

## Sterker dan voorheen

Waarom de handel in gebruikte machines juist ondersteund tijdens de coronacrisis



Meneer Werker, meneer Stalter, mevrouw Duijmelings, hoe vergaat het Surplex in de coronacrisis?

- MW: Verbazingwekkend goed. Surplex hoort bij de winnaars van de coronacrisis. De kerncijfers van ons bedrijf ontwikkelen zich positief. De omzet, bijvoorbeeld, ligt duidelijk boven het niveau van vorig jaar.
- US: In het lopende jaar hebben wij tot nu toe 584 internationale online veilingen gehouden. Een nieuw record! Daarbij kwamen meer dan 55.000 gebruikte machines en bedrijfsuitrustingen onder de hamer.
- GD: Kortom, na ongeveer een jaar pandemie staan we er sterker voor dan voorheen. Tegelijkertijd helpen we zo andere bedrijven om beter door de crisis te komen,

Hoe kan Surplex daarbij helpen? De tweede golf van de pandemie is in volle gang. Een toename van het aantal insolventies en herstructureringen is te verwachten.

- GD: Maar daar gaat het nu net om! Faillissementen en reorganisaties zijn onvermijdelijke aanpassingsprocessen in de tijd van corona. Als een pijnlijk proces al niet vermeden kan worden, dan moeten het op z'n minst optimaal aangestuurd worden. En dat is precies wat Surplex met zijn dienstverlening doet. Wij halen voor

onze klanten het beste uit de huidige situatie. En helpen daarmee de ondernemingen om de gevolgen van de coronacrisis zo goed mogelijk op te vangen.

#### Hoe stuur je zo'n proces optimaal?

- US: Zowel een faillissement als een reorganisatie zorgen ervoor dat grote hoeveelheden vast kapitaal vrijkomt. Alles moet worden benut. Van een kleine handboormachine of een vorkheftruck tot grote machines waarvoor een kraan nodig is om deze te demonteren. Uiteindelijk gaat het er altijd om, om voor de opdrachtgever een optimale opbrengst te bereiken.
- GD: Daarvoor is er op de eerste plaats een krachtig veilingplatform nodig met een internationale reikwijdte en op de tweede plaats een professionele online marketing campagne. En ten slotte een intelligente combinatie van online en offline diensten. De voorsprong die wij op deze gebieden hebben, is niet alleen goed voor ons, maar vooral ook voor onze klanten.
- MW: Bij de offline service heeft Surplex zelfs een uniek verkoopargument. Wij zijn het enige veilinghuis in heel Europa voor industriële machines dat alle service rondom de wereldwijde handel in gebruikte machines uit één hand aanbiedt, met inbegrip van demontage, verlading en douaneafhandeling. Het gaat er dus niet alleen om, om gebruikte machines op de wereldmarkt optimaal te verkopen, maar ook om de verkoop soepel af te wikkelen.

#### Een heel concrete vraag: Welke meerwaarde biedt Surplex aan industriële bedrijven die het in coronatijden erg moeilijk hebben?

- US: Wij bieden deze ondernemingen de kans om overtollige machines tegen de best mogelijke prijzen op de wereldmarkt te laten veilen.
- MW: Gebruikte machines die een tweede leven krijgen, zijn niet alleen goed voor de kopers en verkopers maar zeker ook voor het milieu.
- GD: Omdat Surplex ertoe bijdraagt een faillissement of reorganisatie financieel op te vangen, komen de ondernemingen van onze opdrachtgevers sterker uit de crisis.

#### Over Surplex:

Surplex is een van Europa's toonaangevende industriële veilinghuizen en handelt wereldwijd in gebruikte machines en bedrijfsinrichtingen. Het 16-talige veilingplatform [surplex.com](https://www.surplex.com) registreert jaarlijks ongeveer 50 miljoen paginabezoeken. Meer dan 55.000 industriële goederen worden elk jaar verkocht via meer dan 500 online veilingen. Het in Düsseldorf gevestigde bedrijf heeft kantoren in elf Europese landen. Het bedrijf, met meer dan 200 werknemers uit 20 landen, genereert een jaarlijkse omzet van ongeveer EUR 100 miljoen.

Een interview met de directie van Surplex GmbH:



**Gerelateerd contactpersoon:**

Dennis Kottmann

Head of Marketing

[www.surplex.com/nl](http://www.surplex.com/nl)

Tel. : +49-211-422737-28

Fax : +49-211-422737-17

Email: [dennis.kottmann@surplex.com](mailto:dennis.kottmann@surplex.com)