

Mehr Liquidität dank Online-Auktionen

Aus Gebrauchtmaschinen Bargeld machen: Ausgemusterte Maschinen erzielen weltweit Höchstpreise bei Online-Versteigerungen. So werden Erlöse optimiert und Kosten gesenkt, ob bei Betriebsschließung, Restrukturierung oder Insolvenz.

Der Gebrauchtmaschinenmarkt wird auf ein weltweites Volumen von ca. 380 Mrd. Euro geschätzt. Schon das schiere Angebot ist beeindruckend. So sind beispielsweise auf www.trademachines.com Tag für Tag mehr als 500.000 Maschinenangebote aus aller Welt gelistet. Erst die Digitalisierung macht eine solche Markttransparenz möglich. Große Auktionsplattformen wie www.surplex.com sind ein weiteres Indiz dafür, dass sich die Branche in den letzten Jahren grundlegend verändert hat. Das noch junge Verkaufsformat *Online-Versteigerung* etwa ist beim An- und Verkauf von Gebrauchtmaschinen inzwischen Branchenstandard. Diese Entwicklung bietet Chancen für alle, die gebrauchtes Anlagevermögen zu Geld machen wollen oder müssen.

Restrukturierung: Erlöse optimieren, Kosten senken

Das Thema Restrukturierung bewegt derzeit viele Unternehmen. Unter Druck stehen vor allem die Automobilhersteller und die Zulieferindustrie. Dieselskandal, E-Mobilität, autonomes Fahren und nun auch noch das Coronavirus setzen der Branche zu. Vor allem hoch spezialisierte KMU, die beispielsweise Getriebe, Hochdruckpumpen, Einspritzanlagen und ähnliche Produkte herstellen, spüren den Veränderungsdruck. In einer solchen Strukturkrise ist die Anpassung des Maschinenparks unausweichlich. Früher waren KMU beim Verkauf überschüssiger Maschinen auf intransparente und regional begrenzte Handelsstrukturen angewiesen. Heute können sie ausgemusterte Maschinen lukrativ auf dem Weltmarkt versteigern.

Vor der digitalen Revolution wären die ausgemusterten Maschinen einem Händler vor Ort angeboten worden. Schnell hätte man sich auf einen Preis geeinigt. Aber wäre es auch der beste Preis gewesen? Bei einer professionellen Online-Versteigerung entfällt diese Unsicherheit, weil sich der Preis direkt vor den Augen aller Beteiligten bildet, und zwar weltweit, transparent und fair. Dienstleister wie *Surplex* stellen dafür das erforderliche Know-how zur Verfügung. Erlöse werden optimiert, Kosten begrenzt.

Online-Auktionen machen KMU auf dem Weltmarkt sichtbar

Auch die Zahl der Betriebsschließungen dürfte in naher Zukunft wieder steigen, sei es wegen Insolvenz oder mangels Nachfolger. Das betrifft vor allem das Handwerk. So mancher Handwerksmeister entschließt sich deshalb schweren Herzens den Betrieb aufzulösen. Viele der alten Maschinen, so glaubt er, haben wohl nur noch Schrottwert. Umso überraschter ist er, dass seine "Gebrauchte"

dann in Indien einen unerwartet guten Preis erzielt. Jeder noch so kleine Betrieb kann heute überschüssige Maschinen auf dem Weltmarkt verkaufen. Vorausgesetzt, die Versteigerung wird sorgfältig vorbereitet und professionell durchgeführt. Die Digitalisierung im Gebrauchtmaschinenmarkt macht solche Lösungen möglich.

Die Liste der Beispiele ließe sich fortsetzen: Sägemaschinen aus Deutschland sind in der Ukraine, in der Türkei oder in Bahrain gefragt. Wer ältere konventionelle Werkzeugmaschinen "Made in Germany" anzubieten hat, findet in afrikanischen Ländern dankbare Abnehmer. Denn moderne CNC-Maschinen können dort aufgrund der labilen Stromversorgung gar nicht sinnvoll eingesetzt werden. Die schnellste und effektivste Methode, Angebot und Nachfrage an einen Tisch zu bekommen, ist auch hier eine fachkundig durchgeführte Online-Versteigerung mit globaler Reichweite.

Die Erfolgsformel: Digitales Know-how und umfassender Service

Dem Sog der Digitalisierung kann sich heute niemand mehr entziehen. Deshalb setzt inzwischen die gesamte Gebrauchtmaschinen-Branche auf das Online-Geschäft. Doch nicht alle Akteure verfügen auch über das erforderliche Know-how. Fachwissen, persönliche Kontakte und die Fähigkeit, den Wert einer Maschine richtig einzuschätzen, reichen längst nicht mehr aus, um bei Online-Auktionen vorne mitzuspielen. Neben einer leistungsfähigen Versteigerungsplattform, die erhebliches IT-Wissen erfordert und permanent weiterentwickelt werden muss, ist auch professionelles Online-Marketing unabdingbar. Es ist leicht, Maschinen auf einer Webplattform zu platzieren, aber schwer, das Angebot weltweit sichtbar werden zu lassen. Ein weiterer Faktor ist die Verzahnung von Online- und Offline-Kompetenz. Der Gebrauchtmaschinenhandel lebt vom Pre- und After-Sales-Service. Vielen Anbietern fällt es noch leicht, einen Kaufinteressenten online im Ausland zu finden. Doch tun sie sich schwer damit, den Übersee-Export einer Großmaschine reibungslos abzuwickeln. Deshalb betreiben große Player wie *Surplex* einen hohen Aufwand, um alle Leistungen aus einer Hand anbieten zu können, einschließlich Demontage, Verladung und Zollabwicklung.

Chancen erkennen, Potenziale heben

Während die Digitalisierung des Gebrauchtmaschinenmarktes immer weiter voranschreitet, erkennen Abgeber aus Industrie und Handwerk, aber auch Insolvenzverwalter, Banken und Leasinggesellschaften, erst allmählich, wie schnell und einfach es ist, gebrauchtes Equipment in Cash zu verwandeln. Viele Akteure entscheiden immer noch konservativ und verschenken Potenzial. Insgesamt aber wächst der Markt: Die Investitionsplanung vieler Firmen erfolgt in immer kürzeren Abständen. Lagerinventar wird verkauft. Maschinen wechseln häufiger den

Besitzer. Es wird seltener verschrottet. Langsam dämmert es allen Abgebern, dass pures Gold in ihren Werkshallen schlummert. Und dass es kurzfristig möglich ist, diesen Schatz zu heben und an den weltweit besten Bieter zu versteigern.

Ihr Ansprechpartner:

Dennis Kottmann

Head of Marketing

www.surplex.net

Tel. : +49-211-422737-28

Fax : +49-211-422737-17

Email: dennis.kottmann@surplex.com