

Unser Engagement für  
Corporate Responsibility  
in Europa



Chemours

Unsere Maßnahmen  
in Europa

Chemie & Life Sciences

# Oqema Gruppe legt strategischen Fokus auf die Bereiche Wasch- & Reinigungsmittel und Kosmetik

## Effizienz und Wirksamkeit

**22.03.2023 - Der Chemiedistributor mit Sitz in Liedberg setzt neben dem organischen Wachstum auf die Neuausrichtung des Unternehmens mit Zukäufen im Spezialitätensegment und auf strategische Partnerschaften.**

Jetzt Newsletter abonnieren!





© Oqema

**Oqema ist ein Familienunternehmen, das 1922 unter dem Namen „Gebrüder Overlack“ gegründet wurde. Mehr als 100 Jahre später hat sich der Full-Line-Chemiedistributor mit Sitz in Liedberg nun ein klares Wachstumsziel gesetzt: Bis 2027 soll der Umsatz auf 2 Mrd. EUR steigen. Dabei liegt der strategische Fokus auf dem Spezialitätensegment. Dieses soll auf ca. 700 Mio. EUR wachsen und somit rund ein Drittel zum Konzernumsatz beitragen.**

Als einer der am stärksten expandierenden Chemiedistributoren Europas verzeichnete die Oqema Gruppe in den letzten 15 Jahren ein überdurchschnittliches Wachstum. Neben den Segmenten CASE (Coatings, Adhesives, Sealants, Elastomers) und Food & Feed legt die Gruppe den Fokus künftig auf die Bereiche Wasch- und Reinigungsmittel & Kosmetik (Home & Personal Care, Industrial and Institutional Cleaning) als Wachstumsfeld im Bereich Spezialchemie. Neben dem organischen Wachstum basiert der Erfolg und die Neuausrichtung des Unternehmens auf strategischen Zukäufen im Spezialitätensegment sowie auf strategischen Partnerschaften. Gerade in den letzten Jahren haben sich in einem schwierigen Umfeld neue Möglichkeiten eröffnet, die Oqema mit langfristig orientierten Investitionen festigen will. Die strategische Neuausrichtung soll im Wesentlichen in drei Schritten erfolgen.

### **Aufbau einer globalen Division**

Jetzt Newsletter abonnieren!

Zunächst soll durch den Aufbau einer globalen Division „Home & Personal Care“ eine zentrale Steuerung und strategische Koordination ermöglicht werden. Dieser Schritt ist Voraussetzung für die weitere erfolgreiche Internationalisierung. Gleichzeitig unterstützt die Division die Erweiterung der Wertschöpfungskette, erschließt neue Märkte, bündelt

damit sowohl die Anforderungen der Kunden als auch der strategischen Prinzipale.

### **Stärkung des Spezialchemie-Sektors**

Im zweiten Schritt stärkt die Oqema ihre Position als Spezialchemie-Distributor durch umfangreiche Investitionen in technische Lösungs- und Innovationszentren. Der Ausbau der Entwicklungskapazitäten bildet die Grundlage für Lösungskonzepte moderner Formulierungstechnik. Geplant sind Investitionen in neue technische „Solution & Innovation Center“ für den Bereich HPC I&I (Anwendungstechnik) in Polen und Deutschland. Ziel ist es, gemeinsam mit Prinzipalen und Kunden Innovationen und Markttrends in Formulierungslösungen umzusetzen. Dies dient der Umsetzung der Go-To-Market-Strategie und erweitert das Produktportfolio. Gleichzeitig findet ein kontinuierlicher Wissens- und Know-how-Transfer statt.

Der umfangreiche infrastrukturelle Ausbau und die personelle Verstärkung durch Produkt-, Anwendungs- und Marktexperten sorgen kontinuierlich für neue Impulse, Entwicklungs- und Ausbauiden, die aufgegriffen und umgesetzt werden sollen. Neben dem technischen Service werden weitere Glieder der Wertschöpfungskette berücksichtigt, z. B. die Logistik, effiziente Produktionsverfahren sowie die Compliance innerhalb der Lieferkette. Insgesamt bilden all diese Maßnahmen die tragende Säule eines Full-Line-Lösungsanbieters für Spezialchemie.

### **Marktdynamik erkennen und mitgestalten**

Das dritte wichtige Element der strategischen Neuausrichtung besteht darin, die Marktdynamik zu erkennen und aktiv mitzugestalten. Der Markt für Wasch- und Reinigungsmittel, aber auch die Kosmetikindustrie sind durch einen stetigen Wandel geprägt. Neben regulatorischen Aspekten wirken vor allem aktuelle Trends als Treiber für Neuentwicklungen. Im Hautpflegesegment als Teilbereich des Kosmetikmarkts etwa fällt auf, dass Kunden vermehrt Produkte nachfragen, die auf dem Vorbild der Natur basieren, das natürliche Gleichgewicht der Haut bewahren und zugleich sicher und effizient wirken. Das Interesse an Produkten mit natürlichen Inhaltsstoffen nimmt zu. Neben dem „New Nature“-Ansatz wird der Skin-Care-Bereich von einem weiteren Trend geprägt: Der Verbraucherkonsum liegt auf mikrobiom-freundlicher Kosmetik und Produkten, die eine gesunde, strahlende, junge und strapazierfähige Haut verleihen. [Jetzt Newsletter abonnieren!](#)

Inhaltsstoffe, die den natürlichen Mikrobiomhaushalt unterstützen.

Darüber hinaus bestimmen das Thema Nachhaltigkeit und der Innovationsdruck internationaler Kunden und Verbraucher im Bereich „Brand Management“ das Marktgeschehen.

*„Kunden interessieren sich zunehmend für die Inhaltsstoffe und die Sicherheit der verwendeten Produkte und legen Wert auf Effizienz und Wirksamkeit.“*

Heute spricht man vom „Upcycled Beauty“. Konsumenten wollen wissen, woher die Inhaltsstoffe ihrer Kosmetikprodukte stammen, wie diese hergestellt oder gewonnen werden – und wie nachhaltig sie sind. Kaufentscheidend ist zunehmend die Frage, ob Rohstoffe bspw. aus Abfallstoffen wiederverwertet und aufbereitet wurden. In diesem Zusammenhang geht es auch um die Dosierung und Häufigkeit der Produkthanwendung. Kunden wollen „Universalprodukte“, um ihre Beauty-Routine zu vereinfachen und effizienter zu gestalten. Allgemein steigt die Nachfrage nach wirkungsvollen Produkten, von denen man weniger verwenden muss, ohne Abstriche bei der Qualität machen zu müssen. Daneben gibt es viele weitere Trends, die das Kaufverhalten im Skin-Care-Bereich nachhaltig beeinflussen. Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass sich Kunden zunehmend für die Inhaltsstoffe und die Sicherheit der verwendeten Produkte interessieren und Wert auf Effizienz und Wirksamkeit legen.

Die europaweite Präsenz und tiefe Marktdurchdringung, die Unterstützung bei der Entwicklung und Formulierung, die effiziente Logistik und aktive Beeinflussung der Wertschöpfungskette, das Erkennen und Mitgestalten von Trends und nicht zuletzt die aktive Erschließung nachhaltiger Konzepte bestimmen die Zukunft eines führenden Spezialchemiedistributors im Bereich Home & Personal Care I&I. Als europäischer Lösungsanbieter mit technisch hochqualifizierten Teams, Niederlassungen in 25 Ländern sowie 58 eigenen Logistikcentern und Anwendungslaboren nimmt die Oqema in diesem Bereich eine Führungsrolle ein. Die Expertise und das Know-how des Distributors reduzieren die Komplexität der Partner nachhaltig und stellen eine erfolgsversprechende Entwicklung in Aussicht.

*Autor: David Lupp, Group Manager Business Development Home & Personal Care I&I, Oqema Group, Liedberg*

Jetzt Newsletter abonnieren!



David Lupp, Oqema | © Oqema

#### ZUR PERSON

**David Lupp** ist seit 2022 als Group Manager Business Development Home & Personal Care I&I bei der Oqema Gruppe tätig. Zuvor war er Geschäftsführer und Mitglied des Vorstands der Harke Gruppe, wo er seine berufliche Laufbahn im Jahr 2006 begonnen und 2010 sein Diplomstudium an der Hochschule in Essen mit dem Schwerpunkt „Unternehmensführung und internationales Management“ abgeschlossen hatte. Von 2012 bis 2019 hatte er verschiedene Managementpositionen bei Azelis inne.

Downloads



Oqema

Chemiedistribution

Overlack

Waschmittel & Reinigungsmittel

Kosmetika

Jetzt Newsletter abonnieren!