

Presse-Info

VSX stellt Weichen für die Zukunft

Dresden, 09. März 2023. VSX – VOGEL SOFTWARE, ein führender Anbieter von Software- und Internetlösungen für die Vertriebsunterstützung in der Pumpenindustrie, hat sich der europäischen Software-Unternehmensgruppe „Everfield“ angeschlossen. Neben der Erschließung neuer Märkte gehen die Gründer von VSX damit den ersten Schritt in Richtung langfristige Nachfolgeplanung. Für die VSX-Kunden bedeutet dies vor allem nachhaltige Stabilität und Sicherheit für die getätigten Investitionen.

„Mit VSX haben wir ein weiteres hochspezialisiertes Software-Unternehmen für die Everfield Software-Gruppe gewinnen können“, so Henning Schreiber, Everfield Deutschland-Geschäftsführer und Leiter der europäischen Akquisetätigkeiten. „Mit seiner hochspezialisierten Lösung zur Vertriebs- und Angebotskalkulation ist VSX ein führender Software-Anbieter in der Pumpenindustrie.“ Die VSX-Software „Spaix“ ist eine sogenannte CPQ („Configure Price Quote“)-Lösung. Diese Software unterstützt die Kunden bei der Auswahl, Konfiguration und Angebotserstellung von Kreiselpumpen und wird von führenden europäischen und internationalen Pumpenherstellern genutzt. Kreiselpumpen haben ein breites Einsatzgebiet von Wasser- und Abwasseranwendungen bis hin zu einer Vielzahl von industriellen Applikationen.

„Als familiengeführtes Unternehmen ist VSX geprägt von Werten wie Offenheit, Zuverlässigkeit und Fairness“, betonte Hanns-Henrik Vogel. „Wir haben dieses Unternehmen über die letzten 30 Jahre aufgebaut. Für uns war klar, dass wir VSX nur an einen Partner übergeben können, der zu uns passt und der das richtige Konzept mitbringt. Everfield war dafür genau die richtige Wahl.“

„Wir haben ein profitables und gesundes Unternehmen aufgebaut und sind überzeugt, dass Everfield mit seinem Know-how im B2B-Softwaregeschäft diesen Kurs fortsetzen wird“, ergänzt Jens-Uwe Vogel. „Bereits in den frühen Gesprächen zeichnete sich ab, dass wir unsere Überzeugung teilen, was Markt- und Produktstrategie angeht. Der Kundennutzen steht bei unseren Produkten und Dienstleistungen im Mittelpunkt. Somit ist es folgerichtig, das Unternehmen auf einer breiteren finanziellen und personellen Basis weiterzuentwickeln, um unseren Kunden dauerhaft als verlässlicher Partner zur Seite zu stehen. Zudem gibt es mir ein gutes Gefühl, dass Everfield auf dem bestehenden Team aufbauen und weitere Mitarbeiter dazugewinnen möchte.“

„Als Everfield-Gruppe sind wir stets auf der Suche nach etablierten Branchenlösungen wie die Software von VSX“, ergänzte Henning Schreiber. „Durch den Erwerb von VSX haben wir ein Unternehmen mit jeder Menge Know-how und hochspezialisierten und erfahrenen Mitarbeiter hinzugewinnen können. Umgekehrt

werden wir VSX dabei unterstützen, einen nachhaltigen Wachstumskurs einzuschlagen.“ Die beiden Gründer und Geschäftsführer der VSX, Hanns-Henrik Vogel und Jens-Uwe Vogel bleiben auch nach der Übernahme als Geschäftsführer an Bord. Schreiber ergänzte: „Wir legen großen Wert auf die Expertise der Gründer, damit wir gemeinsam das Unternehmen langfristig erfolgreich entwickeln können.“

Die VSX-Lösung „Spaix“ ist durch die integrierten Funktionen zur Pumpenauswahl und Konfiguration, zur Preisermittlung und , Angebotserstellung als zentrales Element für den gesamten Vertriebsprozess konzipiert. VSX betreibt zudem das Informations- und Beratungsportal „impeller.net“. Abgesehen von redaktionellen Inhalten und Branchen-News bietet das Portal eine Datenbank, die Nutzern bei der Auswahl der richtigen Zentrifugalpumpe für ihr Projekt unterstützt.

Everfield etabliert eine europaweite Gruppe von B2B-Software-Unternehmen. Übernahmekandidaten sind Anbieter selbstentwickelter Software-Lösungen mit einem Umsatz zwischen 1 und 8 Mio. Euro. Im Rahmen einer „Buy-and-Grow“-Strategie zielt Everfield auf die vollständige Übernahme der Unternehmensanteile. Everfield hat dabei nicht den kurzfristigen Erfolg durch einen schnellen Wiederverkauf im Auge, sondern setzt auf langfristige Zusammenarbeit. Henning Schreiber: „Wir kommen, um zu bleiben.“ Die Unternehmen sollen ihre Autonomie weitgehend behalten, können jedoch auf Unterstützung durch die Teams von Everfield zurückgreifen. Insbesondere Gründer und Eigentümer, denen die Zukunft ihres Unternehmens am Herzen liegt, können auf diese Weise sicher sein, dass sie ihr unternehmerisches Vermächtnis in gute Hände übergeben.

Pressekontakt:

Christoph Möller

Fon: +49 (0)221 / 80 10 87 - 87

Mail: cm@moeller-pr.de

Web: www.moeller-pr.de