

Persmap

Cijfers en feiten

Websites:	https://www.surplex.com https://www.surplex.net
E-mail:	info@surplex.com
Telefoonnummer:	Tel.: +49 211 422737-0
Fax:	Fax: +49 211 422737-17
Bedrijfsmodel:	Industrieel veilinghuis voor gebruikte machines en bedieningsapparatuur, met volledige service (hoofdprioriteiten: hout- en metaalbewerking)
Oprichtingsjaar:	1999
Huidig aantal medewerkers:	Ca. 200
Bedrijfsleiders:	Ulrich Stalter, Michael Werker & Ghislaine Duijmelings
Platform:	Surplex.com Mobiele app voor iOS en Android
Surplex in cijfers (per jaar):	<ul style="list-style-type: none">• 55.000 verkochte activa• 50 miljoen paginaweergaven• 500 veilingen• 125.000 geregistreerde kopers

Over Surplex

Surplex GmbH is een internationale succesvolle onderneming inzake elektronische handel, dat zich richt op gebruikte industriële machines en bedieningsapparatuur. De focus ligt op metaal- en houtbewerking. Het team van 200 mannen en vrouwen, is zowel werkzaam in het hoofdkantoor te Düsseldorf als in twaalf dochterondernemingen en zijn vertegenwoordigd in tien Europese landen, waaronder Spanje, Italië, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. Surplex combineert de voordelen van internethandel met uitgebreide dienstverlening en organiseert alle fasen van het aankoop- en verkoopproces voor zijn klanten.

20 jaar Surplex GmbH: Van dotcom-startup tot toonaangevend industrieel veilinghuis



Directie, Michael Werker, Ghislaine Duijmelings en Uli Stalter (van l. naar r.)

Niets lijkt zo sterk als een idee waarvoor de tijd rijp is. Als het idee echter te vroeg ontstaat, moet men de tijd laten rijpen, om de kans nog energiever te benutten! Dat is ongeveer hoe de 20-jarige geschiedenis van Surplex kan worden samengevat. Het bedrijf werd in oktober 1999 opgericht als Surplex.com AG, werd de ster van de New Economy, verdween vele jaren later in de niche, na het uiteenspatten van de dotcom-luchtbel en herrees in 2009 uit zijn as als Surplex GmbH, waarbij het jaar na jaar een verdubbelende groei kende en vandaag de dag sterker staat dan ooit tevoren.

Aan het begin van het millennium stond internet nog in de kinderschoenen. Sommige visionairen probeerden echter reeds te implementeren wat pas 10 jaar later zou kunnen worden gerealiseerd. De stichtende generatie van Surplex, in het bijzonder Bruno Schick, wilde de handel in gebruikte investeringsgoederen op zijn kop zetten. Een online marktplaats zou alle processen sneller, eenvoudiger en transparanter moeten maken. Daarvoor werden echter noch de technische, noch de psychologische criteria gegeven. Het snelle internet was nog niet uitgevonden. En bijna niemand die geïnteresseerd was om te kopen, was bereid tot het online bieden van vijf- tot zes-cijferige bedragen voor gebruikte machines.

Hierdoor kon Surplex.com AG niet ontsnappen aan de dotcom-crisis. De verkoop stagneerde. Er was geen risicokapitaal meer. Het bedrijf sloot alle vestigingen, ontsloeg een groot deel van het personeel, bleef echter wel op de markt, maar verloor zijn onafhankelijkheid. Van 2004 tot 2008 werd het door Michael Werker voortgezet onder auspiciën van een handelsmaatschappij en werd samen met Uli Stalter geconsolideerd.

Het nieuwe leidersduo was er nog steeds rotsvast van overtuigd dat online veilingen het verkoopformaat van de toekomst zijn. Ze waren een van de eersten, die investeerden in een krachtig veilingplatform. Tegelijkertijd erkenden ze dat het niet voldoende was om puur virtuele diensten aan te bieden. Daarom vertrouwden ze ook op analoge diensten, die ze in de loop der jaren hebben ontwikkeld tot een uitgebreide, ISO-gecertificeerde dienstverlening. Surplex begeleidt en adviseert nu zijn klanten persoonlijk, stelt expertiserapporten op en evalueert machines. Na de aankoop zorgt het bedrijf voor ontmantelings-, transport-, douane- en betalingsfaciliteiten. Zo combineert Surplex het beste van twee werelden, tot een aantrekkelijk totaalpakket. Met deze strategie richtten Michael Werker en Uli Stalter begin 2009 Surplex GmbH op, midden in de financiële crisis. Zo zetten ze opnieuw de stap richting autonomie.

De marktreactie overtrof vanaf het begin alle verwachtingen. De GmbH registreerde van 2009 tot 2010 reeds dubbele groeicijfers. Er zijn weliswaar enkele industriële

veilinghuizen op de markt, die online veilingen houden. Ze bieden echter niet de competente service, vooral op het gebied van after-sales. Anderzijds blijken veel klassieke machinehandelaren sterk in dienstverlening, maar bieden ze de nu florerende online veilingen niet aan. Surplex bevindt zich precies in deze leemte, wat leidt tot een massale groei. Van 2009 tot 2019 steeg het aantal medewerkers van 15 naar meer dan 200 personen. De omzet steeg tot meer dan 100 miljoen euro.

In 2013 volgde de stap naar internationalisering. In Italië werd Surplex Srl opgericht, de eerste vestiging buiten Duitsland. In 2019 kwamen er nog negen kantoren bij, hierdoor is Surplex nu vertegenwoordigd in elf Europese landen, waaronder Spanje, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. De klantendienst van Surplex wordt in meer dan 20 talen verleend. Surplex staat op nummer 1 in Europa, voor het veilen van gebruikte machines voor metaal- en houtbewerking.

De kern van het succesverhaal blijft het veilingplatform *surplex.com*, dat beschikbaar is in 20 talen en jaarlijks meer dan 55 miljoen paginaweergaven op de teller heeft. In 2018 werden hier meer dan 500 online veilingen gehouden, met meer dan 55.000 verkochte investeringsgoederen.

Het jaar 2020 markeert het begin van een nieuw tijdperk voor Surplex. De in Nederland geboren manager Ghislaine Duijmelings is naast Michael Werker en Ulrich Stalter aangesteld als derde directeur. Ghislaine heeft uitgebreide ervaring in internationale salesorganisaties, met name in e-commerce en B2B. Zij zorgde vanaf haar start voor sterke impulsen voor verdere expansie en groei. Het nieuwe managementtrio wil Surplex's leidende marktpositie in Europa uitbreiden.

Een uitstekende uitgangspositie voor de komende 20 jaar! Anders dan in het dotcom-tijdperk, breidt Surplex nu duurzaam uit. Het bedrijf stimuleert de digitalisering van de machinehandel. Het implementeert de visies van de oprichters, maar deze keer op een stevige basis. Nu is de tijd rijp.

Onze evolutie

1999

Een gewaagd idee

Bruno en Florian Schick, Rory Devlin en Sean Glodek richtten Surplex op in Düsseldorf, in het jaar 1999. Het was een typische startup-onderneming uit het dotcom-tijdperk. Hun gewaagd idee luidde als volgt: met behulp van een online marktplaats zou de aankoop en verkoop van gebruikte machines sneller, transparanter en gemakkelijker moeten verlopen.

2000

Volop beurskoorts

De New Economy-koorts maakte dat het pas opgerichte Surplex.com AG een razendsnelle groei kende. Internationale venture capital consortia, zoals de Carlyle Group, besteedden 2-cijferige miljoenenbedragen. Prominente particuliere investeerders, zoals Lars Schlecker en de directeur van Fiat, Paolo Fresco, traden toe tot Surplex. Surplex groeide naar meer dan 130 medewerkers op 12 locaties, waaronder Berlijn, Londen, Parijs, Moskou en Bahrein.

2001-2003

De luchtbel knapt

Toen de luchtbel knapte, was ook Surplex in beroering. Afnemende groei leidde uiteindelijk tot de sluiting van alle vestigingen, behalve dat in Düsseldorf. Het bedrijfsmodel had vooral te lijden aan het gebrek aan vertrouwen bij marktpartijen in online handelen. Niemand wilde rond de millenniumwisseling hoogwaardige machines op het internet kopen. "Surplex.com AG" werd omgedoopt tot "Surplex AG". Het aantal werknemers in Düsseldorf daalde, tot ongeveer 30 personen.

2004-2008

Met full-service uit de crisis

Onder de leiding van CEO Michael Werker begon de consolidering. Het bedrijf verloor echter zijn zakelijke autonomie. Sinds 2004 werden de activiteiten van Surplex verdergezet onder auspiciën van een handelsmaatschappij. Uli Stalter breidde met succes de handel in gebruikte houtbewerkingsmachines uit. De onderneming werd een full-service dienstverlener met een groeiend veilingbedrijf – wat de komende jaren hét recept voor succes bleek te zijn.

2009

Wie waagt, die wint

Begin 2009, midden in de economische crisis, waagden Michael Werker en Uli

2011

Koers naar succes

Van 2011 tot 2013 zat Surplex in een stroomversnelling. De verkoop groeide, inmiddels werkten er meer dan 45 mensen voor Surplex. Het bedrijf bood zijn klanten nu alle diensten van de traditionele handel in gebruikte machines: Advies, taxatie, expertise, ontmanteling, douane- en betalingsmodaliteiten en nog veel meer. Surplex groeide uit tot de voornaamste Duitse online veilingmeester op het gebied van hout- en metaalverwerking.

2014

Machinehandel in tien talen

De online marktplaats werd voortdurend uitgebreid en verbeterd. Het webplatform is nu beschikbaar in tien talen. Naast Duits en Engels bieden we het platform nu ook in het Spaans, Italiaans, Frans, Russisch, Pools, Turks, Roemeens en Hongaars. Nieuwe dienstverlening, bijvoorbeeld omtrent transport en online betalingen, zorgden voor een nog betere service.

2019-2020

Ons 20-jarig jubileum

Met inmiddels bijna 200 experts uit elf Europese landen, vierde Surplex in 2019 zijn 20-jarig jubileum. Een andere reden om te vieren was de verhuizing naar een groter en moderner pand, in de Theodorstraße 105 te Düsseldorf, dat nu onze nieuwe thuishaven is. In 2020 heeft Surplex 2 nieuwe kantoren geopend (Nederland en

Stalter opnieuw de sprong naar zakelijke autonomie. Na de oprichting van Surplex GmbH, werden 16 medewerkers aangeworven. Ondanks het moeilijke economische kader werd verdere stabilisatie bereikt. Een nieuw online platform, met geïntegreerde veilinginterface, bleek succesvol. Het veilingbedrijf kende een razendsnelle groei.

2013

Naar Italië en verder

De combinatie van technische innovatie en uitgebreide dienstverlening trok steeds meer buitenlandse klanten aan. Eind 2013 had www.surplex.com maandelijks meer dan 130.000 bezoekers op de teller, uit meer dan 150 landen. De eerste vestiging buiten Duitsland werd opgericht: Surplex S.R.L. (Italië) beklemtoonde de internationale oriëntatie. Van 2012 tot 2013 steeg de omzet met ongeveer 70%. Surplex had inmiddels meer dan 50 mensen in dienst.

2014-2018

De onderneming groeit steeds verder

Surplex opende bijkomende vestigingen in België, Groot-Brittannië, Frankrijk, Polen, Roemenië, Zwitserland, Spanje, Servië en Hongarije en was nu vertegenwoordigd in maar liefst 11 Europese landen. Surplex is het enige bedrijf in Europa dat demontage, laden en douane-inklaring als one-stop shop aanbiedt en werd marktleider in de veiling van gebruikte machines voor metaal- en houtbewerking.

Oostenrijk). Surplex is nu vertegenwoordigd in dertien Europese landen. Bovendien wordt het veilingplatform www.surplex.com steeds gebruiksvriendelijker, dankzij het nieuwe ontwerp met talloze nieuwe functies. Neem snel een kijkje!

2020

Van een management duo naar een management trio

Ghislaine Duijmelings, met haar uitgebreide kennis van internationale salesorganisaties, vooral in B2B en e-commerce, voegt zich bij Michael Werker en Ulrich Stalter als derde directeur van Surplex. Dit is een sterke indicator voor verdere expansie en extra groei.

2020...



Uw contactpersoon

Gelieve alle foto-, video- en interviewverzoeken etc. te richten aan:



Dennis Kottmann

Head of Marketing

www.surplex.com

Tel. : +49-211-422737-28

Fax : +49-211-422737-17

E-mail: dennis.kottmann@surplex.com

Onze nieuwe vestiging in Düsseldorf: Theodorstraße 105 in 40472 Düsseldorf

