

## TROOSTWIJK

# Referencia en el mundo de las ventas on line de activos industriales

Imagine que quiere vender un cuadro del famoso pintor holandés Vincent van Gogh. Probablemente no dudaría en contactar con Christie's o Sotheby's, dos de las más prestigiosas empresas de subasta de arte del mundo. Pero, ¿qué sucede si una empresa quiere vender sus activos?

Empresa líder en tasaciones y ventas online de activos industriales en Europa, Troostwijk iniciaba su actividad hace 85 años en Holanda. Hoy cuenta con oficinas propias en más de 20 países, entre ellos España, y realiza una media de mil subastas al año. Sólo en 2015, consiguió la venta de más de 350.000 bienes categorizados.

La compañía está especializada en la realización de ventas on line de activos industriales, que van desde fábricas completas a equipos individuales procedentes de reestructuraciones de empresas, cierres e insolvencias o de compañías que son viables que necesitan renovar sus equipos y, por tanto, buscan liquidez vendiendo los que ya no van a utilizar. Troostwijk organiza este tipo de operaciones desde 1930, teniendo como clientes a todo tipo de empresas, desde pymes a grandes multinacionales, pasando por bancos, compañías de leasing y la administración, en este caso como consecuencia de los concursos de acreedores.



## El proceso

Antes de poner en marcha una venta on line, los técnicos de Troostwijk visitan las instalaciones del cliente, realizan un inventario de los equipos, hacen una valoración estimada y fijan un precio de salida mínimo para esos bienes en la operación. A partir de ahí, la compañía pone en marcha un plan de marketing sectorizado, un periodo de visitas y se marca una fecha de apertura y cierre de la subasta, que se lleva a cabo online.

Uno de los elementos que caracterizan cada operación es la transparencia. En este sentido, Troostwijk ofrece una información sobre

los equipos es muy exhaustiva, e incluye descripción, fotografías y videos de operativa. En la página web de la empresa aparecen clasificadas todas las subastas por filtros de categoría, sectores, países, tipo de equipamiento... De manera que una vez el cliente elige la subasta que le interesa, sólo tiene que clicar sobre ella para acceder a la descripción de todos los equipos que componen la venta y ver los lotes por los que puede pujar.

## Ventajas para todos

La venta on line permite reunir en poco tiempo una gran cantidad de compradores o de interesados en un lote. Desde el punto de vista del

## Auge de las ventas online

Este tipo de operaciones está registrando un desarrollo importante en los últimos años en España como consecuencia de los muchos concursos de acreedores y cierres que ha traído la crisis, aunque la situación ya se está estabilizando. Víctor Gutiérrez, responsable de proyectos de la empresa, explica que han seguido "los procesos de cierre de empresas en sectores muy diversos, textil, metalúrgico, químico, madera, energías renovables, etc... Lo importante para aquellas empresas que quieran vender sus equipos es saber que todo encuentra salida en un determinado mercado".

vendedor, la operación consigue dar a conocer sus lotes en todo el mundo, pudiendo llegar a más compradores potenciales. Hay que tener en cuenta que el portal de Troostwijk registra mensualmente más de 600.000 visitas de clientes potenciales y que cuenta con más de 400.000 clientes categorizados y sectorizados a nivel internacional. Desde el prisma del comprador, la gran ventaja es la de poder acceder a una gran cantidad de oferta entre la que es muy fácil encontrar lo que busca.

Los clientes de Troostwijk valoran como principal ventaja de la empresa la eficiencia y la profesionalidad de las ventas que organiza, pero también la experiencia, la transparencia, el profundo conocimiento de las ventas por internet. Además, al ser una compañía internacional, las transacciones se apoyan desde el país de origen pero se benefician de una cobertura global, puesto que Troostwijk tiene en cada país un jefe de proyecto para asesorar al cliente y aumentar la cartera en cada mercado.

[www.troostwijk.es](http://www.troostwijk.es)

Tel. 93 240 61 18