

Finc3 geht gemeinsame Wege mit US-Marktplatz-Accelerator Fortress Brand

Gemeinsame Agenturgruppe bietet zukünftig in Nordamerika und Europa E-Commerce- sowie Digitalmarketing-Agenturleistungen und wird als Broker für Kunden auf Online-Marktplätzen tätig

Hamburg / New York, 31.3.2022 - Fortress Brand, ein führender Full-Service-Marktplatz-Accelerator mit Sitz in New York City, schließt sich mit der Hamburger E-Commerce-Agentur Finc3 zusammen. Das kombinierte Unternehmen wird weltweit Direct-to-Consumer (D2C) E-Commerce-Services anbieten. Unternehmen können dadurch besser auf Amazon und anderen E-Commerce-Marktplätzen wachsen – von den USA und Kanada bis hin zur Europäischen Union und dem Vereinigten Königreich. Auch die B2B-Performance-Marketing-Kunden von Finc3 BizMut profitieren zukünftig von der globalen Aufstellung.

Mit mehr als 200 Teammitgliedern bietet die Gruppe ihren 300 Kunden – vor allem aus dem Konsumgüterbereich – das komplette Marktplatzmanagement, Datenanalyse, Kreativservices, Branding, Fotografie, Kundenbindung (CRM) sowie digitale Marketing Services an.

Dabei bringen die beiden Unternehmen unterschiedliche Geschäftsmodelle ein, da Marken in Europa anders mit E-Commerce-Experten zusammenarbeiten als in den USA. Finc3 folgt dem Agenturmodell, das in Europa üblicher ist. Fortress Brand agiert vor allem als Broker für seine Kunden. Fortress ist also selbst Verkaufspartner und bietet die Produkte der Kunden über seine eigenen Accounts an. Beide Modelle in Zukunft anbieten zu können, ist einer der USPs der kombinierten Agentur. Die Marken bleiben unverändert bestehen.

Finc3 wurde 2014 gegründet und ist eine der großen europäischen E-Commerce-Agenturen. Zur Unternehmensgruppe gehören die Marken Finc3 Commerce, Finc3 Marketing Services und BizMut Marketing. Sie bieten unter anderem digitales Marktplatzmarketing, CRM, Datenanalyse und Business-to-Business (B2B) Performance Marketing an. Kunden sind Marken wie Unilever oder Bosch, globale Dienstleistungsunternehmen und einige der weltweit am schnellsten wachsenden Technologieunternehmen wie Mailchimp, asana oder Pipedrive. Finc3 Kunden setzen mehr als eine Milliarde Dollar und eine Milliarde Euro pro Jahr auf Online-Marktplätzen um.

"E-Commerce – ob über Marktplätze, D2C-Kanäle oder im B2B-Kontext – sowie CRM werden zunehmend zu internationalen Geschäften. Deshalb arbeiten wir für die meisten Finc3-Kunden bereits international – für viele sogar auf mehreren Kontinenten", berichtet Jan Bechler, Mitgründer von Finc3. "Moderner E-Commerce muss global gedacht und regional umgesetzt werden", ergänzt Mitgründer Tim Nedden. "Nur so können europäische Unternehmen von der starken Dynamik des US-Marktes profitieren und amerikanische Unternehmen mit der Vielfalt der Sprachen und Kulturen in Europa umgehen". "Internationalität ist auch im B2B-Geschäft ein Muss – nicht nur im Land des Exportweltmeisters", ergänzt Björn Sjut, ebenfalls Mitgründer von Finc3. "Es ist an der Zeit, E-Commerce, B2B-Performance-Marketing und CRM ebenso global zu machen. Finc3 und Fortress Brand sind dafür jetzt die globale erste Anlaufstelle."

Die Finc3-Gründer Jan Bechler, Tim Nedden, Björn Sjut sowie das gesamte Management-Team bleiben an Bord und haben den Großteil ihrer Anteile in Aktien von Fortress Brand getauscht. Zu den Einzelheiten der Transaktion wurde Stillschweigen vereinbart.

Die CEOs von Fortress, die Brüder Matt Beer und Alex Beer, erklären: "Dies ist ein bedeutender Tag in der Geschichte von Fortress. Als Teil unserer Mission, unseren Kunden weiterhin ein bedeutender Partner zu sein, haben wir einen großen Schritt über den Atlantischen Ozean gemacht, um mit der Finc3 Group zusammenzuarbeiten und unseren Markenpartnern Full-Service-Amazon- und digitale Fähigkeiten zu bieten, die von Europa bis nach Japan reichen. Von unserem ersten bescheidenen

Büro zu einer weltweiten Organisation - wir sind unserem Team und unseren Kunden zutiefst dankbar und heißen jedes Mitglied der Finc3 Group in unserer Unternehmensfamilie willkommen. Wir verfügen nun über äußerst talentierte Teams, die auf lokaler Ebene unabhängig agieren und global als eine Organisation zum Nutzen unserer Kunden zusammenarbeiten."

Neben Finc3 gehört der Fortress Brand Unternehmensfamilie die in New York ansässige Agentur School House an – eine führende Kreativagentur, die für ihre durchschlagende Markenstrategie und dynamisches Storytelling bekannt ist. Unterstützt durch die Partnerschaft mit Trivest Partners, einer in Florida ansässigen Private-Equity-Gruppe, sowie durch ein signifikantes organisches Wachstum im eigenen Kerngeschäft, plant Fortress, seine Vision durch Akquisitionen und strategische Markeninvestitionen weiter zu beschleunigen. Solomon Hedaya, Fortress' VP of Corporate Development, sagt: "Die Finc3-Partnerschaft ist ein sehr wichtiger Teil unseres langfristigen Ziels, einen globalen End-to-End-Wachstumsbeschleuniger für Marken in jeder Phase ihres Lebenszyklus zu schaffen."