liqui-moly.de](http://www.liqui-moly.de)

Oldtimer Markt 03/2019

## Bildung ist keine Einbahnstraße, Erfolg auch nicht

Man muss auch wollen, leisten und bereit sein, seine Chancen, die uns dieses Land bietet, zu nutzen.



Im Gespräch  
mit  
**Ernst  
Prost**

Ernst Prost, Geschäftsführer des Schmiermittelherstellers LIQUI MOLY GmbH, im Gespräch mit Dilara Wiemann, Vorsitzende der bdvb Hochschulgruppe Witten, über die Vereinbarkeit von sozialer Gerechtigkeit und verantwortlichem Unternehmertum gesprochen.

**Sie stammen als Kind einer Flüchtlingsfamilie aus einfachsten Verhältnissen und doch haben Sie es vom Kfz-Mechaniker zu einem der erfolgreichsten Unternehmer Deutschlands gebracht. In einem Land wie Deutschland, in dem Herkunft in großen Maßstäben über den sozialen Aufstieg entscheidet, eine beachtliche Leistung. Gibt es Momente, die Sie während Ihrer Laufbahn besonders geprägt haben? Wie sind Sie die Person geworden, die Sie heute sind?**

Ja, man darf die Verhältnisse, aus denen ich stamme, getrost als einfach bezeichnen. Mein Vater war Maurer, meine Mutter hat in einer Fabrik gearbeitet. Sie wurde mit meiner Großmutter nach dem Krieg als Volksdeutsche aus einem Dorf im heutigen Serbien vertrieben und ist nach Deutschland gekommen. In Altötting, wo ich 1957 auf die Welt gekommen bin, waren Heimatvertriebene, Spätaussiedler, Flüchtlinge – wie in der gesamten BRD – nicht nur gerne gesehen. Aus dieser Perspektive hat sich da bis heute in der Integrationsproblematik wenig verändert. Das Wort „Huflü“ als Abkürzung für „Hurens-Flüchtlinge“ klingt mir heute noch in den Ohren. Demütigungen ganz anderer Art musste ich in der Volksschule und später in der Realschule ertragen. In jeglicher Hinsicht war ich absolut unterdurchschnittlich, meine schulischen Leistungen unterirdisch, ich war unsportlich und auch nicht gerade ein hübscher Bursche. Wegen meiner Pickel wurde ich gehänselt und zum Ziel von Spott und Häme. Das war schlimm für mich und ging an die Substanz.

Diese Zurückweisungen und Verletzungen in meiner Kindheit und Jugend hatten das Potenzial, mich komplett aus der Bahn zu werfen. Für mich war es großes Glück, dass ich nicht Gewalt, Alkohol oder sonstigen Unfug als Ventil oder Kompensation suchte. In dieser Zeit meines Lebens ist wohl die Triebfeder für meinen Ehrgeiz, der schlussendlich auch zu meinem Erfolg wurde, gewachsen. „Euch zeig ich's!“, dachte ich mir oft, und ich wollte eben allen beweisen, dass auch ich etwas auf dem Kasten habe und etwas zustande bringen kann.

Trotz oder vielleicht wegen meiner negativen Erfahrungen in der Jugend habe ich früh erkannt, dass ich Menschen motivieren, führen und auch schützen kann. Meine Schulnoten reichten damals allerdings nicht für eine Banklehre. Die Alternative hieß Lehre zum Automobilmechaniker und 80 Mark Monatslohn. Danach versuchte ich mich in der Schwimmbadbranche und hatte Erfolg. In den späten 1970ern gab es dann eine Reihe von Begegnungen mit Menschen, die mein Leben verändert haben. Zum Beispiel jene mit Joseph-Ernst Graf Fugger von Glött. Der Zufall wollte es, dass ich im Keller seines Schlosses ein Schwimmbad einbauen sollte. Dieser großartige Mann hat mir das Leben und die Welt erklärt. Von dem früheren Bundestagsabgeordneten und Fugger-Nachfahren habe ich die immense Bedeutung von langfristigem Denken und nachhaltigem Wirtschaften gelernt. Darüber hinaus habe ich vom früheren kaufmännischen Direktor des Autopflegemittelherstellers Sonax, Friedrich Dörfel, mein betriebswirtschaftli-

» Man muss etwas riskieren, den Sprung! wagen. «

ches Handwerkszeug bekommen. So wurde ich zum Vertriebs- und Marketingchef bei Sonax. Nach zwölf Jahren, drei Tagen und einer halben Stunde war damit Schluss. Vermutlich war ich zu dominant und aufmüpfig. Aber auch diese Entlassung hat mich etwas gelehrt: Es ist ein schlimmes Gefühl, gefeuert zu werden – vor allem dann, wenn man sich über Jahre mit allergrößtem Herzblut für eine Sache, für diese eine Firma, eingesetzt hat. Ich habe mir damals geschworen, dass mir so etwas nie wieder passieren wird, und deshalb wollte ich auch selbstständig werden.

**Stichpunkt Ungleichheit in Deutschland. Sie polarisiert konstant die politische Debatte – wie hat sich Ihrer Meinung nach die Chancengleichheit entwickelt? Ist es heute leichter als früher, sich als Unternehmer selbstständig zu machen?**

Damals wie heute gehört Mut dazu, sich selbstständig zu machen. Man muss etwas riskieren, den Sprung wagen. Über Crowdfunding und andere Maßnahmen ist es heutzutage eventuell leichter, das Startkapital auf die Beine zu stellen oder zumindest einen Teil davon. Dennoch geht man ein Risiko ein, hat nicht die Sicherheit eines festen Arbeitsplatzes. Dafür bietet die Selbstständigkeit jede Menge Freiheit, seine Träume und

damit sich selbst zu verwirklichen. Ich persönlich kann nicht verstehen, warum so wenig junge Leute in die Selbstständigkeit drängen. Es ist und war immer eine Frage, wie hart man arbeitet. Ich habe in meinem Berufsleben gelernt, dass der Erfolg nicht zu den Faulenzern kommt. Der Erfolg kommt zu denen, die jeden Tag schaffen wie die Brunnenputzer, ganz egal, ob man ein Unternehmen führt, Kunden besucht oder in der Produktion arbeitet. Wenn jeder einzelne Mitarbeiter so tickt, dann stellt sich der Erfolg von alleine ein. Ranklotzen ist wichtig. Nur zehn Prozent des Erfolges gehen auf Inspiration zurück, 90 Prozent auf Transpiration, also auf schweißtreibende Arbeit. Von nichts kommt nichts! Der Staat tut meiner Meinung nach sehr viel dafür, dass Chancengleichheit für alle besteht. Man darf aber nicht nur auf den Staat warten, sondern muss auch selbst etwas für sein Glück, für seine Ausbildung und für seine Existenz leisten. Dennoch hängt der Grad der Bildung in Deutschland immer noch zu sehr von der sozialen Herkunft ab. Auch die vielen Diskussionen um Armut in unserer Gesellschaft führen klar vor Augen, dass es für Kinder aus sozial schwachen oder schlichtweg armen Haushalten kaum möglich ist, am gesellschaftlichen Leben, wie man es heutzutage definiert, teilzunehmen. Für ein so reiches Land wie

Deutschland ist das ein Armutszeugnis, aber ich persönlich sehe auch ein hohes Maß an Unwillen, die Bildungsangebote des Staates und der schulischen Einrichtungen zu nutzen. Bildung ist keine Einbahnstraße, Erfolg auch nicht – man muss schon wollen, leisten und bereit sein, seine Chancen, die uns dieses Land bietet, zu nutzen.

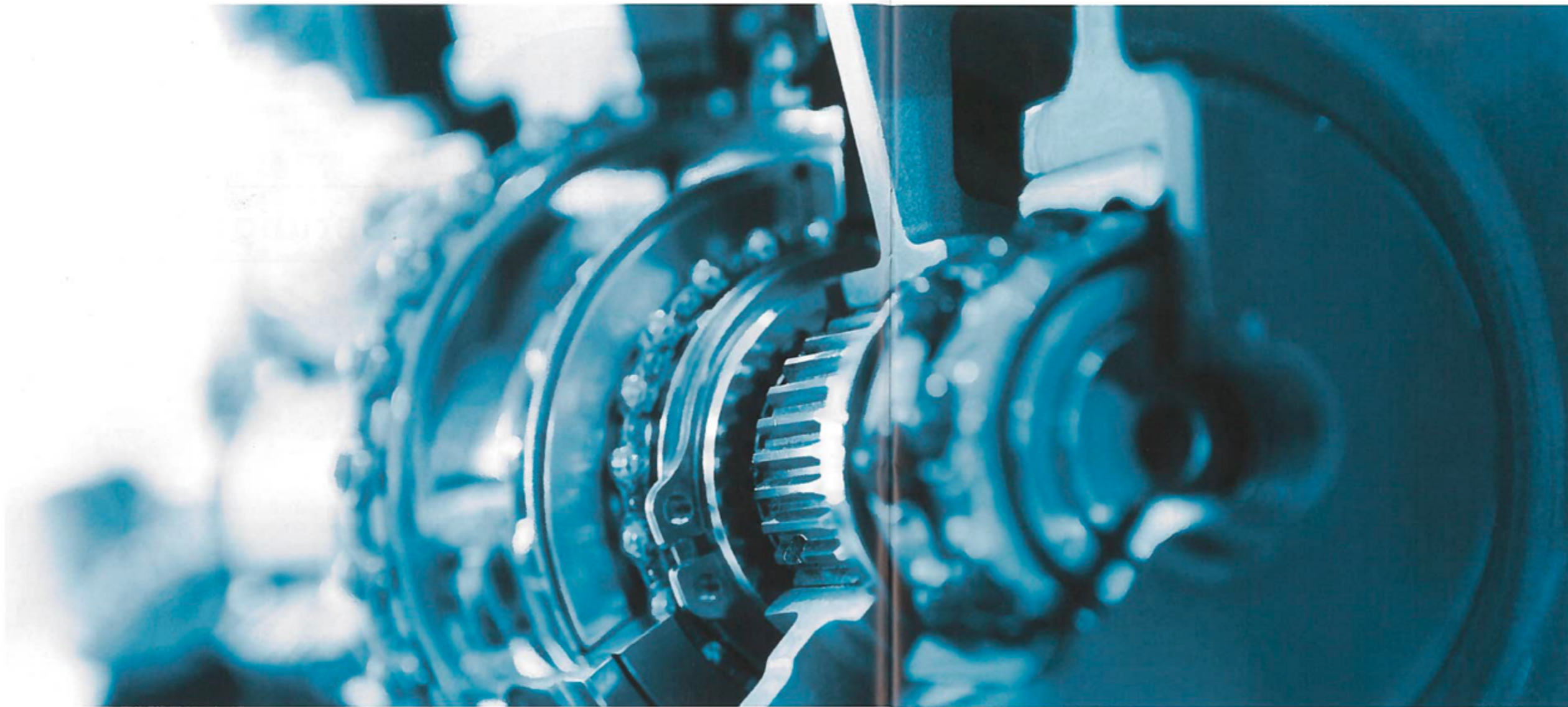
**Konzernen wird in der öffentlichen Debatte oft unterstellt, sie seien auf reine Gewinnmaximierung aus – ohne Rücksichtnahme auf soziale Werte. Erfolgreiche Unternehmer werden dann schnell als „neoliberale Kapitalisten“ verteufelt. Sie führen seit mehr als zwei Jahrzehnten erfolgreich Ihr Unternehmen – gleichzeitig leiten Sie zwei Stiftungen, beteiligen Ihre Mitarbeiter an Gewinnausschüttungen und befürworten den Mindestlohn. Wie lassen sich gesellschaftliche Verantwortung und kapitalistisches Handeln sozialverträglich vereinbaren?**

Ich habe unglaublichen Respekt vor jeder Frau und vor jedem Mann, die ein Unternehmen erfolgreich führen, ohne dabei durchzudrehen. Schwarze Schafe gibt es überall – natürlich auch in der Wirtschaft. Aber mit einfacher Schwarz-Weiß-Malerei kommt man nicht weit. Es gibt nicht den einen Typus Unternehmer. Aber eines eint alle: Unternehmer schaffen Arbeitsplätze. Das ist eine gesunde Basis für jede Volkswirtschaft, weil sie es Menschen ermöglicht, zu arbeiten und ein Auskommen für sich und die eigene Familie zu haben. Und der Unternehmer, respektive das Unternehmen und die Arbeiter, finanzieren mit ihren Steuern und

Abgaben die Sozialsysteme. Nur so entstehen Wohlstand und Sicherheit für alle.

Nun gibt es aber leider auch jene Unternehmer und Unternehmen, die Gewinnmaximierung als oberstes Ziel haben und wie ein Mantra die hohen Lohnkosten verteufeln. Von sozialer Verantwortung, geschweige denn von Mitmenschlichkeit und Nächstenliebe keine Spur. Parallel werden nahezu undurchsichtige Firmengeflechte aufgebaut und in Steueroasen angesiedelt, um nicht nur Lohnkosten, sondern auch Steuern und Abgaben zu sparen. Da wird sehr viel Geld für Compliance ausgegeben, aber der gesunde Menschenverstand scheint auf Standby geschaltet zu sein. Ein Gebaren, das man vornehmlich in Konzernen beobachtet. Hier frisst oft die Gier Verstand und Herz. Der Mittelstand und ganz besonders Familienunternehmen sind sich dagegen in der Regel ihrer sozialen und gesellschaftlichen Verantwortung Mensch und Umwelt gegenüber bewusst.

Es gibt eben den Raubtierkapitalismus und dann etwas, das der erste Wirtschaftsminister der Bundesrepublik Deutschland, Ludwig Erhard, mit definiert und eingeführt hat: die soziale Marktwirtschaft – ein wirtschaftspolitisches und gesellschaftliches Leitbild, ein deutsches Erfolgsmodell, das Wettbewerb in der Wirtschaft und Eigeninitiative mit dem Ziel des sozialen Fortschritts in Einklang bringt. Wir bei LIQUI MOLY haben keinen Ein-, sondern einen Dreiklang: Erstens erfolgreich wirtschaften, also eine nachhaltige und gesunde Umsatz- und Gewinnentwicklung schaffen. Zweitens dem Gemeinwohl dienen durch



DER INTERVIEWPARTNER

Ernst Prost wurde 1957 im bayerischen Altötting als Sohn einer Fabrikarbeiterin und eines Maurers geboren. Nach der Schule absolvierte er eine Ausbildung zum Kfz-Mechaniker. Es folgten eine „wilde Phase“ und anschließend der Wechsel in den Vertrieb: Als Junior-Verkäufer beim Autopflegemittel-Hersteller Sonax begann er seine Karriere. 1990 wird Prost Vertriebschef und Marketingleiter bei LIQUI MOLY. Nach und nach übernimmt er die Firma für Motorenöle und Additive von der Gründerfamilie Henle. Mit dem Kauf der letzten Anteile im Jahr 1998 wird er geschäftsführender Gesellschafter und führt das Unternehmen seitdem erfolgreich weiter. LIQUI MOLY ist in mehr als 120 Ländern der Welt vertreten. 2018 verkaufte Ernst Prost seine Unternehmensanteile an die Würth-Gruppe. Er bleibt weiterhin Geschäftsführer des Unternehmensverbunds von LIQUI MOLY und Meguin.



Steuern und Sozialbeiträge des Unternehmens und seiner bald 900 Mitunternehmer; und drittens Liebevoll helfen mit der Ernst Prost Stiftung und der Ernst Prost Foundation for Africa. Soziale Verantwortung und Kapitalismus sind nicht per se Gegenpole. Es ist alles eine Frage, wie man damit umgeht und welche Kennzahlen einem wichtig sind. Fraglos achte ich, achten wir alle bei LIQUI MOLY darauf, dass der Ertrag stimmt, denn er bedingt, dass die anderen beiden Koordinaten unseres Dreiklangs zusammenfinden. Und nur dann kann ich entsprechend hohe Prämien von 11.000 Euro pro Mitunternehmer wie in den vergangenen beiden Jahren ausbezahlen. Ohne Gewinn funktioniert das ganze Modell nicht.

Die Wirtschaft muss den Menschen dienen und nicht umgekehrt. Arbeitsplätze schaffen und die Menschen anständig zu bezahlen,

ist für meine Begriffe die reinste und direkteste Form sozialen Wirkens.

**Doch welchen politischen Reformbedarf sehen Sie, damit das „sozial“ der sozialen Marktwirtschaft wieder stärker gewichtet wird?**

Da fällt mir aus Theodor Fontanes Roman „Effi Briest“ Folgendes ein: „Das ist ein weites Feld.“ Es gibt eine große Schieflage, die dazu geführt hat, dass die Schere zwischen Arm und Reich immer weiter auseinanderklafft. Über diesen unsäglichen Hang zum Mindestlohn über Dumping-Löhne, von denen kein Mensch leben, geschweige denn eine Familie durchbringen kann, habe ich schon gesprochen. Hier muss man den Hebel ansetzen. Der Staat muss dafür sorgen, dass sich Leistung lohnt und Arbeit anständig bezahlt wird. Auf freiwilliger Basis klappt dies nicht im-

mer. Da braucht es Gesetze zu Lohnuntergrenzen, die auch kontrolliert werden müssen. Das Wort „sozial“ würde ich gerne ergänzen um die Worte „fair“ und „gerecht“. Ist es sozial, fair oder gerecht, wenn Menschen Vollzeit arbeiten, aber von dieser Arbeit nicht leben können? Ist nicht zuletzt unser Bildungssystem sozial ausgewogen? Wir sollten danach trachten, dass die nächste Generation mit dem besten Rüstzeug ins Berufsleben einsteigt. Die drängenden Fragen in der Gesellschaft sind zu komplex, als dass sich dafür alles mit einem Parteibuch lösen ließe. Nicht umsonst sind Bewegungen wie „En Marche“ in Frankreich und „Aufstehen“ von Sahra Wagenknecht so erfolgreich und verzeichnen solch großen Zuspruch quer durch die Gesellschaft und über Parteigrenzen hinweg. Ihnen geht es um Inhalte und nicht um Parteipositionen. Es herrscht weiterhin ein gro-

ßer Reformbedarf hinsichtlich unserer politischen Kultur und dem Umgang der Politiker untereinander. Mit „Hau-drauf-Rhetorik“ und Schuldzuweisungen kommt man keinen Schritt weiter.

**Glauben Sie denn, dass die Studierenden von heute – also die Manager und Unternehmer von morgen – durch das Studium ausreichend darauf vorbereitet werden, Verantwortung für ihre Mitmenschen und damit für die Gesellschaft zu übernehmen?**

Formulieren wir es einmal etwas anders: Betriebswirtschaftlich werden sie bestimmt sehr gut bis exzellent auf das Berufsleben vorbereitet. In Führungsaufgaben müssen sie erst hineinwachsen, werden entweder ins kalte Wasser geworfen oder, das ist dann die glücklichere Variante, werden durch Coachings oder andere

Maßnahmen behutsam auf ihre neue Rolle vorbereitet.

Es gibt Unternehmen, die ihre Lehrlinge während der Ausbildung auch in sozialen Einrichtungen arbeiten lassen, damit sie ein Gefühl von sozialer Verantwortung bekommen. Vielleicht sollte so etwas oder eine andere soziale Komponente die Studieninhalte ergänzen. Wirtschaft wird von Menschen gemacht, Führen ist Arbeiten mit Menschen, also ist auch der Umgang mit Menschen und der Gesellschaft wichtig. Es sollte das Ziel sein, dass sich die jungen Studierenden nicht ausschließlich mit Fachwissen rund um Zahlen auseinandersetzen, sondern eben auch mit der Gesellschaft und der Verantwortung jedes Einzelnen dafür. Ich plädiere dafür, die Dimensionen Ethik, Moral, Anstand – genauso wie Nachhaltigkeit und Langfristigkeit in die Ausbildung unserer zu-

künftigen Führungskräfte zu integrieren. Nicht nur im Hinblick auf das Verhalten gegenüber den Mitmenschen, sondern auch in Bezug auf den Schutz unserer Umwelt. Der Mensch ist in nichts so gut wie im Zerstören – das muss sich ändern.

**Gibt es denn nach all den Jahren als Unternehmer etwas in Ihrem Leben, das Sie bereuen und heute anders machen würden? Was können Sie der nächsten Generation als Rat mit auf den Weg geben?**

Nein, gibt es nicht! – Solchen Gedanken gebe ich mich gar nicht hin, weil sie ohnehin für die Katz sind! Den jungen Leuten rufe ich zu: Passt auf diese Erde auf! Beschützt Menschen, Tiere und Pflanzen. Zerstört nicht, sondern bewahrt. Seid keine Egoisten, sondern stellt euch in den Dienst einer nützlichen Sache. Lebt euer Leben – ihr habt nur eines. Traut euch etwas. Werdet

selbstständig. Wir brauchen neue Unternehmer, nicht nur Großkonzerne oder gar Staatsbetriebe. Habt Lust auf Leistung, denn es macht Freude, etwas zu leisten. Arbeit stiftet Sinn und ordnet das Leben. Macht etwas, weil ihr einen inneren Antrieb dazu verspürt, und nicht des Geldes wegen. Wer sich voll und ganz einer Sache widmet und dann noch das nötige Quäntchen Glück hat, der hat die Chance, mit dem, was er tut, auch sein Auskommen zu finden. Mehr Vermögen befriedigt nur temporär, Freude an seinem Tun, aber ein (Arbeits-)Leben lang. Wer ein sinnerfülltes Leben leben will, sollte beizeiten damit anfangen. Sinnvolles zu tun. Dieses Sinnvolle kann nur im Altruismus und niemals im Egoismus geboren werden. Zu dieser Lebenssinn-Frage habe ich einmal sehr locker formuliert: „Ich möchte nicht als Arschloch sterben.“ – Dies gilt immer noch.

## Liqui Moly steigt in die Formel-1 ein

Der deutsche Öl- und Additivhersteller Liqui Moly wird die diesjährige Formel 1-Saison als Sponsor bestreiten und bei elf Rennen an der Strecke werben. Das erste Mal werden sich Ulmer beim Großen Preis von Bahrain am 31. März präsentieren. „Die Formel-1 und Liqui Moly passen gut zusammen, denn beiden stehen für absolute Spitzenleistung“, betont Liqui Moly-Geschäftsführer Ernst Prost. *ags*



Ein starkes Trio: Geschäftsführer Ernst Prost, flankiert von Günter Hiermaier (r.), zweiter Geschäftsführer und Vertriebsleiter, und Marketingleiter Peter Baumann

FOTO: LIQUI MOLY

Auto Service, 01/2019

## LIQUI MOLY gründet Tochtergesellschaft in Italien

LIQUI MOLY baut seinen Vertrieb in Italien grundlegend um. Seit Jahresbeginn vertreibt der Öl- und Additivspezialist aus Deutschland seine Produkte selbst. Dafür wurde die LIQUI MOLY Italia srl mit Sitz in Mailand gegründet. „Wir werden so den italienischen Markt noch besser als bisher bedienen“, sagt Salvatore Coniglio, Export-Leiter bei LIQUI MOLY. Das bedeutet auch für LIQUI MOLY selbst einen Kurswechsel. Üblicherweise vertreibt das Unternehmen sein Sortiment über unabhängige Importeure und Distributeure. Eigene Tochtergesellschaften gibt es lediglich in den USA, in Portugal und in Südafrika. Italien kommt jetzt als viertes Land hinzu. LIQUI MOLY plant, seinen Umsatz in Italien in den nächsten Jahren zu verdoppeln. Bisher hat LIQUI MOLY mit einem Importeur zusammengearbeitet. „Über viele Jahre wuchs LIQUI MOLY vor allem bei Additiven zu einer anerkannten Marke. Gemeinsam sind wir langsam, aber stetig gewachsen“, sagt Salvatore Coniglio. „Aber jetzt war es Zeit für den nächsten Schritt, den wir mit unseren Ressourcen leichter machen können als unser Importeur.“ Der nächste Schritt bedeutet erhebliche Investitionen in den Markt, um weiter zu wachsen. Das fängt an bei der eigenen, umfangreichen Lagerhaltung, die die Warenverfügbarkeit erhöht und die Lieferzeit verkürzt. Damit verbunden ist eine deutliche Ausweitung des Sortiments. „Wir haben rund 4.000 Artikel rund um Automotive-Chemie. Von dieser Vielfalt wollen wir die Kunden hierzulande noch stärker profitieren lassen“, so Salvatore Coniglio. *au*



Auto Service, 01/2019



Foto: Liqui Moly

LIQUI MOLY

## Wiedereinstieg in die Formel 1

Der Öl- und Additivanbieter Liqui Moly drückt auf die Tube: Die Ulmer steigen in die Formel 1 ein und werden dieses Jahr bei elf Rennen an der Strecke werben – erstmals am 31. März in Bahrain. Insgesamt wird das Firmenlogo bei der Hälfte der Rennen zu sehen sein. Dafür nimmt das Unternehmen einen Millionenbetrag in die Hand. „Wenn man viele Menschen erreichen will, muss man global denken und gewaltig investieren“, erklärt Geschäftsführer Ernst Prost. Bereits in den Nullerjahren war Liqui Moly beim Team Jordan engagiert. Neben der Formel 1 gehören die Motorradweltmeisterschaft MotoGP und die Tourenwagenmeisterschaft TCR zu den internationalen Aktivitäten. *(JG)*

AMZ, 03/2019

## Mit der KFZ Wirtschaft auf der AutoZUM

Bereits zum 30. Mal war die **AUTOZUM** in Salzburg die Leitmesse des automobilen Aftermarkts – Bühne für Innovationen und Forum für den Gedankenaustausch der wichtigsten Player der Branche. Das Team der KFZ Wirtschaft dokumentiert die Highlights.

VON PETER SEIPEL, PHILIPP BEDNAR, WOLFGANG BAUER

### Probleme mit der Schaltung Wenn's hakt

➔ Liqui Moly Getriebe-Öl-Additiv

Gerade bei älteren Autos tritt es öfter auf: Die Gangschaltung wird hakelig. Ursache ist meist Verschleiß im Getriebe. Eine mechanische Reparatur würde so richtig ins Geld gehen. Aber es geht auch anders: Von Liqui Moly gibt es mit den Getriebeöl-Additiv einen Zusatz fürs Getriebeöl, das die Probleme bei Handschaltungen häufig beseitigt. Das Getriebeöl-Additiv muss lediglich zum Getriebeöl gegeben werden. Dort verringert es die Reibung und erleichtert das Schalten. Es enthält den Festschmierstoff MoS<sub>2</sub>, der die Unebenheiten der Metalloberflächen ausgleicht und den Verschleiß reduziert. Außerdem wird die thermische Belastung im Getriebe damit kleiner. Denn es enthält keine korrosiven chemisch wirksamen Komponenten, die die empfindlichen Buntmetalle im Getriebe angreifen könnten. Daher lässt es sich mit seinen hervorragenden Verschleißschutzeigenschaften trotzdem problemlos in Oldtimern und auch bei neuen Fahrzeugen mit synchronisierten Getrieben einsetzen. Getriebeöl-Additiv ist kein Zaubertrank, der grobe mechanische Defekte verschwinden lassen kann. Aber in vielen Fällen kann es das Problem lösen, die Symptome verringern, oder das Fortschreiten des Defekts stark verlangsamen.



Christoph Strebing und Thomas Paukert begrüßen Anwendungstechniker Petar Ivanovic im Liqui Moly-Österreich-Team. (v.l.)

**LIQUI MOLY** Petar Ivanovic verstärkt ab sofort das österreichische Liqui Moly-Team als Anwendungstechniker. Er teilt sich den heimischen Markt kollegial mit Christoph Strebing auf. Thomas Paukert (Liqui Moly-Verkaufsleiter Österreich) freut sich über den Neuzugang: „Wir haben immer mehr neue Produkte, um unseren Partnern Zusatzerträge zu ermöglichen. Petar tourt durch Österreich und schult unsere Partner auf die neuen Geräte ein. Dank ihm können wir die wachsende Nachfrage nach Schulungen mit einem kompetenten Techniker decken.“

Kfz Wirtschaft, 02/2019

Blinklicht, 03/2019

OUR SOURCE OF INSPIRATION.

# OUR MONTHLY MAGAZINE.

**PICTURES AND STORIES** is for all of us. By all of us. An exceptional reflection of an exceptional brand. Share your experiences, successes and emotions about the LIQUI MOLY family worldwide – with your contribution to the next edition of our company magazine.



Inform.  
Spread  
the word.  
Share.

Next  
closing date:  
**15.04.2019**

[www.liqui-moly.com/en/company/monthly-magazine](http://www.liqui-moly.com/en/company/monthly-magazine)

## This is how your contribution can also be included in PICTURES and STORIES:

Send your pictures including the associated information as well as the declarations of consent for all persons pictured to **bug@liqui-moly.de**.



Select and name photos.  
Send the completed  
declarations of consent.



Write an e-mail with all  
important information and  
send it to **bug@liqui-moly.de**



If all requirements have  
been met, you will find  
your article in the next  
monthly magazine.

**Note:** The magazine appears on a monthly basis. We therefore ask you to submit content promptly. Photos and articles that are sent after the respective closing date always appear in the following issue.