

FLEX CAPITAL is a private equity fund founded by successful serial entrepreneurs. We invest in profitable and growing midsize companies from the German internet and software market.

FLEX CAPITAL
Münzstr. 21
10178 Berlin
www.flex.capital

kontakt@flex.capital
+49 (0)30 55668 127



Presseinformation

Berlin, 01.09.2022

ComX setzt auf FLEX Capital, um zum weltweit führenden SaaS-Anbieter für Sales-Enablement zu werden

FLEX Capital übernimmt Mehrheit an ComX

- FLEX Capital, ein Next Generation Private Equity Fonds, übernimmt die Mehrheit an ComX, einer marktführenden B2B Sales-Enablement Plattform für Unternehmen mit erklärungsbedürftigen Services und Produkten. **ComX** ist das einzige Unternehmen weltweit, welches für Unternehmen mit komplexen B2B Produkten und Services **eine Lösung für die gesamte Wertschöpfungskette des Vertriebs** anbietet.
- Indem das Unternehmen Verkaufszyklen optimiert und automatisiert, **verhilft es seinen Kunden zu Millionenumsätzen im Neugeschäft.**
- Seit Gründung 2018 weist ComX eine jährliche Wachstumsrate von über 125% auf.
- ComX verfügt über mehr als 400 Kunden aus dem Mittelstand, darunter auch Blue Chip Unternehmen wie **Avira oder Randstad.**
- FLEX Capital wird ComX insbesondere bei der Produktinnovation und bei der Professionalisierung der internen Unternehmensstrukturen unterstützen, um die Expansion voranzutreiben.

FLEX Capital übernimmt die Mehrheit an ComX, einer marktführenden B2B Sales-Enablement Plattform, um das Unternehmen gemeinsam mit den Gründern, von einem Hidden Champion zu einem der weltweit führenden SaaS-Anbieter für den automatisierten Vertrieb weiterzuentwickeln.

ComX ist das einzige Unternehmen weltweit, welches für Unternehmen mit komplexen B2B Produkten oder Services eine Lösung für die gesamte Wertschöpfungskette des Vertriebs anbietet.

Das gebootstrappte Unternehmen mit Sitzen in Berlin und Kapstadt wurde 2018 von Philipp Ströhemann, Christoph Erler und Peter Hidden gegründet. Seither weist das Unternehmen jährliche Wachstumsraten von über 125% auf.

Das mittelständische Vertriebsproblem lösen

In vielen Mittelstandsunternehmen wird häufig mit einem klassischen Vertriebsansatz gearbeitet, der es nicht schafft, kontinuierlich und planbar Neukunden zu generieren. Gleichzeitig ist der Vertrieb meist sehr kosten- und zeitintensiv, da es an Vertriebsexperten mangelt und Prozesse nicht digitalisiert sind: Die Vertriebsprozesse sind in der Regel weder automatisiert noch messbar – trotz aufwendig implementierter CRM Systeme.

In Europa gibt es nach FLEX Capital Auswertungen über 800.000 B2B Mittelstandsunternehmen, die zukünftig verstärkt auf einen digitalen Vertriebskanal setzen müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. B2B-Vertriebsleiter, die digitale Lösungen verwenden, verzeichnen laut McKinsey ein fünfmal so großes Wachstum im Neugeschäft gegenüber Wettbewerbern, die auf vollständig analoge Vertriebsstrukturen setzen. Trotz dieses beachtlichen Potenzials hat nur jedes vierte Unternehmen mindestens einen Verkaufsprozess automatisiert.

ComX hilft bereits über 400 Mittelständlern und Bluechip Companies so wie u.a. dem Cyber Security Provider **Avira** und dem Personaldienstleister **Randstad** dabei, ihren Vertrieb zu optimieren.

Das Unternehmen ermöglicht strategisch und planbar Neukunden zu gewinnen, indem es die Verkaufszyklen durch Automatisierung und Digitalisierung der Prozesse auf wenige Tage verkürzt, jeden Schritt des Dealzyklus messbar macht und so Millionen im Neugeschäft aufbaut. ComX Kunden profitieren besonders vom Outsourcing-Effekt bei zeitintensiven und wenig wertschöpfenden Aufgaben im Verkaufsprozess. Mit seiner Plattform ist ComX Vorreiter in der digitalen Transformation von B2B Vertriebsprozessen, die klassische CRM Systeme nicht abdecken.

„Signale für eine aktuelle Verschiebung des B2B Vertriebs hin zu einem hybriden Vertriebsmodell sind bereits seit Jahren im Markt zu erkennen.“ sagt **Christoph Erler, Mitgründer und COO von ComX**. „Zu den Treibern gehören: der wachsende Bedarf nach konstant aktualisierten, GDPR-konformen Daten, dem Einsatz von Maschine Learning und Natural Language Processing sowie dem Fokus auf die Personalisierung der Kundenkommunikation.“

„ComX ist in einem sehr spannenden, stark wachsenden Markt unterwegs. Der Bereich automatisierter Vertrieb zeichnet sich durch starke M&A-Aktivitäten aus und ist auch für viele bekannte Big-Tech Companies ein Thema. So sind **Adobe, Oracle, SAP, Salesforce und IBM** durch Akquisitionen in den Enterprise Marketing Automation Markt eingestiegen“, sagt **Peter Waleczek, Managing Partner von FLEX Capital**. „Besonders macht ComX in diesem Feld, dass sie das einzige Unternehmen weltweit sind, das mit ihrer Lösung den gesamten Vertriebsprozess abdeckt. Sie verfügen über Produktfeatures, bei denen nicht mal ein **Hubspot oder LinkedIn Sales Navigator** mithalten kann.“

Gebootstrappede Unternehmen benötigen Smart Money

Um das Unternehmen zum globalen Player zu machen, benötigen die ComX Gründer insbesondere Expertise im Bereich Software und Internet.

„Wir haben uns bewusst für den Private Equity Investor FLEX Capital entschieden und gegen eine Venture-Capital Finanzierung. Denn wir benötigen zur Realisierung unserer Vision einen erfahrenen Partner, der den Markt, in dem wir uns bewegen, ganz genau kennt und der weiß, welche Schritte notwendig sind, um unser Unternehmen für die globale Bühne fit zu machen.“ sagt **Philipp Ströhemann, Mitgründer und CEO von ComX**. „FLEX Capital passt zu uns, wir vertrauen auf ihre Erfahrung und wir sind überzeugt, mit der Unterstützung dieses Private Equity Fonds den nächsten großen Wachstumsschritt erreichen zu können.“

Um das internationale Wachstum zu beschleunigen, wird der Next Generation Private Equity Fonds insbesondere die Produktinnovation vorantreiben und bei der Professionalisierung der Unternehmensorganisation unterstützen, etwa durch die Verstärkung der zweiten Management Reihe und der Professionalisierung von Unternehmensstrukturen.

„Wir freuen uns, ComX mit unserem unternehmerischen Hintergrund von uns überzeugt zu haben. Die Gründer haben in kurzer Zeit ein wichtiges Produkt zur Stärkung des deutschsprachigen Mittelstands entwickelt. Ich freue mich darauf, gemeinsam mit den Gründern die nächsten Wachstumsschritte zu gehen und das Unternehmen auf die Internationalisierung vorzubereiten“, sagt **Christoph Jost, Managing Partner von FLEX Capital**.

„Schon einmal ist es mit Pipedrive gelungen, ein Softwareunternehmen aus Europa auf die globale Bühne zu heben. Wir sind davon überzeugt, dass ComX das nächste Softwareunternehmen sein wird, dass globale erfolgreich mitspielen wird – nur wird dieses Mal made in Germany draufstehen.“, so **Waleczek**.

Über ComX

ComX ist eine marktführende B2B Sales Plattform für Unternehmen mit erklärungsbedürftigen Services und Produkten. Es ist das einzige Unternehmen weltweit, welches eine Lösung für die gesamte Wertschöpfungskette des Vertriebs anbietet. Das Unternehmen ermöglicht strategisch und planbar Neukunden zu gewinnen, indem es die Verkaufszyklen durch Automatisierung und Digitalisierung der Prozesse auf wenige Tage verkürzt, jeden Schritt des Dealzyklus messbar macht und so Millionen im Neugeschäft aufbaut.

Über FLEX Capital

FLEX Capital ist ein Private Equity Fonds der nächsten Generation, der in profitable und wachsende Unternehmen aus dem deutschen Internet- und Software-Mittelstand, den #MitTECHstand, investiert. Hinter FLEX Capital stehen die sechs Unternehmer Christoph Jost, Peter Waleczek, Andreas Etten, Jan Becker, Felix Haas und Dr. Robert Wuttke, die zahlreiche Unternehmen selbst gegründet und mehr als 140 Tech-Investments getätigt haben. Aktuell umfasst das FLEX Portfolio 11 Portfoliounternehmen über fünf Plattformen.

> Kontakt

Michelle Gerstberger
FLEX Capital - Head of Communications
mg@flex.capital
+49 163 5497 615
www.flex.capital