

## Piccole e medie imprese come forza della digitalizzazione

### **Piccole e medie imprese nelle attività online di macchinari usati**

Negli ultimi vent'anni in Europa la digitalizzazione del mercato di macchinari usati è stata promossa innanzitutto dalle piccole e medie imprese. Dalla sua fondazione nel 1999, la casa d'aste online, Surplex è stata coinvolta in modo significativo nello sviluppo digitale del mercato in Germania e in Europa, soprattutto nel settore del legno e del metallo. Negli anni successivi, il commercio di macchinari usati ha ricevuto un ulteriore impulso dalle start-up, come il metamotores di ricerca, TradeMachines o i mercati pubblicitari online come Machinio.

### **La digitalizzazione facilita i rapporti internazionali di venditori e acquirenti**

Il mercato dei macchinari usati ha sempre avuto una connotazione personale. Venditori ed acquirenti hanno sempre preferito mantenere i vecchi contatti. La maggior parte di loro provenivano dallo stesso paese o da paesi vicini. Grazie alla digitalizzazione la situazione è cambiata e il mercato è diventato più internazionale.

"Succede abbastanza spesso che vendiamo un centro di lavoro di un produttore di mobili tedesco in India o in Ucraina", riferisce Ulrich Stalter, commentando le nuove tendenze. "I paesi africani sono più propensi a richiedere macchinari convenzionali a causa di frequenti mancanze e fluttuazioni di corrente. Una macchina computerizzata non sopravviverebbe", aggiunge alla fine. Insieme a Michael Werker, Ulrich Stalter è il titolare e amministratore delegato di surplex.

### **La digitalizzazione riporta a maggior trasparenza, soprattutto nel prezzo**

Prima dell'arrivo di internet il mercato di macchinari usati non era trasparente. Il venditore non sapeva il vero valore del proprio macchinario e tanto meno se sul mercato ne avrebbe trovato altri. Non avendo alcun valore comparativo, lo stesso valeva per l'acquirente. Inoltre, la ricerca del macchinario giusto richiedeva molto più tempo. È particolarmente interessante la determinazione del prezzo delle macchine usate disponibili tramite aste online. Questa è sicuramente stata la leva fondamentale per la crescita del commercio digitale di macchinari usati.

"Il nostro fatturato è aumentato continuamente negli ultimi anni. Nel 2017 avevamo raggiunto 84 milioni, rispetto ai 64 milioni dell'anno precedente. Inoltre, negli ultimi 10 anni abbiamo raddoppiato il numero dei nostri impiegati. Ora abbiamo circa 180 dipendenti in 10 sedi in Europa", dice Michael Werker commentando la crescita degli ultimi anni.

### **Il mercato dei macchinari usati nel mondo: 380 miliardi di euro di fatturato**

Non è ancora possibile determinare l'esatta estensione del mercato dei macchinari usati al livello mondiale. Questo è dovuto al fatto che i venditori sono vari, cioè, le macchine usate vengono offerte dai produttori, dall'industria, dagli amministratori di insolvenza, e dai rivenditori, per citare solo alcuni. Surplex prevede attualmente un volume di scambi commerciali al livello mondiale di circa 380 miliardi di euro\*. Allo stesso tempo, il mercato è in crescita: grazie alla maggiore trasparenza, la pianificazione degli investimenti è più semplice e le scorte nei vari magazzini vengono vendute. Le macchine cambiano il proprietario frequentemente e la quantità di macchinari rottamati diminuisce. Molti proprietari di macchinari stanno solo ora realizzando i valori dei beni che da anni stavano "marcendo" nei vari capannoni.

## **Il mercato dei macchinari usati è in movimento: collaborazioni e investimenti**

Il mercato è attualmente in movimento, come dimostrano le recenti collaborazioni e gli investimenti. Mentre Surplex sta espandendo la sua collaborazione con TradeMachines, il Gruppo Auctio ha recentemente annunciato una fusione con l'impresa di medie dimensioni, Troostwijk. Il commerciante digitale Gindumac, a sua volta, ha trovato un importante investitore: il produttore di macchinari e attrezzature, Krauss Maffei.

\*Basata sulle analisi di mercato degli operatori di mercato quotati (Ritchie e Liquidity Services) e sulla visibile disponibilità di macchinari usati nei portali di ricerca, come [TradeMachines](http://www.trademachines.com).

### **Informazione per la stampa:**

**Ristampa gratuita.** Sono disponibili le fonti delle fotografie. Apprezziamo la condivisione del link <http://www.surplex.com/it> nel vostro articolo.

### **Cos'è Surplex?**

*Surplex (<http://www.surplex.com/it>) è il leader del mercato europeo per le aste industriali online di macchinari usati per la lavorazione del legno e dei metalli. Il modello business di Surplex è sempre stato digitale, sin dalla sua nascita 20 anni fa. Fondata come start-up nel 1999 nell'era dotcom, gli amministratori delegati Ulrich Stalter e Michael Werker hanno riorganizzato Surplex nel 2009.*

*I due titolari hanno focalizzato l'attività sulle loro aree specialistiche di macchinari usati per la lavorazione del legno e dei metalli e hanno ampliato il servizio clienti. In termini concreti, il servizio clienti di Surplex è stato ampliato fino a fornire la merce in modalità franco autocarro. L'azienda si occupa quindi dello smontaggio e della logistica, compresi tutti i processi burocratici di trasporto e dello sdoganamento per conto del*

*cliente. Ai clienti rimane solo il trasporto - una tale modalità di lavoro è difficile da trovare nelle altre case d'aste.*

*I venditori beneficiano della conoscenza del mercato di Surplex, la quale si rispecchia nella valutazione professionale dei loro macchinari. Surplex acquista i beni nella loro totalità o li commercializza per conto del venditore sulla piattaforma [surplex.com](http://surplex.com). Per la commercializzazione, Surplex può dare una garanzia di ricavi. Quando interi capannoni vengono messi all'asta, segue una consegna puntuale e accurata.*

## **Surplex cresce**

*In 10 anni i due titolari, Werker e Stalter, hanno raddoppiato il numero dei dipendenti e il fatturato. Intanto 180 dipendenti provenienti da 18 nazioni lavorano nella sede di Düsseldorf e nelle nove rappresentanze europee in Italia, Spagna, Francia, Benelux, Regno Unito, Polonia, Romania, Danimarca e Svizzera.*

*Questa società di medie dimensioni ha raggiunto nel 2017 un fatturato di 84 milioni di euro, rispetto ai 64 milioni di euro guadagnati nel 2016.*

*Il sito web [www.surplex.com/it](http://www.surplex.com/it) è disponibile in 18 lingue e ha una media di 500.000 visite al mese. Nel 2017 sono stati venduti circa 60.000 articoli su [surplex.com](http://surplex.com).*