



PICTURES AND STORIES

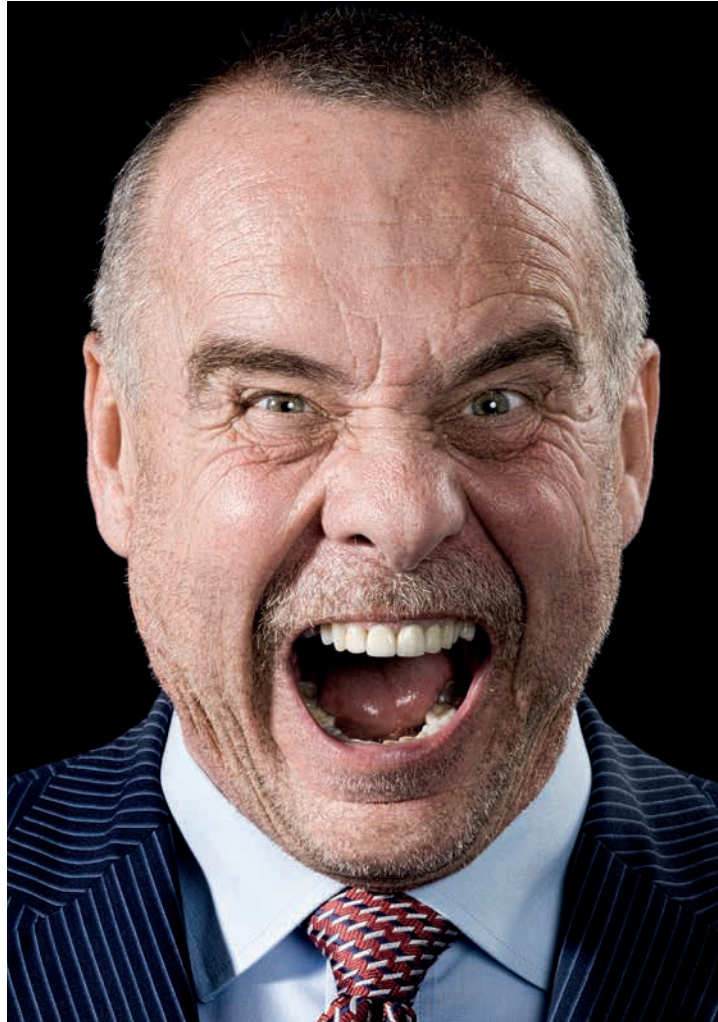
FROM OUR LIVES 08.2019



Our trademark on display at the Hockenheim circuit

LET US BE CLEAR

PRESS RELEASE



Managing Director
Ernst Prost is angry
about the computer
problems.

New software enfurriates LIQUI MOLY boss

Assessment: Technology spoils the business figures of the oil company based in Ulm, Germany: „If we were listed on the stock exchange, I would have to issue a profit warning,“ says CEO Ernst Prost.



The introduction of new business software in January is becoming a permanent construction site for LIQUI MOLY. What should simplify the processes and reduce costs for the oil and additive specialist has caused the exact opposite and spoiled the half-year results. “If we were listed on the stock exchange, I would have to issue a profit warning,” says Managing Director Ernst Prost.

The business software is used, among other things, to manage purchasing, control production, handle shipping and issue invoices. It is therefore of central importance for the weal and woe of LIQUI MOLY. The earlier software was decades old and was increasingly reaching its limits. Therefore, after years of preparation, it was replaced at the turn of the year. But instead of only the expected teething troubles of introduction, there were massive difficulties, which continue to this day. Difficulties that have a direct impact on business operations. “Despite the support of renowned software houses, we are still unable to produce and deliver at the level that we expect and that our customers expect from us,” says Ernst Prost.

For customers, this leads to justified frustration and annoyance. “I’ve never had to apologize to my clients as many times in my entire professional life as I have in the last six months. What we are currently delivering in terms of performance hurts me deeply,” says Ernst Prost. And it leads to considerable additional costs, for example for containers that can only be filled halfway with goods, for forwarding agents that have to wait longer than planned for loading, or for air freight if urgently needed goods will no longer arrive on time by ship. “Our customers aren’t responsible for our problems, so we do everything we can to minimize the impact on them and bear the extra cost.” But this is not the end of the story. “In addition to the huge expense of software migration as such, new troubleshooting and rectification costs crop up every day.”

All this is clearly making its mark in the business figures. Compared to the first half of 2018, sales declined merely slightly by 0.8 percent to 259.6 million euro, and this only because the high order backlog could not be fully processed due to computer problems. Half-year earnings, however, fell by around 30 percent to 11 million euro. “I never thought a software switch in 2019 could take an entire enterprise so much off the rails.” LIQUI MOLY has been spoiled by success for a long time now: More sales and more profit year after year. The current situation has hit the company unexpectedly. Thanks to the high level of performance, however, this means only a dent in the profit and is – as yet – far away from a situation that threatens the very existence of the company. “We will not have any aimless activism in the form of short-time work or job cuts,” says Ernst Prost. “We shall stay on course, we shall continue to expand, we shall continue to hire new people, and we shall continue to invest in new products and new markets.”

So there will be no change of strategy and no austerity measures. Quite the contrary: “The current problems have shown us areas where we will now invest in order to become even better,” says Ernst Prost. For instance, the construction of a new central warehouse will simplify logistics. “The storm we are currently experiencing is much stronger than predicted. High waves may break on our ship, some sailors may get wet, and some passengers may feel sick. But our ship is seaworthy and not in danger. Soon, this storm too shall pass. I hope that, together with our software suppliers, we will solve the computer problems by the end of the year at the latest.”

ERP-SOFTWARE

„Das ist schlimmer als Brexit, Trump und Handelskrieg“

VON SUSANNE PREUSS, STUTTGART - AKTUALISIERT AM 10.07.2019 - 17:51



Liqui-Moly-Chef Ernst Prost zeigt seine Wut über das Chaos nach einer Software-Umstellung ganz offen auf einem ungewöhnlichen Foto. Der Gewinn des Motoröl-Spezialisten ist um 30 Prozent eingebrochen.

Ernst Prost hat die Schnauze voll. In seiner ganzen Wut hat er sich fotografieren lassen, damit endlich mal über ein Problem gesprochen wird, das nicht nur ihn, sondern auch viele andere Unternehmenschefs zur Weißglut treibt: die Software-Umstellung. „Das ist schlimmer als Brexit, Trump und Handelskrieg“, sagt der Liqui-Moly-Chef im Gespräch mit der F.A.Z.

Frankfurter Allgemeine Zeitung, 10.07.19



Susanne Preuß

Wirtschaftskorrespondentin in
Stuttgart.



All diese äußeren Einflüsse und natürlich auch der Umbruch in der Autobranche machen das Geschäft für den Motoröl-Spezialisten aus Ulm nicht gerade einfacher. Aber das würde Prost nicht schrecken, der Liqui Moly vor knapp 20 Jahren von seinem damaligen

Arbeitgeber gekauft und groß gemacht hat.

So gut lief es zeitweise, dass Prost seinen Mitarbeitern – die er Mit-Unternehmer nennt, um ihre Eigeninitiative zu fördern – schon zweimal eine Jahresprämie von 11.000 Euro zahlte. So einen wirft wirtschaftlicher Gegenwind nicht um. Aber das Software-Chaos hat so heftige Wirkungen, dass Prost sicher ist: wäre Liqui Moly börsennotiert, müsste er jetzt eine Warnung vor verminderten Gewinnen absetzen.

Um rund 30 Prozent auf 11 Millionen Euro ist der Gewinn im ersten Halbjahr abgesackt. „Ich hätte nie gedacht, dass eine Softwareumstellung ein ganzes Unternehmen dermaßen ins Schleudern bringen kann.“ Damit die Kunden in mehr als 120 Ländern rechtzeitig beliefert werden können, müsse man immer wieder die teure Luftfracht nutzen, Container würden nur halb befüllt, Speditionen müssten länger als geplant warten – ein Sammelsurium von Ärger und Kosten, das zu bewältigen ist: „Ich habe mich noch nie so oft bei meinen Kunden entschuldigen müssen wie in den letzten sechs Monaten.“

Immerhin, Prost trifft auch auf viel Verständnis. Anderen geht es auch nicht anders, wenn sie eine neue ERP-Software installieren, wie die Steuerungs- und Planungs-IT genannt wird: „Da läuft bei allen nur die Sanduhr auf dem Bildschirm...“ sagt Prost - und weil es eben so ein typisches Problem ist, will er lieber erst gar nicht den Namen seines Lieferanten nennen. Während aber die alte IT auf Cobol-Basis von einem einzigen Mitarbeiter am Laufen gehalten wurde, hakt es jetzt an allen Ecken und Enden: „Wir improvisieren den ganzen Tag, um das Schlimmste zu verhindern.“

War das Ziel, Kosten zu sparen und Abläufe zu vereinfachen, so ist Prost jetzt damit beschäftigt, zusätzliche Leute einzustellen, weil die komplette Auftragsabwicklung, vom Zollformular bis zur Rechnung doppelt so viel Zeit verschlingt wie zuvor.

Prost will natürlich nicht die Gäule scheu machen und vor allem die Belegschaft nicht verunsichern – und betont deshalb in einer Pressemitteilung zu der Ergebnisverschlechterung: „Blinden Aktionismus in Form von Kurzarbeit oder Stellenabbau wird es bei uns nicht geben.“ Aber im Gespräch mit dieser Zeitung macht er doch klar, dass er keine Hoffnung hat, dass die Probleme schon bald bewältigt sind, obwohl er eine eigene Spezialisten-Truppe aufgebaut und Software-Häuser eingebunden habe: „Da arbeiten Jungs dran, die 1000 oder teils sogar 2000 Euro am Tag kosten.“ Jetzt ist ihm ganz einfach die Hutschnur hochgegangen.

Ob er seine Aktion auch mit dem Würth-Konzern abgesprochen hat, die Liqui Moly vor eineinhalb Jahren gekauft und den bisherigen Unternehmer zum Geschäftsführer gemacht haben? Nein, sagt Prost: „Von Würth war in der ganzen Zeit noch niemand da, die vertrauen uns voll und ganz.“ Wahrscheinlich wird mancher in Künzelsau schmunzeln. Für ein offenes Wort ist schließlich auch der Patriarch Reinhold Würth bekannt.

Operation am offenen Herzen

Liqui-Moly-Chef Prost hat sich mächtig aufgeregt: Eine Softwareumstellung im Unternehmen ging schief. Jetzt hat sich Microsoft eingeschaltet. Der Fall illustriert die Gefahren, wenn die IT nicht läuft.

sup./tih. STUTTGART/FRANKFURT, 16. Juli. Seine wutverzerrte Fratze haben Hunderttausende gesehen. Inzwischen ist Ernst Prost, der von einer Softwareumstellung geplagte Chef des Motorölspezialisten Liqui Moly, wieder entspannter. Er hat Hoffnung geschöpft. Nicht weil er als Trost die Horror-Software-Stories von anderen Unternehmern hören durfte. Und auch nicht, weil er erkannte, dass sich längst eine ganz neue Beraterbranche für solche besonders schweren Fälle entwickelt hat, spezialisiert auf die Vermittlung zwischen Softwareanbietern, Systemhäusern und Anwendern.

Nein, viel besser: Microsoft hat sich bei Ernst Prost gemeldet. Schon wenige Stunden nachdem der Mittelständler seine gravierenden Softwareprobleme mit Schaum vor dem Mund öffentlich machte, hat das amerikanische Unternehmen reagiert – obwohl es von Prost namentlich nicht genannt worden war. Der Liqui-Moly-Chef hatte nämlich befürchtet, wegen Geschäftsschädigung belangt zu werden, wenn er den Lieferanten des ERP-Programms („Enterprise Resource Planning“) nennen würde, das in seinem Unternehmen alle Prozesse effizienter steuern sollte. Stattdessen verursachte die Software Prost zufolge so viel Chaos, dass der Gewinn im ersten Halbjahr um fast ein Drittel eingebrochen ist. Nun hat Microsoft versprochen, eine Spezialistentruppe auf Liqui Moly anzusetzen.



Maßarbeit: Ein Liqui-Moly-Produkt besteht aus rund 20 Teilen – da müssen Teilelisten

Das Beispiel zeigt: Es ist keineswegs so, dass im Rahmen der hochgelobten und beworbenen Umstellungen alles glatt läuft, wie die IT-Industrie gerne glauben macht. Auch in großen Unternehmen geht computertechnisch viel schief, wie im vergangenen Jahr der Discounter Lidl bewies. Eigentlich wollte die Handelskette ein Warenwirtschaftssystem auf SAP-Basis einrichten; es sollte die größte IT-Umstellung in der Geschichte des Unternehmens werden. 2018 wurde das 2011 begonnene Projekt auf Eis gelegt. Angeblich sollen mit dem gescheiterten Vorhaben, an dem mehr als 1000 Mitarbeiter gearbeitet haben sollen, Kosten von bis zu einer halben Milliarde Euro aufgelaufen sein – ein Imageschaden für Lidl und SAP gleichermaßen.

Zumindest in der Theorie klingt der Einsatz von ERP-Programmen immer verlockend. Enterprise Resource Planning sei das zentrale Nervensystem eines Unternehmens. Die entsprechenden Systeme verbesserten den Einsatz von Zeit und Material und führten damit zu erheblichen Einsparungen – „so dass sich die Anschaf-

fung eigentlich immer auszahlt“, konstatierte der Digitalverband Bitkom noch im Jahr 2015 und warb mit zehn Argumenten für den Einsatz. Darunter: ERP vereinfache das Komplexe und habe Zukunft.

Heute räumt Lukas Klingholz, Referent Big Data & Künstliche Intelligenz, auf Anfrage der F.A.Z. ein: „Alte Prozesse in eine neue Software zu integrieren, bringt große Herausforderungen mit sich. Tendenziell gilt: Je individualisierter eine Software ausfallen soll, je weiter sie von der vom Hersteller angebotenen Standardkonfiguration abweicht, desto eher gibt es ein Potential für Schwierigkeiten.“ Eine ERP-Umstellung sei schließlich eine „Operation am offenen Herzen“. Vor allem die Datenübernahme und Datenintegration in das neue System würden oftmals unterschätzt. „Wenn es dabei zu Problemen kommt oder gar die Produktionssteuerung betroffen ist, kann dies für das Unternehmen gravierende Folgen haben.“

Zentral sei deshalb immer, dass es ausreichend erfahrene Projektleiter und genügend Ressourcen für eine ERP-Anpassung und -Umstellung gebe. Das Management müsse der Umstellung Priorität einräumen und Zeit für Tests einplanen.



und Bestände stimmen.

Foto Patrick Junker

und Strukturen, die von der Software abgebildet werden müssten: „Da sind auch kreative Köpfe gefragt“, gibt eine langjährig aktive Beraterin zu bedenken.

„Blauäugig sind wir jedenfalls nicht rangegangen“, kontert Prost. „Drei Jahre lang haben wir parallel gearbeitet, getestet, getestet, getestet.“ Vom Start weg seien die Softwarehäuser mit ihren Spezialisten im Haus gewesen. Was aktuell im Unternehmen aber alles schief läuft, bringt die ganze Mannschaft immer wieder an den Rand ihrer Möglichkeiten. „Wir haben 4000 Artikel, die aus durchschnittlich 20 Teilen bestehen. Wenn die Teilelisten nicht stimmen und die Bestände nicht, dann hakt es schon da“, beschreibt der Liqui-Moly-Chef einen der Fehler in der Produktionsplanung und -steuerung.

Beim Ausliefern geht es nach seinen Angaben ähnlich zu: „Der Computer zeigt uns Waren an, die es in der realen Welt gar nicht gibt.“ Früher habe man für das Zusammenstellen einer Lieferung im Durchschnitt eine Stunde gebraucht, heute rechne er mit zwei Stunden. Um das auszugleichen braucht es aber nicht nur mehr Personal, macht Prost deutlich: „Wir haben 20 Rampen für Lastwagen. Wenn man doppelt so lange braucht zum Kommissionieren, haben wir nur noch die halbe Kapazität.“ Auch mit den Zollpapieren gibt es Ärger, ein heikles Thema, weil die brennbaren Additive von Liqui Moly als Gefahrgut deklariert werden müssen. Und selbst das Zusammenspiel mit der IT der Speditionen läuft nicht rund, obwohl der wichtigste Partner in diesem Geschäft ebenfalls Microsoft nutzt.

Auf 27 Seiten hat Liqui Moly all die Punkte aufgeschrieben, die mit der neuen ERP-Software nicht funktionieren. Jetzt ist Microsoft an der Reihe – und hat zugesagt, sich nicht mehr auf die Zuständigkeit der Softwarehäuser zurückzuziehen, sondern sich direkt und kraftvoll zu kümmern. Prost ist zuversichtlich, dass die Zeit des Dauerimprovisierens bald vorbei sein wird. „Der Imageschaden wäre wohl zu groß, wenn diese Geschichte keinen guten Ausgang nehmen würde“, mutmaßt er über den Ehrgeiz von Microsoft. Und gibt dem amerikanischen Konzern noch einen verbalen Klaps mit: „Interessant, dass immer erst dann was geht, wenn man mit dem großen Hammer draufhaut.“ Jetzt, mit den erfreulichen Perspektiven vor Augen, kann Prost der misslichen Angelegenheit sogar etwas Positives abgewinnen. Gerne zitiert der 62-Jährige aus einem Lied seiner österreichischen Lieblingsband Seiler und Speer: „Ein Hoch auf ein jedes Hindernis, und wenn es noch so g'schissen ist – aus Fehlern, da lernt ma.“

Wichtig sei zudem, dass die Zusammenarbeit von Herstellern, Implementierungspartnern und Anwendern mit klaren Zuständigkeiten erfolge. „Nur eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe kann hier für reibungslose Abläufe sorgen.“

Wurde im Hause Liqui Moly etwa nicht „auf Augenhöhe“ zusammengearbeitet? Diesen Verdacht äußern manche Kommentatoren auf FAZ.net. Sie schieben Ernst Prost die Schuld in die Schuhe. Gelegentlich, auch in direkt adressierten Mails, prasseln Häme und Spott auf ihn ein. „Die Qualität einer ERP-Implementierung ist 1 zu 1 ein Spiegelbild eines Unternehmens“, schreibt ein Leser und bringt damit viele Äußerungen auf den Punkt. Viele werden noch persönlicher, verweisen auf das möglicherweise allzu große Selbstbewusstsein des Unternehmers, der sich vermutlich nicht gerne beraten lasse. Auch die Kommunikation zwischen Unternehmen und Verkäufer wird als Risiko beschrieben, weil die eine Seite sich nicht in „Programmstrukturen“ und die andere nicht in „Betriebswirtschaft“ hineinendenken könne oder wolle. In jedem Unternehmen, so der vielfach geäußerte Hinweis, gebe es individuelle Prozesse

LET US BE CLEAR

MICROSOFT-DESASTER BEI LIQUI MOLY

„Das ist ein enormer Image-Schaden für uns“

Interview von Michael Kroker
22. Juli 2019



Druck im System: Liqui-Moly-Chef Prost hat Ärger mit Microsoft-Updates.
Bild: Presse

Ernst Prost, Chef des Mineralölherstellers Liqui Moly, hofft auf die Hilfe einer speziellen Task-Force von Microsoft – und bestreitet eine Mitschuld an der geflopten Software-Einführung.

Herr Prost, Sie haben mit drastischen Worten eine [schiefgelaufene Einführung der Microsoft-Software Dynamics in Ihrem Unternehmen Liqui Moly](#) geschildert. Wie genau äußern sich die Probleme im Alltag?

Ernst Prost: Die Software sorgt für enorme Zeitverluste, wodurch meine Leute länger arbeiten müssen. Und dennoch sind die Ergebnisse immer noch unbefriedigend, speziell in den Bereichen Produktion, Materialwirtschaft, Arbeitsvorbereitung und Versand. Das sorgt für erheblichen Frust bei meinen Mitarbeitern.

Wie genau äußern sich diese unbefriedigenden Ergebnisse?

Insgesamt benötigt die Software für einzelne Operationen sehr lange, so dass meine Mitarbeiter zunehmend frustriert vor dem Monitor sitzen und auf eine Sanduhr blicken. Zudem liefert sie vielfach falsche Zahlen: Oftmals existiert Ware, von der wir gemäß der Software glauben, sie sei auf Lager, in Wahrheit gar nicht. Einige hundert Aufträge bleiben im System hängen, dafür liefern wir schon einmal den einen oder anderen Auftrag doppelt aus, schreiben aber nur eine einzige Rechnung. Zudem müssen wir nahezu jeden einzelnen Auftrag nacharbeiten oder korrigieren.

Wie hat Microsoft auf diese Liste reagiert?

Microsoft ist emsig dabei, die wollen die Liste jetzt noch mal übersetzt auf Englisch haben, was ja irgendwie auch bezeichnend ist. Und aus einem Ticket sollen wir jetzt 20 Einzeltickets machen. Das haben wir alles auch noch gemacht. Das heißt: Microsoft ist jetzt wirklich im Bilde und weiß, unter welchen Umständen wir gerade leiden.

Kümmert sich Microsoft selbst darum, oder weisen die den schwarzen Peter einem Software-Partner zu?

Zuerst hat sich unser Software-Partner darum gekümmert. Aber, was ich selbst bisher nicht wusste: Microsoft hat eine eigene Task-Force mit 100 bis 200 Leuten genau für solche Fälle. Und die wollen jetzt gemeinsam mit uns und unserem Software-Haus die Probleme beheben. Das ist wie in unserer eigenen Branche: Wenn Sie ein Problem mit einem VWV haben und die Werkstatt kommt nicht weiter, muss irgendwann halt auch mal Volkswagen selbst ran.



„SCHMERZT MICH ZUTIEF“

Microsoft-Desaster bringt den Chef von Liqui Moly in Rage

Teures IT-Chaos erleben Unternehmen nicht nur bei der Zusammenarbeit mit SAP: Der Mittelständler Liqui Moly verliert ein Drittel seines Gewinns und macht dafür Microsoft verantwortlich.

von Michael Kroker

Und wie reagieren Ihre Kunden auf Ihre Probleme, haben sie Verständnis?

Bei denen höre ich teilweise noch drastischere Sachen. Denn denen entgeht ja Geschäft. Kunden, die seit Jahren und Jahrzehnten auf uns bauen, sind enttäuscht, weil sie die Ware nicht bekommen, die sie benötigen, um ihre eigenen Geschäfte zu erledigen. Da bekomme ich zum Teil böse Briefe enttäuschter Kunden und sogar erste Schadensersatzforderungen auf den Tisch. Und das treibt mich wirklich um – nicht so sehr der Umsatz, den wir verlieren. Sondern dass wir Kunden in den Ländern, die wir weltweit beliefern, enttäuschen müssen – Kunden, die uns teilweise seit drei Jahrzehnten vertrauen.

Wir schicken mittlerweile halbleere Container oder sogar Luftfracht nach Korea oder Japan, damit bei den Unternehmen wenigstens etwas Ware ankommt und wir die härtesten Engpässe vermeiden können. Das ist alles ein enormer Image-Schaden für uns.

Sie sind lange nach der Devise gefahren: „Never touch a running system“ – und haben ihrem Uralt-System vertraut, um dann in einem Big Bang auf ein Neusystem umzusteigen. In den Augen vieler IT-Beratern ist genau dieses Vorgehen prädestiniert für Probleme. Wieviel tragen Sie an dem Desaster Mitschuld?

Aus der IT-Steinzeit ins 21. Jahrhundert zu springen – so lief das bei uns gar nicht. Ich gebe Ihnen mal ein paar Fakten: Wir haben 18 festangestellte Leute in unserer eigenen IT-Abteilung, wir haben vor drei Jahren mit dem Projekt begonnen – und zwar von Anfang an mit einem Software-Partner. Die Aufgabenstellung, von unserem Großrechner-Altprogramm auf eine Standard-Software zu wechseln, war von Beginn an klar definiert. Zudem haben wir keinen konkreten Termin für den Umstieg festgelegt, sondern wollten erst dann umstellen, wenn wirklich alles passt. Wir haben weder Zeitdruck aufgebaut noch Budgets limitiert und schon gar nicht gehudelt.

Aber es passte offenbar trotzdem nicht...

Dabei haben wir immer wieder wie ausführlich getestet – und den Start innerhalb dieser drei Jahren sogar drei Mal kurzfristig wieder abgeblasen, so wie bei einem Raketenstart in Cape Canaveral. Denn da waren wir jeweils noch nicht so weit und wären sonst wirklich volle Kanne komplett an die Wand gerannt. Und wenn man von einem Großrechner weggeht, muss man komplett umschalten – das geht gar nicht in kleinen Schritten. Wir sind da nicht blauäugig rangelangen.

Was hat Sie das Ganze bis heute gekostet?

Ich habe das alles mal zusammengerechnet und komme auf eine Gesamtsumme von knapp zehn Millionen Euro. Das ist schon nicht ohne.

Was sagt denn Ihr Softwarehaus? Wo liegt der Hauptgrund für die Misere?

Den einen Grund gibt es gar nicht. Wir haben natürlich auch vorher getestet – da hat alles funktioniert. Und als wir dann live gegangen sind, hat vieles nicht mehr geklappt. Das ist schon sehr frustrierend.

Liegt's vielleicht daran, dass Sie zu viel an der Software verändert haben?

Es stimmt, wir haben gewisse Anpassungen der Software an die Bedürfnisse von Liqui Moly vorgenommen. Es gibt beispielsweise bestimmte Anforderungen an Gefahrgut, die wir berücksichtigen müssen. Aber das geht ja nicht anders – zeigen Sie mir ein Unternehmen, das bei so einem Softwareprojekt komplett im Standard bleibt.

Wann, denken Sie, läuft Ihr System ruckelfrei?

Microsoft hat sich gerade erst eingeschaltet und will sich kümmern. Das finde ich sehr nobel – und auch notwendig. Denn letztlich fällt so ein Projekt ja auf sie zurück, nicht auf irgendein Softwarehaus. Ich bin jetzt guter Dinge, dass es mit dem Engagement von Microsoft jetzt doch noch ein gutes Ende findet. Das erfordert Blut, Schweiß und Tränen – aber wir können nicht mehr zurück.



Michael Kroker
Redakteur Innovation & Digitales

**Wirtschaftswoche,
22.07.19**

Software-Pannen bringen den Chef von Liqui Moly auf die Palme

Der Gewinn des Schmierstoffherstellers sackt deutlich ab. Schuld waren Probleme bei der Softwareumstellung. Firmenchef Ernst Prost macht seinem Ärger Luft.

 Bert Fröndhoff

10.07.2019 - 18:14 Uhr • Kommentieren • 3 x geteilt



Liqui-Moly-Chef Ernst Prost

„Wären wir börsennotiert, müsste ich eine Gewinnminderungswarnung herausgeben.“
(Foto: LIQUI MOLY)

Düsseldorf. Ernst Prost ist erbost. „Was wir zurzeit an Leistung abliefern, schmerzt mich zutiefst“, schimpft der Geschäftsführer des Schmierstoff- und Autopflegespezialisten Liqui Moly aus Ulm. In den vergangenen Monaten musste er den bitteren Gang zu wichtigen Kunden antreten und sie um Entschuldigung bitten.

Seine Gefühle darüber will er öffentlich gar nicht verbergen: Eine Pressemitteilung am Donnerstag ließ er mit einem Foto garnieren, auf dem sein vor Ärger verzerrtes Gesicht zu sehen ist.

Was ist los bei dem erfolgsverwöhnten Familienunternehmen, dessen Performance jahrelang nur nach oben zeigte? Eigentlich sollte Liqui Moly nach dem vergleichsweise schwächeren vergangenen Jahr nun wieder durchstarten. „2019 soll es wieder krachen“, kündigte Prost noch im Februar an.

Das bewahrheitet sich nun ganz anders, als Prost, 62, es gemeint hat. Gekracht hat es intern im Unternehmen bei der Einführung einer neuen Unternehmenssoftware. Mit ihr sollten die Abläufe vereinfacht und Kosten gesenkt werden. Das Gegenteil ist nun der Fall. „Wären wir börsennotiert, müsste ich eine Gewinnminderungswarnung herausgeben“, sagt Prost, der das Unternehmen 2017 an den Schraubenhändler Würth verkaufte, aber auf dem Chefposten blieb.

Die neue Software sollte die jahrzehntealten IT-Programme bei Liqui Moly ablösen. Einkauf, Produktion, Versand sollten von modernen Algorithmen gesteuert werden. Doch die Einführung brachte massive Schwierigkeiten, die bis heute andauern. Die Firma kann nicht produzieren und liefern, wie die Kunden das gewöhnt sind.

Das kommt Prost teuer zu stehen: Container werden nur zur Hälfte befüllt, Speditionen und Luftfrachtfirmen warten auf Ware. „Unsere Kunden können nichts für unsere Probleme, daher tun wir alles, um die Auswirkungen für sie so klein wie möglich zu halten, und übernehmen die Extrakosten dafür“, sagt er.

Die Folgen sind in der Halbjahresbilanz bereits deutlich erkennbar: Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ging der Umsatz zwar nur leicht auf 260 Millionen Euro zurück. Der Gewinn jedoch sackte um rund 30 Prozent auf elf Millionen Euro ab. Prost ist frustriert: „Ich hätte nie gedacht, dass eine Softwareumstellung im Jahr 2019 ein ganzes Unternehmen dermaßen ins Schleudern bringen kann.“

„SCHMERZT MICH ZUTIEF“

Microsoft-Desaster bringt den Chef von Liqui Moly in Rage

von Michael Kroker
11. Juli 2019



Ernst Prost, Chef des Mineralölspezialisten ist wütend. Die neue Unternehmenssoftware ist zur Dauerbaustelle geworden. Inzwischen ist sogar der Umsatz gesunken. Bild: PR

Teures IT-Chaos erleben Unternehmen nicht nur bei der Zusammenarbeit mit SAP: Der Mittelständler Liqui Moly verliert ein Drittel seines Gewinns und macht dafür Microsoft verantwortlich.

Ernst Prost ist bekannt als kümmernder Firmenpatriarch: So trat der Chef des Ulmer Mineralölspezialisten Liqui Moly in der Vergangenheit schon mehrfach in Werbespots und Anzeigen des eigenen Unternehmens auf und betonte dort unter anderem seine soziale Verantwortung als Unternehmer.

Wirtschaftswoche, 11.07.19

Aktuell hat sich seine Pose allerdings vom Sozialen ins Wütende gewandelt: „Ich habe mich in meinem ganzen Berufsleben noch nie so oft bei meinen Kunden entschuldigen müssen wie in den letzten sechs Monaten“, sagt Prost genervt. „Was wir zurzeit an Leistung abliefern, schmerzt mich zutiefst.“

Der Grund für die Wut des schwäbischen Mittelständlers mit 900 Mitarbeitern: Die Einführung einer neuen Unternehmenssoftware im Januar hat sich für Prost zu einer teuren und nervenaufreibenden Dauerbaustelle entwickelt. Liqui Moly verwendet die Software Dynamics AX vom amerikanischen Softwarekonzern **Microsoft**, wie das Unternehmen eigene Recherchen der WirtschaftsWoche bestätigt.



HARIBO, LIDL, DEUTSCHE POST & CO.

Die lange Liste schwieriger und gefloppter SAP-Projekte

Weniger Gummibärchen: Der Verkauf der Goldbären geht zurück, weil der Süßwarenkonzern Haribo Probleme bei der Einführung von SAP hat. Damit ist das Unternehmen nicht allein.

von Michael Kroker

Eigentlich sollte die unternehmensweit eingeführte Software die internen Abläufe beschleunigen und Kosten senken – in der Realität ist aber genau das Gegenteil eingetroffen: „Wären wir börsennotiert, müsste ich eine Gewinnminderungswarnung herausgeben“, ärgert sich Prost.

Liqui Moly bietet insgesamt 4000 Mineralöl- und Additiv-Produkte an und vertreibt diese an Kunden vor allem im Handel. Das Unternehmen produziert seine Ware in eigenen Fertigungsstätten in Ulm und Saarlouis, liefert diese mittels zehn Logistiklagern aus und verkauft sie schließlich über vier internationale Tochtergesellschaften in den USA, Südafrika, Portugal in insgesamt mehr

als 120 Länder.

Die Dynamics-Software von Liqui Moly soll den Einkauf über die Produktion bis hin zu Versand und Rechnungsstellung durchgängig und unternehmensweit steuern. Doch all das funktioniert nur mangelhaft. Die Folge sind verspätete und unvollständige Lieferungen, teilweise verlassen Container das Unternehmen sogar nur halbvoll. Bis heute kann Liqui Moly seinen Auftragsbestand wegen der massiven IT-Probleme nicht vollständig abarbeiten.

Die Megaflops unter den SAP-Großprojekten



Weiter >

1/6 **Otto**

Der Hamburger Otto-Konzern kippte im Jahr 2012 eine SAP-Einführung mit dem Namen „Passion for Performance“. Das im Jahr 2009 gestartete Vorhaben galt als das größte IT-Projekt in der Geschichte des Versandhändlers, der seine diversen IT-Systeme mithilfe von SAP vereinheitlichen wollte. Rund 100 Beschäftigte arbeiteten an dem Projekt, das dann doch floppte. Der finanzielle Schaden lag laut Unternehmensangaben im zweistelligen Millionenbereich. Ottos knappe Begründung für das Scheitern: „sehr komplex“.

Bild: dpa

All das hat Prost die Halbjahresbilanz gehörig verhägelt: So sank der Umsatz im Vergleich zum ersten Halbjahr 2018 um knapp ein Prozent auf 260 Millionen Euro – der Gewinn brach dagegen um satte 30 Prozent auf 11 Millionen Euro. Wie viel ihn das Software-Desaster bis heute gekostet hat, will Prost nicht verraten, aber immerhin so viel: „Zu den gewaltigen Kosten für die Softwareumstellung als solche kommen jeden Tag neue für Fehlersuche und Problembeseitigung.“

Branchenkennner schätzen, dass ein Mittelständler wie die Ulmer mit rund einer halben Milliarde Euro Jahresumsatz locker einen niedrigen zweistelligen Millionenbetrag für die Einführung einer Unternehmenssoftware hinblättern muss. Diese Kosten umfassen neben den Programmlizenzen auch die Ausgaben für den Einsatz von IT-Spezialisten zur Installation und Anpassung der Software und die Übertragung der Daten aus den Altsystemen

In den vergangenen Jahrzehnten hat Liqui Moly eine stark auf eigene Bedürfnisse zugeschnittene Software auf Basis des IBM-Großrechners AS400 genutzt. Das Problem: Derartige Altsysteme sind nicht flexibel genug für Neuerungen wie etwa die Vernetzung mit Kunden und Lieferanten über die Prozesskette hinweg. Zudem ist es zunehmend schwierig, noch geeignetes Personal für derart in die Jahre gekommene IT-Systeme zu finden.



PROJEKTPLANUNG

Fünf Faustregeln für erfolgreiche Unternehmenssoftware-Projekte

PREMIUM

Wenn Unternehmen in der Projektplanung ein paar Faktoren berücksichtigen, lassen sich die Risiken bei der Einführung einer Software – egal ob von SAP, Microsoft oder einem kleineren Wettbewerber – deutlich minimieren.

von Michael Kroker

Mit seinen aktuellen Problemen reiht sich Liqui Moly ein in eine ganze Schar von Unternehmen mit schwierigen bis hin zu komplett geflopten IT-Großprojekten, angefangen bei [Otto über Lidl bis hin zum Goldbärenhersteller Haribo](#) – diese betrafen allerdings den deutschen Marktführer SAP.

Der Mittelständler aus Ulm beweist nun, dass auch SAP-Rivalen nicht vor derartigen Flops gefeit sind. Auf Anfrage der WirtschaftsWoche wollte die [Microsoft-Deutschlandzentrale](#) in München das Projekt bei Liqui Moly nicht kommentieren.

Der Fall zeigt aber noch mehr: Liqui Moly hat erst jahrelang am selbstgestrickten Altsystem festgehalten hat – und ist dann von einem Tag auf den anderen komplett auf eine neue Software

gewechselt. Damit hat das Unternehmen gleich gegen mehrere Regeln verstoßen, die IT-Experten [für erfolgreiche Einführungsprojekte empfehlen](#): Bei der Software möglichst bei den Standardeinstellungen bleiben, nicht zu lange mit der Umstellung auf neuere Programme warten – und lieber auf mehrere Sprints statt einen großen Big-Bang setzen.

Aufgeben wie manche der unruhlichen Vorbilder ist für Liqui-Moly-Chef Prost allerdings keine Option: „Ich hoffe, dass wir zusammen mit unseren Softwarehäusern die Computerprobleme spätestens bis zum Jahresende lösen werden.“



Michael Kroker
Redakteur Innovation & Digitales

Schmerzhafteste Probleme bei Liqui Moly

Unternehmen Der namhafte Hersteller von Schmierstoffen bekommt neue Software nicht zum Laufen: Gewinn bricht ein.

Ulm. Die Einführung einer neuen Firmensoftware bei Liqui Moly entwickelt sich zur Dauerbaustelle und hat dem Schmierstoffhersteller die Halbjahresbilanz verhägelt. „Wären wir börsennotiert, müsste ich eine Gewinnminderungswarnung herausgeben“, sagt der Geschäftsführer des zum Würth-Konzern gehörenden Unternehmens, Ernst Prost. Mit der Software werden Einkauf, Produktion und Versand gesteuert sowie Rechnungen gestellt. Sie ist daher von zentraler Bedeutung für Liqui Moly. Die Vorversion war schon Jahrzehnte im Einsatz und stieß immer mehr an die Grenzen. Seit dem Wechsel zum Jahresanfang gab es massive Probleme, trotz Unterstützung durch renommierte Softwarehäuser.

Man könne immer noch nicht auf dem gewohnten Level produzieren und liefern, berichtet Prost. Bei den Kunden führe das zu Frust und Ärger. Prost in einer Mitteilung: „Ich habe mich in meinem ganzen Berufsleben noch nie so oft bei meinen Kunden entschuldigen müssen wie in den letzten sechs Monaten. Was wir zurzeit an Leistung abliefern, schmerzt mich zutiefst.“



Ernst Prost muss mit der Firma durch eine schwere Phase.
Foto: Liqui Moly

Es gebe Mehrkosten für halbgeladene Container, die Wartezeiten von Speditionen und Nachsendungen per Luftfracht. Auch die Kosten für die Umstellung mit täglich neuen IT-Fehlerquellen steigen enorm. So sank der Umsatz bis Ende Juni im Vergleich zum ersten Halbjahr 2018 zwar nur leicht um 0,8 Prozent auf rund 260 Millionen Euro: Der hohe Auftragsbestand konnte nicht abgearbeitet werden. Der Ertrag fiel allerdings um fast ein Drittel auf elf Millionen Euro. Prost: „Ich hätte nie gedacht, dass eine Softwareumstellung ein ganzes Unternehmen dermaßen ins Schleudern bringen kann.“

Liqui Moly war lange erfolgsverwöhnt: mit steigenden Umsatz- und Mitarbeiterzahlen und sehr hohen Bonuszahlungen. Die Delle sei daher in keiner Weise existenzbedrohend, sagt Prost. „Blinden Aktionismus in Form von Kurzarbeit oder Stellenabbau wird es bei uns nicht geben.“ Man wolle auf Expansionskurs bleiben und Lehren aus dem IT-Debakel ziehen. So möchte Liqui Moly die Logistik durch den Bau eines neuen Zentrallagers vereinfachen. Prost zur Lage: „Der Sturm, den wir gerade erleben, ist viel stärker als vorhergesagt.“ Man wolle die Probleme aber bis Jahresende lösen. 2018 erzielte Liqui Moly 544 Millionen Euro Umsatz, mit fast 900 Mitarbeitern. kö

SUPERHEROES

NEWCOMER

**With UV
protection**



Reliably protects
mowing robots
from sunburn!

Our new superhero for robotic lawnmowers has landed

Mowing robots do their job inconspicuously under the blazing sun. But, in the long run, the UV exposure will harm the housing: the plastic will bleach out and become brittle. Our new Robotic Lawnmower Cleaning and Care Spray protects the expensive garden helpers and ensures a long service life when used regularly. And what helps outside is also good for their counterparts inside the house. The spray is also ideal for the care of robot vacuum cleaners.



Dear LIQUI MOLY friends,

Slightly more than half of the year 2019 is over. And, due to the bumpy introduction of the new ERP software, our performance is far from meeting our requirements. Above all, it does not meet the demands of our customers. This is not the 'LIQUI MOLY family worldwide' we know and love! And that will definitely change in the second half of the year – because we will take on challenges like these in a sporting spirit, and master them professionally with our unique will to win!

In football, the halftime sermon would now serve as the last resort. To praise, to criticize, to motivate, but above all to intervene correctively and constructively and to save the lost game by a combined effort of will. This locker room speech of the highly successful trainer and Bundesliga manager Ralf Rangnick sums it up well:

“What we need is a sense of unity and team spirit. The problem with these two things is that you can't just call upon them to come. There is no point in us saying now that we need a sense of togetherness, cohesion, unity – these are all empty phrases. We have to really live these things. We have to fulfill them out on the playing field. We must experience them and we must have this unconditional will to win. Then the fire will ignite in the mental area, ignite in the athletic area. I am absolutely sure we can achieve this. We're fit enough to do this. And on the tactical side, we know what we have to do. What matters now is that we do it. There's no substitute for really doing it. We can talk as much as we want. The others can talk as much as they want. Just do it! I want to see a band of warriors out there. Strike back with everything you've got. Because, where we're going, we don't get given anything for free. Nowhere is this so. And that's why I say: go out now and get what you want!”

Whether victory or defeat. Promotion or relegation. Champions League or district division. It's always up to us! So let's do it. With passion, energy and dedication. Let's make sure this game is decided in our favor, so that we can continue playing in the “Champions League” together with all our partners, customers and fans worldwide.

Time for a successful second half!



Jörg Witopil
(Copywriter)



Niklas Döhring
(Graphic Artist)

FORMULA 1

GERMAN GRAND PRIX





FORMULA 1

GERMAN GRAND PRIX

How to win fans and races: The Formula 1 drivers fought a dramatic race in poor weather conditions from the first to the last lap, giving the 71,000 fans at the track and millions of TV viewers at home a motorsport spectacle the like of which they had not seen for a long time - and our logo was right there!





PRODUCT RANGE

EVERYDAY HEROES PART 2

CAR INTERIOR CLEANER

Part no.: 1547

Eliminates dirt in the entire vehicle interior.

Super strong also as:

- Universal cleaner for removing beverage, candy and nicotine residues from plastics.



Photo: Designed by Freeipik



LM 40 MULTI-PURPOSE SPRAY

Part no.: 6068

The all-rounder for home, hobby, workshop and bicycle. For hinges, screws, and much more.

Super strong also for:

- Locks
- Screws
- Adhesive residue removal

Our ***SUPERHEROES*** on a "slippery" mission

Tough job in car, workshop, house or garden?
The LIQUI MOLY superheroes come
as called!



TACKY LUBE ***SPRAY***

Part no.: 4084

For preventative lubrication of
moving parts in the automotive
and household sectors.

Super strong also for:

- Stiff hinges for outdoor use
- Lock bolts for corrosion protection and lubrication
- Rails of hanging sliding doors with steel rollers



PRODUCT RANGE

EVERYDAY HEROES PART 2

SILICONE SPRAY

Part no.: 3310

Outstanding lubricant for sunroof and seat tracks, carburetor control linkages, door and window hinges.

Eliminates noise on plastic trims.

Super strong also for:

- Roof window rubber to prevent sticking
- Rails of sluggish roller shutters
- Mounting the garden hose on hose nozzles
- Lubrication of the rods on the foosball table



CAR WASH & WAX

Part no.: 1542

For thorough and gentle cleaning of paint finishes while protecting at the same time.

Super strong also for:

Glossy wall tiles. The wax layer reduces the amount of renewed soiling and facilitates cleaning.

LIQUIMATE 2-COMPONENT POWER ADHESIVE

Part no.: 6179

Universal adhesive for body and vehicle manufacture (e.g. bumper, radiator, lights, handles, console parts, spoiler, phone and speaker attachment).

Super strong also for:

- Repairing broken chipboards
- Gluing poorly holding anchors into old walls
- Production of durable and high-strength bondings of all kinds



PTFE POWDER SPRAY

Part no.: 3076

Universal slip agent for practically every material, especially in textile and wood processing for bearings, slide rails, rollers, chains and threads. Well suited as a separator agent in plastic machining.

Super strong also for:

- Roller shutter and curtain rails
- Tight drawers in antique furniture without runners
- Sawing work on small wooden panels, so that they can be pushed more easily on the circular saw

PRODUCT RANGE

EVERYDAY HEROES PART 2



COLD SPRAY

Part no.: 8916

For inserting ball bearings, shafts and bushings into fits as well as checking electrical components such as temperature sensors, circuit boards, etc.

Super strong also for:

- Removing chewing gum from clothing
- Removal of candle wax residues

Little heroes with great effect!

MICROFIBER CLOTH

Part no.: 1651

For cleaning work in trade, industry and household.

Super strong also for:

- Dust and dirt removal
- Repolishing when using various cleaning and care products



GLOSS SPRAY WAX

Part no.: 1647

Outstanding paint care for in-between. Ideal paint finish sealing against weather influences. For colored and metallic paints, new or correspondingly prepared, as well as for the quick preparation of new vehicles or used vehicles in exhibition halls.

Super strong also for:

High-gloss paneling in kitchen, living rooms, bedrooms, children's rooms, etc.



* Before use, please check effect at an inconspicuous spot.

CHROME GLOSS CREAM

Part no.: 1529

For cleaning and maintaining chrome and decorative metal parts in the automotive, motorcycle and bicycle sectors. Do not use on pedals, foot rests and tires.

Super strong also for:

- Fittings in kitchen, bathroom, sink, etc.
- Plastic chrome trim



* Before use, please check effect at an inconspicuous spot

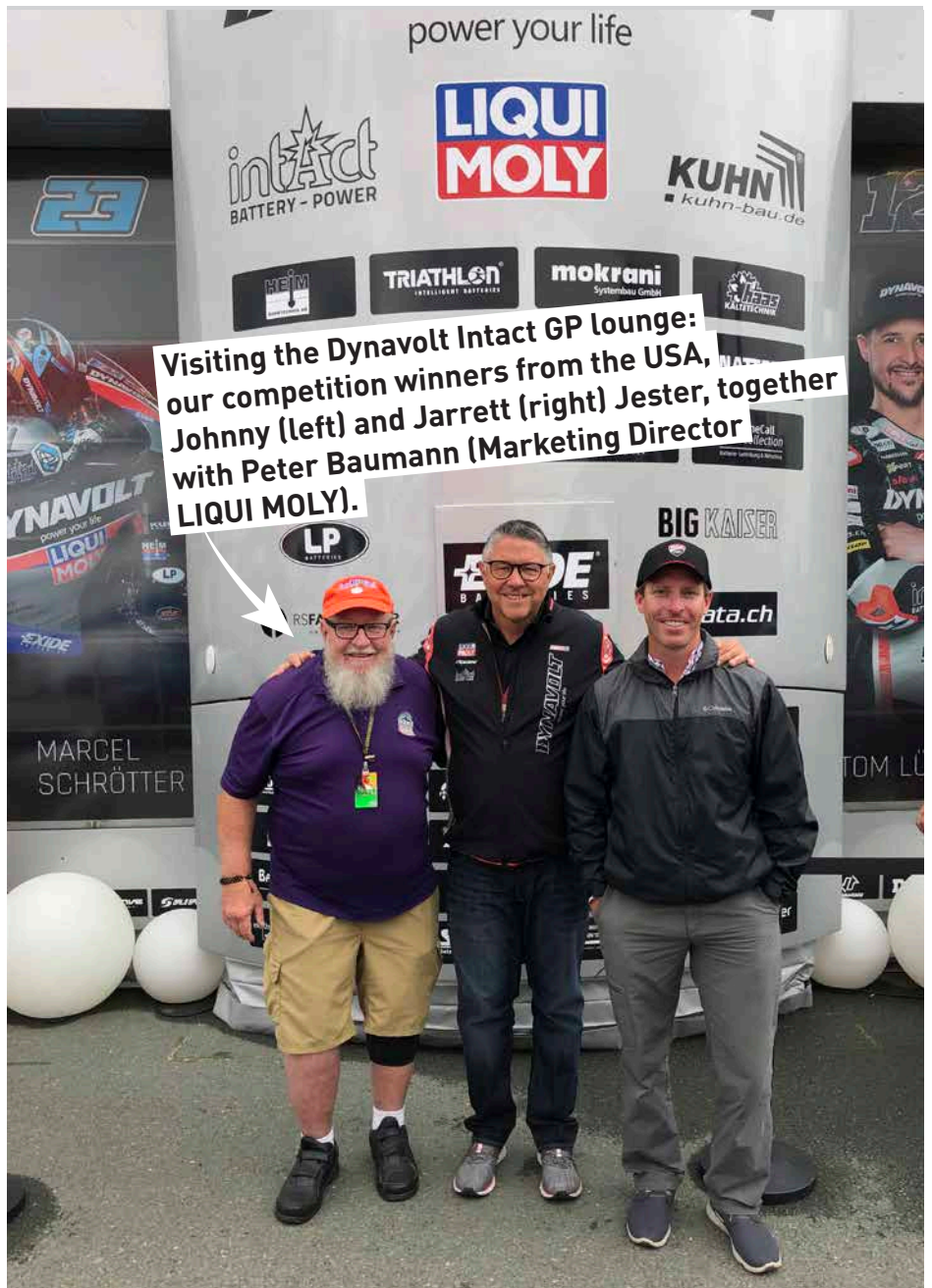
GERMANY

MOTORBIKE GRAND PRIX



Full brand power and podium finish for home race

With the 3rd place of Marcel Schrötter and 5th place for Tom Lüthi, the LIQUI MOLY brand spectacle was a highlight at the Motorcycle Grand Prix Germany at the Sachsenring circuit. Together with the Dynavolt Intact GP team sponsored by us, we presented our more than 200 customers and partners with the unique LIQUI MOLY spirit on our home turf.



Visiting the Dynavolt Intact GP lounge: our competition winners from the USA, Johnny (left) and Jarrett (right) Jester, together with Peter Baumann (Marketing Director LIQUI MOLY).





EXCLUSIVE LUBRICANT

moto2TM
+
moto3TM

MotoGP™ WORLD CHAMPIONSHIP

As the exclusive lubricant supplier for the Moto2 and Moto3 series, our high-performance motor oils prove their unique performance potential race after race, which is smoothly transferred to regular road use!

GERMANY

MOTORBIKE GRAND PRIX



GERMANY

BERLIN FLIES



A backdrop that truly inspired peak performance: The athletics event “Berlin Flies!” took place for the first time on the apron of Tempelhof Airport with LIQUI MOLY as sponsorship partner. In addition to the live broadcast on ZDF, our logo was always in the picture during the extensive pre- and post-reporting on TV.



GERMANY

ATHLETICS



World-class athletics meets world-class lubricant brand! The 23rd Combined Events Challenge of Stadtwerke Ratingen showed that this combination drives all athletes to top performances. Enthusiastic fans and our widely visible logo accompanied the athletes in their fight for every hundredth of a second and every inch.



IRAQ

TRAINING TRIP





Earning money with LIQUI MOLY – this idea is also becoming increasingly popular in Iraqi workshops! Our professional service concept for automatic transmissions with Gear Tronic II shows in an exemplary manner how easy and effective it is to generate additional business. The enthusiasm of the mechanics and sales staff, who were trained by our application engineer Stephan Weissinger together with our Iraqi colleague Nihad in Duhok, Erbil, Ranya, Kalar and Sulaymaninah, was correspondingly great.

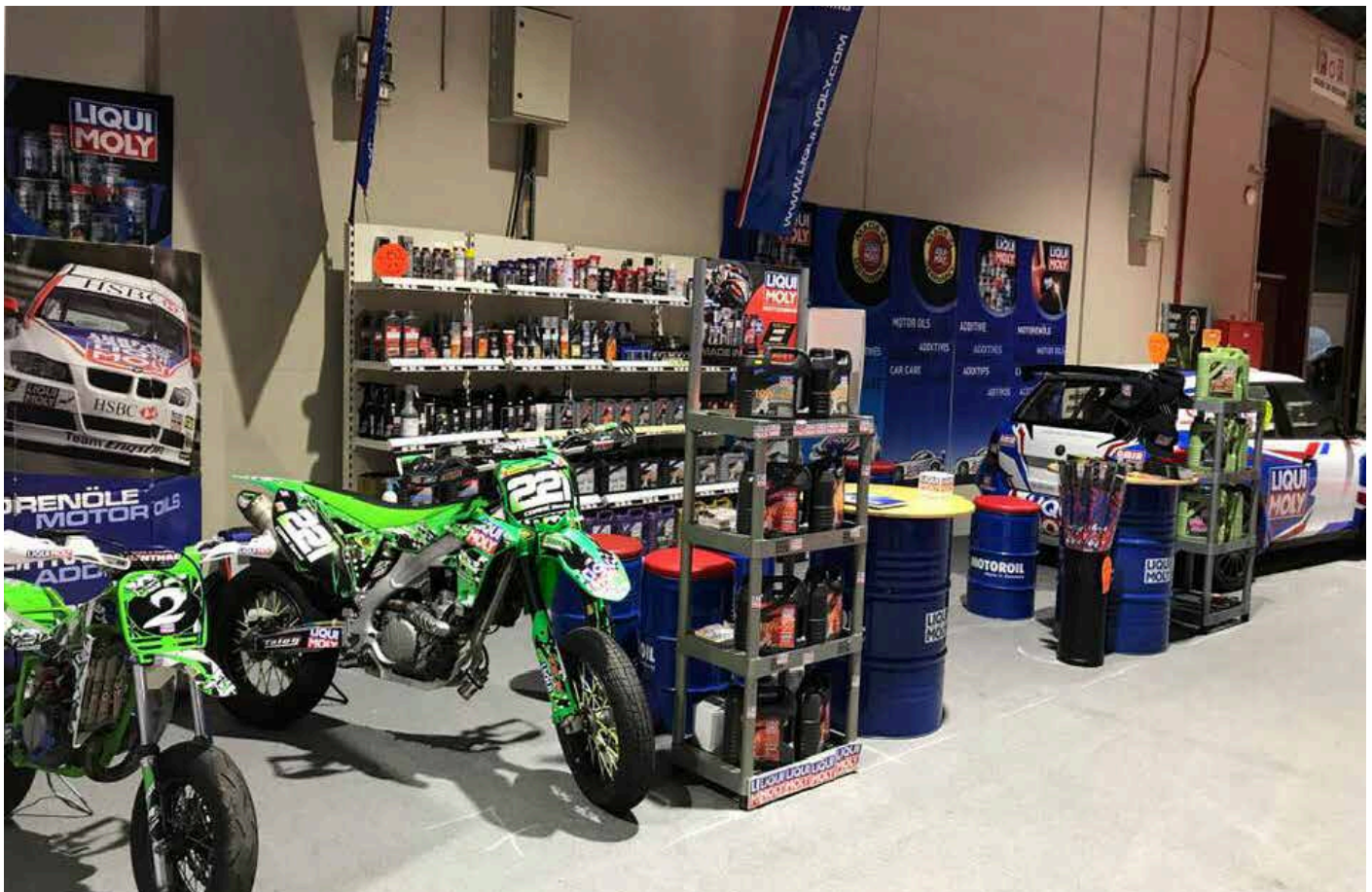


LA RÉUNION

MOTOR EXPO



Our partner LMR CADJEE provided a blue, red and white eye-catcher at the Motor Expo end user exhibition on La Réunion, where our additive, car care and oil range for motor vehicles and motorcycles was presented to around 4,000 visitors.





With competence, diligence and first-class lubricants made in Germany, our Ukrainian sales staff (top and bottom right) always ensure full, well-stocked Futura shops and satisfied customers throughout the country.



ENGLAND

SPONSORSHIP



When proud Irish blood meets Germany's best lubricant, a royal bond is created: The karting team of the Belfast Royal Academy 2019 – seen here as part of a training session for the national finale of the British Schools Karting Championship (from left to right): Jack Gillespie, Oliver O’Kane, Ben Martin and David Rea. Powered by LIQUI MOLY and our Irish sales partner CD Group.

Haga brillar su motor

Con control molecular
de la fricción

**LIQUI
MOLY**

**MOTOR OILS
& ADDITIVES**



El color verde fluorescente
permite identificar fugas en el Sistema
con una luz ultravioleta



Reducción del consumo de combustible
hasta un 15% de reducción del
coeficiente de fricción*



Siempre el mejor rendimiento
Alta estabilidad a altas temperaturas
y presión



Color verde fluorescente
con control molecular de la fricción
y aditivo incluido



Motores con mayor vida útil
hasta un 30% menos de desgaste*

MOLYGEN





It runs and runs and runs ... and to keep it that way, these Beetle enthusiasts from Paraguay trust not only in the German cult car, but also in Germany's No. 1 cult lubricant. So it was an honor for us to be the main sponsor and exhibitor at the official Beetle Day of the VW club "Volks Free Paraguay" and to bring our global brand closer to the 2,000 visitors.



PARAGUAY

EXPO TALLER MECÁNICA





Our LIQUI MOLY Paraguay team was able to score points at the Expo Taller Mecánica in Asunción with its unique breadth and depth of product range and charming brand ambassadors.



KYRGYZSTAN

KARA-BALTA DRIVE



At the “Kara-Balta Drive 2019” in Kyrgyzstan, our LIQUI MOLY Smoke Crew racing team performed impressively. With LIQUI MOLY power in the engine, the route led uncompromisingly through sludge and mud, so that pilot Alexey Vedenev and navigator Artyom Egorov ended up with an excellent 3rd place in the TR-1 category!





Makes any kind of dirt hit the road:
LIQUI MÖLY vehicle care!



Mud-ch better than others: the cleaners, shampoos,
polishes, waxes and many other helpers
from our unbeatable vehicle care range.

DENMARK



Small car, great performance: After the third round of the championship, Mirza Lovic, sponsored by Auto-G Odense (the local LIQUI MOLY sales partner), took first place in the Danish Yokohama 1600 Challenge at the Jyllands-Ringen race track.

DENMARK



Full throttle to MotoGP: As seen here at the international Yamaha R3 Cup in Assen (Netherlands), 15-year-old Oliver Svendsen from CS-M Racing proves time and again that he can one day become a big player – supported by Auto-G Midt-Vest, a subsidiary of our Danish importer.

DENMARK

NORDIC DRIFT SERIES



Sponsored by LIQUI MOLY Denmark, drift driver Mikkel Overgaard (Overgaard Motorsports #808) was also the absolute darling of the public in the 2nd round of the Nordic Drift Series. As the only driver to participate in the Drift Masters European Championship, he is the clear number 1 in Danish drifting. The success of our sponsorship is reflected in the massive interest of racing drivers and fans in our brand. Five of Denmark's ten best drift drivers currently use our 10W-60 GT1 Race Tech oil.



NEW CALEDONIA

RED BULL KING OF DRIFT



Tough battle for 1st place between Andrea Babin in a BMW and Nancy Waho in a Nissan 240 SX at the Red Bull King of Drift – both powered by LIQUI MOLY! Exciting events such as this one in New Caledonia (South Pacific) carry our brand into the hearts of fans all over the world.



Photo: SUGAR photographie / Jerome Emeriaud

HUNGARY

TRUCK EM



In the 2nd round of the FIA European Truck Racing Championship on the Hungaroring, 25,000 spectators experienced how truck pilot Jochen Hahn, supported by us, took the lead in the European Truck Championship. With bright sunshine, temperatures of almost 30 °C in the shade and over 50 °C on the track, but also heavy rain showers and thunderstorms, once again both driver and team as well as our lubricants demonstrated their full performance capability!





Whether in the proven blue-red-white or in the black-green MOLYGEN design: Both cars from the LIQUI MOLY GhiaSports team are a real eye-catcher and transport our brand race after race to China's motorsport fans – as seen here at the Pan Delta Super Racing Festival at the Zhuhai International Circuit.



CHINA

PHANTOM PRO RACING



5 liters for a Hallelujah:
With our Synthoil Energy 0W-40,
sports car engines feel like they're
in the 7th heaven!



PHANTOM PRO



AMG
MOTORSPORT





The Phantom Pro Racing team, sponsored by our partner DU-HOPE and using LIQUI MOLY lubricants exclusively to chase after points, showed that not only the outer but also the inner values count: By taking both 1st and 2nd place in the GT4 class, the team once again cleaned up fully at the China GT Championship race in Shanghai.



CHINA

TCR





Full-throttle sponsorship of our partner DU-HOPE: With both the TCR China and the TCR Asia racing series, our colors were well represented at the Zhejiang International Circuit. DU-HOPE sponsored the winning teams LIQUI MOLY and NEWFASTER and at the same time, as strategic partner of the event, ensured the full flying of LIQUI MOLY flags along the race track.



SOUTH AFRICA

LIQUI MOLY INEX LEGENDS



Fun meets top-class sport at the LIQUI MOLY INEX Legends Championship on the Dezzi Raceway (KwaZulu-Natal). And, right in the middle, our legendary global brand!



Gives grease, oil and dirt no chance: our Brake & Parts Cleaner!



With bro power and Germany's best lubricant to success: Driver Werner Mostert and his navigating brother won the 1st slot at the Toyota Desert 1000 in Selebi Phikwe, securing attention for our brand.



CANADA

BEAUTY AND BEAST



For cleaning the finest engine components only the finest material: our Engine Compartment Cleaner!



Fast, effective paint care for in-between: Our Gloss Spray Wax ensures a glossy appearance always and everywhere!



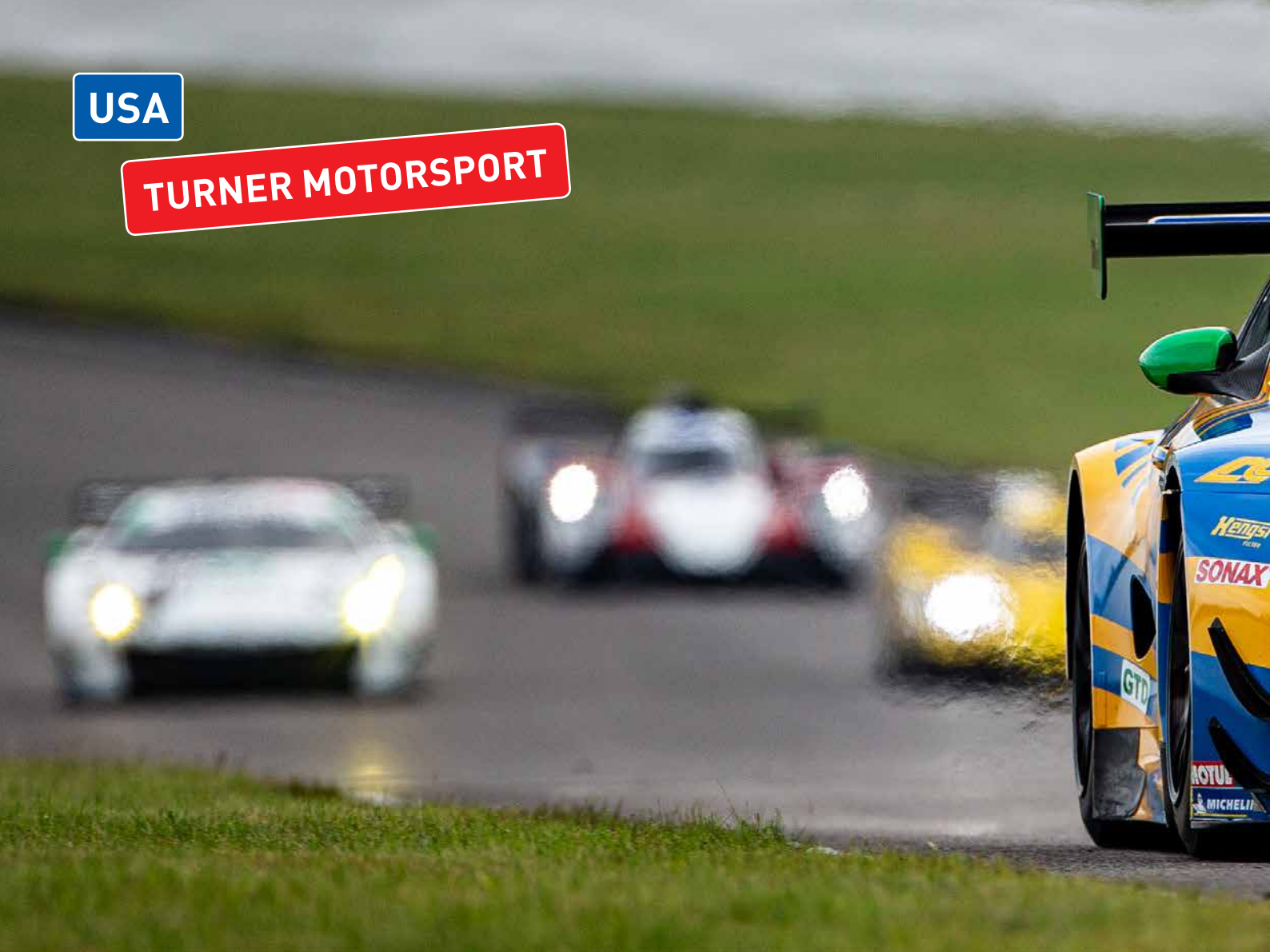
Fantasy on four wheels

Beautiful car and 650 HP power pack in one: When dream car meets dream oil, then it is THE dream vehicle in an eye-catching, blue-red-white LIQUI MOLY design! The Rotiform Golf MK2 of our Canadian friends from Kraftwerx Auto Inc is the star wherever it appears.



USA

TURNER MOTORSPORT





Great job and big win! With an impressive performance, the TURNER Motorsport team, sponsored by us, took the well-deserved victory at the Canadian Tire Motorsport Park. Bill Auberlen and Robby Foley delivered a dominant performance with their BMW M6 GT3, marking the team's first victory of the season – which was also a great victory for our brand awareness in North America.



GERMANY



Out of love for our brand and trust in our top quality, our customer autoPRO Bux from Offerdingen delights not only customer cars but also their own racing cars with the finest LIQUI MOLY lubricants.

PORTUGAL



With Germany's best lubricant in a French automobile through the hinterland of Portugal – the A.Maia Sport Team sponsored by us lived the European ideal in the Viana do Castelo rally at a fast pace.



LIQUI MOLY

www.liqui-moly.de



We “treat” all vehicle parts.

Everything from a single source: Motor oils, additives, car care, chemical solutions and service products for cars, trucks, motorcycles, marine and industrial applications.



Top quality for racing circuit and road

Proven under the toughest conditions: With an unrivaled variety of products, we transport our motorsport experience directly onto the road.



MOTOR AND GEARBOX OILS

Only precisely the right oil ensures maximum performance and minimum wear. LIQUI MOLY offers the right oil for every vehicle in the world!



oad



Everything that drives
drives better
with LIQUI MOLY



VEHICLE CARE

A real outstanding performance: the comprehensive cleaning and care range by LIQUI MOLY for external and internal use on vehicles!



SERVICE PRODUCTS

First aid in first-class quality: Our problem solvers quickly get vehicles moving again, and help to avoid damage in advance!

ADDITIVES

Performance optimization, cleaning, corrosion protection, lubrication and temperature resistance – all this is offered by our fuel and oil additives!

CANADA

GT3 CUP CHALLENGE

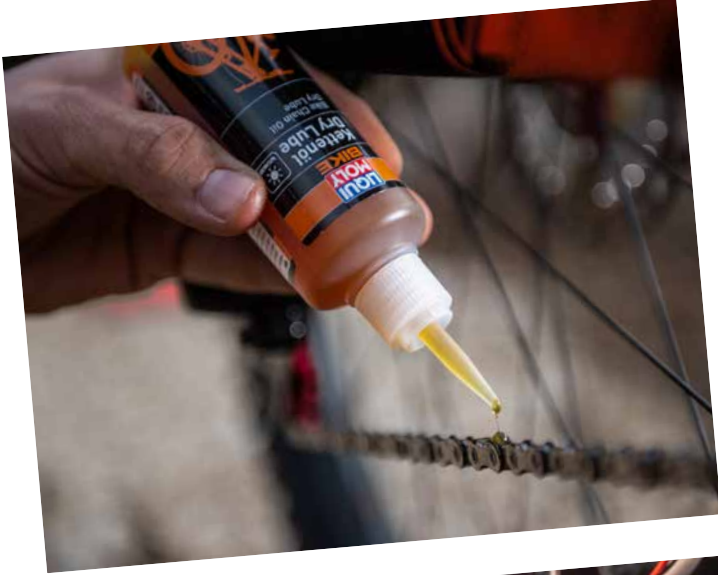




Jeff Kingsley on the way to his 1st victory in the Canadian GT3 Cup Challenge – powered by LIQUI MOLY!

GERMANY

BIKE RANGE



Downhill rider Tim Haug from Ulm relies day and night on the BIKE range from LIQUI MOLY!



Whether trail or pump track: If you regularly give your bike the right lubrication and care before riding through the course, you will have much more riding fun and less material wear!



GERMANY

BIKE RANGE





LIQUI MOLY has also mastered products for bikes without engines to perfection, as shown by our BIKE program. This product line for bicycles and e-bikes covers everything a cyclist could wish for, from chain oil to chain spray, multi-functional spray to bicycle cleaner, right through to tire repair spray.



FAN POST

CLASSIC TOUR



An unbeatable combination: Mr. Paschke, his Barkas B 1000 van with Qek Junior and LIQUI MOLY.



Sightseeing in Narva, the third largest city in Estonia, directly on the Russian border.



Reliable on the road with LIQUI MOLY! For 6 weeks, Johannes Paschke from Lüz, Germany, with his legendary "GDR van" Barkas B 1000 and his Qek Junior mobile living room drove from Germany through the Baltic States to St. Petersburg in Russia. Armed with our 2-stroke motor oil and other LIQUI MOLY products from the Raiffeisen coop market in Lüz as well as stickers, caps and T-shirts from our fan collection, the loyal member of the Lüz classic car club was able to embark on the 7,000 km long journey lubricated in the best possible way.



No pain, no gain ;-)



Pit stop in Kaliningrad.



In the Latvian border town of Valka, shortly after Estonia.

COMPETITION

ONLY UNTIL 31.12.2019



Everybody wins!

Have you informed your customers?

The biggest LIQUI MOLY competition ever, with prizes worth over EUR 200,000 in total, is in full swing. All LIQUI MOLY oil customers stand to win until the end of the year!

www.nimm-liqui-moly.de



1

This is how your customers enter:

Oil change with LIQUI MOLY

Anyone who buys a 1 l, 4 l or 5 l canister of LIQUI MOLY motor oil, or has an oil change carried out with LIQUI MOLY engine oil in the workshop, during the campaign period can participate.

Upload the invoice

Simply upload a photo of the bill or receipt. Important: LIQUI MOLY must appear on the invoice.



2

3

Immediate prize notification

The prize is displayed on the smartphone or via e-mail.



NEW RECRUITS



With new staff to new customers, new sales and new growth: LIQUI MOLY Managing Director Ernst Prost (center) and Alexandra Holzwarth (Assistant to Management, left) warmly welcomed new staff in July (from left to right): Roland Lenz (Sales Representative Commercial Vehicles), Mike Schmidt (Production), Melanie Schaffrinna (Team Assistant Sales), Sascha Mohns (Sales Representative Workshops) and Francisco Clemente (Sales Representative Workshops).



CONGRATULATIONS



Anyone who conjures up a colorful bouquet of possibilities for our international customers every day will have earned a bouquet by the time they celebrate their anniversary at the latest! Ernst Prost presented this to our colleague Melanie Orlando (Assistant Export Manager) on the occasion of her 10th service anniversary.



A cordial floral greeting and best wishes to our colleague Philipp Steidle (Area Manager, right) on his 60th birthday, presented by Georg Frei (National Sales Manager).



Our customer Stahlgruber raffled off a copy of our LIQUI MOLY service products in the course of a video clip about our stock of wonderful chemicals. The company Kfz-Service Henkel from Mündersbach was finally able to secure the prize and was delighted with the personal presentation. Amongst the participants (from left to right): Daniel Arnold (mechanic), Dennis Schmengler (Stahlgruber, Limburg sales outlet), Daniel Hoffmann (Regional Manager Workshop) and Dennis Henkel (Managing Director). Congratulations!

COMPANY RUN

DILLINGEN, SAAR



Despite temperatures of over 35 °C, around 9,000 participants took to the 5.3 km long route over grounds of Dillingen steelworks. The participants included 25 highly motivated Meguin colleagues, some of whom were able to improve their times compared to last year's race, despite the tropical conditions. Strong performance!





To the LIQUI MOLY family! During a weekend outing, Sebastian Ott (Product Management, left) used the opportunity to visit our former colleague Dieter Steil (Key Account Manager Sales SB) and chat with him about old times and latest developments.



LIQUI MOLY rocks! Our friend Erich Rostek (Scuderia Westfalica formula racing) relies on this not only for motorsport, but also for appearances with his rock formation.

PS WHISPERS



1 horsepower, 100% passion! Pony "Special Fox" and rider Andrea Lettmayer in Stadl-Paura, Upper Austria, proved that with dedication and the right partners you can also achieve great things as a small horse. To be the only pony among warmblood horses to participate was a challenge, which they mastered excellently with a 2nd and a 5th place.



The before and after comparison of our South African customer Rodney Ewers from Limopopo Oils shows this most impressively: Our cleaning pistol Tornado Gun whirled up a lot of joy in combination with our Universal Cleaner Extreme and makes even heavily soiled car upholstery look like new with little effort.

Öl einfüllen, Auto gewinnen

Seit 1. April führt Liqui Moly das größte Gewinnspiel seiner Geschichte durch. Werkstätten, die daran teilnehmen, spielen eine wichtige Rolle. Verlost werden unter anderem drei Autos von Mercedes.

Der eine oder andere wird wohl an einen Aprilscherz gedacht haben, als Liqui Moly den Termin für den Beginn seines großen Gewinnspiels kommunizierte: 1. April. Aber nein, es war stets ernst gemeint. Der deutsche Hersteller mit Hauptsitz in Ulm will den Werkstätten in Deutschland und Österreich mit dieser Aktion zusätzliche Umsätze bescheren.

Drei Mercedes CLA Shooting Brake zu gewinnen

Und das geht so: In allen teilnehmenden Werkstätten und Autohäusern gibt es Aufsteller und Flyer, die auf das Gewinnspiel hinweisen. Endkunden, die Motoröl von Liqui Moly kaufen, können am Gewinnspiel teilnehmen – ganz egal, ob es sich um einen 1-, 4- oder 5-Liter-Kanister handelt. Natürlich gilt es auch, wenn der Ölwechsel direkt in der Werkstätte durchgeführt wird. Es muss auch nicht immer ein Auto sein, das mit Motoröl von Liqui Moly ausgestattet wird. Ebenso gelten Motorräder, Nutzfahrzeuge oder – vielleicht etwas exotisch – Flugzeuge oder der Marine-Bereich.

Die Kunden können ihre Rechnung, auf der natürlich Liqui Moly stehen muss, fotografieren und hochladen. Das Gewinnspiel läuft bis 31. Dezember dieses Jahres. Zu gewinnen gibt es Preise im Gesamtwert von mehr als 200.000 Euro. Hauptpreise sind drei Mercedes CLA Shooting Brake um jeweils 40.000 Euro. Außerdem werden 333 Rösle Kugelgriller (No.1 Sport F50) im Wert von je rund 230 Euro verlost. Als garantierten Sofortgewinn gibt es für jeden Teilneh-



mer einen Filmstreaming-Gutschein von Chili im Wert von 5,99 Euro.

Das Ziel ist klar: Liqui Moly will noch mehr Menschen für seine Produkte begeistern und den ohnehin schon hohen Bekanntheitsgrad in Österreich und Deutschland weiter anheben. Außerdem will der deutsche Ölspezialist den Autohäusern, Werkstätten und Händlern zusätzliche Kunden bescheren: „Je mehr davon wissen, desto größer wird die Zahl der Teilnehmer. Und das wirkt sich direkt auf die Umsätze unserer Partner aus“, sagt Günter Hiermaier, Geschäftsführer von Liqui Moly.

Um den Unternehmen die Teilnahme am Gewinnspiel zu erleichtern, gibt es auf www.liqui-moly-biz auch vorgefertigte Texte sowie Bildmaterial zu dieser Aktion, die man beispielsweise in den sozialen Netzwerken verwenden kann.

Außerdem können die Firmen dort alle Werbemittel ordern, sofern sie das nicht ohnehin schon getan haben.

Rund 4.000 Artikel im Angebot

Das Angebot von Liqui Moly umfasst natürlich nicht nur Motoröle, sondern auch den wichtigen Bereich Additive sowie Fette, Pasten, Sprays und Autopflege, Klebe- und Dichtstoffe. Liqui Moly wurde 1957 gegründet; entwickelt und produziert wird ausschließlich in Deutschland. Von dort gehen die 4.000 unterschiedlichen Produkte in mittlerweile 120 Länder. • (MUE)

Auto und Wirtschaft, edition 04/2019

Autofahrer wählen Liqui Moly zum Sieger

Über sechs Millionen Leser von Auto Motor und Sport, von Auto Bild, der Auto Zeitung und von Motorsport aktuell waren wieder aufgerufen, ihre Stimme für die beste Ölmarke abzugeben. Der Wahlsieger heißt Liqui Moly.

Bei der Auto Bild haben die Leser Liqui Moly nun zum achten Jahr in Folge zur besten Ölmarke gewählt, bei Auto Motor und Sport sowie bei der Auto Zeitung ist es sogar das neunte Jahr in Folge.

DIY,
edition 05/19

Für Gatsch, Oldies und Bärtige

Liqui Moly verlängert seine Zweiradkooperation mit Betamotos. Und wir fragen beim Entwicklungsleiter nach, worauf es bei **OLDTIMER-ÖLEN** zu achten gilt.

VON PHILIPP BEDNAR

David Kaiser, Schmierstoff-Entwicklungsleiter Liqui Moly



Wie bekommt einem Klassiker ein Schluck modernes Motoröl?

Das dürfte zu einer deftigen Magenverstimmung führen. Moderne Synthetiköle sind für Fahrzeuge älteren Datums generell ungeeignet, da sie nicht zu der damals verwendeten Motorentechnologie passen.

Aber schmiert ein modernes Öl den Motor nicht besser?

Es stimmt, dass modernes Motoröl extrem leistungsfähig ist. Aber die Leistungsfähigkeit dieser Schmierstoffe entspricht nicht dem Anforderungsprofil für klassische Fahrzeuge. Hier ist eine völlig andere Additivierung notwendig, weil moderne, aschefreie Öle einen Verschleißschutz haben, der auf andere Motormaterialien abgestimmt ist. Die in diesen Additivpaketen enthaltenen Detergenzien verhindern Schlamm- und Ablagerungsbildung, und das ist bei alten, filterlosen Motoren eine Katastrophe.

Inwieweit spielt die Motorenfertigung eine Rolle?

Die Motoren von Oldtimern und auch älterer Youngtimer bestehen aus anderen Werkstoffen, haben andere Fertigungstoleranzen und Ölwechselintervalle als moderne Pkw. Deshalb haben wir Motoröle für Klassiker im Programm, die auf speziell entwickelten Rezepturen basieren.

Was ist an den neuen Rezepturen für Klassiker anders als an den früheren?

Betagte Antriebssysteme, speziell jene mit hoher Laufleistung und anderen Materialien wie Weißmetallen, Buntmetalllegierungen sowie Dichtungselementen, benötigen andere Öle. Ein großer Unterschied der heutigen Schmierstoffe für Klassiker gegenüber den damaligen besteht in ihrem Leistungsspektrum. Sie werden den besonderen Anforderungen klassischer Motoren gerecht und besitzen zugleich modernste Verschleißschutzeigenschaften. Daher sind die modernen Oldtimeröle den früheren deutlich überlegen.

Muss ein Klassik-Öl das Gleiche leisten wie ein Schmierstoff für moderne Autos?

Damals wie heute sind Schmierstoffe wichtige Elemente der Motorkonstruktion. Schmierstoffe sind nur eine von vielen Aufgaben. Das Öl muss den Motor thermisch entlasten, abdichten, gegen Verschleiß- und Korrosionserscheinungen schützen und die Motorleistung sichern. Mit den Konzeptionen und Belastungen heutiger Aggregate sind die früheren nicht vergleichbar. So sind die Temperaturen und Drücke in modernen Motoren viel höher als bei alten Antrieben. Außerdem spielten früher die Themen Abgasreduzierung und Kraftstoffeinsparung keine oder nur eine untergeordnete Rolle. Gerade deshalb sind maßgeschneiderte Öle so wichtig, um keinen Motorschaden zu riskieren. Das galt früher und das gilt heute. Welches das richtige Öl ist, steht im Handbuch des Fahrzeugs. Wer darüber nicht mehr verfügt oder sich unsicher ist, dem kann unserer Ölwegweiser unter www.liqui-moly.de weiterhelfen.

NEUES GESCHÄFTSFELD: BARTÖLE

Liqui Moly nimmt drei neue Bartöle in sein Portfolio auf. „Analog zu unseren Fahrzeugölen bieten wir nicht eines für alles an, sondern das passende Produkt zum jeweiligen Barttyp“, erläutert Marketingleiter Peter Baumann. Für Vollbärte und kräftigen Haarwuchs ist die Lumberjack-Variante. Das Styling aufwendiger Schnurrbärte unterstützt das Moustache-Öl. Und weil aller Anfang schwer ist, wurde für feines Haar das Produkt ‚Zarter Flaum‘ kreiert. „Die Kosmetikprodukte vergrößern unser Geschäftsfeld. Sie sind Bestandteil unserer Zukunftsstrategie“, sagt Baumann.





Im Labor wird ständig entwickelt, die Motoröle werden immer dünnflüssiger

Falsches Öl kann teuer werden

Werkstätten sollten darauf achten, dass sie in die Fahrzeuge ihrer Kunden keine Motoröle ohne Freigaben einfüllen, warnt man bei Liqui Moly: Denn das kann teuer werden!

Rund 250 verschiedene Ölsorten gibt es in Deutschland bzw. Österreich: Da fällt es schwer, den Überblick zu behalten. Doch genau das ist wichtig! „Das falsche Öl einzufüllen ist wie ein falsches Ersatzteil einzubauen“, warnt Harry Hartkorn, Leiter des Bereichs Anwendungstechnik bei Liqui Moly. Wie wichtig Information in diesem Bereich ist, zeigt der „Ölwegweiser“, den Liqui Moly für all seine Kunden geschaffen hat: Rund 30.000-mal pro Tag wollen Fahrzeugbesitzer (aber auch Mechaniker) wissen, welches Produkt für das jeweilige Fahrzeug empfohlen wird. Dieser Wegweiser, der durch den



„Das falsche Öl einzufüllen ist wie ein falsches Ersatzteil einzubauen.“

Harry Hartkorn, Leiter des Bereichs Anwendungstechnik bei Liqui Moly

Dschungel aus Industrienormen und Herstellerfreigaben führt, ist ja längst auch für mobile Endgeräte wie Smartphones oder Tablets verfügbar.

Werkstätten haben wichtige Aufgabe

In den vergangenen Jahren wurden immer leistungsfähigere Öle entwickelt, die natürlich einen gewissen Preis haben; das sollten die Werkstätten ihren Kunden klar machen. Denn Öle ohne offizielle OEM-Freigaben können zu einem enormen Risiko führen. Wenn nachweislich ein Motoröl ohne Freigaben eingesetzt wurde, werden Schadensersatz-

ansprüche von den Autoherstellern abgelehnt. Genau deshalb sollten Werkstätten wissen, dass gewisse Begriffe wie „entspricht den Vorgaben von ...“, „Freigabe unter anderem Namen“ oder „vergleichbar gemäß EU-Recht zu ...“ nur eine Freigabe suggerieren, die in Wahrheit aber nicht vorliegt.

Immer niedrigere Viskositäten

Wer glaubt, dass die Sache mit den Motorölen in Zukunft einfacher werden würde, irrt: Da die Autohersteller immer kleinere Motoren mit oft nur 3 Zylindern oder spezielle Aggregate für Hybridfahrzeuge konstruieren, müssen bei Liqui Moly auch immer neue, passende Öle entwickelt werden. Die Viskosität 0W-20 wird von einigen Herstellern (vor allem aus Asien und den USA) bereits vorgeschrieben, auch bei VW wurde damit schon begonnen – und BMW sowie Mercedes stehen in den Startlöchern. Der nächste Schritt sind dann noch niedrigere SAE-Klassen: 0W-16 ist in Japan bereits im Einsatz, vor allem bei Motoren der neuesten Hybridgeneration. In den nächsten Jahren erwartet Oliver Kuhn, stellvertretender Laborleiter Öle bei Liqui Moly, noch niedrigere Viskositäten wie zum Beispiel 12 oder sogar 8.

Die Vorteile der dünneren Öle? Sie erfordern weniger Energie (wie zum Beispiel für den Anlasser) und sie sind auch für die höheren Drehzahlen besser geeignet, die beim Startvorgang entstehen. Das sollten Werkstätten den Kunden erklären: Dann sollte jede Preisdiskussion im Keim erstickt sein. • (MUE)

Der Motor läuft bei Liqui Moly

Der deutsche Öl- und Additivspezialist Liqui Moly wächst weiter. So lautet das Ergebnis der von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young attestierten Bilanz. 2018 stieg der Umsatz auf den Rekordwert von 544 Millionen Euro, ein Plus von 2 % gegenüber 2017.



Im gleichen Maße wuchs der Ertrag auf 52,6 Millionen Euro. Das entspricht einer Umsatzrendite von 9,7 %. „Mit Blick auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben wir in einem schwierigen Jahr ein akzeptables Ergebnis erwirtschaftet“, resümiert Liqui Moly-Geschäftsführer Ernst Prost. Trotz anhaltender wirtschaftspolitischer Unwägbarkeiten rechnet das Unternehmen auch 2019 mit einem positiven Ergebnis. Vergangenes Jahr erwies sich der extrem volatile Preis für Rohöl als größter Kostentreiber. Denn die für Liqui Moly wichtigen Grundöle und Additivpakete folgten der Preisentwicklung am Rohölmarkt. Kostete ein Barrel Rohöl 2017 im Mittel rund 55 US-Dollar, lag der Preis ein Jahr später bei circa 70 US-Dollar. „Bei der Herstellung

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

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

Neues, hochmodernes Zentrallager. Ein solches Projekt ist der Bau eines hochmodernen Zentrallagers im Hafen von Dillingen an der Saar. Es wird die Lagerkapazität erweitern. Rund 25 Millionen Euro sind als Investitions-

summe veranschlagt. Direkt neben dem bestehenden Tanklager soll das neue Zentrallager mit 50.000 Palettenstellplätzen verwirklicht werden. „Dieser Schritt ist unabdingbar, um stets ausreichend Ware zur Verfügung zu haben, damit wir unsere Kunden zuverlässig beliefern können“, sagt Ernst Prost. Seit Anfang des Jahres lässt der Auslieferungsprozess die gewohnt hohe Zuverlässigkeit missen. „Der Grund ist nicht die Lagersituation, sondern die Umstellung auf eine neue Software“, erklärt der Geschäftsführer. Zum Jahreswechsel wurde ein Programm zur unternehmensweiten Ressourcenplanung, ein sogenanntes ERP-System, in Betrieb genommen. Der hochkomplexen Materie mit dem rund 4.000 Artikel umfassenden Sortiment und den tausenden Kunden in 150 Ländern ist es geschuldet, dass noch nicht alle Prozesse voll zuverlässig ablaufen. Trotzdem verzeichnete der Schmierstoffspezialist von Jänner bis April ein Umsatzplus von 4 %. **äu**

kum betreut, während die Regionen Westeuropa, Mittlerer Osten und Afrika ebenfalls eigene fokussierte Vertriebsteams für die einzelnen Ländern in ihrer Region haben.

„Diese verbesserte, international ausgerichtete Organisationsstruktur macht NGK Spark Plug im EMEA-Aftermarket fit für die Zukunft“, so David Loy weiter. „Ich gratuliere meinen Kollegen zu ihren neuen, herausfordernden Positionen und freue mich auf die Zusammenarbeit mit ih-

nen, wenn wir unsere Geschäftsaktivitäten in den bestehenden und neuen Märkten aufbauen.“ Basierend auf den Strukturveränderungen in der Business Unit Aftermarket EMEA erfolgte entsprechend auch eine Anpassung der Vertriebsorganisation in der DACH-Region. Demzufolge wurde Marc Kuntzsch, der bisher die Position als General Manager Aftermarket DACH bekleidete, mit Wirkung vom 1. April 2019 zum Director Central Europe ernannt. Seine Auf-

gaben als General Manager Aftermarket DACH werden intern an Herrn Peter Sens übergeben. Bislang als Verkaufsleiter DACH bei NGK Spark Plug Europe GmbH tätig, wird er sich nun als Head of Sales Aftermarket DACH den neuen Anforderungen der Märkte stellen und weiterhin an Marc Kuntzsch berichten. Mit seiner über 15-jährigen Vertriebserfahrung in verschiedenen Positionen bei NGK hat er maßgeblich zum Erfolg des Unternehmens beigetragen und

wird mit seinem neu aufgestellten Vertriebsteam die Wettbewerbsposition in der DACH-Region sichern und weiterhin Strategien entwickeln, um NGK auf die zukünftigen Marktentwicklungen vorzubereiten. Einhergehend mit dieser personellen Veränderung werden Martina Schwandrau und Fred Brüggemann als Senior Sales Manager zukünftig ein Team von jeweils vier Gebietsmanagern führen und direkt an Peter Sens berichten. **äu**

Wird der Ölwechsel überschätzt?

Marketing oder Wahrheit – was stimmt hier?

Der Fahrzeugservice ist mit Kosten verbunden. Wer würde aber nicht gerne den ein oder anderen Euro sparen? Beispielsweise dadurch, dass man die empfohlenen Ölwechselintervalle nicht beachtet. Aber ist das eine gute Idee? Fragt man Autofahrer, meinen manche: Eher nicht so wichtig. Spricht man mit Motoringenieuren, hört man dagegen folgende Argumente:

1. VERUNREINIGUNG

Trotz Schmierung geraten immer Metallabrieb und Verbrennungsrückstände ins Motoröl. Mit der Zeit reichern sich diese Rückstände im Motoröl an.



Der Vergleich spricht für sich: Links im Bild ein neues Motoröl, rechts ein Öl, das nach rund 30.000 km durch Schmutzpartikel verunreinigt ist.

2. VERDÜNNUNG

Durch das stetige Einschleppen kleiner Mengen unverbrannten Kraftstoffs werden die chemischen Eigenschaften

und die Schmierfähigkeit des Öls negativ beeinflusst.

3. FILTERUNG

Der Ölfilter soll die Anreicherung des Öls mit Metallabrieb, Staub etc. verhindern. Dies funktioniert aber durch die unausweichliche Filtersättigung zunehmend schlechter.



Sind Ölfilter erst einmal mit Schmutz- und Metallpartikeln gesättigt und zugesetzt, führt dies zur Verunreinigung des Motoröls.

Diese Fakten legen einen regelmäßigen Ölwechsel eindeutig nahe. Die gute Nachricht hierbei ist, dass die Ölwechsel-Intervalle durch verbesserte Technik und Öle länger und länger wurden. Es ist also beileibe nicht so, dass früher alles besser war. Vor 30 Jahren zählte ein Ölwechsel alle 15.000 Kilometer zum Normalfall. Moderne Autos müssen hingegen oft erst nach 30.000 oder gar 40.000 Kilometern in die Werkstatt.



HERSTELLER-TIPP

Das Mischen unterschiedlicher Öle ist nicht ratsam. Man muss sich beim Nachfüllen an die Freigabe des Fahrzeugherstellers halten. Wer das für seinen Motor vorgeschriebene Öl nicht kennt, findet dieses auf Liqui-Moly.de.



Öl-App

Jeder Selbst-Schrauber kennt die Frage: Was ist das richtige Öl für mein Motorrad? Liqui Moly bietet zumindest für die eigene Produktpalette die Antwort – via App. Kernstück der neuen Smartphone-Anwendung ist der »Ölwegweiser«, nach Eingabe von Marke, Modell und Motorisierung zeigt die Software, welches Öl denn in den Motor darf. Zusätzlich bietet die App einen Shop-Finder, Hintergrundwissen zu Ölen und Additiven sowie Nachrichten vom Unternehmen. Die App ist in mehreren Sprachen ausgeführt und **kostenlos für Android und iOS im jeweiligen App-Store** erhältlich.

Weitere Themen auf www.werkstatt-tipp.de



Motorrad, edition 06/19



Beim Ölspülgerät Gear Tronic II hat der Kunde im Rahmen einer Konzeptvereinbarung die Wahl zwischen Sofort- und Ratenkauf. Bild: Liqui Moly

Wirksame Hilfe gegen Dieselpest

Gerade nach längerer Standzeit wird sie zum Problem: Die Dieselpest. Liqui Moly Marine hat mit dem neuen Diesel Schutz-Additiv ein Produkt entwickelt, das hochwirksam Bakterien, Hefen und Schimmelpilze im Dieselkraftstoff bekämpft und damit der Dieselpest entgegenwirkt. Das neue Produkt ist nicht von der Chemikalienverbotsverordnung betroffen und kann vom Handel frei an Bootsbesitzer verkauft werden.



Die wirksame Dosierung zur vorbeugenden Anwendung auf einen Liter Diesel Kraftstoff beträgt 1:1.000. Foto: Liqui Moly

Die neue Rezeptur wurde vor Verkaufsstart intensiv getestet und von einer unabhängigen Prüfstelle nach ASTM E 1259, einem Test zur Bestimmung von Mikroben im Dieselkraftstoff auf antimikrobielle Wirksamkeit, überprüft. Während sich die Mikroorganismen im unbehandelten Diesel schnell ausbreiten, zeigten die Additive schnell Wirkung.

Außerdem reinigen sie das Kraftstoffsystem, schützen es vor Korrosion und erhöhen die Cetanzahl, so dass der Motor leichter startet und ruhiger läuft. Somit ist der Liqui Moly Dieselschutz auch bestens für die Langzeitkonservierung zum Beispiel bei der Winter-Einlagerung geeignet. Preis: 21,90 Euro. www.gotthardt-yacht.de

Segler Zeitung, edition 06/19

Radpflege

Nachdem sich viele Motorradfahrer gerne auch auf dem Drahtesel fit machen, wollen wir auf die Pflegeserie von Liqui Moly aufmerksam machen. Alles für Kette, Reinigung und Pflege von Fahrrädern findet man auf www.liqui-moly.de (Produkte - Einsatzbereiche).



Reitwagen, edition 04/19

Liqui Moly Gear Tronic II

Geänderte Bedingungen

Liqui Moly bietet sein Ölpülgerät Gear Tronic II gemeinsam mit teilnehmenden Großhändlern im Rahmen einer Konzeptvereinbarung an. Damit gelten andere Bedingungen als die in unserer Marktübersicht in Ausgabe 6/2019 auf Seite 22 aufgeführten. Der Kunde hat die Wahl zwischen Sofort- und Ratenkauf. Beim Sofortkauf gibt es zwei weitere Adapter-Sets (BMW + VAG) von Liqui Moly kostenlos dazu. Beim Ratenkauf kann das Gerät für 99 Euro pro Monat erworben werden. Bei beiden Modellen müssen folgende Bedingungen erfüllt werden: Bestellung eines festdefinierten Liqui-Moly-Getriebeölpakets sowie die Umsatzverpflichtung mit original Liqui-Moly-Markenprodukten von 12.000 Euro in vier Jahren, also 3.000 Euro pro Jahr.

cw

Krafthand, edition 04/19

Chemisches Chip-Tuning von LIQUI MOLY



Wer noch mehr aus seinem Benzinmotor herausholen will, für den hat der Additivspezialist LIQUI MOLY den Octane Booster entwickelt. Das Additiv erhöht die Oktanzahl und kitzelt dadurch mehr Leistung aus der Brennkammer. „Der Octane Booster ist wie chemisches Chip-Tuning“, erklärt David Kaiser, Leiter Forschung und Entwicklung bei LIQUI MOLY.

Der Octane Booster tut, was sein Name sagt: Er erhöht die Oktanzahl des Benzins, abhängig von dessen Qualität, um ein bis drei Punkte. Das verringert das Motorklopfen bei hohen Drehzahlen. Und bei geringen und mittleren Drehzahlen, also in dem Bereich, in dem moderne Turbomotoren meist gefahren werden, verbessert es die Gasannahme und erhöht die Beschleunigung.

Die Oktanzahl bezeichnet die Klopfestigkeit des Benzins, also die Sicherheit vor ungewollten Selbstzündungen in der Brennkammer. Dieses Motorklopfen kann den Motor schwer beschädigen. Je höher die Oktanzahl, desto geringer ist die Gefahr von Motorklopfen. Welche Oktanzahl das Benzin für einen bestimmten Motor mindestens haben sollte, hängt von vielen Faktoren ab. Einer dieser Faktoren ist die Fahrweise. „Beim sportlichen Fahren unter Vollast kann die Mindest-Oktanzahl um bis zu zehn Punkte über der für Leerlauf liegen“, so David Kaiser. Hier hilft das Additiv, auf der sicheren Seite zu bleiben.

Der LIQUI MOLY Octane Booster kann aber mehr als nur die Oktanzahl zu erhöhen. Es reinigt auch die Einspritzdüsen. Das Benzin wird nun wieder fein zerstäubt und kann im Motor besser verbrennen. Das senkt nicht nur den Verbrauch und die Abgaswerte, sondern erhöht zusätzlich die Leistungsausbeute. Die Anwendung ist einfach: Den Inhalt einer Dose Octane Booster in den Tank schütten und los geht's.

Freie Werkstatt, edition 05/19

THE RIGHT OIL FOR THE RIGHT CAR

We ask the men in white lab coats about the importance of keeping up with the latest developments in vehicle lubrication

Car manufacturers are constantly demanding for more new oils, and more specific oils, to service an ever-more sensitive car parc. Gone are the days of having one oil to serve them all.

In many instances, one oil might not cover every variant of a specific car, let alone the whole output of a manufacturer. The name of the game these days is the right oil for the right car.

As a result, the variety of oil types is growing. One of the key trends is the move towards lower viscosity, which has many advantages for today's engines.

Viscosity

Oliver Kuhn, Deputy Head of the LIQUI MOLY oil laboratory, explains the advantages of particularly low viscosity oils, and warns of dangers for car drivers and garages if they use the wrong oil in the wrong car: "The reason that motor oils are getting continuously less viscous is down to the car manufacturers. Their cars consume less and less fuel and emit fewer and fewer emissions. In order to achieve this, they have to turn many different adjusting screws. One of these adjusting screws is the motor oil. Oil does lubricate the motor; however, it also restricts it at the same time. A thick, viscous oil restricts the motor more than a thin oil. Thanks to a low viscosity oil the fuel consumption can be reduced by 2-3%."

Because low viscosity oils are becoming more common does not mean they should be used in every instance however. Older engines will still need the same oils they did before. Oliver comments: "Garages should only use low viscosity motor oil if the motor is set up for it. A low viscosity oil in a conventional motor



Above:
Adrian Hill from
Morris Lubricants

leads to massive wear and catastrophic motor failure not long after that. It already was important to check you were using the right motor oil before, but now it's getting really dangerous if you don't. That's why you should always check first in the manual or in the LIQUI MOLY Oil Guide: www.liqui-moly.com

"This will tell you whether the oil is approved for the car in front of you. LIQUI MOLY carries a wide range of oils, so you are able to get the right oil for basically every car."

Precisely aligned

Commenting on why lubricants have become more and more specific, Oliver says: "Oil is a liquid spare part nowadays, which is precisely aligned to a specific motor type. Just as there are no standard brakes for all cars, there is no oil for all cars. Furthermore, oil has to do more jobs today than in the past. It has to lubricate the engine but it also has to keep it clean, to protect it from

corrosion, not to harm the exhaust gas treatment and do all this at extended oil change intervals."

So, will there be even lower viscosity oils in the future? Oliver confirms this: "Yes, the trend is headed in that direction. The industry is already working on 0W-16 and 0W-12 grade viscosities. These viscosities are moving ever more towards water."

Critical role

Engine technology is being pushed harder and harder so that vehicle emissions can be brought down further. The internal combustion engine might be the old kid on the block, but it is being taught new tricks. However, the upshot of this is that new lubrications are needed.

As diesel and petrol engines change, the lubricants used need to keep up. Adrian Hill, Automotive Product Manager at Morris Lubricants observes: "Engine oils, more than ever, are playing a critical role in

ensuring the operational efficiency of diesel and petrol units. Euro 6 engine compliance has seen the addition of AdBlue to diesel passenger car and light commercial vehicle engines alongside particulate filters. Both systems require engine oils with carefully balanced chemistry to ensure they fulfil their life expectancy.

“There is no shortcut to formulating oils with these properties and the use of cheaper ‘too good to be true’ products will lead to early failure and a costly replacement bill. In order to achieve this, new chemistry has evolved over the last 20 years alongside base oil technology.”

Oil content has massively changed says Adrian: “In a five-litre container of the latest engine oil, there isn’t any straight mineral oil content. These old base oils don’t function well at low temperatures or, more importantly, at high temperatures. At the higher temperatures, the older base oils will form performance-stealing varnishes and lacquers. They will also try and disappear down the exhaust pipe. New technology base fluids referred



to as Group II, Group III and Group IV are required.”

This is not just helping engines says Adrian: “This new generation of base fluids are also needed for the next push in the war against emissions. Teaming up with performance polymers, the working oil film is now thinner than previous generations. This applies to journals/bearings, rings/liners, etc. Why? The thinner the oil, the less viscous drag on moving

Above:
Liqui Moly
production

components. This leads to better fuel efficiency and ultimately reduced CO2 output. This new generation of oils will be composed of 0W-30s, 0W-20s, 0W-16s and potentially even thinner.

“These oil films are so thin that the base oils need enhancing and this is done with the introduction of synthesised materials referred to as ‘performance polymers’. These polymers re-enforce the oil film and stop it from rupturing which would

GREAT BRITAIN

USA

  www.liqui-moly.us

Enlight your engine

with molecular
friction control

MOLYGEN

**LIQUI
MOLY**

**MOTOR OILS
& ADDITIVES**



lead to accelerated wear and component failure.”

Quick circulation

Other systems are also affected: “Stop/Start technology also benefits from these advancements, ensuring rapid circulation when the engine has to fire up again. In a separate but related way, hybrids require quick circulation of oil when the petrol or diesel engine kicks in to charge the batteries. This may be intermittent, so the oil may never really get hot, but it must still flow effectively from cold and protect the components.”

Adrian concludes: “In summary, new generation engine oils are packed full of new innovative technology. The premium may be higher than older style oils, but they provide peace of mind and ensure after-treatment devices are protected and that the fuel efficiency expectation can be maximised.”

Biofuels

Andrew Goddard is Chairman of VLS (and also Chief Executive of Morris Lubricants). VLS is a subsidiary of the United Kingdom Lubricants Association (UKLA). Its purpose is to promote the importance of lubricant quality and performance specifications within the UK lubricant market. It responds to complaints, and independently investigates and checks compliance to industry standards and performance claims within the UK marketplace.

As technology changes, lubricants need to adapt, and users like garages need to make sure they stay abreast of movement in the sector, or risk applying the wrong products.

One of the trends impacting on lubricants is the increasing prevalence of biofuels. Commenting on the impact biofuels have on the choice of lubricants, Andrew observes: “The increasing use of biofuels is having a major impact on lubricants. In today’s latest generation, higher-performance engines, lubricants are running at higher temperatures than in the past. Biofuels are less stable than other fuels and oxidize easily. The combination of higher temperatures and biofuels causes increased oxidation which in turn creates carbon deposits in the engine and reduces the viscosity of the lubricant. Biodiesel, like all fuels, will find its way into the oil sump where it will contribute to oil degradation.

Evolution and adaptation are vital



Above:
LIQUI MOLY's
Oliver Kuhn

says Andrew: “Lubricants must adapt to perform in these new environments. To address the oxidation challenge presented by biofuels, engine oils are being developed using better quality base oils and additives to increase

oxidation stability.”

Andrew adds: “At the moment, this is covered within mainstream oils, which are designed and tested for vehicles running up to 20% biofuels. However, if an engine were to run on 100% biofuel it would need a different lubricant entirely, as well as different oil drain intervals.”

Electric vehicles

The rise of electric vehicles presents other challenges says Andrew, and lubricants will need to adapt here also: “With impending legislation changes, electric vehicles will become more dominant. This will require innovation in the lubricants industry, as electrically powered vehicles don’t need standard engine oils at all. They do however need advanced cooling systems and drive-line lubricants to ensure that vehicles run effectively. New lubricants must be developed to provide the lubrication these vehicles need.”

Users who are more traditionally-minded might need some handling also observes Andrew: “The phasing out of traditional engine oils will need careful management, as some will users hang on to their combustion engine vehicles for as long as possible to avoid the cost of buying a new electric vehicle.”



LIQUI MOLY: Top Tec

As is increasingly common across the car parc, the latest car engines from Mercedes-Benz require special lubrication. The Top Tec 6300 0W-20 from LIQUI MOLY is one of the first oils to be officially approved by the manufacturer for its vehicles. The current E-Class models require this oil, as do several models in the C and S-Class. These include diesel vehicles as well as petrol and hybrid vehicles. Top Tec 6300 is officially approved by Mercedes (MB 229.71).

www.liqui-moly.com



Multivis ECO VB 0W-20

Multivis ECO VB 0W-20 is a high performance fully-synthetic engine oil formulated to cope with the demands of OEMs requiring low viscosity engine oils. The product is particularly suited to vehicles from the Volkswagen Audi Group. The product uses a combination of synthetic base fluids and an advanced additive system to provide a balanced lubricant that delivers friction reduction, component protection and fuel efficiency. Multivis ECO VB 0W-20 contributes to overall fuel efficiency and circulates rapidly from cold. Strong oil film protects at high temperatures and under arduous workloads. The product also ensures a high level of component cleanliness and operational efficiency.

www.morrislubricants.co.uk



TPS – New oils launch

TPS has increased its oil offering with four new products added to its Quantum oil range. Among the new oils launched is Quantum Platinum Plus 23 5W-30, a high-performance engine oil designed for passenger cars and light commercial vehicles. Meeting both ACEA C2, C3 and with OEM approvals, it covers an extensive range of applications that includes Audi, BMW, Mercedes-Benz, SEAT, ŠKODA, Vauxhall (GM) and Volkswagen. The Quantum Platinum Plus 23 5W-30 offers various benefits including improved fuel economy and reduced CO2 emissions. It also provides excellent wear protection and can be used for extended service intervals. For packaging options, the Quantum Platinum Plus 23 5W-30 oil is available in both the 5 litre CUBE and the 20 litre CUBE pack size. The CUBE is 100% recyclable with a mild detergent rinse of the inner bag, is easy to store and has a controlled anti-glug pour, resulting in minimum waste and spills.

TPS.Trade/Strength-to-Strength

GREAT BRITAIN

CANADA

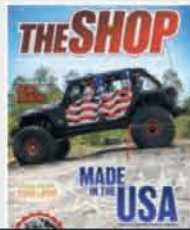
Fabriqué en Allemagne.
Fabriqué pour vous.

Pour de plus amples renseignements ou de l'assistance technique, veuillez appeler 1-888-MOLYOIL (665-9645)

www.liqui-moly.us

Votre voiture européenne a soif d'approbation

Des huiles moteur et des additifs pour chaque voiture européenne - tous d'un seul fournisseur.



LIQUI MOLY's Profit Engine is Humming

JUNE 17, 2019

by: THE SHOP Staff



LIQUI MOLY has maintained its course of growth. In 2018, the German oil and additive specialist's sales rose to a record \$610.4 million, a 2-percent increase compared to 2017. Revenue also grew by 2 percent to \$59 million. This corresponds to a return on sales of 9.7 percent.

"In view of the economic environment, we achieved an acceptable result in a difficult year," said Ernst Prost as LIQUI MOLY managing director. "Despite continuing uncertainties relating to economic policy, the company expects a positive result for 2019 as well."

Last year, the extremely volatile price of crude oil proved to be the biggest cost driver, according to LIQUI MOLY. The base oils and additive packages that are important for the company followed the price trend on the crude oil market. While a barrel of crude oil cost an average of about \$55 in 2017, the price one year later was around \$70.

"In the production of lubricants, these raw material prices determine the total costs to a large extent," Prost said.

LIQUI MOLY has an equity ratio of 83 percent with a balance sheet total of \$196.4 million. In addition, there are no liabilities to banks, according to the company.

"We are running entirely on our own steam, are completely debt-free, and therefore do not have to pay any dividends or interest. This is important in order to be able to react to changes in the future or, even better, to be able to shape them ourselves," Prost said. "This includes investments to secure the future of the company and thus almost 900 jobs."

One such project is the construction of a state-of-the-art central warehouse near the oil factory. Approximately \$28 million have been budgeted as the capital outlay. The new central warehouse with 50,000 pallet bays is to be built directly next to the existing tank storage facilities.

"This step is indispensable in order to always have sufficient goods available so that we can supply our customers reliably," Prost said.

Since the beginning of the year, the delivery process has lacked the usual high reliability, according to LIQUI MOLY.

"The reason is not the stock situation, but the changeover to new software," Prost added.

At the turn of the year, a program for enterprise-wide resource planning, a so-called ERP system, was put into operation. It is due to the highly complex nature of the matter, with its range of around 4,000 items and tens of thousands of customers in 150 countries, that not all processes are yet fully reliable. Nevertheless, the lubricant specialist recorded a 4-percent increase in sales from January to April.

"It's hard to imagine what a grand start we would have made in 2019 with full delivery capability," Prost said. "True to the motto of the Ulm innovation region, we want LIQUI MOLY to remain at the forefront of the South and of the world. That is our claim and our goal."

LIQUI MOLY sponsors Porsche GT3 Cup Challenge Canada entrant

by Andrew Ross | Jun 18, 2019 | General News, Indie Garage, News | 0 comments



Together with Policaro Motorsport, the German oil and additive specialist LIQUI MOLY will compete in the Porsche GT3 Cup Challenge Canada by Yokohama.

“This is our biggest motorsport commitment to date in Canada,” Sebastian Zelger, Director LIQUI MOLY USA, emphasized. Sponsorship not only serves advertising, but also product testing. “What’s proven itself on the race track also protects the engine on the road.”

Policaro Motorsport is competing for the title with two 991 GT3 Cup Porsches developing 460 hp. In this series, there are five races in Canada and one in the USA. The first race of this year’s season in Bowmanville (Ontario) went very well. Jeff Kingsley won the first race of the season – also the first podium position for the 20-year-old from Ontario.

European import vehicles do not need just any oil, but special oils with special characteristics. This turns the oil into a highly specialized, liquid “spare part”. LIQUI MOLY oils are officially approved by automobile manufacturers, including Porsche. This is the highest seal of quality that an oil can receive. That’s why the Porsche Centre Oakville, Ontario, which stands behind Policaro Motorsport, relies on LIQUI MOLY for its service.

The Porsche GT3 Cup Canada is LIQUI MOLY’s biggest involvement in Canadian motorsport, but not the only one. Since 2016, LIQUI MOLY has been the official oil of the Mopar CSBK National Superbike Championships. In addition, the brand is the title sponsor of the second class, the LIQUI MOLY Pro Sport Bike.



ITALY

LIQUI MOLY



Un nuovo additivo contro i danni al motore



Sono sempre di più i motori moderni soggetti a un elevato rischio di LSPI (Low Speed Pre-Ignition: accensione anticipata a basso regime). Questo problema, in forte crescita, può provocare battiti in testa, danneggiando quindi seriamente il motore. Liqui Moly ha sviluppato una soluzione che riduce significativamente tale rischio e che presenta per la prima volta all'Autopromotec: il suo additivo PEA (abbreviazione di palmitoiletanolamide). In alcuni motori downsizing, così come in altri motori più potenti ad alta compressione con iniezione diretta, sussiste un maggiore rischio di accensione anticipata a basso regime. Qui la miscela benzina-aria s'incendia da sola nella camera di combustione ancora prima che si crei la scintilla della candela. Tale fenomeno non è stato ancora completamente compreso. Lo sporco all'interno del motore gioca comunque un ruolo, in tutto questo. David Kaiser, Direttore del reparto ricerca e sviluppo di Liqui Moly, ha illustrato così l'approccio seguito con il

nuovo additivo: "Il PEA attivo è una sostanza chimica altamente efficace di pulizia in grado di rimuovere anche le incrostazioni più resistenti su iniettori, pistoni e all'interno della camera di combustione. Usato regolarmente protegge inoltre in modo permanente da nuovi depositi di carbonio". Queste incrostazioni sono considerate un fattore importante per il fenomeno dell'LSPI. I motori avanzati turbo a iniezione diretta di benzina hanno un sistema di iniezione altamente sollecitato. Gli iniettori si trovano all'interno della camera di combustione, venendo quindi esposti a temperature e pressioni elevate. In corrispondenza degli orifizi degli ugelli si formano in breve tempo dei depositi che provocano una nebulizzazione della benzina in particelle meno sottili. Ciò peggiora i valori delle emissioni, aumenta il consumo di carburante e può provocare eventuali battiti in testa. Il nuovo additivo PEA è adatto per tutti i motori a benzina a 4 tempi, sia a iniezione diretta sia a iniezione nel collettore. Le officine possono usare l'additivo nell'ambito delle ispezioni manutentive così come per la vendita diretta al cliente. Aggiungendo ogni 2.000 km il contenuto di una confezione a quello del serbatoio, si garantisce in modo durevole una riduzione significativa del rischio LSPI.



L'additivo PEA

I costi di prevenzione - pochi euro - sono soldi ben investiti rispetto a un danno gravissimo al motore. Liqui Moly ha un'esperienza di oltre 60 anni nel settore degli additivi. "Gli additivi sono strumenti chimici utili che ogni professionista dovrebbe avere nella sua cassetta degli attrezzi - ha ricordato David Kaiser - Sono in grado di risolvere molti problemi in modo più rapido, più semplice e meno costoso rispetto alle prove meccaniche". L'importanza assunta nel frattempo dal mercato italiano è dimostrata dalla costituzione di Liqui Moly Italia, avvenuta quest'anno. Infatti, l'azienda ha delle filiali solo in altri tre Paesi mentre nei restanti in cui è presente, più di 120, Liqui Moly non vende direttamente, ma tramite importatori e distributori indipendenti.



LIQUI MOLY
ITALIA
www.liqui-moly.com/it

Pad. 28
Stand B06

All-purpose weapon against dirty diesel engines



IRELAND

Super Diesel Additive from LIQUI MOLY, is an all-purpose weapon designed to combat dirty diesel engines and keep them running smoothly. The company says that by using this innovative product, garages can also boost their turnover and customer satisfaction.

In the course of time, deposits, other combustion residues and un-combusted fuel surpluses, collect in the engine. This is a normal process, however, the consequence is that the combustion is no longer as efficient. The engine uses more fuel, performance drops and emissions increase. This results in a vicious circle of even more deposits, resulting in even poorer combustion. This change over time also often is not noticed by a driver.

LIQUI MOLY Super Diesel Additive removes any deposits already present and protects the engine from developing new deposits, particularly on the injectors. Not only does this keep the combustion efficient, it also increases the service life of the injectors and increases the Cetan number of the diesel fuel, which also improves combustion.

Harry Hartkorn, Head of Applications Technology at the German oil and additive specialist says, "With these functions, Super Diesel Additive is a true multi-talent. Simply pour the can into the fuel tank. The application can be repeated every 2,000 kilometres for best results. This continuous use makes it ideal to sell to customers, who come to the workshop anyway." He added, "We also offer another product called Diesel Purge for particularly intensive cleaning in the workshop."

LIQUI MOLY REMEDY FOR DIESEL BUG

LIQUI MOLY has released a highly effective and freely available successor formulation for the Marine Diesel Protect additive.

Due to a stricter EU directive, no commercially available products against diesel bug have been on the market since December last year, but the German additive manufacturer has now launched its new Marine Diesel Protect as a product that meets the new requirements.

LIQUI MOLY has adapted the composition of the Marine Diesel Protect additive to comply with the stricter regulation, such that it can be sold for self-service and by mail-order to end users.

Tom Lippmann, who is responsible for LIQUI MOLY at the German wholesaler Herman Gotthardt GmbH, is delighted: 'Since the change in the law, many retailers have completely removed the old products from their product ranges. But this did not detract from demand. Accordingly, the additive with its new composition is set to conquer the market. I've never had a product that sold so well on its own'.

Carlos Travé, who manages LIQUI MOLY's worldwide marine business, sees the changed conditions as a great opportunity: 'We are the only supplier to offer such a product, we are cheaper than the competition and, like its predecessor, the new Marine Diesel Protect has proven its effectiveness.'

Employing a new strategy, the LIQUI MOLY additive is currently the only non-enzyme based product on the market that is available over the counter. The Institute for Technical Microbiology, Dr. Jutta Höffler GmbH, tested the new Marine Diesel Protect in various concentrations according to ASTM E 1259-10 for bacteria, yeasts and fungi, the three typical causes of diesel bug. The additive had a rapid effect: While the micro-organisms spread rapidly in the water-contaminated diesel without additive, no micro-organisms were detectable in the additive-treated fuel after only seven days, with no return even after 21 days.

The use of Marine Diesel Protect is particularly economical. Says Carlos Travé: 'The additive is highly effective, even in small doses.' One litre of additive per 1000 litres of fuel is sufficient protection against diesel bug. If the diesel bug has already spread, a dosage of 1:200 is enough to put an end to the problem. 'Marine Diesel Protect is not only more effective, but also less expensive than other products, which need to be dosed in much higher concentrations to achieve the same effect,' says Carlos Travé.

In addition to its antibacterial effect, the additive cleans the fuel system, protects it from corrosion and boosts the cetane number, making the engine easier to start and quieter to run. www.liquimoly.com

GREAT BRITAIN



Diesel bug is the contamination of diesel fuel by microbes such as bacteria and fungi. Water can get into diesel fuel as a result of condensation, rainwater penetration or - because modern diesel fuel is hygroscopic - absorption from the air. The presence of water then encourages microbial growth which occurs either at the interface between the oil and water or on the tank walls. If left untreated, diesel fuel remains reliable for just 6 to 12 months, after which fuel contamination begins to appear. Most engine manufacturers now recommend a fuel-conditioning programme to ensure the reliability of diesel fuel.

SPONSORSHIP

KEVRACING

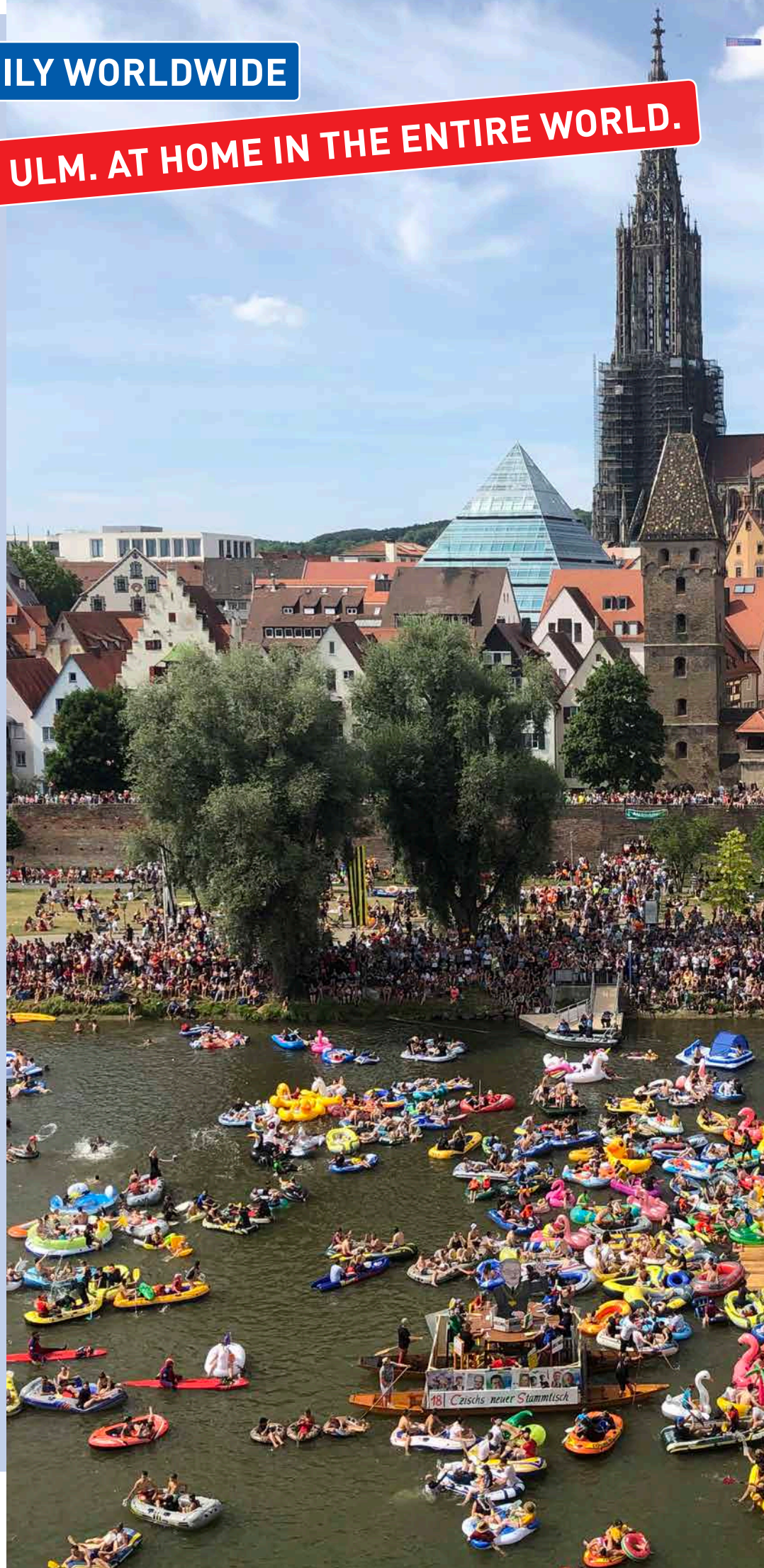




As Vice European Champion and second in the World Cup, she is making big waves for our brand and our MARINE range: Swedish jet skier Jonna Borgström from the KEVRACING team.

LIQUI MOLY FAMILY WORLDWIDE

OUR ROOTS IN ULM. AT HOME IN THE ENTIRE WORLD.



#Schwörmontag! Our plane was also there again!



You are PICTURES AND STORIES

PICTURES AND STORIES is for all of us. By all of us.
A exceptional reflection of an exceptional brand. Share your experiences, success and emotions about the LIQUI MOLY family worldwide – with your contribution to the next edition of our company magazine.



The magazine appears on a monthly basis. That's why we ask that content be delivered promptly. Photos and articles that are sent after the respective closing date appear in the following issue.

**Next
closing date:
14.08.2019**

Simply send your photos and all corresponding information to:

 **bug@liqui-moly.de**

Please note the following points when making a contribution:

LANGUAGE

- Texts are preferably to be provided in German or English.

COMPLETENESS

We need the following information for each submitted photo:

- Complete names of all persons shown (first/last name, job/profession, company etc.).
For group photos, the names from left to right.
- Place and date the photo was taken (precise address, e.g. name and location of the workshop).
Detailed information and anecdotes regarding the photo (exhibition, event, award ...).

IMAGE QUALITY

- For optimum quality, the images should have a resolution of at least 1,920 x 1,080 pixels.
- File attachments in e-mails should be no larger than 25 MB.
- Unfortunately, we are not able to use heavily blurred, faded or rotated photos or those that are underexposed.

FILE FORMAT

- Preferably send photos/pictures as jpg files.
- Write texts and image captions directly in the mail or send as a separate document (Word, Excel or RTF).