

Auf dem Weg zum europäischen Player

Bernd Menrad, Gründer des bayerischen Familienunternehmens **MBN-Proled**, verfolgt klare Ziele: Der Vertrieb soll ausgebaut, die Produktpalette vertieft werden. Vor allem will der Mittelständler aber mithilfe des Finanzinvestors Perusa über internationale Akquisitionen expandieren. VON **STEFAN PREUB**

„**W**enn der Markt in die Phase der Verdrängung einbiegt, ist Expansion zwingend notwendig.“ Diese Überzeugung hat Bernd Menrad, Gründer und Geschäftsführer des LED-Spezialisten MBN-Proled aus Friedberg bei Augsburg, veranlasst, nach 30 Jahren einen finanzstarken Partner zu suchen. Deshalb hat der Unternehmer 51 Prozent des Unternehmens an den Finanzinvestor Perusa aus München verkauft. Bis diese Entscheidung fiel, hatte sich Menrad über mehrere Jahre mental daran angenähert: „Wir haben keine Kinder, die in absehbarer Zeit das Geschäft übernehmen könnten. Wichtig ist es, eine gute und verlässliche Lösung für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Kunden und langjährige Lieferanten zu finden.“

Finanzinvestor für internationale Akquisitionen

Menrad ist diesen Schritt nicht alleine gegangen, sondern hat sich von Aquin & Cie., ebenfalls aus München, beraten

lassen. Die M&A-Spezialisten haben bereits knapp ein Dutzend Transaktionen im Lichtmarkt begleitet und waren von daher der kompetente Ansprechpartner für Menrad. „Wenn der Gründer im Unternehmen weiter aktiv bleiben will, bieten Finanzinvestoren im Vergleich zu strategischen Käufern oft das attraktivere Paket: Die unternehmerische Freiheit bleibt weitgehend erhalten“, erläutert Aquin-Vorstand Martin Kanatschnig. Nach der eingehenden Wertanalyse der MBN-Proled legten Geschäftsführer Menrad und die M&A-Spezialisten bei Aquin fest, welche Businessmodelle für die Expansion geeignet seien. Anschließend machten sie sich auf die Suche nach dem passenden Finanzinvestor, um mit ihm gemeinsam eine internationale

Unternehmensgruppe im Lichtmarkt aufzubauen.

„Wir haben weltweit bei Investoren angeklopft und sind auf großes Interesse gestoßen“, berichtet Kanatschnig. Aus 15 konkreten Interessenten bildeten Menrad und Aquin eine Shortlist mit fünf möglichen Investoren. Anschließend führten sie persönliche Gespräche und Verhandlungen. Schließlich erfolgte die Einigung mit Perusa: Der Fonds Perusa Partners II übernahm 51 Prozent, Menrad behält noch 49 Prozent.

Perusa ist zufrieden, dass Menrad weiter als starker Gesellschafter aktiv bleibt: „Wir sehen uns als Holding, nicht als Manager im Tagesgeschäft“, beschreibt Fondsmanager Andreas Spiegel die Rolle von Perusa. Der neue Partner versteht

KURZPROFIL

PROLED Gruppe

Gründungs Jahr: 1988
Branche: General Lighting LED
Unternehmenssitz: Friedberg bei Augsburg
Umsatz 2017: keine Angabe
www.proled.com



Gebäudeeingang von MBN: Das Unternehmen ist unter anderem auf Innenbeleuchtung spezialisiert.

Foto: © MBN-Proled

sich als Financier, der auf das unternehmerische Geschick des Gründers setzt und sich mit Kapital, Kontakten und Know-how bei Übernahmen einbringt.

Erste Akquisition aus Belgien

Dennoch formuliert Perusa ein klares Ziel: „Wir wollen ein in Europa führendes Unternehmen im Bereich General Lighting aufbauen.“ Dazu werde eine internationale Akquisitionsstrategie umgesetzt. „Wir suchen Unternehmen mit gutem Zugang zu regionalen Märkten, die idealerweise hohe Projektkompetenz besitzen“, erläutert Fondsmanager Spiegel. Man habe sich bereits zuvor intensiv mit der Branche auseinandergesetzt und sie als hochattraktiv bewertet.

Mit der mehrheitlichen Übernahme des belgischen Distributors Uni-Bright startete bereits im Oktober die Umsetzung der Internationalisierung. Uni-Bright bietet serviceintensive LED-Lösungen für die Innen- und Außenbeleuchtung. Das Unternehmen bedient die Benelux-Staaten. Zum Angebot zählen Licht- und



LED-Deckenleuchte von MBN: Design für lineare Lichtenwendungen

Foto: © MBN-Proled

Installationsplanung, Lichtsteuerungssysteme sowie die intelligente Vernetzung der Beleuchtung im Rahmen des Internet of Things. Uni-Bright hat bereits vor der Übernahme Produkte von Proled vertrieben.

Auf Uni-Bright sollen weitere Übernahmen folgen, manche Unternehmen sind laut Menrad schon in der Pipeline (siehe Interview). Bewusst konzentriert

sich Proled auf den allgemeinen Beleuchtungsmarkt, vom Wohnen über Hotels, Office, Einkaufszentren bis hin zu Produktion und Außenbeleuchtung, hegt dafür aber keine Ambitionen in Richtung Automotive. In den jeweiligen Segmenten will Proled die Produktpalette ausbauen und dazu auch neue, smarte Technologien integrieren. ■

redaktion@unternehmeredition.de

„Gesamtheitliche Konzepte werden immer stärker nachgefragt“

Interview mit **Bernd Menrad**, Gründer der MBN GmbH – Proled und Geschäftsführer der Proled Group



Bernd Menrad

Unternehmeredition: Wie sieht Ihr weiterer Wachstumspfad nach der Akquisition von Uni-Bright in Belgien aus?

Menrad: Wir suchen vorrangig internationale, europäische Unternehmen, die in ihrem jeweiligen Markt ein breites Netzwerk, eine gute Kundenbasis und einen funktionierenden Vertrieb besitzen, damit wir unser Produktportfolio dort ausrollen können. Wir haben einige Targets in der Pipeline. Was wir nicht suchen, sind Produktionsstätten.

In welchem Bereich erzielen Sie die höchsten Umsätze, welche Marktentwicklung erwarten Sie zukünftig?

Natürlich liegt der Hauptumsatz aktuell noch in der Leuchte, Vernetzung und Steuerung sind noch nicht in allen Ländern und allen Branchen angekommen. Grundsätzlich ist es aber so, dass wir bereits seit einigen Jahren unsere Leuchten für viele Arten der Vernetzung vorbereiten. Wir sehen im Markt, dass immer häufiger gesamtheitliche Konzepte nachgefragt werden. Da wir ja nicht klassisch mit dem Endkunden in Kontakt sind, sondern mit dem Installateur, dem Architekten oder Planer arbeiten, sind wir kein Lichtgeneralunternehmer. Das streben wir aktuell auch nicht an. Offensichtlich sind aber die Trends hin zu vernetzten, intelligenten Lichanlagen.

Wie stellen Sie sich Ihre persönliche Zukunft vor, wie sieht Ihr Exit-Szenario aus?

Mein Ziel ist es nicht, bis zum 80. Geburtstag im Unternehmen zu bleiben, weshalb ich heute bereits die Weichen für meinen Ausstieg stelle. Als Unternehmer ist mir wichtig, dass es im Sinne der Mitarbeiter, langjähriger Zulieferer und Kunden möglichst eigenständig weiterläuft. In der Branche gibt es das Unternehmen SLV, das schon mehrfach erfolgreich verkauft wurde, wobei es kontinuierlich positiv und zukunftsorientiert für die Mitarbeiter, Kunden und Zulieferer weiterging. Das stelle ich mir so auch für die Proled Group vor.