



MEGAAUSSICHTEN MIT MEGABAD

Text Thomas Corrinth | Fotos Gottfried Stiller

Das Badezimmer avanciert immer mehr zum Lifestyle- und Wellness-Objekt und ist folgerichtig eines der wichtigsten Renovierungsprojekte in Wohnungen und Eigenheimen. MEGABAD, einer der größten europäischen Online-Händler für Sanitärprodukte, befindet sich damit in einem absoluten Wachstumsmarkt. Seinen Erfolgskurs fortsetzen will das Kölner Familienunternehmen mit 200 Beschäftigten gemeinsam mit einem starken Partner: Mitte 2019 stieg VR Equitypartner, einer der führenden Eigenkapital-Finanzierer für den Mittelstand, mit einer Minderheitsbeteiligung bei MEGABAD ein.

Die Nachfrage für qualitativ hochwertige und optisch ansprechende Waschtischanlagen, Duschkabinen oder Badarmaturen steigt kontinuierlich: Seit Jahren wächst der Markt für Sanitärwirtschaft deutlich über BIP (2020: 3,6 % über Vorjahr in Deutschland), auch im vergangenen „Corona-Jahr“ zeigte sich die Baubranche krisensicher und konnte sich von der gesamtwirtschaftlichen Lage abkoppeln. Hinzu kommt der Trend, dass Menschen häufiger ge-

treu dem Motto „Do-it-yourself“ Renovierungen auf eigene Faust, etwa mithilfe von Online-Tutorials, vornehmen. Das Internet als Absatz- und Informationskanal wird also für die Branche immer wichtiger – der Online-Sanitärmarkt wächst im Vergleich zum Gesamt-Sanitärmarkt überproportional. Wer sich als Unternehmen speziell in diesem Online-Markt erfolgreich positioniert, profitiert also besonders stark – wie MEGABAD. Den ersten und größten

rein auf Sanitärprodukte ausgerichteten Online-Handel Deutschlands hat die Gottfried Stiller Gruppe aus Köln bereits im Jahr 2003 gestartet (siehe Info-Kasten). „MEGABAD begeistert uns aus verschiedenen Gründen. Das Unternehmen positioniert sich mit einem sehr attraktiven und überaus vielfältigen Produktangebot in einem krisenfesten Wachstumsmarkt. Uns überzeugt zudem die Unternehmensphilosophie der integrierten Wertschöpfung: Von

der IT über die fachkundige Hotline bis hin zur zentralen Logistik macht man alles selbst aus einer Hand. Und als Familienbetrieb mit einem topqualifizierten Management passt MEGABAD sehr gut zu unseren eigenen Werten“, erklärt Christian Futterlieb, Geschäftsführer bei VR Equitypartner.

Den Erfolgsweg fortsetzen dank Minderheitsbeteiligung

Um ihren Erfolgsweg auch in Zukunft abzusichern, entschieden sich Stefan Stiller und seine Schwester Andrea Salm-Roggendorf, geschäftsführende Gesellschafter der Stiller-Gruppe, im Jahr 2019 dafür, VR Equitypartner als Mitgesellschafter ins Boot zu holen: „VR Equitypartner ist für uns ein Sparringspartner auf Augenhöhe. Wir haben hier in einem finanzstarken Gesellschafter mit einem großen Expertennetzwerk und viel Erfahrung genau die richtige Verstärkung, um unser dynamisches Wachstum weiterhin umzusetzen“, sagen die Geschwister Stiller einvernehmlich. Mit der Beteiligung einher geht natürlich auch die Frage nach der zukünftigen Nachfolgeregelung. „Auch bei solchen essenziellen Themen, wie das Lebenswerk MEGABAD fortgeführt wird, stehen wir partnerschaftlich zur Seite. Gemeinsam mit der Familie Stiller werden wir hier alle möglichen Konstellationen durchdenken und in Ruhe die beste Lösung finden – ohne Zeitdruck“, erklärt Hedi Holkenbrink, die betreuende Investmentdirektorin bei VR

Equitypartner. Denn im Gegensatz zu Private-Equity-Fonds ist der Mittelstandsfinanzierer stets an nachhaltiger Wertschöpfung sowie langfristiger Partnerschaft interessiert.

Klare Zukunftsstrategie: Internationalisierung, Diversifizierung und Ausbau B2B

Gemeinsames weiteres Wachstum versprechen sich VR Equitypartner und MEGABAD durch die Konzentration auf verschiedene strategische Säulen. So werden neben dem umfassenden Sortiment aller führenden Hersteller, das auch weiterhin den Schwerpunkt bilden wird, die Eigenmarken stärker ausgebaut. Außerdem wird man das Online-Marketing weiter intensivieren, indem zum Beispiel die Customer Journey im Webshop kontinuierlich optimiert wird. Und das Thema Internationalisierung steht ebenso auf der Agenda: „Bisher hat MEGABAD das dynamische Wachstum vorwiegend in der DACH-Region vorangetrieben, aber es kommen zunehmend Käufer aus den angrenzenden Nachbarländern in den Webshop. Es gibt also viel Potenzial für internationale Expansion“, erklärt Tim Feld, Mitglied der Geschäftsleitung bei VR Equitypartner. Auch ist geplant, das B2B-Geschäft zu stärken – so soll in Kürze etwa der Kauf auf Rechnung für Handwerker möglich sein. „Wir sind uns sicher: Mit dieser Strategie werden wir den Erfolgsweg von MEGABAD in den nächsten Jahren fortsetzen“, so Tim Feld.

HISTORISCHE MEILENSTEINE DER GOTTFRIED STILLER GRUPPE

1932 wird das Familienunternehmen in Köln gegründet als stationärer Händler für Sanitär- und Heizungsartikel

1993 übernehmen die Geschwister Stiller die Unternehmensführung in 3. Generation

1998 ist die Gottfried Stiller GmbH größter Händler dieser Art in Köln

2003 positioniert sich das Unternehmen mit der Gründung von MEGABAD, dem ersten Online-Shop für Sanitärprodukte in Deutschland, frühzeitig als Multi-Channel-Anbieter

2015 wird das Portfolio mit ersten Eigenmarken ergänzt

2016 wird die Stiller Gruppe durch Gründung eines weiteren Handelsunternehmens ausgebaut

2021 ist MEGABAD einer der größten Online-Händler rund ums Bad in Europa mit circa 500.000 Lagerartikeln (alle führenden Marken + Eigenmarken)

Familienbetrieb mit einem topqualifizierten Management

