

# Gut gelaufen

## Nach Management Buyout und Spin-off aus dem KarstadtQuelle-Konzern plant Runners Point aus Recklinghausen das weitere Wachstum

In diesem Jahr feiert die Runners Point Warenhandels-gesellschaft GmbH aus Recklinghausen ihr 25-jähriges Jubiläum. Viel hätte nicht gefehlt, und es wäre nie dazu gekommen. Im Jahr 2005 beinahe ein Opfer der Karstadt-Krise, gelang es der Geschäftsführung mit Unterstützung der Hannover Finanz Gruppe, das Unternehmen als selbstständigen Mittelständler weiterzuführen. Ein gutes Beispiel für einen erfolgreichen Spin-off aus einem großen Konzern.

### Rettung durch Management-Buyout

Auf Druck von KarstadtQuelle hatte Runners Point in den späten 90er Jahren sein Filialportfolio erweitert und Standorte eröffnet, die nicht die erforderlichen Erträge erzielten. In der Folge gingen die Umsätze zurück, Deckungsbeiträge blieben aus, und die Geschäftsziele wurden nicht mehr erreicht. Doch die Geschäftsführer Otto Hurler und Harald Wittig wussten um die Potenziale ihres Unternehmens und den Reiz, diese unternehmerisch umzusetzen. „In diesem Kontext haben wir die



Otto Hurler, Runners Point

Übernahme des Unternehmens im Rahmen eines Management Buyout angestrebt“, erinnert sich Hurler. Das in Zusammenarbeit mit der Hannover Finanz vorgelegte Konzept überzeugte auch die Verkäuferin. Ende 2005 erhielten die Niedersachsen den Zuschlag von KarstadtQuelle und sind seitdem mit 75% an Runners Point beteiligt. „Durch unse-

bei Firmen wie dem Drogeriefilialisten Rossmann oder der Optikerkette Fielmann verfügen wir über eine große Expertise im Facheinzelhandel. Aufgrund dieser Affinität erschien uns ein Engagement bei Runners Point besonders attraktiv“, betont Jürgen von Wendorff, Vorstand der Hannover Finanz. Den größten Teil der Transaktion finanzierte das Private Equity-Haus mit Eigenkapital, der Anteil der Akquisitionskredite betrug weniger als 30%. Harald Wittig: „Wenn man sich derzeit



Harald Wittig, Runners Point

die Finanzierungssituation einer Reihe von ehemaligen Schwestergesellschaften ansieht, dann ist dieser Punkt einer grundsoliden Finanzierung für unser Unternehmen kein ganz unwichtiger gewesen.“

### Wert auf Qualität und Beratung

Entscheidend für den Erfolg des MBO war auch die Zusage der Lieferanten – allesamt Hersteller teurer Hochleistungssportschuhe –, dass sich die Einkaufskonditionen für Runners Point nach dem Ausstieg aus dem Karstadt-Quelle-Konzern nicht verschlechtern. Die Firmen schätzen Runners Point als Vertriebskanal für ihre wertvollen Marken. Zudem legt Runners Point großen Wert auf qualitative Beratung und eine ansprechende Präsentation in den Verkaufsräumen. So erhöhte Runners Point neben der Einführung einer leistungsbezogenen Bezahlstruktur für die Angestellten des Unternehmens auch die Ausgaben für Mitarbeiterschulungen und startete damit eine weitere Qualitätsoffensive.

### Mit neuer Logistik auf Wachstumskurs

Eine große Herausforderung war die Herauslösung von Runners Point aus dem Warenwirtschaftssystem von KarstadtQuelle. Auch hier konnte der Private Equity-Geber helfen. „Insbesondere bei dem Thema des Neuaufbaus unserer IT-Landschaft haben wir wertvolle Unterstützung erhalten“, betont Wittig. Seit September 2006 werden alle Filialen schneller mit neuer Ware versorgt. Effizienter gestaltet sich seitdem auch die Logistik im Zentrallager in Recklinghausen. Mit der Steigerung der Lagerumschlaggeschwindigkeit erzielt Runners Point einen höheren Umsatz bei geringeren Lagerbeständen. Durch die Einführung des neuen Systems mussten zudem weniger Betriebsmittelkredite in Anspruch genommen werden, was sich positiv auf die Finanzierung des Unternehmens auswirkte. Verbesserte Bonitätsnoten waren die Folge.



Jürgen von Wendorff, Hannover Finanz Gruppe

### Neue Vertriebskonzepte: Sidestep und Run<sup>2</sup>

Mit der Einführung der Filialketten Sidestep und Run<sup>2</sup> erschloss sich Runners Point weitere Kundenkreise. Von Wendorff unterstreicht: „Wenn wir eine Beteiligung einge-

hen, so fragen wir uns: Was wollen wir erreichen? Im Fall von Runners Point war dies zunächst die Herauslösung aus dem KarstadtQuelle-Konzern. Im nächsten Schritt ging es um die Neuordnung der Filialstruktur und die Umsetzung neuer Geschäftskonzepte. Dieser Schritt ist fast abgeschlossen.“ Während Runners Point weiterhin die Laufsport-interessierte Zielgruppe bedient, bietet Side-step der Lifestyle-bewussten Allgemeinheit sportliche Freizeitschuhe oder Sneakers an. Seit 2002 wurden 32 Filialen eröffnet, darunter zwei in Österreich und vier in den Niederlanden. Im Jahr 2007 ging Run<sup>2</sup> an den Start. Die Kette konzentriert sich auf speziellen Sportbedarf im Running- und Walking-Bereich und bedient den Trend zu mehr Bewegung und Freizeitsport. Inzwischen sind acht Filialen eröffnet.

### Ausbau zum internationalen Fachhändler

Heute besitzt Runners Point 102 Filialen in Deutschland und beschäftigt über 1.200 Mitarbeiter. Der Umsatz im Jahr 2008 lag bei 112 Mio. Euro. Für dieses Jahr ist der Ausbau des Filialnetzes auf 155 Standorte geplant. Bei aller Expansion ist sich Hurler der eigenen Wurzeln bewusst: „Erstens haben wir in Nordrhein-Westfalen mit

deutlichem Abstand die meisten Filialen, zweitens ist der Sitz unserer Zentralverwaltung mit Recklinghausen ebenfalls eine Stadt in NRW. Man kann sagen, dass die Weiterentwicklung und Wandlung vieler Regionen in Nordrhein-Westfalen in den letzten Jahren deutlich positive Tendenzen und Chancen für den Einzelhandel in diesem Bundesland hervorgebracht hat.“ Darüber hinaus entwickelt sich Runners Point zum internationalen Fachhändler. „Der Weg zu weiterem Wachstum wird auch über eine Internationalisierung im europäischen Ausland fortgesetzt“, unterstreicht von Wendorff. Auch Harald Wittig ist zufrieden: „Wir sind froh, dass wir die Hannover Finanz Gruppe vor vier Jahren von unserem Konzept und unseren Ideen überzeugen konnten. Die Partnerschaft hat sich bewährt.“ Deshalb wird das Jubiläum auch gebührend gefeiert: Mit einem Staffellauf am 14. Juni in der Veltins Arena in Gelsenkirchen. Über 10.000 Teilnehmer werden erwartet, und ein Team der Hannover Finanz läuft ebenfalls mit. ■

Holger Garbs  
redaktion@vc-magazin.de

## Standpunkt Unternehmer

### Der Unternehmensstandort NRW und die damit verbundenen Charakteristika für ein Private Equity-finanziertes Unternehmen

Nordrhein-Westfalen ist traditionell ein Cluster für den deutschen Mittelstand mit der logischen Folge, dass die gesamte Region und deren Bewohner mittelständischer Prägung sind. Das Land selbst fördert diese Strukturen konsequent und wird dabei von der NRW.Bank unterstützt, die damit ihrem Förderauftrag für den Mittelstand der Region nachkommt. Für die Führung eines mittelständischen und von Private Equity-Investoren finanzierten Unternehmens hat dies aus meiner Sicht nicht unbedeutende Vorteile. Zum einen beteiligt sich die NRW.Bank bei soliden und nachhaltigen Geschäftsmodellen gerne direkt am Unternehmen, häufig auch in einem Konsortium mit anderen Gesellschaftern. Nach meinen Erfahrungen ist die Bank für den Unternehmer und/oder die weiteren Gesellschafter ein fairer und an der Entwicklung des Geschäftes interessierter Finanzgeber. Wachstumsambitionen innerhalb des Unternehmens werden von der durch konservative Refinanzierungsrichtlinien geprägten NRW.Bank nicht nur gewünscht, sondern auch verantwortungsbewusst finanziert – und dies auch in einem sehr schwierigen Jahr wie diesem.

Zum anderen sind aber auch die allgemeinen Rahmenbedingungen in der NRW-Region prinzipiell gut. Die zufriede-

stellende Infrastruktur sowie die attraktiven Gewerbeimmobilien liegen größtenteils in einem realistischen Kostenrahmen. Das Rekrutieren von Mitarbeitern aus der Region stellt aufgrund der hohen Bevölkerungsdichte kein ernsthaftes Problem dar. Nicht zu unterschätzen ist hier die Tatsache, dass speziell das ländlichere Gebiet in NRW sowie die mittelständischen Strukturen Mitarbeiter-eigenschaften wie Loyalität, Bindung zum Arbeitgeber, Interesse am Unternehmen als Existenz sicherndes und soziales Gefüge mit sich bringen. Ein Unternehmensgut, das gar nicht hoch genug eingestuft werden kann. ■

#### Zum Autor



**Christian Kühnhold** ist Geschäftsführender Gesellschafter von PAKi Logistics, Ennepetal/NRW, [www.paki.de](http://www.paki.de).