

Il commercio di macchinari usati ai tempi del coronavirus

Assistenza in caso di insolvenza o ristrutturazione

Soprattutto ai tempi del coronavirus, i macchinari usati sono una preziosa riserva di liquidità. Le aste di macchinari internazionali sono in forte espansione. L'aiuto di Surplex all'industria durante la crisi.

Molte industrie stanno soffrendo per il calo delle vendite dovuto alla pandemia. La seconda ondata del coronavirus si sta diffondendo inesorabilmente. L'unica cosa chiara è che tutte le industrie sono sotto grande pressione per cambiare. In parte ci si aspetta uno shock per il mercato, in parte un'ondata di modernizzazione. Alcune società sono minacciate dal rischio di insolvenza. Altre investono in nuovi macchinari e attrezzature oppure si specializzano. Tuttavia, entrambi i processi - insolvenza o ristrutturazione - liberano grandi quantità di attivi fissi usati. Sia per la gestione dei crediti verso i creditori, sia per creare liquidità per l'acquisizione di nuove risorse operative. Cosa farsene delle macchine scartate? Questa domanda è probabile che diventi sempre più pressante per l'industria nel suo complesso. Soprattutto in tempi di crisi, vale quindi la pena di considerare come vendere al meglio gli attivi fissi usati per mantenere i costi di insolvenza o di modernizzazione al minimo.

Aste industriali online: Il nuovo standard nel commercio mondiale di macchinari

Il mercato dei macchinari usati, il cui volume mondiale è stimato in circa 380 miliardi di euro, ha subito a sua volta una crisi di adeguamento nel corso della digitalizzazione. Alcuni dei protagonisti hanno dovuto ritirarsi. Altri, come la casa d'aste industriale » [Surplex](#), sono passati da 16 a 200 dipendenti in pochi anni e ora hanno filiali in 13 paesi europei. I principali attori hanno fatto sì che il formato di vendita delle aste industriali online ancora giovane a quei tempi sia diventato lo standard del settore. Mentre in passato le vendite dipendevano da strutture commerciali non trasparenti e limitate a livello regionale, questo strumento può ora essere utilizzato per mettere all'asta i macchinari in eccedenza al miglior prezzo sul mercato mondiale. Una rivoluzione nel commercio di macchinari. E una grande opportunità per tutti coloro che vogliono o devono vendere macchinari usati ai tempi del coronavirus.

La formula per il successo: il know-how digitale e un servizio completo

Tuttavia, maggiore è l'opportunità, tanto più grande è la sfida. Quasi nessun altro servizio è così complesso come il moderno sistema di liquidazione industriale. Non basta vendere macchinari a livello mondiale. Piuttosto, queste vendite devono essere prima preparate in modo completo e poi gestite in modo professionale. Per questo motivo, il successo di vendita è legato al fatto che il fornitore di servizi commissionato soddisfi o meno determinati criteri di qualità.

In primo luogo, è necessario disporre di una potente piattaforma d'aste. Su [surplex.com](#) ogni anno si tengono circa 500 aste online, con più di 55.000 macchinari e attrezzature

che cambiano proprietario. La piattaforma è disponibile in 16 lingue e registra oltre 50 milioni di visite all'anno.

In secondo luogo, è necessario ricorrere al marketing online professionale, perché non basta presentare le macchine su una piattaforma web, ma ottenere la diffusione e la visibilità necessarie per il mercato globale.

In terzo luogo, è necessaria una conoscenza professionale del mercato e dell'industria per valutare i macchinari in linea con il mercato e per consigliare il venditore a un alto livello. Per questo motivo Surplex si concentra da 20 anni sulla lavorazione dei metalli e del legno e si avvale di innumerevoli esperti che conoscono molto bene i relativi macchinari.

In quarto luogo, è importante unire le competenze online e offline, perché il commercio globale di macchinari usati prospera grazie all'assistenza pre e post-vendita. Qui Surplex ha un punto di forza unico, perché l'azienda di Düsseldorf è l'unica casa d'aste industriali in tutta Europa che offre tutti i servizi da un'unica fonte, compresi lo smontaggio, il carico e lo sdoganamento.

In quinto luogo, il fornitore di servizi dovrebbe offrire opzioni di vendita flessibili, tra cui, ad esempio, l'acquisto diretto di tutti gli attivi con un pagamento a breve termine, al fine di creare liquidità immediata per il cliente.

Con Surplex rafforzati attraverso la crisi

Le aste industriali online sono la soluzione migliore per vendere macchinari usati in modo ottimale. Coloro che sfruttano il potenziale del mercato globale realizzano i maggiori ricavi. Ciò vale tuttavia solo a condizione che il fornitore di servizi incaricato soddisfi determinati standard. Vale quindi la pena separare il grano dalla pula. Purtroppo, molti offerenti non si informano a sufficienza sulle differenze di qualità nel campo della liquidazione industriale e si accontentano di risultati mediocri. Ma se volete uscire più forti dalla crisi del coronavirus, avete bisogno di un partner forte al vostro fianco.

Cos'è Surplex?

Surplex è una delle principali case d'asta industriali europee e si occupa della compravendita dei macchinari usati e delle attrezzature di fabbrica in tutto il mondo. La piattaforma [surplex.com](https://www.surplex.com), disponibile in 16 lingue, registra ogni anno circa 50 milioni di visualizzazioni. Più di 55.000 beni industriali vengono venduti ogni anno in oltre 500 aste online. L'azienda ha la sede a Düsseldorf e le rappresentanze in undici paesi europei. Circa 200 dipendenti provenienti da 20 nazioni generano un fatturato annuo di circa 100 milioni di euro.

Foto:



Caricamento a macchina dopo un'asta industriale online (Foto: © Surplex)

La persona di contatto:

Dennis Kottmann

Head of Marketing

www.surplex.com

Tel. : +49-211-422737-28

Fax : +49-211-422737-17

Email: dennis.kottmann@surplex.com