

# Portfolio News

## Caseking

Caseking ist seit über zehn Jahren als Online-Anbieter für hochqualitative Produkte und Dienstleistungen im deutschen PC-Markt vertreten. Seit dem Erwerb von Overclockers UK im Jahr 2012, dem britischen Marktführer für den Onlinevertrieb von PC-Komponenten, hat sich die Unternehmensgruppe zu einem etablierten Markenanbieter für Gaming- und PC-Komponenten sowie erstklassigen Servicepartner für die Gaming Community entwickelt. Im März 2014 übernahm Equistone Partners Europe (EPE) die Mehrheit an der Caseking Gruppe. Ziel der Beteiligung ist es, die eingeschlagene Wachstumsstrategie durch Expansion in neue, vor allem europäische, Märkte voranzutreiben, das Produktportfolio weiter auszubauen sowie die Marktposition in bestehenden Märkten zu festigen.

High-End-Performance für Gamer und PC-Experten. Dafür steht Caseking seit seiner Gründung im Jahr 2003. Seitdem expandiert der Anbieter für hochwertige Gaming- und PC-Komponenten stetig und baut sein Produktportfolio fortlaufend aus. Derzeit stellt Caseking online ein umfangreiches Angebot von über 9.000 Produkten für den PC-Gebrauch bereit. Darüber hinaus bietet das Unternehmen Beratungsleistungen rund um die Bereiche PC-Performance, Design und Geräuschreduktion an.

Seit dem im Februar 2012 getätigten Zukauf des britischen Anbieters von Hardwarekomponenten Overclockers UK konnte die Caseking Gruppe ihre Reichweite und Marktstellung stetig ausbauen. So wurden beispielsweise weitere Produkte in das Portfolio aufgenommen und durch starke globale Marken wie Intel, Nvidia, Asus und Corsair erweitert. Heute ist die Caseking Gruppe ein renommierter Partner für den B2B- und B2C-Bereich und überzeugt durch außergewöhnlichen Service, höchste Transparenz und beispielhaften Innovationsgeist. Dazu trägt ein erfahrenes Team aus rund 100 Fachleuten in Berlin und über 50 Mitarbeitern in Großbritannien sowie den Vertretern der Dependancen in Frankreich, den Benelux-Ländern, Polen und Taiwan bei.

Die Caseking Gruppe vertreibt ihre Produkte überwiegend über zielgruppenspezifische Online-Shops an Endkunden, Reseller

und gewerbliche Endverbraucher. Durch die sukzessive Schaffung und Erweiterung der dafür notwendigen Lagerkapazitäten sowie durch eine moderne, vollständig systemgestützte Logistik ist die Caseking Gruppe heute in der Lage, ihren Kunden ein breites Sortiment an Produkten – bei einer durchschnittlichen Lagerverfügbarkeit von über 95 Prozent – anzubieten.

„Für eine Beteiligung an Caseking sprachen aus unserer Sicht mehrere Gründe: das etablierte Produkt- und Leistungsangebot in einem Wachstumsmarkt, die Positionierung in einem Umfeld, das durch einen außerordentlich anspruchsvollen und sensiblen Kundenkreis gekennzeichnet ist und vor allem das Managementteam des Unternehmens“, erläutert Dr. Peter Hammermann, Senior Partner bei Equistone Partners Europe das Engagement. „Mit unserem Investment wollen wir Caseking dabei unterstützen, seine Marktführerschaft zu festigen und innereuropäisch weiter auszubauen“, sagt Alexis Milkovic, Investment Director bei EPE.

Toni Sonn, Geschäftsführer der Caseking Gruppe, ergänzt: „Nach zehn Jahren Erfolgsgeschichte Caseking freuen wir uns nun auf neue Wachstumsimpulse aus der Zusammenarbeit mit Equistone Partners Europe. Nur wer neue Wege geht und offen ist für frische Lösungen, kann am Markt gewinnbringend und nachhaltig performen.“



## Caseking

Stand 04/2014



CASEKING.de



|                                |  |
|--------------------------------|--|
| <b>Branche:</b>                | eCommerce  |
| <b>Unternehmensgegenstand:</b> | Online-Anbieter für Gaming- und PC-Zubehör   |
| <b>Produkte:</b>               | Hochwertige und leistungsfähige Gaming- und PC-Komponenten   |
| <b>Beschäftigte:</b>           | ca. 150 Mitarbeiter  |
| <b>Erstinvestition:</b>        | 03/2014  |
| <b>Anteilsverhältnisse:</b>    | EPE 78 %, Management 22 %  |
| <b>Umsatzvolumen:</b>          | ca. 100 Mio. Euro (2013)   |
| <b>Transaktionsstruktur:</b>   | Management Buy-Out   |
| <b>Investitionsziel:</b>       | Konsequente Weiterführung der Expansionsstrategie durch organisches und anorganisches Wachstum, Ausbau des Produktportfolios |
| <b>Management Caseking:</b>    | Toni Sonn (CEO), Kay Kostadinov (CFO)  |
| <b>EPE-Team:</b>               | Dr. Peter Hammermann, Alexis Milkovic, Leander Heyken  |