

Pressemitteilung der MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg



MBG MITTELSTÄNDISCHE BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT BADEN-WÜRTTEMBERG GMBH

Handelsfähige Software aus Heidelberg - MBG beteiligt sich an Compex Systemhaus GmbH: Investition in den Vertrieb und Expansion im Ausland

Ansprechpartner:
Stephan Jansen
Tel. 0711 1645-703
e-mail: stephan.jansen@mbg.de

12. November 2008

1 **Stuttgart.** Die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
2 unterstützt den Wachstumskurs der Compex Systemhaus
3 GmbH. Das Heidelberger Unternehmen hat sich mit seiner
4 Standardsoftware Compex Commerce auf den Handel speziali-
5 siert. Derzeit baut das Unternehmen seine Geschäftsaktivität
6 europaweit aus. Zuletzt eröffnete Compex eine Niederlassung
7 in Zagreb. Bereits heute sind filialisierte Einzelhändler (Food /
8 Non-Food) und Großhändler in Deutschland, Frankreich, Italien,
9 den Beneluxländern, Ungarn sowie Tschechien vom Konzept
10 des mittelständischen Unternehmens überzeugt. Die innovative
11 Branchenlösung deckt dabei alle Geschäftsprozesse eines
12 Handelsunternehmens ab: Vom Einkauf bis zum Vertrieb, von
13 der Warenwirtschaft über die Logistik bis zur Buchhaltung, dem
14 Controlling und dem Business Intelligence. „Compex System-
15 haus verfolgt eine konsequente Strategie“, begründet der MBG-
16 Geschäftsführer Dirk Buddensiek das Engagement der Beteili-
17 gungsgesellschaft. Der Mittelständler hat als Partner des Ein-
18 zel- und Großhandels erfolgreich eine Nische besetzt.

19 Die Basis für diesen Erfolg legte Unternehmensgründer Chris-
20 tophe Loetz bereits in den 80er Jahren. Er beschäftigte sich
21 zuerst an der Universität unter anderem mit Stochastik und
22 ganzzahliger Optimierung. Als dann die ersten PCs auf den
23 Markt kamen, nutzte er sein Fachwissen, um sich selbständig
24 zu machen. „Von Anfang an haben wir Geschäftsprozesse und
25 Workflows der Kunden optimiert und waren damit den Mitbe-
26 werbern 15 Jahre voraus“, erläutert der geschäftsführende Ge-
27 sellschafter. Nach und nach konzentrierte er sich auf den da-
28 mals computertechnisch noch vernachlässigten Handel. Die
29 Fortschritte in der Hardwareentwicklung haben auch das Com-
30 plex Systemhaus vorgebracht, welches 1990 als GmbH mit
31 sieben Mitarbeitern startete. Mittlerweile sind es mehr als zehn
32 Mal so viele. „Weil es immer leistungsfähigere Maschinen gab,
33 wuchs die Nachfrage nach unserer Lösung“, sagt Christophe
34 Loetz. Bereits nach zwei Jahren implementierten die Heidel-
35 berger ihre Software bei Kunden auf Unix-Systemen mit über
36 500 Bildschirmarbeitsplätzen. Seither hat das Unternehmen die
37 Software ständig weiterentwickelt und mit neuen Funktionalitä-
38 ten ergänzt. Einmalig und erstmalig für betriebswirtschaftliche
39 Standardsoftware war dann die Entwicklung von Compex Visual
40 Commerce 2003. „Ein Bild sagt mehr als tausend Worte“, laute-
41 te das Motto für die neue Gestaltung der Benutzeroberfläche.

42 Kaiser's Tengelmann setzt zum Beispiel in seinen 750 Filialen
43 und fünf Zentrallagern darauf. „Unser Produkt macht alles, was
44 ein Handelsunternehmen braucht“, erklärt der Unternehmer.

45

46 Auch auf Französisch, Englisch, Italienisch, Tschechisch und
47 Kroatisch ist Compex Commerce bereits erhältlich. 2005 eröff-
48 nete Compex eine Filiale in Paris. Coop Alsace und die Fach-
49 marktgruppe für elektronische Haushaltsgeräte Pro&Cie zählen
50 dort zur Kundschaft. Penny arbeitet in Tschechien, Ungarn und
51 Italien mit der Software. „Mit der MBG wollen wir den Vertrieb
52 auf eine breitere geographische Basis stellen“, sagt Christophe
53 Loetz. Zumal auch die Kunden von Compex immer stärker in-
54 ternational tätig sind. Mit der Expansion ins Ausland will der
55 Geschäftsführer außerdem vorzeitig auf eine mögliche Stagna-
56 tion in der dynamischen Softwarebranche reagieren. „Unser Ziel
57 ist es, einen Ausgleich über die Märkte der europäischen Län-
58 der zu finden.“ Die Beteiligungsgesellschaft sei ein Partner, der
59 einen ruhigen, vernünftigen Weg mitgehe. Die Strategie geht
60 offenbar auf: Allein von 2007 auf 2008 hat das Unternehmen
61 seinen Umsatz um fast 30 Prozent gesteigert. „Wir sind in ei-
62 nem kleinen spezialisierten Marktsegment tätig, der für die
63 Großen schwierig und nicht lukrativ ist. Dies schützt uns vor zu
64 viel Konkurrenz“, sagt der geschäftsführende Gesellschafter
65 über die Zukunft.

66

67 Für die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft ist es
68 bereits das zweite Engagement bei der Compex Systemhaus
69 GmbH. „Das Unternehmen ist mustergültig in seiner Entwick-
70 lung“, findet Dirk Buddensiek. Mit einem innovativen Produkt
71 „Made in Baden-Württemberg“ überzeuge es europaweit den
72 mittelständischen Handel.

www.compex.de



MBG MITTELSTÄNDISCHE BETEILIGUNGS-
GESELLSCHAFT BADEN-WÜRTTEMBERG GMBH

73 *Die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Ba-*
74 *den-Württemberg GmbH ist als wettbewerbsneutrale*
75 *Selbsthilfeeinrichtung der Wirtschaft der Partner des Mit-*
76 *telstands. Gesellschafter sind neben Bürgschaftsbank*
77 *und L-Bank auch die Kreditwirtschaft, Kammern und Ver-*
78 *bände. Die ausschließlich in Baden-Württemberg tätige*
79 *MBG verbessert mit ihrem Beteiligungskapital die Bilanz-*
80 *relationen von kleinen und mittleren Unternehmen und ist,*
81 *obwohl nur in Baden-Württemberg tätig, nach der Anzahl*
82 *der häufigste Beteiligungskapitalgeber in Deutschland.*
83 *Seit Gründung 1971 wurden 3.427 Beteiligungen im Volu-*
84 *men von 691,0 Millionen € eingegangen.*