

Eigentümerwechsel bei M+R Multitronik

# Engagierter Expansionskurs

*Als neuer Eigentümer der M+R Multitronik will Lars Bochmann den Firmenumsatz in den nächsten vier Jahren verdoppeln, und zwar mit einer klaren Design-in-Ausrichtung zur Unterstützung der Kunden, dem Ausbau des eigenen Vertriebs und des Distributions-Portfolios sowie dem Aufbau eines europaweiten Distributionsnetzes für die eigenen Produkte.*

**W**ir sind ein leistungsfähiges und agiles Team, und genau das werden wir in Zukunft verstärkt nach draußen tragen«, skizziert Lars Bochmann, seit Oktober 2013 neuer Eigentümer der M+R Multitronik, seine Pläne für die Zukunft. »Es geht darum, die in diesem Unternehmen schlummernden Potentiale zu heben und am Markt erfolgreich umzusetzen«, beschreibt er seine Zielsetzung, »wenn uns das gelingt, sollte es möglich sein, den Umsatz bis 2018 zu verdoppeln«.

Das wären dann rund 9 Millionen Euro, nachdem es im letzten Jahr gelungen ist, den Umsatz um 25 Prozent auf 4,5 Millionen Euro zu steigern. »Die M+R Multitronik ist ein seit über 35 Jahren sehr gut am Markt etabliertes Unternehmen. In der Vergangenheit hat man sich aber in erster Linie auf den Innendienst-

Vertrieb beschränkt. Wir waren kaum aktiv draußen bei den Kunden unterwegs«, beschreibt er das Erfolgskonzept der letzten Jahre, »das werden wir in Zukunft ändern. Wir sind dabei, den erfahrenen Innendienst um einen leistungsfähigen Außendienst zu erweitern.«

Im vierten Quartal des letzten Jahres wurde dieser neue Ansatz bereits erfolgreich am Markt umgesetzt. »Wir verfügen über das notwendige Know-how, unsere Kunden aktiv vor Ort beim Design-in zu beraten, und wir werden diese Stärke in Zukunft gezielt weiter ausbauen«, verspricht Bochmann. Zu diesem Zweck wurde im Januar der Vertrieb personell aufgestockt: Aktuell arbeiten zwei Mitarbeiter im Innendienst und zwei im Außendienst, dazu der neue Chef selbst, der seine Vertriebserfahrungen aus einem Konzern in den neuen Marktauftritt der M+R Multitronik einbringt.

Läuft weiterhin alles nach Plan, will Bochmann den Vertrieb im nächsten Jahr um weitere ein bis zwei Mitarbeiter ausbauen. Doch damit nicht genug: Er plant, die M+R Multitronik europaweit auch stärker als Hersteller zu etablieren. Die unter dem eigenen Namen vertriebenen Produkte, das sind vor allem AC/DC- und DC/DC-Wandler sowie Steckernetzteile und seit 2012 auch LED-Netzteile. Derzeit ist Bochmann in Italien, Spanien, Tschechien und Polen auf der Suche nach Distributionspartnern. Doch Bochmann beschränkt seine Pläne nicht nur auf den Süden oder Osten Europas, er plant für die Zukunft auch eine stärkere Präsenz im skandinavischen Raum. Als interessante Märkte nennt er dabei neben Dänemark vor allem Schweden und Finnland.



Lars Bochmann, M+R Multitronik

»Bislang war das Business-Konzept der M+R Multitronik ein starkes Innendienst-Vertriebskonzept, das nun um einen leistungsfähigen Außendienst und können so bisher ungenutzte Potentiale heben.«

Lassen sich seine Pläne wie angestrengt setzen, hat er sich ein noch ehrgeizigeres Ziel für die Zukunft gesetzt: Russland. »Ich bin überzeugt davon, dass unser neues Design-in-fokussiertes Business-Konzept ein Zusammenspiel mit unserer flexiblen Unternehmensstruktur sehr gut zum russischen Markt passen würde.«

Neben dem Ausbau des eigenen Vertriebsnetzes und dem Knüpfen eines paneuropäischen Distributionsnetzes für die eigenen Produkte tet Bochmann auch an der Erweiterung der Produktpalette. So sind seit kurzem auch schaltstrombegrenzer von Camtec bei M+R Multitronik erhältlich. Sie ergänzen das bekannte Distributionspektrum an Stromversorgungs- und Signalgebern und Lautsprecherlösungen von Mean Well, piezoelektrischen Signalgebern und Lautsprechern von Sonitron sowie der elektronischen Steuerung von Leuchtstoffröhren von Palm Step. »Wir werden dieses Spektrum in Zukunft noch weiter ausbauen«, so Bochmann. Der 36-jährige Ingenieur hat sich einiges für die Zukunft vorgenommen. Nach einer 10-jährigen Karriere im Bereich Motorenbau stand die Herausforderung der Selbstständigkeit dauerte die Suche nach einem passenden Unternehmen gut zwei Jahre, doch Bochmann ist sicher, mit der M+R Multitronik die Richtige gefunden zu haben, um sein zern-Know-how auf mittelständische Unternehmen erfolgreich am Markt umzusetzen. (e)

Anzeige

## Smallest ever PoE PD (IEEE802.3af) Converter!

Cost optimised IEEE802.3af POE

Overload & short-circuit protection  
12, 5 & 3.3 output voltage available

Silvertel