

Die GPC - GERMAN Partner Consulting - handelt seit dem 01.04.1988 mit gebrauchten Maschinen und Industrieanlagen.

Der Schwerpunkt der GPC liegt auf dem Handel und den verbundenen Dienstleistungen im Bereich der Werkzeugmaschinen bzw. Maschinen aus der Metallindustrie und kompletten Industrieanlagen.

Gegründet wurde die GPC am 01.04.1988. Die beiden Geschäftsführer, Peter Hoff und Bernard Cervi, hatten bereits vor der Gründung der GPC einschlägige Erfahrungen im Gebraucht-Maschinenhandel und somit langjährige Kompetenz im Bereich der Dienstleistungen der GPC.

Bereits kurz nach der Gründung der GPC wurde der Fokus auf den Export gelegt, dies vor allen Dingen in Asien. Es gibt kaum ein Land in Asien, was Peter Hoff nicht intensiv bereist und somit nicht nur Geschäftskontakte knüpfen konnte, auch viele persönliche Beziehungen haben sich daraus ergeben. Auch viele Messen mit eigenem Stand wurden frequentiert, somit auch mit den Kunden eine sehr intensive Geschäftsbeziehung über die langen Jahre aufgebaut. Von diesen Erfahrungen und Kundenkontakten profitiert die GPC heute, somit auch die Kunden, die uns ihre Maschinen zur weltweiten Vermarktung anvertrauen.

Bernard Cervi zeichnet verantwortlich vor allen Dingen für die Bearbeitung der europäischen Märkte. Nicht nur die 25-jährigen Erfahrungen im Maschinenhandel kommen ihm zugute, hier spielen auch seine Sprachkenntnisse eine nicht untergeordnete Rolle. Als irischer Staatsbürger mit der Muttersprache Gälisch/Englisch, spricht er Deutsch, Italienisch, Französisch, Spanisch, auch Portugiesisch mit Einschränkungen.

Nicht unerwähnt bleiben soll, dass die GPC bereits zur Gründung 1988 ein eigenes Software-Paket für den Maschinenhandel für sich selbst entwickelt hat. Das Gründungskapital der GmbH war sofort aufgebraucht, denn es wurde in die PC-Technologie investiert (ein PC war zu diesem Zeitpunkt nicht üblich und zukunftsweisend). Die Softwareentwicklung wurde nach einem selbst entwickelten Pflichtenheft in Auftrag gegeben. Somit konnte die GPC bereits Anfang der 90-iger Jahre ein Datenbankkonzept vorlegen, was von der GPC dann für ca. 40 Händler mit der entsprechenden Angebotssoftware zum Standard im Maschinenhandel wurde und noch heute modifiziert eingesetzt wird.

Somit war der Weg auch vorbestimmt, GPC war als eine der ersten Händlerfirmen auch im Internet vertreten, was dann zur Gründung der midas* GmbH führte, eine Firma, die das Datenbankkonzept für Händler entwickelt und angeboten hat und somit eine Präsenz der Händler, eine Präsenz der Gebrauchtmaschinen, weltweit schaffen konnte. Vor ca. 30 Jahren bereits ein Marketing-Tool, was heute Standard und selbstverständlich ist. Um die Internetanschrift weltweit publizieren zu können, wurde dann ein eigenes Print-Medium – der midas* - report ins Leben gerufen, ein Magazin für gebrauchte Maschinen mit einer Auflage von 20.000 in deutscher Sprache und 30.000 in englischer Sprache, der postalische Versand erfolgte in mehr als 100 Ländern.

Natürlich und zwangsläufig stand die GPC/midas* auch in vorderster Reihe, als Ende der 90-iger Jahre die sogenannten .com-Firmen sich etablierten. Hier konnte die GPC/midas* sich weltweit in der Vermarktung von gebrauchten Maschinen profilieren und hat sich zum Glück über viele Widerstände hinweggesetzt und ist seinen Weg gegangen.

Aus dieser Vorgeschichte, aus den gesammelten Erfahrungen, aus der Kompetenz, hat die GPC Strukturen entwickelt, die man mit ins Jahr 2000 genommen hat und seit 2002 konzentriert sich die GPC wieder auf das Kerngeschäft – Handel mit gebrauchten Metallbearbeitungsmaschinen.

Durch diese vorstehende Historie hat sich ergeben, dass die GPC über die Jahre hinweg nachweislich über 300.000 Firmenadressen bearbeitet hat und diese in einer Datenbank führt. Daraus resultieren heute auch die NEWSLETTER, die GPC regelmäßig versendet und zwar in einer Auflage von 36.000 in deutschsprachige und 140.000 in englischsprachige Länder.

Wir erwähnen das so detailliert, damit Sie sich selbst von den Strukturen überzeugen können, Sie sich davon überzeugen können, dass es sich auch für Sie lohnt, eine Vermarktung Ihrer Maschinen durch die GPC vornehmen zu lassen, zumal diese für Sie ohne Berechnung und Verpflichtung erfolgt. Weitere Einzelheiten hierzu „click“

In der Vergangenheit und so wird es auch bleiben: Die GPC bietet auch die Zusatzleistungen an, d.h. eine Art „turnkey project“, für uns eine Selbstverständlichkeit. So werden auf Wunsch z.B. alle Maschinen vor der Lieferung technisch überprüft, einem Funktionstest unterzogen, gegebenenfalls Teile ersetzt. Neben der üblichen Organisation von Demontage, Verladung,

Verschiffung und Monteureinsatz im Bestimmungsland, steht GPC auch für einen umfassenden After Sales Service, der bei jedem Kauf selbstverständlich ist.