



PICTURES AND STORIES

FROM OUR LIVES 10.2021



KICK IT LIKE LIQUI MOLY

Ulm, Oct, 5th 2021

Dear colleagues,

are you up for a new record, a new milestone, and a very special & outstanding achievement as part of our year-end spurt?

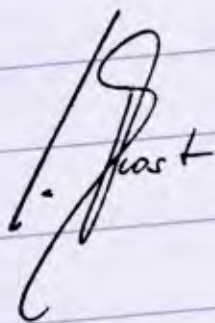
Throughout last year, we generated 611 million in sales. With today's accounting, we are already at 560 million for this year. So we're only 51 million short of our total annual sales for 2021 ... We could easily do it in two and a half weeks – the way we're going at the moment.

It's not something we can use for business purposes, but it would be very satisfying and a special challenge if we had the entire previous year's sales in the bag a good two months before the end of the year.

So then: If you too are keen for that special touch and the outstanding performance, then just dig in! I will get back to you when the pointer stands at exactly 611 million.

Have fun!

Ernst Prost



Dear LIQUI MOLY friends,

the agony of choice! A proverb that some citizens may have confirmed in the 2021 federal elections. After all, choice always means having to make a decision. And this is often not easy for many people. However, despite all the puffed-up promises, tactical wrangling and personal ego trips within some parties: Let us be happy to live in a democracy like ours and actually have the choice. A privilege that many countries and millions of people around the world do not have.

Our customers are certainly also happy. After all, they have the choice, not only every few years, but every single day – the choice of the right products for them from our full range of over 4,000 articles. Here, everyone can find the all-round carefree package for their vehicle. Products that deliver what they promise. And products that form remarkably harmonious ‘coalitions’ with each other. For example, our motor oils and oil additives work together perfectly in the engine, and our Rapid Cleaner and our Brake Anti-Squeal Paste cooperate in the pro workshop when the brakes are renewed. Opportunities for benefit-generating product coalitions like these are plentiful. Or to put it in the salesperson's language: We have countless products that we can offer our customers either in addition (marketing speak: cross-selling) or as an upgrade (marketing speak: upselling). So, we save them the agony of choice and instead offer the choice of quality – our top quality!

Important: The offer we make to our customers should never be a retrospective view or a repetition of previous orders, but rather a preview, a kind of promise. A promise that everything is possible with simple product range expansion. Namely, additional sales and additional income. Under these circumstances, a product list that is perhaps very short at the beginning will eventually become somewhat longer and, after some more time, a very, very long list – product range leverage simply by doing!

Speaking of what is happening: Now comes the best part of having the choice. Because now is the perfect time to reap the sweet fruits of our many extraordinary ideas and hard work of the past months. So let us not lose any time and rather let others bite into the sour apple of inaction.

Are you with us? The choice is yours!

Your PICTURES AND STORIES team

26% higher sales and 75% more revenue – we are sailing through the pandemic with stable growth and overcoming supply bottlenecks

Perhaps it's the curse of success: Whereas demand otherwise constrained our growth, it is now the supply of raw materials. In the first nine months of this year, sales increased by 26% to 554 million euro, the highest ever. "And it could be even more if we could only get enough ingredients for the production of our oils and additives," says Managing Director Ernst Prost.

"This is not simply because our purchase prices have increased significantly. Many raw materials are sometimes no longer available, even if you're willing to put a lot of money on the table. This is no different to the automotive industry, which has to curb its production due to the lack of semiconductor chips."

Despite these difficulties, we achieved a strong increase in sales. Ernst Prost: "Three years ago, we did not generate as much sales in twelve months as we did in nine months now." Since February, we have set a new record every month. The increase is significantly greater internationally than in the German domestic market. And abroad, growth is particularly

strong in those countries in which we not sell our wide range of automotive chemicals via independent importers as usual, but rather serve the market ourselves with own subsidiaries: In the most important export market, the USA, turnover grew by almost 50% in the first nine months – in Italy by as much as 130%.

At the same time, earnings increased by 75%. This figure reflects the investments, particularly in marketing, with which we countered the effects of the pandemic a year ago. At the time, this had a negative impact on earnings, but is now paying off. Nevertheless, our earnings are far below those of previous years. The big plus is compared to the weak year 2020.

Ernst Prost is still confident about the last quarter: "If things continue at this pace, we are not only heading towards a new sales record, but also towards the strongest sales growth in many years – despite the pandemic and despite resource bottlenecks."



PART 2

WINTER BUSINESS

LEVERAGING THE PRODUCT RANGE

Highway to Winter Business

In the last issue, we already introduced numerous product ideas from our full range of over 4,000 articles. Here we present further LIQUI MOLY sales drivers for the cold season.





Windshield De-Icer quickly and gently removes ice and frost and prevents rapid re-icing.



Marine Diesel Protect guards the fuel system preventively, but also sterilizes contaminated tank systems on boats and in storage tanks.

Liquids to beat the frost

A must for your winter check: Check the wiper water of the windscreen washer system as well as the coolant and, if necessary, fill with antifreeze. Be on the safe side: Now is the right time to stock up on the right products in the sales area, so that customers are clearly informed of the approaching ice age!



Windshield Frost Guard Concentrate -60 °C prevents windshield washing systems from freezing up and ensures a clean windshield.



Door Lock Care keeps the moving parts in the door lock smooth even in the cold or defrosts already frozen locks.



Antifreeze for Pneumatic Brakes prevents the freezing of condensation in the compressed-air brake system, protects against corrosion, and improves the lubrication of the valves.

Marine Antifreeze protects the external cooling water systems of the boat engine and the toilet system.



Fix-clear Rain Repellent ensures better visibility and thus greater safety in rain and slush.

LEVERAGING THE PRODUCT RANGE

WINTER BUSINESS



Keeping your car cool

An intact cooling system prevents the overheating of the engine and ensures a consistently stable operating temperature. The right radiator antifreeze agent protects the entire cooling system against thermal challenges.



NEW:
Radiator Antifreeze
universal

NEU:
Coolant Ready Mix RAF12+



Our range of radiator antifreeze products is ideal for engines made of cast iron, aluminum or a combination, as well as cooling systems with aluminum and/or copper alloys. For cars, commercial vehicles, buses, agricultural machinery as well as stationary engines, motors and appliances that need a high-quality radiator antifreeze.

Rejuvenating treatment for engines

In autumn and winter, vitamins are to humans what our additives are to engines. Wet and cold weather not only put people under more strain, engines can suffer too. Our additives ensure that engines will start and run reliably under adverse conditions.



Injection Cleaner keeps the gasoline injection system clean and therefore ensures a good cold start and smooth running of the engine.



Gasoline Stabilizer conserves and protects fuel from ageing and oxidation during winter storage.



Oil Additive reduces friction and ensures easier engine operation in the cold.

Anti-Bacterial Diesel Additive gives bacteria, yeasts and mold no chance during winter.



mtX Carburetor and Valve Cleaner protects the fuel system against corrosion and prevents carburetor icing.



Diesel Flow Fit ensures the operational reliability of all diesel engines at low temperatures.



Diesel Purge keeps the diesel injection system clean and therefore ensures a good cold start and smooth running of the engine.

LEVERAGING THE PRODUCT RANGE

Keeps your car running like greased lightning

Winter cold causes people to shiver and engines to gurgle. While people protect themselves from the cold with warm clothing, we protect engines with our oil additives. However low the temperatures drop – the engine purrs like a kitten and gives wear and tear the cold shoulder.

WELL-OILED GIFT
IDEAS FOR
CHRISTMAS ;-)



Thanks to good lubrication, Cera Tec reduces friction and wear in the engine during cold starts.



Motor Clean ensures a clean engine and, in combination with the right motor oil, a quicker and more reliable cold start.

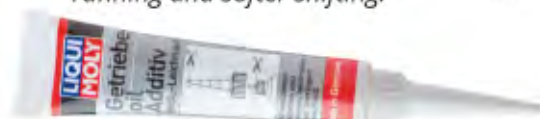


Gear Protect reduces friction and wear in the transmission and ensures softer gear changes.



Hydraulic Lifter Additive is especially suitable in winter as protection or precaution – especially in older vehicles.

Gear Oil Additive reduces wear and decreases temperature spikes. Enables quieter running and softer shifting.



Outer skin protection

Human skin can become red and is prone to cracking when exposed to cold and wet weather which is why dermatologists recommend using oil-based creams in winter. And it is no different for cars: LIQUI MOLY experts advise taking special care of the vehicle's outer shell under adverse weather conditions. It's important to (have) damages repaired immediately and regularly clean and polish the paint finish for prophylaxis. This not only preserves the vehicle's appearance but also its value.



Car Wash Shampoo for a thorough car wash. Gentle on paint and makes it gleam.



Hard Wax, the liquid and reliable high-gloss sealer.



Paint Cleaner removes tar, dirt, grease spots and flash rust. Cleans and polishes.



Rubber care maintains and enhances door, window and trunk seals.



Paint Polishing Cream cleans, polishes and protects against salt and other environmental influences.



NEW: Quick Detailer for easy paint care without polishing. Seals for several weeks and offers excellent water beading effect and long-lasting protection against aggressive environmental influences.



COOPERATION

HALL 77



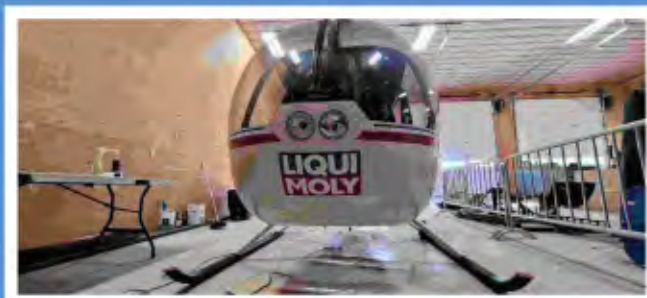
<https://www.youtube.com/c/5ZYLMarco>

Marco Degenhardt, Halle 77: With this catchphrase, you can find a hidden gem for classic cars in Dortmund. Our customer and Dortmund tuning legend Marco Degenhardt has created a place where time seems to have stood still. In the most positive sense. His museum features classic automobiles from the 1980s and 1990s, framed in workshop equipment, billboards and other accessories from the era. In his workshop, the car dealer for classic and vintage cars details, repairs, overhauls, cleans and polishes his treasures. Accompanied by his cameraman, he gives his large community entertaining impressions of his everyday workshop life three times a week. "Friday is test bench day": Car enthusiasts get in touch to have their vehicle's performance determined. Recorded on video, these tests are extremely popular on the Internet. But it gets even better: The test bench room shines in the finest LIQUI MOLY race track design! After all, our brand is also the best for automotive classics. Whether you're a tech nerd or a fan: Everyone gets their money's worth on Marco Degenhardt's YouTube channel. It's worth checking out!



CANADA

READY FOR TAKE-OFF



Surely another reason why our LIQUI MOLY Team North America is currently getting off to such a successful start: creative marketing! Thanks to the wrapping on this helicopter, our blue-red-white global brand will experience real high-altitude flights over the rooftops of the Quebec region and at many races and events in the future. The helicopter is owned by the Dumas family, with whom our Team Canada around Lenny Levac (Director of Sales Canada) and Jason Balaze (Regional Sales Manager) maintain a friendly and successful cooperation. Prepare for take-off! Prepare for big business!



Alex Dumas used to be a professional motorcycle racer in the MotoAmerica series and started this year at the CSBK, where he, as a rookie, promptly became the 2021 champion!

FULL RANGE

HAND CARE PRODUCTS

For healthy hands: Guard against grime

We understand our craft – also with the right products for hand protection.

In view of the corona pandemic, proper hygiene, which includes regular and thorough cleaning of hands, is more topical than ever before. Irrespective of the virus, professional skin protection and care are essential to prevent unpleasant skin conditions. However, gloves often interfere with daily workshop tasks. This can result in hands coming into contact with oil, grease and dirt. Good to know that LIQUI MOLY offers a comprehensive range for protecting and cleaning hands!





Hand Cleaner: for thorough and gentle cleaning of hands

Sparkling clean: Our Liquid Hand Cleaner is a particularly mild, skin-neutral washing paste with skin-protecting substances and gentle abrasives. It removes even stubborn dirt such as oil, grease, tar, bitumen, paint, etc., consists of a high proportion of renewable raw materials, and contains only natural abrasives made from finely ground corncob meal, which does not block drains and pipes.

Hand Cleaner is solvent-free, pH-neutral and silicone-free, ensuring the preservation of the skin's protective layer (dermatologically tested). Its pleasant scent and good foaming properties additionally provide a really clean sensation. For even easier, particularly hygienic use, we recommend the refillable dispenser with a holder for wall mounting. So nothing stands in the way of your clean handshake – except for the corona rules.



Sustainable products for sustainable hand protection

After our extensive sustainability report was published some time ago, it is also worth taking a closer look at the topic of sustainability for our hand protection products as well. The agents used are all environmentally friendly, for example through the use of corncob meal or beeswax. There is no application of strong bleaching treatments and our products are biodegradable according to the Detergent Ordinance. Drains or pipes are not clogged. And the skin-protecting effect of our products is also sustainable. Skin is protected and nourished without becoming brittle or cracked. By preserving the healthy protective layer of the skin, bacteria or viruses have a harder time getting into the body.



FULL RANGE

HAND CARE PRODUCTS

Our unique hand care range

We offer a range of other products to help protect and care for your hands in the best possible way. Our Skin Protection Plan clearly shows you our product range for hand protection.



SKIN PROTECTION PLAN

For medium to heavy soiling



Skin care for before working

Dirt-repellent and washable



Skin cleansing for after working

Cleans dirty hands



Skin care for after working

Treats cracked and brittle skin

Oils, greases, tar, bitumen, dyes, printing inks, latex paints, aqueous glues, cement, dusts, strippers, working with cooling lubricants, etc.

Skin Protection Cream

2 liter: part no. 3362
(Dispenser: part no. 3336)

Invisible Glove

650 ml: part no. 3334

Hand Cleaner

2 liter: part no. 3345
(Dispenser: part no. 3336)

Contains only natural abrasives from corn cob meal

Hand Cleaning Paste

12,5 kg: part no. 3363

Liquid Hand Cleaning Paste

500 ml: part no. 3355
10 liter: part no. 3354
(Dispenser: part no. 3353)

Liquid Hand Cleaner

3 liter: part no. 3365
(Dispenser: part no. 3335, Wall Bracket: part no. 3332)

Contains only natural abrasives from corn cob meal

Skin Care Lotion

2 liter: part no. 3341
(Dispenser: part no. 3336)

Hand Care Cream

100 ml: part no. 3358

LIQUI MOLY GmbH
Jerg-Wieland-Straße 4
89081 Ulm
GERMANY

Phone: +49 731 1420-0
Fax: +49 731 1420-75
E-Mail: info@liqui-moly.com
www.liqui-moly.com

Technical support:
Phone: +49 731 1420-871
E-Mail: support@liqui-moly.com

507131811

All products are dermatologically tested.



Dispenser for soft bottle, part no. 3336



Liquid Hand Cleaning Paste

Particularly mild and skin-friendly hand cleanser with skin-protecting substances, which preserves the skin's important protective layer. Soap- and solvent-free, contains only environmentally neutral abrasives and ensures that even heavy soiling is removed without stressing the skin.



Hand Disinfection

Hygienic disinfectant that is effective against bacteria, fungi and enveloped viruses and can be used to disinfect clean hands.

Especially in the cold season, the oil and moisture content of the skin is important. Cold air puts a lot of stress on our skin and the dry heating air only makes it worse. During this period, less skin oil is also produced by the body. The result: many people suffer from dry, cracked hands in the fall and winter. Proper protection and intensive care are then essential.



Particularly important in the cold season!

Hand Care Cream

Protects and nourishes overstressed, brittle and cracked skin with beeswax and supplies it with important moisturizing substances. Silicone-free, dermatologically tested, pH-neutral and with high-quality vegetable oils that keep skin smooth and supple. Best applied to cleansed, dry skin before and after work and during work breaks.



Invisible Glove

Protects hands from stubborn dirt before work or after each hand wash and makes hand cleaning significantly easier. A paste-like, breathable product that prevents dirt from getting stuck in the pores of the skin.



Easy to use in 3 steps:



1

Apply the Hand Cleaning Paste to dry hands and rub it in.



2

Now use a little water to remove especially the coarse dirt.



3

Then rinse hands thoroughly with water and dry thoroughly.

PROBLEM SOLVERS

SURFACE DISINFECTION

Hygienically clean and therefore safer living and working: thanks to our Surface Disinfection

Whether in the office, in the workshop after car service or repair, at sports facilities, on sunbeds, at home or for ventilation systems: Our Surface Disinfection is ideal for disinfecting surfaces and is compatible with sensitive surfaces such as acrylic glass, linoleum, PVC and anodized aluminum.



Aldehyde- and alcohol-free disinfectant with good efficacy and excellent material compatibility. Leaves no residue on surfaces. Active across a broad spectrum against gram-positive and gram-negative organisms. Effective against all enveloped viruses, such as influenza viruses, vaccinia viruses, SARS-CoV-2, HIV, HBV, HCV as well as rotaviruses and noroviruses (limited virucide according to RKI/DVV guidelines). Limited bactericidal effect.



LIQUI MOLY oil guide:

Your fast way to the right oil



Clicked

Download free LIQUI MOLY app or visit our website:
www.liqui-moly.com



Searched

Find the right oil quickly and easily using one of the practical search functions.



Found

All suitable articles for your vehicle at a glance.



www.liqui-moly.com

GERMANY

W+M WORKSHOP EXHIBITION



A proven trade fair, but of course a completely different atmosphere due to coronavirus and the associated hygiene concept. Nevertheless, it was a special pleasure and honor for us to personally present our full range to customers at the first W+M Workshop Exhibition since the pandemic started at our 200 m² trade fair stand at the Munich exhibition grounds.



AUTOMECHANIKA

GERMANY

LIQUI MOLY MOTOR OILS
ADDITIVES
CAR CARE
Discover Germany's favorite motor oil brand.

LIQUI MOLY MOTOR OILS
ADDITIVES
CAR CARE
Discover Germany's favorite motor oil brand.

LIQUI MOLY

Everything that drives
works better with LIQUI MOLY.

LIQUI MOLY

Discover Germany's
favorite motor oil brand.

LIQUI MOLY

Discover Germany's
favorite motor oil brand.

LIQUI MOLY

Discover Germany's
favorite motor oil brand.

LIQUI MOLY

Discover Germany's
favorite motor oil brand.

LIQUI MOLY

Discover Germany's
favorite motor oil brand.

LIQUI MOLY

Discover Germany's
favorite motor oil brand.

LIQUI MOLY

Discover Germany's
favorite motor oil brand.

LIQUI MOLY

Discover Germany's
favorite motor oil brand.

LIQUI MOLY

Discover Germany's
favorite motor oil brand.

LIQUI MOLY

Discover Germany's
favorite motor oil brand.

LIQUI MOLY

Discover Germany's
favorite motor oil brand.

LIQUI MOLY

Discover Germany's
favorite motor oil brand.

LIQUI MOLY

Discover Germany's
favorite motor oil brand.

LIQUI MOLY

Discover Germany's
favorite motor oil brand.

LIQUI MOLY

Discover Germany's
favorite motor oil brand.

LIQUI MOLY

Discover Germany's
favorite motor oil brand.

LIQUI MOLY

Discover Germany's
favorite motor oil brand.

LIQUI MOLY



Even for the industry giant Automechanika, it was once again necessary to approach the topic of in-person trade fairs slowly and safely in view of the coronavirus. This took place at Automechanika Digital Plus in Frankfurt in the form of a hybrid event at which both online and live presentations were given.



Looking forward to finally getting back into personal conversations and face-to-face business with customers: our team on-site.

COLOMBIA



ENCUENTRO MINI CLÁSICOS

Small car, big fan love: In the competition for the Mini Cooper Classics at the Autódromo de Tocancipá in Bogotá, 133 cars in different displacement classes showed what makes this cult car so charming.



VALIDA INTERCUP



The best prospects for the 152 participants and our global brand were offered by the sponsorship of our Colombian friends at the motorcycle race for amateurs, which also took place at the Autódromo de Tocancipá in Bogotá.



Where world-class performance is required, our high-performance products are the first choice: This was illustrated by our sponsorship at the Jet Ski World Cup in the city of Barrancabermeja.



RUSSIA

FLAGSHIP STORES



Would you like a little more? Every customer is confronted with this question in the new flagship store in Nowoselje (St Petersburg region) due to the rich LIQUI MOLY range.

The new flagship store in Ufa (capital of Bashkortostan) is in no way inferior to its counterpart in Nowoselje. Here too, LIQUI MOLY reaches as far as the eye can see.



RUSSIA

VEHICLE FOILS



"We deliver top quality" says this service vehicle in the striking LIQUI MOLY design. At the wheel: our partner Prius-Service in Russia.



The Prius service partner EU Novoyatlov, which branded its hybrid car with our Hybrid Additive and our logo, shows that we are also active in the market for the rapidly increasing number of hybrid vehicles.

CHILE

OUTDOOR ADVERTISING



Chile stretches over 4,300 kilometers north-south along the Andes and the Pacific Ocean – it's a huge challenge to give our brand a bold presence all over the country. With these new façade designs, our Chilean friends can achieve this wonderfully.





LIQUI MOLY is a global brand that not only stands for success around the globe, but also for values such as respect, love and peace. This awakens empathy and the creativity of small and big fans of our blue-red-white logo. As seen here in Thailand.



Think big! With an XXL façade design, this workshop in the Malaysian city of Kuching (Sarawak state) draws attention to its diverse LIQUI MOLY services.



We have been working successfully with our regional dealer for the Kharkiv region since 1995, i.e. 26 years now. This made it all the more enjoyable for Artur Bernt (Export Area Manager, right), the owner and one of his best salespeople to meet together.

UKRAINE

NEW OPENING



Completely to the taste of customers: With the opening of its first service workshop, our Ukrainian partner Camion-Oil is igniting the next growth rocket.



Better late than never: After a long coronavirus break, visits are finally possible again – Artur Bernt was able to present our partner Camion-Oil with the deserved certificate for outstanding sales success in the pandemic year 2020.

PORTUGAL

SPONSORING



This time, riders and fans stopped off in Peso da Régua, northern Portugal, during the National Aquabike Championship. Once again, our friends from LIQUI MOLY Iberia, as an official sponsor, ensured that our logo could not be overlooked next to and on the race course.





As the official partner of the 1st Padel tournament of our dealer Recalvi, we had the opportunity to present our brand to the guests present and to meet more than 50 Recalvi partners at the Mad4padel Club in Pozuelo de Alarcón (Madrid).



SPONSORING

HANDBALL-BUNDESLIGA



The best handball league in the world is back

LIQUI MOLY HBL started with a “declaration of love” to the fans



It's finally back: the greatest handball league in the world! And the interest is unbroken: Handball is among the TOP 3 sports in Germany. The target group of interested parties is 26.95 million, making 38% of the population aged 14 and over. The radiance of our global brand fits in perfectly here.

The current campaign, with which the LIQUI MOLY Handball-Bundesliga and the 2nd Handball-Bundesliga are focusing on all fans at the start of the season, is called #IHRSEIDDIESTARS (YOU ARE THE STARS) – to honor the fans who have remained loyal to the clubs and the players during the most difficult time since the Handball-Bundesliga was founded. The campaign highlights the indispensability of having handball fans of all ages in the stands. In addition, the great closeness and the fair, respectful cooperation that handball fans and professionals carefully cultivate is recognized in a special way.

Our Marketing Director Peter Baumann explains: "This is precisely why LIQUI MOLY and the HBL are so well suited to each other. After all, in a highly commercialized sports world, we find it very desirable to never lose touch with the fans. Handball is a sincere, great and popular sport for everyone. This fits very well with our brand, which also benefits from the league's reach, thanks to its excellent communication work. And the league has a reliable, experienced partner at its side. We are looking forward to an exciting handball season. Hopefully again with full halls and a great atmosphere."

GERMANY

EISBÄREN BERLIN

JETZT TICKETS SICHERN
www.eisbaeren.de

PENNY. PENNY. PENNY. PENNY. PENNY. PENNY. PENNY.



After the championship is before the championship! With last season's title in the bag, Eisbären Berlin are fighting to defend their title in the German Ice Hockey League and to advance to the Champions Hockey League, with us as their premium partner at their side. Two attractive competitions that pull a great deal of attention to our brand.



SAN MARINO

MOTOGP

EXCLUSIVE LUBRICANT

moto2[™]
+
moto3[™]

MotoGP[™] WORLD CHAMPIONSHIP





Marcel Schrötter and Tony Arbolino from the LIQUI MOLY Intact GP Team delivered pure excitement and tough racing battles in the Moto2 class of the San Marino Grand Prix at the Misano World Circuit Marco Simoncelli. In the final of the MotoE™ World Cup, team driver Dominique Aegerter (left) just lost the world championship title after a highly dramatic race, due to an unfortunate time penalty, but still ended up in an outstanding 2nd place overall!

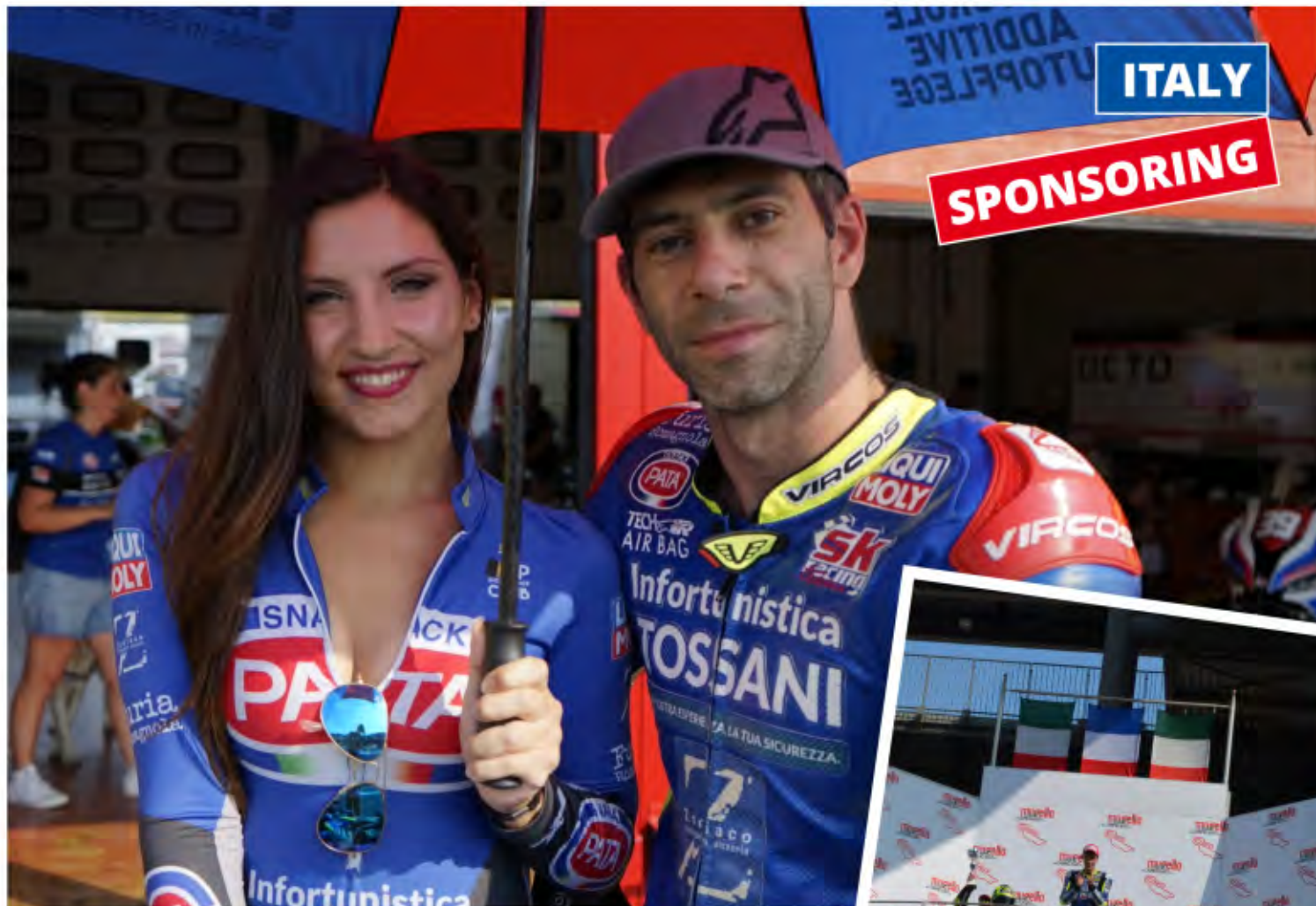


ITALY

WOMENS CUP



Which lubricant brand can claim to have been involved in a real coronation event? LIQUI MOLY has succeeded in doing this alongside Her Majesty Beatriz Neila Santos from the TRASIMENO TEAM. For the second time in a row, she won the Women's European Cup 2021. Congratulations!!



Our friends from LIQUI MOLY Italia are not only stepping on the gas with regard to sales, but also in terms of successful sponsorships: Like Maximilian Sontacchi (above), who secured the title of International Paralympic Champion at the Iron Cup 2021 in Mugello.



With his Aprilia 250, Jack Luccetti is also constantly fighting for podium places, drawing the fans' attention to our brand.

TCR GERMANY

LIQUI MOLY TEAM ENGSTLER



What a return after the summer break: Two overall victories as well as two wins in the junior and trophy rankings! LIQUI MOLY Team Engstler celebrated successes in all classes, powered by LIQUI MOLY, in the third round of the ADAC TCR Germany at EuroSpeedway Lausitz!





Although the race weekend at the WeatherTech Raceway in Laguna Seca did not go quite as hoped for Turner Motorsport, the BMWs retained the overall points lead in both the IMSA WeatherTech SportsCar Championship (IWSC) GT Daytona and the IMSA Michelin Pilot Challenge (IMPC) Grand Sport.



USA

FCP EURO

Moment of glory for our high-performance products: After three successful years at TC America, the FCP Euro team drivers have been chasing corners in the Mercedes-Benz AMG GT4 at the IMSA Michelin Pilot Challenge since this season - optimally lubricated, maintained and protected with high-quality products from our full range!



Foto: ©MotorSportMedia





Road America is a racing event in which cars, drivers and fans still get very close to each other during its supporting program. This also applied to Team GenRacer supported by LIQUI MOLY USA. A lot of advertising material and information about our products was distributed here and races were also successfully held: At the end of the race weekend, there were two second places and countless happy fans!





FIA TRUCK EUROPEAN CHAMPIONSHIP

BELGIUM

The door is finally open for a successful season: With a victory in the 5th round of the FIA European Truck Racing Championship in Zolder, German Iveco driver Jochen Hahn (pictured on the right) of Team Hahn Racing made an impressive comeback at the top.





Official Sponsor

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

LIQUI MOLY

LIQUI MOLY

F1® CALENDAR

03/28	Bahrain	Sakhir
04/18	Italy	Imola
05/02	Portugal	Portimao
05/09	Spain	Barcelona
05/23	Monaco	Monaco
06/06	Azerbaijan	Baku
06/20	France	Le Castellet
06/27	Austria 1	Spielberg
07/04	Austria 2	Spielberg
07/18	UK	Silverstone
08/01	Hungary	Budapest
08/29	Belgium	Spa
09/05	Netherlands	Zandvoort
09/12	Italy	Monza
09/26	Russia	Sochi
10/10	Turkey	Istanbul
10/24	USA	Austin
10/31	Mexico	Mexico City
11/07	Brazil	Sao Paulo
11/21	tba	
12/05	Saudi Arabia	Jeddah
12/12	Abu Dhabi	Abu Dhabi

Dates with LIQUI MOLY brand presence are highlighted



A highly exciting title contest between Lewis Hamilton and Max Verstappen, as well as an extremely appealing route: These were the ideal conditions for a spectacular race and high viewer ratings at the Russian Grand Prix 2021 in Sochi - with LIQUI MOLY as the official sponsor!

SOUTH AFRICA

HILL CLIMBING



Supported by LIQUI MOLY South Africa, driver Devin Robertson of Big Boss Auto finished 1st in the Simola Hill Climb and ultimately 7th in the overall KING OF THE HILL standings.

CZECH REPUBLIC

BARUM RALLY



Flanked by our brand ambassadors and lubricated by our products, driver Vladimír Hanus was able to focus optimally on his start at the Barum Rally in the Hyundai R5.



SOUTH AFRICA

DEMO DAY



The great benefits of our problem solvers can best be demonstrated live on site – as shown here at Demo Day with the car spare parts dealer Goldwagen Wibank Central.



BRANDING

Situated directly at the Kyalami Grand Prix Circuit, and therefore always well in view from the race track, is the new outdoor advertising from Rosso Sport, whose team looks after the finest cars with the finest lubricants, among other things.

GREAT BRITAIN

RETRO DRIFT CHALLENGE



Martin Wonnacott's chilled-out surfing motto "hang loose" only applied to this photo shoot. Otherwise, he shoots his powerful projectiles around the curves in the professional class of the British Drift Championship. And that with great success: 1st place in the overall ranking of the Retro Drift Challenge Championship 2018, 2nd place in the British Drift Championship 2019 and the achievement of the European Drift Masters license as well as the American FD Pro 2 license bear witness to his driving skills and of course the lubricants in his racing car ;-)



RUSSIA

SPONSORING



Sand, dust, dirt, high jumps, extreme loads for the engines – just the right environment for the top products from our MOTORBIKE range. It is therefore all the more important that we fly our colors around the world, such as here at a motocross event in the Moscow region.

GERMANY



RALLY CHAMPIONSHIP

Only flying is more fun! Julius Tannert and co-driver Jan Enderle traveled to Süderbrarup in the high north for the ADAC Cimbern Rally and rode to third place in the third race of the German Rally Championship. And with an excellent 3rd overall, they finished the seven special stages and thus secured the chance of winning the championship title. So it remains exciting ...



GERMANY

DTM TROPHY



The DTM Trophy at the Hockenheimring was not an ordinary race for Sebastian Kornely and the team from Heide-Motorsport: In order to give some of the people from the Ahr region affected by the catastrophic flood a little joy in difficult times, the team invited children and young people from the region to experience the paddock, the grandstands and, of course, a real DTM vehicle up close. Wonderful idea! ❤️



SPONSORING



EINSTEIN MARATHON



Let's go LIQUI MOLY

In southern Germany, the Einstein Marathon of Ulm is by now one of the biggest showpiece events for the region. It's nice to see that many people were not slowed down in their passion for running, even by coronavirus and the resulting competitive hiatus in 2020. This was shown by the high number of participants in this year's edition. For LIQUI MOLY on the track: our successful runners and our LIQUI MOLY archway in the starting zone!



AUSTRIA

SPONSORING



Inspired by the new LIQUI MOLY jersey set and their highly motivated trainer Thomas Paukert (LIQUI MOLY Sales Manager Austria, top left), the boys in the U9 group of SPG Wilhering/Mühlbach hopefully make jumps (for joy) as often as possible.

Facing the difficult choice of becoming a professional footballer or stepping into his father's shoes as a professional LIQUI MOLYan: Max (son of Thomas Paukert). Well, our decision would be absolutely clear ;-)



BEST BRAND

AWARD

Going up like greased lightning!

For years, there has been only one direction for us, and that's upwards! This applies to the top quality of our products as well as to the popularity of our brand. And that is probably why readers of the leading car magazines once again voted us Germany's best lubricant brand in 2021. With 'auto motor und sport' for the 11th time in a row. A special honor, for which Michael Roy (right) and Stefan Granzer (left) from Motor Presse Verlag Stuttgart personally presented us with the winner's certificate. Our Managing Director Günter Hiermaier (2nd from right) and Marketing Director Peter Baumann (2nd from left) were delighted with the personal visit and the official award.



Ausgabe 7/2021



BEST BRAND 2021

ADVERTISING CAMPAIGN



Everything that drives,
works better with
LIQUI MOLY.





LIQUI MOLY



The readers of Germany's most popular car magazines also think the same and again voted us their no. 1 lubricant brand. This is true of Auto Zeitung as well as 'auto motor und sport' for the 11th time in a row.



LIQUI MOLY

»Wir legen immer eine Schippe drauf«

Der Ulmer Schmierstoffspezialist ist gut durch die Krise gekommen. Geschäftsführer Günter Hiermaier spricht über die Coronabilanz, den Führungswechsel 2022 und die Produkte bei Öl und Fahrzeugpflege.

von Ralph M. Meunzel und Frank Selze

AH: Herr Hiermaier, im Februar 2022 wird sich Ernst Prost nach 31 Jahren aus dem Unternehmen zurückziehen. Angekündigt ist ein „geschmeidiger und zukunftsorientierter Übergang“. Werden Sie neue Akzente setzen?

G. Hiermaier: Geschmeidig und auf die Zukunft gerichtet beschreibt den Übergangsprozess treffend. Definitiv werde ich nicht alles auf links drehen, nur um eine Duftmarke zu setzen. Das hat man schon zur Genüge aus anderen Unternehmen vernommen. Selten hat es die jeweilige Firma entscheidend nach vorne gebracht. Vielmehr sorgt es für Unruhe. Ernst Prost und ich gehen seit beinahe vier Jahrzehnten beruflich einen gemeinsamen Weg. 1990 haben wir zusammen bei Liqui Moly angefangen und seither die Entwicklung der Firma geprägt. Wir verstehen einander blind. Oder, als Analogie zum Fußball, wir kennen unsere Laufwege in- und auswendig. Wir sind das sprichwörtlich eingespielte Team. Wir kennen die Faktoren, um in unserer Branche erfolgreich zu sein. Ernst Prost mag sich zwar in den Ruhestand verabschieden, aber die Philosophie und der Geist dieser Firma bleiben bestehen. Da ich Liqui Moly genauso lange kenne bzw. dort wirke wie Ernst Prost, bin ich mit allen Projekten, Prozessen und vor allem mit den Menschen vertraut. Und die Menschen im Unternehmen und in der Branche kennen mich. Das hat den immensen Vorteil, dass ich mich nicht erst durch Neues werde bemerkbar machen müssen. Das gewährleistet einen ruckel-freien Übergang. Bei neuen Vorgesetzten respektive einem neuen Geschäftsführer stellen sich die Mitarbeiter häufig folgenden Fragen: Wie lange wird der „Neue“

wohl bleiben? Ist er zugänglich? Hört er zu? Ist sein Verhalten konsistent? Gibt er ein klares Bild von seinen Ansprüchen und Anforderungen? Das sollten eigentlich meine Kolleginnen und Kollegen beantworten. Aber ich bin mir sicher, dass ich in deren Sinne spreche, wenn ich alles mit „ja“ beantworte. Außerdem bin ich schon so lange im Unternehmen. Wie sagt man doch so schön: „Einen alten Baum verpflanzt man nicht.“ Also werde ich Liqui Moly gewiss die Treue halten.

AH: Was ist der USP von Liqui Moly? Werden Sie weiterhin auf ungewöhnliche Marketingideen setzen?

G. Hiermaier: Unsere enorme Bandbreite an Produkten und Services sucht in der Branche ihresgleichen. Wir sind Vollsor-timer. In der Regel wird man bei Liqui Moly fündig. Und dann hat man einen Ansprechpartner für alles, bekommt also alles aus einer Hand. Für den Kunden spart das viel Zeit, weil er sich nur um einen und nicht um viele Lieferanten kümmern muss. Außerdem ist es günstiger, viel Ware von einem Anbieter zu beziehen als weniger Ware von vielen unterschiedlichen Firmen. Sponsoring macht einen großen Teil unseres Maßnahmenpaketes im Marketing aus. Unsere wichtigsten, weil reichweitenstärksten Sponsorings sind langfristiger Natur. Sie laufen auch nach dem Abschied von Ernst Prost weiter. Wir sind eine besondere Marke und werden es auch bleiben.

Corona-Krise

AH: Corona hat der Branche zuletzt heftig zugesetzt. Wie ist Liqui Moly bislang durch die Pandemie gekommen?

G. Hiermaier: Sehr gut. In jeder Krise haben wir uns aufgebaut und uns nicht von der Wucht der Ereignisse wegreißen lassen. Vielmehr legen wir immer eine Schippe drauf. Das ist Teil unserer Firmen-DNA. Der Erfolg unserer Strategie spiegelt sich im Umsatz wider. Selbst im von vielen Unwägbarkeiten geprägten Jahr 2020 haben wir den Jahresumsatz gesteigert und dieses Jahr verzeichnen wir seit Februar jeden Monat einen neuen Rekordumsatz.

AH: Die Umsatzentwicklung war zuletzt sehr positiv, beim Ertrag gibt es eine Coronadelle. Wo liegen die Herausforderungen?

G. Hiermaier: Diese Delle ist die logische Folge unserer Strategie. Wir haben in der Krise nicht den Rotstift angesetzt, sondern ganz im Gegenteil unsere Investitionen erhöht. So haben wir letztes Jahr unser Marketingbudget verdoppelt. Wir nutzten die Gelegenheit, als sich viele Wettbewerber ängstlich zurückgezogen haben. Das half uns sehr, die Markenbekanntheit zu erhöhen und neue Marktanteile zu gewinnen. Natürlich kostet das Geld und geht zulasten des aktuellen Ertrags, aber das ist eine kluge Investition, die sich langfristig auszahlen wird. Und wir dürfen nicht vergessen, dass wir trotz aller Zusatzausgaben nach wie vor schwarze Zahlen schreiben.

AH: Die Pandemie habe das Liefersystem aus dem Tritt gebracht, ließ es deutlich aus Ihrem Unternehmen. Was bedeutet das für Lieferfähigkeit und Preise?

G. Hiermaier: Generell beobachten wir zwei Tendenzen. Erstens die Verknappung von Rohstoffen. Zweitens die auch daraus resultierenden Preisanstiege. Wie in anderen Branchen auch, stellt sich uns bei der Beschaffung nicht in erster Linie die Frage des Preises, sondern der Verfügbarkeit. Nehmen wir unsere wichtigsten Rohstoffe, die Grundöle. Sie werden in einer Raffinerie durch die Destillation von Rohöl gewonnen. In diesem Destillationsprozess wird auch Kerosin gewonnen sowie weitere Erdölprodukte. Als der weltweite Bedarf an Kerosin und anderen Kraftstoffen durch Corona drastisch rückläufig war, wurde weniger produziert. Das wirkte sich auch auf die hergestellte Menge von Grundölen aus. Aufgrund langfristiger Partnerschaften und eines sehr guten Einkaufs schlagen wir uns wacker. Aber das hat seinen Preis. Ist



» Wir haben in der Krise nicht den Rotstift angesetzt, sondern ganz im Gegenteil unsere Investitionen erhöht. «

Günter Hiermaier, Geschäftsführer der Liqui Moly GmbH

die Ware endlich produziert, muss sie zum Kunden gelangen. Das ist die nächste Hürde, denn Container beispielsweise für Überseetransporte sind auch rar und ebenfalls massiv teurer geworden. Diese Mehrkosten können wir nicht eins zu eins an unsere Kunden weitergeben. Letztendlich wird das auch beim Blick auf den Ertrag sichtbar. Langfristig, da bin ich zuversichtlich, werden wir auch wieder den Ertrag auf das Niveau bringen, das wir uns zum Ziel gesetzt haben.

AH: *Erist Probst sprach von einer „antizyklischen Investitionsstrategie“ in der Corona-Krise. Was ist damit gemeint?*

G. Hiermaier: Mit Beginn jeder Krise im Allgemeinen und mit der Pandemie im Besonderen geht Verunsicherung einher. Viele Branchen und Unternehmen treten dann auf die Kostenbremse und sparen in der Regel zuerst dort, wo es der Firma nicht wehtut: bei den Ausgaben für externe Dienstleister. Da gehört die Branche der Werbetreibenden dazu. Während viele Unternehmen ihre Ausgaben für Werbung und Sponsoring eingefroren hatten, haben wir bestehende Verträge erfüllt. Wir sind sogar in die Offensive gegangen und haben unsere Ausgaben erhöht. Wenn sich alle

von der Bühne zurückziehen und am Ende nur noch einer darauf steht, fällt das gesamte Licht auf ihn. Genau das ist der Fall gewesen. Wir wurden und werden wahrgenommen. Außerdem war Kurzarbeit bei uns kein Thema, sondern Mehrarbeit. Auch in der Krise war Liqui Moly immer erreichbar. Und, das ist das I-Tüpfelchen, mit einer Corona-Prämie an die Mitunternehmer zu Beginn der Pandemie haben wir den Mitunternehmern ganz klar signalisiert: Es geht weiter. Jeder muss eine Schippe drauflegen. Dann werden wir auch diese Krise meistern.

Schmierstoffe und Pflegeprodukte

AH: *Gibt es bei Schmierstoffen noch Spielraum für neue Produkte?*

G. Hiermaier: Man mag es kaum für möglich halten, aber dieser Spielraum ist noch da. Im Schmierstoffbereich steigt die Zahl der angebotenen Produkte seit Jahren. Allein auf dem deutschen Markt werden ungefähr 250 Ölsorten angeboten. Nahezu zu jedem neu entwickelten Motor wird ein eigenes Motoröl entwickelt. Das hat einerseits mit den unterschiedlichen Philosophien der Fahrzeughersteller zu tun. Andererseits müssen diese den permanent wachsenden Ansprüchen der Po-

litik in puncto Umweltschutz Rechnung tragen. Dabei hat sich das Motoröl zu einem Konstruktionsbauteil entwickelt, das in der entsprechenden Modifikation einen Beitrag zur Reduktion von CO₂-Emissionen leisten kann. Hier geht der Trend eindeutig zu dünnflüssigen Ölen. Denn je dünner ein Motoröl ist, desto geringer ist die Energie, die der Motor aufwenden muss, damit der Schmierstoff an alle wichtigen Stellen gelangt.

AH: *Neben den Schmiermitteln sind Sie auch im Bereich Fahrzeugpflege aktiv?*

G. Hiermaier: Exakt. Es ist ein Bereich, der schon lange Teil unseres Produktportfolios ist. Diesem widmen wir uns inzwischen noch stärker. Wir wollen seine Bedeutung stärken.

AH: *Gibt es bei Pflege- und Reinigungsprodukten noch Potenzial im Markt?*

G. Hiermaier: Auf jeden Fall. Die Welt ist unser Markt. Entsprechend groß ist das Potenzial für Produkte zur Reinigung und Pflege von Fahrzeugen. Zumal es einer Politur egal sein wird, ob sie auf einem Fahrzeug mit Verbrenningsmotor oder auf einem E-Auto aufgetragen wird. Außerdem sind die Märkte offen für neue Produkte wie unseren Detailer zur Lackschnellpflege. Dieses Spezialmittel trifft auf riesigen Zuspruch. In heiß umkämpften Märkten wie beispielsweise dem deutschen, entsteht Wachstum nur durch Verdrängung. Aber auch diese Spielart beherrschen wir, weil wir mit einer für die Branche überragend großen Außendienstmannschaft direkt beim Kunden sind und nicht vom Schreibtisch aus verkaufen. Persönliche Betreuung ist das A und O.

AH: *Wie unterstützen Sie Autohäuser und Werkstätten beim Verkauf von Pflegeprodukten?*

G. Hiermaier: Das fängt mit der eben genannten persönlichen Betreuung an. Gemeinsam mit dem Autohaus und der Werkstatt werden die passenden Produkte identifiziert. Dieses spezielle Sortiment helfen wir zu vermarkten. Das reicht von Displays über Aufsteller bis hin zur Unterstützung beim Onlineauftritt bzw. der digitalen Vermarktung. Wenn der Kunde unser Produkt hat, endet die Beziehung nicht; die Partnerschaft nimmt dann erst richtig Fahrt auf.

AH: *Vielen Dank für das Gespräch!*

Der VfL Günzburg kommt stärker zurück



Armin Spengler und Gerhard Jauernig präsentieren in der Endphase der Saison ein Spendengeld von 10.000 Euro. Die Handballer des VfL Günzburg haben in der Saison 2021/22 insgesamt 10.000 Euro an Spenden gesammelt. (AZ, lca)

Warum sich ein Handballer des VfL Günzburg mehr als alle anderen auf die nächste Partie freut und wie es der Verein schafft, mehr als 20.000 Euro Spenden zu sammeln.

Das sportliche Ziel muss einmal mehr heißen, als David den Goliath ordentlich zu ärgern. Das jedenfalls haben sich die Drittliga-Handballer des VfL Günzburg für die Partie beim HC Oppenweiler/Backnang fest vorgenommen. Der Anpfiff zu dieser äußerst kniffligen Aufgabe erfolgt an diesem Samstag, 2. Oktober, um 20 Uhr.

Schmerzhaft, aber nicht weitreichend

Vermutlich mehr als alle anderen Günzburger freut sich Michael Jahn auf diese Partie. Entgegen der ersten Diagnose war sein Trainingsunfall zwar schmerzhaft, hatte aber keine weitreichenden Folgen in Form einer schweren Verletzung. Mit einer gesunden Portion Vorsicht kann er bereits in der Gemeindehalle Oppenweiler wieder mitmischen.

Der dort heimische HC hat alle eigenen Erwartungen an den Saisonstart erfüllt. Mit 6:2 Punkten steht die Mannschaft auf dem vierten Platz in der Tabelle und bis auf die Niederlage gegen das Über-Team aus Konstanz bewältigte sie auch alle Aufgaben souverän. Das erfahrene Team von Trainer Matthias Heineke profitierte in allen Spielen von einer starken 6:0-Abwehr, die Ausgangsbasis für ein starkes Tempospiel der Handballer aus dem Murrtaal ist. Der Günzburger Defensive steht auf jeden Fall ein sehr erfahrenes und eingespieltes Ensemble gegenüber, das auf allen Positionen gut besetzt ist und die Abwehrreihen jedes Gegners ordentlich auf Trab halten kann. Die bisherigen Vorstellungen lassen jedenfalls ahnen, dass der HC alle Zutaten für einen spannenden Aufstiegskampf mitbringt.

Was zählt, ist der Weg

Für die Günzburger sind diese Regionen weit entfernt. Obschon die Weinroten in allen vier Spielen gute Leistungen abrufen konnten, blieb die Punkteausbeute dürftig. Die Verantwortlichen des VfL sehen jedoch hierin kein Problem, vielmehr legen sie ihr Augenmerk auf die Entwicklungskurve. Die zeigt weiter nach oben, denn in jedem Spiel haben sich die Jungs von Trainer Gábor Czákó in ein paar Bereichen verbessern können. Auch legen die Weinroten weiterhin eine gute Trainingseinstellung und hohe Motivation an den Tag.

Genau diese mentale Stärke wird eine der Grundzutaten sein, wenn Günzburg die Sache möglichst knapp halten beziehungsweise gar eine Überraschung schaffen will. Ziel ist es, aus einer starken Abwehrleistung schnell in das Umschaltspiel zu gehen und im Angriff auf den positiven Ansätzen der vergangenen Wochen aufzubauen.

Wie Ernst Prost das Team zu Eigeninitiative anstachelt

Auch auf wirtschaftlicher Ebene ist die Günzburger Abteilungsleitung zufrieden mit der aktuellen Entwicklungskurve. Mit der erfolgreichen Spendenaktion „Come back stronger“ haben die Handballer einmal mehr bewiesen, wie eng sie zusammenstehen, mit wie viel Herzblut alle bei der Sache sind und was herauskommen kann, wenn sich viele Menschen ein gemeinsames Ziel setzen. Wesentlich beteiligt daran war Ernst Prost, Geschäftsführer von VfL-Hauptsponsor Liqui Moly. Er rief gemeinsam mit dem früheren Handball-Abteilungsleiter und inzwischen unter anderem mit Sponsorenakquise beschäftigten Armin Spengler die Spendenaktion aus. Gleichzeitig appellierte er nachdrücklich an die Eigeninitiative der Weinroten, indem er versprach, ein Spendenaufkommen bis 10.000 Euro zu verdoppeln.

Das Spendenziel war also schnell gefunden. Günzburgs Oberbürgermeister Gerhard Jauernig übernahm die Schirmherrschaft. Nach einem Sommer mit Grillaktionen, Wurfstunden und Spendenaufrufen haben die Macher das Projekt nun abgeschlossen. 11.310 Euro konnten sie sammeln und weil Prost sportlich fair zu seinem Versprechen stand, freut sich die Handball-Abteilung des VfL Günzburg nun über eine Finanzspritze von 21.310 Euro.

Torsten Zofka: Ergebnis "weder selbstverständlich noch zu erwarten"

Spartenchef Torsten Zofka freute sich riesig über das Extra im Jahresetat und lobte die Großzügigkeit der vielen Spender. „Dass die erzwungene Unterbrechung des Vereinslebens durch Corona die Handball-Begierde bei uns nicht brechen konnte und wieder so viele Ehrenamtliche für uns angepackt haben ist weder selbstverständlich noch war das in dieser Form zu erwarten“, sagte er und fügte hinzu: „Das war ein sehr wichtiger Teil unserer Finanzierung und wir sind der Günzburger Handball-Familie sowie vor allem unserem Hauptsponsor Ernst Prost und unserem Oberbürgermeister Gerhard Jauernig überaus dankbar.“ (AZ, lca)

Reason to celebrate for the handball players of VfL Günzburg!



Ulm News, 01.10.2021 15:03

1. Oktober 2021 von **Ralf Grimminger**

0 Kommentare

Trotz Pandemie und Materialengpässen: 26 Prozent mehr Umsatz und 75 Prozent mehr Ertrag bei LIQUI MOLY

Vielleicht ist es der Fluch des Erfolges: Bestimmte sonst die Nachfrage das Wachstum des deutschen Öl- und Additivspezialisten LIQUI MOLY, so ist es nun die Rohstoffversorgung. In den ersten neun Monaten dieses Jahres stieg der Umsatz um 26 Prozent auf 554 Millionen Euro, so hoch wie noch nie. „Und es könnte noch mehr sein, wenn wir nur ausreichend Zutaten für die Herstellung unserer Öle und Additive bekämen“, sagt Ernst Prost, Geschäftsführer des erfolgreichen Ulmer Unternehmens.



„Hier geht es nicht einfach nur darum, dass sich unsere Einkaufspreise stark erhöht haben“, so **Ernst Prost**. „Manche Rohstoffe sind zeitweise gar nicht mehr erhältlich, selbst wenn man bereit ist, sehr viel Geld auf den Tisch zu legen. Da geht es uns nicht anders als der Autoindustrie, die wegen des Mangels an Halbleitern ihre Produktion drosseln muss.“ Trotz dieser Schwierigkeiten erzielte LIQUI MOLY ein dickes Umsatzplus. Ernst Prost: „Noch vor drei Jahren haben wir in zwölf Monaten nicht so viel Umsatz gemacht wie jetzt in neun Monaten.“ Seit Februar verzeichnet das Unternehmen einen neuen Rekord für den jeweiligen Monat. Die Steigerung ist international deutlich größer als im deutschen Heimatmarkt, wo LIQUI MOLY längst etabliert ist. Und im Ausland ist das Wachstum in denjenigen Ländern besonders stark, in denen LIQUI MOLY sein breites Sortiment an Automotive-Chemie nicht wie meist üblich über unabhängige Importeure verkauft, sondern den Markt mit eigenen Tochtergesellschaften selber bearbeitet.

Im wichtigsten Exportmarkt USA wuchs der Umsatz in den ersten neun Monaten um fast 50 Prozent und in Italien sogar um 130 Prozent. Gleichzeitig stieg der Ertrag in dieser Zeit um 75 Prozent. In dieser Zahl spiegeln sich die Investitionen insbesondere im Marketing wider, mit denen sich das Unternehmen vor einem Jahr gegen die Auswirkungen der Pandemie stemmte. Das ging damals zulasten des Ertrags und zahlt sich heute aus. Entsprechend zuversichtlich ist Ernst Prost für das letzte Quartal: „Geht es in diesem Tempo weiter, steuern wir nicht nur auf einen neuen Umsatzrekord hin, sondern auch auf das stärkste Umsatzwachstum seit vielen Jahren – trotz Pandemie und trotz Materialengpässen.“



Ernst Probst, Geschäftsführer von Liqui Moly. Quelle: Liqui Moly

Industrie

05. Oktober 2021 | Teilen auf:

Liqui Moly steigert Umsatz und Ertrag deutlich

Der Öl- und Additivspezialist ist nach neun Monaten im Geschäftsjahr 2021 auf Erfolgskurs: Die Umsatzerlöse stiegen im Vorjahresvergleich um 26 Prozent, der Ertrag um 75 Prozent.

Habe in der Vergangenheit die Nachfrage das Wachstum des Unternehmens bestimmt, sei es nun die Rohstoffversorgung, heißt es bei Liqui Moly mit Blick auf das Ergebnis nach neun Monaten im Geschäftsjahr 2021. Der Umsatz stieg in dieser Zeit um 26 Prozent auf 554 Millionen Euro, so hoch wie noch nie. „Und es könnte noch mehr sein, wenn wir nur ausreichend Zutaten für die Herstellung unserer Öle und Additive bekämen“, sagt Geschäftsführer Ernst Probst. „Hier geht es nicht einfach nur darum, dass sich unsere Einkaufspreise stark erhöht haben. Manche Rohstoffe sind zeitweise gar nicht mehr erhältlich, selbst wenn man bereit ist, sehr viel Geld auf den Tisch zu legen. Da geht es uns nicht anders als der Autoindustrie, die wegen des Mangels an Halbleitern ihre Produktion drosseln muss.“

Trotz dieser Schwierigkeiten habe das Unternehmen „ein dickes Umsatzplus“ erzielt, so Probst. „Noch vor drei Jahren haben wir in zwölf Monaten nicht so viel Umsatz gemacht wie jetzt in neun Monaten.“ Gleichzeitig stieg der Ertrag von Januar bis September dieses Jahres um 75 Prozent. In dieser Zahl spiegelte sich die Investitionen insbesondere im Marketing wider, mit denen sich das Unternehmen vor einem Jahr gegen die Auswirkungen der Pandemie stemmte. Das sei damals zulasten des Ertrags gegangen, zahle sich nun aber aus. Entsprechend zuversichtlich ist Ernst Probst für das Abschlussquartal: „Geht es in diesem Tempo weiter, steuern wir nicht nur auf einen neuen Umsatzrekord hin, sondern auch auf das stärkste Umsatzwachstum seit vielen Jahren – trotz Pandemie und trotz Materialengpässen.“

Liqui Moly leidet unter Versorgungsgpässen



Vielleicht ist es der Fluch des Erfolges: Bestimmte sonst die Nachfrage das Wachstum des Ulmer Öl- und Additivspezialisten Liqui Moly, so ist es nun die Rohstoffversorgung.

In den ersten neun Monaten dieses Jahres stieg der Umsatz von Liqui Moly um 26 Prozent auf 554 Millionen Euro, so hoch wie noch nie. „Und es könnte noch mehr sein, wenn wir nur ausreichend Zutaten für die Herstellung unserer Öle und Additive bekämen“, sagt Geschäftsführer Ernst Probst.

Übersicht » Themen » Wirtschaft » 26 Prozent mehr Umsatz und 75 Prozent mehr Ertrag bei LIQUI MOLY

26 Prozent mehr Umsatz und 75 Prozent mehr Ertrag bei LIQUI MOLY

Veröffentlicht am: 05. Oktober 2021 | 10:07 Uhr | 10.10.2021



Öl- und Additivspezialist geht mit stabilem Wachstum durch die Pandemie

Vielleicht ist es der Fluch des Erfolges: Bestimmte sonst die Nachfrage das Wachstum des deutschen Öl- und Additivspezialisten LIQUI MOLY, so ist es nun die Rohstoffversorgung. In den ersten neun Monaten dieses Jahres stieg der Umsatz um 26 Prozent auf 554 Millionen Euro, so hoch wie noch nie. „Und es könnte noch mehr sein, wenn wir nur ausreichend Zutaten für die Herstellung unserer Öle und Additive bekämen“, sagt Geschäftsführer Ernst Probst.

Schmiermittelhersteller auf Rekordfahrt 04.10.2021, 08:47 Uhr

Liqui Moly meldet 26 Prozent mehr Umsatz und 75 Prozent mehr Ertrag

Der deutschen Öl- und Additivspezialist Liqui Moly (Ulm) meldet einen Umsatzrekord: In den ersten neun Monaten des laufenden Jahres stieg der Umsatz um 26 Prozent auf 554 Millionen Euro. Dabei hätten die Bayern noch mehr verkaufen können.



Ernst Probst in der Produktion (Quelle: Liqui Moly)

„Und es könnte noch mehr sein, wenn wir nur ausreichend Zutaten für die Herstellung unserer Öle und Additive bekämen“, sagt der Geschäftsführer Ernst Probst. „Hier geht es nicht einfach nur darum, dass sich unsere Einkaufspreise stark erhöht haben“, erklärt er: „Manche Rohstoffe sind zeitweise gar nicht mehr erhältlich, selbst wenn man bereit ist, sehr viel Geld auf den Tisch zu legen. Da geht es uns nicht anders als der

[Home](#) > [Nachrichten](#) > [Autohersteller](#)> [Liqui Moly auf Rekordjagd: Dickes Umsatzplus trotz Schwierigkeiten](#)

Liqui Moly auf Rekordjagd: Dickes Umsatzplus trotz Schwierigkeiten



Liqui Moly geht mit stabilem Wachstum durch
© Foto: Liqui Moly

Von Januar bis September 2021 erwirtschaftete Liqui Moly 554 Millionen Euro Umsatz – ein Zuwachs von rund einem Viertel. Dabei hätte es noch mehr sein können.



5,0 bei 1 Bewertungen

Datum: 04.10.2021

Autor: rp

Lesezeit: 3 min NOCH KEINE

Kommentare

[#LiquiMoly](#) [#Schmierstoffe](#) [#Motoröl](#)

— Anzeige —



Liqui Moly jagt weiter seine eigenen Bestmarken. Nach deutlichen Zuwächsen bei Erlösen und Ertrag in den ersten neun Monaten 2021 blickt der Schmierstoffhersteller zuversichtlich auf das letzte Geschäftsquartal. "Geht es in diesem Tempo weiter, steuern wir nicht nur auf einen neuen Umsatzrekord hin, sondern auch auf das stärkste Umsatzwachstum seit vielen Jahren – trotz Pandemie und trotz Materialengpässen", sagte Geschäftsführer Ernst Prost in Ulm.

Von Januar bis Ende September stieg der Umsatz um 26 Prozent auf 554 Millionen Euro, ein neuer Höchstwert. "Und es könnte noch mehr sein, wenn wir nur ausreichend Zutaten für die Herstellung unserer Öle und Additive bekämen", betonte Prost mit Blick auf aktuelle Versorgungsengpässe. "Manche Rohstoffe sind zeitweise gar nicht mehr erhältlich, selbst wenn man bereit ist, sehr viel Geld auf den Tisch zu legen. Da geht es uns nicht anders als der Autoindustrie, die wegen des Mangels an Halbleitern ihre Produktion drosseln muss."

Trotz der Schwierigkeiten verzeichnete Liqui Moly ein dickes Umsatzplus. Das liegt vor allem am internationalen Geschäft. Im Ausland sei das Wachstum in denjenigen Ländern besonders stark, in denen Liqui Moly sein Sortiment an Automotive-Chemie mit eigenen Tochtergesellschaft selber verkaufe, hieß es.

Den Ertrag steigerte der Öl- und Additivspezialisten seit Jahresbeginn um 75 Prozent. Prost: "In dieser Zahl spiegeln sich die Investitionen insbesondere im Marketing wider, mit denen sich das Unternehmen vor einem Jahr gegen die Auswirkungen der Pandemie stemmte. Das ging damals zulasten des Ertrags und zahlt sich heute aus."

Partner Content / Additieven: Geef uw smering een boost! - in samenwerking met Liqui Moly

De ontwikkeling van motoroliën is het resultaat van tal van complexe procedés waarin een heleboel 'ingrediënten' meespelen. U kunt echter zelf de prestaties nog verbeteren door een beroep te doen op additieven.



De basismotorolie alleen volstaat niet om de verschillende taken te verzekeren die we ervan verwachten. Voor een betrouwbare smering en een optimale werking van de motor worden er dan ook additieven aan toegevoegd. De lijst van gebruikte additieven is lang en gevarieerd. In een minerale olie vertegenwoordigen ze 15 à 20 procent van het afgewerkte product. In een halfsynthetische olie bedraagt dat aandeel 10 à 20 procent, maar in een volledig synthetische olie kan het oplopen tot 30 procent.

Maar naast die additieven die al aanwezig zijn in de smeeroil zelf, zijn er nog andere die u kunt toevoegen, afhankelijk van uw behoeften. De additieven van Liqui Moly reinigen de motor vanbinnen, verminderen de wrijving en slijtage en drukken zo uw brandstofverbruik. Ze bestaan zowel voor benzine- als voor dieselmotoren en maken het desgevallend mogelijk de oorspronkelijke prestaties van de motor in uw auto te herstellen. Brandstofadditieven houden dan weer het volledige voedingssysteem schoon en garanderen een optimale verbranding en compressie. In feite hebben alle additieven van Liqui Moly één gemeenschappelijk voordeel: ze dragen ertoe bij dat de goede gezondheid van uw motor en van sommige randorganen behouden blijft, wat de levensduur van de mechaniek en het brandstofverbruik ten goede komt. Het gebruik van additieven is dus niet alleen gunstig voor uw portefeuille, maar ook voor het milieu.

Additieven voor motorolie

Wanneer we het hebben over additieven die de wrijving verminderen, kunnen we niet anders dan Cera Tec vermijden. Deze suspensie op basis van microceramische vaste smeerstoffen beschermt de motor, maar ook de versnellingsbak tegen slijtage. Met Cera Tec verbruikt uw motor minder en vervuult hij dus ook minder. De optimale dosering is ongeveer 6 % van de totale hoeveelheid olie. Na het toevoegen van het product aan de olie biedt het onmiddellijk bescherming, tot 50.000 kilometer lang.

Additieven die worden toegevoegd aan olie, kunnen nog heel wat andere eigenschappen hebben. Als u bijvoorbeeld graag hebt dat uw motor tot in het diepst van zijn ingewanden schoon is, geef hem dan een behandeling met 'olieslib-spoeling', een product dat zwarte slib en andere verontreiniging en afzetting verwijdert. Het volstaat om het toe te voegen aan de motorolie 200 kilometer vooraleer die laatste wordt vervast.

Additieven voor brandstof

U wenst te genieten van regelmatigere acceleraties en een betere gasrespons bij gedeeltelijke belasting? Dan is Speed Tec voor benzine- of dieselmotoren het brandstofadditief dat u nodig hebt! Het extra beschikbare vermogen komt het rijplezier ten goede, maar dit additief vergemakkelijkt ook het starten én doet de motor regelmatig draaien. Dit product is compatibel met katalysatoren en turbo's en kan gewoon rechtstreeks in de brandstoftank worden gegoten.

Sommige additieven kunnen ook preventief werken, met name om de verstopping van partikelfilters te voorkomen (enkel voor filters zonder additief). Zo beschermen ze de levensduur van de filter. En nu we het toch over preventie hebben: als u in een streek woont waar de winters bijzonder streng kunnen zijn, denk er dan ook aan om een additief toe te voegen dat voorkomt dat uw dieselbrandstof bevriest. Verder bestaan er ook additieven om de kleppen te reinigen. Op die manier bespaart u brandstof, optimaliseert u de resultaten van de uitstootcontrole en geniet u van betere prestaties. Liqui Moly heeft ten slotte ook gedacht aan oldtimers, met een additief ter vervanging van het lood dat vroeger in de benzine zat. Zo kunt u uw klassieker gebruiken zonder erbij na te denken.

Additief voor koelsysteem

Veel automobilisten denken er wellicht niet genoeg aan, maar in het koel- en verwarmingssysteem kan afzetting zich opstapelen, wat de warmtewisseling belemmert en thermostaatkleppen en reguleringsmechanismen blokkeert. Te hoge motortemperaturen maken de motor minder energiezuinig, er treedt meer slijtage op en de kans op schade neemt toe. De koelsysteemreiniger van Liqui Moly verwijdert olie- en kalkafzetting en zorgt voor een optimale motortemperatuur en bedrijfszekerheid.

Een erg uitgebreid gamma

U hebt het begrepen, de additieven van Liqui Moly werken als vitamines en sporenelementen voor verschillende onderdelen van het voertuig. De additieven voor motoroliën verminderen de wrijving en de slijtage, terwijl die voor brandstoffen het systeem schoonhouden en een optimale verbranding en compressie garanderen. Ze hebben echter allemaal gemeenschappelijke voordelen: ze houden alle systemen schoon en garanderen optimale prestaties voor een lager brandstofverbruik en dito uitstoot.

New oil for Haldex couplings from LIQUI MOLY



Thursday, September 30, 2021

LIQUI MOLY has introduced a new multi-plate Haldex clutch oil which is suitable for a wide range of popular all-wheel drive vehicles.

All-wheel drive vehicles made by manufacturers including; Audi, Opel, Seat, Skoda, Volkswagen and Volvo usually have a Haldex clutch. This also powers the rear wheels, but only when necessary. This type of clutch requires a special oil which is now available from LIQUI MOLY. Oliver Kuhn, Deputy Head of the LIQUI MOLY Oil Laboratory says, "Our new multi-plate clutch oil is a specialised product that we have developed exclusively for this purpose," says Oliver Kuhn, Deputy Head of the LIQUI MOLY Oil Laboratory.

The new oil is suitable for Haldex couplings in models by General Motors, Opel/Vauxhall, Volvo and Volkswagen with the specifications VW G 052 175 (TL 52175), VW G 055 175 (TL 52175-X) and VW G 060 175 (TL 52175-Y). With its shear stability and friction coefficient, it ensures optimum power transmission in all operating conditions. It also provides protection from wear and tear, foaming and corrosion.

Oliver says, "This oil ensures drivers are always on the safe side, whether they need all-wheel drive for fast overtaking on the road or for robust off-road driving. It is a high-quality synthetic oil that can also be combined with residues of mineral oil that remain in the gearbox and axle drive after an oil change."

News | 28 September 2021 | Autore: redazione

Liqui Moly Italia apre ad Adria (RO) la sua sede operativa



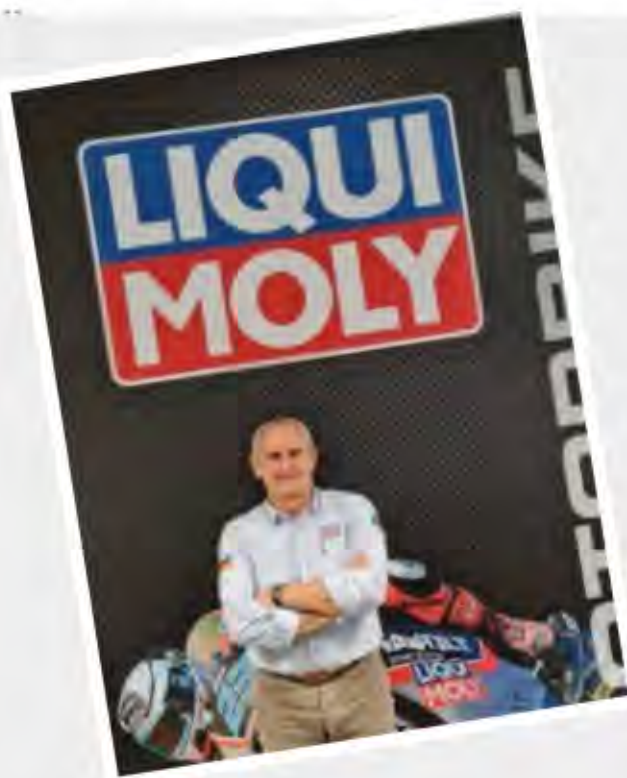
Il produttore tedesco Liqui Moly apre nuovi uffici presso l'autodromo Adria International Raceway.

Il CEO di **Liqui Moly Italia**, **Michele Barbirati**, ha ufficializzato l'apertura in Veneto della nuova sede operativa dell'azienda presso l'autodromo **Adria International Raceway (RO)**. Ricordiamo che l'Italia è uno dei pochi paesi in cui Liqui Moly non distribuisce i suoi prodotti tramite importatori e distributori indipendenti, ma attraverso una propria affiliata: nel 2019, infatti, l'azienda ha aperto la **filiale italiana a Milano**.



"Se vendessi giocattoli, avrei dovuto aprire a Gardaland", è la frase con cui Michele Barbirati sintetizza il concetto base da cui è scaturita l'idea di aprire la sede operativa all'interno dell'autodromo di Adria. Una **scelta vincente** in una struttura che lavora tutto l'anno, con grande ricettività. "L'albergo, il ristorante, una sala riunioni da quaranta posti sono solo alcuni dei vantaggi portati da questa location. L'idea di circuito come "parco giochi" rappresenta l'interesse di Liqui Moly Italia ad essere vicino alle molte attività che una struttura del genere può accogliere. Un luogo dove si lavora, ma soprattutto si celebra **la passione per le corse e il motor sport** in genere. Ci si diverte, si fanno incontri, si vivono le emozioni sul campo dove, Liqui Moly Italia, è presente e da sempre contribuisce alla realizzazione di tutto questo, con l'impegno nel fornire ai propri clienti il meglio", dichiara l'azienda.

È soddisfatto anche il direttore della struttura, **Mario Altoè**, che ha dichiarato: "La presenza di Liqui Moly Italia all'interno dell'autodromo è decisamente un grande valore aggiunto, essendo un'azienda sempre più presente nei Motorsport. Per noi dell'International Raceway di Adria è un grande vanto, ed è entusiasmante l'idea degli eventi che abbiamo in mente di organizzare in pista insieme nel prossimo futuro".



Ad Adria la sede operativa di LIQUI MOLY Italia

28 Settembre 2021



Lo specialista dell'olio e degli additivi apre nuovi uffici all'Adria International Raceway

E' stata ufficializzata l'apertura della **sede operativa di LIQUI MOLY Italia**. La conferma è arrivata dal **CEO Michele Barbirati**, che ha scelto l'**Adria International Raceway**, come location esclusiva in cui lavorare e partire per operare su tutto il territorio nazionale. LIQUI MOLY offre oli, additivi, cura dell'auto e molti altri prodotti chimici per auto, moto, camion e barche.

"Se vendessi giocattoli, avrei dovuto aprire a Gardaland", è la frase con cui Michele Barbirati sintetizza il concetto base da cui è scaturita l'idea di aprire la sede operativa all'interno dell'autodromo di Adria. Una scelta vincente in una struttura che lavora tutto l'anno, con grande ricettività. L'albergo, il ristorante, una sala riunioni da quaranta posti sono solo alcuni dei vantaggi portati da questa location. L'idea di circuito come "parco giochi" rappresenta l'interesse di LIQUI MOLY Italia ad essere vicino alle molte attività che una struttura del genere può accogliere. Un luogo dove si lavora, ma soprattutto si celebra la passione per le corse e il motor sport in genere. Ci si diverte, si fanno incontri, si vivono le emozioni sul campo dove, LIQUI MOLY Italia, è presente e da sempre contribuisce alla realizzazione di tutto questo, con l'impegno nel fornire ai propri clienti il meglio.

Entusiasta anche il direttore della struttura Mario Altoè: "La presenza di LIQUI MOLY Italia all'interno dell'autodromo è decisamente un grande valore aggiunto, essendo un'azienda sempre più presente nei Motorsport. Per noi dell'International Raceway di Adria è un grande vanto, ed è entusiasmante l'idea degli eventi che abbiamo in mente di organizzare in pista insieme nel prossimo futuro".

Saranno proprio i clienti a beneficiare di un punto di riferimento all'interno di una struttura all'avanguardia, avendo sempre accanto un leader del settore lubrificanti-additivi (e non solo), come LIQUI MOLY. Condividendo la stessa passione, chi entra all'Adria International Raceway, sa di poter contare su un alleato che non offre solo il meglio in termini di prodotti per il mondo dei motori, ma promuove eventi su tutto il territorio nazionale. Solo chi dimostra di sapersi emozionare può offrire emozioni e questo LIQUI MOLY Italia lo sa

USA

The cost of the heavy diesel engine pays for itself
 The new heavy diesel engine (D9000) is the most powerful engine in the world. It is the only engine in the world that can produce 15,000 hp. The new heavy diesel engine (D9000) is the most powerful engine in the world. It is the only engine in the world that can produce 15,000 hp.

Operating cost per hour

Engine	Operating cost per hour (€)
15-ton truck	€21,340
15-ton truck with 15-ton engine	€1,067

3% lower operating cost per hour

3.4% lower operating cost per hour

Operating cost per hour

Engine	Operating cost per hour (€)
15-ton truck	€21,340
15-ton truck with 15-ton engine	€1,067

LIQUI MOLY | MEGUIN | 10.2021



Germany had the choice – the federal election. And BILD had the election helicopter. The reporting team flew over the Republic all day and reported live from the air on the Bundestag election. Also on board and therefore visible to the whole of Germany: our logo! A three-minute video was posted on bild.de (see screenshot below).





GLOBAL

LIQUI MOLY Reports 26% Sales Increase

The oil and additive specialist says it sailed through the pandemic with stable growth, overcoming supply bottlenecks.

Perhaps it's the curse of success: Whereas demand otherwise determined the growth of the German oil and additive specialist LIQUI MOLY, it is now the supply of raw materials. In the first nine months of this year, sales increased by 26 percent to 554 million euros (approx. \$641 million), the highest ever. "And it could be even more if we could only get enough ingredients for the production of our oils and additives," said Managing Director Ernst Prost.

"This is not simply because our purchase prices have increased significantly," said Prost. "Many raw materials are sometimes no longer available, even if you're willing to put a lot of money on the table. This is no different to the automotive industry, which has to curb its production due to the lack of semiconductor chips."

Despite these difficulties, LIQUI MOLY achieved a strong increase in sales.

"Three years ago, we did not generate as much sales in 12 months as we did in nine months now," Prost added.

HAVEN EN TRANSPORT

HOME INTERNATIONAL ADVERTORIALS PROMO FILMS NIEUWSAANLEVEREN CONTACT PRIVACY

26 PROCENT MEER OMZET EN 75 PROCENT MEER WINST BIJ LIQUI MOLY



Olie- en additievenspecialist doorstaat de pandemie met een stabiele groei en houdt tekorten controleerbaar

Misschien is het een bijeffect van het succes: waar de groei van de Duitse olie- en additievenspecialist LIQUI MOLY normalerwijs wordt bepaald door de vraag, is deze nu afhankelijk van de verkrijgbaarheid van grondstoffen. In de eerste negen maanden van dit jaar steeg de omzet met 26 procent naar 554 miljoen euro, hoger dan ooit tevoren. "En het zou nog meer kunnen zijn, als we maar voldoende ingrediënten voor de productie van onze oliën en additieven konden krijgen", zegt directeur Ernst Prost.

» Novinky » Q 26 procent vyšší obrát a o 75 procent vyšší zisk v Liqui Moly

O 26 procent vyšší obrát a o 75 procent vyšší zisk v Liqui Moly

Arbél, 8. února 2021, 10:22



Jestliže dříve určovala růst německého specialisty na oleje a aditiva Liqui Moly poptávka, nyní je to dodávka surovin. Za prvních devět měsíců tohoto roku vzrostl obrát o 26 procent na 554 milionů eur. Tak vysoký nikdy předtím nebyl.

„A mohl být ještě vyšší, jen kdybychom sehnali dostatek surovin pro výrobu našich olejů a aditiv“, říká **jednatel Ernst Prost**.

„Zde nejde jen o to, že se naše nákupní ceny výrazně zvýšily. Některé suroviny dočasné nejsou vůbec k dispozici, i když jste ochotni za ně nabídnout skutečně hodně peněz. V tomto směru jsme na tom stejně jako automobilový průmysl, který musí omezovat výrobu kvůli nedostatku polovodičů.“

الرئيسية > أخبار مصر والعالم
أخبار الخليج
CAR NEWS 2
منوعات
تجربة قيادة
فورمولا 1
راليات

26 في المائة زيادة في حجم المبيعات و 75 في المائة زيادة في الإيرادات
لدى LIQUI MOLY

لعلها لعنة النجاح، إذا دفع الطلب عجلة نمو الشركة الألمانية المتخصصة في الزيوت والمواد المضافة LIQUI MOLY من ناحية، فإن توريد المواد الخام يقف عقبة في الطريق من الناحية الأخرى. ففي الشهور التسعة الأولى من هذا العام زاد حجم المبيعات بمقدار 26 في المائة إلى 554 مليون يورو، وهو أمر غير مسبوق. "وعد كان بالإمكان أن يزيد عن ذلك، إذا توافرت لنا المكونات الكافية لتصنيع زيوتنا وموادنا المضافة"، هكذا يصرخ إرنست بروست.

"الامر هنا لا يتعلق في أننا فقط رفعنا أسعار مبيعاتنا بشدة"، يضيف إرنست بروست. "فبعض المواد الخام غير متوفرة بشائنا في الوقت الحالي، حتى لو كنا مستعدين لدفع الكثير من المال لمعالجتها. وبالتالي لا يختلف عن صناعة السيارات التي اضطرت لفتح نماذج الإنتاج بسبب نقص أشباه الموصلات".

ورغم هذه الصعوبات فقد حققت LIQUI MOLY فائز كبير في حجم المبيعات. ويضيف إرنست بروست: "نعلم مدار الثلاث سنوات الأخيرة لم نحقق في إثني عشر شهراً حجم مبيعات كذلك الذي حققناه في تسعة شهور". حيث تسجل الشركة منذ فبراير رقماً قياسياً جديداً كل شهر. علماً بأن الزيادة على الصعيد الدولي أكبر بكثير مقارنة بالسوق الأم في ألمانيا، حيث تسود LIQUI MOLY منذ أمد بعيد. وفي الخارج يزيد النمو بشدة في الدول التي يبيع فيها LIQUI MOLY تشكيلاتها الواسعة من كيمويات السيارات ليس عبر مستودعين مستقلين، كما هي العادة، بل تورد للسوق بذاتها عبر أفرع شركاتها الخاصة: ففي الولايات المتحدة الأمريكية، وهي أهم سوق تصدير، زاد حجم المبيعات في الشهور التسعة الأولى بمقدار يناهز الـ 50 في المائة، أما في إيطاليا فوصل إلى 130 في المائة.

وفي الوقت نفسه زاد الإيراد في هذه الفترة بمقدار 75 في المائة. هذا الرقم يعكس الاستثمارات، لا سيما تلك المتعلقة بالتسويق، والتي أقرتها الشركة قبل عام لصد تداعيات الجائحة. وقتها تحمل الإيراد آثارها، ولكن اليوم تؤتي ثمارها.

وبالمثل فإن إرنست بروست ينظر للأمر بظرف آخر بظرة متفائلة: "إذا سرنا على الوتيرة نفسها، فلن نحقق رقماً قياسياً جديداً في حجم المبيعات فحسب، بل سنحقق أقوى نمو في حجم المبيعات منذ سنوات عديدة—رغم الجائحة ورغم صعوبات المواد الخام".



HARVEST TIME





This picture by Benjamin, the son of Ernst Prost, illustrates our current situation beautifully: We are currently reaping the fruits of our hard work over the past few months and are once again proving that we are 'carved from very special wood'. Let's look forward to a golden fall season with as rich a harvest as possible!

UIN
MANY

OUR SOURCE OF INSPIRATION.

OUR 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.



www.liqui-moly.com/en/gb/company/monthly-magazine

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

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



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



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



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

Notes: 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.