



"In Ongresso we have found a partner we can trust and rely on. Considering all the laws and regulations we have to follow in Colombia they offer us a cost-effective solution that minimizes legal risks. This gives us peace of mind and lets us focus on more strategic tasks."

We have interviewed Michael Rohmeder, Founder and CEO of Equippo, an innovative platform to buy and sell heavy machinery.

What is Equippo's business model?

Equippo is based on the idea that buying and selling used heavy machinery should be easy and accessible for everyone. We are a user-based platform that gives you the best option to acquire such heavy machinery. In addition to that, both parties profit from the fact that each equipment is being checked by our highly trained experts. Thus, the value of the machinery is estimated more accurately and we reduce the risk of uncertainty. In a nutshell, we are democratizing the heavy machinery market and make it accessible for everyone.

What can you tell us about your operations in Colombia?

We have found an extraordinary market here. It is fascinating to see how the country is developing itself and we want to become part of this change. In this large economy we have lots of potential customers, and I expect a real boom to happen soon. We have been operating here since 2016 and are planning to pursue an even bigger expansion in Colombia and Latin America in general.

What kind of challenges and issues have you encountered in Colombia?

We have found a great number of local talent but finding the perfect fit can be a challenge. Furthermore, there are lots of bureaucratic hurdles, a complicated tax system and constantly changing regulations that can be very frustrating. An additional challenge in Latin America is the fact that every time a new administration is elected, we can expect new – and sometimes radically different – policies, regulations and economic decisions. As a foreign newcomer you don't really know about these things until you actually experience it. You can find out more about the bureaucratic challenges in this news article from [La República](#) (In Spanish).

In this aspect Ongresso really helped us by providing the guidance and local knowledge we desperately needed.

What part does Ongresso play in your company?

We are lucky to have Ongresso as an ally, a partner and our right hand in Colombia. They helped from day one by establishing our local company and setting us up for business with all public entities. As our company grew, Ongresso adapted their services

to our evolving needs by offering us personalized and comprehensive service packages. In Ongresso we have found a partner we can trust and rely on. Considering all the laws and regulations we have to follow in Colombia they offer us an effective solution that minimizes legal risks. This gives us peace of mind and lets us focus on more strategic tasks.

What services has Ongresso been providing you?

Basically everything we need abroad: From constituting our local company, to handling our back office with accounting, legal representation, tax services and treasury, to providing a fiscal domicile and providing us with a virtual and physical office.

What are the advantages of having a local ally like Ongresso?

Ongresso's experienced multidisciplinary team has a very broad knowledge about doing business in Colombia. Relying on them as our strategic partner saves us time, money and continually allows us to make better business decisions. For example, they introduced us to RutaN, Medellin's innovation center, where we set up our initial operations. Additionally, local representatives that are fluent in Spanish are a must when it comes to doing business in Colombia and ensuring the compliance of our local entity which is paramount for our investors.



“Mit Ongresso haben wir einen Partner gefunden, auf den wir uns verlassen können. Unter Berücksichtigung aller Gesetze und Vorschriften, die wir in Kolumbien befolgen müssen, bieten sie uns eine kostengünstige Lösung, die rechtliche Risiken minimiert. Das gibt uns Sicherheit und die Möglichkeit, uns auf unsere strategischen Aufgaben zu konzentrieren.”

Wir haben Michael Rohmeder interviewt. Er ist Gründer und CEO von Equippo, einer innovativen Plattform zum Kauf und Verkauf von Baumaschinen.

Was ist Geschäftsmodell von Equippo?

Equippo basiert auf der Idee, dass der Kauf und Verkauf von gebrauchten Baumaschinen einfach und für jedermann zugänglich sein sollte. Wir sind eine nutzerfreundliche Plattform, welche die beste Möglichkeit bietet, Baumaschinen zu erwerben. Darüber hinaus profitieren beide Parteien davon, dass die Maschinen von unseren hochqualifizierten Experten überprüft werden. Dadurch lässt sich der Wert der Maschinen bestimmen und das Risiko durch Unsicherheiten wird reduziert. Zusammenfassend demokratisieren wir den Baumaschinenmarkt und machen ihn für alle zugänglich.

Kannst du uns einen Einblick in Equippos Aktivitäten in Kolumbien geben?

Wir haben hier einen aussergewöhnlichen Markt gefunden. Es ist faszinierend zu sehen, wie sich Kolumbien entwickelt und ich denke, dass wir hier bald einen starken Boom sehen werden. Wir haben hier viele potenzielle Kunden und wollen Teil dieses Wandels sein. Seit 2016 sind wir hier tätig und planen eine noch grössere Expansion in Kolumbien und generell in Lateinamerika.

Mit welchen Herausforderungen und Problemen wurde Equippo in Kolumbien konfrontiert?

Es gibt hier viele motivierte, gut ausgebildete Arbeitskräfte. Die Herausforderung besteht jedoch darin, die am besten geeigneten Kandidaten zu finden. Ausserdem gibt es viele bürokratische Hürden, ein kompliziertes Steuersystem und ständig wechselnde Vorschriften, was sehr frustrierend sein kann. Eine weitere Herausforderung in Lateinamerika ist die Tatsache, dass jedes Mal, wenn eine neue Regierung gewählt wird, neue - und manchmal radikal andere - Gesetzgebungen und wirtschaftliche Beschlüsse zu erwarten sind. Als ausländischer Neuankömmling weiss man über solche Aspekte zu wenig Bescheid und muss erst einmal Erfahrung in deren Umgang sammeln.

In diesem Zeitungsartikel von [La República](#) (in Spanisch) können Sie mehr über einige bürokratische Herausforderungen lesen, mit welchen Equippo konfrontiert wurde.

In dieser Hinsicht hat uns Ongresso wirklich geholfen, indem sie uns die Beratung und das lokale Wissen zur Verfügung stellten, die wir dringend benötigten.

Welche Rolle spielt Ongresso in deinem Unternehmen?

Wir haben das Glück, Ongresso als Verbündeten, Partner und rechte Hand in Kolumbien zu haben. Sie haben uns vom ersten Tag an, indem sie unsere lokale Firma gründeten und uns für die Geschäftstätigkeit vorbereiteten. Als unser Unternehmen wuchs, passte Ongresso seine Dienstleistungen an unsere sich entwickelnden Bedürfnisse an, indem sie uns ein personalisiertes und umfassendes Servicepaket anboten. Mit Ongresso haben wir einen Partner gefunden, auf den wir uns verlassen können. Unter Berücksichtigung aller Gesetze und Vorschriften, die wir in Kolumbien befolgen müssen, offerieren sie uns eine effiziente Lösung, die rechtliche Risiken minimiert. Das gibt uns Sicherheit und die Möglichkeit, uns auf strategische Aufgaben zu konzentrieren.

Welche Dienstleistungen hat Ongresso euch angeboten?

Im Grunde alles, was wir im Ausland brauchen: Von der Gründung unserer lokalen Firma über die Abwicklung unseres Backoffices mit Buchhaltung, Rechtsvertretung, Steuerberatung und Treasury bis hin zur Bereitstellung eines Steuerdomizils und der Schaffung eines virtuellen und physischen Büros.

Was sind die Vorteile eines lokalen Partners wie Ongresso?

Das erfahrene und multidisziplinäre Team von Ongresso verfügt über ein sehr breites Wissen in Bezug auf Unternehmertum in Kolumbien. Indem wir uns auf sie als unseren strategischen Partner verlassen, sparen wir Zeit und Geld und können stets bessere Geschäftsentscheidungen treffen. Sie stellten uns zum Beispiel RutaN vor, das Innovationszentrum von Medellin, in welchem wir unsere Geschäftsaktivitäten initiiert haben. Darüber hinaus sind lokale Vertreter, die fließend Spanisch sprechen, ein Muss, wenn es darum geht, Geschäfte in Kolumbien zu tätigen und die Einhaltung der Vorschriften sicherzustellen. Dies ist auch für unsere Investoren von grösster Bedeutung.