



BILDER UND GESCHICHTEN

AUS UNSEREM LEBEN 06.2019



In Ulm verwurzelt. Auf der Welt daheim.

Liebe LIQUI MOLY-Freunde,

einleitend ein paar nachdenkliche Zeilen des österreichischen Schriftstellers und Poeten Peter Rosegger (1843-1918):

*Ein bisschen mehr Friede und weniger Streit,
ein bisschen mehr Güte und weniger Neid.
Ein bisschen mehr Wahrheit immerdar,
und viel mehr Hilfe bei Gefahr.
Ein bisschen mehr Wir und weniger Ich,
ein bisschen mehr Kraft, nicht so zimperlich.
Und viel mehr Blumen während des Lebens,
denn auf den Gräbern blühen sie vergebens.*

Nun ist BILDER UND GESCHICHTEN nicht dafür da, Gedichte zu interpretieren. Doch unser monatliches Firmenmagazin ist das ideale Medium, um immer wieder die unglaubliche Vielfalt und einzigartige Kreativität unserer LIQUI MOLY family worldwide zu reflektieren. Denn wie in Roseggers Vers, geht es auch in unserem gemeinsamen Schaffen im Kern einzig und allein um das vernünftige Miteinander der Menschen. Um mehr Wir und weniger Ich.

Egal, wer wir sind, wo wir herkommen, welche Hautfarbe wir haben oder an welche Religion wir glauben. Was wirklich zählt, ist, nett zueinander zu sein. Klingt banal, ist es aber oftmals nicht. Denn leider scheinen diese elementaren moralischen Grundsätze und Werte weltweit immer mehr zu verkümmern. Doch sich in den Gegenüber – sei es Familienmitglied, Freund, Geschäftspartner oder Kunde – hineinzusetzen und ihm grundsätzlich wohlgestimmt zu sein, ist die Basis für Liebe, Frieden, Glück ... und letztlich auch Erfolg.

Lassen Sie uns das bei unserem täglichen Streben nach Marktanteilen, Deckungsbeitrag und Wachstum nie vergessen. Und lassen Sie uns immer nett zueinander sein. Besser schon heute als morgen. Denn irgendwann ist irgendwann zu spät!

Gute Unterhaltung und gute Geschäfte wünschen Ihnen



Jörg Witopil
(Texter)



Niklas Döhring
(Grafiker)



KUNDEN, GÄSTE & FREUNDE

DÄNEMARK



„Seid nett zueinander!“, nach dieser Devise handelte unser Chef Ernst Prost (3. v. r.) sicht- und spürbar auch bei der Begrüßung unserer neuen dänischen Teammitglieder! Mit dabei (v. l. n. r.): Alexandra Holzwarth (Assistentin der Geschäftsleitung),

Flemming Larsen (Account Manager LIQUI MOLY Dänemark), Peter Hansen (Technischer Verkäufer LIQUI MOLY Dänemark), Mikkel Wickberg (Technischer Verkäufer LIQUI MOLY Dänemark) und Ingo Lindner (Export Area Manager).

KUNDEN, GÄSTE & FREUNDE

JAPAN



Daumen hoch für die Intensivierung unserer Zusammenarbeit!
Beim einwöchigen Besuch unseres Importeurs LIQUI MOLY Trading Japan zeigten sich Herr Arakawa (2. v. r.) und Herr Kato (2. v. l.) begeistert von unseren Technik- und Produktschulungen sowie den vielen neuen Eindrücken aus unseren Werken in Ulm und Saarlouis. Alexandra Holzwarth (Assistentin der Geschäftsleitung, Mitte), Vincent Prinzing (Export Area Manager, rechts) und Lucas Höpfner (Business Developer Japan, links) verabschiedeten unsere Gäste mit der Gewissheit, dass das zusätzliche Wissen unseren Partnern helfen wird, das Geschäft in Japan weiter auszubauen. Potenzial bietet der über 60.000.000 Pkw starke Markt mehr als genug!

KUNDEN, GÄSTE & FREUNDE

KASACHSTAN



LIQUI MOLY in Ulm, Meguin in Saarlouis, Eishockey-WM in der Slowakei – der perfekte Markendreikampf für unsere kasachischen Freunde! Vordere Reihe (v. l. n. r.): Alexander Löser (Export Area Manager), Timofey Dmitrienko (Hauptbuchhalter LIQUI MOLY Eurasia), Dmitriy Vlassenko (Annahmemeister LIQUI MOLY Eurasia), Dmitriy Popov (Sales Manager LIQUI MOLY Eurasia) und Artur Bernt (Sales Representative). Hintere Reihe (v. l. n. r.): Anton Durov (Vertriebsleiter Region LIQUI MOLY Eurasia), Viktor Nordgaimer (Geschäftsführer IP. Nordgaimer V.K.), Alexander Moguchiy (Geschäftsführer IP. Moguchaya Y.B.), Ernst Prost (Geschäftsführer LIQUI MOLY), Bagdat Barlykbayev (Geschäftsführer IP. Remstroy Service Almaty) und Anatoliy Berezovskiy (Geschäftsführer IP. Berezovskij A.A.).



AUFPASSEN! – FIT BLEIBEN! NICHT UMSTÄNDLICH WERDEN!

1980: „Dieter häng doch mal das Bild auf!“ Dieter schnappt sich das Bild, Wasserwaage, Meterstab, Bleistift, Hammer und 2 Nägel und kommt nach 30 Minuten mit der Vollzugsmeldung „Erledigt!“ wieder zurück.

2018: „Marc, Jerome und Kevin könntet ihr mal bitte das Bild aufhängen!“ „Okay Herr Prost, wir nehmen das Projekt in unsere to-do-Liste auf! Gleich morgen werden wir das Konzept hier zu entwickeln.“

Am nächsten Morgen: „Hängt das Bild schon?“ – „Natürlich nicht! Sie wollen ja nicht, dass es schief hängt oder wieder runterfällt. Sowas muss gut geplant und vorbereitet werden. Aber wir haben dem Projekt Prio 1 verliehen. Kevin ist schon dabei eine Excel-Tabelle für die benötigten Materialien und Werkzeuge zu erstellen. Jerome erstellt das Zuständigkeits- und Verantwortungsdossier. Wir brauchen eine klare Richtlinienkompetenz und eindeutige Zuständigkeiten wer für Planung und Durchführung des Projektes zuständig ist. Sie wollen doch kein Chaos und Kuddelmuddel, sondern einen geordneten Projektablauf.“ Aha.

Tag 3: Hallo Herr Prost: „Der Computer ist abgestürzt, sämtliche Planungsunterlagen sind weg. Im Sinne einer reibungslosen Durchführungsverordnung erstellen wir jetzt erst einmal eine Nachhaltigkeitsprüfung. Wissen Sie... der Tag hat nur 24 Stunden und wir sind auch nur Menschen. Aber morgen legen wir Ihnen ein strategisches Konzept vor, um dann final entscheiden zu können, wie das „Projekt Aufhängungsvorrichtung für Ölgemälde“ verlaufen soll. Die Umsetzung erfolgt dann asap sobald wir die Termine mit unserem neuen Projektleiter abgeklärt haben. Fürs Erste haben wir entschieden eine task force zu installieren, die sich um die zwischenzeitliche Aufbewahrung des Gemäldes kümmert. Sie wollen doch nicht, dass das gute Stück kaputt geht oder verstaubt! Die gute Nachricht: Unser Einkauf klärt bereits in ersten Sondierungsgesprächen mit Lieferanten Materialbedarfe, Lieferzeiten und Preise ab. Sie wollen doch nicht, dass das Bild runterfällt, weil das Material nichts taugt, oder? Im Moment beschäftigen wir uns jedoch mit einer Anfrage aus der Controlling-Abteilung. Die Jungs wollen wissen wie hoch das Gesamtbudget für dieses Vorhaben ist, wie viel davon bereits verbraucht wurde und auf welche Kostenstelle die bisher aufgelaufenen 24.000 € Projektkosten gebucht werden. Wir haben einen Ausschuss gegründet, der diese Fragen fundiert beantwortet. Sie sagen doch immer Sie wollen hohe Kostentransparenz haben.“ „Oha, vielen Dank die Herren für diesen wirklich tollen Fortschritt!“

Tag 9: Der Betriebsrat will wissen wer die Sache mit den vielen Bildern angeleiert hat und warum er dazu nicht gehört wurde. Es muss ja schließlich alles seine Ordnung haben, oder etwa nicht? Und gerade in solchen Zeiten sollte man was anderes tun als eine Bildergalerie aus dem Boden zu stampfen.... Aus dem Personalbüro kommt der Wunsch nach Verstärkung. „Da die Projekte immer mehr werden, brauchen wir einen übergeordneten Projektmanager. Vorzugsweise einen Künstler mit Galerie-Erfahrung und EDV-Ausbildung. Hammer und Nägel stellt die Firma.“ Danke Rainer!

In diesem Moment kommt Marketing mit folgender Mail ums Eck: Nachdem Picture-fixing nicht zu unserer b.to b. Kompetenz belongt, empfehlen wir ein Research auf special Plattformen down zu laden um Hammer and Nails Performer zu attracten. Oder man launcht gleich eine digitale Bild to wall Campaign. – Okay, alles klar!

Tag 21: Erhalte soeben ein Protokoll über eine Beiratssitzung mit dem Feedback zur weiteren Prozessoptimierung des Bilderprojektes. Es wird eine Brainstorming-Gruppe installiert zu der per whats app Spezialisten in einer live Konferenz zugeschaltet werden um einen Erfahrungsaustausch bezüglich des Spannungsfeldes Nagel-Hammer-Bild substantiiert zu konkretisieren. Moderator des Ganzen ist der Assistent des Projektleiters der Taskforce. – Es geht voran!

Tag 36: Irgendwie hat es das Bild an die Wand geschafft. Allerdings auf dem Kopf stehend. Qualitätssicherung und Reklamationsabteilung sind jedoch schon dabei ein Handbuch für solche Fälle zu entwickeln. „Sie wollen doch, dass in unserem Laden alles läuft wie geschmiert und keine unnötigen Kosten produziert werden oder, lieber Herr Prost?“ „Jaja, auf alle Fälle!“

In diesem Moment bin ich aufgewacht... Schweißgebadet... Nur ein Albtraum... Gott sei Dank! Aber aufpassen müssen wir schon um uns nicht allerlei „Konzern-Krankheiten“ wie z.B. bürokratisches Verhalten, Langatmigkeit, Inflexibilität oder Schwerfälligkeit einzufangen.

Es lebe der Sinn fürs Praktische, fürs Pragmatische und unser gesunder Menschenverstand. Behalten Sie sich Ihre geistige Frische & Beweglichkeit. Bitte weiterhin geradlinig den kürzesten und direktesten Weg zum Ziel und zum Erfolg wählen. Lassen Sie uns deshalb weiterhin, schnell, unproblematisch und konsequent anpacken, die Aufgaben lösen anstatt lang drum rum zu schwätzen. Wir meistern unsere Herausforderungen kraftvoll, ausdauernd und ergebnisorientiert!

Ja, wir müssen fit bleiben, ihr Lieben! Einfacher wird es nicht werden, dafür sorgen schon Brexit, gigantische Staatsschulden auf dem gesamten Globus, irre Politiker, durchgeknallte Populisten, Handelskonflikte und natürlich die gnadenlose Konkurrenz und ein Ölpreis, der derzeit nur eine Richtung – nämlich nach oben – kennt. Da kann man keine Eigenbrötler und sturen Böcke brauchen, sondern Teamspieler mit wachem Verstand. Wir müssen einstellen. Neue Leute mit neuen Gedanken; Profis, die ihr Handwerk verstehen; fleißige Arbeiter, die anpacken; Nachwuchskünstler, mit denen man den Generationenwechsel gestalten kann – einfach mehr Leute, mehr „human power“, nicht nur um unsere derzeitigen Probleme zu lösen, sondern um unser zukünftiges Wachstum zu gestalten. Die Milliarde Euro Umsatz und den tausendsten Mitunternehmer, diese zwei Highlights unserer Vision würde ich schon noch gerne erleben. 😊😊

Die ersten vier Monate in diesem Jahr haben wir ja schon erlebt, vielleicht kann man sogar sagen „überlebt“. – Eine gewaltige Herausforderung für uns alle – zumindest für diejenigen, die von der ERP-Einführung betroffen sind. Deshalb sage ich auch heute wieder: „Vielen Dank ihr lieben Kolleginnen und Kollegen für eure Anstrengungen & Leistungen, für euren Einsatz und die Power mit der ihr dieses Jahrhundertprojekt ERP zum Erfolg führt! Allen Kolleginnen und Kollegen an der Front, mit direktem Kundenkontakt, die oftmals ausbaden müssen, was wir hier zurzeit vermursen, danke ich zusätzlich für ihre Geduld! Vielleicht tröstet Sie es, wenn auch ich persönlich jeden Tag heftig Dresche von unseren Kunden bekomme, weil wir nicht vernünftig liefern können. Ich hoffe inständig, dass dieses Drama und diese Katastrophe bald ein Ende hat. Wir haben immer noch über 5.000 Aufträge mit einem Gesamtvolumen von 8 Millionen Euro im Rückstand. – Brutal!

Zum Umsatz im April kann ich Ihnen leider keine detaillierten Informationen, so wie Sie es gewohnt sind, liefern. – Verlässliche Zahlen reiche ich Ihnen nach, sobald ich selber wieder welche habe...

Ihr

Ernst Prost

SORTIMENTSERWEITERUNG

PRODUKTNEUHEIT

Doping fürs Benzin: Octane Booster

- erhöht die Oktanzahl
- verbessert die Verbrennung
- optimiert die Motorleistung
- verbessert die Beschleunigung
- reinigt das Kraftstoffsystem
- reinigt Einlassventile
- verträglich mit allen Benzinqualitäten



ACHTUNG: EXKLUSIV FÜR DEUTSCHLAND/ÖSTERREICH



| Inhalt | VPE | Art.-Nr. |
|--------|-----|----------|
| 200 ml | 6 | 21280 |

Kleine Dose, große Wirkung!

Unser neuer Octane Booster verbessert die Gasannahme im unteren und mittleren Lastbereich – also genau in dem Bereich, in dem moderne Turbomotoren zumeist gefahren werden. Gleichzeitig hält er durch den enthaltenen reinigenden Wirkstoff die Einspritzdüsen so sauber wie möglich, was wiederum zu einer saubereren Verbrennung mit niedrigen Abgaswerten führt. Dies optimiert auch den Kraftstoffverbrauch. Durch die Verbesserung der Oktanzahl wird das Klopfen des Motors bei hohen Drehzahlen reduziert.

Mehr als „nur“ ein Booster!

Der Octane Booster besitzt eine hochmoderne Formulierung, die neben einem Wirkstoff zur Erhöhung der Oktanzahl auch einen reinigenden Wirkstoff und einen Wirkstoff zur besseren Zerstäubung des eingespritzten Kraftstoffs enthält. Das Additiv ist also deutlich mehr als nur ein einfacher Octane Booster. Gerade moderne, direkteinspritzende Motoren benötigen hochwertigen Kraftstoff, um maximal effizient zu laufen. Diese Motoren können auch die erhöhte Oktanzahl des Kraftstoffs nutzen.

Der Kraftstoff für den Kraftstoff sportlicher Fahrer!

Speziell sportlich orientierte Fahrer von Hochleistungs-Benzinmotoren, die neben maximaler Fahrzeugperformance so lange wie möglich Freude an ihrem Auto haben möchten, aber auch Fahrer modifizierter Serienfahrzeuge (z. B. durch Chiptuning) werden vom Octane Booster begeistert sein.

Regelmäßige Anwendung macht Leistung zur Regel!

Um die maximale Fahrzeugperformance zu erhalten, empfehlen wir die Zugabe einer Dose (min. 30 l/max. 70 l Kraftstoff) bei jedem Tankvorgang.



Ähnliche Funktionsweise, aber andere Rezeptur:

Octane Plus

| | |
|--------|---------------|
| 150 ml | Art.-Nr. 2956 |
|--------|---------------|

FÜR DEN EXPORT

VORFREUDE

LIQUI MOLY-KALENDER 2020



Die Buschtrommeln verkünden bereits jetzt attraktive Aufnahmen und ästhetische Rennsportmotive in den beliebten LIQUI MOLY-Girlskalender und LIQUI MOLY-Motorsportkalender 2020. Mehr demnächst hier in BILDER UND GESCHICHTEN!

Doppelte Vorfreude: Besonders der neue Girls-Kalender wird mit einer noch nie dagewesenen Neuerung für Aha-Momente sorgen!





Das Klima im sibirischen Krasnojarsk verlangt nicht nur den Menschen, sondern auch den Fahrzeugen einiges ab. Kein Wunder also, dass Werkstätten wie unser Kunde Autoservice Relite im Besonderen auf die Zuverlässigkeit und Robustheit unserer Produkte bauen (v. l. n. r.): Voropaev Andrey (Liqui Moly Russia), Alexander Löser (Export Area Manager), Oleg Repsch und Andreas Maidel (Export Area Manager).



Auf ein topmotiviertes, hervorragend arbeitendes Team trafen wir beim Besuch unserer russischen Freunde in der Filiale in Krasnojarsk (oben v. l. n. r.): Sergeev Alexander, Voropaev Andrey (Direktor), Tkachev Artem, Andreas Maidel, Gulyaeva Elena, Nekhaychuk Stalina, Alexander Löser, Prokaschew Iwan und Pharaonov Evgeny.



Ebenfalls in Krasnojarsk beheimatet ist unser Kunde Motoshop Stealth, der die russische Marke STELS vertritt und im Bereich ATV, 2-Rad und Boot auf unsere Spitzenqualität vertraut (v. l. n. r.): Andreas Maidel, Poddubniy Denis (Direktor) und Alexander Löser.





Abschleppservice, Kranservice, Transporte – wo es auf starke Leistung ankommt, hat LIQUI MOLY mit seinen Produkten für Nutzfahrzeuge den Bogen raus! Deshalb war es für unseren Kollegen Andre Nemeth eine Ehre, den Sonntag zu investieren, um bei der Eröffnungsfeier des Neubaus unseres Kunden Hölldobler GmbH in Leipheim einen unverkennbaren blau-rot-weißen Beitrag zu leisten.



Beim Mini-Nordcup des Segelclub Schloßbucht e. V. Schwerin hissten wir vor der märchenhaften Kulisse des Schweriner Schlosses erfolgreich die Markensegel für unser MARINE-Sortiment.



STAHLGRUBER LEISTUNGSSCHAU

MÜNCHEN



Ständen den Besuchern charmant und kompetent Rede und Antwort: unser Stahlgruber-Messteam in München!



Zünftige Geschäfte in der bayerischen Landeshauptstadt: Auf unserem 139 m² großen Messestand präsentierten wir bei der Stahlgruber-Leistungsschau auf dem Messegelände München unsere geballte Schmierstoff- und Servicekompetenz.





Bärischer Auftritt in Berlin: Mit unserer bewährten Verkaufspower und unserem einzigartigen Produktsortiment überzeugten wir auch auf der Werkstattmesse von Wessels+Müller auf dem Berliner Messegelände.

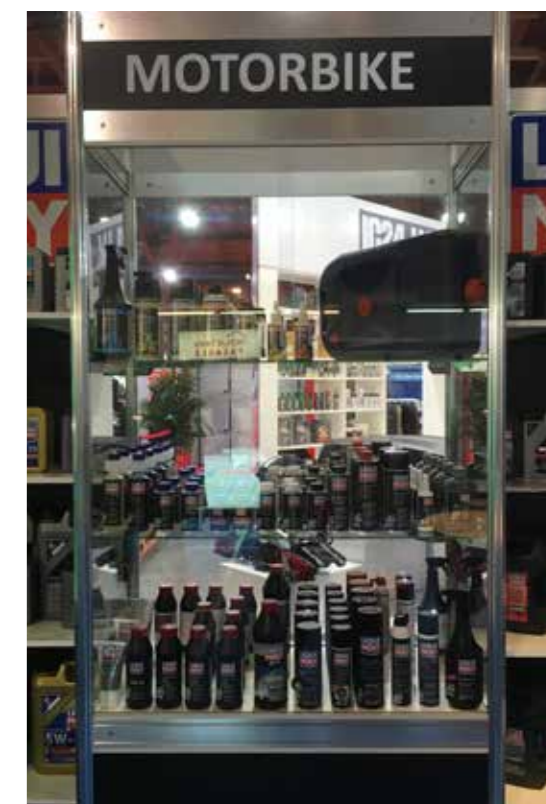
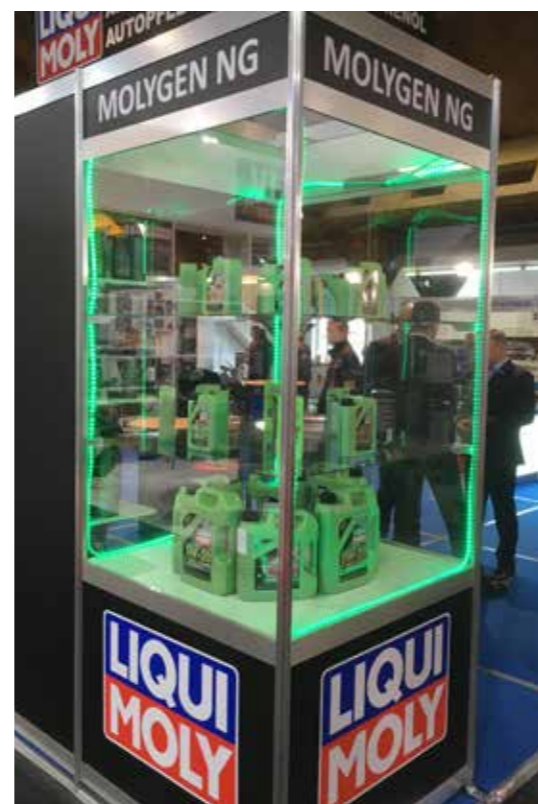


LITAUEN

LATVIAN AUTO EXPO 2019



Unsere Marke begeistert weltweit! Dies zeigte sich auch beim Besucheransturm auf der Auto Expo 2019 in der litauischen Hauptstadt Riga, bei der unser Vollsortiment eindrucksvoll in Szene gesetzt wurde.



GEWINNSPIEL

WWW.NIMM-LIQUI-MOLY.DE



Alle 1-, 4- oder 5 l-Kanister LIQUI MOLY-Motoröl sind dabei!

Noch bis Jahresende LIQUI MOLY-Motoröl kaufen und tolle Preise abräumen

Das größte LIQUI MOLY-Gewinnspiel aller Zeiten mit Preisen im Gesamtwert von über 200.000,- EUR ist voll in Fahrt. Noch bis Jahresende können alle Kunden mit einem 1-, 4- oder 5 l-Kanister LIQUI MOLY-Motoröl gewinnen – ob selbst gekauft oder von der Werkstatt beim Ölwechsel einsetzt.



Jeder Teilnehmer gewinnt!
Diese Preise warten auf die glücklichen Gewinner:

- **3x ein Mercedes-Benz CLA** Shooting Brake im Wert von je 40.000,- EUR!
- **333x ein Rösle Kugelgrill** No.1 Sport F50 im Wert von je 229,95 EUR!
- **Garantierter Sofortgewinn:** 1 Filmstreaming-Gutschein von Chili im Wert von je 5,99 EUR!



In drei Schritten zum Gewinn:

1. Ölwechseln mit LIQUI MOLY: Noch bis Jahresende 2019 einen 1-, 4- oder 5 l-Kanister LIQUI MOLY-Motoröl kaufen oder in der Werkstatt einen Ölwechsel mit LIQUI MOLY-Motoröl durchführen lassen.
2. Rechnung hochladen oder einsenden: Zur Teilnahme einfach auf der Aktionsseite www.nimm-liqui-moly.de registrieren und ein Foto der Rechnung hochladen. Wichtig: Auf der Rechnung muss LIQUI MOLY stehen. Oder per Post die Originalrechnung inklusive Namen und vollständiger Adresse senden an: CMC Aktion, Postfach 3240, Stichwort „LIQUI MOLY“, 87441 Kempten bzw. noch schneller per Mail an service@nimm-liqui-moly.de
3. Der Gewinn wird sofort auf dem Smartphone oder via E-Mail angezeigt. Bei Teilnahme per Post erfolgt die Gewinnbenachrichtigung postalisch oder per E-Mail.

SPONSORING

VfB EICHSTÄTT



Das Wunder von Eichstätt

Der von uns unterstützte VfB Eichstätt wird Bayerischer Amateurmeister 2018/19 und sicherte sich die Teilnahme an der Hauptrunde des DFB-Pokals!



© Fotos: J. Traub (www.jt-presse.de)

Ein echtes Sportbeben im LIQUI MOLY-Stadion zu Eichstätt: Spieler, Trainer, Betreuer, Vorstand, Helfer und Fans des VfB Eichstätt haben gemeinsam wahrlich Historisches vollbracht! Zum einen sicherte sich die erste Mannschaft mit einer grandiosen Saisonleistung den Bayerischen Amateurmeistertitel, zum anderen geht es dadurch direkt in die Hauptrunde des DFB-Pokals. Die Auslosung am 2. Juni wird zeigen, welcher Bundesligaverein vor den „Tigern“ aus Eichstätt zittern muss. Vielleicht der FC Bayern München? Vielleicht die Borussia Dortmund? Wir sind gespannt und bleiben als Sponsor und Fan am Ball!

SPONSORING

VFB EICHSTÄTT



LIQUI
MOLY



© Fotos: J. Traub (www.jt-presse.de)

ITALIEN

COPPA ITALIA FINALE 2019

Das Finale war für unsere Marke erst der Anfang



Das Endspiel der Coppa Italia 2019 fand zum ersten Mal mit deutscher Beteiligung statt – zumindest auf der Werbebände. Während Lazio Rom und Atalanta Bergamo um den Titel des italienischen Pokalsiegers kämpften, dominierten abseits des Spielfelds unsere blau-rot-weißen Farben. Unser bislang größtes Fußball-Engagement in Italien und somit perfekt, um unsere dortige Markenbekanntheit und Wachstumspläne deutlich zu forcieren!



ÖSTERREICH

BERGRENNEN



1. Europameisterschaft in Österreich und auf Anhieb der 1. Platz! Unser Freund Marek Rybníček von LIQUI MOLY Tschechien gibt nicht nur in Sachen Umsatz Gas, sondern zeigte sich mit seinem Hillclimb-Monster Grullón GT/MC F1 EVO auch beim Bergrennen als echter Siegertyp.



DEUTSCHLAND



Mit LIQUI MOLY im Motor und Leidenschaft im Herz startete das Team Mühl Motorsport mit Werner Mühl und Karsten Bendig in seinem top geschmierten BMW E46 M3 beim 2. Lauf zur Deutschen Rallye-Meisterschaft 2019 in Zwickau.

DEUTSCHLAND



Einen respektablen Start legte Mathieu Wolpert vom Autohaus Müller aus Bad Herrenalb beim erste Bergrennen der Saison im luxemburgischen Eschdorf hin. Am Ende sicherte er sich in der mit 14 Fahrern stark besetzten Klasse immerhin Platz 5.



KIRGISIEN



Eine erfolgreiche Schlammschlacht absolvierten in Kirgisien Pilot Alexey Vedenev und Navigator Artyom Egorov vom LIQUI MOLY-Smoke-Crew-Racing-Team. Der Lohn: ein 1. Platz in der Kategorie TR-1 Jeep Cross Course Cup „Offroad Kings X-Treme Fest“.

PARAGUAY



Einen hervorragenden 2. Platz und viele staunende Blicke der Fans sicherte sich Desafío Guarani vom LIQUI MOLY-Team AWR beim Campeonato Paraguayo de Rally Cross Country 2019 in der Kategorie T1 Nafta.

PARAGUAY



Beim Campeonato Nacional de Karting 2019 im Kartódromo von Paraguay behielt Julio Gonzalez dank großem Kampfgeist und feinsten LIQUI MOLY-Schmierstoffen souverän die Nase vorn.



RUSSLAND



Fährt nicht, gibt's nicht! Zumindest nicht mit LIQUI MOLY an Bord. Denn beim Einsatz unter härtesten Bedingungen beweisen unsere Produkte immer wieder ihre ganze Leistungsfähigkeit. So wie bei diesen Sponsorings unserer russischen Freunde.



CHINA

CHINA GT



Wenn sich bei den China GT Championship die weltweit führenden Automobilmarken duellieren, schauen chinesische Rennsportfans genau hin: 2018 erlebten 388.000 Zuschauer vor Ort und 70 Millionen TV- und Online-Fans packende Rennen. Eindrucksvolle Zahlen, von denen unser dies-jähriges Sponsoring durch erhöhte Markenbekanntheit sicher profitiert.



4 l feinste Renn-performance warten auf ihren Einsatz!

SPONSORING

JORDANIEN



SPONSORING

TCR WELTWEIT



Tolle Emotionen und Erfolge liefert das LIQUI MOLY Team Engstler 2019 regelmäßig in den Tourenwagenserien ADAC TCR Germany und TCR Asia. Zudem ist LIQUI MOLY bis 2019 Partner der ADAC TCR Germany.





Ein weiteres spektakuläres Formula 1® -Wochenende mit uns als regionalen Sponsor erlebten Millionen von Rennsportfans aus der ganzen Welt beim ersten Europa-Rennen dieser Saison auf dem Circuit de Barcelona-Catalunya.

The F1 logo, FORMULA 1, F1, GRAND PRIX and related marks are trademarks of Formula One Licensing BV, a Formula 1 company. All rights reserved.



Regional Sponsor

Motorsport vom Feinsten wurde auch auf dem Baku City Circuit in der Hauptstadt Aserbaidschans geboten. Haucheng dabei und somit immer wieder im Fokus der Kameras: unser Logo entlang der Rennstrecke.



FORMEL 1

ASERBAIDSCHAN

FRANKREICH

MOTOGP



Unser Highperformance-Motoröl 4T Synth 5W-40 Street Race – auf den Rennstrecken bewährt, sorgt es für maximale Leistung auf der Straße!



„Allez“ geben, hieß es für das von uns unterstützte Dynavolt Intact GP-Team beim Grand Prix de France in Le Mans. Unter schwierigen Bedingungen konnten beide Moto2-Piloten entscheidende Punkte aus Frankreich mitnehmen. Tom Lüthi fuhr den 6. Platz ein und holte so näher zur WM-Führung auf. Eine ausgezeichnete Leistung vollbrachte auch Marcel Schrötter, der sich trotz Verletzung einen beachtlichen 8. Platz sicherte.





SPONSORING

IIHF EISHOCKEY-WM 2019



Weltmeisterliches Powerplay für unsere Markenbekanntheit

Bei der IIHF Eishockey-WM in der Slowakei sind wir als offizieller Sponsor unübersehbar mit von der Partie. Unser Logo ist bei jedem Spiel im Blickfeld tausender Fans in der Halle und Millionen von Zuschauern der weltweiten Fernseh- und Onlineübertragungen. Im deutschen TV und Live-Stream sorgt unser Werbespot während Spielunterbrechungen und Pausen für zusätzliche Aufmerksamkeit.



@2018iihfworlds sponsored by LIQUI MOLY

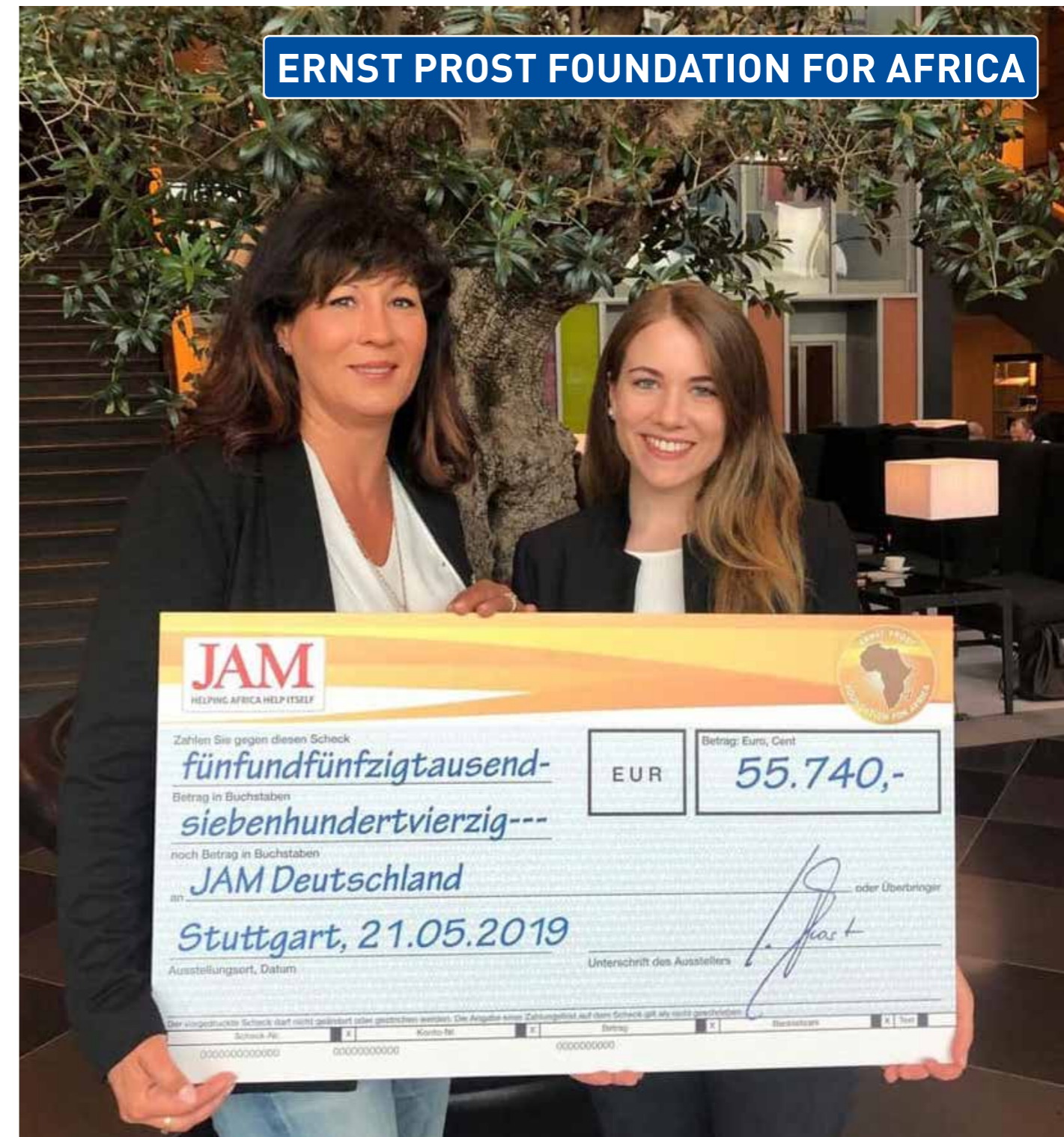


ERNST PROST FOUNDATION FOR AFRICA



Bildung kann nie früh genug beginnen. Deshalb unterstützt die ERNST PROST FOUNDATION FOR AFRICA in Burundi eine Kindertagesstätte und einen Kindergarten, in denen Kinder von qualifiziertem Personal auf die Grundschule vorbereitet werden. Zudem fördern wir in Burundi die Arbeit mit Straßenkindern, um ihnen ein schützendes Zuhause, tägliche Mahlzeiten, medizinische Versorgung und Zugang zu Bildung zu ermöglichen. Hierfür überreichte Kerstin Thiele (Mitglied des Stiftungsvorstands und Stiftungsmanagerin, rechts) Philipp Ziser vom Burundikids e. V. eine Spende über 41.500,- Euro.

ERNST PROST FOUNDATION FOR AFRICA



Die ERNST PROST FOUNDATION FOR AFRICA hilft, den Gesundheitsposten von Balombo (Angola) weiterzubetreiben. Dadurch werden Kleinkinder sowie schwangere und stillende Mütter präventiv auf Unter- und Mangelernährung untersucht und bei Bedarf therapiert. Mit der Spendensumme von 55.740,- Euro ermöglicht die Stiftung zudem, dass rund 480 Schulkinder täglich eine warme Mahlzeit erhalten – vorausgesetzt, sie nehmen am Unterricht teil. Das Ergebnis: weniger Hunger, mehr Bildung. Stellvertretend für JAM Deutschland e. V. freute sich Carolin Seitner (rechts) über den Scheck aus den Händen von Kerstin Thiele (Mitglied des Stiftungsvorstands und Stiftungsmanagerin).

KUNDEN, GÄSTE & FREUNDE

VEREINIGTE ARABISCHE EMIRATE



Gemeinsam mit seiner Frau Tsofer Sanossian war unser Freund Hmayag Sanossian (Geschäftsführer LIQUI MOLY Middle East, sitzend rechts) auf Geschäftsbesuch in unserer Firmenzentrale Ulm. Tarek Ghali (Export Area Manager, stehend links) und Salvatore Coniglio (Director Export, stehend rechts) freuten sich über die Pläne zum weiteren Ausbau der Marktanteile in Dubai.

BETRIEBSBESICHTIGUNG

KOSOVO



Volles Rohr Motorölkompetenz tankten unsere Gäste Herr Peci und Herr Qefser von der Firma ProBlue bei der Meguin-Betriebsbesichtigung mit Michael Karl (Export Area Manager, links) und Daniel Schmidt (Anwendungstechniker Meguin, rechts).

BETRIEBSBESICHTIGUNG

DEUTSCHLAND



Beim Besuch in unserer Ölfabrikation Saarlouis zeigten sich unsere Gäste von ATR International vom herzlichen Empfang und der Werksführung durch Günter Hiermaier (Geschäftsführer, 2. v. r.) und Michael Scholer (Leiter F&E/Anwendungstechnik/QS-Labor, rechts) begeistert.

BETRIEBSBESICHTIGUNG



Gut, Deutschlands beste Schmierstoffmarke hinter sich zu wissen! Dank Additivschulung sowie Produktions- und Laborbesichtigung in der Firmenzentrale Ulm, konnten sich unsere Gäste vor Ort ein Bild unseres Know-hows und unserer hohen Qualitätsstandards machen.

Mit dabei (v. l. n. r.): Gabriel Peters (Sandmann Transporte), Stanislav Lyczewek (Sandmann Transporte), Jürgen Wolf (Gebietsleiter Nfz), Hans Peter Schnell (Stadtwerke Leer), Hendrik Thomas (Sandmann Transporte), Jakob Schmidt (Spedition Johannpeter), Eduard Kehler (Sandmann Transporte) und Simon Neipp (Anwendungstechniker).

GRATULATION



Im Rahmen der Knoll-Techniktage in München, gratulierte Marcus Hillmayr (Regionalverkaufsleiter, links) unserem Mitunternehmer Karsten Wirth (Gebietsleiter Werkstatt) im Namen der gesamten LIQUI MOLY-Familie zum 60. Geburtstag.

Liebe, sehr verehrte Frau Theobald,

während Sie Ihr 30-jähriges Firmenjubiläum feiern, also heute, sitze ich auf einer Insel im Indischen Ozean und beobachte Meeresschildkröten bei der Ei-Ablage. Am Abend werde ich dann ein Glas Wein auf Sie trinken ! Heute geht es aber ausnahmsweise nicht um mich , sondern um Sie! 30 Jahre Meguin – das ist die Hälfte meines bisherigen Lebens und wenn ich dann richtig rechne, haben Sie mit 12 Jahren bei der Meguin angefangen. Ihnen zu schreiben fällt mir leicht. Da steckt Stoff für ein ganzes Buch drin, was wir zwei im beruflichen Miteinander und in diesem, unserem Leben schon alles erlebt haben. Ich nenne Namen, die jede einzeln für sich genommen bereits ein hundertseitiges Kapitel füllen würden:

Rolf Diehl, Karl-Heinz Dierstein, Evelin Müller, Heinz Steinmill, Klaus Wilke, Lothar Gotthard, Ellen Ressel, dann kommen auch schon die vielfältigen Henles gemeinsam mit KOK Dörr, dann Ihr Pankreas und jetzt mein Reinhold...

Also langweilig war es nie und wird es auch nicht mehr werden. Herzlich willkommen im richtigen Leben mit dem ganz normalen & täglichen Wahnsinn. – Und da wollen Sie in Rente? So etwas Geiles wie die Meguin finden Sie nie wieder.

Denke ich an „Theobald“, denke ich zuerst an die „große Kümmerin“, an Ihre mütterliche Fürsorge! Wahrlich; verhungert ist bei Ihnen wirklich noch niemand. Kaffee gab es immer mit Pralinen, der Kühlschrank war immer voll davon – aber Lehnen am Stuhl gab es nur für Herrn Diehl. Das haben wir ja dann geändert... Oktoberfest werde ich nie vergessen! So eine Sauferei einer wilden Manager-Horde und Sie als einzige Frau mittendrin. Da braucht es ein breites Kreuz, eine gute Verdauung und 2-cm Teflon-Beschichtung.

Tja, und Ihre schnellen Finger wusste ich von Anfang an zu schätzen. So schnell wie Sie geschrieben haben, sowohl auf der Maschine als auch auf dem Steno-Block, WOW, das gibt es heute kaum noch! Ist halt alte Schule!

Ich hoffe Sie fangen jetzt schon langsam völlig gerührt zu heulen an. Geht ja mir beim Diktieren schon fast so. Aber Sie sind halt ein Mensch, der mir sehr ans Herzen gewachsen ist, auch wenn wir jetzt nicht mehr jeden Tag miteinander arbeiten. Und gearbeitet haben wir in der Tat viel, sehr viel. Von früh morgens bis teilweise spät in die Nacht hinein, unglaublich Kreatives kam dabei heraus, wenngleich das Meiste, was wir tun mussten Rettungsaktionen und Notoperationen waren. Ja, nicht nur Menschen haben schicksalsschwere Geschichten zu erzählen, auch Firmen erleben alles, was der Herrgott sich so ausgedacht hat.

Wir haben Leute vom Hof gejagt, einmal sogar mit Hilfe von Polizei und Staatsanwalt – das war die lustigste Geschichte überhaupt (war das nicht sogar ein Inhaber? Und war da nicht auch irgendetwas mit Gefängnis und so?). – Aber noch mehr haben wir dafür getan, dass die Leute sich auf diesem Hof wohlfühlen und ihre Arbeit gerne machen, dabei gesund bleiben und gut und fair bezahlt werden.

Wir haben Toiletten renoviert, Kantinen gebaut, menschenwürdige Duschräume installiert und auch mal „gschwind“ ein Tanklager für 10 Millionen Euro hingestellt. Die Grundsteinlegung habe ich in meinem Kopf in einer dieser Bilderkammern unter „so ein wunderbarer Tag“ gespeichert.

Wir mussten Bürgermeister & „böse Schokoladenmänner“ bekämpfen, vor dem Rathaus demonstrieren und vor dem Oberverwaltungsgericht prozessieren. Gewonnen haben diese Scharmützel immer wir! Warum? Weil wir die Guten waren – und immer noch sind! Johannes der Säufer – pardon – hat uns seine Freunde, sprich Idioten & Sklaventreiber – nochmals pardon – geschickt, als



ob es nicht das 20te Jahrhundert, sondern das 16te Jahrhundert wäre. Es war Ihre mütterliche Art, die mir geholfen hat die Dinge bei der Meguin wieder ins Lot zu bringen, nicht nur den Konkurs zu vermeiden – ach ja, den Meister Eisenbeis hatten wir ja auch noch – sondern ein Unternehmen mit Klasse, Stil und Würde zu erschaffen.

Ich denke zurück an die Anfänge, höre Monsieur Pino Noir oder wie dieser Konzernheini und Blutsauger der TOTAL hieß, der Rolf Diehl immer nur ein paar zehntel Pfennige fürs Abfüllen zahlen wollte. Für diese Brosamen konnten wir den Leuten nicht einmal eine Brotzeit spendieren. Weg mit den Eigenmarken, weg mit dieser elenden Lohnabfüllerei, weg mit ein paar ungueten Zeitgenossen und her mit allen Anteilen an der Meguin. Nicht mehr bei Konkurrenten kaufen, weil die um 1/10 Cent billiger waren als die eigene Tochter (Reiner Richrath hieß dieser Held), sondern für Auslastung und Arbeitsplätze in Saarlouis anstatt bei Wolff in Belgien sorgen.

Gerade bei der Meguin und der Liqui Moly habe ich viele Menschen erlebt, die bockig und stur, immer in derselben Suppe herumgerührt haben und alles wollten, nur keine Veränderung. Sie, liebe Frau Theobald, sind da ganz anders. Sie haben gesehen, wo der Hund begraben ist, wo der Hammer hängt und sind losmarschiert. Manchmal stirnrunzelnd, nicht immer gleich überzeugt, aber auf Ihre Loyalität und Bereitschaft mitzuziehen, habe ich mich immer verlassen können – egal wie dick die Bretter, die wir bohren mussten, waren und egal wie tief die Scheiße war, durch die wir waten mussten!

Ich hoffe die Geschichtsschreiber, die unser Wirken einmal beurteilen werden oder auch nicht sehen dies genauso. Und es ist ja immer noch so und wird auch immer so bleiben. Bei all dem Kampf sind wir aber nie in den Krampf abgeglitten. – Ganz im Gegenteil! Wir hatten es immer lustig, „gut g'ess“ haben wir sowieso; immer auch gut „getrunken“ – und manchmal sogar zu viel...

Und was wünsche ich Ihnen jetzt für die Zukunft? Was wünsche ich uns beiden, unserer ganzen Firma? Ganz klar, vorneweg Gesundheit! Dazu den inneren Frieden, die Freude am Leben und an der Arbeit, eine Aufgabe die Sinn macht, Spaß bringt und die Sie erfüllt – auch oder gerade dann, wenn das Kind schon lange aus dem Haus ist (oder im Krankenhaus liegt.)

Christian Bau und ein leichtes 36-Gänge Menü wäre aber auch mal wieder schön!! Grund dazu hätten wir ja jetzt. Aber eigentlich haben wir noch nie Ausreden benützt oder Feigen-Blätter verwendet, um den Wunsch nach leiblichen Genüssen zu kaschieren. Lassen Sie mich wissen, wann Sie Lust & Zeit, Hunger & Durst haben. Ich komme dann... Bis dahin können Sie sich, Ihren Gatten und Ihren Sohn ja mit meinem beiliegenden Gutschein über die Runden bringen.

Liebe Frau Theobald, jetzt wird es offiziell: Ich bedanke mich für 30 Jahre Loyalität, Einsatz, Hirn und vor allem Herz! Machen Sie weiter so! Bald sind Sie aus der Probezeit raus und dann wird es erst recht spaßig. – Die Firma braucht Sie und ich sowieso!

Herzlichst, in allergrößter Verbundenheit & tiefer Dankbarkeit

Ihr Ernst Probst

p.s.: Ich wollte noch das Foto vom Oktoberfest anhängen wo Peter B. einer Frau, die ihm in den Bauch gestupst hat, einen Hühnerknochen ins Auge bohrt. Sie lachen darauf so nett... – Gibt er aber nicht her.

GRATULATION



Eingerahmt von Kolleginnen und Kollegen „ihrer“ LIQUI MOLY-/Meguin-Familie feierte Ingrid Theobald (Assistentin der Geschäftsführung, 3. v. r.) ihr 30-jähriges Dienstjubiläum (v. l. n. r.): Thomas Helmgens (Personalreferent), Michelle Kruchten (Personalabteilung), Anne Grundig (Sekretariat), Roger Pusse (Betriebsratsvorsitzender) und Rainer Maass (Personalleiter).



Auch mit 60 noch top in Fahrt ist unser Lkw-Fahrer Andreas Thiel (3. v. l.)! Zum runden Geburtstag gratulierten (v. l. n. r.): Rainer Maass (Personalleiter), Ingrid Theobald (Assistentin der Geschäftsführung), Roger Pusse (Betriebsratsvorsitzender), Karin Steigleder (Teamleiterin Auftragsabwicklung) und Wolfgang Helmer (Verkehrsleiter).

Blumenzeremonie für unsere Jubilare! Ernst Prost (Geschäftsführer LIQUI MOLY, Mitte) und Alexandra Holzwarth (Assistentin der Geschäftsleitung, rechts) gratulierten herzlich (v. l. n. r.): Roman Kochanec (Produktion, 50. Geburtstag), Cornelia Steidle (Key Account Managerin Industrie, 20-jähriges Dienstjubiläum) und Matthias Bleicher (General Director LIQUI MOLY Iberia/Regional Manager South America, 10-jähriges Dienstjubiläum).



VERSTÄRKUNG



Die LIQUI MOLY-Familie wächst und mit ihr unser fachliches Know-how, unsere individuelle Kreativität und unsere menschliche Vielfalt (v. l. n. r.): Monique Neumann (Personal),

Patrick Fendinger (Sachbearbeiter Logistik), Timea Kabai (Mitarbeiterin Produktion), Ernst Prost, Elsa Kidane (Junior Administratorin EDV), Steffen Janke (Außendienstmitarbeiter Großraum Kiel) und Olaf Blank (Außendienstmitarbeiter Niedersachsen).

VERABSCHIEDUNG



Großer Auflauf für einen geschätzten Kollegen! Zur Verabschiedung unseres Mitunternehmers Jonathan Gysel (Anwendungstechniker, stehend 8. v. r.) versammelte sich nahezu das gesamte Team unserer Abteilung Forschung & Entwicklung. Die LIQUI MOLY-Familie wünscht dir alles Gute!



David Kaiser (Leiter F&E/Anwendungstechnik, links) überreichte zum Abschied ein Präsent der Kolleginnen und Kollegen.



SPONSORING

POKALFINALE

Große Geste für ein großes Spiel! Dank der Freigabe der Brustwerbefläche durch den Hauptsponsor SWU Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm, laufen die Spatzen des SSV Ulm 1846 Fußball im wfv-Pokalfinale nach 2018 auch in diesem Jahr mit unserem Logo auf. Über den „Deal“ freuten sich (v. l. n. r.): Peter Baumann (Marketingleiter LIQUI MOLY), Anton Gugelfuß (Sportvorstand SSV Ulm 1846 Fußball), Ernst Prost, Alexander Schöllhorn (Finanzvorstand SSV Ulm 1846 Fußball) und Marc Fuchs (Marketingleiter SWU Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm).



Die Regen-Party der Ulmer Spatzen



Das miese Wetter, das pünktlich zum Schlusspfiff des WFV-Pokalfinales zwischen dem SSV Ulm 1846 Fußball und dem TSV Essingen einsetzte, störte die Spatzen in keinsten Weise in ihrer Feierlaune. Alper Bağceci (Mitte) streckte den Verbandspokal als alleiniger Rekordpokalsieger (er gewann ihn sieben Mal) in die Höhe.

Bild: Elbner-Pressfoto/Nicolas Woern

Als Belohnung für die Ulmer WFV-Pokalsieger ruft die Sonne Mallorcas und ein paar Wochen Urlaub. Zuhause läuft die Planung für die nächste Saison.

VON GIDEON ÖTINGER UND CHRISTOPH LOTTER

Am Ende waren sie alle nass. Getränkt von einer feuchten Mischung aus Regen, Schweiß, Bier und Matsch. Wirklich gestört hat es die Ulmer Spatzen nicht am Samstagnachmittag im Stuttgarter Gazi-Stadion. Gegen den TSV Essingen verteidigte die Mannschaft von Trainer Holger Bachthaler den WFV-Pokal dank eines 2:0 gegen den Verbandsligisten. Dass es pünktlich zur anschließenden Siegerehrung begann, wie aus Kübeln zu Hageln und zu Regnen, machte den Ulmern offensichtlich nichts aus. Besseres Wetter war schließlich in Sicht, seit Sonntag weilt ein Großteil des Teams auf Mallorca. Da dürfte es zurzeit von Fußballern wimmeln, die Insel ist nicht nur bei Pauschalurlaubern beliebt, sondern auch bei Kickern, die etwas zu feiern haben. Selbst, wenn es nur die Tatsache ist, dass die aktuelle Spielzeit ein Ende gefunden hat.



Das hat sie mit dem Sieg im Pokalfinale nun auch für die Ulmer. In der Regionalliga Südwest wird schon seit dem vergangenen Wochenende nicht mehr gespielt. „Wir haben eine gute Saison hinter uns“, sagte Vorstandsmitglied Anton Gugelfuß, „und uns auf vielen Ebenen weiterentwickelt.“ Nur habe es die Mannschaft versäumt, in der Meisterschaft „konsequenter den ein oder anderen Punkt zu holen“. Die Sache mit der Konsequenz hatte sich ja das ganze Fußballjahr 2018/2019 hindurchgezogen und im Finale des WFV-Pokals machte sie sich abermals bemerkbar. Ulm war dominant und den Essingern vor allem technisch klar überlegen. Doch der TSV von Trainer Benjamins Molinari wehrte sich mit einer sehr körperbetonten und destruktiven Spielweise – was gut funktionierte.

Nach Sieg im WFV-Pokal: Ulmer Spatzen fliegen nach Mallorca

In der Abwehr ließ er in der ersten Hälfte kaum etwas zu, ein Kopfball von Ardian Morina in der 11. Minute war die einzige echte Gelegenheit beider Mannschaften. Die erste Halbzeit sei „relativ ausgeglichen“ gewesen, sagte Molinari nach der Partie. „In der Halbzeitpause haben wir aber gesagt: für denjenigen, der das erste Tor schießt, öffnen sich Räume. Dann kippt das Spiel.“ So war es auch tatsächlich gekommen. Gut für die Ulmer, dass sie diejenigen waren, die trafen. Morina bewies in der 53. Minute nach einer Ecke, dass er durchaus in der Lage ist, einen Kopfball zu verwandeln. Die Führung war verdient, denn die Spatzen waren sehr druckvoll aus ihrer Kabine gekommen. Eine besondere Halbzeitansprache habe es gegeben, berichtete [Holger Bachthaler](#). Seine Spieler haben gut umgesetzt, was ihr Trainer von ihnen gefordert hat.

Auch interessant: [Thomas Geyer wechselt von Aalen nach Ulm.](#)

Nach dem Treffer wurde es noch etwas leichter, weil [Essingen](#) jetzt nach vorne mehr investieren musste. So entstanden einige Lücken, die die Ulmer jedoch erst in der 80. Minuten zum 2:0 ausnutzten. Vitalij Lux, ein Weißenhorner, machte sich mit dem Ball auf in Richtung Essingens Torwart Jonas Gebauer, noch ein Weißenhorner, um ihn zu tunneln und anschließend den Ball Felix Higl vorzulegen. Ulms Toptorjäger in der Liga (neun Tore) ließ sich diese Einladung nicht nehmen. Seine ersten Monate an der Donau konnten sich sehen lassen. „Eine tolle Rückrunde“, bilanzierte der 22-Jährige, der in der Winterpause nach Ulm gekommen war. „Ich bin natürlich glücklich.“ Da war er nicht der einzige. Vor allem Johannes Reichert, der nach seiner Gesichtsverletzung mit einer Maske auf dem Gesicht mitspielte, kriegte sich nach dem Spiel vor Freude kaum wieder ein und Holger Bachthaler gönnte seinen beiden Routiniers Thomas Rathgeber und Alper Bağceci noch ein paar Spielminuten zum Abschied (siehe unten stehender Bericht), was die vielen mitgereisten Ulmer Fans mit lautem Applaus quittierten.

SSV Ulm 1846 Fußball möchte noch mehr Transfers abschließen

Insgesamt waren am Samstag 3370 Zuschauer ins Stadion auf der Waldau gekommen. Aus Essingen reisten rund 1000 Anhänger in die baden-württembergische Hauptstadt – für eine Gemeinde mit knapp über 6000 Einwohnern ein stolzer Wert. Für den TSV geht es in der Verbandsliga noch um den Aufstieg, für Ulm stehen die Planungen für die kommende Saison an. In der Regionalliga Südwest geht es Ende Juli weiter, der Trainingsauftakt der Ulmer steht am 17. Juni an. Wen die Donaustädter im August in der ersten Runde des

DFB-Pokals (für die sie sich dank der Pokal-Titelverteidigung qualifizierten) im Donaustadion empfangen werden, entscheidet sich am 15. Juni. Mit welcher Besetzung die Spatzen dann antreten werden, entscheidet sich in den nächsten Wochen. „Wir sind im Moment in vielerlei Gesprächen“, erklärte Anton Gugelfuß. [Sechs Abgänge gibt es bislang \(wir berichteten\)](#) und vielleicht, sagte Gugelfuß, kommen noch weitere hinzu. „Wir werden den Kader dann in gleicher Weise ergänzen.“ Wer diese Ergänzungen sein werden, verriet Anton Gugelfuß aber nicht.

Die Stimmen zum WFV-Pokalfinale der Ulmer Spatzen gegen Essingen:

Alper Bagceci, Mittelfeldspieler SSV Ulm: „Es war ein, wie im Vorfeld erwartet, schweres Spiel. Essingen hat es uns wirklich nicht einfach gemacht, aber der Sieg war am Ende doch verdient, wie ich finde. Ich bin stolz auf die Mannschaft. Ich bin dem Trainer echt dankbar, dass er das ermöglicht hat, dass ich zum Abschluss noch mal ein paar Minuten bekommen habe. Es ist schon etwas besonderes

hier zu spielen. Was soll ich sagen, ich bin wahnsinnig glücklich.“

Holger Bachthaler, Trainer SSV Ulm: „Wir haben uns vorgenommen, das Pokalfinale zu gewinnen und das ist der Mannschaft gelungen. Uns war klar, dass es ein sehr schwieriges Spiel werden kann und genau das ist auch eingetreten. Essingen hat eine hohe Qualität und eine gute Körperlichkeit, das haben wir bei den Standardsituationen gesehen. Insgesamt glaube ich schon, dass wir verdient gewonnen haben. Riese Kompliment, weil die Jungs von Anfang an fokussiert waren und die Ruhe bewahrt haben. Wir sind sehr zufrieden, dass wir unserer Favoritenrolle gerecht werden konnten. Es war ein würdiges Finale.“

Felix Higl, Stürmer SSV Ulm: „Essingen war der erwartet schwerer Gegner und so war auch das Spiel. In der Halbzeitpause haben wir gesagt: wir müssen ruhig bleiben, geduldig bleiben und dann kriegen wir unsere Chancen; nicht den Kopf verlieren. Und das haben wir auch umgesetzt.“

Thomas Rathgeber, Stürmer Ulm: „Es war ein ganz schweres Spiel, aber wir haben das richtig gut gemacht. Jetzt haben wir den Pokal und sind super glücklich.“

Anton Gugelfuß, Vorstand SSV Ulm: „Die erste Halbzeit war zäh, wir hätten durchaus mehr Druck aufbauen müssen, aber offensichtlich hat die Halbzeitansprache Wirkung gezeigt. Dass wir heute nach der guten Saison diesen Höhepunkt haben mit der Titelverteidigung, das tut allen gut und ist ein super Ergebnis. Man muss aber auch dem TSV Essingen Lob zollen, er hat sich tapfer gewehrt.“



Siegerehrung im strömenden Regen: der SSV Ulm 1846 Fußball hat den WFV-Pokal verteidigt.

Bild: Eibner/Woern

WFV-Pokalfinale
SSV Ulm 1846 Fußball gewinnt den WFV-Pokal



WFV POKALFINALE
SSV Ulm 1846 Fußball gegen den TSV Essingen - das Spiel in Bildern

Südwest Presse,
26.05.19



Die Liebe zu LIQUI MOLY geht durch den Wagen!



Wenn sich ein Kunde derart über unser Motoröl freut, zeugt dies von großem Qualitätsverständnis und tiefer Verbundenheit zu unserer Marke! Die Zuneigung des Kfz-Meisterbetriebs Ochmann aus Mülheim an der Ruhr geht sogar soweit, dass uns der Inhaber David Ochmann (oben rechts) in einer Reportage der Zeitschrift „Freie Werkstatt“ lobend erwähnt. Herzlichen Dank!

3-Mann-Werkstatt Ochmann ist auf die Zukunft vorbereitet

In der Statistik sind die Kleinstunternehmen im Kfz-Gewerbe zahlenmäßig* in der Mehrheit, werden aber von vielen Experten in Beratungsunternehmen als zu vernachlässigende Größe angesehen. Aufgrund des technologischen Wandels in der Automobilindustrie seien hohe Investitionen in Werkstattausrüstung und Weiterbildung der Mitarbeiter notwendig, die sich nur für größere Werkstätten lohnen würden.

Das sieht David Ochmann, Jahrgang 1983, ganz anders. Der Kfz-Meister, der in einem Audi/VW-Autohaus seine Ausbildung abgeschlossen hat, führt seit neun Jahren erfolgreich eine freie Werkstatt in Mülheim an der Ruhr.



Ochmann liebt die Herausforderung und hat seine Fahrzeug-Leidenschaft zum Beruf gemacht. Mit seinem Kfz-Junggesellen und der langjährigen Mitarbeiterin als Kauffrau für Bürokommunikation hat er eine persönliche Note kreiert, die seine vielen Stammkunden schätzen. „Werbung in Form von Anzeigen brauche ich nicht. Es kommen viele über Mundpropaganda. Allerdings habe ich mich entschieden, mehr im Bereich Social Media zu investieren. Seit drei Monaten ist Ochmann OKT-Kunde der Mister A.T.Z. GmbH, was im letzten Monat genau 614 Suchanfragen für eine meiner angebotenen Dienstleistungen gebracht hat. Daraus entstanden 21 direkte Kontakte. Von den 614 Suchanfragen haben 184 direkt nach meinem Namen gesucht, die anderen kamen über „autowerkstatt mülheim“, „inspektion mülheim“, „getriebebspülung mülheim“ etc. auf meine Internetseite. Die statistischen Werte kann ich mir jederzeit anschauen und weiß, wonach die Autofahrer suchen, ein spannendes Tool, das gerade für die Smartphone-Generation passt.“

Auch im Bereich Know-how ist der Kfz-Meisterbetrieb Ochmann, der dem Werkstatssystem Auto Pro beigetreten ist, auf dem Laufenden. Ständig wird das



Wissen in der Diagnose geschult, Spezialwerkzeuge angeschafft, so dass die Wartung, Reparatur und Inspektion aller Fabrikate nach Herstellervorgaben erfolgen kann. Davon profitieren auch seine beiden Großkunden, die in der Nachbarschaft sind und ihm ihre Flottenfahrzeuge regelmäßig zum Reifenwechsel und für Wartungsarbeiten überlassen.

Seit 15 Jahren erfolgreich im Job und vor knapp zehn Jahren hat David Ochmann die Werkstatt in Mülheim an der Ruhr übernommen.

Mit dem Namen Ochmann laufen regelmäßig die Bambinis über das Fußballfeld des TSV Heimerde, das stärkt den regionalen Bekanntheitsgrad und macht darüber Freude, die Kinder zu unterstützen. Weitere Partnerschaften, die David Ochmann pflegt, sind auf der einen Seite der Motorsport (OMS Ochmann Motor Sport ist geplant) und auf der anderen Seite die Zusammenarbeit mit Liqui Moly. „Für uns sind die hohe Anzahl an Herstellerfreigaben und die guten Additive von Vorteil. Wir haben vor kurzem bei einem Mini eine Systemreinigung durchgeführt, weil die Ablagerungen an den Ventildichtungen zu hoch waren. Mit dem Additiv von Liqui Moly konnten wir für die Kundin die Kosten für den Schaden deutlich reduzieren“, so David Ochmann, der für seine Kunden immer den bestmöglichen Service zu fairen Preisen leistet. Bei Schnäppchenjägern und Besserwissern weist er ruhig und gelassen auf seine Kristallkugel auf dem Tresen: „Einen Preis für die Reparatur kann ich nicht sagen, meine Wahrsagerkugel ist defekt.“



David Ochmann (re.) mit Deniz Ahrens (Mister A.T.Z.) schafft laut seiner Aussage für drei und gemeinsam mit dem Junggesellen und der Bürokauffrau werden sie auch weiterhin alle gängigen Fabrikate reparieren können.

Auch wenn die Herausforderungen an eine freie Werkstatt wachsen, die Werkstatt wird digital und damit steigen auch die Chancen für kleine Unternehmen. „Wir bleiben am Ball und rüsten permanent Software und Hardware nach. Wenn ich mit dem zweiten Auszubildenden, den wir für das nächste Lehrjahr suchen, ebenso viel Glück habe wie mit dem Junggesellen, sind wir auch in der Größenordnung gut aufgestellt.“ (cepe) ■

* Laut Handwerkszählung des Statistischen Bundesamtes 2016 zählten von den insgesamt 554 349 Unternehmen 59,5 % Betriebe mit weniger als 5 Beschäftigten.

LIQUI MOLY-Bilanz: der Motor läuft

**Umsatz und Ertrag steigen 2018.
Auch zum Jahresbeginn 2019 verzeichnet
der Schmierstoffspezialist ein Plus.**

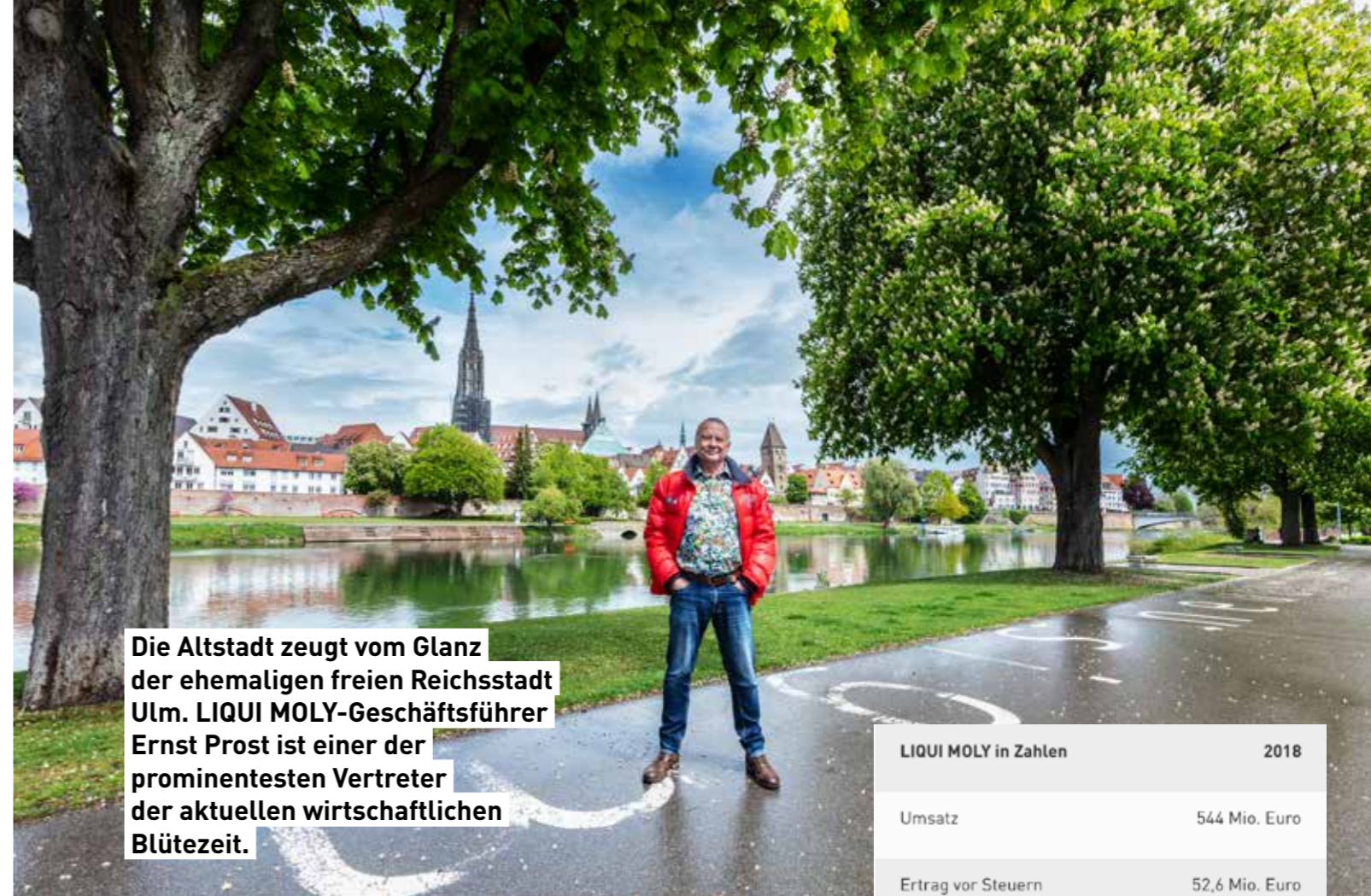
Mai 2019 – Der deutsche Öl- und Additivspezialist LIQUI MOLY wächst weiter. So lautet das Ergebnis der von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young testierten Bilanz. 2018 stieg der Umsatz auf den Rekordwert von 544 Millionen Euro – ein Plus von 2 Prozent gegenüber 2017. Im gleichen Maße wuchs der Ertrag auf 52,6 Millionen Euro. Das entspricht einer Umsatzrendite von 9,7 Prozent. „Mit Blick auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben wir in einem schwierigen Jahr ein akzeptables Ergebnis erwirtschaftet“, resümiert LIQUI MOLY-Geschäftsführer Ernst Prost. Trotz anhaltender wirtschaftspolitischer Unwägbarkeiten rechnet das Unternehmen auch 2019 mit einem positiven Ergebnis.

Vergangenes Jahr erwies sich der extrem volatile Preis für Rohöl als größter Kostentreiber. Denn die für LIQUI MOLY wichtigen Grundöle und Additivpakete folgten der Preisentwicklung am Rohölmarkt. Kostete ein Barrel Rohöl 2017 im Mittel rund 55 US-Dollar, lag der Preis ein Jahr später bei zirka 70 US-Dollar. „Bei der Herstellung von Schmierstoffen bestimmen diese Rohstoffpreise in großem Umfang die Gesamtkosten“, erläutert Ernst Prost.

Für solche Unwägbarkeiten ist LIQUI MOLY bestens gerüstet. Bei einer Bilanzsumme von 175 Millionen Euro weist das Unternehmen eine Eigenkapitalquote von 83 Prozent auf. Außerdem bestehen keinerlei Bankverbindlichkeiten. „Wir laufen ganz allein aus eigener Kraft, völlig schuldenfrei und müssen folglich keinerlei Dividenden oder Zinsen bezahlen. Das ist wichtig, um auch künftig auf Veränderungen reagieren oder im günstigeren Fall, diese selbst gestalten zu können“, unterstreicht der Geschäftsführer. Dazu zählt er Investitionen, um die Zukunft des Unternehmens und damit beinahe 900 Arbeitsplätze zu sichern.



Spitze im Süden lautet das Motto der Innovationsregion Ulm, die den höchsten Kirchturm der Welt zum Symbol hat. Spitzenqualität aus dem Süden Deutschlands in alle Welt liefert LIQUI MOLY, deren Geschäfte Ernst Prost führt.



Die Altstadt zeugt vom Glanz der ehemaligen freien Reichsstadt Ulm. LIQUI MOLY-Geschäftsführer Ernst Prost ist einer der prominentesten Vertreter der aktuellen wirtschaftlichen Blütezeit.

Ein solches Projekt ist der Bau eines hochmodernen Zentrallagers im Hafen von Dillingen an der Saar. Es wird die Lagerkapazität erweitern. Rund 25 Millionen Euro sind als Investitionssumme veranschlagt. Direkt neben dem bestehenden Tanklager soll das neue Zentrallager mit 50.000 Palettenstellplätzen verwirklicht werden. „Dieser Schritt ist unabdingbar, um stets ausreichend Ware zur Verfügung zu haben, damit wir unsere Kunden zuverlässig beliefern können“, sagt Ernst Prost.

Seit Anfang des Jahres lässt der Auslieferungsprozess die gewohnt hohe Zuverlässigkeit missen. „Der Grund ist nicht die Lagersituation, sondern die Umstellung auf eine neue Software“, erklärt der Geschäftsführer. Zum Jahreswechsel wurde ein Programm zur unternehmensweiten Ressourcenplanung, ein so genanntes ERP-System, in Betrieb genommen. Der hoch komplexen Materie mit dem rund 4.000 Artikel umfassenden Sortiment und den zig tausend Kunden in 150 Ländern ist es geschuldet, dass noch nicht alle Prozesse voll zuverlässig ablaufen. Trotzdem verzeichnete der Schmierstoffspezialist von Januar bis April ein Umsatzplus von 4 Prozent. „Nicht auszudenken, welch grandiosen Start wir 2019 bei voller Lieferfähigkeit erwischten hätten“, so Ernst Prost. „Getreu dem Motto der Innovationsregion Ulm wollen wir mit LIQUI MOLY weiter Spitze im Süden bleiben und in der Welt. Das ist unser Anspruch und unser Ziel.“

| LIQUI MOLY in Zahlen | 2018 |
|--|-----------------|
| Umsatz | 544 Mio. Euro |
| Ertrag vor Steuern | 52,6 Mio. Euro |
| Bilanzsumme | 175 Mio. Euro |
| Eigenkapital | 133 Mio. Euro |
| Bankverbindlichkeiten | 0 Euro |
| Schmierstoffproduktion | 82.386 to. |
| Additivproduktion | 14,4 Mio. Dosen |
| Vorratsbestände | 42,9 Mio. Euro |
| Mitunternehmer | 849 |
| Investitionen ins Anlagevermögen | 11,7 Mio. Euro |
| Ausgaben für Marketing und Werbung | 21,2 Mio. Euro |
| Ausgaben für Forschung und Entwicklung | 5,6 Mio. Euro |

Liqui Moly Octane Booster – „Chemisches“ Chip-Tuning

Mit dem Octane Booster von Liqui Moly erzielen sportliche Autofahrer sozusagen durch „chemisches“ Chip-Tuning ein Leistungsplus bei ihrem Benzinmotor. Das Additiv erhöht die Oktanzahl und holt so mehr Leistung aus der Brennkammer. Abhängig von der Benzinqualität erhöht er die Oktanzahl um ein bis drei Punkte. Damit verringert sich das Motorklopfen bei hohen Drehzahlen. Bei geringen und mittleren Drehzahlen mit denen man moderne Turbomotoren meistens fährt, verbessert sich die Gasannahme und die Beschleunigung erhöht sich.



Octane Booster hilft

Das Motorklopfen kann den Motor schwer beschädigen. Je höher die Oktanzahl, desto geringer ist die Gefahr. Welche Oktanzahl das Benzin für einen bestimmten Motor haben sollte, hängt von vielen Faktoren ab. Einer davon ist die Fahrweise. Unter Vollast kann die Mindest-Oktanzahl bis zu zehn Punkte über der für Leerlauf liegen.

Das Additiv hilft somit, auf der sicheren Seite zu bleiben. Der Octane Booster von Liqui Moly kann aber noch mehr. Er reinigt auch die Einspritzdüsen. Das Benzin wird wieder fein zerstäubt, es kann im Motor besser verbrennen. Das senkt einerseits den Verbrauch und die Abgaswerte und erhöht gleichzeitig die Leistungsausbeute. Einfach den Inhalt einer Dose Octane Booster in den Tank schütten und auf geht's.

AM Magazin, 05/2019



Peter Baumann ist als Marketingleiter wohl genauso ein Unikat wie sein Arbeitgeber. Seit 1986 ist er tätig bei LIQUI MOLY, dem Spezialisten für Schmierstoffe und Motoröle mit Sitz in Ulm. Auch heute, 33 Jahre nach seinem Einstieg, ist er immer noch höchst engagiert, um LIQUI MOLY international auch gegen die größten und härtesten Wettbewerber im Energiesektor voranzubringen.

Das Unternehmen wurde 1957 gegründet, beschäftigt aktuell knapp 900 „Mitunternehmer“ und erzielt einen Jahresumsatz von 550 Mio EUR, wovon über die Hälfte in mehr als 120 Ländern der Welt erwirtschaftet werden.

Dass das Unternehmen schon vor mehr als 10 Jahren mit Social Purpose Konzepten unterwegs war, verdeutlicht, dass bei LIQUI MOLY die soziale Verantwortung des Unternehmens für seine Mitarbeiter schon immer ganz großgeschrieben wurde. Diese Fairness in Verbindung mit transparenter interner Kommunikation hat zu einer bemerkenswert niedrigen Fluktuationsrate der „Mitunternehmer“ geführt.

Peter Baumann erklärt, wie Geschäftsführer Ernst Probst eine „Teamworker“ Philosophie ins Unternehmen gebracht und konsequent umgesetzt hat, warum LIQUI MOLY sich gegen erheblich stärkere Konkurrenten behaupten kann, warum sie gerne viel Steuer in Deutschland bezahlen und wie sie vor allem Sportsponsoring sehr kreativ eingesetzt haben, um die Marke aufzubauen und weiterzuentwickeln.

Ernst Probst gibt eine Million für den Weltfrieden Unternehmer gründet dritte Stiftung

Ulm Mit einer Million Euro aus seinem Privatvermögen stattet Liqui-Moly-Chef Ernst Probst die neu gegründete Stiftung „Menschen für Frieden – Frieden für Menschen“ aus. Er wolle einen Beitrag zur Förderung des internationalen Friedens leisten, erklärt Probst. Es ist bereits die dritte Stiftung des Geschäftsführers beim Schmieröl-Spezialisten.

Ziel der Stiftung sei es, friedensstiftende und friedenserhaltende Maßnahmen, Aktivitäten und Programme zu fördern, beschreibt Probst. „Grundsätzlich ist die Gleichung eine leichte: Frieden bedeutet keinen Krieg. Kein Krieg bedeutet keine Waffen. Keine Waffen bedeutet mehr Geld, das dann zur Lösung der wirklich drängenden Probleme auf der Welt zur Verfügung steht“, wird Ernst Probst in einer Pressemitteilung zitiert. Die Lösung der Gleichung sei jedoch ungleich schwieriger. Mit der Stiftung wolle er einen bescheidenen Teil dazu beitragen, dem Weltfrieden näher zu kommen. „Menschen für Frieden – Frieden für Menschen“ hat ihren Sitz wie die Ernst Probst Stiftung und die Ernst Probst Foundation for Africa in Leipzig, wo Probst lebt. Zum Stiftungsvorstand gehören neben Probst sein Sohn Benjamin Orschulik und seine Lebensgefährtin Kerstin Thiele, alle drei arbeiten ehrenamtlich.

Konkret sollen Projekte zur Friedensforschung und von Einrichtungen, die sich der Friedensforschung verschrieben haben, gefördert werden. Darüber hinaus sollen Stipendien und Preise zu Projekten der Friedensforschung verliehen,

Bildungsangebote geschaffen und Publikationen zu den Themen Krieg, Frieden und Konfliktbewältigung veröffentlicht werden. Ernst Probst
Außerdem soll die Bevölkerung in Entwicklungsländern mit finanzieller Hilfe, Sachzuwendungen sowie sonstige Maßnahmen zur Sicherstellung des wirtschaftlichen, kulturellen und sozialen Aufbaus unterstützt werden.

Probsts Engagement für den Frieden hat schon früher begonnen. Seit knapp einem Jahr fördert er die vom Schweizer Theologen Hans Küng gegründete Stiftung Weltethos und ist seither Mitglied des Kuratoriums. (zg)



Ulm News, 07.05.2019 15:45

7. Mai 2019 von Ralf Grimminger

0 Kommentare

Ulmer Ölhersteller Liqui Moly ist Sponsor des IIHF Eishockey-Weltmeisterschaft in der Slowakei

Wenn die 16 besten Eishockey-Teams der Welt ab dem 10. Mai in der Slowakei um den Titel des Weltmeisters kämpfen, ist Liqui Moly mit von der Partie. Der Ulmer Öl- und Additivspezialist aus Deutschland ist Sponsor der 2019 IIHF Eishockey-Weltmeisterschaft.

„Das Turnier ist eine tolle Ergänzung zu unserem Engagement im Motorsport“, sagt Ernst Probst, Geschäftsführer von Liqui Moly. Es ist mittlerweile die dritte IIHF Eishockey-Weltmeisterschaft in Folge mit Liqui Moly als Sponsor. Das Logo des Ölherstellers ist bei jedem Spiel an der Bande zu sehen. „Die Reichweite ist einfach enorm“, schwärmt Ernst Probst. Bei der Weltmeisterschaft im vergangenen Jahr in Dänemark kamen mehr als eine halbe Million Zuschauer in die Stadien. 1,2 Milliarden Menschen verfolgten die Spiele am Bildschirm. Dazu kommt, dass viele Nationalmannschaften aus Schlüsselmärkten von Liqui Moly kommen: Nordamerika, Russland, Skandinavien. „Diese Weltmeisterschaft ist das große Finale für unser umfangreiches Wintersport-Sponsoring der letzten Monate“, so Ernst Probst. „Danach liegt unser Fokus mit Formel 1 und MotoGP wieder auf dem Motorsport.“

VOLLSORTIMENTER AUTOCHEMIE
Dem Motorsport eng verbunden

Wenn der Motor wie geschmiert läuft

Durch weltweites Sponsoring hat LIQUI MOLY, Deutschlands beliebtestes Motoröl, eine extrem hohe Strahlkraft erlangt. Die Produkte sind nicht nur auf der Grossfläche Ertragsbringer.

Motoröle und Additive sind die beiden wichtigsten Standbeine von LIQUI MOLY. Mit beiden Produktgruppen ist das 1957 gegründete Ulmer Unternehmen in Deutschland Marktführer auf der Grossfläche. Serviceprodukte, Autopflege, Fette und Pasten, Unterbodenschutz und ein «Kleben und Dichten»-Programm runden das Sortiment ab. Dazu kommen Werkzeuge und Ausrüstung, um die Produkte effizient nutzen zu können. Insgesamt sind es über 4000 Artikel, die LIQUI MOLY zum weltweit einzigartigen Vollsortimenter für Autochemie für Handel und Werkstatt machen. Ausser für Autos führt das Unternehmen LIQUI MOLY eigene Produktlinien für Motorräder und Fahrräder, für Nutzfahrzeuge und Baumaschinen, für Gartengeräte und Industrieanwendungen sowie für Boote und kleine Flugzeuge.

Um die konstant hohe Qualität seiner Waren sicherzustellen, produziert LIQUI MOLY mit derzeit insgesamt 848 Mitar-

beitern ausschliesslich in Deutschland. «Wir wollen nicht die Billigsten sein, sondern die Besten», so Günther Wengert, nationaler Verkaufsleiter Vertrieb SB. Dabei beschränkt sich das Unternehmen nicht auf hochwertige Produkte, sondern bietet seinen Kunden umfangreichen Service. Das fängt mit der Betreuung und Beratung durch über 100 Aussendienstmitarbeiter in Deutschland an – mit eigenem Team für die SB-Sparte –, geht über individuelle Aussenwerbung, Schulungen und Werbematerialien weiter bis hin zur Entwicklung neuer Produkte aufgrund von Kundenwünschen.

Zum Motorsport pflegt der Ölspezialist traditionell eine enge Verbindung. Aktuell engagiert sich das Unternehmen in der Motorradweltmeisterschaft MotoGP, wo sämtliche Teams der Moto2 und Moto3 mit Öl von LIQUI MOLY fahren. Mit einem gewaltigen Sponsoringpaket im Wintersport und bei der Handball-WM

LIQUI MOLY
Eigene Produktlinie für Motorräder



in Deutschland und Dänemark sowie bei der Eishockey-WM im Mai in der Slowakei sorgt LIQUI MOLY für Aufmerksamkeit, wenn der Motorsport Pause macht.

All dies sorgt für eine hohe Markenbekanntheit: In Deutschland wird LIQUI MOLY seit beinahe zehn Jahren in Folge zur besten Ölmarke gewählt, in diesem und im letzten Jahr ausserdem zur «Top-Marke Garten» in der Produktkategorie Motoröl für Gartengeräte. Der hohe Bekanntheitsgrad spiegelt sich auch im Umsatz wider: Er hat sich seit 2006 verdreifacht auf über eine halbe Milliarde Euro. Dabei setzt sich LIQUI MOLY als mittel-

ständisches Unternehmen gegen riesige Konzerne wie Shell, Total und BP durch.

Obwohl das Exportgeschäft stetig an Bedeutung gewinnt, bleibt Deutschland mit Abstand der wichtigste Markt und die Grossfläche eine wichtige Säule im Vertriebskonzept. «Neben den laufend belegten Regalflächen zählen Zweitplatzierungen in den Bau- und Fachmärkten zu den wichtigsten Impulsgebern für den Endverbraucher», weiss Thomas Richter, Key-Account-Manager bei LIQUI MOLY. Zusätzliche Anreize schaffen Abverkaufaktionen. Eine in dieser Form von LIQUI MOLY noch nie initiierte Aktion begann im April 2019 und wird bis Ende des Jahres laufen. □



STATEMENT
Günther Wengert,
Nationaler Verkaufsleiter
Vertrieb SB

«Originelle Kaufanreize schaffen ist wichtig. Damit unterstützen wir das Umsatzwachstum unserer Kunden. Gleichzeitig kommt der Endverbraucher, sprich der Kunde im Markt, in den Genuss eines besonderen Angebotes – eine klassische Win-Win-Situation.»

LIQUI MOLY GMBH

Jerg-Wieland-Strasse 4
89081 Ulm
+49 731 1420-0
Thomas.Richter@liqui-moly.de
www.liqui-moly.de

VERTRIEB



Fotos: LIQUI MOLY



Liqui Moly Per App zum richtigen Öl.

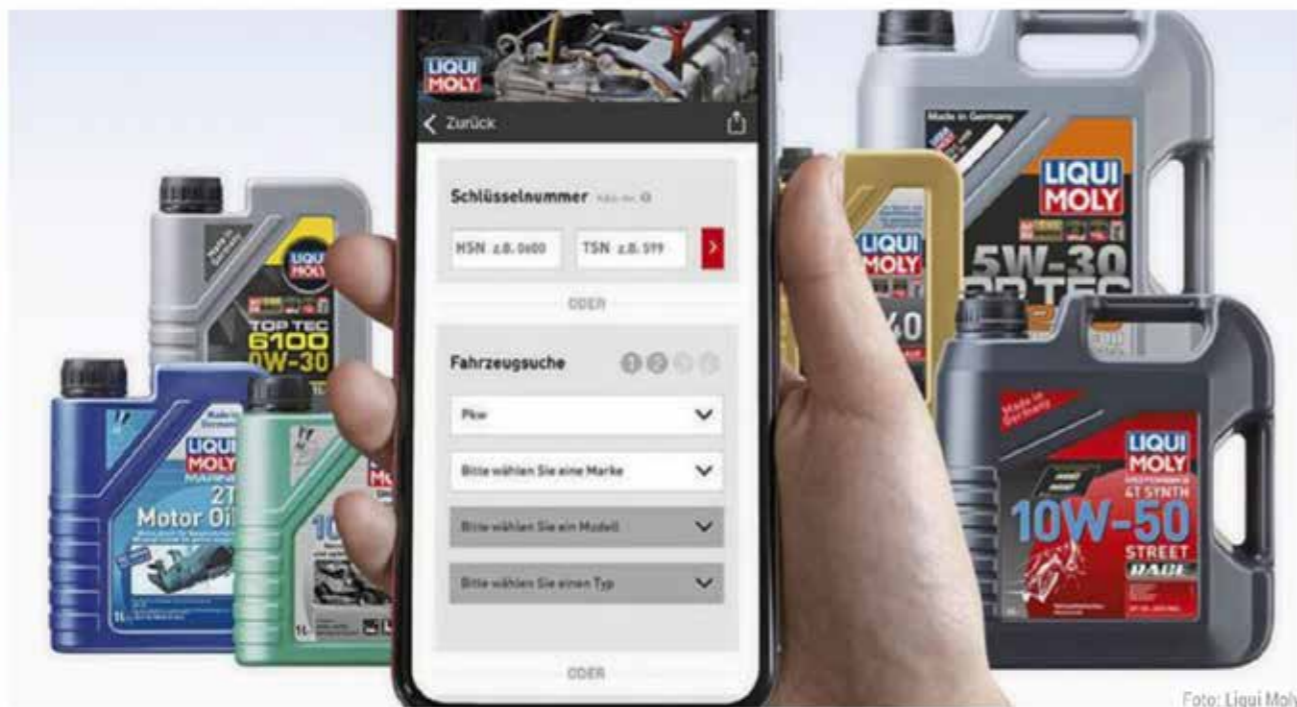


Foto: Liqui Moly

Nach Überarbeitung gibt es nun die Liqui Moly-App mit Ölwegweiser.

25.04.2019 Knut Zimmer

Liqui Moly hat nach eigenen Angaben die hauseigene App einer Überarbeitung unterzogen. Kernstück der neuen Applikation ist laut Hersteller der Ölwegweiser, der nach Eingabe der Schlüsselnummer oder alternativ der Marke, des Modells und der Motorisierung angibt, welches Liqui-Moly-Öl beim Service verwendet werden muss. Als ergänzenden Service gibt die App dem Werkstattmitarbeiter zudem an, welche weiteren Betriebsflüssigkeiten das [Fahrzeug](#) benötigt, darunter Getriebe- und Servolenkungsöl, Bremsflüssigkeit und Kühlerfrostschutzmittel. Neben dem Ölwegweiser erhalten Android- und iOS-Nutzer Bezugsquellen und Standorte für den Erwerb von Liqui-Moly-Produkten sowie alle aktuellen News und Veranstaltungen rund um das Ulmer Traditionsunternehmen.

Eurotransport, 05/2019

Liqui Moly wächst immer weiter



Ernst Prost ist Geschäftsführer des Ulmer Ölunternehmens Liqui Moly. Umsatz und Ertrag stiegen 2018. Auch zum Jahresbeginn 2019 verzeichnet der Schmierstoffspezialist ein Plus.

Bild: Alexander Kaye

Chef Ernst Prost ist aber dennoch nicht ganz zufrieden. Das sind die Gründe.

Der Ulmer Öl- und Additivspezialist Liqui Moly wächst weiter. 2018 stieg der Umsatz laut Pressemitteilung auf den Rekordwert von 544 Millionen Euro – ein Plus von zwei Prozent gegenüber 2017. Im gleichen Maße wuchs der Ertrag auf 52,6 Millionen Euro. Das entspricht einer Umsatzrendite von 9,7 Prozent. „Mit Blick auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben wir in einem schwierigen Jahr ein akzeptables Ergebnis erwirtschaftet“, resümiert Geschäftsführer **Ernst Prost**. Trotz anhaltender wirtschaftspolitischer Unwägbarkeiten rechnet das Unternehmen auch 2019 mit einem positiven Ergebnis.

Die Kostentreiber bei Liqui Moly

Vergangenes Jahr erwies sich der extrem volatile Preis für Rohöl als größter Kostentreiber. Denn die für Liqui Moly wichtigen Grundöle und Additivpakete folgten der Preisentwicklung am Rohölmarkt. Kostete ein Barrel Rohöl 2017 im Mittel rund 55 US-Dollar, lag der Preis ein Jahr später bei circa 70 US-Dollar. „Bei der Herstellung von Schmierstoffen bestimmen diese Rohstoffpreise in großem Umfang die Gesamtkosten“, erläutert Prost. Für solche Unwägbarkeiten seien die Ulmer bestens gerüstet. Bei einer Bilanzsumme von 175 Millionen Euro weist das Unternehmen eine Eigenkapitalquote von 83 Prozent auf. Außerdem bestehen keinerlei Bankverbindlichkeiten, so Prost.

Wichtig seien Investitionen, um die Zukunft des Unternehmens und damit beinahe 900 Arbeitsplätze zu sichern. Eine ganz große steht an: Rund 25 Millionen Euro sind als Investitionssumme für ein hochmodernes Zentrallagers im Hafen von Dillingen an der Saar veranschlagt. Sorgen bereitet Prost die Umstellung auf eine neue Software. Zum Jahreswechsel sei ein Programm zur unternehmensweiten Ressourcenplanung, ein so genanntes ERP-System, in Betrieb genommen. Der hoch komplexen Materie mit dem rund 4000 Artikel umfassenden Sortiment und den zig tausend Kunden in 150 Ländern sei es geschuldet, dass noch nicht alle Prozesse voll zuverlässig ablaufen. Trotzdem verzeichnete der Schmierstoffspezialist von Januar bis April ein Umsatzplus von vier Prozent. „Nicht auszudenken, welch grandiosen Start wir 2019 bei voller Lieferfähigkeit erwischten hätten“, so Prost. (az)

Augsburger Allgemeine, 20.05.2019



Left to right: Tim Braun, Export Area Manager for Greece at LIQUI MOLY, Georgios Dalamarinis, LIQUI MOLY Customer and Konstantinos Marangos, President and CEO of SKAMA. The watch is a LIQUI MOLY watch presented by LIQUI MOLY as a gift to loyal LIQUI MOLY customers with the words "1998-2018 20 YEARS OF LOYALTY" engraved on the rear.



SKAMA & LIQUI MOLY 1998-2018: 20 years of exclusive cooperation

SKAMA celebrates 20 years of exclusive cooperation with LIQUI MOLY at the Athens Car Exhibition 2018.

SKAMA and LIQUI MOLY celebrated 20 years of cooperation during the Athens Car Exhibition from 10-18 November 2018. With a dedicated LIQUI MOLY stand, SKAMA was given the opportunity to present the full range of LIQUI MOLY Lubricants – Additives – Improvers to a significant number of workshop customers and end users. At the same time, the two new LIQUI MOLY clean-

ing machines JET CLEAN TRONIC II and the GEAR TRONIC cleaning automatic gearboxes were presented for the first time in Greece.

The highlight of the event was the award of the "20 YEARS LIQUI MOLY" commemorative plaque to SKAMA's customers who have supported this journey over the past 20 years of cooperation. What was remarkable during the exhibition was the visitors'

great interest in the developments of new technology lubricants and special fuel additives.

SKAMA's marketing campaign also included a contest in which one visitor won a trip to the Moto GP as a guest of LIQUI MOLY. SKAMA would like to sincerely thank LIQUI MOLY, and especially Konstantina Tzicaci and Tim Braun, who have enriched LIQUI MOLY's overall presence.



НАШ ВЫБОР LIQUI MOLY!

Немецкая команда Dynavolt Intact GP начинает свой седьмой сезон в одной из самых напряжённых гоночных серий — промежуточном Гран-прином классе Moto2. И за эти годы она прошла путь от зелёных новичков до стабильных призёров.

Нынешний сезон, который стартовал с гоночного уикенда в Катаре, примечателен тем, что все участники Moto2 начинают с чистого листа. Ведь гоночная категория перешла на унифицированные рядные «тройки» Triumph объёмом 756 см³, что вынудило производителей шасси бросить силы на конструирование новых рам, а спортсменов — серьёзно пересмотреть навыки управления. Единственная константа — моторное масло Liqui Moly MOTORBIKE 4T SYNTH 5W-40 RACE, эксклюзивно поставляемое всем командам Moto2 и Moto3 с 2015 года.

Профессионализм Dynavolt Intact GP выразился в том, что команда сделала ставку на сочетание шасси Kalex Engineering, гонщиков Томаса Люти и Марселя Шроттера, а также на масла Liqui Moly. Судя по результатам первого Гран-при в Катаре, эта тактика сработала: пилоты немецкого коллектива фактически оккупировали подиум, заняв соответственно второе и третье места.

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ПОСТАВЩИК



MotoGP™ WORLD CHAMPIONSHIP

Спорт: Чемпионат мира по Шоссейно-кольцевым мотогонкам, класс Moto2
Команда: Dynavolt Intact GP
Гонщики: Томас Люти, Марсель Шроттер



27 и 28 июня,
на парковке
автодома «АК ЖОЛ»
СОСТОЯЛСЯ
САМЫЙ ЖАРКИЙ
ФЕСТИВАЛЬ ЛЕТА

LIQUI MOLY Fest

САМОЕ
ЯРКОЕ
СОБЫТИЕ
ЛЕТА!



С самого утра часть парковочных мест была огорожена, а «волшебный» автобус от LIQUI MOLY начал подготовку к презентации фирменных средств по уходу за автомобилем.

Немецкая делегация, во главе с представителем завода LIQUI MOLY Александром Лёзером (Alexander Loeser), на протяжении двух дней удивляла павлодарских автолюбителей чудесами немецкой автохимии и автокосметики. А удивляться действительно было чему. Средства по уходу за автомобилем компании LIQUI MOLY – это эталон высочайшего качества и гарантии результата, в чем смогли убедиться все гости фестиваля. Буквально на глазах старые легкосплавные диски обретали блеск нового изделия. Бывшие в употреблении шины стали выглядеть так, словно их только что сняли с витрины. А пыльная и грязная передняя панель в считанные минуты обрела вид и запах нового автомобиля. Эти и многие другие примеры работы автохимии LIQUI MOLY вы могли увидеть на нашем фестивале.

Но фестиваль не ограничился одной лишь презентацией. В течение всего времени организаторы радовали гостей веселыми конкурсами и музыкой от Dj Kalinin, а гости из Германии раздавали подарки!

Музыка, девушки, байкеры и LIQUI MOLY – то, что мы запомнили в эти летние дни! Если ты тоже хочешь принять участие в наших мероприятиях, то внимательно следи за новостями в инстаграм @akjolpv и в контакте https://vk.com/ak_jol_pv

ЧЕМ БОЛЬШЕ ГОСТЕЙ, ТЕМ БОЛЬШЕ ПОДАРКОВ!

БЛАГОДАРИМ ЗА ПОДДЕРЖКУ ТОРГОВУЮ МАРКУ МАХИ ЧАЙ



фото: Алексей Усов





KASACHSTAN

LIQUI MOLY

БОНУС: ЗАМЕНА МОТОРНОГО МАСЛА БЕСПЛАТНО!

Моторное масло LIQUI MOLY можно приобрести по адресам:

АВТОУЙИ
АҚ ЖОП
АВТОДОМ

ул. Бестужева, 1/1
тел. 34-62-52

АК БАРС
ОРТАНЫҒЫ АВТО ЦЕНТР

ул. Ак. Сатпаева, 200
тел. 31-16-37

ТКС
АҚ ЖАР
СТО

ул. Чкалова, 130/2
тел. 51-63-99

ТКС
АКЦЕНТ
СТО

Малая объездная, 6
тел. 61-61-21

Almanya'nın lider markasından dev adımlar

Sekiz yıldır Almanya'nın en iyi motor yağı markası seçilen Liqui Moly, ülkemizdeki serüvenini de kesintisiz sürdürüyor. Liqui Moly Türkiye Distribütörü Egemot Otomotiv, markanın büyüme, bilinirliğini artırma ve tanınma hedefleri kapsamında bu sene Almanya Liqui Moly ile birlikte Automechanika İstanbul fuarındaydı.

LIQUI MOLY
EGEMOT
www.liquimolyturkey.com



problem çözen, hizmet ürünleri ve özel yağlar, endüstriyel yağlar, otomobil, hafif ticari araçlar, ağır vasıtalar, motosiklet, tekne, sanayi üretim hatlarının ihtiyaç duyduğu her sıvıyı tek kaynaktan sağlayan ve Almanya'da üst üste sekiz yıldır en iyi marka seçilen Liqui Moly'nin Türkiye'deki eğitim faaliyetlerine, ülke genelinde farklı lokasyonlarda 2.000 profesyonel tamirciye ulaşarak devam etmeyi hedefliyor.

LIQUI MOLY HAKKINDA

LIQUI MOLY, motor yağları, katkı maddeleri, araç bakım ürünleri ve servis ürünleri gibi yüksek kaliteli geniş bir ürün yelpazesi sunmaktadır.

1957 yılında Almanya'da kurulan LIQUI MOLY'nin bünyesinde yaklaşık 4 bin adet ürün çeşidi bulunmaktadır. LIQUI MOLY, ürünlerini sadece Almanya'da geliştirmek ve üretmektedir. Ürünlerini 120'den fazla ülkeye satan şirket, 2017 yılında 535 milyon Euro'luk satış gerçekleştirdi. Almanya'da pazar lideri olan LIQUI MOLY, dört büyük otomobil dergisi (Motor Klassik, Auto Zeitung, Auto Bild ve Auto Motor und Sport) okuyucuları tarafından art arda en iyi marka seçildi. Sekiz yıldır Almanya'nın en iyi motor yağı markası seçilen Liqui Moly, ülkemizdeki serüvenini de kesintisiz sürdürüyor.



Marka felsefesi ve müşteri odaklı pazarlama politikasından ödün vermeden sürekli, hızlı fakat güvenli adımlarla büyüdüklerini ifade eden Egemot Otomotiv Genel Müdürü Ahmet Karabulut; Liqui Moly markasının yaygınlığının sağlanması, ürünlerinin her yerde bulunması kapsamında 2016 yılında başladıkları distribütörlük faaliyetlerini adım adım geliştirdiklerini belirten Karabulut şöyle konuştu:

"Bu sene Automechanika İstanbul fuarına, Liqui Moly Almanya'nın da Türkiye'de giderek artan pazar payına ve çalışmalarımıza verdiği destekle büyük bir standla katıldık. Ürün çeşitliliğimizi, markamızı, yeni ürünlerimizi standımızda göstermeye çalıştık. Liqui Moly'nin son teknolojiyle geliştirilen, üretimden kullanıma kadar tüm aşamalarını Almanya'daki tesisinde tamamlayarak kalitesinden ödün vermeyen bir marka olduğunu ziyaretçilerimize aktarma fırsatımız oldu. Beklediğimizin çok üzerinde bir ilgiyle karşılaştık. Dünyada kalitesiyle öne çıkan markamızın,

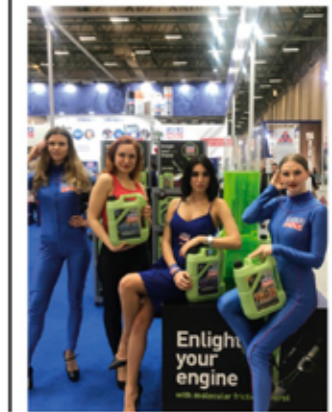
artan tanınırlığı ile birlikte gördüğü bu ilgi bizi çok mutlu etti. Türkiye'nin her yerinden gelen talepler doğrultusunda bayilik faaliyetlerimize ağırlık vererek her şehire ulaşmayı hedefliyoruz.

Liqui Moly stratejik olarak belirlenen reklamlar, ülke çapındaki eğitim faaliyetleri ve spora verdiği destekle ticari marka olarak bilinirliğini sürekli artırıyor, satışlarını desteklemeye devam ediyor. Benzer faaliyetleri aynı şekilde ülkemizde de düzenlediğini belirten Karabulut "LIQUI MOLY & EGEMOT Teknoloji Eğitimleri", sosyal medya çalışmaları, reklamlar ve sponsorluk faaliyetlerimizle markamızı Türkiye'ye tanıtmaya çalışıyoruz.

Aynı zamanda sosyal sorumluluk projesi olarak da devam ettirdiğimiz eğitimlerimize önümüzdeki aylarda Çanakkale, Erzurum, Gaziantep ve Balıkesir de dahil olacak."

TÜRKİYE GENELİNDE FARKLI LOKASYONLARLA DEVAM EDECEK

Egemot Otomotiv; motor ve şanzıman yağları, yağ/yakıt katkı maddeleri, oto bakım ürünleri, kimyasal



Enlighten your engine

UNSERE INSPIRATIONSQUELLE.

UNSER MONATSMAGAZIN.

BILDER UND GESCHICHTEN ist für uns alle. Von uns allen.
Ein außergewöhnliches Spiegelbild einer außergewöhnlichen Marke.
Teilen Sie Ihre Erlebnisse, Erfolge und Emotionen rund um
die LIQUI MOLY family worldwide – mit Ihrem Beitrag in
der nächsten Ausgabe unseres Firmenmagazins.



Informieren.
Weitersagen.
Teilen.

Nächster
Einsendeschluss:
13.06.2019

www.liqui-moly.de/unternehmen/monatsmagazin

So kommt auch Ihr Beitrag in **BILDER UND GESCHICHTEN**:

Senden Sie Ihre Bilder inkl. der dazugehörigen Informationen sowie die unterschriebenen
Einwilligungserklärungen aller fotografierten Personen an bug@liqui-moly.de.



Fotos auswählen
und benennen.
Einwilligungserklärungen
ausgefüllt zuschicken.



Eine E-Mail mit allen
wichtigen Informationen
an bug@liqui-moly.de senden.



Wenn alle Vorgaben
beachtet wurden, finden Sie
Ihren Beitrag im nächsten
Monatsmagazin.

Hinweis: Das Magazin erscheint monatlich. Deshalb bitten wir Sie, die Inhalte zeitnah zu liefern. Fotos und Artikel, die nach dem jeweiligen Einsendeschluss eingereicht wurden, erscheinen in der darauffolgenden Ausgabe.