

Plus fort qu'avant

Pourquoi le commerce des machines d'occasion contribue à la lutte contre la crise du coronavirus



M. Werker, M. Stalter, Mme Duijmelings - comment Surplex surmonte-t-il la crise du coronavirus ?

- Michael Werker : Étonnamment bien. Surplex est l'un des gagnants de la crise du coronavirus. Les chiffres clés de notre entreprise évoluent positivement et les ventes, par exemple, sont bien supérieures au niveau de l'année précédente.
- Uli Stalter : Cette année, nous avons organisé jusqu'à présent 584 enchères en ligne dans le monde entier. Un nouveau record ! Plus de 55 000 machines et équipements d'occasion sont mis aux enchères.
- Ghislaine Duijmelings : En bref, après presque un an de pandémie, nous sommes plus forts qu'avant. Dans le même temps, nous aidons d'autres entreprises à mieux traverser la crise.

Comment Surplex peut-il aider ? La deuxième vague de la pandémie est en marche. Il faut s'attendre à une augmentation des faillites et des restructurations.

- GD : Mais c'est exactement le but ! Les insolvabilités et les restructurations sont des processus d'ajustement inévitables en cette période de crise. Mais si je ne peux pas éviter un processus douloureux, je dois au moins le gérer de manière optimale. C'est exactement ce que fait Surplex avec son service : nous faisons ressortir le

meilleur pour nos clients. Et ainsi aider les entreprises à amortir au mieux les conséquences de la crise du coronavirus.

Comment peut-on contrôler de manière optimale un tel processus ?

- US : L'insolvabilité et la restructuration libèrent de grandes quantités d'actifs immobilisés. Tout doit être liquidé : des petites perceuses manuelles et des chariots élévateurs aux grandes machines dont le démontage nécessite une grue. En fin de compte, l'objectif est toujours d'obtenir des revenus optimaux pour le client.
- GD : Tout d'abord, cela nécessite une plateforme d'enchères puissante et de portée internationale. Ensuite, un marketing en ligne professionnel. Et enfin un verrouillage intelligent des services en ligne et hors ligne. L'avantage que nous avons dans ces domaines ne profite pas seulement à nous, mais surtout à nos clients.
- MW : Surplex a même une proposition de vente unique en termes de services hors ligne. Nous sommes la seule maison de vente aux enchères industrielles de toute l'Europe qui offre tous les services liés au commerce mondial des machines d'occasion auprès d'un seul fournisseur, démontage, chargement et dédouanement inclus. Il ne s'agit donc pas seulement de vendre des machines d'occasion sur le marché mondial de la meilleure manière possible, mais aussi de gérer la vente sans heurts.

Concrètement : quelle valeur ajoutée Surplex offre-t-elle aux entreprises industrielles qui doivent se battre pour survivre en cette période de crise ?

- US : Nous offrons à ces entreprises la possibilité de vendre aux enchères leurs machines excédentaires au meilleur prix possible sur le marché mondial.
- MW : Les machines d'occasion qui bénéficient d'une seconde vie profitent aux acheteurs, aux vendeurs et à l'environnement.
- GD : Parce que Surplex aide à amortir financièrement une insolvabilité ou une restructuration, les entreprises de nos clients sortent renforcées de la crise.

À propos de Surplex :

Surplex est l'un des principaux opérateurs européens d'enchères pour l'industrie, et négocie dans le monde entier des machines et matériels d'exploitation d'occasion. Le site d'enchères [surplex.com](https://www.surplex.com), traduit en 16 langues, enregistre annuellement près de 50 millions de connexions. Plus de 55 000 biens industriels sont vendus chaque année lors de quelque 500 enchères en ligne. Le siège de l'entreprise se situe à Düsseldorf, et des établissements sont ouverts dans onze pays d'Europe. Les 200 salariés de l'entreprise, de 20 nationalités différentes, réalisent un chiffre d'affaires annuel d'environ 100 millions d'euros.

Interlocuteur correspondant :

Dennis Kottmann

Directeur Marketing

www.surplex.com/fr

Tél. : +49-211-422737-28

Fax : +49-211-422737-17

Email: dennis.kottmann@surplex.com