



2013-01-31 07:00 CET

## Liqui Moly tredubblar sin omsättning i Sverige

Liqui Moly, den tyska tillverkaren av motoroljor och tillsatser ökade sin omsättning i Sverige med 200 procent förra året. Detta gör landet till företagets starkast växande marknad.

- Det är ett häpnadsväckande resultat som vi till stor del har vår partner KGK att tacka för, säger Ingo Lindner, Export Area Manager på Liqui Moly med ansvar för Sverige.

Samarbetet med KGK inleddes för två år sedan. Under 2011 såldes främst tillsatser och förra året utökades utbudet med motoroljor.

- Motorolja är en produkt som omsätts i stora volymer så vi visste att omsättningen skulle fortsätta att öka, säger Ingo Lindner. Men verkligheten överträffade våra vildaste förväntningar.

Framgången beror på flera faktorer. En av dem är den höga produktkvaliteten vilket bland annat avspeglas i att motoroljor från Liqui Moly är officiellt godkända av biltillverkare. Ytterligare en faktor är företagets innovativa produkter för verkstäder, till exempel rengöringsmedel för dieselpartikelfilter.

När de här produkterna kombineras till ett helt koncept utgör de nästa framgångsfaktor. Motorolja säljer inte av sig självt och Liqui Moly har varit framgångsrika i att skapa mervärden för sina kunder. Ett bra exempel på detta helhetskoncept är oljeskåpet från Liqui Moly, ett låsbart metallskåp med inbyggt uppsamlingskärl. Det har skräddarsydda hyllor och rymmer Liqui Molys behållare på 20 liter liggande med tappkran, samt två 60 liters dunkar med pump.

- Vi vill erbjuda verkstäderna mer än bara motoroljor och tillsatser, förklarar Ingo Lindner. De kan få allt som verkstäder behöver för att använda och sälja dessa produkter, hit hör även hjälp vid tekniska frågor och självklart säkra leveranser.

Ingo Lindner räknar med ett tydligt plus för Liqui Moly även under 2013.

- Vi har ett par nya produkter i skjortärmen för den svenska marknaden i år. Vi kommer alltså att fortsätta vår frammarsch, men antagligen inte i samma extrema takt som förra året.

Globalt sett ökade Liqui Molys omsättning med 17 procent till 3,5 miljarder kronor. Förra året nåddes även en milstolpe i företagets historia, nämligen driftsättningen av ett nytt tanklager. Det är koncernens hittills största investering och uppgår till cirka 70 miljoner kronor.

- Utan tanklagret kan vi inte fortsätta att växa i önskad omfattning, menar Ernst Prost, vd för Liqui Moly. Nu kan produktionen hålla jämna steg med den rasande tillväxten. De tio lagertankarna rymmer totalt 18 000 kubikmeter råmaterial.

Att de här stora mängderna råmaterial är nödvändiga visar den ökade exporten. I jämförelse med 2011 ökade omsättningen med 26 procent. Det är en trend som kommer att hålla i sig, Ernst Prost ser nämligen en enorm potential på detta område.

- Vi säljer våra produkter i nästan 110 länder. De återstående vita fläckarna på världskartan blir stadigt färre.

På den mättade hemmamarknaden i Tyskland står Liqui Moly inför en annan sorts utmaning, där kan märket nämligen endast växa genom undanträngning. Mot denna bakgrund ses ökningen av omsättningen på tio procent jämfört med fjolåret som en stor framgång.

---

KG Knutsson AB för sedan 1946 människor framåt. Vi är ett företag som tror på långsiktiga relationer, därför jobbar vi med starka varumärken och skapar affärer som gynnar alla parter.

Vi ger våra leverantörer vårt distributionsnät medan våra kunder får de bästa varumärkena, allt inpackat i vår produktkunskap och precisa distribution. Vårt sortiment är bredast i branschen och på vår e-handelsplats [autokatalogen.se](http://autokatalogen.se) hittar våra partners mer än en halv miljon artiklar.

Förutom i Sverige finns KGK även i Norge, Finland, Estland, Lettland och Litauen.

## Kontaktpersoner



### **Jonas Westerlind**

Produktchef

Olja & kemi

[jonas.westerlind@kgk.se](mailto:jonas.westerlind@kgk.se)

08-92 30 00