

AVS und NetBid: Erfolgreiche Kooperation in der Schweiz

Seit dem Jahr 2015 ist NetBid durch eine Kooperation mit der AVS Schweiz GmbH auch in der Schweiz vertreten. inpuncto sprach mit Country Manager Hubert Hammer über die Entwicklungen und Gegebenheiten auf dem schweizerischen Markt.



Hubert Hammer

Country Manager Schweiz

Wie kam die Kooperation zwischen AVS und NetBid zustande?

Die ersten Kontakte zwischen den beiden Unternehmen ergaben sich, als NetBid Österreich ein Büro neben unserer AVS-Niederlassung in Wien anmietete. Schon bald wurde bei NetBid die Möglichkeit diskutiert, ob eine Kooperation mit AVS Schweiz sinnvoll sein könnte. Da alle AVS-Ländergesellschaften rechtlich eigenständig sind, nahm man mit mir in meiner Funktion als Geschäftsführer und Gesellschafter Kontakt auf. Nach einigen fruchtbaren Gesprächen stellten wir verhältnismäßig schnell fest, dass eine Zusammenarbeit für beide Unternehmen von Vorteil ist. Mit der im Oktober 2015 geschlossenen Kooperation wurden dann Nägel mit Köpfen gemacht.

In welchem Bereich ist die AVS Schweiz GmbH tätig?

Die AVS ist ein Inkassounternehmen mit besten Beziehungen zu Konkursämtern, Banken und Leasinggesellschaften. Im Rahmen unseres Aufgabenbereiches werden wir von unseren Kunden auch immer wieder nach Möglichkeiten der Verwertung von Leasing- oder Finanzierungsobjekten gefragt. Das war für uns damals auch ein nicht unwesentlicher Beweggrund, die Kooperation mit NetBid einzugehen.

Wie ergänzen sich AVS und NetBid noch?

Für NetBid hat die Kooperation zunächst einmal den Vorteil, dass ohne eigenes Büro eine Marktpräsenz in der Schweiz besteht. Gleichzeitig sorgen die AVS-Mitarbeiter vor Ort dafür, dass die Anfragen professionell bearbeitet und die jeweiligen Objekte zunächst gesichtet werden. Bei Bedarf lassen wir dann die NetBid-Fachleute gezielt aus Hamburg kommen, damit sie die Objekte kurzfristig bewerten können. Für unsere Auftraggeber ist die Kooperation mit NetBid auch deshalb sehr interessant, weil durch den internationalen Wirkungsbereich mit Niederlassungen in mehreren Ländern

andere Vermarktungsergebnisse erzielt werden können, als wenn die Objekte nur auf dem schweizerischen Markt angeboten würden.

Wie überzeugen AVS und NetBid generell am Markt?

Das geht eigentlich nur durch schnelle und professionelle Arbeit. Sobald wir kontaktiert werden oder mitbekommen, dass unsere Dienste erforderlich sind, handeln wir sehr schnell und sind innerhalb kürzester Zeit vor Ort. Viele Auftraggeber überzeugt auch, dass eine Courtage bei uns nur im Erfolgsfall gezahlt wird und dass es, im Gegensatz zu unseren Mitbewerbern, keine fixen Gebühren gibt. Wir übernehmen außerdem für den Verkäufer den gesamten Verwaltungsaufwand. Unser Leistungsportfolio umfasst unter anderem die adäquate Ansprache potenzieller Käufer oder Investoren, die Vorbereitung und Durchführung von Besichtigungsterminen, die Überwachung der Zahlungseingänge sowie die Demontage und den Abtransport der Maschinen und Industrieanlagen.

Abgesehen davon, dass keine Gebühren anfallen: Was unterscheidet die Kooperation noch von den Mitbewerbern?

Am wesentlichsten unterscheiden wir uns durch unsere Angebotspalette, die von der Sicherstellung von Objekten über Inkassoaufgaben bis hin zum Bewerten und Verwerten von Maschinen und Industrieanlagen reicht. Die Kunden haben so alles aus einer Hand und sparen durch die Kommunikation mit nur einem Ansprechpartner wertvolle Zeit, die sie viel sinnvoller für ihr Kerngeschäft nutzen können.

Gibt es mit einer der NetBid-Niederlassungen eine besonders enge Zusammenarbeit?

Natürlich stehen wir mit allen Niederlassungen und der Hamburger Zentrale in regem Austausch. Eine besonders enge Zusammenarbeit gibt es jedoch



mit NetBid Österreich, auch aufgrund meines langjährigen persönlichen Kontakts mit dem dortigen Geschäftsführer Andreas Weinberger. Darüber hinaus besteht eine Vielzahl von Geschäftsbeziehungen mit Personen, die auch von NetBid Österreich betreut werden.

Welche Bedeutung hat die Bewertung und Vermarktung von Investitionsgütern in der Schweiz?

Unser Dienstleistungsangebot hat hierzulande eine besondere Bedeutung, da der Markt noch verhältnismäßig klein ist. Gerade die internationalen Geschäftsbeziehungen und Kontakte helfen auch dem Schweizer Markt, da die Preise hier auf europäischer Ebene definiert werden. Dadurch werden die Investitionsgüter insgesamt wesentlich interessanter, als wenn die Dienstleistungen nur aus Perspektive des Schweizer Marktes durchgeführt würden.

Welche Marktposition streben Sie mit der Kooperation an?

Unser Ziel ist es, dass NetBid und AVS künftig

Über die AVS-Gruppe

Seit 1983 ist die AVS-Gruppe europaweit in den Bereichen Controlling, Risiko-Prävention und Forderungsmanagement tätig. Die Dienstleistungspalette reicht von Prävention durch Risiko- und Bonitätsbeurteilung über frühzeitige Betreuung Not leidender Vertragsverhältnisse, Callcenter, Interventionen vor Ort, Inkasso von Zahlungsrückständen, Objektsicherstellungen, Vermarktung, Interventionen vor Klage, Klageführung durch Vertragsanwälte bis hin zur Beibehaltung ausgeklagelter Forderungen. Darüber hinaus bietet AVS spezialisierte Services wie Detektei- und Auskunftsdienstleistungen.

gemeinsam zu den führenden Anbietern in der Schweiz gehören. Aufgrund unserer bereits genannten Alleinstellungsmerkmale sind wir sehr zuversichtlich, dass wir unsere Marktposition stetig ausbauen und dieses Ziel kurz- bis mittelfristig erreichen können.

Kontakt: Hubert Hammer

+41 (0)41 - 711 2090

hammer@netbid.com

www.netbid.com