

## Overlack AG, Mönchengladbach



Kennzahlen (vorläufig)	2015
Umsatz	530 Mio. Euro
Mitarbeiter	766
Beteiligung seit 2015	
HANNOVER Finanz Gruppe	Stille Beteiligung

[www.overlack.de](http://www.overlack.de)

## Vom lokalen Zulieferer zum europäischen Mittelständler

Die 1922 von den Gebrüdern Heinrich und Lutz Overlack gegründete Overlack AG ist ein Familienunternehmen in der dritten Generation. Ursprünglich belieferte der Mönchengladbacher Chemiekaliendistributor die örtliche Textilindustrie und Industriekunden in der Region mit chemischen Rohstoffen. Heute ist das Unternehmen mit 38 Standorten in 18 Ländern präsent. Das Beteiligungskapital nutzt die Overlack Gruppe für Zukäufe und sichert dadurch nicht nur ihr nachhaltiges Wachstum, sondern auch die eigene Unabhängigkeit.

### Reger Betrieb, Tradition und Verlässlichkeit

Die Keimzelle der Overlack-Unternehmensgruppe liegt direkt neben der Villa der Unternehmerfamilie in einem Wohn- und mittelständisch geprägten Industriegebiet in Mönchengladbach. Lastwagen liefern hier Rohstoffe an, die dann weiterverarbeitet werden. Transporter holen in Fässer abgefüllte Chemikalien ab und liefern sie an die Kosmetik- oder Lebensmittelindustrie und an Hersteller von Putz- oder Waschmitteln aus.

Wie stark das Unternehmen bis heute die Werte eines Familienunternehmens lebt, dokumentiert die Firmenhomepage: Auf einem historischen Schwarz-Weiß-Foto ist die Familie vor der Unternehmervilla zu sehen, daneben das Bekenntnis zu den Werten des Familienunternehmens – wie Verlässlichkeit, Beständigkeit und Kontinuität.

### Weichenstellung für morgen

Die Geschicke der Gesellschaft lenkt seit seinem Einstieg im Jahr 1988 der Enkel der Gründergeneration, Peter Overlack. Zunächst analysiert er nüchtern die Chancen und Risiken des Familienunternehmens. Mit einem niederschmetternden Ergebnis: „Unser Unternehmen war zum Sterben zu groß, aber auch zu klein, um langfristig zu überleben. Entweder wir würden an



Familienunternehmer und Vorstandssprecher Peter Overlack

ein größeres Unternehmen verkaufen oder ich fragte die Familiengeschafter, ob sie auf die ihnen zustehenden Entnahmen aus dem Unternehmensvermögen verzichten würden, damit wir das Geld für weiteres Wachstum ins Unternehmen stecken können. Die Familie hat das verstanden.“

Gestärkt durch das Einverständnis der Familie bereitet Peter Overlack die nächsten Schritte vor. Dabei prägen zwei Überlegungen sein Handeln. Zum einen soll die nachfolgende Generation eine Entscheidungsgrundlage dafür bekommen, später operativ in der Geschäftsleitung mitarbeiten oder das Familienunternehmen aus



einer aktiven Rolle als Gesellschafter begleiten zu wollen. Zum anderen soll Overlack eine führende Position im europäischen Chemiedistributionsmarkt einnehmen und damit in eine Dimension wachsen, die die Wettbewerbsfähigkeit in der Branche langfristig sichert.

#### **Ausbau in Osteuropa**

Mit dem Wegfall der Mauer bietet sich dann die Chance für die Neupositionierung und Ausweitung der Firma. Overlack reagiert schnell. Gleich nach dem Mauerfall 1990 eröffnet das Unternehmen eine Dependence in Leipzig. 1992 folgt die Eröffnung eines Standorts in Tschechien, 1997 folgt Polen. Später kommen Russland, das Baltikum, die Türkei, der Balkan und auch Ungarn hinzu. Heute ist Overlack mit einem nahezu flächendeckenden Netz in Osteuropa vertreten.

#### **Buy-and-Build im Westen**

Parallel dazu bereitet Peter Overlack gemeinsam mit seinen branchenerfahrenen Vorstandskollegen Heinrich Eickmann und Sabine Moritz die Expansion nach Westeuropa vor. Über freundschaftliche Verbindungen zur Firma Biesterfeld, an der HANNOVER Finanz seit dem Jahr 2011 ebenfalls minderheitlich beteiligt ist, erfährt Overlack von der Möglichkeit der Finanzierung durch eine Beteiligungsgesellschaft.

„Banken können nicht das, was ein Private-Equity-Haus kann. Wir haben mit 20 bis 40 Investoren gesprochen. Es stellte sich schnell heraus, dass angloamerikanische Häuser nicht zur Mentalität eines deutschen Mittelständlers passen. Gemeinsam und mit Unterstüt-

zung der Beteiligungsgesellschaft haben wir ein Konzept entwickelt, das uns als mittelständischen Familien-gesellschaftern passend erscheint, um unsere Wettbewerbssituation schnell zu verbessern.“

Kern des Konzepts ist die Aufnahme von Eigenkapital in Form einer Wandelanleihe zur Finanzierung von Zukäufen in Westeuropa. Die Überlegungen fallen mit einer Phase in der Branche zusammen, in der sich kleine und mittlere Distributionsunternehmen zusammenschließen oder ihren Betrieb an größere Einheiten verkaufen müssen. Vor diesem Hintergrund identifiziert und analysiert der Vorstand strategisch sinnvolle Zukäufe, die die Unternehmensgruppe auch in Westeuropa sowohl aus Kunden- als auch aus Lieferantensicht nachhaltig stärken sollen.

#### **Wohlüberlegtes Wachstum**

Im Herbst 2015 folgen dann unter Nutzung der Mittel aus der Wandelanleihe der Kauf des englischen Distributors Lansdowne Chemicals und die Übernahme der Stuttgarter Klink-Gruppe. Insgesamt steuert der Vorstand heute von Mönchengladbach aus ein europaweites Netzwerk mit 38 Standorten in 18 Ländern und über 700 Mitarbeitern. Mit der aktuellen Betriebsfläche von 700.000 Quadratmetern und einer jährlichen Tonnage von rund 740.000 Tonnen nimmt die Unternehmensgruppe eine führende Position im europäischen Chemikaliendistributionsmarkt ein. Für das Geschäftsjahr 2016 erwartet der Vorstand einen Umsatz von über 600 Millionen Euro.