



# BILDER UND GESCHICHTEN

AUS UNSEREM LEBEN 04.2019



Ausnahmekönner

## Liebe LIQUI MOLY-Freunde,

was Weltmeistertitel für Sportler sind, sind Auszeichnungen wie Top-Marke oder Best Brand für Unternehmen: unbändige Freude und der Lohn für die tägliche harte Arbeit über Jahre! Wird man dann noch mehrere Male hintereinander ausgezeichnet, darf man sowohl bei Sportlern als auch Marken ohne Übertreibung von Ausnahmekönnern sprechen!

Ein solcher Ausnahmekönner ist LIQUI MOLY! Denn ergänzend zum Titel als Deutschlands beste Schmierstoffmarke und dem tollen 2. Platz in der Kategorie Pflegemittel der Zeitschrift „Auto Zeitung“ haben uns nun die Leser von „auto motor und sport“, „Auto Bild“ und „Motorsport aktuell“ zum 9. Mal in Folge zur Best Brand in der Kategorie Öle/Schmierstoffe gewählt. Das bedeutet, dass wir seit beinahe einem Jahrzehnt ununterbrochen die beliebteste und beste Ölmarke unter allen Anbietern sind. Doch dem nicht genug: Zum 1. Mal wählten uns in diesem Jahr auch die Leser von „Motorrad“ zur besten Schmierstoffmarke für Zweiräder.

Wieder einmal zeigt sich: Mit ehrlicher Arbeit kommt man hoch hinaus! Und um aus unserem Sieg einen Gewinn für all unsere Kunden und Geschäftspartner zu machen, starten wir unter selbigem Motto eine deutschlandweite Werbeoffensive in allen wichtigen Publikumszeitschriften, Fachmagazinen, Tageszeitungen sowie auf Onlineplattformen und Social-Media-Kanälen. Unser Kampagnenmotiv wird in den nächsten Monaten allen Lesern auf doppelseitigen Anzeigen sowie auf Onlinebannern entgegenstrahlen und durch die massive Öffentlichkeitspräsenz für zusätzliche Nachfrage und Umsätze sorgen.

Unterstützt wird diese Werbeoffensive in bewährter Manier durch spektakuläre Sponsorings, in denen wir unser Logo und unsere Farben weltweit in Szene setzen. Seit Monaten heißt es: Wo man hinschaut, LIQUI MOLY! Sei es wie jüngst bei der Nordischen Ski-WM in Österreich, der Biathlon-WM in Schweden oder mit unseren Motorsport-Engagements in den noch jungen MotoGP- und Formel 1-Saisons. Was wir rund um den Globus in unsere Markenbekanntheit investieren, ist an Reichweite und Wiedererkennung kaum noch zu toppen. Weltmeisterliche Weltmarke!

Erfreuen wir uns gemeinsam an unseren Titelgewinnen und nehmen wir diese zum Anlass, unsere Kunden auch weiterhin mit ehrlicher Arbeit und ausgezeichneten Produkten zu begeistern!



Jörg Witopil  
(Texter)



Niklas Döhring  
(Grafiker)

**MOTORRAD**  
**BEST BRAND 2019**

**1. Platz**

**Kategorie:**  
**Öle/Schmiermittel**

**Liqui Moly**

47.407 Teilnehmer haben gewählt

*Tim Ramms*  
Tim Ramms  
Geschäftsführung CEO  
Leiter Geschäftsbereich Mobilität  
CEO, Head of Mobility, Division

*Michael Pfeiffer*  
Michael Pfeiffer  
Chefredakteur  
Editor-in-Chief  
MOTORRAD

WINTERSPONSORING

NORDISCHE SKI-WM SEEFELD

# Auf die Plätze, fertig, LIQUI MOLY!

Die Nordische Ski-WM 2019 im österreichischen Seefeld ist Geschichte. Aber viele spannende Wettkämpfe, hauchdünne Entscheidungen und emotionale Momente bleiben – in Verbindung mit unseren blau-rot-weißen Farben! Denn ob auf den Startnummern, den Banden, im Pressebereich oder im Fernsehen: Unser Logo war bei zahlreichen Highlights an den beiden Wettkampforten Seefeld und Innsbruck im Fokus der Öffentlichkeit und begleitete die Athleten bei ihrem Kampf um Medaillen. Das erfüllt uns mit Freude. Denn wo LIQUI MOLY zu sehen ist, ist Spitzensport und tolle Stimmung garantiert!

**WINTERSPONSORING**

**NORDISCHE SKI-WM SEEFELD**



Über 700 Startnummern mit unserem Logo

204.400 Zuschauer vor Ort



700 Athleten aus 61 Nationen



Top-Zuschauerzahl vor Ort bei der Nordischen Kombination Team Herren: 15.400 Besucher

2 Veranstaltungsorte: Seefeld und Innsbruck



129 Medaillen wurden vergeben

22 Medaillenentscheidungen in 10 Tagen

## WINTERSPONSORING

### NORDISCHE SKI-WM SEEFELD



+50 Millionen Live TV-Reichweite in Deutschland auf Das Erste und ZDF



Live-Übertragungen in mehr als 20 Ländern weltweit



+17 Millionen Live TV-Reichweite in Deutschland auf Das Erste und ZDF bei Wettbewerben mit LIQUI MOLY-Startnummern

Marktanteile von bis zu über 85 % in Skandinavien



1.300 Journalisten vor Ort, davon 500 der schreibenden Presse

# WINTERSPONSORING

## NORDISCHE SKI-WM SEEFELD



Bild rechts: Bei solch grandiosen Leistungen musste man einfach mitjubeln: LIQUI MOLY-Geschäftsführer Ernst Prost (2. v. r.) bei der Flower Ceremony mit den Medaille-gewinnern der Nordischen Kombination!



# WINTERSPONSORING

## BIATHLON WM ÖSTERSUND



Blau-rot-weiße Momente in schwedischer Winterlandschaft! Bei LIQUI MOLY jagt ein Wintersport-Highlight das nächste: Auch bei der Biathlon-WM in Östersund ...



... war unser Logo ein unübersehbarer Blickfang, der Millionen von Zuschauern zuhause vor den Fernsehgeräten in bester Erinnerung bleiben dürfte!



WINTERSPONSORING

FIS SKI ALPIN WELTCUP KVITFJELL





WINTERSPONSORING



SHORT TRACK SOFIA



WINTERSPONSORING

BMW IBSF BOB- & SKELETON-  
WELTCUP CALGARY



WINTERSPONSORING

BMW IBSF BOB- & SKELETON- WELTCUP LAKE PLACID



WINTERSPONSORING

BMW IBSF BOB-  
& SKELETON-  
WELTCUP LAKE PLACID



W IBSF WORLD CHAMPIONSHIPS BOB + SKELETON  
STLER, BRITISH COLUMBIA

PREISVERLEIHUNG

BEST BRAND 2019

MOTORRAD

BEST BRAND 2019

Kategorie:  
Öle/Schmiermittel

Ausgabe 7/2019



Alexandra Holzwarth  
(Assistentin der Geschäftsleitung)  
freute sich über die Auszeichnung  
Best Brand 2019 der Zeitschrift „Motorrad“!

Öle/Schmiermittel Oils/Lubricants		
1	Liqui Moly	64,9 %
2	Castrol	60,8 %
3	Motul	30,4 %
4	Mobil	21,9 %
5	Shell	20,8 %

Was lange fährt, wird endlich Nummer 1: Erstmals wählten uns die Leser von Europas größter Motorradzeitschrift „Motorrad“ zur besten Schmierstoffmarke. In eindrucksvoller Manier sicherten wir uns mit 64,9 % den Best Brand-Titel 2019 in der Kategorie Öle/Schmierstoffe!

Ein toller Erfolg und Beweis, dass unsere MOTORBIKE-Produkte unserem Autosortiment in nichts nachstehen. Wir danken allen Motorradenthusiasten für ihr Vertrauen und ihre Wahl!

SPONSORING

TEAMPRÄSENTATION DYNAVOLT INTACT GP

# Vollgas für unsere Marke: das neue Moto2-Team 2019



Ein besonderes Highlight unseres Messeauftritts auf der SWISS MOTO 2019 war die offizielle Präsentation des von uns gesponserten, neuen Dynavolt Intact GP-Teams mit den Fahrern Tom Lüthi, Marcel Schrötter und Jesko Raffin. Der enorme Ansturm spiegelte das große Interesse der Fans wider und war ein gelungener Startschuss für eine hoffentlich erfolgreiche Saison in der Moto2-Weltmeisterschaft!

Zu den Gewinnern gehört LIQUI MOLY auf jeden Fall bei allen Rennen: Denn seit 2015 sind wir exklusiver Schmierstofflieferant der Moto2 und Moto3. Alle Teams dieser Klassen verwenden unser Motorbike 4T Synth 5W-40 Race. Ein Hochleistungsöl, das sowohl bei Weltmeisterschaftsrennen als auch bei unseren Kunden allen Anforderungen gerecht wird.



SPONSORING

TEAMPRÄSENTATION DYNAVOLT INTACT GP



MOTOGP-WELTMEISTERSCHAFT

QATAR GRAND PRIX



Top Produkte  
+ Top Fahrer  
= Top Leistung!

Ein Traumstart in die Saison gelang dem von uns gesponserten Dynavolt Intact GP-Rennstall: Beim Qatar Grand Prix auf dem Losail International Circuit in der Nähe von Doha rasten Tom Lüthi und Marcel Schrötter nach einem fantastischen Rennen auf die Plätze 2 und 3 – Doppelpodium powered by LIQUI MOLY!

EXCLUSIVE LUBRICANT

**moto2**<sup>™</sup>  
+  
**moto3**<sup>™</sup>

MotoGP<sup>™</sup> WORLD CHAMPIONSHIP



# MOTOGP-WELTMEISTERSCHAFT

## QATAR GRAND PRIX



EXCLUSIVE LUBRICANT

**moto2™**  
+  
**moto3™**

MotoGP® WORLD CHAMPIONSHIP



Zwei starke Marken, ein starker Auftritt beim größten Treffpunkt der Schweizer Motorradbranche: Mit unserem Gemeinschaftsstand mit POLO begeisterte das Team unseres Vertriebspartners Rhiag und unsere LIQUI MOLY-Zweiradprofis auf der Swiss Moto 2019 in Zürich tausende von Motorradenthusiasten und Fans unseres einzigartigen MOTORBIKE-Sortiments rund um Motoröle, Additive, Shooter und Pflegeprodukte.



KOLUMBIEN

CENTER CUP LIQUI MOLY



Als Hauptsponsor des 1. Center Cup LIQUI MOLY in Giradot sorgten unsere kolumbianischen Freunde für maximale Sichtbarkeit unserer blau-rot-weißen Farben! Eine gelungene Premiere, bei der mehr als 800 Fans die kleinen Motorradrennfahrer entlang der Strecke anfeuert.



## PRIMA KLIMA

### 3 WEGE ZUR SAUBEREN KLIMAAANLAGE



## Gutes Klima, gute Werkstattauslastung, gute Umsätze

Die Anzahl der Fahrzeuge mit Klimaanlage steigt von Jahr zu Jahr. Sichern Sie sich mit unseren drei Reinigungsmethoden ein attraktives Zusatzgeschäft und zufriedene Kunden!



## Klima Fresh

Die erste Methode ist die günstigste: Klima Fresh. Das Spray ist quasi ein Deodorant für Autos, das jeder Autofahrer schnell und einfach einsetzen kann. Die sich selbst entleerende Dose wird in den Fußraum gestellt und die Lüftung eingeschaltet. Anschließend verteilen sich die Wirkstoffe in der Lüftung und befreien die Klimaanlage von unangenehmen Gerüchen.

## Klimaanlagenreiniger (Spray)

Gründlicher ist die zweite Methode: die Reinigung mit unserem Klimaanlagenreiniger. Die Sprühdose enthält eine lange Sonde, mit der die Wirkstoffe direkt in die Frischluftzufuhr gesprüht werden. So werden nicht nur die Leitungen, sondern auch der Verdampfer der Klimaanlage gesäubert. Großer Vorteil ist die einfache Anwendung, da kein zusätzliches Gerät benötigt wird. Der Reiniger kann auch von versierten Endverbrauchern angewendet werden.



## Klimaanlagenreiniger für Druckluftpistole

Die gründlichste Reinigung bietet unser Klima-Reinigungs-Set für Werkstätten. Hier wird die Flüssigkeit mit Hilfe einer speziell entwickelten Druckluftpistole und einer langen, flexiblen Sonde direkt auf den Verdampfer gesprüht. Die Reinigungsflüssigkeit spült den Verdampfer und desinfiziert ihn. Damit lassen sich sämtliche Bakterien und Pilze zuverlässig entfernen. Sicher die aufwendigste, aber auch die gründlichste Methode.



# Alles, was Sie für eine professionelle Klimaanlage reinigen benötigen:



**Klimaanlagen Reinigungsset**  
(Art.-Nr. 9802)



**Klimaanlagenreiniger,**  
5 l (Art.-Nr. 4092)



**Klimaanlagenreiniger,**  
1 l (Art.-Nr. 4091)



**Klimaanlagenreiniger 2K,**  
5 l (Art.-Nr. 9001)



**PAG Klimaanlageöl 150,**  
250 ml (Art.-Nr. 4082)



**PAG Klimaanlageöl 100,**  
250 ml (Art.-Nr. 4089)



**Klimaanlagenreiniger**  
Ultrasonic, 250 ml  
(Art.-Nr. 4079)



**Serviceaufkleber**  
(Art.-Nr. 5381)



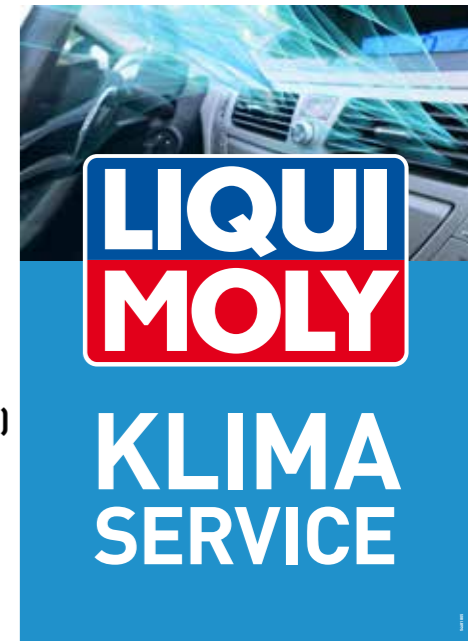
**Rückspiegelanhänger**  
(Art.-Nr. 5402)



**Schild Klimaanlagereinigung**  
800 x 200 mm (Art.-Nr. 5479)



**Klima Fresh Thekendisplay**  
(Art.-Nr. 7197)



**Poster DIN A1**  
(Art.-Nr. 5468)



**Außenleuchte**  
Klimaservice,  
800 x 800 mm  
(Art.-Nr. 5490)



**Endverbraucherprospekt**  
(Art.-Nr. 5514)



# Mit ehrlicher Arbeit hoch hinaus



365 Tage im Jahr arbeiten wir für 1 Ziel: für unsere Kunden! Als Weltmarke sind wir auf den freien Welthandel angewiesen. Dieser sichert Wohlstand, Frieden, Freiheit und Demokratie. Wir, die LIQUI MOLY family worldwide, sind dankbar für die vielen Chancen, die sich aus unserer freien und sozialen Marktwirtschaft ergeben. Wir sind stolz darauf, was wir im engen Schulterschluss mit unseren Kunden daraus machen: eine Weltmarke, die für erstklassige Produkte, menschliche Vielfalt, geschäftlichen Erfolg und soziales Engagement steht. Schön, dass diese ehrliche Arbeit wertgeschätzt wird und uns Deutschlands Autofahrer regelmäßig zur beliebtesten Motorölmarke und in der Kategorie Pflegemittel auf Platz 2 wählen.



Dafür danke ich Ihnen von ganzem Herzen!

Ihr Ernst Prost  
Geschäftsführer  
LIQUI MOLY



Als Seriensieger machen wir auch Sie zum Gewinner – jetzt auf [www.nimm-liqui-moly.de](http://www.nimm-liqui-moly.de)



WELTMARKE



# Meguin – „stille“ Weltmarke made in Germany



Kein großes Getöse, sondern großartige Qualität made in Germany – das ist Meguin! So zurückhaltend das Unternehmen aus Saarlouis in der Außenwahrnehmung manchmal wirken mag, so souverän verrichten dessen Schmierstoffe ihren Dienst in Motoren, Maschinen und Aggregaten. Und das in mittlerweile über 40 Ländern rund um den Globus!

Meguin ist die optimale Marke, um weltweit Marktanteile sowohl im Automobilbereich als auch im Nutzfahrzeug-/Baumaschinen-/Agrarsektor, im Industriegeschäft und bei Flottenbetreibern zu erobern. Offensichtlich mit wachsendem Erfolg: Unser umfangreiches Meguin-Sortiment und dessen Leistungsstärke ist bei Industrie, Mittelstand und Werkstätten

mittlerweile auf der ganzen Welt bekannt. Und wir investieren weiter in die Zukunft und das internationale Wachstum: durch erhöhte Produktionskapazitäten, die kontinuierliche Entwicklung neuer Produkte, die Investition in mehr Markenbekanntheit und den sukzessiven Ausbau unseres Distributionsnetzes. Dabei bleibt die tragende Säule des Erfolgs trotz

stetem Wandel und gestiegenen Anforderungen immer gleich: der weltweit einheitliche hohe Qualitätsstandard aller Meguin-Produkte – ausschließlich entwickelt und produziert in Deutschland!

WELTMARKE

KIRGISISTAN





WELTMARKE  
JORDANIEN



JEMEN



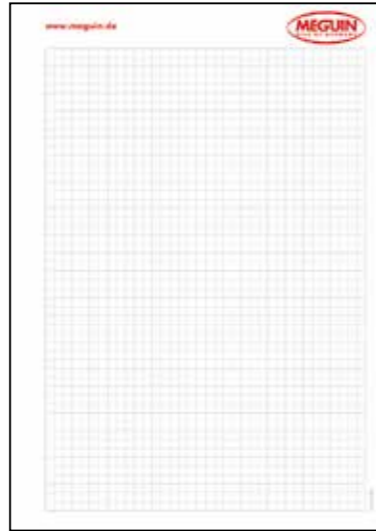
BU



VPE	Art.-Nr.
PU	Part-No.
50	5220 D/GB/F/RUS
50	5221
20	5236
50	5238
1	5586
1000	5437
1	5246
20	5239
25	5257
150	5240
1	5321
1	5297
1	5758
1	5759

Sonstiges Miscellaneous

Plakatkalender  
Annual Calendar



Art.-Nr./Part-No. 5221

Schulungsblock DIN A4  
Note Pad for Training DIN A4

Notizquader  
Paper Cube

Kugelschreiber  
Ball Pen



Art.-Nr./Part-No. 5238

Tischwimpel  
Table Penant

Ölwechselanhänger  
Oil Change Tag



Art.-Nr./Part-No.

Werkstatt-Uhr  
Workshop Clock



Art.-Nr./Part-No. 5246

Pin

Cap



Art.-Nr./Part-No. 5257

Feuerzeug  
Lighter



Art.-Nr./Part-No. 5758

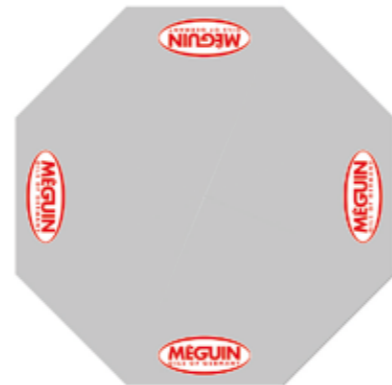
Regenschirm  
Umbrella

Ordner leer  
Binder empty



Art.-Nr./Part-No. 5240

Schreibtischunterlage  
Desk pad



Art.-Nr./Part-No. 5321

Tasse schwarz  
Cup black



Art.-Nr./Part-No. 5759

VPE	Art.-Nr.
PU	Part-No.
1	9939
1	9903
1	9909
1	5879
1	9937
1	9969
1	9988
1	9964
1	5698
1	5866
50	5798 S
50	5799 M
50	5800 L
50	5801 XL
50	5802 XXL

Regale/Schilder Displays/Advertising Boards



Thekendisplay  
Counter Display



Art.-Nr./Part-No. 5698



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



Futura Shop



Art.-Nr./Part-No. 5798

Topper Futura Shop

Futura Shop 40 x 60 cm leer/empty

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

Thekendisplay leer  
Counter Display empty

Topper Tegometall-Regal  
Topper Tego-metal-rack

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

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

Regalstreifen  
Shelf strips

Werbefafel 80 x 60 cm  
Advertising Board 80 x 60 cm

Thekenleuchte  
Illuminated counter sign

T-Shirt rot  
T-Shirt red

**STARTSCHUSS**

**GEWINNSPIEL**

**3x**

Mercedes-Benz CLA Shooting Brake  
im Wert von je 40.000,- EUR



Aprilscherz? Weit gefehlt!  
Stattdessen volle Aufmerksamkeit für  
unsere Marke: Das Gewinnspiel läuft  
vom **1. April 2019** bis einschließlich  
**31. Dezember 2019**.

Teilnahme nur  
in Deutschland  
und Österreich  
möglich!

# Jetzt mitmachen und profitieren

Unser Gewinnspiel steigert die Nachfrage und  
Ihren Umsatz mit LIQUI MOLY-Motorölen. Denn  
jeder Motorölkauf gewinnt. Dabei warten Preise im  
Gesamtwert von über 200.000,- EUR!

Garantierter  
Sofortgewinn

1 Film-Streaming von CHILI  
im Wert von je 5,99 EUR



**333x**

RÖSLE Kugelgrill No.1 Sport F50  
im Wert von je 229,95 EUR



Das größte Gewinnspiel unserer Firmen-  
geschichte hat ein klares Ziel: Noch mehr  
Menschen für unsere Produkte zu begeistern  
und so den Umsatz bei Handel, Werkstätten  
und Autohäusern zu steigern. Seien Sie dabei,  
weisen Sie Ihre Kunden auf unser aktuelles  
Gewinnspiel hin und profitieren Sie von der  
gesteigerten Nachfrage nach LIQUI MOLY-  
Motorölen!

So einfach ist die Teilnahme:

### 1. Ölwechseln mit LIQUI MOLY

Teilnehmen können alle, die im Aktions-  
zeitraum einen 1 l-, 4 l- oder 5 l-Kanister  
LIQUI MOLY-Motoröl kaufen oder in der  
Werkstatt einen Ölwechsel mit LIQUI MOLY-  
Motoröl durchführen lassen.

### 2. Rechnung hochladen oder einsenden

Zur Teilnahme einfach auf der Aktionsseite  
[www.nimm-liqui-moly.de](http://www.nimm-liqui-moly.de) registrieren und ein  
Foto der Rechnung hochladen. **Ganz wichtig:**  
Auf der Rechnung muss LIQUI MOLY stehen.  
Oder **per Post** die Originalrechnung inklusive  
Namen und vollständiger Adresse einschicken  
bzw. per E-Mail zusenden.

### 3. Sofortige Gewinnbenachrichtigung

Der Gewinn wird sofort auf dem Smartphone  
angezeigt oder per E-Mail mitgeteilt.  
Bei Teilnahme per Post erfolgt die Gewinn-  
benachrichtigung postalisch oder per E-Mail.

GRIECHENLAND

MESSE ATHEN



Mit einer gelungenen Mischung aus Vollsortiment, Top-Beratung und charmanten Markenbotschafterinnen zog unser griechischer Partner SkaMa, E. SCAZIKIS – L. MARANGOS S.A. bei der Messe Athen die volle Aufmerksamkeit der Besucher auf den LIQUI MOLY-Stand.

SPANIEN

MOTORTEC AUTOMECHANIKA



Unser Formel 1-Engagement warf auch hier seine Schatten voraus!



Eine erfolgreiche Performance zeigten wir auf der MOTORTEC AUTOMECHANIKA 2019 in Madrid. Auf der Messe mit über 50.000 Besuchern und mehr als 30.000 Werkstattinhabern aus Spanien und Portugal konnte unser Team von LIQUI MOLY Iberia um Geschäftsführer Matthias Bleicher wichtige Geschäfte und Vertriebsvereinbarungen abschließen und so unseren Stellenwert im iberischen Automotive-Markt nochmals deutlich steigern.



Leuchtendes Beispiel für unser chemisches Know-how: MOLYGEN-Motoröle – die Kombination aus LIQUI MOLY-Premiumöl und unserem synthetischen Hochdruck-Verschleißschutz MOLYGEN Motor Protect!

THAILAND

MARINE-OFFENSIVE



Markenoffensive on the beach: Auf den Inseln Krabi und Phuket hatte unser Team von LIQUI MOLY Thailand erstmals die Gelegenheit, einigen Betreibern von Schnell- und Long Tail-Booten unsere gesamte Bandbreite an MARINE-Produkten zu präsentieren. Mit Erfolg! Alle waren offen für Produkttests, begeistert von deren Nutzen und entschieden sich schließlich für die unschlagbare LIQUI MOLY-Qualität, um Touristen künftig noch zuverlässiger und wirtschaftlicher transportieren zu können.

Da strahlen Skipper und Motor: Unser Marine 4T Motor Oil 10W-40 machte auch aus diesem extrem beanspruchten Bootsmotor ein feinschnurrendes Kätzchen.





Bravissimo! Große Wellen schlug der Messeauftritt unseres italienischen MARINE-Partners M3 Servizi Nautici srl bei der Bootsausstellung NauticSud in Neapel. Das Erfolgsrezept: stilvolle Warenpräsentation gepaart mit kompetenter Beratung aller Wassersportfans.



So geht Teamwork! Gemeinsam überzeugten unsere Kollegen Tim Braun (Export Area Manager, links), Stephan Weissinger (Anwendungstechniker, 2. v. l.), Patrick Frei (Sales Assistant to Director Export, rechts) und unser griechischer Partner Vassilis Drakos (SkaMa, E. Scazikis - L. Marangos S.A., 2. v. r.) die beiden Technikern seines Kunden Psaltis in einer Intensivschulung vom hohen Nutzen und Umsatzpotenzial unseres Gear Tronic II und JetClean Tronic II.



## Lieferumfang:



### JetClean Tronic II

Art.-Nr.: 29001  
Inhalt: 1 Stück  
Gebindeart: Umkarton  
VPE: 1

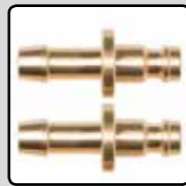


### JetClean Adapter Set 1-32 M1

Art.-Nr.: 8263  
Inhalt: 1 Stück  
Gebindeart: Kunststoffbox  
VPE: 1



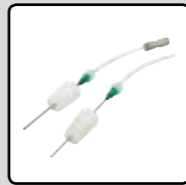
### Anschlusschläuche mit Stecker



### Adapter mit Stecker offen



### Ansaugsystemreinigungsset



### Nadel, Luer und Gummikonus



### Verschlussplatte für Kraftstofffilter



### Kraftstofffilter & Aufkleber Benzin/Diesel

## Optionales Zubehör:



### JetClean Tronic II TD ASR mit Druckluftanschluss

Art.-Nr.: 29067  
Inhalt: 1 Stück  
Gebindeart: Umkarton  
VPE: 1



### JetClean Adapter Set P1

Art.-Nr.: 29070  
Inhalt: 1 Stück  
Gebindeart: Kunststoffbox  
VPE: 1



### JetClean Adapter Set M2

Art.-Nr.: 29069  
Inhalt: 1 Stück  
Gebindeart: Kunststoffbox  
VPE: 1



Effizient, gründlich, zuverlässig:

## Kraftstoff- und Ansaugsystemreinigung mit JetClean Tronic II

Eine gängige Methode, um bei modernen Verbrennungsmotoren den Schadstoffausstoß zu reduzieren und dabei den Wirkungsgrad zu steigern ist, den Kraftstoff direkt in den Verbrennungsraum einzuspritzen. Die direkte Einspritzung setzt voraus, dass der jeweilige Injektor (Benzin oder Diesel) Zugang zum Verbrennungsraum bekommt. Das hat zur Folge, dass der sensible Düsenkopf permanent mit Abgasen (u. a. Ruß) in Kontakt kommt. Dabei entstehen je nach Fahrweise und Kraftstoffqualität an den Kraftstoffaustrittslöchern am Düsenkopf rasch Ablagerungen. Der eingespritzte Kraftstoff kann sich dadurch nicht mehr optimal mit der Luft vermischen, was zum Anstieg des Verbrauchs und einem damit verbundenen Anstieg des Schadstoffausstoßes führt. Dabei entstehen im weiteren Verlauf mehr Verbrennungsrückstände wie z. B. Ruß, welche die feinen Austrittslöcher weiter zusetzen. Dies führt zu einer noch schlechteren Verbrennung, bis hin zum Blockieren des Injektors bzw. Ausfall des Systems, was

kostspielige Reparaturen nach sich ziehen kann. Ein weiteres Problem direkt einspritzender Benzin- und Dieselmotoren ist die fehlende Reinigung des Ansaugbereichs. Dieser wird zum einen über das bei der Ventilüberschneidung rückströmende Abgas bzw. die Kurbelgehäuseentlüftung (Ablagerungen an den Einlassventilen), zum anderen über das Abgasrückführungssystem verschmutzt. Diese Verbindung von Abgas- und Ansaugtrakt sorgt für zum Teil enorme Ablagerungen auf der Ansaugseite des Motors. Die dadurch entstehenden Probleme sind vielfältig – angefangen bei einem völlig verschmutzten Ansaugbereich über ein defektes Abgasrückführungsventil bis hin zu schlecht schließenden Einlassventilen und dem damit verbundenen Kompressionsverlust. JetClean Tronic II von LIQUI MOLY beseitigt in Verbindung mit unseren Pro-Line JetClean Tronic II-Additiven Probleme an Kraftstoff- und Ansaugsystem schnell und zuverlässig.



## 17 Gründe die für JetClean Tronic II sprechen:

- 01** Ein Gerät für zwei Anwendungen. Es können gleichzeitig eine Kraftstoffsystem- und eine Ansaugsystemreinigung durchgeführt werden.
- 02** Qualität made in Germany. Das Gerät wurde in Deutschland entwickelt und hergestellt und ist CE-geprüft.
- 03** Gehäuse sowie Tanks bestehen aus hochwertigem Edelstahl.
- 04** Aktive Kühlung von Gehäuse und Medium, um Dampfblasenbildung zu vermeiden. Zur Sicherheit ertönt ein Dauerwarnton, wenn das Medium eine Temperatur >50°C erreicht. Gleichzeitig leuchtet die rote Kontrolllampe am Gerät.
- 05** Um ein „Trockenlaufen“ des Motors zu verhindern, ertönt bei einem Füllstand von zirka 250 ml im Additivtank ein Dauerwarnton und gleichzeitig leuchtet die blaue Kontrolllampe am Gerät.
- 06** Druckregler statt Bypassdrossel. Die Pumpe regelt den Druck automatisch nach, sobald das Fahrzeug mehr oder weniger Leistung verlangt. Der maximale Betriebsdruck beträgt 6,5 bar. Über den Druckregler kann nach der Reinigung der Druck am Gerät komplett abgebaut werden. Dies sorgt für zusätzliche Sicherheit.
- 07** Betrieb über die Starterbatterie (12 Volt) des Fahrzeugs. Die Durchführung der Reinigung ist somit nicht ortsgelunden und die jährliche DGUV-Prüfung entfällt.
- 08** Leistungsfähige Pumpe mit bis zu 120 l/h Fördermenge.
- 09** Der hochwertige Druckmanometer verfügt über eine Druckanzeige bis 10 bar.
- 10** Handelsüblicher, im Fachhandel erhältlicher Kraftstofffilter mit einer Filtrerrate von 3-5 µm. Eine im Lieferumfang enthaltene Verschlussplatte mit Schraube dient zum Verschließen des ausgebauten Benzin- bzw. Diesel-Kraftstofffilters.
- 11** Außen angebrachte, gut ablesbare Füllstandsanzeige.
- 12** Separater Tank zur Reinigung des Ansaugtrakts.
- 13** Einfache Adaption am Fahrzeug durch spezielle Adapter.
- 14** Auch für Nfz, Landmaschinen, Busse und Motorräder geeignet.
- 15** Adaptersätze des Vorgängermodells sind weiterhin verwendbar.
- 16** Ausführliche Bedienungsanleitung.
- 17** Beide Tanks können restlos entleert werden.

## So rechnet sich JetClean Tronic II:

### Kraftstoffsystemreinigung

Verkaufspreis Kraftstoffsystemreinigung (netto)	85,90 €
Wareneinsatz Pro-Line JetClean Benzin-System-Reiniger 1 l*	-17,45 €
<b>Verdienst pro Anwendung (netto)**</b>	<b>68,45 €</b>

**Verdienst bei 144 Kraftstoffsystemreinigungen im Jahr (3 pro Woche)\*\* 9.856,80 €**

### Ansaugsystemreinigung

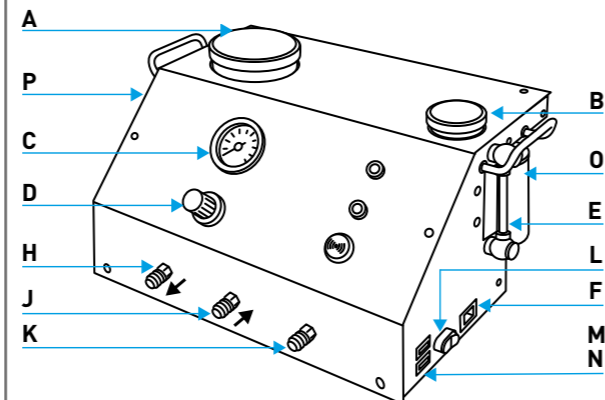
Verkaufspreis Ansaugsystemreinigung (netto)	62,37 €
Wareneinsatz Pro-Line JetClean Ansaugsystemreiniger Benzin 300 ml*	-12,67 €
<b>Verdienst pro Anwendung (netto)**</b>	<b>49,70 €</b>

**Verdienst bei 96 Ansaugsystemreinigungen im Jahr (2 pro Woche)\*\* 4.771,20 €**

**Gesamtverdienst für Kraftstoff- und Ansaugsystemreinigungen pro Jahr 14.628,00 €**

\*Berechnung nur Additive – ohne sonstige anfallende Materialkosten.  
\*\*Ohne Berücksichtigung von Arbeitszeiten. Bitte beachten Sie die jeweils aktuelle Preisliste.

## Gerätebeschreibung:



- A:** 3 l-Tank für die Kraftstoffsystemreinigung
- B:** 300 ml-Tank für die Ansaugsystemreinigung
- C:** Manometer
- D:** Druckregler
- E:** Füllstandsanzeiger
- F:** Spannungsversorgung 12V
- H:** Schnelkkupplung Kraftstoffsystemreinigung Zulauf
- J:** Schnelkkupplung Kraftstoffsystemreinigung Rücklauf
- K:** Schnelkkupplung Ansaugsystemreinigung Zulauf
- L:** Schalter ON/OFF
- M:** Sicherung Pumpe 15A (oben)
- N:** Sicherung Lüfter, Signalgeber, Kontrollleuchten 3A (unten)
- O:** Kraftstofffilter Benzin/Diesel
- P:** Füllstandsanzeiger Tank A Kraftstoffsystemreinigung

## Das JetClean Tronic II-Konzept:

# JetClean Tronic II: Die 2-in-1-Anwendung



## Produkte für die Kraftstoffsystemreinigung

	500 ml Art.-Nr. 2523		500 ml Art.-Nr. 5154
	1 Liter Art.-Nr. 5147		1 Liter Art.-Nr. 5149
	5 Liter Art.-Nr. 5151		5 Liter Art.-Nr. 5155

## Produkte für die Ansaugsystemreinigung

	300 ml Art.-Nr. 20985		300 ml Art.-Nr. 20986
--	--------------------------	--	--------------------------

KOLUMBIEN

JAHRESTAGUNG

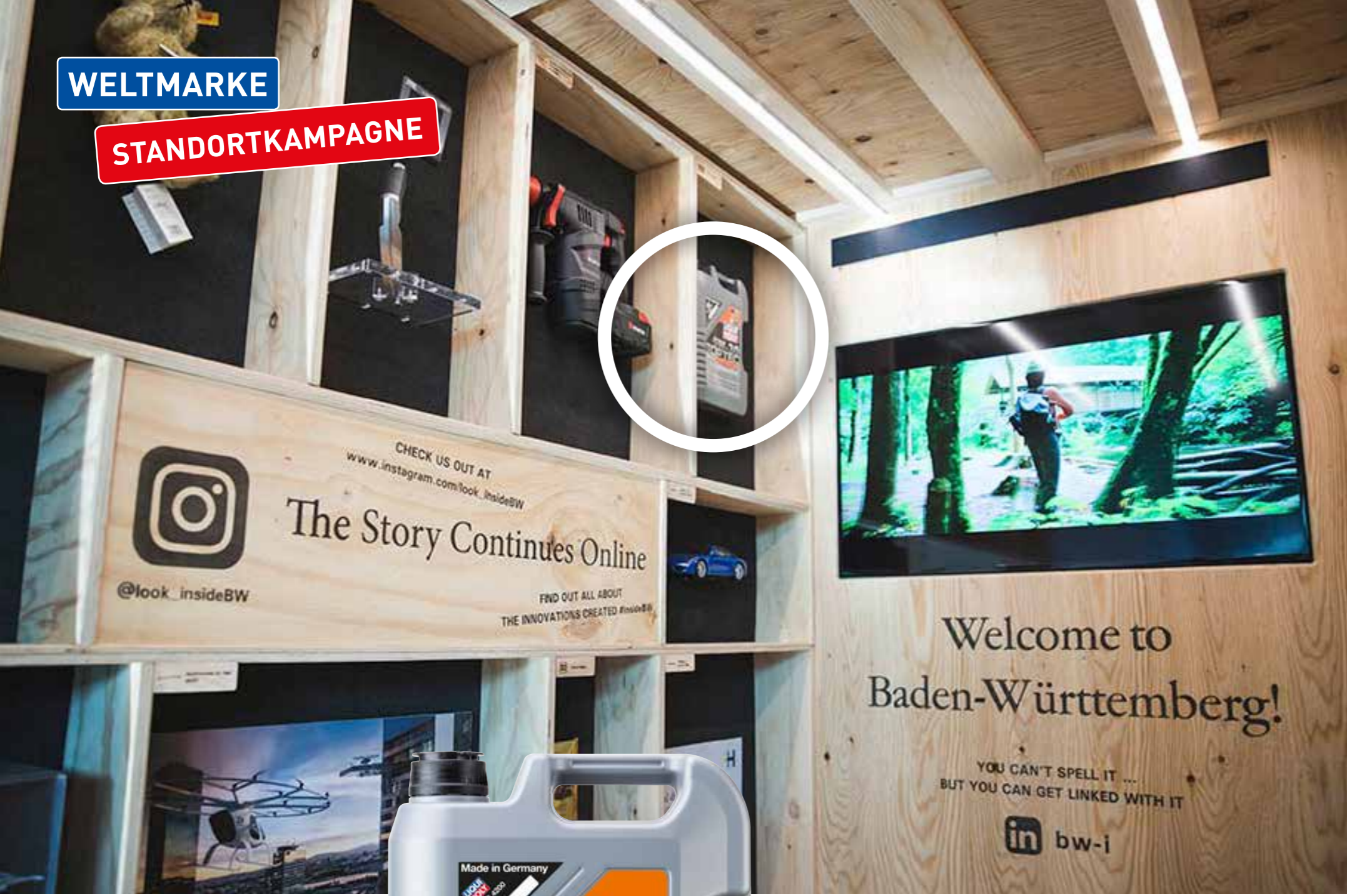


Unser kolumbianischer Partner Propartes lud erstmals zur „Convención Anual“ in der Cámara de Comercio in der Hauptstadt Bogotá ein. Eine rundum gelungene Veranstaltung, bei der wir den zahlreichen Journalisten nicht nur unsere Produkte, sondern auch unseren einzigartigen LIQUI MOLY-Spirit in charmantem Rahmen näher bringen konnten.



WELTMARKE

STANDORTKAMPAGNE



### Weltmarke made in Baden-Württemberg

Geballte Innovationskraft aus Baden-Württemberg auf nur 4 m<sup>2</sup> – und LIQUI MOLY ist dabei! Als Teil der Frachtkistenpost BW, einer Standortkampagne des baden-württembergischen Wirtschaftsministeriums, sind wir seit einigen Monaten in den German Centres von Mexiko-Stadt, Moskau, Peking und Singapur vertreten. Wir sind stolz und dankbar, zur wirtschaftlichen Vielfalt unseres Bundeslandes beizutragen.



Nur einer von zahlreichen Exportschlagnern aus der Ulmer Schmierstoffmanufaktur LIQUI MOLY: Top Tec 4200 5W-30



UKRAINE

AUSZEICHNUNG



Herausragende Freude herrschte bei unseren ukrainischen Freunden nach Überreichung der Urkunde für herausragende Verkaufserfolge durch unsere Kollegen Artur Bernt (Sales Representative) und Andreas Maidel (Export Area Manager).



Зwei Beispiele, dass unser Konzept der „Autorisierten Service-Werkstätten“ bestens funktioniert! Diese beiden ukrainischen Kunden arbeiten sehr erfolgreich nach unserem Konzept und bieten sämtliche Serviceleistungen an, die mit Hilfe unserer Produkte möglich sind.

Bild rechts unten: Bei dieser Werkstatt handelt es sich um einen echten Familienbetrieb, in dem jedes Familienmitglied tatkräftig hilft – ein weiterer Beweis, dass die LIQUI MOLY family worldwide rund um den Globus Arbeitsplätze schafft! Die Überreichung unseres „Certificate of Warranty“ dient als Garantie für herausragende Qualität.



TÜRKEI

ROADTOUR



Absolute Herzlichkeit und vollen Zuspruch für unsere Marke erlebten Patrick Frei (Sales Assistant to Director Export, 2. v. l.) und Ibrahim Memis (Export Area Manager, 2. v. r.) bei unseren Freunden in der Türkei. Bei Besuchen in Werkstätten und Handel zeigte sich sowohl visuell als auch im Gespräch mit Kunden und Mechanikern, wie intensiv unsere drei Partner Egemot, Bar Oto und Anlas in den Markenaufbau und die Sortimentserweiterung investieren.



**THAILAND**



Geschäftliches und soziales Engagement Hand in Hand: Bei der Oldtimer-Show in Pattaya sponserten unsere Freunde von LIQUI MOLY Thailand nicht nur Produkte und Premium-Geschenkartikel, sondern überreichten auch im Namen der LIQUI MOLY family worldwide eine Spende an das örtliche HHNT Waisenhaus.

**RUSSLAND**



Herzlicher Empfang beim Auftakt unserer Filialbesuche in Russland durch das Team der Filiale Krasnodar! Hinten (v. l. n. r.): Knjaseva Alena, Garkusha Vladimir, Ignatenko Svetlana, Subarev Evgenii, Kovalenko Konstantin (Filialleiter), Tarasov Andreij, Schehovtzeva Anna und Taran Evgenii. Vorne (v. l. n. r.): Roman Rivilis (BITA) und Andreas Maidel (Export Area Manager).



Die ganze Vielfalt unserer CLASSIC-Produktlinie – jetzt im neuen Endverbraucherprospekt!  
Art.-Nr. 5259

LIQUI MOLY CLASSIC  
Öle, Additive und Pflegemittel für klassische Fahrzeuge

**RUSSLAND**



Eine Freude und Ehre war uns auch der Besuch unseres langjährigen Kunden Evguenij Hontscharov, der mit insgesamt vier LIQUI MOLY-Werkstätten einen wichtigen Teil dazu beiträgt, die Stadt Krasnodar mehr und mehr zu liquimolysieren.

THAILAND

OFFROAD-EVENT



Bereits zum zweiten Mal sponserte unser thailändischer Partner Carlack die Aonang International Offroad Challenge auf Krabi. Ein weiterer wertvoller Beitrag für unsere Markenbekanntheit in einer der beliebtesten Touristenprovinzen Thailands und ein willkommener Türöffner in die Werkstätten der Region und die Herzen der thailändischen Motorsportfans.





AUSTRALIEN

BATHURST 12 HOUR



## Faszination Bathurst

Seit Jahren begeistert das 12-Stunden-Rennen im australischen Bathurst hunderttausende Motorsport-Enthusiasten weltweit. Immer mittendrin: unsere Weltmarke! Ein Event, das am Rennwochenende regelmäßig die höchste Einschaltquote aller TV-Übertragungen in Australien hat und durch unzählige Internetstreams und Beiträge in den Sozialen Medien den internationalen Fokus auf unsere Marke lenkt.



USA

DAYTONA 2019



## VERSTÄRKUNG & JUBILÄUM



Herzlich willkommen und herzlichen Glückwunsch (v. l. n. r.): Alexandra Holzwarth (Assistentin der Geschäftsleitung), Jakob Füßl (Assistent der kaufmännischen Leitung), Daniel Schreck (Key Account Manager Industrie), Andreas Strate (Außendienstmitarbeiter Nfz), Uwe Duffke (Leiter Produktmanagement, 20-jähriges Dienstjubiläum), Alex Townsend (Regional Sales Manager UK), Ella Henzel (Sachbearbeiterin Buchhaltung) und Hannah Friedrich (Personal).



Als Präsent zum 25-jährigen Firmenjubiläum und Dank für mittlerweile 17 Jahre treue Zusammenarbeit überreichte Udo Ahrens (Gebietsleiter Werkstatt, rechts) unseren Kunden Eduard Stockmann (links) und Rudolf Stockmann (Mitte) von der Kfz-Fachwerkstatt Stockmann GbR in Sassenburg einen Geschenkkorb. Gratulation von der gesamten LIQUI MOLY-Familie!



Mit einem Jubiläumsstrauß gratulierten unsere Kolleginnen und Kollegen Christian Texter (Leiter Produktion, Mitte) für 15 höchst produktive Jahre bei Meguin (v. l. n. r.): Rainer Maass (Personalleiter), Ingrid Theobald (Assistentin der Geschäftsführung), Selina Bettendorf (Betriebsratsmitglied) und Roman Antz (stv. Leiter Produktion).

## RUHESTAND



Ein letztes Mal alle Hände voll zu tun hatte unser Mitunternehmer Dieter Rabsahl (Gebietsleiter Werkstatt) bei seiner Verabschiedung in den Ruhestand durch Christian Schwer (Nationaler Verkaufsleiter, links) und Günter Hiermaier (Geschäftsführer LIQUI MOLY). Alles Gute im neuen Lebensabschnitt!

## VERSTÄRKUNG



In Sachen Qualität haben wir im Meguin-Labor absolut weiße Westen! Über weitere Verstärkung im Team freute sich Michael Scholer (Leiter F&E/Anwendungstechnik/Labor, rechts): Herzlich willkommen Paul Uzarevic!

## BETRIEBSBESICHTIGUNG



Die Gäste unserer Kunden Kfz-Nick, Reifen Gabel, Reifen Johann, Reifen Schindler, Tasci & Solak GmbH und Hans Hess Autoteile GmbH standen nach der Werksbesichtigung unserer Ölfabrikation in Saarlouis gemeinsam mit unseren Kollegen Andreas Henn (Gebietsleiter Werkstatt), Dieter Beetz (Gebietsleiter Handel) und Daniel Schmidt (Anwendungstechniker Meguin) erst recht voll und ganz hinter unserer Marke.

## MONGOLEI



Bei ihrem mehrtägigen Deutschlandbesuch blickten Max Rettenwender (links), Jargalsaikhan Tsogtsaikhan (2. v. l.) und Sodkhuu Alungoo (2. v. r.) von unserem mongolischen Importeur Petro Nano Ltd. gemeinsam mit Benjamin Kopp (Export Area Manager, rechts) und Daniel Schmidt (Mitte) unter anderem auch in das Herz unserer Ölproduktion.



Fotos: Liqui Moly

Ganz einfach: Der Außendienstmitarbeiter zieht eine Ölprobe ...

## Aus den Augen, aus dem Sinn

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

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

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

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

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

**Dirk Sauer,**  
Spediteur im  
sächsischen Freiberg

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

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



... füllt sie in die Flasche ...



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

„Die Ölanalyse offenbart den tatsächlichen Zustand des Motoröls.“

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

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

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

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



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

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

Kfz Wirtschaft, 02/2019



DIESEL-ADDITIV

## Unter Null?

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

Oldtimer Markt, 03/2019

## Bildung ist keine Einbahnstraße, Erfolg auch nicht

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



Im Gespräch  
mit  
**Ernst  
Prost**

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

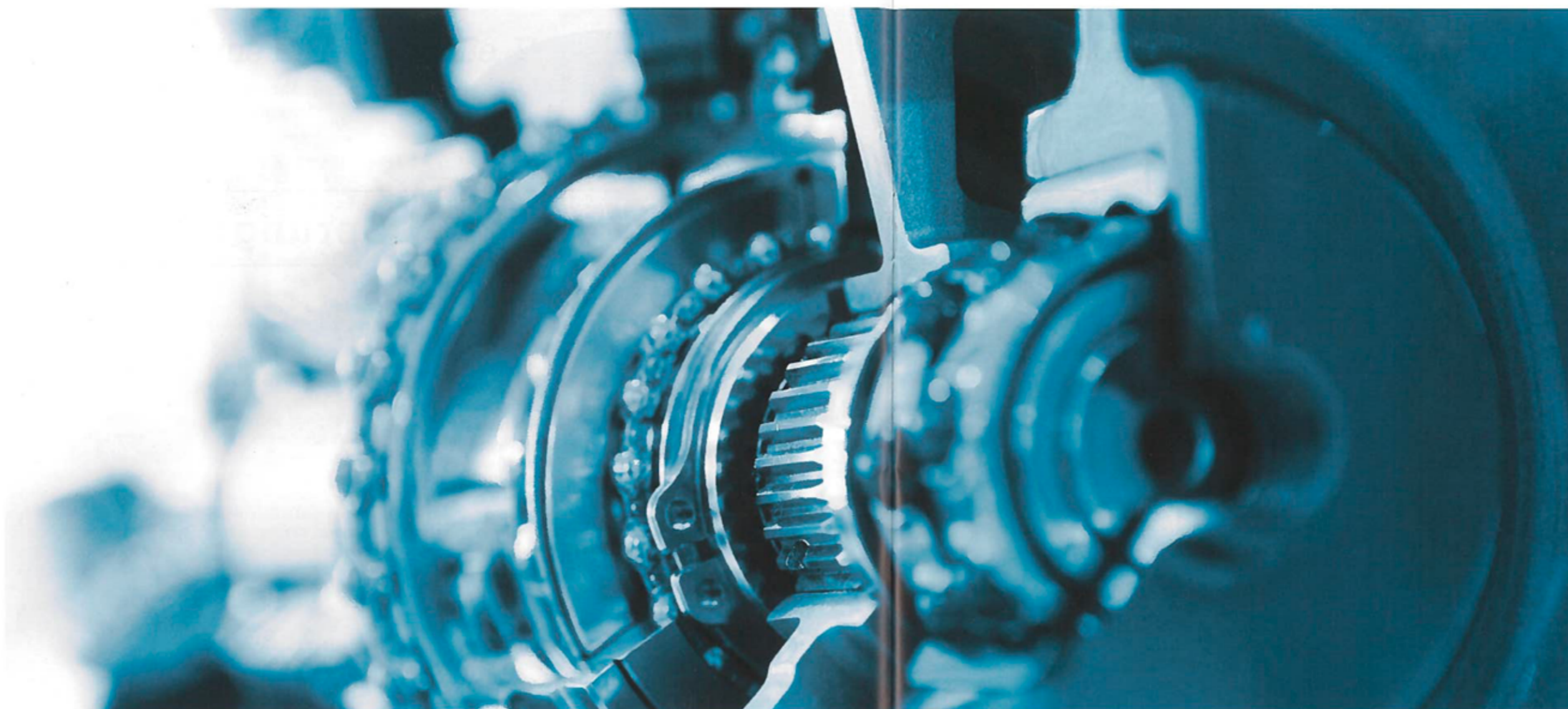
Ich habe unglaublichen Respekt vor jeder Frau und vor jedem Mann, die ein Unternehmen erfolgreich führen, ohne dabei durchzudrehen. Schwarze Schafe gibt es überall – natürlich auch in der Wirtschaft. Aber mit einfacher Schwarz-Weiß-Malerei kommt man nicht weit. Es gibt nicht den einen Typus Unternehmer.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

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

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

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





DER INTERVIEWPARTNER

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Maßnahmen behutsam auf ihre neue Rolle vorbereitet.

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

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

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

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

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

## Liqui Moly steigt in die Formel-1 ein

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



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

FOTO: LIQUI MOLY

Auto Service, 01/2019

## LIQUI MOLY gründet Tochtergesellschaft in Italien

LIQUI MOLY baut seinen Vertrieb in Italien grundlegend um. Seit Jahresbeginn vertreibt der Öl- und Additivspezialist aus Deutschland seine Produkte selbst. Dafür wurde die LIQUI MOLY Italia srl mit Sitz in Mailand gegründet.

„Wir werden so den italienischen Markt noch besser als bisher bedienen“, sagt Salvatore Coniglio, Exportleiter bei LIQUI MOLY.

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



Auto Service, 01/2019



Foto: Liqui Moly

LIQUI MOLY

## Wiedereinstieg in die Formel 1

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

AMZ, 03/2019

## Mit der KFZ Wirtschaft auf der AutoZUM

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

### Probleme mit der Schaltung Wenn's hakt

➔ Liqui Moly Getriebe-Öl-Additiv

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



Blinklicht, 03/2019



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

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

Kfz Wirtschaft, 02/2019

UNSERE INSPIRATIONSQUELLE.

# UNSER MONATSMAGAZIN.

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



Informieren.  
Weitersagen.  
Teilen.

Nächster  
Einsendeschluss:  
**15.04.2019**

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

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

Senden Sie Ihre Bilder inkl. der dazugehörigen Informationen sowie die unterschriebenen  
Einwilligungserklärungen aller fotografierten Personen an [bug@liqui-moly.de](mailto:bug@liqui-moly.de).



Fotos auswählen  
und benennen.  
Einwilligungserklärungen  
ausgefüllt zuschicken.



Eine E-Mail mit allen  
wichtigen Informationen  
an [bug@liqui-moly.de](mailto:bug@liqui-moly.de) senden.



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

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