



# PICTURES AND STORIES

FROM OUR LIVES 01.2022



**2022 STRAIGHT ONTO THE ROAD TO SUCCESS**



**LIQUI MOLY-ADDED VALUE**

**NEW YEAR'S RESOLUTION**

In 2022, we will continue to offer our customers around the world only the very best quality!

**MORE** Quality.  
**MORE** Choice.  
**MORE** Service.

**IMPRINT**

Publisher: LIQUI MOLY GmbH, Jerg-Wieland-Straße 4, 89081 Ulm, [www.liqui-moly.com](http://www.liqui-moly.com) · LIQUI MOLY GmbH is represented by: Ernst Prost, Günter Hiermaier V. i. S. d. P.: Ernst Prost Editor: P&S editorial. Distributor: The magazine appears several times a year at irregular intervals and is published free of charge on our website and on the [issuu.com](http://issuu.com) online platform. Rights & Privacy: Reproduction or other use solely with the written permission of the publisher. Pictures & Photos: LIQUI MOLY GmbH, iStock

## Dear LIQUI MOLY-friends,

the same procedure as last year? The same procedure as every year!

What would New Year's Eve be without "Dinner for One"? But, as legendary as this quote from the mouths of Miss Sophie and Butler James may be, it clearly does not reflect the attitude and creative power of our LIQUI MOLY family worldwide. Because if we were to act according to the principle of "the same thing every year", we would certainly not be where we are today: the brilliant record year of 2021!

It is thanks to our untiring drive for constant change and improvement that we have neither stumbled nor staggered under the given circumstances and difficult macro-economic conditions. Instead, we put on a truly outstanding performance. In keeping with the motto: Fighting spirit instead of corona frustration. We stick together, we fight together, and we win together! Not only did we set an absolute production record with 105,000 tonnes of lubricant and an increase of 27% over the previous year – at 733 million euro, we also posted the highest annual turnover in our company's history!

And, as if that wasn't enough, we have started off the new year with an opening victory: LIQUI MOLY was voted TOP BRAND 2022 by the readers of AUTO ZEITUNG Classic Cars in the motor oils category and ranked third in the paint/polish/chrome care category. Another example showing that our massive investments in people, machines and brand are bearing rich fruit. We have created new jobs, expanded our production capacity, put our blue-red-white logo in the global spotlight, thus laying the perfect foundation for the next 12 exciting and promising months.

If we continue to consistently impress with our top quality, exploit the entire variety of our full range, carry our brand into the hearts of consumers, and always put humanity in the foreground, 2022 will also be a successful (record?) year.

Let's make it our year! Or, to put it like Butler James:  
I'll do my very best!

Your PICTURES AND STORIES Team

LIQUI MOLY

PRODUCTION RECORD

Bye 2021!  
Welcome

2022



## We bid farewell to the old year with a brilliant production record and start 2022 in a stronger position

That really takes the cake: For the first time, we produced over 100,000 tonnes of lubricants and, with **105,000 tonnes**, we achieved an **increase of 27 % compared to 2020!**

However, production volumes increased this year not only for oils, but also for additives. A total of **16.3 million cans of additives** for fuel, oil and coolant came off the production line – an **increase of 14 % compared to 2020.**

Thank you all for this fantastic effort!

liqui-moly.to/classic

TOP BRAND 2022

AWARD



**LIQUI  
MOLY**

# For young and old alike: the first choice is LIQUIMOLY

For years, readers of big-name automotive magazines have voted us Germany's best brand of lubricants. In 2022, we stand at the top of the winners' rostrum in the motor oil category of the readers' polls in the magazine AUTOZEITUNG Classic Cars for the second time in a row. We've also reached a shining 3rd place in the paint/polish/chrome care category. A further testament to the top-notch quality of our lubricants and vehicle care products. Thank you very much for your loyalty!

Ernst Prost



Issue 02/2022



TOP PRODUCTS

TOP BRAND 2022



Kick-off victory: In the first reader survey of 2022 in the magazine AUTO ZEITUNG Classic Cars, LIQUI MOLY landed on the 1st place in the motor oils category.

# LIQUI MOLY: Number one for Classic Cars



An excellent way for 2022 to begin: In addition to our ten 'Motor Klassik Award' wins of recent years, another great victory was added right at the start of the year: We are the best motor oil brand among the readers of AUTO ZEITUNG Classic Cars! Here we show you how our products prove to be a true 'fountain of youth' for vintage and young classic cars alike.



Those who own classic cars know just how valuable the fascination of cars is and want their vehicle to remain in outstanding condition for as long as possible. The best is just about good enough here. Be it inside or outside: Neglectfulness in maintenance and care can lead to tears in the upholstery covers, rust and brittle plastic, for example. This reduces the driving pleasure and value of your precious machine. Our following products can provide the assistance you need ...

# Oil



Oil is the lifeblood of the motor. The wrong oil can, particularly in older motors, lead to motor failure in the worst case. Modern oils have cleaning properties, among other things. It is generally advisable to use the oil approval recommended by the manufacturer. LIQUI MOLY's classic motor oils are specially attuned to the requirements of classic cars with and without oil filters. Therefore, the SAE 30 and the SAE 50 are suitable for vehicles without oil filters. For vehicles with oil filters the SAE 20W-50 HD is recommended. Selected mineral base oils and additives ensure optimum lubrication and very good wear protection.

The icing on the cake in terms of care for the inner vehicle values: An engine flush (e.g. with Motor Clean or Oil Sludge Flush) including additional wear protection with the LIQUI MOLY Oil Additive. The molybdenum disulfide ( $\text{MoS}_2$ ) in it forms a highly resilient lubricant film on all surfaces subject to friction and movement. It minimizes friction and ensures the components run more smoothly. This makes the motor purr like a kitten again.



TOP PRODUCTS

TOP BRAND 2022



# Additives

## and other lubricants

It is recommended to replace the gear oil from time to time, especially in automatic transmissions, e.g. with our automatic gear servicing unit Gear Tronic II and ATF Top Tec 1100 or 1300 gear oils suitable for classic cars. The Gear Oil Additive is highly recommended for those who would like a quieter and softer shifting gearbox. Just as in the Oil Additive, MoS<sub>2</sub> is also found in the version developed for gearboxes. The result: quieter running and smoother gearshifts.

Our Lead Substitute lubricates and protects the valve seat rings of vehicles that originally required leaded fuel. It reduces wear on the cylinder head and ensures optimum compression. It increases operating safety and prevents motor damage.

Particularly older vehicles still have carburetors. For such cars, our Carburetor and Valve Cleaner is a recommended companion. It removes deposits in the carburetor, on valves and spark plugs, and in the combustion chamber, as well as prevents new deposits from forming. It also protects the entire fuel system against corrosion and prevents icing up of the carburetor.

**Ideal for diesel:** our Super Diesel Additive. It removes deposits in the diesel injection system and combustion chamber, as well as preventing their return. It also maintains all components of the diesel injection system, and it prevents baking and resin-bonding of the jet needles.





The washing and subsequent polishing of classic cars requires particular care and, of course, particularly high-quality products. Here, our car care range offers a wide range of suitable aids, such as polishes. This ensures the vehicle not only shines, but the paintwork is conserved for the long term. An important contribution to maintaining the value of the vehicle.

With our Convertible Soft Top Cleaner, convertibles with a textile soft top can first be gently cleaned and then impregnated with our fabric impregnation.

If plastic and rubber are becoming brittle, it is painful for the owner to see and also reduces the value of the vehicle. Our Rubber Care cleans door, window and trunk seals as well as tires and gives them a perfect finish. It prevents freezing in winter, keeps rubber parts elastic and therefore extends the service life. Plus, it's also ideally suited to the care and deep cleaning of car tires and rubber mats.

# Care



102 ERFOLG



**WIRTSCHAFTSWOCH**

24.12.2021 / WirtschaftsWoche 52

# „Da muss malocht werden, und zwar Tag und Nacht“

Zu seinem Abschied spricht Unternehmer **Ernst Probst** über Ehrgeiz, Adrenalin, die Notwendigkeit, auch mal die Klappe aufzureißen – und die Frage, warum er nicht gendert.

**INTERVIEW** MICHAEL KRÖKER

**Herr Probst, die Firma Liqui Moly ist Ihr Lebenswerk. Ende Februar verabschieden Sie sich von Ihrem Chefposten. Sie haben das Unternehmen verkauft, statt es an Ihren Sohn zu übergeben. Warum?**

Weil mein Sohn gar kein Interesse hatte, die Firma weiterzuführen. Und ich habe ihn viel zu lieb, als dass ich ihn in diese Mühle hineinzwängen könnte.

**Haben Sie Ihren Alltag wirklich so wahrgenommen? Als Arbeit in einer Mühle?**

Da darf man nicht naiv sein. Das bedeutet nicht nur, im Büro zu sitzen und ein schönes Gesicht zu machen, da muss malocht werden. Und zwar Tag und Nacht. Öl ist ein hochgradig preisintensives Produkt. Denken Sie nur an die Rohölpreise, die rauf- und runtergehen wie ein Thermometer im April. Also natürlich ist das eine Knochenmühle.

**Mancher auf ähnlich hohem Posten verweist auf seine Möglichkeiten, die Dinge zu gestalten.**

Natürlich hat es mir auch Spaß gemacht. Aber so empfindet es nicht jeder. Das geht schon ans Masochistische.

**Wie dürfen wir uns diesen masochistischen Arbeitsalltag vorstellen?**

Da reißen Lieferketten – und manche Lieferanten sitzen immer noch im Homeoffice oder machen Kurzarbeit und interessieren sich nicht dafür, was am Ende dieser Lieferkette, also bei uns, passiert. Dann gibt es Kunden in Ländern mit einem Währungsseinbruch. Denken Sie an die Türkei! Und Corona hat über das Ganze noch einen schwarzen Schleier gelegt.

So besteht mein Alltag darin, an allen Fronten irgendwas zu bewegen. Mit dem Einkauf Rohstoffe doch noch herbeizuzaubern. Die dann in der Fabrik auch wieder zwischenzulagern und zu verarbeiten. Mit knappem Personal. Dann haben Sie das Produkt endlich fertig und müssen es versenden. Sie wissen, dass der Preis für einen Container inzwischen auf 16 000 Euro gestiegen ist. Wenn Sie denn überhaupt Container bekommen! Und dann haben Sie Kunden, denen das Geld ausgeht, weil im Lockdown alles kaputtging. Da sind Sie als Chef gut beschäftigt.

**Das klingt, als hätten Sie allen Grund, sich auf den Rubestand zu freuen?**

Stimmt. Trotzdem fällt es mir schwer, auf diese täglichen Kämpfe zu verzichten. Auf das Adrenalin, das in einen schießt, wenn man diese Herausforderung mit dem Team gemeistert hat. 30 Jahre lang war die Firma mein großer Spielplatz. Jetzt muss ich mir einen anderen suchen. Ich habe noch eine Restlaufzeit von vielleicht 20 Jahren, und die mag ich nicht mit Öl verbringen.

**Sondern?**

Ich lasse das auf mich zukommen. Diese Offenheit hat mir die ganzen Jahrzehnte gefehlt. Ich habe meine Terminkalender alle noch aufgehoben, 40 Stück. Da ist jeder Tag verplant, getaktet von früh bis spät. Viele meiner Kunden haben schon geschrieben: „Jetzt kommen Sie mich endlich besuchen!“ Das finde ich ganz reizvoll. Wenn ich bisher nach Chile geflogen bin, dann haben wir ein Business gemacht, am Flugplatz oder im Hotel. Und jetzt könnte ich mit meinem

## **ERNST PROBST**

ist gelernter Kfz-Mechaniker, begann Ende der Siebzigerjahre als Verkäufer beim Autopflegemittelhersteller Sonax und wechselte 1990 als Vertriebschef zum Schmiermittelhersteller Liqui Moly. Nach und nach kaufte er der Gründerfamilie die Firmenanteile ab. 2017 wiederum verkaufte er das Unternehmen an Würth. Nun tritt der 64-Jährige als Geschäftsführer ab.

Geschäftsfreund, den ich seit 30 Jahren kenne, einen Ausflug in die Atacamawüste machen. Aus Ecuador hat mir einer geschrieben: „Komm mit mir auf die Galapagosinseln!“

**Ihr Nachfolger wird Ihr bisheriger Mitgeschäftsführer Günter Hiermaier. Was ist der wichtigste Tipp, den Sie ihm mitgeben werden?**

Der Wichtigste? Ich hätte 30 bis 40: Schaffen muss man wie ein Brunnenputzer, Tag und Nacht, sich um alles kümmern, im Detail drinstecken, sich um die Kunden genauso kümmern wie um die Lieferanten. Sonst steckt das Zeug in irgendeinem Container, und du schaust mit dem Ofenrohr ins Gebirge, weil dir die Ware fehlt, nur weil man sich halt lieber in China eingedeckt hat, als in Deutschland zu produzieren. Das ist auch so ein Ding, das ich weitergeben werde: Vergiss es, irgendwo anders zu produzieren als in unseren zwei Fabriken in Deutschland! Dann hast du die Dinge in der Hand. Eigenständig bleiben und alles rundherum beherrschen, was man beherrschen muss: Rezepturen entwickeln, neue Formulierungen erfinden, dann das Ganze auch produzieren, lagern und mit den Außendienstmannschaften in der ganzen Welt bleiben. Irgendwo passiert immer irgendwas Schlechtes, aber woanders geht immer wieder ein Türchen auf.

**Sie sind gelernter Kfz-Mechaniker und haben Liqui Moly 1998 von Ihrem damaligen Arbeitgeber übernommen. Hatten Sie nie Bammel?**

Tag und Nacht. Ich mache schon auch viel Showbusiness, wenn ich den Unerschütterlichen gebe. Ich kann mich ja nicht mit voller Hose da vor die Leute stellen. Ein Chef muss auch eine gewisse Aura verströmen, die den Leuten Sicherheit gibt.

**Gab es Kunden, Gesprächspartner, Kollegen, die Ihnen vermittelt haben, dass sie das einem, der „nur“ Kfz-Mechaniker ist, nicht zutrauen?**

Anfangs schon. Aber ich habe dann Taten sprechen lassen.

**Haben Sie es bereut, nicht studiert zu haben?**

Warum denn? Die jungen Leute verlieren heute meiner Meinung nach sehr viel Zeit, indem sie auf Universitäten oder wo auch immer Dinge lernen, die sie hinterher gar nicht brauchen. Und andererseits lernen sie Dinge nicht, die sie im Unternehmensalltag dringend bräuchten. Ich habe mir das Wissen, das ich benötigte, immer geholt von guten Leuten, aber auch durchs Ausprobieren. Nichts prägt einen Menschen so sehr wie Erfahrungen, auch negative Erfahrungen.

**Warum sind Karrieren wie die Ihre so eine Seltenheit?**

Es liegt auch am Ehrgeiz der Menschen. Ich komme aus ganz armen Verhältnissen, ich wollte wirklich von unten hoch. Heute würde man sagen, ich wurde gemobbt. Flüchtlingskind, dann Akne und lauter so Zeug – was halt einen jungen Menschen prägt. Aber ich habe gesagt: Na, jetzt passt auf, Freunde! Der Wunsch, es allen zu zeigen, hat mich angetrieben. Aber auch der Wunsch, es mal besser zu haben. Damit man sich zwei oder drei Bier kaufen kann und

nicht nur eines. Das finden Sie heute gar nicht mehr. In den Generationen nach mir war ja die Kohle schon vorhanden. Warum soll sich denn heute einer noch krumm machen? Das sehe ich auch, wenn ich Stellenanzeigen schalte. Wir suchen einen für eine schwere Arbeit in der Fabrik? Da melden sich zwei oder drei Leute. Wenn wir sagen, wir suchen irgendjemand fürs Internet, irgendwas mit Marketing und vielleicht noch ein bisschen Influencer, ja, dann melden sich 200 und sagen: „Aber mindestens bitte 5000 Euro im Monat, Alter, sonst komme ich gar nicht.“

**Was zeichnet denn in Ihren Augen einen guten Unternehmer aus?**

Dass er schafft, mindestens genauso viel wie jeder andere. Am besten sogar noch mehr. Dass er die Leute nicht über die Klinge springen lässt, wenn es mal hart auf hart kommt. Man muss sich um seine Leute kümmern. Auch in schlechten Zeiten. Die Leute schaffen dann schon. Die muss man nicht mit irgendwelchen komischen Motivationspritzen ködern.

**Sie haben nach der Umweltkatastrophe im Golf von Mexiko 2010 zum Boykott von BP aufgerufen. Im vergangenen Jahr geißelten Sie Firmenchefs, die ihre Mitarbeiter in Kurzarbeit schicken und gleichzeitig die Dividende für Aktionäre erhöhen, als „obszön und pervers“. Gefallen Sie sich in der Rolle des Krawallmachers?**

Ich bin doch kein Krawallmacher. Ich muss doch, bitte schön, auch mal was sagen dürfen. Das finde ich nicht fair.

**Aber warum gibt es dann so wenige Firmenchefs, die Klartext reden?**

Weil sie Angst haben. Die haben auch eine Meinung, aber sie trauen sich nicht, was rauszuhauen, weil es einen Aufsichtsrat gibt, Aktionäre, die Presse, die eigenen Leute. Und weil man dann zuletzt noch als Krawallmacher abgestempelt wird von der WiWo.

**Was entgeht uns dadurch, dass so wenige Manager sich in gesellschaftliche Debatten einmischen?**

Viel. Energie, die dieses Land bräuchte. Ich höre jetzt mit diesem ganzen Coronazeug seit zwei Jahren kaum



**Keine Scheu vor Lärm und Farbe**  
Ernst Prost verkauft nicht nur Motoröl, er ist auch passionierter Motorradfahrer





Weil die Fachleute fehlen, die das Ding durchblicken. Das ist ein Kampf. Staaten mit ihren Finanzämtern und den Finanzministern gegen Konzerne und deren Rechtsanwälte, Berater, Stäbe und, und, und. Dieser Kampf geht eindeutig verloren – für die Staaten und damit für die Bevölkerung, weil auf der anderen Seite die besseren Jungs hocken.

#### **Oder Mädchen? Es wird derzeit auch sehr hitzig über Geschlechtergerechtigkeit diskutiert.**

Ich kümmere mich nicht darum, das sind für mich Nebenkriegsschauplätze. Ich habe schon so viele Briefe bekommen, weil ich immer noch von „den Studenten“ schreibe und halt nicht „den Studierenden“. Ich weiß, dass die Wogen da hochgehen. Aber das sagt doch nichts über den gegenseitigen Respekt aus. Das mache ich ja nicht mit ein paar Buchstaben wett, oder?

#### **Aber vielleicht mit Frauenförderung. Haben Sie da bei Liqui Moly genug getan?**

Ich weiß nicht, ob man Frauen fördern und ob man Diversity ums Verrecken ins Unternehmen bringen muss. Es gibt gute Frauen, es gibt gute Männer. Und es gibt schlechte Frauen und schlechte Männer. Wir müssen doch jetzt nicht die Gesellschaft so abbilden, dass man sagt: „In jedem Unternehmen müssen so und so viel Prozent Frauen sein, so und so viel Prozent Sachsen, so und so viele Schwarze und so und so viel Blonde.“ Das geht in die falsche Richtung.

#### **Müssen Sie nicht auch dafür sorgen, dass alle ihren Platz in der Firma finden?**

Ja, aber das muss der Einzelne auch wollen. Ich kann doch nicht sagen: „Jetzt besetze ich mal meinen Vorstand mit 50 Prozent Frauen.“ Da müssen erst einmal die Frauen da sein, die das wollen.

#### **Sie sind also gegen Quoten, um die Gleichberechtigung durchzusetzen?**

Ja! Das ist doch Dirigismus.

#### **Für den jährlichen Kalender Ihres Unternehmens lassen Sie leicht bekleidete Models in den Gemächern Ihres Schlosses ablichten. Ist das nicht eine Degradierung von Frauen?**

Ich wüsste nicht, wieso man auf die Idee kommen könnte, dass Frauen degradiert werden, wenn sie sich, weil sie einen schönen Körper haben und eine schöne Ausstrahlung besitzen, als Model verdingen und damit ihr Geld verdienen.

#### **Weil Sie das Klischee vermitteln, dass Frauen vor allem schön anzusehen sind – aber man sie ansonsten nicht sonderlich ernst nehmen muss.**

Das ist anmaßend. Diese Frauen werden doch nicht gezwungen, als Fotomodell zu arbeiten. Aber mir ist es zu blöd geworden mit den Diskussionen über den Kalender. Wir haben den heuer nicht gemacht.

#### **Das klingt nicht nach Gesinnungswandel.**

Es passt halt nicht mehr in die Zeit. Wobei ich wirklich schon Dresche gekriegt habe von Kunden, die gesagt haben: „Wieso bringst du den Kalender nicht mehr? Der war immer so gut! Lass dich doch jetzt nicht vom Mainstream kleinkriegen.“ Sie können es keinem recht machen. ■

einen Unternehmer. Es fehlt die Vielstimmigkeit. Und die Wirtschaft wird abgestempelt – als geldgeile und menschenfressende Masse.

#### **Haben Sie denn nie negative Folgen für Ihre Firma befürchtet oder gar zu spüren bekommen, wenn Sie sich lautstark eingemischt haben?**

Ich kann mich erinnern, da haben wir mal mehr Prämie gegeben als der Daimler-Benz, und ich habe das dann auch öffentlich gemacht. Mein Gott, da hat dann ein Vorstand angerufen und gesagt „Muss das sein?“. Aber so schlimm war das alles nicht, dass man Angst haben müsste, sein Maul aufzumachen.

#### **Sie sind einer der Mitinitiatoren von Vermögenssteuer jetzt. Warum fordern Sie mit einem geschätzten Vermögen im dreistelligen Millionenbereich die Wiedereinführung der Vermögenssteuer?**

Wir haben nicht zu viele Millionäre in Deutschland, wir haben zu wenige. Das heißt aber auch, dass man die Möglichkeiten schaffen muss, dass noch mehr Menschen Millionäre werden – über ihre Arbeit. Und wenn da oben nur Geld gehortet wird und der Steuersatz nicht ausreicht, um die Aufgaben des Staates in Sachen Bildung, Digitalisierung, Verkehrsinfrastruktur wahrzunehmen, dann muss was passieren. Das kann doch nicht sein, dass einer, der viel arbeitet und dann richtig Kohle verdient, dass der mit dem Spitzensteuersatz, Soli und Kirchensteuer fast die Hälfte seines Einkommens abgeben muss. Und der, der ein Vermögen hat, zahlt nur 25 Prozent Kapitalertragsteuer, legt sich in seinen Liegestuhl und sagt: „Ich lass ein paar Banker für mich arbeiten.“

#### **Warum tut sich die Politik so schwer damit, für steuerliche Gerechtigkeit zu sorgen?**

**„Man muss sich um seine Leute kümmern. Auch in schlechten Zeiten. Die Leute schaffen dann schon“**

ANNIVERSARY

175  
YEARS



Engine oils · Industrial lubricants · Greases · Transmission oils

## STRONG BRAND. STRONG PRODUCTS. MADE IN GERMANY.

**Meguin** – that means top quality lubricants. Manufactured in our state-of-the-art facilities for production, filling and packaging at the Saarlouis site. With research, development and regular quality controls in our own, **excellently equipped laboratory**.

But Meguin also means absolute compliance with the requirements of our customers from trade, industry and SMEs. With a reliable **security of supply**, a product range unique in its breadth and depth, and needs-based support from our own sales team, application technology, our strong marketing and logistics for bulk goods.

*Meguin is your  
dependable partner!*

Certified according to DIN EN ISO 9001 (quality management),  
DIN EN ISO 14001 (environmental management),  
DIN EN ISO 45001  
(occupational health and safety management)



### Thank you very much for more than 175 years of trust

The roots of our refineries go back to the year 1847. Lubricants for carriages, greases for horses' hooves and linseed oils were in high demand as industrialization increased – a demand which company founder Gustav Meguin already knew how to serve. This extensive understanding of customers' needs has been a pillar of our success to this very day.



# Produkte für Schneefräse

## Motorenöle

- Premium Truck LA SAE 5W-30
- Super LL DIMO Premium SAE 10W-40
- Performance Top Trans SAE 15W-40

## IN WINTER ACTION

## Getriebeöle

- Hypoid-Getriebeöl GL 5 SAE 85W-90
- Getriebeöl Truck-Synth 75W-90
- Mehrzweckgetriebeöl GL 4 SAE 80W
- Transmission Fluid ATF III



## Hydrauliköle

- Meguin Hydraulikoel HLP 22
- Meguin Hydraulikoel HLP 32
- Meguin Hydraulikoel HVLP 46

## Schmierfette

- Meguin Langzeitfett C2LP
- Meguin Wälzlagerfett LP2
- Meguin Schwerlastfett



# Produkte für Schneeraupen

## Hydrauliköle, z.B.

- Meguin Hydraulikoel HEES 46 (biolog. abbaubar)
- megol Hydraulikoel ATF Dexron II D

## Getriebeöle, z.B.

- megol Hydraulikoel ATF Dexron II D

## Verteilergetriebeöle, z.B.

- megol Gearoil Synth ISO VG 150
- megol Mehrzweck-Getriebeöl GL4 SAE 75W-90



## Schmierfette, z.B.

- Meguin Wälzlagerfett LP2
- Meguin Langzeitfett C2LP

## Motorenöle, z.B.

- megol Motorenoel Super LL DIMO Premium SAE 10W-40
- megol Motorenoel Premium Truck LA SAE 5W-30
- megol Motorenoel UHPD Truck SAE 5W-30

**WINTERSPORTS SPONSORING**

**SKI ALPIN WORLD CUP**



New winter sports season, proven colors! When the world's best skiers plunge down the slopes, as here in Val d'Isère, France, millions of fans around the world not only look at their skiing skills, but also at our blue-red-white global brand.



Winter sports without LIQUI MOLY? By now unthinkable! Our global brand has long proven itself in the most spectacular and popular competitions right around the globe. Good for the demand for our products, good for our customers and partners!



# WINTERSPORTS SPONSORING

## BOB & SKELETON



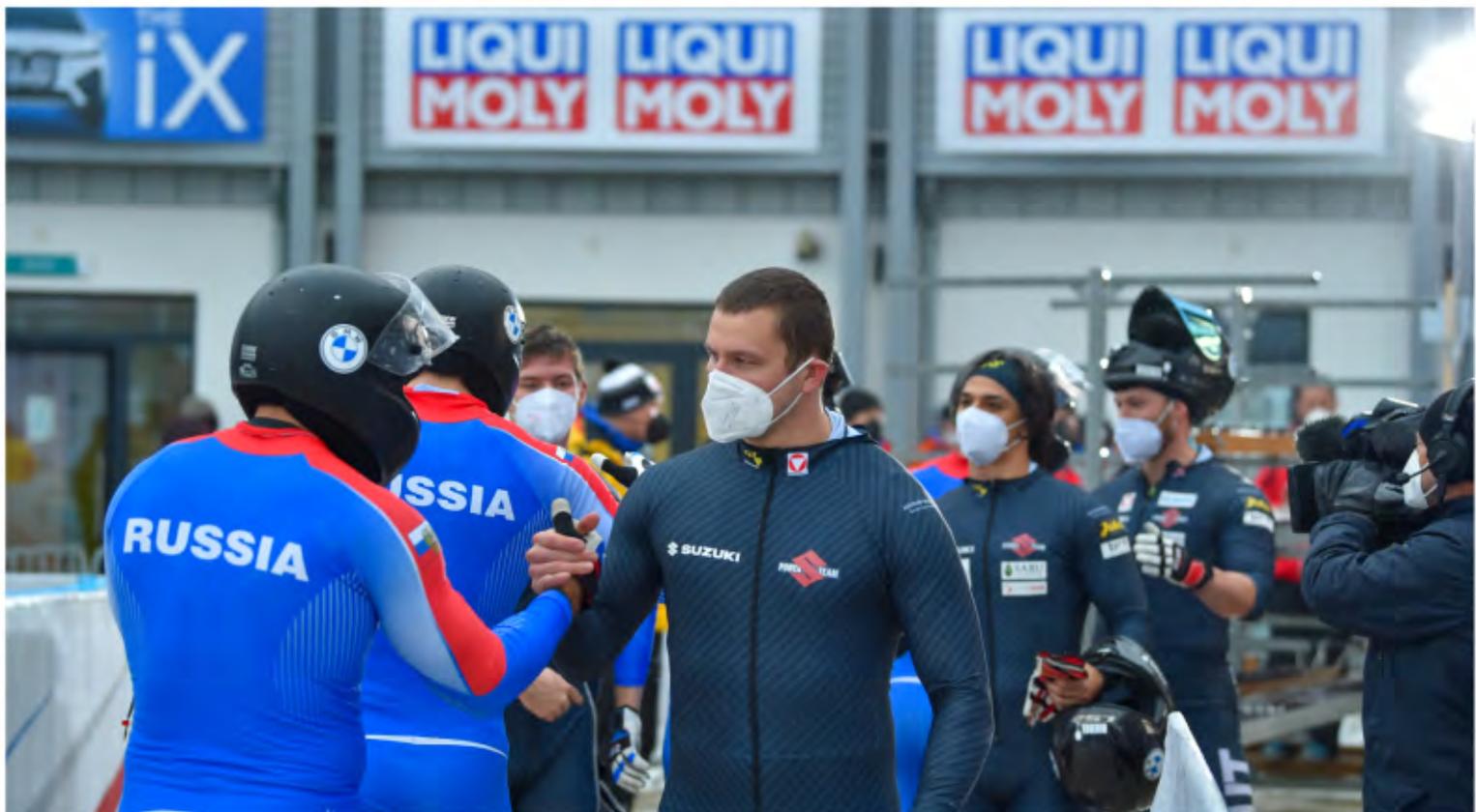
Quelle: Infront



Even when the international bobsleigh and skeleton elite halted the action during the World Cup in Winterberg in North Rhine-Westphalia, our colors along the ice channel were perfectly in the picture, thanks to TV live coverage of all the exciting competitions.



During the winter sports season, power, daring, speed and fairness come together on the ice channel in a way that is surely unique. This makes bob and skeleton the ideal environment for our sponsorship during the months when motor sports events are scarce.



**WINTERSPORTS SPONSORING**

**SKI ALPIN WORLD CUP**



While the ski athletes experienced both highlights and lowlights in the various competitions depending on their form on the day, one brand was in the spotlight of international broadcasts from start to finish during the Val d'Isère race weekend: LIQUI MOLY!





# WINTERSPORTS SPONSORING

## FOUR HILLS TOURNAMENT



An absolute highlight in the calendar of every winter sports fan: the annual Four Hills Tournament held over the turn of the year! Already at the opening jump in Oberstdorf, our colors accompanied the daredevil jumpers in their long-distance chase – thanks to live broadcasting on TV with high coverage and great attention for our brand.





New year, proven colors: Also at the 2nd station of the Four Hills Tournament, the traditional New Year's jumping meet in Garmisch-Partenkirchen, our blue-red-white logo was always clearly visible in the focus of the cameras.



The sovereign and deserved winner of this year's Four Hills Tournament at the award ceremony in Bischofshofen, Austria: Ryoyu Kobayashi. And we were there!



# WINTERSPORTS SPONSORING

## SKI ALPIN WORLDCUP



Blue-red-white winter wonderland as part of the World Cup race in Courchevel, France.



LIQUI MOLY advertising power in the finish area of the ski arena at Bormio (Italy).



**SKI ALPIN WORLD CUP**

The best prospects for our global brand in Madonna di Campiglio, Italy.



**GERMANY**

**PRODUCTION ENLARGEMENT**



Production and sales records demand space for new records! This pursuit of long-term growth and the creation of further jobs is accounted for by the expansion of our production at the Ulm site. Here is a picture of the start of construction in December 2021.



With façade advertising, such as here at our customer Autoteile Wietze, our business friends contribute significantly to the growth of our brand!

**CHILE**

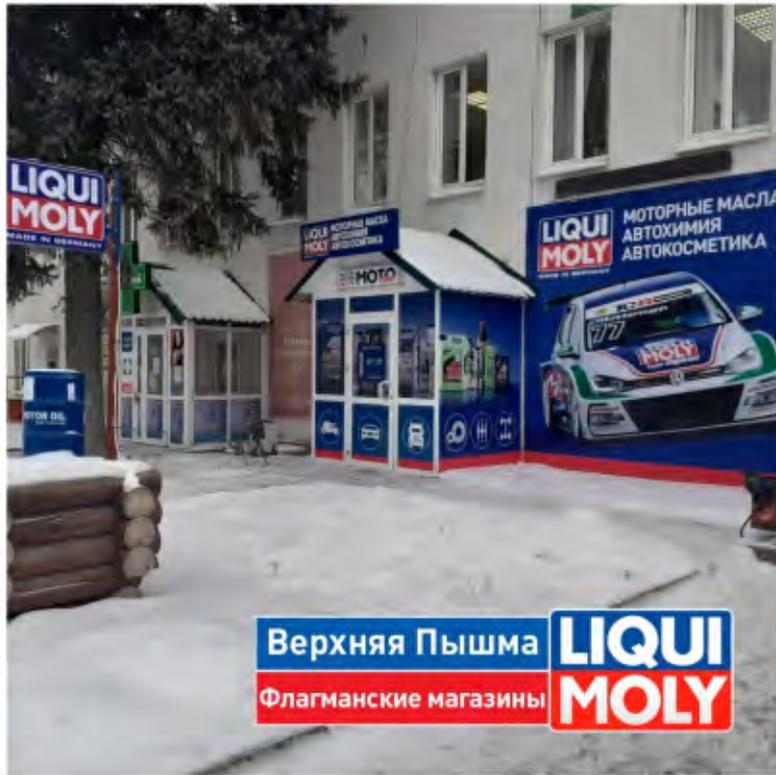
# OUTDOOR ADVERTISING

Continuously, our brand is winning the trust of Chilean workshops and, consequently, the hearts of motorists. Numerous newly designed façades, which our friends of LIQUI MOLY Chile throughout the country have implemented together with our customers, bear ample witness to this.



**RUSSIA**

**OUTDOOR ADVERTISING**



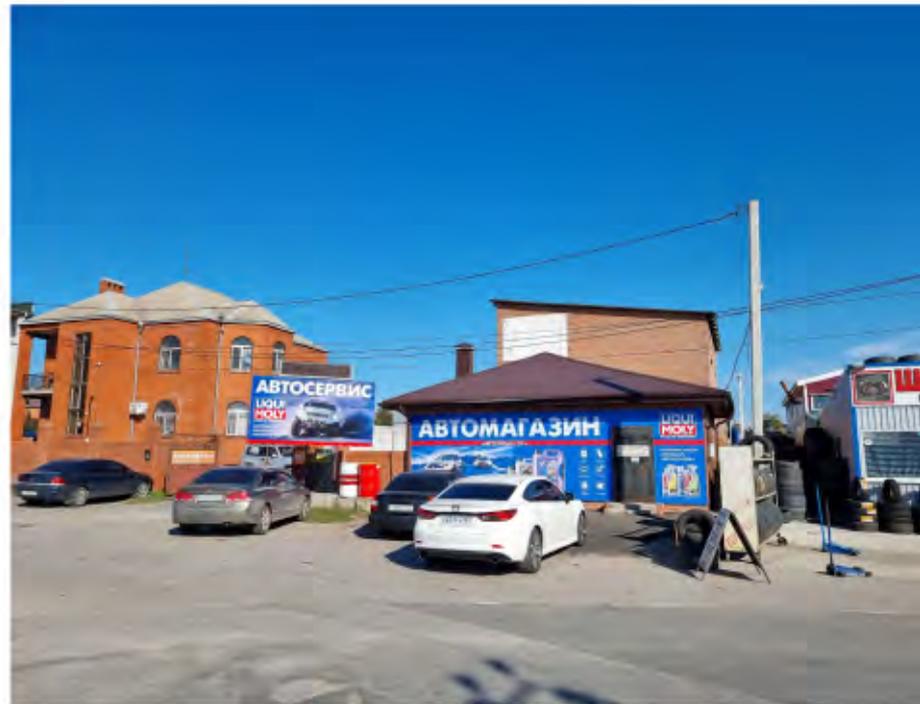
Flagship Store in Verkhnyaya Pyshmar.



Flagship Store in Akaj (Rostov Region).



Outdoor advertising on the façade of EU Shulga in Rostov-on-Don.



Outdoor advertising on the workshop and store of EU Shaginyan in Rostov-on-Don.



**RUSSIA**

**FLAGSHIP STORE**

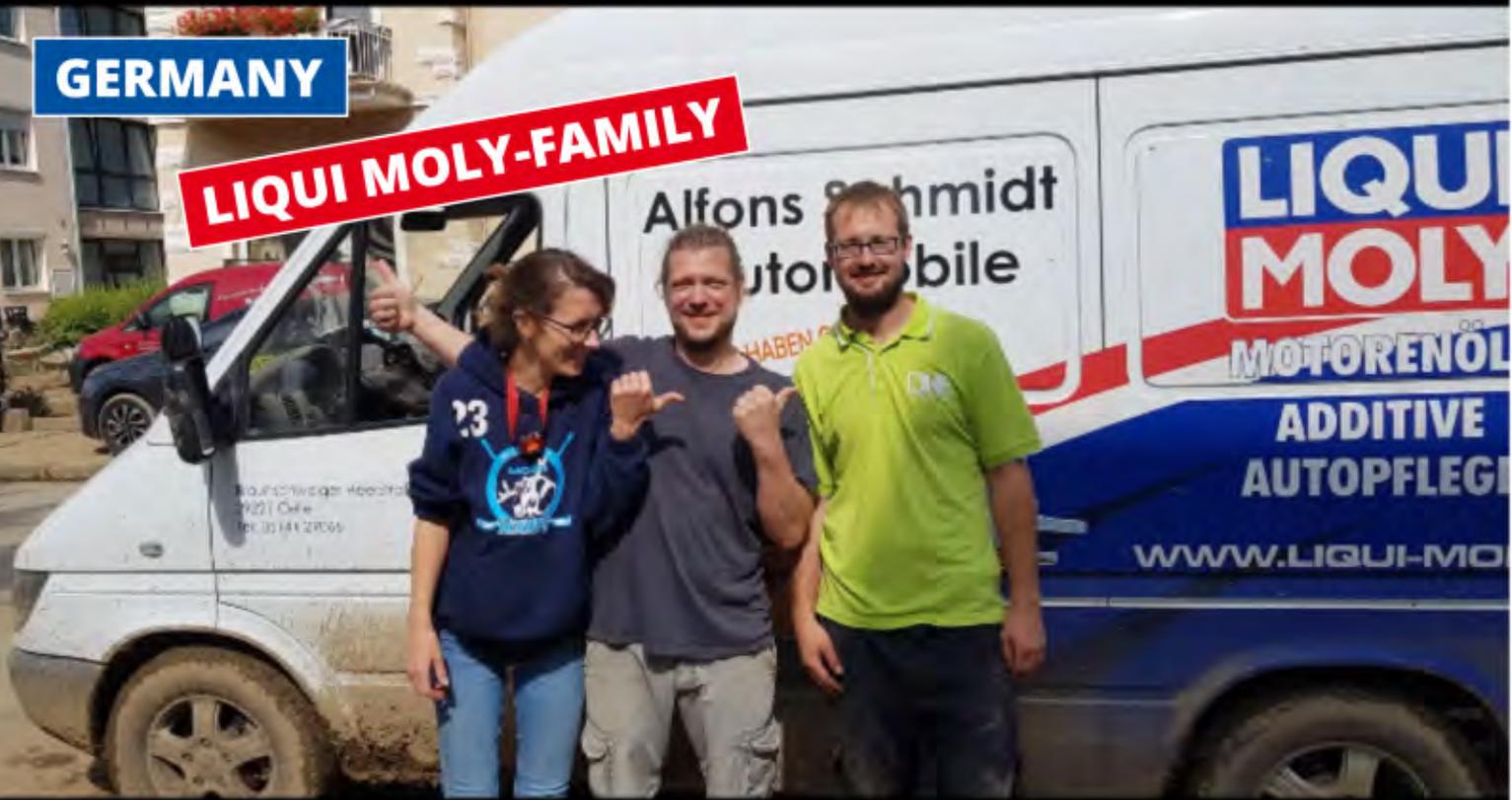


Full speed ahead with LIQUI MOLY: Fully postered façade, full shelves, full lubricant competence is the name of the game at the flagship store in Pervouralsk (Sverdlovsk region).



GERMANY

LIQUI MOLY-FAMILY



LIQUI MOLY helps the helpers! Alfons Schmidt Automobile from Celle impressively demonstrated that this motto is also lived by many of our customers. He made his company vehicle available to the helpers to remove the debris of the 2021 flood of the century. Another small ray of hope for the people affected by the disaster in the region.



12.01.2022



michael.ermark(at)b4bschwaben.de

Von Michael Ermark

Artikel teilen



Gewinner des Tages

## Ernst Prost für einen Rekord zum Ende der Karriere



Der Geschäftsführer Ernst Prost. Bild: Liqui Moly.

2021 war für beinahe alle Branchen ein Krisenjahr. Einfach war auch die Lage für Liqui Moly nicht. Trotzdem ist das Unternehmen nicht zu bremsen.

Der Geschäftsführer von Liqui Moly, Ernst Prost, verlässt das Unternehmen noch dieses Jahr in den Ruhestand. „Man soll aufhören, wenn’s am schönsten ist,“ heißt eine bekannte Floskel. Für die Karriere von Ernst Prost stimmt sie wohl. Denn trotz Corona, trotz Rohstoffmangel, trotz instabilen Preisen und trotz Lieferengpässen hat das Unternehmen aus Ulm so viele Schmierstoffe produziert, wie in seiner gesamten Unternehmensgeschichte nicht. **Zum ersten Mal wurde die Grenze von 100.000 Tonnen geknackt.**

Ernst Prost ist ein erfahrener Unternehmer. Die beiden Corona-Jahre 2020 und 2021 waren vermutlich die anspruchsvollsten seiner Karriere. Aber er hat sich nicht einschüchtern lassen. Sein Unternehmen dankt es ihm. Jetzt schließt der Geschäftsführer seine Karriere mit einem derartigen Erfolg und übergibt die Geschicke von Liqui Moly noch in diesem Jahr in neue Hände, die er schon vor einiger Zeit sorgfältig ausgewählt hat. Die Region braucht mehr Unternehmer wie Ernst Prost, die auch in Krisenzeiten nicht verdrießlich werden – aber auch bereit sind das Steuer weiterzugeben, wenn es an der Zeit dazu ist.

Deshalb ist Ernst Prost der Gewinner des Tages.

**PORTUGAL**



**TRAINING**

What has already been widely visible to the outside world through appropriate branding, the team of the workshop Jonny R-Tech in Montijo has now also 100 % internalized through intensive training. With a convincing demonstration of our automatic transmission fluid service unit Gear Tronic II and complete oil and additive training, the highly motivated team has now been fully liquimolyzed.



ITALY

OPEN DAY



Knowledge transfer and brand presentation under the sign of our global brand was the motto at the Open Day of DGM MAINA in Tuscany and GIPA in Puglia.

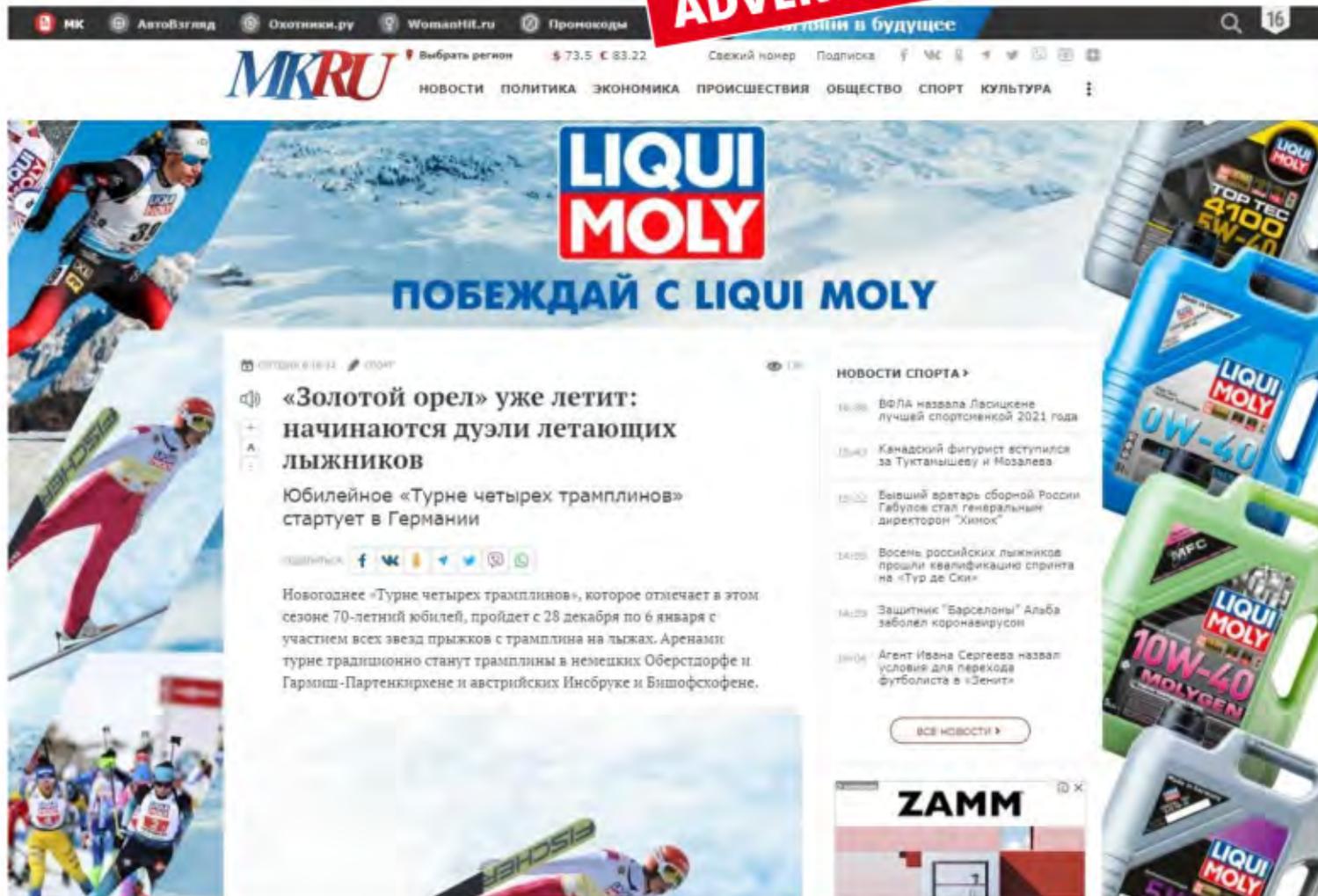
**PARAGUAY**

**SPONSORING**



Our combined expertise in the care and maintenance of bikes was presented by our friends from LIQUI MOLY Paraguay at the SanBer Rally, which was organized by the Emboscada Cycling team.





Long live sport! This is increasingly true on the World Wide Web as well. That's why our friends from LIQUI MOLY Russia also took advantage of this channel and branded the popular sports portal sportmk.ru with our logo and products.





**BRAZIL**

**SPONSORING**



The perfect environment for brand building and the presentation of our high-performance products: the Passeio de Marca from MotorGrid in Sitio do Carroção, Brazil, where around 400 car enthusiasts with their sports cars let themselves be impressed by our LIQUI MOLY Brazil team.





As Team LIQUI MOLY, the brother and nephew of our colleague Bülent Gülen (Export Area Manager) successfully completed the RUZ Cross Marathon in Turkey. After 36 tough kilometers, Aytekin Gülen (left) and Cagatay Sefa (right) crossed the finish line with proud (LIQUI MOLY-)chests.

The 2021 Turkish Rally Champion, Burak Cukurova, also knows what he can always rely on, even under extreme racing conditions. This advertisement with the slogan "The champion prefers LIQUI MOLY and EGEMOT!" is evidence enough!



**TAIWAN**

**SPONSORING**



When motorsport enthusiasm meets brand loyalty: Collection of automotive dreams at the LIQUI MOLY Track Days 2021, the largest customer event of our friends from Taiwan.





Where else could you be better convinced of the diversity and unique quality of our products than in the self-test on the race track? After all, what proves itself here does a great job on the road.



**CO-ENTREPRENEUR**

**ANDRÉ NEMETH**



## LIQUI MOLY's strong man

André Nemeth is Area Manager Commercial Vehicles for specialist dealers in southern Germany. Born in Bavaria, he has been with our company since 2007. As a qualified salesman for wholesale and foreign trade, he quickly qualified for a job in Sales and assumed responsibility for the commercial vehicles sector at the end of 2008. "The Commercial Vehicles division was newly founded at the time. So there were no structures yet, no foundation. I was able to fully contribute and build up the area in the way that I thought was best at the time," is how André Nemeth explains in a matter-of-fact way his difficult and complex development work. He says of himself that he is a man of routine. "When I don't have structure, it makes me nervous." Yet he is anything but a bore – he visibly enjoys conversation, he approaches people proactively and, above all, he listens well.

"It's important to be friendly and seek contact. After all, I need to make a sale. The fact that I stand behind our products is one thing. But I have to convince our customers of our brand." Probably it is the mix of – as he says – being a routine-loving person who needs structure and discipline and his down-to-earth, likeable nature that makes him so successful. He fondly recalls one of his greatest successes in the early days. This concerned a 'difficult customer' at a large branded service workshop. "I saw the great potential of the customer and naturally wanted him to switch his product range over completely to LIQUI MOLY. The managing director belonged to the old breed, as we would say today. Difficult to deal with, experienced in life, up to all kinds of tricks and a heavy smoker (even indoors)," at which André Nemeth has to laugh. "But in the end, I was able to convince even this customer of our merits. That was my personal baptism of fire." For this success, he has worked hard and used his competences as well as freedoms. "I enjoy a lot of freedom in my job. And I really love that. Of course, not all that glitters is gold at LIQUI MOLY. But I can voice objective criticism at any time and get actively involved in change processes. In the end, the result has to be right for me. That much is clear. The motivation for this must come from me. I also have to act responsibly with the freedom my employer gives me."



In return, our colleague in the sales force expects trust to be granted. "In my job, I don't need to be constantly submitting doing unnecessary reports or feeding sprawling bureaucratic structures. I am there for our customers and constantly on the road. This works very well at LIQUI MOLY." In fact, the field service is one of our strong pillars. André Nemeth describes himself modestly as one cog of many that must all mesh efficiently. Like the entire business, everything is a team effort. We know that we need to help each other, to provide input where necessary, and to trust each other.

What does André Nemeth say in conclusion about his job at LIQUI MOLY? "I'm still up for field work. You need the unbridled desire to go the extra mile for people, to engage with customers, have heated conversations, and to enjoy driving a car - all in order to survive and thrive here. I believe that I can do my job and we at LIQUI MOLY can do our jobs better than others." And it is precisely this self-image that is reflected in our success and fits into our set of values. Our down-to-earth attitude, our people-oriented approach and our consistent focus on the customer.

**CO-ENTREPRENEUR**

**VINCENT PRINZING**

## IN THE LAND OF THE RISING SUN – ON TOUR WITH MR. EXPORT

“It fills me with joy when I see how many people live by and with our brand.” Listening to the charismatic Vincent Prinzing talk about his work, you will find yourself reveling in thoughts of faraway lands, cultures and even a bit of adventure. The 36-year-old is Export Area Manager at LIQUI MOLY in Southeast Asia. He has been part of the LIQUI MOLY family worldwide for almost nine years now.



As the first trainee in the company's history, he went through all the departments from the ground up, working his way with a great deal of diligence, dedication and 'curiosity' – as he says, from trainee to junior sales rep to export area manager. This experience is still worth its weight in gold for him today. “I got to know a wide variety of jobs and co-entrepreneurs, whether in container loading, production or accounting. It is important for me to know all the operations and structures.” With his team, he is now the point of contact for importers in our Asian markets. “I've always been interested in other cultures and faraway countries. I was and am still a globetrotter. During my studies, I spent my internship semesters in Vietnam and Indonesia. For me, it was then clear that I would like to work closely with these markets,” is how Vincent Prinzing describes it quite naturally. His open-mindedness towards other people and cultures fell on fertile ground at LIQUI MOLY: “Here, everyone can be just as they want! It's the person that counts, not a dress code. I can also come to work in a casual hoodie and nobody is bothered by it.” And it is precisely these values that LIQUI MOLY brings to the world with its products, but also with the entire sales team: Love, respect and tolerance. “On the first day, I already sensed that these were not empty words. So many people of different 'colors' come together at our company and probably form an unbeatably efficient team for that very reason. This also gives us incredible intercultural competence in the team alone. We also need this to be successful in 150 countries around the world.” You can feel the joy in his job and also his intrinsic motivation to bring the brand forward and to create concepts together with our importers in order to boost sales.



“Above all, you have to engage with people, you have to be curious and have a thirst for knowledge. You have to be up for the job. Otherwise it just won’t work out.” In fact, the job of Export Area Manager is more than a full-time job. Days off, weekends, closing time at 4 pm? Wrong! There is always work going on somewhere in the world and, as a key partner, you are always in demand. “I truly live my job and for me it doesn’t feel like work. Customers become friends. I love doing this.” The Export Area Manager’s job includes strategy development, sales planning, marketing and communication measures as well as compliance with import regulations or agreements with individual countries on import permits.

“Sometimes, it is laborious to talk to ministries of commerce about trade barriers. Such as in Sri Lanka. There, the procedural paths are extremely long and an incredible amount depends on interpersonal relationships. As a European, you can’t even imagine that. On the other hand, we have licensing disputes in other countries. But such challenges are there to be solved.” He laid the groundwork for such negotiations through his bachelor’s degree in Asian Business Languages and Management and has filled it with plenty of experience over the years. It is clear that Vincent Prinzing is a hands-on maker and shaker who, with his team of five, including three in Japan, has the market under control. “They just let me get on with it. LIQUI MOLY offers me all the freedom I need. There are hardly any guidelines on how to implement something. I can work that out for myself. Of course, this entails a great deal of responsibility, but that is exactly what is so appealing and exciting. I can put my ideas into practice, get involved and ultimately reap the rewards for the entire company. After all, a lot of jobs are tied to the orders.” And the planning, as he says, begins on a very small scale: “There are importers in Vietnam, for example, who are completely new to the business. We started there with five people. But we first had to lay the foundation. Before we could talk about marketing or sales, for example, we had to talk about proper warehousing and occupational safety. Today, the same company has 25 employees. It’s nice when I see people identifying with our brand, living off it and also seeing it as their family.” And so every market is different, as Vincent Prinzing says: “I have to constantly deal with the various markets. Every country needs a different concept, because there are different constraints. How are the people, what vehicles are on the market, what is the political situation, what are the competitors doing, are there any special requirements? You can’t simply go by the book.” And here LIQUI MOLY offers him the perfect stage. “We are a medium-sized company with very short decision-making paths. Of course, this is also special, because in other companies it is rather unlikely that you will receive a decision and personal feedback from top management directly. But that’s exactly what makes us different. We deal with each other directly, personally but fairly.” This is also felt by our customers around the world, who receive the same appreciation. Our role in the world of motorsport allows us all to grow together to form a kind of family or to become buddies. Our brand connects hundreds of thousands of people around the world. And in doing so, “every individual is special – that’s the credo we work by!”

**CO-ENTREPRENEUR**

**SARAH ANDERS**



## A quick trip to the gas station and then off to the office: our Account Manager in the Filling Station division

*Recently on parental leave, but hopefully back soon ;-)*

The graduate in business administration has been working in the LIQUI MOLY team for over seven years. She started as an assistant to the Head of Key Account Management Retail. Throughout the company, Sarah Anders is known as a confident, communicative and straightforward person. It is precisely these characteristics that are important for her job. Coupled with her many years of experience in Sales, she qualified for the key account in the new Filling Station sales division that was to be set up. "This job is made for me. I'm a free spirit and love to give my ideas free rein and make things happen exactly how I want them to. This is practically part of the job description in this new division." Sarah Anders worked well in preparation for this demanding assignment. "My previous training was as office and communications administrator. When I had worked in the position for some time, I knew I had to step it up a notch to do something with greater involvement. I then studied economics while working. With the degree in my pocket, I went to LIQUI MOLY." The right decision, as she says herself. "LIQUI MOLY matches my nature."

As an account manager, she is responsible for the entire filling station area. This includes not only customer acquisition and support, but also the complete campaign and portfolio management of the customers, pricing, sales promotion, strategic orientation of the partners and the appropriate marketing. "In the end, customers should benefit from our service and the awareness for our brand." Among other things, the filling station team ensures personal service with six colleagues in the sales force. But she herself is also often on the go: "I don't have a regular daily routine. And that's great! Every day, new surprises and projects come along despite all the planning." When Sarah Anders talks about her job, everyone notices how much heart and soul she puts into her work. This is also the case when she reports on her favorite project to date - winning over a large gas station chain as a new customer. "Signing the contract was an overwhelming feeling. That was my baby, which I accompanied right from the start. From the initial meeting, concept design and pitch up to implementation, sales and tailored marketing. From the starting line, I set the direction and was solely responsible." This is where Sarah Anders particularly appreciates our LIQUI MOLY team: "I can make commitments and I know full well that I can keep them because my superiors trust me and support me. I can always count on this." What she describes here, and what is difficult to grasp as an outsider, is the feeling of being a co-entrepreneur at LIQUI MOLY. This is our philosophy, which we live by every day. We all work as if it were our own company. And that's what drives us. Just like Sarah Anders, who says: "I fit in with LIQUI MOLY because I want to make a difference." And that is exactly what the more than 1,000 co-entrepreneurs are doing. Because everything that drives runs better with LIQUI MOLY!



**COOPERATION**

**LIQUI MOLY TEAM ENGSTLER**



## **LIQUI MOLY Team Engstler changes to Honda**

For our Engstler racing team, we have found a new home with the Japanese mobility group Honda. This means that LIQUI MOLY Team Engstler will be chasing points in the new season of the WTCR and TCR with Honda Civic Type R TCR vehicles. Honda Racing drivers Tiago Monteiro (Portugal) and Attila Tassi (Hungary) will drive in the WTCR wearing the LIQUI MOLY Team Engstler outfit. The driver line-up for TCR Germany will be announced at a later date.

Our Marketing Director Peter Baumann explains: "We are very happy to be part of the global Honda motorsport program from the coming season. The motorsport know-how of the team around Franz Engstler, our passion and the joy of working together will harmonize very well and lead to success for the Honda and LIQUI MOLY brands. "

**COOPERATION**

**MOTOCROSS**



## We become the exclusive lubricant partner of MXGP

With this commitment, we are once again expanding our activities in motorcycle racing: Starting next season, we will enter the FIM Motocross World Championship (MXGP) and become the exclusive lubricant partner for this series as well as for the FIM Motocross of Nations (MXoN) and the FIM Snowcross World Championship (SNX).

**MXGP**

**LIQUI  
MOLY**

**EXCLUSIVE LUBRICANT  
PARTNER**

**AUSTRIA**

**SUBSIDIARIES**



## Launch of our subsidiary LIQUI MOLY Austria

New year, new subsidiary: At the beginning of 2022, the newly founded LIQUI MOLY Austria GmbH began operations. Besides our home market of Germany, Austria is our oldest market. Over decades, we have established ourselves there as a strong brand and have grown continuously.

“We want to further improve the relationship with our customers in the important market of Austria,” says our Managing Director Günter Hiermaier (left) as motivation for this step. As Head of Sales for Germany and Austria, Günther Wengert (right) plays a key role in the team of the new subsidiary. The company’s registered office is in Dornbirn, Austria.

ÖL EXTRA

## Loblied auf den Außendienst

02. Jänner 2022 | Gerald Weiss



Thomas Paukert (Österreich-Verantwortlicher von Liqui Moly), Daniel Feichtl (Kfz-Werkstätte Daniel Feichtl, Steyr), Michael Mehlert (Gebietsleiter Liqui Moly)

**Es ist eine Mischung aus langjährigen und neuen Kunden, die auf die Produkte von Liqui Moly vertrauen: Wir besuchten drei von ihnen in Ober- und Niederösterreich.**

Daniel Feichtl ist das, was man in der Branche als "Wunschkunde" bezeichnet: jung, dynamisch, mit mittlerweile 3.500 Kunden und 12 Mitarbeitern in der blitzsauberen Werkstätte am Stadtrand von Steyr. Den Wechsel zu Liqui Moly absolvierte Feichtl vor eineinhalb Jahren. 12 Fässer mit je 60 Litern decken alle notwendigen Motoröle ab, das Top Tec 4200 wird im 1.000-Liter-Tank gelagert. "Ein Anruf genügt, dann wird nachgeliefert", sagt Feichtl. Seine neueste Idee: die Anschaffung von Gear Tronic II, dem Gerät zur Spülung von Automatikgetrieben. - Eine erste Vorführung hat schon stattgefunden.

### Getriebeöl-Spülung und Additive

Das Thema Getriebeöl-Spülung beschäftigt auch Gerhard Knoll, Filialleiter von Exmanco in St. Valentin: "Die Filiale in Perg hat schon seit Jahren so ein Gerät und beste Erfahrungen gemacht, in Zukunft wollen wir auch eines beschaffen." Neben den Ölen für Motor und Getriebe schwärmt Knoll auch von den Additiven von Liqui Moly, die im Service eingesetzt, aber auch im Verkaufsraum angeboten werden. "Beim Diesel-Additiv bekommt man das Nageln weg - und 80 Prozent der Kunden, denen wir es anbieten, nehmen es. Man tut ja dem ganzen System etwas Gutes." Außerdem schwärmt Knoll vom Motorsystem-Reiniger: "Am Anfang war ich skeptisch. Aber jetzt sehe ich, dass die Abgaswerte deutlich besser sind, wenn ein Kunde zwei Wochen später wieder mit seinem Auto kommt." Knoll bezeichnet sich selbst als "überzeugten Liqui-Moly-Verkäufer" - schon seit mehr als 15 Jahren. Er lobt auch das Bestellsystem: "Und als ich einmal etwas zu reklamieren hatte, wurde der beschädigte Kanister anstandslos ausgetauscht."

### Qualitativ gute Produkte haben ihren Preis

Thomas Paukert, Österreich-Chef von Liqui Moly, ist froh darüber, dass sein Unternehmen weiterhin viel Wert auf einen funktionierenden Außendienst legt: "Aufgrund der Vielfalt der Produkte brauchen wir kompetente Mitarbeiter." Einer von ihnen ist Michael Mehlert: "Wir haben den Ruf, dass wir nicht irgendein Öl verkaufen, sondern jenes, das zu dem jeweiligen Motor passt. Das ist manchmal schwer zu argumentieren, zahlt sich aber aus: Und die Werkstätten wissen, dass qualitativ gute Produkte besser sind als 08/15-Ware." Das bestätigt auch Christian Kogler, der von seinem Vater Erich die Kfz-Werkstätte Pühringer in Pasching übernommen hat: "Wir sind damals über den Birner zu euch gekommen", sagen die Koglers bei unserem Besuch. "Das Gute bei Liqui Moly ist: Es gibt keine Probleme, sondern nur Lösungen." Eine davon ist der Ölwegweiser: "Ich schaue oft nach, welches Öl in welchen Motor passt", meint Christian Kogler. Auch er lobt die Additive: "Die perfekte Wahl: Sie helfen oft, bevor man die Injektoren tauschen muss."

**AUTO**  
& WIRTSCHAFT

## WERKSTATT-PRAXIS

# Auch ein Automatikgetriebe braucht Wartung

Schäden an Automatikgetrieben nehmen zu und sind teuer. Professionelle Wartung kann das zuverlässig verhindern und Werkstätten zu Mehrumsatz und neuen Kunden verhelfen.

**W**er als Gebrauchtwagen-Händler auch nach dem 1. Januar 2022 ruhig schlafen möchte, sollte einem Hochleistungs-Bauteil am Fahrzeug künftig besondere Aufmerksamkeit widmen: dem Automatikgetriebe. Mit Blick auf die immer komplexer werdenden Getriebesteuerungen durch Erhöhung der Gangstufen auf bis zu 9 und teils sogar schon 10 Gänge bei modernen Automatikgetrieben hat sich die AUTOHAUS SchadenBusiness-Redaktion dieses Themas einmal in der Praxis näher angenommen. Die erste Schwierigkeit ergab sich bei den angestammten Fabrikathändlern unserer Redaktion. Einen eigenen Mechaniker mit der Fähigkeit zur professionellen Getrieberepa-

ratur besitze man (trotz Vollfunktions-Autohäusern) nicht. Automatikgetriebe werden in diesem Betrieb lediglich getauscht ...

## Viel Schrott im Internet

Wir haben einen Firmenkunden, dem nach 309.000 km Laufleistung Automatikgetriebe Nr. 4 und Mechatronik Nr. 2 verbaut wurden, insgesamt zwei Jahre lang begleitet – auch, als er jetzt bei zwei weiteren Fahrzeugen aus seinem Fuhrpark vorsorglich eine Getriebeölpülung durchführen ließ. Unsere Redaktion hat für ihn zunächst das Geräteangebot recherchiert und stellte schließlich fest, dass es zahlreiche – übers Internet erhältliche – Angebote gibt. Deren Qualität fällt aber

zumeist ähnlich billig aus wie ihr Preis: Das Netz ist voll von Videos, in denen unzufriedene Nutzer berichten, dass sie teils bereits mehrere Stunden Adapter nachfräsen oder selbst aufwändig anfertigen mussten, bis überhaupt an einen Geräteeinsatz zu denken war.

## Pfiffige Freie Werkstatt in Otterfing ...

Schließlich landeten wir da, wo auch die bekannten „Autodoktoren“ Hans-Jürgen Paul und Holger Parsch aus Köln fündig wurden: Bei Liqui Moly und deren Getriebeölpülgerät „Gear Tronic II“. Nach einem Anruf bei LM-Chef Ernst Probst kam die Sache richtig ins Laufen und der für die erwünschte Region zuständige Werkstatt-Gebietsleiter Karsten Wirth hatte mit der freien Fachwerkstatt von Gerhard Heimerl, einem Meisterbetrieb des Kfz- und Reifenhandwerks in Otterfing (bei Holzkirchen im Süden Münchens), auch den perfekten Spezialisten gefunden.

## ... mit dem „Maybach“ des Marktes

Da wir den Beteiligten den Leidensweg des gewerblichen Kunden vorab geschildert hatten, reisten aus Ulm zusätzlich die beiden LM-Presschefs Marco Esser und Tobias Gerstlauer zusammen mit dem „Paten“ der ersten und zweiten Generation des Gear Tronic, Markus Scherl, an. Scherl „baut“ – aus der Praxis für die Praxis – alle Adapter, die für die unterschiedlichsten Modelle aller Fabrikate benötigt werden, und hat zusammen mit dem Stuttgarter Autozulieferer Mahle auch das Gerät entwickelt und es zu einer echten Highlight-Maschine weiter



Sensibles Bauteil: die Mechatronik, hier bereits mit Getriebegehäuse-Innenreiniger gesäubert und mit neuem Ölfilter bestückt

### Beschreibung des Gear Tronic II



Das Getriebe-  
spül- und  
-befüllgerät  
von LM ist  
das unange-  
fochtene High-  
End-Topgerät  
im Markt.



Markus Scherl ist das „Gehirn“ der LM Gear Tronic I und II. Restöl der Getriebewanne leert er direkt in den integrierten Altölbehälter. Danach werden Wanne und Magnetplättchen von Metall-Abrieb befreit.

ausgebaut, die Fehlbedienungen praktisch unmöglich macht. Leasen oder über entsprechende Abnahmemengen ab 99 Euro monatlich mieten kann es jede autorisierte Werkstatt. Möglich ist auch ein Kauf. Der ist auf den ersten Blick zwar kein „Schnäppchen“, wer aber einmal mit dem Gear Tronic gearbeitet und dessen Qualität, Prozesssicherheit und Wirtschaftlichkeit selbst erlebt hat, der wird keine Diskussion mehr über den Preis führen. Die Liqui Moly Maschine ist derzeit der unangefochtene „Maybach“ in einer ganz eigenen Liga!

Selbst die Autodoktoren Faul und Parsch haben nach eingehender Prüfung festgestellt, dass das LM Gear Tronic derzeit „das Beste für den professionellen Werkstatteinsatz“ ist, was es landauf, landab gibt: Vollautomatische, absolut fehlerfreie Funktionsabläufe, integrierte Onboard-Datenbank mit über 1.500 direkt hinterlegten Fahrzeugmodellen, unmissverständliche Bedienerführung über ein jederzeit gut ablesbares Farbdisplay, passgenaue Adapter, beleuchtete (!) Schaugläser zur Kontrolle des Flüssigkeitsaustausches (Altöl/Neuöl), drei integrierte Waagen und sogar ein (ebenfalls integrierter) Drucker, um den gesamten Prozess für den Kunden und die Werkstatt protokollieren und dokumentieren zu können, sind wesentliche Highlights.

#### Durchdachtes Gesamtkonzept

Gear Tronic II gibt klar vor, welche Füllmengen von exakt welcher (freigegebenen) Ölsorte gebraucht werden, wie viel Öl bei Wartungsbeginn ggfs. schon gefehlt hatte etc. Reinigungszusatz für eine wirk-

lich effektive Spülung und das modellspezifische Getriebeöl gibt's natürlich von LM genauso wie fachgerechte Schulungen und Einweisungen, Teststreifen zum Nachweis von Kühlmittel im Getriebeöl und versiegelbare kleine Flaschen als Rückstellmuster für Alt- und Frischöl (dadurch Chargenanalyse bei etwaiger späterer Kundenreklamation möglich).

Nach professioneller Spülung und Neubefüllung von Automatikgetrieben verspürte unser Kunde bei seinem Cabrio (6-Zylinder Benziner mit 3.0 l Hubraum und 113.000 km) und seinem 8-Zylinder-SUV (23.000 km) nach eigenem Bekunden einen „echten Gewinn beim Fahrkomfort“. Werkstätten können neben der Zufriedenheit des Kunden außerdem von tatsächlichen Mehrumsätzen profitieren: Je nach Fahrzeug und Aufwand kostet der Spülservice inklusive Neubefüllung ab ca. 500 Euro. Verglichen mit dem Ärger und den Kosten im deutlich fünfstelligen Bereich, die der von uns begleitete Kunde für drei (vermeidbare) Austauschgetriebe, zwei (ebenfalls vermeidbare) Mechatronik-Steuer-einheiten und einen Wandler hatte, ein echter „Klacks“!

Walter K. Pfauntsch und Karl-Adam Frankensöld ■



Mit fabrikatsspezifischen Adapterleitungen werden Vor- und Rücklauf des Ölkühlers direkt mit dem Liqui Moly Gerät verbunden.

### RECHTSÄNDERUNGEN AB 1. JANUAR 2022

Die Beweislastumkehr wird von sechs auf zwölf Monate ausgedehnt. Konkret bedeutet dies, dass ein GW-Käufer künftig ein volles Jahr lang Schäden am Fahrzeug einklagen kann, weil angenommen wird, dass der betreffende Mangel bereits bei Fahrzeugübergabe vorhanden war. Ein Damoklesschwert für jeden Händler, der sich mit dem Gegenbeweis in der Praxis schwertun dürfte. Zudem muss jeder Händler, der weiterhin eine wirksame Verjährungsverkürzung bei gebrauchten Fahrzeugen sicherstellen will, zwingend eine zusätzliche Individualvereinbarung mit dem (zuvor speziell aufgeklärten) Kunden schließen, da die bisherige Einschränkung via AGB nicht mehr ausreichend sein wird.

## SCHADEN-BUSINESS

## AUTOMATIK-GETRIEBE

# Warum eine Getriebeölspülung?

Ein freier Meisterbetrieb zeigt auf, wie kapitale Schäden an Automatikgetrieben vermieden werden können und die Lebensdauer des Getriebes deutlich verlängert werden kann.

Steigende Leistungsanforderungen machen Automatikgetrieben immer häufiger zu schaffen. Hohe thermische und mechanische Belastungen führen zudem zu erhöhtem Verschleiß und fordern deshalb mehr Wartungsbedarf. Wenn ein Automatikgetriebe die Gänge ruckartig, verspätet oder unvermittelt wechselt, das Fahrzeug ruppig losfährt oder im Stadtverkehr ständig zuckelt, sind das untrügliche Zeichen, dass mit dem Getriebeöl (auch ATF bzw. Automatic Transmission Fluid genannt) oder der Mechatronik-Steuereinheit etwas nicht mehr stimmt.

Ist der Ölstand ausreichend, sollte deshalb ein Getriebeölwechsel mit vorheriger Getriebeölspülung vorgenommen werden. Grundsätzlich kann man damit teuren Schäden an der Automatik vorbeugen und die Lebensdauer des Getriebes deutlich verlängern – unbenommen davon, ob es sich um DSG, DKG, S-Tronic, G-Tronic, Multitronic oder um sonstige ZF-Wandlergetriebe handelt.

## KURZFASSUNG

Ein halber Tag Werkstattpraxis beim freien Kfz-Meisterbetrieb Heimerer in Otterfing zeigte dem von uns begleiteten Firmenkunden eindrucksvoll auf, wie vergleichsweise günstig bei zwei seiner Fuhrparkfahrzeuge kapitale Schäden an den Automatikgetrieben vermieden werden können.

## Was bewirkt verbrauchtes ATF?

Bei jedem Automatikgetriebe treten früher oder später – je nach Einsatz und Belastung des Fahrzeuges – Abnutzungs- und Verschleißerscheinungen auf. Bei vielen Berg- und Gelände- oder Anhängerfahrten mit hohen Zuglasten gehen die Öle u. a. durch den Abrieb der Kupplungen deutlich früher in die Knie. Unter „Lifetime“ versteht übrigens auch jeder Fahrzeughersteller etwas anderes. Das ATF kann unter starker Belastung auch schon nach 30.000 km so verbraucht sein, dass es keine Abriebpartikel mehr in Schwebelage halten kann.

Meist sind dann auch das Ölsieb und die kleinen Magnetplättchen bereits zugelegt, so dass jetzt die feinen Ölkanäle der elektronischen Steuereinheit, der sogenannten Mechatronik oder Schaltbooster verstopfen. Dies führt unweigerlich zu Problemen am DSG und auch zu Fehlern an der S-Tronic, Multitronic & Tiptronic. Es kann so weit gehen, dass das Fahrzeug komplett liegen bleibt, weil die Mechatronik keinen einzigen Gang mehr einlegt.

## Freie Werkstätten punkten

Einen regelmäßigen Getriebeölwechsel schreiben allerdings nicht alle Autohersteller vor. Im VW-Konzern sind es zumindest Intervalle nach meist 60.000 km, die auch absolut Sinn machen. Viele Kunden haben den Nutzen von Getriebeölspülungen bereits „erfahren“. Längst aber nicht jedes Marken-Autohaus hält diesen Service auch vor. Dafür nutzen ihn zunehmend freie Werkstätten als Umsatzchance und bieten die Leistung aktiv und fabriksübergreifend an.

Der von Liqui Moly ausgesuchte Meisterbetrieb Heimerer in Otterfing ist beispielsweise einer von inzwischen fast 1.500 freien Werkstätten und Marken-Autohäusern in Deutschland und Österreich, die ein Gear Tronic I (Marktstart 2015) bzw. das Nachfolgermodell II (seit 2018) im Einsatz haben.

## Beim Spülen geht der Dreck mit raus

Mit Gear Tronic II ist es heute nach den Worten von Entwickler Markus Sperl und LM-Gebietsleiter Karsten Wirth sogar gelungen, den verbrauchten ATF-Schmierstoff „zu nahezu 100 Prozent ohne Vermischung mit Frischöl zu entfernen, so dass die Neubefüllung auch seine volle Performance entfalten kann“. Die Spülung ist übrigens auch deshalb bei stark verbrauchtem Öl wichtig, weil bei einem reinen Ablassen des Getriebeöls (was bei mechanischen Schaltgetrieben ausreicht) alleine bei den beiden in Otterfing gewarteten Tiptronic-Fahrzeugen jeweils nur rund 2,6 Liter „konventionell“ hätten gewechselt werden können, dafür aber rund 6,4 Liter Altöl (über 70 %) inklusive aller Abriebteile in Getriebe, Wandler und Mechatronik verblieben wären. Und genau dadurch entstehen auch die meisten Totalschäden bei Automaten. Ohne Abnahme der Ölwanne wäre nämlich auch kein Filterwechsel und keine Reinigung der

Der Kfz-Meisterbetrieb von Gerhard Heimerer (4. v. r. neben seiner Ehefrau), hier mit einem Teil des Werkstattteams, ist ein typisch überfabrikatlicher Familienbetrieb im bayerischen Voralpenland mit einer Menge Spezial Know-how.





Auch beim 8-Zylinder-SUV wurde die Mechatronik zusätzlich mit einem Reiniger behandelt, danach die Ölwanne montiert und zusätzlich das Öl der Achsdifferentiale gewechselt.



Die Geräteführung und -übersicht des Gear Tronic Geräts erlaubt ein fehlerfreies und zügiges Arbeiten.

Wanneninnenseite und der dort befindlichen Magnetplättchen möglich gewesen.

Durch die automatisierten Prozesse konnte es in Otterfing außerdem zu keinen Über- oder Unterbefüllungen kommen. „Das Gerät ist die perfekte Allroundlösung, mit der Spülung, Getriebeölwechsel und Zugabe von Additiven einfach, schnell und sicher durchgeführt werden können“, schwärzten selbst die mit dem Gear Tronic seit Langem vertrauten Mechaniker im Heimerer-Betrieb. *W.K. Pfamtsch und Horst Fink*

Automatikgetriebeöl professionell wechseln und damit Geld verdienen. Unser durchdachtes Konzept und die individuelle Einweisung helfen Ihnen dabei.



Zum Komplettservice gehört für Gerhard Heimerer auch ein Motorölwechsel mit Vorabspülung und einem abschließenden Cera Tec-Zusatz zur Optimierung von Leistung und längerer Lebensdauer des Motors.

Liqui Moly gibt den Werkstätten zum Gerät ein komplettes Servicekonzept mit an die Hand.

### Neu-Ulmer Zeitung

**Rekorde gehören zu Liqui Moly. Nun tut er es schon wieder: Das Unternehmen legt ein Allzeithoch auf das Parkett, wie es selbst Ernst Prost zum Staunen bewegt.**

Der Ulmer Öl- und Additivhersteller steigerte seinen Umsatz auf 733 Millionen Euro, ein Plus von 20 Prozent zu 2020. „Das ist deutlich mehr als wir angesichts des schwierigen Jahres erwartet hatten“, sagt Geschäftsführer Ernst Prost. „Es zeigt, was alles möglich ist, diesen widrigen Umständen

zum Trotz.“

#### Viele Hürden für Liqui Moly

Pandemie, Rohstoffmangel, strapazierte Lieferketten – 2021 wartete gleich mit einer ganzen Reihe von Hürden auf. „Nicht nur für uns, sondern für die ganze Branche“, so Ernst Prost. „Unter solchen Umständen zeigt sich dann, wer nicht nur Schönwetter-Kapitän ist, sondern sein Schiff auch sicher durch einen Sturm navigieren kann.“

Nicht nur das – Liqui Moly erweiterte seine Geschäftsfelder. In Deutschland und **Österreich** wuchs zum Beispiel das neu strukturierte Geschäft mit Tankstellen besonders stark. Insgesamt stieg der Umsatz für diese beiden Länder um zwölf Prozent. In Österreich gründete das Unternehmen im Januar 2022 eine Tochtergesellschaft, um seine Position im Markt noch weiter auszubauen. Im Export war das Plus mit 28 Prozent traditionell noch größer. Dort trugen wiederum die Länder, in denen die Ulmer den Markt durch eigene Tochtergesellschaften selbst bearbeitet, besonders zum Wachstum bei. Prost: „Mit einer eigenen Mannschaft und einer klaren Strategie ist unglaublich viel möglich.“ So erhöhte sich der Umsatz im wichtigsten Exportmarkt USA um 50 Prozent und in Italien hat er sich sogar verdoppelt.

#### Die Milliarde sieht Prost in greifbarer Nähe

Prost setzt auf Internationalisierung und Diversifizierung. „Vor zehn Jahren lag unser Umsatz bei 343 Millionen Euro. Wenn wir damals von einer Milliarde Euro Umsatz als Ziel gesprochen haben, wurden wir belächelt“, erinnert sich der Leipheimer Schlossherr. „Jetzt rückt die Milliarde in greifbare Nähe.“

#### Neue Umsatzrekorde aus Ulm

Im Fall von Liqui Moly hat das gut geklappt: Von Februar bis November wurde jeden Monat ein neuer Umsatzrekord aufgestellt. „Solch eine Serie hatten wir zuletzt vor zehn Jahren – und damals gab es keine weltweiten wirtschaftlichen Verwerfungen“, sagt Ernst Prost. Den Erfolg erklärt er auch mit der Zuverlässigkeit des Unternehmens. „So mancher Wettbewerber hatte vor den Problemen kapituliert und konnte seinen Kunden keine Ware mehr liefern. Diese Kunden sind dann mit fliegenden Fahnen zu uns gekommen, weil wir eben nicht aufgegeben haben und trotz aller Schwierigkeiten lieferfähig geblieben sind.“



Trotz Corona-Pandemie

## Rekord: Liqui Moly produziert so viel wie nie

Der Ulmer Schmiermittel-Hersteller steigert den Umsatz deutlich. Aber der Ertrag stagniert. Was das für die Mitarbeiter bedeutet.

29. Dezember 2021, 18:13 Uhr - Ulm

Ein Artikel von  Simone Dämmlich

# Süddeutsche Zeitung

Chemie - Ulm

## Schmiermittel-Firma Liqui Moly mit Produktionsrekord

29. Dezember 2021, 12:27 Uhr



Leere Dosen werden bei Liqui Moly mit einem Zusatz für Dieselmotoren befüllt. Foto: picture alliance/dpa/Archivbild (Foto: dpa)

Ulm (dpa/lsw) - Der Ulmer Schmiermittel-Spezialist Liqui Moly hat das Jahr 2021 nach eigenen Angaben mit einem Produktionsrekord abgeschlossen. Mit 105.000 Tonnen Schmierstoffen habe man so viel hergestellt wie noch nie, teilte das Unternehmen am Mittwoch mit. Das sei ein Anstieg um 27 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Das Unternehmen betonte zugleich, dass dies trotz der widrigen Rahmenbedingungen mit Rohstoffmangel und Verwerfungen in der globalen Logistik gelungen sei. Das habe auch dazu geführt, dass Wettbewerber zum Teil nicht mehr liefern konnten und habe das Unternehmen befähigt, neue Kunden zu gewinnen, so ein Sprecher.

Liqui Moly rechnet demnach durch die Produktionssteigerung auch mit einem Umsatzrekord. Das Unternehmen hat nach eigenen Angaben bereits im Oktober den Umsatz des Vorjahres erreicht. Dieser lag 2020 bei rund 611 Millionen Euro. Nähere Angaben zu Umsatz und Ertrag in 2021 machte das Unternehmen auf Anfrage nicht.



Liqui Moly könnte in Zeiten von Rohstoffmangel und Corona neue Kunden gewinnen. (Symbolbild) Foto: image/Becker&Herdel/Becker&Herdel

Liqui Moly hat einen neuen Rekord in der Produktion von Schmiermittel im Jahr 2021 aufgestellt. Der Ulmer Schmiermittel-Spezialist produzierte 27 Prozent mehr als ein Jahr zuvor.

# STUTTGARTER ZEITUNG

Liqui Moly aus Ulm

Firma produziert mehr als 100.000 Tonnen Schmiermittel



(Foto: picture alliance/dpa/Archivbild)

Ulm (dpa/lsw) - Der Ulmer Schmiermittel-Spezialist Liqui Moly hat das Jahr 2021 nach eigenen Angaben mit einem Produktionsrekord abgeschlossen. Mit 105.000 Tonnen Schmierstoffen habe man so viel hergestellt wie noch nie, teilte das Unternehmen am Mittwoch mit. Das sei ein Anstieg um 27 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Das Unternehmen betonte zugleich, dass dies trotz der widrigen Rahmenbedingungen mit Rohstoffmangel und Verwerfungen in der globalen Logistik gelungen sei. Das habe auch dazu geführt, dass Wettbewerber zum Teil nicht mehr liefern konnten und habe das Unternehmen befähigt, neue Kunden zu gewinnen, so ein Sprecher.

Liqui Moly rechnet demnach durch die Produktionssteigerung auch mit einem Umsatzrekord. Das Unternehmen hat nach eigenen Angaben bereits im Oktober den Umsatz des Vorjahres erreicht. Dieser lag 2020 bei rund 611 Millionen Euro. Nähere Angaben zu Umsatz und Ertrag in 2021 machte das Unternehmen auf Anfrage nicht.

Ulm News, 29.12.2021 12:04

29. Dezember 2021 von **Ralf Grimminger**

0 Kommentare

## LIQUI MOLY stellt erstmals über 100 000 Tonnen Schmierstoffe her

**LIQUI MOLY hat in diesem Jahr so viel hergestellt wie noch nie. Der deutsche Öl- und Additivspezialist produzierte 105 000 Tonnen Schmierstoffe, insgesamt 27 Prozent mehr als im Vorjahr.**

„Zum ersten Mal haben wir die 100.000-Tonnen-Marke übersprungen“, sagt Geschäftsführer **Ernst Prost**. „Was ohnehin schon eine starke Leistung wäre, ist noch beeindruckender angesichts der widrigen Rahmenbedingungen.“

Zu diesen widrigen Rahmenbedingungen zählen der Rohstoffmangel, der nicht nur das Preisgefüge durcheinanderwirbelte, sondern zu echten Engpässen führte, sowie Verwerfungen in der globalen Logistik, die es gleichermaßen erschwerten, erst die Rohstoffe zu bekommen und dann die fertigen Produkte an die Kunden zu versenden. Und das alles vor dem Hintergrund von immer zahlreicher werdenden und immer schwieriger herzustellenden Ölsorten, was die Produktion noch komplexer macht.



# Neu-Ulmer Zeitung

## Liqui Moly schließt das Jahr 2021 mit Produktionsrekord ab



Liqui Moly konnte in Zeiten von Rohstoffmangel und Corona neue Kunden gewinnen. (Symbolbild)  
Foto: imago/Becker&Bredel/Becker&Bredel

Liqui Moly hat einen neuen Rekord in der Produktion von Schmiermittel im Jahr 2021 aufgestellt. Der Ulmer Schmiermittel-Spezialist produzierte 27 Prozent mehr als ein Jahr zuvor.



Der Abschied naht. Doch Ernst Prost hat wieder Grund sich über seine Firma zu freuen.

# NATIONAL PRESS

## Saarbrücker Zeitung

### Der streitbare Chef von Meguin und Liqui Moly hört auf

**SAARLOUIS/ULM** (low) Ernst Prost (64), streitbarer Unternehmer, Aufsteiger aus kleinen Verhältnissen und mehrfacher Stiftungsgründer, hört zum Jahresende auf. Prost und der Ulmer Schmiermittel-Hersteller Liqui Moly – sie waren über Jahrzehnte eine Einheit. 2006 kaufte Liqui Moly die saarländische Traditionsfirma Meguin, die ebenfalls Mineralöle und technische Fette abfüllte. 275 Mitarbeiter erwirtschaften dort einen

sel Deepwater Horizon zu kümmern, aus deren Leck Millionen Liter Öl ins Meer flossen. „BP hat keinen Respekt vor Mensch, Natur und gesellschaftlichen Werten. Das geht denen am Arsch vorbei“, zog er damals vom Leder. Seinen Zorn erregten auch Unternehmenslenker, die während der Corona-Pandemie Kurzarbeit anmeldeten, aber an der geplanten Dividenden-Ausschüttung festhielten. „Pervers“ und „obszön“ nannte er ein solches Verhalten.



Ernst Prost, langjähriger Chef von Liqui Moly, hat sich auch schon mit der Stadt Saarlouis angelegt. FOTO: LIQUI MOLY

Die Stadt Saarlouis bekam 2010 Prosts Streitlust zu spüren, als er im Saar-Hafen ein Tanklager errichten wollte. Das Landesamt für Umwelt- und Arbeitsschutz hatte dieses Lager bereits genehmigt, doch die Stadt focht dies an. Prost siegte vor dem Saar-Verwaltungsgericht. 2012 lief das erste Öl, das mit Schiffen aus Rotterdam antransportiert wird, in die zehn Tanks. Zurzeit schwelt erneut ein Streit zwischen dem Unternehmen und der Stadt. Meguin will neben die Tanks ein neues Zentrallager bauen, 45 Millionen Euro investieren und 50 neue Arbeitsplätze schaffen. Der Stadtrat sprach sich dagegen aus. „Wir suchen nach einem neuen Standort“, sagte am Mittwoch ein Unternehmenssprecher.

Umsatz von 219 Millionen Euro.

Prost, Sohn einer bayerischen Fabrikarbeiterin und eines Maurers, lernte Kfz-Mechaniker. Doch das Schrauben war nicht sein Ding, sondern das Verkaufen. 1990 stieg er als Vertriebs- und Marketingchef bei Liqui Moly ein und übernahm nach und nach die Firmenanteile. 1998 war er dann alleiniger geschäftsführender Gesellschafter. 2018 verkaufte er an die Würth-Gruppe, blieb aber weiter auf der Kommandobrücke. Diese wird er Ende des Jahres verlassen.

Neben dem Verkaufen ist das offene Wort Prosts Leidenschaft, wozu auch ein deftiger Streit gehört. Als der Ölmulti BP 2010 im Golf von Mexiko eine Umweltkatastrophe verursachte, rief der Schmierstoff-Unternehmer zum Boykott gegen den Konzern auf. Besonders ärgerte es ihn, dass der damalige BP-Chef segeln ging, statt sich um die havarierte Bohrin-

Prost wird das Geschehen nur noch von außen beobachten. Mit zwei Stiftungen – eine mit Fokus auf Deutschland, eine auf Afrika – unterstützt er Menschen in Not. Geld hat er offenbar genug. Auf einen dreistelligen Millionenbetrag wird sein Vermögen geschätzt.

Bei Liqui Moly läuft es ebenfalls rund. 2021 haben die etwa 1000 Mitarbeiter erstmals mehr als 100 000 Tonnen Schmierstoffe produziert, ein Plus von 27 Prozent.



## Liqui-Moly-Chef Ernst Prost: „Ich weiß nicht, ob man Diversity ums Verrecken ins Unternehmen bringen muss“

- Ernst Prost führt seit mehr als zwanzig Jahre das Unternehmen Liqui Moly an. Ende Februar hört er auf – geht in den Ruhestand.
- Im [Interview mit der Wirtschaftswoche](#) spricht Prost über seinen „masochistischen“ Arbeitsalltag, seine Tipps an seinen Nachfolger und die Frauenquote.
- „Ich weiß nicht, ob man Frauen fördern und ob man Diversity ums Verrecken ins Unternehmen bringen muss“, sagte Prost dem Magazin.

### „30 Jahre lang war die Firma mein großer Spielplatz“

„Natürlich“ habe ihm die Arbeit auch Spaß gemacht, aber es ginge auch ans „Masochistische“, meint der Schmieröl-CEO. Lieferketten reißen, in Ländern brechen die Währungen ein und Corona habe über allem noch einen „schwarzen Schleier“ gelegt. Sein Alltag bestehe darin, an „allen Fronten“ irgendwas zu bewegen, sagte er der Wirtschaftswoche.

Prost freue sich auf den Ruhestand, aber es falle ihm schwer, auf diese „täglichen Kämpfe“ zu verzichten. „30 Jahre lang war die Firma mein großer Spielplatz“, sagt Prost. Jetzt müsse er sich einen anderen suchen. „Ich habe noch eine Restlaufzeit von vielleicht 20 Jahren, und die mag ich nicht mit Öl verbringen“, so der Mechaniker im Gespräch.

### „Schaffen muss man Tag und Nacht“

Was er genau im Ruhestand machen will, sei noch unklar. Aber reisen und Kunden im Ausland zu treffen, mit denen er sonst nur Geschäftstermine am Flugplatz oder Hotels hatte, finde er „ganz reizvoll“.

Seinem Nachfolger, dem bisherigen Mitgeschäftsführer Günter Hiermaier, rät Prost: „Schaffen muss man wie ein Brunnenputzer, Tag und Nacht, sich um alles kümmern, im Detail drinstecken, sich um die Kunden genauso kümmern wie um die Lieferanten.“

Zudem würde er empfehlen, nicht in China oder anderswo zu produzieren, sondern nur in Deutschland. „Dann hast du die Dinge in der Hand“, sagt Prost.

### „Ich mache schon auch viel Showbusiness“

Das Unternehmen habe er 1998 übernommen, ohne Studium. „Tag und Nacht“ hatte er Sorgen, erinnert sich Prost im Interview. „Ich mache schon auch viel Showbusiness, wenn ich den Unerschütterlichen gebe.“ Er könne sich nicht mit „voller Hose“ vor die Leute stellen. „Ein Chef muss auch eine gewisse Aura verströmen, die den Leuten Sicherheit gibt.“

Er habe es überhaupt nicht bereut, dass er nicht an der Universität war, im Gegenteil: „Die jungen Leute verlieren heute meiner Meinung nach sehr viel Zeit, indem sie auf Universitäten oder wo auch immer Dinge lernen, die sie hinterher gar nicht brauchen.“

Zudem würden Studierende nicht die Dinge lernen, die sie im Unternehmensalltag bräuchten. „Ich habe mir das Wissen, das ich benötigte, immer geholt von guten Leuten, aber auch durchs Ausprobieren.“ Nichts präge einen Menschen so sehr wie Erfahrungen, positive wie auch negative, meint Prost.

# World of Bike



## Liqui Moly weiterhin bei Beta an Bord

22. 12. 2021



*Der italienische Motorradhersteller und der deutsche Ölproduzent verlängern ihre seit Langem währende Zusammenarbeit.*

Der in Ulm ansässige Öl- und Additivspezialist Liqui Moly setzt seine Zusammenarbeit mit dem italienischen Motorradhersteller Betamotor fort. Wie das Unternehmen berichtet, werden die Motorräder des in Rignano sull'Arno nahe Florenz ansässigen Fahrzeugherstellers seit 2014 ab Werk mit Öl von Liqui Moly ausgeliefert – und das werde auch die nächsten drei Jahre so bleiben. „Das unterstreicht unsere Kompetenz bei Motorrädern und hilft uns, diesen Geschäftsbereich weiter auszubauen“, sagt Salvatore Coniglio, Exportleiter bei Liqui Moly.

Betamotor stellt vor allem Enduro- und Trial-Motorräder her. Deren Fahrprofil setzt den Motor ungleich größeren Belastungen aus als ein gleichmäßig cruisendes Straßenmotorrad. Ihn unter diesen Bedingungen zuverlässig zu schützen und dabei die maximale Leistungsausbeute zu ermöglichen, auf diesem Feld könne Liqui Moly die Breite seines Sortiments voll ausspielen, unterstreicht man in Ulm. Man habe nicht nur einfach viele verschiedene Motoröle speziell für Motorräder, sondern auch separate Öle eigens für den Offroad-Einsatz.

Weitere Synergien sehen beide Unternehmen bei Straßenbikes: Betamotor ist offizieller Importeur der Marke Zontes. Um herauszufinden, welches Öl das passende für ein bestimmtes Motorrad ist, hilft der Ölwegweiser unter [www.liqui-moly.com](http://www.liqui-moly.com). Man muss nur Marke, Modell und Motorisierung auswählen und erhält nicht nur eine Liste geeigneter Öle, sondern auch von passenden Gabel- und Getriebeölen, Bremsflüssigkeiten und Kühlerfrostschutz und vieles mehr.

**schwäbische**



**BADEN-WÜRTTEMBERG**

**Schmiermittel-Firma Liqui Moly mit Produktionsrekord**



**RTL NEWS**

**Schmiermittel-Firma Liqui Moly mit Produktionsrekord**

**ZEIT ONLINE**



Chemie

**Schmiermittel-Firma Liqui Moly mit Produktionsrekord**

**WELT**

BADEN-WÜRTTEMBERG

**Schmiermittel-Firma Liqui Moly mit Produktionsrekord**

Stand: 29.12.2021



27 PROZENT MEHR SCHMIERSTOFFE

**Liqui Moly hat 2021 so viel produziert wie noch nie**



(Quelle: Liqui Moly)

Liqui Moly hat im zu Ende gehenden Jahr 105.000 Tonnen Schmierstoffe hergestellt.

29.12.2021



**diy**

**L**iqui Moly hat in diesem Jahr so viel hergestellt wie noch nie. Der deutsche Öl- und Additivspezialist produzierte 105.000 Tonnen Schmierstoffe – 27 Prozent mehr als 2020. „Zum ersten Mal haben wir die 100.000-Tonnen-Marke übersprungen“, sagt Geschäftsführer Ernst Prost. „Was ohnehin schon eine starke Leistung wäre, ist noch beeindruckender angesichts der widrigen Rahmenbedingungen.“

Zu diesen widrigen Rahmenbedingungen zählen laut dem Unternehmen der Rohstoffmangel, der nicht nur das Preisgefüge durcheinandergewirbelt, sondern zu echten Engpässen geführt habe, sowie Verwerfungen in der globalen Logistik, die es gleichermaßen erschwerten hätten, erst die Rohstoffe zu bekommen und dann die fertigen Produkte an die Kunden zu versenden.

Nicht nur bei den Ölen, auch bei den Additiven stieg die Produktionsmenge in diesem Jahr. Insgesamt liefen 16,3 Millionen Dosen mit den Zusätzen für Kraftstoff, Öl und Kühlfüssigkeit vom Band – ein Plus von 14 Prozent zu 2020.

# MOTOR FACTOR

## LIQUI MOLY launches motor oil

With Top Tec 6610, LIQUI MOLY has launched a new motor oil that meets the latest Ford requirements (WSS M2C 952-A1), among others.

"This is a top-of-the-line oil that reduces fuel consumption and at the same time offers the engine comprehensive protection," explained Oliver Kuhn, deputy head of the LIQUI MOLY oil laboratory.

This Ford oil specification is primarily required for the 1.5l Duratorq TDCi engine, but the oil is also officially approved by Mercedes (MB 229.71), Jaguar and Land Rover (STJLR 03.5006), Opel (OV0401547) and is recommended for General Motors (GM dexos D).

In addition, it complies with ACEA C5 and API SP, is suitable for both petrol and diesel engines and, with a viscosity of 0W-20, it is one of the low-viscosity motor oils.

Oliver commented: "It, therefore, follows the trend of vehicle manufacturers (moving) away from thick motor oils. With a low low-viscosity oil, the engine needs less power to pump it. This is one of many adjustments made by the carmakers to reduce fuel consumption and emissions."

This new oil was developed on the basis of Top Tec 6600, which is approved by BMW. After adapting the formulation, the Ford specification could now be covered: "This makes Top Tec 6610 a good addition to our premium oils," Oliver added.



DRIVETRIBE

HOME

QUIZZES

CAR STORIES

GAMERS

HAMMOND'S WORKSHOP

F1 FANS

ENGINEERING

MORE

## 3 UNLOVED PARTS OF YOUR CAR THAT NEED EXTRA HELP THIS WINTER

Don't forget these essential maintenance tips



Tim Rodie posted in CAR CARE

3w ago • 42.5K

Award

Post sponsored by

I like to think that most DriveTribers are up to speed when it comes to keeping their cars running well through winter - things like keeping an eye on your fluids, making sure your washer fluid is topped up and keeping a Thermos of Bovril in your glovebox.

However, there are a few bits of your car that tend to go unloved as the temperatures plummet and Jack Frost starts getting his claws into your pride and joy.

## LOVE YOUR LOCKS

Door locks definitely aren't particularly sexy, but that doesn't mean that they live an easy life – especially when the mercury plummets. If you have an older car with an exposed key barrel you may find that your locks get a bit sluggish in cold temperatures. This is usually caused by moisture and gunk in the lock mechanism that starts solidifying in freezing temperatures.



**GREAT BRITAIN**

To combat this use something like Liqui Moly's Door Lock Care – not only does it clean and lubricate your car's locks and hinges, helping them open and close freely – but it acts as a de-icer, meaning you can spray it straight into frozen locks on especially cold mornings. Excellent.

## PROTECT YOUR RUBBER

Those rubber seals that run around your doors and windows aren't just there for decoration (although we're not sure what sort of household would enjoy them as decorations... best not go down that wormhole) – they help form a watertight seal. And as well as keeping water out of your car when you're on the move they also help keep heat in and wind noise out, so you want to look after them.

The problem is that they can start to stiffen up in cold weather and even tear – which can be expensive as well as annoying. Treat all your rubber seals with something like Liqui Moly's Rubber Care, and that way you'll have nice flexible seals that don't grip and stick to your window glass or car body when it gets seriously cold.

## DON'T SCRATCH YOUR WINDSCREEN TO OBLIVION

We've all been there. It's early in the morning and you've got to get to an important appointment on time... but Jack Frost's done the nasty to your car overnight and now your windscreen and windows are coated in a thick layer of ice. But you don't have any de-icer in the car, so you hack away at the ice with an unwanted credit card. Two frozen hands later and you're on your way – but chances are your amateurish attempts at frost clearing have scratched your windscreen, leaving you with potentially dangerous visibility late at night.



The only real solution is to be prepared and have a proper quality de-icer in your car ready for just such an eventuality. Liqui Moly's own-brand de-icer not only smells of lemons, but it's scientifically formulated to gently but thoroughly get rid of frost while preventing immediate re-icing. If it's good enough for Germans, it's probably good enough for British winters!

## LIQUI MOLY, Italian motorcycle manufacturer Beta to continue collaboration

Since 2014, all new motorcycles have been delivered with oil from LIQUI MOLY. That will remain the case for the next three years.

By Aftermarket Intel Staff Writer · December 10, 2021



**Aftermarket Intel**  
WITH MARK PHILLIPS

The German oil and additive specialist LIQUI MOLY is continuing its collaboration with the Italian motorcycle manufacturer Betamotor. Since 2014, all new motorcycles have been delivered with oil from LIQUI MOLY. That will remain the case for the next three years. "This underlines our expertise in motorcycles and helps us to further expand this business area," says Salvatore Coniglio, Director Export at LIQUI MOLY.

Betamotor primarily manufactures enduro and trial motorcycles. Their driving profile puts the engine under a heavier load than a road motorbike that cruises steadily. Protecting the machine reliably under these conditions while at the same time enabling the maximum power yield is not possible for every motor oil. Here LIQUI MOLY can fully exploit the breadth of its product range. It not only has many different motor oils especially for motorcycles, but also separate oils specifically for off-road use.

"That really pays off – we have been seeing this for seven years," says Stefano Soldani, Sales & Marketing Manager at Betamotor. "We are delighted that buyers of our motorcycles will continue to benefit from motor oil made in Germany in the future."

Both companies see further synergies in road bikes: Betamotor is the official importer of the Zontes brand. The oil guide at [www.liqui-moly.com](http://www.liqui-moly.com) helps to find out which oil is the right one for a particular motorcycle. All you have to do is select the make, model and engine and you will not only receive a list of the right oils, but also suitable fork and gear oils, brake fluids, radiator antifreeze and much more besides.

In addition to motor oils, LIQUI MOLY offers a wide range of chemical products especially for motorcycles: There are additives, fork oils, chain sprays, brake fluids, and cleaning and care products, also for leather suits and helmets. For workshops, there is also equipment such as drum racks, pumps and more. The motorcycle range includes over 100 products.

LIQUI MOLY's motorcycle business is growing rapidly. "This year we will generate three times the turnover we did five years ago," says Salvatore Coniglio, Director Export at LIQUI MOLY. "This shows that more and more motorbikers are convinced of our quality." And they are not the only ones: Professional racers also rely on the quality from Germany. For years now, all teams in the Moto2 and Moto3 racing series have been riding with LIQUI MOLY oil.

# LIQUI MOLY представил новую линейку масел MOLYGEN

Car.ru

Рамблер / женский



Производитель Liqui Moly представил новую линейку моторных масел. Эксперты рассмотрели состав и внесенные изменения.



Фото: Car.ru

Новая линейка моторных масел от Liqui Moly получила название Molygen New Generation. Molygen указывает на самый сложный комплекс органических соединений тяжелых металлов. На смену дисульфиду молибдена пришел молибден и вольфрам.

С таким составом масло отличается повышенной стойкостью к износу. Присадка сглаживает неровности под воздействием температуры и давления. Вместе с этим поверхности комплектующих насыщаются молекулами вольфрама и молибдена.

Как отмечают эксперты, связь двух компонентов приводит к увеличению прочности элементов силового агрегата. В процессе трения должно снижаться, в сравнении с обычными моторными маслами. Данная технология присадок разрабатывалась в Германии и получила статус уникальной.

Доказательство оригинальности продукта можно проверить самостоятельно – налить масло в емкость и посмотреть, есть ли зеленое свечение. Если поднести к емкости ультрафиолет, состав засияет – это указывает на оригинальность фирменного продукта.



## LIQUI MOLY CLOSES THE YEAR WITH A PRODUCTION RECORD

by Andrew Ross | Dec 29, 2021 | 0 comments



LIQUI MOLY reports that it has produced more lubricant this year than ever before. The German oil and additive specialist produced 105,000 tonnes of lubricant – 27 percent more than in the previous year.

“For the first time, we have passed the 100,000-tonne mark,” says Managing Director Ernst Prost. “What would be a strong performance anyway is even more impressive against the backdrop of adverse conditions.”

These adverse conditions include the shortage of raw materials, which not only upset the price structure but led to real bottlenecks, and distortions in global logistics, which made it equally difficult to obtain the raw materials in the first place and then ship the finished products to customers.

And all this against a backdrop of increasingly numerous types of oil that are becoming more and more difficult to produce, making production even more complex.

This year, production volume increased not only for oils, but also for additives. A total of 16.3 million cans of additives for fuel, oil and coolant came off the production line – an increase of 14 percent compared to 2020.

“The fact that we achieved this is thanks to our great team, which has overcome the hurdles with a great deal of improvisation, talent and flexibility,” says Ernst Prost. “Our continuous investment in modernizing production and logistics has also paid off.”

## Kodeks dobrego kierowcy Liqui Moly

Relacja

6/12/2021

ARTYKUŁ SPONSOROWANY LIQUI MOLY



5. Zawsze stosuj olej od **Liqui Moly**, zalecany przez producenta silnika. Nie eksperymentuj z lepkością oleju. Zbyt mała lepkość może doprowadzić do zatarcia silnika, a zbyt duża przyczynia się do zwiększonego spalania i problemów z filtracją oleju.

6. Regularnie, przed każdą wymianą oleju płucz silnik preparatem **Liqui Moly Engine Flush nr 2662**. Zabieg ten, pozwoli zachować wnętrze silnika w nienaganej czystości, a czysty silnik to mniejsze spalanie paliwa i oleju oraz większa kompresja i moc.



7. Regularnie przy każdym przeglądzie sprawdź stan czystości zaworu EGR, odmy i kolektora dolotowego. Zanieczyszczenie któregokolwiek z tych elementów przyczynia się do dalszego zanieczyszczenia silnika. W razie konieczności wyczyść te podzespoły preparatami **Liqui Moly**.

8. Nie wyciągaj silnika bezpośrednio po forsownej jeździe. Takie zachowanie niszczy układ turbosprężarki.

9. W silniku diesla regularnie czyść układ wtryskowy za pomocą preparatów **Liqui Moly Oczyszczacz wtryskiwaczy nr 2666**. Złe rozpylenie paliwa to główna przyczyna tworzenia nagaru i zatykania EGR i DPF. Brudne wtryskiwacze są przyczyną dymienia i tworzą sadzę, która dostaje się do oleju i zwiększa zużycie paliwa. Czyszczenie wtryskiwaczy może być to skuteczną alternatywą mechanicznej regeneracji tych elementów.



10. Serwisuj swój samochód w jednym z warsztatów **Liqui Moly Pro Line Serwis**.

Artykuł sponsorowany przez **Liqui Moly**

Firma Liqui Moly opracowała 10-punktowy Kodeks dobrego kierowcy.

Wstęp i poszczególne punkty Kodeksu prezentujemy poniżej:

*Przedstawiamy kodeks dobrego kierowcy. Prosimy implementować go wśród swoich klientów. Przestrzeganie tych zapisów zwiększa satysfakcję kierowców i gwarantuje stałe, ale proste zlecenia warszatom.*

### Kodeks dobrego kierowcy

1. Nie "gazuj" silnika bezpośrednio po uruchomieniu. Silniki mają łożyska ślizgowe, które potrzebują oleju do swojej pracy. Pompa oleju, w zależności od temperatury, lepkości oleju i stanu silnika, potrzebuje od 2 do 10 sekund, aby dostarczyć olej do najdalszych węzłów smarowania.

2. Wymieniaj olej co każde 10 000 - 15 000 kilometrów. Dłuższe interwały mogą być zachowane tylko przy jeździe autostradowej. W innym wypadku nie warto oszczędzać. Zalecenia producentów co do trybu "long life", są efektem presji firm flotowych i nie są technicznie uzasadnione.

3. Nie jeźdź na zbyt niskich obrotach. Taka eksploatacja niszczy łożyska wału korbowego, koła zębate w skrzyni biegów i przyczynia się do powstawania nagaru. W takich warunkach wzrastają naciski na łożyska i koła zębate a ciśnienie oleju w silniku, pozostaje bardzo niskie.

4. Do prawidłowej pracy silnik musi być raz na około 1000 kilometrów mocno obciążony. Można to zrobić na 3 lub 4 biegu na autostradzie, lub drodze szybkiego ruchu. Wystarczy przejechać kilka kilometrów z wyższymi obrotami na niskim przełożeniu. Taki zabieg przyczyni się do "odetkania" filtra DPF i pozwoli wypalić nagary z denka tłoka, rowków pierścieni, mechanizmu zmiennej geometrii turbosprężarki i innych elementów silnika.

الرئيسية &lt; أخبار مصر والعالم

## شركة LIQUI MOLY تختتم السنة برقم قياسي في الإنتاج



أنتجت LIQUI MOLY هذا العام أكثر من أي وقت مضى. لقد أنتجت الشركة الألمانية المتخصصة في الزيوت والمواد المضافة 105 ألف طن من مواد التشحيم، أي بزيادة تبلغ 27% مقارنةً بالعام الماضي. في هذا الصدد، يعلق المدير التنفيذي إرنست بروسر قائلاً: "تخطينا لأول مرة نسبة المئة ألف طن". "أداؤنا القوي أصلاً صار أكثر إبهازاً بالنظر إلى الظروف غير المواتية".

من بين هذه الظروف غير المواتية قلة مواد الخام التي لم تكف بقلب ملظومة الأسعار رأساً على عقب، بل تسببت في أزمات شديدة في الإنتاج، فضلاً عن الاختلالات في اللوجيستيات العالمية التي صعبت هي الأخرى الحصول على المواد الخام من ناحية، ثم شحن المنتجات الجاهزة إلى العملاء من ناحية أخرى. يأتي هذا كله في ظل تزايد أعداد أنواع الزيوت صعبة الإنتاج، مما يزيد الطين بلة.

لم يقتصر الأمر على الزيوت، بل ارتفعت هذا العام نسبة إنتاج المواد المضافة أيضاً. أنتجنا إجمالاً 16.3 مليون عبوة من المواد المضافة للوقود والزيوت وسوائل التبريد، وهذا يمثل زيادة قدرها 14% بالمقارنة مع عام 2020.

يستطرد إرنست بروسر قائلاً: "نجاحنا في ذلك يرجع الفضل فيه إلى فريقنا المذهل الذي تجاوز العقبات بما يتحلى من مرونة عالية وموهبة ارتجال فذة". ويختتم قائلاً: "من المفيد أن نستثمر في تحديث الإنتاج واللوجيستيات دائماً".

## زيوت ليكوي مولي موجودة في كل دراجة نارية من بيتا

سيارات 2021-12-07 وكالات By



تواصل الشركة الألمانية المتخصصة في الزيوت والمواد المضافة ليكوي مولي LIQUI MOLY تعاونها مع صانعة الدراجات النارية الإيطالية بيتاموتور. تجدر الإشارة إلى أنه منذ عام 2014 يجري توريد جميع الدراجات النارية بزيوت LIQUI MOLY. وسيظل هذا الوضع قائماً خلال السنوات الثلاث المقبلة. "هذا يؤكد كفاءتنا في مجال الدراجات النارية ويساعدنا على دخول آفاق أوسع في هذا المجال". بحسب ما صرح سلفاتوري كونيليو - مدير التصدير لدى LIQUI MOLY

موقع ويلز بالانكليزية // WHEELZ.ME ENGLISH

خط الإنتاج الأساسي لشركة بيتاموتور هو الدراجات النارية إندورو وتريال. ويتميز أسلوب قيادتهم بالتحميل الشديد على المحرك مقارنةً بالدراجات النارية التي تسير بشكل ثابت على الطرق الممهدة. وحماية المحرك على نحو آمن في ظل هذه الظروف مع تحقيق أقصى قدرة في الوقت ذاته، فهذا إنجاز لا يتسنى لأي زيت محرك. وهنا تلعب LIQUI MOLY دورها المتميز بتشكيلتها الواسعة. فهي لا تقتصر على العديد من زيوت المحركات المختلفة المخصصة للدراجات النارية، بل تحتوي أيضًا على زيوت منفصلة مخصصة للاستخدام على الطرق الوعرة.

"إنها حقاً توتّي ثمارها، وقد حصدنا تلك الثمار لمدة سبع سنوات"، هكذا صرح ستيفانو سولداني - مدير المبيعات والتسويق لدى بيتاموتور. "ويسعدنا أن يواصل حانزوا دراجاتنا النارية الاستمتاع بزيت المحركات المصنوع في ألمانيا في المستقبل".

## The Story of the Busy Ant



Every morning, the busy ant arrived at work cheerfully. She loved her work. She spent most of the day there working hard, always humming a happy tune. And so, she worked away busily day after day. The general manager, a big fat beetle, noticed that there was nobody supervising the ant. Things couldn't go on like this!

He created a supervisor position and appointed a dung beetle with a lot of experience. The dung beetle's first concern was to standardise the worktime. He wrote several reports in this regard. Soon afterwards, the dung beetle needed a secretary to prepare these reports. A spider was employed, who set up an archive and answered phone calls. And all this time, the ant continued working happily and contently because she enjoyed her work and from time to time, she hummed a little tune.

The general manager was thrilled about the dung beetle's work and asked him for graphic presentations and future analyses. This made it necessary to employ a fly as an assistant to the supervisor. They bought the fly a laptop with which he could make the reports look nice and colourful. Well ... the busy ant was soon no longer humming any tunes; she complained that she had to fill in too many forms instead of doing her work.

As a result, the general manager decided that the department in which the ant worked needed an administrator. This responsible task was given to a grasshopper, whose first demand was that a special chair be purchased for her. Of course, she also needed a car, a laptop and access to the intranet. And obviously, she also needed a personal assistant, the toad, who had already worked for the grasshopper as a secretary at her old job. The ant stopped singing. She became increasingly more restless and nervous.

"We have to assign a committee to gather data for a study on the workers and write a report." Said and done. The appointed specialists immediately got to work, which continued for months at a considerable fee. In the meantime, the general manager discovered that the department in which the busy ant was happily working away was no longer generating the same profit as before.

He turned to the owl, an expert in business economics, who received thousands of Euros. He was tasked to analyse and diagnose what should be done. The owl fluttered around all the offices in the company for three months. Then he presented a final report which stated: "You have too many employees. Some of the jobs should be cut."

Following the owl's expert report, the general manager decided to fire the ant.

Reason: "Unfortunately, the ant's performance has nosedived, and she no longer works as hard as she did at the beginning. Instead, she just complains about the irritating bureaucracy and the constant controls. Result: The ant has to go because we need employees that work cheerfully and occasionally even hum a little tune!"





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](http://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](mailto: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](mailto: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.