

Vom Verlagshaus zur Tech-Company: Visible CEO Peter F. Schmid erzählt in neuem Buch die Geschichte einer Transformation

Hamburg, 4. März 2021 – 1932 als Herausgeber des Nachschlagewerks „Wer liefert was“ gegründet, hat sich Visible in den vergangenen Jahren von einem Verlag zu einem agilen internationalen Internet-Unternehmen gemausert. Geschehen ist das unter der Leitung von CEO Peter F. Schmid. Der Entrepreneur wechselte 2012 nach einer erfolgreichen Karriere bei AutoScout24, eBay Classifieds, mobile.de und PARSHIP von der Consumer- auf die B2B-Seite, um das Potenzial des Marktes zu nutzen und als CEO und Gesellschafter die Digitalisierung bei „Wer liefert was“ in Hamburg voranzutreiben. Sein Ziel: Aus dem Hamburger Traditionshaus ein Technologie-Unternehmen zu machen. Diesen weitreichenden Change-Prozess beschreibt Schmid in seinem neuen Buch „Mission Wandel: Von einem Old-School-Unternehmen zu einer Tech-Company – die Geschichte einer Transformation“. Darin erzählt er von Erfolgen, Wachstumsschmerzen und den Herausforderungen, die entstehen, wenn Startup-Mentalität auf hanseatische Zurückhaltung trifft.

„Was, die gibt's noch?“

Peter F. Schmid konnte beim Schreiben von „Mission Wandel“ auf viele Erfahrungen aus seiner langjährigen Karriere zurückgreifen, in der er als Internetunternehmer in unterschiedlichsten Branchen digitale Marktplätze aufgebaut und geleitet hat. Dass auch Visible zu einer paneuropäischen wachsenden Tech-Company reifen kann, hätte sich Schmid noch vor wenigen Jahren nicht träumen lassen, als der damalige CEO der Online-Partnervermittlung PARSHIP das Angebot erhielt, das knapp 90-jährige Verlagsunternehmen *Wer liefert was?* zu übernehmen: „Meine erste Frage lautete: Ach, die gibt's noch?“, erinnert sich der heutige CEO im Buch. Unter der Dachmarke Visible hat sich das Unternehmen mittlerweile erfolgreich internationalisiert und ist heute mit EUROPAGES und wlw (ehemals „Wer liefert was“) Anbieter der führenden Online-B2B-Plattformen in Europa.

Startup-Mentalität trifft Krawattenknoten

Doch der Weg zum erfolgreichen „Re-Startup“ – also einer digital transformierten, grunderneuten Organisation – war lang, der erforderliche Kulturwandel für viele gewöhnungsbedürftig. Wo heute der Chef geduzt wird und ein lässiger Hoodie zur Erstausrüstung eines jeden neuen Mitarbeiters gehört, bot sich Peter F. Schmid bei seinem Arbeitsantritt 2012 ein anderes Bild: „Man siezte sich, trug obligatorisch Anzug, sprach in Meetings nur, wenn man gefragt wurde“, erinnert sich der heutige CEO. Geprägt vom Führungsstil US-amerikanischer Tech-Unternehmen – Schmid selbst war unter anderem als Vice President bei eBay Classifieds tätig – wusste er, dass das auch anders geht: „Ich versuche heute in Gesprächen, Impulse für Veränderungen und Innovation aufzunehmen, und zwar hierarchieübergreifend“, heißt es hierzu in „Mission Wandel“. „Peter“ änderte bei seiner Ankunft fast alles, darunter auch den Dresscode und er führte das „Du“ ein. Eine Entscheidung, die er in der Überzeugung begründet, dass das Duzen die Distanz zwischen Hierarchieebenen reduziere.

Wachstumsschmerzen

Diese und weitreichendere Veränderungen stießen nicht nur auf Begeisterung. Zahlreiche Kündigungen von Mitarbeitern, die sich mit der neuen Kultur nicht anfreunden konnten, folgten. Auch

neu eingekaufte Expertise, die nötig war, um das Unternehmen zu einer international konkurrenzfähigen Tech-Company zu formen, wurde anfangs als Bedrohung empfunden. Schmid Erkenntnis aus dieser Zeit: „Will man bestehende Teams weiterentwickeln und eine frische Dynamik hineinbringen, benötigt man eine Critical Mass an veränderungsbereiten Mitarbeitern.“ Heute ist diese „kritische Masse“ erreicht. Das Unternehmen ist kontinuierlich gewachsen, nicht nur personell: 2020 verzeichnete das „Re-Startup“ einen Rekordumsatz von knapp 60 Millionen Euro – trotz Corona.

“B2B in Europe starts with us”

Einer der Gründe für dieses Wachstum ist auch die gelungene Internationalisierung, die ein entscheidender Schritt für die Verwirklichung von Schmid's Vision war: „Ich wollte einen europäischen Internetchampion aufbauen, auf dessen Plattform sich alle KMU in Europa präsentieren konnten, und der zur wichtigsten Quelle für neue, weltweite Kunden der mittelständischen Industrie in Europa werden sollte.“ Das erklärte Ziel: „B2B in Europe starts with us“. Dass augenscheinlich triviale Aspekte dabei zum Stolperstein werden können, zeigt Schmid in seinem Buch: „Dokumente, Präsentationen und das Company Meeting wurden auf Englisch umgestellt. Ein vermeintlich einfacher Schritt, der allerdings aufgrund mangelnder Sprachkenntnisse oft dazu führte, dass auf allen Seiten Informationen verloren gingen und Missverständnisse entstanden.“ Heute gelingt es Visible, ohne Sprachbarriere Synergien zwischen Standorten in Paris, Hamburg, Berlin und Münster zu schaffen. Die Belegschaft spricht über 20 Sprachen und die beiden eigenen Plattformen werden von Einkäufern aus über 200 Ländern besucht. Den Weg dorthin beschreibt Schmid in „Mission Wandel“.

Persönlicher Erfahrungsschatz macht „Mission Wandel“ besonders

Ein zentraler Beweggrund für Peter F. Schmid, dieses Buch zu schreiben, war es, andere Unternehmer zu motivieren, wichtige Veränderungen voranzutreiben und konsequent zu verfolgen – trotz aller Herausforderungen. „Eine Reihe von Unternehmen hat den Generationenwechsel bereits geschafft. Aber vielen KMU steht dieser noch bevor. Meine Schilderungen des Wandels aus persönlicher Sicht sollen ermutigen, Phasen scheinbarer Stagnation, statisch-träge Perioden der Organisationsreformationen sowie echte Rückschläge zu bestehen – ohne dabei den Spaß an der Arbeit zu verlieren“, betont Schmid.

„Mission Wandel“ ist erhältlich im Springer Gabler Verlag.

Pressekontakt

Visible GmbH
Carsten Brandt
ABC-Straße 21
20354 Hamburg
+49 40 2 54 40-131
carsten.brandt@visible.com

Über Visible

Visible unterstützt den industriellen Mittelstand, Produkte und Dienstleistungen für Einkäufer international zugänglich zu machen. Als speziell auf Geschäftskunden zugeschnittene Verbindung aus eigenen B2B-Plattformen und Online-Marketing-Services wie zum Beispiel Google Ads und Retargeting bietet das Unternehmen ein breit gefächertes digitales Portfolio zur Reichweiten-Steigerung im Internet.

Zu den von der Visible GmbH betriebenen Plattformen gehören wlw („Wer liefert was“), heute die führende B2B-Plattform in der D-A-CH-Region mit rund 620.000 registrierten Firmen, sowie die europäische B2B-Plattform EUROPAGES, auf der rund 3 Millionen Firmen registriert sind. Zusammen erreichen die Plattformen monatlich über 4 Millionen B2B-Einkäufer, die nach detaillierten Unternehmens- und Produktinformationen suchen.

Mit seinen Online-Marketing-Services bietet Visible Unternehmen zusätzliche Möglichkeiten, ihre Reichweite im Internet zu erhöhen. Visible ist derzeit einziger Google Premium-Partner mit B2B-Schwerpunkt.

Das Unternehmen Visible entstand als Antwort auf die Herausforderungen der Internationalisierung und Digitalisierung im B2B-Bereich und beschäftigt heute an seinen Standorten Hamburg, Berlin, Münster und Paris über 410 Mitarbeiter. Als gemeinsames Dach für die Marken wlw und EUROPAGES baut Visible seine Marktplätze und Online-Marketing-Services kontinuierlich aus.

Weitere Artikel, Informationen, Pressemitteilungen und Downloads finden Sie unter www.visible.com/presse.