

melvo GmbH, Ludwigsburg

www.melvo.de

Kennzahlen	2006
Umsatz	36 Mio. Euro
Mitarbeiter	110
Beteiligung seit 31. Dezember 2003	
HANNOVER Finanz Gruppe	57,4 %

Glanz für die internationale Schuhkultur

Wenn Magazine die Schuh-Trends der nächsten Saison präsentieren, steht die melvo GmbH mit den neuen Modefarben längst bereit. Der Hersteller von Schuhpflegemitteln und Schuhzubehör entwickelt seine riesige Auswahl an Farbtönen ständig weiter. Seit dem Management Buy-out ist die ehemalige Salamander-Tochter ein erfolgreicher Mittelständler auf Wachstumskurs.

In mannshohen Farbtöpfen bereiten melvo-Mitarbeiter die neueste Rezeptur des Hauses zu. Bei der appetitlich aussehenden zartrosa Masse handelt es sich um Schuhcreme für die Frühjahrs- und Sommermode. Wie in einer Großküche sorgt ein überdimensionaler Rührquirl für die richtige Geschmeidigkeit. In der Nebenhalle geht es klassischer zu: Kleine schwarze Dosen reihen sich vor einer Abfüllmaschine auf. Hier lässt eine russische Schuhfirma seine Eigenmarke produzieren – die Ähnlichkeit zu Kaviar-Döschen scheint durchaus beabsichtigt.

Pflege und Glanz für die Schuhkulturen dieser Welt liefert melvo je nach Land und Gewohnheiten in Tuben mit Schwämmchen, Metall Dosen oder Gläsern. Im Labor entstehen ständig neue Produkte und Ideen – so hilft ein Spray mit Nano-Teilchen, Schuhe wasserabweisend zu machen. In Osteuropa hat melvo



Die Geschäftsführer Reiner Hildbrand und Michael Niks

Schuhpflegegeschichte geschrieben und den Markt für Imprägnierspray geschaffen.

Schuhpflegemittel sind mit Marken wie Woly, Coxy oder Salamander das Kerngeschäft von melvo. Rund 33 Millionen Einheiten verließen im letzten Jahr das Unternehmen. Melvo arbeitet eng mit den Schuhherstellern zusammen und ist so immer über aktuelle Trends informiert.

Der traditionsreiche Salamander-Konzern, der sein Sortiment in den 1920er Jahren um Schuhpflege-Produkte erweitert hat, ist der Ursprung des Unternehmens. In den 1980er Jahren baut Salamander den Geschäftsbereich immer weiter aus und erobert mit neu gegründeten Marken wie zum Beispiel Coxy sowie durch Zukäufe den deutschen



und internationalen Markt. Im Jahr 1988 bündelt der Konzern den Vertrieb von Schuhpflegemitteln in der neu gegründeten Tochtergesellschaft melvo GmbH.

Um die Jahrtausendwende gerät der Salamander-Konzern in eine Krise. Der drittgrößte deutsche Energiekonzern EnBW übernimmt das Unternehmen und beginnt mit der Veräußerung einzelner Bereiche. Geschäftsführer Michael Niks, seit 1980 bei Salamander und somit ein melvo-Mann der ersten Stunde, sucht gemeinsam mit seinem Management-Partner Reiner Hildbrand nach einer Lösung. *„Im Prinzip ist melvo schon immer ein starkes Unternehmen mit weitgehend eigenständigen Strukturen, hervorragendem Personal, attraktiven Marken und einem weltweiten Netz von Vertriebspartnern gewesen. Also entschieden wir uns für einen Management Buy-out“*, schildert Michael Niks die Überle-

gungen. Reiner Hildbrand ergänzt: *„Ich sah darin die einmalige Chance, selbst unternehmerisch tätig zu werden.“*

Die Zeit drängt, denn die Herauslösung aus dem Salamander-Konzern soll noch in den letzten Monaten des Jahres 2003 erfolgen. Das gibt letztendlich den Ausschlag für eine Zusammenarbeit mit der HANNOVER Finanz Gruppe: Der Finanzinvestor arbeitet zügig und wickelt das Geschäft tatsächlich noch im gleichen Jahr ab. Michael Niks und Reiner Hildbrand übernehmen gemeinsam mit einem Privatinvestor 20 Prozent von melvo und starten als selbstständige Unternehmer ins Jahr 2004. *„Die Zusammenarbeit mit der HANNOVER Finanz läuft rund, und wir haben alle Freiheiten im operativen Geschäft“*, bewertet Reiner Hildbrand die Partnerschaft.

Schon jetzt macht melvo rund drei Viertel seines Umsatzes im Ausland. Für die Zukunft sollen weitere internationale Märkte erschlossen

werden. Michael Niks analysiert die neuen Geschäftsfelder genau: *„Lange überlegten wir, ob und wie wir den osteuropäischen Markt erschließen sollten. Unsere Strategie war, zunächst ein Verständnis für den Markt zu entwickeln – in jedem Land auf der Welt gibt es eine einzigartige Schuhkultur. Die HANNOVER Finanz Gruppe war als langfristig denkender Partner bereit, mitzuziehen und uns in unserer Expansionsstrategie zu unterstützen.“* Die drei Prozent Wachstum, die Michael Niks seinem Finanzinvestor zu Beginn der Partnerschaft verspricht, hat melvo längst weit übertroffen.