

PRESSEINFORMATION

PIPPA&JEAN: Management-Buy-out macht Weg für Wachstum aus eigener Kraft frei

- **Anteile der Investoren Vorwerk, Holtzbrinck und Klingel zurückgekauft**
- **75% des Unternehmens liegen nun beim Management**
- **neue Vergütungspläne und Produktkategorien**

Frankfurt am Main, im Juli 2018. Im siebten Jahr nach Gründung von Pippa&Jean kauft das Management durch einen Management-Buy-out gemeinsam mit Crosslantic Capital und Atlantic Labs die Mehrheit am Unternehmen zurück. Das Team rund um Gründer und CEO Gerald Heydenreich besitzt jetzt wieder 75 Prozent des Unternehmens. Die restlichen 25 Prozent teilen sich Crosslantic und Atlantic Labs.

Vorwerk Direct Selling Ventures GmbH und HV Holtzbrinck Ventures hatten sich kurz nach dem Livegang von Pippa&Jean im Frühjahr 2012 beteiligt. SevenVentures und die Klingel Gruppe stießen 2015 dazu. Die Anteile von SevenVentures waren bereits im vergangenen Jahr auf Crossatlantic übergegangen.

„Unsere Investoren haben uns von Anfang an sehr viel Sicherheit gegeben und nicht nur als Geld-, sondern vor allem auch als Ratgeber und Sparringspartner fungiert“, sagt Gerald Heydenreich. „Dafür sind wir sehr dankbar. Nun ist es jedoch an der Zeit für uns, die Start-up-Phase zu beenden und uns als eigenständiges, aus eigener Kraft profitables Unternehmen aufzustellen.“

Neue Zusammensetzung der Geschäftsführung

Die neue Struktur geht auch mit Veränderungen in der Geschäftsleitung einher: Martin Eyl und Stefan Helmers werden zum 01. Juli 2018 in die Geschäftsführung berufen. Beide fungierten zuvor als Boardmember. Gerald Heydenreich bleibt unverändert CEO. Co-Gründerin Annette Albrecht-Wetzel hingegen gibt ihren Geschäftsführungstitel auf und wird weiterhin als Creative Director für Pippa&Jean tätig sein. Der Hintergrund ist privater Art: Albrecht-Wetzel zieht mit ihrer Familie nach London und kann die Geschäftsführungsposition nicht aus dem Ausland fortführen, die ab jetzt vor Ort von Eyl und Helmers fortgesetzt wird. Als Co-Founder weiss sie: „Ich setze jetzt das um, was wir unseren VertriebspartnerInnen schon immer anbieten: Einen Job, der sich nach dem eigenen Leben richtet und nicht andersherum. Mein Leben verändert sich gerade – und damit meine Aufgaben“, so Albrecht-Wetzel.

Überarbeiteter Marketing-/Vergütungsplan erschließt neue Zielgruppen

Rückgrat der Social Selling Community bleiben die Vertriebspartner. Um ihren Leistungen optimal gerecht zu werden, wurde der Marketingplan einmal komplett umgekrempelt. Weltweit führende Berater haben einen einzigartigen Marketingplan entwickelt: Zu den Provisionen von bis zu 35 Prozent kommen nun Einzelprämien in Höhe von bis zu 50.000 Euro. Hinzu kommt ab dem Level „President“ eine Beteiligung am Gesamtumsatz des Unternehmens. Weiteres Novum ist ein Autoprogramm mit Prämien und exklusiven Leasingangeboten.

Mit dem neuen Marketingplan passt Pippa&Jean auch die Zielgruppe an: Während bislang Frauen als Vertriebspartnerinnen im Fokus standen, so sollen nun auch aktiv Männer angesprochen werden. „Ob Party Queen, Top Seller oder Networker: wir haben für alle Welten die passenden Konditionen“, so Heydenreich. Neue Produkte werden für weitere Umsatz-Boosts sorgen, angedacht sind beispielsweise Echtschmuck und Verbrauchsprodukte. Der Vertrieb der eigenen Social Selling- Technologie-Plattform O3S im Sinne einer „SaaS/Software as a Service“ bleibt als weitere Wachstums Sparte bestehen.

„Der Erfolg von PIPPA&JEAN ist unaufhaltsam. Mit den Änderungen zum 1. Juli werden wir den Direktvertrieb weiter revolutionieren“, fasst Heydenreich den Neustart zusammen.



Über Pippa&Jean:

Pippa&Jean ist eine Social Selling Community, die modebegeisterten Menschen den Schritt in eine erfolgreiche berufliche Zukunft ermöglicht. Als Style Coach präsentieren sie Schmuck, Accessoires und andere Lifestyle-Produkte in ihrer persönlichen Online Boutique oder auf Style Partys. Pippa&Jean kümmert sich um den Rest - vom Einkauf über die Lagerhaltung und die Abrechnung bis hin zur Lieferung. Pippa&Jean orientiert sich an den Unternehmenswerten Initiative, Qualität und Tue Gutes und hat das Ziel, mehr als 100.000 Menschen auf dem Weg in eine erfolgreiche berufliche Zukunft zu begleiten. Das Unternehmen mit Sitz in Frankfurt am Main und Hamburg wurde 2011 von Annette Albrecht-Wetzel und Gerald Heydenreich gegründet. PIPPA&JEAN ist Mitglied im Bundesverband Direktvertrieb Deutschland und im Unternehmensnetzwerk „Erfolgsfaktor Familie“ vom Bundesfamilienministerium.

Kontakt: PippaJean GmbH, Carl-Benz-Strasse 21, 60386 Frankfurt, Deutschland, www.facebook.com/mypippajeau

Für Rückfragen: Gerald Heydenreich, Mail: gerald.heydenreich@pippajeau.com, Mobil: +49 177 767 8867