

20

Jahre NetBid

Der Onlinepionier für gebrauchte Investitionsgüter feiert Jubiläum

Am 19. April 1999 war es so weit. Mit dem Eintrag ins Handelsregister wurde die NetBid Industrie-Auktionen AG aus der Taufe gehoben. Am 8. November 1999 ging www.netbid.com online. Der erste Online-Auktionsmarktplatz Europas war eröffnet: ein Meilenstein in der deutschen Industrie-Be- und -Verwerterlandschaft.

Anders als die ursprünglich mit viel Venture Capital gegründeten Dotcoms der Branche, die nach und nach wieder vom Markt verschwanden, verfügte NetBid über ein solides Kerngeschäft und konnte so die acht Jahre überbrücken, die es brauchte, bis das Internet in der Branche richtig angenommen wurde.

Während der Anteil der Präsenzauktionen zwischen 2008 und 2011 noch bei ca. 60% lag, sind diese inzwischen eine überaus seltene Ausnahme geworden. Heute werden Auktionen mit bis zu tausend

Einzelpositionen von NetBid quasi ausschließlich im Internet durchgeführt, und das nicht nur in Deutschland, sondern auch international. Aus diesem Grund hat NetBid über die Jahre Tochtergesellschaften in Spanien, Tschechien, Polen, Österreich und den Niederlanden sowie Vertretungen in der Schweiz, Slowenien, Ungarn, Bulgarien und Südkorea gegründet. Nachdem das Unternehmen in Deutschland bereits vor Jahren die Marktführerschaft übernommen hat und seitdem erfolgreich verteidigt, zählt NetBid mittlerweile auch europaweit zu den führenden Onlineauktionshäusern.

Interview mit Clemens Fritzen, Vorstand NetBid Industrie-Auktionen AG

Vor welchen Herausforderungen stand NetBid bei der Gründung?

Wir haben damals absolutes Neuland betreten. In Europa wagten wir als erstes Unternehmen den Schritt, online einen Marktplatz für industrielle Maschinen und Anlagen aufzumachen. Selbst auf dem US-Markt gab es noch keine B2B-Player im Bereich gebrauchte Investitionsgüter. Aus diesem Grund war die Skepsis bei den traditionellen Liveauktionatoren zunächst groß, und wir mussten uns mit unserer Idee erst einmal bei Käufern und Verkäufern behaupten.

Was waren für Sie die wichtigsten Meilensteine in der Historie von NetBid?

In unserer zwanzigjährigen Geschichte gab es diverse wichtige Ereignisse, die uns zu dem Unternehmen gemacht haben, das wir heute sind. Hierzu zählen unter anderem die Beteiligung der Sachsen LB als erster Finanzinvestor sowie die Aufnahme der Deutschen Leasing als Aktionär und der damit verbundene Zugang zum Sparkassenverbund.

Wie hat sich der Markt seit der Gründung verändert?



Von links nach rechts: Clemens Fritzen, Timm Langenfeld, Dr. Hans Bethge und Dr. Torsten Angermann

Man kann ohne Übertreibung von einer kompletten Veränderung sprechen. Präsenzauktionen sind heute Geschichte. Sowohl in Deutschland als auch international gibt es online inzwischen einen starken Wettbewerb. Kommunikation und Marketing gewinnen deshalb immer mehr an Bedeutung. Die stetige Weiterentwicklung unserer Onlinetools und der Digitalisierungskompetenz sind weitere Aspekte, die höchste Priorität genießen. Mit ihnen heben wir uns von unseren Mitbewerbern ab und sichern unsere Marktposition.

Welche Rolle spielt Angermann für den Unternehmenserfolg von NetBid?

Obwohl wir gesellschaftsrechtlich ein eigenständiges Unternehmen sind, betrachten wir uns als Teil der Angermann-Gruppe mit den weiteren Geschäftsbereichen Real Estate, M&A, Consult und Finance. Wir nutzen intensiv die einzigartigen Cross-Selling-Möglichkeiten, die sich durch den Unternehmensverbund ergeben. Auch hierin liegen besondere Vorteile gegenüber unseren Konkurrenten.

Wie gelingt es NetBid, trotz eines schwierigen Marktumfeldes im Gegensatz zu vielen Konkurrenten weiterhin positive Bilanzen zu schreiben?

Die Entwicklung neuer Geschäftszweige in der kommerziellen Schifffahrt sowie in der Immobilienbranche ist hier sicherlich ein wichtiger Faktor. So haben wir uns mit den neu eröffneten Online-Verkaufsplattformen VesselBid und ImmoBid neue Kundenkreise erschlossen. Zudem planen wir, künftig Finanzierungen über FinTech-Modelle anzubieten. Auch unsere Internationalisierung schreitet weiter erfolgreich voran, wie die Gründung von NetBid NL bv in den Niederlanden zeigt. Darüber

hinaus ist uns die sehr gute Qualifikation unserer Mitarbeiter sehr wichtig. Trotz aller Onlineentwicklungen ist unser Geschäft weiterhin ein „People's Business“, in dem der persönliche Kontakt nach wie vor der Schlüssel zum Erfolg ist.



Welche Bedeutung hat das Jubiläum für Sie persönlich, und wie wird es gefeiert?

Es erfüllt mich mit Stolz, gemeinsam mit einem besonderen Team von Mitarbeitern dem Markt nachhaltig eine Top-Leistung anbieten zu können. Gefeiert haben wir das Jubiläum zusammen mit allen Mitarbeitern, dem Aufsichtsrat sowie unseren Auslandsgesellschaften im Mai bei sonnigem Wetter und ausgelassener Stimmung in Timmendorf.

Kontakt:

Clemens Fritzen
040-35 50 59-201
fritzen@netbid.com

www.netbid.com

www.vesselbid.com

www.immobid.de