

„Auktionen sind nachhaltig und wir haben dabei einen etwas anderen Ansatz“



Foto: Ghislaine Duijmelings, Managing Director, Surplex.

NL-Magazin Wirtschaft, Nachhaltigkeit & Bildung – Bei einem Auktionshaus denkt man schnell an Antiquitäten oder Hausrat aus Insolvenzfällen. Wenn es nach Ghislaine Duijmelings, CEO von Surplex, geht, dann sollten wir diese Sichtweise ganz schnell ändern. Sie leitet das internationale Auktionsunternehmen mit Niederlassungen in 14 Ländern, das sich auf den Bereich Industriemaschinen spezialisiert hat.

„Man sieht bei Auktionen auf dem Verbrauchermarkt schon eine zunehmende Beliebtheit. Und bei B2B-Auktionen denkt man schnell an Insolvenzen. Doch immer mehr Unternehmen entscheiden sich aus anderen Gründen bewusst für diese Art des Verkaufs“, so [Ghislaine Duijmelings](#). Sie leitet [Surplex](#) von Düsseldorf aus, und Surplex hat auch eine Niederlassung in Breukelen in den Niederlanden. Über die Website sind vor allem [Metall-](#) und [Holzbearbeitungsmaschinen](#) zu ersteigern, doch auch Roboter, Maschinen für die Agrar-, Nahrungsmittel- und Kunststoffindustrie oder Baumaschinen und Erdbewegungsmaschinen sind auf der Website zu finden, ebenso wie Kompressoren, Gabelstapler oder Lagereinrichtungen. Für die Verkäufer bietet es die Möglichkeit, überschüssige

Maschinen zu einem guten Preis verkaufen zu können, beispielsweise, wenn die Maschinen ersetzt werden oder das Unternehmen eine Aktivität einstellt. „Der Käufer erhält die Möglichkeit, gute Maschinen zu einem günstigeren Preis als für Neuware zu kaufen“, erklärt Duijmelings. „Wobei die Maschinen einfach noch gut sind und noch lange einsatzbereit sein können. Eine gute Maschine kann noch viele Jahre lang halten.“

Zusammenbringen

Surplex bringt hier die Käufer und Verkäufer zusammen. Dabei finden die Käufer ein vollständiges und internationales Angebot an einem einzigen Ort. „Mit den Verkäufern taxieren wir zunächst die Maschinen, um einen guten Wert zu bestimmen. Wir machen für die Verkäufer eine komplette Bestandsaufnahme der Maschinen mit Beschreibungen, Wartungshistorie, Inspektionsberichten, Fotos und sonstiger relevanter Dokumentation. Manchmal wird eine Maschine in mehrere Einheiten aufgeteilt, wenn das für den Verkauf besser ist“, fährt Ghislaine fort. Diese Informationen mit den Fotos sind wichtig für den Käufer, der häufig aus der Ferne entscheiden muss, ob die Maschine interessant und ihren Preis wert ist. Das ist in der heutigen Zeit der Unterschied. „Wir haben weltweit viele potenzielle Käufer und wissen, wonach sie suchen. Das kann ein lokaler Händler nicht bieten.“ Sie hat festgestellt, dass das Phänomen der B2B-Auktionen bei den Unternehmen bekannter wird. „Der Käufer zahlt den Marktpreis und Surplex wird auf der Basis der Kommissionsgebühr von Verkäufer und Käufer bezahlt. Das ist transparent.“

Die Vorstellung, dass der Käufer sich nach dem Kauf selbst um alles kümmern muss, ist ebenfalls veraltet, wenn es nach Duijmelings geht. „Wir bieten den Service, mit jedem Käufer über die Demontage, den Transport und den Im- und Export der Maschine zu sprechen. Häufig gibt es dabei eine Menge zu berücksichtigen, und damit haben wir als internationales Unternehmen Erfahrung.“

Schneller einsatzbereit

Heute erlebt Duijmelings, die übrigens über umfassende Erfahrungen mit der Auktionswelt verfügt, dass vor allem der schnelle Ablauf des Prozesses interessant ist. „Die Preise für Rohstoffe wie Holz und Metall steigen sehr schnell. Sie sind manchmal schwer zu bekommen, was sich dann in höhere Kosten und längere Lieferzeiten für neue Maschinen überträgt. Wenn man eine Maschine über eine Auktion kauft, dann ist das einfach sehr interessant.“ Auch im letzten Jahr ist Surplex weiter gewachsen. Das Unternehmen mit deutschem Ursprung hat eine familiäre Kultur und legt Wert auf Service. Duijmelings: „Wir wollen einfach ein zuverlässiger Partner für die Kunden sein.“

Die niederländische Niederlassung ist seit April 2020 aktiv und ihre Referenzliste enthält bereits einige interessante Auktionen. Ein Beispiel ist die Kupfergießerei LDM in Drunen, die wegen der Entwicklung der Kupferpreise den Betrieb einstellen musste. Es gibt nur wenige Kupfergießereien in Europa, und dieses Unternehmen hat einzigartige – und große – Maschinen versteigert. Für uns war es eine Herausforderung, gute Käufer zu finden. Mit unserem weltweiten Netzwerk ist uns das gelungen. Die Stilllegung eines Betriebs ist natürlich nie schön, aber so haben wir einen Beitrag dazu geleistet. Und das ist etwas, was wir öfter hören: Die Auftraggeber sind überrascht, dass eine Auktion viel Gewinn abwirft.“

Und das ist es, was die Auktion interessant macht, auch für Industriemaschinen wie bei Surplex. Der Käufer kann für viele Anwendungsbereiche eine gute Maschine erwerben, die schnell einsatzbereit sein kann, und das zu einem günstigen Preis. Der Verkäufer erhält für Geräte, die er nicht mehr benötigt oder ersetzen möchte, einen guten Preis. Das klingt nach einer Win-win-Situation. „Mit unserem Ansatz bieten wir sowohl den Anbietern als auch potenziellen Käufern viel Unterstützung und Nachbetreuung. Diese Marktform darf gern noch bekannter werden“, so Duijmelings abschließend.

Quelle: <https://www.nlmagazine.nl/maatschappij/economie-duurzaamheid/1806-veilen-is-duurzaam-en-we-pakken-het-net-iets-anders-aan>