

Mit dem Eintrag ins Handelsregister am 19. April 1999 begann vor 25 Jahren die erfolgreiche Unternehmensgeschichte der NetBid Industrie-Auktionen AG. Nur ein knappes halbes Jahr später, am 8. November 1999 ging www.netbid.com online. Unter der Leitung von Gründer Clemens Fritzen wagte NetBid damit als erstes Unternehmen in Deutschland den Schritt, einen digitalen Marktplatz für industrielle Maschinen und Anlagen zu starten. Im Gespräch mit IN.PUNCTO gibt der langjährige Vorstand und heutige Aufsichtsrat der NetBid Industrie-Auktionen AG unter anderem Einblicke über die Gründe für den anhaltenden Erfolg des Online-Pioniers und schaut in die Zukunft.

www.netbid.com | www.leaseback.de



Onlinepionier NetBid feiert 25-jähriges Jubiläum



**GRÜNDER
CLEMENS FRITZEN
BLICKT ZURÜCK
UND SCHAUT VORAUS**

Vor welchen Herausforderungen standen Sie bei der Gründung des Unternehmens?

Der Plan, online einen Marktplatz für industrielle Maschinen und Anlagen zu bieten, war für die Branche damals revolutionär. Selbst auf dem sehr fortschrittlichen US-Markt gab es noch keine B2B-Player im Bereich gebrauchter Investitionsgüter. Entsprechend groß war die Skepsis am Anfang und wir mussten mit viel Überzeugungskraft und Tatendrang unsere Idee bei Käufern, Verkäufern und Finanzierern behaupten.

Herr Fritzen, Sie haben mit Ihren Ideen und Innovationen den Weg von NetBid zur führenden Online-Auktionsplattform maßgeblich geprägt. Welche Bedeutung hat das Jubiläum für Sie persönlich?

Es erfüllt mich mit Stolz, gemeinsam mit einem besonderen Team von Mitarbeitern, NetBid zu einer starken Marke gemacht zu haben, die nicht nur in Deutschland, sondern auch international führend ist.

Was ist das Erfolgsgeheimnis von NetBid?

Wir waren stets offen für kreative Anregungen, Einfälle und Neuerungen und hatten zugleich den nötigen Mut, neue Geschäftsfelder zu erschließen und Innovationen umzusetzen. Entscheidend dabei war auch, dass wir über hochmotivierte und bestens qualifizierte Mitarbeiter verfügen und wir uns bei unseren unternehmerischen Entscheidungen immer hundertprozentig auf den Rückhalt und das Vertrauen unserer Gesellschafter verlassen konnten.

Was waren rückblickend die wichtigsten Meilensteine?

Es gab in 25 Jahren diverse wichtige Ereignisse, die NetBid zu dem renommierten und erfolgreichen Unternehmen von heute gemacht haben. Hierzu zählen unter anderem der Entschluss zweier Wettbewerber die NetBid als paritätische Gesellschafter zu gründen, die Beteiligung der Sachsen LB als erster Finanzinvestor sowie die Aufnahme der Deutschen Leasing als Aktionär und der damit verbundene Zugang zum Sparkassenverbund. Auch, dass es uns gelungen ist, die Brand NetBid am Markt zu etablieren und im Asset-Based-Finance-Markt Fuß zu fassen, fällt sicher unter die Kategorie „Meilenstein“.

Über die ebenfalls von Ihnen gegründete NetBid Finance GmbH, bei der Sie als Geschäftsführer tätig sind, erhalten Unternehmen frische Liquidität durch individuelle Finanzierungs- und Vermarktungslösungen gebrauchter Maschinen. Auch hier sind Sie in der Branche ein Vorreiter?

Stimmt, durch die Möglichkeit kostenlos online Maschinen in Echtzeit bewerten zu können, bieten wir einen Service, den es so bislang noch nicht gab. Unsere Kunden können so schnell und unkompliziert ihre Produktionsmaschinen zu Investitionskapital machen. Insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen stellt eine Sale-and-Lease-Back-Finanzierung oder der Verkauf nicht mehr benötigter Assets eine professionelle Ergänzung und Alternative zum Angebot der Banken dar.

Welche Rolle spielt Angermann für den Unternehmenserfolg von NetBid?

Als einer der Gründungsgesellschafter hat Angermann einen wichtigen Anteil daran, dass wir unsere Pläne und Ziele mit NetBid erfolgreich umsetzen konnten. Der Name Angermann war durch seine Reputation und die herausgehobene Marktstellung gerade in der Anfangszeit häufig ein Türöffner bei Banken, Leasinggesellschaften und Insolvenzverwaltern und hat uns dadurch den Einstieg sehr erleichtert. Auch wenn wir gesellschaftlich ein eigenständiges Unternehmen sind, betrachten wir uns als Teil der Angermann-Gruppe und nutzen intensiv die einzigartigen Cross-Selling-Möglichkeiten mit den anderen Geschäftsbereichen.

Vor welchen Herausforderungen steht NetBid in den kommenden Jahren?

Wichtig ist, dass wir konsequent weiter an unserer Unternehmens-DNA festhalten. Das bedeutet weiter innovativ und mutig zu sein, um so ein gesundes Wachstum zu erzeugen, durch das wir uns zukünftig weiter im internationalen Industriegeschäft behaupten und an Marktmacht gewinnen können.

Wie wird sich das Geschäft für gebrauchte Investitionsgüter verändern?

Ich blicke bezüglich unseres Geschäftsmodells sehr positiv in die Zukunft. Zusätzlich zum Insolvenzgeschäft wird sich im Industriegeschäft sowohl bei den KMU als auch bei den Corporates, der Markt in Deutschland und in Europa für Spezialisten wie uns weiter öffnen.

Wie wichtig ist in diesem Zusammenhang die internationale Vernetzung von NetBid?

Sie ist für uns ein entscheidender Schlüssel für nachhaltigen und langfristigen Erfolg. Aus diesem Grund haben wir auch in der Vergangenheit internationale Tochtergesellschaften und Vertretungen gegründet. Gerade über partnerschaftliche Strukturen wollen wir auch zukünftig unser internationales Netzwerk kontinuierlich ausbauen.

Welchen Einfluss wird das Thema künstliche Intelligenz haben?

Auch unsere Branche wird sicherlich von Entwicklungen rund um das Thema künstliche Intelligenz nicht unbeeinflusst bleiben. So greifen wir bereits auf eine KI-gestützte Datenbank zurück. Darüber hinaus könnte ich mir eine sinnvolle Nutzung bei Standardbewertungen oder im Marketingsektor vorstellen. Auf der anderen Seite ist die Bewertung und Vermarktung von Maschinen und Anlagen ein Peoples's Business und wird es meiner Ansicht nach auch bleiben.

Zum Abschluss, haben Sie für die kommenden Jahre einen besonderen Wunsch?

Ich wünsche mir, dass wir mit unserer neuen Führungsriege um Timm Langenfeld und Holger Reichmann, einem nicht endenden Teamspirit, modernster Technologie und großer Innovationskraft unsere Erfolgsgeschichte um viele weitere Kapitel ergänzen können.