



## Jack Wolfskin KGaA

**Im Mai 2005 beteiligt sich Barclays Private Equity (BPE) an Jack Wolfskin, dem führenden europäischen Outdoor-Ausrüster. Im Rahmen eines Secondary Management Buy-Outs übernehmen BPE und der Finanzinvestor Quadriga Capital jeweils 42,5 Prozent der Anteile. 15 Prozent bleiben beim geschäftsführenden Wolfskin Managementteam. Mit dem Investment will die Unternehmensführung vor allem die internationale Expansion vorantreiben.**

Das Unternehmen Jack Wolfskin entstand 1981 als Eigenmarke der Firma Sine in Idstein am Taunus. Mit zunehmendem wirtschaftlichen Erfolg wurde Jack Wolfskin ausgegliedert und zu einem eigenständigen Unternehmen formiert. Mehr als 10 Jahre belieferte das Unternehmen nur den Outdoor-Fachhandel. Erst im Jahr 1993 eröffnete in Heidelberg der erste Franchisestore. Damit sprach Wolfskin erstmalig auch den Endverbraucher direkt an.

Mittlerweile nutzt das Unternehmen insgesamt drei Kanäle zum Vertrieb seiner Produkte: den

Outdoor-Fachhandel, den Sportfachhandel und das erfolgreich ausgebaute Franchisenetz. Aktuell gibt es 120 Jack Wolfskin Franchisestores in Deutschland, weltweit sind es insgesamt 142.

Mit diesem engmaschigen Netz ist Jack Wolfskin der größte und erfolgreichste Franchisegeber im deutschen Sportfachhandel.

Im Jahr 2001 übernahm die Private Equity-Gesellschaft Bain Capital Jack Wolfskin von Johnson Outdoors. Vier Jahre nach dem Einstieg zog sich Bain aus dem Investment zurück und verkauft 2005 die Anteile an BPE und Quadriga Capital.

„Mit Jack Wolfskin investieren wir in ein Unternehmen, mit dem wir die erfolgreiche und nachhaltige Wachstumsstrategie der vergangenen Jahre ausbauen und fortsetzen können“, erläutert Michael H. Bork, Geschäftsführer von BPE. Bereits im ersten Jahr nach der Übernahme durch BPE und Quadriga steigt der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 33 Prozent. Allein in Deutschland, dem größten Markt mit circa 83 Prozent Anteil am Gesamtumsatz, wächst Jack Wolfskin seit dem Einstieg von BPE um 63 Prozent.

Der Erfolg von Jack Wolfskin basiert in erster Linie auf dem großen Innovationspotenzial, einem konsequenten qualitäts- und anwenderorientierten Produktmanagement, einer wertorientierten Marketingstrategie sowie einer marktgerechten Sortimentspolitik. In den vorangegangenen Jahren führte das Unternehmen erfolgreich zahlreiche Material- und Produktneuheiten ein und hält mehrere Patente.

Mit diesem Ansatz und einer konsequent geführten Markenkommunikation öffnet Jack Wolfskin das Thema Out-door für neue Ziel-

gruppen und erschließt damit ein großes Marktpotenzial. „Wir werden uns auf unseren Erfolgen nicht ausruhen“, so Manfred Hell, Geschäftsführer und Mitinhaber.

„Mit BPE als Investor wollen wir unsere dominierende Rolle im deutschen Markt weiter ausbauen. Hier sehen wir noch immer enormes Wachstumspotenzial. Das Gleiche gilt für die angrenzenden Alpenländer. Darüber hinaus werden wir in den kommenden Jahren die Expansion im europäischen Ausland vorantreiben.“



## Jack Wolfskin KGaA

Stand 06/2007



Branche:	Textilwirtschaft
Unternehmensgegenstand:	Deutscher Marktführer für Outdoor-Bekleidung und Ausrüstung, Gründung 1981
Produkte:	Kleidung, Schuhe, Equipment
Beschäftigte:	ca. 300 Mitarbeiter
Erstinvestition:	05/2005 Rekapitalisierung in 2006
Anteilsverhältnisse:	BPE 42,5 Prozent, Quadriga Capital 42,5 Prozent, Management 15 Prozent
Umsatzvolumen:	über 150 Mio. Euro p.a.
Transaktionsstruktur:	Secondary Management Buy-Out
Investitionsziel:	Fortsetzen des Wachstums durch Produktinnovation, Point-of-Sale Ausweitung und internationale Expansion
Managementteam Jack Wolfskin:	Manfred Hell, Christian Brandt
BPE-Team:	Michael H. Bork, Oskar Schilcher