

Stärker als zuvor

Warum Gebrauchtmaschinenhandel gegen die Corona-Krise hilft



Herr Werker, Herr Stalter, Frau Duijmelings - wie kommt Surplex durch die Corona-Krise?

- MW: Erstaunlich gut. Surplex gehört zu den Gewinnern der Corona-Krise. Unsere Unternehmenskennziffern entwickeln sich positiv. Der Umsatz beispielsweise liegt deutlich über Vorjahresniveau.
- US: Im laufenden Jahr haben wir bislang 584 weltweite Online-Versteigerungen durchgeführt. Ein neuer Rekord! Dabei kamen über 55.000 gebrauchte Maschinen und Betriebseinrichtungen unter den Hammer.
- GD: Kurz gesagt stehen wir nach einem knappen Jahr Pandemie stärker da als zuvor. Zugleich helfen wir anderen Unternehmen, besser durch die Krise zu kommen.

Wie kann Surplex da helfen? Die zweite Pandemie-Welle rollt. Mit einem Anstieg von Insolvenzen und Restrukturierungen ist zu rechnen.

- GD: Aber genau das ist der Punkt! Insolvenzen und Restrukturierungen sind unvermeidliche Anpassungsprozesse in Corona-Zeiten. Wenn ich aber einen schmerzhaften Prozess nicht vermeiden kann, dann muss ich ihn wenigstens optimal steuern. Genau das macht Surplex mit seiner Dienstleistung. Wir holen für unsere Kunden das Beste heraus. Und helfen damit den Unternehmen, die Folgen der Corona-Krise bestmöglich abzufedern.

Wie steuert man einen solchen Prozess denn optimal?

- US: Sowohl eine Insolvenz als auch eine Restrukturierung setzen große Mengen Anlagevermögen frei. Alles muss verwertet werden. Von der kleinen Handbohrmaschine über den Gabelstapler bis hin zur Großmaschine, bei deren Demontage man einen Kran braucht. Letztlich geht es immer darum, für den Auftraggeber optimale Erlöse zu erzielen.
- GD: Dazu braucht es erstens eine leistungsstarke Auktionsplattform mit internationaler Reichweite. Zweitens ein professionelles Online-Marketing. Und schließlich eine intelligente Verzahnung von Online- und Offline-Services. Der Vorsprung, den wir in diesen Bereichen haben, nützt nicht nur uns, sondern vor allem auch unseren Kunden.
- MW: Bei den Offline-Services hat Surplex sogar ein Alleinstellungsmerkmal. Wir sind das einzige Industrieauktionshaus in ganz Europa, das alle Leistungen rund um den weltweiten Gebrauchtmaschinenhandel aus einer Hand anbietet. Demontage, Verladung und Zollabwicklung eingeschlossen. Es geht also nicht nur darum, Gebrauchtmaschinen auf dem Weltmarkt optimal zu verkaufen, sondern den Verkauf auch reibungslos abzuwickeln.

Ganz konkret gefragt: Welchen Mehrwert bietet Surplex Industrieunternehmen, die in Corona-Zeiten schwer zu kämpfen haben?

- US: Wir bieten diesen Unternehmen die Chance, überschüssige Maschinen zum bestmöglichen Preis auf dem Weltmarkt zu versteigern.
- MW: Gebrauchte Maschinen, die ein zweites Leben bekommen, nützen Käufern, Verkäufern und last, but not least auch der Umwelt.
- GD: Weil Surplex dazu beiträgt, eine Insolvenz oder Restrukturierung finanziell abzufedern, gehen die Unternehmen unserer Auftraggeber gestärkt aus der Krise hervor.

Über Surplex:

Surplex gehört zu den führenden europäischen Industrieauktionshäusern und handelt weltweit mit gebrauchten Maschinen und Betriebseinrichtungen. Die 16-sprachige Auktionsplattform » [surplex.com](https://www.surplex.com) » verzeichnet jährlich ca. 50 Mio. Seitenaufrufe. Auf über 500 Online-Auktionen werden pro Jahr mehr als 55.000 Industriegüter verkauft. Das Unternehmen mit Sitz in Düsseldorf unterhält Büros in zwölf europäischen Ländern. Rund 200 Mitarbeiter aus 20 Nationen erwirtschaften einen Jahresumsatz von ca. 100 Mio. EUR.

Ihr Ansprechpartner:

Dennis Kottmann

Head of Marketing

www.surplex.com

Tel. : +49-211-422737-28

Fax : +49-211-422737-17

Email: dennis.kottmann@surplex.com