

Más fuertes que nunca

Por qué el comercio de maquinaria de ocasión ayuda en la crisis del coronavirus



Sr. Werker, Sr. Stalter, Sra. Duijmelings, ¿cómo está pasando Surplex la crisis del coronavirus?

- Michael Werker: Sorprendentemente bien. Surplex es uno de los ganadores de la crisis del coronavirus: las cifras de la empresa están evolucionando de manera positiva y el volumen de ventas está muy por encima del nivel del año anterior.
- Uli Stalter: En el año en curso hemos realizado hasta ahora 584 subastas en línea en todo el mundo. ¡Un nuevo récord! Más de 55.000 máquinas y equipos de ocasión han sido subastados.
- Ghislaine Duijmelings: En resumen, después de casi un año de pandemia somos más fuertes que antes. Al mismo tiempo, estamos ayudando a otras empresas a llevar mejor la crisis.

¿Cómo ayuda Surplex? La segunda ola de la pandemia está en pleno apogeo. Es de esperar que aumenten las insolvencias y las reestructuraciones.

- GD: ¡Esa es exactamente la cuestión! Las insolvencias y reestructuraciones son procesos de ajuste inevitables en tiempos del coronavirus. Pero si no se pueden evitar estos procesos dolorosos, al menos se deben manejar de manera óptima.

Y esto es exactamente lo que ofrece Surplex: conseguir los mejores resultados para nuestros clientes. Así ayudamos a las empresas a amortiguar de la mejor manera posible las consecuencias de la crisis del coronavirus.

¿Cómo se puede controlar óptimamente un proceso de este tipo?

- US: Tanto la insolvencia como la reestructuración dejan en desuso una gran cantidad de activos fijos. Hay que venderlos todos, desde taladros eléctricos y carretillas elevadoras hasta grandes máquinas que requieren de una grúa para poder desmontarlas.. En última instancia, el objetivo es siempre conseguir los mejores ingresos para el cliente.
- GD: En primer lugar, esto requiere una potente plataforma de subastas de alcance internacional. En segundo lugar, un marketing en línea profesional. Y finalmente una combinación inteligente de servicios online y offline. La ventaja que tenemos en estas áreas no sólo nos beneficia a nosotros, sino sobre todo a nuestros clientes.
- MW: Surplex tiene incluso una propuesta de venta única en términos de servicios offline. Somos la única casa de subastas industriales de toda Europa que ofrece de un único proveedor todos los servicios relacionados con el comercio mundial de maquinaria usada, incluidos el desmontaje, la carga y la tramitación aduanera. Así que no se trata sólo de vender de la mejor manera posible máquinas de ocasión en el mercado mundial, sino también de desarrollar la venta sin problemas.

Yendo al grano: ¿qué valor añadido ofrece Surplex a las empresas industriales que tienen que luchar en estos tiempos de coronavirus?

- US: Ofrecemos a estas empresas la oportunidad de subastar los excedentes de maquinaria en el mercado mundial al mejor precio posible.
- MW: Las máquinas de ocasión a las que se les da una segunda vida benefician a compradores, vendedores y también al medio ambiente.
- GD: Ya que Surplex ayuda a amortiguar financieramente una insolvencia o reestructuración, las empresas de nuestros clientes salen reforzadas de la crisis.

Sobre Surplex:

Surplex es uno de los principales portales europeos de subastas industriales que comercia con maquinaria y equipos industriales de ocasión en todo el mundo. La plataforma de subastas [surplex.com](https://www.surplex.com), disponible en 16 idiomas, registra unos 50 millones de visitas al año. Más de 55.000 productos industriales se venden anualmente en más de 500 subastas en línea. La empresa tiene su sede en Düsseldorf, Alemania, y cuenta con oficinas en once países europeos. Unos 200 empleados de 20 países generan un volumen de negocios anual de aproximadamente 100 millones de euros.

Persona de contacto correspondiente:

Dennis Kottmann

Jefe de Marketing

www.surplex.com/es

Tel. : +49-211-422737-28

Fax : +49-211-422737-17

Email: dennis.kottmann@surplex.com