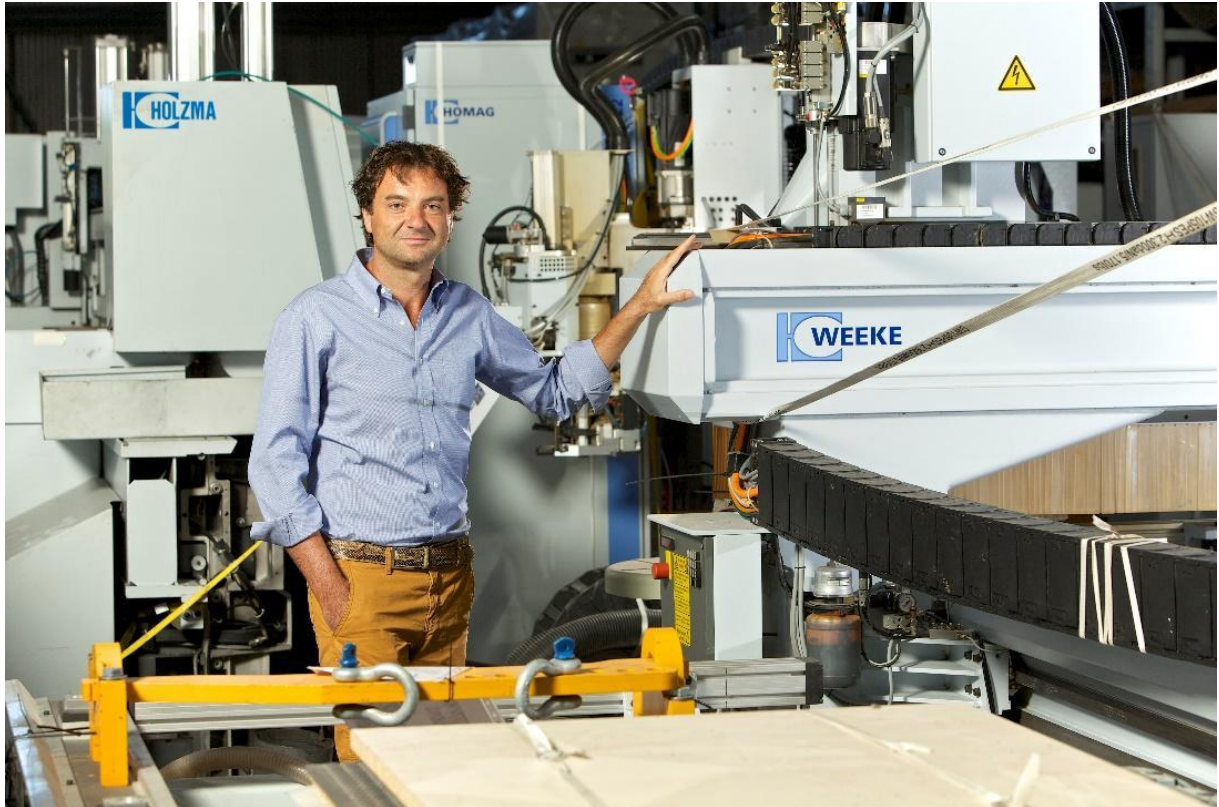


## L'idea giusta al momento giusto: i 10 anni di Surplex Italia Srl

*“Niente al mondo è così potente quanto un’idea della quale sia giunto il tempo” – un aforisma straordinario dello scrittore francese Victor Hugo. Un “tempo” come quello citato da Victor Hugo si è verificato a Düsseldorf nell’ottobre del 2012. In quel periodo, la forte idea di business proveniente dalla Germania incontrava un mercato italiano di macchinari usati che era maturo per l’innovazione e tre attori commerciali che sono stati in grado di cogliere con determinazione la loro occasione.*



*Il Country Manager Guido Franchini nel magazzino dei macchinari Surplex (2013)*

Nel 2012, l'allora trentottenne Guido Franchini aveva già trascorso una gran parte della sua vita professionale nel settore della lavorazione del legno. In veste di direttore di produzione di una grande azienda, conosceva bene i macchinari industriali di HOMAG, SCM, BIESSE, GIBEN, ecc. Allo stesso tempo, Franchini era già da tempo divenuto un esperto nella vendita al dettaglio online. Per ironia della sorte questo architetto di Torino aveva la fama di essere un conoscitore del commercio online tanto esperto da superare le stesse case d'asta con cui collaborava all'epoca. In realtà Franchini pensava soprattutto a come superare i limiti che presentava il commercio digitale di macchinari in Italia.

### **I limiti del commercio tradizionale di macchinari di seconda mano**

Nel 2012 chi intendeva vendere beni industriali in eccedenza in Italia poteva rivolgersi a un rivenditore locale di macchinari o a una delle affermate case d'asta industriali. Entrambe le opzioni presentavano però degli inconvenienti. I rivenditori di macchinari di lunga data e tradizione erano frammentati a livello locale e non erano assolutamente in grado di vendere macchinari di seconda mano in tutta Europa o addirittura su scala mondiale. Nonostante presentassero la loro gamma di

macchine online, i loro siti web non disponevano di un raggio d'azione e visibilità sufficienti. Per contro, offrivano ai loro clienti un servizio eccellente e consigli personalizzati.

### **Servizio di assistenza come competenza chiave**

Nelle case d'asta industriali la situazione era esattamente inversa. I loro siti web erano tecnicamente ben allestiti e visibili in tutto il mondo, ma il tipo di assistenza era limitato sia per gli acquirenti che per i venditori. Soprattutto in seguito all'asta, compratori e venditori si vedevano abbandonati a sé stessi. Ad esempio, nel caso delle esportazioni non vi era quasi nessun tipo di supporto per le difficili operazioni relative ai dazi doganali. Chiunque avesse acquistato un macchinario di grandi dimensioni a un'asta doveva provvedere in proprio al suo smantellamento.

### **Alla ricerca del migliore dei mondi possibili**

Nelle sue riflessioni, Franchini arrivò alla conclusione che si doveva combinare il meglio dei due mondi. Il potere di vendita digitale, l'orientamento internazionale e il servizio personalizzato avrebbero dovuto essere combinati in un pacchetto completo e allettante. Dopo lunghe ricerche, si imbatté in Surplex GmbH in Germania, che aveva avuto molto successo nel colmare proprio questa lacuna nel mercato. Guido Franchini contattò immediatamente Uli Stalter e Michael Werker, che all'epoca erano ancora soli al timone del successo di Surplex GmbH. Ghislaine Duijmelings, infatti non era ancora sulla scena. Poco dopo si riunirono faccia a faccia e si resero conto che non solo le loro idee andavano nella stessa direzione, ma che anche lo spirito era quello giusto.

### **Surplex Srl: un nuovo protagonista in Italia**

Appena pochi mesi dopo fu fondata Surplex Italia Srl, la prima filiale Surplex al di fuori della Germania. Il nuovo Country Manager Guido Franchini poté immediatamente usufruire di tutte le risorse della casa madre. Dal 2012 queste sono cresciute considerevolmente. Oggi la piattaforma di aste *surplex.com* è disponibile in 16 lingue e conta circa 50 milioni di visualizzazioni all'anno. Surplex organizza più di 500 aste online all'anno, vende più di 55.000 beni industriali in tutto il mondo ed è presente in 15 paesi europei con circa 200 dipendenti.

### **Una crescita esponenziale**

Guido Franchini ebbe mano libera nell'adattare il modello di business che stava fiorendo in Germania alle condizioni del mercato italiano. Se durante il suo primo anno di esercizio Franchini aveva messo all'asta da solo circa 200 macchine, nel 2021 aveva già venduto più di 11.000 beni industriali. Nello stesso periodo il volume di affari fatto in Italia da Surplex era passato da circa 0,4 a circa 20 milioni di euro.

### **Collaborazione nel settore delle macchine**

Questo successo si basa su decisioni strategiche attuate negli ultimi anni dal team di esperti in acquisizioni Silvia Marongiu, Giorgia Balsà, Stefano Guaraldo, Achille Filippo, dai project manager Alessandro Icardi, Roberto Chiarelli, Simone Clini e Andrea Bruni, con il supporto attivo di tutti gli altri collaboratori. Un fattore importante è la collaborazione di Surplex Srl con il commercio di macchinari tradizionale. Sebbene in un primo momento il nuovo concorrente fosse guardato con sospetto, molti rivenditori riconobbero presto i vantaggi di collaborare con Surplex. Infatti, la piattaforma d'asta *surplex.com* è il canale di vendita più efficiente per la vendita rapida di grandi quantità di macchine, utensili, periferiche e rimanenze. La sua portata internazionale apre a nuovi mercati per il commercio in tutto il mondo. Questo permette ai concessionari di vendere più macchinari a un numero maggiore di clienti: una classica situazione "win-win".

## **Competenza per molti settori**

Un secondo fattore del successo di Surplex Srl è il suo ampio campo d'azione. Specializzandosi personalmente in macchinari di seconda mano per la lavorazione del legno, Guido Franchini si è assicurato fin dall'inizio di coprire il maggior numero possibile di settori dell'industria e dell'artigianato. Oggi Surplex Srl impiega anche esperti per la lavorazione dei metalli, dell'edilizia, della plastica e di altri settori per poter consigliare, supportare e dare assistenza in modo competente alla sua variegata clientela.

## **Nuove strade percorribili nel business delle procedure fallimentari**

Forse la decisione più importante è stata quella del potenziamento degli affari legati alle procedure fallimentari. Se nel 2019 Surplex Srl è stata coinvolta in sette procedure fallimentari, il numero è salito a quaranta nel 2021. Nel frattempo, il team di Torino ha lavorato intensamente nell'ambito della vendita su commissione di beni provenienti da procedure fallimentari e ha sviluppato un servizio personalizzato. In breve, oggi Surplex Srl agisce essa stessa come un curatore fallimentare durante la procedura d'insolvenza, assumendosi la responsabilità per il rispetto di tutti i requisiti giuridici.

L'azienda nomina sia il "Responsabile della sicurezza per la fase di pianificazione" (CSP) che il "Responsabile della sicurezza per la fase di esecuzione" (CSE) previsti dalla legge. Viene verificata l'idoneità delle aziende partecipanti, viene inviata la preregistrazione (PSC) e vengono completate tutte le formalità necessarie. In caso di controlli, Surplex Srl collabora direttamente con le autorità. Grazie a questo modello innovativo, Surplex sta stabilendo nuovi standard per la fornitura di servizi legati alle procedure d'insolvenza. È la prima e unica azienda internazionale a essere inclusa nel registro degli amministratori delle vendite online dal Ministero della Giustizia italiano.

## **Uno sguardo al futuro**

Il team Surplex di Torino non si rassegna al fatto che, rispetto al resto d'Europa, nei capannoni delle fabbriche italiane si verifichi un numero di infortuni sul lavoro esageratamente alto, per esempio durante lo smantellamento di grandi macchine. Ecco perché ora si sta occupando del delicato tema della "sicurezza sul lavoro". L'obiettivo per il 2022 è sviluppare un servizio che assicuri un miglioramento significativo della sicurezza sul lavoro anche al di fuori del processo di insolvenza rigorosamente disciplinato. Questo perché anche un'idea che ha fatto il suo tempo rimarrà valida solo se continuerà a svilupparsi sul lungo periodo.