



# PICTURES AND STORIES

FROM OUR LIVES 06.2019



Our roots in Ulm. At home in the entire world.



## Dear LIQUI MOLY friends,

By way of introduction, a few thought-provoking lines by the Austrian author and poet Peter Rosegger (1843–1918):

*A little more peace and less fighting,  
a little more kindness and less envy.  
A little more truth now and forever,  
and much more help with danger.  
A little more us and less me,  
a little more strength, not so squeamish.  
And many more flowers during life,  
for on the graves they bloom in vain.*

Naturally, the purpose of PICTURES AND STORIES is not to interpret poems. However, our monthly company magazine is the ideal medium to present the unbelievable diversity and unique creativity of our LIQUI MOLY family worldwide. For, as stated in Rosegger's verse, our common task in life is at its core solely about the reasonable coexistence of human beings. About more us and less me.

It doesn't matter who we are, where we come from, what skin color we have or what religion we believe in. What really matters is being kind to each other. It sounds banal, but it often isn't. Unfortunately, these elementary moral principles and values seem to be withering worldwide more and more. But to put oneself in the position of one's counterpart – be it a family member, friend, business partner or customer – and to be fundamentally well-tempered towards them is the basis for love, peace, happiness ... and ultimately also success.

Let us never forget this in our daily quest for market share, contribution margin and growth. And let's always be kind to each other. Better to start today than tomorrow. Because someday it will be too late!

We wish you happy reading and excellent business!



Jörg Witopil  
(Copywriter)



Niklas Döhring  
(Graphic Artist)





## CUSTOMERS, GUESTS & FRIENDS

DENMARK



“Be kind to each other”: this was the visible and tangible motto of our boss, Ernst Prost (3rd from right), when he welcomed our new Danish team members! Present were (from left to right): Alexandra Holzwarth (Assistant to Management), Flemming Larsen (Account Manager LIQUI MOLY Denmark), Peter Hansen (Technical Salesperson LIQUI MOLY Denmark), Mikkel Wickberg (Technical Salesperson LIQUI MOLY Denmark) and Ingo Lindner (Export Area Manager).



## CUSTOMERS, GUESTS & FRIENDS

JAPAN



Thumbs up to strengthening our partnership! During a week-long visit by our importers LIQUI MOLY Trading Japan, Mr. Arakawa (second from right) and Mr. Kato (second from left) were very impressed with our technical and product training, and with the many new impressions from our plants in Ulm and Saarlouis. Alexandra Holzwarth (Management Assistant, center), Vincent Prinzing (Export Area Manager, right) and Lucas Höpfner (Business Developer Japan, left) sent our guests home with assurances that our partners' additional knowledge will help in further developing business in Japan. The Japanese market with its 60,000,000 cars offers more than enough potential!



## CUSTOMERS, GUESTS & FRIENDS

### KAZAKHSTAN



LIQUI MOLY in Ulm, Meguin in Saarlouis, Ice Hockey World Championships in Slovakia – our Kazakh friends experienced the perfect brand triathlon during their visit! Front row (from left to right): Alexander Löser (Export Area Manager), Timofey Dmitrienko (Head Accountant LIQUI MOLY Eurasia), Dmitriy Vlassenko (Service Advisor LIQUI MOLY Eurasia), Dmitriy Popov (Sales Manager LIQUI MOLY Eurasia) and Artur Bernt (Sales Representative). Back row (from left to right): Anton Durov (Sales Manager Region LIQUI MOLY Eurasia), Viktor Nordgaimer (Managing Director IP. Nordgaimer V.K.), Alexander Moguchiy (Managing Director IP. Moguchaya Y.B.), Ernst Prost (Managing Director LIQUI MOLY), Bagdat Barlykbayev (Managing Director IP. Remstroy Service Almaty) and Anatoliy Berezovskiy (Managing Director IP. Berezovskij A.A.).





## BE CAREFUL! – STAY FIT! DON'T BECOME UNWIELDY!

**1980:** “Dieter won’t you hang up that painting?” Dieter grabs the painting, a spirit level, tape measure, pencil, hammer and 2 nails and comes back 30 minutes later to declare that “it’s been done”.

**2018:** “Marc, Jerome and Kevin, could you please hang up the painting?”  
“Okay Mr Prost, we’ll add the project to our to-do list! We’ll develop the concept for this first thing tomorrow morning.”

The next day: “Has the painting been hung up?” – “Of course not! We don’t want it to hang at an angle or fall off the wall. Something like this has to be well planned and prepared. But we’ve given the project top priority. Kevin is already creating an Excel spreadsheet for the materials and tools we need, Jerome is opening a file allocating responsibilities. We need to clarify who is authorised to issue guidelines and who is responsible for planning and implementing the project. You don’t want there to be chaos and mayhem, but an orderly course of the project.” I see.

Day 3: Hallo Mr Prost: “The computer has crashed and all planning documents are gone. In terms of a smooth implementation regulation, we’re now first going to create a sustainability test. You know... there are only 24 hours in the day and we are only human. But tomorrow we’ll present a strategic concept to you, so that we can make a final decision on how the project “Hanging system for oil painting” will proceed. Implementation will take place as soon as we have clarified the dates with our new project leader. We’ve decided to first install a task force that is responsible for the interim storage of the painting. We don’t want the precious piece to get damaged or dusty, do we? Here’s the good news: Purchasing is already negotiating material requirements, delivery times and prices in initial special meetings with suppliers. After all, you don’t want the painting to fall off the wall because the material is useless, do you? At the moment, however, we’re busy with a question from the Controlling Department. The guys want to know how big the overall budget is for this project, how much has already been spent and to which cost centre the project costs of € 24,000 accrued so far should be allocated. We’ve formed a committee that answers these questions in depth. You always tell us that you want high transparency with regard to costs.” “Wow, thank you gentlemen for this really great progress!”

Day 9: The Supervisory Board wants to know who initiated this matter with all the paintings and why they weren’t consulted. After all, everything has to have its order, doesn’t it? And especially in these times, we should be doing something other than trying to create an art gallery out of thin air.... The Personnel Department is requesting reinforcement. “Seeing that the projects continue to multiply, we need a primary project manager. Preferably an artist with gallery experience and EDP training. Hammer and nails will be supplied by the company.” Thank you Rainer!

At this moment, Marketing comes around the corner with the following email. Since ‘picture-hanging’ is not part of our B2B expertise, we advise that research is downloaded on special platforms in order to attract hammer and nail performers. Or we should just launch a digital painting to the wall campaign. – Okay, understood!

Day 21: Just received the minutes of a supervisory board meeting with feedback on additional process

optimisations of the painting project. A brainstorming group will be set up which includes specialists in a live conference via WhatsApp, in order to put the exchange of experiences relating to the interplay of nail-hammer-painting into substantiated concrete terms. The whole thing is facilitated by the assistant project leader of the task force. - We’re making progress!

Day 36: Somehow the painting has made it onto the wall. However, it’s upside down. But the Quality Control and Returns Departments are busy developing a handbook for cases like this. “You do want everything to run smoothly in our company and no unnecessary costs are incurred, right dear Mr Prost?” “Yes of course!”

That’s when I woke up... Bathed in perspiration... It was just a nightmare... Thank God! But we really have to be careful that we don’t get caught up in all sorts of corporate illnesses, such as for example bureaucratic actions, long-windedness, inflexibility or being unwieldy.

Long live a sense of what is practical and pragmatic as well as our common sense. Keep your mind fresh & flexible. Please continue to take the shortest and most direct route to the goal and success. Let’s therefore continue to work in a fast, uncomplicated and focussed manner, carry out the tasks instead of beating around the bush. We master our challenges with strength, endurance and focus on our goal!

Yes, we have to keep fit, my friends! It’s not going to get any easier thanks to Brexit, enormous government debt around the globe, crazy politicians, populist madmen, trade conflicts and, of course, the merciless competition as well as an oil price that currently only knows one direction – up. Here we can’t use people who are reclusive and self-opinionated; instead, we need team players with alert minds. We need to employ people. New people with new ideas; professionals who understand their trade; hardworking partners who get stuck in; new young recruits with whom we can create the change in generations – we need more people, more human power, not just to solve our current problems, but to design our future growth. The one billion Euro turnover and the thousandth employee, these are two of the highlights of our vision which I would really still like to experience. 😊😊

We’ve already experienced the first four months of this year, maybe we could even say “survived”. – A huge challenge for all of us – especially those affected by the ERP introduction. That’s why I’d like to say this again today: “Thank you very much, dear colleagues, for your effort & performance, for your commitment and the power with which you are taking this millennium project ERP to a successful conclusion! All colleagues on the front with direct customer contact, who often have to pay for the things we currently mess up here, thank you for your extra patience! Maybe it’ll make you feel better to know that I personally also get heavy beatings from our customers every day because we can’t deliver properly. I sincerely hope that this drama and this catastrophe will soon come to an end. We still have a backlog of over 5,000 orders with a total value of 8 million Euro. – That’s brutal!

Unfortunately, I can’t give you any detailed information on the turnover for April the way you’re used to. – I’ll give you reliable numbers at a later stage, as soon as I myself have them....

Your



Ernst Prost



RANGE EXPANSION

NEW PRODUCT

# Doping for your fuel: Octane Booster

- Increases the octane number
- Improves combustion
- Optimizes engine performance
- Enhances acceleration
- Cleans the fuel system
- Cleans intake valves
- Compatible with all gasoline grades



ATTENTION:  
EXCLUSIVELY FOR  
GERMANY/AUSTRIA



Contents	PU	Part no.
200 ml	6	21280

## Small can, big effect!

Our new Octane Booster improves the throttle response in the lower and medium load range – i.e. exactly the range in which modern turbo engines are usually driven. At the same time, it keeps the injection nozzles as clean as possible, thanks to the cleansing agent it contains, which in turn leads to clean combustion with low emission values. This also optimizes fuel consumption. By improving the octane rating, the knocking of the engine at high speeds is reduced.

## More than “just” a booster!

The Octane Booster has an ultra-modern formulation that contains an active ingredient to increase the octane number, a cleansing substance and a constituent for better atomization of the injected fuel. So the additive is much more than just a simple octane booster. Modern direct-injection engines in particular require high-quality fuel in order to run as efficiently as possible. These engines can also take advantage of the increased octane rating of the fuel.

## Fuel for the fuel of sporty drivers!

Especially sport-oriented drivers of high-performance gasoline engines who want to enjoy their car for as long as possible in addition to attaining maximum vehicle performance, but also drivers of modified production vehicles (e.g. through chip tuning) will be thrilled by the Octane Booster.

## Regular use makes high performance the rule!

In order to achieve maximum vehicle performance, we recommend adding a can (min. 30 l / max. 70 l of fuel) with every refueling.



Similar function, but different formula:

**Octane Plus**

150 ml	Part no. 2956
--------	---------------

FOR EXPORT



ANTICIPATION

LIQUI MOLY CALENDAR 2020



The bush drums are already announcing attractive photos and aesthetic racing motifs in the popular LIQUI MOLY Girls calendar and LIQUI MOLY Motorsport calendar 2020. More soon here in PICTURES AND STORIES!

Double anticipation:  
The new Girls calendar  
in particular will provide  
wow moments with an  
unprecedented innovation!







The climate in Siberian Krasnoyarsk demands a lot, not only from the people but also from the vehicles. No wonder, then, that workshops like our customer Autoservice Relite rely in particular on the reliability and robustness of our products (from left to right): Voropaev Andrey (LIQUI MOLY Russia), Alexander Löser (Export Area Manager), Oleg Repsch and Andreas Maidel (Export Area Manager).



Also located in Krasnoyarsk is our customer Motoshop Stealth, which represents the Russian brand STELS and relies on our top quality in the fields of ATV, 2-Wheel and Boat (from left to right): Andreas Maidel, Poddubniy Denis (Director) and Alexander Löser.



We encountered a highly motivated, excellently working team during the visit to our Russian friends in the Krasnoyarsk branch (top, from left to right): Sergeev Alexander, Voropaev Andrey (Director), Tkachev Artem, Andreas Maidel, Gulyaeva Elena, Nekhaychuk Stalina, Alexander Löser, Prokashev Ivan and Pharaonov Evgeny.







Towing service, crane service, transport – It was therefore an honor for our colleague Andre Nemeth to spend a Sunday making an unmistakable blue, red and white contribution to the opening ceremony for the new building of our customer Hölldobler GmbH in Leipheim.



At the Mini-Nordcup of the Segelclub Schlossbucht Schwerin, we successfully hoisted the brand sails for our MARINE range in front of the fairytale backdrop of Schwerin Castle.





# STAHLGRUBER EXHIBITION

MUNICH



Gave the visitors charming and competent answers to their questions:  
our Stahlgruber show team in Munich!



Good business in the  
Bavarian state capital:  
At our 139 m<sup>2</sup> exhibition  
stand, we presented our  
concentrated lubricant  
and service competence  
at the Stahlgruber  
trade fair in the Munich  
Exhibition Center.







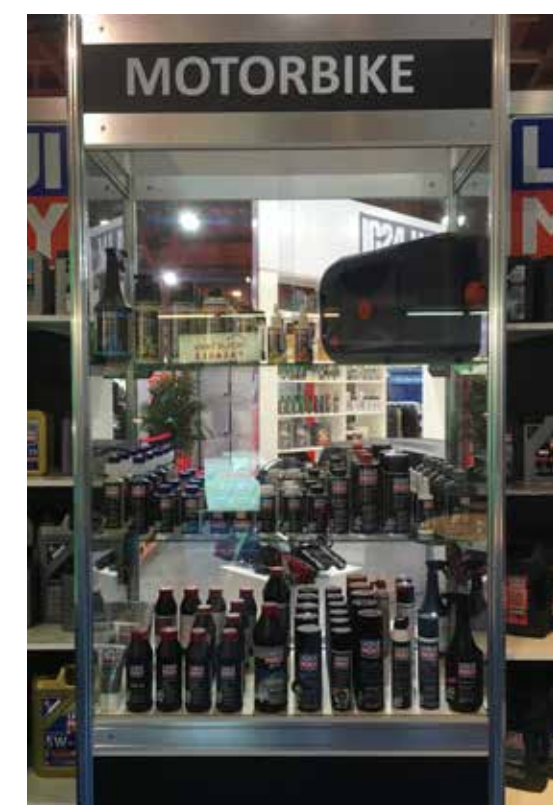
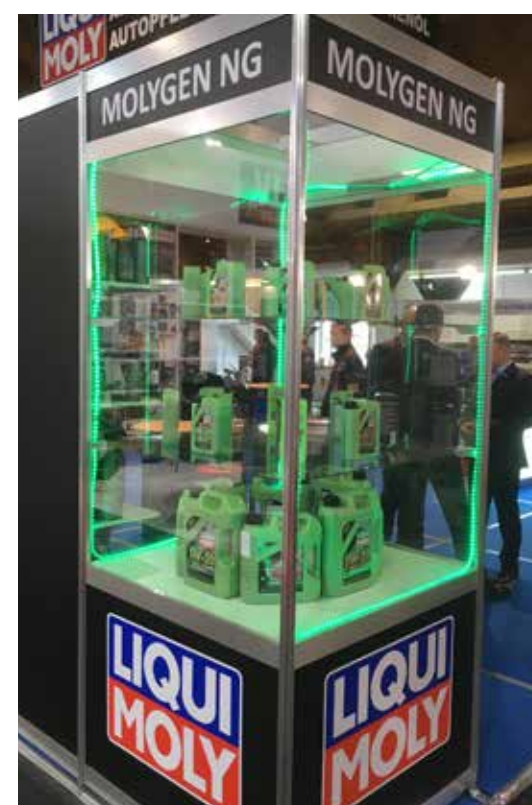
**Bear-strong appearance in Berlin:** With our proven sales power and our unique product range, we also gave a convincing performance at the workshop exhibition of Wessels+Müller on the Berlin show grounds.







Our brand inspires the world! This was also demonstrated by the rush of visitors to the Auto Expo 2019 in the Latvian capital of Riga, where our full range was impressively staged.





COMPETITION

WWW.NIMM-LIQUI-MOLY.DE



ATTENTION:  
EXCLUSIVELY FOR  
GERMANY/AUSTRIA



All 1-, 4- or 5-liter canisters  
of LIQUI MOLY motor oil  
are entitled to win!

# Buy LIQUI MOLY motor oil by the end of the year and win great prizes

The biggest LIQUI MOLY competition ever, with prizes worth over EUR 200,000 in total, is in full swing. All customers can still win LIQUI MOLY motor oil with a 1-, 4- or 5-liter canister until the end of the year – whether purchased themselves or used by the workshop for oil changes.



Every participant wins! These prizes are waiting for the lucky winners:

- **3x one Mercedes-Benz CLA** Shooting Brake worth EUR 40,000 each!
- **333x one Rösle kettle grill** No.1 Sport F50 worth EUR 229.95 each!
- **Instant win guaranteed:**  
1 film streaming voucher from Chili worth EUR 5.99 each!



## Three steps to winning:

1. Oil change with LIQUI MOLY: Buy a 1-, 4- or 5-l canister of LIQUI MOLY motor oil by the end of 2019 or have an oil change with LIQUI MOLY motor oil carried out in the workshop.
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. Important: LIQUI MOLY must appear on the invoice. Alternatively, send the original invoice including name and full address by post to: CMC Aktion, Postfach 3240, keyword "LIQUI MOLY", 87441 Kempten or, even faster, by email to [service@nimm-liqui-moly.de](mailto:service@nimm-liqui-moly.de)
3. The prize is immediately displayed on your smartphone or indicated via e-mail. In the case of participation by post, the winner will be notified by post or e-mail.



SPONSORSHIP

VfB EICHSTÄTT



# The miracle of Eichstätt

VfB Eichstätt, supported by us, became Bavarian Amateur Champion 2018/19 and secured its participation in the main round of the German Cup!



© Photos: J. Traub (www.jt-presse.de)

A real sports quake in the LIQUI MOLY Stadium in Eichstätt: Players, coaches, attendants, board members, helpers and fans of the VfB Eichstätt club have truly accomplished a historic victory together! On the one hand, the first team secured the Bavarian Amateur Champion title with a grand season performance; on the other hand, the journey leads directly into the main round of the German Cup. The draw on 2 June will show which Bundesliga club will have to tremble when facing the “Tigers” from Eichstätt. Will it be FC Bayern Munich? Perhaps Borussia Dortmund? We are excited and will stay on the ball!





© Photos: J. Traub (www.jt-presse.de)



ITALY

COPPA ITALIA FINAL 2019

# The final was just the beginning for our brand



The final of Coppa Italia 2019 took place for the first time with German participation – at least on the advertising hoardings. While Lazio Rome and Atalanta Bergamo fought for the title of Italy Cup winner, our blue, red and white colors dominated off the pitch. Our biggest soccer commitment to date in Italy, and therefore perfect to significantly boost our brand awareness and growth plans there!





AUSTRIA

MOUNTAIN RACE



1st European Championship in Austria and 1st place straight away! Our friend Marek Rybníček from LIQUI MOLY Czech Republic not only stepped on the gas in terms of sales, but also proved to be a real winner in the hill climb with his Lamborghini.







With LIQUI MOLY in the engine and passion in their hearts, Team Mühl Motorsport with Werner Mühl and Karsten Bendig in their well-lubricated BMW E46 M3 started off in the 2nd round of the German Rally Championship 2019 in Zwickau.



Mathieu Wolpert from Autohaus Müller in Bad Herrenalb achieved a respectable start at the first mountain race of the season in Eschdorf, Luxembourg. In the end, he secured 5th place in the class with a strong turnout of 14 drivers.





## KYRGYZSTAN



Pilot Alexey Vedenev and navigator Artyom Egorov from the LIQUI MOLY Smoke Crew Racing Team fought a successful mud battle in Kyrgyzstan. The reward: 1st place in the category TR-1 Jeep Cross Course Cup of the “Offroad Kings X-Treme Fest”.

## PARAGUAY



Desafío Guarani of LIQUI MOLY Team AWR secured an excellent 2nd place and many astonished looks from the fans at the Campeonato Paraguayo de Rally Cross Country 2019 in the T1 Nafta category.

## PARAGUAY



At the Campeonato Nacional de Karting 2019 in Paraguay’s Kartódromo, Julio Gonzalez masterfully kept the lead, thanks to his great fighting spirit and the finest LIQUI MOLY lubricants.





RUSSIA



Can't move – no such thing! At least not with LIQUI MOLY on board. Because, when used under the toughest conditions, our products develop their full performance capability time and again. As shown with these sponsorships of our Russian friends.



CHINA

CHINA GT



When the world's leading automobile brands duel in the China GT Championship, Chinese racing fans take a closer look: In 2018, no less than 388,000 local viewers and 70 million TV and online fans experienced thrilling races. Impressive figures, from which our sponsorship of this year will certainly benefit through increased brand awareness.





SPONSORSHIP

JORDAN







SPONSORSHIP

TCR WORLDWIDE



LIQUI MOLY Team Engstler 2019 regularly delivers great emotions and successes in the touring car series ADAC TCR Germany and TCR Asia. LIQUI MOLY will also be a partner of ADAC TCR Germany until 2019.







FORMULA 1

SPAIN

Another spectacular Formula 1® weekend with us as the regional Sponsor was experienced millions of racing fans from the whole world at the first European race this season at the 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.



Motorsport at its best was also offered on the Baku City Circuit in the capital of Azerbaijan. Close to the action and therefore always in the focus of the cameras: our logo along the race track.



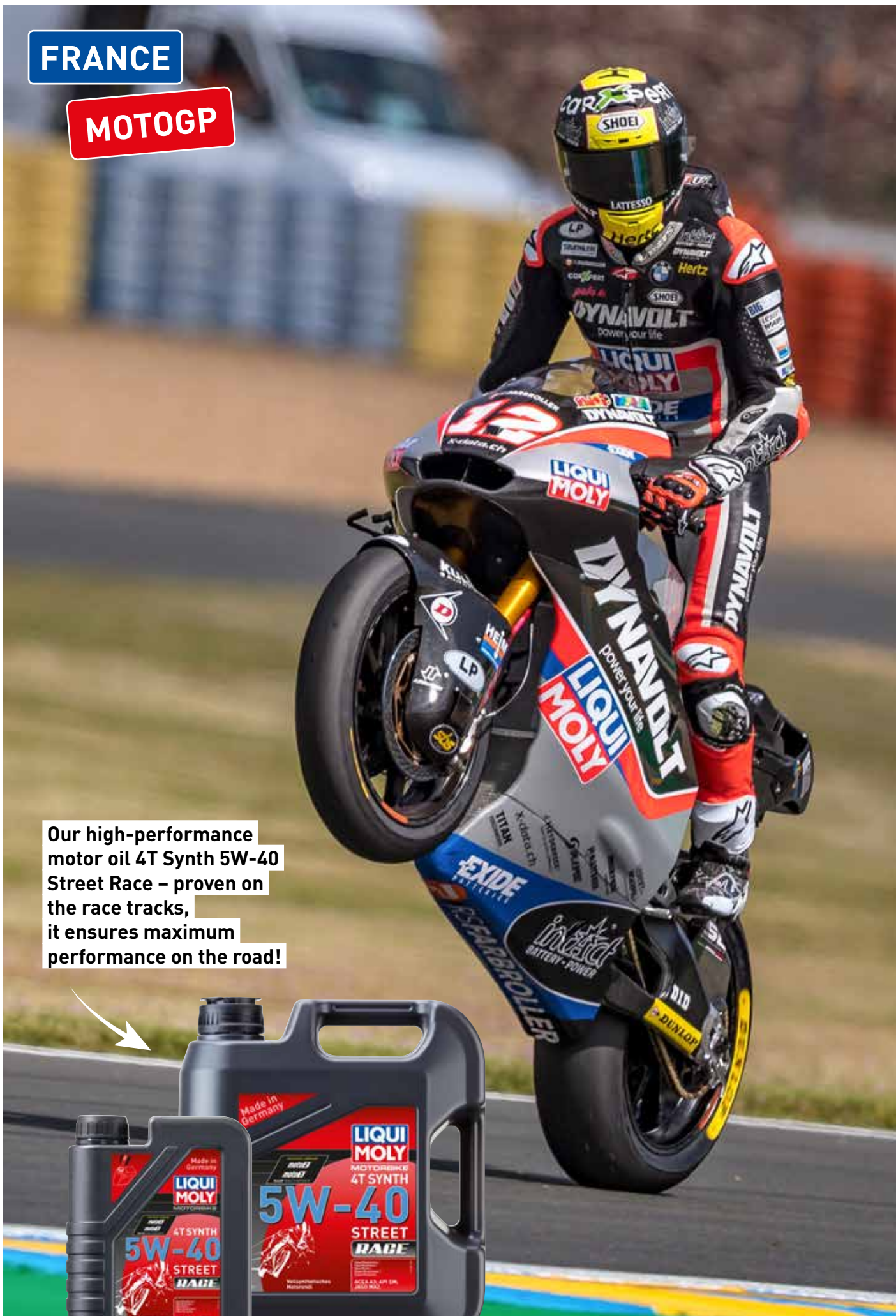
FORMULA 1

AZERBAIJAN



FRANCE

MOTOGP



Our high-performance motor oil 4T Synth 5W-40 Street Race – proven on the race tracks, it ensures maximum performance on the road!



Give it “allez” was the motto for the Dynavolt Intact GP team at the Grand Prix de France in Le Mans, which we supported. Under difficult conditions, both Moto2 riders were able to take decisive points home with them from France. Tom Lüthi took 6th place and thus caught up closer to the world championship lead. Marcel Schrötter also put in an excellent performance, securing a remarkable 8th place despite injury.







**SPONSORSHIP**

**IIHF ICE HOCKEY WORLD CHAMPIONSHIP 2019**



## World-class power play for our brand recognition

As an official sponsor of the IIHF Ice Hockey World Championship in Slovakia, we will be an unmissable part of the game. At every match, our logo will be in the spotlight of thousands of fans in the hall and millions of viewers of the worldwide television and online broadcasts. In German TV and live stream, our commercial will grab additional attention during game interruptions and breaks.



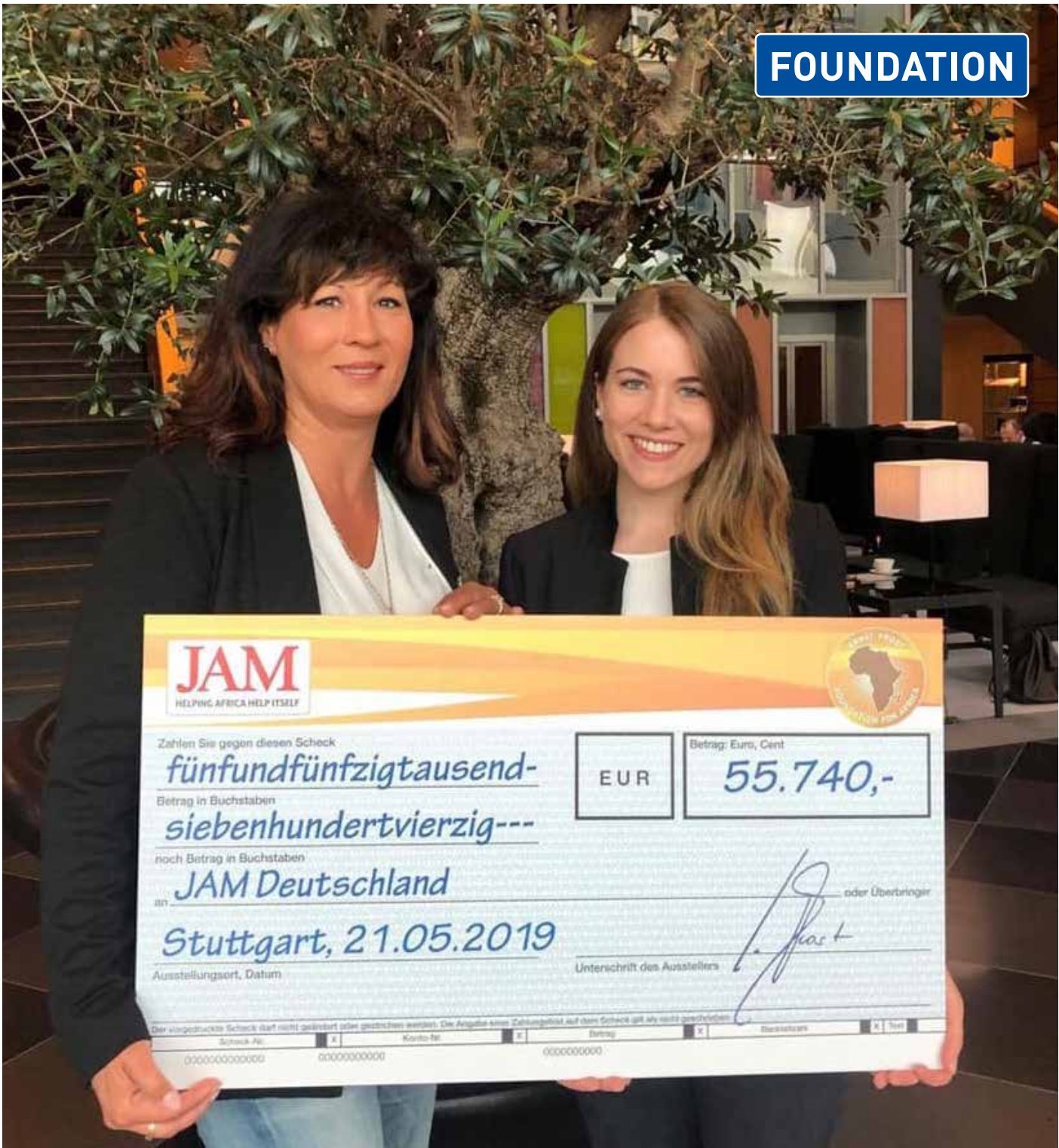
@2018iihfworl  
sponsored by LIQUI MOLY







Education can never begin too early. With this in mind, the ERNST PROST FOUNDATION FOR AFRICA is currently supporting a day-care center and a kindergarten in Burundi, in which children are prepared for primary school by qualified staff. In addition, we also support work with street children in Burundi to provide them with a sheltered home, daily meals, medical care and access to education. To this end, Kerstin Thiele (Member of the Foundation Board and Foundation Manager, right) presented Philipp Ziser from the Burundikids aid organization with a donation of 41,500 euro.



The ERNST PROST FOUNDATION FOR AFRICA is helping to run the health center in Balombo (Angola). Here infants as well as pregnant and nursing mothers are preventively examined for undernourishment and malnutrition and treated as necessary. With the donation sum of 55,740 euro, the Foundation also makes it possible for about 480 schoolchildren to receive a warm meal every day – under the condition that they attend class. The result: less hunger, more education. On behalf of JAM Germany, Carolin Seitner (right) was delighted to receive the check from Kerstin Thiele (Member of the Foundation Board and Foundation Manager).



**CUSTOMERS, GUESTS & FRIENDS**

**UNITED ARAB EMIRATES**



Together with his wife Tsoler Sanossian, our friend Hmayag Sanossian (General Manager LIQUI MOLY Middle East, seated right) came to our company headquarters in Ulm on a business visit. Tarek Ghali (Export Area Manager, standing left) and Salvatore Coniglio (Director Export, standing right) were delighted with the plans to further increase market share in Dubai.

**SITE TOUR**

**KOSOVO**



Our guests Mr. Peci and Mr. Qefser from the company ProBlue filled up with engine oil competence during the Meguin factory tour with Michael Karl (Export Area Manager, left) and Daniel Schmidt (Application Engineer Meguin, right).

**SITE TOUR**

**GERMANY**



When visiting our Saarlouis oil factory, our guests from ATR International were impressed by the warm welcome and the factory tour by Günter Hiermaier (Managing Director, 2nd from right) and Michael Scholer (Head of R&D/Application Technology/QA Laboratory, right).





Good to know that Germany's best lubricant brand is right behind you! Thanks to additive training as well as production and laboratory visits at the company headquarters in Ulm, our guests were able to get an idea of our know-how and our high quality standards on site. Amongst the participants (from left to right): Gabriel Peters (Sandmann Transporte), Stanislav Lyczewek (Sandmann Transporte), Jürgen Wolf (Area Manager Commercial Vehicles), Hans Peter Schnell (Stadtwerke Leer), Hendrik Thomas (Sandmann Transporte), Jakob Schmidt (Spedition Johannpeter), Eduard Kehler (Sandmann Transporte) and Simon Neipp (Application Engineer).



During the Knoll trade fair in Munich, Marcus Hillmayr (Regional Sales Manager, left) congratulated our colleague Karsten Wirth (Regional Manager Workshop) on behalf of the entire LIQUI MOLY family on their 60th birthday.



# CONGRATULATIONS

Dear, dear Ms. Theobald,

While you are celebrating your 30th company anniversary, that is today, I am sitting on an island in the Indian Ocean watching sea turtles laying eggs. In the evening, I will drink a glass of wine to your health! But today, for once, it's not about me, it's all about you! 30 years of Meguin – that is half of my life so far and, if I calculate correctly, then you started work at Meguin at 12 years of age. It's easy for me to write to you. There is material for a whole book – what the two of us have already experienced in our professional teamwork and in this life. I will merely mention names with stories that each would fill a hundred-page chapter:

Rolf Diehl, Karl-Heinz Dierstein, Evelin Müller, Heinz Steinmill, Klaus Wilke, Lothar Gotthard, Ellen Ressel, then the diverse Henles together with KOK Dörr, then your pancreas and now my Reinhold ...

So it was never boring and it never will be. A hearty welcome to real life with the normal & daily madness. And now you really want to retire? You'll never find anything as cool as Meguin again.

When I hear "Theobald", I first think of the "great fixer", of your motherly care! Truly, no one has ever run the risk of starving under your loving attention. Coffee was always served with chocolates, the fridge was always full of them – but backrests for the chair were reserved for Mr. Diehl. But we changed that ... I'll never forget Oktoberfest! Such binge drinking by a wild horde of male managers and you as the only woman in the middle of it. That sort of thing needs a strong back, good digestion and a stomach with a 2 cm Teflon coating.

And I've appreciated your quick fingers from the start. (See cover picture) The speed with which you've written, both on the machine and on the shorthand block – WOW, that's hard to find today! But that's old school!

I hope you are moved and are starting to cry a little now. It's almost like that for me while dictating these lines. But you are definitely a person who has grown very close to my heart, even if we no longer work together every day. And we indeed worked a lot, very many hours over so many years. From early in the morning until late into the night, unbelievably creative ideas were generated, although most of what we had to do were "quick fixes" and "emergency operations". Yes, not only people have fateful stories to tell; companies also experience everything that can be imagined.

We chased people off the premises, once even with the help of police and prosecutors – that was the funniest story ever (wasn't it even an owner? And wasn't there something about a prison?). But we did even more to make people feel at home here and enjoy their work, all the while staying healthy and getting paid well and fairly.

We renovated toilets, built canteens, installed decent shower rooms and also "quickly" put up tank storage facilities for 10 million euro. I have saved the laying of the foundation stone in my memories under the topic of "what a wonderful day" (see other side).

We had to fight mayors & "bad chocolate men", demonstrate in front of the town hall and litigate before the Higher Administrative Court. We always won those skirmishes! Why? Because we were the good guys – and we still are!



"Johannes the drunkard" – pardon me – sent us his friends, i.e. idiots & slave drivers – pardon me again – as if it were not the 20th century, but the 16th century. It was your motherly manner that helped me to get things back on track with Meguin, not only to avoid bankruptcy – oh yes, we also had the insolvency administrator hovering over us – but to create a company with class, style and dignity.

When I think back to the beginnings, I hear Monsieur Pino Noir or what this corporate idiot and bloodsucker from TOTAL was called, who always wanted to pay Rolf Diehl only a few tenths of a penny for filling. We couldn't even buy our people a meal for those crumbs. Away with the own brands, away with this miserable commission filling, away with a number of bad guys: give us all the shares in Meguin. No longer buying from competitors, because they were 1/10 cent cheaper than the own subsidiary (Reiner Richrath was the name of this genius), but rather ensuring capacity utilization and jobs in Saarlouis instead of at Wolff in Belgium.

Especially with Meguin and LIQUI MOLY, I experienced many people who were stubborn and stupid, always stirring up the same trouble, and who wanted everything without wanting anything to change. You, dear Mrs. Theobald, are so very different. You saw where the problem lay and what was to be done, and then you swung into action. Sometimes with a frown, not always immediately convinced, but I could always rely on your loyalty and willingness to help – no matter how rough the road and no matter how deep the dung we had to wade through!

I hope that the historians who may judge our actions some day will see it from the same perspective. And things are still that way and will always be that way. But with all this battling, we've never slipped into a spasm – quite the opposite! We always had fun, ate well of course; often had a good "drop" – sometimes a little too much ...

And what do I wish you for the future? What do I wish for both of us, for our whole company? Quite clearly, good health first and foremost! In addition, inner peace, the joy of living and working, a task that makes sense, is enjoyable and fulfills you – even or especially when your child has been away from home for a long time (or is in hospital). Christian Bau and a light 36-course menu would be nice again! We'd have every reason to enjoy it now. But, in actual fact, we have never made excuses or tried to conceal the desire for culinary delights. Let me know when you have the time & inclination as well as the appetite & thirst. I'll be along like a shot ... until then, you can make do for yourself, your husband and your son with the voucher I have enclosed.

Dear Mrs. Theobald, now to the official part: I thank you for 30 years of loyalty, dedication, brains and above all heart! Keep up the good work! Soon you will be out of the probationary period and then it will really be fun. The company needs you, as do I!

**Yours sincerely, with the greatest appreciation and deep gratitude,**

**Ernst Prost**

*P.S.: I wanted to attach the photo from the Oktoberfest where Peter B. poked a chicken bone into the eye of a woman who had nudged him in the stomach. In this picture, you are smiling so nicely ... but he won't give me the photo.*



## CONGRATULATIONS



Framed by colleagues from “her” LIQUI MOLY/Meguín family, Ingrid Theobald (Assistant to Management, 3rd from right) celebrated her 30th anniversary of service (from left to right): Thomas Helmgens (Personnel Officer), Michelle Kruchten (Human Resources), Anne Grundig (Secretariat), Roger Pusse (Works Council Chairman) and Rainer Maass (Head of Human Resources).



Flower ceremony for our anniversary employees! Ernst Prost (Managing Director LIQUI MOLY, center) and Alexandra Holzwarth (Assistant to Management, right) warmly congratulated (from left to right): Roman Kochanec (Production, 50th birthday), Cornelia Steidle (Key Account Manager Industry, 20-year anniversary) and Matthias Bleicher (General Director LIQUI MOLY Iberia/Regional Manager South America, 10-year anniversary).

Even at 60, our truck driver Andreas Thiel (3rd from left) is still in top gear! Wishing him a happy birthday (from left to right): Rainer Maass (Head of Human Resources), Ingrid Theobald (Assistant to Management), Roger Pusse (Works Council Chairman), Karin Steigleder (Team Leader Order Processing) and Wolfgang Helmer (Transport Manager).





## NEW RECRUITS



The LIQUI MOLY family is growing and with it our specialist know-how, our individual creativity and our human diversity (from left to right): Monique Neumann (Human Resources),

Patrick Fendinger (Logistics Clerk), Timea Kabai (Production employee), Ernst Prost, Elsa Kidane (Junior Administrator IT), Steffen Janke (Sales Representative Greater Kiel Area) and Olaf Blank (Sales Representative Lower Saxony).



GOODBYE



Big turnout for a valued colleague! Almost the entire team of our Research & Development department gathered to say goodbye to our colleague Jonathan Gysel (Application Engineer, standing 8th from right). The LIQUI MOLY family wishes you all the best!



David Kaiser (Head of R&D/ Application Technology, left) handed over a farewell gift from the colleagues.



## SPONSORSHIP

### CUP FINAL

Grand gesture for a grand game! Thanks to the release of the chest advertising space by the main sponsor SWU Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm, the Sparrows of SSV Ulm 1846 Football will also play with our logo this year in the wfv Cup final after 2018. Happy about the deal were (from left to right): Peter Baumann (Marketing Director LIQUI MOLY), Anton Gugelfuss (Sports Director SSV Ulm 1846 Football), Ernst Prost, Alexander Schöllhorn (Finance Director SSV Ulm 1846 Football) and Marc Fuchs (Marketing Director SWU Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm).





## Die Regen-Party der Ulmer Spatzen



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

Bild: Eibner-Pressefoto/Nicolas Woern

**Als Belohnung für die Ulmer WKFV-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 Samstagmittag im Stuttgarter Gazi-Stadion. Gegen den TSV Essingen verteidigte die Mannschaft von Trainer Holger Bachthaler den WKFV-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 WKFV-Pokals machte sie sich abermals bemerkbar. Ulm war dominant und den Essingern vor allem technisch klar überlegen. Doch der TSV von Trainer Benjamino Molinari wehrte sich mit einer sehr körperbetonten und destruktiven Spielweise – was gut funktionierte.

### Nach Sieg im WKFV-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 Bagceci 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 WFFV-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 WFFV-Pokal verteidigt.

Bild: Eibner/Woern

## WFFV-Pokalfinale SSV Ulm 1846 Fußball gewinnt den WFFV-Pokal



WFFV-POKALFINALE

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

Südwest Presse,  
26.05.19





The way to LIQUI MOLY's heart is through the car!

When a customer is so pleased with our motor oil, it is a testimonial to our great understanding of quality and deep attachment to our brand! The affection of the master automobile workshop Ochmann from Mülheim an der Ruhr even goes so far that the owner, David Ochmann (top right), praised us in a report published in the magazine "Freie Werkstatt". Thank you very much!



## 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 Kaufräufin 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.“

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) ■



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.

\* Laut Handwerkszählung des Statistischen Bundesamtes. 2016 zählten von den insgesamt 554.349 Unternehmen 59,5 % Betriebe mit weniger als 5 Beschäftigten.



# LIQUI MOLY financial results: The engine keeps on running

Sales and revenue rise in 2018.  
The lubricant specialist also recorded a plus for the beginning of 2019.



LIQUI MOLY Managing Director Ernst Prost backed by Ulm cathedral, which has the highest church tower in the world.

May 2019 – German oil and additive specialist LIQUI MOLY has maintained its course of growth. This is the result of the balance sheet certified by the auditing company Ernst & Young. In 2018, sales rose to a record 544 million euro – an increase of 2 percent compared to 2017. Revenue grew by the same amount to 52.6 million euro. This corresponds to a return on sales of 9.7 percent. “In view of the economic environment, we achieved an acceptable result in a difficult year,” as LIQUI MOLY Managing Director Ernst Prost summed it up. Despite continuing uncertainties relating to economic policy, the company expects a positive result for 2019 as well.

Last year, the extremely volatile price of crude oil proved to be the biggest cost driver. The base oils and additive packages that are important for LIQUI MOLY followed the price trend on the crude oil market. While a barrel of crude oil cost an average of about USD 55 in 2017, the price one year later was around USD 70. “In the production of lubricants, these raw material prices determine the total costs to a large extent,” Ernst Prost explained.

LIQUI MOLY is ideally equipped to deal with such imponderables. We have equity ratio of 83 percent with a balance sheet total of 175 million euro. In addition, there are no liabilities to banks. “We are running entirely on our own steam, are completely debt-free, and therefore do not have to pay any dividends or interest. This is important in order to be able to react to changes in the future or, even better, to be able to shape them ourselves,” the Managing Director emphasized. This includes investments to secure the future of the company and thus almost 900 jobs.



LIQUI MOLY Managing Director Ernst Prost in front of the Old Town of Ulm, where the company is based.

One such project is the construction of a state-of-the-art central warehouse near the oil factory. Approximately 25 million euro have been budgeted as the capital outlay. The new central warehouse with 50,000 pallet bays is to be built directly next to the existing tank storage facilities. “This step is indispensable in order to always have sufficient goods available so that we can supply our customers reliably,” says Ernst Prost.

Since the beginning of the year, the delivery process has lacked the usual high reliability. “The reason is not the stock situation, but the changeover to new software,” explained the Managing Director. At the turn of the year, a program for enterprise-wide resource planning, a so-called ERP system, was put into operation. It is due to the highly complex nature of the matter, with its range of around 4,000 items and tens of thousands of customers in 150 countries, that not all processes are yet fully reliable. Nevertheless, the lubricant specialist recorded a 4 percent increase in sales from January to April. “It’s hard to imagine what a grand start we would have made in 2019 with full delivery capability,” says Ernst Prost. “True to the motto of the Ulm innovation region, we want LIQUI MOLY to remain at the forefront of the South and of the world. That is our claim and our goal.”

LIQUI MOLY in figures	2018
Sales	544 m euro
Revenue before tax	52.6 m euro
Balance sheet total	175 m euro
Equity	133 m euro
Bank debt	0 euro
Lubricant production	82,386 t
Additive production	14.4 m canisters
Inventory levels	42.9 m euro
Employees	849
Investment in fixed assets	11.7 m euro
Spending on marketing and advertising	21.2 m euro
Spending on research and development	5.6 m 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

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 Prost, 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 Prost. 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 Prost. „Danach liegt unser Fokus mit Formel 1 und MotoGP wieder auf dem Motorsport.“

Ulm News, 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 Prost 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 Prost gibt eine Million für den Weltfrieden

Unternehmer gründet dritte Stiftung

Ulm Mit einer Million Euro aus seinem Privatvermögen stiftet Liqui-Moly-Chef Ernst Prost die neu gegründete Stiftung „Menschen für Frieden – Frieden für Menschen“ aus. Er wolle einen Beitrag zur Förderung des internationalen Friedens leisten, erklärt Prost. 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 Prost. „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 Prost 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 Prost Stiftung und die Ernst Prost Foundation for Africa in Leipzig, wo Prost lebt. Zum Stiftungsvorstand gehören neben Prost 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 Prost



Außerdem soll die Bevölkerung in Entwicklungsländern mit finanzieller Hilfe, Sachzuwendungen sowie sonstige Maßnahmen zur Sicherstellung des wirtschaftlichen, kulturellen und sozialen Aufbaus unterstützt werden. Prosts 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)

Günzburger Zeitung, 30.04.2019

Sieben Meilen Marken, 05/2019



# 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



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](http://www.liqui-moly.de)

## VERTRIEB



Fotos: LIQUI MOLY





## Liqui Moly Per App zum richtigen Öl.

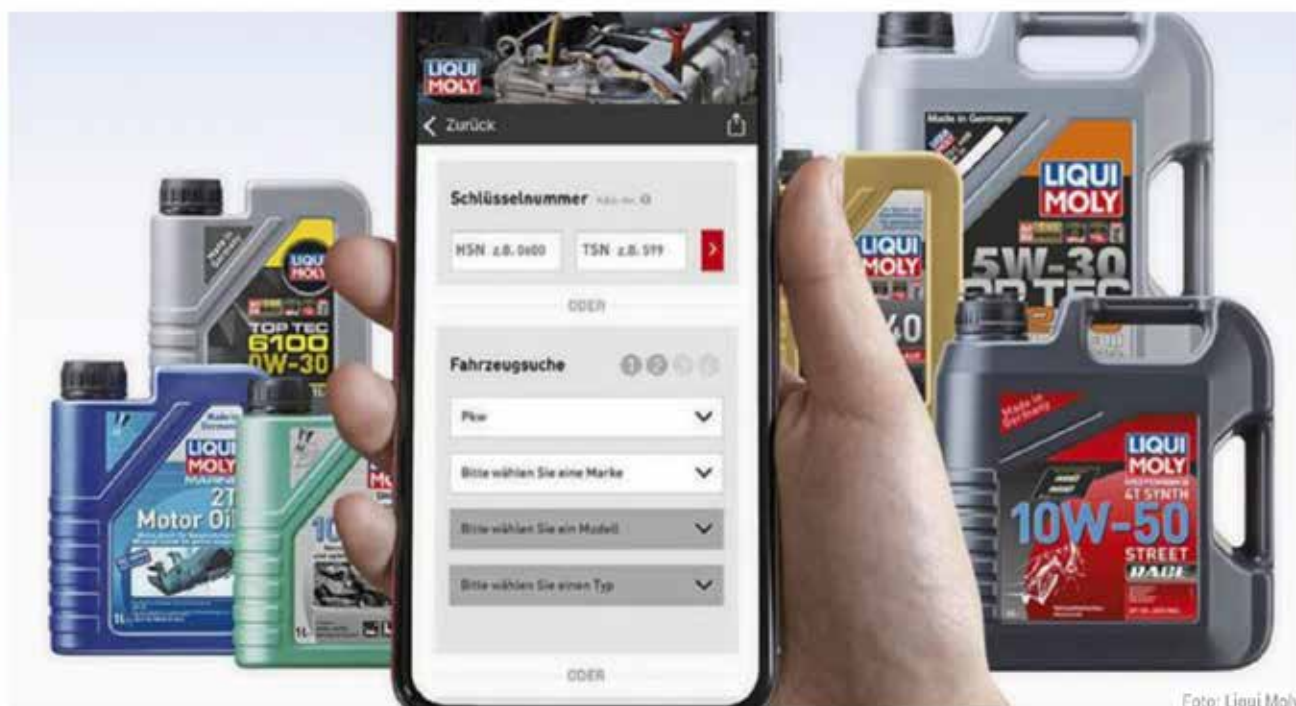


Foto: Liqui Moly

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

Bild: Alexander Kapp

**Chef Ernst Probst 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 Probst**. 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 Probst. 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 Probst.

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 hochmodernen Zentrallagers im Hafen von Dillingen an der Saar veranschlagt. Sorgen bereitet Probst 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“, so Probst. (az)

Augsburger Allgemeine, 20.05.2019



## INTERNATIONAL PRESS

GREECE



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**  
AUTOMOTIVE  
SKAZIKIS - MARANGOS

# 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.

**S**KAMA 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.

RUSSIA



## 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 см<sup>3</sup>, 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

**moto2**  
+  
**moto3**

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



фото: Алексей Усов

# LIQUI MOLY fest

САМОЕ  
ЯРКОЕ  
СОБЫТИЕ  
ЛЕТА!



KAZAKHSTAN

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](https://vk.com/ak_jol_pv)

ЧЕМ БОЛЬШЕ ГОСТЕЙ, ТЕМ БОЛЬШЕ ПОДАРКОВ!

БЛАГОДАРИМ ЗА ПОДДЕРЖКУ ТОРГОВУЮ МАРКУ МАХИ ЧАЙ







KAZAKHSTAN

LIQUI MOLY

БОНУС: ЗАМЕНА МОТОРНОГО МАСЛА БЕСПЛАТНО!  
Моторное масло LIQUI MOLY можно приобрести по адресам:

АВТОУИ  
АК ЖОП  
АВТОДОМ

ул. Бестужева, 1/1  
тел. 34-62-52

АК БАРС  
ОРТАНЫҒЫ АВТО ЦЕНТР

ул. Ак. Сатпаева, 200  
тел. 31-16-37

ТКС  
АК 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.

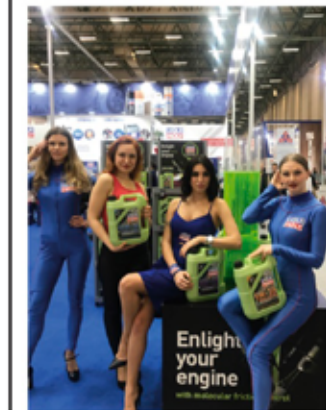
LIQUI MOLY  
EGEMOT  
www.liquimolyturkey.com



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. Liqui Moly Türkiye Distribütörü Egemot Otomotiv, markanın büyüme, bilinirliğini artırma ve tanınma hedefleri kapsamında üç yıl önce başlattığı eğitim seminerlerine bu yıl da devam ediyor.



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 kullanım sürecine 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 ettiğimiz 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



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:  
**13.06.2019**

[www.liqui-moly.de/company/monthlymagazine](http://www.liqui-moly.de/company/monthlymagazine)

## 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.