

Gebrauchtmaschinen-Handel in Corona-Zeiten

Hilfe bei Insolvenz oder Restrukturierung

Gerade in Corona-Zeiten sind Gebrauchtmaschinen eine wertvolle Liquiditätsreserve. Weltweite Maschinen-Auktionen boomen. Wie Surplex der Industrie durch die Krise hilft.

Viele Industriezweige leiden aufgrund der Pandemie unter Umsatzrückgängen. Die zweite Corona-Welle rollt, ein Ende ist nicht absehbar. Klar ist nur, dass auf allen Branchen ein großer Veränderungsdruck lastet. Teils ist eine Marktberreinigung zu erwarten, teils eine Modernisierungswelle. Einigen Unternehmen droht die Insolvenz. Andere investieren in neue Maschinen und Anlagen oder spezialisieren sich. Doch beide Prozesse - Insolvenz oder Restrukturierung - setzen große Mengen gebrauchtes Anlagevermögen frei. Entweder um Forderungen von Gläubigern zu bedienen. Oder um Liquidität für die Anschaffung neuer Betriebsmittel zu schaffen. Die Frage: Wohin mit ausgemusterten Maschinen? dürfte sich für die gesamte Industrie mit wachsender Dringlichkeit stellen. Gerade in Krisenzeiten lohnt es sich also darüber nachzudenken, wie man gebrauchtes Anlagevermögen optimal verkaufen kann, um die Kosten einer Insolvenz oder Modernisierung so gering wie möglich zu halten.

Online-Industrieauktionen: Der neue Standard im globalen Maschinenhandel

Der Gebrauchtmaschinenmarkt, dessen weltweites Volumen auf ca. 380 Mrd. Euro geschätzt wird, hat im Zuge der Digitalisierung selbst eine Anpassungskrise hinter sich. Einige Akteure mussten aufgeben. Andere, wie z. B. das Industrieauktionshaus » [Surplex](#), sind in wenigen Jahren von 16 auf 200 Mitarbeiter gewachsen und verfügen heute über Niederlassungen in 13 europäischen Ländern. Die großen Player haben dafür gesorgt, dass das noch junge Verkaufsformat Online-Industrieauktion zum Branchenstandard geworden ist. War man beim Verkauf früher auf intransparente und regional begrenzte Handelsstrukturen angewiesen, kann man dieses Instrument heute dazu nutzen, überschüssige Maschinen zum besten Preis auf dem Weltmarkt zu versteigern. Eine Revolution im Maschinenhandel. Und eine große Chance für alle, die in Corona-Zeiten Gebrauchtmaschinen verkaufen wollen oder müssen.

Die Erfolgsformel: Digitales Know-how plus umfassender Service

Doch je größer die Chance, desto größer die Herausforderung. Kaum eine andere Dienstleistung ist so komplex wie die moderne Industrieverwertung. Es genügt nicht, Maschinen weltweit zu verkaufen. Vielmehr müssen diese Verkäufe erst umfassend vorbereitet und dann professionell abgewickelt werden. Deshalb steht und fällt der Verkaufserfolg mit der Frage, ob der beauftragte Dienstleister bestimmte Qualitätskriterien erfüllt.

Erstens muss eine leistungsfähige Auktionsplattform vorhanden sein. Auf [surplex.com](#) etwa werden jährlich über 500 Online-Versteigerungen abgewickelt, wobei mehr als

55.000 Maschinen und Betriebseinrichtungen den Besitzer wechseln. Die Plattform ist in 16 Sprachen verfügbar und verzeichnet pro Jahr über 50 Mio. Seitenaufrufe.

Zweitens muss ein professionelles Online-Marketing erfolgen, denn es ist leicht, Maschinen auf einer Webplattform zu präsentieren, aber schwer, die für den Weltmarkt notwendige Reichweite und Sichtbarkeit zu generieren.

Drittens sind professionelle Markt- und Branchenkenntnisse erforderlich, um Maschinen marktgerecht zu bewerten und den Abgeber auf Augenhöhe zu beraten. Deshalb hat Surplex seit 20 Jahren klare Schwerpunkte in der Metall- bzw. Holzbearbeitung und beschäftigt zahllose Experten, die sich mit den entsprechenden Maschinen bestens auskennen.

Viertens ist die Verzahnung von Online- und Offline-Kompetenz wichtig, denn der globale Gebrauchtmaschinenhandel lebt vom Pre- und After-Sales-Service. Hier hat Surplex ein Alleinstellungsmerkmal, denn die Düsseldorfer sind das einzige Industrieauktionshaus in ganz Europa, das alle Leistungen aus einer Hand anbietet, inklusive Demontage, Verladung und Zollabwicklung.

Fünftens sollte der Dienstleister flexible Verkaufsoptionen anbieten, beispielsweise auch den direkten Ankauf aller Assets bei kurzfristiger Zahlung, um für den Auftraggeber sofortige Liquidität zu schaffen.

Mit Surplex gestärkt durch die Krise

Online-Industrieauktionen sind das beste Mittel, um gebrauchte Maschinen optimal zu verkaufen. Wer das weltweite Marktpotenzial ausschöpft, erzielt höchste Erlöse. Dies gilt aber nur unter der Voraussetzung, dass der beauftragte Dienstleister bestimmte Standards erfüllt. Es lohnt sich also, die Spreu vom Weizen zu trennen. Leider informieren sich viele Abgeber nur unzureichend über Qualitätsunterschiede in der Industrieverwertung und begnügen sich mit suboptimalen Ergebnissen. Doch wer gestärkt aus der Corona-Krise hervorgehen will, braucht einen starken Partner an seiner Seite..

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 elf europäischen Ländern. Rund 200 Mitarbeiter aus 20 Nationen erwirtschaften einen Jahresumsatz von ca. 100 Mio. EUR.

Bild:



Maschinenverladung nach Online-Industrieauktion (Bild: © Surplex)

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