

Wachstum mit Spezialitäten

Chemiedistributor Oqema verfolgt klare strategische Ziele in Spezialchemiesegmenten

Oqema feiert dieses Jahr ihr 100-jähriges Bestehen: Der 1922 als Gebr. Overlack gegründete Chemiedistributor mit Hauptsitz in Liedberg hat sich über die Jahre von einem kleinen Chemiehersteller bis hin zu einem der führenden Full-Line-Chemiedistributoren in Europa entwickelt und ist nach wie vor im Familienbesitz. Und die Entwicklung soll in der Zukunft weiter gehen – es sollen weitere Wachstumschancen ergriffen werden, um die Präsenz in Europa konsequent weiter auszubauen. Der strategische Fokus liegt dabei auf dem Spezialitätensegment, welches zukünftig mindestens zu einem Drittel des Gesamtumsatzes beitragen soll. CHEManager befragte Fachria Popal, Group Segment Director Specialties der Oqema Gruppe und Mitglied der Geschäftsführung von Oqema Germany und Philipp Junge, COO der Oqema Gruppe, zur strategischen Entwicklung des Spezialchemiebereichs. Die Fragen stellte Michael Reubold.

CHEManager: Oqema ist in den letzten Jahren stark gewachsen. Historisch betrachtet lag ein starker Fokus auf Organik und Anorganik, also Grundchemikalien. Wie haben sich die Geschäfte im Bereich Spezialitäten entwickelt?

Philipp Junge: In der Tat konnten wir ein kräftiges Wachstum der Oqema Gruppe in den letzten Jahren miterleben. Dieses Wachstum geschah größtenteils organisch und durch den Zugewinn neuer Prinzipale, aber auch durch einige Akquisitionen

In welchen Segmenten oder Märkten wollen Sie vor allem wachsen?

F. Popal: Die Fokusbereiche, in denen eine Top-3-Positionierung in Europa in den nächsten fünf Jahren erreicht werden soll, sind die folgenden drei: CASE, Personal Care/Home Care/Industrial & Institutional Cleaning und Food & Feed. Wir haben uns für diese Priorisierung aufgrund von internen Stärken – wie unter anderem Marktzugang, technisch versiertes Personal und bestehendes Portfolio – und externe Marktattraktivität



Fachria Popal, Group Segment Director Specialties, Oqema Gruppe und Mitglied der Geschäftsführung von Oqema Germany und Philipp Junge, COO, Oqema Gruppe

Wie soll das Wachstum im Bereich Spezialitäten unterstützt werden, durch weitere Zukäufe oder neue Vertriebspartnerschaften?

P. Junge: Idealerweise jeweils zu 50% organisch und 50% durch strategische Akquisitionen. Bei den Akquisitionen legen wir den Fokus in erster Linie auf ein komplementäres Produktportfolio oder einen erweiterten Zugang zu unseren Fokusbereichen. Bei dem organischen Wachstum mit bestehenden und neuen Partnern achten wir gezielt auf die Geografie, den Portfolioausbau und die Cross-Selling-Möglichkeiten.

Welche Rolle spielt dabei die Verbreiterung Ihres Service-Angebots? Wollen Sie auch in Ihre Infrastruktur, wie zum Beispiel neue Labore oder Technika investieren?

F. Popal: Generell sei gesagt, dass Oqema stark in eigene Infrastruktur und Logistik investiert. „Asset light“ ist somit nicht unsere Maxime – ein Differenzierungsfaktor gegenüber den Wettbewerbern. Wir sind davon überzeugt, dass Liefersicherheit und Liefergenauigkeit in Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen werden. Zudem werden wir unser Service-Angebot erweitern mit an-

wendungstechnischer Unterstützung inklusive Richtformulierungen und Laborservices – im Mai haben wir beispielsweise ein weiteres Labor in Bata, Ungarn, für den CASE-Bereich in Betrieb genommen, um die Aktivitäten in Osteuropa weiter zu stärken; zudem sind weitere Excellence Center in Planung. Regulatorischen Dienstleistungen sowie Mischungen, Vermengungen, Verpackungen, Bulkbreaking, Silierung und weitere Leistungen ergänzen unser Angebot.

P. Junge: Hierbei sind wir auch schon mit unserer Oqemiqs, ehemals ACC-BEQU, gut aufgestellt, die seit Juni 2022 zur Oqema-Familie gehört. Oqemiqs bietet unseren Kunden Lohnabfüllungen, Umfüllungen und

Infrastruktur. Europaweit können wir heute bereits auf ein dichtes Netzwerk von Warenlagern und Logistikzentren zurückgreifen – doch auch hier wollen wir nicht aufhören weiterzuwachsen. In Zukunft sind weitere Investitionen geplant, um diesen Bereich zu stärken.

Planen Sie auch eine Ergänzung Ihres Personals, zum Beispiel mit erfahrenen Produktspezialisten und Anwendungstechnikern? Wie beurteilen Sie den Arbeitsmarkt und die Verfügbarkeit von qualifizierten Fachkräften?

F. Popal: Der Ausbau unserer Spezialitäten bedingt auch, in erfahrenes Personal zu investieren. Wir möchten

ZUR PERSON

Fachria Popal startete Ende 2020 als Group Segment Director Specialties in der Oqema Gruppe, wo sie seit Mai 2021 zudem Mitglied der Geschäftsführung der Oqema Germany ist. Nach ihrem Abschluss an der privaten Fachhochschule der Wirtschaft in Bergisch Gladbach mit dem Schwerpunkt „Europäische Unternehmensführung“ hatte Popal 2004 ihre Karriere bei IMCD Deutschland zunächst im Bereich Sales & Marketing begonnen. Zuletzt verantwortete sie dort als Sales & Marketing Director das gesamte operative Geschäft sowie die Betreuung eines globalen Schlüssellieferanten für die IMCD Gruppe.

ZUR PERSON

Philipp Junge ist seit Juni 2022 COO der Oqema Gruppe. Hier ist er neben der Vertriebsverantwortung in Süd- und Osteuropa europaweit für das Spezialitätensegment, Logistik, Nachhaltigkeit & Services sowie die Strategie der Gruppe verantwortlich. Zuvor hatte er bei Lanxess von 2008 bis 2022 verschiedene Managementpositionen inne. Gestartet hatte Junge seine berufliche Laufbahn im Jahr 2004 nach seinem Bachelor-Studium in Economics und International Business an der University of Surrey und dem Master-Abschluss in International Relations an der University of Bristol als Unternehmensberater bei Roland Berger.

sonal zu finden. Wir müssen als mittelständisches Familienunternehmen mit den großen Chemieproduzenten in Konzernstruktur um die guten Köpfe kämpfen. Wir haben bereits vor einigen Jahren angefangen, mit gezielten Konzepten daran zu arbeiten, als Arbeitgeber noch attraktiver zu werden. Dabei spielen unsere Unternehmenswerte eine große Rolle, die das familiäre Arbeitsumfeld gestalten und unsere Mitarbeitenden motivieren, sich einzubringen und weiterzuentwickeln. Unternehmerisches Denken und Handeln fordern wir von jedem Einzelnen und geben gleichzeitig viel Gestaltungsfreiraum und Verantwortung, das Unternehmen voranzutreiben. Dabei unterstützen wir unsere Mitarbeitenden durch individuelle Entwicklungsmöglichkeiten, interne Programme und flexible Arbeitszeitmodelle.

■ www.oqema.com

Bereits heute erzielt die Oqema Gruppe 25 % ihres Gesamtumsatzes mit Spezialitäten – Tendenz steigend.

nen, die in den letzten Jahren getätigt wurden. So konnten wir beispielsweise durch den Zukauf der CB Gruppe mit Sitz in Österreich vor allem unser Bauchemie-Portfolio erweitern. Ein anderer toller Zugewinn ist die Akquisition von Proquibasa in Barcelona, welches sich nun unter dem Namen Oqema Iberia den Bereichen Beschichtungen, Bauwesen, Klebstoffe, industrielle Reinigung, Textil- und Wasseraufbereitung, Lebensmittel, Futtermittel und Pharmazeutika widmet. Auch den Bereich „Surface Technology“ konnten wir stetig weiter ausbauen: Hier entwickeln wir wässrige Reinigungs- und Korrosionsschutzmittel für die Oberflächenbehandlung. Bereits heute erzielt die Oqema Gruppe 25 % ihres Gesamtumsatzes mit Spezialitäten – Tendenz steigend. Das wollen wir deutlich ausbauen und gezielt auch auf die Unterschiede der einzelnen Ländergesellschaften eingehen.

In welchen Spezialitätensegmenten beziehungsweise Anwendungsbranchen ist Oqema heute aktiv und gut positioniert?

Fachria Popal: Oqema ist bereits heute in fast allen Marktsegmenten vertreten, mit unterschiedlicher Ausprägung je nach Landesgesellschaft. Traditionelle Stärke haben wir in der Polymersynthese mit einem sehr breiten Produktportfolio mit Kooperationen von zum Teil mehr als 50 Jahren mit führenden Herstellern. Zudem sind wir durch unsere Standorte Oqema UK, Rotterdam und die Akquisition von Claus & Nitsche im Jahre 2021 im Segment Aroma- & Duftstoffe stark aufgestellt und bereits heute als signifikanter Zulieferer für die namhaften Aromenhäuser bekannt. Eine weitere tragende Säule unseres europäischen Geschäftes ist der Bereich Coatings, Adhesives, Sealants and Elastomers, kurz CASE, in dem Oqema seine volle Stärke als Distributor mit breitem Portfolio ausspielen kann und in Zukunft auch durch weitere Partnerschaften seinen Kunden ein stetig wachsendes Serviceangebot bieten wird.

entschieden. Darüber hinaus wird Oqema die bestehenden Geschäfte in den Segmenten Kunststoffe & Kautschuk, Schmierstoffe, Pharmazeutika und Wasseraufbereitung in Zukunft sukzessiv ausbauen.

Welche Trends nehmen Sie derzeit im Bereich Spezialchemie wahr, welche Wünsche haben die Kunden oder Lieferanten?

F. Popal: Wir sehen den Trend zu höherer regionaler Wertschöpfung, kürzeren und flexiblen Lieferzeiten sowie weiterer Reduktion der Komplexität. In den letzten Jahren konnte man beobachten, wie sich die Anzahl der Distributionspartner von Kunden sowie Lieferanten durch die gesamte Wertschöpfungskette reduziert hat. Besonders wichtig im Hinblick der Komplexitätsreduktion sind die Serviceleistungen im Bereich Logistik, Produktionsschritte, Compliance und technische Unterstützung, die Kunden- und Lieferanten zunehmend an Distributionsunternehmen auslagern. Generell gesagt: Kunden und Lieferanten wollen ein „Rundum-Service-Paket“, und das wollen wir ihnen gerne bieten.

P. Junge: Unter anderem kommt noch dazu, dass finanzielle Stabilität und Transparenz ein Hygienefaktor sind. Zu all diesen Themen steht Oqema als attraktiver Lösungsanbieter unseren Partnern zur Seite, denn wir sind ein europäisches Unternehmen mit einem globalen Mindset, welches dezentral organisiert ist und somit flexibel agieren kann. So können wir sicherstellen, unseren Kunden nicht nur ein breites Produktportfolio zu bieten, sondern auch einen Mehrwert, wenn es um unseren Service geht. Zu so einem Service gehören beispielsweise die technische Expertise und die Unterstützung, die wir bieten können, unser stabiles europäisches Netzwerk und unser Bemühen, Lösungsvorschläge für unsere Kunden zu finden, wenn diese benötigt werden. Danach wird vor allem in unserer Branche immer mehr und mehr gefragt.

Wir sehen den Trend zu höherer regionaler Wertschöpfung, kürzeren und flexiblen Lieferzeiten sowie weiterer Reduktion der Komplexität.

Auftragsfertigung chemisch-technischer Produkte – und wir sind zuversichtlich, dass sich auch dieses Angebot erweitern wird. Ein anderer wichtiger Faktor, den Sie schon angesprochen hatten, ist die Investition

unsere bereits bestehende Expertise mit Produktspezialisten und Anwendungstechnikern stärken. Dies wurde größtenteils auch schon umgesetzt. Wir stellen fest, dass es zunehmend schwieriger wird, qualifiziertes Per-

© Image: iStock/Petmal

LAND BRANDENBURG

Besuchen Sie uns auf der K-Messe!
19. – 26. Oktober 2022
Halle 8b | Stand E61

**BEI UNS LÄUFT'S RUND.
MIT KREISLAUFWIRTSCHAFT.**

Cluster Kunststoffe und Chemie Brandenburg

EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Fonds für Regionale Entwicklung

THE GERMAN CAPITAL REGION
excellence in plastics & chemistry